

深圳市科金明电子股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

2025 年，国内外宏观经济环境复杂多变，消费类电子行业面临需求波动与竞争加剧的双重挑战。在此背景下，本人作为公司总经理，严格遵照董事会决议，牵头统筹公司经营管理各项工作，带领全体员工凝心聚力、务实奋进，全力推进战略落地与业务升级，保障公司经营大局平稳运行。现将 2025 年度经营管理工作情况及 2026 年工作计划报告如下：

一、2025 年度经营管理工作回顾与成效

2025 年，公司紧紧锚定“创新驱动、市场拓展”核心方向，扎实推进各项经营计划，核心经营指标稳步达成。经审计，全年实现营业收入 9.84 亿元，同比增长 11.82%；归属于上市公司股东的净利润 6,455.08 万元，同比增长 43.09%；基本每股收益 2.34 元，经营效益持续提升。重点工作成效如下：

（一）精准推进产品与市场布局，核心业务稳步增长

产品端实行差异化发展策略，智能微投产品精准契合海外消费者需求，推出多款入门级及多功能系列产品，有效扩大客群覆盖与市场份额；智能云相框产品依托家庭社交场景创新应用，在品牌集中度较低的细分赛道实现快速增长，用户粘性持续提升。同时，通过光学技术迭代、生产工艺优化及供应链体系升级，有效降低生产成本，巩固产品竞争优势。

市场端持续深耕全球主流零售渠道，深化与亚马逊、沃尔玛等主流零售渠道的合作，协同效能显著提升；同步以现有市场为基点，辐射相邻国家地区推进新兴市场布局，市场覆盖广度进一步拓展。

（二）强化研发创新驱动，技术与产品竞争力提升

秉持创新驱动核心战略，2025年公司持续加大研发资源投入，全年研发投入总额达1890.63万元，占营业收入比重1.92%，资源配置精准聚焦智能视觉终端等核心赛道，全力推进关键核心技术攻关与现有产品迭代升级，为技术创新与产品升级提供坚实保障。报告期内，公司成功推进关键核心技术突破，完成新产品研发并顺利实现上市，覆盖智能微投、智能云相框等核心品类。其中多款主力产品凭借优异的性能与场景适配性，成功入选亚马逊最畅销榜单（Best Seller）和亚马逊之选（Amazon's Choice），进一步验证了公司产品的市场竞争力与用户认可度。

在此过程中，公司加速研发成果向商业化价值转化，研发转化效率稳步提升；同时持续丰富产品品类、优化性能配置，差异化产品矩阵进一步完善，为市场拓展提供多元支撑。此外，公司同步加强知识产权战略布局，系统性推进专利、商标等知识产权的申请与布局工作，全年新增专利20项，形成覆盖核心技术与产品的严密知识产权防护网络，构筑起坚实的技术竞争壁垒。

（三）优化运营管理体系，降本增效成效显著

全面推进运营管理精细化升级：供应链端构建供应商动态评估机制，优化供应链结构，有效降低供应链管理成本与运营风险；生产端通过工艺参数优化、智能化生产设备投入，提升生产效率；资金管理端优化回款流程，保障现金流安全与日常经营平稳运行。

深化子公司统筹管理，完善运营监督机制，推动各业务单元战略协同；优化内部沟通渠道与跨部门协作流程，明确各环节责任主体，组织协同效率与执行效能显著提升。

（四）筑牢风险防控底线，保障经营稳健运行

构建“事前预警、事中管控、事后复盘”全流程风险防控体系，精准聚焦市场竞争加剧、汇率波动等核心风险领域。建立风险动态跟踪与常态化预判机制，通过多维度数据监测与行业趋势研判，精准识别潜在风险点，提升风险处置的前瞻性与主动性，有效降低各类风险对经营发展的冲击。

同步强化内部管控三重防线建设，持续推进内控体系常态化、制度化运行，明确各管控环节责任边界与执行标准，切实夯实合规经营基础，为公司稳健运营筑牢制度保障。

（五）推进人才团队建设，夯实发展根基

坚定践行“引育并举”人才战略，筑牢人才供给根基。引才端建立市场化薪酬体系，精准吸纳多名契合核心业务需求的高素质专业人才，涵盖研发、市场、管理等关键领域，为公司发展注入新鲜活力。育才端构建分层分类的精准培训体系，围绕核心技能、岗位胜任力等重点，全年开展团队的技能培训，有效提升团队整体专业素养与岗位适配能力。

同步完善核心人才激励与留存机制，重点优化核心技术人才长效激励体系，显著增强核心员工的归属感、责任感与凝聚力。通过系统化的人才建设举措，着力打造一支结构合理、素质优良、专业过硬的核心人才团队，为公司战略落地与可持续发展提供坚实的人力保障。

二、2026年度经营管理工作计划

2026年，公司将立足行业发展趋势，聚焦核心战略目标，着力补短板、强弱项、固优势，推动公司实现高质量可持续发展。重点推进以下工作：

（一）深化创新驱动，强化产品竞争力

持续加大研发投入，聚焦智能视觉终端核心赛道，集中力量推进关键核心技术攻关与产品迭代升级；加快研发成果商业化转化进程，精准对接市场需求，优化产品矩阵。进一步加强知识产权保护与布局，巩固技术竞争优势。

（二）多维拓展市场，提升品牌影响力

持续深耕全球主流零售渠道，深化与核心合作伙伴的协同合作；加速新兴市场布局节奏，优化市场拓展策略，提升新兴市场份额。多措并举推进自有品牌宣传推广，提升品牌全球辨识度与市场知名度，推动品牌价值升级。

（三）优化运营体系，提升管理效能

推进供应链体系进一步优化，提升供应链稳定性与抗风险能力；持续推进生

产智能化升级，提升生产效率与产品品质。完善内部信息沟通机制与跨部门协作流程，明确责任主体，缩短决策链条，提升组织协同与执行效能。深化全面风险管理体系建设，强化风险预判与应对，保障公司稳健运营。

（四）深化人才建设，筑牢发展根基

持续推进人才梯队建设，加大高端人才引进力度；完善核心技术人才激励与留存机制，提升团队凝聚力。优化员工培训体系，聚焦核心技能提升，打造专业化、高素质的人才团队，为公司战略落地提供有力支撑。

2025 年的成绩，离不开董事会的正确领导、全体股东的信任支持以及全体员工的辛勤付出。2026 年，面对新的机遇与挑战，本人将继续带领经营管理团队及全体员工，恪守“勇于创新、高度诚信、专业执着、精益求精”的核心价值观，践行公司使命与宗旨，务实奋进、锐意进取，全力推进各项工作计划落地，持续提升公司核心竞争力与经营效益，努力实现公司可持续高质量发展

深圳市科金明电子股份有限公司

总经理：朱县雄

2026 年 4 月 13 日