

证券代码: 300066

证券简称: 三川智慧

公告编号: 2022-009

三川智慧科技股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,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年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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
-----------	-----------	-----------	--------

北京兴华会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由变更为北京兴华会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以 1,040,033,262.00 股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 0.30 元(含税),送红股 0 股(含税),以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	三川智慧	股票代码	300066
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	倪国强	-	
办公地址	江西省鹰潭高新区龙岗片区三川水工产业园	江西省鹰潭高新区龙岗片区三川水工产业园	
传真	0701-6318013	0701-6318013	
电话	0701-6318013	0701-6318005	
电子信箱	ytngq@aliyun.com	ytngq@aliyun.com	

2、报告期主要业务或产品简介

一、报告期内公司从事的主要业务

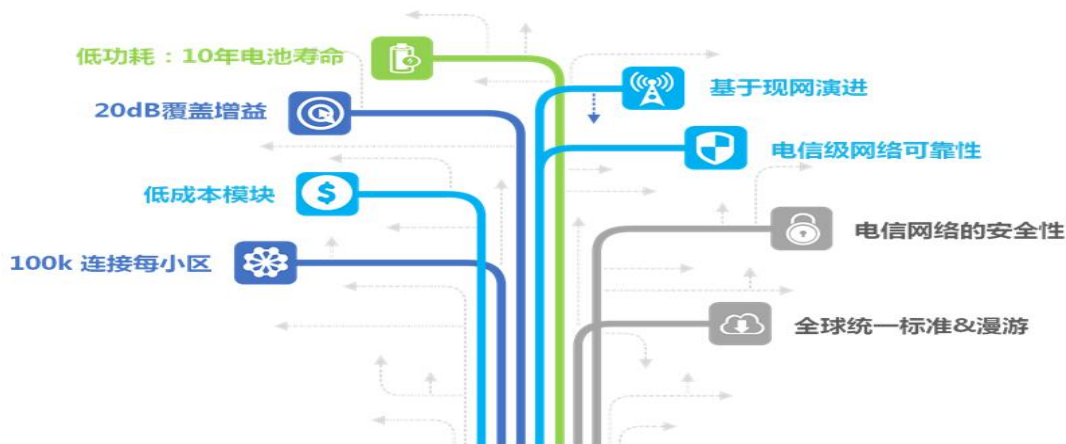
(一) 主要业务

公司的主要业务包括以智能水表特别是物联网水表为核心产品的各类水表、水务管理应用系统、水务投资运营、供水企业产销差与DMA分区计量管理、健康饮水服务、智慧水务数据云平台建设等,致力成为世界领先的水计量功能服务商、智慧

水务整体解决方案提供商，为我国今后进一步发展“智慧城市”、“数字化中国建设”提供科技赋能。

(二) 主要产品及用途

1、NB-IoT无磁远传水表。NB-IoT无磁远传水表，是指采用NB-IoT通讯技术和无磁传感技术，实行数据远传的智能水表。其主要特点：①无磁传感：采用无磁传感技术，不受外界磁场干扰；②以升计量：发讯位可根据需要采用1L或10L为计量分辨率，满足用户不同需求；③NB-IoT通讯：信号强度与原2G信号相比提升100倍，大大提升抄表成功率；④数据存储：默认每小时存储一次，可连续存储42天的实时流量数据，可保存最近18个月的月结流量数据；⑤低压检测：水表供电电池低压时会主动上报至管理系统，提醒管理人员更换合格电池。



NB-IoT水表关键技术优势

2、电磁水表。电磁水表是一种根据法拉第电磁感应定律来测量管内水流量的感应式计量仪表。与传统机械计量水表比较，电磁水表具有零磨损、低压损、宽量程、高灵敏度、易实现功能扩展等优点。比如可以选配压力传感器，检测安装点管道压力；采用NB或GPRS数据远传，实现远程抄表。该产品特别适用于管网监测和DMA分区计量管理，帮助水司及时发现漏点、减少漏损、降低产销差率。



