

证券代码：835316

证券简称：极众智能

主办券商：东北证券

## 西安极众智能科技股份有限公司

## 董事会关于 2025 年度财务审计报告非标准审计意见

## 专项说明的意见的公告

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。

政旦志远（深圳）会计师事务所（特殊普通合伙）受西安极众智能科技股份有限公司（以下简称“极众智能”或“公司”）委托，审计了极众智能 2025 年度的财务报表，并于 2026 年 4 月 15 日出具了无保留意见带与持续经营相关的重大不确定性段落的审计报告（报告编号：政旦志远核字第 260000264 号）。根据全国中小企业股份转让系统发布的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的规定，董事会就上述所涉及事项说明如下：

### 一、非标准审计意见涉及的主要内容

#### （一）与持续经营相关的重大不确定性

我们提醒财务报表使用者关注，如财务报表附注二所述，极众智能 2025 年度和 2024 年度发生净亏损-9,386,446.06 元和-12,222,937.59 元，且于 2025 年 12 月 31 日，极众智能流动负债高于资产总额 108,630,389.70 元，应付短期有息负债余额为 31,481,656.85 元。如财务报表附注二所述，这些事项或情况，表明存在可能导致对极众智能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、公司董事会就非标准审计意见的说明

1、公司董事会认为：政旦志远（深圳）会计师事务所（特殊普通合伙）依据相关情况，本着严格、谨慎的原则，对上述事项出具的带与持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见，董事会表示理解。

公司连续三年亏损的主要原因如下：

### （一）营业收入阶段性收缩的核心原因

1、传统核心业务面临市场结构性调整。全球消费电子行业进入周期性下行阶段，叠加部分传统行业客户受宏观环境影响调整经营策略，出现预算削减、采购计划收缩等情况，导致公司传统智能终端类产品的市场需求出现明显萎缩。同时，下游通信运营商及经销商此前形成的库存积压，进入了较长周期的库存消化阶段，采购节奏显著放缓，这一市场传导效应直接导致公司传统业务板块出货量未达预期，成为营业收入短期收缩的核心因素。

2、行业存量竞争加剧挤压市场空间。公司传统业务所属领域已进入存量博弈阶段，市场竞争日趋白热化，同行企业为争夺市场份额采取多元化竞争手段，导致行业整体价格体系承压。为维系长期合作的渠道伙伴及核心客户资源，公司在部分传统产品合作中适度调整盈利预期，进一步影响了传统业务的收入贡献度。

3、新业务处于培育期暂未形成规模贡献。为突破发展瓶颈，公司已主动启动业务结构调整，逐步布局新能源领域、无人机领域、汽车电子领域、智能家居操作系统、CDN 部署、军工、机器人等新兴业务领域。目前，上述新业务均呈现出良好的发展趋势，产品技术迭代顺利，已初步打开市场并获得客户认可，但受行业发展规律影响，新业务从布局落地到形成规模化收入需要一定周期，现阶段尚未能完全弥补传统业务收缩带来的收入缺口。

### （二）盈利水平短期承压的核心原因

1、传统业务毛利率受多重因素挤压。一方面，市场需求萎缩导致传统产品产销规模缩减，规模效应减弱，单位产品分摊的固定成本有所上升；另一方面，行业价格竞争加剧使得传统产品售价面临下行压力，叠加部分核心智能终端产品市场需求锐减，直接导致传统业务板块毛利率出现阶段性下滑。

2、战略转型投入带来阶段性成本压力。为顺利推进业务转型，公司在新兴业务领域持续加大资源投入：在研发端，针对新能源、无人机、汽车电子、军工电子等新领域的技术研发、产品迭代投入大量人力与资金；在市场端，为推动新产品推广及新业务落地，积极拓展市场渠道、组建专业销售团队，销售环节投入显著增加。这些转型所需的必要投入，在短期内推高了公司运营成本，对盈利水平形成一定影响。

3、非经营性收益的阶段性波动。近年来，公司未开展资产处置等相关业务，

同时受行业政策及市场环境的影响，各类政府补助、产业扶持等其他收益较往期有所减少，非经营性收益的下降也在一定程度上影响了整体净利润表现。

董事会为保证公司持续经营能力，根据公司目前实际经营情况，拟采取以下相应改善措施：

面对短期经营压力，公司管理层经过全面研判行业发展趋势及自身核心优势，于2025年正式确立《1+3+ND》战略发展规划，并同步启动全方位组织再造工作，全力推动公司从“忙碌的制造工厂”向“高效的科技制造企业”转型，这一战略布局既是破解当前盈利困局的核心举措，也是公司实现长远高质量发展的必然选择。

#### （一）《1+3+ND》战略的核心内涵与布局

公司战略定位清晰且坚定：以技术制造信息化平台为基座，以先进制造能力为核心，聚焦高价值电子领域，全力打造“软硬一体”的高效制造服务商。其核心架构具体如下：

“1”——一体化数字平台：作为战略落地的核心基座，公司正全力构建覆盖研发、生产、供应链、销售、财务管理全链路的一体化数字平台。通过打通各业务环节的数据壁垒，实现生产制造、客户服务、经营管理的全流程数字化管控，为决策效率提升、成本精准管控、服务能力优化提供技术支撑。

