

链升科技股份有限公司

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、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

链升科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年3月19日召开第六届董事会第二十二次会议、第六届监事会第十六次会议，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》。现将具体情况公告如下：

一、情况概述

截至2023年12月31日，公司实收股本36,569.869万元；经华兴会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司2023年度经审计的合并财务报表未分配利润为-70,622.08万元，公司未弥补亏损金额-70,622.08万元，超过实收股本总额三分之一。根据《公司法》《公司章程》等相关规定，本事项尚需提交2023年年度股东大会审议。

二、亏损原因

1、公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》《会计监管风险提示第8号--商誉减值》等相关规定，按照谨慎性原则，于每年年度终了聘请专业评估机构对因并购深圳市道熙科技有限公司（以下简称“道熙科技”）形成的商誉进行减值测试，并依据减值测试结果于2018年-2020年累计计提商誉减值金额63,555.03万元。

2、控股子公司天津三五互联移动通讯有限公司（以下简称“天津通讯”）经营亏损，主要原因：一方面，产业园建成初期基础配套设施不完善，园区项目知名度和影响力有限等原因导致出租率和出租单价较低，租赁收入无法覆盖

折旧摊销和利息支出等成本费用；另一方面，本年天津通讯布局光伏新能源业务，投建光伏异质结电池片项目，相关费用增加。

三、应对措施

如前所述，公司产生亏损的主要原因之一系子公司道熙科技商誉持续计提减值所致。2023年，为进一步优化产业结构，公司出售子公司道熙科技55%的股权，道熙科技不再纳入公司合并报表范围内，该事项对公司业绩带来的不利影响已逐渐消除。同时，随着天津通讯产业园配套设施的完善，产业园出租率及出租收入显著提升，截止2023年12月31日，园区已入住企业达227家，出租率近80%。园区中代表入驻企业有：天津金域医学检验（603882）、天津大学医疗机器人研究院、水利部海河水利委员会引滦工程管理局、天津建筑大学建筑设计院、华域生物科技等。

此外，公司已采取或拟采取以下措施以进一步改善公司经营情况：

（一）报告期内：

公司围绕战略规划和年度经营计划，持续提升公司技术、质量和服务，紧密围绕市场需求拓展经营领域，进一步完善内部管理体制。同时，在全球可再生新能源发展趋势和国家“碳达峰”、“碳中和”目标指引下，我国光伏产业近年发展极其迅速，太阳能电池已是国家重点支持的高新技术产业。为发展新业务增长点，增强公司盈利能力，提高抗风险能力，公司积极响应国家十四五规划要求，以新能源产业为发展方向，以光伏电池行业作为切入点，投资具有较高转换效率、较高毛利率、市场前景良好的 HJT 光伏电池，开启公司高质量发展新征程。

（二）2024年经营计划

1、聚焦光伏主业，全力推动业务发展

（1）全面聚焦光伏业务，提升公司行业影响力

全面聚焦发展光伏业务核心业务，在光伏行业P型向N型技术升级迭代的新一轮竞争中，以高光电转化率、低成本、稳定品质的异质结电池片扩大市场占有率；持续引进高素质人才、投入研发力量优化生产工艺和技术研发，以技术

创新为驱动，通过创造和提供高品质的产品和解决方案提高公司核心竞争力；整合资源、着力打通上下游产业链，与合作伙伴建立紧密合作关系，提高公司行业影响力，争做行业引领者。

(2) 持续推进项目建设，提升效率精益生产

截至本报告期末，眉山8GW高效异质结基地投建产能3.8GW。2024年公司将加快眉山基地、江苏南通基地的建设和产能爬坡，提升生产效率、精益生产；进一步优化供应链管理，提高采购效率、降低采购成本、提高产品质量和服务水平，为客户提供领先行业的高价值产品。同时，将紧跟行业节奏，加速新技术电池产业化，将技术实力转化为市场份额。

(3) 积极开拓市场与销售，提供优质产品和服务

公司将加大市场开拓力度，整合各类资源、增强市场开拓和销售。增加在市场上的认知度和曝光率，通过维系老客户，增强客户对公司的信任和认同，稳步提高客户的黏性和忠诚度；开发新客户，巩固与发展与优质客户的合作关系，提高公司的市场占有率。通过行业协会、产品展览会、行业论坛等多样化的方式宣传公司的产品，进一步提高品牌影响力，打造业内品牌标杆。加强海内外销售团队建设，参加各类国际展会，进一步开拓海外市场，携手合作伙伴深耕海外各地市场，为全球客户提供有竞争力的产品和优质的服务，力争将珽升产品销往全球。

(4) 加大技术研发与合作，提升研发创新能力

公司将在已有研发的基础上，不断加强研发团队建设、加大对技术研究和新产品研发的资源投入，加强与国内外科研院校的研发合作，增强公司的科研实力，提高异质结电池片光电转换效率、使用寿命周期等关键参数，不断增强产品竞争力和提效降本，推动HJT电池技术发展。

(5) 加强人才队伍建设，激发人才发展潜能

根据公司战略规划，公司将进一步加强人才培养机制，强化团队内在驱动力，关注员工的成长与发展，提供更多的培训和学习机会，让每个人在追求公司价值的过程中实现自我价值；并将继续完善人才激励机制，充分发挥公司员工的

积极性和主观能动性。同时，完善组织架构、优化人员结构，提升综合管理能力，建立健全人才体系，不断吸纳光伏行业优秀人才，为企业发展提供动力。

2、SAAS 业务板块赋能传统产业，激发数字化转型新活力

公司将积极拥抱技术创新，利用平台优势、共享资源，建立数字化思维，站在用户的视角审视行业发展。为企业提供定制化、智能化、智慧化、服务化等解决方案，为产业发展注入合规化、融合化、绿色化、智能化的全新而强大动力，用科技力量、信息技术赋能企业发展。进一步完善和延伸公司的产品和服务，在现有移动办公的基础上，不断磨合提升，进一步提高企业办公与协作效率。始终致力于为中小企业提供信息化服务，为中小企业提供企业上网解决方案、企业沟通解决方案、企业上网安全解决方案、移动云办公整体解决方案和企业出海营销解决方案，并实现嵌入式架构，一账号登入，多应用多功能，满足企业客户信息化不同阶段的需求，推进企业数字化进程。

3、推动移动通信转售业务发展

认真贯彻落实国务院、工信部、公安部断卡行动工作方案，强化内部管理，健全风控管理系统，建立长效安全管理机制，依法依规打击防范电信诈骗，保障人民权益；充分发挥移动通信转售牌照的优势，积极推进移动通信转售业务。充分发挥公司快速、灵活的响应机制和跨行业优势资源能力，在垂直行业应用领域开展移动网络业务创新，促进与实体经济融合发展；积极推进卫星流量和通信能力的数字融合，整合互联网、卫星信号、运营商核心网等核心资源，为国际/海事漫游、紧急救援等客户提供卫星通信、应急通信等方面的通信解决方案。

特此公告！

璿升科技股份有限公司

董事会

二〇二四年三月二十日