

证券代码：002292

证券简称：奥飞娱乐

公告编号：2026-010

奥飞娱乐股份有限公司 2025年度董事会工作报告

奥飞娱乐股份有限公司全体股东：

在2025年期间，奥飞娱乐股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等有关法律法规和《公司章程》的规定，本着对全体股东负责的态度，认真履行股东会赋予的职责，勤勉尽责地开展各项工作，不断完善公司治理，提升规范运作水平，积极推动公司各项业务发展。现将公司董事会2025年度工作情况汇报如下。

一、报告期内董事会会议召开情况

报告期内，公司召开了8次董事会会议。会议的通知、召集、召开和表决程序均符合有关法律法规和《公司章程》的规定，具体情况如下：

（一）公司第六届董事会第十六次会议于2025年2月17日在公司会议室以现场和通讯表决方式召开，会议审议通过了如下议案：

1、《关于回购股份方案的议案》

（二）公司第六届董事会第十七次会议于2025年4月25日在公司会议室以现场会议和通讯表决方式召开，会议审议通过了如下议案：

- 1、《关于2024年度董事会工作报告的议案》
- 2、《关于2024年度总经理工作报告的议案》
- 3、《关于2024年年度报告及其摘要的议案》
- 4、《关于2024年度财务决算报告的议案》
- 5、《关于2024年度利润分配预案的议案》
- 6、《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》
- 7、《关于2024年度内部控制自我评价报告的议案》
- 8、《关于2024年度社会责任报告的议案》
- 9、《关于2024年度募集资金存放与使用情况专项说明的议案》

- 10、《关于续聘会计师事务所的议案》
- 11、《关于〈公司2025年第一季度报告〉的议案》
- 12、《关于提请召开公司2024年度股东大会的议案》

（三）公司第六届董事会第十八次会议于2025年5月19日在公司会议室以通讯表决方式召开，会议审议通过了如下议案：

- 1、《关于拟与专业投资机构共同投资的议案》

（四）公司第六届董事会第十九次会议于2025年8月22日在公司会议室以现场会议和通讯表决方式召开，会议审议通过了如下议案：

- 1、《关于〈2025年半年度报告〉及其摘要的议案》
- 2、《关于公司董事会换届选举第七届董事会非独立董事的议案》
- 3、《关于公司董事会换届选举第七届董事会独立董事的议案》
- 4、《关于第七届董事会董事津贴的议案》
- 5、《关于修订〈公司章程〉的议案》
- 6、《关于修订和制定公司部分制度的议案》
- 7、《关于提请召开公司2025年第一次临时股东大会的议案》

（五）公司第六届董事会第二十次会议于2025年9月4日在公司会议室以现场会议和通讯表决方式召开，会议审议通过了如下议案：

- 1、《关于〈奥飞娱乐股份有限公司2025年员工持股计划（草案）〉及其摘要的议案》
- 2、《关于〈奥飞娱乐股份有限公司2025年员工持股计划管理办法〉的议案》
- 3、《关于提请股东大会授权董事会办理公司2025年员工持股计划有关事宜的议案》

（六）公司第七届董事会第一次会议于2025年9月16日在公司会议室以现场会议和通讯表决方式召开，会议审议通过了如下议案：

- 1、《关于选举第七届董事会董事长和副董事长的议案》
- 2、《关于选举第七届董事会各专门委员会委员的议案》
- 3、《关于聘任公司高级管理人员的议案》
- 4、《关于公司高级管理人员薪酬的议案》
 - 4.1 《关于公司总经理蔡晓东先生薪酬的议案》
 - 4.2 《关于公司副总经理苏江锋先生薪酬的议案》
 - 4.3 《关于公司非董事高级管理人员薪酬的议案》

