

关于 福建侨龙应急装备股份有限公司

Fujian Qiaolong Emergency Equipment Co.,Ltd.

（住所：福建省龙岩市新罗区东城东宝路 421 号）



申请首次公开发行股票并在创业板上市 的审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



长江证券承销保荐有限公司
CHANGJIANG FINANCING SERVICES CO.,LIMITED

中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层

二零二三年三月

深圳证券交易所：

贵所于2022年9月2日出具的《关于福建侨龙应急装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010865号）（以下简称“落实函”）已收悉。

福建侨龙应急装备股份有限公司（以下简称“侨龙应急”、“公司”或“发行人”）会同长江证券承销保荐有限公司（以下简称“长江保荐”或“保荐机构”），就需要发行人及相关中介机构作出书面说明和核查的问题逐项进行了落实，并对招股说明书等申请文件进行了相应的补充、修改，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本落实函回复使用的简称与《福建侨龙应急装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）》中的释义相同。

审核落实函所列问题	黑体（加粗）
对审核落实函所列问题的回复	宋体
对审核落实函、招股说明书的补充、修改	楷体（加粗）
对招股说明书的引用	沿用原文字体

本落实函回复中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

目 录

目 录	2
问题一、关于业绩可持续性 & 成长性	3
问题二、关于审计截止日后财务信息及经营状况	29

问题一、关于业绩可持续性 & 成长性

请发行人结合现有单一的产品结构、产品寿命、复购率较低的现状、发行人未来业务发展战略规划、所处行业市场空间、募集资金用途及可行性等，进一步分析未来业绩的可持续性 & 成长性，并在招股说明书“重大事项”部分充分提示相关风险。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人未来业绩具有可持续性，发行人具有成长性

发行人定位为应急装备技术创新型企业，主要从事应急抢险装备的设计、研发、生产和销售。除报告期内主要产品大流量供排水抢险车和移动泵站以外，已研发成功、正在进行市场推广的新产品包括“森林消防远程供水灭火系统”“消防远程供排水系统”“多功能垂直供排水子母车”“多功能便携式皮卡电力排水车”“应急电源车”等，**部分新产品已实现销售**；在研新产品包括“坍塌建筑物远程气力抽吸应急救援系统”“矿山快速排水救援成套技术装备”等；同时，发行人瞄准社会化应急服务市场空缺，结合应急抢险实战经验，大力拓展应急服务业务。

供排水应急装备细分领域系新兴领域，专业应急排涝车在我国发展历史较短，而液压驱动应急排涝装备更是晚于电源驱动的排涝装备，系应急排涝装备中较为新兴的产品，其市场空间随着需求的打开而高速增长：根据近年来的公开招标数据，**2019 年至 2022 年行业公开招标的金额复合增速达到 34.19%**；根据公开研究报告及需求缺口测算，未来五年行业增速在 30% 以上。受益于高增的市场需求和行业增速，发行人保持了较高的业绩增速，报告期内营业收入复合增长率达到 **54.40%**。

此外，综合考虑发行人当前产品结构、所处行业的市场增速、下游客户需求、发行人自身的产能情况以及未来发展战略等，发行人拟定了本次公开发行募集资金投资项目，募投项目的实施具有可行性，预计将产生良好的内部收益率。

因此，尽管发行人当前存在产品结构单一、因产品寿命较长等特征而使得复购率较低等不利情况，但从细分领域行业增速、发行人未来业务发展战略及相应

准备、发行人业绩发展态势、在手订单和意向订单等情况来看，发行人未来业绩具有可持续性、发行人具有成长性，并已就相关不利情况在招股说明书中作出充分的风险提示。

二、发行人现有产品结构、产品寿命、复购率较低的现状

（一）发行人现有产品结构

报告期内，发行人销售的主要产品为大流量供排水抢险装备和移动泵站，包括垂直式、子母式、高空式大流量供排水抢险车和全地形履带式、集装箱式应急移动泵站等多个类型，单个产品的供排水流量规格从 200 立方米/小时到 5000 立方米/小时；产品适用于抗洪排涝、消防救火、市政管网维护等场景，可应用于常规城市道路环境、地铁及地下车库等狭小空间、市政窨井、隧道涵洞、高架立交、山地河道等多种复杂环境。报告期各期，发行人营业收入的产品构成如下：

单位：万元

单位：万元

项目			2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
主 营 业务 收入	应 急 抢 险 装 备	大 流 量 供 排 水 抢 险 车	35,209.25	93.16%	34,967.01	94.58%	14,030.55	88.50%
		移动泵站	1,052.57	2.78%	1,212.74	3.28%	863.06	5.44%
		其他应急供 排水装备	386.58	1.02%	-	-	-	-
	小计		36,648.39	96.97%	36,179.75	97.86%	14,893.61	93.94%
	配件销售及其他		881.56	2.33%	630.01	1.70%	737.07	4.65%
其他业务收入			264.30	0.70%	161.21	0.44%	223.24	1.41%
合计			37,794.26	100.00%	36,970.97	100.00%	15,853.92	100.00%

注：上表中其他供排水抢险装备包含新产品“皮卡电泵车”及“多功能救险车”。

报告期各期，发行人的供排水应急抢险装备收入占比较高，分别达到 93.94%、97.86%和 96.97%，其中以大流量供排水抢险车为主，收入占比达到 88.50%、94.58%和 93.16%，产品结构较为单一。报告期内，发行人的森林消防远程供水灭火系统等新产品已形成收入。

综上，在供排水装备细分领域，发行人的产品品种规格齐全、应用场景较广。虽然发行人不断投入研发对已有产品进行升级，在供排水应急抢险装备以外的领

域积极研发开拓新产品，并拓展新的应急服务业务模式，但当前仍存在产品结构较为单一的风险。发行人已在招股说明书之“**第二节 概览**”之“**一、重大事项提示**”和“**第三节 风险因素**”之“**一、与发行人相关的风险**”中补充披露如下风险提示：

“2、产品结构单一的风险

报告期内，公司供排水应急抢险装备的收入占营业收入的比例分别为93.94%、97.86%和 **96.97%**，供排水应急抢险装备销售收入占比较高，产品结构较为单一。

公司定位为应急装备技术创新型企业，主要从事应急抢险装备的设计、研发、生产和销售，除供排水应急抢险装备以外，正在研发和开拓远程供排水系统、坍塌建筑物远程气力抽吸应急救援系统等新产品，并拓展应急服务业务。但目前公司的营业收入主要来源于供排水应急抢险装备的销售，新产品、应急服务业务形成的收入规模较小，使得公司在报告期内的产品类型较为集中、产品结构和业务形态较为单一。公司根据市场调研和客户需求、政策导向等研发新产品，但新产品开发进度和市场接受度、应急服务业务拓展进度仍存在不确定性风险。”

（二）发行人现有产品的寿命、复购率及客户类型、销售地域覆盖情况

1、与其他装备类产品类似，公司的产品具有使用寿命较长的特征

公司现有产品为供排水应急装备，产品专用性较强；此外，公司产品的设计使用寿命普遍在 8-10 年，使用寿命较长，在使用寿命周期内，同一产品仅有配件更换、维修保养等需求。

2、产品复购率情况

下游客户对公司产品的需求一般来自三方面：一是客户没有同类装备或装备配备不足，因抢险、备汛、道路养护、农田灌溉等功能需求原因需添置供排水装备；二是客户已有同类装备，但因原有装备无法更好地满足其需求而需要购置性能更高的装备；三是客户旧有装备已到使用年限或因底盘车国家环保标准提升而更换装备。

随着上述三方面需求的释放，部分客户存在复购行为，但整体而言，发行人的产品复购率较低：就应急抢险装备整体而言，自 2018 年以来，向发行人采购各型号大流量供排水抢险车及移动泵站等供排水抢险装备的客户总数为 275 个，其中同一客户在不同年度复购大流量供排水抢险车、移动泵站等供排水抢险装备的比率为 8.36%。2022 年度的销售客户中，约 12% 为老客户，复购率较报告期其他各期有所上升。

