

证券代码：920183

证券简称：海菲曼

公告编号：2026-080



海菲曼

920183

昆山海菲曼科技集团股份有限公司

HIFIMAN KUNSHAN TECHNOLOGY GROUP CO.,LTD.



年度报告摘要



2025

第一节 重要提示

1.1 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，投资者应当到北京证券交易所网站仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司董事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在虚假记载、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责任

公司负责人边仿、主管会计工作负责人王善文及会计机构负责人王善文保证年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 权益分派预案

√适用 □不适用

单位：元/股

项目	每 10 股派现数（含税）	每 10 股送股数	每 10 股转增数
年度分配预案	10.00	-	-

1.6 公司联系方式

董事会秘书姓名	薛秀会
联系地址	江苏省昆山市巴城镇迎宾西路 2001 号
电话	022-23861184
传真	022-23861184
董秘邮箱	zhengquanbu@hifiman.cn
公司网址	www.hifiman.com
办公地址	江苏省昆山市巴城镇迎宾西路 2001 号
邮政编码	215300
公司邮箱	zhengquanbu@hifiman.cn
公司披露年度报告的证券交易所网站	www.bse.cn

第二节 公司基本情况

2.1 报告期公司主要业务简介

海菲曼是国内少数拥有全球影响力的高端电声品牌商，主要从事自主品牌“HIFIMAN”终端电声产品的设计、研发、生产和销售，公司产品包括头戴式耳机、真无线耳机、有线入耳式耳机、播放设备等。

公司专注“还原最真实声音”，产品定位高端电声市场，致力于为全球用户提供 HiFi（High-Fidelity，高保真）级听音享受。

（一）商业模式

1、盈利模式

公司主要从事头戴式耳机、真无线耳机等终端电声产品的设计、研发、生产和销售，以技术创新为核心驱动力，拥有自主品牌，通过搭建境内供应体系和布局全球化销售渠道实现电声产品的规模化销售。

自创立之初，公司始终专注自主品牌“HIFIMAN”终端电声产品的设计、研发、生产和销售，产品定位高端电声市场，致力于为全球用户提供 HiFi 级听音享受，目前已成为国内少数拥有全球影响力的高端电声品牌商。公司在江苏昆山、广东东莞、惠州、天津等地设立多个业务主体，以境内主体为核心建立主要产品全链条闭环的主、配件供应体系，完成产品研发以及高效率、高品质、规模化生产。公司依托京东、天猫、抖音、亚马逊、AliExpress、Shopee、自建官网商城等线上平台和线下授权经销商结合的方式服务全球消费者。近年来，公司不断推出细分领域内具备独特技术的 HiFi 头戴式耳机、真无线耳机、播放设备等，产品线丰富并且保持较高频率的更新迭代，盈利模式稳定且可持续。

2、采购模式

公司的原材料采购根据生产计划执行，制造中心根据预估销售情况安排生产计划，采购中心根据生产计划所需原材料及原材料库存量，制定物料采购计划并进行采购。公司通常与供应商签订框架性物料采购协议，对一般性商业条款进行约定，后续结合市场销售情况按需向供应商发出采购订单，每笔采购交易按采购订单执行。为确保公司生产经营的稳定性，公司通常就主要原材料选定多家合格供应商共同供货，并在供应商准入、采购计划、采购实施等多环节加强管理，具体内容如下：

采购环节	具体情况
供应商准入与管理	公司就供应商的准入充分考察供应商的品质管控能力、交付保障能力等，由采购中心牵头组织对供应商的评审工作，经评审合格的供应商将被导入合格名单。公司根据供应商品质、价格、交期、服务等对其进行动态管理，持续对合作供应商的质量进行优化。
采购计划	销售中心根据月度订单情况及滚动销售预测计算出产品需求，制造中心根据产品需求及时制定生产计划表并通过 ERP 系统对物料需求进行分析后形成物料采购需求，交由采购中心及各下属公司采购部门具体执行。
采购实施	采购中心收到采购计划后安排实施采购，制造中心品质管理人员负责物料采购完成后入库前的检验，仓储管理人员负责物料进仓。

