

公司代码：688350

公司简称：富淼科技

江苏富淼科技股份有限公司
2020 年年度报告摘要

一 重要提示

1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2 重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述在经营过程中可能面临的各种风险及应对措施，敬请查阅本报告第四节“经营情况讨论与分析”。

3 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4 公司全体董事出席董事会会议。

5 中汇会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6 经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

经中汇会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2020年12月31日，公司期末可供分配利润为人民币285,178,578.55元。经董事会决议，公司2020年年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润。本次利润分配方案如下：

公司拟向全体股东每10股派发现金红利4.10元（含税）。截至2021年3月29日，即本次利润分配方案的董事会召开日，公司总股本122,150,000股，以此计算合计拟派发现金红利50,081,500元（含税）。本年度公司现金分红总额占合并报表实现归属母公司股东净利润的比例为47.74%。公司不送红股，不进行资本公积金转增股本。如在实施权益分派股权登记日前，公司总股本发生变动的，公司拟维持分配总额不变，相应调整每股分配金额，并将另行公告具体调整情况。

公司2020年利润分配预案已经公司第四届董事会第七次会议审议通过，尚需公司股东大会审议通过。

7 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称

A股	上海证券交易所 科创板	富淼科技	688350	不适用
----	----------------	------	--------	-----

公司存托凭证简况

适用 不适用

联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）	证券事务代表
姓名	邢燕	孙海燕
办公地址	江苏省张家港市凤凰镇凤南路 1 号	江苏省张家港市凤凰镇凤南路 1 号
电话	0512-58110625	0512-58110625
电子信箱	IR@feymer.com	IR@feymer.com

