

证券代码: 300066

证券简称: 三川股份

公告编号: 2012-013

江西三川水表股份有限公司 2011 年年度报告摘要

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于证监会指定信息披露网站。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经深圳市鹏城会计师事务所审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人童保华、主管会计工作负责人童为民及会计机构负责人(会计主管人员)童为民声明：保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	三川股份
股票代码	300066
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	倪国强	黄承明
联系地址	江西省鹰潭市工业园区	江西省鹰潭市工业园区
电话	0701-6318013	0701-6318005
传真	0701-6318013	0701-6318005
电子信箱	ytngq@yahoo.cn	huang2008cm@163.com

§ 3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位: 元

	2011 年	2010 年	本年比上年增减 (%)	2009 年
--	--------	--------	-------------	--------

营业总收入（元）	463,695,064.13	381,313,651.62	21.60%	311,485,204.62
营业利润（元）	73,355,359.84	56,366,651.01	30.14%	63,274,329.00
利润总额（元）	75,996,854.25	79,769,134.28	-4.73%	72,998,776.07
归属于上市公司股东的净利润（元）	62,594,037.20	66,012,568.21	-5.18%	60,865,325.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	60,016,846.22	53,396,893.68	12.40%	54,766,137.56
经营活动产生的现金流量净额（元）	20,225,555.58	17,755,598.52	13.91%	78,015,004.20
	2011 年末	2010 年末	本年末比上年末增减（%）	2009 年末
资产总额（元）	1,060,449,634.97	923,727,400.01	14.80%	261,210,221.06
负债总额（元）	136,971,293.20	75,416,912.22	81.62%	79,285,711.58
归属于上市公司股东的所有者权益（元）	876,017,323.45	834,223,286.25	5.01%	173,593,428.04
总股本（股）	104,000,000.00	52,000,000.00	100.00%	39,000,000.00

3.2 主要财务指标

	2011 年	2010 年	本年比上年增减（%）	2009 年
基本每股收益（元/股）	0.60	0.68	-11.76%	0.80
稀释每股收益（元/股）	0.60	0.68	-11.76%	0.80
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.58	0.55	5.45%	0.72
加权平均净资产收益率（%）	7.35%	10.05%	-2.70%	38.79%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	7.05%	8.13%	-1.08%	34.90%
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.19	0.34	-44.12%	2.00
	2011 年末	2010 年末	本年末比上年末增减（%）	2009 年末
归属于上市公司股东的每股净资产（元/股）	8.42	16.04	-47.51%	4.45
资产负债率（%）	12.92%	8.16%	4.76%	30.35%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位：元

非经常性损益项目	2011 年金额	2010 年金额	2009 年金额
非流动资产处置损益	808,957.39	0.00	6,008,025.13
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	2,286,632.00	16,101,351.24	1,277,000.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-67,600.00	-78,484.73	-15,745.18
少数股东权益影响额	2,550.00	-666,607.00	4,500.00

所得税影响额	-453,348.41	-2,740,584.98	-1,174,591.99
合计	2,577,190.98	12,615,674.53	6,099,187.96