3、生产模式

公司建立了完备的生产体系，报告期内以自主生产为主，外协生产为辅，并根据下游订单需求和生产计划灵活调配。

(1) 自主生产

公司主要产品为终端电声产品，包括头戴式耳机、真无线耳机、有线入耳式耳机、播放设备等，公司结合现有销售情况和工单情况进行生产。销售中心将订单情况及销售预测转化为订单需求后，制造中心负责编制具体生产计划排产表并根据 ERP 系统的 MRP 运算逻辑编制生产采购需求，生产车间依据生产计划排产表生产经检验合格的产品并对外交付。

(2) 外协生产

基于产品战略布局、生产成本、产品周期性等因素的考量，公司将电镀、主板 SMT 加工、喷漆、部分耳机组装等工序交予外协生产供应商进行生产。外协供应商根据公司的产品设计方案和订单需求安排生产，产品经公司品质管理人员检验合格后入库。公司对外协生产相关产品的质量、性能等实施持续考核，确保其符合公司品质体系的管理标准。

公司核心环节为产品设计、研发、核心元器件的加工和安装等；公司委托外协供应商加工的主要系非关键零部件的单工序或者多工序加工，技术含量相对较低、附加值较小，不属于公司的核心生产环节。能够提供外协加工的供应商较多、市场竞争较为充分，外协加工内容技术含量较低、可替代的供应商较多，不存在对外协供应商的重大依赖。

4、销售模式

公司以直销、经销相结合，综合运用线上、线下渠道，服务全球市场。公司产品的线上销售渠道涵盖京东、天猫、抖音、亚马逊、AliExpress、Shopee 等各大主流电商平台，并在海外通过自建官网商城直营销售；公司境内线下经销商遍及全国大中城市，境外线下经销商遍布北美、欧洲、澳洲、亚太等地区。公司的销售模式如下表所示：

销售模式	具体销售模式
线上直销	公司在境内主要通过天猫等平台进行线上直销，在境外主要通过公司自建官网商城、亚马逊等平台进行线上直销。在该种模式下，公司在上述平台独立运营店铺，消费者在平台下单及付款，公司依据电商平台交易规则确认订单并主导发货，平台在消费者确认产品签收后将扣除平台佣金后的结算款项打到公司账户，终端消费者为公司的直接客户。
线上经销	公司在境内通过京东自营店进行线上经销，在境外通过亚马逊 VC 模式进行线上经销。在该模式下，公司根据与电商平台公司签署的合同将商品发往电商平台仓库，由平台负责商品销售、订单管理及物流配送，公司与电商平台直接进行货款结算，电商平台为公司的直接客户。
线下经销	发烧级电声产品单价较高，消费者购买前一般需要线下体验，线下渠道仍是发烧级电声产品重要的形象展示及销售渠道。公司与境内外主要城市的专业电声经销商签署经销协议，由其负责产品在特定区域的市场推广及最终销售，均为买断式经销。
线下直销	公司主要电声产品仅少量通过线下渠道向终端消费者直接销售。此模式下相关收入主要系子公司在满足公司主要产品生产供应的前提下，积极开拓外部客户，形成电声产品五金件、声学 PCB 等电声零配件及鼠标、键盘等其他电子产品的销售收入。

