

证券代码：300650

证券简称：太龙股份

公告编号：2026-016

# 太龙电子股份有限公司 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。

华兴会计师事务所（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 241,402,672 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.2 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	太龙股份	股票代码	300650
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	太龙照明		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	庄伟阳	郭婕婷	
办公地址	福建省漳州台商投资区角美镇角江路吴宅园区	福建省漳州台商投资区角美镇角江路吴宅园区	
传真	0596-6783878	0596-6783878	
电话	0596-6783990	0596-6783990	
电子信箱	ir@teconon.net	ir@teconon.net	

### 2、报告期主要业务或产品简介

报告期内，公司主营业务收入以半导体分销业务为主，以商业照明业务为辅，同时公司积极向创新科技型企业转型。公司半导体分销业务运营主体主要为子公司博思达。博思达是国内知名的半导体分销商，其分销的产品主要为射频及通讯器件、数字及数模器件、模拟器件等，具体包括射频前端、通讯模组、SOC、DSP、地磁传感器、CMOS 图像传感器、音频放大器、电源管理芯片、存储器等，主要应用于手机、消费电子、物联网、汽车电子等领域。公司商业照明业务产品主要为照明器具，此外还涉及 LED 显示屏和光电标识产品。公司商业照明业务主要是向客户提供集照明设计、开发制造、

系统综合服务于一体的商业照明整体解决方案，从而营造商业场所光影环境，用以满足客户照亮空间、产品展示等基础性需求，以及氛围渲染、品牌提升等功能性需求。

### （一）半导体分销业务板块：

#### 1、报告期内从事的主要业务及产品

公司半导体分销业务运营主体主要为子公司博思达。博思达是国内知名的电子元器件分销商，其分销的产品主要为射频及通讯器件、数字及数模器件、模拟器件等，具体包括射频前端、通讯模组、SOC、DSP、地磁传感器、CMOS 图像传感器、音频放大器、电源管理芯片、存储器等，主要应用于手机、消费电子、安防、物联网、汽车电子等领域。

博思达基于对各类芯片性能和下游电子产品制造商需求的理解，在客户产品立项、研发、系统集成、量产等环节提供实验室和现场的技术支持，使公司代理的芯片及其他元器件能够嵌入在客户终端产品中，支持这些终端产品预定功能，帮助下游客户快速推出适应市场需求的电子产品。目前，博思达及其子公司拥有 Qorvo（威讯联合半导体）、Pixelworks（逐点半导体）、AKM（旭化成）、Sensortek（昇佳电子）、时创意、晶相光电、圣邦微、炬芯科技等境内外知名原厂的授权，面向小米集团、VIVO、OPPO、荣耀、闻泰科技、华勤技术、海康威视、比亚迪、TCL、大疆、视源股份、创维、安克创新、龙旗科技等知名企业销售半导体产品，是电子元器件产业链中联接上游原厂制造商和下游电子产品制造商的重要纽带。

#### 2、半导体分销业务板块的主要商业模式

（1）销售模式：公司基于对主营的各类半导体产品性能及下游终端电子产品制造厂商需求的深刻理解和把握，在助力下游客户加快产品开发周期并提供技术支持、账期支持与售后服务的同时，协助上游原厂开展市场开拓和产品推广，并向原厂提供产业链的市场信息动态。

公司销售流程具体如下：①公司销售人员和现场技术支持工程师（FAE）团队在与客户的沟通交流中，积极了解客户的产品技术需求；②公司 FAE 团队通过深入理解客户具体需求，向客户提供所代理的电子元器件产品的技术资料，为客户提供一系列的解决方案，并在客户的研究、开发、测试等环节提供相应的技术支持和服务，同时销售人员会与客户沟通产品价格、交期等商务条款；③基于公司提供的解决方案，客户相应设计或优化终端产品，FAE 团队会时刻跟踪客户的进展，及时提供技术支持。如有需要，公司可以要求原厂提供相应技术支持；④在客户终端产品达到量产阶段后，客户制定采购计划，公司向供应商下单，待向客户交付货物后完成销售工作，进入售后服务阶段，持续跟进产品品质及后续产品更新迭代等事项。