3、公司产品下游应用较为广泛，报告期内客户类型、销售地域覆盖面逐渐拓宽

（1）客户使用需求面较广，客户类型广泛

在民用领域，公司的产品应用领域较广，客户类型包括各地市政部门、应急部门、住建局、水务局、城管局、交通保障中心、防汛抗旱指挥部等政府管理部门，还包括排水公司、物业服务公司、石化及电力公司、市政工程公司、矿业公司、路桥集团公司、城投公司等企事业单位。

在此基础上，公司于 2019 年实现对消防领域客户的销售，报告期各期分别实现收入 3,952.53 万元、10,448.69 万元和 14,280.63 万元，收入规模整体呈较高增长的态势。2020 年，公司获得武警装备部的采购订单，并于 2021 年实现收入 11,022.11 万元。

2022 年，公司实现民用领域主营业务销售收入 23,249.33 万元、消防领域主营业务收入 14,280.63 万元，合计 37,529.96 万元；当期采购公司应急抢险装备的客户数量 108 个，其中自 2018 年以来新增交易客户 95 个，新增客户占比约 88%，老客户占比达 12%。2022 年，公司第一大客户的销售金额为 1,964.60 万元；在没有单一客户超大额订单的情况下，仍能保持销售收入的持续增长。公司客户结构逐步丰富，客户类型多样化发展。

（2）销售地域覆盖面逐年拓宽

销售地域上，按照终端客户口径，公司的销售地域逐年拓宽：2019 年公司销售地域主要集中在华东和华南。2020 年、2021 年及 2022 年，除在华南和华东

地区继续维持较高的销售额以外，华北地区和西北地区销售额均整体实现了较高的增长，华中地区和西南地区销售额呈现波动上升的趋势。将武警装备部等集中采购大额订单按照实际使用单位拆分后，2020年至2022年公司大流量供排水抢险车及移动泵站等应急救援装备实际的销售区域对应销售金额占比情况如下：

单位：万元

时间	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
销售区域	销售金额	比例	销售金额	比例	销售金额	比例
华南地区	9,534.86	25.41%	4,421.05	12.01%	4,124.72	26.39%
华东地区	11,360.75	30.27%	11,423.97	31.04%	7,701.09	49.27%
华中地区	5,520.37	14.71%	8,074.31	21.94%	1,524.25	9.75%
西北地区	4,480.87	11.94%	3,255.18	8.84%	976.81	6.25%
西南地区	3,251.28	8.66%	5,768.38	15.67%	628.32	4.02%
华北地区	3,204.84	8.54%	2,451.96	6.66%	417.43	2.67%
东北地区	176.99	0.47%	1,414.91	3.84%	258.05	1.65%
合计	37,529.96	100.00%	36,809.76	100.00%	15,630.68	100.00%

注：上表数据是以客户约定的实际交货地点所属区域为划分标准统计的各区域销售金额占比，而招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变化趋势分析”之“3、营业收入按地区构成分析”是以客户所属区域为划分标准统计的销售金额占比，二者统计口径不同。

三、发行人未来业务发展战略规划

公司专注于应急行业，立足供排水应急抢险装备及抢险服务领域，经过多年发展已经成为自主创新能力强、产品质量过硬、产品应用经验丰富的应急装备知名制造商。未来，公司将继续坚持产品和技术驱动的经营理念，定位于“先进的应急装备供应商、高效能应急服务提供商”，紧紧抓住中国应急产业快速发展的政策契机，进一步加大研发创新投入，增加产品种类，拓展应用领域，创新业务模式，并立志成为我国应急产业的龙头企业。

在产品品类上，将围绕应急抢险救援持续进行研发创新、丰富产品线；在业务结构上，积极推行购买应急服务的业务模式；在客户领域上，将在夯实民用市场基础上，重点加强并深入拓展消防、部队市场，实现三大市场齐头并进、稳健增长，并持续优化客户结构、丰富收入来源。具体如下：

（一）产品品类上，持续投入研发，深耕供排水应急救援领域、并扩充产品线

公司聚焦于应急装备，围绕“多灾种、多领域”，深耕供排水应急救援，并重点向灭火救援、地震地质救援等方向延伸拓展，致力于研发抵御各类自然灾害的高端应急装备，丰富公司产品结构、完善产品体系。

1、保持研发投入，深耕供排水应急救援领域，对当前产品进行更新迭代

在我国政策大力支持应急产业发展、改善现有应急抢险装备与需求不符现状的背景下，公司深知研发创新对公司抓住发展机遇、保持行业领先地位的重要性。公司保持了较高的研发投入和研发人员占比，报告期研发人员占比均超过 20%，且设有厦门研发中心、技术中心及院士工作站。未来，公司将继续保持在产品研发方面的大量投入，有效保障公司供排水应急抢险装备的更新，使产品更好的满足市场对供排水应急抢险装备的需求，保持公司领先的行业竞争地位。

在产品品类上，公司不断对装备投入研发，升级产品性能，公司正在或计划对供排水产品进行如下更新迭代：

（1）对垂直供排水抢险车的升级进行方案设计，优化车辆适用范围，将车辆供排水深度由 8 米增加至 15 米。为此，发行人攻克了套管密封、防泥浆沉降、多级伸缩控制、整车轻量化等多个技术难题。升级完成后，将使公司垂直供排水抢险车下地深度提升 87.5%，大大提高该装备工况适用能力。

（2）根据用户反馈及市场需求，对各型号垂直式、子母式、高空式大流量排水抢险车进行升级，加装公司自行研发的手提式液压排水泵。相较市场上手提电排水泵，该水泵安全性高，使用前无需测量电机对地的冷态电阻，展开工作迅速，无用电安全隐患；单人手提即可搬运，重量较同等排水量的手提式电泵轻 22.8%；适用工作范围广，最低积水深度仅需 0.15 米（主流手提电泵需要 0.4 米），最深淹没深度可达 50 米，且可将多台手提式液压泵串联使用，以提高扬程；过污能力强，最大通过颗粒 20mm，远大于手提电泵的 6.25mm，泵体结构简单，便于维护。手提式液压排水泵的装配将有效解决发行人应急抢险车辆面对如弄堂、

室内等狭小区域或小面积浅积水场景的排水问题，大大拓展发行人应急抢险车辆的适用场景。

(3) 针对消防远程供水、森林消防领域升级开发了消防远程供排水系统、多功能垂直供排水子母车、森林消防远程供水灭火系统等供水类产品。经过消防演练等真实环境测试，公司该类产品性能强劲，可有效补充市场上此类产品的空白，被需求方给予了高度评价。完善了公司“龙吸水”供排水应急抢险装备体系，奠定了公司在供排水应急领域技术先进、产品齐全、经验丰富的地位。

(4) 针对消防救援队伍对装备供水（灭火）和排水（抗洪排涝抢险）功能的需求，在为消防救援队伍提供的应急抢险车辆产品上增加一套供水装置，使装备不但具有排涝抗旱功能，还具有中等距离远程供水功能。加装该功能后的应急抢险车辆可将约 100L/s 的消防用水送至 2km 外的火场，可同时供 2 台 50L/s 的消防炮使用。相对于消防系统现有的远程供水系统，发行人改造升级后的应急抢险车辆展开作业更快捷，使用更灵活，兼具供水和排水功能，能有效提升消防救援队伍的作业效率。

未来，随着新产品的研发完成及市场推广，发行人产品将从洪涝灾害的应急排涝装备市场扩展到旱灾、城镇火灾、森林火灾等应急装备市场，从而完善发行人“龙吸水”供排水应急抢险装备体系，巩固公司行业竞争优势。

