证券代码:300628 证券简称:亿联网络 公告编号:2026-013

厦门亿联网络技术股份有限公司

2025 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。

容诚会计师事务所(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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以1,266,789,032股为基数,向全体股东每10股派发现金红利13元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

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	亿联网络	股票代码	300628
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	刘之阳	李卓楠	
办公地址	厦门市湖里区护安路666号	厦门市湖里区护安路666号	
传真	0592-5702455	0592-5702455	
电话	0592-5702000-3100	0592-5702000-3100	
电子信箱	zhengquan@yealink.com	zhengquan@yealink.com	

2、报告期主要业务或产品简介

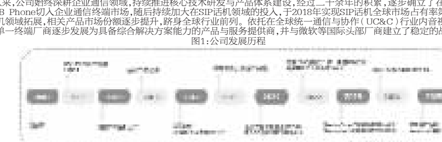
(一)公司业务概述及产品介绍

1、公司业务概述

(1)深耕行业二十余载,稳居全球领先地位

自2001年成立以来,公司始终深耕企业通信领域,持续推进核心技术研发与产品体系建设,经过二十余年的积累,逐步确立了在全球细分市场中的领先地位。公司早期以USB Phone切入企业通信终端市场,随后持续加大在SIP话机领域的投入,于2018年实现SIP话机全球市场占有率第一。近年来,公司进一步向视频会议、商务耳机领域拓展,相关产品市场份额逐步提升,跻身全球行业前列。依托在全球统一通信与协作(UC&C)行业内音视频领域核心技术方面的长期投入,公司已由单一终端厂商逐步发展为具备综合解决方案能力的产品与服务提供商,并与微软等国际头部厂商建立了稳定的战略合作关系。

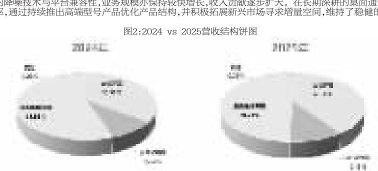
图1:公司发展历程



(2)三大业务协同驱动,营收结构持续优化

报告期内,公司三大核心业务协同发力,形成以传统业务为基础、成长型业务快速扩展的业务格局,营收规模持续扩大,结构不断优化。其中,会议产品业务受益于混合办公及视频协作需求的增长,全场景产品组合不断丰富,收入占比逐步提升,已成为公司业绩增长的重要引擎。同时,聚焦移动与开放办公场景的云办公终端业务,凭借卓越的降噪技术与平台兼容性,业务规模亦保持较快增长,收入贡献逐步扩大。在长期深耕的桌面通信终端领域,面对成熟的市场环境,公司依托全球领先的市占率,通过持续推出高端型号产品优化产品结构,并积极拓展新兴市场寻求增量空间,维持了稳健的收入规模,为公司发展提供了坚实保障。

图2:2024 vs 2025营收结构饼图



2.公司主要业务线及产品介绍

公司现有三条核心产品线,分别为桌面通信终端、会议产品及云办公终端,分别满足了固定桌面办公、会议室办公、远程及移动办公等不同场景的企业通信需求。通过系统软件平台与智能硬件终端的深度协同,公司形成了覆盖企业沟通协作全场景的统一通信解决方案,为用户提供更高效、更智能的智慧办公协作体验。

(1)桌面通信终端

图3:桌面通信终端产品矩阵

桌面通信终端是公司发展最早、技术积淀最深厚的核心业务线。个人办公桌面是最基础、最广泛存在的办公场景,也是员工停留最久、完成大量内外部协同工作的阵地。高效的桌面通信工具不仅需要覆盖多种沟通方式,更需具备极致的便捷性与沉浸感,帮助企业提升内外部沟通效率,发挥团队和管理的最佳效能。

基于此,公司打造了功能拓展性强、形态多样的桌面通信终端矩阵,涵盖SIP话机、DECT话机、Wi-Fi无线话机、Teams话机等。其中SIP话机主要包括经典的T3/T4/T5以及全新推出的高端T7/T8系列。针对运营商、呼叫中心、中小企业及高端大客户等不同市场,公司形成了差异化的产品解决方案,满足多重客群的特殊需求。Wi-Fi话机是为顺应企业办公空间无线化、极简化的发展趋势而布局的产品赛道,不仅帮助企业降低布线改造与IT运维成本,更能满足灵活办公场景的需求;DECT话机主要满足固定场所特定范围内的无线通信需求,精准定位于商场、仓库、酒店及大型空间等对移动办公通信需求较高的应用场景。

经过长期发展,公司桌面通信终端产品线已在行业内取得了领先的竞争力,市场份额持续提升。2025年T7、T8系列的成功上市以及Wi-Fi无线话机的发布,标志着公司桌面终端通信迈入了智能化、时尚化、高端化、高安全性的新阶段。未来,公司将继续以市场需求为导向,积极挖掘存量替换与增量升级的市场潜力,不断巩固并扩大市场份额,持续引领行业发展。

(2)会议产品

图4:会议产品矩阵

会议产品发展于2015年,是公司目前第二大业务。产品线坚持"云+端"的设计理念,即以云平台和软端向企业用户提供优质的使用及服务体验,以智能硬件终端满足用户对实际会议场景的部署需求,形成一站式全套解决方案。公司坚持自主研发,全面保障整体解决方案的调优性能,确保更好的用户体验。

顺应混合办公常态化与企业数字化升级的趋势,公司全新升级了新一代智慧会议室整体解决方案,以 "标准化、智能化、易管理"为核心设计理念,通过音视频融合、IoT硬件与管理平台的深度融合,为企业带来覆盖会议全周期的协作体验与高效的运营管理价值:

①标准化:提供一站式全场景方案,重塑极简会议体验

面对企业内部复杂多样的物理空间与协作需求,公司持续完善视频、音频及IoT硬件矩阵,通过模块化的产品组合,为客户提供标准、专业的全场景一站式解决方案。针对独立办公空间及中小型会议空间,公司推出高度集成的一体机(MeetingBar系列),兼顾"极简新建"与"利旧升级",满足便捷投屏与高效协作诉求;面对中大型会议室及高端董事会会议室的复杂声光环境,公司主推分体式终端(MeetingEye系列)并搭配智能多模摄像系统与专业音视频(ProAV)生态,实现高端"三屏三显"(连接三块物理显示屏,且可以同时独立输出、分别显示不同的画面内容)、系统级联动与无缝扩声。标准化的软硬一体设计不仅大幅降低了用户的操作门槛,更保障了企业在全球不同分支机构之间、不同物理空间之内,都能获得高度一致、稳定可靠的极简会议体验。

图5:覆盖全场景的音频、视频、协作产品

②智能化:AI驱动更优质体验,赋能高效协作与空间联动

在全场景覆盖的基础上,公司积极融合AI技术,构建视觉、听觉、协作的AI能力,全方位重塑沟通体验。在视觉智能方面,公司将多摄像头整合为一个系统,通过AI算法实时分析会议室场景,自动选择并切换最佳拍摄视角,确保每一个参会者无论身处会议室何处都能清晰地出现在画面中;在听觉智能方面,公司利用AI降噪技术,实现智能识别并消除背景噪音,无论是繁忙的办公室还是激烈讨论的会议室场景都适用;在视听融合方面,公司通过麦摄联动,捕捉声源方位,实现多发言人精准追踪,打造沉浸式、面对面的沟通体验;在协作智能方面,公司作为微软全球战略合作伙伴,融合了Microsoft Copilot能力,为用户提供办公智能辅助,能自动输出会议纪要,捕捉会议关键讨论点,输出可执行工作计划。

图6:AI Camera

③易管理:构建数字化空间管理,大幅提升IT与行政效能

针对企业设备激增带来的统筹与运维挑战,公司为企业用户打造了数字化空间管理方案,全面降低操作与管理门槛。在用户端,通过融合线上线下策略提供智能、标准化的会议预约体验;在IT端,依托可视化平台实现多终端固件的统一管理、远程配置与实时故障诊断,大幅提升运维人效;在空间资产端,借助部署的IoT硬件与终端自带的数据传感功能,不仅实现了会议室温光电的多合一智能控制与低碳节能,更能输出高价值的空间利用率分析报告与可视化数字标牌,助力企业实现空间资产精细化运营。

