证券代码:600499　　证券简称:科达制造

科达制造股份有限公司

【2025】年度报告摘要

第一节 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www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。
2.本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,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。
3.公司全体董事出席董事会会议。
4.中审会计师事务所(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。
5.董事会决议通过的本期内普通利润分配预案或公积金转增股本预案
公司2025年利润分配预案为:以公司享有利润分配权的股份总额1,906,896,528股(总股本1,917,896,391股扣除公司回购专用证券账户中的股份数量11,969,863股)为基数,拟向全体股东每10股派发现金红利3.00元(含税),共分配现金股利57,206,905.07元(含税)。该预案需经股东会审议通过方为有效。
6.重要内容提示:
截至报告期末,公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响:
□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1.公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	科达制造	600499	科达动能
GDR	瑞士证券交易所	Keda Industrial Group Co., Ltd.	KEDA	–

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	邵晓	黄娜
联系地址	广东省佛山市顺德区陈村镇广隆工业园环镇西路1号	广东省佛山市顺德区陈村镇广隆工业园环镇西路1号
电话	0757-23833869	0757-23833869
传真	0757-23836498	0757-23836498
电子信箱	600499@kedachina.com.cn	600499@kedachina.com.cn

2.报告期公司主要业务简介
21角的制造公司从事的业务情况
公司的主要业务为建筑陶瓷机械及海外建材产品的生产和销售,并战略投资以基料锂业为主体的锂盐业务,另有锂电材料及装备、液压泵、智慧能源等培育业务。报告期内,公司主要业务及经营模式未发生重要变化。
(一)建筑陶瓷机械业务
● 业务及产品:科达制造是全球建筑陶瓷机械龙头,核心产品包括陶瓷压机、窑炉、抛釉设备、砖后智能整线等,主要为下游建筑陶瓷厂商的瓷砖生产提供制造装备,同时,公司作为下游陶瓷厂商提供配件耗材销售、设备维修改造、数字化升级、模块运维的配套服务,通过“装备+配件耗材+服务”的组合拳向延伸服务链条,打造“全球建筑陶瓷生产服务商”,为全球客户创造价值。

在发展传统优势陶机主业的基础上,公司不断探索核心技术和能力的外延,持续丰富产品矩阵。目前,公司压机设备已延伸应用于快真压制生产、日用瓷等陶瓷/泛压成型、金属锻压、粉冶材料压等领域,窑炉设备已应用于卫生洁具、餐具、耐火材料及锂电行业产业链。
● 产品市场地位及竞争优势

优势类别	主要内容
市场地位及品牌优势	科达制造是全球领先的建筑陶瓷机械装备供应商,以陶瓷机械起家,在建材机械领域实现了“陶瓷机械装备国产化”、“做世界建材装备行业领者”的历史目标后,已经长方有国内型世界陶瓷机械行业的领军企业,旗下拥有“科达(KEDA)”、“力泰(HITHOLT)”、“唯高(ICF&Weiko)”三大知名陶机品牌,在行业内具有较高的知名度和美誉度。
供应配套优势	目前,公司是亚洲地区唯一具备建筑陶瓷机械产整线生产供应能力的企业,在持续推进“全球化”与“服务化”战略的背景下,公司通过以下举措提升全球服务能力:通过参股国内陶瓷墨水色釉料领先企业国欧瑞立泰,强化产业链协同,支持配件耗材的海外业务布局;另一方面,持续优化全球服务网络,在重点市场设立子公司及配件仓库,构建高效响应与本地化服务体系,目前,公司业务累计覆盖超180个国家和地区,可为全球客户提供全面及时的产品与服务支持。
产品结构优势	通过中国和意大利子公司的技术与工艺迭代,公司逐步完善产品结构,覆盖多产品线以满足客户多样化、个性化需求,具备更好的产品配置及服务能力。

● 经营模式

相关模式	主要内容
业务性质	公司陶瓷机械业务主要提供装备产品及配件与耗材,并配套提供维修等技术服务,装备产品主要由科达制造及其全资子公司开展生产、经营,而配件耗材服务除部分自营产品外,公司亦通过合资方式进行业务拓展,其中,公司于2023年参股了国欧瑞立泰(国内陶瓷墨水色釉料龙头企业),并与其共同设立了子公司广东瑞立泰,共同拓展海外市场。
运营管理	采用“以销定产”的生产经营模式,旗下融资租赁公司可提供配套金融服务。同时,公司通过上球美、印度、印尼等子公司及海外办事处为当地及周边国家提供配件、耗材及维修改造等服务,及时响应海外客户的需求。
销售模式	国内直销、国外直销、代理等销售模式。
市场布局	公司建筑陶瓷机械业务在中国,意大利及印度等地区共拥有13个生产制造基地(含装备关键零部件生产基地),产品销往国内及海外多个地区,针对建材工业发展相对成熟的发展中国家,公司实施深度本土化策略,通过设立子公司或运营基地、招配件、耗材及维修等服务渠道,建立强有力的本土化销售和服务队伍,全面开拓服务体系以增强客户粘性。针对欧美等海外高端市场,公司融合意式制造优势分项产品线及产品力,并借助当地品牌渠道,通过打造样板工厂,提供具有性价比优势的整线产品以及后续配件维护服务方案,提升公司陶瓷机械在高端市场的认可,积极拓展增量市场。

