

证券代码：300515

证券简称：三德科技

公告编号：2026-005

## 湖南三德科技股份有限公司 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。

中审华会计师事务所（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 日总股本剔除回购专用证券账户中的 4,993,350 股后的总股本 200,761,150 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4.00 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	三德科技	股票代码	300515
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	唐芳东	邓意欣	
办公地址	长沙高新开发区桐梓坡西路 558 号	长沙高新开发区桐梓坡西路 558 号	
传真	0731-89864008	0731-89864008	
电话	0731-89864008	0731-89864008	
电子信箱	zqb@sandegroup.com	zqb@sandegroup.com	

#### 2、报告期主要业务或产品简介

公司是一家面向全球的分析仪器与智能检测解决方案提供商，致力于为实验室及工业应用场景提供可靠、数据驱动的分析支持。经过三十余年的发展，公司从单一领域的仪器制造商成长为服务多元分析应用的技术型企业，产品和解决方案广泛应用于能源、化工原料、材料、食品、环境等领域，助力客户应对日益复杂的监管要求与运营挑战。公司现有分析仪

器、无人化智能装备、运维等衍生技术服务 3 条业务线，在固态可燃物分析检测、样品及其数据的智能化管理领域积累了突出的竞争优势。公司业务发展的内在逻辑如下：创立之初以煤质分析仪器为切入点，经过长期聚焦、深度耕耘，逐步形成技术领先、覆盖全部常规煤质指标的产品矩阵，引领行业在上个世纪末即全面完成进口替代，并拓展至非煤分析仪器；基于对产品技术发展趋势、下游客户行业转型升级等的前瞻性深刻洞察，以煤质分析仪器业务沉淀的技术、客户资源和团队能力为基石，以“无人化”为目标，纵向延展至样品制备、样品采集、样品管理、入厂计量等前序性检测和管理环节，形成智能检测装备产品群，逐步构筑数智化全链路解决方案；基于分析仪器和无人化智能装备运行维护的技术专业性以及产品庞大的市场保有量，公司为用户提供维修、运维等覆盖产品全生命周期的衍生技术服务。公司无人化智能装备业务线的订单及营业收入分别于 2022 年、2024 年先后超过分析仪器业务线并呈现出良好成长性，成为公司的第二增长曲线。

公司不同业务线的主要产品及用途简要介绍如下：

(1) 无人化智能装备业务

无人化智能装备系基于工业物联网、智能机器人、数据云、AI 等通用技术和其他专用技术的用于煤炭等固体可燃物无人化检测及数智化管理的系统装备，是“人工智能+火电”典型应用。该解决方案由底层智能装备（硬件，感知层）和上层信息管理系统（软件，应用层）有机构成，以煤炭等样品的“质”和“量”为主要管理对象，包括入厂验收管理系统、自动采样系统、机器人制样系统、无人化验系统、样品传输与管理系统（含采制对接系统、智能封装系统、样品自动传输系统和自动存查柜系统）、除尘系统、燃料管理信息系统、数字化智控中心、运维保障系统等若干子系统，涵盖入厂计量、采样、制样、输送、存储、化验、数据管理和应用等全环节。