具体销售实施过程中，博思达以境外销售为主，少部分销售境内客户，全芯科微主要承担境内客户的产品销售。博思达销售产品主要向境外客户或客户指定的供应链公司交付，少部分由全芯科微自博思达进口，并向境内客户、客户指定的代工厂交付；同时，全芯科微作为境内经营主体，取得了部分国内芯片原厂的授权代理，产品自境内采购后向境内客户、客户指定的代工厂交付。

（2）采购模式：公司境外芯片原厂授权代理权主要集中于博思达，境内子公司全芯科微也取得了部分国内芯片原厂的授权代理。公司以授权分销为主，辅以独立分销业务来满足客户多样化需求。授权分销模式下，分销商获得原厂授权，产品直接来源于原厂，因此，在产品价格、产品品类、需求对接、供应稳定性以及速度等方面具备显著的竞争优势，可帮助客户有效提升供应链管理能力和有效管控采购周期和采购成本；独立分销指未取得原厂授权的情况下，主要通过向授权分销商或其他独立分销商采购电子元器件后销售。公司日常采购流程如下：①公司结合客户的项目进展、订单需求、公司库存等因素，形成采购计划；②公司与原厂等供应商沟通产品价格、交期及其他商务条款；③经过风控部门审批后，正式生成采购订单，下单给供应商；④采购的产品到货后，经检验并入库，境外采购产品存放于香港仓库，境内采购产品存放于内地仓库。

（3）盈利模式：在电子产业链中，电子产品制造商分销商扮演着举足轻重的中间角色，连接着上游的原厂和下游的电子产品制造商。其核心职责是向原厂采购物料，并将其提供给下游有需求的电子产品制造商。在这个过程中，分销商不仅提供技术支持、账期支持和售后服务，甚至参与产品设计等工作，还负责收集上游原厂的供应链信息，为行业提供动态洞察。电子元器件分销商在产业链中占据重要地位，尤其在服务长尾客户、提供多样化供应链支持等方面发挥着关键作用。原厂与代理商之间存在深度的相互依赖关系，这也正是电子元器件分销商在产业链中创造价值并实现盈利的基础。在开展半导体分销业务时，博思达主要通过提供具有竞争力的服务和技术支持，推动产品的销售。值得注意的是，这些服务和技术支持并不单独收费，而是通过产品的销售量的增长来实现盈利。

### 3、半导体分销的业绩驱动因素

报告期内，公司半导体分销业务实现营收 222,541.47 万元，同比增长 3.97%，经营整体保持稳健。全球半导体行业虽处于复苏上行阶段，但下游应用复苏节奏分化，消费电子领域恢复相对温和。公司坚持稳健经营、风险可控、提质增效的原则，依托供应链与技术服务优势巩固核心客户、拓展新客户，业务结构持续优化。受下游消费电子复苏节奏及市场竞争影响，公司营收增速与行业整体增速存在阶段性差异，经营质量与风险控制保持良好。

面对复杂多变的市场环境及激烈的行业竞争，公司依托自身业务优势，有效保障了业务的稳定运行。在业务开展过程中，公司充分发挥完善的销售网络与供应链体系优势，覆盖境内外的一体化“采、销、存”体系为业务推进提供了坚实支撑。同时，专业技术团队为客户提供从产品立项到售后维护的全流程技术支持，有力稳固了客户资源，保障了营收的稳定，实现了盈利水平的平稳增长。报告期内，公司继续开拓了部分新客户，带来增量业务机会，并为后续同类客户的规模化拓展提供了示范效应。受账期及合作初期阶段等因素影响，相关业绩尚未在报告期内经营数据中充分体现。

展望未来，随着行业持续复苏，公司将继续深入推进在汽车电子、AIoT 等领域的布局，同时不断完善成本管控体系，力争实现半导体分销业务营收与净利润的双线增长，以稳健的业绩输出，为公司下一年度业绩目标的完成提供坚实保障。