● 主要业绩驱动因素:近年来,在海外市场,建筑行业在结构性调整中寻求新平衡,向中国市场主动参与资源整合转型,传统产区的存量优化与新兴市场的增量拓展,共同构成了行业发展的新常态。公司通过深化全球化市场与本土化运营,并依托配件耗材服务业务与非陶瓷装备领域的跨界拓展,把握存量与增量市场潜力,同时,公司利用整线智能化及绿色低碳技术创新,构建“设备+服务”模式,赋能下游客户实现高质量发展。
(二)海外建材业务
● 业务及产品布局:公司在海外新兴市场重持“大建材”战略,以非洲市场为基础,持续推进本土建材项目的产能建设,区域市场优化以及业务拓展,构建“陶瓷+玻璃+洁具”的多元业务格局,并和国开新能源共同成立海外的光伏建材集团。截至2025年年底,公司海外建材业务已在非洲肯尼亚、加纳、坦桑尼亚、塞内加尔、赞比亚、塞拉利昂、莫桑比克、纳米比亚、科特迪瓦、尼日利亚等国政府部门的支持下,通过自建厂房、设备租赁、招商引资、建设合资公司等方式,在当地开展建材产品的生产和销售,并战略投资以基料锂业为主体的锂盐业务,另有锂电材料及装备、液压泵、智慧能源等培育业务。报告期内,公司主要业务及经营模式未发生重要变化。
(一)建筑陶瓷机械业务
● 业务及产品:公司建材机械业务以建筑陶瓷机械为主,核心产品包括陶瓷压机、窑炉、抛釉设备、砖后智能整线等,主要为下游建筑陶瓷厂商的瓷砖生产提供制造装备,同时,公司作为下游陶瓷厂商提供配件耗材销售、设备维修改造、数字化升级、模块运维的配套服务,通过“装备+配件耗材+服务”的组合拳向延伸服务链条,打造“全球建筑陶瓷生产服务商”,为全球客户创造价值。

在发展传统优势陶机主业的基础上,公司不断探索核心技术和能力的外延,持续丰富产品矩阵。目前,公司压机设备已延伸应用于快真压制生产、日用瓷等陶瓷/泛压成型、金属锻压、粉冶材料压等领域,窑炉设备已应用于卫生洁具、餐具、耐火材料及锂电行业产业链。
● 产品市场地位及竞争优势

优势类别	主要内容
市场地位及品牌优势	科达制造是全球领先的建筑陶瓷机械装备供应商,以陶瓷机械起家,在建材机械领域实现了“陶瓷机械装备国产化”、“做世界建材装备行业领者”的历史目标后,已经长方有国内型世界陶瓷机械行业的领军企业,旗下拥有“科达(KEDA)”、“力泰(HITHOLT)”、“唯高(ICF&Weiko)”三大知名陶机品牌,在行业内具有较高的知名度和美誉度。
供应配套优势	目前,公司是亚洲地区唯一具备建筑陶瓷机械产整线生产供应能力的企业,在持续推进“全球化”与“服务化”战略的背景下,公司通过以下举措提升全球服务能力:通过参股国内陶瓷墨水色釉料领先企业国欧瑞立泰,强化产业链协同,支持配件耗材的海外业务布局;另一方面,持续优化全球服务网络,在重点市场设立子公司及配件仓库,构建高效响应与本地化服务体系,目前,公司业务累计覆盖超180个国家和地区,可为全球客户提供全面及时的产品与服务支持。
产品结构优势	通过中国和意大利子公司的技术与工艺迭代,公司逐步完善产品结构,覆盖多产品线以满足客户多样化、个性化需求,具备更好的产品配置及服务能力。

