

鞍山森远路桥股份有限公司

关于非公开发行股票募集资金运用可行性研究报告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

鞍山森远路桥股份有限公司（以下简称“森远股份”或“公司”）本次非公开发行募集资金总额不超过25,000.00万元（25,000.00万元）。公司拟将扣除发行费用后的募集资金用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	新疆道路养护及除雪产品制造基地建设项目	9,500.00	9,500.00
2	沥青路面再生养护工程技术协同创新平台建设项目	6,500.00	6,500.00
3	营销服务中心建设项目	3,000.00	3,000.00
4	补充流动资金	6,000.00	6,000.00
-	合计	25,000.00	25,000.00

若本次发行扣除发行费用后的实际募集资金净额少于上述募集资金投资项目的募集资金投入金额，不足部分由公司自筹资金解决。

若公司在本次发行的募集资金到位前，根据公司经营状况和发展规划，利用自筹资金对募集资金项目进行先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位后以募集资金予以置换。

一、本次非公开发行的背景和目的

（一）本次非公开发行的背景

根据交通运输部《1998年-2011年公路里程数统计表》及国家统计局资料，截至2013年12月31日，我国公路总里程数为435.62万公里，其中高速公路总里程数为10.44万公里。经历了二十年左右的持续大规模公路建设，我国公路网络已

基本形成，大规模建设后必然带来繁重的养护任务，公路养护已由传统的“抢修时代”过渡到“全面养护时代”。在“全面养护时代”，公路养护将更加注重日常性、周期性养护，以延长公路的使用寿命，节约养护成本和重建成本。

2012年9月27日，交通运输部发布《交通运输部关于加快推进公路路面材料循环利用的指导意见》指出，路面材料循环利用是公路交通行业节能减排工作的重点之一，也是转变公路交通发展方式的重要内容，要求到“十二五”末，全国基本实现公路路面旧料“零废弃”，路面旧料回收率（含回收和就地利用）达到95%以上，循环利用率（含回收后再利用和就地利用）达到50%以上，到2020年，全国公路路面旧料循环利用率达到90%以上。

作为国内领先的能够提供全系列沥青路面再生技术解决方案的设备制造商，在沥青路面再生养护领域具有较强的市场影响力，公司将借助未来十年我国公路养护机械和养护服务快速发展的市场机遇，进行全国范围布点，并为拓展国际市场奠定基础，并逐步使公司从设备制造商向“产品+应用+服务”的综合提供商转变。

（二）本次非公开发行的目的

公司致力于公路再生养护技术的研发及推广，竭力专注于主营业务，把新型公路养护设备做深、做精、做全。同时，在现有成熟产品稳步增长的前提下，不断提升公司的核心竞争力。公司将充分整合与吉公机械重组后的销售资源、国内外市场资源，扩大客户群体，形成协同效应，有效地推动主营业务可持续发展。

经过10年的快速发展，公司已成为能够提供全系列沥青路面再生技术解决方案的设备制造商，且除雪设备技术水平达到国际领先水平，公司产品已具备走向国际市场的基本条件。因此，公司提出了“新疆道路养护及除雪产品制造基地建设”项目，以新疆生产基地为核心，建立辐射中亚、俄罗斯和蒙古的国际营销网络，既是满足新疆和中亚等国市场需求的迫切需要，也是公司进行营销网络布局、实现外延式发展的必然选择。

同时，为推动国内再生养护技术研究及推广应用，公司拟建立“沥青路面再生养护工程技术协同创新平台”，该平台以“再生养护研究及提升”、“再生工程技术的推广应用”和“设备租赁和工程施工服务”为三大主要方向。通过组建沥青路

面再生工程技术研究中心，强化再生领域技术创新和应用研究；通过设立“森远再生技术创新学院”、提供工程设计咨询服务、再生工程试验、检测服务，整合行业内所有可以进行再生技术推广的资源，推动各地区再生养护技术的大规模普及和应用；通过设备租赁、合资合作等创新业务模式，在施工工程实践中不断收集数据、总结经验，建立公路再生工程施工数据库，提高公司在公路再生工程技术领域的行业地位。

