

证券代码：002724

证券简称：海洋王

公告编号：2024-019

海洋王照明科技股份有限公司 2023 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。

非标准审计意见提示

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

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司未来实施权益分派股权登记日的总股本扣除公司回购专用证券账户内库存股后股份数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.40 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

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	海洋王	股票代码	002724
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	陈艳	邓春燕	
办公地址	深圳市光明新区高新路 1601 号海洋王科技楼	深圳市光明新区高新路 1601 号海洋王科技楼	
传真	0755-26406711	0755-26406711	
电话	0755-23242666 转 6496	0755-23242666 转 6456	
电子信箱	chenyan@haiyangwang.com	dengchunyan@haiyangwang.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）报告期内公司所处行业情况

（1）行业基本情况及发展阶段

1) 行业基本情况

在工业照明领域中，按照使用环境来看，主要分为专业环境照明和普通环境照明，专业环境照明主要应用领域包括易燃易爆、强振动、强冲击、强腐蚀、高低温、高湿、高压、电磁干扰、宽电压输入等环境。与其他领域照明环境相比，专业环境照明对灯具的各项参数均要求较高，同时根据具体应用的环境不同，需要有相关的专业安全认证，对照明系统的工作可靠性和功能性提出较正常环境更高的要求。

2) 行业发展现状

①世界变局加快演变，面对国际形势中不稳定不确定因素增多，世界经济形势复杂严峻的态势，中国政府加快发展新质生产力，扎实推进企业以创新为主导，通过发展具有高科技、高效能、高质量特征的企业来摆脱传统经济增长方式，这些都对中国整个工业企业发展提出了全新要求，技术升级、结构化改革、效率提升的要求对工矿企业节能、提效、生产安全等的要求更加迫切，使得专业照明领域将更加追求高技术、高品质的产品，给企业带来了更大的发展空间。

②随着 LED 光源在商业照明和民用照明领域的渗透，给工业照明行业有了比较好的推动，在双碳目标和制造业数字化转型的双重浪潮下，工业照明环境中高节能、高可靠性照明解决方案需求正在以前所未有的速度迅猛发展。

③随着 5G、AI、物联网等技术全面赋能智能照明，智能化成为照明行业的大势所趋。照明行业本身也正在经历着新技术、新材料的变革。照明系统也在逐步与一些现代化技术进行融合，对于有过成功经验和储备的企业来讲，未来会有更大的发展机遇。

(2) 公司所处的行业地位

公司深耕专业照明领域近三十年，在专业照明市场的新技术产品连续多年较大增长，服务产品引领着行业发展。公司通过持续改进经营模式、调整组织架构等体系建设工作，使得组织能力得到一定提升，在专业照明市场竞争中的优势日益突出。

(二) 报告期内公司从事的主要业务

(1) 公司所从事的主要业务

公司业务从早期传统特殊环境照明设备的研发、销售、生产逐步向服务型企业发展。随着 LED、激光等新光源、新技术的发展，客户现场及工作需求的不断升级变化，公司将工作环境照明产品与互联网相结合，发挥 LED 产品+控制器+服务平台的产品组合优势，为客户提供专业照明解决方案，推动客户照明系统朝信息化、数字化、智能化的方向发展。

(2) 公司提供的主要产品和服务

经过多年发展，依托照明+数据传输技术、照明+智能控制等技术的储备，公司照明产品不断升级换代，从便携式产品、移动式产品、固定式产品逐步向照明设备、服务产品、注入 IOT 技术的照明设备和服务产品方向发展，为客户提供信息化、数字化、智能化的照明服务解决方案。

(3) 主要的经营模式

①销售模式

公司实施以“客户为中心”的贴近客户直销模式，通过靠近客户设点，与客户使用者、决策者进行现场沟通、精准的找出客户在照明+互联网等方面的需求，同时在客户的参与下结合外部技术发展，设计出注入 IOT 技术的照明设备和服务产品。

②研发模式

公司始终坚持“简单可靠、节能环保”的设计理念，将制定 1-3 年的产品技术规划及开发职能划归到行业子公司/行业事业部中，通过行业子公司/行业事业部负责人全程参与并主导新产品开发，既有力的保证了在新产品开发上投入足够的人、财、物资源，也使从客户需求收集到售后服务的产品生命周期管理机制的有效运行。

集团负责制定 3-5 年的技术规划及产品开发，通过产品储备和技术预研联动的 IPD 机制，保障公司的先发优势，通过与高校等机构的合作来提升公司的技术能力和积累。

③采购模式

公司建立了供应商一体化的“互惠互利，发展共赢”的长期稳定采购保障体系，让供应商参与新产品早期设计开发，学习和充分发挥供应商专业技术及制造优势，推动客户需求信息共享；加强供应商管控，协助供应商解决实际经营困难，保证价格合理、适时、适量地交付符合质量要求的物料，满足共同客户的需求，增加供应商的粘性。