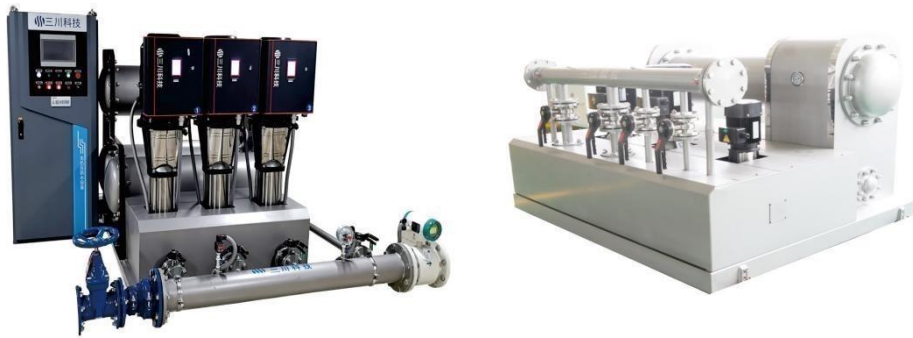
电磁水表实物照片

3、多感知物联网水表。基于5G通信技术，能实时感知水量、水质、水压、水温等多种参数的一款水表。其主要特点：①超声波计量，计量精度高并可计量正、逆向流量；②集成水质传感器、温度传感器、压力传感器，可实时判断当前水质的优劣，对超低超高水温进行预警，对管网压力进行检测，及时发现爆管或渗漏事故；③数据海量存储，可循环存储120月结数据、120天日结数据、50条故障记录、2000条事件记录；④产品具有红外通讯接口，接受固件升级，也可通过通信网络实现远程升级。



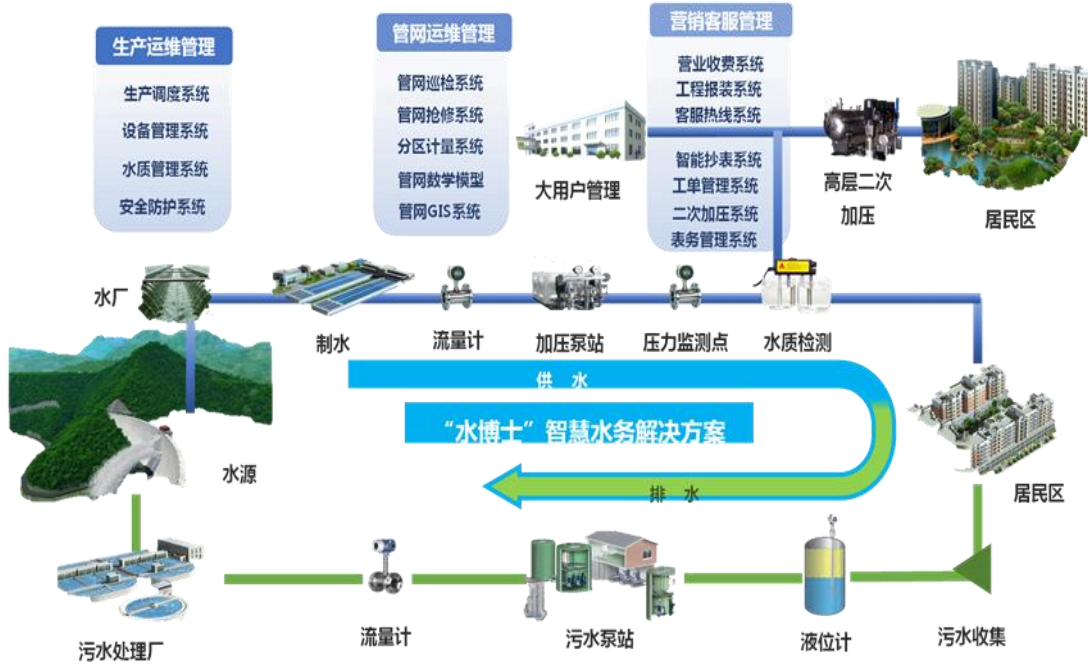
多感知物联网水表

4、无负压管网叠压稳流给水设备。即无负压供水设备，是一种加压供水机组，它直接与市政供水管网连接，在市政管网剩余压力基础上串联叠压供水，确保市政管网压力不小于设定保护压力的二次加压供水设备。主要用于高层供水，并配备监控系统，实现对供水机组的监测与控制，具有动态画面、状态监视、远程控制、报表处理、统计分析等功能。与传统的水池供水相比，无负压供水设备基础投资小，设备全封闭运行不会对水质造成二次污染，管网叠压及变频控制，用电节能30%以上，属于绿色环保产品。