此外，公司拟通过“营销服务中心建设项目”在全国各地建立10个营销服务中心，提升公司在优势地区的售后服务能力的同时，进一步拓展公司在其他地区的销售能力，提高公司在全国的业务覆盖范围和品牌影响力，为公司未来实现国际化发展战略奠定基础。公司通过“营销服务中心建设”，利用“沥青路面再生养护工程技术协同创新平台”，也将进一步加强在全国范围的沥青路面再生养护的推广应用能力和工程施工服务能力，促进公司业务在全国市场的快速发展。同时，通过互联网及无线传输技术的应用，公司提高了销售决策及售后响应效率，在未来可以真正做到“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”。

综上，本次非公开发行，通过募投项目建设，将提高公司在全国的市场开拓、技术引导、工艺推广和工程施工服务能力，形成“产品+应用+服务”的经营模式，使公司从设备制造商转变为全国最具影响力的公路再生养护整体解决方案的产品和服务综合提供商。

二、本次募集资金投资项目的可行性分析

（一）新疆道路养护及除雪产品制造基地建设项目

1、项目基本情况

本项目投资拟用于联合厂房、生活办公区及配套水电设施的土建、装修、室外工程及设备购置等，预计投资总额为9,500.00万元，其中固定资产投资7,500.00万元、铺底流动资金2,000万元，均拟用本次募集资金投入。

本项目建设厂址位于新疆维吾尔自治区塔城地区沙湾县，公司已就选址事宜与沙湾县当地主管部门沟通。本项目预计建设期为3年，项目达产后，主要进行

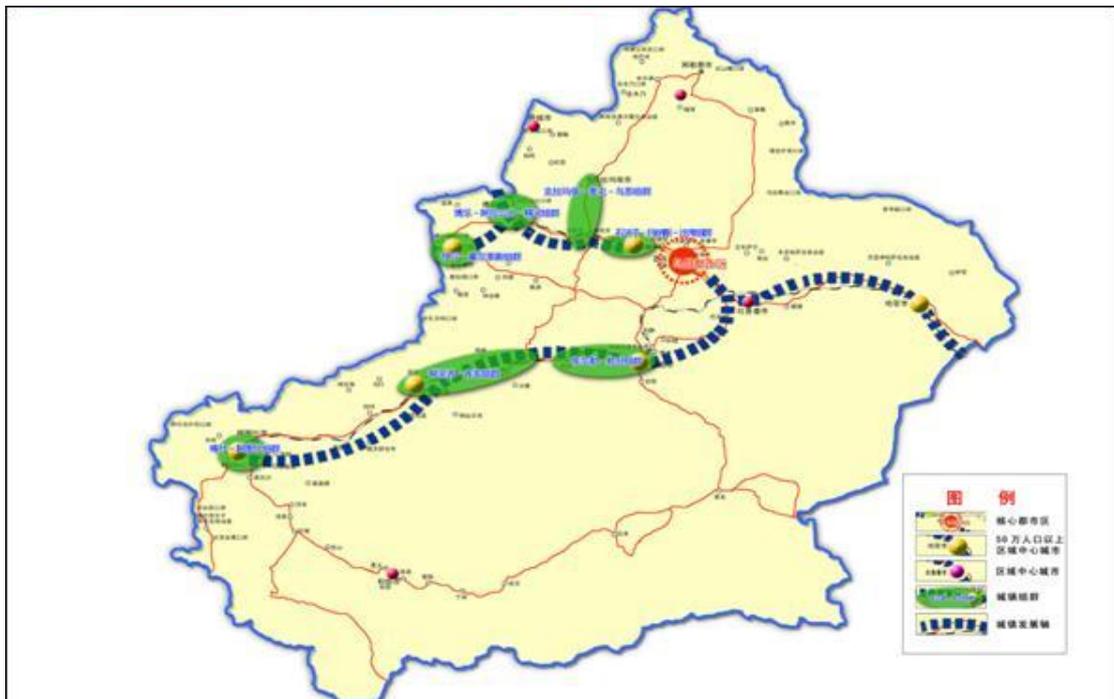
各类专业除雪设备和道路养护设备的生产及装配。

本项目完全达产后预计年均实现营业收入13,333.33万元，完全达产后预计利润总额为2,797.25万元。

2、项目背景和必要性

(1) 丝绸之路的区位优势

公司地处东北，与新疆相距遥远，即使是驱车高速直达新疆，也要6~7天时间，不仅运输成本高昂，也影响了交货的及时性。同时，新疆维吾尔自治区位于亚欧大陆中部，地处中国西北边陲，周边与俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、巴基斯坦、蒙古、印度、阿富汗8个国家接壤，区位优势明显。



