证券代码:300066　证券简称:三川智慧　公告编号:2025-011

三川智慧科技股份有限公司

【2024】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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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利润分配预案为:以1,040,033,282股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.3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	刘佳	
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	0701-6318006	
电子信箱	yingqi@sanyun.com	lja202303081163.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)主要业务

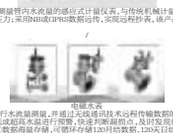
公司目前的主营业务可分为智慧水务和精土资源回收利用两大板块。在智慧水务领域,基于软硬融合、资源整合的发展思路,公司正在积极推进“一体两翼”发展战略,为供水企业提供智慧计量、智慧抄表和收费信息化一体化服务。智慧计量包括以智慧水表为核心产品的各类水表、水务管网用用系统、水务投资运营,供水企业产销水与DMA分区计量管理以及智慧水务数据云平台建设等,致力成为世界领先的水计量功能服务商。智慧水务整体解决方案提供商,数字经济与水务大数据运营商,为我国“智慧城市建设”、“数字中国建设”提供科技赋能。精土资源回收利用主要是通过采取先进的搬运工艺和精炼-酸溶联合工艺,高效处理软铁磁选料和铬盐渣,生产氧化锆砂、氧化镁、氧化铝、氧化钙、氧化铁、氧化钒、氧化铬等稀土氧化物,其中氧化锆砂为主要产品。

(二)主要产品及用途

(1)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,实现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;②U计量:机电转换器小分辨率为1L,便于做分区计量及用于漏损检测;③NB-IoT通讯:采用NB-IoT无线通讯,安装方便,无需布线;④数据存储:每30分钟存储一次,可连续存储13天的实时流量数据,可保存最近10个月的月结流量数据;公司正在积极推广NB-IoT无线远传水表,提高管理效率,降低管理人员更换合格电池。

NB-IoT无磁远传水表

(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,例如可以远配压力传感器,检测安装点管道压力;采用NB或GPRS数据传输,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

(3)超声远传水表,超声远传水表是一种采用超声波技术进行水流量测量,并通过无线通讯技术远程传输数据的计量仪器。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集成实时监测传感器,温度传感器、压力传感器,可对超低或超高水温进行报警,快速判断漏损点,及时发现爆管或渗漏事故;③采用NB-IoT通讯技术,功率功耗低,网络稳定,数据安全;④无任何机械部件,产品寿命长,精度高,量程宽;⑤数据存储方便,可增环存储120月结数据,120天日结数据,60条故障记录,2000条事件记录。

超声远传水表

(4)多感知5G物联网水表,多感知5G物联网水表是基于5G通信技术,能实时感知水质、水压、水温等多种参数的一款水表。其主要特点:①采用多维传感器检测系统,集成水质TDS溶解性总固体、温度、压力传感器,可实时判断当前水质的优劣,实现高低温报警,及时发现爆管或渗漏事故;②采用无磁计量技术,电子读数寿命可达到10年以上,并可计量正、逆向流量;③利用可分离、便于现场安装或拆卸,且无线采用不锈钢材质,健康环保,防止污染水质;④采用NB-IoT通讯技术,其抗干扰能力、数据安全可得到可靠保障;⑤数据高量储存,可循环存储18月结数据,31天日结数据,1天时段数据,每分钟的数据都可存储次。

多感知5G物联网水表

(5)无负压智网叠压稳压供水设备,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,其特点是机组的监测与控制,具有动态响应、状态监视、远程控制、报表处理、统计分析等功能,与传统的水泵供水相比,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

(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,融合搬家服务架构、云原生、前后端分离等核心技术,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综合管理平台。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;或将数字化的业务应用,灵活多样的使用服务平台,打造面向公众需求的民生服务、水资源管理及应用体系,建设有外地推动水务行业开展建设、智慧水务云平台等各不同类型/广阔、多样的水务、排水管网监测系统数据应用,水资源管理、水质管理、二次供水、水厂工艺控制等/水厂、管网管理(智能抄表和收费系统)、运营管理(GIS系统、外勤系统、工程管理)和定量管理(DMA分区计量、漏损管理等)四大功能。

智慧水务云平台架构图

(7)氧化锆粒,氧化锆粒是灰色或棕褐色粉末,粒和细度分别为75%和25%,也是生产金属锆的原料,氧化锆粒高温融化加工后形成金属锆块,金属锆粒是生产高性能铍铜棒水磨材料的主要原料,还可用于玻璃、陶瓷、保加工等应用领域。