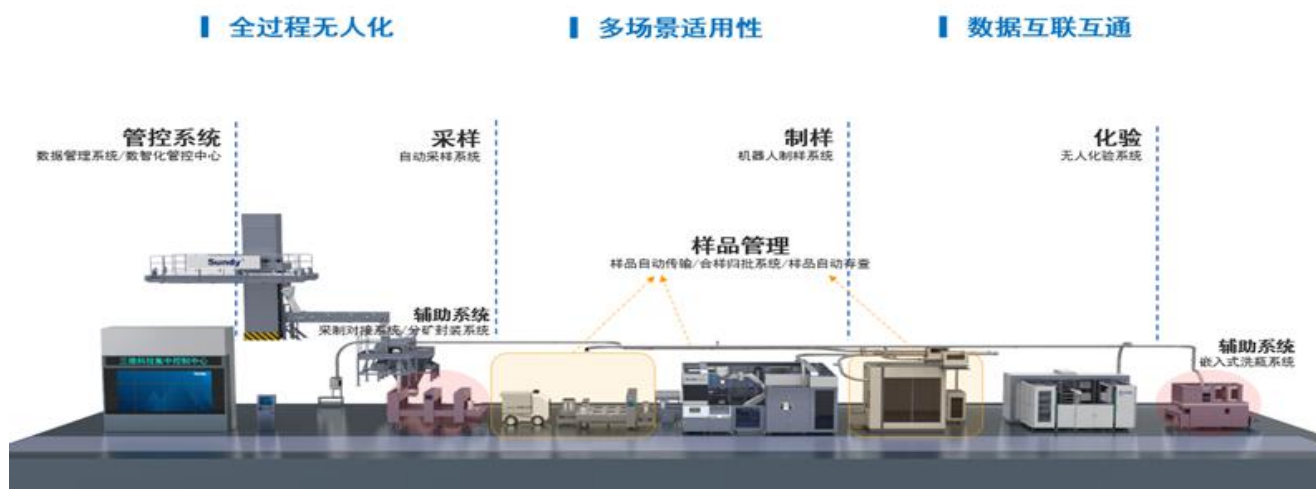


图 1 公司无人化智能装备产品效果图



图2 公司燃料全环节无人化管控整体解决方案蓝图

无人化智能装备产品构成复杂、涉及业务环节多，且具有一定的定制化特点，客户可根据其管理需求和应用现场情况（包括现场设备配置、各环节物理距离、空间、内部管理要求等）选择标准化子系统和个性化定制开发。前述核心子系统均为公司自主研发，且适配智能化远程运维保障系统（故障诊断、运维提醒等），可实现上述环节全过程无人值守、智能运行，同时可视化设计使测试数据更可控、可信、可追溯。从而助力客户优化决策、全面提升经营管控能力和管理水平，实现数智化转型升级，达成企业安全、环保、经济、高效运行之目标。

(2) 分析仪器业务

分析仪器产品包括公司自主研发的化验仪器、制样设备及配套外购仪器，以化验仪器为主。化验仪器产品包括煤质分析仪器和其他非煤分析仪器。公司的煤质分析仪器覆盖煤炭等固态可燃物样品热值、成分、元素、物理特性等全套常规质量指标的实验室人工分析，包括量热仪系列、工业分析仪系列、元素分析仪系列、物理特性系列等。非煤分析仪器则包括固危废、生物质、水泥黑生料、针状焦、石墨、PFAS 等的分析产品。