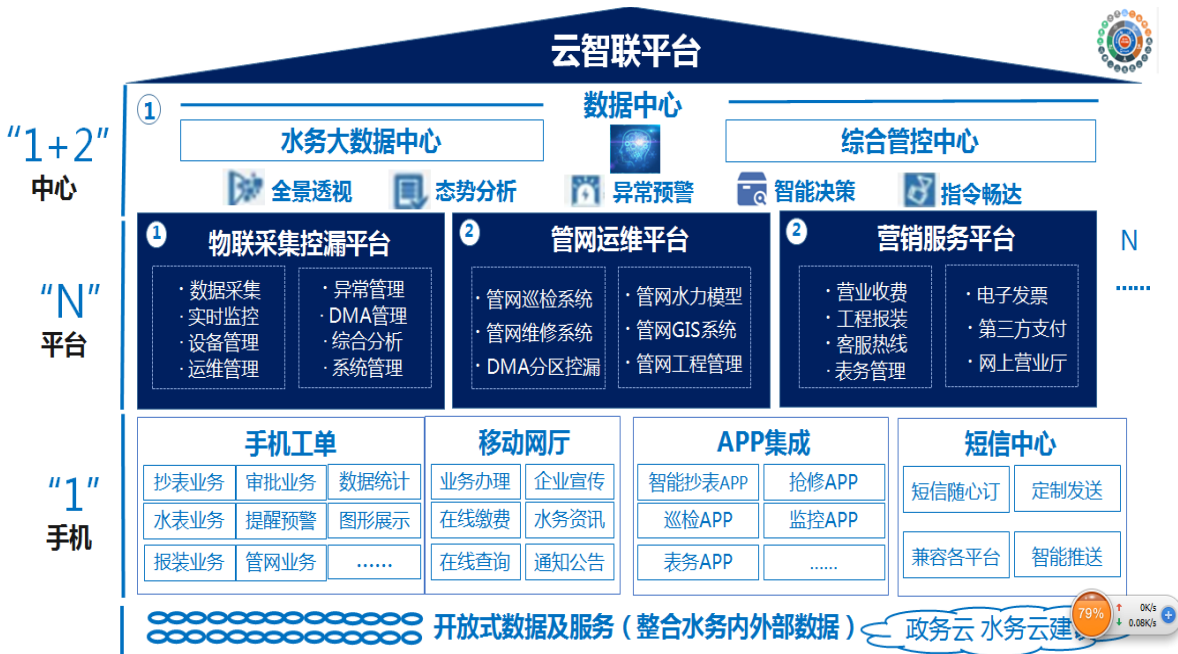
无负压供水设备实物照片

5、水务信息化管理系统。水务信息化管理系统，包括供水企业的生产运维管理、管网运维管理、营销客服管理等，涵盖了水务公司所有业务范围，为水务公司搭建全面的信息化部署及解决方案，从而全面提升水务管理水平，保证供水安全。



“水博士”智慧水务解决方案

6、智慧水务云平台（“云智联平台”）。智慧水务云平台是一个信息化、数字化、智慧化的水务移动互联网+SAAS服务平台,是一个整合内外系统和数据的一体化云平台,是集成物联网、水务业务管理、数据可视化、大数据分析、数据挖掘及应用一体化的全生态全生命周期管理平台。该平台以“NB”水表等智能终端为抓手,以物联网、移动互联网、大数据等新一代信息技术为手段,建设国内领先的信息基础设施,成熟稳定的业务应用,灵活多样的便民服务手段,打造面向公众需求的民生服务、水资源管理及应用体系,健康有序地推动水务行业智慧化建设。智慧水务云平台可兼容不同类型、厂商、协议的各款水表,有效打通数据和系统孤岛,帮助水司实现生产调度（分区计量、二次供水、水厂工艺实时监测）、客服营销（智能抄表和收费系统）以及运营管理（GIS系统、外勤系统、工程管理）三大功能。