图7:数字化空间管理

2025年,公司发布了Meeting Board Pro、MeetingBar A25/A50、RoomCast-AI等新品,产品深度融合了公司最新的AI技术,针对不同会议室场景进行了智能化升级。未来,公司将继续坚持研发投入和产品创新,不断丰富智慧办公能力集,利用AI技术打造更多的智能化办公及会议体验,更快速、更高效地满足全球用户需求,进一步提升技术水平和市场份额。

(3)云办公终端

图8:云办公终端产品矩阵

云办公终端业务线自2019年开始布局,是公司统一通信解决方案向个人与移动办公场景延伸的战略板块,主要涵盖商务耳机、免提会议电话、桌面摄像头等产品。在快节奏的现代商业环境中,差旅办公及居家办公交织的混合办公已成为企业运作新常态。移动办公能够让员工彻底摆脱时间和空间的限制,随时随地沟通协作,有效节约时间与资源,提升工作效率。

与普通消费类音频产品不同,商务类音频终端在麦克风精准拾音、AI智能降噪、电池续航能力、连接稳定性与数据安全性等方面有着严苛的专业要求。基于此,公司倾力打造了全场景移动办公解决方案:公司的商务耳机可以保障用户在高铁、咖啡厅、居家等不同使用场景下随时随地的高质量沟通,并广泛兼容全球主流通信与协作平台,确保多平台之间无缝切换;此外,用户还可选配便携式免提会议电话(如CP/SP系列),超清音质,即插即用,全面提升远程通话质量。整体解决方案将音视频体验延伸至个人桌面与移动端,无论是居家还是差旅,都能为用户提供沉浸式的高效协作体验。

商务耳机是云办公终端的主要产品线,针对不同办公群体的佩戴偏好与业务场景,公司持续迭代并构建了完整的商务耳麦终端矩阵。蓝牙耳机(BH系列):形成了从高性价比到高端罩耳式蓝牙耳机的完整序列,不断提升便携性与佩戴舒适度,满足移动办公用户对轻量化与高音质的综合需求;DECT无线耳机(WH系列):在保持DECT技术长距离、抗干扰及高安全性的基础上,高端机型融入了DECT与蓝牙双模连接设计,实现了桌面办公深度使用与移动通讯场景间的无缝切换;有线耳机(UH系列):通过降噪麦克风、音频表现优化与佩戴舒适性提升了整机可靠性。

2025年,公司云办公终端业务坚持以技术创新驱动产品升级,稳步推进市场渠道拓展与产品结构优化。年内,多款新品展现出良好的市场潜力。全新一代USB有线耳机UH4x系列上市后迅速获得市场认可,销量呈现积极的增长态势;WH6x DECT系列实现升级切换,凭借领先的综合竞争力,展现出极强的业务韧性。未来,公司将依托更加完善且极具竞争力的产品矩阵,紧抓混合办公时代的发展机遇,在云办公终端赛道打开更加广阔的增长空间。

(二)公司主要经营模式

1、研发模式

公司坚持以自主研发为核心的研发模式,自成立以来保持较高研发投入水平,将研发能力作为核心竞争力的重要来源。公司研发体系覆盖了云计算、AI技术及应用、音视频编解码、用户交互体验设计、通讯控制协议等多学科、多技术领域,已建立由厦门、杭州两大研发中心构成的综合研发平台,并拥有独立的EMC实验室(电磁兼容性实验室)、音频实验室、可调混响实验室等国家级声学实验室。

2、销售模式

公司坚持以自主品牌进行全球化经营,以市场通用标准化产品为主,构建了以经销渠道为主的销售模式,面向全球企业用户销售。综合考虑销售覆盖范围、渠道效率、营销成本与服务模式等因素,经销模式有利于提升市场渗透效率与全球交付能力。同时,公司也在持续强化针对世界500强客户的大项目拓展能力,构建全球大企业能力服务平台,从而提升高端市场的份额。此外,公司持续加大对全球新兴市场的开拓力度,以及针对商务耳麦、助听器产品线,积极布局"亚马逊+品牌独立站"的线上渠道直面终端用户,多维度挖掘全球业务增量,推动公司市场份额与品牌影响力的稳步提升。

3、运营模式

公司采用轻资产运营模式,将人力密集型的生产环节以送料加工模式委托外协加工厂完成,使公司资源聚焦于技术研发、品牌营销及供应链管理等核心业务环节。公司积极布局全球化供应链体系:国内基地方面,依托于2023年落成的智能制造产业园,公司引入外协厂商入驻,并配套先进的信息管理系统、立体仓库及自动化设备;海外布局方面,海外产能建设已取得有序进展,具备承接重点市场需求的批量生产能力。目前,公司采用"国内外产能联动调配"机制,根据市场订单情况、交付周期、关税情况等因素,动态调整生产及出货布局,在保障运营效率的同时,极大增强了供应链的抗风险能力与灵活交付韧性。

(三)业绩驱动因素

1、市场驱动

全球企业通信加速向云端公有化转移,混合办公逐步成为企业运行常态,使得专业音视频沟通不再局限于传统大型会议室,而是逐步普及至中小型会议空间与个人桌面。顺应企业数字化转型的需求变化,公司积极布局并完善了涵盖多种应用环境的办公解决方案。例如,在产品端,公司敏锐把握办公空间灵活部署的趋势,推出了全新一代Wi-Fi话机,满足了企业免布线、高效组网的升级需求;在市场端,公司在巩固欧美成熟市场的同时,持续加大对亚太、中东、拉美等新兴市场的渠道开拓与本地化投入。通过产品创新与区域扩张的协同发力,公司有效把握了行业发展带来的增量机遇。

2、技术驱动

随着人工智能技术的飞速发展,企业办公正加速向智能化协同与数据安全并重的方向演进。公司紧抓AI时代趋势,报告期内推出大模型应用一体机及AI办公解决方案,在引擎算法层,公司自研模型能实现中文ASR、多语种翻译以及人脸与声纹识别;在应用层,实现实时字幕、智能纪要、待办提取及纪要问答等。这种"私有化部署+自研AI引擎"的软硬协同架构,不仅以全栈国产化保障了企业核心数据的绝对安全可控,更极大重塑了智慧会议的办公体验。

3、产品驱动

公司坚持以产品竞争力为核心,一方面持续完善桌面通信终端、会议产品及云办公终端的完整企业通信产品体系,稳固业务基本盘;另一方面,公司依托在音频处理领域的长期深厚技术积累,积极孵化并拓展助听器新业务线。目前,公司已成功推动RIC700、RIC800产品上市,并在亚马逊(Amazon)、京东等国内外主流电商平台正式发售。针对传统助听器验配门槛高、流程繁琐的行业痛点,公司创新性地引入了AI智能验配技术,重塑用户体验。这一全新产品线的商业化落地,进一步丰富了公司的终端业务版图,也为公司未来在消费类医疗市场的拓展打开了新的增长空间。

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

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	10,695,433,077.25	9,774,512,670.10	9.42%	8,885,225,066.60
归属于上市公司股东的净资产	9,327,725,234.70	8,947,671,403.62	4.25%	8,125,730,721.44
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	6,033,175,769.11	5,621,336,110.15	7.33%	4,348,037,150.20
归属于上市公司股东的净利润	2,600,608,389.66	2,647,857,338.07	-1.78%	2,010,224,545.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,425,361,907.90	2,434,894,049.63	-0.39%	1,788,365,252.48
经营活动产生的现金流量净额	1,832,386,223.28	2,508,929,797.03	-26.97%	1,801,897,585.04
基本每股收益(元/股)	2.0551	2.0951	-1.91%	1.5906
稀释每股收益(元/股)	2.0544	2.0928	-1.83%	1.5906
加权平均净资产收益率	28.38%	30.68%	-2.30%	25.64%

(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	1,205,153,306.39	1,444,690,773.34	1,648,492,712.03	1,734,838,977.35
归属于上市公司股东的净利润	562,063,844.36	677,977,861.44	718,073,629.66	642,493,054.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	530,973,783.81	624,607,863.52	687,509,566.59	582,270,693.98
经营活动产生的现金流量净额	441,642,297.25	512,556,162.77	505,476,809.70	372,710,953.56

