

证券代码：300950

证券简称：德固特

公告编号：2026-012

青岛德固特节能装备股份有限公司 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。

信永中和会计师事务所（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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 2025 年 12 月 31 日的公司总股本 153,068,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2 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	德固特	股票代码	300950
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	高琳琳	赵爽爽	
办公地址	青岛胶州市尚德大道 17 号	青岛胶州市尚德大道 17 号	
传真	0532-82293590	0532-82293590	
电话	0532-82293590	0532-82293590	
电子信箱	gaolinlin@doright.biz	zhaoshuangshuang@doright.biz	

2、报告期主要业务或产品简介

公司是一家集设计、研发、制造、检验、销售与服务于一体的高科技节能环保装备制造制造商。公司聚焦化工、能源、冶金、固废处理等核心领域，致力于为全球客户提供优质的清洁燃烧与传热节能解决方案，同时可根据客户个性化需求

承接专用装备定制业务。

(1) 公司主营产品分类

公司主营产品体系清晰，涵盖节能换热装备、粉体及其他环保装备、专用定制装备三大核心类别，各类产品凭借先进技术与可靠性能，在对应应用场景中发挥重要作用。



1) 节能换热装备

节能换热装备是公司核心产品板块，主要包括空气预热器、余热锅炉、干燥机等，同时公司可依托自身技术优势，为客户提供清洁燃烧与传热节能整体解决方案。该类装备在煤化工、石油化工等领域的能量循环与回收综合利用场景中应用广泛，助力客户实现能源高效利用与降本增效。

① 空气预热器

作为气气换热器，空气预热器利用反应或燃烧后的高温烟气，对即将参与反应或燃烧的低温空气进行预热。其核心优势在于既能将高温烟气降温至指定温度，又能高效回收热量加热低温空气，从而提升热交换性能、降低能量消耗。作为化工生产中能量回收利用的核心设备之一，空气预热器广泛应用于炭黑生产、煤气化、固废处理、冶金等高耗能工艺。



空气预热器

② 余热锅炉

余热锅炉（又称“废热锅炉”）属于气液换热器，核心功能是利用高温烟气余热加热水以产生蒸汽，是化工生产过程中最常用的热能回收设备，适用于各类耗能工艺。公司研发生产的余热锅炉涵盖立式布置、卧式布置两大类型，包括大管径余热锅炉、急冷式余热锅炉（简称“急冷锅炉”）等细分产品，可满足不同客户的多层次需求。



立式布置余热锅炉



卧式布置余热锅炉

③ 干燥机

干燥机属于气固换热器，通过烟气余热去除物料中的水分，实现物料干燥。公司生产的干燥机以转筒干燥机为主，采用直接换热与间接换热相结合的方式（直接换热为高温燃气与待干燥物料直接接触换热；间接换热为高温燃气通过转筒壁向待干燥物料传递热量），确保物料均匀干燥。转筒干燥机具备干燥效率高、产能大的显著特点，广泛应用于化工、建材、采矿、化肥等行业。



转筒干燥机+火箱

2) 粉体及其他环保装备

该类装备主要聚焦粉体及尾气等环保处理场景，核心产品包括湿法造粒机、低氮燃烧器等，为客户提供环保达标、高效稳定的处理解决方案。

① 湿法造粒机

湿法造粒机核心功能是将粉末状物料加工为颗粒状物料。针对粉末状物料堆积密度小、流动性差、计量困难、易飞扬污染等痛点，湿法造粒技术可有效解决上述问题，进而降低运输成本与物料损失，减少粉体污染与安全风险。该产品在炭黑造粒、粉煤灰造粒、化肥造粒等领域应用广泛。公司生产的湿法造粒机采用搅拌法造粒工艺，通过将物料、水、粘结剂充分混合，在高速旋转的搅拌轴作用下形成均匀颗粒，造粒效果稳定可靠。



