证券代码：300103 证券简称：达刚控股 公告编号：2026-18

达刚控股集团股份有限公司
2025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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

上会会计师事务所(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。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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	达刚控股	股票代码	300103
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	韦尔奇	王瑞	
办公地址	西安市高新区毕原三路10号	西安市高新区毕原三路10号	
传真	029-88327811	029-88327811	
电话	029-88327811	029-88327811	
电子信箱	investor@dagang.com.cn	wangrui@dagang.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

2025年度，公司以《未来三年(2024年-2026年)发展战略规划(修订稿)》为指导，依据2025年初的经营计划有序开展各项业务。

2025年是筑养路机械行业向绿色化、智能化深度转型的关键一年，也是公司面对行业竞争，聚焦内部提质增效、与新业务完整融合的一年。全年公司紧扣年初的经营目标，继续深耕高端路面装备研制及新能源设备业务，通过开展多渠道、针对性的营销策略，拓展新的业务合作模式、筛选及开发优质客户、降本增效、业务整合等多项举措促进经营的稳步发展，全年营业收入与上年基本持平，净利润亏损规模大幅收窄，为公司的持续发展筑牢了基础。

(一)高端路面装备研制板块

1、主要业务、产品及用途

高端路面装备研制板块涵盖了从沥青加热、存储、运输与深加工设备到道路施工与养护专用车辆、专用设备及沥青拌和站等沥青路面筑养护系列产品的研制、生产、销售、租赁及技术服务。

该板块下辖达刚路机、达刚筑机、达刚租赁及达刚工业等部门或子公司，并由装备事业部对各下属部门或子公司进行统一管理，谋求协同发展。

其中，达刚路机及达刚工业主要从事公路筑养路机械设备的研制、生产、销售及技术服务。主要产品及用途如下：

序号	产品名称	用途	产品图片
1	智能型沥青洒布车	可用于高等级沥青路面透层、防水层、粘结层的洒布，亦可用于采用层铺法工艺的沥青路面施工。	
2	沥青碎石同步封层车	可用于路面的下封层、上封层施工；新旧路面加铺磨耗层施工；沥青路面的层铺法施工；沥青、碎石特殊情况下的分别洒（撒）布。	
3	微表处/稀浆封层车	可做稀浆封层及微表处路面养护工程，亦可用于高等级路面施工中的下封层及桥面处治作业。	
4	改性沥青运输车	主要用于改性沥青及其它粘稠、需要加热保温材料的长、中、短途运输。	
5	自行式碎石撒布机	主要用于低等级公路上封层施工中碎石的撒布及表处层铺法新建沥青路面施工中碎石的撒布，也可对高等级公路的面层进行罩面养护。	
6	粉料撒布车	主要用于公路冷再生施工水泥的撒布，也可用于路基稳定土类粉粘合剂的撒布，同时也可用于其它场合粉状材料的撒布，是公路现场冷再生施工配套的关键设备，也是路基稳定土施工必须的专用设备，广泛应用于公路及市政建设。	
7	冷再生机	能够在自然环境温度下就地连续完成沥青路面现场冷铣刨、破碎以及添加乳化沥青或泡沫沥青、水等材料后对沥青路面进行再生，可以一次性连续完成材料的铣刨、破碎、添加、拌合、摊铺、整平等工序。是实现旧沥青路面再生的专用设备。	
8	多功能路肩（侧边）摊铺机	是一种右侧摊铺道路加宽施工专用设备，可用于低等级沥青路面、乡道、村道加宽时对于基层材料、沥青混合料的边道加宽摊铺。	
9	沥青路面养护车	主要用来完成普通级公路及高等级公路路面坑槽修补等作业。	
10	水泥浆洒布车	主要运用于高等级公路的施工，在稳定层分层施工时，可进行上下层之间的水泥浆洒布，也可作为洒水车来使用。	
11	沥青脱桶设备	主要用于桶装沥青的脱桶与升温，并具有脱水与自动清渣功能。	
12	路面吸尘车	主要用于市政道路、高等级公路、沥青水稳拌合站场地、建筑施工场地、煤场、矿区、港口、码头等路面的干式吸扫工作，同时还适用于公路养护过程中的铣刨路面或者铺设沥青前的水稳路面等大面积、高强度的吸扫和保洁工作。	
13	沥青改性设备	主要用于生产各种改性沥青，如 SBS、EVA、PE 改性沥青等，还可生产橡胶改性沥青。	
14	沥青乳化设备	可用于生产普通乳化沥青，也能够生产改性乳化沥青。	
15	机场道面快速修复车	可用于机场、高速、国道等多种路面的快速修复。	
16	小型生活垃圾无害化处理设备	用于生活垃圾/医废垃圾的彻底无害化处理	
17	环保型垃圾处理设备	达刚环保型垃圾处理设备基于生活垃圾裂解气化技术，是中低温热解和高温氧化燃烧技术完美组合的新型垃圾处理装备。	