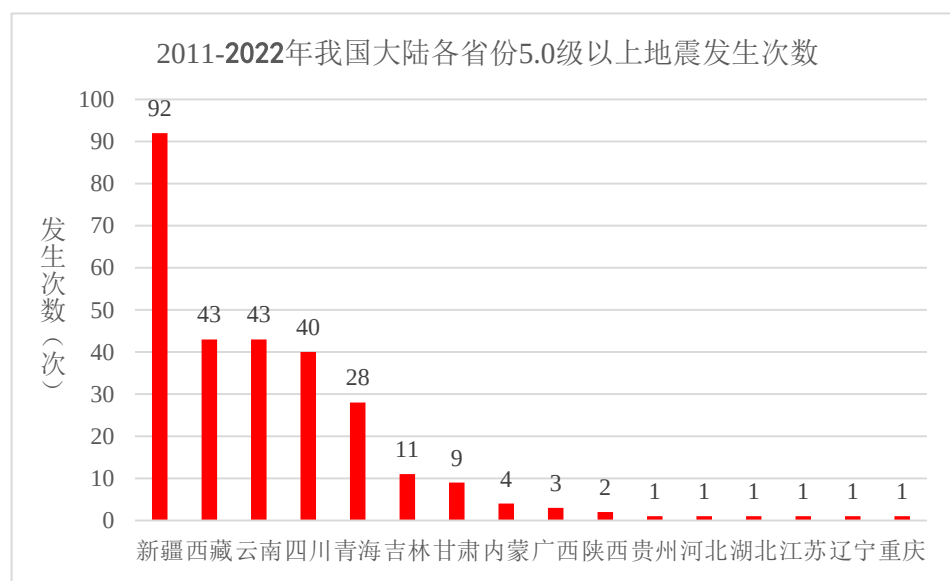
2、其他细分领域应急产品的研发

发行人围绕应急救援领域，在保持已有成熟产品的市场份额和竞争力的前提下，持续投入研发新技术、新产品，形成了“研发一代、储备一代、销售一代”的梯次研发结构，不断提高产品的市场竞争力，向市场推出新产品，拓展产品应用领域，进而促进业绩的提升。

在其他应急装备领域，发行人正在研发地震地质灾害救援装备系列、矿山快速排水救援成套技术装备、多功能供电与供排水装备等新产品，**其中，多功能抢险车于 2022 年下半年实现销售，其余暂未形成收入。**

(1) 地震地质灾害救援装备系列

我国地质、地震灾害频发，国家统计局数据显示，**2022** 年，我国大陆地区共发生滑坡、崩塌、泥石流等地质灾害共 **5,659** 次。根据应急管理部统计，**2022** 年，我国 5.0 级以上地震共发生 **27** 次，地震灾害共造成 **94** 万人受灾，直接经济损失达 **224.5** 亿元。根据国家地震局统计，2011-2022 年，我国大陆地区共发生 5.0 级以上地震 **281** 次，其中以新疆、西藏、云南、四川等省份较为频发，具体情况如下：



数据来源：国家地震局官方网站。

针对我国地震、滑坡、泥石流、塌方等灾害频发的现状，发行人研发了地震地质灾害救援装备系列。该系列产品由动力机、分离机、抽吸机器人组成，通过非机械接触式的远程抽吸，可将坍塌建筑物的砖头、水泥块、玻璃、家具碎片或泥石流、塌方产生的石块、泥沙等进行快速抽吸和清理。地震、地质灾害发生后，抢抓“黄金 72 小时”抢险救援时间十分重要，发行人地震地质灾害救援装备系列能有效缩短救援时间，提高救援效率，特别适用于因地震、塌方、泥石流等特重大灾害造成的坍塌建筑物的人员或财产救援，同时也可用于易燃及危化污染清除、工业废料清理等。该产品的推出将填补我国地震、地质灾害远程抽吸类装备的空缺，目前，该产品正处于试验阶段，暂未形成成熟产品，未形成收入，也暂未对产品进行定价。

根据国家应急管理部消防救援局、国家安全生产应急救援中心官网显示，目前，我国共有 31 支消防救援总队，下辖各市、县（区）消防救援支队及消防救援大队；1,193 支安全生产专业应急救援队伍，其中，91 支为中央财政支持的国

家安全生产专业应急救援队伍，涵盖矿山、危险化学品、隧道施工、油气管道、水上等专业领域。2023 年 1 月，国务院安委会办公室发布《关于进一步加强国家安全生产应急救援队伍建设的指导意见》，提出国家安全生产应急救援队伍现代化建设的目标任务，到 2026 年，在现有队伍规模基础上适度新建一批队伍，队伍总数达到 130 支左右、人数 2.8 万人左右，涵盖矿山、隧道施工、危险化学品、油气开采和管道输送、城市轨道交通运营、建筑施工等重点行业领域。

假设新疆、西藏、云南、四川、青海、湖南、广西、安徽、江西等 9 个地震、地质灾害多发的省、自治区救援总队每队配备 5 套，矿山及隧道应急救援队 15 支队伍每队配备 2 套地震地质灾害救援装备，发行人地震地质灾害救援装备至少可销售 75 套，此外，地震地质灾害救援装备还适用于易燃及危化污染清除、工业废料清理等场景。

（2）多功能救险车

发行人正在研发的多功能救险车是一款具有运载一台全地形远程控制移动泵站、供/排水作业、收放水带、运输器材等功能的多功能救险车，适用范围广泛，可运用于地下商场与车库、地下轨道交通、危旧房与地下室、凹式立交桥等场所进行供排水作业，可兼顾紧急排水抢险、应急供电、照明的需求。该产品为发行人为了满足部分客户对应急供排水设备兼具发电功能的需求而开发设计，已于 2022 年下半年实现销售。

未来，多功能救险车与多功能供电与供排水装备的推出将丰富公司大流量供排水设备产品种类，拓宽公司产品功能及适用客户范围，进一步提升公司在供排水抢险车市场的品牌知名度与产品竞争力，促进公司业绩增长。

随着发行人产品在应急装备市场的扩展，各细分赛道之间也可相互借鉴，促进技术交叉迭代升级，使公司能从多角度、多赛道综合把握应急救援装备行业发展趋势，提前部署发展战略，保持先发优势。

（二）业务结构上，积极推行政府购买服务的业务模式

在我国水火灾害频发，基层应急消防力量薄弱、政府财政资金有限、市场对应急救援服务存在较大需求、政府政策大力支持的背景下，发行人依托自身在应

急供排水装备领域建立的竞争优势，在巩固提升自身核心技术，保障主业发展的基础上，积极探索并推进应急服务业务的发展，开拓新的业务类型，抢占市场先机。

发行人依托自身技术及产品优势，为应急服务业务的推广提供基础，应急服务业务的推广也将为发行人提供更多的实践经验，推动发行人应急抢险装备的研发，同时也为发行人应急抢险装备的推广及宣传起到积极作用。应急抢险装备销售与应急服务业务两种业务模式资源共享、协同发展，有利于发行人维持行业领先地位，提升持续盈利能力。

针对近年来我国水火灾害频发，但基层应急消防力量薄弱、财政资金有限、市场对应急救援服务存在较大需求的情况，发行人积极响应国家“充分运用消防技术服务机构等社会力量，参与消防安全治理”的号召，计划以湖北、福建等省份为重点区域，以提供应急抢险排涝服务及为签约单位提供长期水、火应急培训及救援服务两种模式积极开展应急服务业务，并逐步向周围省份拓展。

2021年3月，公司在福建省龙岩市成立子公司侨龙救援，利用公司的本土区位优势，以福建省龙岩市新罗区乡镇为试点，开展乡镇水、火应急救援服务业务，并计划以其为模板，逐步推广至福建省其他地区及福建省外的地区。目前，公司已与新罗区适中镇人民政府签署服务协议并已交付车辆，在适中镇展开试点，并视合作效果向白沙镇、雁石镇、苏坂镇等周边乡镇进行推广。

目前公司已与广州市、中山市、东莞市等初步达成应急救援业务合作意向，并拟与中国铁建股份有限公司旗下公司签署战略合作协议，就应急抢险救援设备租赁、联合研发等事项达成合作。