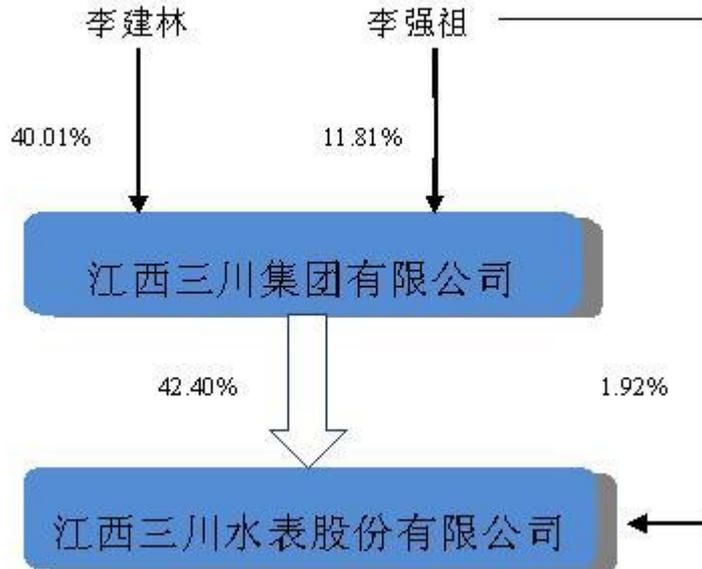
§ 4 股东持股情况和控制框图

4.1 前 10 名股东、前 10 名无限售条件股东持股情况表

单位：股

2011 年末股东总数	8,854	本年度报告公布日前一个月末股东总数	7,713		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
江西三川集团有限公司	境内非国有法人	42.40%	44,100,000	44,100,000	0
童保华	境内自然人	5.86%	6,090,000	6,090,000	0
全国社会保障基金理事会	国有法人	2.50%	2,600,000	2,600,000	0
刘赞	境内自然人	1.92%	2,000,000		0
李强祖	境内自然人	1.92%	2,000,000	2,000,000	0
孔华卿	境内自然人	1.73%	1,800,000	1,800,000	0
罗安保	境内自然人	1.54%	1,600,000	1,600,000	0
周松文	境内自然人	1.46%	1,523,349		0
国信弘盛投资有限公司	国有法人	1.35%	1,400,000	1,400,000	0
任爱云	境内自然人	1.33%	1,380,000		0
前 10 名无限售条件股东持股情况					
股东名称	持有无限售条件股份数量		股份种类		
刘赞	2,000,000		人民币普通股		
周松文	1,523,349		人民币普通股		
任爱云	1,380,000		人民币普通股		
蔡兰儒	1,288,900		人民币普通股		
谢华	1,092,000		人民币普通股		
黄海鱼	1,036,513		人民币普通股		
北京国际信托有限公司－云程泰资本增值集合资金信托计划	758,535		人民币普通股		
北京国际信托有限公司－云程泰（二期）	757,526		人民币普通股		
兴业国际信托有限公司－云程泰 3 期证券投资集合资金信托计划	660,000		人民币普通股		
彭萍嫦	6,234,000		人民币普通股		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前 10 名无限售条件股东中,公司未知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。				

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§ 5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

一、报告期内经营情况的回顾

(一) 报告期内总体经营情况

2011 年国家实施了较为严厉的房地产宏观调控，水表行业不可避免地受到了较大影响。公司董事会面对严峻的市场形势，冷静分析、沉着应对，始终坚持务实、创变的企业精神，积极发挥公司优势，在危机中不断寻找发展机会，紧抓产品和市场两个抓手，抓研发、促新品，抓市场、保增长，立足内涵式发展；同时积极走合作道路，实现资源合理配置，通过强强联合，达到优势互补，不断扩大规模；在渠道建设方面，精耕细作，保存量、促增长，同时不断引入管材、阀门等水工产品、积极拓展产品结构，以谋求形成内涵与外延发展并举、水表与水工产品共进的快速发展局面。

生产经营方面，2011 年度公司水表产品销量较上年增长 22%，实现主营业务收入 46,369.51 万元，同比增长 21.6%，营业利润 7,335.54 万元，同比增长 30.14%，归属于上市公司股东的净利润 6,259.40 万元，同比下降 5.18%，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长 12.40%。

技术研发方面，公司坚定以研发创新为本，报告期内公司与龙芯中科技术有限公司(以下简称“龙芯中科”)签订了《战略

合作协议》，就合作开发和应用基于龙芯处理器的流体计（测）量芯片和相应产品建立战略合作关系，以共同推动中国本土流体计（测）量芯片的自主研发创新，并努力使之在技术上达到国际一流和国内领先水平，最终促进中国在流体计（测）量领域的智能化和信息化更好更快的发展。与此同时，公司与龙芯中科签订《技术开发合同》，投入 940 万元委托龙芯中科研究开发“水气热计（测）量通用芯片设计及产品化项目”。此外，报告期内公司技术中心在对不锈钢水表、热量表、光电直读式智能表等产品及其系列化的研发上也在不断投入和深入。

