

上海山美重型矿山机械股份有限公司 2015年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cn）的年度报告全文。

1.2 董事、监事、高级管理人员声明对年度报告内容的真实性、准确性、完整性不存在无法保证或存在异议。

1.3 年度报告及摘要经公司第一届董事会第四次会议和第一届监事会第二次会议审议通过，公司董事杨安民、徐毅、张元凯、袁海生和李靖亲自出席了本次董事会，公司监事武磊、刘文林和张现团亲自出席了本次监事会。

1.4 中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式

董事会秘书：徐毅

电 话：021-37595665-8517

电子邮箱：yi.xu@sanmecrusher.com

办公地址：上海市奉贤区青村镇奉村路258号

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

项目	本期	上年同期	增减比例%
资产总计	326,914,246.89	319,436,926.98	2.34%
归属于挂牌公司股东的净资产	95,615,956.82	93,147,035.79	2.65%
营业收入	190,806,791.48	231,287,370.15	-17.50%
归属于挂牌公司股东的净利润	2,466,083.00	10,734,908.89	-77.03%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,821,737.96	9,090,188.44	-79.96%
经营活动产生的现金流量净额	11,570,764.37	-5,226,470.94	-
加权平均净资产收益率%	2.61%	12.23%	-
基本每股收益	0.08	0.55	-85.45%
稀释每股收益	0.08	0.55	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产	3.19	4.77	-33.12%

2.2 股本结构

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售条件股份	无限售股份总数	19,522,222	100.00%	-19,522,222	0	0.00%
	其中：控股股东、实际控制人	16,110,216	82.52%	-16,110,216	0	0.00%
	董事、监事、高管	1,164,127	5.96%	-1,164,127	0	0.00%
	核心员工	-	-	-	0	0.00%
有限售条件股份	有限售股份总数	-	-	-	30,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	-	24,762,060	82.54%
	董事、监事、高管	-	-	-	1,972,980	6.58%
	核心员工	-	-	-	-	-
普通股总股本		19,522,222	-	10,477,778	30,000,000	-
普通股股东人数		6				

2.3 前十名股东持股情况表

序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	山德技术(北京)	14,761,613	7,922,827	22,684,440	75.61%	22,684,440	0
2	苏州思科泽商投资	1,854,611	995,389	2,850,000	9.50%	2,850,000	0
3	杨安民	1,348,603	729,017	2,077,620	6.93%	2,077,620	0
4	张元凯	1,089,348	598,602	1,687,950	5.63%	1,687,950	0
5	袁海生	66,367	205,763	272,130	0.91%	272,130	0
6	苏州思科投资管理	97,611	52,389	150,000	0.50%	150,000	0
7	武振兰	96,328	51,692	148,020	0.49%	148,020	0
8	杨新生	31,050	16,650	47,700	0.16%	47,700	0
9	张志业	25,833	13,857	39,690	0.13%	39,690	0
10	杨秋生	14,436	7,734	22,170	0.07%	22,170	0
合计		19,385,800	10,593,920	29,979,720	99.93%	29,979,720	0

前十名股东间相互关系说明：

股东杨安民与股东武振兰系夫妻关系；股东杨安民与股东杨新生、杨秋生系兄弟关系。

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系图



三、管理层讨论与分析

3.1 商业模式

1、所处行业

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》的规定，公司所处行业为专用设备制造业（C35）；根据国民经济行业分类（GB/T4754-2014），公司所处行业为专用设备制造业中（C35）——化工、木材、非金属加工专用设备制造（C352）——其他非金属加工专用设备制造（C3529）。

2、主营业务

绿色环保建筑废弃物资源化工艺、建筑骨料生产工艺完整解决方案提供，高效节能固定式、移动式建筑废弃物资源化成套设备、破碎筛分成套设备制造和项目 EPC（工程总承包）及项目投产后的运营服务提供。

3、客户类型和销售渠道：

公司的客户主要分为三类：一类是绿色环保建筑废弃物资源化企业；一类是国有、民营大型建筑施工集团所属的砂石骨料企业和其他矿业公司；一类是民营的中小型砂石骨料企业和矿业公司；