智慧水务云平台架构图

(三) 经营模式

公司拥有独立完整的研发、生产、销售与售后服务体系,根据市场需求及自身情况独立进行生产经营与服务活动。随着物联网、大数据、云计算等新一代信息技术的不断发展,水务行业的智能化、数字化、信息化是必然趋势。为此,公司结合智能水表特别是物联网水表的销售,加快水务信息化管理系统的推广应用,积极介入水务大数据及其增值服务,为供水企业乃至整个城市提供包括水资源监测、管网监控、水质检测、用水调度、产销差管理在内的整体解决方案。

1、采购模式

公司在采购上实行供应链管理，建立了完整的供应管理体系以及合格的采购、检验制度，并大力推行采购信息化。采购信息化平台，对于常规、通用性高的物料主要采用“寄售模式”，即当公司使用采购方的物料之后才确认采购过程的完成，可以大幅降低采购库存成本、减少资金占用，并且对于合意的库存水平进行更为精确化的计量与管理。报告期内，公司为应对复杂多变的国际形势加大了芯片等重要原材料的战略备货计划，能更好地保障公司生产过程的完整性和及时性，同时向苏州吾爱易达物联网有限公司增资，此举能更好的发挥产业链的协同效应，降低芯片模组的采购成本，更好的实现产品和技术的迭代创新。公司与供应商之间建立了稳定、高效的合作关系，根据市场供应情况适时调整库存，有效保证公司原材料的及时且优质供应，并能够平滑采购成本。通过实施市场价格跟踪及分析，确保采购物资综合性价比达到最优。在采购质量的控制方面，公司对供应商提供产品的价格、质量、交货时间以及管理能力等多项指标进行综合评估，建立详细的供方档案并持续进行考核，根据考核结果动态调整采购量。

2、生产模式

公司原先采取的是“订单+备货”的生产模式，保障市场供应，维持合理库存。但近年来为提高生产效率，公司逐渐转向“精益生产模式”，本工序只有在下道工序有需求时才进行生产，工序和工序之间形成一环一环的衔接，相互制约与平衡，目标是为了追求零库存和对订单的快速反应。公司掌握超声波水表、NB-IoT物联网水表等多种智能水表的核心生产技术，能够及时满足市场对于不同种类水表的需求。根据水表市场需求情况，结合生产运营情况，公司科学有效地制定生产计划，确保生产运行管理有序、高效。对于批量式的通用型水表产品，公司依据往年的销售情况，同时紧跟市场需求开展预测，设置库存上下限。生产部门根据销售、库存情况组织生产，使库存维持在设定的范围之内；对于个性化、小规模等对公司生产流程的灵活性要求更高的订单，公司及时根据客户需求制定相关技术材料并组织生产，从而实现高毛利。

3、销售模式

根据客户是否为最终用户，公司的销售模式分为直销和经销，直销占据公司约70%的销售份额。直销模式下，公司已实现覆盖东北、华东、华北、华南、华中、西南、西北七个大区的全国性营销服务网络，其中华东和华北是公司的主要服务地区。公司在11个中心区位城市设立了营销办事处，同时在北京、苏州等地设立了营销子公司，方便更好的拓展市场。报告期内，公司与山西万家寨水控装备制造有限公司及北京汇天运维技术服务有限责任公司、北京众诚安信环境科技中心分别成立合资公司，更加有利于与大型水务集团公司建立长期合作关系，借助合作方的影响力开拓周边和区域市场。公司的下游客户主要可以分为水务公司和房地产企业两大类型，其中水务公司是公司的主要客户，其信用资质也较好。同时，公司还面向工矿企业以及其他水表生产企业等，致力于搭建与客户一对一的交流平台，及时且深入了解市场动态，围绕客户需求提供最优解决方案。

