

华扬联众数字技术股份有限公司

关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

华扬联众数字技术股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 4 月 22 日召开第六届董事会第二十六次会议，审议通过了《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的报告的议案》，现将有关事项公告如下：

一、情况概述

根据北京中名国成会计师事务所（特殊普通合伙）的审计报告，截至 2025 年 12 月 31 日，公司累计未分配利润为-40,229.22 万元，实收股本为 25,333.66 万元，公司未弥补亏损金额超过实收股本总额的三分之一，根据《中华人民共和国公司法》及《公司章程》等相关规定，该事项需提交股东会审议。

二、亏损的主要原因

公司 2025 年度业绩亏损，净利润为-66,664.24 万元，加上年初未分配利润 26,435.03 万元，导致公司 2025 年末未弥补亏损金额超过实收股本总额的三分之一。

公司 2025 年度亏损的主要原因：

（1）受行业竞争加剧及行业格局持续调整等因素影响，整体营收规模拓展进度有所放缓。自 2024 年起，公司围绕提升长期经营质量和可持续发展能力，持续推进业务结构优化与内部管理升级。2025 年仍处于业务转型与结构调整阶段，相关调整及必要投入对当期经营业绩产生一定影响，阶段性经营亏损仍然存在。2025 年内，公司同步推进降本增效措施，持续优化业务结构，并通过剥离盈利预期不足或协同效应有限的业务单元、并购及整合具有稳定盈利能力的资产等方式，改善经营质量，经营性亏损水平整体保持可控，较

上年同期变动幅度略有扩大。

(2) 根据公司业务开展情况、资产实际使用状况及与客户、供应商的合作进展，公司基于谨慎性原则，对部分存在减值迹象的资产进行减值测试，并计提相应减值准备，计提规模较上年同期有所增加。本次资产减值计提为审慎性、阶段性会计处理，有利于真实、准确反映公司资产状况和经营成果，进一步夯实资产质量，降低未来经营不确定性。

三、应对措施

针对公司未弥补亏损达实收股本三分之一的情况，公司董事会及管理层高度重视，公司拟采取以下措施：

2026 年是公司深化中长期战略落地、实现经营质量全面跃升的关键之年。公司将紧紧围绕既定发展战略，锚定“盈利修复、能力升级、稳健经营、价值提升”的年度核心经营目标，以务实高效的执行力度稳步推进各项经营工作落地，重点实施以下经营计划，确保战略举措闭环落地、见效，全力实现年度经营目标。

1、深耕核心主业，深化全案服务能力，拓展优质客户资源

公司将持续聚焦汽车、快消、文旅等核心高价值赛道，完善全链路全案营销服务体系，持续强化策略、创意、内容、公关等核心中台能力建设，通过中台能力的集中化、标准化复用，大幅降低前端业务的重复投入与运营成本，为客户提供定制化、高品质的全案营销解决方案。重点推动与汽车、能源、文旅、消费等领域重点国央企客户的对接与合作落地；持续深化与现有头部品牌客户的长期深度合作，深挖客户全链路营销需求，提升单客户价值贡献，稳步扩大优质客户市场份额，持续提升高毛利业务占比，从业务源头实现成本优化，筑牢公司高质量盈利基本盘。同时充分发挥公司奥运、亚运双赛事公关服务的经验优势，拓展城市品牌、大型赛事活动、政务宣传等公关服务业务，进一步丰富盈利来源。

2、加快 AI 技术商业化落地，迭代核心技术产品，打造差异化竞争优势

公司将持续推进营销全链路数智化建设，年内完成 HiGC 智能营销平台、MediaMuse 核心版本的迭代升级，推动人工智能技术在创意内容生产、用户洞察、媒介投放优化、效果复盘、客户服务、公关传播六大核心营销场景的规模化、深度化应用，实现 AI 工具对核心业务环节的全覆盖，通过 AI 技术替代重复性人工环节，大幅压缩内容生产、投放优化、数据复盘等环节的人工成本与时间成本，