达刚筑机主要从事高端环保型沥青混合料搅拌设备的研发、生产及销售。

序号	产品名称	用途	产品图片
1	沥青混合料搅拌设备	广泛应用于各等级公路、城市道路、机场、码头、停车场等基建工程。其主要作用是将砂石料烘干加热、筛分、计量，与填料、热沥青按一定配合比均匀搅拌成沥青混合料。	
2	再生一体机设备	广泛应用于各等级公路、城市道路、机场、码头、停车场等基建工程。其主要作用是将破碎、筛分后的旧沥青路面回收料进行加热、计量，再与热砂石料、填料和热沥青按一定配合比均匀搅拌成新的混合料。	

达刚租赁主要从事道路施工养护系列机械设备租赁、技术工艺咨询、劳务服务、筑养护设备的销售(中低端)、二手设备的回收与再销售、操作手培训等业务。

达刚装备是公司在渭南地区设立的全资子公司，其作为公司筑养路机械设备整体业务发展的重要基地，为公司及各子公司的资源共享、协同发展提供保障。

2、经营模式

报告期内，公司工程机械业务继续坚持“研发、制造、销售、服务一体化”的运营模式。公司通过自主研发与技术合作相结合的方式，持续进行产品升级与技术创新；在生产组织上，公司采用“以销定产”与合理库存相结合的方式，以平衡市场需求波动与生产效率。

(1)研发模式

公司研发模式主要为新产品研发、定制研发及优化升级与持续改进。

新产品研发：公司员工收集市场需求、客户要求以及行业发展趋势的相关资料，提交总工程师。总工程师组织专家委员会成员，对产品的市场需求、客户要求、市场占有率、技术现状和发展趋势、资源效益等多方面进行科学预测及技术经济的分析论证，并对立项风险进行识别，决定是否立项。对于立项产品，编制《项目开发建议书》，并交由研发部成立项目组按设计开发程序进行开发。

定制研发：对于定制研发的产品，先进行评审。评审通过后，相关部门将合同评审的有关技术资料送交总工程师。总工程师根据客户的需求，期望及相关产品技术参数编制《项目开发建议书》，并交由研发部成立项目组按设计开发程序进行开发。

优化升级持续改进：研发部根据市场需求、客户要求以及行业的发展趋势，对已有产品进行优化设计的分析论证，并对风险进行识别，提出规避风险措施，确定产品的适用范围、系统功能、性能指标、结构形式及市场定位。由总工程师组织专家委员会成员评审确定，最终编制《项目开发建议书》，并交由研发部成立项目组按设计开发程序进行开发。

(2)采购模式

公司的采购模式主要有准时采购模式和定量订货模式。

准时采购模式：是一种完全以满足需求为依据的采购方法。公司根据生产计划的需要，对供应商下达订货指令，要求供应商在指定的时间内将指定数量、品种的产品送到指定地点。

定量订货模式：该模式预先确定一个订货点和一个订货批量，然后随时检查库存，当库存下降到订货点时，则发出订货单，订货批量采取经济批量。

除以上两种主要采购模式外，也采用MRP\EC等采购模式辅助完成。

(3)生产模式

公司的生产经营模式分为常规生产和特殊订单生产两种类型。

常规生产模式是指通过年度销售预测计划结合库存管制表控制投产时点及投产批量，即在满足销售常规订单要求的情况下，根据各种产品的月末盘存数量与库存管制表设定数量的差异来决定是否投产及投产量。

特殊订单生产模式是指根据销售订单签订情况进行生产加工，即以销定产；销售订单主要由分布于全国主要销售区域的销售经理从相关的公路建设、养护单位及市政、交通、路桥等单位直接取得，或因路桥建设项目招投标中标而得。另有部分订单则因公司可为用户提供设备、材料及施工工艺三位一体的系统技术集成解决方案等增值服务，由客户主动求购而得。