鉴于近年我国华中、华北地区洪涝灾害频发，地区应急消防力量不足的情况，公司于2021年6月在武汉成立孙公司侨龙服务，建立区域抢险应急服务中心，计划以350公里范围为辐射半径，由侨龙服务在湖北省内开展应急服务业务，并向周边省市进行推广，相关业务目前正在洽谈中。

（三）客户领域上，深入拓展各类客户

随着业务的拓展与产品的升级，公司品牌知名度不断提升，客户覆盖面越来越

越广泛。目前，公司客户已覆盖武警部队、国家级应急救援基地、水利系统、消防系统、石油石化系统、水务及防汛系统、市政部门、公路系统等多方政府机构和电力石化、物业服务公司、矿业企业等企事业单位等，主要产品大流量供排水抢险车已销往全国 **32** 个省（自治区、直辖市）的共 **141** 个市（县）。

随着国家“十四五”规划、“十四五”应急救援力量建设规划等政策对我国应急救援体系发展的支持，国家正在积极推广对各等级救援基地、消防站、救援队等应急救援单位及配套设施的发展建设。未来，公司将抓住行业发展机遇，继续提高已有产品性能及质量，拓宽产品的适用场景及范围，同时，积极参加应急抢险救援及防汛演练，提高产品知名度，在现有的基础上，继续深入拓展与各类型客户的合作，纵向开发省、市、县及乡镇等多级别、多区域及多类型的客户。

另一方面，结合新产品的推出，公司在保持原有应急排涝领域优势的基础上，积极向城市远程供排水、森林消防等领域的客户拓展，在应急消防救援领域扩充赛道、扩大影响，横向扩充公司客户范围，为公司利润带来新的增长点。

四、发行人所处行业市场空间

（一）发行人报告期内主要产品应急排涝装备行业具有较高增速

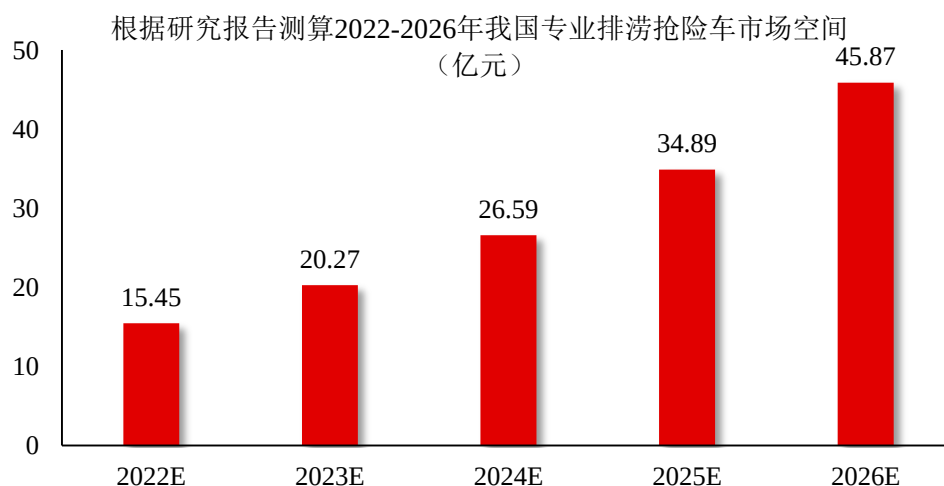
发行人所处的细分领域为供排水应急救援领域，报告期内主要产品为专业应急排涝装备，该领域虽然较为细分，但专业的大流量排涝抢险装备在我国的发展历史较短，是供排水应急装备中较为新兴的产品，其市场空间随着需求的打开而高速增长，经公开研究报告和需求缺口测算，**2022-2026 年**，应急排涝装备的市场增量空间为 138.65 亿元至 142.99 亿元，预计 **2023 年** 大流量应急排涝车的增量市场空间约为 **19.64** 亿元至 **20.27** 亿元，到 2026 年增量市场空间可达到 44.45 亿元至 45.87 亿元，年均增长率达到 **29.92-32.67%**，行业保持较快的市场增速。

一方面，从专业应急供排水抢险车的发展历程来说，国内早期的排涝、抗旱等抢险救援作业主要是依靠固定泵站进行，随着极端天气频发，国内洪涝和干旱等自然灾害多发带动救援抢险需求增加，我国于上世纪 90 年代开始研制移动式电动泵站，但由于集成性较差、单个电泵流量有限、单位流量规格较低，其仅适用于路面状况较好的抢险场景。20 世纪末以来，专业应急排涝抢险车因其机动灵活、应用范围广、部署快速、排水量大、维护保养简单等优势，逐渐成为主流。

另一方面，排涝装备领域的行业发展增速来源于国家应急体系建设的规划和需要，并将长期受益于国家对应急领域重视程度的加深：2018 年 3 月中共中央印发《深化党和国家机构改革方案》，对国务院现有机构进行了重大调整，组建应急管理部，从国家层面理顺和强调了政府应急管理职能，极大地促进了应急产业的发展和完善。同时，将公安消防部队、武警森林消防部队划归应急管理部，应急管理部下设消防救援局、森林消防局分别作为消防救援队伍、森林消防队伍的领导指挥机关，消防的主要职能任务由“防火灭火、抢救人员生命”转变为“全灾种、大应急”，成为国家综合性应急救援队伍，**2023 年 1 月国家消防救援局正式挂牌成立，将原应急管理部的消防救援局和森林消防局整合为一支正规化、专业化、职业化的国家综合性消防救援队伍**，由此加大了对包括应急排涝装备等在内的先进、特种专用救援装备的配备力度；

发行人根据期刊公开研究报告、汇总公开采购信息和测算需求缺口三种口径分别测算所处领域市场空间：

1、根据《专用汽车》2021 年 09 期由作者马胜煜发表的《洪涝抢险利器——专业排涝抢险车未来五年前景可期》，发行人所处的专业排涝抢险车行业的市场空间如下：

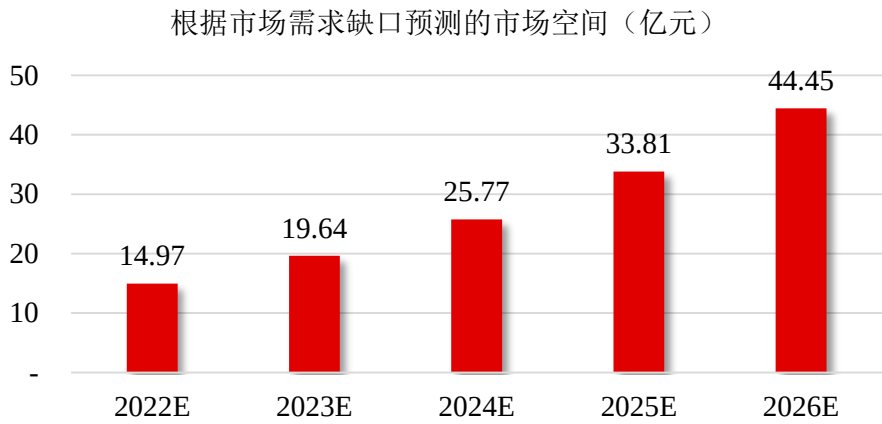


资料来源：《洪涝抢险利器——专业排涝抢险车未来五年前景可期》 马胜煜 《专用汽车》

2、根据部分政府网站公开的存量防汛排水装备信息，地级行政区划单位如西安市、福州市分别配备了 20 台、25 台大型抽排装备，烟台市配备了各类强排

涝排水装备 200 余台；县级行政区划单位如永康市、宁波市江北区分别配备了 4 辆、6 辆强排车，六安市配备了应急移动水泵（车）106 台；根据发行人获取的上海应急管理局关于存量防汛排水装备的统计，上海的存量排水装备为 108 台。