● 经营模式

相关模式	主要内容
业务性质	公司陶瓷机械业务主要提供装备产品及配件与耗材,并配套提供维修等技术服务,装备产品主要由科达制造及其全资子公司开展生产、经营,而配件耗材服务除部分自营产品外,公司亦通过合资方式进行业务拓展,其中,公司于2023年参股了国欧瑞立泰(国内陶瓷墨水色釉料龙头企业),并与其共同设立了子公司广东瑞立泰,共同拓展海外市场。
运营管理	采用“以销定产”的生产经营模式,旗下融资租赁公司可提供配套金融服务。同时,公司通过上球美、印度、印尼等子公司及海外办事处为当地及周边国家提供配件、耗材及维修改造等服务,及时响应海外客户的需求。
销售模式	国内直销、国外直销、代理等销售模式。
市场布局	公司建筑陶瓷机械业务在中国,意大利及印度等地区共拥有13个生产制造基地(含装备关键零部件生产基地),产品销往国内及海外多个地区,针对建材工业发展相对成熟的发展中国家,公司实施深度本土化策略,通过设立子公司或运营基地、招配件、耗材及维修等服务渠道,建立强有力的本土化销售和服务队伍,全面开拓服务体系以增强客户粘性。针对欧美等海外高端市场,公司融合意式制造优势分项产品线及产品力,并借助当地品牌渠道,通过打造样板工厂,提供具有性价比优势的整线产品以及后续配件维护服务方案,提升公司陶瓷机械在高端市场的认可,积极拓展增量市场。

● 主要宏观驱动因素:近年来,在海外市场,建筑行业在结构性调整中寻求新平衡,向中国市场主动参与资源整合转型,传统产区的存量优化与新兴市场的增量拓展,共同构成了行业发展的新常态。公司通过深化全球化市场与本土化运营,并依托配件耗材服务业务与非陶瓷装备领域的跨界拓展,把握存量与增量市场潜力,同时,公司利用整线智能化及绿色低碳技术创新,构建“设备+服务”模式,赋能下游客户实现高质量发展。
(二)海外建材业务
● 业务及产品布局:公司在海外新兴市场重持“大建材”战略,以非洲市场为基础,持续推进本土建材项目的产能建设,区域市场优化以及业务拓展,构建“陶瓷+玻璃+洁具”的多元业务格局,并和国开新能源共同成立海外的光伏建材集团。截至2025年年底,公司海外建材业务已在非洲肯尼亚、加纳、坦桑尼亚、塞内加尔、赞比亚、塞拉利昂、莫桑比克、纳米比亚、科特迪瓦、尼日利亚等国政府部门的支持下,通过自建厂房、设备租赁、招商引资、建设合资公司等方式,在当地开展建材产品的生产和销售,并战略投资以基料锂业为主体的锂盐业务,另有锂电材料及装备、液压泵、智慧能源等培育业务。报告期内,公司主要业务及经营模式未发生重要变化。
(一)建筑陶瓷机械业务
● 业务及产品:科达制造是全球建筑陶瓷机械龙头,核心产品包括陶瓷压机、窑炉、抛釉设备、砖后智能整线等,主要为下游建筑陶瓷厂商的瓷砖生产提供制造装备,同时,公司作为下游陶瓷厂商提供配件耗材销售、设备维修改造、数字化升级、模块运维的配套服务,通过“装备+配件耗材+服务”的组合拳向延伸服务链条,打造“全球建筑陶瓷生产服务商”,为全球客户创造价值。

在发展传统优势陶机主业的基础上,公司不断探索核心技术和能力的外延,持续丰富产品矩阵。目前,公司压机设备已延伸应用于快真压制生产、日用瓷等陶瓷/泛压成型、金属锻压、粉冶材料压等领域,窑炉设备已应用于卫生洁具、餐具、耐火材料及锂电行业产业链。
● 产品市场地位及竞争优势

优势类别	主要内容
市场地位及品牌优势	科达制造是全球领先的建筑陶瓷机械装备供应商,以陶瓷机械起家,在建材机械领域实现了“陶瓷机械装备国产化”、“做世界建材装备行业领者”的历史目标后,已经长方有国内型世界陶瓷机械行业的领军企业,旗下拥有“科达(KEDA)”、“力泰(HITHOLT)”、“唯高(ICF&Weiko)”三大知名陶机品牌,在行业内具有较高的知名度和美誉度。
供应配套优势	目前,公司是亚洲地区唯一具备建筑陶瓷机械产整线生产供应能力的企业,在持续推进“全球化”与“服务化”战略的背景下,公司通过以下举措提升全球服务能力:通过参股国内陶瓷墨水色釉料领先企业国欧瑞立泰,强化产业链协同,支持配件耗材的海外业务布局;另一方面,持续优化全球服务网络,在重点市场设立子公司及配件仓库,构建高效响应与本地化服务体系,目前,公司业务累计覆盖超180个国家和地区,可为全球客户提供全面及时的产品与服务支持。
产品结构优势	通过中国和意大利子公司的技术与工艺迭代,公司逐步完善产品结构,覆盖多产品线以满足客户多样化、个性化需求,具备更好的产品配置及服务能力。

