

证券代码：300256

证券简称：星星科技

公告编号：2025-024

江西星星科技股份有限公司 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内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江西星星科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2025年4月23日召开第五届董事会第十九次会议，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》，该议案尚需提交公司2024年年度股东大会审议。现将具体情况公告如下：

一、情况概述

根据中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2024年12月31日，公司合并财务报表未分配利润为-792,318.79万元，公司实收股本226,839.34万元，公司未弥补亏损超过实收股本总额的三分之一。

二、导致累计亏损的主要原因

公司合并财务报表未分配利润为-792,318.79万元，主要是：1、2024年度，因公司确认信用减值损失及资产减值损失等原因，合并财务报表净利润为-62,015.54万元；2、以前年度消费电子业务经营持续亏损，累计亏损较大。

公司加大对业务和产品结构以及组织架构的优化调整，采取一系列降本增效措施，努力提升利润、减少亏损。但是受综合因素叠加影响以及以前年度累计亏损较为严重，致使公司未弥补亏损金额超过实收股本总额的三分之一。

三、应对措施

1、组织结构优化，激发组织活力

以战略目标为导向，通过全面梳理组织架构，明确各业务板块核心职能、关键权力及具体责任，优化决策流程以提升运营效率和响应速度；同步建立科学绩效考核体系，将个人绩效与业务目标深度绑定，配套专项奖励基金激励创新突破与团队协作，并完善员工培训及职业发展通道，以责权利统一机制推动跨部门协同，为业务高速增长凝聚组织合力。

2、流程优化与价值流改造，提升核心竞争力

构建目标管理体系，将经营目标逐级分解至部门与个人，明确关键指标与行动计划。通过全面梳理业务流程，消除冗余环节，推进信息化与自动化管理，打造以客户需求为导向的价值流体系，覆盖研发、生产、销售及服务全链条，提升运营效率。同步实施质量体系强化、供应链优化及生产计划精准管理，有效控制成本、保障交期、提升产品性价比，并建立快速响应的客户服务体系。通过质量与服务双提升增强客户信任，深化与核心客户的战略合作，深度参与客户新产品开发，提供定制化解决方案与技术协同，最终实现客户满意度与产品开发支持度的双向提升。

3、业务相互赋能，驱动未来增长

搭建电动车与消费电子业务的资源协同平台，实现技术研发、人才培养及市场渠道的共享联动。通过技术协同攻关、跨部门人才流动培训及联合营销，提升资源复用效率。聚焦产品双向技术嫁接，将消费电子智能化技术融入电动车开发，实现车辆的智能化控制和管理，打造差异化创新产品矩阵。同步强化品牌战略协同，统一品牌内核，开展联合推广活动，形成市场声量叠加效应，以技术融合与品牌共振驱动新增长极，增强综合竞争力。

4、加大新产品开发投入，保障业务可持续增长

锚定战略方向集中投资，聚焦两大板块各产品线的产能升级项目，同步布局前沿技术预研。并且大力构建产学研联动的研发梯队，强化高端人才引育及校企协同创新机制，配套专项资源保障。在项目管理方面，实施研发全流程精细化管理，建立从立项评审到风险监控的闭环体系，通过节点化任务拆解与动态纠偏机制确保项目高效落地，形成技术储备与产能突破的双轮驱动格局。

5、加强业务人才团队建设，提升市场开拓能力

公司将人才视为驱动业务增长的核心引擎，将围绕业务人才梯队建设与市场开拓能力提升，通过制定精准招聘计划、搭建“线上+线下”立体引才渠道扩充行业优质人才储备池，同步构建“内训轮岗+外培赋能+职业发展双通道”的全周期培养体系。并以团队共创活动强化协作文化，配套目标导向的阶梯式激励机制，激发人才创新活力与攻坚凝聚力，为市场拓展注入强劲动能。

6、提升市场洞察能力，打造差异化爆品

聚焦电动车业务升级，通过构建市场数据监测体系精准捕捉消费趋势与竞品动

态，深入挖掘用户的真实需求和痛点，围绕“外观设计、核心性能、智能功能”三维创新打造差异化爆品，同步实施精准营销组合拳，形成「需求洞察-产品研发-爆款引爆」闭环链路，形成销售热点，驱动市场份额持续增长。

2025年公司将全面实施以上经营计划，通过组织结构优化、流程改造、业务协同、产品研发、人才建设和市场洞察等多方面的努力，提升公司的核心竞争力和市场地位，实现业务的快速增长和可持续发展。

特此公告。

江西星星科技股份有限公司

董事会

2025年4月25日