**热值分析系列：**用于分析样品的发热量（热值），作为科研、应用、定价的依据。以煤炭为例，热值是煤炭计价、结算主要依据之一，亦是计算标准煤耗、锅炉热效率、热平衡，决定煤的掺烧、热高热能利用率的重要参数。

**工业分析系列：**用于分析样品的水分、灰分、挥发分和固定碳等指标，该等指标是评价可燃物经济价值、实现合理利用和工艺监督的基本依据。

**元素分析系列：**用于分析样品中C、H、N、O、S等常规元素或F\Cl\Hg\Se\P等微量元素的含量。该等指标对于确定能源品质、提供其利用效率、安全生产和环境保护具有重要意义。

**物理特性分析系列：**用于分析样品的灰熔活性、可磨性、自燃温度等物理特性，为燃烧设备选型、燃烧系统设计以及燃烧经济性、安全性的改善和提供重要依据。

图3 公司煤质分析仪器产品图及用途介绍



**高温燃烧离子色谱分析仪：**适用于环保、电力、煤炭、冶金、石化、钢铁等领域涉及样品中的氟、氯、溴、碘、硫元素含量分析，满足固体、液体、气体等各种形态样品的分析。

**热重分析仪：**适用于固体物质的热灼减率、水分、灰分及挥发分的全自动分析。可应用于：如固体燃料/废物的水分、灰分、挥发分分析，焚烧炉渣的热灼减率分析，污泥干燥的过程热重分析等。

**热灼减率分析仪：**适用于①氧化铝、氟化铝、冰晶石等物质灼烧减量（灼减）分析；②铁矿石，红土镍矿等金属矿物灼烧减量（烧减量）分析；③水泥的烧减量分析；④石灰石、白云石等物质灼烧减量（烧减量）分析。

图 4 公司主要非煤分析仪器产品图及用途介绍

制样设备是用于样品破碎、缩分、筛分、干燥、制粉等样品预处理工序的设备的统称，其目的是使样品达到分析所要求的条件，如粒度、样重、均匀性等。配套外购仪器主要包括客户实验室常规使用的水、油分析仪及其他配套仪器，该等仪器与公司分析仪器通常同属一个部门或实验室且使用者相同，但非公司产品，存在配套外购、集成供应的情况。

(3) 运维等衍生技术服务

公司产品系细分市场的专用仪器装备，具有很强的专业技术性。与此同时，产品下游应用行业多为火电、煤炭、冶金、化工、建材等基础能源或工业领域，主要客户企业正常生产模式通常为全年无休、24 小时不间断连续运行。如前所述，公司产品提供的分析数据对上述行业内客户企业不可或缺，用户因此对相应仪器装备的正常运行保障具有很高要求和期待。基于此，在寻求产品优质的基础上，公司为客户提供专业、便捷的技术服务。特别是针对构成复杂、具有定制和工程属性的无人化智能装备产品，公司成立专门的运维中心并推出基于 SDRSS 智能化远程运维保障系统的运维服务产品，通过远程智能诊断、预服务、智能管理等增值服务，满足客户对于产品全生命周期一站式专业服务的需求。

