

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

关于未弥补亏损达到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公告内容真实、准确和完整，公告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳市佳创视讯技术股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年4月23日召开的第六届董事会第十三次会议，审议通过《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》，该议案尚需提交公司股东会审议。

现将具体情况公告如下：

一、情况概述

经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2025年12月31日，公司合并资产负债表未弥补亏损金额为633,362,035.34元，公司实收股本43,085.7518万元，未弥补亏损金额超过实收股本总额的三分之一。

二、导致亏损的主要原因

报告期内，公司实现营业收入11,677.40万元，较上年同期下降21.71%；归属于上市公司股东的净利润亏损3,472.82万元，同比减亏40.18%；扣除非经常性损益后的净利润亏损4,610.13万元，同比减亏40.44%。亏损的主要原因是：

1、收入规模与成本结构存在阶段性不匹配：报告期内，公司正处于从传统系统集成业务向“软件产品+解决方案+内容运营”模式转型的关键期。尽管高毛利软件业务收入同比大幅增长，但系统集成及服务业务收入同比下降39.62%，导致整体收入规模有所收缩。与此同时，公司整体在研发、市场及管理等方面仍需维持必要的战略性投入，以支撑技术创新与市场布局，全年研发投入金额达1,904.13万元，占营业收入比例为16.31%。因此，当前阶段的总收入规模尚无法完全覆盖为实现业务升级和保持核心竞争力而发生的刚性与战略性成本费用，导致主营利润承压。

2、对相关资产计提了减值准备：受部分下游客户回款周期延长及项目验收进度等因素影响，基于《企业会计准则》及审慎原则，公司对账龄较长、回款风险有所增加的应收款项进行了更为审慎的评估，并计提了相应的信用减值损失。同时，对前期收购资产形成的商誉进行了评估，计提了资产减值准备。该等计提虽对公司当期利润造成一次性影响，但有助于公司资产质量更为夯实，降低未来经营风险。

3、回款金额不及预期：受广电及运营商客户内部审批、资金拨付流程放缓的影响，公司部分项目回款周期有所延长，当期回款金额低于期初计划，对当期利润产生负面影响。

4、战略新兴业务市场尚处培育期：为把握 VR/MR、超高清、人工智能等未来产业机遇，公司持续对相关核心技术、内容制作及线下运营进行持续投入。报告期内，VR 业务产品及服务收入同比增长 112.63%，但线下门店运营、内容研发及硬件适配等前期投入较大，该业务仍处于亏损状态。由于虚拟现实等相关行业新兴市场仍处于培育和拓展期，其产生的收入贡献在当期尚未能匹配前期投入规模，是导致阶段性亏损的重要因素之一。

5、市场竞争与行业转型期的客观压力：公司所服务的广电及政企行业正处于技术标准升级（如超高清、算力建设）与运营模式转型的深度变革期。行业整体投资节奏呈现结构化调整，部分项目决策周期延长、招标价格竞争激烈，对业务毛利率及收入确认节奏构成一定压力。公司需在维持市场份额与保证合理盈利水平之间进行动态平衡，短期内对公司整体盈利水平带来挑战。

三、公司为弥补亏损拟采取的措施

针对报告期内导致亏损的主要原因，公司将采取以下措施积极应对，持续改善经营质量，力争尽快实现扭亏为盈：

1、加速业务结构优化，提升高毛利业务占比

公司将继续坚持以音视频软件产品及解决方案为核心增长引擎，加大畅流CDN、超高清视频平台、软终端APP等核心产品的市场推广力度，力争在更多省级广电网络及电信运营商实现规模化部署，进一步提升高毛利软件业务的收入占比。同时，持续优化系统集成业务的项目结构，聚焦高附加值、回款条件较好的优质项目，逐步降低低毛利、长账期项目的承接比例，推动集成业务毛利率持续改善。通过业务结构的战略性调整，逐步解决收入规模与成本结构阶段性不匹配的问题，增强整体盈利能力。

2、加强应收账款管理，严控信用减值风险

公司将持续优化由主要领导牵头的应收账款专项清收机制，针对账龄较长、金额较大的重点款项制定“一笔一策”的回款方案，明确责任人与回款节点，加大催收力度。在新增业务方面，优化客户信用评估体系，优先服务回款能力强、信用记录良好的优质客户；在项目合同中争取更有利的付款条款，提高预付款比例，缩短结算周期，从源头降低新增应收账款的风险。同时，持续推进历史遗留项目的验收结算工作，加快存货与合同资产的周转速度，减少资产减值对利润的持续影响。

3、提升VR/MR业务运营效率，控制战略性投入节奏

在VR/MR业务方面，公司将在保持技术研发与内容创新优势的前提下，采取审慎稳健的投

入策略。一方面，优化现有线下门店的精细化运营管理，通过场景迭代、IP联动及精准营销提升单店用户复购率与运营效益，力争现有门店尽快实现盈亏平衡；另一方面，在新门店拓展上采取分阶段、渐进式策略，优先聚焦核心城市商圈，控制单点投入规模，降低前期投入对利润的压力。同时，加快仙剑奇侠传IP MR交互游戏等精品内容的商业化落地，积极拓展B端文旅合作与内容授权业务，丰富收入来源，推动VR/MR业务逐步从投入期向收获期过渡。

4、拓展多元市场，降低单一行业依赖

公司将积极把握电信运营商5G音视频应用、政企数字化转型及AI基础设施建设带来的市场机遇，将已在广电领域验证成熟的软件产品与解决方案横向复制至电信运营商及政企客户市场，一方面扩大在电信政企市场的软件产品销售收入；另一方面，积极拓展智能算力平台等新兴集成业务领域，把握政企智能化转型带来的增量市场。同时，加速海外OTT市场拓展，推动自研超高清视频平台产品在海外落地签约，逐步构建多元化的市场布局，降低对广电单一行业的依赖。

5、持续降本增效，优化费用结构

公司将继续推进减员增效与组织架构优化，合理控制人员规模与人工成本；加强预算管理与费用审批，严格控制各项期间费用的支出规模；优化研发资源配置，聚焦核心产品与关键技术，提升研发投入的产出效率。通过精细化管理与成本管控，逐步降低刚性费用对利润的压力，提升整体运营效率。

6、积极利用资本市场工具，优化资本结构

公司将密切关注资本市场政策动态，根据自身发展阶段与资金需求，适时研究运用再融资、并购重组等资本市场工具，拓宽融资渠道，优化资本结构。同时，围绕主营业务与新兴战略方向，公司将持续关注与自身具有业务协同效应的战略投资者，并审慎关注产业链上下游优质标的的合作与整合机会，借助外部资源在资金、产业及业务层面的综合助力，通过内生增长与外延发展相结合的方式完善业务布局、提升产业协同效应，为长远可持续发展奠定坚实基础。

通过上述措施的综合实施，公司将持续推动业务结构优化与转型升级，加强风险管控与成本管理，积极拓展多元市场，力争尽快改善盈利能力，实现可持续健康发展。

特此公告。

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

董事会

2026年4月24日