

证券代码：002724

证券简称：海洋王

公告编号：2023-017

海洋王照明科技股份有限公司 2022 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 779,829,726 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.70 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	朱立裕	
办公地址	深圳市光明新区高新路 1601 号海洋王科技楼		深圳市光明新区高新路 1601 号海洋王科技楼
传真	0755-26406711	0755-26406711	
电话	0755-23242666 转 6496	0755-23242666 转 6519	
电子信箱	chenyan@haiyangwang.com	zhuly@haiyangwang.com	

2、报告期主要业务或产品简介

一、报告期内公司所处的行业情况

（一）行业基本情况及发展阶段

1、行业基本情况

在工业照明领域中，按照使用环境来看，主要分为专业环境照明和普通环境照明，专业环境照明主要应用领域包括易燃易爆、强振动、强冲击、强腐蚀、高低温、高湿、高压、电磁干扰、宽电压输入等环境。与其他领域照明环境相

比，专业环境照明对灯具的各项参数均要求较高，同时根据具体应用的环境不同，需要有相关的专业安全认证，对照明系统的工作可靠性和功能性提出较正常环境更高的要求。

2、行业发展现状

(1) 世界变局加快演变，国际形势中不稳定不确定因素增多，世界经济形势复杂严峻的态势以及中国在 2023 年以及今后很长一段时间内要全面落实“双循环”战略，这些都对中国整个工业企业发展提出了全新要求，技术升级、结构性改革、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，给企业带来了更大的发展空间。

(2) 随着 LED 光源在商业照明和民用照明领域的渗透，给工业照明行业有了比较好的推动，在双碳目标和制造业数字化转型的双重浪潮下，工业照明环境中高节能、高可靠性照明解决方案需求正在以前所未有的速度迅猛发展。

(3) 随着 5G、IOT、大数据及人工智能等技术的发展，智能化成为照明行业的大势所趋。照明行业本身也正在经历着新技术、新材料的变革。照明系统也在逐步与一些现代化技术进行融合，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。

(二) 公司所处的行业地位

公司深耕专业照明领域二十余年，在专业照明市场的新技术产品连续多年较大增长，服务产品引领着行业发展。公司通过持续改进经营模式、调整组织架构等体系建设工作，使得组织能力得到一定提升，在专业照明市场竞争中的优势日益突出。

二、报告期内公司从事的主要业务

(一) 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、生产逐步向服务型企业转化。随着 LED、激光等新光源、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。

(二) 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、注入 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。

(三) 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，设计出注入 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。

(四) 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

单位：元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	3,864,942,747.54	3,792,867,956.64	1.90%	3,337,363,073.65
归属于上市公司股东的净资产	2,841,530,514.72	2,909,786,738.75	-2.35%	2,636,330,558.09
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	1,734,187,566.78	2,112,617,716.36	-17.91%	1,704,303,041.56
归属于上市公司股东的净利润	139,072,158.15	392,327,180.70	-64.55%	300,786,138.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	39,522,354.99	362,968,838.50	-89.11%	272,093,247.96
经营活动产生的现金流量净额	-9,362,451.69	214,162,986.04	-104.37%	299,192,255.46
基本每股收益（元/股）	0.1783	0.5031	-64.56%	0.4011
稀释每股收益（元/股）	0.1783	0.5031	-64.56%	0.4011
加权平均净资产收益率	4.81%	14.20%	-9.39%	12.78%

(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	304,349,340.62	495,519,923.18	410,980,928.25	523,337,374.73
归属于上市公司股东的净利润	16,845,988.70	53,174,618.10	18,123,818.77	50,927,732.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,518,591.88	39,378,338.01	9,960,775.36	-21,335,350.26
经营活动产生的现金流量净额	-116,813,693.30	-31,620,005.03	3,478,894.13	135,592,352.51

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	16,742	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,441	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							
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	
周明杰	境内自然人	65.02%	507,049,738	507,049,738			
徐素	境内自然人	2.63%	20,504,865	0			
深圳市莱盟建设合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.47%	19,240,506	19,240,506			
中国银行股份有限公司—嘉实价值驱动一年持有期混合型证券投资基金	其他	1.89%	14,733,986	0			
朱恺	境内自然人	1.27%	9,932,639	5,759,017	冻结	1,989,929	
江苏华西集团有限公司	境内非国有法人	1.10%	8,542,317	0	质押	8,542,317	
全国社保基金一零三组合	其他	1.04%	8,099,795	0			
交通银行股份有限公司—嘉实价值发现三个月定期开放混合型发起式证券投资基金	其他	0.97%	7,567,349	0			
招商银行股份有限公司—嘉实价值长青混合型证券投资基金	其他	0.96%	7,479,990	0			
宁波银行股份有限公司—嘉实价值臻选混合型证券投资基金	其他	0.96%	7,452,771	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>1、前 10 名股东中，周明杰生前与徐素之间是夫妻关系，构成一致行动人。周明杰于 2022 年 11 月 16 日逝世，其名下持有的公司股份由徐素、周实依法取得。截至本报告披露日，上述非交易过户手续正在办理中。周实是周明杰与徐素的女儿，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。</p> <p>2、朱恺、童莉系夫妻关系，二人为莱盟建设的实际控制人，三者为一致行动人。</p> <p>3、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。</p>						
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。						