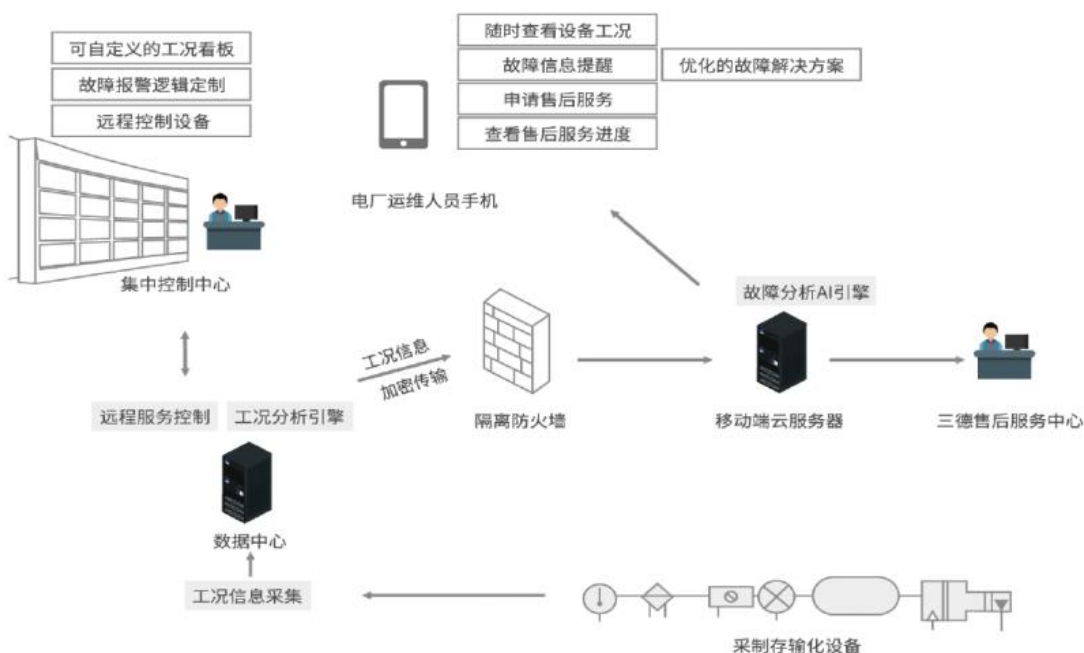


图 5 公司 SDRSS 运维保障系统拓扑图

## 2、公司经营模式

基于分析仪器“多品种、小批量”、无人化智能装备“个性化按单定制”的行业特性，公司采用“哑铃型”经营模式，将资源主要配置在产品研发设计、装配调试和营销服务等高附加值环节，生产仅保留软件开发、关键部件和整机装调和质检三个关键环节，其他零部件均通过输出图纸、定制外协或外购获得。该模式有效提升了资源的产出效率，充分满足客户产品功能要求高、售后服务要求多、响应快的需求。报告期内，公司经营模式未发生变化。具体如下：

### (1) 采购模式

公司主要原材料可分为标准化程度较高的通用物料和专业化程度较高的定制物料两类，采购数据来源于销售订单和库存量的精确计算。其中，通用物料包括机器人、PLC 控制模块、视觉识别设备、标准电子元器件、配套计算机、打印机、天平等，由公司采购部按照质优价廉原则从市场批量采购。公司的定制物料包括根据公司设计图纸定制生产或改装的金属、非金属结构件、电路板、AGV 样品小车和专用配件等，由公司采购部选定合格供应商根据公司的设计图纸和工艺文件进行专门生产和采购。公司严格控制定制物料质量，制定质量测试标准，提供技术工艺指导。在采购过程中，采取产品现场巡检、抽检、入库前全检等质量控制手段确保定制物料的质量水平符合既定要求。

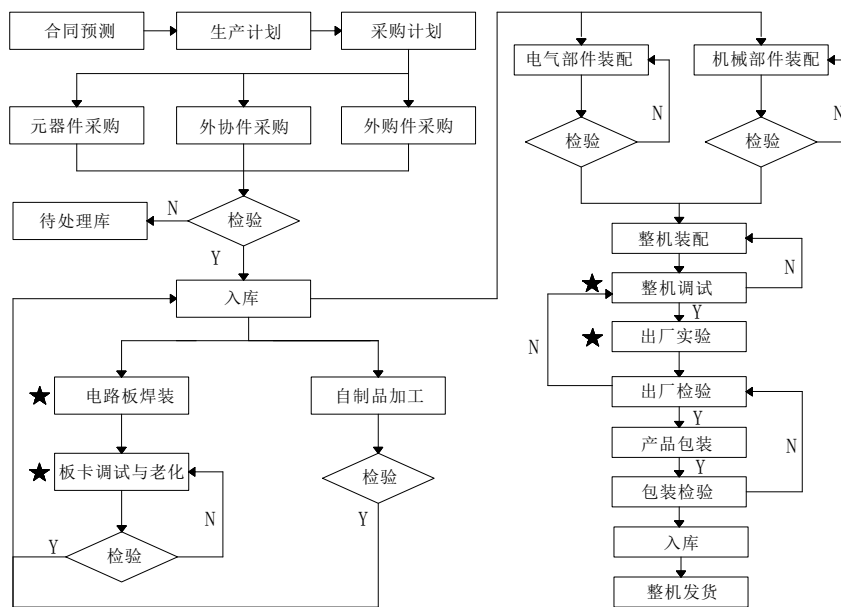
### (2) 生产模式

公司分析仪器类产品生产具有小批量、多品种的特点，主要采取“销售预测+安全库存”的生产方式。根据公司年度目标、近三年各系列产品生产情况、销售年度预测、新产品开发进度等因素确定各产品的年度生产计划。根据月度销售预测、库存数量、在制数量及待发合同等确定月度生产计划，年度产销基本平衡。

无人化智能装备产品主要采取“模块化提前备货”与“个性化按单定制”相结合的生产方式，公司围绕销售订单及意向需求进行计划定制和排产安排，既能实现订单的快速交付，亦可均衡供应能力。同时，公司设有专门的质量管理部门和订单管理部门，进行质量和项目交付的统筹，确保系统项目的高效率和高质量的交付。

