

证券代码：300287

证券简称：飞利信

公告编号：2026-011

北京飞利信科技股份有限公司

关于公司未弥补亏损超过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的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京飞利信科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 4 月 23 日召开第六届董事会第十九次会议，审议通过了《关于公司未弥补亏损超过实收股本总额三分之一的议案》。本议案尚需公司 2025 年年度股东会审议。现将具体情况公告如下：

一、情况概述

经中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）出具的北京飞利信科技股份有限公司 2025 年度审计报告，公司 2025 年度归属于上市公司股东的净利润为 -15,656.19 万元。截至 2025 年 12 月 31 日，公司经审计合并资产负债表中未分配利润为-371,988.34 万元，未弥补亏损为 138,882.45 万元，实收股本 143,527.38 万元，未弥补亏损金额达到实收股本总额三分之一。

二、应对措施

2025 年，飞利信持续推进三大业务板块的深度融合与技术升级，重点从项目型导向向产品化、平台化转型，加大在人工智能、低空经济、具身智能、可信数据空间等前沿领域的研发投入。全年重在“引智”与“产品创新”，通过引入高端人才团队，集中资源攻克核心技术，推动产品标准化与市场化，为 2026 年聚焦能源与运营商市场、实现规模化营收奠定了坚实基础。

（一）公司 2026 年经营计划

创新成果转换，新营销新生态驱动 2026 新增长。2026 年是公司创新成果转换的关键之年，将继续以“AI+行业”为核心战略，聚焦音视频与控制、数据软件及服务、物联网与智能化三大业务板块，构建覆盖“感知传输分析决策”全链条的数字化能力体系，巩固主营业务市场竞争力，围绕“新营销、新生态、新增长”主线，全面推动商业模式创新、客户结构优化与精细化管理。

在商业模式创新方面，大力推进“互联网+电商”战略，推动精图地球、声闻盾等 To C 产品商业化尝试，探索差异化服务收费、混合变现等多元营收模式；同时建立分销商网络，积极拓展东南亚、非洲等海外市场，推动融媒体延伸产品等出海，形成“国内+海外+线上”立体化销售渠道。

在市场方向聚焦与客户结构调整上，公司原主力市场为政府机关、事业单位、国企，2026 年重点转向客户预算稳定的行业，减少地方财政依赖；围绕头部企业深度绑定，重点拓展运营商（移动、电信、联通）、能源行业、互联网头部企业及新设 AI 企业、金融方向，实现客户结构优化与高价值业务集中。同时，深耕智慧城市与数字政务领域，以“AI+行业”为核心战略，持续赋能智慧城市、数字政务、能源电力、乡村振兴等领域，积极响应中央城市工作会议精神，把握智慧城市建设长期机遇，将政府端能力转化为可持续的行业服务优势。

在新兴赛道持续深化上，2025 年布局的低空经济、可信数据空间与数联网、具身机器人等新赛道于 2026 年进入场景落地与规模化推进阶段。紧抓低空经济与具身智能两大“十五五”战略性新兴产业方向，将提前布局成果转化为规模化商业应用，重点拓展低空导航智算一体机、管线巡检等产品落地，推动可信数据空间垂直行业标准化解决方案复制推广。同时，依托数据软件及服务业务，积极承接数据供给、流通、利用等关键环节需求，强化在数据治理、数据流通、数据分析等领域的产品与解决方案能力，把握数据要素市场红利。

通过商业模式创新、市场聚焦、精细管控与新赛道深化的四维联动，公司正加速实现创新成果的价值转换，为 2026 年打造高质量、可持续的新增长曲线奠定坚实基础。

以人为本，驱动高质量发展。人才方面，公司以“人才强企”为核心，构建多层次人才赋能体系。一方面聚焦“引人引智”，通过引进高端技术人才与行业领军型专家，组建具备国际视野与实战能力的核心团队，同步强化全员技能培训与跨领域协作能力，全面提升团队专业素质；另一方面深化“生态协同”，大力发展中间渠道合作伙伴网络，整合产业链资源以拓展市场份额。在管理机制上，推行市场化选人用人机制，完善“按劳分配、多劳多得”的绩效激励体系，充分激发员工创新活力。通过精准识别并稳定骨干力量、优化低效人员配置，形成良性竞争循环，打造一支结构合理、战斗力强、持续进化的精英团队，为技术突破、业务扩张与战略落地提供坚实人才保障，全面支撑企业智能化转型与高质量发展目标。

构建全域营销体系，驱动市场裂变增长。公司以“全域营销、精准突破”为核心，系统推进营销体系升级。团队专业化方面，重点提升专职营销团队综合素质，通过培训优化销售流程以提高成交率，并拓展高附加值领域营销覆盖范围。理念革新层面，推行全员营销文化，鼓励非销售部门通过资源整合与行业洞察挖掘潜在商机，形成跨部门联动的市场开拓机制。渠道建设上，构建“渠道分销+新媒体直销”双轮驱动模式：一方面深化传统分销网络，与合作伙伴建立战略联盟，加速区域市场渗透；另一方面布局短视频、直播电商等新媒体矩阵，打造数字化直销闭环，精准触达终端用户。生态协同方面，强化企业级平台合作，通过跨行业资源互换、联合营销及大客户定制服务，扩大合同规模与品牌影响力。通过专业化团队、多元化渠道与生态化协作的立体布局，实现市场份额的持续攀升与商业价值的增长。

动态管理与风险防控，强化风险韧性支撑。在运营管控层面，实施项目动态管理，所有项目建立动态成本利润表，严控履约风险，提升回款率与毛利率水平，确保高质量增长。组织架构上推行“垂直管控+平台自治”双轨模式：营销中心实施垂直化管理，统一战略部署与资源调配；平台子公司强化自主经营能力，聚焦细分市场快速响应需求。深化行政、财务与内控体系的垂直管控，通过标准化流程与数字化工具实现跨层级透明监管。风险防控方面，建立“经营责任-风险控制”双向制衡机制，明确业务单元绩效考核与风险追责的双重导向，通过预算约束、合规审计与动态预警系统，实现业务扩张与风险敞口的精准平衡。通过人才赋能、精细管控与组织韧性升级，全面支撑企业智能化转型与高质量发展目标。

北京飞利信科技股份有限公司

董事会

2026年4月25日