2 报告期公司主要业务简介

(一) 主要业务、主要产品或服务情况

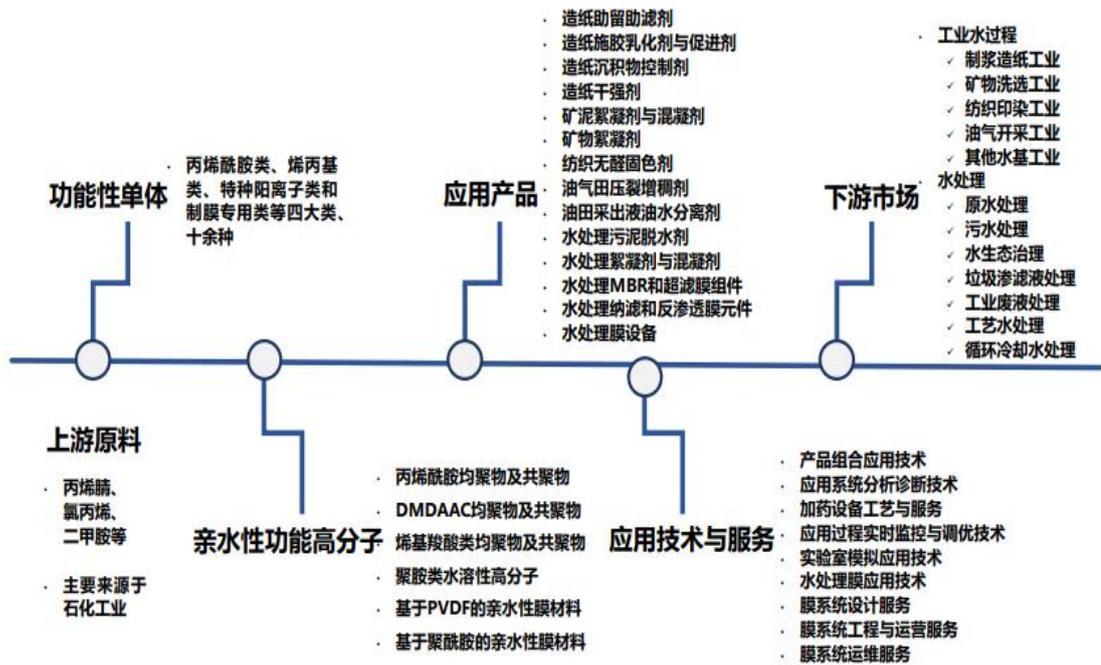
1、公司主营业务情况

公司定位于以一流的亲水性功能高分子产品和技术，服务水处理、制浆造纸、矿物洗选、纺织印染和油气开采等水基工业领域，为水基工业绿色发展和水生态保护创造核心价值。公司主要从事功能性单体、水溶性高分子、水处理膜及膜应用的研发、生产和销售，同时针对集中区内企业提供能源外供。秉承“以绿色科技、护生命之源”的企业使命，公司立足客户需求，致力于成为水基工业领域的首选合作伙伴。

公司自成立以来一直专注于亲水性功能高分子领域的技术创新和应用开发，已构建起较为完整的“功能性单体——亲水性功能高分子——应用产品——应用技术服务”的产业链。公司的技术成果和产品在工业绿色发展和水生态保护两个方向与下游市场深度融合。在水处理领域，公司产品有助于减少下游行业的污水排放，提升污水排放标准，实施废水资源化，治理黑臭水体和河湖水环境，提升给水和循环水质量，实现水资源节约和水生态保护。在工业水过程领域，公司产品有助于客户提升物质回收率和利用率，提升生产效率，节约能源与资源，实现资源循环利用。

2、公司的主要产品与服务

公司产品和服务以亲水性功能高分子为核心，按照产品类型可以分为功能性单体、水溶性高分子、水处理膜及膜应用和能源外供。公司构建了从关键原料到核心产品，再到应用技术服务的较为完整的产业链，有助于新产品与新技术研发的路径通畅，从而形成较强的竞争力。公司主要产品和服务如下图所示：



功能性单体是制备亲水性功能高分子的关键原料，公司生产的功能性单体包括丙烯酰胺类、烯丙基类、特种阳离子类和制膜专用单体等四大类，大多数用于生产水溶性高分子，少数品种用于生产亲水性高分子分离膜。公司生产的功能性单体除满足自用外，也对外销售，产品具有纯度高、聚合活性高等特点。

水溶性高分子属于强亲水性功能高分子，公司生产的水溶性高分子产品品类较多，细分品种多达上百种，即便是同类产品，因离子度、分子量、产品形态等参数不同也会带来性能的差异。根据用途的不同，公司生产的水溶性高分子产品主要分为水处理化学品和工业水过程化学品。

公司生产的水处理膜产品是基于亲水性高分子分离膜材料制成的膜元件/膜组件与膜设备，主要包括 PVDF 中空纤维超滤膜（UF）和 MBR 膜、基于聚酰胺材质的纳滤膜（NF）和反渗透膜（RO）等产品种类。为了推广应用水处理膜产品，同时也为了更好地与下游应用市场进行深度融合，公司开展以膜法水处理技术为核心的水处理工程及运营服务，主要应用于市政和工业水处理领域，为客户提供方案设计、膜系统集成、膜工程实施、水处理装置或膜装置运营及技术咨询等专业服务。

公司建有热电联产装置，在满足自身生产所需的基础上向索尔维、阿科玛、北方天普等集中区内企业供应蒸汽和电力，用于其工业生产的能源。公司建有天然气制氢车间，向集中区内企业索尔维和阿科玛供应氢气，用于其生产胺类表面活性剂和聚酰胺类高分子材料的原料。

(二) 主要经营模式

1、采购模式

公司采购部负责各类原辅料、仪器设备、能源等产品及货物运输等服务类物资的集中采购。采购根据计划部门或需求部门提交的采购申请在合格供应商中进行询比价并签订合同。

对于新供应商或新物料，采购部需要对供应商资质、样品品质等状况进行收集和评估，必要时进行现场考察。评估合格后进行试用，合格后提交《供应商评审表》进行供应商评审。审批通过后将加入《合格供方一览表》。