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	34,151	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	40,681	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	质押、标记或冻结情况:数量
陈智松	境内自然人	17.37%	220,010,520.00	165,007,890.00	不适用	0.00
吴仲毅	境内自然人	16.61%	210,448,100.00	157,836,075.00	不适用	0.00
卢荣富	境内自然人	10.44%	132,300,000.00	99,225,000.00	不适用	0.00
周继伟	境内自然人	7.85%	99,400,000.00	74,550,000.00	不适用	0.00
厦门亿网联信息技术服务有限公司	境内非国有法人	4.80%	60,798,257.00	0.00	不适用	0.00
张联昌	境内自然人	4.64%	58,800,000.00	44,100,000.00	不适用	0.00
胡继丹	境内自然人	3.87%	49,000,000.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	3.30%	41,823,731.00	0.00	不适用	0.00
陈建荣	境内自然人	3.24%	41,085,000.00	0.00	不适用	0.00
全国社保基金一零三组合	其他	2.69%	34,100,000.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟签订了《一致行动人协议》;陈智松和卢荣富为公司法人股东厦门亿网联的持股 5%以上重要股东;故吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟、亿网联为一致行动人。 2、陈智松与陈建荣为兄弟关系,故陈智松与陈建荣为一致行动人。					

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

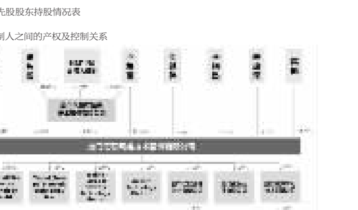
公司是否具有表决权差异安排

□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

不适用

证券代码:300628 证券简称:亿联网络 公告编号:2026-011

厦门亿联网络技术股份有限公司关于召开2025年年度股东会的通知

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

厦门亿联网络技术股份有限公司(以下简称"公司")于2026年 4月21日召开的第五届董事会第十二次会议审议通过了《关于召开2025年年度股东会的议案》,决定于2026年5月15日(星期五)召开公司2025年年度股东会,现将本次股东会的有关事项通知如下:

一、召开会议的基本情况

1、股东会届次:本次股东会为厦门亿联网络技术股份有限公司2025年年度股东会。

2、股东会的召集人:公司董事会。2026年4月21日召开的第五届董事会第十二次会议审议通过了《关于召开2025年年度股东会的议案》,同意召开本次股东会。

3、会议召开的合法、合规性:本次股东会会议的召开符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和《公司章程》等规定。

4、会议召开日期、时间:

(1)现场会议:2026年5月15日(星期五)14:30

(2)网络投票:通过深圳证券交易所系统进行网络投票的具体时间为2026年5月15日上午9:15-9:25,9:30-11:30,下午13:00-15:00;通过深圳证券交易所互联网投票系统进行网络投票的具体时间为2026年5月15日9:15-15:00的任意时间。

5、会议召开方式:本次股东会采用表决方式是现场表决与网络投票相结合的方式。公司将通过深圳证券交易所交易系统和互联网投票系统向公司股东提供网络形式的投票平台,股东可以在网络投票时间内通过上述系统行使表决权。

同一表决权只能选择现场投票、深交所交易系统投票、深交所互联网投票系统投票中的一种,同一表决权出现重复表决的,以第一次投票结果为准。

6、会议的股权登记日:2026年5月11日(星期一)。

7、出席对象:

(1)截至2026年5月11日(星期一)下午交易结束后在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的本公司全体股东均有权出席本次股东会,并可以以书面形式委托代理人出席会议和参加表决,该股东代理人不必是本公司股东。

(2)公司董事、高级管理人员。

(3)公司聘请的律师。

8、会议召开地点:福建省厦门市湖里区护安路666号,亿联总部大楼十楼董事会议室。

二、会议审议事项

1、会议审议提案

提案编码	提案名称	备注:该列打勾的栏目可以投票
100.00	总议案:所有非累积投票提案	√
	非累积投票提案	
1.00	2025年度董事会工作报告	√
2.00	2025年年度报告全文及摘要	√
3.00	2025年度利润分配预案	√
4.00	关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案	√
5.00	关于向银行申请综合授信额度的议案	√
6.00	关于制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》的议案	√
7.00	关于变更回购股份用途并注销暨减少注册资本的议案	√
8.00	关于减少注册资本并修订《公司章程》的议案	√
9.00	关于公司《2026年限制性股票激励计划(草案)》及其摘要的议案	√
10.00	关于公司《2026年限制性股票激励计划实施考核管理办法》的议案	√
11.00	关于提请股东会授权董事会办理2026年限制性股票激励计划相关事宜的议案	√

对于本次会议审议的所有议案,公司将对中小投资者的表决单独计票,并及时公开披露。中小投资者是指单独或合计持有公司5%以下股份的股东(不包含5%;不包含公司董事、高级管理人员)。

以上议案1-6为普通表决事项,需经出席股东会的股东(包括股东代理人)所持表决权的二分之一以上通过;议案7-11为特殊表决事项,需经出席股东会的股东(包括股东代理人)所持表决权的三分之二以上通过。

公司独立董事将在本次年度股东会上述职。

2、披露情况:上述提案已经公司第五届董事会第十二次会议审议通过,具体内容详见公司于2026年4月21日在巨潮资讯网上刊登的有关内容。

三、会议登记方法

1、登记方式:

(1)法人股东登记:法人股东应由法定代表人或者法定代表人委托的代理人出席会议;法定代表人出席会议的,凭本人身份证、法定代表人身份证明书、法人单位营业执照复印件(加盖公章)办理登记;委托代理人出席的,凭代理人的身份证、授权委托书、法人单位营业执照复印件(加盖公章)办理登记。

(2)自然人股东登记:自然人股东亲自出席会议的,应出示本人身份证或其他能够表明其身份的有效证件或证明、股票账户卡;委托代理人出席会议的,代理人还应出示本人有效身份证件、股东授权委托书、委托人身份证、委托人账户卡及持股凭证。

(3)异地股东凭以上有关证件可用电子邮件或快递信函方式办理登记,邮件或信函须于2026年5月12日前送达至公司,不接受电话方式登记。

2、登记时间:2026年5月12日上午9:00-11:30,下午13:30-17:00。

3、登记地点:厦门市湖里区护安路666号,厦门亿联网络技术股份有限公司1号楼10楼证券部。

电子邮箱:zhengquan@yealink.com

快递信函:厦门市湖里区护安路666号公司证券部,信函上请注明"股东会"字样;

邮政编码:361006

4、注意事项:出席会议的股东及股东代理人请携带相关证件原件到场。

四、参加网络投票的具体操作流程

在本次股东会上,股东可以通过深交所交易系统和互联网投票系统(网址:http://wltp.cninfo.com.cn)参加投票,网络投票的具体操作流程见附件1。

五、其他事项

1、本次会议会期半天,与会人员交通、食宿费用自理。

2、会务联系方式:朱晨阳,联系电话:0592-5702000-8655,邮箱:zhengquan@yealink.com。

3、联系地址:厦门市湖里高新技术园区护安路666号,厦门亿联网络技术股份有限公司1号楼10楼证券部。

六、备查文件

1、第五届董事会第十二次会议决议;

2、深圳证券交易所要求的其他文件。

特此公告。

厦门亿联网络技术股份有限公司董事会

二〇二六年四月二十一日

附件1:

参加网络投票的具体操作流程

一、网络投票的程序

本次股东会向股东提供网络形式的投票平台,股东可以通过深圳证券交易所交易系统或深圳证券交易所互联网投票系统(http://wltp.cninfo.com.cn)参加网络投票。网络投票的具体操作流程如下:

1.普通股的投票代码与投票简称:投票代码为"350628",投票简称为"亿联投票"。

2.议案设置及意见表决。

(1)本次股东会议案对应编码表。

提案编码	提案名称	备注:该列打勾的栏目可以投票	同意	反对	弃权
100.00	总议案:所有非累积投票提案	√			
	非累积投票提案				
1.00	2025年度董事会工作报告	√			
2.00	2025年年度报告全文及摘要	√			
3.00	2025年度利润分配预案	√			
4.00	关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案	√			
5.00	关于向银行申请综合授信额度的议案	√			
6.00	关于制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》的议案	√			
7.00	关于变更回购股份用途并注销暨减少注册资本的议案	√			
8.00	关于减少注册资本并修订《公司章程》的议案	√			
9.00	关于公司《2026年限制性股票激励计划(草案)》及其摘要的议案	√			
10.00	关于公司《2026年限制性股票激励计划实施考核管理办法》的议案	√			
11.00	关于提请股东会授权董事会办理2026年限制性股票激励计划相关事宜的议案	√			