实现全链路规模化技术降本。持续完善“行业大模型+垂直营销场景+全流程数据闭环”技术体系，打造行业标杆级 AI 营销全案案例，以技术创新实现降本增效，持续提升服务专业度与产品溢价能力，打造差异化核心竞争力，巩固公司在数字营销领域的技术领先优势。

3、加快新兴赛道布局落地，打造多元增长新动能

公司将紧抓行业新兴机遇，稳步推进多元化业务布局，年内实现各新兴赛道的规模化落地与标杆项目打造。数字文旅业务方面，加快与湘江集团全资子公司湖南湘江文旅的合作，逐步推进 3 亿元合作项目的实施，年内打造 1-2 个“科技+文化”融合的数字文旅标杆项目，形成可复制的标准化业务模式；短剧与内容营销方面，依托公司 MCN 资源与达人体系，年内完成品牌定制短剧、场景化内容营销项目落地，持续拓展短剧植入、定制化内容创作等创新业务；电商业务方面，全面退出低效新零售电商业务，聚焦轻资产的品牌电商代运营、直播带货业务，年内打造 2-3 个标杆电商服务案例，提升资产周转效率；出海营销方面，完善覆盖海外市场洞察、受众分析、本地化内容生产、全渠道投流优化的一站式出海营销全链条服务体系，协助头部企业客户出海，持续拓宽盈利边界，打造多元协同的增长曲线。

4、持续优化财务结构，提升经营稳健性与抗风险能力

公司将依托国有控股主体信用优势，持续优化融资结构，年内完成高息存量负债的全面置换，新增中长期银行授信，拓宽多元化低成本融资渠道。全力推进存量应收账款与历史债权清收，建立“清单化管理、责任化落实”的常态化清收机制，通过专项催收、法律诉讼等多种方式，加快历史债权回款，持续改善经营性现金流。持续推进低效资产与亏损业务处置，年内完成存量低效子公司、亏损业务主体的清理退出，优化资产结构，增厚归母净资产，持续提升资产周转效率与财务稳健性，为公司业务拓展与战略落地提供充足的资金支撑与安全保障。

5、持续完善合规治理体系，保障公司规范稳健运营

公司将严格遵循上市公司监管规则，持续优化“两会一层”规范运作架构，健全权责清晰、制衡有效、运转顺畅的治理机制，持续提升公司治理现代化水平。年内将完成覆盖经营全流程的合规管控体系升级，将合规审核全面嵌入客户准入、合同签订、项目执行、资金投放、回款管理等所有业务环节，建立常态化监管政

策跟踪、合规培训与风险排查机制，从源头防范新增经营风险。同时持续提升信息披露质量，严格遵守资本市场信息披露规则，保障信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，持续维护良好的资本市场形象，以规范经营保障公司稳健发展。

6、实施全面组织再造，激发团队经营活力与核心战斗力

公司将以系统性组织再造为核心抓手，推进组织架构集约化重塑，年内完成北京、上海等八大业务单元分散主体的整合落地，精简低效机构，打破内部业务壁垒，搭建总部创意、技术、媒介、客户服务四大赋能中台，实现全公司核心资源共享互通，全面提升组织运营效率与战略执行力。建立全口径精细化成本管控体系，优化业务立项评审机制，强化全流程现金流管理与经营督办，实现全链条降本增效。同时健全人才发展与薪酬激励体系，年内完成核心员工薪酬优化方案落地，精简冗余岗位，打造精兵强将队伍，将资源向核心业务与骨干人才倾斜，搭建全员职业发展通道，完善福利保障，充分激发团队创新活力与经营能动性，全面提升公司整体经营能力。

7、提升品牌价值，凝聚发展共识

公司将全方位推进品牌价值建设，年内完成重点存量客户的回访与合作修复，以专业的服务能力、稳定的交付品质、规范的经营管理，持续提升客户满意度与行业口碑。与投资者保持常态化、透明化的沟通，通过业绩说明会、投资者调研、机构交流等多种方式，向市场清晰传递公司发展战略与经营成果，持续维护良好的资本市场形象，全面重塑公司品牌价值，为公司长期发展营造良好的内外部环境。

特此公告。

华扬联众数字技术股份有限公司董事会

2026年4月23日