目前公司主要采取市场化采购及战略化采购相结合的模式。一方面，对于重要的原材料，公司与优质供应商建立了长期稳定的合作关系，签订长期的框架协议，按照约定的价格公式定价，既保证了稳定的供应，又能很好的控制成本。另一方面，采购部会及时关注原辅料价格波动，预测市场行情，在涨跌价时把控订货数量，尽可能地降低采购成本。

2、生产模式

公司的功能性单体和水溶性高分子采用月度计划生产模式，在保证一定安全库存的基础上，根据客户月度订单情况安排生产。在客户下订单后，销售部门向供应链部发送订单计划，由供应链部根据现有库存情况制定生产及采购计划，采购部门进行原材料采购，生产部门组织生产及包装，产成品经质量管理部门检测确认合格后入库，后续由订单与商务部或国际业务事业部安排产成品出库及配送。针对部分大客户，公司通过定制化研发和生产，能够为客户提供满足其个性化需求的特有产品。

水处理膜产品的生产模式是常规产品的月度计划生产模式与项目定制生产模式的结合。水处理膜的使用寿命一般为三到五年，根据现有膜装置每年的损耗更换需求以及小型膜系统项目需求，公司制定了膜产品元件或组件的常备库存，在常备库存基础上进行定期的生产与补货。对于大型工程项目的膜产品需求，公司按照项目合同与进展，安排原料采购和组织生产，在保证及时供货的同时将库存占用资金降到最低。

3、销售模式

公司的销售部门负责各自销售领域内的市场调研与开发、产品销售、客户服务与维护等工作，对于客户资料档案及时进行收集整理和更新，对新增客户在正式签订合同前将档案整理归档供公司审核留存。公司销售部门在每月 25 日前提供下个月的销售计划，供采购生产等部门合理安排，并做好后续跟踪工作。销售部门对市场各类竞争产品的价格信息进行分析判断，在财务部核算的产品成本价基础上制定销售价格，并在市场价格及产品成本发生明显变化时及时更新。

基于终端客户的需求差异性，公司采用如下销售模式：

①直销销售模式

直销模式为公司的主要销售模式。对于大型终端客户，公司采用“产品+技术服务”的服务型销售模式，在销售产品的基础上为其提供药剂筛选、现场指导等技术服务。特别对于现代化大型造纸客户，其产品需求量大且纸机系统复杂，需要专业、全面、及时的深度技术支持，公司通过配套加药设备并提供综合性技术服务，以及及时响应客户需求，增强客户粘性，提高产品附加值。对于国内多数中小型终端客户，公司采取“产品+远程技术支持”的销售模式，在销售产品的基础上提供有效的产品应用指导。

②经销销售模式

针对国内部分地区及国外市场中小规模终端客户，公司采用经销销售模式，在经销模式下公司与经销商签订买断式产品销售合同，将产品销售给经销商，再由经销商销售给终端客户。经销模式下，公司与经销商签订经销协议并对销售区域、产品品牌等进行管控，公司与经销商建立了充分的信任及良好稳定的合作关系。公司的经销商在相关区域具有稳定的客户渠道，建立了较为完善的区域销售与服务网络。在开拓各个区域市场过程中，通过经销商销售可以减少市场开拓成本，有助于加快市场拓展，提升产品市场占有率。

以上述销售模式为基础，目前公司建立以事业部为主体的业务管理模式，各事业部作为业务板块的利润中心。公司构建了较为完善的销售服务网络，实现按应用领域、区域划分的权责清晰、高效机动的组织架构，拥有经验丰富的专业销售与服务团队。公司通过积极参加下游行业客户的招投标、参与行业展览会与交流、加强品牌宣传、发展合作伙伴等方式，在巩固原有市场的同时不断拓展新市场与新客户。

4、研发模式

公司执行总裁分管技术研发，设立技术委员会制定公司的技术发展战略与发展规划。设立了聚合物与单体研发中心、膜材料与膜产品研发中心、膜应用工程技术中心以及分析测试中心。