#### （二）商业照明业务板块：

##### 1、报告期内从事的主要业务及产品

公司商业照明业务的产品主要为照明器具，此外还涉及 LED 显示屏和光电标识产品。公司商业照明业务主要是向客户提供集照明设计、开发制造、系统综合服务于一体的商业照明整体解决方案，从而营造商业场所光影环境，用以满足客户照亮空间、产品展示等基础性需求，以及氛围渲染、品牌提升等功能性需求，客户包括安踏集团及其旗下 Amer Sports（亚玛芬体育）和 FILA（斐乐）等、特步集团、adidas（阿迪达斯）、Nike（耐克）、DESCENTE（迪桑特）、On（昂跑）、New Balance（新百伦）、利郎、Zegna（杰尼亚）、Bestseller（绫致时装）、顾家家居、Hermès（爱马仕）、Celine（思琳）等知名企业。自 2021 年以来，智能化发展以及 AR 技术的日渐普及，使得 LED 显示屏的应用场景进一步拓展。

##### 2、商业照明业务板块的主要商业模式

公司采用“总部专业化设计、照明器具定制化开发、品牌终端门对门服务”模式，通过照明设计、开发制造、系统综合服务体系的紧密结合，为客户提供集专业化、一体化与全流程于一体的商业照明整体解决方案。公司设计与销售模式、采购模式和生产模式如下：

###### （1）设计和销售模式

作为商业照明整体解决方案的提供商，公司建立了以照明设计为切入点、将个性化设计和配套产品销售相融合的直接销售模式，致力于为品牌客户提供满足个性化要求、契合品牌形象和提升消费体验的商业照明整体解决方案。公司设计和销售流程如下：

###### ① 初创设计

公司产品经理与品牌客户的空间设计中心进行对接，就客户品牌形象所要求的光影环境效果进行沟通，选择符合其品牌形象的照明产品，进行商业照明整体解决方案的初创设计暨“模板”设计，同时，公司产品部和技研部进行新品的设计和开发。

###### ② 终端设计及下单

初创设计后，公司产品经理与客户的工程部或企划部对接，根据客户终端门店的商业环境、营业面积、采光情况、人流密度和陈列方案等具体因素，进行终端门店的照明设计。终端门店的照明设计方案确认后，公司客服中心订单服务部与客户的采购部门对接，跟踪客户的开店进展，确认终端门店的订单需求，包括照明产品类型、数量、规格、交货日期、门店地点、运输方式及联系方式等。

###### ③ 订单完成及配送

订单确认并完成生产后，由客服中心开具出库单，公司物流服务部负责安排配送至客户终端门店或其指定仓库。产品送至订单指定地点后，针对照明器具等不需安装的产品，由客户进行签收确认后公司销售流程完成；针对部分 LED 显示屏和光电标识等需要安装的产品，公司负责或指导安装、调试，由客户进行验收确认后公司销售流程完成。公司根据签收单或验收单和既定的销售价格，与品牌客户总部，或品牌客户的代理商/经销商结算款项。

###### （2）采购模式

公司遵循“以销定产、以产定购”的原则，即基于实际销售订单和预期订单，综合考虑原材料成本、最优订购量、生产规划和现有库存状况来制定采购申请计划。采购部门在接收到计划部门的采购指示后，编制采购订单，并在确保质量和性价比的前提下，向供应商进行采购。同时，为了能迅速响应客户需求并在可控风险内保持高效运营，公司对单价较低的通用配件类原材料设定安全库存量。品管中心根据全面质量管理体系的要求负责原材料性能检验。

