

证券代码：300220

证券简称：金运激光

公告编号：2026-003

武汉金运激光股份有限公司 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。

政旦志远（深圳）会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

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	金运激光	股票代码	300220
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	李丹	石慧	
办公地址	武汉市江岸区后湖街石桥一路3号3栋金运激光大厦	武汉市江岸区后湖街石桥一路3号3栋金运激光大厦	
传真	027-82943465	027-82943465	
电话	027-82943465	027-82943465	
电子信箱	whjydm@goldenlaser.net	smh1399@163.com	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期内，公司从事的主要业务未发生变化，仍为高端数字激光装备制造业务和 IP 衍生品运营业务，其中：IP 衍生品运营业务的收入已收缩至小规模，仅占公司总营业收入的 1.16%，但其亏损对公司净利润影响较大。

（一）高端数字激光装备制造业务

1、业务概述

具体分为金属激光、柔性非金属激光和激光熔覆三部分。报告期内，该业务受国际贸易环境（关税政策等）变动的影响，导致海外市场订单波动并加剧了竞争。

2、产品及经营情况介绍

（1）金属激光业务

金属激光业务主要产品类型有平面激光切割机系列、光纤激光切管机系列、光纤激光三维切割机系列、光纤激光焊接机系列和自动化产线系统解决方案。产品广泛应用于汽车制造、五金制品、厨具、钣金加工、健身器材、航空航天、农用机械、工程机械、钢构建筑、造船行业、金属对外加工等领域。

报告期内，该业务 2025 年上半年因受国际环境的不确定性和产品降价影响，营业收入相比去年同期下滑 32.18%，此幅度的营收下滑显示了多变化因素叠加的外部市场带来了更多更新的挑战。该业务团队在分析原因的基础上，快速展开调整，下半年围绕业务策略转型及产品矩阵重构展开了一系列的工作，将营收恢复至上年度同期水平。

鉴于近年随着激光设备厂商的集体出海，竞争加剧特别是同质化产品竞争导致毛利率普遍承压，行业技术壁垒持续抬升，加之国际贸易政策的频繁波动，该业务在产品上确立了从“单点爆款依赖”转向“全产品矩阵化”的战略变动，通过多品牌、多机型差异化策略，将产品系列根据应用场景与功能定位分为“核心驱动、稳健支撑、增量引擎、长效布局”的层级进行规划、开发、营销从而形成差异化竞争优势，平滑单一产品及市场波动带来的风险。1、产品方面（1）光纤激光切管机系列产品：立足智能化、自动化、模块化的设计原则，集中优势资源开发侧挂式全系列小管切管产品；集成极速自动上料与零尾料切割等技术的 L12max 新推后获得市场积极反馈；推出 SO9 极小管全自动上料机，解决了 8-20mm 极小管刚性差、易绞缠的痛点问题。（2）平面激光切割系列产品：以市场导向进行精细化优化调整。推进 X3、X6 等平行交换台及单台面设备的迭代研发，以降本增效；开发出 U3-3D 坡口系列设备，填补了公司交换台坡口切割设备的空白。2、研发方面：在激光切管这个垂直细分领域，研发强化软件算法、控制系统，使自动化控制与应用场景深度协同。研发团队打造的智能化、高精度、高速切管机，结合应用场景，形成了行业专用机型。此外，团队还通过优化内部制造能力，缩短从定制需求识别到成品交付的周期，增强对营销拓展的支撑。3、市场拓展方面：拓宽海外布局，赋能代理商，提高交付效能。依托在全球设立的 30 多家本土化代理商及位于欧洲的分支机构，一方面通过定期培训与技术支持，确保一线服务团队具备与总部同步的专业能力，实现跨区域的服务交互；另一方面通过建立区域性备件中心与响应节点，优化交付效率。这种“前哨式”布局较有效解决了定制化设备在海外市场的售后痛点，提高了本土化落地后的服务可持续性。此外，继续独立或携手境外合作商，在乌兹别克斯坦、韩国、意大利、阿根廷及土耳其等国家积极参展。

