

证券代码：002724

证券简称：海洋王

公告编号：2024-061

海洋王照明科技股份有限公司 2024 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	深圳市光明区光明街道东周社区聚丰路1601号海洋王科技楼B栋一层	深圳市光明区光明街道东周社区聚丰路1601号海洋王科技楼B栋一层	
电话	0755-23242666 转 6496	0755-23242666 转 6456	
电子信箱	chenyan@haiyangwang.com	dengchunyan@haiyangwang.com	

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	724,326,952.68	839,407,153.91	-13.71%
归属于上市公司股东的净利润（元）	43,167,236.82	80,465,131.23	-46.35%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	20,077,394.62	57,572,807.68	-65.13%
经营活动产生的现金流量净额（元）	23,635,851.02	4,346,203.78	443.83%
基本每股收益（元/股）	0.056	0.1032	-45.74%
稀释每股收益（元/股）	0.056	0.1032	-45.74%
加权平均净资产收益率	1.52%	2.79%	-1.27%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	3,670,334,691.44	3,914,335,509.81	-6.23%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,787,821,927.08	2,865,197,951.93	-2.70%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数		20,622	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（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
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
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
香港中央结算有限公司	境外法人	1.11%	8,538,520	0	不适用	0
深圳市莱盟建设合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.93%	7,158,574	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
朱恺	境内自然人	0.88%	6,808,339	4,844,589	不适用	0
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	0.73%	5,653,460	0	不适用	0
中国银行股份有限公司—嘉实领先优势混合型证券投资基金	其他	0.33%	2,569,430	0	不适用	0
申万宏源证券有限公司	国有法人	0.29%	2,255,941	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。					

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

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半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

2024 年上半年，面对复杂多变的外部环境和日趋激烈的竞争，集团全体市场人员始终坚决贯彻公司战略方针，紧咬目标不松懈。面对市场重重挑战，顺应时势调整工作手段，恪守阵地，以高度的集体荣誉感，团结一致，砥砺前行。受多重因素影响，公司专业照明和建筑工程业务领域发展不均衡；公司积极优化专业照明及“照明+”产品组合，进行技术、工艺的迭代升级，不断满足客户新的需求，实现专业照明收入及利润双增长，且专业照明利润实现不低于 20% 以上的增长。但未能弥补控股子公司深圳市明之辉智慧科技有限公司（以下简称明之辉）产生的亏损，其亏损原因主要是受地方政府财政紧缩和房地产市场降温影响，景观照明工程新增订单量下滑，导致明之辉营业收入下滑；同时结算及回款周期进一步延长，计提的应收账款信用损失及合同资产减值损失均有增加。

报告期内，公司实现营业收入 72,432.70 万元，同比下降 13.71%；归属于上市公司股东的净利润 4,316.72 万元，同比下降 46.35%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,007.74 万元，同比下降 65.13%。

（一）专业照明实现收入及利润双增长

1、产品技术创新，持续推出智慧照明行业场景解决方案，拉升业绩增长

不断强化产品开发各环节的投资意识，牵引产品开发团队打造国际竞争力，在产品设计上积极进行探索和创新，储备并应用高效稳定的物联网传输技术，研制 4G/5G 类照明+产品及组合，满足客户数字化转型及碳中和的战略需要，使得方针市场照明+销售额持续增长；在智能照明方面，积极构建海洋王智能物联网 LIMS 生态，已形成智慧电厂、智慧冶金、智慧港口、智慧校园、智慧消防、智慧园区、智慧充电桩等物联网场景解决方案，较好地满足客户智慧场景的需求。应用场景的多元化，共同支撑公司专业照明业务的持续稳定增长，助力公司行稳致远。

2、强化内部管理，运营质量持续改善

重视经营管理提升，强化推行 TQM（全面质量管理），牵引各经营单元资源投入和管理产出，提质增效，公司方针调整强化职能部门支持市场的力度，同时重视应收货款管理，进一步优化了从线索到回款的订单全过程信息化管理，保证现金流，确保专业照明利润的增加。

3、优化供应保障体系，推动数字化转型提升竞争力

产品供应是公司销售得以顺利实现的重要环节，也是公司产品与服务品质的重要保证。扎实产品质量提升工作，紧跟各行业客户数字化转型的脚步，通过信息化手段构建了从供应商来料到生产交付的可视化品质保证，同时打造数智化供应链管理系统，推动精益生产模式，引入自动化设备，提升了供应链竞争力，保证产品品质与高质量。公司将继续夯实技术基础，丰富产品矩阵，创新智能应用，为经济社会各个领域的数字化转型贡献自己的力量，为用户创造实实在在的价值。

4、构建人才育成体系，打造可持续发展能力

围绕经营战略目标，盘点关键人才，激发组织活力，提升团队作战能力。公司重点提升一线技术服务工程师从售前、售中到售后全流程满足客户智慧照明需求的服务能力，为公司的 IOT 高级工程师培养打下坚实基础。公司持续加强照明+、智慧照明系统人才培养和梯队建设，创新培训与激励机制，打造出了一支能快速识别市场客户需求、快速研发和推出产品的高效队伍。公司通过“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”，调动员工的积极性与创造性，激发公司的创新活力与组织效能，实现公司高质量发展。

5、深入市场洞察抢抓政策风口

对市场趋势、行业政策进行深入洞察，牢牢把握十四五期间，中国制造 2025 深化智慧工业、数智化工业产业升级，带来的智能控制照明、4G/5G 照明、照明云计算等方面的需求。牢牢把握《“十四五”国家应急体系规划》、《应急救援力量建设规划》以及特别国债项目带来的新机会。此外，针对国央企信创国产化改造工作，公司积极研发涵盖芯片、基础软件、操作系统、中间件等领域的国产化替代产品，同时在照明+产品操作系统适配鸿蒙系统，满足时代大环境背景下客户国产化替换的需求。

（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。受地方政府财政紧缩和房地产市场降温影响，景观照明工程新增订单量下滑。面对这一挑战，公司虽积极转型，投身于城市更新与装饰装修业务，但短期内仍难以填补景观照明业务收入的跌幅，导致明之辉的营业收入大幅减少，并同时导致结算及回款周期的延长，进而依据会计政策，计提的资产减值损失和信用减值损失均有增加。

2、在宏观经济波动及行业竞争加剧的双重压力下，公司的业务毛利率遭受挤压。尽管公司积极推行降本增效的各项策略，然而固定成本与必要的经营性支出削减空间受限，使得经营优化之路充满挑战。