“3”——三大核心业务方向：聚焦通信终端及传输设备、新能源及储能、汽车电子与军工电子三大高价值、高成长性核心业务赛道。依托公司多年积累的电子制造核心能力，在巩固通信终端领域既有优势的基础上，重点发力新能源、汽车电子、军工电子等国家战略支持的新兴领域，打造公司未来发展的核心增长极。

“ND”——技术赋能下的多元化补充业务：以核心制造技术与数字平台为赋能基础，因地制宜布局无人机、智能家居操控系统、CDN部署等多元化业务。通过“主航道+新赛道”的业务矩阵，分散经营风险，挖掘更多市场机遇，形成多业务协同发展的良好格局。

#### （二）组织再造：战略落地的核心保障

为确保《1+3+ND》战略有效落地，公司同步推进深层次组织再造，打破传统管理壁垒，构建适配战略转型的组织架构与运营模式：

1、构建敏捷盈利的SBU经营单元：按照业务板块划分独立的战略业务单元

(SBU)，赋予各单元充分的经营自主权，明确经营责任、考核目标与激励机制。将经营压力层层传导、经营责任层层压实，推动各业务单元以市场为导向、以盈利为核心，提升决策效率与市场响应速度。

2、打造“铁三角”客户服务团队：树立“以客户价值为核心”的经营理念，整合销售、技术研发、生产交付三大核心资源，组建“铁三角”客户服务团队。针对核心客户及新兴领域重点客户，提供从需求对接、技术研发、产品定制到生产交付的全生命周期一体化服务，大幅提升客户粘性与服务价值。

3、锚定“质量、技术、成本”三大核心支柱：将质量、技术、成本作为贯穿公司生产经营与战略转型的核心主线。以严格的质量管控体系筑牢发展底线，以前瞻性的技术研发抢占行业竞争高地，以持续的成本优化提升经营效益，通过三者的协同发力，构建公司核心竞争力。

### （三）2026 年战略落地核心任务

2026 年是公司战略转型落地的关键之年，公司将聚焦《1+3+ND》战略推进，重点落实以下核心工作：

1、质量管控体系全面升级：建立从原材料采购、生产加工到成品交付的全流程、全维度质量管控机制，完善质量追溯体系，确保产品质量稳定可靠，以高质量产品赢得客户信任与市场认可。

2、核心技术研发持续深化：加大对三大核心业务方向及多元化补充业务的研发投入，重点突破关键核心技术，在通信、新能源、军工电子等领域实现“领先半步”的技术优势，形成差异化竞争壁垒。

3、成本优化工作纵深推进：持续深化智能制造改造，扩大智能化生产场景覆盖范围；进一步优化供应链布局，深化与核心供应商的战略合作；通过数字化管理手段实现精细化成本管控，持续提升经营效益。

### 公司未来发展前景

尽管当前处于转型关键期，面临阶段性经营压力，但公司具备清晰的战略规划、扎实的产业基础、强劲的转型动力，未来发展前景广阔，核心利好因素如下：

1、新兴业务增长潜力巨大。公司布局的新能源、储能、无人机、军工电子等新兴业务，均属于国家战略支持的高成长性行业，市场需求持续扩容。目前，相关新业务已取得阶段性成果，产品获得核心客户认可，随着市场推广的持续深

入，将逐步形成规模化收入，成为公司未来的核心收入与利润增长点。

2、核心竞争优势持续巩固。公司在电子制造领域深耕多年，积累了成熟的先进制造能力、完善的供应链体系及丰富的行业经验；同时，通过一体化数字平台建设与智能制造升级，生产效率与产品竞争力持续提升。在组织再造完成后，公司的市场响应能力、客户服务能力将进一步增强，核心竞争优势愈发稳固。

3、客户结构持续优化升级。公司正逐步降低对传统低毛利客户的依赖，重点拓展通信运营商、新能源头部企业、军工单位等高价值、高稳定性核心客户。目前，已与多个领域的头部客户建立合作关系，未来将持续深化战略合作，构建更加健康、多元的客户结构。

4、市场环境迎来利好机遇。随着 5G 网络的全面普及、智能家居市场的快速扩容、新能源产业的蓬勃发展，电子制造行业的市场空间持续扩大。公司的业务布局与市场发展趋势高度契合，能够充分把握行业发展红利，为战略转型成功提供良好的外部环境。

公司历经多年发展，已具备扎实的产业基础和强劲的发展潜力。当前的经营波动仅是战略转型过程中的阶段性现象，随着《1+3+ND》战略的深入推进与组织再造的全面完成，公司必将突破发展瓶颈，实现从“制造”到“智造”的跨越，成为高效的科技制造服务商。

西安极众智能科技股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 16 日