

公司代码：603135

公司简称：中重科技

中重科技（天津）股份有限公司
2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

一、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。

二、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。

三、公司全体董事出席董事会会议。

四、立信会计师事务所（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。

五、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

鉴于公司2025年度亏损，结合当前生产经营情况和未来业务发展需求，公司2025年度拟不进行利润分配，也不进行资本公积金转增股本。

截至报告期末，母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

一、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	中重科技	603135	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	杜晓舟	李珂
联系地址	天津市北辰区科技园区景丽路6-1号	天津市北辰区科技园区景丽路6-1号
电话	022-86996186	022-86996186
传真	022-86996180	022-86996180
电子信箱	ir@tjzzjt.com	ir@tjzzjt.com

二、报告期公司主要业务简介

（一）行业基本情况

根据《国民经济行业分类》GB/T4754-2017，公司所处行业为制造业门类中的专用设备制造业

大类（分类代码：C35），细分领域为冶金智能装备制造业。公司核心产品为机械、电气、液压一体化的热轧型钢、带钢、棒线材、中厚板轧制自动化生产线、成套设备及相关备品备件，主要应用于冶金钢铁行业，属于智能制造装备范畴，是钢铁行业实现智能化升级、绿色低碳转型的核心支撑，能够有效推动传统产业改造升级，符合《“十四五”智能制造发展规划》中“传统产业智能化升级”的战略方向。

（二）行业发展阶段

当前我国冶金装备行业已实现大规模国产自主可控，以公司为代表的国内企业通过技术创新完成了部分高端装备进口替代，部分产品技术达到国际领先水平。2025 年，行业正式进入存量升级与海外增量双轮驱动的深度转型阶段，核心呈现三大特征：一是发展逻辑从规模扩张转向高质量发展，市场需求从单一设备采购向全流程、智能化、低碳化综合解决方案升级；二是技术迭代加速，数字化孪生、智能诊断、远程运维等智能化技术成为新建项目标准配置，电炉短流程、氢冶金配套等低碳装备成为行业研发与竞争的核心焦点；三是全球化布局提速，中国企业凭借全产业链与成本优势，在全球市场的份额持续扩大，尤其在新兴市场具备显著竞争力，行业整体处于向全球高端市场突破的关键窗口期。

（三）行业周期性特点

冶金装备行业与下游钢铁行业强绑定，具备典型的强周期特征，行业需求直接取决于钢铁行业的固定资产投资、产能扩张与技改升级节奏，而钢铁行业发展与宏观经济、基建投资、制造业景气度高度相关。

2025 年，行业周期性呈现显著的区域分化特征：国内市场方面，受钢铁行业需求连续 5 年下滑、产能产量双控影响，下游热轧产线投资大幅缩减，行业进入弱周期区间，存量设备技改升级成为国内市场核心需求；海外市场方面，印度、中东、东南亚、非洲等新兴市场钢铁产能加速扩张，成为全球钢铁行业增长核心引擎，为冶金装备行业带来了持续的增量需求，有效对冲了国内市场的下行压力，打破了行业过往与国内钢铁周期高度绑定的传统格局。

（四）公司行业地位

公司是国内型钢、带钢轧制智能装备领域的头部民营企业，是国内冶金装备行业实现高端装备进口替代的核心企业，部分产品技术达到国际领先水平，在国内型钢智能装备细分领域市占率位居行业前列。

2025 年，在国内市场内卷的行业环境下，公司凭借技术与项目经验优势，中标多个国内核心战略项目，守住了国内市场基本盘；同时率先布局印度、东南亚等“一带一路”沿线新兴市场，海外市场拓展进度领先于多数同行业民营企业，在短流程轧制装备、智能化产线综合解决方案领域形成了差异化竞争优势，行业地位持续稳固。

（五）2025 年行业重大变化

1、需求格局发生转变：国内钢铁行业进入减量发展阶段，2025 年全国粗钢产量 9.61 亿吨，同比下降 4.4%，6 年来首次跌破 10 亿吨（来源：国家统计局、中国钢铁工业协会 2025 年度钢铁行业运行情况通报），虽然下游钢铁产能处于整体供过于求的状态，但在国家反内卷的政策指导下，钢铁行业下游呈现复苏状态。根据中国钢铁工业协会数据，钢铁行业主业实现扭亏为盈，大部分已披露 2025 年业绩的上市钢铁公司盈利能力得到改善。但由于钢铁周期性较强，下游钢铁企业盈利的持续性尚需观察，其传导到设备端的需求需要一定时间。