近年来，新疆维吾尔自治区与周边国家在政治、经济、安全、人文等方面都有密切且广泛的合作，地缘优势、互为市场、人文优势是新疆与周边区域合作的有利因素。尤其在能源与矿产资源的勘探与开发、交通道路建设、基础设施建设、高科技等领域具备广阔的合作前景。随着中央“建设丝绸之路经济带”战略的提出，新疆又面临新一轮发展机遇。

因此，公司产品在新疆地区的投产建设，既增强了公司对西北市场、乃至中亚市场的渗透能力及知名度，也通过削减运输成本增强了产品价格的竞争力，进

而有效提高公司产品的市场占有率及业绩规模。

(2) 新疆地区政策支持

新疆维吾尔自治区国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要明确提出加快推进新型工业化。坚持以信息化带动工业化，以工业化促进信息化，深度拓展和提升优势资源转换战略，不断优化产业结构，转变发展方式，走一条科技含量高、经济效益好、资源消耗低、环境污染少、人力资源优势得到充分发挥的新型工业化道路。

2013年新疆出台的《关于加快装备制造业发展的意见》要求，建设一批特色鲜明的装备制造集聚区，重点培育一批骨干龙头企业和专业配套企业，重点企业技术装备和重点主机产品力争达到国内领先水平。为发展本地区装备制造业，自治区将鼓励采购使用本地区生产的装备，鼓励各级财政性资金在同等条件下，优先采购本地区生产的装备。

在先进装备制造业方面：围绕区内市场和中亚市场需求，积极培育一批专业化的制造企业。力争到“十二五”末，建成我国西部现代装备生产和向西出口基地，积极发展交通运输装备制造业。

未来，新疆势必还将继续扩大在工程机械方面的发展力度，随着交通建设工程、水利工程、风电工程、民用航空等基础设施建设项目的不断落实实施，随着政府对新疆投资力度、投资规模的不断扩大，新疆这片工程机械行业的沃土将成为中国乃至世界工程机械企业的战场，新疆也必将迎来又一个飞速发展的“新十年”。

3、项目的可行性分析

(1) 新疆地区公路养护市场的空间广阔

①除雪市场空间巨大

受西伯利亚强冷空气影响，新疆自11月起，北疆大部分地区就经常出现小到中雪，且历时周期较长，降雪期可达4-6个月。截至2013年末，新疆公路总里程已达17.01万公里，新疆地区地广人稀，每年新疆各地区公路除雪压力较大；此外，由于新疆降雪日较长，城市道路除雪任务繁重，为保障雪天城市道路的畅通

安全，乌鲁木齐每年均召开多次清雪会议，参加清雪人员达数万人，且机械化除雪设备保有量较少，未来对机械化除雪设备需求较大。

此外，新疆地区积雪与其他地区相比，积雪层较厚，积雪密度较高，含水率较低，对除雪设备的除雪性能要求比其他地区更高，因此新疆地区除雪设备的推广使用有利于促进公司进一步提高除雪设备的性能和除雪技术水平，提高公司在除雪市场的竞争实力。

②道路养护市场广阔

2013年，新疆维吾尔自治区将完成350至400亿元的交通建设任务，安排60个公路项目，建设里程达5,709公里，是新疆交通建设史上修建里程和投资规模最大的一次。未来五年，新疆初步安排投资1,200至1,400亿元人民币用于交通建设。到2015年末，新疆公路网通车总里程将达17.5万公里。其中农村公路通车里程将突破11万公里。全疆高速公路总里程将突破4,000公里。