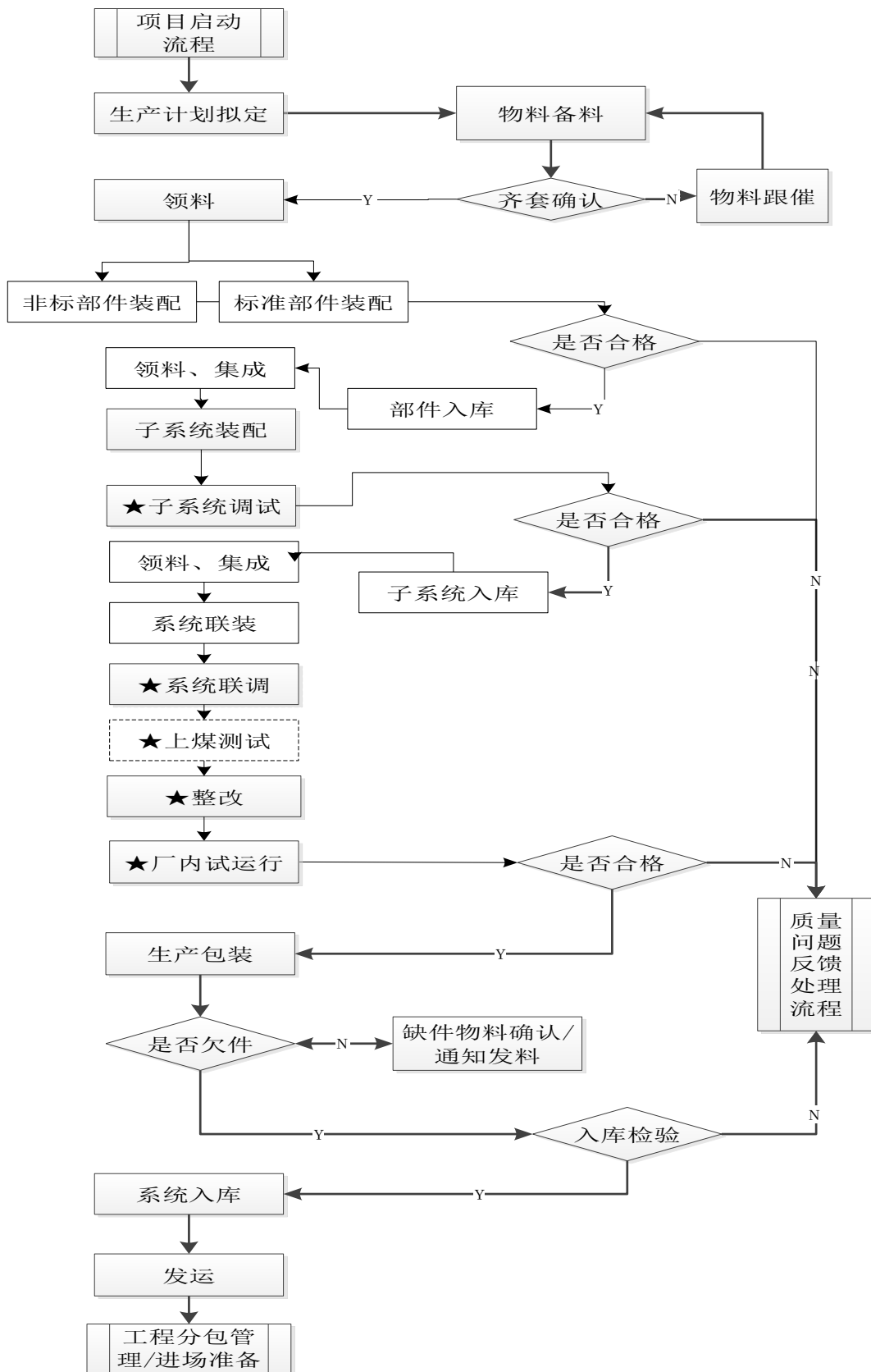
仪器类产品及无人化智能装备产品的软件开发均由研发团队独立完成，生产仅保留装调及测试等关键环节，材料及零部件通过定制采购及外协加工等方式实现供应，用有限的投入实现了最大化的交付能力。产品质量控制严格按照 ISO 9001 程序文件的规定执行，公司对各部门的生产管理实行统筹管理，控制和监督全年生产计划的完成。