公司各研发中心总监是所属技术方向的研发总负责人，负责研发中心的全面管理。公司研发中心的所有技术人员按照学术水平、研究成就和经验积累评定与聘请为相应的职能岗位，从高级到低级包括：专家、高级工程师、工程师、助理工程师、实验员等。公司主体研发工作和任务以课题或项目形式开展，根据研发项目的需要，聘任职能岗位匹配、开题准备合格、具备组织能力的高级技术人员担任项目负责人，并由项目负责人自主组建课题小组。项目负责人所在研发机构负责为项目的开展提供组织协调、资源支持和流程管理。

公司所有重大研发项目立项时均需要经过可行性研究和严格的审批，保证研发项目的设定符

合公司的发展战略，符合公司的技术方向，符合市场和客户的现实需求或潜在需求，符合国家产业政策的鼓励方向。技术委员会根据公司战略发展需要，组织定期对公司各研发中心的技术状况、管理状况、人员状况进行全方位评估分析，提出改进与完善意见，以保证公司研发能力能够满足公司中长期发展的需求。

公司坚持“自主研发为主导、外部协作为支持”的整体研发策略，在大力构建与强化自主研发能力的同时，积极推动外部合作，特别是“产学研”合作。公司与浙江大学、华东理工大学、南京理工大学、北京化工大学、中国石油大学（华东）、南京工业大学、东华大学等高校建立了合作研发关系，并签订多项技术开发合同。公司所开展的产学研合作课题涵盖了先导型技术研究、关键性基础研究等前瞻性课题及工业化研发课题。

(三) 所处行业情况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

(1) 发展阶段

公司生产的水溶性高分子及水处理膜产品应用于节能环保领域，可以帮助实现工业绿色发展和水生态保护。在水处理领域，公司产品有助于减少下游行业的污水排放，提升污水排放标准，实现废水资源化，治理黑臭水体和河湖水环境，提升给水和循环水质量，实现水资源节约和水生态保护；在工业水过程领域，公司产品有助于客户提升物质回收率和利用率，提升生产效率，节约能源与资源，实现资源循环利用。公司所处行业将随着经济发展，及国家的绿色发展和生态文明建设目标推进持续向好。

我国经济已经进入高质量发展阶段，近些年国家不断推出绿色发展与生态保护相关法律法规与政策规划。在《国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》中进一步提出，到 2035 年要广泛形成绿色生产生活方式，碳排放达峰后稳中有降，生态环境根本好转，美丽中国建设目标基本实现。在“十四五”时期经济社会发展主要目标中提出，生态文明建设实现新进步，国土空间开发保护格局得到优化，生产生活方式绿色转型成效显著，能源资源配置更加合理、利用效率大幅提高，单位国内生产总值能源消耗和二氧化碳排放分别降低 13.5%、18%，主要污染物排放总量持续减少。

国家对绿色发展与生态保护提出越来越高的要求，将有力地促进我国工业绿色化发展转型，推动生态环保事业发展，同时也将带动水溶性高分子和水处理膜产业较快的增长。

(2) 基本特点

水溶性高分子市场发展多年，下游应用广泛，已经成为很多行业不可或缺的产品。其中，通

用型产品技术较成熟，市场供应较充足，市场竞争主要集中在价格层面。随着下游产业升级对产品功效提出更高的要求，以及下游应用条件的变化等，市场对高性能和新型产品的需求较为积极，且高性能和新型产品可以得到较高的市场溢价。在制浆造纸领域，随着废纸循环利用次数的增加，以及高得率浆的用量增加，造纸纤维原料日益变差，需要更高性能的造纸化学品来弥补原料品级的下降，降低环境影响。在油气开采领域，客户面临着老油田开采难度不断增加，页岩油气等非常规油气资源的开采力度加大，对高性能和新型产品都提出了迫切需求。在水处理领域，已经从传统的达标排放，到日益注重污水的资源化利用，以及污泥的资源化处置，例如纯有机污泥脱水剂及其应用技术可以为污泥资源化利用创造条件，包括土地利用、热值利用、材料利用等。