(4)销售模式

公司目前采用的是直销与代理相结合的销售模式，并兼顾国内外重点市场。直销主要通过参加客户招投标、安排专人参加大型行业展会、组织产品技术交流推介会、到施工现场或者客户单位现场推销等多种渠道和方式获取订单；代理方式主要是由公司根据业务开拓区域、代理商资质、影响力等多方面综合考察后，签订代理商协议，代理商在其所在区域内对公司产品进行销售，当代理商与客户签订销售合同后，其再与公司签订协议，购买对应产品并销售给客户，最终完成交易。出口业务主要通过自营出口、海外经销商合作和央企海外项目采购的方式进行。

(5)定价策略

公司产品定价方式主要是在核算产品成本的基础上，参照市场情况，与客户谈判最终确定。

(二)公共设施智慧运维管理板块

公共设施智慧运维管理板块是对城市公共设施资产在托管年限内进行巡查、监(检)测、分析评价、养护设计、养护施工、养护质量控制及信息化管理工作，旨在提高城市和公路的公共设施建设、养护及日常管理质量和效率的基础上，降低设施管养成本，提升精细化管理水平。

1、主要业务、产品及用途

公共设施智慧运维管理板块主要业务是对各地城市公共设施进行科学化、数字化、智能化的托管服务。

该板块目前下辖智慧新途、达刚智慧运维(渭南、保康、上海、山东)等多家子(孙)公司。该板块主要服务内容包括：1)通过建管养一体化管理平台，规范公共设施管理业务流程；2)建立多元化智慧巡查体系，成立专业化巡查队伍、配备智能化巡查装备、制定规范化巡查流程，推行“巡养分离”模式，实现巡查和养护工作的互相制约、互相监督，提升巡养工作效率和质量；3)建立标准化作业规范，实行标准化作业，通过24小时巡查机制，对城市公共设施常见问题进行专项治理，保障设施正常运行及人民群众财产安全；4)增加赋能化服务，建立科学化检测评定机制、提供工程代建管理、租赁施工设备、输出新工艺新材料等。

2、经营模式

智慧运维公司与业主单位确定托管的具体内容，并针对托管内容建立相应的规范与标准，采集托管设施的现状数据、养护历史及历年养护资金的投入情况，依据数据拟定养护方案及指标，签订托管协议，之后正式进入设施运维托管服务期。

根据托管设施种类及数量、原有设计使用寿命、历年养护资料、养护资金投入额、养护目标等综合因素分析，与业主单位充分沟通，并通过参与公开招标程序确定最终托管费用。智慧运维公司在托管年限内对托管的设施进行管理，业主单位对托管公司进行考核，并结算相关费用。

(三)乡村振兴板块

1、主要业务、产品及用途

公司创新中心自设立以来，基于“乡村振兴”的主题进行了多个领域的创新实践，其中，以镇级再利用资源回收中心为基础的农村低温裂解垃圾处理设备的研制与应用取得了显著的进展。该项目已经在湖北省襄阳市保康县、湖北省咸宁市通山县、湖北省襄阳市竹溪县等多地陆续落地。

2、经营模式

公司乡村振兴服务是以“户分类、村收集、镇处置”的全套创新服务模式，通过自主研发的垃圾无害化处理设备，打造偏远地区生活垃圾处理模式的示范区，探索边远山区垃圾不出镇的实现方式。

(四)新能源相关业务板块

公司控股子公司恩科星专注于电动汽车和电动自行车充电桩研发与制造，致力于为全球用户提供高效、智能、环保的充电解决方案。

1、主要产品及服务

(1)电动汽车充电桩

恩科星电动汽车充电桩产品主要包括直流桩和交流桩、一体式和分体式等多种产品类型；充电桩模块涵盖7kW、14kW、20kW、30kW、40kW、120kW、160kW等功率等级。