2、行业增长引擎全面切换：全球钢铁生产重心加速向新兴市场迁移，新兴市场尤其是“一带一路”沿线国家，由于人口持续快速增长、城镇化和工业化率快速提升，钢铁产能需求增长明显，印度、中东、非洲、东南亚等地区成为行业增量核心。2025 年印度粗钢产量达 1.649 亿吨，同比激增 10.4%，稳居全球第二大产钢国（来源：世界钢铁协会 2025 年全球粗钢产量统计报告）。其 2030 年 3 亿吨产能扩张计划（来源：印度钢铁部《国家钢铁政策》），以及东南亚、中东、非洲等地区的工业化与基建需求，为国内冶金装备企业创造了巨大的海外市场空间，海外新兴市场成为

行业生存发展的核心突围方向。

3、技术发展方向高度聚焦：智能化、绿色低碳、短流程成为行业技术发展的核心主线，全流程数字化管理、高精度轧制、节能降碳装备的市场需求快速提升，行业竞争从单一设备性能比拼，转向全流程解决方案与技术研发能力的综合较量。

4、行业竞争格局持续分化：行业马太效应凸显，头部企业凭借全产业链服务能力、技术优势与海外布局能力持续抢占市场份额，产业集中度持续提高。中小企业在价格战与技术升级的双重压力下，生存空间持续压缩，行业优胜劣汰进程加速。

（六）2025 年新发布政策法规对行业的重大影响

2025 年，国家多部门密集发布钢铁行业及装备制造相关政策法规，从供需两端、转型升级、绿色低碳、国际化发展等多个维度重塑行业生态，对公司所处冶金装备行业产生了重大且深远的影响，核心政策及影响如下：

1、《钢铁行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》（工信部等五部门，2025 年 9 月）该方案明确 2025-2026 年钢铁行业增加值年均增长 4%左右的核心目标，部署了产能产量精准调控、工艺设备更新、数字化转型、绿色低碳改造、提升国际化发展水平等十大核心举措政策直接推动钢铁企业加大老旧设备淘汰与高端装备更新力度，鼓励先进电炉、特种冶炼等高端装备应用，为冶金装备行业带来了明确的存量技改市场增量；同时政策支持钢铁企业与装备企业协同出海，为公司拓展海外新兴市场提供了良好的政策环境与发展机遇。

2、《钢铁行业规范条件（2025 年版）》（工信部，2025 年 2 月）政策首次建立“引领型规范企业”与“规范企业”两级评价体系，对钢铁企业的工艺装备、节能环保、智能制造、质量品牌等方面提出了更高的分级管控标准，直接倒逼钢铁企业加快淘汰落后轧制装备，加大智能化、高精度、节能环保冶金装备的投入力度，有效拉动了公司主营的智能轧制生产线、高端成套装备的市场需求，同时推动行业向高端化、智能化方向升级，利好具备技术研发优势的头部装备企业。

3、钢铁行业纳入全国碳排放权交易市场相关政策（生态环境部，2025 年 3 月、11 月）生态环境部明确将钢铁行业正式纳入全国碳排放权交易市场，并发布了钢铁行业配额总量和分配方案，碳成本成为钢铁企业生产经营的核心约束。该政策倒逼钢铁企业加速低碳工艺转型，加大短流程电炉装备、余热回收系统、节能降耗轧制装备等低碳冶金装备的投入力度，直接带动了短流程冶金装备市场需求的快速增长，为公司向短流程全产业链业务延伸提供了广阔的市场空间。

4、《关于 2025 年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》（发改委、财政部，2025 年 1 月）政策将钢铁行业装备更新纳入全国大规模设备更新支持范围，通过财政补贴、税收优惠等方式鼓励钢铁企业加快老旧设备淘汰与高端智能装备更新。该政策有效提振了钢铁企业的设备投资意愿，为冶金装备行业带来了直接的政策红利，一定程度上缓解了国内市场需求收缩的压力，为公司国内业务的稳定发展提供了政策支撑。

（七）主营业务

公司是集智能装备及生产线的研发、工艺及装备设计、生产制造、技术服务及销售为一体的国家级高新技术企业，主要产品为机械、电气、液压一体化的热轧型钢、带钢、棒线材、中厚板轧制的自动化生产线、成套设备及其相关的备品备件。

公司的产品体系主要涵盖两大类：

一是冶金智能装备及生产线，包括型钢智能设备及生产线，带钢智能设备及生产线，棒线材智能设备及生产线及其他类型产品的智能设备及生产线。型钢产品，以高刚度智能万能轧机等为核心设备，融合智能自动化系统、诊断系统及 MES 系统形成智能协同整体，可生产 H 型钢、工字钢等多类型型钢；带钢产品，主要应用于热轧带钢的轧制及生产，集成 APC 伺服装置液压系统等技术，搭配高端伺服液压系统与多级自动化控制系统，具有产量高、成本低的优势并获得客户广泛认可；棒线材产品主要针对海外快速增长的基建需求，呈现定制化程度高、国产化率高的特点，结合中重的技术和品牌优势，在海外市场竞争力较强。