4、售后服务模式

公司售后服务工作采用总部统一管理，并在不同片区设立了售后办事处，派有售后常驻技术工程师，专职负责售后服务工作。公司的售后服务体系主要包括以下四个方面：（1）完善的服务网络。公司专设客户服务部，配备充足服务人员，针对客户实际情况，实行客户服务本地化，实现点对点的服务；（2）快速响应机制。开通客户服务热线及专门的线上联系渠道，公司的售后服务采用24小时服务响应机制，在接到客户需求第一时间响应及提供现场解决方案；（3）专业服务支持。为客户免费提供系统化产品培训，对水表调试、安装进行免费技术指导与培训，在产品使用期间，帮助客户解决遇到的各种故障问题；（4）科学的跟踪机制。建立客户产品使用跟踪档案，每月定期回访（电话或现场）及时了解问题、解决问题。若客户需要，对水表的检测、使用，技术人员上门进行免费培训、指导，同时欢迎用户派人来公司交流学习，进行定制化的服务。售后服务完成后公司会在一个工作日内电话回访客户，请客户对本次售后服务的响应速度、服务技能、服务态度、服务效率等进行评判，以利及时改进、提高客户满意度。

（四）公司产品的市场地位

公司产品主要是水表和水务管理软件。水表涵盖了机械水表和智能水表两大类，产品直径从15mm-300mm包括不同类型的大表（40mm以上）和小表（40mm以下）。机械水表按测量原理可以分为速度式和容积式水表两种类型，智能水表包括NB-IoT物联网水表、超声波水表、电磁水表、无线远传LoRa水表、智能卡式水表、光电直读水表等多种类型，能够满足客户不同种类的需求。2020年，公司产品的总体市场占有率约为10%，充分反映了公司产品的市场竞争力；公司控股子公司四川国德自主研发设计的智慧水务管理系统和云智联平台，是公司主要的智慧水务产品，上述产品现已覆盖用水用户5000万+，服务超过300+水务公司。云智联平台可以有效兼容不同类型、厂商、协议的各款水表，有效打通数据和系统孤岛，帮助水司实现生产调度（分区计量、二次供水、水厂工艺实时监测）、客服营销（智能抄表和收费系统）以及运营管理（GIS系统、外勤系统、工程管理）三大功能。此外，公司的创新产品--不锈钢水表，能够有效地避免对水质的二次污染，并且可循环利用，同时水表表壳采用锻压拉伸和焊接法，相对于铸造更加节能环保。

（五）主要的业绩驱动因素

报告期内，由于国家推进新型城镇化、智慧城市与节水城市建设，实施阶梯水价、加强民用“三表”管理以及加快5G、物联网等新型基础设施建设与应用等多重政策叠加，推动了行业智能水表需求快速增长。报告期内，公司积极把握移动互联网及NB-IoT窄带物联网的发展机遇，充分利用在行业内率先研发、生产、销售NB-IoT物联网水表的先发优势和大规模商用的示范效应，大力拓展NB-IoT物联网水表的应用，促进了公司业绩增长。

报告期内，公司立足于水务行业发展需求，持续加大研发投入，不断完善智慧水务管理系统与平台功能，进一步提升智慧水务产品的技术含量和附加值。与此同时，以“杭州水务控股集团智慧水务项目”为典型示范案例，加大宣传推广力度，积极推进智慧水务项目的实施，在协助水务公司规范内部管理、提升企业经济效益的同时，突出和显现社会效益。报告期内，公司智慧水务管理软件的业务收入稳步增长，形成了良好发展态势。

二、报告期内公司所处行业情况

公司以科学用水、健康饮水为使命，主营业务涉及水计量、水运营、智慧水务云平台建设与大数据增值服务等，与智慧城市建设和城乡居民生活息息相关。随着国家工业化、城镇化、信息化进程的不断推进和物联网、大数据、云计算等新一代信息技术的不断发展，以及国家关于推进智慧水务、建设节水社会、城乡供水一体化等一系列涉水新政的出台，势必加快和促进行业的发展。