造粒机

② 低氮燃烧器

低氮燃烧器作为尾气处理关键装备，其核心优势在于燃料燃烧过程中可有效降低氮氧化物生成。公司生产的低氮燃烧器通过优化结构设计，一方面减少氮氧化物排放，满足环保要求；另一方面促进燃料充分燃烧，避免热量浪费，实现环保与节能的双重目标。



低氮燃烧器

3) 专用定制装备

除自主研发、设计和制造的节能环保装备外，公司具备强大的专用装备定制能力。公司已取得多项核心资质认证，依托完备的资质与先进的技术实力，公司可根据客户具体需求，设计、定制各类大型、重型专用装备。



专用定制装备

(2) 主要经营模式

公司构建了以“以销定购”“以销定产”为核心、直接销售为导向的经营体系，技术与产品研发贯穿采购、生产、销售全流程，为方案设计、材料采购、制造组装等关键环节提供核心支撑，确保经营效率与产品质量。

1) 盈利模式

公司采用“以销定购”“以销定产”的采购与生产模式，通过销售端需求数据的动态传导，实现采购计划与生产排程的精细化管理，有效规避库存冗余风险，提升生产资源配置效率。在定价策略方面，公司采用“成本+基础利润率+竞争比价/谈判”的定价模型，通过全成本要素的系统归集、产品基准利润率的科学设定，结合市场竞争态势研判与商务谈判策略优化，持续挖掘价值创造空间，实现经济效益的最大化。

在节能环保装备领域，公司依托自主知识产权体系，构建起覆盖全流程的研发制造体系，从方案设计、产品研发到核心部件精密制造及系统集成均实现自主可控。凭借行业领先的研发创新能力、高效的技术产业化能力以及精密制造工艺优势，公司在节能环保装备细分市场形成显著的竞争壁垒，通过差异化竞争策略实现持续稳定的价值创造。在专用定制装备领域，公司聚焦高端制造技术的深化应用，以精益制造理念为导向，深度挖掘客户个性化需求，通过定制化解决方案及全周期服务，为客户提供高附加值产品，进而实现经营效益的稳步提升。

2) 营销模式

由于公司产品为订单式生产，具有较强的针对性与专用性，因此采用一对一直接销售模式。产品价格由双方根据单笔订单合同协商确定，在定价策略上充分考虑成本、费用、税金，综合历史交易数据、客户画像、市场竞争态势与企业技术议价能力等多方面因素，确定合理利润率。最终通过合同谈判达成兼顾供需双方利益的最优成交价。

3) 采购模式

公司生产所需原材料主要为不锈钢和碳钢管/板、单管膨胀器等配件以及焊材等耗材。为保障生产精准性与成本可控性，原材料采购主要采用“以销定购”方式：采购部根据销售合同或生产耗用，通过询价或招标方式筛选优质供应商，择优确定采购对象，确保原材料质量可靠、供应及时，同时有效控制采购成本。

4) 生产模式

公司产品实行“以销定产”模式，严格按照与客户签订的合同或订单安排生产计划。由于产品为非标准化大型设备，工艺流程复杂，需要设计部、制造部、质量部、运营中心等各部门协同配合，确保生产活动的高效推进与质量可控。具体流程如下：

销售订单完成签约确认后，设计部进行产品详细图纸设计及工艺文件的编制。在原材料和其他物料采购入库之后，制造部依据销售订单工期及设计部的图纸、工艺文件编制生产计划，并组织、协调下属生产班组实施生产。在产品制作过程中，由质量部对产品质量进行监督和检验，确保每个订单质量合格，交付及时。设备制造完毕后经总体检验合格后入库，物流部门按合同的约定确定物流公司，按期发货。在此期间，运营中心全程介入，通过全流程管控，促进生产、销售、交付全链条的高效协同运作，保障订单按时交付。