氧化锆粒

(三)经营模式

(1)智慧计量

公司的智慧计量业务拥有独立完整的研发、生产、销售与售后服务体系,根据市场需求且自主研发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,水务行业的数字化、信息化、智慧化是必然趋势,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,为供水企业为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、产销总管理在内的整体解决方案。

(2)采购模式

公司通过构建专业化、精细化的采购管理模式,全面提升供应链运营效率与风险控制能力,以计划采购为核心抓手,建立集中管理的仓库体系,统一负责物料计划、采购、调度与管理,实现了库存信息的实时共享和优化调配,有效避免了重复采购与物料积压,针对常规通用物物料,深化实施“供物模式”,由供应商负责物料备物管理与供应商管理库存(VMI)模式,有效降低了公司仓库,投资物资用量结算,大幅降低库存资金占用率与采购风险,同时物资信息化平台对库存水平、周转周期等关键指标进行精准监控,确保供应链响应速度与成本控制的双赢优化,在采购决策层面,公司建立多维比价机制,实时追踪市场价格波动并联动供应链系统,从产品质量、交付周期、价格竞争力及管理能力等维度对合作方进行动态考核,形成“淘优选用、分级管理”的动作生态,此外,公司通过集采规模效应与长期合作机制,结合市场供需变化灵活调整库存策略,既保障物料供应的稳定性与品质标准,又有效平滑采购成本波动。

(2)生产模式

公司为适应市场变化和提高生产效率,已从传统的“订单+备货”生产模式转型为“精益生产模式”。这种模式的核心在于根据市场需求,即以有在下道工序提出需求时,本工序才启动生产,从而形成了工序间的紧密衔接和相互制约,以提高生产效率和订单响应速度。基于超声波水表、NB-IoT物联网水表等智能产品的模块化生产平台及核心技术储备,公司采用柔性生产策略,针对标准化产品建立高效规模效应,结合定制单物量级与市场趋势变动的库存策略,通过滚动生产排程实现高响应高效率的平衡。此外,公司积极推广精益管理,以标准化作业为基础,通过持续优化生产流程、减少浪费、提升质量稳定性等方式,全面提升生产效能与成本控制能力。

2024年底,公司SCADA数智工试运行,实现生产调度全自动化,从原料计划编制下达、到原材料检测验收、直至最终产品出厂,整个生产链的自动化率超过95%。

(3)销售模式

根据客户层次为战略用户,公司的销售模式分为直销和经销,直销模式下,公司已实现覆盖北、东南、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。为了更好地服务客户,拓展市场,公司在11个中心区位城市设立了营销办事处,结合模式是对直销模式的补充,针对某些特定区域,特定项目,由经销商,民间商会商户开发、产品销售、售后服务等,使公司销售方式更加灵活,体现企业社会责任。公司通过合资建厂方式,与大型水务集团、水务投资企业建立长期稳定的战略合作关系,携手合作方的影响力开拓区域与周边市场,公司成立大客户部,其职责是,在满足不同地区客户的需求;(2)快速响应机制,公司开通了客户服务热线系统1CO服务通道,实施24小时服务响应机制,确保在接到客户需求后能迅速响应,并提供专业的解决方案;(3)专业服务支撑,为客户免费提供系统化培训,对未来调试、安装进行专业技术指导,并在产品使用周期内提供高频率技术支持,确保客户无后顾之忧;(4)科学的跟踪机制,建立客户开始使用跟踪档案,实施定期回访制度,及时收集了产品使用过程中存在的问题和客户需求,同时根据客户需求,提供技术人员上门提供现场解决技术服务,公司收集客户需求提供定制化服务,售后服务结束后,公司还在内部召开专题会,对本次工作日内进行电话回访,收集客户对服务响应速度、技术、态度和效果的评价,以便持续改进服务质量,提升客户满意度。

(4)研发模式

公司投入了公司高技术研发团队,以市场需求为导向,以技术研发为核心,建立了研发管理体系,根据市场需求,公司在研发项目立项时,会组织研发、生产、销售、售后服务等部门进行可行性分析,并根据公司研发管理体系,对研发项目进行管理,并根据公司研发管理体系的要