水溶性高分子在欧美等发达国家市场发展较成熟，供应格局较为稳定，市场集中度高。水溶性高分子国内市场处在稳步发展阶段，市场参与者较多，跨国公司、国企、民企共同参与市场竞争。跨国公司凭借在技术和产业上的先发优势，以及所积累的品牌优势，在国内高端市场占有率有较大市场份额。国有企业从国外引进技术进入行业较早，对产业和下游行业的发展起到了很好的推动作用，但近几年整体发展势头相对较弱。民营企业参与者较多，在水溶性高分子市场上正发挥越来越重要的作用，部分优秀的民营企业在产业链配套，全面的产品应用系列、高性能新型产品研发等方面能力不断增强，在贴近下游应用市场的同时，不断帮助下游客户满足对产品高端化和新型化的需求。

国内水处理膜市场早期主要依赖进口，近十多年来受国家环境保护战略及相应产业政策的推动发展迅速。快速发展的市场吸引了众多的行业参与者，包括部分国企、众多民企，同时海外膜企业也在中国积极开拓市场。水处理膜产品作为膜行业竞争的核心，膜企业十分注重对核心产品技术的保护，例如国外膜企业为防范技术的扩散，大多仍以进口膜产品或进口关键元件在中国组装加工的方式供应中国市场。虽然我国膜行业起步较晚，技术较国外高端品牌产品差距较大，但在国内企业的努力下，差距正在明显缩小，部分国内企业开始开发和推广高端产品，在提升产品效益的同时满足市场多样化需求。

（3）主要技术门槛

公司从事的功能性单体、水溶性高分子以及水处理膜产品的生产制造具有较高的技术门槛，尤其是性能优异、专用性强的高端产品生产难度更大。

功能性单体和水溶性高分子是典型的精细化工产品，其特征是原材料品质要求高、生产稳定性控制难度大、产品规格型号多、应用场景关联度高。功能性单体是水溶性高分子的关键原材料，产品品质的细微波动会直接影响下游水溶性分子的质量和性能。水溶性高分子生产过程多数属

于自由基聚合反应，影响因素多，控制难度大。水溶性高分子产品应用广泛，产品使用工况千差万别，产品型号非常多。不同规格型号产品在客户现场的选型和使用，产品使用过程中的问题解决，都对从业人员提出很强的技术要求。

水处理膜产品的核心是膜材料的制备，其生产过程受原材料品质、配方设计、工艺条件、设备条件和环境条件影响大，实验室技术与工业化生产跨度大，工业实验成本高，产品性能验证周期长，这些因素均导致水处理膜产品具有很高的技术门槛。

2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

（1）市场地位

功能性单体具有较高的生产制造门槛，国内生产企业相对较少，公司作为规模化的功能性单体生产商，拥有较高的市场占有率。以 DMDAAC 为例，公司从产品品质和产量上，都是市场领先的生产商之一。水溶性高分子产品下游应用领域多，客户群体大，市场相对分散。公司在提供较全面产品系列的同时，深耕细分应用领域，例如在对产品要求较高的制浆造纸领域，凭借持续的产品开发与贴近客户的应用服务，得到了下游客户的认可，具有较高的品牌影响力和市场占有率，2020 年公司在此领域的市场占有率有进一步提升。在水处理膜及膜应用市场上，公司市场占有率较低。2020 年，公司在与国际膜品牌的竞争中，成功赢得了台湾市场的 MBR 大额供应订单，公司膜产品进一步得到市场认可，业务发展开始突破。

（2）技术地位

公司是全国功能高分子行业委员会理事长单位、中国环保产业协会理事单位、中国膜工业协会会员单位，拥有江苏省科学技术厅批准建立的“江苏省水溶性聚合物工程技术研究中心”。公司的“PAPFORMER（倍幅者）”商标于 2016 年被评为“江苏省著名商标”。公司参与制定的《水处理剂聚二甲基二烯丙基氯化铵》《水处理剂用二甲基二烯丙基氯化铵》《阴离子和非离子型聚丙烯酰胺》等国家/行业标准获得中国石油与化工联合会科技进步二等奖，公司三位核心技术人员执行总裁魏星光、技术总监王勤博士、研发部高级经理何国锋参与了《水溶性高分子》专著编写工作。