合作发展方面，报告期内，公司投入 7650 万元收购了温岭甬岭水表有限公司（以下简称“甬岭水表”）51%的股权，实现了对甬岭水表的控制。甬岭水表地处台州，与宁波相邻，作为我国水工行业的主要生产基地之一，该地区属水工产业聚集区，有着较好的产业集群，“甬岭”品牌有一定的知名度，其海外销售网络较为完善，在出口规模上有较大优势。本公司收购甬岭水表后可以充分利用其国外销售网络，扩大出口份额，专业化做出口业务，从而形成公司出口基地。至此，公司已经完成山东与江西南北两大国内生产基地及浙江出口基地的战略规划布局。

报告期内，公司与沈阳水务集团有限公司多次洽谈，拟共同出资设立沈阳三川水务管阀有限公司（筹，以下简称“沈阳三川”），投资双方已于 2012 年 1 月 9 日签订《投资协议书》。拟定经营范围：PE、PPR 等塑料管材、管件的生产加工及销售；各种阀门的生产加工及销售；污水处理设备、供排水设备、水暖器材及配件的销售（以工商行政管理部门核定为准）。本次公司投资设立沈阳三川，旨在利用三川的品牌优势和沈阳水务集团有限公司的市场影响力，创新营销模式和发展思路，进一步稳固沈阳水务集团有限公司的水工产品业务，并带动东北三省水务产业市场。

市场营销方面，充分调动和发挥业务人员的积极性、主动性，快速建立和完善并不断拓展营销模式和市场渠道是公司发展的重中之重。报告期内，公司面对复杂多变的市场形势，通过对市场的不断调研和审慎分析及时对营销策略进行了调整，使之不断适应市场的变化，保证公司经营的发展。同时，公司已引入在市场营销及企业战略策划方面经验丰富、成绩斐然的管理咨询公司作为合作伙伴，着眼于公司战略目标研究与务实创新，并共同研究、制定及完善适应于公司发展战略的行之有效的营销战略和营销模式，以保证和促进公司战略目标的更好实现。

(二)公司首次公开发行时招股说明书中披露的发展战略和经营计划在报告期内的实施情况

公司首次公开发行时招股说明书中披露的未来三年的总体发展战略为：1、实现一个目标：根据社会发展的需要和国家产业政策，以发展环保型水表和智能型水表为中心加大技术创新力度，研发洁净输水管网智能化管理系统，提升企业的整体技术水平，成为国内外流（热）量计量仪表及环保型输水管网的系统服务商，能够引领和推动行业技术创新发展的创新先导型企业。2、完成一个转变：实现从单纯的水表生产供应商向环保型输水管网的系统服务商的服务模式转变。3、集中发展三大产品：采用专业化竞争战略，集中发展节水型水表、智能型水表和大口径流量表，将这三大类产品作为技术创新、市场营销和知识产权保护的重点。4、实施三项创新：公司应以特色化做专、专业化做强、精细化做深为总体战略方针，从研发管理、营销管理和基础管理等方面进行系统变革与创新，以支持公司战略目标的实现。

报告期内，公司环保型不锈钢水表已经批量投放市场，并获得了市场的赞誉，公司正积极持续加强该类水表的智能化、系列化的研发，同时新的不锈钢水表规模化生产项目也已经开工建设；抓住北方城市供热改革的契机，组建了专门机构开发适应市场需求的热量表，目前小口径超声波热量表已成功投放市场，大口径热量表开发力争在 2012 年度完成，形成热量表的

系列化；通过与“中国软件行业百强企业”青岛积成电子有限公司的合作，加快抄表智能终端、抄表收费软件系统的研发，积极开发适合公用事业行业（尤其是水务行业）生产、运营等软硬件在内的智能化综合系统，力争成为水务行业智能化整体解决方案的领先企业。公司与德国埃爾斯特亞洲有限公司合作設立的中外合資企業“江西三川埃爾斯特水錶有限公司”，報告期內已正式設立，具有先進技術、量程寬、始動流量小、計量精度高特征的大口徑水錶已經試制成功並逐步投放市場，增強了公司在大口徑水錶領域的技術實力，推進了國內工業水錶的技術進步。在集中發展產品方面，公司開發了節水錶精品一代、精品二代，整體提高了節水錶的外觀與性能，取得了滿意的市場表現；公司開發的光電直讀智能水錶，因其具有技術先進、性能穩定等多種優勢，報告期內已經成為市場主流，銷量大幅增長。此外，報告期內公司在研發管理、營銷管理以及基礎管理方面也進行了持續的改進、加強與完善，緊緊圍繞戰略方針目標，夯實基礎，不斷進取。