（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



周明杰于 2022 年 11 月 16 日逝世，其名下 65.02% 公司股份由周实、徐素依法取得。截至本报告披露日，上述非交易过户手续正在办理中。上述过户手续完成后，公司实际控制人变更为周实、徐素，两人合计持有公司 67.65% 股份。

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

2022 年，伴随着智能化、数字化的深入推进，专业照明行业迎来了历史发展的好时期。但行业同时面临着国际形势动荡、国内经济下行、市场竞争加剧、专业照明需求延后等复杂的外部环境。面对复杂严峻的国内外形势、日趋激烈的市场竞争，公司根据年初制定的各项工作部署，紧密围绕目标开展各项工作，全体员工上下同心，朝着目标顽强拼搏。报告期内，公司实现营业收入 173,418.76 万元，同比下降 17.91%；归属于上市公司股东的净利润 13,907.22 万元，同比下降 64.55%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3,952.24 万元，同比下降 89.11%。

（一）组织架构升级，组织活力释放

为了顺应快速变化的市场环境，公司在 2021 年开始对组织架构进行了调整：将原电网、铁路、石油、船舶场馆、军品事业部升级为行业子公司，进一步扩大了自主经营的组织优势，更快、更好地响应了客户需求；同时，公司全面推广的子事业部制，为市场人员提供了更大的发展空间，进一步强化了市场的精耕细作。

通过对更为细分和专业的行业子公司、子事业部的进一步放权，缩短了市场的决策链条，对市场的响应变得更加灵活快速，调动了员工的积极性，组织活力得到释放。不仅带来公司 2021 年国内业务板块收入的快速增长和经营质量稳步提升，而且行业子公司/子事业部的运作取得的良好效果，为其他行业事业部起到了示范带动作用。

2022 年，公司继续将公安消防、冶金、石化三个事业部升级为行业子公司，进一步释放了组织活力，强化了组织能力。

（二）研发模式助力产品升级**1、“照明+”产品继续为公司添砖加瓦。**

公司将照明产品与定位、跟踪、监控、识别、管理技术相结合，研发具有实时数据传输、在线诊断、影像留存、图像识别、安全监测、专网通讯等多种功能的“照明+”产品，分为防爆与非防爆两种系列，可以满足不同行业、不同应用场景的特殊需求，实现了定制化的照明+全行业场景解决方案。

报告期内，“照明+”产品在多个行业广泛销售，成为公司发展的重要增长支柱。

2、智能工作照明系统为客户实现智能化管理。

公司以工作照明灯具为联接管控对象，利用可靠的通信技术及各类先进的探测设备，为客户提高工业领域物联网管理能力，实现简单便捷、节能环保的智能工作照明系统。结合智能控制技术、无线传输技术研发的智能控制系列产品，实现对作业环境中专业照明灯具的照度调节、能效监测、故障告警、寿命预测、信息追溯、能源管控、灯具信息管理、地图可视化、操作可视化控制、视频监控联动、告警工单派发、灯具保护等科学和系统的管理，降低企业能耗和维护成本，从而创建更加安全节能、高效舒适的工作环境，为客户的作业现场配备一副“数字肌肤”。

（三）深化自主经营，提升内部管理水平

面对外部激烈的竞争环境，公司持续推进 TQM（全面质量管理），实践量入为出的自主经营理念，加强对新产品不

断智能化的要求进行过程革新，提高生产工艺水平，在管理机制上进行改变和创新。同时，以目标为牵引，提高产品的设计、采购、生产能力，以核心、成长和新兴市场来进行人均目标的规划、激励，让管理工作更加清晰，更加精准，稳妥有力的实现产品按时交付，端到端的品质保证和质量运营体系建设初见成效。

报告期内，公司通过对营销队伍持续赋能，创新销售渠道，销售订单质量持续提升。通过围绕提升照明+、服务产品、海外收入增长点，积极寻求突破。

（四）明之辉夯实主业，稳步推动业务转型

2022 年，公司控股子公司明之辉在夯实城市照明、文旅照明主业的同时，通过资源整合，突出工程实施管理优势，在智慧城市建设板块取得较为优异的成绩，为明之辉从单一的照明工程逐步向智慧城市、智慧科技企业转型奠定了坚实的基础。