根据以上配备信息，保守假设我国每个省会城市、直辖市、特别行政区等配备不少于 13 辆大流量排水抢险救援装备，地级市配备不少于 5 辆，县级市不少于 2 辆的情况下，市场饱和空间达到 160.58 亿元，剔除报告期内根据公开采购信息统计的存量市场，预计未来市场缺口不低于 138.65 亿元。不考虑前期寿命到期产品的替换空间，预计 2026 年市场空间可达到 44.45 亿元。根据市场需求缺口预测的各年市场空间如下图所示：



发行人所处大流量抢险救援装备的存量市场、市场空间、需求缺口情况如下：

项目	存量市场 (2019-2022 年)	市场空间	需求缺口
金额（亿元）	34. 46	160.58	126. 11

综上，公开研究报告及需求缺口测算显示，发行人所处市场空间预计 2023 年市场空间约为 19.64 亿元至 20.27 亿元，在 2026 年市场空间可达到 44.45 亿元至 45.87 亿元，年均增长率达到 29.92-32.67%，行业保持较快的市场增速。

（二）发行人的消防远程供水系统可很好地满足消防部门需求，具有较大的市场空间

消防远程供水系统是公司在多年供排水装备研发的基础上，针对消防部门救火、排涝综合需求而研发的新产品。该系统最初于 2019 年研制完成，并于 2021

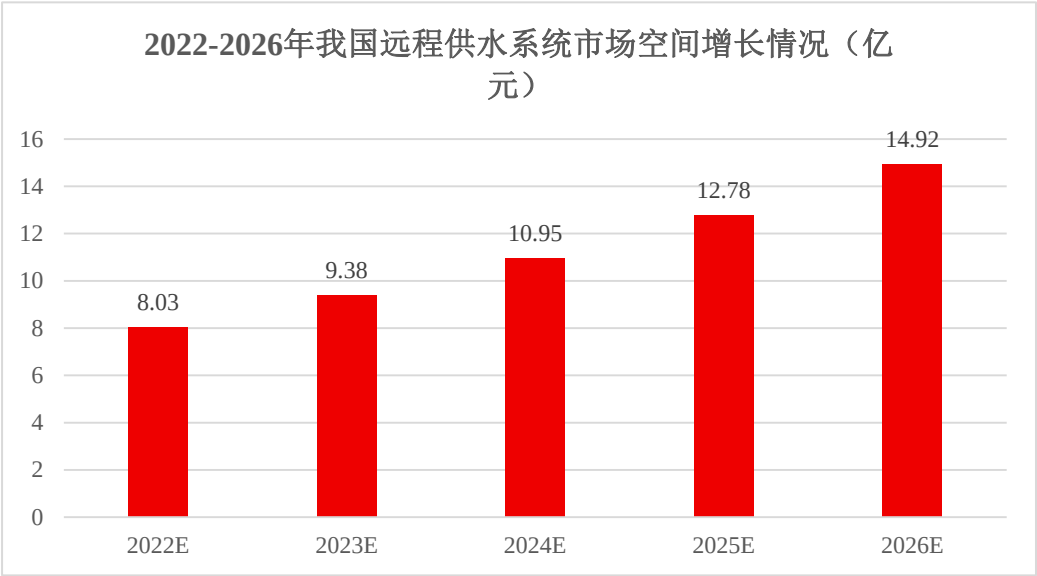
年升级开发出多功能垂直供排水子母车、灭火加压布管车等产品，于 2022 年 8 月获选应急管理部消防救援局“2022 年度消防救援装备类科技成果应用试点示范项目”。

在消防“全灾种、大应急”角色定位的背景下，国家综合性消防救援队伍职能任务范围延伸，消防救援部门的角色由单纯的救火转为全灾种救援。因此，消防队伍的装备配置由单纯的灭火装备相应转为更偏好兼具供水（灭火）和排水（抗洪排涝抢险）功能的装备。当前市场上的远程供水系统暂无法满足该等功能兼备的需求。因此消防救援队伍在实际使用过程中，仍存在对高机动性、大流量的应急供排水装备的迫切需求，进而实现城市、农村复杂环境无死角的排洪抢险，实现重特大火灾现场远距离大流量供水的要求。在此背景下，2019 年公司与上海消防研究所联合承担了消防救援局科技计划《复杂环境下消防应急排/供水成套装备研发及其产业化》重点攻关项目，并于 2021 年 12 月通过了项目绩效评价验收。

公司的消防远程供水系统在福建、山西、河南、内蒙、甘肃等地的多次实战和演习中发挥了显著的效果。2022 年 4 月，公司消防远程供排水系统参加了“应急使命-2022 高原高寒地区地震救灾实战化演习”，与参与演习的其他产品相比，公司消防远程供排水系统装备展现了取水方式多样、灵活性高、装备部署展开时间短、上水快、投入人员少、操作便捷等竞争优势，获得了参演消防队伍的肯定。

根据政府采购信息报第 1892 期文章《消防远程供排水系统发展前景几何？》：“远程供排水系统是近年来陆续进入消防部队的重要装备之一”“远程供排水系统广泛应用于城市消防、森林火灾供水，以及排涝、抗旱、突发险情时供排水及其他工业领域”。

“结合区域人口数量规模、GDP 发展情况、工业企业资产总值等因素进行测算，2021 年我国远程供水系统市场规模约为 47.94 亿元，预计至 2026 年市场规模将达 103.99 亿元，2021-2026 年市场增长空间约为 56.05 亿元，期间年复合增速为 16.75%，具有较大增长空间。”



数据来源：政府采购信息报第 1892 期

（三）应急服务业务市场空间

目前，我国消防建设相较世界发达国家仍有待提高。根据《2020 中国消防协会科学技术年会论文集》中《智慧消防与应急救援服务的结合探索》，“我国消防力量仅为发达国家平均水平的 13.3%”，消防建设尚需加强。根据《“十四五”国家消防工作规划》，我国“十四五”期间要使每 10 万人拥有消防站数量达到 0.74 个以上。根据《中国应急救援》2019 年第二期《美国职业化消防体制建设的探析》，和中国同为幅员辽阔、灾害多发的美国拥有消防站约 5.8 万个，按此推算，美国平均每 10 万人拥有消防站的数量约为 17 个，远超中国；2019 年，美国每千人平均消防员数量达 3.36 个（包括志愿制消防员），中国每千人平均现役消防员数量仅为 0.13 名。针对我国应急救援力量不足的情况，“十四五”国家消防工作规划明确提出，要“推动社会多元共治”“加大政府购买服务力度，充分运用消防技术服务机构等社会力量，参与消防安全治理”。

根据福建、湖北两省“十四五”规划以及发行人现有关于以龙岩市新罗区乡镇为试点开展乡镇水、火应急救援服务业务的意向订单，“十四五”期间两省新（改、续）建特勤消防站、战勤保障站和一级消防站共 149 座，二级消防站 35 座；假设特勤消防站、战勤保障站和一级消防站配备 2 套应急救援服务包，二级消防站配备 1 套应急救援服务包，每套应急救援服务包固定服务费 37.22 万元

/年。综合考虑新建和改续建消防站的比例、政府购买服务意愿等因素，在两省共有 20%至 60%战保/消防站购买应急救援服务包的情况下，福建、湖北两省“十四五”期间新建消防站所需水、火应急装备及维修保养、使用培训等救援服务的市场空间分别如下表所示：

两省具有购买应急救援服务包需求的消防站比例	20%	30%	40%	50%	60%
两省市场空间 (万元/年)	2,478.85	3,718.28	4,957.70	6,197.13	7,436.56

注 1：在福建、湖北两省“十四五”规划所有新（改、续）建特勤消防站、战勤保障站和一级、二级消防站均按规划配备相关服务包的情况下，每年可收取（149*2+35*1）*37.22=12,394.26 万元应急服务费。

注 2：以上测算仅作为福建、湖北两省消防救援站/战略保障站采购应急服务的市场空间示例，实际市场空间受到消防站点建设现状、各地灾害发生具体情况以及政府采购意愿等因素影响。