(3) 生产模式

产品部依据客户定制需求设计灯具及配件，技研部依据设计图制作样品，样品经产品经理和客户确认后定型并转为模具设计，经历开模、试模和首批样品验证后进入批量生产阶段。在预测订单与预备生产模式运作中，营销中心提前与品牌客户沟通开店计划和产品需求预测，计划中心结合当前库存状况制定预备生产计划，生产中心按照订单规定的交货期、产品规格和数量有序组织生产活动。公司不断强化商业照明整体解决方案能力，提供符合客户品牌形象特色的照明产品，逐步完善自身产品线与制造体系。除少数工序因产能限制或工艺特性委外加工之外，公司已建立起覆盖产品打样、模具开发、灯具制造、LED 模组生产至产品组装的全方位生产链条，构建了能够快速响应客户需求的柔性生产管理系统，确保了商业照明整体解决方案所需产品的稳定供应能力。

3、商业照明业务板块的业绩驱动因素

报告期内，公司商业照明业务实现营收 45,266.01 万元，同比增长 4.49%，经营整体保持稳健。2025 年国内商业照明行业呈现结构分化、温和复苏、智慧升级态势，传统照明竞争激烈，而高端商业照明、智能照明等细分领域需求韧性较强，线下零售复苏与品牌门店升级为业务发展提供了良好环境。

面对行业发展态势，公司依托自身核心优势，有效保障了商业照明业务的稳定增长。在业务开展过程中，公司聚焦高端品牌客户，定位契合行业升级方向，有效抵御传统照明领域的价格竞争压力；同时，核心服饰、零售、家居客户群体稳定、合作粘性强，门店拓展与形象改造带来持续收入支撑。此外，公司持续推进智慧照明与集成化方案服务落地，提升产品附加值与客户综合服务能力，加之精细化生产与供应链管控成效显著，坚持以销定产、柔性交付，优化成本与交付效率，共同推动业务实现稳健增长。

展望未来，随着消费升级持续深化、线下商业持续复苏，公司将继续深耕高端商业照明赛道，强化智慧照明方案、全流程服务、品牌客户深度运营三大优势，把握门店智能化升级机遇，推动商业照明业务持续稳健发展，为公司整体业绩增长提供有力支撑。

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	2,147,779,384.72	2,074,711,882.42	3.52%	2,071,276,609.25
归属于上市公司股东的净资产	1,261,699,964.77	1,246,000,643.55	1.26%	1,194,395,239.72
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	2,678,074,855.42	2,573,607,712.20	4.06%	2,644,590,150.77
归属于上市公司股东的净利润	39,924,432.96	51,162,221.07	-21.97%	42,834,849.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	35,143,328.35	40,302,433.18	-12.80%	38,098,731.05
经营活动产生的现金流量净额	23,921,554.49	385,652,465.67	-93.80%	613,971,249.04
基本每股收益（元/股）	0.18	0.23	-21.74%	0.21
稀释每股收益（元/股）	0.18	0.23	-21.74%	0.21
加权平均净资产收益率	3.18%	4.19%	-1.01%	3.71%

(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	571,187,750.58	735,521,358.71	751,284,175.18	620,081,570.95
归属于上市公司股东的净利润	6,427,556.30	11,855,986.32	20,075,561.89	1,565,328.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,790,913.73	10,748,137.47	17,669,603.92	934,673.23
经营活动产生的现金流量净额	-13,766,199.44	7,964,191.01	-241,424,770.53	271,148,333.45

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	18,119	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	19,372	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			
庄占龙	境内自然人	22.10%	48,238,860.00	36,179,145.00	质押	22,440,000.00			
黄国荣	境内自然人	7.19%	15,695,520.00	11,771,640.00	不适用	0.00			
苏芳	境内自然人	5.97%	13,022,880.00	0.00	质押	6,464,000.00			
向潜	境内自然人	2.79%	6,084,096.00	0.00	不适用	0.00			
中信证券资产管理（香港）有限公司－客户资金	境外法人	1.25%	2,727,508.00	0.00	不适用	0.00			
华泰证券股份有限公司	国有法人	0.58%	1,271,510.00	0.00	不适用	0.00			
杨艺	境内自然人	0.51%	1,105,530.00	0.00	不适用	0.00			
高盛国际－自有资金	境外法人	0.50%	1,093,710.00	0.00	不适用	0.00			
广发资产管理（香港）有限公司－绝对收益组合－04－R	境外法人	0.49%	1,065,300.00	0.00	不适用	0.00			
BARCLAYS BANK PLC	境外法人	0.45%	974,970.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、庄占龙是本公司的控股股东、实际控制人；2、上述其他股东与公司控股股东、实际控制人不存在关联关系，也不属于一致行动人；3、除此之外，公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。								

