

达刚控股集团股份有限公司

三年（2023年-2025年）

发展战略规划

二〇二三年四月

重要提示

达刚控股集团股份有限公司(以下简称“公司”、“达刚控股”)基于对国家政策、市场环境等方面的认知和机遇把握,并结合公司业务的现实基础,编制了《达刚控股集团股份有限公司三年(2023年-2025年)发展战略规划》(以下简称“《公司三年发展规划》”)。《公司三年发展规划》中涉及的主要发展目标、主要举措等属于前瞻性陈述,均不构成公司对投资者的实质性承诺。

公司存在后续根据市场形势、实际经营和发展需要对《公司三年发展规划》的战略目标做出调整的可能,敬请投资者注意投资风险。

公司三年（2023年-2025年） 发展战略规划

一、 规划总则

1、背景

达刚控股集团股份有限公司设立于 2002 年 5 月，总部位于西安市高新区毕原三路 10 号。2010 年 8 月，公司登陆深圳证券交易所创业板，证券简称：达刚控股，股票代码：300103。

达刚控股将“低耗高效、绿色循环”的理念融入到业务运营全过程，在持续推进从产品制造商向服务商升级实践中，产品及服务广泛应用于公路建设、公共设施管理及人居环境治理等多个产业领域。

自 2019 年收购众德环保科技有限公司（以下简称“众德环保”）以来，受经济环境不景气及市场需求不足等因素影响，公司经营压力凸显；加之业绩对赌期结束后众德环保原经营层生产积极性不高，生产线技改进度缓慢，虽然公司已委派了管理团队进驻，但因公司成员对该行业知识储备和行业经验不足，经营业绩改善效果不理想。为尽快改变现状，公司计划置出危废固废综合回收板块，集中资源，聚焦核心业务，以具有竞争优势的高端筑养路机械设备研制业务为基础，向公共设施智慧运维服务和乡村振兴领域进行拓展，努力成为中国最大的城乡道路全生命周期和乡村振兴领域的综合服务商。

2、原则

公司将充分利用自身技术领先及品牌影响力优势，遵循“制造-服务-制造”的战略，在加强高端路面装备研制与公共设施智慧运维融合的同时，积极开拓助力乡村振兴、改善人居环境的创新项目，为公司持续发展打下了坚实基础。后续，公司将进一步强化以领先技术为基础的核心能力，为打造一个更加智能、安全、健康的生活环境而不懈努力，为社会贡献更多的达刚力量！

3、规划时间

2023 年-2025 年三年发展规划

二、战略规划环境分析

（一）市场环境

1、高端路面装备研制板块

根据国家已经发布的《“十四五”现代综合交通运输体系发展规划》，我国公路通车总里程在 2025 年要达到 550 万公里，比 2020 年的 519.8 万公里增加 30.2 万公里，高速公路建成里程要达到 19 万公里，比 2020 年 16.1 万公里增加 2.9 万公里；同时，2022 年 7 月印发的《国家公路网规划》也比 2013 年出台的《规划》规模新增了 6 万公里，这无疑为国内路面机械市场的可持续发展提供了政策保障，也为整个细分行业渡过阶段性困难时期提供了一定的市场支撑。

另外，从道路养护方面来看，截至 2022 年年末，全国公路总里程 535 万公里，随着公路通车里程的快速增长，达到服务年限的道路里程不断增加，高速和等级公路已进入建设与养护并重的时期。可以预见，大养护时代的到来和环保要求的日益严格，一定会为更先进、更环保的智能设备提供广阔的市场空间。

2、公共设施智慧运维管理业务板块

随着城市现代化建设的不断推进，利用智能化平台、数字化服务对道路、桥梁、排水管、井盖等公共设施进行有效管理，已成为提高城市管理水平的有效手段。2021 年 8 月，交通运输部印发的《交通运输领域新型基础设施建设行动方案（2021-2025 年）》明确提出：提升公路智能化管理水平。推动公路感知网络与公路基础设施建设养护工程同步规划、同步实施，提升公路基础设施全要素、全周期数字化水平。建设监测、调度、管控、应急、服务一体的智慧路网平台，深化大数据应用，切实将视频监控集成管理、事件自动识别、智能监测与预警、分车道管控、实时交通诱导和路网协同调度等功能纳入到主要任务中。