- 5、《关于聘任公司内审负责人的议案》
- 6、《关于聘任公司证券事务代表的议案》

(七)公司第七届董事会第二次会议于2025年10月24日在公司会议室以现场会议和通讯表决方式召开，会议审议通过了如下议案：

- 1、《2025年第三季度报告》

(八)公司第七届董事会第三次会议于2025年12月3日在公司会议室以现场会议和通讯表决方式召开，会议审议通过了如下议案：

- 1、《关于申请金融机构授信额度及为全资子公司、孙公司提供担保的议案》
- 2、《关于开展2025年度远期外汇套期保值业务的议案》

二、董事会专门委员会及独立董事专门会议在报告期内履行职责情况

1、董事会审计委员会履职情况

董事会下设审计委员会，由3名独立董事组成，并由会计专业人士担任召集人，主要负责审核公司财务信息及其披露、监督及评估内外部审计工作和内部控制。审计委员会严格按照《审计委员会年报工作规程》《董事会审计委员会实施细则》等相关规定履行职责，报告期内，公司共召开六次审计委员会，主要就公司内部审计工作情况及计划、内部控制、定期报告、续聘会计师事务所、聘任财务负责人、聘任内审负责人等事项进行审议，并听取内部审计机构每个季度关于公司内部管理和财务状况等相关事项的内部审计报告，对公司内部审计机构的工作进行指导。在年报审计工作中，审计委员会与审计机构协商确定年度财务报告审计工作事项安排，对公司财务报表进行审阅并形成书面意见，持续督促审计工作进展，保持与会计师的联系和沟通，就审计过程中发现的问题及时交换意见，确保审计的独立性和审计工作的如期完成。

2、董事会薪酬与考核委员会履职情况

董事会下设薪酬与考核委员会，由3名董事组成，其中2名为独立董事，并由独立董事担任召集人，主要负责制定董事、高级管理人员的考核标准并进行考核，制定、审查董事、高级管理人员的薪酬政策与方案。薪酬与考核委员会严格按照《董事会薪酬与考核委员会实施细则》等相关规定履行职责，报告期内，公司共召开三次薪酬与考核委员会，主要审核董事、高级管理人员薪酬方案以及员工持股计划等相关事项。

3、董事会战略委员会的履职情况

董事会下设战略委员会，由3名董事组成，其中1名为独立董事，主要负责公司长期发展战略和重大投资决策研究并提出建议。战略委员会严格按照《董事会战略委员会实施细则》等

相关规定履行职责，报告期内，公司共召开一次战略委员会，就公司 2025 年经营战略规划与公司管理层进行讨论，切实履行战略委员会委员的责任和义务。

4、董事会提名委员会的履职情况

董事会下设提名委员会，由 3 名董事组成，其中 2 名为独立董事，并由独立董事担任召集人，主要负责拟定董事、高级管理人员的选择标准和程序，对董事、高级管理人员人选及其任职资格进行遴选、审核。提名委员会严格按照《董事会提名委员会实施细则》等相关规定履行职责，报告期内，公司共召开两次提名委员会，主要审核第七届董事会董事及高级管理人员候选人任职资格等相关事项。

5、独立董事专门会议的履行职责情况

报告期内，独立董事根据有关规定，共召开一次独立董事专门会议，对涉及利润分配、内部控制自我评价、募集资金使用管理、续聘会计师事务所等重要事项进行审议并发表明确同意的审核意见，确保相关事项决策程序合法合规，切实维护了全体股东尤其是中小股东的合法权益。

三、董事履职情况

报告期内，公司全体董事严格遵守《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等法律法规及《公司章程》规定，勤勉尽责、审慎履职，积极出席董事会、股东会及董事会各专门委员会会议，认真审议各项议案，科学行使表决权，持续关注公司经营发展与风险防控，切实维护公司及全体股东合法权益，保障公司规范运作。

公司独立董事始终保持独立性，认真履行独立董事职责，充分发挥了自身专业优势，独立客观地行使表决权，积极为公司董事会科学决策、规范决策提供专业支持，有效地维护了公司整体利益和全体股东尤其是中小股东的合法权益。公司独立董事相关履职情况详见《独立董事 2025 年度述职报告》。

四、董事绩效评价及薪酬情况

公司董事会薪酬与考核委员会严格按照《上市公司治理准则》《董事会薪酬与考核委员会实施细则》等相关规定，结合公司年度经营业绩及个人绩效完成情况，对董事 2025 年度的绩效考核评价和薪酬情况进行审核，具体情况详见公司《2025 年年度报告》第四节“公司治理、环境和社会”之“四（3）、董事、高级管理人员薪酬情况”的相关内容。