(2)填报表决意见或选举票数。

本次股东会提案均为非累积投票提案,对于全部议案,填报表决意见:同意、反对、弃权。

(3)股东对总议案进行投票,视为对所有提案表达相同意见。

股东对总议案与具体议案重复投票时,以第一次有效投票为准。如股东先对具体议案投票表决,再对总议案投票表决,则以已投票表决的具体议案的表决意见为准,其他未表决的议案以总议案的表决意见为准;如先对总议案投票表决,再对具体议案投票表决,则以总议案的表决意见为准。

(4)对同一议案的投票以第一次有效投票为准。

二、通过深交所交易系统投票的程序

1.投票时间: 2026年5月15日的交易时间,即上午9:15-9:25,9:30-11:30和13:00-15:00。

2.股东可以登录证券公司交易客户端通过交易系统投票。

三、通过深交所互联网投票系统投票的程序

1.互联网投票系统开始投票的时间2026年5月15日,9:15-15:00。

2. 股东通过互联网投票系统进行网络投票,需按照《投资者网络服务身份认证业务指引》的规定办理身份认证,取得"深交所数字证书"或"深交所投资者服务密码"。具体的身份认证流程可登录互联网投票系统http://wltp.cninfo.com.cn规则指引栏目查阅。

3.股东根据获取的服务密码或数字证书,可登录 http://wltp.cninfo.com.cn在规定时间内通过深交所互联网投票系统进行投票。

附件2

授权委托书

兹全权委托　　先生(女士)代表本人(本公司)出席厦门亿联网络技术股份有限公司2025年年度股东会,并于本次股东会按照下列指示就下列议案投票,如没有做出指示,代理人有权按自己的意愿表决。我公司/本人对本次会议表决事项未作具体指示的,受托人可自行投票,其行使表决权的后果均由我公司(本人)承担。

提案编码	提案名称	备注:该列打勾的栏目可以投票	同意	反对	弃权
100.00	总议案:所有非累积投票提案	√			
	非累积投票提案				
1.00	2025年度董事会工作报告	√			
2.00	2025年年度报告全文及摘要	√			
3.00	2025年度利润分配预案	√			
4.00	关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案	√			
5.00	关于向银行申请综合授信额度的议案	√			
6.00	关于制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》的议案	√			
7.00	关于变更回购股份用途并注销暨减少注册资本的议案	√			
8.00	关于减少注册资本并修订《公司章程》的议案	√			
9.00	关于公司《2026年限制性股票激励计划(草案)》及其摘要的议案	√			
10.00	关于公司《2026年限制性股票激励计划实施考核管理办法》的议案	√			
11.00	关于提请股东会授权董事会办理2026年限制性股票激励计划相关事宜的议案	√			

1、投票说明:请在对议案投票选择栏打"√","赞成"、"反对"、"弃权"三个选择项下都不打"√"视为弃权,同时在两个选择项中打"√"按废票处理。

2、授权委托书下载或按以上格式自制均有效;单位委托须加盖单位公章。

委托人姓名或名称(签章):

委托人身份证或营业执照号码:

委托人持股数:

委托人股东账号:

受托人签名:

受托人身份证号码:

委托日期:2026年　月　日

委托有效期:自签署日至本次股东会结束

证券代码:300232 证券简称:洲明科技 公告编号:2026-014

深圳市洲明科技股份有限公司

2025 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。

天健会计师事务所(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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以1,086,100,451为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.20元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

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	洲明科技	股票代码	300232
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈一帆	唐晨曦	
办公地址	深圳市宝安区福海街道和平社区同富裕工业区蚝业路18号B栋3楼	深圳市宝安区福海街道和平社区同富裕工业区蚝业路18号B栋3楼	
传真	0755-29912092	0755-29912092	
电话	0755-29918999-8197	0755-29918999-8148	
电子信箱	zmzq@unilumin.com	zmzq@unilumin.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司以光显硬件为根基,以销售渠道品牌为核心枢纽,以UniAIoT软件平台与显控系统为关键抓手,以AI为创新引擎,通过持续的技术融合与迭代优化,全面赋能千行百业的多元化应用场景。

(一)LED显示与照明产品

公司智慧显示业务以LED直显产品为基础,为国内外客户提供高质量的专业显示、户内外商业显示、租赁显示、创意显示、会议一体机、模组等产品及大小场景行业解决方案。LED显示产品线齐全,涵盖多种显示领域和场景。Mini/Micro LED领域国际领先。

公司智能照明业务以多功能智慧杆、户外照明、户内高端照明及体育照明为基础,结合硬件+软件一体化的技术,以需求为导向,打造多样化智能照明解决方案。

1.1LED显示

1.1.1 LED显示产品体系

LED显示产品体系以专商显产品线、分销产品线、租赁产品线、创意产品线及解决方案产品线为基础,覆盖经销与直销全渠道市场及大中小间距,构建满足不同客户需求的产品矩阵,具体产品布局如下表所示:

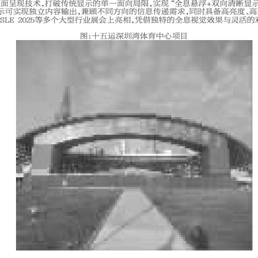
产品类别	核心产品	目标市场/应用场景
专商显	多技术平台全尺寸覆盖,主推Umini5系列(COB/MIP规格)、Uslim Ⅲ系列(MIP/SMD规格)、Uslim Ⅲ O系列、Usurface Ⅲ系列、UsurfacePL1系列、一体机UTV SC系列	国内外全场景固装需求,重点拓展海外户外固装市场,适配各类高端及通用固装显示场景
分销	多规格拓展,主推UminiP UM系列,补充UDA3户内整机、UmateLM O户外小间距系列、拓展规格;蓝普新增相关适配规格,完善LC COB、Lmini系列布局	国内外多元分销市场、各类商用场景,海外各类分销渠道市场,提升渠道覆盖广度
租赁	国内:UGN Ⅱ、UGM Ⅱ系列、国际:Upad Ⅳ系列、URM Ⅲ系列、UGN Ⅱ系列	国内外户外赛事、商业演出等租赁场景,强化拼接灵活性,适配全球不同活动场景需求
创意显示	全息Udesign SV系列、双面屏、地砖屏、球形屏、纹理屏等	文旅演艺、品牌快闪、网红打卡、高端展厅、城市景观、会展中心等创意展示场景

1.1.2 LED显示新产品

(1)Udesign SV全息隐形双面屏(全球首款MIP全息隐形屏)

Udesign SV全息隐形双面屏融合全息显示与双面呈现技术,打破传统显示的单一面向局限,实现"全息悬浮+双向清晰显示"的双面效果。该产品依托洲明自研全息光学模组与高清显示芯片,可呈现立体感极强的全息影像,双面显示可实现独立内容输出,兼顾不同方向的信息传递需求,同时具备高透光、高对比度、低功耗特性,适配户外传媒、商业综合体、展会场馆、交通枢纽等多元场景。该产品在ISE 2025、ISLE 2025等多个大型行业展会上亮相,凭借独特的全息视觉效果与灵活的双面显示功能,成为品牌展示与信息展示的新型载体,彰显公司在显示技术创新领域的领先优势。

图:十五运深圳湾体育中心项目



(2)双面显示屏

双面屏以极致轻薄设计打破传统单面显示限制,实现"不同间距、不同亮度、不同内容"的双面显示功能,既能满足近距离人群查看细节信息的需求,又能兼顾远距离信息传播,大幅提升信息传递效率。该产品采用共阴节能技术,相较传统LED显示屏节能34%,契合绿色可持续发展趋势,同时具备防震防脱落专利设计,通过严苛防护认证,适配交通枢纽、商业综合体、户外传媒等场景。目前该产品已应用于深圳宝安国际机场,为往来旅客精准传达多元信息,成为交通场景信息传播的优选产品。

