

广东能龙教育股份有限公司

关于公司未弥补亏损达实收股本总额三分之一的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 情况概述

截至2023年12月31日，公司经审计的合并财务报表未分配利润为-88,846,141.35元，公司实收股本为130,494,375元，公司未弥补亏损已超过实收股本总额的三分之一。根据《公司法》和《公司章程》等有关法律、法规和规范性文件的相关规定，公司第四届董事会第四次会议审议通过了《关于未弥补亏损超过实收股本总额三分之一的议案》，并提请公司2023年年度股东大会审议。

二、 业绩亏损原因

公司是从事幼教、中小学教育信息化建设与运营的专业服务机构，公司以教育主管部门、学校、老师、家长和学生为服务对象和目标用户群体，形成以翼校通平台为基础，“爱种子”平台、校园云平台为核心的产品体系，为教育主管部门、学校、老师、家长、学生提供多维度的教育及信息化整体解决方案，以满足教育主管部门的现代化管理需求、学校的信息化升级需求，减轻老师工作量、提升老师的教学质量、提高学生效率、助力教育管理高效透明，从而实现教育资源的优质和公平。

本年度公司营业收入2564.20万元，较上年下降-39.86%；净利润-1398.70万元，净利润下降-705.79%。本年度未弥补亏损已超过实收股本总额三分之一的主要原因是：

(1) 随着教育政策的更新、技术进步引入替代性产品，以及市场对家校互动产品的需求发生变化等原因，家校互动产品市场需求逐渐缩减，致使近年来业绩持续下滑。

(2) “爱种子”产品前期的销售是TOG模式，依赖政府预算。但在当下政府资金趋

紧的状况下，政府的资金扶持大幅度缩减，很多地市三年内不准再立新的信息化项目。

(3) “爱种子”产品新的运营模式需前期先投入设备方能产生收益，而收益周期较长，短期内无法迅速回笼资金，导致2023年度业绩大幅下降。

面对营业收入下降的情况，在确保公司日常经营、产品研发、课程制作等工作正常开展的基础上，公司积极主动缩减各项费用开支，不断优化人员配置，采取阶段性弹性工作制，使得管理费用有所下降。

本年度，公司积极实施“爱种子”产品的新运营模式，该模式的核心在于初期通过投放硬件设备来铺垫市场基础，进而实现长期的收益回报。这种模式虽然在短期内增加了销售费用，因为它需要大量的资金投入到硬件设备的采购和部署上，但长远来看，这是为了构建更加稳固的市场地位和收益渠道，为公司未来的可持续发展打下坚实基础。我们相信，通过这种创新的运营模式，“爱种子”产品将能够更好地满足市场需求，提升用户体验，并在竞争激烈的市场中占据有利位置。

三、 应对措施

公司通过以下措施，提升公司整体营业收入及利润率，扩大公司产品市场规模及占有率，从而提高公司盈利水平与盈利能力，提升抗风险能力。

1、在稳定和深化与现有客户的战略合作伙伴关系的基础上，加大开拓新客户、新渠道的力度。

2、建立数据战略，遵循「以用带通，以通促用」，通过数据运营提升产品的ARPU值，延申客户价值。

3、公司的“爱种子”平台具有先发优势，未来公司与基础运营商、渠道商积极推进“爱种子”平台业务，提高公司产品的市场占用率和用户粘性。

4、实施“精兵增效”策略，持续对业务流程进行梳理，不断优化人员配置，着力提升企业经营管控能力和执行效率，实现降低成本的目标。

四、 备查文件

《广东能龙教育股份有限公司第四届董事会第四次会议决议》。

特此公告。

广东能龙教育股份有限公司

董事会

2024年4月29日