随着公路全寿命周期养护观念的深入，日常性、周期性养护必将成为未来公路养护的重点，公司的再生设备、预防性养护设备在新疆的市场前景将非常广阔。

(2) 有利于公司实现国际化发展战略

作为进军中亚各国的主要通道，新疆有着天然的外贸出口优势。目前的中亚五国经济虽有复苏迹象，但步伐缓慢。以自然资源储量丰富著称的五国一直希望通过完善本国的基础设施建设来吸引外商入驻投资。然而除塔吉克斯坦的重工业相对发达之外，其余四国对机械设备均依赖进口。一方面是交通设施匮乏，另一方面又不能自产足够的设备保证工程的快速完工。以哈萨克斯坦为例，政府批准了未来十年的发展战略规划，计划2020年前新建和改造1.6万公里公路。因此，中国工程机械企业早已将新疆列为进军中亚五国市场的桥头堡，并以此向中东、欧洲辐射。新疆具有的明显区位优势，对森远股份进军中亚市场、实现国际化发展战略起到积极作用。



经过10年的快速发展,森远股份已成为能够提供全系列沥青路面再生技术解决方案的设备制造商,且除雪设备技术水平达到国际领先水平,公司产品已具备走向国际市场的基本条件。因此,以新疆生产基地为核心,建立辐射中亚、俄罗斯和蒙古的国际营销网络,既是满足新疆和中亚等国市场需求的迫切需要,也是公司进行营销网络布局、实现外延式发展的必然选择。

(二) 沥青路面再生养护工程技术协同创新平台建设项目

1、项目基本情况

本项目投资拟用于“再生养护技术研究及提升”、“再生工程技术的推广应用”及“设备租赁和工程施工服务”三方面,预计总投资6,500.00万元,其中固定资产投资4,827.60万元、铺底流动资金1,672.40万元,均拟用本次募集资金投入。

本项目的建设将从基础研发、技术优化、市场推广等方面提高公司的软实力,同时有利于公司再生技术水平的提高和再生养护技术在国内的大力推广。因此,本项目无法独立核算投产后的经济效益。

(1) 再生养护技术研究及提升

公司拟组建沥青路面再生工程技术研究中心，强化再生领域技术创新和应用研究。该研究中心将主要针对“厂路冷热”（厂拌冷再生、厂拌热再生、就地冷再生、就地热再生）技术的研究及优化、温拌再生等新型再生工艺研发及设备研制、各种再生技术的施工工艺研究、特种沥青混凝土路面的再生技术研究等方面。

同时，研究中心将通过大规模的工程应用，通过“大数据”分析不断总结产品的优缺点，明确产品的改进方向和意见，通过有针对性的定向研发及改进，不断提高产品的技术性能和可靠性。

公司将以市场需求为导向，以研究中心为平台，与高等院校、科研机构、施工单位结成战略同盟，共同开展再生养护技术的研究、制造、应用、推广，并共享成果，从而形成行业性的技术规范及施工指南，并通过提升现有再生产品，研制新型专用再生设备，形成全系列技术和产品。

(2) 再生工程技术的推广应用

①设立“森远再生技术创新学院”

公司拟设立“森远再生技术创新学院”，为上、下游行业提供从工程设计、质量控制、机务管理、施工组织等全方位技术培训。“学院”将依托公司的再生养护工程技术协同创新平台，有针对性的、系统性的开展再生养护施工技术、工艺、设备的培训；通过开展国内外合作与交流，提升技术创新能力，推动公路沥青路面绿色养护、生态养护技术的普及与推广。

②提供工程设计咨询服务

公司将依托新技术、新工艺和新设备，联合相关科研机构（如宁夏交通科学研究所、山西交科院、辽宁交通规划设计院等），为各地开展再生工程施工提供工程设计咨询服务。

③提供再生工程试验、检测服务

公司将添置部分试验检测仪器设备，招募一批具有实践经验和专业资质的工程技术人员，打造国内最先进的公路沥青路面再生养护技术和装备工程技术研发

试验平台，进一步提高为科研和工程实践服务能力，更好的为行业企业提供沥青路面再生的试验和检测服务。

(3) 设备租赁和工程施工服务

公路沥青路面再生养护技术是一种集“绿色养护”和“经济高效”于一体的新型养护工艺，是替代传统大中修养护方法的最佳选择方案之一。但由于再生设备的初期投入较大，对公路养护施工企业形成一定的资金压力，产生较高的进入门槛。为缓解公路养护施工企业的资金困扰，公司将通过创新业务模式进一步有力推广再生工艺和再生设备。