公司首次公開發行時招股說明書中披露的階段性目標：第一階段（2009—2010 年）：技術創新能力建設和快速發展啟動階段。在此階段要实现的主要目标是：(1)完成技术中心建设；(2)开始进行不会产生二次污染的环保型水表、管道及阀门的产品研制和材料研究；(3)培养人才，锻炼队伍；(4)建成以上海、西安、郑州、广州、哈尔滨、昆明为区域核心的六大专营店（销售分公司），将原有单点联系式营销网络改造成六大区域集团营销式现代化全国销售网络；(5)完成智能型水表生产线技术改造；(6)完成与山东合资的水表企业的节水型水表生产线建设。

第二階段（2010—2011 年）：生產能力和技術創新能力上台阶，形成竞争的强势地位。在此階段要实现的主要目标是：(1)技术中心人财物全部到位；(2)以技术中心为平台，开展产学研合作；(3)不会产生二次污染的环保型水表、管道及阀门的产品研制和材料研究取得较大进展，开始进行批量试产和试销；(4)完成进行拥有远传、实时控制、自动修正、冷热水通用功能，计量等级在 C 级以上的全电子水表开发工作，开始进行批量试产和试销；(5)六大区域集团营销式现代化全国销售网络开始发挥作用；(6)年产 200 万台智能型水表生产线投产；(7)工业水表形成产能；(8)与山东合资的水表企业的节水型水表生产线开始进行规模化生产。

截止报告期末未完成的目標有：（1）技術中心建設項目，因項目實施地點發生變更，項目正在實施過程中，預計 2012 年項目建成；（2）六大區域的銷售網絡的建設，因市場的變化，以及全面鋪開營銷網絡建設是一個龐大的系統工程，需要綜合人力、物力、管理以及項目建設等諸多方面的力量，全面開花難免顧此失彼，得不償失，對此公司採取了較為穩健的建設步驟，集中現有力量，重點建設成熟項目，取得成功經驗後再迅速全面建設實施，力爭用好項目建設資金，早日完善營銷網絡，實現公司的穩健發展。（3）全電子水錶因技術难度大，本着精益求精的態度，公司進行了大量的前期技術及方案調研，截止報告期末公司已完成技術路線確定，預計到 2012 年完成設計目標。

二、公司未来发展展望

（一）公司所处行业的发展趋势

1、宏观经济层面对公司所处行业的影响

2010 年 10 月 18 日中国共产党第十七届中央委员会第五次全体会议通过了《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》（以下简称“十二五规划”）。规划明确强调在十二五期间：

1) 推进农业现代化, 加快社会主义新农村建设, 加强农村基础设施建设和公共服务, 加强农村饮水安全工程、公路、沼气建设。

2) 促进区域协调发展, 积极稳妥推进城镇化, 加强城镇化管理。把符合落户条件的农业转移人口逐步转为城镇居民作为推进城镇化的重要任务。

3) 加快住房信息系统建设, 完善符合国情的住房体制机制和政策体系, 合理引导住房需求。强化各级政府职责, 加大保障性安居工程建设力度, 加快棚户区改造, 发展公共租赁住房, 增加中低收入居民住房供给。

2012 年 3 月第十一届全国人民代表大会第五次会议审议通过的《政府工作报告》在关于 2012 年度的工作部署中指出:

“优化财政支出结构、突出重点, 更加注重向民生领域倾斜, 加大对教育、文化、医疗卫生、就业、社会保障、保障性安居工程等方面的投入。更加注重加强薄弱环节, 加大对“三农”、欠发达地区、科技创新和节能环保、水利、地质找矿等的支持。”

“继续推进保障性安居工程建设, 在确保质量的前提下, 基本建成 500 万套, 新开工 700 万套以上。抓紧完善保障性住房建设、分配、管理、退出等制度。采取有效措施, 增加普通商品住房供给。”

“促进产业结构优化升级。推动战略性新兴产业健康发展。发展新一代信息技术, 加强网络基础设施建设, 推动三网融合取得实质性进展。”

