

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

关于未弥补亏损达到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真实、准确和完整，公告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳市佳创视讯技术股份有限公司（以下简称“公司”）于2025年4月22日召开的第六届董事会第十次会议，审议通过《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》，该议案尚需提交公司股东大会审议。

现将具体情况公告如下：

一、情况概述

经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2024年12月31日，公司合并资产负债表未弥补亏损金额为-598,633,849.29元，公司实收股本43,085.7518万元，未弥补亏损金额超过实收股本总额的三分之一。

二、导致亏损的主要原因

报告期内，公司实现营业收入约14,915.44万元，同比增长14.16%；实现净利润-5,805.43万元，同比减亏12.86%，亏损的主要原因是：

1. 传统业务毛利率下降：公司主要营业收入来源仍为广电行业系统集成及服务，虽然收入同比增长幅度较大，但其中收入占比较大项目的毛利率较低，使得公司广电传统业务毛利率仍出现较大下滑，同时拖累公司营业收入整体毛利率。

2. 新兴业务收入下滑：“大空间内容运营”项目前期研制、开设店铺成本较高，且首店正式开业营业时间较迟，运营时间较短，推广营销尚未充分开展，收入贡献未充分显现。同时，调整了其它VR业务优先级，报告期内未获充分发展。此外，公司VR业务尤其是“大空间内容运营”等MR/AR类新业务目前获得了较高的市场关注与较多合作机会，除北京首店需投入营销外，预计未来还将陆续在深圳、西安、上海、成都等地开设分店或进行IP合作，需要投入大量内容、应用研制成本与体验店开设相关成本，因此未来一年内该类业务存在进一步亏损风险可能进一步拖累公司整体业绩。

3. 较高的研发投入占比：为保持技术领先和市场竞争能力，公司维持了较高的研发投入。

4. 资产减值损失：部分历史应收账款账龄长、金额大，回款风险增加，公司对应收账款、合同资产、存货、商誉等项资产计提的信用减值及资产减值金额较大，对净利润产生较大影响。

三、公司为弥补亏损拟采取的措施

目前，公司国内客户涵盖多家大型广电网络运营商，产品和技术覆盖的用户数量过亿，为公司可持续发展提供可靠保障。公司 2025 年将深化落实面向新内容、新服务的业务结构调整和战略布局，持续参与广电、电信 5G 音视频应用、智慧行业解决方案、虚拟现实业务解决方案相关项目，保持在行业内较高的知名度和领先的市场地位。同时，持续执行加强资金回笼和管控的策略，加强内部控制，努力提升经营管理水平，确保业务的稳健运行和可持续发展；推行精益管理和持续改进的文化，通过流程再造和效率提升，降低运营成本，提高市场响应速度和客户满意度，以使公司能更好地应对未来新兴产业发展需求，积极布局实施产业升级，保持可持续经营能力。具体措施包括：

1、市场布局调优：广电行业正处于政策红利释放与技术革命交汇的关键期，公司将以“市场布局+技术驱动+生态协同”为核心，抓住超高清、5G、国产化替代等增量市场以及原有市场新老平台和设备迭代升级机会，加大资金的投入以精准服务来化解转型的压力。加大资金投入经济效益较好的头部省网以及政策专项资金支持的领域，控制资金投入风险的同时保障合理收益，不仅有助于优化市场资源配置，还有助于在激烈的市场竞争中抓住机遇，推动企业的可持续发展。同时抓住广电局百亿政府资金的投入，积极拓展并布局广电局市场机会；

2、聚焦核心技术领域：聚焦广电核心技术领域（如核心网络以及云平台建设与升级、广电业务管理系统以及内容分发网络改造与替换等）以及超高清、5G、物联网、AI、虚拟现实等新兴技术领域，成为行业内相关技术领域的领导者。不仅是对自身技术能力的提升，也是对市场方向的精准把握。随着这些技术的不断成熟和应用的深入，公司将在广电行业乃至更广泛的技术服务领域实现更高的增长和影响力；

3、加强供应链生态系统建设：系统集成业务不仅仅是产品的搭建，而是一个生态系统的构建，公司将通过加强与上下游合作伙伴的紧密合作，在资源利用、创新能力和客户服务等方面实现深度协同，进而在竞争激烈的市场中占据有利地位；

4、技术创新与产品布局：近年来，新技术的不断涌现为广电行业带来了大量的创新机会，公司将在完善自有产品的同时，积极推动新技术在产品上的应用和发展。如：利用 AI 以及大模型增强内容智能分发、智能客服、内容生产、人机交互等功能，提升用户体验和服务效率。结合 5G 技术，开发高带宽、低延迟的视频流整体解决方案，打造更好的内容传输与播出交互；

5、关注风险与回报：通过增量资金投入，聚焦政策红利、技术卡位与市场调优三大方

向，同时严格管控投入方向确保资金的低风险；

风险管控：资金重点投入经济效益较好的头部省级网络运营商客户，拓展市场机会；重点投入公司主营核心业务方向，减少技术风险；积极布局有专项资金支持的市场机会，降低垫资风险。

投资回报：市场布局调优，提升头部客户市场占有率，完成多个省网的平台替换与布局；支持现有系统集成业务投入，提高与上下游的生态合作机会，提升议价空间以及项目机会；基于超高清、容器化、国产化等新技术需求，完善云原生智能运营平台、智能内容分发网络等核心软件产品的开发以及创新。

6、加强应收账款回收力度：公司正对客户信用及偿付能力建立评估体系，通过收集客户的财务报表、信用报告、行业口碑等信息，从财务状况、信用历史、经营能力等多维度评估客户信用与偿付能力，从而动态调整针对其应付账款的回款策略，缩短资金周转周期，加快应收账款回收；针对超期欠款，将采取不限于发送回款沟通函、服务中止预警函、提起诉讼等梯次措施积极应对；同时，在公司内部建立回款责任制，明确销售、财务等部门在回款过程中的职责，如销售负责联系客户催款，财务负责提供数据支持和监督，将回款任务落实到具体个人，与员工绩效考核、奖金、晋升等挂钩；

7、加强期间费用管理及控制：进一步评估企业内部组织架构，去除冗余部门和岗位；严格控制办公、差旅及招待费用；分析不同营销渠道的投入产出比，减少效果不佳、成本高昂的渠道投入，加大对转化率高、成本相对合理的渠道资源倾斜；审慎评估需要大量资金投入的新业务、新项目的盈利能力及开展必要性，并对中长期内还将持续对业绩造成不良影响的资产进行价值评估，为后续可能采取的不良资产处置措施进行准备；

8、优化资本结构：合理安排债务融资和权益融资的比例，根据企业的经营状况、市场利率水平等因素，选择成本较低的融资方式；合理安排存货水平，减少资金占用，降低因资金紧张而产生的额外融资需求，从而控制利息支出。同时结合再融资等手段优化公司资本结构、缓解债务压力，提高公司抗风险能力，缓解公司营运资金压力，为日常经营提供流动资金支持。

公司期望通过上述举措在短期内走出困境，扭亏为盈；在中长期结合战略布局与合作、前瞻性研发、资本化运作等手段，保证公司始终具备持续创新能力以及市场竞争力，具备可持续经营发展的能力，实现企业的产业升级战略目标。

特此公告。

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 23 日