（二）商业模式的变化情况

报告期内，公司商业模式较上年度未发生重大变化。

2.2 公司主要财务数据

单位：元

	2025 年末	2024 年末	增减比例%	2023 年末
资产总计	329,149,567.53	270,801,820.07	21.55%	217,046,197.76
归属于上市公司股东的净资产	284,039,168.09	209,447,932.09	35.61%	152,980,589.31
归属于上市公司股东的每股净资产	7.39	5.45	35.61%	3.98
资产负债率%（母公司）	28.33%	31.79%	-	32.49%
资产负债率%（合并）	13.71%	22.66%	-	29.52%
（自行添行）				
	2025 年	2024 年	增减比例%	2023 年
营业收入	239,419,027.05	226,742,650.54	5.59%	203,463,404.37
归属于上市公司股东的净利润	74,820,519.30	66,523,580.78	12.47%	55,171,100.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	70,982,232.40	64,360,288.73	10.29%	54,108,048.68
经营活动产生的现金流量净额	81,050,411.16	61,806,507.09	31.14%	64,676,033.41
加权平均净资产收益率%（依据归属于上市公司股东的净利润计算）	30.34%	36.38%	-	45.12%
加权平均净资产收益率%（依据归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	28.78%	35.20%	-	44.26%
基本每股收益（元/股）	1.95	1.73	12.72%	1.45
（自行添行）				

2.3 普通股股本结构

单位：股

股份性质	期初		本期变动	期末	
	数量	比例%		数量	比例%

无限售 条件股 份	无限售股份总数	1,775,509	4.62%	0	1,775,509	4.62%	
	其中：控股股东、实际控制人						
	董事、高管						
	核心员工						
有限售 条件股 份	有限售股份总数	36,649,471	95.38%	0	36,649,471	95.38%	
	其中：控股股东、实际控制人	22,297,813	58.03%	0	22,297,813	58.03%	
	董事、高管	3,551,432	9.24%	0	3,551,432	9.24%	
	核心员工						
总股本		38,424,980	-	0	38,424,980	-	
普通股股东人数							8

2.4 持股5%以上的股东或前十名股东情况

单位：股

序号	股东名称	股东性质	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	边仿	境内自然人	22,297,813	0	22,297,813	58.03%	22,297,813	
2	珠海音速感	境内非国有法人	6,403,313	0	6,403,313	16.66%	6,403,313	
3	珠海高清领先	境内非国有法人	3,945,914	0	3,945,914	10.27%	3,945,914	
4	庄志捷	境内自然人	3,551,432	0	3,551,432	9.24%	3,551,432	
5	何斌武	境内自然人	1,242,890	0	1,242,890	3.23%		1,242,890
6	杨永强	境内自然人	532,619	0	532,619	1.39%		532,619
7	珠海徐商投资	境内非国有法人	424,980	0	424,980	1.11%	424,980	
8	珠海时空转换	境内非国有法人	26,019	0	26,019	0.07%	26,019	
合计		-	38,424,980	0	38,424,980	100.00%	36,649,471	1,775,509

持股5%以上的股东或前十名股东间相互关系说明：边仿为公司控股股东、实际控制人，与珠海音速感、珠海高清领先、珠海时空转换签署《一致行动协议》，系一致行动人。除上述情况外，其他股东不存在关联关系或一致行动关系。