建设部、发改委、财政部、国家质检总局联合发布的《关于进一步推进供热计量改革工作的意见》(建城[2010]14 号)规定, 从 2010 年开始, 北方采暖地区新竣工建筑及完成供热计量改造的既有居住建筑, 取消以面积计价收费方式, 实行按用热量计价收费方式。用两年时间, 既有大型公共建筑全部完成供热计量改造并实行按用热量计价收费。“十二五”期间北方采暖地区地级以上城市达到节能 50% 强制性标准的既有建筑基本完成供热计量改造, 实现按用热量计价收费。

随着农村饮水安全工程建设的逐步实施, 城镇化进程步伐的不断加快, 保障性安居工程建设投入的不断加大, 以及供热计量改革工作的快速推进, 对公司所处行业的发展已经产生并将继续产生积极影响。另外, 随着国际金融危机的逐渐缓和, 国际经济环境逐步回暖, 水表出口市场需求旺盛, 给水表行业也带来了更大的发展空间。

2、行业自身的发展趋势

水是生命之源, 城市命脉。然而, 全国 600 多个城市中, 有 400 多个城市供水不足, 其中严重缺水的城市有 110 个。据统计, 我国城市年缺水总量达 60 亿立方米, 每年因缺水造成的直接经济损失达 2, 000 亿元。节水, 已不仅仅是一句口号, 而成为全民聚焦的大问题。

国务院批转发展改革委《关于 2010 年深化经济体制改革重点工作意见的通知》中明确指出, 将稳步推进水价改革, 在有条件的地区实行居民用水阶梯价格制度。

2012 年 1 月, 国务院出台《关于实行最严格水资源管理制度的意见》, 确立将水资源开发应用、节约和维护的主要指标归入经济社会综合评价体系, 全面增强节约用水管理, 强化用水定额管理, 加快推进节水技术改造, 把节约用水贯穿于经济社会开展和大众生活消费全过程, 以促进水资源合理开发应用和节约维护, 保证经济社会持续开展。

综合以上国情和政策导向，水表行业正朝着两个非常明确的方向发展：一是提高水表计量精度等级；二是改善水表抄读方法，向着信息化、数字化和自动化发展。

我国发展仍处于重要战略机遇期，在较长时期内继续保持经济平稳较快发展具备不少有利条件。工业化、城镇化和农业现代化快速推进，消费结构和产业结构升级，蕴藏着巨大的需求潜力，节水型水表、智能化水表、热量表以及相关水工产品具有非常广阔的市场前景。

（二）公司的主要优势和困难

1、主要优势

1）、公司具有鲜明的技术创新特色，在行业内具有技术优势

公司技术创新力求先进性、实用性，形成了五大特色：(1)围绕重点产品集中科技力量进行创新；(2)注重支柱产品的知识产权保护，力求形成支柱产品的集群技术优势；(3)注重将支柱产品上的技术创新成果转化为先进的技术标准，将技术上的集群优势转化为支柱产品的质量和性能优势；(4)注重规模生产中的制造工艺创新，在保证产品性能的基础上打造主导产品的低成本优势；(5)参照国外先进技术标准制订企业标准。

公司是国家高新技术企业，拥有 27 项专利，其中 2 项是发明专利，是我国水表行业内技术领先的企业。公司主要产品节水型水表、智能卡式水表等产品及滴水计量级智能型水表成套技术分别在 2007 年 1 月 9 日、2008 年 7 月 7 日通过了江西省科技厅新产品新技术鉴定及科学技术成果鉴定。其中公司核心技术“D”D 滴水计量级智能型水表成套技术鉴定结论为“其技术水平在国内同行业中处于领先地位，达到国际先进水平”。2011 年度公司光电直读远传水表经江西省科技厅组织的科技成果鉴定，达到国内领先水平；单流束水表经鹰潭市科技局组织的科技成果鉴定，达到国内领先水平。