图:深圳宝安国际机场

(3)U-Natural纹理屏

U-Natural纹理屏是创新型"显示+装饰"一体化产品,实现熄屏即艺术、亮屏即显示的双重价值。该产品采用纳米光学技术与自研COB/MIP封装工艺,表面可定制木纹、大理石纹、水泥纹等10+纹理方案,熄屏时与建筑装饰无缝融合,亮屏时呈现高清细腻画面,兼具高亮度、低光损、低反光特性,模组厚度仅10mm,适配家居、酒店、零售门店、高端办公等创意空间。该产品于2025年"越来越好"国际设计大赛颁奖典礼上,荣获最高荣誉之一"概念至尊奖",成为此次活动唯一获奖的LED显示屏企业,树立跨界装饰领域的标杆,为装饰市场创造了全新品类与想象空间,让显示屏成为家装、公装、商装的基础建材。

图:纹理屏及"概念至尊奖"

1.2LED照明

公司LED照明业务具体分类如下:

细分系列	核心产品	目标市场/应用场景
多功能智慧杆	多功能智慧杆	智慧交通、智慧市政、园区、社区、景区等城市智能化场景
户内照明	家用照明、酒店高端照明、公共场所室内照明等等	办公室、商场、展厅、写字楼等户内场景
户外照明系列	路灯、隧道灯、投光灯等等	城市主干道、次干道、立交桥、小区道路、乡村道路等
户外景观照明	庭院灯、景观灯、护栏灯等等	城市景观带、公园、景区、商业综合体外立面等
体育照明	北斗星系列、幸运星系列、启明星系列	大型体育场、综合体育馆、室内外球场等

在照明产品体系中,智慧灯杆作为照明领域万物互联的核心载体,实现照明功能与物联网技术的深度融合,依托5G基站、AI人工智能等前沿技术,为智慧灯杆集成感知、传输模块,联动鸿蒙系统与自主研发的光环境管理平台,构建起"灯杆+物联网+云平台"的全链路互联体系,打破设备孤岛效应,实现多终端无缝联动与数据互通共享。

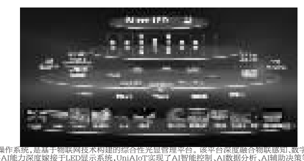
智慧灯杆可集成智慧照明、5G微基站、安防监控、环境监测等功能,实现设备集约化管控,适配城市各类智慧应用场景。目前,公司智慧灯杆已在多地落地,2025年新增项目案例深圳南山综合保税区智慧灯杆项目,打造"无人机+智慧杆+数智平台"生态示范场景,集成LED照明、无人机停机坪、无线通信等功能,助力低空经济发展与城市精细化管理。未来,公司将持续深化技术创新,拓展智慧灯杆万物互联应用边界,助力照明领域数字化、智能化升级。

受益于智慧城市和数字中国建设,智慧灯杆市场预计2025年突破300亿元,智慧商业显示市场规模超千亿。

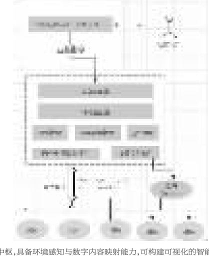
图:深圳南山综合保税区智慧灯杆项目

(二)智能光显解决方案

在产业格局与市场需求持续演进的背景下,未来的商业博弈正从单品维度转向涵盖硬件、整体方案与持续服务的立体化竞争。公司精准把握这一趋势,自研的"UniAIoT光显解决方案"综合性平台,依托在显示领域的核心技术积淀,打通从底层硬件到上层应用、从虚拟内容到实体场景的全链路,构建起覆盖研发制造到运营支持的全周期开放体系,成为业内首个系统性回应客户多元化诉求的先行者。



UniAIoT平台作为光显行业首创的大屏操作系统,是基于物联网技术构建的综合性光显管理平台。该平台深度融合物联感知、数字孪生等前沿技术,构建起虚实映射的数字化光显场景,为AI应用提供坚实的屏显底座。通过将AI能力深度嫁接于LED显示系统,UniAIoT实现了AI智能控制、AI数据分析、AI辅助决策等多维应用,推动传统显示向"感知-决策-交互"一体化的智能光显新范式跃迁。



2.1核心突破:自主可控的智能光显平台

公司独有的光显平台UniAIoT是以物联为底座的光显中枢,具备环境感知与数字内容映射能力,可构建可视化的智能显示场景,使用户能够以更直观、高效的方式调度各类显示资源。该平台以"光显+AI"为核心战略,构建了覆盖"感知-传输-平台-应用"的全栈技术体系,旨在为智慧路灯、商业综合体、智慧交通、数字展馆、文娱影视、安全监控及信息发布等多元场景提供智能化、数字化的光显管理服务。尤为关键的是,该平台已完成与国产鸿蒙系统的深度适配,实现从芯片到整机的全链条自主可控,为信息技术应用创新领域提供可靠支撑。

平台整合了媒体播放、信号管理、设备运维、环境调控及三维可视化回显等多元能力,打破硬件边界、系统壁垒与场景限制,实现无缝协同。其可视化编辑界面与快捷交互设计大幅降低了操作门槛,以"统一入口、单点触发、即时生效"的极简逻辑,将复杂流程大幅简化。同时,平台对灯光、光、电元素的统筹管控确保了操作的便捷性,支持多源内容的灵活调度,显著增强了对于终端用户的整体价值与服务深度。平台系统采用分层架构设计,自下而上涵盖感知层、设备层、网络层、平台层、光显AI大脑及运营层六大层级,实现了从底层数据采集到上层智能决策的端到端闭环。通过整合多模态大模型引擎与场景化AI Agent,平台具备全场景一键播控、状态智能感知、自动化执行、视觉数据接入及AI智能巡检诊断等核心能力,可显著提升光显用户的运营效率与管理智能化水平。

2.2平台说明

2.2.1场景化AI Agent集群

平台部署五大专业AI Agent,形成智能服务矩阵,内含场景编排、数字运营、智能调度、智能运维、导览五类Agent,各Agent通过协作机制,实现复杂业务场景的自主化、智能化管理。

2.2.2光显业务服务中台

提供AI语音交互、预测性维护、智能决策、知识图谱、数字人交互等服务,以及数字孪生可视化、OpenAPI开放平台及光显数据治理等平台服务,形成"能力开放+生态共建"的平台化战略。

2.2.3全链路智能感知与执行

感知层集成环境传感器和智能侦测设备;设备层覆盖物端、边缘端及自研控制系统;网络层支持5G、WiFi、ZigBee等多协议融合,确保全域设备互联互通。

2.3前景展望

受益于智慧城市和数字中国建设,智慧灯杆市场预计2025年突破300亿元,智慧商业显示市场规模超千亿。UniAIoT通过"硬件+软件+服务"模式,可提升客单价与毛利率。随着AI技术持续迭代,多模态大模型与AI Agent的应用成熟度越来越高,使公司在技术层面形成差异化竞争优势,公司在AI领域的先发生态优势将转化为数据积累与算法优化的正向循环,进一步巩固行业领先地位。

2.4LED+AI光显应用场景标杆案例引领行业

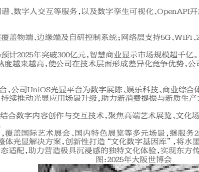
作为光显行业首个AI+IoT深度协同的行业级平台,公司UniOS光显平台为数字展陈、娱乐科技、商业综合体、体育赛事等多领域光显场景解决方案提供核心支撑,精准满足多样化场景需求,为用户带来沉浸式、智能交互的全新体验,持续推动光显应用场景升级,助力新消费提振与新质生产力培育。

2.4.1数字展陈解决方案

公司数字展陈解决方案以LED光显技术为核心,结合数字内容创作与交互技术,聚焦高端艺术展览、文化场馆、特色产业展示等场景,打破传统展陈模式,实现文化内容的数字化、沉浸式、互动化呈现,助力文化传播与艺术表达升级。