二是备品备件及其他，主要包括轧辊、辊道、飞剪等轧机关键设备的备品备件，因核心设备安全及稳定性要求高，客户粘性极强，公司凭借技术研发、设计及规模化生产优势，与国内国外主要客户建立了长期稳定的合作关系。

此外，公司积极布局新赛道，于 2025 年 9 月成立了控股子公司中重灵希机器人科技（江苏）有限公司（以下简称“中重灵希”），并设立上海分公司，引入行业专业团队，重点开发以工业机器人、协作机器人为核心的柔性自动化生产线业务和特种机器人产品，一方面可以进一步完善公司在冶金行业的全链条服务能力，丰富产品矩阵；另一方面依托专业团队能力，稳步切入非冶金行业的通用装备与自动化产线市场。该公司于 2025 年开始筹建并接洽客户，已经签订个别订单，但尚未在 2025 年产生营收。区别于公司在冶金领域提供的专用设备，机器人生产线更加符合柔性化生产的要求，中重灵希定位于开拓更多领域的市场需求，尤其是传统行业和海外的智能化和自动化需求。

（八）经营模式

公司的经营模式主要涵盖采购、生产与销售三大环节：在采购模式上，公司将原材料分为项目类物料和通用类物料，项目类物料为非标准制造物料，由生产部根据项目需求提交申请，采购部通过招投标或询价选定供应商并签订采购合同，按项目进度采购；通用类物料为多标准库存类物资，由仓储部按需提请采购，采购部结合成本与市场情况选择供应商，通常与主要供应商签订单独购销合同。在生产模式上，公司采用“以销定产”的生产模式，对产品生产全流程统一规划，生产部负责年度产能评估与月度计划调整，并严格按照工艺流程和质量控制制度执行；针对智能装备及生产线产品，核心设备如轧机、矫直机等由公司自行组织生产，辅助设备及部分电气、液压元件等则根据产能情况自主生产或外协定制，部分非核心生产工序也委托外协厂商加工。在销售模式上，公司以直销模式为主，主要面向大型钢厂等终端客户，少量业务通过非终端客户开展，销售流程包括技术交流、招投标及商务谈判、签订合同、产品交付、客户回款、对账等环节；公司主营的智能装备及生产线为非标准化产品，单合同金额从几百万到数亿元不等，定价基于原材料、人工等成本并综合考虑项目复杂度与利润水平；备品备件则因轧机等关键设备的安全稳定性要求极高，客户粘性极强，公司凭借技术与规模优势与国内主要客户保持长期稳定合作。

报告期内公司主营业务和经营模式未发生重大变化。

（九）主要的业绩驱动因素：

报告期公司业绩亏损，核心因国内钢铁行业周期波动导致下游轧钢生产线投资大幅缩减，国内项目营收锐减，虽然公司积极开拓境外市场，但受客户推进节奏影响，海外项目交付慢导致收入增长有限，无法弥补国内市场缺口，整体营业收入大幅下滑；同时在手订单支撑下人工、折旧等固定成本难有明显下降，叠加国内客户回款放缓、计提坏账损失，进一步挤压了主营业务盈利空间。公司报告期持续深耕海外新兴市场，落地多个标志性项目，海外订单储备充足，虽然由于海外项目交付节奏较慢未能在报告期内形成较高有效收入，但为后续业绩修复奠定了订单基础，也成为公司主营业务的潜在增长支撑。

三、 公司主要会计数据和财务指标

（一） 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	3,758,616,029.20	3,817,629,156.36	-1.55	3,886,192,342.28
归属于上市公司股东的净资产	2,929,724,106.57	3,016,060,179.61	-2.86	3,075,475,099.98

产				
营业收入	380,334,595.62	956,260,334.55	-60.23	1,116,822,435.35
利润总额	-24,577,473.87	60,979,038.15	-140.30	208,847,767.74
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	376,715,882.80	952,639,631.22	-60.46	1,113,360,110.84
归属于上市公司股东的净利润	-22,027,357.91	56,355,719.97	-139.09	181,993,876.08
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-35,885,742.67	29,453,364.41	-221.84	169,400,307.35
经营活动产生的现金流量净额	165,559,628.79	-59,422,463.91	不适用	235,147,249.73
加权平均净资产收益率(%)	-0.74	1.85	减少2.59个百分点	6.85
基本每股收益(元/股)	-0.04	0.09	-144.44	0.30
稀释每股收益(元/股)	-0.04	0.09	-144.44	0.30