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

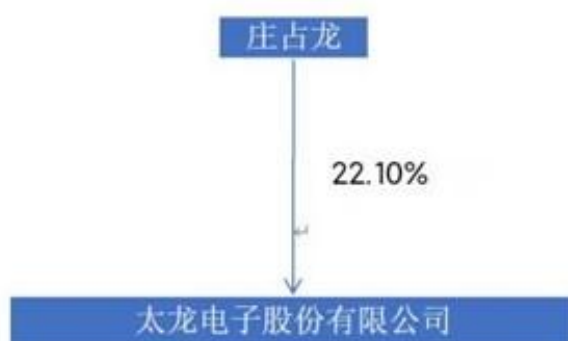
公司是否具有表决权差异安排

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

目前，公司已完成 2024 年度向特定对象发行 A 股股票的相关事宜。公司于 2024 年 3 月 22 日召开第四届董事会第十四次会议及第四届监事会第十二次会议，分别审议通过了《关于公司 2024 年度向特定对象发行股票方案的议案》《关于公司 2024 年度向特定对象发行股票预案的议案》等相关议案，相关议案也于 2024 年 5 月 10 日召开的 2023 年度股东大会审议通过。本次向特定对象发行股票的发行对象为公司实际控制人庄占龙，以现金的方式认购本次向特定对象发行的全部股票。本次向特定对象发行的定价基准日为公司第四届董事会第十四次会议决议公告日，首次董事会确定的股票发行价格为 7.90 元/股，不低于定价基准日前二十个交易日公司股票交易均价的 80%（定价基准日前二十个交易日股票交易均价=定价基准日前二十个交易日股票交易总额/定价基准日前二十个交易日股票交易总量）。公司本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 18,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额拟全部用于补充流动资金和偿还银行贷款。鉴于公司 2023 年年度权益分派及 2024 年半年度权益分派方案已实施完毕，根据本次发行股票的定价原则，本次发行股票的发行价格已由 7.90 元/股调整为 7.84 元/股，发行数量由不超过 22,784,810 股（含本数）调整为不超过 22,959,183 股（含本数），相关调整事项已经公司第四届董事会第十八次会议、第四届董事会第二十次会议审议通过。其他具体内容详见公司 2024 年 3 月 22 日、2024 年 5 月 10 日、2024 年 8 月 6 日和 2024 年 9 月 20 日披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告。本次向特定对象发行股票相关事项已经公司 2023 年年度股东大会的审议通过，在 2024 年 10 月 25 日收到深圳证券交易所出具的受理通知，并于 2025 年 2 月 28 号经深圳证券交易所上市审核中心审核通过；且中国证券监督管理委员会于 2025 年 4 月 14 日出具了《关于同意太龙电子股份有限公司向特定对象发行股票注册

的批复》（证监许可〔2025〕775号），同意公司向特定对象发行股票的注册申请，批复自同意注册之日起12个月内有效。鉴于公司2024年年度、2025年半年度权益分派方案已经实施完毕，根据公司2024年度向特定对象发行股票方案相关内容，经公司2026年2月9日召开的第五届董事会第九次会议审议通过，公司对本次向特定对象发行股票的发行价格、发行数量做了相应调整，具体内容详见《关于权益分派实施后调整向特定对象发行股票发行价格和发行数量的公告》（公告编号：2026-004）。2026年3月16日《太龙电子股份有限公司向特定对象发行A股股票上市公告书》已披露，公司本次2024年度向特定对象发行的股票已完成股份登记，并于2026年3月20日正式上市。