● 主要宏观驱动因素:近年来,在海外市场,建筑行业在结构性调整中寻求新平衡,向中国市场主动参与资源整合转型,传统产区的存量优化与新兴市场的增量拓展,共同构成了行业发展的新常态。公司通过深化全球化市场与本土化运营,并依托配件耗材服务业务与非陶瓷装备领域的跨界拓展,把握存量与增量市场潜力,同时,公司利用整线智能化及绿色低碳技术创新,构建“设备+服务”模式,赋能下游客户实现高质量发展。
(二)海外建材业务
● 业务及产品布局:公司在海外新兴市场重持“大建材”战略,以非洲市场为基础,持续推进本土建材项目的产能建设,区域市场优化以及业务拓展,构建“陶瓷+玻璃+洁具”的多元业务格局,并和国开新能源共同成立海外的光伏建材集团。截至2025年年底,公司海外建材业务已在非洲肯尼亚、加纳、坦桑尼亚、塞内加尔、赞比亚、塞拉利昂、莫桑比克、纳米比亚、科特迪瓦、尼日利亚等国政府部门的支持下,通过自建厂房、设备租赁、招商引资、建设合资公司等方式,在当地开展建材产品的生产和销售,并战略投资以基料锂业为主体的锂盐业务,另有锂电材料及装备、液压泵、智慧能源等培育业务。报告期内,公司主要业务及经营模式未发生重要变化。
(一)建筑陶瓷机械业务
● 业务及产品:科达制造是全球建筑陶瓷机械龙头,核心产品包括陶瓷压机、窑炉、抛釉设备、砖后智能整线等,主要为下游建筑陶瓷厂商的瓷砖生产提供制造装备,同时,公司作为下游陶瓷厂商提供配件耗材销售、设备维修改造、数字化升级、模块运维的配套服务,通过“装备+配件耗材+服务”的组合拳向延伸服务链条,打造“全球建筑陶瓷生产服务商”,为全球客户创造价值。

在发展传统优势陶机主业的基础上,公司不断探索核心技术和能力的外延,持续丰富产品矩阵。目前,公司压机设备已延伸应用于快真压制生产、日用瓷等陶瓷/泛压成型、金属锻压、粉冶材料压等领域,窑炉设备已应用于卫生洁具、餐具、耐火材料及锂电行业产业链。
● 产品市场地位及竞争优势

优势类别	主要内容
渠道网络及市场地位优势	经过多年深耕非洲市场,合资公司通过“内销+出口”方式实现了对全球90余个国家和地区区域市场产品市场的广泛覆盖,在非洲地区成功拓展了600余家商场等类别的广泛产品销售网络,作为非洲陶瓷行业的领军企业,合资公司正在里程碑市场建立了稳固的市场地位,主要产品在非洲多国的市场占有率稳居前列,通过持续覆盖高中低不同档次的品牌矩阵,满足不同购买力群体的需求,通过本土化深耕,合资公司在市场、渠道及供应链等方面形成了一定壁垒。
属地化生产优势	合资公司已在非洲多个国家与地区建立生产基地并实现稳定运行,在产品设计、生产成本等方面具备一定优势,在产品设计方面,合资公司依托本地化生产基地建立了快速响应市场需求的反馈机制,能够根据市场的行动外实现“短平快”的产品更新迭代。在运输成本及材料成本方面,相比于传统贸易模式,合资公司将以从非洲直接覆盖生产国及其周边国家市场,降低了产品的单位运输成本;同时,大部分纺织等大宗原材料本土供应带来的采购成本优势,使得合资公司在终端价格上形成了对进口产品的价格冲刺能力。在人员成本方面,合资公司实现了生产一线员工及基层管理人员的高度本土化,有效降低了生产制造环节的直接人工成本。
设备及生产工艺优势	合资公司建筑陶瓷生产线及洁具生产线图纸设备由公司提供,科达制造具备30多年建筑陶瓷机械的生产制造经验及技术,能够为当地提供适配的装备,配件耗材服务及制造工艺,从而实现产品生产的稳定持续生产及品质。 此外,合资公司针对非洲各地差异化的矿土特性,建立了完善的原材料检测分析机制与灵活的配方调配体系,在有效保障产品质量稳定性的同时,构建了原材料成本优势以及一定的原材料适应性及生产稳定性技术壁垒。