④生产模式

公司坚持以“客户为中心”，建立了销售预测与计划一体化管理机制；实施销售机会管理、产品物料分类的动态管理。采用了单元化与流水线相结合的生产方式，保证平准化的生产顺利完成。在整个过程中严格落实过程质量管控，确保按时按质满足客户需要。

(4) 公司业绩驱动因素

公司充分利用市场一线贴近客户的优势，挖掘和把握客户需求，同时运用成熟的研发、采购和生产管理体系，在持续深入推进 TQM 基础上，促进业务规模和盈利水平得以可持续发展。

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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

元

	2023 年末	2022 年末		本年末比上年末增减	2021 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	3,914,335,509.81	3,864,942,747.54	3,865,056,317.94	1.27%	3,792,867,956.64	3,793,137,532.90
归属于上市公司股东的净资产	2,865,197,951.93	2,841,530,514.72	2,841,527,125.58	0.83%	2,909,786,738.75	2,909,791,911.41
	2023 年	2022 年		本年比上年增减	2021 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	1,700,581,410.41	1,734,187,566.78	1,734,187,566.78	-1.94%	2,112,617,716.36	2,112,617,716.36
归属于上市公司股东的净利润	43,668,908.63	139,072,158.15	139,063,596.35	-68.60%	392,327,180.70	392,332,353.36
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-14,858,888.83	39,522,354.99	39,513,793.19	-137.60%	362,968,838.50	362,974,011.16
经营活动产生的现金流量净额	142,274,723.94	-9,362,451.69	-9,362,451.69	1,619.63%	214,162,986.04	214,162,986.04
基本每股收益（元/股）	0.0563	0.1783	0.1783	-68.42%	0.5031	0.5031
稀释每股收益（元/股）	0.0563	0.1783	0.1783	-68.42%	0.5031	0.5031
加权平均净资产收益率	1.53%	4.81%	4.81%	-3.28%	14.20%	14.20%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

1. 公司自 2023 年 1 月 1 日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第 16 号》“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”规定，对在首次执行该规定的财务报表列报最早期间的期初至首次执行

日之间发生的适用该规定的单项交易按该规定进行调整。对在首次执行该规定的财务报表列报最早期间的期初因适用该规定的单项交易而确认的租赁负债和使用权资产，以及确认的弃置义务相关预计负债和对应的相关资产，产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的，按照该规定和《企业会计准则第 18 号——所得税》的规定，将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。

(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	316,336,565.77	523,070,588.14	302,224,077.09	558,950,179.41
归属于上市公司股东的净利润	9,781,713.33	70,683,417.90	8,542,873.30	-45,339,095.90
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-866,208.48	58,439,016.16	-3,676,936.93	-68,754,759.58
经营活动产生的现金流量净额	-26,164,272.86	30,510,476.64	5,778,813.83	132,149,706.33

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	18,827	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	21,913	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
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	
徐素	境内自然人	35.52%	274,029,734	0	不适用	0	
周实	境内自然人	32.86%	253,524,869	190,143,652	不适用	0	
中国银行股份有限公司—嘉实价值驱动一年持有期混合型证券投资基金	其他	1.21%	9,353,602	0	不适用	0	
江苏华西集团有限公司	境内非国有法人	1.11%	8,542,317	0	质押	8,542,317	
深圳市莱盟建设合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.97%	7,488,574	0	不适用	0	
招商证券资管—浦发银行—招商智远海洋王 1 号集合资产管理计划	其他	0.91%	7,009,740	0	不适用	0	
全国社保基金一零三组合	其他	0.91%	7,000,000	0	不适用	0	
招商银行股份有限公司—嘉实价值长青混合型证券投资基金	其他	0.89%	6,886,090	0	不适用	0	
朱恺	境内自然人	0.78%	6,045,439	4,844,589	不适用	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	0.78%	6,028,242	0	不适用	0	

上述股东关联关系或一致行动的说明	1、徐素、周实系母女关系，周实与徐素为一致行动人，签署《一致行动协议》，意见不一致的以周实意见为准。 2、朱恺、童莉系夫妻关系，二人为莱盟建设的实际控制人，三者为一致行动人。 3、未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	前 10 名普通股股东均未通过投资者信用账户持有公司股票。