（一）行业基本情况

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2017年修订)，公司属于“C78仪器仪表及文化办公用机械制造业”下的“C7801通用仪器仪表制造业”。根据国家统计局《国民经济行业分类代码 (GB/T 4754-2017)》，公司所属行业为仪器仪表制造业 (C40) 下的供应用仪器仪表制造业 (C4016)。

公司所处的水表制造行业位于产业链的中游位置，其上游是原材料企业，主要包括金属材料、通讯模组和电子元器件，下游客户主要包括水务公司、房地产和工矿企业。国内的水务公司较为分散 (3000多家)，分布在全国各个市、区、县且都是自主管理，但近年来各省份集团水务公司兼并重组以求做大做强，行业集中度不断提高渐成趋势。

近年来，由于国家多项利好政策的出台，我国水表行业正在逐渐向着智能水表及其应用系统方面调整与转型。智能水表与传统机械水表相比具有数据实时传输和远程控制等特点，改变了传统的人工上门抄表方式，可实行远程抄表、网上缴费，市场需求旺盛。尤其是在工信部2017年发布《关于全面推进移动物联网 (NB-IoT) 建设发展的通知》后，NB-IoT网络已由广覆盖走向深度覆盖，为行业发展创造了更为有利的市场环境。而基于物联网、云计算、大数据挖掘等技术的智慧水务管理系统，整合智能数据终端和移动互联网，将NB-IoT无线物联网水表接入平台软件，实现了水表集抄、在线监控、大数据分析、水务信息化应用等功能，以更加精细、智慧和动态的方式帮助水务公司进行管理和运维，打通信息孤岛，减少管网漏损，降低产销差率，为全面提升水务管理水平、保证供水系统安全及可靠运行提供坚强支撑。

随着水表行业向智能水表及应用系统方面调整与转型，对水表企业跨行业知识积累、多学科交叉应用及产品研发能力、综合采购能力等方面均提出了更高的要求，行业技术壁垒和服务壁垒迅速提升。同时由于智能水表较传统机械水表对安装调试、后续维护能力的要求更加严格，因此不具备这样综合能力的大部分中小水表企业有可能加速被市场淘汰，而具有长期计量技术积累、研发能力与服务能力强劲的优势企业则有可能快速发展壮大，行业集中度将有望进一步提高。另外，原先以生产电子电路、嵌入式系统、通信与软件等产品的行业外企业，利用自身独特优势，转型从事智能水表电子模块生产、软件开发乃至智能水表整机及水务应用系统开发等业务，参与水表行业市场竞争，这对改变行业竞争格局、提升水表技术含量、加速产品结构调整与企业转型升级、更好服务于我国水计量与水务领域，也将起到很好的推动与促进作用。

（二）行业的发展阶段和周期性特点

按照产品的渗透率的高低可以将行业的发展阶段划分为导入期、成长期、成熟期和衰退期。导入期的行业成长潜力大，但风险高；成长期的行业已经形成稳定可行的商业模式，并且已经初具规模，具备竞争优势的公司开始形成清晰的竞争壁垒；成熟期行业的产品和服务标准化程度极高，规模优势和成本控制成为核心竞争点，行业龙头的地位日益稳固；衰退期行业的产品和服务面临替代品的威胁，行业面临衰退的压力。2020年我国城镇地区自来水已经基本普及，农村地区自来水普及率为83%，根据《“十四五”水安全保障规划》，2025年农村饮用水普及率预计达到88%以上。另据行业统计数据，2020年我国水表销售额增长率约为8%，水表销售台数的增长率约为1%，智能水表占水表总销量的比例以及智能水表的总体覆盖率约为30%。综合以上行业发展的基本情况来看，水表行业已经进入成长后期，行业整体增速较前期相对放缓，同时日趋激烈的市场竞争环境也导致产品价格和毛利率水平出现一定程度下降，但智能水表的需求仍然旺盛，智慧水务管理系统的推广应用仍然处于快速增长时期，从而推动行业内优势企业的业绩增长。