公司仪器产品的硬件生产组织示意如下：



注：★ 表示关键工序

公司无人化智能装备产品的硬件生产组织示意如下：



注：★表示关键工序

### （3）营销模式

公司在营销战略上践行“技术领先、差异竞争”理念，以产品创造客户价值、以服务增加客户黏性。公司在不同目标市场建立稳定的客户群，并通过建立客户数据库，及时掌握和更新客户信息，发现和满足不同类型的客户需求。公司采取直接销售为主、代理销售为辅的销售模式，其中国内市场以直接销售为主、海外市场以代理销售为主。国内营销体系和售后体系采取分级、分区垂直管理模式，将全国市场划分为若干区域，该等区域分别由分部经理分管。同时，各区域下辖不同的省、市，设置省区经理统管辖区内营销事务。公司设国际贸易部，专门管理产品的海外销售和服务事务。公司通过 CRM 系统工具对客户关系进行管理，抓住机遇提升销售成功率、完善服务减少客户流失率。

### （4）售后服务模式

公司建立了专业的服务团队和完善的服务体系，保持和加强与客户的合作关系，促进了运维业务、配件销售和整机重售，实现了制造业服务化，并通过树立服务品牌提升了综合市场竞争能力。公司服务网络覆盖全国除港澳台外的其他所有省市自治区，为客户提供安装调试、现场技术支持、专业技能培训、定期维保等快速响应的本地化优质服务。同时，通过完善的用户服务管理系统（CRM）和智能装备产品的远程服务管理系统，提供远程服务、技术支持，为客户提供持续的增值服务。基于业务线分类、属性及业务发展实际，公司技术服务中心包括仪器服务中心、工程中心和自动化运维中心，分别负责分析仪器售后服务、无人化智能装备的装调交付和运维服务，以更好满足客户需求。

### （5）盈利模式

报告期内，公司盈利模式没有变化，主要利润来自产品销售及其相应衍生技术服务所获取的收入。

## （二）报告期内公司产品市场地位、竞争优势、主要的业绩驱动因素

### 1、公司产品市场地位、竞争优势

公司系国家“制造业单项冠军企业”、下游客户的首选品牌之一，该行业地位的确立基于公司产品与服务持续逾 30 年在市场上积累的突出竞争优势。分产品表述如下：

#### （1）分析仪器

煤质分析仪器是公司最早开展的业务，公司也是行业内最早进入该细分市场的企业之一。公司始终坚持“技术引领、创新驱动”的产品开发理念，持续逾 30 年的专注投入，研发创新聚焦新理论和新技术的应用研究，重视并着力于将创新成果应用于产品开发和迭代，不断推出创新、差异化的产品，使其在分析精度、可靠性、自动化或客户操作体验方面具备引领行业的突出优势，其中 4 个产品被认定为“国家重点新产品”。

#### （2）无人化智能装备

公司是行业内煤炭检测、管理用无人化智能装备业务的先行者之一，引领并推动我国煤质检测全链路数智化升级。产品的竞争优势主要如下：①技术优势及以此为基石的性能优势。风透<sup>®</sup>、伞旋<sup>®</sup>、自沉集<sup>®</sup>等自研专利技术从根本上解决因煤种复杂、水分含量高、粘性大导致的系统堵/卡死、残留影响代表性等运行问题，率先实现“数据商用”、“投运率高”、“运行经济”、“智能调度”等数智化管理建设目标；②是行业可提供“采-制-输-化-存”全过程数智化管控产品且具有完全自主知识产权的制造企业；③项目交付经验优势。公司可提供产品全生命周期一站式服务，覆盖从立项、售前方案咨询、招投标、技术协议、蓝图设计、详细设计、定制生产、现场调试、试运行、运维到产品报废全过程。

