



深圳市天威视讯股份有限公司

2025 年度董事会报告

2026 年 04 月

深圳市天威视讯股份有限公司

2025 年度董事会报告

2025年度，公司董事会全体成员按照《公司法》、《股票上市规则》、公司《章程》和《董事会议事规则》等规定和要求，本着恪尽职守、勤勉尽责的工作态度，依法履行职责，切实维护了公司、股东及员工的合法权益。

一、报告期内董事会的会议情况及决议内容

报告期内，公司董事会共召开了 9 次会议，具体情况如下：

会议届次	召开日期	披露日期	会议决议
第九届董事会第四次会议	2025 年 03 月 28 日	2025 年 03 月 29 日	内容详见巨潮资讯网《第九届董事会第四次会议决议公告》公告编号：2025-004
第九届董事会第五次会议	2025 年 04 月 17 日	2025 年 04 月 19 日	内容详见巨潮资讯网《第九届董事会第五次会议决议公告》公告编号：2025-010
第九届董事会第六次会议	2025 年 04 月 28 日	2025 年 04 月 28 日	内容详见巨潮资讯网《2025 年第一季度报告》公告编号：2025-023
第九届董事会第七次会议	2025 年 04 月 30 日	2025 年 04 月 30 日	内容详见巨潮资讯网《第九届董事会第七次会议决议公告》公告编号：2025-026
第九届董事会第八次会议	2025 年 08 月 28 日	2025 年 08 月 29 日	内容详见巨潮资讯网《第九届董事会第八次会议决议公告》公告编号：2025-033
第九届董事会第九次会议	2025 年 10 月 13 日	2025 年 10 月 14 日	内容详见巨潮资讯网《第九届董事会第九次会议决议公告》公告编号：2025-043

第九届董事会第十次会议	2025年10月29日	2025年10月31日	内容详见巨潮资讯网《2025年第三季度报告》公告编号：2025-048
第九届董事会第十一次会议	2025年12月12日	2025年12月13日	内容详见巨潮资讯网《第九届董事会第十一次会议决议公告》公告编号：2025-052
第九届董事会第十二次会议	2025年12月24日	2025年12月26日	内容详见巨潮资讯网《第九届董事会第十二次会议决议公告》公告编号：2025-072

二、公司经营情况概述

公司坚定不移贯彻“文化+科技”融合互促的新发展理念，通过业务创新、技术迭代、生态拓展，稳步向领先的智慧媒体运营商和智慧城市服务商迈进。2025年，面对复杂多变的经营形势，公司坚持问题导向，以“改革、创新、突破”为工作思路，关键把握以改革促发展，聚焦核心能力锻造、传统业务创新、用户体验提升和多元化经营探索几个方面发力。2025年公司运营情况总体平稳，安全生产、安全播出实现零事故，基础业务保持平稳经营，用户服务质量稳步提升，多元化经营实现突破发展，用户数规模企稳。公司主营业务的市场增量空间高度受限，经营成本较高挤压盈利空间，公司报告期内经营业绩高度承压。截至2025年12月31日，公司拥有的有线数字电视用户终端数为123.22万个，同比下降3.55%；有线电视超高清(4K)用户终端数为108.58万个，同比增长5.76%；有线宽带缴费用户数为57.21万户，同比下降0.54%。

报告期内，公司实现营业收入129,170.31万元，较上年度137,889.81万元减少8,719.50万元，减幅6.32%；实现营业利润-19,943.75万元，较上年度1,372.53万元减少21,316.28万元；实现利润总额-19,716.36万元，较上年度1,458.01万元减少21,174.37万元；实现归属于上市公司股东的净利润-19,316.39万元，较上年度256.39万元减少19,572.78万元；扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润-21,497.88万元，较上年度-5,119.49万元增亏16,378.40万元，亏损增幅319.92%。

营业收入、营业利润、利润总额、归属于上市公司股东的净利润和扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润同比减少的主要原因：一是受市场环

