

达刚控股集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 投资者网上提问 |
| 时间 | 2025年5月20日（周二）下午 14:00~17:00 |
| 地点 | 公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 1、董事长王妍 2、董事会秘书韦尔奇 3、证券事务代表王瑞 4、财务经理肖英 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、2024年存货周转天数延长至210天，主要因大型设备订单交付延迟，如何通过模块化生产缩短交付周期、建立区域性设备共享租赁平台或推行“以租代售”模式降低库存压力？是否有通过废旧设备再制造（如液压系统翻新）优化供应链？</p> <p>您好，2024年公司存货周转率为1.06次，同比上升0.35次。公司全资子公司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、二手设备的回收与再销售、操作手培训等业务。谢谢！</p> <p>2、之前第一大股东与陈可还有金祥远驼三号的协议实施截止日期是2月28号，现在都5月20号了，下文如何？进行到哪</p> |

一步了？

您好，公司控制权变更事项目前处于监管机构合规确认阶段，后续如有进展，公司将根据规则要求及时履行信息披露义务，谢谢！

3、2024 年员工总数同比下降 12%，但技术人员占比提升至 31%，如何通过人才结构优化（如引入氢能系统工程师、AI 算法工程师）或培训体系（如道路智能建造实训基地）支撑技术创新？是否有通过股权激励绑定核心团队的计划？

您好，2024 年末在职员工的数量为 331 人，其中技术人员 59 人。公司紧抓以人为本的用人理念，依法保护员工的合法权益。同时，注重人才培养及梯队建设，并为员工提供多元化福利，构建员工与企业和谐的劳动关系，推动员工与企业共同进步。谢谢！

4、2024 年数字化工厂建设进度落后于预期，如何通过 MES（制造执行系统）、数字孪生或 AI 工艺优化提升生产透明度？是否有通过 5G+工业互联网实现跨基地协同制造或设备物联网（IoT）追溯的规划？

您好，感谢您对公司的持续关注，公司会认真研究与数字化工厂相关的技术，把握行业发展趋势，不断提升生产效率和经营绩效。谢谢！

5、2024 年竞争对手（如徐工机械、三一重工）通过规模化生产降低成本，公司如何通过技术升级（如氢能环卫车量产良率提升）或服务模式创新（如“道路医院”一站式养护服务）缩小差距？是否有通过并购整合区域性道路养护企业的计划？

你好，公司将进一步夯实高端路面装备研制与公共设施智慧运维的融合，同时积极探索新能源装备领域创新项目，以“高端装备+绿色能源+乡村振兴”的业务模式为公司发展赋能。谢谢！

6、2024 年公司路面机械业务收入同比下降 15%，但智能摊铺机毛利率提升至 32%，如何通过激光摊铺控制系统精度升级（如毫米级平整度控制）、新能源动力系统（氢燃料电池摊铺机）

或沥青再生一体化模块集成进一步扩大技术优势？是否有针对机场跑道修复专用设备或隧道内沥青施工机器人的研发规划？

您好，2024 年公司高端路面装备研制业务分部营业收入比上年同期下降 18.46%。对此，公司一方面加强与客户的沟通，及时了解客户的购买或租赁需求，并通过加大新产品的研发力度、拓展新的业务模式，推动重点项目产品（垃圾裂解设备等）的落地进程；另一方面，公司将积极探索新能源产业与公司高端装备、智能运维业务的有机结合，在高端装备充电、换电，电桩、电场运维等领域通过股权合作、业务拓展、战略联盟、资源共享等不同方式寻找第二增长曲线，以“高端装备+绿色能源+乡村振兴”的业务模式为公司发展赋能。谢谢！

7、2024 年行业竞争加剧导致设备价格承压，公司如何通过“设备+服务”模式（如全生命周期养护合同）、道路健康大数据平台或碳足迹认证提升产品附加值？是否有通过并购补强道路检测（如三维探地雷达）或桥梁加固业务的计划？

你好，面对日益加剧的市场竞争压力，公司不断优化业务模式，加大研发创新，加速新品的研发与试制进度；在产品宣传方面，通过自媒体多种宣传途径加强产品及性能的传播力度；在业务拓展方面，积极探索新能源装备领域创新项目，着力把握“绿色、装备”两大主线，优化、完善“高端装备+绿色能源+乡村振兴”的业务模式，加速构建产品、服务、产业协同发展，确保公司经营稳健、业务互补、管理水平不断提升。谢谢！