根据以上测算、推导至全国范围内：根据中华人民共和国民政部官方网站公布的数据，截至 2021 年底，中国大陆地区共有乡、镇 29,631 个，假设分别有 20%至 60%乡、镇按每套应急救援服务包固定服务费 37.22 万元/年采购一套应急救援服务包计算，中国大陆地区水、火应急救援服务业务的市场空间如下表所示：

购买应急救援服务包需求的乡、镇所占比例	20%	30%	40%	50%	60%
市场空间（亿元/年）	22.06	33.09	44.11	55.14	66.17

（四）发行人预计仍可保持较高的收入和业绩规模

在行业高增速下，发行人也保持了较高的收入增幅。**2022 年**，发行人各领域销售大流量排水抢险车和移动泵站的金额为 **36,648.39** 万元。在不考虑 2021 年武警装备部大额订单收入 11,022.11 万元、其他期间收入保持不变的情况下，发行人 **2020-2022 年** 各领域销售大流量排水抢险车和移动泵站等供排水抢险装备的情况如下表所示：

时间	2022 年		2021 年		2020 年	
销售领域	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
消防	14,169.29	38.66%	10,049.47	39.95%	3,853.89	25.88%
防汛	9,413.65	25.69%	6,849.66	27.23%	3,647.61	24.49%

时间	2022 年		2021 年		2020 年	
销售领域	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
石化及电力	2,380.18	6.49%	190.27	0.76%	431.86	2.90%
市政排水	5,562.53	15.18%	6,184.35	24.58%	4,685.49	31.46%
应急	5,122.74	13.98%	1,883.89	7.49%	2,274.76	15.27%
合计	36,648.39	100.00%	25,157.65	100.00%	14,893.61	100.00%

注：仅统计大流量排水抢险车、移动泵站、皮卡电泵车和多功能抢险车销售收入金额，不含配件销售。

由上可见，发行人主要产品的营业收入总体呈上升趋势，且单个客户的收入规模较为均衡。剔除武警装备部单个大订单收入 11,022.11 万元的影响，2021 年发行人主要产品的营业收入为 25,157.65 万元，相较 2020 年上升明显；**报告期内发行人上述主要产品销售收入的复合增长率达 56.87%**，发行人的收入不依赖于大客户或大额订单。

发行人在报告期内收入和业绩的增长动力，主要来自：一方面应急管理意识增强，国家层面、各地政府及企业应急救援装备的配套进程加快，“十四五”国家应急体系规划，更是明确提出健全应急装备储备，壮大应急产业并将大流量排涝排水装备等列为发展重点，根据本题之“四”之“（一）发行人报告期内主要产品应急排涝装备行业具有较高增速”，预计未来五年行业将保持 30%以上的增速；另一方面，我国应急部门预算保持着一定的水平，根据应急管理部发布的《2022 年度部门预算》数据显示，应急管理部 2022 年财政拨款收支总预算 686,127.24 万元，其中灾害防治及应急管理支出 569,696.92 万元，占比 83.03%，较 2021 年的 68.10%上升 14.93 个百分点。

借助政策和社会各界对应急体系装备储备的规划支持，公司民用产品与消防救援等专业抢险队伍产品在应急产品领域持续发力：

在消防领域，2018 年国家机构改革完成、消防救援体系转向对标全灾种、大应急任务需要，加大先进、特种专用救援装备配备力度。2019 年，发行人实现消防领域的销售，并在消防领域取得良好的客户口碑，自此，发行人在消防领域的销售额除 2020 年受**外部不利因素**影响存在一定幅度的下降以外，整体呈快速增长的趋势，2022 年供排水抢险装备在消防领域营业收入为 **14,169.29** 万元，

达 2021 年全年消防领域营业收入的 **140%**，且已超过 2020 年在消防领域的销售收入，销售趋势良好。

在民用领域，随着我国应急产业“十四五”规划的明确和逐步落地实施，预计发行人具有较强的成长性和可持续性。

五、募集资金用途及可行性

（一）结合自身发展战略及市场需求、政策指引等因素，发行人制定了本次募集资金投向项目

公司本次募集资金投资项目具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	募集资金投资金额	建设期	预计税后内部收益率
1	福建侨龙应急救援装备改扩建项目	24,707.57	24,707.57	30 个月	18.56%
2	侨龙应急抢险服务中心建设项目	5,095.91	5,095.91	39 个月	25.32%
3	研发技术中心升级项目	10,395.71	10,395.71	24 个月	——
4	补充流动资金项目	18,000.00	18,000.00	——	——
合计		58,199.19	58,199.19	——	——

结合现有产能、客户需求、行业发展态势及未来发展战略，发行人制定了上述募集资金投资项目：研发技术中心升级项目，系发行人贯彻“自主研发、持续创新”宗旨的体现，也是发行人不断开发新产品、保持行业技术领先的保障；福建侨龙应急救援装备改扩建项目为对公司现有产能的扩充，建成后，公司当前生产受限于产能的情况将得到缓解，生产各类应急装备的能力、效率将得到提升；侨龙应急抢险服务中心建设项目系公司顺应应急服务产业政策趋势、优化公司业务结构而进行的业务模式拓展。

根据项目可行性研究报告，预计福建侨龙应急救援装备改扩建项目和侨龙应急抢险服务中心建设项目均能获得较高的税后内部收益率，项目具有良好的预期收益，具有可行性。

（二）募集资金投资项目具有必要性和可行性

1、公司现有产能利用已达到饱和，急需扩产以满足高增的市场需求

报告期内，公司各类主要产品的产能、产量及产能利用率参见招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、公司销售及主要客户情况”。报告期内，发行人的产能利用率较高，因订单需求高速增长甚至长期保持超产能生产的状态。随着行业增速提升、产品需求增加以及新产品的相继投入生产，发行人急需进行扩产以满足高速增长的需求。

公司根据订单及意向订单情况组织生产，订单旺季常处于满负荷生产运作状态，公司产能的变动主要受场地、各关键工序环节的设备及生产人员工时及数量的影响，报告期内，随着订单的增加，公司安排轮班生产，主营业务成本的直接人工金额由 2020 年度的 282.62 万元增长至 2022 年度的 738.36 万元，公司各产品的产能随着人数和工时相应增长，但受制于设备、场地等影响，产能利用率长期处于饱和状态。

2、扩建项目中，新产品消防远程供水和森林消防灭火系统产品性能优势明显，已有意向订单

本次募集资金投资项目中，“福建侨龙应急救援装备改扩建项目”拟扩产能包括消防远程供水系统 33 套、森林灭火系统 15 套。该等产品系为解决消防救援部门实际使用的需求痛点而研制，是公司与上海消防研究所而联合承担的消防救援局科技计划重点攻关项目，研制成功后，实地参与演习取得了良好效果，并于 2022 年 8 月获选应急管理部消防救援局“2022 年度消防救援装备类科技成果应用试点示范项目”。

（1）发行人的消防远程供水系统相比市场上同类产品具有显著优势

发行人的消防远程供水系统相比市场上同类产品在产品三个模块的对比如下：

类别	供取水模块	布管模块	增压模块
国外厂家	使用浮艇泵取水，使用及收回时需通过人力搬运至水中或从水中取回，部署时间长。	由于增压模块与取水模块在一起，进行长距离送水时，增压水泵对	增压模块和供取水模块设置于同一模块箱内，增压水泵需

		水施加压力较大，对水管材质要求较高。	对水施加压力较大。
国内其他厂家	可使用吊臂运送浮艇泵，但仍需人力辅助；在吊臂工作范围外取水时，需要大量人力将浮艇泵搬运至水中和收回。	使用滚筒+输送带模式，沿车辆行驶路径自动收管、叠管。	取水模块和增压模块集成于同1台车，增压水泵需对水施加压力较大。
发行人	② 可遥控供取水机器人进行取水作业，展开及收取无需操作人员下水。与国内厂家主要采用浮艇泵进行抽水作业相比，有效解决了不适于人员下水的污染水域（如血吸虫、石油泄漏水域）的水泵投放与回收问题； ②可通过20米长伸缩管壁连接水泵进行作业。	布管车采用双滚筒收管技术，由液压机带动，减轻车身重量、节省内部空间；节省人力，减少布管收管时间；可同时供多台消防设备使用。	采用底盘取力液压驱动水泵技术，无需副发动机，保证增压功率的同时，减轻了车体重量，节省内部空间，可增放供水管道，延长供水距离。

