

证券代码：002724

证券简称：海洋王

公告编号：2026-009

海洋王照明科技股份有限公司 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。

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 771,497,994 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 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	深圳市光明区光明街道东周社区聚丰路 1601 号海洋王科技楼	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	
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）公司所从事的主要业务

海洋王作为国内首家专业工作照明企业，自 1996 年率先将“专业工作照明”理念引入中国，开启了国内专业工作照明产业的全新篇章。主要业务从早期传统特殊环境照明设备的研发、销售、生产逐步向专业照明服务型企业转化。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。

（二）公司提供的主要产品和服务

1、主要产品

伴随光源技术迭代与客户需求升级，公司产品历经卤钨灯、气体放电灯、节能灯等多代演进，现已全面迈入第六代 LED 照明时代，产品形态也从单一的专业照明灯具升级为多功能集成的“照明+”复合体系。其中：

2000 年—2005 年，公司由移动、便携照明拓展至固定照明领域，凭借高品质气体放电灯产品树立起行业标杆；

2006 年至今完成 LED 化升级，并深度融合摄像、音视频传输、智能控制等功能，构建特色“照明+”矩阵。如今，公司更将前沿 AI 技术与智慧平台相结合，为客户提供定制化智慧场景解决方案。

公司通过传统和智能产品的双驱动发展，为客户节能减排、数字化升级提供有力的支撑。

2、主要服务

公司长期深耕专业照明领域，精准锚定行业客户在安全生产、节能增效、智能运维等核心诉求，着力打造专业化、场景化、一体化的照明服务体系。自 2009 年起，公司相继推出专业照明节能分享、应急救援保障、节能保证及智能照明 EPC 等创新服务产品，持续完善从方案设计、项目实施、运维保障全链条服务能力，直击客户运营痛点，显著提升照明系统运行效能与综合价值。

面向未来，公司将始终坚持以客户为中心，依托技术研发实力与全域服务网络优势，不断创新服务模式、拓展服务边界，以高品质、定制化的专业照明服务为客户创造长期价值，助力各行业实现低碳转型与高质量可持续发展。

（三）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、精准地找出客户在照明+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，设计出嵌入 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。为更好地服务客户，我们建立了三级研发体系。

一级研发体系由行业子公司/事业部承接，直接面向市场，为客户解决生产问题。负责制定 3 年内的产品技术规划及开发，由行业子公司/事业部负责人全程参与并主导新产品开发，有力的保障了新产品开发中人、财、物资源的投入。同时，充分发挥了事业部贴近客户的优势，将收集到的客户需求、售后信息充分的应用在新产品开发中，保证了产品生命周期管理机制的有效运行。

二级研发体系由集团公司技术与设计部承接，负责平台技术及产品规划及开发。通过洞察客户未来发展方向及需求，提前储备平台技术，为行业子公司/事业部开发创新产品提供技术支撑，有力的保障了新产品开发 QCD 目标的实现。

三级研发体系由发展研究院承接，专注未来智慧照明及周边生态发展趋势，运用 AI、IoT 等技术为产品赋能，为客户提供专业化场景解决方案，让客户体验到智慧照明的优势。通过与高校等机构的合作来提升公司的技术能力和积累，保障公司的先发优势。

公司的三级研发体系，有效的支撑专业照明领域的技术创新和产品迭代，不断满足客户对产品和服务的需求，提升客户满意度。

3、采购模式

公司构建以战略协同、风险可控、敏捷响应、稳定交付为核心的采购体系，秉持“守初心、铸品质、谋共赢”理念，打造长期稳固的供应链保障能力。

深化前端协同开发机制，推动核心供应商深度参与新产品早期设计与验证，充分整合供应商专业技术与制造优势，实现需求信息高效共享、技术方案同步迭代，提升产品竞争力与交付效率。

持续完善供应商全生命周期管理，强化质量、交期与成本精细化管控，主动赋能并协助供应商解决生产经营痛点。开放端口链接上下游各合作伙伴，全面优化提升系统内外协同效率，保障信息准确透明、物料价格公允、质量可靠、按需准时交付。

