

证券代码：873162

证券简称：倍格生态

主办券商：开源证券

倍格创业生态科技（西安）股份有限公司
关于公司未弥补亏损超过实收股本总额的公告

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，倍格创业生态科技（西安）股份有限公司（以下简称“公司”）经审计的合并报表未分配利润 -59,963,804.54 元，公司实收股本 11,000,000.00 元，公司未弥补亏损超过实收股本总额。公司于 2026 年 4 月 23 日召开的第三届董事会第十次会议审议通过了《关于公司未弥补亏损超过实收股本总额的议案》，并提请公司 2025 年年度股东会审议。

二、业绩亏损原因

公司所处行业属于前期投入大额装修成本，通过一定时间的市场培育实现客户数量、项目入住率提升后逐步实现盈利的商业模式。公司各项目装修完毕正式投入运营后，装修项目的支出开始摊销确认营业成本，而招商工作需要循序渐进，导致公司项目营业初期收入未得到完全的释放，但随着时间的推移，公司口碑、服务得到公众认可，客户数量逐步提升，公司利润将逐步得到确认。

2025 年度公司的净利润为负，但比上年有所增加，累计未弥补亏损超过实收股本总额。业绩亏损原因主要由于：

（1）部分项目撤场，相关未摊销装修成本计入成本，从而对利润造成较大压力。尽管现存项目出租率有所提升，带动营业收入较上年增加，但上述成本增加的影响未能被收入增长完全抵消。

(2) 受宏观经济下行影响，中小企业和初创公司等公司主力客群普遍缩减扩张计划，并积极降低办公成本，致使工位租赁单价下降。与此同时，客户对服务品质的要求不断提高，公司为满足需求而增加了相应投入，进一步推高了运营成本。收入端单价下降与成本端投入上升的双重因素，共同加剧了公司的亏损状况。

这些因素综合导致公司 2025 年亏损，累计未分配利润为-59,963,804.54 元，公司未弥补亏损超过实收股本总额。

三、拟采取措施

(1) 扩大招商渠道及方式。针对现有项目，持续扩大与中介渠道的沟通和宣贯项目利好信息，主要包括拜访五大行知名大客户代理、金牌经纪人，与内资公司重点客户代理高频率宣贯项目优势及佣金方案，对项目所在地的金融、TMT、医药类等高新科技企业客户的渠道挖掘。同时，线上通过大数据自媒体端口，包括微信朋友圈、公众号、抖音等平台发布招商及品牌宣传内容，全面覆盖提高项目知名度、品牌文化；线下开展品牌月度/季度招商会、节日庆典展览、全民营销合伙人计划等，采取一系列有效手段，提升客户转化率及项目出租率。

(2) 创新打造城市硅巷自营产品，匠心打造客户刚需产品，以优质的产品、细致的服务、符合消费力的定价保证项目客流，实现商业良性运营。建设运营服务标准化体系，回归到倍格硅巷业务的本质上，即运营服务。在空间运营、客户运营、内容运营、产品运营上建立标准化服务体系，将运营品质打造成为业务的核心竞争力，进而提升公司主要成本房租和装修的溢价能力。

(3) 提升运营成本管控能力。发挥总部职能化集中管控各项目的日常办公类、佣金类、日常耗能水电网清运类、工程类的统一汇总核算、分析，提高工作效率、集中化指导监督，从源头控制成本，实现节流。各项目日常办公采购由人力进行集采，便于集中管理汇总分析、批量化采购可降本增效形成对比、有方向指导项目量采监约和指导。

未来公司将逐步实现运营效率的提升和整体的规模经济效应，从而进一步降低众创空间项目的运营成本，同时，通过逐步提升整体规模，形成品牌效应，以提高对入驻企业的议价能力和众创空间项目的招商能力，从而实现入驻率与服务价格提升，即实现量价齐升的效果，提高公司的盈利能力。

四、对公司的影响

公司管理层对目前亏损的内在原因进行了深入分析，并采取了有关对策提高项目入住率，增加客户数量，培育商业业态，拓宽融资渠道。目前，公司商业模式、产品及服务未发生重大变化。公司未弥补亏损虽然已超过公司实收股本总额，但不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

五、备查文件

《倍格创业生态科技（西安）股份有限公司第三届董事会第十次会议决议》

倍格创业生态科技（西安）股份有限公司

董事会

2026年4月23日