①设备租赁

公司拟投入一定规模的再生养护及附属设备，配套相当的工程技术和机务人员，开展再生设备的租赁和合作业务，积极拓展再生养护技术的应用规模，创造新的经济增长点，形成有专业能力和资质的专业化施工和技术支持队伍。

②合资合作

为进一步推广再生技术及工艺，公司将进行再生养护技术行业的战略布局，积极寻找资质较好、区域市场地位较高的工程施工企业作为合作伙伴，通过股权、项目合作等方式开展战略合作，延伸公司业务外延，逐步进入工程施工服务领域，促进公路再生技术在全国的推广应用。

公司通过创新业务模式，在施工工程实践中不断收集数据、总结经验，建立公路再生工程施工数据库，提升公司施工工艺和技术水平，真正将公司打造为全国最具影响力的公路再生养护整体解决方案的产品及服务综合提供商。

2、项目背景和必要性

(1) 构建一体化技术研发体系，打造科技创新平台，引领行业快速发展

“平台”将按照产、学、研一体化研发和养护市场示范带动并全面推进的发展模式，依托森远股份和技术协作单位大连理工大学、长安大学以及相关科研院所的优势，建立服务全行业领域的沥青路面再生养护工程技术、新型道路养护施工技术及工艺研发体系和现代公路养护成套装备产品技术创新平台，开展有针对性

的、系统性的开展再生养护施工技术、工艺、设备的培训，努力提升我国公路沥青路面再生养护工程技术水平，加大科研成果转化为生产力的力度，增强我国公路沥青路面再生养护工程技术的国际竞争力，引领和推动我国公路沥青路面再生养护工程技术的持续、快速和健康发展。

(2) 整合行业资源，推动再生技术和再生工艺的应用

“平台”将通过行业协会、高等院校、科研院所以及工程施工企业，整合行业内所有可以进行再生技术推广的资源，共同开展公路沥青路面再生养护工程基础技术和现代道路养护施工技术的研究和实践，推动行业技术进步和产品升级，为我国公路沥青路面再生养护工程技术的发展提供强有力的技术支撑，从而推动各地区再生养护技术的大规模普及和应用，提升我国公路绿色养护施工的现代化水平。

3、项目的可行性

(1) 公路养护行业是具有巨大市场潜力的朝阳行业

根据交通运输部《1998年-2011年公路里程数统计表》及国家统计局资料，截至2013年12月31日，我国公路总里程数为435.62万公里，其中高速公路总里程数为10.44万公里。经历了二十年左右的持续大规模公路建设，我国公路网络已基本形成，大规模建设后必然带来繁重的养护任务，公路养护已由传统的“抢修时代”过渡到“全面养护时代”。在“全面养护时代”，公路养护将更加注重日常性、周期性养护，以延长公路的使用寿命，节约养护成本和重建成本。

2012年9月27日，交通运输部发布《交通运输部关于加快推进公路路面材料循环利用的指导意见》指出，路面材料循环利用是公路交通行业节能减排工作的重点之一，也是转变公路交通发展方式的重要内容，要求到“十二五”末，全国基本实现公路路面旧料“零废弃”，路面旧料回收率（含回收和就地利用）达到95%以上，循环利用率（含回收后再利用和就地利用）达到50%以上，到2020年，全国公路路面旧料循环利用率达到90%以上。

公路沥青路面再生养护技术是一种集“绿色养护”和“经济高效”于一体的新型养护工艺，是替代传统大中修养护方法的最佳选择方案之一，是实现经色养护

的根本手段。近年来，公路沥青路面再生养护工程技术受到业界及主管部门的高度重视，全国已有20多个省市开展了公路沥青路面再生养护工程技术的示范性应用和推广，再生养护的工程规模以每年40%以上的速度在快速增长。