境变化、行业竞争加剧等因素影响，广深及周边地区通用数据中心机柜租赁价格持续下行，虽然公司市场团队多方努力，但深汕威视数据中心（一期）以及南山、龙华数据中心销售仍未达预期，根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，基于谨慎性原则，公司依据深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司评估结果，经年审会计师事务所审计确认，公司对上述三个数据中心资产计提资产减值准备；二是受用户消费习惯、市场变化等影响，公司传统有线电视、宽带业务收入等出现下降；三是对合同资产计提减值准备，以及与收益相关的政府补助较上年同期减少。

三、公司从事的主要业务

1、主要业务开展情况

（1）基础业务（公众业务）

公司基础业务主要包括有线电视、有线宽带、广电5G移动通信业务，是公司经营发展的基石业务。报告期内，公司始终秉持“以用户为中心”的服务理念，“稳存量、拓新增、提价值”抓紧抓实用户保拓工作，实现数字电视和宽带用户规模逐步趋于稳定，5G 192业务用户数稳步增长。

①紧贴用户需求，以刚需产品为抓手提高市场渗透率，以融合产品为突破点提高用户粘性。以宽带业务刚需为切入点，依托全光网覆盖的基础能力优势，大力推广光纤宽带业务；以固移融合套餐、用户权益类、智家生态类产品为突破点，提升用户多元化服务体验、提高用户粘性；贴合分类用户需求，丰富增值服务内容，报告期内重点引入教育和娱乐类大屏应用服务。

②持续健全市场渠道体系，织密织牢市场触点，提升用户有效触达率。报告期内，公司在“自有+代理”“线上+线下”的市场渠道的基础上深化能力建设。自有渠道方面，在保持服务随销的基础上，重点培育了一支兼具业务营销能力和渠道拓展能力的市场专员队伍，有效扩大了市场接触面。截至报告期末，市场专员渠道累计发展代理人和代办点超过2,000个；公司重点加强线上新媒体平台的渠道建设，入驻京东、抖音等主流电商平台，培育直播带货达人账号，广电5G号卡券的平台销售量达6,000单。

③用户服务数字化升级实现提质提效。推出电视大屏智慧服务应用，通过大屏数智助手实现用户需求快速响应、提升内容匹配效率和功能调度，借助语音助

手切实提升便捷交互体验，通过智能服务应用实现用户交互体验升级。在用户服务渠道侧，推进服务渠道数字化转型，启动企业微信客户服务渠道建设，全年新增企微客服用户约40,000号；通过智能客服优化排障、投诉和质检模式，报告期内外部投诉量同比下降约16%，用户服务全量回访满意率达99%。筑牢电信反诈防线，依托先进技术实现入网资料规范性智能识别，提升反诈模型实战效能，保障用户通信安全。

④认真贯彻落实国家广播电视总局“超高清发展年”和“中国（广东）超高清电视先锋行动计划”工作部署，统筹标清关停、高清普及和超高清发展。报告期内完成北京卫视、广东卫视、深圳卫视等9套4K超高清频道的传输落地。

⑤以用户为中心，久久为功，打好“双治理”治本“持久战”。

公司以国家广电总局“双治理”工作为契机，认真落实酒店电视操作复杂专项整治要求，建立治理效果常态化核查机制，不断优化改进内容和服务。一方面，积极推进智能终端试点部署，完成1.9万台一体化电视、2.46万台插入式微型机顶盒的试点投放，为后续终端智能化升级积蓄基础；另一方面，切实推进“重温经典”特色频道落地，实现深圳地区约900家酒店、40家养老院的频道接入，并围绕“五进”（残联机构、学校、医院、党校、党性干部学院）目标推进频道全覆盖，持续提升主流文化内容的传播力与影响力。

（2）政企项目

报告期内，公司重点发力市级应急广播平台建设、传输专线组网、信息化系统集成和数据中心资源服务，新增视觉科技服务能力。

①公司科学谋划、积极推动深圳市、区两级应急广播平台的规划和建设。报告期内，公司完成深圳市市级应急广播平台的建设并顺利通过终验；区级平台方面，2025年6月中标宝安区应急广播项目，按计划推进项目建设；同时以宝安区项目为样板打造区级应急广播平台建设和运营范例模式，积极推动其他区级应急广播平台立项工作。