2011 年，公司荣获鹰潭市企业进步奖，鹰潭市科技创新优秀企业，鹰潭市工业发展企业进步奖等奖励和荣誉称号。

2）、健全有效的销售服务网络优势

公司在全国范围内建成了产品销售服务网络，建立了销售服务网点 100 多个，能够为客户解决售前、售中、售后服务，为客户提供一站式的便捷服务，使用户放心使用三川牌系列产品。客户范围覆盖全国 30 个省(市)和自治区，分布在全国 3,000 多个县级以上水司中的 1,300 多个，县级以上自来水公司客户覆盖率达到 40%以上，是全国水表行业中用户范围最广的销售服务网络。

3）、公司产品质量稳定、信誉良好，在市场上具有较高的知名度

公司建立了一套较为完善的质量体系，制定了健全的产品质量控制措施，严格执行岗位管理制度，所有产品均严格按照产品标准组织生产和验收。公司严格执行国家有关质量、计量法律法规，产品符合国家有关产品质量、标准和技术监督的要求。

公司产品 2004 年获国家免检称号，2005 年被评为建设部推广产品，2006 年获得中国名牌称号，2008 年三川牌商标被授予中国驰名商标。2011 年公司被评为江西省质量管理先进企业，三川牌水表荣获江西省名牌产品称号。一系列荣誉的取得大大增强了公司的美誉度。

4)、比较稳定、团结的管理团队

公司自成立以来，管理团队基本稳定，主要人员都有十年以上的合作经历，团队凝聚力强，专业结构搭配合理，既有技术专家，也有营销人才。整个团队具有敏锐的市场洞察能力、应变和创新能力。

5)、科学有效的创新激励机制

公司除制定绩效考核管理办法之外，还制定了以项目激励制度为核心的一系列的创新成果评定与奖励办法。科学有效的创新激励机制，使企业职工所实现的每一项创新都与职工的奖励与收入紧紧联系在一起，让每一位职工感觉到自己所从事的工作都与企业的发展息息相关，都可以成为自己进行创新、为公司发展做出贡献、实现自己个人价值的舞台，从而在很大程度上推动了企业的创新活动。

2、目前生产经营的主要困难

1) 吸引人才的地域劣势。公司总部设在地处中部地区的鹰潭市，与沿海地区大城市相比，对高素质人才缺乏足够的吸引力。

2) 国内宏观经济政策及形势的变化、经济增长出现下行势头、房地产市场的调控，这些因素导致市场需求有一定程度的下降，对公司产品的市场销售带来较大挑战。

3) 大宗商品价格的大幅振动、人力资源成本的上升对公司产品成本带来直接影响，虽然公司已采取了一系列有效措施来应对，但却不能完全回避。

(三) 公司发展的机遇和挑战

1、公司发展战略

公司的发展战略为：根据社会发展的需要和国家产业政策，以发展环保型水表和智能型水表为中心加大技术创新力度，研发纯净水输水管网智能化管理系统，提升企业的整体技术水平，成为国内外流（热）量计量仪表及环保型输水管网的系统服务商，能够引领和推动行业技术发展的创新先导型企业。

2、公司的经营目标

公司将围绕确立的发展战略，充分利用已有的核心竞争优势，紧紧抓住当前国内外水表行业快速增长的契机，夯实主业，延长产业链，加快资源与产业整合步伐，实现公司的健康、持续、快速发展。

随着募投项目的建成投产，公司将采用专业化竞争战略，集中发展节水型水表、智能型水表和大口径流量表，将这三类产品作为技术创新、市场营销和知识产权保护的重点，同时采取“分别对待，精耕细作”的竞争战略，即在已经具有明显竞争优势的节水型水表、智能型水表两大领域不断加强市场渗透、提高市场覆盖率，同时通过对现有节水型水表、智能型水表产品的结构优化、性能升级和产品系列化，提高对新的细分市场的适应性，强化在上述领域的竞争优势。而将目前尚不具备优势的大口径流量表作为技术创新和新产品开发的主攻方向，通过自主创新和引进消化国外先进技术相结合，形成公司大口径流量表特色技术，并在大口径流量表的某些应用领域取得领先地位和竞争优势，使大口径流量表发展成公司的又一个支柱产品。

为实现以上战略和目标，公司以特色化做专、专业化做强、精细化做深为总体战略方针，从研发管理、营销管理和基础管理等方面进行系统变革与创新，以支持公司战略目标的实现。

3、2012 年度经营计划

2012 年，面对国家房地产市场调控的不断深入，国际经济形势不稳定性、不确定性逐步发展，水表行业生产经营形势不容乐观。公司董事会审时度势，坚定信心，努力发掘和运用有利条件和积极因素，继续抓住和用好重要战略机遇期，推动公司各项业务平稳较快发展。