后续，该业务将立足“激光应用场景智能装备定制解决方案服务商”的定位，重点做好四方面工作：

1) 提升全流程效率，优化交付周期与测试体系，系统性缩短标准产品的备货与交货周期；建立跨部门协作机制，确保跨部门信息传递通畅、决策高效，从而提升公司应对大客户订单或复杂定制化项目的协同作战能力及执行效率。2) 精益化成本控制，启动覆盖全流程的降本专项，降低固定制造费用，提升产品竞争力。3) 提质系统化服务，推行“服务前置”模式，全面推广设备联网在线监测功能，利用先进技术用户的设备故障发生前提供预警及主动服务。4) 研发提速与 AI 赋能，深化模块化与系列化设计，积极拥抱 AI 技术。

（2）柔性非金属激光业务

柔性非金属板块的主要产品及应用未发生变化，其主要产品有数码激光模切机、大幅面激光裁床、视觉系列激光切割机、激光雕刻机、小幅面激光切割机及精密激光切割机等激光加工设备；主要用途是针对各类柔性非金属材料进行激光切割、打孔、雕刻等工艺；主要应用行业包括数码标签、印刷包装、汽车制造、电子电器、工业过滤、航空航天、医疗用品、户外运动、广告标识、数码印花、服装鞋帽等行业。

报告期内，该业务以客户需求为导向，持续技术创新驱动产品升级，深耕汽车制造、印刷包装等重点行业，持续巩固和提升在细分市场的竞争优势，实现主营业务收入同比增长 8.94%。1、产品研发方

面：持续推动产品向自动化、智能化、高端化方向升级，以巩固在重点行业的技术领先优势（1）在印刷包装领域，针对数码标签加工中对自动化断张功能的迫切需求，推出“自动化智能断张系统”，有效提升设备连续作业能力，使全自动数码激光模切机在高端印刷包装市场的渗透率持续提升。（2）在商标领域，开发的新一代全自动标识切割系统，实现了从材料上料到成品分拣的全流程自动化作业，针对性解决了行业长期存在的人工依赖问题，市场反馈积极。（3）在大幅面激光裁床领域，针对汽车制造等行业规模化生产中对加工效率的高要求，优化设备运动控制系统和光路设计，提升切割速度和精度。2、市场拓展：国内市场方面，一方面持续推动销售与技术团队深度下沉市场，逐步构建起覆盖汽车制造、印刷包装等高附加值行业的专业化服务体系，提高了国内市场的渗透率和客户满意度；另一方面，在华东地区设立直营办事处和技术服务中心，强化属地化服务能力，增强了市场响应速度和客户触达能力。国际市场方面，在巩固提升欧洲、亚太及中东等区域业务基础的同时拓展欧洲、大洋洲及南美等区域市场，逐步降低对单一市场的依赖度；通过完善本地化服务体系、加强国际渠道建设、提升产品适配性与交付稳定性，加强客户稳定度和技术支持能力，为国际业务提供有力保障。报告期内，共参与国内外行业高端展会 8 场，以提升品牌影响力。

鉴于非金属激光加工设备的应用领域正从传统制造业向多元化场景延伸（如新能源汽车、绿色包装、智能纺织等领域对内饰材料、隔音材料、过滤材料、可降解材料、激光雕花等精密加工需求的增长），该业务板块将坚持“高性价比+定制化服务”模式，通过筑高产品技术壁垒、深拓重点行业以及优化国际市场布局，巩固和强化其在细分领域的较强竞争力和品牌影响力。下一步，拟重点围绕以下方面开展工作：1）推动行业应用向纵深发展。在巩固汽车制造、印刷包装等领域优势的基础上，积极拓展电子电器、复合材料加工等新兴应用场景，持续完善行业专用机型矩阵，提升解决方案的适配性和竞争力。2）加速设备智能化升级节奏。顺应制造业数字化转型趋势，持续推进设备控制系统与制造执行系统的数据交互能力建设，提高设备的在线监控、远程运维和工艺参数智能优化能力，助力客户实现生产过程的精细化管理。3）构建更加完善的服务体系。围绕重点行业和核心区域，持续优化售前工艺验证、售后技术支持等服务环节，提升客户全生命周期的服务体验，增强客户粘性。