除上述建立在自研技术基础上的性能优势、项目交付经验优势外，产品线完整性、高质量的本地化售后服务能力以及

构筑在前述基础上的品牌力和综合实力，亦是公司产品在市场竞争中具有显著优势的因素。特别是无人化智能装备业务，由于其一次性投入数倍甚至十数倍于分析仪器，相对而言产品生命周期长，且具有一定的定制和工程属性，构成复杂、涉及客户现场业务环节和部门多、实施周期长，用户在项目立项、产品遴选时决策审慎，除对产品的技术先进性、性能等事先调研、考察外，对供应商产品交付和服务能力、资信以及综合实力等非产品因素亦高度关注并纳入竞标评价。公司系业内头部企业，产品技术、市场品牌、服务能力、综合实力、项目经验等综合竞争优势明显，成功交付了大唐托克托（全球第二大的火力发电厂）、华电邹县（中国华电集团最大的火力发电厂）、华能沁北（中国华能集团最大的火力发电厂）等国内燃料数智化管理建设标杆项目。

**采制输存化全环节无人化管控整体解决方案业绩（部分）**



图 6 公司无人化智能装备产品业绩（部分）

**2、主要的业绩驱动因素**

公司业绩主要受内、外部环境共同作用，报告期内主要的驱动因素包括：

(1) 内因

①持续技术创新带来的产品差异化竞争优势是公司发展的核心驱动力。

无论是早先的分析仪器还是近十余年来公司潜心研制的无人化智能装备都是新质生产力的代表，在行业的持续聚焦和深耕使得公司积累了丰富的市场经验和技術储备，以准确研判行业发展趋势和市场需求并有效应对。通过持续的技术创新和迭代，在满足乃至超越客户技术要求的基础上，提高产品自动化、智能化和集成化的程度，丰富功能、优化流程效率、改善客户体验，进而形成产品的差异化和竞争优势，创新和创造用户价值，以获得较高的产品毛利率。截至报告期末，公司累计申请专利 1226 项（发明专利 360 项、PCT 及海外专利申请 53 项），有效授权状态的专利 594 项（发明专利 150 项），获得软件著作权 83 项，是业内拥有自主知识产权最多的企业之一。

②深度耕耘形成的行业领先地位和品牌优势是公司业绩发展的有力保障。

公司专注于现有业务领域逾 30 年，致力于树立国产高端实验分析检测仪器的品牌形象，建立了覆盖全国的销售和服务网络，为公司与客户建立了畅通的沟通渠道，使公司第一时间、第一现场了解客户需求，为新产品研发提供方向，有效将客户现实需求和潜在需求转化为产品订单，提升公司市场份额，提升客户满意度、品牌知名度和美誉度。庞大的客户群体、良好的品牌形象和优质的客户资源是公司业绩的有力保障，使得公司具有较强的抗风险能力，有利于公司在宏观环境出现不利因素的情况下取得相对而言确定、好的经营业绩。

③持续的内部管理优化和项目管理能力建设增益公司发展的质量。

公司将管理创新和改善放在与产品技术创新同等重要的位置，持续修炼内功、优化管理机制，以“日清和改善”为中心，打造高效的管理团队，探索有效的激励措施，激发全员效能。特别是无人化智能装备业务的快速发展对产品交付、项目管理和运维提出了新的挑战和要求，公司及时应对，通过组织机构调整、胜任团队打造、机制建设与优化等措施提升效能，实现高质量发展。

## (2) 外因

①资源禀赋奠定公司产品市场需求的坚实基础。“富煤、贫油、少气”是我国的资源禀赋，基于此，煤炭在我国能源结构中占据主体地位，其在能源供应体系中的“基础保障”和“系统调节”作用为《中华人民共和国能源法》确立。2025 年，我国原煤产量为 48.3 亿吨（同比增长 1.2%），再创历史新高。与此同时，煤炭消费量持续增长，占能源消费总量的 51.4%。煤电依然是我国当前电力供应的主力电源。2025 年，我国火力发电装机容量新增 9450 万千瓦（同比增长 6.55%）、发电量占比约 59.83%，充分发挥兜底保供作用（“压舱石”）。当前，公司主营业务以煤炭检测仪器及装备为主，我国庞大的煤炭生产和消费应用场景为公司产品市场需求的可持续性提供了坚实基础。