2012 年，公司将继续遵循以市场为导向，以市场营销和生产开发为依托，努力提高产品产量、质量与市场竞争力，稳步提高产品的市场占有率。同时，积极拓展管道、阀门等水工产品的销售，深挖渠道潜力，提高渠道效率，发挥渠道的外延功能，逐步实施由“小水表”向“大水工”的战略转型。

1) 进一步加强市场开拓力度，不断开拓和完善营销网络

以市场为中心，技术为支持，充分把握产业发展机遇，加强西安、郑州、南京、吉林、南宁等省会级营销服务网点建设，同时针对成熟市场力争在年内新增湖南、湖北等新的省级营销服务网点，加快网络布局，探索和开发新的营销渠道；同时，加强营销管理及营销模式优化，针对省级以上水司实施大客户战略，利用网络渠道不断拓展管道、阀门等水工产品的市场销售，通过改善服务、团队作战、快速反应等措施，稳步提升市场占有率和渗透率。

2) 以热量表、智能表、工业大表为主攻方向增强产品研发能力

2012 年公司继续将研发重点放在市场需求旺盛以及代表产品发展方向的热量表、智能表上，通过采用自主创新研究、合作研究等多种方式开展研究开发工作，形成产品的系列化。同时对现有产品不锈钢水表、节水精品表以及优质机芯等产品进行深层次开发，占领技术制高点，以确保公司走在行业前列，提升企业核心竞争力。在工业大表方面，利用与 Elster 公司合作的优势，加快技术引进消化速度和产品国产化改造进度，形成实际生产能力。在此基础上，充分利用资源整合、政策倾斜等手段和方法，努力将产品研发优势迅速转化为市场竞争优势。

3) 积极开拓国际市场

2012 年，公司一方面积极迎接挑战，在危机中创造机遇；另一方面积极将视野转向国际市场。年末岁初，公司海外市场的开拓已经取得积极进展，在巩固和发展现有海外市场的基础上，积极开拓中东、欧洲等海外新市场，以期取得国际市场的快速发展，形成公司经营业务的新的增长点。

4) 加快水工产业园的建设

公司水工产业园，集中了包括募集资金项目在内的智能表项目、不锈钢水表项目、工业大表项目、国家级技术中心及水表检测中心项目、超声波热量表项目以及配套的员工宿舍、职工食堂、员工活动中心等项目的建设。2012 年是公司水工产业园建设的关键年，要在精益求精的基础上加快进度，同时积极引进配套企业入驻，力争尽快将其建成功能齐全、配套完善、环境优美的水工产业聚群，以进一步提升公司形象，增强公司技术创新、产品升级、核心竞争能力，保障公司未来的持续发展。同时，通过上下游产业协助，带动本区域的高新技术产业化集群效应，提高区域竞争力，促进本地区水工产业的发展。

同时公司将加强募投项目的管理。在募投项目的实施过程中，严格按照证监会和深交所的有关规定，谨慎规范实施。通过募投项目的有效实施，丰富产品结构、扩大市场份额、提升技术水平，进一步提高公司的研发能力和市场抗风险能力。

（四）实施上述经营目标和未来发展战略所面临的风险因素

1) 受房地产行业景气变化影响的风险

公司从事水表的生产和销售，水表需求中 20% 以上是新建房屋带来的需求，中国的城镇化进程在加速，房地产行业处于持续的景气周期。但随着国家对房地产宏观调控政策的变化和房地产行业本身也存在的景气程度的变化，将会对公司的收入、利润等造成一定的影响。

为应对房地产宏观调控的影响，公司积极调整了产品结构，针对农村饮水改造及经济适用房市场开发了惠民系列水表，通过市场的调整保持公司整体业务持续稳定发展。

2) 材料价格波动的风险

报告期内，全球通胀预期不断增强，国际国内市场大宗商品价格高位波动，国内要素成本明显上升。

公司产品中原材料成本占总成本 90% 以上，近年来市场上各项材料价格波动较大，特别是铜、铁等占公司材料成本较重的大宗商品的价格波动幅度较大，导致公司产品成本随之波动。