销售渠道：公司的销售主要采用直接面对终端用户的直销方式和代理经销方式；

公司产品向客户销售时，直销由公司与用户直接签订购销合同，明确合同标的、技术条件、期限、交货及付款等，经评审后按照合同组织生产、发货、结算、回款，提供一切售前、售中和售后服务。

代理方式通过授予符合一定资质条件的合作商，在约定的区域或渠道范围内，进行山美品牌的产品销售经营，公司与代理经销合作商以代理经销商价格进行结算。公司按合同要求提供支持和服务。

公司在销售上注重品牌建设，通过专业化的发展，为客户提供高质量的产品以及优质的服务，公司品牌在行业内有较强的影响力。公司始终能够把握行业内合理的市场价格，并凭借着优质的产品、服务及行业影响力，在行业竞争激烈的情况下，使产品价格始终维持在市场价格的中上水平。另外，公司产品在国际市场上具有较低价格水平的竞争优势。因此，在国际市场竞争中，公司产品有很强的价格优势及价格上升空间。

公司的主要目标客户：

1) 建筑废弃物资源化利用企业：首钢集团、北京元泰达环保科技有限公司、大理兆平建筑废物处理有限公司、深圳环鹏环保科技有限公司、江苏武进绿和环保建材科技有限公司、中城建恒远新型材料有限公司等；

2) 砂石骨料类企业：拉法基、豪瑞、海螺水泥、华润水泥、金隅水泥、中国建材、中国中材、中国水利水电建设集团等；

3) 矿业企业：中国黄金、嘉能可-斯特拉塔、云南铜业、中国有色集团等；

4) 其他类型企业：五洲丰农业科技有限公司、绥芬河农业科技有限公司、烟台禾生道、中泰化工、新希望集团等；

4、关键资源：

破碎筛分系统解决方案技术能力-公司具备从设备方案提供、先进的工艺和技术、产品制造、设备运营承包为一体的建筑废弃资源化利用及破碎筛分整体解决方案的能力；

生产设备---围绕破碎筛分领域、公司具有关键、重要设备的技术设计和专业工艺技术制造能力，是专业化制造企业，拥有行业内先进的生产设备和充足的生产能力，部分重要设备是根据产品特点专门定制的，生产所需专用设备由公司自主研发；公司的生产设备是完全按照产品的工艺流程布局的，具有较高的生产效率。

生产人员---公司拥有行业内高水准的专业化生产管理团队、技术人员和技术工人，能满足公司目前的管理需要，公司一直致力于人才队伍建设特别是本地化的年轻团队以及国际化管理和技术人才的培养；

制造深度---公司具备产品主关件和常规件的制造能力。由于产品种类较多，各别非主观工序需委外加工，其余生产工序均安排在公司内部全部完成；

原材料--公司在采购、包装、运输方面都着力培养长期、稳定的供应方，以保证公司能为客户提供高质量和专业化的产品和服务；公司一直采取招标采购的方式，通过多家合格供方竞争来提高专业化配套能力以及降低采购成本。

5、收入来源

公司为目标市场客户提供建筑废物循环利用工艺及成套设备技术及物质分离技术和服务、建筑骨料生产工艺及成套设备技术、（包

括先进的砂石骨料完整解决方案、交钥匙工程的建设能力、中德合资技术、金融工具支持和生产线运营管理服务、工程核心设备的制造能力，根据客户需要的产品和服务收取相关费用)，客户根据工作进度向公司支付相应合同款项，扣除固定资产折旧、原材料、能源、低耗、人员工资、包装及运输费用等成本，其差额构成公司的主要营业利润来源。

3.2 报告期内的经营与回顾

2015 年，国内外宏观经济环境没有明显好转，企业传统目标市场仍处于整合调整期，需求相对下降，仍处于下行通道。同时，建筑废弃物资源化市场经过多年的蛰伏，国家支持政策的基本明朗，出现了相对快速发展的态势。据中国砂石骨料网统计，2015 年全年，砂石骨料及相应的破碎筛分设备市场需求下降了 20%左右，矿山开采及相应的破碎筛分设备需求下降了 50%以上，而建筑废弃物资源化市场及设备需求增长超过 20%以上。

鉴于上述，山美股份顺应行业变化的状况和新的机遇，适时调整经营策略，精益求精，全年各项经营管理指标的虽有下降，但同时一定程度的积淀了面向新经济和新机遇的基础。全年累计实现：