2022 年 3 月，国务院政府工作报告也指出，促进数字经济发展。加强数字中国建设整体布局。建设数字信息基础设施，逐步构建全国一体化大数据中心体系，推进 5G 规模化应用，促进产业数字化转型，发展智慧城市、数字乡村。同时，北京、上海、重庆、西安、深圳、南京等多城市均发布了相应的实施办法。

公司公共设施智慧运维管理板块主要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。该业务以达刚智慧运维管理系统、达刚筑养路设备集群、达刚新基建技术团队、达刚道路状况检测与技术评定团队为支撑，融合物联

网、5G、GIS、BIM、CIM 等先进技术，对城市公共设施进行智能巡查、检测、评价、技术服务等系统性的托管服务，形成一体化全生命周期的公共设施智慧运维产业链。这说明了公司公共设施智慧运维管理业务与国家城市精细化管理的规划高度契合，从而为该业务板块持续有效推进、快速合规发展提供了难得的契机。

3、病媒防制与乡村振兴业务板块

在绿色发展成为新时代主旋律的背景下，日益增长的生态需求成为新时尚、新潮流，影响农村人居环境质量的因素具有多源性特点，涵盖了自然、社会、经济等各个领域。2018 年，国务院办公厅《关于促进全域旅游发展的指导意见》颁布之后，乡村旅游更成为地方推动产业振兴的重要选择。从这个意义上讲，农村人居环境整治是发展乡村旅游的重要支撑条件之一。因此，围绕着农村人居环境整治与乡村产业振兴关系的项目将成为焦点。

2021 年 12 月，国务院办公厅推出《农村人居环境整治提升五年行动方案（2021-2025 年）》，要求全面提升农村生活垃圾治理水平，具体包括：（1）健全生活垃圾收运处置体系。根据当地实际，统筹县乡村三级设施建设和服务，完善农村生活垃圾收集、转运、处置设施和模式，因地制宜采用小型化、分散化的无害化处理方式，降低收集、转运、处置设施建设和运行成本，构建稳定运行的长效机制，加强日常监督，不断提高运行管理水平。（2）推进农村生活垃圾分类减量与利用。加快推进农村生活垃圾源头分类减量，积极探索符合农村特点和农民习惯、简便易行的分类处理模式，减少垃圾出村处理量，有条件的地区基本实现农村可回收垃圾资源化利用、易腐烂垃圾和煤渣灰土就地就近消纳、有毒有害垃圾单独收集贮存和处置、其他垃圾无害化处理。

2023 年 2 月，国务院《关于做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》提出，扎实推进宜居宜业和美丽乡村建设。加强农村公路养护和安全管理，推动与沿线配套设施、产业园区、旅游景区、乡村旅游重点村一体化建设。

（二）经济环境

国家对于公路建设养护、对改善人居环境的经费均来源于财政专项经费。

（三）竞争环境

目前，在高端路面装备方面和公司形成竞争关系的主要有浙江美通筑路机械股份有限公司、徐工集团工程机械股份有限公司、河南高远公路养护设备股份有

限公司、北京欧亚机械设备股份有限公司等。

公司公共设施智慧运维管理业务前期拓展较为迅速，加之三十余年在道路建设、养护、施工及产品研制方面的技术积累与市场资源优势，公司该板块业务走在行业前列。该业务竞争对手主要来自两个行业：第一是从事城市设施管理业务的软件行业竞争对手，如数字政通、青岛卓尔等；第二是从事城市道路养护工程业务的公司。目前部分地方老牌养护企业如深圳粤通养护公司、上海浦养集团等也已开始关注智慧管养的优势，并且开始规划通过智慧管养模式切入外地市场，现处于信息化平台建设阶段。

对于病媒防制与乡村振兴业务板块，目前市场上存在部分开展病媒防制业务的公司，而公司的业务是以病媒生物管理标准来推进数字化，是一种区别竞争对手的差异化路径。目前市场上的垃圾焚烧设备供应商较多，而公司乡村振兴业务主要是为边远乡村提供垃圾无害化处理系统，而垃圾处理设备仅仅是垃圾无害化处理系统的一部分。

（四）公司发展优势

公司是国内较早独立研制智能环保型筑养路施工及养护类产品的高新技术企业，拥有完善的研、产、销体系和自主研发能力。公司创始人李太杰先生曾为西安公路学院（现长安大学）副教授，并先后担任学院修理教研室主任、筑路机械性能教研室主任，具有多年的筑养路机械行业及产品性能的研究开发经验，对公路施工工艺及产品施工需求有着深刻的认识和独到的见解。