(2) 公司具备建立沥青路面再生养护工程技术协同创新平台的能力

公司作为国内领先的能够提供全系列沥青路面再生技术解决方案的设备制造商，具有丰富的工程施工和技术支撑经验，拥有省级工程技术研究中心的运行经验，拥有一批高层次的研究开发人员和工程化技术人员，形成了由科研开发人员、工程技术人员、生产经营管理人员及市场营销人员组成的技术成果转化人才团队，拥有国内一流水平的公路养护装备设计、制造基地，拥有遍布全国的营销网络和客户体系，并国内高等院校、科研院所、相关行业协议保持了良好的合作关系，公司在沥青路面再生养护工程领域树立了较高的市场地位，完全具备建立沥青路面再生养护工程技术协同创新平台的能力。

本项目建成后，将积极响应国家发展绿色环保产业、建立可持续发展经济的战略，通过推进绿色养护、提高我国公路养护现代化水平。加大自主创新能力，强化高效节能产品开发力度，推动节能产品的普及应用；推进民族品牌战略的实施，引领和规范行业秩序；扩大对外开放和技术交流，开展国际合作，使我国早日迈进现代化道路养护强国之列。通过不断提高废旧沥青路面材料的循环利用率，推动我国节能减排工作的深入发展。

本项目将立足于创新发展的内在要求和合作各方的共同利益，通过平等协商和市场化运作方式，集聚创新资源，整合各自优势，带动和推动上下游企业共同发展，为企业及社会带来良好的经济效益和社会效益，最终实现多赢与共赢。

(三) 营销服务中心建设项目

1、项目基本情况

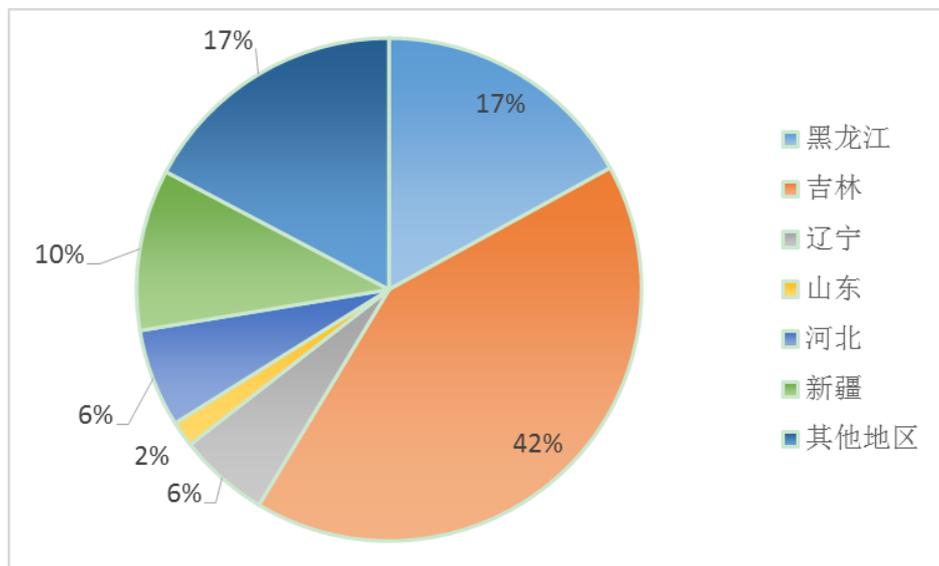
本项目投资主要拟用于“营销服务中心建设”、“网络全景营销新媒体系统建设”、“远程故障诊断系统建设”及“销售总部信息化管理系统建设”四方面，预计总投资3,000.00万元，其中固定资产及软件设备投资2,400.00万元、铺底流动资金600.00万元，均拟用本次募集资金投入。

该项目的建设将助推公司业绩的整体提升、提高销售决策及售后响应效率，无法独立核算其经济效益。

2、项目背景和必要性

(1) 提升优势地区的售后服务能力

历经十多年的发展，公司在公路养护方面已具备了一定的知名度，在黑龙江、吉林、辽宁、新疆、山东、河北等六个地区的知名度较高，上述区域为公司目前市场的重点区域，2013年度上述重点区域对公司销售额的贡献率情况如下：



