

证券代码：300210

证券简称：森远股份

公告编号：2017-058

鞍山森远路桥股份有限公司 2017 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明：

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	森远股份	股票代码	300210
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	于健	李艳微	
办公地址	鞍山市高新区鞍千路 281 号		鞍山市高新区鞍千路 281 号
电话	0412-5260113	0412-5223068	
电子信箱	dmassy@assyrb.com		dmassy@assyrb.com

2、主要财务会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	204,768,866.75	167,937,370.80	21.93%
归属于上市公司股东的净利润（元）	25,929,238.54	32,762,286.80	-20.86%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	23,382,334.54	31,613,321.49	-26.04%

经营活动产生的现金流量净额（元）	14,217,856.72	-165,599,754.38	8.59%
基本每股收益（元/股）	0.05	0.07	-28.57%
稀释每股收益（元/股）	0.05	0.07	-28.57%
加权平均净资产收益率	6.23%	6.25%	-0.02%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	2,286,924,603.39	2,073,558,277.24	10.29%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,264,303,581.42	1,245,414,320.38	1.52%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	12,945	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
郭松森	境内自然人	43.94%	212,749,742	40,592,054	质押	82,818,000
齐广田	境内自然人	20.43%	98,910,841	74,183,130	质押	12,581,820
王恩义	境内自然人	2.42%	11,714,580	8,785,935		
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.18%	5,723,640	0		
全国社保基金六零四组合	境内非国有法人	0.94%	4,568,840	0		
上海方大投资管理有限责任公司	境内非国有法人	0.84%	4,083,760	0		
中国银行股份有限公司—银华优势企业（平衡型）证券投资基金	境内非国有法人	0.84%	4,053,880	0		
中国农业银行股份有限公司—博时创业成长混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.74%	3,599,919	0		
沙湾聚星股权投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	0.71%	3,449,282	0		
王兆英	境内自然人	0.68%	3,268,627	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东郭松森、齐广田、王恩义相互之间以及与其他股东之间不存在关联关系，除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知其是否属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	公司股东上海方大投资管理有限责任公司通过普通证券账户持有 0 股，通过国元证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 4,083,760 股，实际合计持有 4,083,760 股。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

报告期内，公司管理层紧紧围绕2017年度经营目标，强化科技研发创新、提高专业水平，完善和拓展市场，加速进行新产品、新项目的研发。在提高市场占有率的同时，理性选择优质客户及项目，有效进行风险把控，合理进行资源配置，有步骤有规划地按照“制造+服务”的五大业务板块进行稳步拓展。具体情况如下：

（一）公路养护高端设备制造业务

公路养护高端设备制造业务主要是研发、生产、销售公路大修、中修、小修和日常养护所需各种新型机械设备。所有设备都具有节能、环保和养护材料再生利用特点。截至报告期末，公路养护高端设备制造业务是公司业务收入的主要来源。

1. 主要产品：

就地热再生机组、热再生超薄磨耗层罩面机、横移式就地冷再生机、沥青混合料拌合设备及沥青旧料厂拌再生设备、水泥混凝土生产设备、道路日常再生养护设备及道路除冰雪设备。

2、经营模式：

①业务模式：市场调研→自主研发→样机试验→产品定型→生产制造→产品销售。

②销售模式：产品主要采用直销、代理销售、对外租赁、以租代购、融资租赁、打包分期付款本息等销售模式。

③终端客户：产品客户主要为高速公路管理局、建设局，省公路局、公路处，城建局、城管局，以及政府环卫部门的招标采购。

3、行业的发展阶段及公司所处的行业地位

①目前中国公路拥有量已成全球第一，建设进入尾声，养护需求正逐步释放，设备年需求量超200亿，养护服务年投资超2000亿，道路养护市场巨大。由于公路养护管理包括地方公路管理体制、养护标准规范体系、养护技术力量、养护资金保障等基础支撑仍然薄弱，特别是传统公路养护施工技术和工艺难以满足快速、高效、安全、环保的要求，大量的道路得不到有效的养护。所以，公路养护发展尚处于初级阶段，而采用再生工艺使旧料循环利用的机械化养护才刚刚兴起，无论是沥青旧料的回收还是循环利用远没有达到公路养护管理纲要规定的指标。因此，对新型公路再生养护设备包括就地再生机组、全深式冷再生机、日常再生养护设备等的的需求空间巨大。公司生产的道路再生养护设备涵盖了从就地冷热再生到厂拌冷热再生全系列产品，处于行业龙头地位。