● 经营模式

相关模式	主要内容
业务性质	海外建材业务是公司与战略合作伙伴森大集团的合资经营业务,广东特瑞丽际为该业务板块母公司(业务总部),科达制造控股98.48%,森大集团持有其30.98%股权。
运营管理	子公司广东特瑞丽际负责海外建材业务运营管理,包括生产技术、市场营销、供应链管理、基建工程及日常管理等;其在海外国家设立负责生产制造的建材工厂。
采购模式	“竞价+招标相合,询比价补充”的模式进行生产物料采购。
排产模式	以“订单+预测”的模式进行排产。
销售模式	主要采用“经销”的模式进行销售。
市场布局	持续深化在撒哈拉沙漠以南非洲地区的市场布局,实现对该区域建材市场的广泛覆盖;计划将非洲市场的成功经验复制推广至其他新兴群力的市场,拓展海外建材业务板塊。

● 主要宏观驱动因素:非洲地区的人口增长、经济稳健发展及基础设施建设需求提升带来巨大市场空间,为公司海外建材业务的拓展提供了广阔的发展空间。近年来,公司通过在非洲地区新建建材产能的持续推进,推动公司业绩的稳步增长;并通过强化成本管控、优化产品结构、提升生产效率、优化管理体系及现代化治理水平,增强海外建材业务的综合竞争力。
(二)战略投资培育业务
● 锂电材料及新能源装备业务:公司正形成“色母材料+新能源装备+锂盐板塑”的业务结构。色母材料业务主要以子公司福建科达新能源及其子公司为经营主体,目前已基本具备15万吨/年一体化工艺生产能力产能,新能源装备业务主要依及锂电装备,涵盖制气装备的技术研发及装备制造,其中锂电装备聚焦锂电材料的抽纸环节,通过隧道窑、回转窑、辊道窑等核心装备的技术研发及装备制造,目前,公司已成功实现锂电装备在氧化铝行业进行了成熟的推广,锂盐投资以参股益源投资企业基料锂业40.16%股权为载体,目前基料锂业具备41万吨/年碳酸锂产能,是中国盐湖提锂的重要力量。
● 液压泵与法定业务:科达液压是国家级专精特新“小巨人”企业,专注于高端柱塞泵,以达及液压系统的研制与技术创新,聚焦“高压柱塞泵”核心技术并实现批量国产化,公司目主要应用于工程机械、高压制造设备、特种装备和新能源汽车等领域,已应用于上球、工程机械、高压制造设备、特种装备、新能源汽车等领域,为客户提供系统解决方案。目前,科达液压集团上球液压与行走机械两大领域,随着安徽基地投产,公司正通过精益生产与低成本优化,系统推动降本增效,在此基础上,公司将巩固现有市场优势,并积极拓展新市场,通过开发定配产品与提升产品力,实现业务规模的稳步增长。
● 智慧能源业务:科达智慧能源以光储一体化为主线,核心业务涵盖电力交易、光储充一体化、配网运营及碳资产交易等领域,目前已在安徽、广东、江苏等多省及非洲肯尼亚、塞内加尔、塞浦路等地布局现存能源服务业务,报告期内,科达智慧能源成功落子海外第一个光伏电站并网发电项目,海尼亚卫品厂光伏项目、非洲陶瓷厂光伏项目等多个海外项目,未来,该业务板块将持续关注国内外电力市场,在为公司海外业务能源赋能的同时,积极关注并拓展外部市场的机会。
2.报告期内公司所处行业情况
(一)建筑陶瓷及机械行业
中国建筑陶瓷机械业务主要提供装备产品及配件与耗材,并配套提供维修等技术服务,装备产品主要由科达制造及其全资子公司开展生产、经营,而配件耗材服务除部分自营产品外,公司亦通过合资方式进行业务拓展,其中,公司于2023年参股了国欧瑞立泰(国内陶瓷墨水色釉料龙头企业),并与其共同设立了子公司广东瑞立泰,共同拓展海外市场。
2025年,行业龙头从规模扩张向高质量发展转型的关键期,呈现出高质量发展、高效率增长、高附加值化的特征,公司作为行业龙头,在持续推进“全球化”与“服务化”战略的背景下,通过以下举措实现高质量发展:
一,聚焦核心技术研发,强化产品竞争力:公司作为国内陶瓷机械行业的龙头企业,在技术研发和产品迭代方面一直保持领先优势,公司通过持续加大研发投入,以及与国内外高校、科研机构开展产学研合作,在陶瓷机械业务方向,一方面,公司以“数字化”、“绿色化”为核心,推动压机、窑炉、抛釉设备、砖后智能整线等核心设备的技术升级,以满足客户对生产效率、能耗、产品质量及柔性生产的多样化需求;另一方面,公司以“智能化”为核心,通过在压机、窑炉、抛釉设备、砖后智能整线等核心设备上搭载智能模块,实现设备运行状态的实时监测、故障预警、工艺参数自动调优、远程运维等功能,以提升设备的稳定性、生产效率及智能化水平,满足客户对生产效率、能耗、产品质量及柔性生产的多样化需求。
二,强化全球服务能力,拓展海外市场:公司在海外设立了多个子公司及配件仓库,以期通过本地化的服务网络及快速响应机制,为客户提供全面及时的产品与服务支持,目前,公司业务累计覆盖超180个国家和地区,可为全球客户提供全面及时的产品与服务支持。
三,拓展新业务,培育新增长点:公司在陶瓷机械业务的基础上,以锂电装备、液压泵、智慧能源等培育业务为抓手,积极拓展新业务,以期为公司的长期发展注入新动力。