在供取水模块，发行人研制并推广的新产品多功能垂直供排水子母车目前在市场上暂无同类型产品可比，与市场上其他供取水模块产品对比情况如下：

分类	供水流量	供水距离	取水作业方式	取水深度
消防远程供排水系统产品	400L/S	3KM	通过固定管连接，将水泵送入水中，长度可达20米，在流动水体取水作业时，无需固定水泵，稳定性好；或控制取水机器人进入水中取水，无需人工搬运，受环境限制较小。1人在15分钟内即可完成车辆从停放到展开的动作。	取水深度仅为30公分，工况范围适应性更广，可快速展开进行作业。
市场上可比产品	400L/S	3KM	通过8-12米吊臂把浮艇泵吊入水中，吊臂距离受限时，需人工搬运水泵；在流动水体取水作业时，需固定水泵。需多人协作完成浮艇泵入水及回收工作，耗时较长。	市场上可比产品浮艇泵取水深度多为1米，如离岸较近，水深不足，常需人工将水泵搬运至较深水域，增加了作业难度。

在排水方面，发行人的多功能垂直供排水子母车产品可实现与发行人其他排水车产品同样参数的排水作业效果。

在场景适应性方面，发行人消防远程供排水系统的研发及应用有效解决了消防队伍应急救援工作中面临的环境路况差、作业面受限、装备展开困难、水域杂质多导致泵机堵塞、长距离输送限制等实质性问题。

（2）消防远程公司系统市场需求增速较高，发行人已获得消防系统客户的意向订单

根据本落实函回复“问题一”之“四”之“(二)发行人的消防远程供水系统可很好地满足消防部门需求,具有较大的市场空间”所述,消防远程供水系统预计至2026年市场规模将达103.99亿元,2021-2026年市场增长空间约为56.05亿元,期间年复合增速为16.75%,具有较大增长空间。

2022年度,发行人已出售1套森林消防远程供水灭火系统并实现收入451.33万元。截至本落实函回复签署日,发行人已有消防远程供水、灭火类产品在手订单64.98万元,包括:森林消防灭火机器人1部;发行人已获消防远程供排水系统及森林消防远程供水灭火系统意向订单约3,100万元,包括多功能垂直供排水子母车1台、消防远程供排水系统2套。

3、侨龙应急抢险服务中心建设项目迎合了我国发展与推广应急服务产业的政策趋势

为加快推进政府购买服务改革,财综〔2014〕96号《政府购买服务管理办法(暂行)》颁布实施,《关于加快应急产业发展的意见》(国办发〔2014〕63)文件也提出:推广应急服务,围绕提高突发事件防范处置的社会化服务水平,创新应急服务业态。2020年12月,工信部、发改委、科技部印发《安全应急装备应用试点示范工程管理办法(试行)》,2021年1月,工信部、发改委、科技部、应急管理部发布《关于组织开展2021年安全应急装备应用试点示范工程申报的通知》,要求围绕保障安全及四大类突发事件预防与应急处置需求,探索“产品+服务+保险”、“产品+服务+融资租赁”等应用新模式,努力构建生产企业、用户、金融保险机构等各类市场主体多方共赢的新型市场生态体系,加快先进、适用、可靠的安全应急装备工程化应用。

4、结合应急服务市场需求及发行人当前推进进展,“侨龙应急抢险服务中心建设项目”具有可行性

我国水、火灾害频发,但基层应急消防力量薄弱,尽管近年来随着国家的重视,我国消防及应急救援力量取得了重大发展,但短期内消防及应急救援力量与社会需求不匹配的情况仍然存在,市场对应急救援服务存在较大需求。由于应急服务业务为应急救援领域新兴业务,发行人经过对市场的判断、对侨龙应急抢险

服务中心建设项目可行性研究报告的分析，依托自身在应急供排水装备领域建立的竞争优势，在保障主业发展的基础上，积极探索并推进应急服务业务的发展，开拓新的业务类型，抢占市场先机。

发行人已成立子公司侨龙救援及孙公司侨龙服务，计划先以福建省及湖北省为重点发展省份，以提供应急抢险排涝服务和为签约单位提供长期水、火应急培训及救援服务两种模式积极开展应急服务业务，并逐步向周围省份拓展。根据公司发展应急服务业务的规划，公司已投入 11 台应急救援装备用于开展应急服务项目第一阶段的业务，上述资产总额为 793.72 万元，尚未专门配备人员，相关资产年折旧额为 94.25 万元。**2022 年度，公司实现应急服务业务收入 218.75 万元，成本为 113.37 万元，发行人应急服务业务已实现盈利。**

根据“应急抢险服务中心建设项目”可行性研究报告分析，完成项目全部四个阶段建设后，应急服务业务主营业务成本约为 1,400 万/年。根据本落实函回复“问题一”之“四”之“（三）应急服务业务市场空间”对湖北及福建两省“十四五”期间新（改、续）建消防站购买应急救援服务的市场空间测算，在两省仅有 20%新（改、续）建消防站购买应急救援服务的情况下，市场空间可达到 2,478.85 万/年，当有 60%新（改、续）建消防站购买应急救援服务时，市场空间可达到 7,436.56 万/年。随着应急服务的推广，全国范围内将有更多的省份具有该类需求，假设全国乡、镇单位中仅有 20%购买应急救援服务的情况下，应急服务的市场空间为 22.06 亿/年，在有 60%购买的情况下，市场空间可达 66.17 亿/年。

另一方面，发行人每年参与对突发灾情的应急抢险救援工作，2022 年，公司累计参与江苏、广东、深圳、江西等省市的 20 次抢险救援行动，共计完成作业天数达 497 日*台。随着应急抢险服务中心的建立，发行人将有能力参与更多的应急抢险救援工作，部分抢险救援工作可计算收取台班费。发行人根据《2014 年全国统一施工机械台班费用编制规则》编写了“龙吸水”装备防汛应急服务装备方案，根据该方案，发行人防汛应急服务台班费基价为 1.34~2.17 万元/台班。此项收入也将成为发行人应急服务业务的营收来源。

第三，部分已建成消防站尤其是乡镇消防站，在水、火灾害来临时往往因为

经费不足导致救援设备不足或老旧、救援人员培训不到位等问题，难以发挥应有的救援能力，此类消防站也存在对购买应急救援服务包的需求。

综上，基于我国应急救援力量与市场需求不匹配的现状，发行人应急救援业务具有较大的市场空间，“侨龙应急抢险服务中心建设项目”具有可行性。

5、发行人成立以来积极参与了多次应急救援行动，积累了丰富的实战经验

发行人作为应急企业，自成立以来携“龙吸水”供排水应急抢险救援装备主动联系和响应政府号召参与抢险救援和防汛及重大活动应急保障，在应急抢险行动中发挥了重要作用，受到社会各界广泛赞誉。“龙吸水”供排水应急抢险救援装备经过实践检验，安全可靠，适用各种作业工况，同时积累了专业的应急排涝服务经验与能力，锻造出一支专业、高效、安全的排涝应急服务抢险队伍。

六、发行人未来业绩可持续性 & 成长性的风险提示

针对业绩波动，产品结构、产品适用寿命及下游客户复购率低等特征，发行人在招股说明书之“**第二节 概览**”之“**一、重大事项提示**”和“**第三节 风险因素**”之“**一、与发行人相关的风险**”中更新和补充披露了新的业务模式拓展不利风险、业绩下滑风险、产品结构单一的风险及新产品研发风险：