为应对原材料价格波动的系统性风险，公司一方面积极采取研发新的替代材料例如塑料、不锈钢、铝材等代替黄铜，取得了较好的效果；另一方面调整产品战略，逐步将产品战略重点转移到受材料价格波动影响小的智能表以及水司服务系统等高科技、高附加值的产品和服务上来，在规避风险的同时，逐步提高公司的整体生产、技术、服务水平和能力。

3) 规模扩张带来的管理风险

公司公开发行后的长期资产增加幅度较大。随着公司投资项目的实施、吸收兼并合作发展方式的不断展开、营销机构的不断扩张等，公司资产和经营规模将迅速扩大，使得公司组织结构和管理体系趋于复杂化，公司的经营决策、风险控制的难度增加，对公司经营管理团队的管理水平及驾驭经营风险的能力带来相当程度的挑战。如果公司在业务循环过程中不能对每个关键控制点进行有效控制，将对公司的高效运转及资产安全带来风险。

对此公司制定了较为全面的学习培训计划，倡导建设学习型管理团队，采取送出去和请进来的方式，对中高层管理人员定期派出去接受培训或进入高等院校继续深造，以及与高校联合定期聘请管理专家定点培训等，以不断提高管理人员的管理水平和驾驭经营风险的能力。

4) 新产品的市场风险

公司研发并投放市场的新产品例如环保型的不锈钢水表，具有不会对水质造成二次污染、有利于广大民众饮水安全，且经久耐用、综合成本低等优良特性，代表着市场的发展方向，但是市场对新产品的吸纳有一个过程，这些新产品能否被市场接受以及被市场接受的程度存在一定的不确定性。

对此，公司将加大宣传力度，结合市场宣传做好营销工作，同时积极与行业协会联系，希望政府相关部门制定并采取相应措施支持和鼓励对改善人们生活水平、安全健康、节能环保产品的推广。

(五) 实现未来发展战略所需的资金需求及使用计划

公司于 2010 年 3 月成功创业板上市，首次公开发行 A 股募集资金净额为人民币 61,281.73 万元，其中超募资金 42,666.73 万元，基本保证了公司目前的发展需。同时公司也将合理安排自有资金，建立与银行之间良好的合作关系，盘活公司资产，确保公司未来成长过程中的资金需求。公司将本着科学合理的使用原则，结合业务发展目标和未来发展战略，严格按照中国证监会和深圳证券交易所的各项规定安排使用募集资金，积极推进募集资金投资项目的建设，加强募集资金使用的内部与外部监督，努力提高募集资金使用效率，为股东创造最大效益。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

主营业务分行业情况

 适用 不适用

主营业务分产品情况

单位：万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
节水表	13,964.50	10,565.05	24.34%	15.78%	18.93%	-2.01%
普通表	5,806.56	4,558.99	21.49%	19.15%	13.07%	4.23%
智能表	19,377.42	13,724.02	29.18%	38.02%	39.81%	-0.90%
其他	7,221.03	5,318.39	26.35%	0.90%	-4.22%	3.94%
合计	46,369.51	34,166.44	26.32%	21.60%	20.80%	0.50%

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明
 适用 不适用

§ 6 财务报告
6.1 与最近一期年度报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明
 适用 不适用

6.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响
 适用 不适用

6.3 与最近一期年度报告相比，合并范围发生变化的具体说明
 适用 不适用

(1) 公司本期转让武汉三川远策科技有限公司 18% 的股权，持有武汉三川远策科技有限公司的股权比例由 51% 变更为 33%，故合并报表范围为 2011 年 1-9 月利润表及现金流量表。

(2) 公司本期转让湖南三川万家连水务环保科技有限公司 60% 股权，不再持有该公司股权，故合并报表范围为 2011 年 1-9 月利润表及现金流量表。

(3) 公司报告期末收购了温岭甬岭水表有限公司 51% 股权，故合并范围为 2011 年 12 月 31 日资产负债表。

6.4 董事会、监事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

江西三川水表股份有限公司

法定代表人：_____

(童保华)

2012 年 3 月 25 日