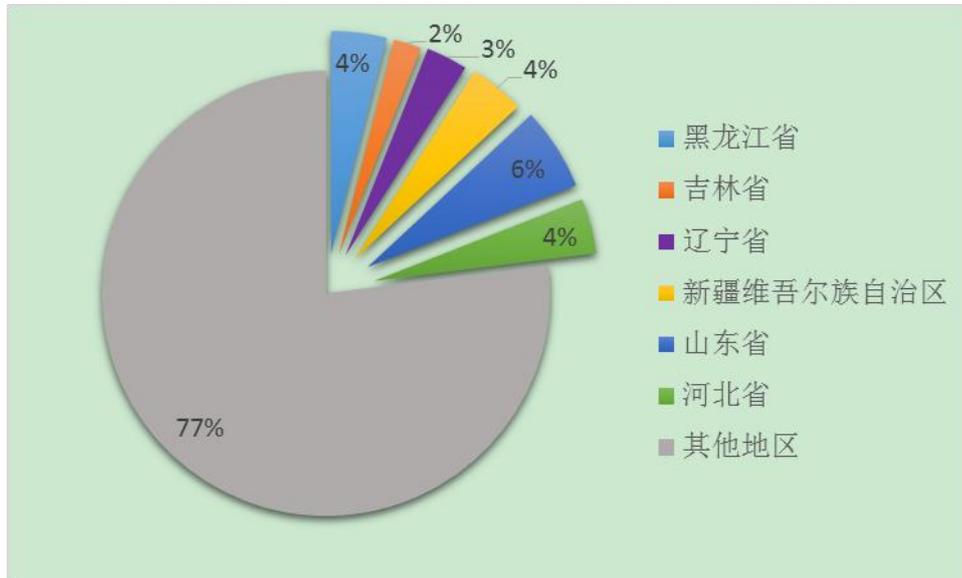
虽然公司在重点区域成立了办事处，配备了的售后服务人员，但仍有必要通过在重点区域设立营销服务中心，设立销售工程产品备品备件仓库，加强销售团队和售后服务团队建设，提高对用户的服务、培训、操作指导、故障处理的及时性，缩短对损坏件的有效处理时间，提升公司在当地的服务能力和响应速度，进一步提升公司在重点区域的差异化竞争能力。

此外，由于部分地区鼓励发展本地区装备制造业，鼓励各级财政性资金在同等条件下，优先采购本地区企业的装备。因此在当地成立营销服务中心，也有利于公司产品在这类地区的销售。

(2) 拓展公司产品的销售区域

从目前的实际情况来看，尽管公司在公路养护方面已具备了一定的知名度，并且自设立以来始终大力拓展全国各地的业务并取得了良好的成效，但品牌区域

化的现象仍比较明显,各业务区域的销售额度尚不均匀、不平衡。2013年度,非重点区域的销售额仅占公司销售总额的17.24%,但非重点区域的公路里程数占全国公路总里程数的77%,因此在非重点区域公路养护市场潜力巨大。



在非重点区域建立营销服务中心,以企业品牌为平台,利用当地资源优势,加强当地业务的开拓、承接以及与相关单位的联络、协调、售后服务。同时,各营销服务中心可利用“沥青路面再生养护工程技术协同创新平台”,在对客户的营销和售后服务的过程,根据客户需求为客户提供路面检测、再生方案咨询、再生工艺和设备操作的培训,为客户提供沥青路面再生养护整体解决方案。

公司未来将通过营销服务中心加大对这些区域的市场开拓力度,提高公司在全国的品牌影响力,使公司真正成为全国最具影响力的公路再生养护整体解决方案的产品和服务综合提供商。

(3) 提高销售决策及售后响应效率

随着公司业务规模及销售网点的扩张,新订单的签订决策及已售产品的售后维护逐渐成为公司竞争力体现的重要组成部分。同时,随着互联网及无线传输技术的突飞猛进,为提高公司销售决策及售后响应效率提供了高效、及时的媒介。

借助“网络全景营销新媒体系统建设”,异地客户可通过在线方式及时获取订单的生产进度、查询订单的物流情况,并有针对性的在生产过程中提出个性化要求,如增加配套功能及外部涂装等。

借助“远程故障诊断系统建设”，公司工程师可在线同步产品设备的动态数据、通过可视化传感器分析设备的损伤情况，并及时制定维修计划、调拨备品备件的物流、安排就近区域的售后人员，在最短时间内完成故障的排除。