通过多元供应布局、备选资源储备与应急保障机制，显著增强供应链韧性与抗风险能力，牢牢守住生产经营安全底线，持续提升供应商粘性与合作稳定性，高效满足终端客户需求，支撑公司业务稳健发展。

4、生产模式

公司始终坚持以“客户为中心”，运用 AI、IoT、大数据等先进技术，打造信息化、数字化、智能化的生产交付管理体系。

建立了销售预测与计划一体化管理机制，产销协同共享市场信息，快速满足客户需求；实施产品、物料细分量化的动态分类管理机制，实现库存的高效周转；采用了单元化与流水线相结合的柔性化生产方式，在保证标准化生产顺利完成的同时高效满足客户个性化需求；坚守质量第一，严格落实过程质量管控，确保生产交付按质按时满足客户需要。

（四）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

单位：元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	3,586,139,182.99	3,538,514,189.22	1.35%	3,914,335,509.81
归属于上市公司股东的净资产	2,768,824,137.62	2,635,422,313.44	5.06%	2,865,197,951.93
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	1,721,808,997.28	1,713,896,295.94	0.46%	1,700,581,410.41
归属于上市公司股东的净利润	110,064,389.72	-146,695,653.19	175.03%	43,668,908.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	63,494,281.22	-188,727,665.22	133.64%	-14,858,888.83
经营活动产生的现金流量净额	197,718,035.60	355,984,034.39	-44.46%	142,274,723.94
基本每股收益（元/股）	0.1427	-0.1901	175.07%	0.0563
稀释每股收益（元/股）	0.1427	-0.1901	175.07%	0.0563
加权平均净资产收益率	4.08%	-5.40%	9.48%	1.53%

（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	331,877,067.30	474,030,409.42	314,661,609.51	601,239,911.05
归属于上市公司股东的净利润	10,975,682.06	79,311,729.84	-35,494,506.50	55,271,484.32

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	690,248.79	65,252,917.24	-47,821,906.96	45,373,022.15
经营活动产生的现金流量净额	-102,845,873.33	35,559,238.04	-10,723,965.44	275,728,636.33

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	32,966	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	32,687	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	
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	
海洋王照明科技股份有限公司—第三期员工持股计划	其他	0.77%	5,922,300	0	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	
朱恺	境内自然人	0.66%	5,074,589	4,844,589	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	0.56%	4,313,340	0	不适用	0	
黄修乾	境内自然人	0.33%	2,536,835	507,785	不适用	0	
陈艳	境内自然人	0.26%	2,008,329	1,648,329	不适用	0	
杨志杰	境内自然人	0.24%	1,852,821	1,492,821	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、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）	不适用						

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

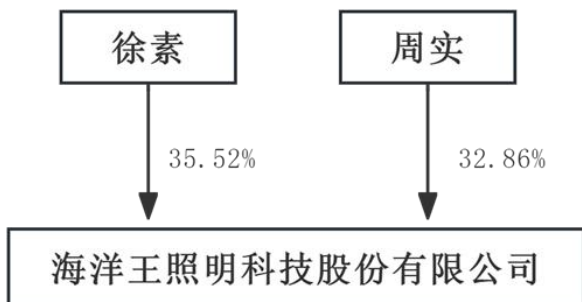
适用 不适用

(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

2025 年，随着专业照明行业发展从“功能性照明”转向“绿色、健康、智能”照明，客户需求从“LED 替代”转向“照明+智慧场景解决方案”，市场竞争从“价格竞争”转向“价值竞争”。在此趋势变化的背景下，公司紧密围绕上年既定的“稳中求进、守正出新”的经营基调与战略规划，积极应对外部环境变化与行业趋势转型，在巩固传统优势的同时，全力开拓新兴增长领域。

报告期内，公司整体盈利较上年同期实现大幅增长，主要得益于：一是公司围绕年度目标高效执行战略，聚焦核心业务积极应对复杂市场，推动了主营业务的稳健运行。二是控股子公司深圳市明之辉智慧科技有限公司强化市场开拓力度，在城市更新等新增长点初见成效，持续加强应收账款的管理和催收工作，信用减值损失及资产减值损失较上年同期有明显改善。