报告期内,数字展陈解决方案落地多项标杆项目,覆盖国际艺术展会、国内特色展览等多元场景,继服务2010上海世博会、2020迪拜世博会、2023卡塔尔世博会后,公司再度亮相2025年大阪世博会,提供"沉浸式、智能化、一站式"整体光显解决方案,创新性打造"文化数字基因库",将水墨、丝绸等东方美学元素转化为交互式数字资产,结合自适应环境光调节系统,实现LED光显交互终端与建筑空间的毫米级动态适配,助力营造极具沉浸感的独特文化体验,实现东方传统美学与现代科技的数字化融合呈现。

图:2025年大阪世博会



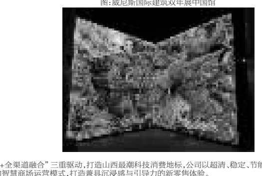
2025年5月,公司作为官方技术合作伙伴亮相威尼斯国际建筑双年展中国馆,为中国馆及军械库Corderie主题展厅提供全套LED显示屏与数字展陈光显解决方案,以行业领先的光显技术服务当代艺术美学,助力中国设计在世界舞台发声。

图:威尼斯国际建筑双年展中国馆

2.4.2 商业综合体解决方案

太原京东MALL以"首店经济+场景创新+全渠道融合"三重驱动,打造山西最潮科技消费地标,公司以超清、稳定、节能的LED显示产品及一体化解决方案,全面支撑其数字化场景搭建,助力京东构建可复制、可拓展、可持续的智慧商场运营模式,打造兼具沉浸感与引导力的新零售体验。

图:太原京东MALL中庭大屏



2025年7月,公司为湾区首座大悦城项目——深圳大悦城提供超700㎡LED屏+多套裸眼3D数字内容+自研控制平台的一体化光显解决方案,赋能商业场景智能化升级,助力打造城市消费新中心。

图:深圳大悦城裸眼3D项目

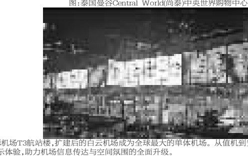
报告期内,波兰卡托维兹(Katowice)的Galeria Katowicka购物中心,153平米的洲明LED透明地标屏每日覆盖超过9万人,已成为当地品牌争抢的曝光主场。该项目由公司自主研发生产,拥有全部知识产权的全球首款 MIP 全息隐形屏 Udesign SV 搭建,彰显中国制造的技术实力。

公司为泰国曼谷Central World(尚泰)中央世界购物中心量身定制长188米,总面积达2,400平米——亚洲最大的户内透明巨幕,成为曼谷市民打卡必选的3D新景观,是日均40万客流的视觉焦点。

图:泰国曼谷Central World(尚泰)中央世界购物中心

2025年10月,洲明LED点亮广州白云国际机场T3航站楼,扩建后的白云机场成为全球最大的单体机场。从值机到安检,从行李岛到到达大厅,在高流量、高可靠性要求的公共空间中,洲明LED以稳定、清晰且富有科技感的显示体验,助力机场信息传达与空间氛围的全面升级。

图:广州白云国际机场T3航站楼



2.4.3 智慧会议解决方案

公司智慧会议解决方案,依托AI+IoT深度协同的UniOS光显平台,整合超高清LED显示、智能交互、AI辅助等核心技术,针对政企报告厅、企业会议室、高端商务洽谈等多元场景,提供集"显示+交互+智能管控"于一体的全流程解决方案,兼顾降本增效、绿色办公与便捷操作,助力会议效率与体验双重升级。

随着全球数字化办公的发展,公司的高集成"超级一线通"方案正式落地上海某全球500强企业。该项目搭载UMini W系列COB显示屏,创新实现发送卡、接收卡等五合一高度集成,打破传统会议设备繁琐的连接模式,仅需一根HDMI线或MPO光纤即可实现即插即用,支持300米无压缩传输,将信号故障点减少约80%,同时搭载勃朗峰AI画质提升技术,在保证高清显示效果的同时,兼顾降本增效与绿色办公需求,完美适配高端企业的会议场景需求,获得客户高度认可。

图:全球500强企业,洲明UMiniW(超级一线通)实拍图

2.4.4 娱乐科技解决方案

(1)沉浸式舞台&文旅解决方案

2025年央视蛇年春晚,洲明参与多个重点节目的数字内容制作、舞台舞美设计与核心技术支持,运用裸眼3D、LED+AI空间渲染视觉、空间计算、虚拟现实、UE特效等前沿技术,助力打造科技与艺术融合的春晚舞台。

2025年,凯蒂·佩里 (Katy Perry) 的 "Lifetimes" 世界巡回演唱会热度高涨,洲明旗下全资子公司雷迪奥为其舞台提供专业LED解决方案,以31块独立 LED 面板搭建主视觉大屏,搭配无限符号造型的延伸 T 台,为整场演出构建出极具艺术张力的沉浸式表演空间。

图:凯蒂·佩里 (Katy Perry)的"Lifetimes"世界巡回演唱会

2025年奥斯卡颁奖典礼,雷迪奥以Topaz与Graphite 2.6系列为核心,打造融合圆形主屏、弧形侧屏与吊装结构的沉浸式LED解决方案。自2018年起,奥斯卡连续八年选用雷迪奥LED作为主要显示设备,持续见证公司LED显示屏的卓越品质。

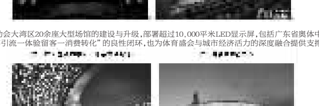
图:2025奥斯卡颁奖典礼

2025年10月,主题娱乐沉浸式旅游列车——"津旅时光号"正式启用运营。其中,7号蒙太奇幻境互动演艺车厢与9号沉浸式时空穿梭机车厢,采用洲明全套LED显示终端与解决方案,成功从复古绿皮列车化身为一座"会移动的文化长廊"。 这种可推广、可复制的全新文旅生态,不仅赢得首发旅客的热烈好评,也吸引了中央电视台、《人民日报》等权威媒体的聚焦报道。

图:主题娱乐沉浸式文旅专列——"津旅时光号"

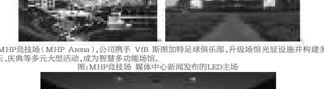
(2)LED电影屏解决方案

在高质量视效大片《哪吒2》的带动下,观众对优质电影播放技术的需求显著增加。凭借出色的画质表现,LED电影屏不仅成为观众的重要选择之一,更进一步释放了影片的画质极限。公司全系列LED电影屏均已实现商用,洲明科技UCINE系列LED电影屏作为国产自主创新的高端电影放映解决方案,能呈现传统投影难以比拟的视效,展现每一帧画面中的光影变幻的极致震撼。报告期内,无锡大世界影城联合公司与新广联,打造搭载 14 米 4K LED 电影屏及UCINE放映系统的LED影厅,观影后的观众反馈出其画面冲击力更强,特效层次感更丰富。报告期内,深圳首座ART HOUSE艺术影院亮相太子湾K11海滨文化艺术区,其LED影厅由公司提供技术支持,搭载 4K 超高清UCINE LED电影放映系统,以高对比、高刷新、高动态范围焕新传统视听体验。此举既填补当地高端放映市场空白,同时凭借洲明UCINE的技术优势拉开与传统影厅的体验差异,在满足消费者差异化、高品质观影需求的同时,拓宽了都市文化消费边界。



2.4.5体育解决方案:赋能体育应用场景

报告期内,公司深度参与第十五届全国运动会大湾区20余座大型场馆的建设与升级,部署超过10,000平米LED显示屏,包括广东省奥体中心(开幕式场馆)、深圳湾体育中心,营造全域沉浸式观赛体验,助力十五运构建"赛事引流—体验留客—消费转化"的良性闭环,也为体育盛会与城市经济活力的深度融合提供支撑。



在德国足球甲级联赛百年主场之一——MHP竞技场(MHP Arena),公司携手 VfB 斯图加特足球俱乐部,升级场馆光显设施并构建多场景 LED 应用集群,使其不仅作为德甲VfB斯图加特主场,更能高效承载音乐会、论坛、庆典等多元大型活动,成为智慧多功能场馆。

图:MHP竞技场 媒体中心新闻发布的LED主场

公司携手合作伙伴为保加利亚国家杯赛事的SamElyon体育馆与Samokov体育馆打造全套LED体育解决方案,以无缝衔接的沉浸式视效颠覆传统观赛体验,将两大场馆蜕变为充满活力的运动圣地。

