

证券代码：430170

证券简称：金易通

主办券商：长江承销保荐

## 金易通科技（北京）股份有限公司 关于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

#### （一）基本情况

根据鹏盛会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截止2025年12月31日，金易通科技（北京）股份有限公司（以下简称“公司”）经审计的财务报表累计未分配利润为-68,192,540.64元，净资产为2,566,721.50元。公司股本总额为67,062,002股。公司第五届董事会第六次会议和第五届监事会第六次会议分别审议通过了《关于未弥补亏损超过实收股本总额》的议案，并提请2025年年度股东会审议。

### 二、业绩亏损原因

公司业务在本期出现了亏损，其亏损原因主要来自于：

#### 1. 下游煤企利润大幅收缩，设备采购预算被明显压缩

2025年煤炭市场价格持续走低，煤炭行业效益骤降，煤企盈利恶化，在这种经营压力下，煤炭企业普遍收紧资本开支，进入“降本增效”模式，对选煤设备等固定资产投资的意愿和预算都大幅削减，对新建选煤厂和旧线改造的投资趋于谨慎，设备换新计划延迟，设备采购价格受到严重挤压。

#### 2. 行业竞争加剧，毛利率持续走低

在市场需求总量收缩的情况下，选煤设备行业内部竞争白热化。为了争夺有限的订单，选煤设备厂家不得不牺牲有限的利润空间或是降低设备质量来降

低成本。公司始终将设备质量作为立身之本，在缺乏品牌溢价和资金垫付能力的情况下，公司为了获取订单只能进一步牺牲利润。

### 3. 市场推广能力不佳，获客渠道较为单一

当前公司的市场推广表现疲软，根源在于获客路径固守在“单一线下扫街”与“存量关系维护”的传统惯性之中，长期耕耘民营企业市场，在大型国有煤炭企业未能构建起企采购决策链变化的立体化触达网络，缺少国企煤炭高层对话链接。对于已装机设备的存量优质客户，公司未能建立“主动售后巡检+定期回访交流+备件精准推送”的二次转化机制，导致因“质量过硬而无需维修”反而演变成了“因无维修而无互动、因无互动而无新订单”的渠道沉睡悖论。这种单一的获客结构，使得公司产品只在熟人圈层内循环，而无法将过硬的产品质量有效转化为市场端的品牌溢价与规模增量。

## 三、改善措施

展望 2026 年，随着煤炭行业供需情况改善，煤价有望回升，公司将抓住行业修复窗口，从以下四个维度主动调整：

### 1. 紧抓技改与智能化替代需求市场，提高营业收入

尽管煤炭产量难有爆发式增长，但随着煤企盈利好转，以“提质增效、减人增安”为目标的技改需求正在释放。公司将发挥在选煤厂改造中的系统化服务优势，增加营销投入，围绕精煤产率提升、能耗介耗降低等煤企核心痛点，推广智能化、节能型装备，以技术溢价摆脱价格战泥潭。

### 2. 市场推广向选矿行业延展，扩大目标客户群体

对煤炭市场周期性波动带来的获客困境，公司亟需打破单一行业的路径依赖，将选煤设备的技术积累战略性延伸至选矿领域。选煤与选矿在重选、浮选、磁选等核心分选工艺上具有高度相通性为公司向选矿领域进行市场推广提供了可能，公司在 2025 年已进行过多次选矿试验，初步取得了较好的分选效果，下一步将重点寻找适宜项目，争取尽快取得项目落地。

### 3. 在井下采选充与大宗煤矸石处理项目上，向“制造+服务”一体化模式转型

井下采选充一体化与大宗煤矸石综合利用是当前的行业热点，公司将全面向“井下采选充一体化系统服务商”与“地面矸石综合利用解决方案提供商”

转型，既能够利用公司在煤炭洗选领域积累的工艺与设备优势，又能将设备销售的一次性收入转化为长期稳定的运营服务费，使公司从受制于煤企采购预算的被动供应商，转变为参与煤企降本增效、绿色矿山建设的核心利益共同体。

#### 4. 强化管理与内部协同，向内部挖潜要效益

面对价格战，成本控制能力就是生存能力。公司将进一步降低制造成本，提高材料利用率；引入有价格优势的供应商，集中采购、协同库存降低原材料与外购配件成本；严控项目预算与应收账款规模，确保“有利润的收入，有现金的利润”。

#### 四、备查文件

《金易通科技（北京）股份有限公司第五届董事会第六次会议决议》；

《金易通科技（北京）股份有限公司第五届监事会第六次会议决议》。

金易通科技（北京）股份有限公司

董事会

2026年4月28日