

证券代码：839871

证券简称：大德传媒

主办券商：西南证券

大德传媒股份有限公司
董事会关于2025年度财务审计报告
非标准审计意见的专项说明

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。

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）接受委托，对大德传媒股份有限公司（以下简称“大德传媒”）2025年度财务报表进行了审计，并于2026年3月24日出具了带强调事项段的无保留意见的审计报告（报告编号：中兴华审字（2026）第00002591号）。公司董事会根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司发布的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的相关要求，就相关事项说明如下：

一、非标准审计意见涉及的主要内容

“我们提醒财务报表使用者关注，如财务报表附注二、2所述，大德公司本年度实现营业收入 438,854.56 元，较上年大幅下降。公司利润主要来源于交易性金融资产公允价值变动和对外借款利息收入。2025 年末公司累计亏损金额 28,684,884.91 元，已超过股本的三分之一。这些事项或情况，表明存在可能导致本公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。该事项不影响已发表的审计意见。”

二、大德传媒就上述事项，拟采取如下改进措施：

（一）管理层声明

本公司管理层在此郑重声明，已充分认识到当前公司面临的持续经营挑战，并已采取一系列措施以应对这些问题。我们承诺将继续努力改善公司的财务状况和经营成果，确保公司能够持续经营。

（二）应对措施

1、概况

（1）拓展客户群体

市场调研与客户开发：公司将成立专门的市场调研团队，对潜在客户进行深入调研，分析市场需求和竞争态势。计划在未来2年时间内，开发至少5家非关联方客户，逐步降低对单一关联方的依赖。

客户关系管理：加强客户关系管理，建立完善的客户服务体系，提高客户满意度和忠诚度。通过提供优质的服务和产品，争取更多客户的长期合作。

（2）优化业务结构

多元化业务布局：公司计划拓展新的业务领域，如销售预包装食品、新媒体行业等，以降低对单一业务的依赖。目前，公司已经确定了预包装食品板块的经营模式，并且在各大商场及社区门市进行选址工作，计划在2026年启动相关业务。新媒体方面也将组建更专业的运营团队，利用目前市场优势，大力开展此项业务。

产品与服务创新：考虑研发投入，优化现有产品和服务，提升市场竞争力。通过创新，满足不同客户的需求，拓展市场份额。

（3）加强财务管理

成本控制：对公司的成本结构进行全面梳理，优化流程，降低成本。同时加强内部管理，减少不必要的开支，提高资金使用效率。

财务规划：合理安排资金使用，确保公司财务状况的稳定。加强现金流管理，确保公司有足够的流动资金维持日常运营。

2、业务实施

（1）新媒体业务

①新媒体业务局势

市场规模与增长：随着经济的发展和数字化进程的加速，广告市场规模持续扩大，尤其是数字广告领域增长迅速。2023年全国广告业事业单位和规模以上企业的广告业务收入达到13120.7亿元，比上年增长17.5%。预计未来几年，广告市场仍将保持稳定增长。

技术创新与形式多样化：科技的进步推动了广告形式和技术手段的不断创新。互联网、移动通信、大数据、人工智能等技术的应用，使得广告能够实现精准定位和个性化营销，提升了广告的触达效果和用户参与度。例如，短视频、直播等新兴媒体形式的兴起，为广告行业带来了新的发展机遇。

消费者行为变化：消费者对个性化、互动性广告接受度提高，对品牌忠诚度和产品质量的要求也在增加。消费者行为从传统消费向数字化消费转变，更加注重个性化和体验。这促使广告主更加注重创新和效果，推动广告行业向精准营销、内容营销等方向发展。

就业与创业机会：广告行业的发展带动了相关产业链的繁荣，创造了大量的就业和创业机会。从广告代理公司到创意设计师、营销专家等，广告产业涉及多个领域的人才需求。

推动消费与市场流通：广告作为产品和服务的推销手段，能够激发消费者的购买欲望和消费需求，促进商品和服务的流通，加速经济资源的合理配置。

②公司资源及经营规划

a、公司资源

公司成立至今，已十年有余，公司是一家致力于提供多媒体广告策划、广告投放等一体化整合营销解决方案的综合服务企业。经过多年的发展，目前已获取多家电视台众多栏目的媒体资源经营权，并与中央电视台广告经营管理中心建立了长期稳定的合作关系，曾合作红牛维他命饮料有限公司、北京盛世大典酒业公司、北京百度网讯科技有限公司、九派（武汉）全媒体股份有限公司、北京财路通网络科技有限公司、山东玲珑轮胎股份有限公司、北京胞波同赢文化交流中心有限公司、博赢（天津）文化交流中心（有限合伙）、青岛海尔全

屋家居有限公司、北京晟泽传媒广告有限公司等百余家客户，在广告传媒行业有着坚实的基础和优质的渠道资源。

公司实际控制人陈德伟先生是大西南投资集团有限责任公司董事长，大西南集团有着雄厚的资金实力。陈德伟先生于2009年被中华全国青年联合会评为“全国希望工程20年杰出公益人物”、2010年荣获“山西希望工程20年特殊贡献奖”。据不完全统计，陈德伟历年公益捐赠已经过亿。

b、经营规划

趋势：广告行业越来越依赖技术驱动，如人工智能、虚拟现实、增强现实等新兴技术正在改变广告的表现形式。公司可以与技术公司合作，利用其成熟的技术平台，为企业提供更具创新性和吸引力的广告解决方案。