报告期内，公司实现营业收入 172,180.90 万元，同比增长 0.46%；归属于上市公司股东的净利润 11,006.44 万元，同比增长 175.03%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6,349.43 万元，同比增长 133.64%。

报告期内，公司主要工作情况如下：

(1) 战略规划有效落地

公司严格遵循年度经营计划，坚持“深耕主业夯根基”的策略。在国内市场，公司深入践行以客户为中心的理念，通过专业化运作与系统性数字化转型解决方案，深度融入客户作业场景的智能化升级需求，推动了从单一产品供应商向“照明+智慧场景解决方案”服务商的转型步伐，实现了国内业务的稳健发展。在国际市场，公司一方面不断加大对海外市场的投入，设立了印尼子公司，布局拓展欧洲、北美市场；另一方面通过深化本地化运营，积极拓展新兴市场，海外业务能力与销售规模得到进一步提升，为公司贡献了新的增长动力，整体业务根基更为牢固。

(2) “照明+”业务稳步推进

公司持续深化“照明+”战略，规划并陆续开发了从底层架构、智能控制硬件到上层应用平台及 AI 算法的系列化产品。在软件平台领域，公司自主研发的 OK-LIMS 智慧工作照明系统，通过微服务架构与标准化的“物模型”，打破了工业物联网的协议壁垒，深度集成了智慧照明、安防监控、安全用电等七大子系统，实现全局业务的可视化统筹。为了优

化项目交付与终端交互质量，公司开发了专业的 LIMS 调试软件，实现了工程配置与用户前端操作的解耦，使平台系统得以聚焦于提升客户的业务响应与使用体验。

在硬件基础设施与控制生态方面，公司自主研发了包含国产化替代在内的方案，进一步夯实了满足高安全等级需求的软硬件信创底座。针对各类复杂户外及工业场景，公司量产了涵盖 LoRa、电力载波（PLC）及 DMX 等多种协议的整体控制系统，其自研的网关、控制器、传感器及驱动等产品，大幅提升了大规模设备物联的稳定性和部署效率。

此外，公司加速推进人工智能技术的场景化落地，依托自有移动摄像产品，通过应用 AI 视觉识别算法挖掘现场数据价值，并紧贴客户核心业务流程，打造了智能仓储与智慧工地等高附加值的行业定制方案。通过底层硬件、软件平台与 AI 技术的深度融合，公司已具备提供高度自主可控的综合物联网整体解决方案的能力，在服务产业数字化转型的过程中构筑了深厚的技术壁垒与竞争优势。

（3）技术研发与质量管理双轮驱动

公司深入实施技术创新与全面质量管理（TQM）战略。一方面，公司深耕散热、密封、振动、配光、驱动等创新技术，持续提升产品可靠性和先进性，以技术领先支撑产品差异化与客户价值创造。另一方面，通过深入开展 TQM 的践行与机制化建设，全面优化了从产品开发、供应链协同到质量闭环管理的全流程运营体系。产品交付效率与质量可靠性获得持续提升，客户服务水平与管理效能得到同步增强，为公司可持续发展构筑了坚实的品质与运营优势。

（4）治理机制与组织活力持续优化

公司通过完善治理机制、优化组织流程，进一步激发了内部企业家精神与团队活力。扁平化、敏捷型的组织文化建设卓有成效，有力保障了公司战略的高效执行与业务的快速响应。

（5）明之辉双主业协同发展，经营质量稳步提升

2025 年，子公司明之辉围绕“城市照明、城市更新”双主业联动发展战略狠抓落实，城市照明与城市更新两大业务板块均实现良好增长与协同发展，业务结构持续优化；同时，明之辉加大款项回收力度、优化成本结构，经营活动现金流得到改善，信用及资产减值损失逐步好转，经营质量稳步夯实，业绩呈现积极改善态势，为公司整体业绩增长作出了贡献。