(二)锂盐业务
锂盐业务是公司战略投资的基料锂业的主营业务,基料锂业是国内盐湖提锂的龙头企业,其主要产品为碳酸锂,目前,基料锂业拥有41万吨/年碳酸锂产能,是中国盐湖提锂的重要力量。
(三)液压业务
液压业务是公司的全资子公司科达液压集团的主营业务,科达液压是国家级专精特新“小巨人”企业,专注于高端柱塞泵,以达及液压系统的研制与技术创新,聚焦“高压柱塞泵”核心技术并实现批量国产化,公司目主要应用于工程机械、高压制造设备、特种装备和新能源汽车等领域,已应用于上球、工程机械、高压制造设备、特种装备、新能源汽车等领域,为客户提供系统解决方案。目前,科达液压集团上球液压与行走机械两大领域,随着安徽基地投产,公司正通过精益生产与低成本优化,系统推动降本增效,在此基础上,公司将巩固现有市场优势,并积极拓展新市场,通过开发定配产品与提升产品力,实现业务规模的稳步增长。
(三)智慧能源业务
科达智慧能源以光储一体化为主线,核心业务涵盖电力交易、光储充一体化、配网运营及碳资产交易等领域,目前已在安徽、广东、江苏等多省及非洲肯尼亚、塞内加尔、塞浦路等地布局现存能源服务业务,报告期内,科达智慧能源成功落子海外第一个光伏电站并网发电项目,海尼亚卫品厂光伏项目、非洲陶瓷厂光伏项目等多个海外项目,未来,该业务板块将持续关注国内外电力市场,在为公司海外业务能源赋能的同时,积极关注并拓展外部市场的机会。
2.2报告期内公司所处行业情况
(一)建筑陶瓷及机械行业
中国建筑陶瓷机械业务主要提供装备产品及配件与耗材,并配套提供维修等技术服务,装备产品主要由科达制造及其全资子公司开展生产、经营,而配件耗材服务除部分自营产品外,公司亦通过合资方式进行业务拓展,其中,公司于2023年参股了国欧瑞立泰(国内陶瓷墨水色釉料龙头企业),并与其共同设立了子公司广东瑞立泰,共同拓展海外市场。
2025年,行业龙头从规模扩张向高质量发展转型的关键期,呈现出高质量发展、高效率增长、高附加值化的特征,公司作为行业龙头,在持续推进“全球化”与“服务化”战略的背景下,通过以下举措实现高质量发展:
一,聚焦核心技术研发,强化产品竞争力:公司作为国内陶瓷机械行业的龙头企业,在技术研发和产品迭代方面一直保持领先优势,公司通过持续加大研发投入,以及与国内外高校、科研机构开展产学研合作,在陶瓷机械业务方向,一方面,公司以“数字化”、“绿色化”为核心,推动压机、窑炉、抛釉设备、砖后智能整线等核心设备的技术升级,以满足客户对生产效率、能耗、产品质量及柔性生产的多样化需求;另一方面,公司以“智能化”为核心,通过在压机、窑炉、抛釉设备、砖后智能整线等核心设备上搭载智能模块,实现设备运行状态的实时监测、故障预警、工艺参数自动调优、远程运维等功能,以提升设备的稳定性、生产效率及智能化水平,满足客户对生产效率、能耗、产品质量及柔性生产的多样化需求。
二,强化全球服务能力,拓展海外市场:公司在海外设立了多个子公司及配件仓库,以期通过本地化的服务网络及快速响应机制,为客户提供全面及时的产品与服务支持,目前,公司业务累计覆盖超180个国家和地区,可为全球客户提供全面及时的产品与服务支持。
三,拓展新业务,培育新增长点:公司在陶瓷机械业务的基础上,以锂电装备、液压泵、智慧能源等培育业务为抓手,积极拓展新业务,以期为公司的长期发展注入新动力。
(二)锂盐业务
锂盐业务是公司的全资子公司科达制造控股的主营业务,基料锂业是国内盐湖提锂的龙头企业,其主要产品为碳酸锂,目前,基料锂业拥有41万吨/年碳酸锂产能,是中国盐湖提锂的重要力量。
(三)液压业务
液压业务是公司的全资子公司科达液压集团的主营业务,科达液压是国家级专精特新“小巨人”企业,专注于高端柱塞泵,以达及液压系统的研制与技术创新,聚焦“高压柱塞泵”核心技术并实现批量国产化,公司目主要应用于工程机械、高压制造设备、特种装备和新能源汽车等领域,已应用于上球、工程机械、高压制造设备、特种装备、新能源汽车等领域,为客户提供系统解决方案。目前,科达液压集团上球液压与行走机械两大领域,随着安徽基地投产,公司正通过精益生产与低成本优化,系统推动降本增效,在此基础上,公司将巩固现有市场优势,并积极拓展新市场,通过开发定配产品与提升产品力,实现业务规模的稳步增长。
(三)智慧能源业务
科达智慧能源以光储一体化为主线,核心业务涵盖电力交易、光储充一体化、配网运营及碳资产交易等领域,目前已在安徽、广东、江苏等多省及非洲肯尼亚、塞内加尔、塞浦路等地布局现存能源服务业务,报告期内,科达智慧能源成功落子海外第一个光伏电站并网发电项目,海尼亚卫品厂光伏项目、非洲陶瓷厂光伏项目等多个海外项目,未来,该业务板块将持续关注国内外电力市场,在为公司海外业务能源赋能的同时,积极关注并拓展外部市场的机会。