公司积极参与功能性单体、水溶性高分子及水处理膜产品与膜技术相关标准建设，主导进行了乳液型阴离子和非离子型聚丙烯酰胺行业标准的制定工作。截至报告期末，公司共参与了 12 项国家/行业标准的制定和修订工作，其中 2 项国家标准与 6 项行业标准已进入实施阶段。

3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

（1）新技术发展情况

水溶性高分子在国内主要的应用于水处理、制浆造纸、矿物洗选、纺织印染和油气开采等行业。从 2020 年公开发表的 200 多篇专利和文献看，在水处理领域，新技术研究主要关注专项治理的水处理产品，包括重金属废水，含砷废水，含氟废水，餐厨废水、脱硫脱硝废水、河道废水等水质的处理。在油气开采应用领域，新技术研究主要包括页岩气压裂暂堵剂，微球调驱助剂、疏水缔合型聚丙烯酰胺开发等。在农业领域，新技术研究主要集中在沙漠治理和防尘固沙。在日化领域，水溶性高分子作为稳定剂也成为研究重点。同时，水溶性高分子的制造、溶解、应用装备也成为近年研究热点。

（2）新产业、新业态、新模式的发展情况

随着下游对产品应用效果指标的不断加强，市场的竞争从产品售价的比拼，逐渐提升到了对产品应用成本的比拼，部分市场的客户已经开始尝试从按量价采购转向按应用效果采购。在实现所约定的应用指标的情况下，按客户的产品生产量或处理量进行计费。此种新的合作模式，不仅能更好的体现产品应用的真实成本，还能深化供应商和客户的合作，供应商在提供产品的同时，配套应用解决方案，与客户一起持续优化提升，从而实现双方的合作共赢。

中国互联网电商发展迅速，已经逐渐渗透到生产生活的各个方面，目前在消费品端，电商渠道占比较高。化学工业是我国工业的重要组成部分，随着电子商务的普及，近几年化工电商也开始进入起步发展期。除了化工电商平台及相关配套服务迅速发展外，部分化工企业也开始主动拥抱互联网，探索线上销售模式。例如巴斯夫、陶氏入住阿里 1688 开设旗舰店，万华化学自创电商平台等。虽然我国化工市场规模庞大，但在化工贸易中，电商所占的比例依然较低。借助电商平台可以帮助企业实现生产和供应链创新，扩大销售渠道、降低交易成本、提高生产效率，同时凭借互联网的大数据优势，可以高效实现信息流、物流、现金流三方面的融合，化工电商未来发展潜力巨大。

（3）未来发展趋势

我国经济社会发展十四五规划提出：要推动绿色发展促进人与自然和谐共生，坚持绿水青山就是金山银山理念，实施可持续发展战略，完善生态文明领域统筹协调机制，构建生态文明体系，推动经济社会发展全面绿色转型，建设美丽中国。

在持续改善环境质量方面，要深入开展污染防治行动，完善水污染防治流域协同机制，加强重点流域、重点湖泊、城市水体和近岸海域综合治理，推进美丽河湖保护与建设，化学需氧量和氨氮排放总量分别下降 8%，基本消除劣 V 类国控断面和城市黑臭水体；全面提升环境基础设施水平，推进城镇污水管网全覆盖，开展污水处理差别化精准提标，推广污泥集中焚烧无害化处理，

城市污泥无害化处置率达到 90%，地级及以上缺水城市污水资源化利用率超过 25%；积极应对气候变化，落实 2030 年应对气候变化国家自主贡献目标，制定 2030 年前碳排放达峰行动方案。实施以碳强度控制为主、碳排放总量控制为辅的制度，支持有条件的地方和重点行业、重点企业率先达到碳排放峰值。推动能源清洁低碳安全高效利用，深入推进工业、建筑、交通等领域低碳转型。