五、报告期内公司经营情况

报告期内，公司实现营业收入 247,280.78 万元，利润总额 10,256.23 万元，归属于上市公司股东的净利润 7,187.48 万元。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总资产为 412,984.61 万元，归属于上市公司股东的净资产为 294,622.61 万元，加权平均净资产收益率为 2.41%，基本每股收益为 0.05 元。

六、2026年公司发展战略及计划

（一）行业格局趋势与公司发展战略

1、年轻消费力驱动下的产业革新与发展机遇。

近年来，IP 衍生消费与年轻群体消费需求持续崛起，已成为行业发展的核心趋势，细分市场供给规模持续扩容，正推动文化产业及相关领域实现新一轮革新与升级。在此行业背景下，如何深度挖掘年轻消费群体的个性化需求，基于年轻群体的 IP 偏好、价值认同及生活理念，实现内容创作与商业化布局的双向赋能、深度落地，成为企业抢占市场先机、提升核心竞争力的关键。

公司把握行业发展趋势，将“年轻向”作为核心战略方向，集中优势资源布局泛人群市场，稳步推进年轻向相关业务的落地实施，打造匹配当代年轻群体的需求偏好与情绪价值诉求的内容与产品；同时，聚焦年轻用户线上线下核心聚集场景，推进跨界合作，通过粉丝见面会、主题巡展、快闪体验等年轻化形式，持续提升 IP 品牌在年轻圈层的影响力与价值认可度。

2、风险与机遇并存，玩具及婴童用品市场仍具发展潜力。

近年来，市场环境呈现复杂多变态势，对玩具企业的成本管控、精细化运营等核心能力提出了更高要求。与此同时，我国玩具与婴童用品市场持续规范发展，国家相关扶持政策陆续出台，为行业高质量发展提供了有力支撑，推动市场持续释放发展潜力。玩具与婴童用品市场虽面临阶段性挑战，但整体呈现风险与机遇并存的发展态势，具备一定的发展空间与发展动能。

针对行业发展态势，公司制定针对性发展策略，聚焦爆品打造与用户运营，在玩具、婴童用品两大核心品类构建差异化优势，提升产品核心竞争力，提供兼具品质与价值的产品及服务；同时，聚焦精品化发展，打造标杆产品，力争实现细分领域领先。此外，公司将强化精准营销与精细化运营，依托现有优势挖掘下沉市场潜力、培育新增长极；同时组建国际化研发设计团队，完善爆品体系，推广标准化的运营方法，形成可持续、可复制的爆品能力，依托核心 IP 推动产品迭代，实现业务稳健发展。

（二）2026 年经营计划

1、IP 与内容业务

2026 年，公司深化“以 IP 为核心”的长期发展战略，聚焦 IP 价值深耕与商业转化，持续推进各核心 IP 的内容规划与商业化落地工作。

(1) 重点深耕核心 IP，打磨兼具品质口碑与情感价值的优质内容，本年度计划播出“喜羊羊与灰太狼”、“量子战队”、“飓风战魂·陀螺”等作品；“超级飞侠”新一季内容结合动物元素，同步推出系列衍生片丰富内容矩阵，剧集产量翻倍；完善公司英雄特摄领域 IP 矩阵布局，聚焦年轻用户需求打造全新原创特摄作品《星夜铠》。

(2) 聚焦年轻受众与泛人群市场，持续推进“喜羊羊与灰太狼”等核心 IP 的年轻向内容创作与运营推广，深度贴合当代年轻用户的消费习惯与情感需求，打造适配市场的内容作品与衍生场景，同步开展多元化运营活动，持续提升 IP 市场热度与商业价值。

(3) 围绕“精品内容创作+市场热度提升+商业化落地”目标，推动相关工作室资源统筹共享、业务协同发力，着力提升内容创作效率与商业转化效能，并同步探索 AI 技术在 IP 内容创作、运营推广等环节的应用，依托 AI 技术提升内容产出效率、丰富内容题材创新，合理优化制作成本，为 IP 内容业务发展注入新动能。公司通过 AI 技术赋能 IP 内容创作等事项仍处于早期阶段，业务落地及商业转化效果尚需时间验证，预计短期内对公司经营业绩贡献有限。