(3) 行业市场状况**1) 行业基本情况**

2025 年，我国经济在高质量发展框架下持续推进，人均能源消耗随居民生活水平提升保持稳定增长，环境治理与能源高效利用的双重需求进一步凸显。节能环保装备制造作为支撑“双碳”战略落地、推动制造业绿色转型的核心产业，全年呈现“政策驱动强化、需求结构升级、技术迭代加速”的发展特征。

从行业基本面看，一方面，传统高耗能行业（如煤化工、石油化工）的节能改造与设备更新需求刚性释放，另一方面，新能源配套（如氢能、空气储能、生物质能源）与资源循环利用（如污泥处理、余热回收）领域的新兴需求快速崛起，推动行业整体规模稳步增长。

但行业发展仍面临结构性挑战：与发达国家相比，我国节能环保装备制造在高端装备领域起步晚，前期技术积累主要来自于国外技术和产品的引进、消化和吸收，目前行业内多数中小厂商研发投入不足、专业人才储备薄弱，难以满足高耗能行业对装备“高效节能、智能监测、碳足迹适配”的复合型需求，导致行业整体技术水平仍处于中低端向高

端过渡的阶段，头部企业凭借技术与规模优势逐步抢占市场份额，行业集中度持续提升。

德固特作为清洁燃烧、高效换热与热管理市场领域的重要成员，深度布局工业节能、减排、减碳赛道，其发展与我国“双碳”战略推进及制造业绿色转型紧密相关。依托“技术+制造”双轮驱动，公司在炭黑领域、煤的清洁利用、污泥处理等细分领域构建护城河。

(4) 行业发展特点

1) 研发制造双轮驱动，构筑长期护城河

节能换热装备是工业余热回收的关键装置，其技术方案需根据生产工艺特点定制化设计。不同生产工艺产生的余热在含尘量、腐蚀性、结垢性、流体流速及温压条件等方面存在显著差异，对装备性能提出差异化要求。因此，行业企业的核心竞争力建立在两个维度：

一是深度理解工艺的专业化研发设计能力。这不仅限于被动响应客户的余热回收需求，更在于以节能换热为支点，对整体生产流程进行系统性优化，提供兼具技术先进性与经济性的成套解决方案。

二是与研发相匹配的高端制造能力。既要保障产品设计的工程可行性，又要满足不同国家、行业标准对安全性与效率的规范要求，实现从方案设计到设备交付的全链条品质可控。

综上，“研发深度+制造精度”构成了节能环保装备企业的核心竞争壁垒，是支撑企业长期发展的根本保证。

2) 产业政策共振，节能环保迎来战略机遇期

2025 年，节能环保装备行业迎来政策与市场的双重机遇期。全球节能环保产业规模持续扩张，2025 年作为“十四五”收官之年，国家大规模设备更新政策进入集中落地阶段，工业领域设备更新需求加速释放，为节能环保装备行业带来显著的存量替换和增量市场空间。

方向性政策方面，国家围绕“双碳”战略、制造业绿色低碳转型和大规模设备更新出台了一系列顶层政策，为公司所处的节能环保装备行业营造了良好的政策环境。2025 年 5 月，国务院常务会议审议通过《制造业绿色低碳发展行动方案（2025—2027 年）》，明确推进传统产业深度绿色转型，结合大规模设备更新政策积极应用先进装备和工艺，加强新型固废综合利用体系建设，公司重点核心设备均属于政策重点支持方向。同月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于推进绿色低碳转型加强全国碳市场建设的意见》，提出到 2027 年全国碳排放权交易市场基本覆盖工业领域主要排放行业，有序扩大覆盖行业范围，碳市场扩容将推动石化、化工等高耗能行业加大节能降碳改造力度，直接拉动节能换热装备的市场需求。2025 年 10 月，国家发展改革委发布《节能降碳中央预算内投资专项管理办法》，明确支持电力、钢铁、石化、化工等重点行业节能降碳改造，支持煤化工项目低碳化改造，支持比例可达核定总投资的 20%，该政策直接降低了公司下游客户采购节能装备的资金压力，进而拉动相关采购需求。2025 年 12 月，国家发展改革委、财政部发布《关于 2026 年实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》（发改环资〔2025〕1745 号），将节能降碳环保领域设备更新纳入支持范围，加大对中小企业设备更新的支持力度，分领域细化淘汰设备的技术指标要求，为下游化工、能源等行业客户设备更新提供了财政支持和明确的淘汰标准，从而推动了相关设备的更新改造需求。