销售收入 19,080.68 万元，较去年同期下降 17.5% ；

归属母公司的净利润 246.61 万元，较去年同期下降 77.03% ；

报告期内，公司紧密围绕行业发展新态势和新机遇以及年初董事会制定的各项目经营目标和战略开展工作：

1、调整预算、加强管控、降低成本费用；

2、规范管理，公司股票成功在“新三板（全国中小企业股份转让系统）”挂牌，奠定了公司今后资本市场发展的基础；

3、进一步加强了建筑废弃物资源化市场的开发力度、提供更加完整和先进的技术、方案及设备等；

4、加快全面与建筑废弃物资源化处理的企业进行全方位的合作，全面参与运营，建立投资运营平台，全面参与资源化产业。

5、结合“一带一路”战略，推进和把握国际市的经济相对热点和增长点，加大国际市场销售的整合力度，进一步强化对于印度及亚太国家的市场开拓力度，成立山美新加坡及印度本土销售机构，整合优势销售资源。

3.3 企业竞争优势

1、优秀的核心团队

核心团队的人员大多是本专业大学毕业，从事本专业二十至三十年，在细分市场默默耕耘了很久，有丰富的行业技术及管理经验；核心团队也有财务管理及资本运作专家，确保了财务管理的规范和上市后的顺畅运转。

2、先进的砂石骨料（生产）系统完整解决方案专家和迎接行业集中度的变化的能力

公司从成立之初，就前瞻性地洞悉到砂石骨料生产设备作为矿山机械的细分行业，提供科学严谨、经济高效的系统完整方案将替代简单的设备仿制将成为行业的整体趋势。

经过多年的建设发展，现在公司拥有了先进的中德合资技术、成

熟的整体解决方案和交钥匙能力，具备了国内领先的由专业技术背景的销售工程师出具初步方案——技术支持机构根据专业检测数据细化具体方案、设计——工艺技术部门完善最终方案的系统化砂石骨料生产解决方案提供能力。

近年来，随着国内资源整理力度加大，及国外大客户对中国砂石骨料设备认可度的快速提高，“美丽中国“建设和城镇化建设的深入，市场对于绿色、环保、节能、智能化的建筑废弃物资源化再生利用设备及成套砂石骨料设备和整体解决方案需求急剧增加。公司凭借多年积累的经验，形成了国内领先的砂石骨料系统解决方案，及德国先进的产品技术和完备的生产工艺设备能力。公司成功完成了众多国内外大型砂石骨料生产线项目，如拉法基交钥匙工程、豪瑞安山岩生产线等。在生产配置方面，山美能够从客户对产品的要求和实际安装环境出发，对建筑废弃物资源化利用设备及砂石骨料生产线进行完美的“私人订制”，让客户享有更加高端化、个性化的服务。

3.4 企业发展战略

1、继续在已经具有的先进破碎筛分单机设备和成套设备技术和制造能力的基础上，沿着具有国内和国际先进的能力标准进行发展。根据目前市场变化的趋势，尤其聚焦着力于，设备和成套系统的产出能力的大型、智能化发展；

2、继续在已经成为的在破碎筛分细分市场，建筑砂石骨料了完整解决方案具有一定优势的提供商的基础上，继续着力聚焦此市场的产业链差异化能力的水品提高的建设和竞争力的提高发展，成为无可

争议的业内市场占有率先进企业；

3、在上述发展的坚实基础上，和不可或缺的技术、设备制造能力的支撑下，紧跟市场的发展和逐步成熟，全力聚焦引领发展，已经在国内领先的建筑废物循环利用绿色环保产业先进解决方案和独特的先进成套设备提供和系统工程的建设的先行、领先者的基础上，全面参与建筑废弃物资源化运营产业，通过3年左右的时间，成为国内建筑废弃物资源化利用行业的龙头企业。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

4.2 本年度内未发生重大会计差错更正需追溯重述的事项。

4.3 与上年度财务报告相比，财务报表合并范围发生了变化，2015年8月公司设立了山美国际（新加坡）私人有限公司，上海山美2015年财务报告较2014年，增加了合并该公司的财务数据。

4.4 中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司2015年度财务报告进行了审计，并且出具了标准无保留的审计报告。

上海山美重型矿山机械股份有限公司

董事会

2016年4月25日