

## 深圳市联建光电股份有限公司

## 关于公司未弥补亏损达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信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市联建光电股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年4月22日召开第七届董事会第十六次会议，审议通过了《关于公司未弥补亏损达实收股本总额三分之一的议案》，现将具体情况公告如下：

### 一、情况概述

截至2025年12月31日，公司合并财务报表未分配利润为-4,151,305,638.26元，未弥补亏损金额为-4,151,305,638.26元，公司实收股本549,113,825元，公司未弥补亏损金额已超过实收股本总额三分之一。

### 二、未弥补亏损的原因

报告期内，公司通过优化资产结构、提升运营效率等管理措施，实现归属于上市公司净利润8,534,314.71元。但由于前期投资并购形成的资产价值下降导致商誉减值的影响尚未完全消除，因此目前仍存在未弥补的亏损。

### 三、拟采取的改进措施

#### （一）提高核心竞争力

为持续巩固并扩大公司在显示应用领域的竞争优势，2026年将围绕产品、团队、资源整合、营销渠道及品牌五大维度，系统构建产品/技术、渠道、品牌三重核心竞争力。

聚焦中高端市场，进一步完善户外、租赁、商显及小间距核心产品矩阵，夯实产品力基础。在团队建设上，组建或整合特定行业中拥有成熟解决方案的专业团队，对内开展场景分析、方案设计等专业能力培训，对外加强经销体系业务赋能培训，全面提升团队专业技术能力。同时，积极整合与公司需求相匹配的、拥有技术、渠道及客户资源的优势企业，并借助集团供应链生态体系优势优化采购模式，通过内外部资源的有效协同，实现能力互补与价值提升。

在营销渠道层面，持续优化经销与直销双渠道体系，构建经销商深度赋能机制，通过差别定价、专项业务赋能、跨行业资源导入等方式，切实加强经销商

的业务粘性与深度绑定。在品牌层面，持续完善线上推广宣传体系，依托自媒体、视频号、公众号等新媒体平台，打造系列化、专业化的品牌内容矩阵，强化品牌传播与曝光，拉升品牌影响力，为公司高质量可持续发展注入强劲动力。

## （二）提高人均效能

公司将持续深化提质增效举措，把提高人均效能作为企业发展的重要目标之一。围绕高价值订单与场景化解决方案持续提升订单附加值，通过强化过程管理、优化业务流程与加强能力建设，持续优化完善管理机制和激励机制，进一步激发组织活力与员工能动性，有效推动工作效率与质量的双重提升。同时，公司还将注重员工的培训和发展，通过提供丰富的培训资源和晋升机会，激发员工的工作积极性和创造力。

在未来的发展中，公司将继续坚持这一目标，通过不断优化管理机制和激励机制，确保人均效能实现稳步提升。公司相信，随着人均效能的不断提高，公司的经营效益将得到进一步提升，为全体股东创造更多的价值。

## （三）提高内部运营效率

为全面提升组织运营效率与管理精细化水平，公司将围绕流程优化与精益管理两大方向持续发力：健全目标分解、过程管控、闭环考核全体系，深化数字化工具落地应用，适度导入AI智能体协助工作，精简冗余流程、降低各种内耗，提升全流程运营效率。同时，以精益生产为起点，逐步推进公司经营全价值链精益改造，依托数据驱动实现公司运营各环节的持续改善与效能迭代，为高质量可持续发展夯实管理基础。

## （四）提高精细化管理水平

面对日趋激烈的市场竞争与日益复杂的运营环境，提升精细化管理水平已成为公司提质增效、锻造核心竞争力的必然选择。公司以智能制造升级为抓手，全面推进精益生产，致力于打造LED显示行业智能制造标杆工厂。重点建设覆盖自动化来料检验检测、自动化生产组装、智能仓储运输的全流程智能化生产体系，深度融合精益管理与柔性制造理念，通过智能化设备、数字化调度、精益化流程与柔性化布局，全面提升生产响应效率与产品交付能力。

同时，持续完善全流程品质管控，构建统一、规范、可溯源的品质标准体系，强化全流程质量管控。

## （五）提高执行力度

为确保公司战略目标与年度经营计划有效落地，各部门需根据年度方针目标确定的纲领性文件，组织内部讨论细化，形成部门关键绩效指标与重点工作任务，确保各项工作目标清晰、责任落实、执行到位，构建上下贯通、协同推进的目标管理体系。同时，建立以结果为导向的执行考核机制，压实各级责任、紧盯落地节点，定期组织复盘优化，确保各项经营举措高效落地、按期兑现。

在强化执行的同时，公司始终坚持严管低级错误、包容探索错误，科学区分失误性质，精准实施激励。通过正向激励激发担当创新精神，以负向激励严守底线规矩，做到宽严相济、奖惩分明，引导团队在守底线中敢作为、在善试错中求成长，着力打造一支勇于探索、勇于求变的高效执行团队。

为达成高质量、可持续发展目标，公司将坚守LED显示战略定位，聚焦核心产品创新、场景应用开发与大客户深度服务。通过强化场景牵引、应用落地与资源协同，加快从传统产品制造商向“产品+服务”一体化场景解决方案提供商的转型步伐，并借助技术创新、智能制造、产业链协同与精益管理等手段，实现公司高质量、可持续发展。

特此公告。

深圳市联建光电股份有限公司

董事会

2026年4月23日