下游领域方面，国家针对公司下游及关联行业出台了多项精准扶持政策，进一步拓宽了公司产品的应用场景。煤化工与煤制气领域，2025 年 2 月，国家能源局《2025 年能源工作指导意见》将“推进煤制油气重大项目建设”列为重点任务，直接拉动换热装备需求。2025 年 12 月，国家发展改革委等六部门发布《煤炭清洁高效利用重点领域标杆水平和基准水平（2025 年版）》，首次将煤制天然气纳入重点领域范围，对低水平存量项目设定改造升级期限，同时引导金融机构增加绿色信贷投放，强制推动煤化工存量项目节能改造，公司相关设备将迎来确定性市场增量。石油化工领域，2025 年 9 月，工业和信息化部等七部门发布《石化化工行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》，支持企业加大节能、节水和减污降碳改造力度，制定实施老旧装置更新改造行动方案，相关老旧装置的更新将催生大量换热装备更换需求。氢能领域，2025 年 12 月，国家能源局发布《能源领域氢能试点（第一批）》，标志着氢能产业从“零星示范”迈向“规模化试点”新阶段，试点推进将为公司氢能装备业务带来实质性市场增量。

3) 市场扩容多点驱动，下游应用纵深拓展

2025 年，中国节能环保产业保持稳步增长。据共研产业研究院发布的《2026-2032 年中国节能环保市场调查与市场需求预测报告》，2025 年产业市场规模约 9.87 万亿元，预计 2031 年将达到 14.41 万亿元。同时，工业和信息化部、生态环境部、市场监管总局联合印发的《促进环保装备制造制造业高质量发展的若干意见》（工信部联节〔2025〕49 号）指出，

据有关行业协会测算，“十三五”以来，中国环保装备制造制造业总产值年复合增长率接近 6%，节能环保装备行业呈现蓬勃发展态势。从下游细分领域来看：

炭黑领域，炭黑作为目前全球应用广泛的纳米级材料之一，在轮胎、电池、电子元件、塑料、化纤、油墨等领域应用广泛。在橡胶轮胎领域，新能源汽车销量持续提升带动炭黑产业结构性升级。据中国汽车工业协会发布的数据，2025 年我国新能源汽车产销量分别完成 1,662.6 万辆和 1,649 万辆，同比分别增长 29%和 28.2%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 47.9%。新能源汽车的快速发展催生了轮胎行业的结构性变革，新能源汽车轮胎由于轻量化及低滚阻等特殊要求，对高分散性炭黑的用量较传统轮胎增加 15%—20%。除轮胎外，导电炭黑在动力电池领域需求激增。随着新能源汽车渗透率持续提升，导电炭黑在锂电池领域的渗透率快速提升。据 GEP Research 发布的《2025 全球及中国特种炭黑产业发展报告》，锂电池用导电炭黑需求年复合增长率高达 18%，全球需求增长的核心驱动力来自新能源汽车、高端涂料及导电塑料领域，其中中国在导电炭黑市场的贡献率已超过 35%。中国橡胶工业协会炭黑分会自 2025 年起将电池用炭黑纳入统计范围，据预测全年电池用炭黑销量突破 30 万吨，已成为仅次于轮胎用炭黑的第二大应用领域。炭黑领域作为公司传统优势下游市场，得益于新能源汽车行业的持续发展和电池用炭黑市场的快速扩容，预计将实现稳健增长。