借助“销售总部信息化管理系统建设”，公司与各营销服务中心之间建立起实时通讯，将全国各营销网络与企业管理信息化网络有机结合，涵盖行政管理、销售、售后、研发、生产、采购、质检、库存、财务、人力资源、子公司管控等各个部门，使营销管理的决策更加快捷、系统、高效，更快速的反应一线公司的信息，完成精细化的“闭环”管理。

因此，通过互联网及无线传输技术的应用，公司提高了销售决策及售后响应效率，在未来可以真正做到“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”。

3、项目的可行性

我国公路经过20多年的大规模建设之后已进入“全面养护时代”，随着我国公路养护体制从“管养一体”向“管养分离”的改革不断深化，公路养护将逐步向专业化、社会化养护过渡，公路沥青路面再生养护工程技术将迎来持续三十年高速发展的黄金期，预计2020年养护机械市场规模将达到10,095~12,975亿元，未来十年平均每年新增配置量将达到近1,000亿元。目前本行业尚处于发展初期，行业发展空间巨大，未来十年我国公路养护机械和养护服务的市场需求会出现急速增长势头。

公司目前作为国内领先的能够提供全系列沥青路面再生技术解决方案的设备制造商，在沥青路面再生养护领域具有较强的市场影响力，未来通过营销服务中心建设，利用“沥青路面再生养护工程技术协同创新平台”，进一步加强在全国范围的沥青路面再生养护的推广应用和服务能力，发挥公司在“全面养护时代”的积极助推作用。

未来五年，公司通过营销服务中心推广路面养护再生技术，利用当地资源优势进一步发展各地战略合作伙伴，提高在全国各地的市场开拓、技术引导、工艺推广和售后服务能力，形成“产品+应用+服务”的经营模式，将公司打造为全国最具影响力的公路再生养护整体解决方案的产品和服务综合提供商。

（四）补充流动资金

公司拟将本次非公开发行募集资金中的6,000.00万元用于补充公司流动资金。募集资金用于补充公司流动资金的必要性分析如下：

1、满足公司业务规模扩张对流动资金的需求

近年来公司各项业务良性发展，近三年销售规模增长率均达到50%左右，整体经营规模处于行业领先水平，在本次非公开发行募集资金投资项目建成投产以后，公路再生养护设备、除雪设备的产销规模将持续扩大，对公司流动资金的需求进一步加大。

此外，目前公司主要产品的销售方式以直销为主，未来公司将进一步通过创新业务模式推广再生技术和再生设备，新的业务模式也将短期内增加公司的流动资金需求，但创新业务模式有利于公路养护再生技术在全国范围内的推广和应用，有利于公司长远发展战略。

结合公司发展规划，未来公司主要业务板块预计将呈现较快发展的趋势，但截至2014年3月31日公司资产负债率达到36.61%，在行业内处于较高水平，因此需要补充与业务发展状况相适应的流动资金，以满足产业发展的资金投入需求。本次非公开发行募集资金到位，将为实现公司的持续发展提供必需的资金保障，提升公司的产业规模和业绩水平。

2、减少财务费用，增加公司经营效益

本次非公开发行所募集资金补充公司流动资金后，公司营运资金压力将得到一定程度缓解，相当于减少等额短期债务融资，从而减少财务费用，提高公司盈利水平。

对于该部分流动资金，公司将严格按照中国证监会、证券交易所有关规定及公司募集资金管理制度进行管理，根据公司业务发展的需要合理运用。公司已建立募集资金专项存储制度，上述流动资金将存放于董事会决定的专项账户。公司使用上述流动资金时，将严格按照公司募集资金管理制度履行必要的审批程序。

三、结论

经审慎分析，董事会认为，本次非公开发行的募集资金投向符合国家产业政策及行业发展方向，有利于公路再生养护技术在国内的推广，提高公司在全国的市场开拓、技术引导、工艺推广和工程施工服务能力，形成“产品+应用+服务”的经营模式，使公司从设备制造商转变为全国最具影响力的公路再生养护整体解决方案的产品和服务综合提供商。因此，本次非公开发行的募集资金运用是必要的且可行的，能够提高公司整体竞争力并有利于公司保持健康稳定发展态势，符合公司及全体股东的利益。

鞍山森远路桥股份有限公司董事会

2014年7月15日