序号	产品名称	产品介绍	产品图片
1	型材款7kW交流充电桩	产品具备刷卡、扫码等多种启动方式，集充电模块、控制模块、电能计量模块、网络通信模块等系统功能于一体。具有充电多重保护功能，输入输出时提供双重安全保护措施，实时检测充电状态，确保整机安全可靠。	
2	注塑款7kW交流充电桩	产品具备完善的系统保护功能：过压、欠压保护，过流保护，短路保护，漏电保护，浪涌保护，接线保护，产品具备作弊全可靠。具备数据存储、故障识别、精确的电量计量及费用查询等功能。	
3	注塑款14kW交流充电桩	产品主要由壳体、盖板、主控板、显示模块（选配）、通信模块、LED 指示灯、急停开关、充电连接器、线缆挂板等组成。具备双枪充电能力，配备高清 LCD 显示屏，设备状态、充电信息等内容一目了然。	
4	14kW双枪交流充电桩	产品安装方便、占地面积小、操作简便，具备双枪充电能力。具备 4G 在线通讯功能，通过手机微信、支付宝或小程序扫描二维码即可实现在线控制及支付功能。	
5	20kW电动汽车直流充电桩	产品为恒功率单枪小直流充电桩，集人机交互触摸屏、充电模块、控制模块、电能计量模块、网络通信模块等系统功能于一体。IP54 户外使用防护等级可满足大部分驻地场景，最高充电电压达 750V，可为用户提供临时补电的需求，且对场地电容量要求更低。	
6	60kW直流双枪充电桩	产品为一体化设计，包含交流配电，直流配电，监控系统，整流系统，计量系统，用户交互系统，电动汽车接口系统。配备 30kW*2 恒功率模块，防护等级为 IP54。	
7	120kW直流双枪充电桩	产品为一体式双枪直流充电桩，集显示屏、充电模块、控制模块、电能计量模块、网络通信模块等系统功能于一体。120kW 功率可满足高流快充需求。采用高等级防护模块为核心，环境适应性更强，维修都更更低。整机采用轻量化设计，更方便安装，轻松调试。	
8	车位锁控制器	产品是为提高新能源充电桩利用率而设计开发的一款新品，同时解决了因充电桩车位被无需求的车辆占用导致无法充电的问题。本产品安装方便、操作简单。	

(2)电动自行车充电桩

恩科星电动自行车充电桩产品主要包括立柱式充电桩、壁挂式充电桩和充电车棚等多种产品类型。

序号	产品名称	产品介绍	产品图片
1	2路立柱式充电桩	产品外观采用双拼色和 L 形防水沟槽设计，外壳采用 SPCC 材质，防御配置刷卡器，可提供 2 路充电插口，单插口最大可支持 2500W 功率，整桩总功率支持 5000W。 产品具有极佳的防护性和耐候性，更适用于国内复杂的地理环境，使用寿命更长，维护成本更低。	
2	壁挂式充电机	产品由主机+10 路充电插口组合而成，可实时采集充电信息并通过物联网实现充满自停，远程 OTA 升级，电池检测等功能。 支持扫码或刷卡充电，也支持按分钟和功率实时计费，可对不同功率设置对应的计费标准。	
3	8路立柱式充电桩	产品提供 8 个充电插口，独立桩体设计能适应各种场地环境，可实现灵活高效的布局安装。 具备超功率自动保护、电子保险丝（塑胶保护）等多重防护，耐候性强。	
4	10路立柱式充电桩	产品由一个主立柱+四个子立柱组合而成，共有 10 个充电插口。独立桩体设计能适应各种场地环境，可灵活高效的布局安装。 具备超功率自动保护、电子保险丝（塑胶保护）等九重防护，还具有极佳的防护性和耐候性，更适用于国内复杂的地理环境，使用寿命更长，维护成本更低。	
5	大功率云插座	产品采用 4G 网络信号模块，提供 2 个充电口，单插口支持 2500W 最大输出功率。可实现在更多场景下灵活安装。 支持扫码或刷卡充电，可实时采集电流、电压、功率、电量等充电信息。也支持按分钟和功率实时计费，可对不同功率设置对应的计费标准。	
6	10路立柱式荷蜜充电桩	产品内嵌车棚结构体，提供 10 个充电插口，可在户外空旷场地以及户外其他电动车集中存放处安装使用。 具有强度高、耐久性好、防火难燃、自重轻等优点，其重量约为钢制质量重量的 1/2，可以进行免焊接组装，极大缩短建设工期。	
7	安消一体化解决方案	安消一体化解决方案实现充电桩、物联网消防监控系统与安防监控系统的一体化融合。 产品由充电桩、充电餐、智能摄像头、自动喷淋灭火器、AIOT 智慧数字烟感器、烟感传感器、IOT 智能设备等组合而成。	

2、经营模式

(1)研发模式

该板块研发主要分为五个阶段：概念阶段、计划阶段、开发阶段、中试阶段和量产阶段。在概念阶段确认研发方向，计划阶段根据现有技术确定解决问题的技术方案，开发阶段根据既定方案解决在产品实现过程中遇到的具体问题，中试阶段主要解决产品在批量化过程中遇到的技术困难，量产阶段则是产品正式发布后在产品生命周期内负责日常的生产与市场维护等。

