

证券代码：870376

证券简称：斯欧互联

主办券商：国融证券

中科斯欧（合肥）科技股份有限公司 关于未弥补亏损达到实收资本总额三分之一的公告

一、基本情况

经天衡会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至 2023 年 12 月 31 日，公司合并未分配利润为 -2317.29 万元，公司实收资本为 1466.11 万元，公司未弥补亏损额超过实收资本总额的三分之一。

二、亏损原因

公司 2021 年至 2023 年三个会计年度净利润分别为 37.27 万元、-896.82 万元、-491.54 万元。2023 年公司虽然亏损，但较上一年亏损金额明显减少，营利情况处于触底反弹通道。一是经济反弹不及预期，投资、消费均未完全恢复至疫情前水平。公司目标客户投资愿望不强烈，经营策略上更偏向于稳定而不是扩张，公司的业务拓展不及预期。二是研发强度的影响，2023 年，公司研发支出 645.57 万元，较上年 554.22 万元万元，同比增加 91.35 万元，增幅超过收入增幅，占收入比重接近 17%。公司始终维持高强度研发支出水平，虽然短期内会影响公司盈利能力，但研发是对未来的布局，需要持续投入。三是 2023 年的摊销金额达 208.94 万元，以前年度研发形成的无形资产，其在后续摊销过程中，会侵蚀利润空间。四是必要投入的影响，公司投入了大量时间精力在国家标准的申报及宣传上，这些投入短期内会侵蚀公司利润，但有利于提升公司创新能力和持续竞争力。

三、后续措施

1、持续技术研发，一是持续加大研发投入，聚焦核心产品的研发，譬如数据中台、产业互联网平台、工业大模型底座平台、可信数据空间管理平台等，乘国家政策之势抢占市场。二是提升研发效益，杜绝无用功，杜绝盲目研发、无效研发，要对研发的必要性、对标产品、核心优势、功能性、易用性、稳定性等要进行深入的思考和规划，摒弃华而不实的功能界面，打造有吸引力和竞争力的爆点，将研发的资源投在刀刃上。

2、加大业务拓展力度，一是销售维度聚焦“产品+项目”的双拳头策略，通过渠道提升产品市场占有率，通过精准解决方案提升项目中标率，通过项目化实现产品化沉淀，通过“模块化+装配化”丰富公司的产品目录。二是明确销售策略与执行路径，制订全员激励机制。三是完善产品的销售价格机制，按照渠道、代理和项目三个维度建立公司级价格体系。

3、提升交付能力，一是充分发挥“业务中台”的作用，面向前端为销售做好强有力的方案支撑，面向后端为研发提供“竞情信息CI”的输入，高效精准地做好销售与研发的协同。二是做好存量客户的价值挖掘，通过项目交付促进品牌和口碑的提升，通过品牌促进二次销售或者维保销售。三是带动研发中心完成更多的模块化产品/组件，真正实现从“项目化”向“产品化”转型，最终实现产品“装配化”的终极目标。四是完善“1+N+X”的模块化方案库、搭建交付规范体系。

4、加强团队建设，一是建设明确的企业核心价值观，即以价值贡献者为本的理念要深入公司每一个员工内心。二是要杜绝负能量，如把困难永远摆在第一位，满眼都是困难，从不主动寻找解决办法；只管形式上的过程，不顾实质性的结果；不计成本的资源投入，不关心资源投入产出比等等。三是在扁平化管理方式下，各部门要注重部门间协作，以公司大目标为行动指引，既要守土有责，又要团队作战。

中科斯欧（合肥）科技股份有限公司

董事会

2024年4月15日