(二) 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	117,342,757.75	106,119,639.24	78,021,971.44	78,850,227.19
归属于上市公司股东的净利润	13,721,219.52	5,904,105.47	-22,778,427.64	-18,874,255.26
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	10,670,362.92	-1,175,267.74	-27,698,726.37	-17,682,111.48
经营活动产生的现金流量净额	24,674,486.63	137,457,560.15	55,965,212.69	-52,537,630.68

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

四、 股东情况

(一) 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

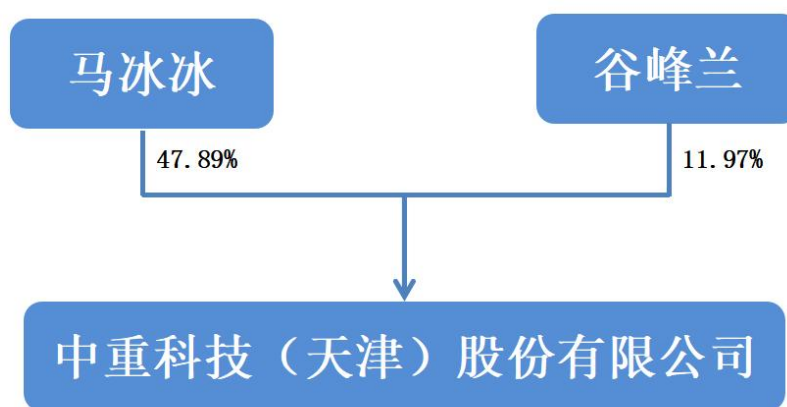
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					29,645		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					21,279		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有限售 条件的股份 数量	质押、标记 或冻结情况		股东 性质
					股 份 状 态	数 量	
马冰冰	0	301,504,739	47.89	301,504,739	无	0	境内 自然 人
谷峰兰	0	75,376,185	11.97	75,376,185	无	0	境内 自然 人
江苏国茂减速机股份有限公司	0	35,274,570	5.60		无	0	境内 非国 有法 人
常州津泓企业管理合伙企业（有限合伙）	-8,781,845	26,492,725	4.21		无	0	其他
沈惠萍	0	25,196,122	4.00		无	0	境内 自然 人
王洪新	0	15,117,673	2.40		无	0	境内 自然 人
瑞众人寿保险有限责任公司—自有资金	0	5,108,640	0.81		无	0	未知
中重科技（天津）股份有限公司回购专用证券账户		4,966,400	0.79		无	0	其他
汪雄飞		2,525,104	0.40		无	0	境内 自然 人
常州重辉企业管理合伙企业（有限合伙）		2,120,591	0.34		无	0	其他

上述股东关联关系或一致行动的说明	1、马冰冰系谷峰兰之女。2、徐国忠系常州津泓企业管理合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人，徐国忠与沈惠萍为夫妻关系，二人均为江苏国茂减速机股份有限公司实际控制人，且徐国忠担任江苏国茂减速机股份有限公司董事长职务。3、常州重辉为公司员工持股平台。4、除上述情形之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或是否属于一致行动人。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用

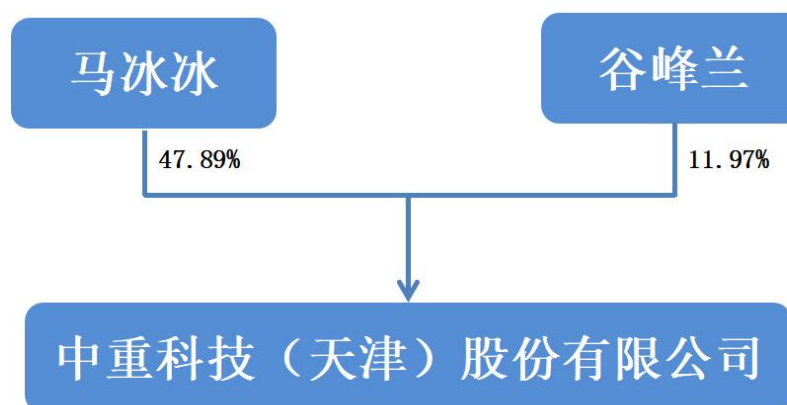
(二) 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



(三) 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



(四) 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

五、 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

一、 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2025 年，受钢铁行业深度调整及下游需求持续收缩影响，公司经营业绩承压。全年实现营业收入 380,334,595.62 元，同比下降 60.23%；本期经营出现亏损，盈利水平同比下滑。2025 年国内下游钢铁行业略有复苏，公司加速开拓海外市场，国际化战略成效初显，全年新增订单 12.3 亿元人民币，同比增长 89%。报告期末，剔除终止项目后，公司在手订单约 24 亿元，其中海外在手订单超过 10 亿元，主要来自非洲、印度、东南亚、东欧、中东等国家和地区，为公司未来国际化发展奠定了坚实基础。

二、 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用