8、2024 年应收账款坏账准备计提比例同比持平，但账龄 1 年以上占比提升至 40%，如何评估长账龄应收账款的可回收性？是否有通过与区块链平台合作工程款确权或债权证券化加速清收的计划？

您好，2024 年应收账款坏账准备计提比例为 34.34%。截至报告期末，公司仍有一定的到期账款尚未收回，对此，公司持续对客户资信进行跟踪掌控，时刻关注客户资信状况的变化，及时了解政府及客户对欠款支付的动态信息，加大对应收账款的催收

和清理工作，进一步降低应收账款余额，切实化解应收账款回收的风险。谢谢！

9、2024 年供应链安全（如特种钢材、液压元件）成为行业焦点，如何通过多元化供应商策略或资源整合（如参股上游锻造企业）降低供应风险？是否有与军工企业合作耐高温路面材料战略储备的计划？

您好，公司暂无相关计划。谢谢！

10、2024 年行业技术迭代加速（如 3D 打印道路修复、全断面铣刨机），公司如何通过产学研合作（如与中科院过程所共建固废资源化实验室）或技术引进（如德国沥青再生设备专利）突破技术瓶颈？是否有通过设备国产化替代（如大吨位压路机液压系统）降低投资成本的计划？

你好，公司将通过加大研发创新，加速新品的研发与试制进度等措施，强化研发对生产工艺、产品质量的参与度，驱动产品向智能化、新能源方向转型；同时，公司将持续开展对老产品的优化，不断完善已有产品的品种、参数及功能，使其能够持续满足市场及客户对设备不断变化的要求。谢谢！

11、2024 年海外收入占比提升至 27%，但东南亚市场应收账款周期延长至 180 天，如何通过中资银行海外保理、与当地工程企业成立合资公司或参与“一带一路”绿色基建标准制定降低回款风险？是否有针对非洲公路养护市场的轻量化设备（如太阳能供电压路机）定制化开发计划？

您好，2024 年公司出口销售额为 369.71 万元，占营业收入的比重为 2.38%；应收账款周转率为 0.58 次。谢谢！

12、2024 年售后服务收入占比不足 8%，但客户对设备全生命周期管理需求提升，如何通过预测性维护系统（基于振动/温度传感器）、区域备件中心建设或与保险公司合作设备停机险提升客户粘性？服务收入是否有向按公里数收费（PMS 模式）转型的规划？

您好，2025 年公司一方面加强与客户的沟通，及时了解客

户在购买或租赁需求，并通过加大新产品的研发力度、拓展新的业务模式，推动重点项目产品（垃圾裂解设备等）的落地进程；另一方面，公司将积极探索新能源产业与公司高端装备、智能运维业务的有机结合，在高端装备充电、换电，电桩、电场运维等领域通过股权合作、业务拓展、战略联盟、资源共享等不同方式寻找第二增长曲线，以“高端装备+绿色能源+乡村振兴”的业务模式为公司发展赋能。谢谢！

13、2024 年环保投入同比增长 63%，但未披露具体碳减排数据，如何通过光伏储能一体化道路施工设备、生物基沥青改性剂或碳捕集利用（CCUS）技术降低生产碳足迹？是否有通过“零碳工厂”认证或加入科学碳目标倡议（SBTi）提升 ESG 评级？

您好，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，能有效减少有害气体的排放。目前，该产品已在湖北保康、通山等地形成了一定的销售，湖北其他地区以及陕西地区也在积极的开展商务沟通。2025 年，子公司恩科星将进一步拓展充电桩的业务模式，通过参与运营企业的联合运营，开发光储一体化产品，微电网产品等寻求新的盈利模式；同时，积极拓展海外，特别是东南亚市场，满足更加广阔的市场需求。谢谢！

14、2024 年核心客户（如中国交建、陕西建工）收入占比超 55%，如何通过拓展市政环卫 PPP 项目、参与雄安新区智慧交通建设或与物流企业合作公路港养护降低客户集中度风险？是否有通过技术授权或联合投标模式扩大客户群体的计划？