图:SamElyon/Samokov体育馆

报告期内,NBA在澳门举行了两场季前赛,此次是NBA自2019年后重返中国市场的第一步,公司全资子公司雷迪奥LED显示屏被选中作为球场显示设备,该显示屏面积约500平方米,规模超过2000块LED面板和7000万+像素,标志着公司在亚太地区又一个里程碑式的成就。

(三)AI创新产品

公司紧跟前沿技术,前瞻布局人工智能时代的新机遇。将"LED+AI"确立为企业核心发展战略,精准匹配不同领域需求,全方位夯实企业核心竞争力。2025年11月,公司与北京智谱华章科技有限公司(股票代码:02513.HK)、元客视界(凌云光(股票代码:688400.SH)的全资子公司)投资设立控股子公司深圳市智显机器人科技有限公司,旨在通过"算法模型+硬件终端+感知交互"全链条协同,为AI智能终端提供从垂类模型训练到软硬件集成的全链条支持,更好地通过技术赋能推动LED智能显示在教育、会议、文旅等场景的"显示具身化"落地,助力LED行业智能化升级。

3.1 TO B产品

Zbrain是公司面向企业智能化需求自主研发的新一代AI智能办公平台。该项目以"从展厅到企业大脑"为演进主线,通过融合大语言模型、多模态交互及知识图谱等前沿技术,构建覆盖智能讲解、交互展示到企业级协作的全场景解决方案。Zbrain定位于成为组织内部每位员工的专属AI协作者,推动企业办公模式从流程自动化向决策智能化跃迁,标志着公司在人工智能商用化领域的重要战略布局。

Zbrain采用"云端大模型+本地交互模型"的混合部署架构,兼顾计算性能与数据安全,支持企业知识库私有化部署。产品规划遵循阶梯式演进路径:V1.0版本聚焦展厅场景,实现PPT、视频等内容的自动化解析与拟人化讲解;V2.0版本升级多模态交互能力,支持IOT设备控制、实时数据看板交互及第三方系统对接;V3.0版本将构建完整的企业智能办公生态,涵盖文档自动化生成、零代码应用搭建、智能知识管理及复杂流程与任务辅助等核心功能模块。

3.2 TO C产品—AI伴学台灯

面向家庭教育场景,公司融合成熟护眼硬件供应链、智谱大模型及专属教育数据,打造专为小学生定制的AI伴学台灯,精准破解家长看护难题、孩子学习痛点,构建"硬件+AI+教育"独特生态,区别于传统护眼灯与普通伴学设备,成为陪伴孩子成长的智能学习伙伴。AI伴学台灯以智慧机器人全模态agent架构为核心,实现软硬件深度融合,搭载多摄像头、阵列麦克风与自研算法护眼灯板,既具备精准捕捉学生学习场景的能力,又能精准捕捉孩子学习状态与需求,实现高效智能互动陪伴,有效解决同类产品"重硬件轻智能"或"重伴学轻护眼"的短板。

同时,AI伴学台灯聚焦小学生放学6小时学习全周期,以"正向鼓励、专注陪伴"为核心原则,覆盖作业前规划、作业中陪伴、作业后批改答疑的完整链路,同时延伸百科问答、阅读陪伴、口语练习等多元功能;搭建家校生三端生态闭环,家长可实时查看孩子学习轨迹、专注度、错题薄弱点等数据,实现"拇指教育"替代"食指教育",既解放家长精力,又能让家长清晰掌握孩子成长轨迹,兼顾实用性、安全性与教育性,形成鲜明的市场差异化竞争优势。

图:AI伴学台灯demo

3.3 自研垂类模型矩阵

公司打造自研垂类模型 + 行业联合模型 + 多模型智能调度三位一体的垂直模型体系,实现端侧轻量化、场景深度化、应用国产化部署。

报告期内,公司自研山隐大模型已完成"深度合成算法+生成式服务"双备案,同时,公司联合浙江大学、中山大学共建中华优秀传统文化大模型,强化垂类场景语义理解与内容生成能力。此外,公司联合智谱 AI共建行业垂类模型,赋能多模态交互;同步面向教育与家庭场景落地教育大模型,为 AI 伴学台灯、全息陪伴终端提供知识问答、情绪疏解、成长陪伴等创新体验。

通过垂直大模型与光显硬件深度融合,公司成功将显示终端从 "被动显示" 升级为主动交互、自主决策、持续进化的智能体,为高端化、智能化、方案化转型筑牢核心技术壁垒,持续领跑全球 LED+AI 产业新赛道。

3.4 AIGC数字内容资产

公司全面布局数字内容资产、文化 IP、3D 数字资产、AIGC 素材、数字人资产五大核心数字资产体系,依托光储数字资产平台完成超 15,000 项目有数字资产沉淀,并接入国家级数字交易平台实现确权、流通与商业化变现;并通过股权合作战略绑定东方瑰宝数字艺术科技(深圳)有限公司,由公司旗下前海洲明投资持有其35% 股权,将其作为文化数字资产核心载体。双方以股权为纽带,以技术为底座,以场景为出口,打通国宝级 IP 数字化、艺术衍生 AI 化、数字内容可复用化,将稀缺文化资源转化为可支撑裸眼 3D、数字展陈、文旅夜游、XR 虚拟拍摄的高价值 AI 数字资产。与公司山隐大模型、UniAIoT 平台、XR 虚拟拍摄、文旅光显解决方案深度耦合,既为智慧展陈、商业综合体、文旅夜游、裸眼 3D 等场景提供稀缺内容壁垒,又显著提升硬件附加值与毛利率,助力公司从卖屏向卖内容、卖 IP、卖场景服务升级,构建 "硬件 + AI 模型 + 数字资产 + 行业智能体解决方案"的闭环生态,抢占文化数字化与光显智能化融合的产业制高点。同时,公司与魔珐科技等AI数字人头部企业深度合作,联合开发AI数字人交互大屏、沉浸式数字内容场景等创新应用。在2025年央视蛇年春晚、2025年大阪世博会等标杆项目中,公司AI智能体、AI数字人等产品成功应用,也充分验证了LED+AI技术的成熟度与场景适配性。

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

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	10,219,522,163.36	10,568,547,388.34	-3.30%	10,308,985,070.37
归属于上市公司股东的净资产	4,598,595,353.52	4,772,154,778.11	-3.64%	4,729,412,954.52
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	8,093,468,586.18	7,773,643,616.16	4.11%	7,410,313,783.87
归属于上市公司股东的净利润	63,162,028.29	99,886,342.81	-36.77%	144,471,001.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	16,471,422.14	113,352,474.45	-85.47%	153,123,411.46
经营活动产生的现金流量净额	469,584,440.81	835,509,598.15	-43.80%	817,271,907.65
基本每股收益(元/股)	0.06	0.09	-33.33%	0.13
稀释每股收益(元/股)	0.06	0.09	-33.33%	0.13
加权平均净资产收益率	1.35%	2.11%	-0.76%	3.09%

(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	1,576,300,513.78	2,081,221,640.25	1,965,856,021.50	2,470,090,410.65
归属于上市公司股东的净利润	54,576,710.39	66,571,924.36	5,000,539.95	-62,987,146.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	74,155,020.72	67,863,954.34	-12,021,165.67	-113,526,387.25
经营活动产生的现金流量净额	-242,222,366.43	194,790,094.27	142,859,841.23	374,156,871.74

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	40,402	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	40,722	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	质押、标记或冻结情况:数量
林洺锋	境内自然人	24.73%	268,973,418.00	201,730,063.00	质押	106,500,000.00
新余德枢企业管理咨询有限公司	境内非国有法人	3.44%	37,452,442.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	2.79%	30,359,383.00	0.00	不适用	0.00
东吴证券(国际)金融控股有限公司-客户资金	境外法人	2.55%	27,762,180.00	0.00	不适用	0.00
#深圳申优资产管理有限公司-申优北极星1号私募证券投资基金	其他	1.31%	14,273,400.00	0.00	不适用	0.00
深圳市洲明公益基金会	境内非国有法人	0.83%	9,000,000.00	0.00	不适用	0.00
上海宁泉资产管理有限公司-宁泉致远39号私募证券投资基金	其他	0.78%	8,512,345.00	0.00	不适用	0.00
招商银行股份有限公司-南方中证1000交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.74%	7,995,875.00	0.00	不适用	0.00
#吴冰	境内自然人	0.62%	6,788,950.00	0.00	不适用	0.00
#李冀峰	境内自然人	0.51%	5,570,100.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	(1)新余德枢企业管理咨询有限公司为公司首发时的员工持股平台,蒋海艳女士持有新余德枢99.775%的股权,林洺锋先生与蒋海艳女士是夫妻关系,因此,新余德枢企业管理咨询有限公司属于林洺锋先生的一致行动人。(2)除此之外,未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于《上市公司股东变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					

