

证券代码：873643

证券简称：富视康

主办券商：兴业证券

深圳市富视康智能股份有限公司

董事会关于 2025 年年度审计报告非标准意见的专项说明

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。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）接受深圳市富视康智能股份有限公司全体股东委托，审计公司 2025 年度财务报表并出具了无法表示意见的审计报告（XYZH/2026GZAA3B0283），董事会根据全国中小企业股份转让系统发布的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》规定，就上述无法表示意见的审计报告所涉及的事项出具专项说明，具体如下：

一、审计报告中无法表示意见事项的内容

如财务报表附注二所述，富视康 2023 年度、2024 年度、2025 年度归属于母公司股东净利润分别为-913.05 万元、-1,383.15 万元、-1,206.50 万元，已连续五年持续亏损。截至 2025 年 12 月 31 日，富视康公司归属于母公司股东净资产-2,260.53 万元，流动负债高于流动资产 2,474.04 万元，货币资金余额为 325.58 万元，资产负债率 236.77%。截至本报告日，富视康公司将于 2026 年度到期的外部借款余额为 2,520.00 万元，公司偿债能力较弱，存在较大的经营风险和财务风险。虽然富视康已在上述财务报表附注中披露了该等事项和情况，并说明了为改善财务及经营状况拟采取的措施，但由于相关措施缺乏实质性进展和可靠支持性证据，我们无法获取充分、适当的审计证据以评估这些应对措施的有效性，进而无法对富视康公司管理层运用持续经营假设编制财务报表是否适当得出结论。

二、公司董事会对该事项的说明

2023 年前，公司销售收入以 ODM 模式为主，公司经销客户最终的销售主要依托于亚马逊平台，自 2021 年上半年开始，亚马逊对平台卖家的合规性要求越

来越严格，2021-2023 年期间，公司原前几大经销客户受品牌封号影响，订单量直接锐减，有客户彻底转型不再销售摄像机产品，导致公司的 ODM 订单也直接锐减，营收自 2021 年以来连续下降，公司连续五年呈现亏损情况。

2023 年下半年开始，公司尝试进行销售模式转型，以 ODM + DTOC 相结合的模式开展销售业务，除继续服务原经销客户外，利用自有品牌，采用 DTOC 线上销售模式，公司通过境内、外的电商平台，设立品牌自营店的方式，向终端消费者直接销售产品，但境内、外各电商平台近几年的竞争愈加激烈，公司在 2023-2025 年期间，DTOC 销售模式无法突破一定的销量，依然是亏损状态。

另一个受较大影响的是公司的全资子公司重庆富视康智能科技有限公司与深圳捷辰科技有限公司、深圳启晋网络科技有限公司的合同纠纷一案，截止 2023.12.31 账面应收款金额合计 1868.57 万元，2024 年双方在法院的调解下达成和解协议，同意以我方收回 850 万元应收账款了结诉讼案件，未收回部分款项确认了坏账损失，减少了当期利润，进而未分配利润相应减少，导致所有者权益减少，净资产进一步减少。

三、公司拟采取的措施

针对审计报告所强调的事项，公司根据目前实际经营情况，为保证公司持续经营能力，拟采取以下措施和手段以改善经营状况：

1、产品端优化：分析现有产品的市场反馈，聚焦差异化产品，利用公司研发团队的研发能力，深耕用户、场景及痛点分析，提升产品竞争力，突破低功耗与多目产品空缺，丰富产品矩阵。

2、发挥云平台优势，开放 API 端口，继续寻求与其他硬件厂家的合作机会，从硬件服务商转向平台方案提供商，扩展业务生态链条。

3、供应链优化：通过 2025 年的产品优化、精简产品机型，2026 年继续聚焦核心产品，优化备货策略，集中采购以降低原材料成本。

4、人员缩减：公司的人员规模从 2025 年期初的 96 人，已减为期末的 60 人，未来将会利用 AI 等智能工具提升工作效率，继续精简人员。

5、团队能力提升与机制建设：加强 AI、IT 系统赋能，建立新人快速培养和内部专业分享等管理机制，深化矩阵式项目管理，建立项目分级激励体系，打造高效、有凝聚力的核心团队，提高工作效率。

公司董事会认为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）依据相关情况，本

着严格、谨慎的原则，对上述事项出具无法表示意见的审计报告，董事会表示理解。该报告客观严谨地反映了公司 2025 年度的财务情况及经营成果。董事会将组织相关人员积极采取有效措施，消除审计报告中所强调事项对公司的影响。

深圳市富视康智能股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 24 日