

证券代码：002905

证券简称：金逸影视

公告编号：2026-011

广州金逸影视传媒股份有限公司 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、误导性陈述或者重大遗漏。

广州金逸影视传媒股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年4月10日召开第五届董事会第十六次会议，审议通过了《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》，根据《中华人民共和国公司法》及《公司章程》的相关规定，该议案尚需提交公司2025年年度股东会审议。现将有关情况公告如下：

一、情况概述

根据信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)出具的标准无保留意见的2025年度审计报告，公司2025年度合并报表实现归属于母公司所有者的净利润为29,523,606.43元，截至2025年12月31日，公司合并未分配利润为-1,004,010,373.92元，公司未弥补亏损金额为-1,004,010,373.92元，实收股本为376,320,000元，公司未弥补亏损金额超过实收股本总额的三分之一。

根据《中华人民共和国公司法》及《公司章程》的相关规定，公司未弥补亏损金额达到实收股本总额三分之一时，需提交公司股东大会审议。

二、主要原因

2025年，电影行业春节档、暑期档、贺岁档梯次发力，推动行业整体向好，为公司经营业绩增长奠定坚实行业基础。报告期内，公司紧抓行业高质量发展契机，围绕“放映提效、非票增收、业态创新、成本优化、投资赋能”五大核心方向，深化全产业链布局，实现归属于上市公司股东的净利润29,523,606.43元，但尚不足弥补以前年度亏损。

公司未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一，主要原因如下：

1、受不确定因素影响，2020年度、2021年度、2022年度，公司归属于上

市公司股东的净利润分别为 -505,957,287.98 元、-355,949,382.35 元、-381,333,271.83 元，3 年累计亏损达 12.43 亿元。

2、适用新租赁准则，根据相关新旧准则衔接规定，公司按照首次执行新租赁准则的累积影响数，调整首次执行本准则当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，不调整可比期间信息。公司自 2021 年 1 月 1 日起按新准则要求进行衔接会计处理，按照新租赁准则的规范重新评估了公司主要租赁事项的确认和计量、核算和列报等方面，根据首次执行日的累积影响数对财务报表相关项目进行调整，2021 年合并资产负债表未分配利润调减了 585,226,741.64 元。

3、2024 年，受全球经济形势、外部环境不确定性及观众观影习惯变化等多重因素影响，中国电影市场整体处于结构调整阶段。报告期内，受行业阶段性运行特点及公司较高固定成本支出等因素综合影响，公司经营业绩出现阶段性亏损，实现营业收入 1,012,421,117.93 元，归属于上市公司股东的净利润-90,354,207.61 元。

三、应对措施

2026 年，公司具体将从以下几方面开展经营活动：

1、持续优化影院网络，提升存量影院盈利能力

2026 年，公司将继续实施“稳健拓展 + 存量升级 + 低效关停”的影院网络策略：加快对开业年限长、设备设施陈旧但营运能力及市场潜力佳的存量影院进行改造与升级，重点提升放映设备、影厅环境与服务水平；对市场经营环境发生巨大改变且无发展潜力的低效影院进行有序关停，优化影院网络结构；新影院项目继续坚持稳健拓展，以一、二线城市核心商圈及具有发展潜力的三四线城市优质商圈为重点，拟新增影城 1-3 家，重点选择租赁成本较低、商业配套完善、场景消费融合较好的商场入驻，提升优质影院份额。

2、继续深挖非票业务，培育新增长点

非票业务将继续成为公司 2026 年营收增长的核心抓手，公司将从产品、运营、管理三方面持续挖潜：继续推进卖品新品研发和推广，结合市场趋势与观影需求，开发更多网红特调饮品、特色轻食产品，打造自有卖品品牌，同时加强卖品采购管理，提高库存周转率，提升卖品毛利率；进一步整合影城广告资源，

以规模优势吸引优质广告主，全力提升广告业务智能化、自动化管理水平，规范广告发布管理，实现映前广告与阵地广告的联动营销，提升广告资源变现效率；探索卖品与广告的融合营销模式，实现非票业务协同增长。

3、升级电商营销体系，实现流量高效转化

2026年，公司将继续加强“金逸电影”微信公众号、小程序、APP等自营电商矩阵的建设与升级优化，提升用户体验与线上粘性；同时深化与抖音、快手、微信视频号等短视频平台的合作，创新内容创作形式，探索更多趣味视频玩法，以电影资讯、明星路演、福利发放等内容吸引用户，扩大品牌影响力；持续优化直播带货与团购核销模式，提升直播场均观看人次与转化效率，推动线上流量向线下票房、卖品消费高效转化，进一步提升自营电商与短视频平台的营收贡献。

4、深化“影院+”业态创新，激活影院空间多元价值

公司将继续从影院硬件条件出发，深化“影院+”模式创新，推动影院向综合文化消费空间转型：在电竞赛事、音乐会、脱口秀等非影内容基础上，进一步拓展新内容，实现非影内容的常态化、多元化落地，提升影厅闲时利用率；加强与潮玩、餐饮等行业的跨界合作，打造“影院+潮玩”“影院+轻餐”等融合模式，丰富影院消费场景；优化影院大堂空间开发，引入更多优质业态，提升大堂空间的盈利效率，实现影院空间价值最大化。

5、强化特色影厅布局，打造差异化观影体验

2026年，公司将继续致力于为客户提供更高端、更具差异化的服务体验，持续强化特色主题影厅布局：在现有床厅、情侣厅、儿童影厅、IMAX厅、LUXE厅、CINITY厅、剧场厅等基础上，加快新型高新特色影厅的布局与建设，适配新片种、新技术的放映需求；优化特色影厅的运营与推广，针对不同特色影厅制定差异化的排片与营销策略，提升特色影厅的票房贡献与用户口碑，以差异化观影体验打造核心竞争优势。

6、完善会员生态体系，提升会员价值与粘性

公司将继续全方位打造会员生态体系，实现会员从“流量”向“价值”的深度转化：通过积分商城升级、差异化权益设计、限量联名礼品发放等措施，提升会员荣誉感与归属感；扩大异业合作范围，整合影院、餐饮、潮玩等多领域

权益，将会员身份打造为“跨场景高价值通行证”；建立会员分层运营体系，针对不同等级会员提供定制化的服务与权益，提升高价值会员的复购率；通过社交裂变、会员拉新奖励等活动，持续扩大会员规模，进一步提升会员消费占公司总营收的比重。

7、加大优质影视投资，强化产业链协同效应

2026年，公司将充分发挥终端影院资源与院线发行渠道优势，持续加大优质影视投资力度，积极参与联合出品，抢抓重要档期、重要项目的投资机会；建立更完善的项目评估体系，提升投资项目的精准度与成功率；强化“投资+发行+放映”的产业链协同，提升影片票房转化效率与公司投资收益，打造产业链闭环。

8、持续降本增效，优化成本与运营管理

2026年，公司将继续把降本增效作为经营工作的重点，实现精细化管理：持续推进租金减免谈判工作，针对核心影院、优质项目争取更优惠的租赁政策；加强对影城能耗、空调水电、放映维修、消防维保、保洁清理等重点费用的精细化管理，根据影城体量制定具体的成本管控目标，并建立跟踪考核机制，确保目标达成；进一步优化公司组织架构与人员配置，提升人均效能。

四、备查文件

- 1.《广州金逸影视传媒股份有限公司第五届董事会第十六次会议决议》；

特此公告。

广州金逸影视传媒股份有限公司

董事会

2026年4月14日