②公司积极推进网络覆盖服务，实现新建住宅楼宇全面覆盖、商业楼宇主动覆盖。报告期内，当年验收交付的住宅楼盘全量实现有线电视网络覆盖；重点对园区、特种作业场景提供专线组网和配套系统集成解决方案，成功签约某车企全国32个园区宿舍网络覆盖项目以及鹏城极速光网络科研专网项目等重点项

目。

③公司积极拓展信息化系统集成项目。以项目促发展，为公司进一步夯实数字底座建设、保障适数字化转型改革，构建设施联通、数据融通、平台互通、业务贯通的智慧城市服务能力，筑牢根基、积蓄实践经验。

④公司数据中心业务实现关键突破。报告期内，公司深汕威视数据中心（一期）项目与客户成功签订《威视数据中心服务协议》，实现了一次性整体出租。

⑤报告期内，公司完成收购天擎数字70%股权，通过发挥上市公司资本运作能力，加速拓展在视觉科技领域的产业能力布局。天擎数字的加入，实现了公司在影视特效制作和虚拟现实领域的应用服务，在电视节目制作、数字展厅、数字人等项目领域实现业务覆盖，进一步提升整体竞争优势和盈利能力。

（3）多元化业务拓展

①视频购物业务。受网络直播购物业态冲击，电视购物行业整体面临发展挑战，公司下属宜和公司持续深化改革，通过优化组织架构、梳理业务流程、创新运营模式推动业务转型。报告期内，宜和公司成功取得售电资质，以零售批发业务的能力和经验丰富为基础，积极探索新业务赛道的升级跨越发展。

②商业地产业务。公司坚持“存量盘活、价值提升”的运营思路，持续加大商业地产招租力度，报告期内租金收益维持基本稳定。2025年5月，南山信息传输大厦酒店项目正式投入运营，公司以项目盘活存量、以项目带动生态，积极探索多元化经营提升效益的业务实践。

③国资国企网络安全在线监管业务。2025年10月15日，公司获得授权筹建“国资国企在线监管安全运营（深圳）分中心”。公司积极开拓网络安全运营服务市场，计划重点服务深圳市属国资国企及党政机关、关键基础设施等领域。

四、主营业务分析

1、营业收入构成

单位：元

	2025年		2024年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	1,291,703,098.00	100%	1,378,898,092.40	100%	-6.32%
分行业					
有线电视行业	1,133,480,517.87	87.75%	1,229,182,049.97	89.14%	-7.79%

数字文化制作	84,822,860.72	6.57%	75,942,237.76	5.51%	11.69%
其他	73,399,719.41	5.68%	73,773,804.67	5.35%	-0.51%
分产品					
有线电视服务	1,133,480,517.87	87.75%	1,229,182,049.97	89.14%	-7.79%
数字文化制作	84,822,860.72	6.57%	75,942,237.76	5.51%	11.69%
其他	73,399,719.41	5.68%	73,773,804.67	5.35%	-0.51%
分地区					
东北地区	22,094,532.94	1.71%	7,038,729.95	0.51%	213.90%
华北地区	3,319,793.27	0.26%	179,200.00	0.01%	1,752.56%
华东地区	3,402,905.63	0.26%	9,582,785.71	0.69%	-64.49%
华南地区	1,251,998,901.18	96.93%	1,353,366,376.74	98.15%	-7.49%
华中地区	10,055,985.63	0.78%	7,154,800.00	0.52%	40.55%
西北地区	0.00	0.00%	89,600.00	0.01%	
西南地区	830,979.35	0.06%	1,486,600.00	0.11%	-44.10%
分销售模式					
直销	1,282,042,596.16	99.25%	1,346,910,034.32	97.68%	-4.82%
代销	9,660,501.84	0.75%	31,988,058.08	2.32%	-69.80%

2、营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2025年		2024年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
有线电视行业	折旧	155,855,952.47	15.93%	155,016,418.48	15.66%	0.27%

3、费用

单位：元

	2025年	2024年	同比增减	重大变动说明
销售费用	90,385,696.87	101,712,285.72	-11.14%	
管理费用	228,719,555.80	233,247,827.53	-1.94%	
财务费用	-14,362,429.16	-9,512,343.26	50.99%	主要原因是银行贷款利息费用减少及本年资金用于购买大额存单确认利息收入
研发费用	67,916,336.50	73,456,550.71	-7.54%	

