

卡莱特云科技股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

各位董事：

2025 年，公司管理层在董事会带领下，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》的要求，忠实勤勉地履行自身职责，坚决贯彻执行股东会、董事会的各项决议并完成了 2025 年度各项工作，我谨代表公司管理层就 2025 年度工作情况向董事会汇报如下：

一、2025 年度公司经营业绩情况

截至 2025 年期末，公司资产总额 256,334.19 万元，归属于上市公司股东的所有者权益为 208,450.12 万元；2025 年度，公司实现营业收入 57,698.82 万元，较上年同期下降 10.25%；实现归属于上市公司股东的净利润 1,954.80 万元，较上年同期下降 1.04%。

二、2025 年度主要工作回顾

2025 年，是行业周期承压、市场格局重构、技术迭代提速的关键之年，也是卡莱特坚守实业根基、夯实合规经营底盘、前瞻布局 AI 算力新赛道、统筹全域稳健运营的提质夯基之年。全年经营管理工作紧扣董事会战略部署，坚守合规底线、抓实主业经营、严控全域风险、精耕技术研发、优化组织效能，高效统筹国内国际双线市场、统筹产销协同闭环、统筹存量深耕与增量破局，顺利完成年度既定经营指标、内控管理任务与前置产业布局规划，企业整体运营韧性、核心产品竞争力、行业品牌公信力同步稳步提升。

现将 2025 年全域经营管理闭环工作全面复盘总结，并结合 LED 显控行业趋势、AI 算力产业红利、企业全链条资源禀赋，锚定高质量发展核心导向，部署 2026 年专项攻坚落地工作，全面汇报如下。

一、2025 年全域工作扎实复盘，稳中提质筑牢长效经营硬核底盘

（一）抓实经营大盘精细管控，主业营收稳健承压向好，全域运营提质降本

2025 年宏观市场需求分化加剧，户外工程场景节奏放缓、海外区域渠道小幅波动，行业同质化低价竞争持续白热化，但公司全年坚持不盲目扩规模、不跟风低价内卷、不投放低效业务资源的经营原则，聚焦高毛利核心赛道、聚焦优质

标杆客户、聚焦高适配刚需场景，精准优化全域业务结构。常态化推进全链路精益成本管控，打通供应链集采协同闭环、精简冗余低效流程、压降非刚性管理开支，全面收缩低附加值、高垫资、低回款风险业务板块。全年整体经营稳中有进，现金流健康度持续优化，应收账款合规精细化管控落地见效。

（二）锚定硬核科创核心路径，深耕显控主业迭代创新，前瞻布局 AI 技术势能

公司始终坚守科技自研立身核心定位，持续保持行业高位刚性研发投入，不缩减核心科创预算、不弱化技术攻坚团队力量。2025 年深度围绕超高清实时视频处理、AI 显控系统，完成全系列旗舰产品迭代升级，顺利落地多套超大场景一体化显控集成标杆解决方案，全面强化自研算法、核心配套软硬件协同壁垒，进一步拉大与中小同行企业的技术代差优势。前置布局 AI 算力新赛道，联动优质科研团队落地算力配套前置技术储备、适配国产化核心算力生态架构，稳步推进科创成果孵化。

（三）规范内控合规全域落地，筑牢合规经营安全防线

全年严格遵守上市公司规范治理、行业专项监管、企业全域经营多维合规要求，全面升级内部治理标准化体系、全域流程管控体系、全岗位权责溯源体系。常态化开展全员合规警示教育、管理层风控专项培训、一线业务岗位实操合规考核，实现事前前置预判、事中全程溯源、事后闭环复盘的全域风控管理模式。全年未发生重大经营合规风险、未出现安全生产责任隐患、未产生重大舆情及品牌负面事件，全面保障企业经营合法合规、治理规范有序、全域安全平稳运行。

（四）优化组织人才梯队架构，夯实团队协同战力，激活内部长效内生动力

公司聚焦研发硬核技术骨干、市场攻坚人才、生产管理能手、职能后勤保障四大核心人群，完善分层分类绩效激励、专项攻坚奖励、核心人才长效留存保障机制。针对性补齐新业务储备岗位、海外属地服务岗位、全域数字化运营岗位缺口，搭建年轻化、专业化、高执行力、懂产业、懂技术、懂市场的复合型人才储备梯队。

三、2026 年战略领航全域攻坚，双线并行拓新提质，全速冲刺高质量发展新能级

2026 年，整体工作核心总基调：坚守主业做强基本盘、AI 赋能提速新赛道、提效冲刺新目标。牢牢把握 LED 高端显控刚需扩容、国产算力基础设施规模化落地行情，全力构建“传统显控主业稳健提质+AI 算力新业增量破局”双引擎良

性发展新格局，全面落实提质、拓新、增收、降本、控险五大要素。

（一）聚力 AI 算力新赛道全速破局，培育第二增长曲线。

依托 2025 年前置布局的科创技术储备、优质科研团队合作资源、国产化算力生态适配基础，2026 年全面启动 AI 算力配套业务规模化落地攻坚。一是锚定国产化主流算力生态深度适配，聚焦算力集群智能调度、核心算力节点高效运维、算力超市全链路配套显控集成解决方案三大核心产品方向，快速形成标准化、可量产、可快速交付的全栈配套能力。二是坚持绑定头部生态、深耕标杆项目、稳步拓展客户的落地节奏。三是建立新业务专项攻坚小组，配齐技术研发、市场拓客、项目交付、全链售后专属人力梯队，优化新业务专项激励机制，全力推动 AI 算力配套业务从技术储备转向规模化营收增量，真正培育企业长效第二增长曲线。

（二）激活组织人才内生动能，优化梯队激励机制，全域凝聚攻坚合力

贴合双线业务同步扩张用人需求，2026 年精准优化组织架构、高效简化跨部门协同流程，破除内部协同壁垒、提升全员攻坚效能。针对性引进 AI 算力技术硬核骨干、海外高端渠道营销人才、全域数字化精益管理专项人才，补强新兴业务核心人力短板。全面优化分层分类、多劳多得、绩优优酬的绩效考核与专项攻坚激励体系，向一线攻坚岗位、硬核技术岗位、标杆拓客岗位倾斜资源、兑现奖励。常态化开展团队技能赋能培训、管理层战略素养提升实训，凝聚全员同心攻坚、全域同向发力的团队合力，为全年战略目标落地提供坚实组织人才保障。

四、总结

2026 年，本人将与管理层一起牵头全域统筹、压实管理层责任、紧盯核心经营目标，带头实干攻坚、带头严守合规、带头深耕创新。深耕主业提质效、攻坚新业拓增量、严守合规稳全域、精益实干创价值，合力圆满完成 2026 年各项经营管理战略任务，奋力推动公司迈上更高质量、更具韧性、更有活力的长效发展新台阶，为全体股东创造稳健回报、为行业贡献硬核力量、为企业长远发展筑牢坚实根基！

卡莱特云科技股份有限公司

总经理：周锦志

2026年4月29日