

证券代码：002724 证券简称：海洋王 公告编号：2025-023

海洋王照明科技股份有限公司 2024 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 0.5 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）报告期内公司所处行业情况
- （1）行业基本情况及发展阶段

随着数字化转型逐步向工业领域深入渗透，工业照明技术也在不断升级，智慧工业整体照明解决方案已逐步成为重点发展方向。智慧工业整体照明解决方案以物联网灯具为对象，以安全可靠的通讯技术为载体，依靠先进精准的传感设备，通过专业的物联网平台，实现在工业环境中照明的智能监控，按需照明，人因照明，能效监测，故障告警，智慧运维，资产管理等功能，从而实现系统管理，降低企业能耗和维护成本，提高生产效率，创建更加安全，节能，高效，舒适的工作环境。

2024 年全球经济呈现缓慢复苏态势，但地缘政治冲突频发，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，这些都将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，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。

2024 年全球智能照明市场呈现显著增长态势，其中户外与工业照明领域的增长尤为突出。近年来，在工业场景中，智能照明系统已深度融入工厂车间、仓库、生产线等环节，其高效、节能、安全的核心特性精准契合现代工业的严苛需求。随着工业 4.0 进程加速和智能制造的深化推进，这类融合物联网技术的智能照明解决方案，正在成为工业数字化转型中不可或缺的基础设施，其市场需求预计将保持长期增长动能。

（2）公司所处的行业地位

公司深耕专业照明领域三十年，在专业照明市场的新技术产品连续多年较大增长，照明+AI 产品引领着工业照明发展。我们不仅是国内第一家装备航天员的照明企业，也是国内第一家进军奥运场馆的照明企业，更是国内第一家获得世界戴明奖的本土企业……报告期内，公司还被授予第八批制造业单项冠军。公司积极主动适应新的环境新变化，持续改进经营模式，努力在业务布局、市场拓展、科技创新、管理提升等方面实现新突破，使专业照明市场行业地位更加巩固。

（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、生产逐步向专业照明服务型企业转化。随着 LED、激光等光源、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、嵌入 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，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

	2024 年末	2023 年末		本年末比上年末增减	2022 年末	
		调整前	调整后		调整前	调整后
总资产	3,538,514,189.22	3,914,335,509.81	3,914,335,509.81	-9.60%	3,865,056,317.94	3,865,056,317.94
归属于上市公司股东的净资产	2,635,422,313.44	2,865,197,951.93	2,865,197,951.93	-8.02%	2,841,527,125.58	2,841,527,125.58
	2024 年	2023 年		本年比上年增减	2022 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入	1,713,896,295.94	1,700,581,410.41	1,700,581,410.41	0.78%	1,734,187,566.78	1,734,187,566.78
归属于上市公司股东的净利润	-146,695,653.19	43,668,908.63	43,668,908.63	-435.93%	139,063,596.35	139,063,596.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-188,727,665.22	-14,858,888.83	-14,858,888.83	-1,170.13%	39,513,793.19	39,513,793.19
经营活动产生的现金流量净额	355,984,034.39	142,274,723.94	142,274,723.94	150.21%	-9,362,451.69	-9,362,451.69
基本每股收益（元/股）	-0.1901	0.0563	0.0563	-437.66%	0.1783	0.1783
稀释每股收益（元/股）	-0.1901	0.0563	0.0563	-437.66%	0.1783	0.1783
加权平均净资产收益率	-5.40%	1.53%	1.53%	-6.93%	4.81%	4.81%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

公司自 2024 年 1 月 1 日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第 18 号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”规定,并对可比期间信息进行追溯调整。

(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	261,898,879.05	462,428,073.63	369,384,663.72	620,184,679.54
归属于上市公司股东的净利润	336,270.60	42,830,966.22	9,100,366.60	-198,963,256.61
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-11,289,751.66	31,367,146.28	-3,175,592.68	-205,629,467.16
经营活动产生的现金流量净额	-53,544,478.91	77,180,329.93	86,849,973.00	245,498,210.37