4、研发投入

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
4K超高清播出系统研发建设项目	根据国家广播电视总局“超高清发展年”工作要求及广东省政府印发《推动广东省超高清电视和“未来电视”高质量发展重点任务（2024-2026年）》关于推进有线电视网	2025年完成数字电视前端4K超高清播出系统扩容建设，扩容后具备17套4K超高清频道播出能力。2025年新增开播广东、深圳等9套卫视4K超高清频道，目前在播共计12	按4K超高清节目播出计划对数字电视前端系统进行扩容，具备4K超高清电视频道播出能力。	4K超高清播出系统开发建设标志着公司有线电视网络从传统标清、高清向超高清时代的跨越，这一技术升级意味着高分辨率（3840×2160像素），高动态范围（HDR）、

	络升级改造要求,有线前端实现普遍支持 4K 超高清节目传输,具备 15-20 套 4K 节目播出能力。	套 4K 超高清频道。		广色域 (WCG)、高帧率 (HFR) 和沉浸式音频等综合体验的飞跃,能有效提升用户体验和粘性,对公司的长期可持续发展具有重要意义。
AI 智领业务与服务场景创新研发项目	为应对数字化转型加速与 AI 技术浪潮下媒体消费场景的深刻变革,破解传统视听平台媒资整合不足、运营模式固化、场景覆盖单一的痛点,同时响应行业竞争加剧的挑战与用户对个性化、全场景视听服务的强烈需求,公司通过整合资源、引入 AI 能力,结合 AI 大语言模型和智能体技术,搭建运营海报生成、标签生成等智能体,对视听服务进行改造升级。	深入挖掘 AI 业务潜力,结合 AI 大语言模型和智能体,搭建运营海报生成、标签生成等智能体。	通过建设 AI 能力演示平台,搭建海报和标签生成智能体,实现快速抓住热点和生成运营海报,辅助运营人员激发创意,提高运营效率。	通过智能体搭建,完善丰富公司现有媒资标签信息,打造 AI 知识库问答服务等产品,实现 AI 引领下的业务与服务场景创新,进一步提升用户体验与公司的市场竞争力。
一村一屏系统建设项目	一村一屏建设项目通过资源整合,打造属于城村社区居民的专属“电视台”,强化公共服务平台功能,完善公共文化服务体系。	已完成一村一屏系统的软件开发及系统部署,系统处于试运行阶段。	通过建设一村一屏项目,整合各方资源,打造属于城村社区居民的专属“电视台”,构建一个集政策宣传、社区服务、文化娱乐等多功能于一体的信息化平台,让各城村社区居民能够更便捷地获取所属社区动态、享受各类服务。	通过建设一村一屏管理系统,为街坊邻里提供一个生活服务、社交联谊、展示自我的综合电视广场,有利于公司拓宽业务发展渠道,提升公司影响力。

五、资产构成重大变动情况

单位：元

	2025 年末		2025 年初		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	620,944,230.99	17.15%	1,102,825,212.60	26.09%	-8.94%	主要是偿还贷款、支付天擎数字并购款、大额存单重分类至其他非流动资产等影响
应收账款	155,787,366.57	4.30%	191,660,834.53	4.53%	-0.23%	
合同资产	48,652,498.75	1.34%	81,293,719.45	1.92%	-0.58%	
存货	39,789,536.61	1.10%	48,047,109.48	1.14%	-0.04%	
投资性房地产	230,301,848.76	6.36%	238,381,496.40	5.64%	0.72%	
长期股权投资	24,109,756.3	0.67%	29,306,449.7	0.69%	-0.02%	

	6		2			
固定资产	1,155,255,806.44	31.91%	1,415,779,739.51	33.49%	-1.58%	
在建工程	71,624,053.39	1.98%	72,482,498.30	1.71%	0.27%	
使用权资产	33,348,851.04	0.92%	45,129,365.92	1.07%	-0.15%	
短期借款	258,699,792.07	7.15%	377,726,759.92	8.94%	-1.79%	
合同负债	339,753,115.67	9.38%	389,738,604.22	9.22%	0.16%	
租赁负债	16,912,706.56	0.47%	24,758,610.20	0.59%	-0.12%	