“2、新的业务模式拓展不利风险

随着我国应急管理体系的逐步完善，社会化应急体系的市场趋势将逐渐清晰，发行人正在拓展应急服务业务，为政府部门、机构等提供应急排涝抢险服务。

发行人自设立以来专注于应急救援装备的研发、生产和销售，在应急服务方面仅有零星且模式较为简单的收入发生，应急服务在我国尚未有成熟的应用模式，存在“产品+服务+保险”“产品+服务+融资租赁”等多种应用新模式，业务开展过程中涉及生产企业、用户、金融保险机构等各类市场主体，其生态较发行人传统的装备销售业务具有较大区别。

发行人作为应急企业已经开始布局，拓展应急服务新领域，存在对新的经营模式的认识在一段时期内不够深入透彻而造成新模式与产业融合不利，使得该业

务拓展不利或在一段时间内不能盈利的风险。”

“1、业绩下滑风险

报告期各期，公司营业收入分别为 15,853.92 万元、36,970.97 万元和 **37,794.26** 万元，归属于母公司所有者扣除非经常性损益后的净利润分别为 3,039.15 万元、10,285.83 万元和 **10,401.18** 万元。报告期内，在手订单情况受外部客观条件变化等因素影响存在波动，报告期末在手订单金额同比下降。

报告期内，发行人主要从事液压驱动供排水装备的制造，属于国家应急产业下的供排水应急抢险装备细分领域，该细分领域的市场空间、客户需求及购买特点等方面存在如下特征：

（1）细分领域市场空间

发行人所处的具体细分领域公开披露的行业市场空间数据较少，且难以获取权威市场空间数据，发行人通过查阅期刊公开研究报告、汇总公开采购信息和测算需求缺口三种口径分别测算所处细分领域市场空间，预计 2022 年市场空间约为 14.97 亿元至 15.45 亿元，行业保持较快的市场增速，预计在 2026 年市场空间可达到 44.45 亿元至 45.87 亿元。其中需求缺口测算系发行人根据全国至县/区一级的排水装备总需求金额扣除报告期内已采购金额测算而得，存在一定的主观性，该等测算得出的市场空间存在不准确的风险。根据发行人对招投标及中标情况进行的不完全市场统计，2022 年全国排水车公开采购金额为 12.53 亿元，受外部客观条件影响，2022 年公开采购金额低于前述公开研究报告预测的市场空间。

（2）客户需求

发行人的下游客户主要为武警部队、消防系统、水利及防汛系统、应急管理机构、市政管理及排水部门等使用财政资金的国家机构，发行人客户对于应急装备的购买需求较为刚性，但其购买需求同时受到国家应急产业规划布局、防灾备灾需求、资金实力等因素的影响，具体购买的时间也受到政府部门机构设置变动、财政资金预算和安排的影响，从而客户及订单不够稳定。

(3) 使用和购买特点

发行人的供排水应急救援装备存在使用频率较低、维护保养费用较高的现状，使用寿命通常为 8-10 年，使得下游客户的复购率较低。

综上，当前发行人所处细分领域市场空间相对较小，且细分领域的高增速可能受到**外部客观条件**、客户需求变化和资金安排的影响、新产品拓展存在一定的不确定性，同时下游客户复购率较低，使得发行人存在业绩**下滑**的风险。

2、产品结构单一的风险

报告期内，公司供排水应急抢险装备的收入占营业收入的比例分别为 93.94%、97.86%和 **96.97%**，供排水应急抢险装备销售收入占比较高，产品结构较为单一。

公司定位为应急装备技术创新型企业，主要从事应急抢险装备的设计、研发、生产和销售，除供排水应急抢险装备以外，正在研发和开拓远程供排水系统、坍塌建筑物远程气力抽吸应急救援系统等新产品，并拓展应急服务业务。但目前公司的营业收入主要来源于供排水应急抢险装备的销售，新产品、应急服务业务形成的收入规模较小，使得公司在报告期内的产品类型较为集中、产品结构和业务形态较为单一。公司根据市场调研和客户需求、政策导向等研发新产品，但新产品开发进度和市场接受度、应急服务业务拓展进度仍存在不确定性风险。

3、新产品研发风险

在不断投入研发、保持现有产品竞争力的同时，发行人积极探索新产品及新的应用场景，围绕应急产业不断开发新产品以应用于新的领域。但新产品的研发存在不确定性、新产品研发成功推出市场到实现规模化收入仍需要一定时间，发行人存在新产品研发不成功、或因新产品市场接受度不高而无法形成规模化收入的风险。”

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人各期收入明细报表，了解发行人现有产品结构、产品寿命及产品销售情况；
- 2、查阅发行人各期收入明细报表，了解发行人产品销售及收入情况；
- 3、查阅发行人各期财务报表，获取发行人应急服务业务 2022 年在手订单，分析发行人 2022 年应急服务业务收入情况；
- 4、了解发行人在研产品研发情况；
- 5、搜集行业研究报告，获取市场空间数据相关的期刊，政府相关政策文件等资料，查阅采招网、相关政府网站等获取发行人所处行业公开招投标及采购信息，了解并分析发行人所处行业市场空间；
- 6、查阅发行人募集资金建设项目可行性研究报告，询问发行人实际控制人，了解发行人募集资金用途及可行性，了解发行人未来业务发展战略规划。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人未来业绩具有可持续性、发行人具有成长性，针对现有单一的产品结构、产品复购率较低等情况，发行人已在招股说明书之“**第二节 概览**”之“一、重大事项提示”及“**第三节 风险因素**”章节进行了充分的风险提示。

问题二、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，补充披露相关财务信息比较情况，若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明

（一）请发行人按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，补充披露相关财务信息比较情况，若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响

招股说明书之“第二节 概览”之“七、财务报告审计截止日后的主要经营状况”、“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“五、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的经营状况”已补充披露如下：

“公司的财务报告审计基准日为 2022 年 12 月 31 日，由于公司订单和收入存在季节性波动的特征，一般而言，第一、第二季度为销售淡季，尤其是第一季度因春节假期等因素销售额较低，且受外部不利因素和个别订单等因素的影响，在各年度中，收入的季度间分布不具有绝对的规律。财务报告审计基准日至本招股说明书签署日之间，在手订单相较上年同比有所下降，可能导致 2023 年一季度业绩较 2022 年一季度同比下滑，但季度业绩符合公司业务和产品特征，公司生产经营的内外部环境未发生重大变化，公司经营状况正常，公司主要业务的采购模式及销售模式、主要客户及供应商的构成、主要经营管理层及其他核心人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化，整体经营情况良好。”

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了如下核查程序：

1、获取了发行人**2022年度审计报告**，对**2022年度**主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况进行分析，对变动幅度较大的项目，核查变动原因及合理性；

2、通过访谈发行人管理层、查阅发行人与主要客户签订的合同、发行人订单签订统计表，了解发行人报告期内主营业务经营情况；

3、通过访谈发行人实际控制人、销售部门负责人、研发负责人等，了解发行人生产经营情况、市场拓展、技术研发情况及为提升盈利能力采取的措施；

4、通过查阅公开资料、发行人所处行业相关政策，了解发行人所属行业的发展趋势等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司已按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020年修订）》的要求，**披露财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况**；

2、财务报告审计截止日至招股说明书签署日，公司经营状况正常，主营业务、经营模式、主要客户及供应商的构成、主要核心技术人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项未发生重大变化。

（本页无正文，为福建侨龙应急装备股份有限公司《关于福建侨龙应急装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：  _____
林志国

福建侨龙应急装备股份有限公司

2023 年 5 月 30 日

（本页无正文，为长江证券承销保荐有限公司《关于福建侨龙应急装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


吴娟


张硕

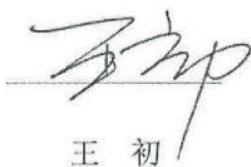
长江证券承销保荐有限公司

2023 年 3 月 20 日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读福建侨龙应急装备股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，了解审核中心意见落实函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核中心意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理：


王 初

长江证券承销保荐有限公司

2023年3月30日