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

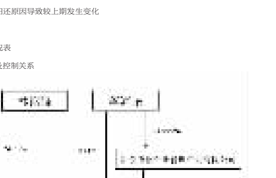
公司是否具有表决权差异安排

□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

一、财务层面:规模稳健增长,国内外业务协同发展

1.整体财务表现:报告期内,公司实现营业总收入80.93亿元,同比增长4.11%,其中核心业务智慧显示营业收入达76.35亿元,同比增长6.19%;归母净利润0.63亿元,同比下滑36.77%,主要系海外业务收入占比和毛利率下滑及计提相关减值所致。

经营活动现金流净额4.70亿元,同比下滑43.80%,主要系报告期内备货周期波动影响,采购付款增加所致;

资产运营效率显著提升,应收账款周转天数缩短至87天,同比减少11天,应收账款余额17.68亿元,同比下滑15.9%,回款质量持续改善;存货周转天数106天,同比缩短6天,存货余额16.6亿元,同比下滑8.16%,库存管控持续改善,资产结构进一步优化,经营管理效能初见成效。

重视研发投入,全年投入3.80亿元,占营业总收入4.7%,其中AI及解决方案相关研发投入0.73亿元,占研发总投入19.21%,为技术创新和业务升级提供坚实支撑。

2.国内外业务拆分:

国内业务:实现营收33.93亿元,同比增长14.62%,占总营收41.92%,成为营收增长的核心驱动力。公司聚焦新文旅、体育赛事、智慧城市、政企指挥等核心高价值场景,标杆项目持续落地,Micro/Mini高端产品和AI解决方案增加放量,有效带动国内业务营收稳步增长,彰显国内市场的强劲韧性。

海外业务:实现营收47.01亿元,同比小幅下滑1.59%,占总营收58.08%,仍为公司营收的主要支撑,业务覆盖全球160+国家和地区。报告期内,公司持续巩固欧美高端市场优势,同步提速中东、东南亚等新兴市场布局,高端租赁屏、Mini/Micro LED高端产品出口量稳步提升,海外本地化服务能力持续提升,有效对冲单一区域市场波动风险,为海外业务后续回升奠定基础。

3.营收结构优化:

高端化、方案化、智能化业务成为增长核心引擎,营收结构持续向高质量方向演进。其中,AI及光显解决方案业务(含AI内容)营收2.88亿元,同比增长20%;Mini/Micro LED业务营收12.54亿元,同比增长49.1%,两大核心高端业务占比持续提升,推动公司业务结构从单一硬件销售向"硬件+软件+内容+服务"协同发展模式转型,抗风险能力和盈利潜力进一步增强。

二、业务层面:聚焦核心板块,多点发力实现高质量增长

1. AI+光显解决方案板块:双轮驱动,打造增长新引擎

AI技术底座夯实,产品矩阵见效:公司紧抓LED+AI深度融合趋势,以硬件智能体为核心方向,推动显示屏从 "被动呈现" 向主动感知、智能交互、辅助决策升级。依托UniAIoT智能平台、勃朗峰AI画质引擎、垂直大模型等核心技术,构建完善的AI光显产品体系;联合智谱华章、凌云光旗下元客视界,深化多模态交互、空间计算、3D数字内容在光显场景的落地应用。

核心产品与技术成果显著:一是UniAIoT智能平台完成AI化升级,实现"AI+IoT+音视频"三统合一,支持300+协议、10000+设备即插即用,信创版通过国家安可测试,为合规场景提供支撑;二是勃朗峰AI画质引擎规模化落地,可实现2K片源补帧至4K@120Hz,结合AI PQ功能与自适应分辨率研发,显著提升显示效果与溢价;三是AI创新产品落地,包括4K/8K安全主动防护盒子(南宁地铁站、广州白云机场等场景落地)、会议AI语音识别管件(字准率98%+,支持智能纪要生成)、AI伴学台灯、全息陪伴助手等,实现"显示即终端,屏幕即智能体"的具身化落地,同时推出"AI智能导播系统",可自动合成赛事超帧广角全景视频,助力人工智能、无人工干预编辑专业直播内容,落地体育赛事场景。

2. Mini/Micro LED:高端化引领,量产交付突破

报告期内,公司以COB与MIP双技术路线并行推进Mini/Micro LED高端化,该板块实现营收12.54亿元,同比增长49.1%,占总营收15.49%,产品覆盖P0.3 - P1.8全间距段,完成行业最小间距P0.4实像素产品的批量交付,完成可量产P0.3MIP显示产品开发验证,完成行业最小尺寸AM驱动MIP1313产品,并应用与批量产品P3.9全息屏幕,实现高透过率92%,功耗降低30%的行业领先效果。

技术与工艺突破:COB&MIP技术良率持续提升,转移良率突破20PPM,大幅度提升转移良率;EBL+技术升级,增加芯片防护层应对LED芯片减小带来的漏电风险,产品更加可靠性,升级3A膜技术,大幅度提升对比度,在1200nit下,实现3000:1对比度;升级GES技术,电源效率最高可达94%,结合洲明共阴节能和动态节能组合,大幅度节能,节能效率提升10%。

场景渗透与规模提升:产品广泛应用于指挥中心、会议一体机、家庭影院、广电演播等高端场景,出货面积同比增长57.04%,成为公司高端化转型的核心支撑;

供应链优化:持续优化芯片、封装等核心器件供应链,提升自供比例,进一步巩固成本优势与技术壁垒。

3. 租赁产品/XR虚拟拍摄/电影屏/纹理屏板块:新产品赋能,场景增量显著

租赁产品(不含XR虚拟拍摄):高端租赁屏全球市占率领先,实现营收20.99亿元,服务全球顶级巡演、国际赛事等重大活动,凭借高可靠性、高画质、轻量化优势,持续扩大市场份额;

XR虚拟拍摄:全球市占率保持第一,深度绑定影视、广电生态,落地多个标杆影棚,适配影视拍摄、直播带货、虚拟演播等多场景;

LED电影屏:报告期内电影业务整体经营规模保持稳健增长,新签单1506万,同比增长83%。公司持续推进影院替代与商业影厅快速拓展,已落地多个影院改造项目,产品市场认可度稳步提升。

4. 创意显示项目:标杆引领,品牌影响力提升

报告期内,公司创意显示项目聚焦球形屏等特色产品,结合重大标杆案例打造,实现营收2.87亿元,同比增长227%,进一步提升公司品牌海内外影响力。

球形屏:核心创意产品,凭借独特360° 视觉呈现效果,广泛应用于科技馆、博物馆、商业综合体等场景,落地多个地标性项目;

标杆案例赋能:作为杭州亚运会球形屏核心供应商,为亚运会多个场馆提供球形屏、超高清大屏等解决方案,完美呈现赛事盛况,成为行业标杆,进一步巩固公司在体育赛事场景的竞争优势,带动创意显示业务持续增长。

三、行业格局与竞争优势

2025年LED显示行业集中度加速提升,强者恒强,CR5达到42.7%,较2024年提升3.8个百分点,中小厂商加速出清。公司作为LED显示行业龙头,凭借全栈技术自研、高端产品领先、全球化渠道、B端方案交付壁垒、AI深度融合五大核心优势,在行业升级中持续扩大领先地位。报告期内,公司进一步强化"光显硬件为基,AI为翼,场景为核"的发展路径,各核心业务板块协同发力,高端化、智能化、方案化转型成效显著,核心竞争力持续增强,为2026年及中长期高质量发展奠定坚实基础。