2、实体业务

(1) 潮玩业务

潮玩业务基本盘“玩点无限”品牌将继续深化外部优质 IP 合作，构建多元化 IP 矩阵，为产品开发提供支持；围绕毛绒、潮玩等核心品类做深做透，丰富产品互动与组合玩法，并逐步拓展至多元生活场景，提升产品场景适配性与用户使用价值；以电商平台、内容直播为核心运营阵地，并延续快闪体验模式，强化用户互动体验与品牌感知。

公司孵化“MieMieWorld”原创艺术家潮流生活方式品牌，作为潮玩业务的创新引擎，以艺术家 IP 形象为核心载体打造年轻化潮流文化符号，贴合年轻用户的情感诉求与表达，为业务创新发展提供重要支撑。

(2) 玩具业务

国内玩具业务将紧扣产品、推广、渠道三大核心策略开展运营：①产品策略将以“亲民价位、系列化、高频复购”为核心，打造适配市场的产品矩阵。例如，超级飞侠玩具将加大低客单价格带的产品供给，通过“百变美食派对”等各类主题实现角色的系列化开发，打造“套装收集”模式。②营销推广将通过整合内容触达、社交媒体营销、赛事地推、体验式营销及电商

推广等方式，全域触达目标客群，扩大品牌与产品曝光。例如，陀螺项目打造飓风战魂 WSA 世界陀螺手锦标赛，通过赛事运营扩大品牌影响力，提升用户粘性与产品认可度。③聚焦渠道提质扩容，重点推进校前店、社区店布局，深化与 KA 渠道、重点客户的协同联动；同步完善线上线下融合的销售体系，搭建高效的产品供给与市场响应机制，提升运营效率。

海外玩具业务将重点发展飓风战魂、超级飞侠、量子战队等 IP 项目，以及维思积木、遥控系列等品类项目，通过精品内容输出并结合赛事运营激活海外用户参与度，强化 IP 认知，提升产品影响力。

智能产品方面，公司今年将重点打造超级飞侠 AI 拍学机、AI 闹钟等产品，主要依托多模态大模型，打破单一语音交互的局限，实现“看、听、说”多维度智能交互。其中超级飞侠 AI 拍学机搭载高清摄像头与多模态 AI 引擎，可结合超级飞侠原声语音，实现绘本伴读、识物百科、作业辅导等功能；AI 闹钟集成语音唤醒、乐迪形象与语音互动等亮点，兼具视频播放、睡前故事、天气播报等实用功能。目前公司智能产品业务尚处于早期孵化与培育阶段，相关产品研发迭代、市场推广、用户培育仍需持续推进，业务整体规模较小，预计短期内不会对公司整体营业收入、利润等造成重大影响。

（3）婴童业务

婴童板块业务持续聚焦产品研发、市场推广、渠道建设三大核心能力升级，深化中长期战略布局。一方面，持续强化核心品类竞争优势，加大研发投入，优化产品设计与功能配置，推出兼具实用性与竞争力的优质产品；另一方面，培育海外市场拓展能力，优化海外渠道布局，加大海外市场营销推广力度，加强跨境电商通路，拓宽业务增长空间。

Babytrend 将在巩固现有核心品类优势的基础上持续推进品类创新迭代，完善产品供给体系，提升产品市场适配度；深耕北美核心客户资源并加大其他海外市场扩张力度，同时重点布局 To C 业务板块，优化跨境业务运营模式，稳步提升跨境业务规模与盈利水平，增强综合竞争力。

澳贝品牌将启动全新品牌视觉升级，进一步强化品牌辨识度；同时深耕核心优势品类，聚焦爆品打造与新品拓展，充分激活线上内容电商、线下重点渠道资源，持续提升渠道效能，并有序推进出海业务布局。

奥飞娱乐股份有限公司

董 事 会

二〇二六年四月二十八日