六、核心竞争力分析

1、本地发展优势

公司深耕深圳本土市场三十余年，已成为深圳城市数字化建设与公共服务的重要基础设施运营商，拥有深厚的本地资源积淀：一是网络资源优势，公司运营的广电网络是深圳重要的通信基础设施，覆盖深圳全域，为文化宣传、应急保障、民生服务提供网络支撑；二是客户资源优势，积累了丰富的用户资源与优质的政企业务资源，形成稳定的客户基础；三是场景落地优势，紧跟深圳市人工智能先锋城市、数字先锋城市建设步伐，积极参与本地智慧城市、智慧社区、智慧政务服务项目，具备本地场景的快速落地能力。同时，公司紧抓深圳市重大活动机遇，以深圳举办第十五届全运会为契机，加强广电网络的城市形象宣传窗口作用，进一步强化本地品牌影响力与资源整合能力。

2、国家政策机遇优势

国家广播电视总局将系统性变革纳入年度重点工作，提出“重塑广播电视主流媒体主流地位”的发展目标，明确推动广播电视媒体系统性变革需把握移动互联网发展趋势，创新发展网络视听，持续推动新内容、新业态创新，实现大屏小屏相互赋能。

公司贯彻落实媒体系统性变革工作要求，全力推动深化改革。以改革激发内生发展动力，一是重塑管理架构，精简管理层级，激活组织效能；二是重构业务流程，优化资源配置，提升运营效率；三是重建创新体系，实现敏捷响应，激发经营活力，稳步向数智、敏捷、创新的组织能力转型。

3、技术能力优势

公司坚持技术创新驱动发展，自2014年起连续被认定为国家高新技术企业，

2022年被认定为深圳市创新型中小企业，2023年被认定为深圳市专精特新中小企业。多年来，公司重视在国家重点支持的高新技术领域开展研究开发与技术成果转化工作，具备形成企业核心自主知识产权的专业创新能力，技术研发与应用水平处于行业前列。

4、运营与服务能力优势

公司自成立以来始终坚持“创新驱动”发展理念，运营能力保持行业领先水平。公司深耕深圳本土通信与广电服务领域，在基础网络规划建设、运营管理方面积累了丰富的丰富经验，拥有本地化运营服务的核心资源及专业团队，依托成熟的城域网资源实现规模化发展。目前公司设有区域运营公司8家、广电服务站40余个、自营网格300余个、市场代理点1800余个，构建起全方位的本地化运营网络。公司始终坚持以用户为中心，以打造高质量服务体系为目标，全方位、多层次推进服务优化升级，为用户提供7×24小时不间断的故障申报、业务咨询、业务受理及投诉处理等全流程服务；同时开展用户生命周期管理，严格执行服务流程标准化管理，建立热线、营业厅、服务中心等多渠道协同运作机制。通过持续提升基础网络承载能力、构建完善的产品体系、打造多元化市场拓展渠道、优化用户体验提升服务质量等举措，不断增强市场竞争力。

七、公司未来发展的展望

1、总体目标

公司以“全国领先的智慧媒体运营商与智慧城市服务商”为战略定位，顺应信息技术发展潮流，以数智技术为创新引领、以创新思维为根本驱动、以融合发展为关键主线，重点推进三大核心任务：一是搭建城市级综合信息网络数字底座，建强并用好新技术新应用核心引擎；二是构建媒体运营服务新型能力体系，创新视听内容交互体验场景模式；三是打造城市文化综合服务智慧平台，推动跨端跨界资源融合聚合。

2、公司 2026 年经营计划

2026 年公司预计实现营业收入 135,000.00 万元，公司将努力改善经营，争取扭亏为盈。（上述经营目标并不代表公司对 2026 年度的盈利预测，也不构成公司对股东的实质承诺，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在一定的不确定性）