您好，2024 年公司前 5 大客户销售额为 6456.70 万元，占年度销售总额的比例为 41.62%。2025 年，公司一方面加强与客户的沟通，及时了解客户的购买或租赁需求，并通过加大新产品的研发力度、拓展新的业务模式，推动重点项目产品（垃圾裂解设备等）的落地进程；另一方面，公司将积极探索新能源产业与公司高端装备、智能运维业务的有机结合，激活公司独特的资源禀赋及创新优势，在高端装备充电、换电，电桩、电场运维等领

域通过股权合作、业务拓展、战略联盟、资源共享等不同方式寻找第二增长曲线，以“高端装备+绿色能源+乡村振兴”的业务模式为公司发展赋能。谢谢！

15、2024 年行业展会（如 Bauma China、Intermat）恢复线下举办，公司如何通过展会营销提升品牌影响力？是否有通过数字孪生技术展示设备施工效能、线上技术研讨会或发布《道路智能建造技术发展蓝皮书》拓展获客渠道的计划？

您好，公司一方面通过自媒体多种宣传途径加强产品及性能的传播力度，并通过参加上海宝马展等行业盛会的方式促进产品销售，提升品牌影响力。另一方面，公司通过售后年度回访、问卷调查等方式，获取市场及客户的需求变化。谢谢！

16、请问贵公司 25 年发展规划如何？

您好，根据《达刚控股：未来三年（2024 年-2026 年）发展战略规划》（修订稿），未来，公司将充分利用自身技术及品牌影响力优势，在进一步夯实高端路面装备研制与公共设施智慧运维融合的同时，积极探索新能源装备领域创新项目，着力把握“绿色、装备”两大主线，优化、完善“高端装备+绿色能源+乡村振兴”的业务模式，加速构建产品、服务、产业协同发展，确保公司经营稳健、业务互补、管理水平不断提升。谢谢！

17、达刚控股在新能源充电业务上进展如何？

您好，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、制造、销售及售后服务，其主要产品为电动自行车充电桩及新能源汽车充电桩等。2025 年，公司将继续围绕企业发展战略及年度经营计划开展工作，加大充电桩产品的研发，推动智能化、物联化充电桩的研发进程；根据不同场景进行差异化、场景化与精细化的布局，着力社区共享低功率慢充板块，辅助开发快充和超快充产品；进一步拓展充电桩的业务模式，通过参与运营企业的联合运营，开发光储一体化产品，微电网产品等寻求新的盈利模式；同时，积极拓展海外，特别是东南亚市场，满足更加广阔的市场需求。谢谢！

18、请总结 24 年经营情况，对 25 年有何新规划

您好，2024 年公司实现营业总收入 15512.04 万元，同比下降 39%；实现合并净利润-11628.57 万元，同比减亏 12.96%；实现归母净利润-11538.98 万元，同比下降 6.23%。未来，公司将充分利用自身技术及品牌影响力优势，在进一步夯实高端路面装备研制与公共设施智慧运维融合的同时，积极探索新能源装备领域创新项目，着力把握“绿色、装备”两大主线，优化、完善“高端装备+绿色能源+乡村振兴”的业务模式，加速构建产品、服务、产业协同发展，确保公司经营稳健、业务互补、管理水平不断提升。谢谢！

19、2024 年政府补助占净利润比例达 35%，主要因环保设备购置补贴与西部大开发税收优惠，未来补贴可持续性如何评估？是否有通过拓展军用机场跑道修复、核电站道路维护等特种领域降低盈利波动性的计划？

您好，2024 年度公司其他收益中政府补助金额为 227.13 万元，主要系递延收益结转所致。未来，公司将充分利用自身技术及品牌影响力优势，在进一步夯实高端路面装备研制与公共设施智慧运维融合的同时，积极探索新能源装备领域创新项目，着力把握“绿色、装备”两大主线，优化、完善“高端装备+绿色能源+乡村振兴”的业务模式，加速构建产品、服务、产业协同发展，确保公司经营稳健、业务互补、管理水平不断提升。谢谢！

20、2024 年危废固废处理业务收入占比达 38%，但吨处理成本同比上升 8%，如何通过等离子体气化裂解技术替代传统焚烧、废旧轮胎裂解油品提纯工艺优化或智慧环保园区（物联网+AI 监控）建设降低运营成本？是否有针对飞灰资源化利用或退役光伏组件回收的中试线建设计划？

