

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

未弥补亏损达到实收股本总额的三分之二的公告

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

截止 2025 年 12 月 31 日，西安极众智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）合并财务报表未分配利润累计为-34,567,308.77 元，公司实收股本 50,000,000.00 元，未分配利润达到实收股本总额的三分之二。

根据《公司法》和《公司章程》相关规定，公司未弥补亏损达到实收股本总额三分之一时，应召开股东会进行审议。公司第四届董事会第七次会议审议通过《未弥补亏损达到实收股本总额的三分之二》的议案，并提请 2025 年年度股东会审议。

二、业绩亏损原因及应对措施分析

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