在加快发展方式绿色转型方面，要全面提高资源利用效率坚持节能优先方针，深化工业、建筑、交通等领域和公共机构节能，强化重点用能单位节能管理，实施国家节水行动，建立水资源刚性约束制度，强化农业节水增效、工业节水减排和城镇节水降损，鼓励再生水利用，单位 GDP 用水量下降 16%左右；构建资源循环利用体系，全面推行循环经济理念，构建多层次资源高效循环利用体系，推进能源资源梯级利用、废物循环利用和污染物集中处置；大力发展绿色经济，壮大节能环保、清洁生产、清洁能源、生态环境、基础设施绿色升级、绿色服务等产业，推广合同能源管理、合同节水管理、环境污染第三方治理等服务模式；与此同时构建绿色发展政策体系。

持续改善环境质量和加快发展方式绿色转型都将有力地推动水溶性高分子和水处理膜产业的发展。同时，水溶性高分子和水处理膜行业自身也面临着不断提升的安全节能环保要求，这不仅提高了行业的进入门槛，同时也将对行业现有企业的竞争格局产生影响。行业中安全节能环保难以达标的中小厂商将承受较大压力或被淘汰，而主动进行优化升级的企业，则为自身构建了安全节能环保竞争力，通过稳定的生产和持续的改善保障下游供应，提升市场占有率。因此，水溶性高分子和水处理膜产业在国家发展战略的推动下市场需求将保持稳健增长，行业自身也将朝着集约化方向健康发展。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2020年	2019年	本年比上年 增减(%)	2018年
总资产	1,310,341,841.89	1,275,510,964.99	2.73	1,291,617,559.99
营业收入	1,134,782,996.12	1,130,330,548.61	0.39	1,115,517,453.77
归属于上市公司股东的净利润	104,910,487.86	85,245,957.02	23.07	66,619,889.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	96,012,263.43	82,362,469.03	16.57	77,099,458.09
归属于上市公司	970,190,247.08	905,279,759.22	7.17	879,867,931.53

司股东的净资产				
经营活动产生的现金流量净额	165,574,725.46	196,994,483.69	-15.95	79,018,871.41
基本每股收益(元/股)	1.15	0.93	23.66	0.73
稀释每股收益(元/股)	1.15	0.93	23.66	0.73
加权平均净资产收益率(%)	11.23	9.60	增加1.63个百分点	7.89
研发投入占营业收入的比例(%)	4.28	4.46	减少0.18个百分点	3.64

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	229,084,196.31	285,528,795.98	304,649,658.08	315,520,345.75
归属于上市公司股东的净利润	26,312,125.21	31,252,108.76	31,293,322.76	16,052,931.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	23,288,509.51	30,054,403.35	28,762,262.56	13,907,088.01
经营活动产生的现金流量净额	39,435,406.25	64,944,925.07	39,158,850.67	22,035,543.47

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 股东持股情况

单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)	11
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	9,577
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0

前十名股东持股情况

股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股 数量	比例 (%)	持有有限 售条件股 份数量	包 含 转 融 借 出 股 份 数 量	质押或冻结情 况		股东 性质
						股 份 状 态	数 量	
江苏飞翔化工股份 有限公司	0	59,438,310	64.89	59,438,310	0	无	0	境内 非 有 法 人
北京瑞仕邦精细化 工技术有限公司	0	10,860,977	11.86	10,860,977	0	无	0	境内 非 有 法 人
苏州鸿程景辉投资 合伙企业（有限合 伙）	0	4,909,399	5.36	4,909,399	0	无	0	境内 非 有 法 人
张家港以诺聚慧源 投资企业（有限合 伙）	0	2,711,111	2.96	2,711,111	0	无	0	境内 非 有 法 人
南京欣和晟投资管 理有限公司	0	2,666,667	2.91	2,666,667	0	无	0	境内 非 有 法 人
张家港翔运富通投 资合伙企业（有限 合伙）	0	2,419,410	2.64	2,419,410	0	无	0	境内 非 有 法 人
张家港瑞和润达投 资合伙企业（有限 合伙）	0	2,371,904	2.59	2,371,904	0	无	0	境内 非 有 法 人
苏州瑞通龙熙新兴 创业投资企业（有 限合伙）	0	2,222,222	2.43	2,222,222	0	无	0	境内 非 有 法 人
天津福熙投资管理 合伙企业（有限合 伙）	0	1,777,778	1.94	1,777,778	0	无	0	境内 非 有 法 人