证券代码:600499　　证券简称:科达制造

科达制造股份有限公司
2025年度可持续发展报告摘要

第一节 重要提示

1.本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www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。
2.本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,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。
3.公司全体董事出席董事会会议。
4.中审会计师事务所(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。
5.董事会决议通过的本期内普通利润分配预案或公积金转增股本预案
公司2025年利润分配预案:以公司享有利润分配权的股份总额1,906,896,528股(总股本1,917,896,391股扣除公司回购专用证券账户中的股份数量11,969,863股)为基数,拟向全体股东每10股派发现金红利3.00元(含税),共分配现金股利57,206,905.07元(含税)。该预案需经股东会审议通过方为有效。
6.重要内容提示:
截至报告期末,公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响:
□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1.公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	科达制造	600499	科达动能
GDR	瑞士证券交易所	Keda Industrial Group Co., Ltd.	KEDA	–

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	邵晓	黄娜
联系地址	广东省佛山市顺德区陈村镇广隆工业园环镇西路1号	广东省佛山市顺德区陈村镇广隆工业园环镇西路1号
电话	0757-23833869	0757-23833869
传真	0757-23836498	0757-23836498
电子信箱	600499@kedachina.com.cn	600499@kedachina.com.cn

2.报告期公司主要业务简介
21角的制造公司从事的业务情况
公司的主要业务为建筑陶瓷机械及海外建材产品的生产和销售,并战略投资以基料锂业为主体的锂盐业务,另有锂电材料及装备、液压泵、智慧能源等培育业务。报告期内,公司主要业务及经营模式未发生重要变化。
(一)建筑陶瓷机械业务
● 业务及产品:公司建材机械业务以建筑陶瓷机械为主,核心产品包括陶瓷压机、窑炉、抛釉设备、砖后智能整线等,主要为下游建筑陶瓷厂商的瓷砖生产提供制造装备,同时,公司作为下游陶瓷厂商提供配件耗材销售、设备维修改造、数字化升级、模块运维的配套服务,通过“装备+配件耗材+服务”的组合拳向延伸服务链条,打造“全球建筑陶瓷生产服务商”,为全球客户创造价值。

在发展传统优势陶机主业的基础上,公司不断探索核心技术和能力的外延,持续丰富产品矩阵。目前,公司压机设备已延伸应用于快真压制生产、日用瓷等陶瓷/泛压成型、金属锻压、粉冶材料压等领域,窑炉设备已应用于卫生洁具、餐具、耐火材料及锂电行业产业链。
● 产品市场地位及竞争优势