据行业统计数据，2020年水表行业整体销量约为7200万台，其中房地产所贡献的新增需求约为800万台，销售数量占比为11.1%；城乡供水一体化改造贡献的补充需求约为1800万台，补充需求占比为25%；定期更换需求约为4600万台，占比为63.9%。根据《冷水表检定规程》的规定，标称口径25mm及以下的水表使用期限一般不超过6年，因此更换需求在一定程度上会相对稳定；城乡供水一体化改造，主要受政策推进和水务公司自身营运状况的影响，对水表的需求存在较大的不确定性；水表新增需求受地产销售、竣工的影响相对较大，具有一定的周期性。但总体而言，水表行业的周期性相对较弱，若房地产超预期下行对水表行业整体的影响也较小。

（三）公司所处的行业地位

公司是国内最早专业从事水表研发、生产、销售的企业之一，产品品种全，市场规模大，综合实力强，品牌知名度高，具有较高的行业地位和市场地位。

公司是“国家高新技术企业”、“国家技术创新示范企业”，设立了博士后科研工作站和院士专家科技服务站，公司技术中心被认定为国家认定企业技术中心。截止本报告期末，公司共计拥有有效专利360项（其中甬岭水表74项、爱水科技4项），其中发明专利31项（其中甬岭水表11项、爱水科技1项），拥有软件著作权334项（其中三川国德44项、甬岭水表10项），能够引领行业技术进步，具有较强的技术创新能力和市场竞争力。

（四）新的产业政策对行业的影响

2022年1月11日，国家发改委、水利部印发了《“十四五”水安全保障规划》。《规划》是国家“十四五”规划体系的重要组成部分，是国家层面首次编制实施的水安全保障五年规划，是“十四五”时期水安全保障工作的重要依据。《规划》中重点任务与水表行业相关的主要包括以下几点：

序号	规划的要点	对水表行业的影响
1	实施国家节水行动，强化水资源刚性约束。按照“严管控、	我国目前管网漏损率约为20%，距离国家节水行动的10%的

	抓重点、建机制”的思路，实施国家节水行动方案，推动水资源利用方式进一步向节约集约转变，加快形成节水型生产、生活方式和消费模式。	目标尚有一段距离。而降低管网漏损率的方式包括通过智能水表的DMA分区计量+智慧水务管理系统对于爆管风险进行及时预警与锁定。
2	加强农业农村水利建设，提高乡村振兴水利保障能力。按照“保底线、提效能、促振兴”的思路，加大农业农村水利基础设施建设力度，重点向国家乡村振兴重点帮扶县、革命老区、民族地区等特殊类型地区倾斜，实现巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接，提高乡村振兴水利保障水平。	2020年我国农村地区自来水普及率83%，2025年预计达到88%，2020年存量水表约为3.7亿台，若农村地区按照一户一表，预计城乡一体化改造过程中对水表的需求约为8000万台。
3	加强智慧水利建设，提升数字化网络化智能化水平。按照“强感知、增智慧、促应用”的思路，加强水安全感知能力建设，畅通水利信息网，强化水利网络安全保障，推进水利工程智能化改造，加快水利数字化转型，构建数字化、网络化、智能化的智慧水利体系。	智能水表是智慧城市、智慧水利建设的基础设施，2020年水表整体销售数量约为7200万台，智能水表约为2200万台，占比约为30%。智能水表的单价在280~320元，机械水表的单价在50~60元，若智能水表当年销量占比能提高5%，则对应当年水表整体销售额将增加8~9亿元。