持股 5%以上的股东或前十名股东是否存在质押、司法冻结股份

适用 不适用

单位：股

前十名无限售条件股东情况		
序号	股东名称	期末持有无限售条件股份数量
1	何斌武	1,242,890
2	杨永强	532,619

股东间相互关系说明：截至报告期末，公司前十名无限售条件股东间无关联关系。

2.5 特别表决权股份

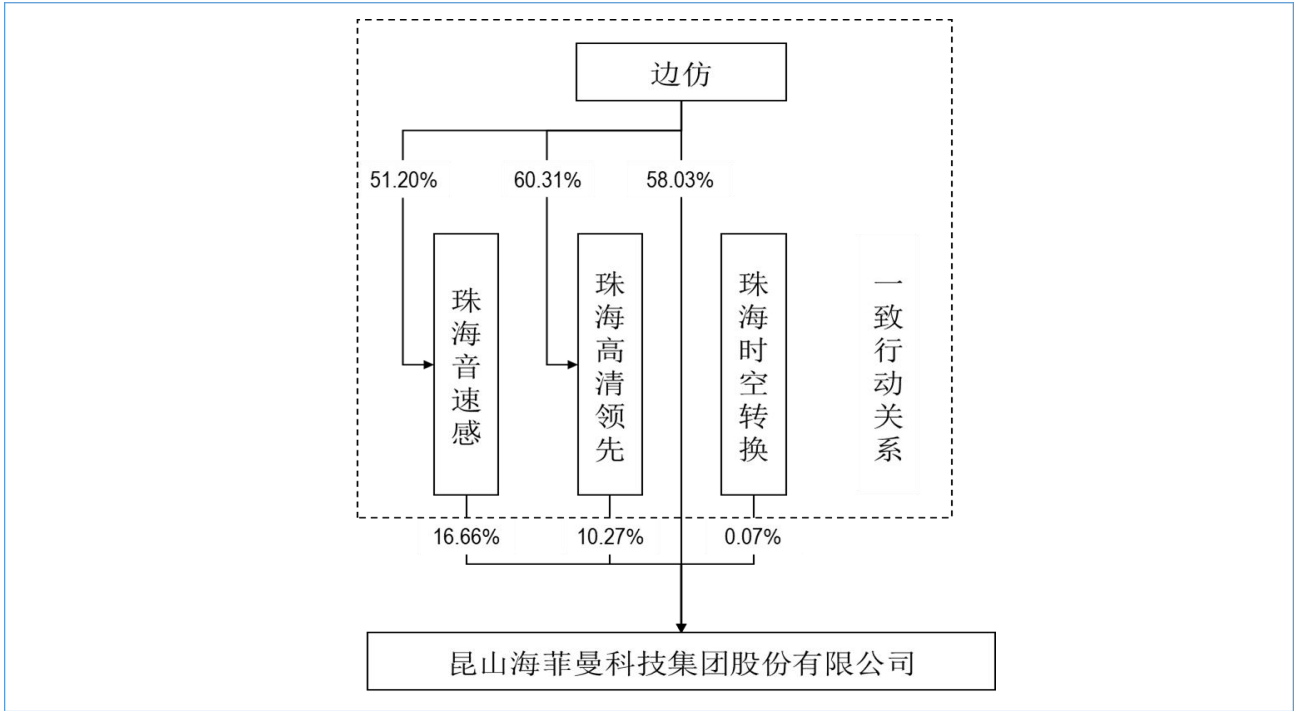
适用 不适用

2.6 控股股东、实际控制人情况

截至报告期末，边仿先生直接持有公司 58.03%股份，为公司的控股股东。2024 年 4 月，边仿与珠海音速感、珠海高清领先、珠海时空转换签署《一致行动协议》，通过结成一致行动关系，边仿可合计控制公司 85.03%股份的表决权。

边仿先生，1979 年 11 月出生，中国国籍，无境外居留权，身份证号 320303197911****，博士研究生学历。2005 年 7 月-2009 年 4 月，于徐州音速感科技商务服务有限公司任监事；2008 年 10 月-2021 年 1 月，于天津头领科技有限公司任执行董事兼总经理；2011 年 4 月-2023 年 3 月，于头领有限、海菲曼有限任执行董事、总经理；2012 年 4 月至今，于天津海菲曼任执行董事、经理；2019 年 3 月至今，于甜师兄任执行董事；2020 年 12 月至今，于七倍音速任执行董事、经理；2021 年 11 月至今，于达信电子、优翔电子和多音达任执行董事；2023 年 3 月至今，任海菲曼董事长、总经理。

截至报告期末，公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图如下：



2.7 存续至本期的优先股股票相关情况

适用 不适用

2.8 存续至年度报告批准报出日的债券融资情况

适用 不适用

2.9 存续至本期的可转换债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

3.1 报告期内核心竞争力变化情况：

适用 不适用

3.2 其他事项

事项	是或否
是否存在股东及其关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源的情况	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
是否存在资产被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的情况	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
是否存在年度报告披露后面临退市情况	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否