②公司除冰雪设备的市场需求仍处于持续增长阶段，一方面由于极端天气的影响，冬季降雪的覆盖范围已从北方地区扩大到南方地区，雪量大持续时间长，对正常交通及安全出行带来严重影响，需配置大量的除冰雪设备清雪作业；二是各地政府对城市冬季除雪的重视程度越来越高，从事后除雪到雪停路净，从主要主干道清雪到覆盖街区小巷全方位清雪，要求越来越高，需要配置除雪设备的种类、数量需求增大；三是由于我国地区经济发展不平衡，中等发达地区特别是欠发达地区和县域经济除雪设备配置极少，随着该地区经济不断发展对除雪设备的需求将逐步释放。目前，由于国内除雪设备尤其是除雪机具的技术含量相对不高，生产除雪机具设备的厂家众多，就其自主品牌，公司是生产规模最大、产品系列最全、品牌影响力最高的厂家。

③公司沥青混合料拌合设备及水泥混凝土生产设备的生产制造已发展到成熟稳定阶段，国内生产厂家众多，该系列产品主要是公司全资子公司吉林省公路机械有限公司生产，目前处于行业上游水平。市场对该设备的需求受国家经济发展政策影响较大，基础设施投入直接影响供需关系。未来三至五年，随着国家对高铁项目、水利设施投入增加以及新型城镇化建设的稳步推进，市场对该类设备的需求将呈快速增长的态势。

（二）公路再生养护服务平台建设业务

该项业务与公路养护高端设备制造业务互为支撑，公司以先进的养护设备和工艺技术，面向下游行业整合资源，与客户共同搭建合资合作事业平台，以风险公担、互惠共赢为原则，实现全产业链增值服务，提高服务性收入。

1、业务运作模式：

首先，着眼全国再生养护市场布点布局，整合下游行业人脉、市场、行业等优质资源，利用公司先进的公路再生设备与工艺技术合资合作，成立合资合作公司，打造公路绿色养护“生态圈”。在合资合作公司中，公司持股比例在30-49%。其次，在合资合作公司中，合作方以承接再生项目工程为主，公司以设备和工艺技术保障施工服务，双方各按出资比例获得投资收益。第三，对于生态圈中优质的合资公司，公司在恰当时机将全资收购，实现财务并表。

2、道路再生养护行业发展现状及公司所处的行业地位

经过大规模的公路建设，我国公路的通车里程已基本满足经济发展的需求，公路交通发展的主要任务已从建路时代过度到养护时代，公路养护已成为公路交通发展“繁重而紧迫”的任务。通常公路的寿命是15年，在5-8年时间内进入中修期，8-10年进入大修期。因此，十二五期间是养护工程量的快速增长期，十三五期间国内的公路将达到养护的高峰期。道路再生养护具有节能、环保、效率高、成本低和资源循环利用特点，已被广泛应用。目前，全国其余省份都相继开展了道路再生养护业务，尤其是江西、江苏、湖北、宁夏、河南、山东、以及东北三省道路在生养护已趋于常态化。目前，包括公司在内能够全方位支撑和服务再生项目工程的公司只有2-3家，公司已提前布点布局，成立了26家合资合作公司承接道路养护工程，已立于该行业的制高点。

（三）3D打印服务平台建设业务

3D打印服务平台建设业务是在国家经济结构调整，大力发展战略性新兴产业的背景下，公司创新发展又一战略举措。打造3D打印服务平台，不仅为公司发展开辟新的业务模式，也为公司未来3-5年的经营业绩开启新的增长方式。