(2)生产模式

产品生产主要包含模块组装、结构件组装、线缆组装、整机组装和产品检测等环节。通过质量管理体系，以原材管理、过程管理、出货管理及售后管理监控产品的全流程。

就具体生产管理而言，公司在接收客户订单后，基于已有的产品和技术平台分解客户需求，以标准化产品销售为主，同时辅以定制，形成对应的产品设计方案。恩科星产品采用模块化设计，功率模块可独立运行，也可将多个模块组装为整机。

(3)销售模式

定制模式：根据国内外新能源车企、充电运营商、社区物业集团等客户要求，提供定制化充电桩产品与售后服务。

订单模式：以“大客户战略”为主，签订中长期框架协议，为大客户提供充电桩产品与售后服务。

自主销售：采取自主销售，并辅以培育长期稳定的分销商或合作伙伴模式，拓宽客户群体及销售范围。

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

单位：元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	709,067,838.17	888,728,583.54	-20.22%	1,070,833,752.12
归属于上市公司股东的净资产	450,728,229.32	512,940,917.05	-12.13%	628,871,427.52
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	153,866,429.50	155,120,416.28	-0.81%	254,304,255.87
归属于上市公司股东的净利润	-60,615,203.66	-115,389,809.15	47.47%	-108,624,161.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-60,298,972.27	-118,726,541.79	49.21%	-145,411,722.59
经营活动产生的现金流量净额	7,682,195.66	-34,221,029.97	122.45%	13,415,754.85
基本每股收益(元/股)	-0.1909	-0.3633	47.45%	-0.3420
稀释每股收益(元/股)	-0.1909	-0.3633	47.45%	-0.3420
加权平均净资产收益率	-12.56%	-20.21%	7.65%	-15.91%

(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	35,047,594.00	51,528,087.07	41,791,199.16	25,499,549.27
归属于上市公司股东的净利润	-5,535,616.93	-10,638,746.52	-9,321,035.20	-35,119,805.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-5,653,327.07	-10,808,463.15	-8,972,190.06	-34,864,991.99
经营活动产生的现金流量净额	-1,668,068.23	4,270,086.05	-9,515,391.46	14,595,569.30

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	12,459	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,590	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月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(不含通过转融通出借股份)

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
孙建西	境内自然人	13.76%	43,705,474.00	0.00	质押	43,700,000.00
上海曼格睿企业管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	11.00%	34,936,110.00	0.00	不适用	0.00
英奇(杭州)企业总部管理有限公司	境内非国有法人	5.05%	16,037,275.00	0.00	质押	3,000,000.00
					冻结	7,380,230.00
李太杰	境内自然人	2.55%	8,106,916.00	0.00	不适用	0.00
李世忠	境内自然人	2.16%	6,871,015.00	0.00	不适用	0.00
毛阳越	境内自然人	1.89%	6,000,000.00	0.00	不适用	0.00
陈新熊	境内自然人	1.82%	5,787,000.00	0.00	不适用	0.00
陈宇	境内自然人	1.21%	3,858,000.00	0.00	不适用	0.00
舒钰强	境内自然人	1.06%	3,372,000.00	0.00	不适用	0.00
蒋锡才	境内自然人	0.71%	2,259,000.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前10名股东中，孙建西、李太杰及上海曼格睿企业管理合伙企业(有限合伙)属于一致行动人；其他股东之间未知是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 ☑不适用

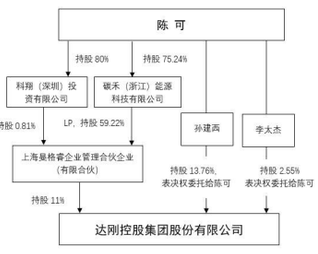
公司是否具有表决权差异安排

□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

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

2025年，中国工程机械行业呈现平稳运行、稳中有进的发展态势，但受市场供需变化以及公司海外人员调整等多方面因素影响，公司高端路面装备研制业务板块经营业绩与上年基本持平，而公司因加大应收款项的催收力度以及收回了众德环保股权转让项目的剩余款项，使得公司净利润亏损大幅收窄。报告期内，公司实现营业总收入15,386.64万元，同比下降0.81%；实现合并净利润-6,283.41万元，同比减亏45.97%；实现归母净利润-6,061.52万元，同比减亏47.47%。公司各板块业务开展情况如下：