优势类别	主要内容
市场地位及品牌优势	科达制造是全球领先的建筑陶瓷机械装备供应商,以陶瓷机械起家,在建材机械领域实现了“陶瓷机械装备国产化”、“做世界建材装备行业领者”的历史目标后,已经长方有国内型世界陶瓷机械行业的领军企业,旗下拥有“科达(KEDA)”、“力泰(HITHOLT)”、“唯高(ICF&Weiko)”三大知名陶机品牌,在行业内具有较高的知名度和美誉度。
供应配套优势	目前,公司是亚洲地区唯一具备建筑陶瓷机械产整线生产供应能力的企业,在持续推进“全球化”与“服务化”战略的背景下,公司通过以下举措提升全球服务能力:通过参股国内陶瓷墨水色釉料领先企业国欧瑞立泰,强化产业链协同,支持配件耗材的海外业务布局;另一方面,持续优化全球服务网络,在重点市场设立子公司及配件仓库,构建高效响应与本地化服务体系,目前,公司业务累计覆盖超180个国家和地区,可为全球客户提供全面及时的产品与服务支持。
产品结构优势	通过中国和意大利子公司的技术与工艺迭代,公司逐步完善产品结构,覆盖多产品线以满足客户多样化、个性化需求,具备更好的产品配置及服务能力。

● 经营模式

相关模式	主要内容
业务性质	公司陶瓷机械业务主要提供装备产品及配件与耗材,并配套提供维修等技术服务,装备产品主要由科达制造及其全资子公司开展生产、经营,而配件耗材服务除部分自营产品外,公司亦通过合资方式进行业务拓展,其中,公司于2023年参股了国欧瑞立泰(国内陶瓷墨水色釉料龙头企业),并与其共同设立了子公司广东瑞立泰,共同拓展海外市场。
运营管理	采用“以销定产”的生产经营模式,旗下融资租赁公司可提供配套金融服务。同时,公司通过上球美、印度、印尼等子公司及海外办事处为当地及周边国家提供配件、耗材及维修改造等服务,及时响应海外客户的需求。
销售模式	国内直销、国外直销、代理等销售模式。
市场布局	公司建筑陶瓷机械业务在中国,意大利及印度等地区共拥有13个生产制造基地(含装备关键零部件生产基地),产品销往国内及海外多个地区,针对建材工业发展相对成熟的发展中国家,公司实施深度本土化策略,通过设立子公司或运营基地、招配件、耗材及维修等服务渠道,建立强有力的本土化销售和服务队伍,全面开拓服务体系以增强客户粘性。针对欧美等海外高端市场,公司融合意式制造优势分项产品线及产品力,并借助当地品牌渠道,通过打造样板工厂,提供具有性价比优势的整线产品以及后续配件维护服务方案,提升公司陶瓷机械在高端市场的认可,积极拓展增量市场。

● 主要宏观驱动因素:近年来,在海外市场,建筑行业在结构性调整中寻求新平衡,向中国市场主动参与资源整合转型,传统产区的存量优化与新兴市场的增量拓展,共同构成了行业发展的新常态。公司通过深化全球化市场与本土化运营,并依托配件耗材服务业务与非陶瓷装备领域的跨界拓展,把握存量与增量市场潜力,同时,公司利用整线智能化及绿色低碳技术创新,构建“设备+服务”模式,赋能下游客户实现高质量发展。
(二)海外建材业务
● 业务及产品布局:公司在海外新兴市场重持“大建材”战略,以非洲市场为基础,持续推进本土建材项目的产能建设,区域市场优化以及业务拓展,构建“陶瓷+玻璃+洁具”的多元业务格局,并和国开新能源共同成立海外的光伏建材集团。截至2025年年底,公司海外建材业务已在非洲肯尼亚、加纳、坦桑尼亚、塞内加尔、赞比亚、塞拉利昂、莫桑比克、纳米比亚、科特迪瓦、尼日利亚等国政府部门的支持下,通过自建厂房、设备租赁、招商引资、建设合资公司等方式,在当地开展建材产品的生产和销售,并战略投资以基料锂业为主体的锂盐业务,另有锂电材料及装备、液压泵、智慧能源等培育业务。报告期内,公司主要业务及经营模式未发生重要变化。
(一)建筑陶瓷机械业务
● 业务及产品:科达制造是全球建筑陶瓷机械龙头,核心产品包括陶瓷压机、窑炉、抛釉设备、砖后智能整线等,主要为下游建筑陶瓷厂商的瓷砖生产提供制造装备,同时,公司作为下游陶瓷厂商提供配件耗材销售