2021年8月，国家发改委、住建部出台了《城镇供水价格管理办法》和《城镇供水定价成本监审办法》，其目的是为了加快建立健全以“准许成本加合理收益”(即核定供水企业供水业务的准许收入，再以准许收入为基础分类核定用户用水价格)为核心的定价机制，提升城镇供水价格监管的科学化、精细化、规范化水平，促进行业高质量发展。修订后的两个《办法》坚持问题导向，坚持激励和约束并重，建立了促进供水企业降本增效的激励约束机制，主要包括以下两个方面：在人工成本考核方面，设立了供水企业职工人数定员上限—各地区按15人/万立方米(日生产能力)为定员参考上限，结合实际制定当地城镇供水行业职工人数定员上限标准。在管网漏损考核方面，设定了管网漏损率控制标准。供水企业超出规定标准的部分，不得计入供水定价成本；低于规定标准的，按规定标准计算。这些举措有利于激励供水企业精简人员，降低管网漏损率，挖掘潜力，加强成本控制，提高生产经营效率和市场竞争力，推动行业高质量发展。此外，《城镇供水价格管理办法》中还鼓励各地应当积极推进城镇供水“一户一表”改造，具备条件的应当安装智能水表，为全面实施居民生活用水阶梯水价及非居民用水超定额累进加价制度创造条件。从上述政策措施中可以看出，政策鼓励和引导的方向是行业智能化的发展和管网漏损率的控制。从目前的情况看，行业内降低管网漏损率行之有效的方法是通过智能水表的DMA分区计量+智慧水务管理系统对于爆管风险进行及时预警解决，因此两个《办法》对于水表行业长期健康的发展奠定了坚实的基础。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要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

追溯调整或重述原因

同一控制下企业合并

单位：元

	2021 年末	2020 年末		本年末比上年末增减	2019 年末	
		调整前	调整后		调整后	调整前
总资产	2,464,659,512.52	2,361,810,449.65	2,385,086,219.36	3.34%	2,188,589,390.90	2,204,862,978.96
归属于上市公司股东的净资产	2,047,957,414.50	1,938,507,238.86	1,944,643,346.81	5.31%	1,768,216,645.96	1,772,604,247.18
	2021 年	2020 年		本年比上年增减	2019 年	
		调整前	调整后		调整后	调整前
营业收入	936,939,518.55	938,315,740.64	959,947,244.22	-2.40%	987,501,235.07	1,003,627,807.30
归属于上市公司股东的净利润	189,301,310.10	212,725,245.54	214,711,843.81	-11.83%	191,353,024.63	192,600,622.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	173,227,423.64	193,448,731.20	195,432,255.39	-11.36%	170,189,749.55	171,432,535.19
经营活动产生的现金流量净额	83,874,239.21	52,379,051.59	58,369,673.62	43.69%	16,034,027.61	14,978,862.24

额						
基本每股收益（元/股）	0.1820	0.2045	0.2064	-11.82%	0.1840	0.1852
稀释每股收益（元/股）	0.1820	0.2045	0.2064	-11.82%	0.1840	0.1852
加权平均净资产收益率	9.53%	11.53%	11.60%	-2.07%	11.39%	11.46%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	165,126,256.96	238,835,585.48	233,536,717.34	299,440,958.77
归属于上市公司股东的净利润	33,831,210.06	49,884,472.98	50,626,013.07	54,959,613.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	31,932,938.49	45,183,262.10	46,823,718.67	49,287,504.38
经营活动产生的现金流量净额	-10,674,361.50	-16,900,744.29	-16,994,913.67	128,444,568.67

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	39,940	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	38,810	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
江西三川集团有限公司	境内非国有法人	40.84%	424,744,566				
王锋	境内自然人	4.77%	49,646,000				
童保华	境内自然人	3.00%	31,244,133	23,433,100			
夏崇云	境内自然人	0.77%	7,999,959	0			
李强祖	境内自然人	0.62%	6,497,253	4,872,940			
朱伟	境内自然人	0.58%	5,998,198	0			
管红峰	境内自然人	0.54%	5,600,060	0			
李建林	境内自然人	0.45%	4,650,000	3,487,500			
徐勇	境内自然人	0.41%	4,234,650				
罗安保	境内自然人	0.37%	3,820,615				
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，李强祖系江西三川集团有限公司实际控制人李建林之子，李建林、李强祖与三川集团为一致行动人，除此之外公司未知其他股东间是否存在关联关系，也未知其是否属于上市公司持股变动信息披露管理办法中规定的一致行动人。						

公司是否具有表决权差异安排

□ 适用 √ 不适用

(2) 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

无