煤化工领域，2025 年煤制天然气产业迎来重要催化节点，多个大型项目取得突破性进展。根据公开信息，新疆两大煤制气项目各规划年产 20 亿立方米，总投资超 340 亿元；特变电工 20 亿立方米/年项目于 9 月开工，国家能源准东 20 亿立方米/年项目已获环评批复。随着市场化定价机制完善、管网公平接入、原料保障充足以及技术装备国产化突破，煤制气产业已具备更为成熟的发展条件，再度迎来战略机遇期。煤制气项目的大规模建设将为公司核心装备开辟广阔的市场空间。

废旧轮胎裂解领域，2025 年废旧轮胎资源化利用行业持续向规模化、高值化方向转型。据中国报告大厅发布的行业报告，预计 2025 年中国废旧轮胎年产生量将超过 1000 万吨（折合约 3.3 亿条），年报废量保持 6%至 8%的增速。政策推动废旧轮胎热裂解技术逐步向智能化连续生产转型升级，有利于公司在该领域的进一步拓展。

（5）公司在行业中的市场地位

公司作为国内节能环保装备领域的领军企业、国家级专精特新“小巨人”企业，2025 年成功获评国家企业技术中心，彰显了行业认可的技术实力与引领地位，公司在全球节能环保装备尤其是细分领域深耕多年，所处细分行业因其细分产品结构、应用行业等方面分类多变的特点，尚无专业机构进行公开的市场统计。但是，公司在技术研发、市场、资质等方面与竞争对手相比均有一定的优势，形成“国内领先、国际跻身第一梯队”的市场地位。

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

元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	1,298,161,630.92	1,124,117,349.97	15.48%	1,115,548,757.18
归属于上市公司股东的净资产	820,846,625.00	741,076,222.52	10.76%	661,004,713.16
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	546,514,022.77	509,027,112.57	7.36%	309,987,071.03
归属于上市公司股东的净利润	92,053,611.78	96,715,099.59	-4.82%	38,662,318.78
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	85,142,305.28	93,441,602.89	-8.88%	33,633,379.47
经营活动产生的现金流量净额	108,392,094.07	53,690,178.20	101.88%	82,135,330.41

基本每股收益（元/股）	0.61	0.64	-4.69%	0.26
稀释每股收益（元/股）	0.60	0.64	-6.25%	0.26
加权平均净资产收益率	11.97%	13.74%	-1.77%	5.97%

(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	124,702,024.14	125,469,944.76	131,666,443.02	164,675,610.85
归属于上市公司股东的净利润	23,673,020.08	25,359,031.71	23,229,967.50	19,791,592.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,352,625.59	23,016,452.18	18,869,727.05	19,903,500.46
经营活动产生的现金流量净额	15,583,832.77	51,013,890.17	-6,048,171.03	47,842,542.16

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	18,192	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,858	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			
魏振文	境内自然人	47.33%	72,446,000.00	60,052,500.00	不适用	0.00			
青岛德洋投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.20%	7,964,965.00	0.00	不适用	0.00			
杭州晨启成和管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	4.98%	7,624,000.00	0.00	不适用	0.00			
宋超	境内自然人	0.69%	1,062,500.00	1,046,875.00	不适用	0.00			
UBS AG	境外法人	0.62%	947,627.00	0.00	不适用	0.00			
J. P. Morgan Securities PLC—自有资金	境外法人	0.43%	653,129.00	0.00	不适用	0.00			
吴森	境外自然人	0.39%	596,600.00	0.00	不适用	0.00			
詹蕾	境内自然人	0.39%	589,900.00	0.00	不适用	0.00			
孟龙	境内自然人	0.37%	562,500.00	546,875.00	不适用	0.00			
俞钢阳	境内自然人	0.35%	543,000.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	魏振文为青岛德洋投资企业（有限合伙）执行事务合伙人。除此之外，公司未知上述股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。								