1、主要产品及用途：

公司生产的系列化大幅面3D打印成套装备是采用轮廓失效方法（PIRP），以预铺粉末、激光轮廓失效、红外选区固化的方式逐层叠加制造三维零件。与激光近净成型法（LENS）、选择性激光烧结法（SLS）、粉末粘接法（Powder Binding）不同，轮廓失效法具有成形幅面大、加工效率高，打印材料可选择种类多，设备和消耗材料成本低的特点和性价比突出的优势。在工业应用上，主要利用覆膜砂打印出砂型，然后浇注金属，是目前最适合应用于大尺寸工业级零件3D打印的方法。目前已生产的产品有PIRP-1500(一代)、PIRP-2000A（二代）、PIRP-1200Y（移动式）、PIRP-4000型大幅面砂型激光3D打印机，主要用于复杂型腔、曲面、薄壁铸造成型工艺；解决在船舶工业、武器装备制造领域、文化艺术创意方面等复杂造型和关键部件的快速制造。

2、经营模式

3D打印服务平台业务经营模式是依托公司制造基地生产系列化大幅面3D打印成套装备，通过线上、线下二条途径对外提供服务，包括零部件数字化工业制造、复杂高端模具成型及工艺设计、数字化铸造等项目实施和解决方案等。线下着眼全国，在相关产业密集地区组成产业联盟，集优质资源合资合作设立实体服务平台，对外开展3D打印服务业务。线上跨界整合“中铸云商”，以“中铸云商”为载体创建“互联网+高端数字化铸造（3D打印+铸造）创新服务平台”，利用B2B电子商务开展3D打印服务。

3、3D打印行业发展现状及公司3D业务的行业地位

3D打印技术依据产品三维CAD，也称为“快速成型”、“增材制造”。如今3D打印机从最初面向制造业等大型工业用户，逐渐渗透到各个行业，近几年开始向个人家庭等消费领域扩张。3D打印的商业模式逐渐成熟，产业链基本成型。从20世纪90年代开始，全球3D打印市场规模从13.26亿美元增至51.65亿美元，实现超过30%的年均复合增长率。随着产业链的逐渐完善，预计2018年全球3D打印市场规模将超过100亿美元。目前中国3D打印市场发展迅速，但产业规模仍较小。在材料、设备和应用上仍有困难，成本较高，多用于实验，规模化应用尚需时日。我公司的3D打印采用是轮廓失效法，具有成形幅面大、加工效率高，打印材料可选择种类多，设备和消耗材料成本低的特点和性价比突出的优势。该方法作为“两化融合”首推技术，已被写入《中国铸造行业“十三五”发展规划》，为3D打印技术的大规模化工业应用开辟了广阔发展前景。

（四）PPP项目运作平台建设业务

政府与社会资本合作（PPP）模式是国家在重点领域投融资机制的创新，由国家发改委、财政部、交通部主推的在城市基础设施建设领域、公共交通领域、城市综合运营外包服务领域PPP项目，为社会资本参与项目投资建设打开了大门。报告期，公司着力推动PPP项目运作平台建设业务，并取得重大进展。

1、运营模式

公司以资源优势和资本优势与具有相关资质的合作伙伴组成联合体，以联合体参与PPP项目投标，中标后联合体再与政府出资方组成项目公司（SPV）。项目公司注册资本一般为项目建设投资20-30%，政府出资方出资比例为项目公司注册资本的20%，联合体出资比例为80%。联合体作为项目公司股东，既参与项目工程建设，又参与项目后期运营管理。

2、盈利模式

PPP项目一般分建设期和运营期，运作方式通常是“投资、建设养护一体化+使用者付费+政府可行性缺口补助”。政府采购内容为项目工程的投资、建设、运营、维护。回报机制为项目采取使用者付费和可行性缺口补助相结合的付费方式。公司与合作伙伴组成的联合体在项目中的收益主要来源于建安工程合理利润、资本金收益及后期管廊运营收益。

3、PPP项目市场发展阶段

截至2017年6月末，按照财政部相关要求审核纳入项目库的项目，即全国入库项目有13554个，总投资额达16.4万亿元，覆盖全国31个省（自治区、直辖市）及新疆兵团，19个行业领域。自2016年1月末至2017年6月末，全国PPP综合信息平台项目库月均增长项目386个、投资额4842亿元，PPP项目需求还在持续加大。项目涉及能源、交通运输、水利建设、生态建设