您好，2023 年 12 月，公司与交易对方完成了关于众德环保 52%股权过户的工商变更登记手续。至此，公司完成了众德环保 52%股权的出售工作，众德环保不再属于公司的子公司，公司的总体经营板块已不再涵盖危废固废处理处置业务。谢谢！

21、2024 年行业对“建养一体化”协同创新需求提升，公司如何通过与中交设计院共建道路全寿命周期研究院、参与交通部“十四五”养护规划或拓展智慧灯杆+道路监测一体化等新兴领域提升价值链地位？是否有建立道路材料性能数据库或与高校联合培养智能建造人才的计划？

你好，针对行业市场情况，公司一方面通过自媒体多种宣传途径加强产品及性能的传播力度，并通过参加上海宝马展等行业盛会的方式促进产品销售；另一方面通过售后年度回访、问卷调查等方式，随时掌握市场及客户的需求变化，为后续产品的储备、持续优化及新产品的研发提供有效信息。谢谢！

22、2024 年资产负债率同比上升 9 个百分点至 67%，但有息负债率仍较低，如何看待当前债务结构？是否有通过发行永续期公司债或优化融资渠道（如供应链金融 ABS）降低财务成本的计划？

您好，2024 年公司资产负债率为 40.76%，同比上升 1.11 个百分点，与去年同期基本持平。谢谢！

23、2024 年分红比例维持 0%，但公司货币资金占总资产比例降至 19%，在渭南工业园二期建设与股东回报之间如何权衡？未来是否有通过发行绿色资产支持票据（ABS）或引入战略投资者支持氢能环卫车量产的计划？

您好，公司已于 2024 年 10 月 24 日披露了《达刚控股：未来三年（2024 年-2026 年）发展战略规划》（修订稿），未来，公司将充分利用自身技术及品牌影响力优势，在进一步夯实高端路面装备研制与公共设施智慧运维融合的同时，积极探索新能源装备领域创新项目，着力把握“绿色、装备”两大主线，优化、完善“高端装备+绿色能源+乡村振兴”的业务模式，加速构建产品、服务、产业协同发展，确保公司经营稳健、业务互补、管理水平不断提升。谢谢！

24、2024 年研发费用同比增长 22%至 1.1 亿元，但研发费用率仅 5.3%，如何平衡无人驾驶压路机（L4 级）的量产化投入与

| | |
|----------|--|
| | <p>现有产品智能化升级（如 AR 远程运维系统）？是否有通过并购以色列智能铺装技术公司或与长安大学共建道路智能建造实验室加速技术落地？</p> <p>您好，2024 年度公司研发费用为 930.41 万元，同比下降 28.25%，研发投入占营业收入比例为 6%。谢谢！</p> <p>25、请问第一大股东交接股票给陈可及金陀远祥到那一步了，预计啥时候完成交割？</p> <p>您好，公司控制权变更事项目前处于监管机构合规确认阶段，后续如有进展，公司将根据规则要求及时履行信息披露义务，谢谢！</p> <p>26、达刚控股有啥转型的项目吗？</p> <p>您好，公司已于 2024 年 10 月 24 日披露了《达刚控股：未来三年（2024 年-2026 年）发展战略规划》（修订稿），未来，公司将充分利用自身技术及品牌影响力优势，在进一步夯实高端路面装备研制与公共设施智慧运维融合的同时，积极探索新能源装备领域创新项目，着力把握“绿色、装备”两大主线，优化、完善“高端装备+绿色能源+乡村振兴”的业务模式，加速构建产品、服务、产业协同发展，确保公司经营稳健、业务互补、管理水平不断提升。谢谢！</p> <p>27、请说明西安大可所欠尾款何时能结清？</p> <p>您好，关于公司转让众德环保 52%股权事项，交易对方西安大可已按协议约定支付第一期股权转让款共计 1.4 亿元，截至目前，公司尚未收到剩余股权转让款；公司已多次向西安大可发送催款函，督促其尽快履行还款义务；同时，协助西安大可联系尚未出资的合伙人，督促其尽快完成对合伙企业的实缴出资；另一方面，公司已与西安大可办理了众德环保 52%股权质押的相关工商登记手续。谢谢！</p> |
| 附件清单(如有) | |
| 日期 | 2025-05-20 |