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

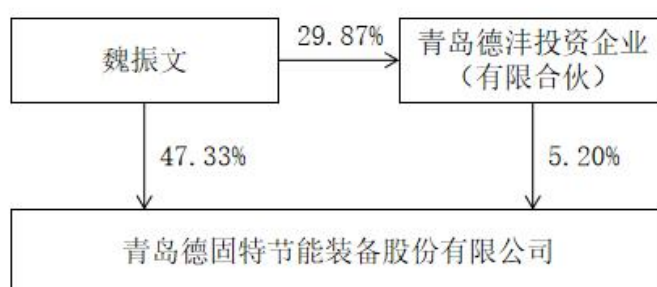
公司是否具有表决权差异安排

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，面对复杂多变的外部环境以及日趋激烈的行业竞争态势，公司秉持“创新驱动、精益运营”的发展理念，依托国家级企业技术中心科研优势，深耕核心赛道，稳步推进外延领域拓展与全球化布局，有效应对行业竞争与市场波动，核心竞争力与行业影响力进一步夯实。

报告期内，公司实现营业收入 5.47 亿元，同比增长 7.36%；新签订单 5.51 亿元，同比增长 5.02%；归属于上市公司股东的净利润 9,205.36 万元，同比减少 4.82%；剔除股份支付费用影响后，实现归属于上市公司股东的净利润 10,237.31 万元，同比增长 3.89%，盈利能力稳中有升，经营发展保持良好态势。

(1) 深耕核心主业，拓展外延场景

报告期内，公司在稳固传统优势行业地位的基础上，持续深化外延领域布局，加快推进产品在新兴应用场景的落地进程。一方面，公司作为超高温换热领域领军企业，依托多年品牌积淀与完善的科研创新体系，核心产品持续获得下游核心客户认可，节能换热装备仍发挥营收支柱作用，全年实现营收 3.56 亿元，占营业收入比重达 65.08%，毛利率维持在约 40%的较高水平，凸显核心产品的盈利韧性。另一方面，公司持续锚定各外延应用领域头部企业，在空气储能、电池电解液、天然气高温催化裂解等新兴领域成功斩获订单，并拓展了包括阿朗新科（全球合成橡胶行业巨头）、美卓奥图泰集团（全球矿业设备巨头）、哈电集团在内的新领域行业龙头客户，此外，公司前期布局的煤制气、污泥处理领域也迎来了快速增长期，两大领域合计贡献了约 20%的收入占比。未来，公司将继续深化与行业龙头客户的合作，加快新兴领域订单转化，推动公司向更高层次、更宽领域的高质量发展迈进。

(2) 全球战略深化，市场开拓成效凸显

公司持续推进全球化战略，深化国内外客户合作，优化市场布局，实现境内外业务均衡发展，海外市场凭借较高的

盈利水平，成为公司盈利增长的重要支撑。报告期内，公司进一步完善国内外销售网络，重点巩固东南亚、欧美等核心海外区域，同步拓展新兴海外市场，其中，东南亚市场受益于炭黑行业设备升级需求持续旺盛，持续保持较快增长态势，成为海外营收增长的核心引擎；欧美市场凭借产品技术合规性与品质优势，依托美国机械工程师协会（ASME）“U”“S”设计制造授权、欧盟 PED 认证等国际资质，品牌国际影响力持续提升。

报告期内，公司海外市场实现营收 2.56 亿元，外销产品毛利率高达 51.08%，延续了海外业务的高盈利优势；境内市场依托政策红利与本地化服务优势，实现营收 2.91 亿元，占营业收入比重 53.24%，境内外市场协同发展，有效降低区域市场波动带来的经营风险，同时，公司持续依托跨境参展等方式构建海外市场声量，深度对接全球客户需求，精准把握行业发展趋势，全年新签订单 5.51 亿元，其中海外项目订单占比 51%，为后续业务增长提供充足支撑。此外，德国特作为 2025 年度炭黑世界大会唯一铂金赞助商，积极拥抱行业发展新趋势，进一步巩固了在全球炭黑装备领域的品牌领先地位。