（1）坚持党建引领，营造安全发展环境

坚持党建引领，以党的二十届四中全会精神为根本遵循，紧扣“十五五”时期中国式现代化战略部署，立足公司“成为领先的智慧媒体运营商和智慧城市服务商”的战略定位，通过强化理论武装、深化组织建设，推动党建与业务深度融合，为公司实现“十五五”规划目标提供坚强政治保障。坚守安全发展底线，以系统化思维抓实抓细安全生产工作，严格落实安全生产责任制，深化网络安全管理、优化应急管理机制、规范重保期值班值守、强化安全生产培训，进一步夯实公司安全生产根基，为公司安全生产、安全播出、网络信息安全保驾护航。

（2）深化内部改革，筑牢创新发展根基

全面推动公司深化改革工作走深走实，以改革破除发展难题、激发发展活力。一是落实业务多元化发展战略，推动各业务板块瞄准细分市场打造专业化差异化产品体系，提升核心业务盈利能力，力争扭转效益下行局面；二是纵深推进组织资源优化配置，推动资源向关键能力建设、核心业务拓展、创新业务孵化倾斜，统筹好资源配置的当期和未来效益协同发展问题；三是推动薪酬激励改革落地取得实效，健全与业绩挂钩、与市场接轨的薪酬激励模式，加大对核心人才与业务团队激励力度，充分调动员工积极性；四是加强人才队伍建设与企业价值观构建，打造与公司发展战略匹配的人才梯队，凝聚企业发展共识。

（3）坚持用户为中心，推动服务与产品能力双提升

强化内容运营，以“用户需求”为原点，推动产品主动适配用户痛点、运营提前洞察用户偏好；通过先进技术为用户提供智能化、个性化、便捷化的视听内容推荐和服务，实现用户需求的高效匹配，为用户提供个性化的内容推荐服务；强化用户服务，以“用户连接”为核心，织密网格化渠道体系、夯实网格化能力体系，构建用户多元化权益体系，进一步增强用户粘性。要打通网到端的算力连接，对市场热点、竞品内容、用户使用行为等数据进行采集和分析

公司要进一步发挥全光网络资源和能力优势，贴合用户应用资源需求，以宽带业务为市场关键切入点持续提升大带宽业务渗透率；聚合超高清、精品化的视听内容，以智慧家庭为重点业务场景打造智能应用生态产品体系，丰富拓展用户权益产品，全面推动业务提质增效

（4）提升创新发展能力，挖潜“智慧城市”增量市场空间

一方面要用创新发展思维提升传统项目的市场能效，持续优化生产模式和增值服务产品实现网络工程类项目的降本增效和信息化能力转型。

另一方面，要聚焦“智慧城市”建设的细分市场和具体业务场景，挖潜增量市场空间。一是围绕“平安城市”的建设，以市级应急广播平台运行项目为契机，积极推动区级应急广播平台建设，打造服务公共安全与城市综合治理的“应急+”产品体系；二是围绕“民生服务”的增量市场空间，以信息化、智慧化的业务解决方案为特色，重点关注教育、养老服务、文旅服务、社群服务、生活缴费等应用场景，助力政府和企业服务和产品的数字化转型和降本增效服务解决方案。

(5) 贯彻落实广电“双提升”工程走深走实，探索新型广电网络融合创新发展机遇。

深入落实广电视听服务和体验“双提升”工程，切实强化公共文化服务保障，坚守广电主流媒体责任担当。要实现从“连接性服务”向“用户体验服务”的发展跃升。一是要以应用侧为关键提升内容服务能力，二是要建设可承载高质量用户体验的新型广电网络基础，三是要始终坚守安全底线，关注和协同广电网、电信网和互联网的产品应用融合发展问题。

(6) 拥抱数智化趋势，强化技术创新与应用

以人工智能、云计算、大数据等新一代信息技术为核心，推动技术创新与业务深度融合。服务端：加强云能力建设，提升内容与服务的供给能力，构建全程可控的技术保障体系。用户端：优化信息触达渠道与应用接入方式，提升用户操作便捷性，改善用户体验。技术融合：大力发展云边端协同技术，打通网络到终端的算力连接，实现与互联网+深度融合，形成数据采集、分析、应用的闭环。系统端：改造升级公司业务系统平台，提升公司内部系统平台的运营效率和管理效能。技术赋能：重点在内容运营、运行调度、客户服务三大领域深化智慧技术应用，提升生产运营效率。