（3）激光熔覆业务

激光熔覆业务涵盖激光熔覆系统集成和销售、耐磨耐腐蚀涂层加工服务，以及矿用设备耐磨零部件的制造与销售。公司相关产品及服务广泛应用于矿业设备的关键磨损部件防护、工程机械的易损件修复、石油钻探设备的防腐耐磨处理、海工船舶的关键结构防护、电力能源设备的高效运维以及钢铁冶金设备的耐用性提升等场景。

报告期内，激光熔覆业务整体运行平稳，实现的营业收入较上年同期略有增长，主要方面为：该业务依托稳定的客户合作基础与成熟完善的技术服务能力，持续深耕液压行业核心应用领域，通过新增激光熔覆系统及生产人员，有效补充了熔覆产能与人力的支撑；在电力能源、海工等其他工业应用领域，以灵活的订单方式开展激光熔覆修复或技术开发服务，营收尚未放大，但能在多场景应用中持续积累材料与工艺经验，技术适配能力得到进一步提升，为未来业务发展储备了技术潜力。该业务的研发围绕核心应用场景与客户需求，持续推进工艺优化与技术改进，不断提升方案适用性与产品稳定性，巩固现有业务基础，为持续经营提供技术支撑。另，耐磨金属零部件收入略有增长，成为该业务稳健运营的重要组成部分。与此同时，公司稳步探索国际市场机会，开展了客户对接、样品测试等前期工作，尚未形成规模化收入，主要为后续市场布局积累了经验。

因公司面临宏观环境变化、市场竞争加剧、主要原材料价格波动等多重挑战，叠加下游结算周期偏长、上游采购资金支付节奏紧张等因素，下一阶段：公司将坚持稳健经营、风险可控的总体原则，深耕矿山机械、能源装备等重点下游领域，聚焦能源领域关键设备在复杂严苛工况下的防护、延寿与修复需求，不断优化定制化解决方案，提升产品可靠性与市场竞争力，以高质量供给对冲外部市场波动；加强应收账款与现金流统筹管理，优化资金周转效率，增强抗风险能力；结合订单与产能匹配情况，动态优化产能配置，重点完善激光熔覆及配套机加工设备保障能力，合理优化人员结构，强化资源使用效率与成本管控，提升整体运营韧性。

3、经营模式

报告期内，公司高端数字激光装备制造板块的经营模式未发生变化，为集研发、生产、销售和服务为一体的经营模式。研发模式为自主研发、合作研发和产学研等方式为主，采购主要以订单式采购为主，生产则以多品种、小批量、柔性化模式为主，销售采取直销和经销两种方式。

4、市场地位

报告期内，公司高端数字激光装备制造业务的市场地位未发生重大变化。金属激光业务在管材激光加工领域具有优势，产品的品类、技术升级及自动化在同行业中处于较为领先的水平。柔性非金属激光板块拥有多年的技术沉淀和行业应用经验积累，在新开发的细分市场的品牌影响力及竞争优势不断提升。

（二）IP 衍生品运营业务

1、业务概述

IP 板块的运营业务主要为潮文化盲盒类及文旅文创的 IP 衍生品运营服务，包括智能零售终端设备制造、IP 产品运营和渠道运营。

2、产品及经营情况介绍

（1）智能零售终端设备制造

报告期内，公司未新增设备生产，主要是对在运营设备进行维护、改造。

（2）IP 产品运营

在落实 IP 业务持续收缩规模的经营策略下，该业务根据自身资源以及细分市场情况，将运营的 IP 产品正从盲盒逐步转向到文旅文创产品。报告期内，盲盒方面：公司未新增开发 IP 产品，仅对外采购少量盲盒产品，重点是推进存货处置以提高资金周转率；文旅文创方面：主要以 IP 主题的文创产品运营文旅场景。公司依托文旅文博线下场景，利用积累的团队资源和现有的智能零售终端，以武汉市为中心，在湖北省内部分城市开发、设计和生产文旅文创产品进行销售。