②下游客户行业数智化建设催生公司第二增长曲线。从火电到煤炭再到冶金、建材等其他传统行业，从大型央企到地方国企再到头部民营企业，在现实需求和政策鼓励的双重引导下，传统产业经过技术改造成为培育新质生产力的主阵地，转型升级是传统产业激发新质生产力的关键。下游客户行业“数字煤炭”、“智慧电厂”等数智化建设推广传导，释放出其对无人化智能装备的强劲需求，已成为公司业绩增长的第二曲线并打开了公司成长和发展的天花板。报告期内，公司无人化智能装备营收同比增长 22.02%，保持连续增长，呈现良好的发展态势。

③制造出海等带来新增量。煤炭是全球第二大能源，2025 年全球煤炭产量维系超过 90 亿吨的历史高位、消费量再创新高。此外，公司高温燃烧离子色谱仪等非煤产品享受到了国产替代的政策红利。

④国家重视实体经济和营商环境，从产业政策、财税等方面对科学仪器和高端制造的大力扶持为公司发展创造了良好的外部环境。对中小企业账款的支付保障政策规定，有利于公司应收账款的回收。

## 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	1,495,053,489.69	1,242,214,187.59	20.35%	1,154,743,958.08
归属于上市公司股东的净资产	930,727,623.90	806,734,377.17	15.37%	735,734,742.82
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	659,856,421.52	576,581,788.84	14.44%	464,543,120.94
归属于上市公司股东的净利润	183,629,976.98	143,236,025.82	28.20%	53,736,852.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	171,643,858.95	133,348,244.99	28.72%	37,109,068.86
经营活动产生的现金流量净额	211,670,482.28	174,196,029.39	21.51%	138,769,729.87
基本每股收益（元/股）	0.9147	0.7110	28.65%	0.2611
稀释每股收益（元/股）	0.9147	0.7110	28.65%	0.2602
加权平均净资产收益率	21.14%	19.03%	2.11%	7.51%

## (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	108,095,641.69	140,738,326.10	181,060,452.07	229,962,001.66
归属于上市公司股东的净利润	28,070,817.89	33,282,367.79	53,790,683.76	68,486,107.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	27,354,532.59	30,791,047.42	46,738,445.80	66,759,833.14
经营活动产生的现金流量净额	-15,433,084.46	25,562,708.08	89,595,831.58	111,945,027.08

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	17,158	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,971	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			
三德控股	境内非国有法人	33.57%	69,062,300	0	不适用	0			
朱宇宙	境内自然人	5.11%	10,504,410	0	不适用	0			
陈开和	境内自然人	5.01%	10,314,600	0	不适用	0			
朱先富	境内自然人	4.66%	9,589,000	0	质押	3,000,000			
吴汉炯	境内自然人	2.24%	4,610,200	0	不适用	0			
周智勇	境内自然人	1.73%	3,562,200	2,988,750	不适用	0			
深圳市汉清达科技有限公司	境内非国有法人	1.50%	3,084,500	0	不适用	0			
侯守山	境内自然人	1.49%	3,070,700	0	不适用	0			
朱明轩	境内自然人	1.34%	2,747,900	0	不适用	0			
尹益	境内自然人	0.70%	1,435,000	0	不适用	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，朱先富系公司实际控制人朱先德之兄弟，朱先德系三德控股股东。								

公司未知其他前 10 名股东之间是否存在关联关系或一致行动。
--------------------------------

注：截至报告期末，公司回购专用证券账户中持有公司股份数量为 4,993,350 股。

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

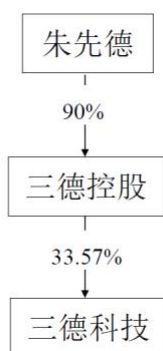
公司是否具有表决权差异安排

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**

无。