1、高端路面装备研制业务

该板块围绕年度经营目标重点开展以下工作：一是强化市场开拓与渠道建设。聚焦重点区域与核心客户，优化销售政策与商务模式，加强代理商培育与支持力度，积极拓展国内外市场，通过行业展会、专业媒体、线上推广等多种方式提升品牌知名度与影响力，精准对接客户需求，稳步提升核心产品市场份额；二是持续推进降本增效与管理提升。进一步优化组织架构、整合低效业务、严控各项费用支出，提升资金使用效率与内部运营效率，加强应收账款催收与资产管理，有效防范经营风险，夯实持续经营基础；三是坚持产品创新与技术升级。公司紧跟行业智能化、绿色化、专业化发展趋势，加大养护装备、环保清扫等产品研发投入，对沥青洒布车、同步封层车、沥青洒布车系统、干湿两用吸扫车等主力产品持续优化升级，进一步提升作业精度、可靠性与节能水平，重点产品完成定型、验证及市场投放，产品结构持续优化。

2、公共设施智慧运维管理业务

报告期内，该板块针对无法续签或存在收款困难的业务单体进行果断处置，经过综合研判，已完成无锡达刚智慧运维科技有限公司清算注销工作；同时，聚焦山东运维、保康运维、陕西运维的应收账款催收事项，并对前述子公司的人员、资产进行了优化和处置，后续将进一步加强管控，降低资金回收风险；针对软件迭代及维护问题，公司与行业经验丰富的软件开发企业进行合作，优化产品系列，完善产品性能；在业务拓展方面，根据市场变化情况及公司的资金安排，评估后续业务开拓方向及风险，在充分了解相关招标信息及招标单位资信状况的情况下，积极拓展适当的工程项目。

3、乡村振兴业务

公司研发的低温裂解高温焚化的生活垃圾无害化处理设备，其特有的废气处理系统，能有效减少垃圾处理过程中有害气体的排放。报告期内，该板块垃圾焚烧项目在陕西地区业务拓展取得一定成效，部分地区完成了项目投标并签订了相关合同，部分地区完成商务洽谈与技术对接工作；同时，在竹溪垃圾站进行试运营中，垃圾设备运营效果测试检测结果完全符合国家排放标准，具备了投入正常生产的条件。

4、新能源相关业务

2025年，新能源充电行业竞争态势有所加剧，市场竞争环境日益激烈，为提高产品的竞争优势，控股子公司恩科星将业务重心聚焦于电动汽车和电动自行车充电桩领域的全方位发展，涵盖了从技术研发、产品制造、市场销售到售后服务的全产业链环节。其主要产品线丰富多样，包括专为电动自行车设计的充电桩以及针对新能源汽车的高效充电桩。

在电动自行车充电桩产品方面：恩科星精准把握市场需求，针对社区、商场、办公楼、地铁站等各类公共场所的实际使用场景，精心推出了模块化、智能化的充电解决方案。该系列产品不仅支持便捷的扫码支付和刷卡支付等多种支付方式，还允许用户根据自身需求灵活选择充电时长和充电功率，从而有效避免了因过度充电可能引发的安全隐患。

在新能源汽车充电桩产品领域：恩科星推出了多款适应不同应用场景的充电桩产品，全面覆盖家用、商用和公共充电需求。这些产品既支持交流慢充模式，也支持直流快充模式，能够兼容市场上绝大多数新能源汽车品牌。在产品研发和生产过程中，恩科星特别注重提升产品的耐用性和环境适应性，采用了防水、防尘等多重防护设计，确保产品能够在各种复杂环境下稳定运行，为用户提供持久可靠的充电服务。

在业务拓展方面：2025年，恩科星在浙江丽水成立了全资子公司恩卓，并在当地开展充换电设备的生产建设，利用当地政策优势，在扩大充电桩产能的同时不断降低运营成本，进一步提升产品竞争力及市场占有率。

5、渭南总部基地

达刚装备作为公司渭南总部基地的具体实施单位，报告期内完成了项目的环评竣工验收公示、环评备案及安全竣工验收工作，目前处于房产证办理阶段。为有效盘活该部分资产，公司采取了出让闲置土地、出租暂时闲置厂房等多种措施，有效缓解了资产折旧带来的经营压力。

达刚控股集团股份有限公司

董 事 会

二〇二六年四月二十日

社址：北京市丰台区西三环南路55号顺和国际财富中心五层 邮编：100071 广告部：010-83251716/17 发行部：010-83251713 拓展部：010-83251777 国内统一刊号：CN11-0235 邮发代号：1-286 网址：http://www.zqrb.cn