加之，近年来开拓的公共设施智慧运维管理业务，依托公司三十余年在道路建设、养护、施工及产品研制方面的技术积累与市场资源优势，业务范围逐步从市政设施运维管理、高速公路智慧管养服务，延伸至智慧园区、智慧停车、智慧路灯、河道管理、绿化管理以及环卫管理等多应用场景的公共设施一体化智慧管理服务。

病媒防制与乡村振兴业务（边远乡村垃圾无害化处理系统）是公司 2021 年基于“新基建”和“乡村振兴”的大背景拓展的新业务，符合公司由制造商向服务商转变的战略规划。该板块业务由公司创新中心负责，以树立创新理念，打造创新文化，建设创新制度，落实创新成果为主要职能，其主要业务是在人居环境综合治理和碳中和的大背景下，以病媒数据化、乡村振兴、垃圾综合处理、污水

综合处理、未病康养中心、垂直绿化、艺术花园等相关资源和领域为契机，以“数据解决问题”为核心创新方向，深度扩展创新业务和原有业务之间的关联，助力各业务板块快速发展。

公司高端路面装备研制业务板块为公共设施智慧运维管理业务板块、病媒防制与乡村振兴板块的业务拓展提供具有竞争优势的产品设备，而这两个业务板块在业务拓展中则能进一步带动高端路面装备研制业务板块产品的销售或租赁，从而形成业务协同。

三、公司战略规划

未来的三年里，公司将努力践行“美丽地球，达刚力量”的理念，以“制造—服务—制造”为主线，形成高端路面装备研制业务+公共设施智慧运维管理业务+病媒防制与乡村振兴业务的大循环与大协同，制造与服务并举。

稳根基、换赛道，在解决偏远山区垃圾无害化处理上发力，为国家的“两山政策”作出巨大贡献。

四、战略实施

1、人力资源战略

目前企业人员的招聘都是按照年初制定的财务预算和人员编制计划进行。人力资源部门要做好人员的规划及人才梯队的建设，扩大员工的知识面，让员工明确自己的发展方向，激发员工的潜力，实现人才的在职开发。

2、经营管理战略

1) 以市场为导向

让所有人员更加贴近市场，为客户提供优于竞争对手的服务，打造企业的核心竞争力。同时，聚焦客户需求，助力客户实现降本增效目的。

由于不同的业主需求存在差异化，因此要对目标市场要进行细分，通过对市场的细分结合企业服务的特点，有针对性的制定解决方案，在满足业主需求的同时，获得持续增长。

2) 不断提升服务质量

切实地为业主提供优质的服务，尤其是及时处理业主投诉问题。公司各部门及事业部制订出自己的服务承诺，使每位员工在各自的岗位上担负起应尽的职责，从而提高业主服务的标准化程度。

3) 品牌营销战略

各事业部应及时掌握竞争对手及相同企业的优势、劣势。充分利用公司先进设备，精细化管理，积极开展新产品、新技术、新材料、先进工艺及服务多样性的推广活动。加强与业主的互动及粘性，提高自主服务意识及业主的满意度。

4) 财务管理战略

财务人员从战略高度开展财务管理工作，进行财务分析，使财务分析成为企业战略决策重要的依据，争取以最少的投入获取最大的产出，努力使财务风险降低到最低水平，绝不以追求短期的经济利益而牺牲长期利益。

五、风险控制

1、事前控制

公司各部门及事业部结合企业三年总体规划目标和要求，分年度制定相应的实施计划，经公司总裁办公会批准后执行，批准的内容将成为公司各部门及各事业部考核的重要绩效标准。

2、事中控制

战略计划实施之后，每季度要将实施结果与原计划进行比较，由各部门负责人及各事业部总经理每季度将战略实施结果向领导人汇报，由公司管理层决定是否有必要采取纠正措施，以此及时控制风险。

3、随时控制

随时控制即过程控制，公司管理层要控制战略实施中的关键性的过程或全过程，随时采取控制措施，纠正实施中产生的偏差，引导各事业部沿着战略的方向进行经营。

达刚控股集团股份有限公司

董事会

二〇二三年四月三日