(7) 紧抓重大活动发展契机，以酒店业务为抓手打造安全可靠、具有国际影响力的城市服务名片。

牢牢把握 2026 年 APEC 峰会的重要窗口期，以有线电视系统全面覆盖接待酒店的契机，以酒店行业垂类的视听娱乐服务解决方案、酒店定制化信息系统，打造安全可靠的网络连接服务和具有国际影响力的城市宣传和服务窗口。同时以本

地网络服务、本地通信服务为亮点，广泛连接优质资源和资讯服务，积极探索文旅服务的多元化合作模式和破圈发展新机遇。

(8) 聚焦“文化+科技”发展战略，强化资本运作

充分发挥上市公司平台优势，用好金融工具和市场资本两大发展“助推器”，构建高效、规范的投融资机制。通过股权投融资布局新业态、新场景，加强与优质合作方的协同发展，实现共建共荣，推动“文化+科技”战略深度落地。

3、可能面对的风险及应对

(1) 经营结构性压力风险

公司正处于转型发展的关键时期，经营效益面临结构性下滑压力；近年来公司在网络升级改造、新型基础设施建设、宽带和 5G 业务等领域进行能力储备，带来了较大的成本压力。以数字电视、宽带业务为代表的固网业务仍是公司核心业务收入，但在市场竞争激烈、市场和利润增量空间明显受限的情况下，传统的连接性服务带来的收益空间明显收窄。

应对措施：以用户体验为核心运营思路，充分识别用户需求，以网络连接性服务为基础，根据用户需求组建多元化的业务和产品体系；加大优质产品引入力度，加大内容运营力度，切实提升优质视听娱乐内容的供给能力、资源和用户需求的匹配能力；通过渠道重构把服务延伸至智慧康养和网络安全领域，以稳固存量渠道，拓展增量渠道为抓手，持续扩大用户规模，打开新增长空间。

(2) 广电 5G 业务场景适配性有待丰富

5G 192 业务方面，深圳地区移动通信网络业务市场高度饱和，用户规模增长速度趋于平缓，市场竞争日趋激烈，对公司用户留存及业务拓展带来一定挑战；5G 物联网卡方面，系统配套资源仍需进一步完善，价格优势相较于其他运营商竞争力较弱，与合作代理商的预期价格存在一定偏差，且 5G 物联网卡专属应用场景开发程度有限，资费与场景的匹配度亟须提升。

应对措施：以固移融合业务为市场营销重点、以提升网络体验为用户服务重点、以常态化监管为反诈手段、以本地化运营为抓手，稳步推进广电 5G 业务发展；同时，积极推进 5G 专网业务发展，深入探索专网业务应用场景及商业机会。在公共服务、金融支付等重点领域深耕细作，深入挖掘行业需求，针对随身无线设备、应急广播等应用场景，为客户提供更精准的物联网卡解决方案；加大安防

监控、政务专网等领域 5G 专网应用的拓展力度，力争实现 5G 专网领域业务新突破。

（3）前沿人才队伍储备不足风险

公司人才梯队结构有待优化，高学历层次人才占比偏低、年龄结构呈沙漏型、人员能力水平不均衡；适应新技术发展需要的高层次、复合型人才明显短缺，尤其是 5G、云网应用、系统集成、软件开发等重点领域的人才储备不足，且人才培养周期较长，导致公司在市场拓展、技术创新应用、产品开发孵化等方面的人才支撑显著不足。

应对措施：加强人才队伍建设，打造专业结构多元化的人才队伍；健全人才分类评价机制，加大核心人才激励力度，完善人才选、用、育、留体系；通过综合考核评价机制，实现人员有效交流、“能上能下”的用人机制。建设多元化专业岗位体系，员工职业成长推行“技能+素养”双轨并进模式，促进员工综合素养提升；加强市场侧人才力量配置，按业务规模和效益动态调整配套岗位职数。健全储备人才和干部选拔培养机制，全方位激发人才队伍“敢担当、挑重担”的良好氛围。

深圳市天威视讯股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 22 日