和环境保护、市政工程、城镇综合开发、农业、林业、科技、保障性安居工程、旅游、医疗卫生、养老、教育、文化、体育、社会保障、政府基础设施等19个行业。统计显示，在成交的PPP项目数量中，由民营企业单独或作为联合体牵头人中标的PPP项目数量约占52%，可以看出民营企业在PPP行业中的参与活跃度很高。预计在PPP项目资产证券化退出机制推出后，民营企业参与PPP项目的数量会成倍增长。

（五）开拓军工板块市场业务

军工市场是公司制造业务和3D打印业务所开发的市场板块和服务对象。军民深度融合发展已上升为国家战略，军民融合创造了新需求、新市场，为新形势下森远的经济发展提供了新的利润点和增长点。

1. 主要产品和服务：

适合军用机场的三合一除雪车和加热融冰机；适合战区营房、战备道路的除雪车；适合战备道路的快速养护修补车辆；依托公司大幅面砂型3D打印装备生产主战装备关键零部件或提供相关服务。

2、主要经营模式

公司以开展定单生产业务为主，根据客户的实际需求和自身产品的定位，通过向客户和特殊市场提供个性化、差别化、特色化的产品和服务取得差别化利润。

3、公司所处行业的发展阶段

军民融合作为国家战略的一部分，国家大力支持民营企业参与到国防建设中来，扶持力度不断加码，配套政策细则加速落地。虽然目前经济形势还处于下行阶段，但国防科技和军民融合国家战略下的军品市场坚如磐石，如日中升。军民两用技术作为军民融合的关键因素，迎来了前所未有的发展空间，带来巨大的发展机遇。因此，面对应运而生的军队购买服务，公司提前谋划军工市场、提前介入军工市场、提前抢占军工市场。报告期内，公司的科研能力、生产装备保障水平以及技术工艺标准持续改进提升，公司作为民营企业代表参加了由军委装备发展部举办的军民融合发展高技术成果展，公司生产的军用机场三合一除雪设备、融冰设备、大型3D打印装备受到党和国家领导人的高度认可。同时取得了军工市场准入资质和相关保密资质，注册编入装备承制单位名录。公司被纳入军方采购，森远作为一级供应商，可加入全军供应体系，是对公司技术和产品的再一次肯定，也是公司经营业绩又一新的增长点。因此公司在军工方面具有很大的先发优势。

报告期主要业绩驱动因素

报告期公司从事多项业务，概括为制造业和服务业，服务业包括公路再生养护服务平台建设业务、3D打印服务平台建设业务、参与PPP项目建设业务、军工板块市场业务。报告期内，公司实现营业收入20,476.89万元，同比增长21.93%，制造业业务收入19,225.56万元，比上年同期10,401.43万元增长84.84%，占营业总收入93.89%。其它板块的业务，对公司业绩的贡献很小。因此，报告期主要业绩驱动因素来自制造业。

1、市场“刚性需求”拉动制造业收入增长

制造业产品主要是应急抢险设备、沥青路面再生设备、市政环卫设备、拌合设备等。“建路有终结，养护无止境”，我国公路已进入全面周期养护时代，传统养护逐步被新工艺新设备养护取代，养护模式也从过去由国有经济或以政府为主导逐步转变为社会化运作，对养护设备需求逐步释放。应急抢险设备是保障公路冬季安全、快捷通行的主要机械设备，随着政府执政理念的转变，各地对冬季道路除雪，保障道路交通安全和出行高度重视，采用高效、快捷的机械化除雪越来越普及，并逐步向县域地区扩展。这种对养护设备和应急抢险设备的刚性需求和需求逐步放大趋势带动了公司制造业收入增长。

2、服务平台建设促进了制造业设备销售

公司在对外服务平台建设过程中，以优势互补、互惠互利、风险共担、利益共享为原则嫁接了诸多中高端资源，这些资源形成了不可或缺的销售力量，引领制造业销售业务向更多客户、更高层次扩展，形成销售增量。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。