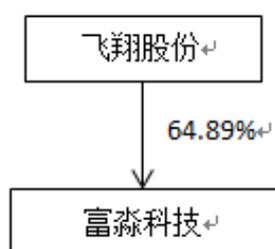
沈坚杰	0	1,333,333	1.46	1,333,333	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明			飞翔股份的董事之一为熊益新；鸿程景辉、翔运富通、瑞和润达均为公司员工持股平台，其执行事务合伙人均为熊益新；瑞通龙熙的执行事务合伙人委派代表为张利群，张利群持有天津福熙31.25%的出资份额。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明			公司不存在优先股股东情况					

存托凭证持有人情况

适用 不适用

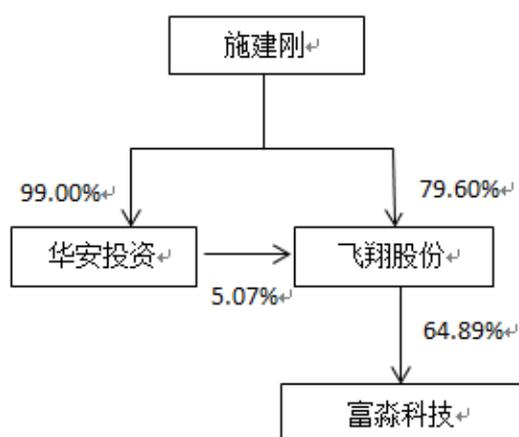
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

具体详见“第四节 经营情况讨论与分析”之“一、经营情况讨论与分析”所述内容。

2 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

3 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

1. 重要会计政策变更

会计政策变更的内容和原因	备注
财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》(财会[2017]22 号), 本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。	[注]

[注]原收入准则下,公司以风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。商品销售收入同时满足下列条件时予以确认:(1)公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方;(2)公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;(3)收入的金额能够可靠地计量;(4)相关的经济利益很可能流入企业;(5)相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时。

新收入准则下,公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品控制权时确认收入。在满足一定条件时,公司属于在某一段时间内履行履约义务,否则,属于在某一时点履行履约义务。合同中包含两项或多项履约义务的,公司在合同开始日,按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例,将交易价格分摊至各单项履约义务,按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

新收入准则的实施未引起本公司收入确认具体原则的实质性变化,仅根据新收入准则规定中履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中增加列示合同资产或合同负债。

2. 会计估计变更说明

本期公司无会计估计变更事项。

3. 首次执行新收入准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

1. 合并资产负债表

项目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 1 月 1 日	调整数
流动负债:			
预收款项	7,253,100.22	-	-7,253,100.22
合同负债	不适用	7,253,100.22	7,253,100.22

除对本表列示的合并资产负债表项目进行调整外,首次执行新收入准则未对其他合并资产负债表项目的首次执行当年年初账面价值产生影响。

4 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

5 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

子公司名称	级次	主要经营地	注册地	业务性质	持股比例(%)		取得方式
					直接	间接	
南通博亿	一级	南通	南通	制造业	100.00	-	收购
富淼膜科技	一级	张家港	张家港	制造业	100.00	-	直接设立
聚微环保	一级	张家港	张家港	科技推广和应用服务业	100.00	-	直接设立
金渠环保	一级	张家港	张家港	生态保护和环境治理业	100.00	-	直接设立
盐城富淼	一级	盐城	盐城	批发和零售业	83.26	-	直接设立
丰阳水务	一级	盐城	盐城	水的生产和供应业	90.00	-	直接设立