（3）渠道运营

报告期内，渠道运营以 IP 小站自营品牌的线下直销渠道为主，主要是文旅文创点位持续拓展铺设，盲盒点位已裁撤至极小规模。下一阶段将继续增加文旅文创业务的机器铺设。

3、经营模式

报告期内，IP 盲盒业务的经营模式：外采后通过公司的销售渠道自营直销为主。文旅文创业务的经营模式：以公司开发、设计、生产产品后通过公司铺设的售卖机渠道或 B 端客户销售为主。

4、市场地位

报告期内，文旅文创业务尚处于小规模市场投入阶段，机器铺设量少且大部分点位是下半年才进入的，主要在武汉及部分省内周边城市，市场份额小。

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	285,015,881.44	300,177,221.28	-5.05%	299,704,099.93
归属于上市公司股东的净资产	63,334,795.33	61,859,938.89	2.38%	59,866,679.75
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	251,535,189.57	275,072,968.63	-8.56%	274,985,380.98
归属于上市公司股东的净利润	1,506,051.58	2,112,960.86	-28.72%	-31,496,530.86

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-4,260,482.22	-2,099,620.22	-102.92%	-29,425,774.59
经营活动产生的现金流量净额	-17,293,217.36	16,386,460.40	-205.53%	21,219,407.30
基本每股收益（元/股）	0.0100	0.0140	-28.57%	-0.2083
稀释每股收益（元/股）	0.0100	0.0140	-28.57%	-0.2083
加权平均净资产收益率	2.41%	3.47%	-1.06%	-40.68%

（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	59,285,007.32	56,557,647.93	62,452,783.10	73,239,751.22
归属于上市公司股东的净利润	2,769,930.84	-1,506,724.31	-259,873.12	502,718.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	709,523.78	-2,410,156.34	-1,546,680.32	-1,013,169.34
经营活动产生的现金流量净额	-21,036,881.88	-8,497,138.00	9,026,232.31	3,214,570.21

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	19,580	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,434	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	持有特别表决权股份的股东总数（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			
梁伟	境内自然人	35.85%	54,206,401	0.00	质押	9,500,000			
					冻结	600,000			
赣州裕弘投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.24%	7,920,000	0.00	不适用	0.00			
王益民	境内自然人	2.67%	4,035,740	0.00	不适用	0.00			
北京汇宝金源投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.76%	2,660,578	0.00	不适用	0.00			
王静媛	境内自然人	1.49%	2,252,436	0.00	不适用	0.00			
新余全盛通投资管理有限公司	境内非国有法人	0.79%	1,187,860	0.00	不适用	0.00			
常州炬仁光电系统集成有限公司	境内非国有法人	0.65%	982,175	0.00	不适用	0.00			
王立军	境内自然人	0.65%	981,058	0.00	不适用	0.00			

海坤控股集团有限公司	境内非国有法人	0.64%	960,000	0.00	不适用	0.00
吴健	境内自然人	0.39%	595,800	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、新余全盛通法定代表人梁芳女士为公司实际控制人及控股股东梁伟先生的姐姐。 2、王益民与王静媛为父女关系，北京汇宝金源投资管理中心（有限合伙）、常州炬仁光电系统集成有限公司、海坤控股集团有限公司是王益民之子王立军所控制的公司。 除上述之外，公司未知其他前 10 名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					

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

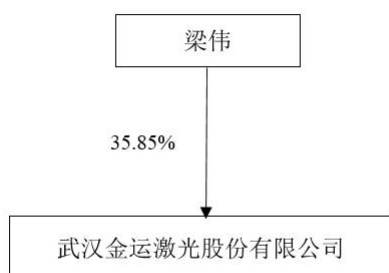
公司是否具有表决权差异安排

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

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

报告期内具体事项详见《2025 年年度报告全文》。

武汉金运激光股份有限公司
 法定代表人：梁萍
 2026 年 4 月 23 日