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

单位：股

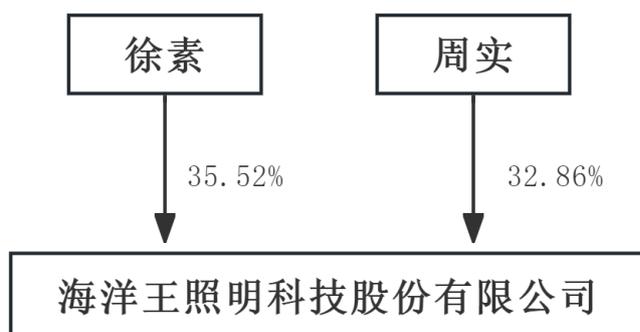
前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
周实	新增	0.00	0.00%	253,524,869.00	32.86%
招商证券资管—浦发银行—招商智远海洋王 1 号集合资产管理计划	新增	0.00	0.00%	7,009,740.00	0.91%
香港中央结算有限公司	新增	0.00	0.00%	6,028,242.00	0.78%
周明杰	退出	0.00	0.00%	0.00	0.00%
交通银行股份有限公司—嘉实价值发现三个月定期开放混合型发起式证券投资基金	退出	0.00	0.00%	0.00	0.00%
宁波银行股份有限公司—嘉实价值臻选混合型证券投资基金	退出	0.00	0.00%	4,284,922.00	0.56%

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

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

2023 年，伴随着 5G、AI、物联网等技术全面赋能智能照明，专业照明行业迎来了历史发展的好时期。但行业同时面临着全球经济形势依然不确定，下游客户处于逐步恢复状态等复杂的外部环境。面对复杂严峻的国内外形势、日趋激烈的市场竞争，公司根据年初制定的各项工作部署，紧密围绕目标开展各项工作，全体员工上下同心，朝着目标顽强拼搏。报告期内，公司实现营业收入 170,058.14 万元，同比下降 1.94%；归属于上市公司股东的净利润 4,366.89 万元，同比下降 68.60%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-1,485.89 万元，同比下降 137.60%。

（一）专业照明逐步恢复，收入实现增长

1、组织架构升级，组织活力释放

2023 年，集团公司为了顺应快速变化的市场环境，对现有的市场进一步细分，根据不同的需求类型和销售场景对内部资源进一步整合，公司的运营效率得到进一步提升。通过“责任共担、价值共享原则”、“向奋斗者倾斜原则”，设立了“周明杰奋斗奖励基金”，调动了各层级领导干部和员工的积极性，组织活力得到释放，带动电灯照明、国际部等业务板块收入快速恢复增长，经营质量稳步提升。

2、研发模式助力产品升级

公司加大对新光源及新技术应用的研发投入，聚焦场景化解决方案需要的关键技术与照明产品的核心需求、持续孵化新技术新产品，积极开展 LED、激光光源、4G/5G 传输技术、新材料导热、电源驱动技术、PLC 电力载波技术等技术研发工作，保证了公司在专业照明行业技术的先进性。

公司通过 IPD 研发和供应商一体化体系实施联动，快速、低成本、高质量把客户需求转化为产品，2023 年新产品更新迭代速度快，开发了多款适用不同市场的产品以及完善了智能照明物联网平台，满足不同市场的客户个性化需求，助力客户数字化转型。

3、深化自主经营，提升内部管理水平

面对外部激烈的竞争环境，公司持续推进 TQM（全面质量管理），实践量入为出的自主经营理念，加强对新产品不断智能化的要求进行过程革新，提高生产工艺水平，在管理机制上进行改变和创新。同时，以目标为牵引，提高产品的设计、采购、生产能力，以核心、成长和新兴市场来进行人均目标的规划、激励，让管理工作更加清晰，更加精准，稳妥有力的实现产品按时交付，端到端的品质保证和质量运营体系建设初见成效。

报告期内，公司通过对营销队伍持续赋能，创新销售渠道，销售订单质量持续提升。国内围绕提升照明+、服务产品助力客户数字化转型；海外努力构建本地市场根据地，赢得重点国家及行业终端客户认同，积极寻求收入突破点。

（二）明之辉建筑工程订单下滑

1、明之辉的主要业务模式为照明工程施工和 EPC 总承包，主要客户为政府及其所属投资建设主体、大型商业体等。受全球经济形势依然严峻影响，各类工程建设项目进度放缓或滞后，新项目订单减少，回款周期延长，导致明之辉照明工程施工业务的订单和回款大幅下滑。

2、明之辉积极调整业务范围，努力从聚焦照明工程施工业务转型为聚焦照明板块和城市更新、装饰装修板块“双主业”，同时为了提升经营质量，明之辉在承接项目时，将客户的资金实力和回款周期作为重要的考察因素，主动放弃部分回款周期长、资金实力不足的项目，此项也影响了明之辉收入。

3、受工程项目建设周期和资金回笼周期延长影响，应收账款信用损失及合同资产减值损失增加，其中，景洪市“两江一城”城区夜经济基础设施智慧化及节能改造项目 EPC 总承包项目未按项目进度及时回款，2023 年项目施工进度放缓，应收账款和合同资产计提了较高的减值准备，对明之辉业绩影响较大，进而导致明之辉经营亏损。