市场调研：定期进行市场调研，了解不同行业、不同规模企业的广告需求和预算，以便更好地定位目标客户群体。

优势利用：利用互联网广告投放精准定位目标客户，可以制作更具创意和吸引力的视频广告，通过生动的画面、故事和音效传递品牌信息，品牌通过提供有价值的内容吸引和留住消费者。同时提供跨平台整合营销服务，帮助广告主在多个渠道上协同作战，提升广告效果例如，餐饮店开业可以选择向方圆3-5公里的美食爱好者推送广告，化妆品广告可以精准推送给年轻女性等等。

利润来源：包括广告差价（利润可达六成以上）、平台返点（5% - 55%）、服务费用（800 - 1000元）以及广告制作费等。

成本效益：可以利用一些知名平台技术资源，包括端口开通（官方独立后台管理）、享受平台成本、业务培训、客源提供、广告设计、物料提供、增值业务对接等节约成本投入，背靠短视频等官方大平台，客户认可度高，签单快。

（2）食品行业市场推广业务

公司在市场推广业务中，具备以下优势：

①储备了大量高质量的渠道销售资源，如线下商超麦德龙、盒马、永辉、华联、菜鲜果美、果蔬好、物美、京东七鲜、华润蔬果等；高档餐饮北京宴、

艾维克、梧桐小院、望海楼等；食品加工企业如海天酱油等，线上京东、天猫、有赞等。

②人员方面多年来也积累了丰富的运营经验，如线上平台的页面展示与设计、客户拉新、老客户维护、付费推广的投入与产出、转化率的提升等，线下商超台面展示，促销活动、试吃活动、产品介绍等，后端品牌宣发、短视频拍摄与制作，库存管理，渠道维护。

③配送端的物流也已全面打通，零售业务与顺丰建立了长期稳定的合作关系，且拿到了低折扣的合作价格，安全及时地配送到每一位客户手中；江鸟物流、跃迅物流、启毓物流、货拉拉、自有车辆等保障了各商超的及时入仓与配货。

④公司在北京、廊坊、广州、上海等地设立了仓库，建立了库存管理系统。

因此，在整个运营体系中，我公司已经具备了成熟的运营经验和渠道保障，为今后新客户的市场推广业务奠定了扎实的基础。

我公司利用已有的渠道资源、物流资源、仓储资源及丰富的生鲜行业运营经验，优质蛋白的赛道市场前景广阔，2026年计划在此赛道实现2000万元的销售额。

（3）餐饮业务

①天莱香有机牛肉目前在市场上还缺少输出的方式，因此公司计划2026年在北京试点开设3-5家餐厅，专门针对北京上班族，此类消费群体很多都属于中高端的消费水平，北京这个大都市在赋予年轻人更多机会、更好平台的同时也消耗了他们更多的时间和精力，因此在外就餐的次数就会增多，而且都想吃到有质量的，健康的、放心的食物，那我们的产品也恰好符合这类人群的需求。

我们计划将餐厅主要开设在写字楼区域，以快餐形式迎合消费者的需求，加之牛肉属优质蛋白，更适合有减肥想法的年轻人，再搭配其他减脂类的餐食，丰富就餐种类，可以堂食，也可以外送，这样既可以多模式的为企业创收，又可以将产品更广的推向市场，填补上述人群因不做饭而无购买牛肉需求的市场空缺，同时也能让更多的消费者更直接体验到天莱香牛的美味和营养价值。

②公司经营餐厅的两大优势：货源有保障，能够享受更低的成本价，在此基础上，公司接下来就是储备有餐厅管理经验的专业人员、营养师、厨师、餐厅服务人员等，人员到位后加快步伐考察市场，选择更适合产品定位的地理位置，以及开立餐厅的后续工作。待市场成熟后再逐步扩充餐厅规模和数量。

（三）企业未来发展优势

（1）公司管理层有着强大的人脉资源，以及多年经商以来的客户资源及管理经验。

（2）公司将组建新媒体运营以及餐饮行业专业团队，不断完善和建立人才培养机制，通过制定有效的岗位继任者和后备人才甄选计划，合理地挖掘、培养后备人才队伍，建立公司的人才梯队，为公司可持续发展提供人力支持。

（3）综前所述，公司积累了零售业多渠道的仓储、物流资源，渠道运营经验，人员管理经验，将来会更好服务客户，为客户创造更大的价值。

（4）公司目前资金运转正常，公司管理层承诺将全力以赴，确保公司能够持续经营。我们将定期评估公司的经营状况和财务状况，及时调整经营策略，确保公司的发展目标得以实现。

（四）对外借款的应对措施

截至2025年年度报告披露日，2000万对外借款已于2025年12月31日前收回12,000,100元本金，2026年2月5日已还清全部借款，于2025年4月2日收回利息93,561.64元，借款方如期履行合同义务，符合合同条款和相关法律法规。公司会密切关注对方公司的信用状况，同时，经过与对方公司沟通，同意在市场条件不稳定或者公司需要资金运营其他项目时，及时收回借款本金。

（五）结论

综上所述，公司无论从客户资源，人脉资源，团队建设，后勤保障，销售经验、业务前景等方面都具有可持续经营发展的能力，不会出现公司解散及破产的情况。

通过上述措施，大德公司认为以持续经营为基础编制2025年度财务报表是合理的。

综上所述，董事会将采取有效措施改善和增强公司能力。

大德传媒股份有限公司

董事会

2026年3月24日