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	19,197	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	43,265	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
朱恺	境内自然人	1.57%	12,137,419	4,844,589	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
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
海洋王照明科技股份有限公司－第二期员工持股计划	其他	0.89%	6,830,700	0	不适用		0
中国农业银行股份有限公司－华夏中证 500 指数增强型证券投资基金	其他	0.76%	5,894,280	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
香港中央结算有限公司	境外法人	0.51%	3,951,670	0	不适用		0
华夏银行股份有限公司－华夏智胜先锋股票型证券投资基金（LOF）	其他	0.48%	3,665,200	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、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

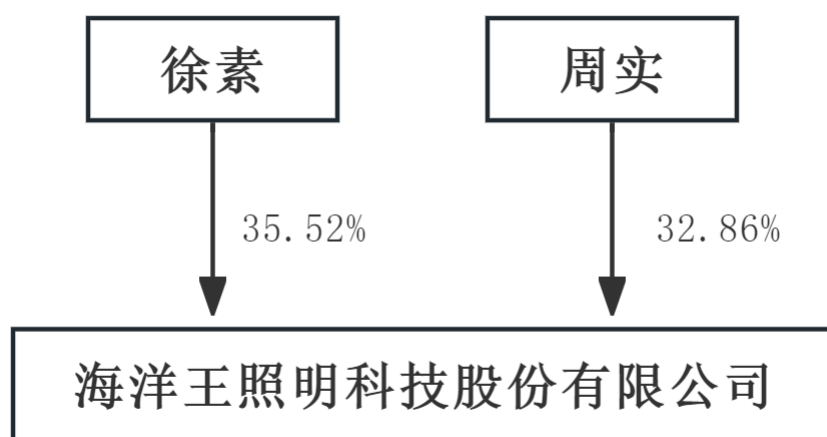
☐适用 ☒不适用

(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

2024 年，公司进一步聚焦主业，抢抓市场机遇，深耕专业照明领域，致力于为客户提供专业化照明解决方案和全方位的照明服务，坚持绿色照明并向智能化方向发展，不断增强公司的核心竞争力。报告期内，公司主营业务专业照明收入及利润较去年同期实现双增长，且专业照明利润增速超过 20%，但控股子公司明之辉所属的建筑工程业务的营业收入下降且经营亏损。

报告期内，公司实现营业收入 171,389.63 万元，同比增长 0.78%；归属于上市公司股东的净利润-14,669.57 万元，同比下降 435.93%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-18,872.77 万元，同比下降 1,170.13%。

(1) 专业照明实现收入及利润双增长

①深化合作拓展市场，强化客户粘性巩固优势

在国内市场，公司紧紧抓住产业转型升级和应急体系建设带来的战略机遇，在聚焦新兴领域培育核心业务增长动能的基础上，进一步强化与客户的紧密联系，实现业务规模和市场影响力双提升。公司整合了产业链优质资源，与客户主管部门、技术研究机构及设计单位建立深度协同机制，提升系统性解决方案的技术价值和场景适配性。

在国际市场，以“一带一路”沿线国家为重点，推进了中资对外项目合作；同时持续深耕中东、东南亚等国家的本土企业照明业务改造，推动海外市场本土化取得一定进展。

②技术创新赋能产品升级，驱动业绩稳健增长

报告期内，以客户需求为基点，公司提升设计水平与价值，强化产品开发投资意识，打造国际竞争力，多款产品获国际设计大奖，推动了新产品销售规模增长。在“照明+”领域，攻克智能物联平台技术，优化模块化交付体系，提升兼容适配与系统稳定性，支撑“照明+”业务业绩突破，巩固智能照明领先地位。

③推进智能制造升级提效，成本管控赋能市场竞争

公司以生产自动化改造为抓手，深入推进智能制造升级，通过数字化技术与工艺优化实现生产效率显著提升，同步完善供应链协同机制，全面强化订单履约与精准交付能力，带动客户满意度持续优化。在成本管控领域，公司深化自主经营机制，依托精益管理框架推动目标责任分解、动态监测及资源集约化利用，系统性降低运营损耗，形成高效产出与成本优化的协同效应，为巩固市场竞争优势、提升盈利韧性提供核心支撑。

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。

（2）明之辉建筑工程订单下滑

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行业竞争加剧的双重压力下，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。