（3）科创赋能提速，技术实力持续增强

2025 年，公司持续加大技术创新力度，深化产学研协同创新，完善市场响应式研发矩阵，构筑产学研价值共同体，聚焦核心产品升级与新兴领域技术突破，技术创新成果持续落地，为主营业务高质量发展注入强劲动力。报告期内，公司研发投入 2,535.78 万元，同比增长 21.02%，占营业收入比重 4.64%，持续的研发投入为技术创新提供坚实保障。报告期内，公司获评“第 31 批国家企业技术中心”、“青岛市技术转移示范企业”、“2025 年度青岛市民营领军标杆企业”“青岛市专精特新中小企业”等荣誉称号，进一步夯实品牌的科创内核。

公司依托国家级企业技术中心等科研平台，以技术创新为引擎，打造覆盖节能环保全产业链的研发体系，涵盖多能源互补、低品位能源利用、高温传热及粉体净化四大创新领域。通过跨领域协同创新，持续输出定制化低碳方案，引领行业技术革新。报告期内，公司新增发明专利 3 项，实用新型专利 6 项，团体标准制定项目 1 项，截至报告期末，公司拥有有效专利 161 项，其中发明专利 34 项；已参与 7 项国家标准修订项目、1 项行业标准制定项目、3 项团体标准制定项目，其中 7 项国家标准、3 项团体标准已获批；拥有软件著作权 10 项；拥有粉体造粒实验室，搭建了转窑试验台和博士后创新实践基地；共计进行产学研合作课题 83 项，其中清华大学博士科研课题 69 项，有力彰显了公司的核心技术实力。

报告期末，研发大楼正式启用。未来，公司将继续以向“上”之势、聚“合”之力，坚持“以人为本，以科技创新为主线，深化客户导向体系，顺应政策发展方向，走国际化、信息化、资本化路线”，实现跨越式发展。

（4）人才体系优化，发展动能持续夯实

公司持续完善人才选拔、培养、激励机制，加强优秀人才引进，加大人才培养投入，厚植人才梯队厚度，形成企业价值和人才价值闭环，为主营业务高质量发展提供坚实的人才支撑。报告期内，公司推进新一轮股票激励计划落地实施，向 71 名激励对象合计授予 347 万股股票，同时完成往期股票激励计划的第三期股票归属工作，为 44 位激励对象实现归属 58.8 万股股票。通过上述安排，公司进一步完善长效激励约束机制，有效调动核心员工的积极性与创造性，增强员工凝聚力与企业向心力，助力公司治理升级。

公司注重技能人才培养，将“工匠精神”融入企业发展基因，贯穿研发、制造与服务的全链条。公司先后引入先进探伤设备，建立标准化实训基地，通过“师带徒”“技能比武”“外部培训”三位一体的培养机制，为员工搭建广阔的成长平台。报告期内，公司多名员工斩获省级/市级工匠荣誉称号，技能人才队伍实力持续提升。同时，公司持续优化人才培养机制，深化校企合作，搭建多元化人才培养平台，推动人才队伍结构优化，为公司持续推进技术创新、市场开拓、精益管理提供有力保障。

（5）精益管理升级，运营效能持续提升

公司持续推进精益管理，深化数智融合转型，依托制造运营管理系统（MOM）及智能工厂建设，实现生产、运维、销售全流程的集成化、精益化管理，生产效率和资产利用率持续提升，运营效能显著改善。报告期内，公司进一步完善 MOM 系统，通过数据驱动、流程整合和智能决策，企业不仅实现了运营效率极大提升，还创造了一个可复制的数字化转型模式，为装备制造业的转型升级提供了实践案例。

为突破现有产能瓶颈，应对下游产业持续增长的需求，公司持续推进产能扩张规划，优化生产布局，提升规模化生产能力，逐步满足未来业务发展对生产经营场地的需要。报告期内，公司整体毛利率为 37.52%，得益于规模化生产效应释放、产品结构优化及成本管控能力提升，展现出较强的经营稳定性与抗风险能力。