

中科斯欧（合肥）科技股份有限公司

关于未弥补亏损超过实收股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 2025 年 12 月 31 日，公司合并未分配利润为-3162.45 万元，公司实收股本为 1466.11 万元，公司未弥补亏损额超过实收股本总额的三分之一。

二、亏损原因

2025 年，公司净利润-847.39 万元，亏损收窄。公司一直朝着减亏、扭亏为盈的目标在努力，2025 年，公司一方面通过降本措施，如精简人员结构，减少办公场所租赁面积，盘活闲置资产等，使公司的运营成本进一步下降。一方面通过出售自研软件，不断提高公司整体毛利率。尤其在自研软件的销售上，软件开发发生的研发支出已经在前期通过费用化列支，本期软件在销售时，软件成本已然较小，会有较高的毛利。公司亏损金额收窄是公司多措并举的结果，在未来，公司将继续坚定不移的以盈利为目标，保持经营业绩的稳定性。

三、后续措施

（一）完善制度建设与流程优化

全面加强销售、采购、财务、人事、行政、研发等重点领域的制度建设，系统梳理并持续优化各项业务流程，坚持以制度为抓手，推动业务流程体系不断完善，确保各业务条线在实际操作中有章可循、有规可依，切实提升整体运行效率和规范化水平。

（二）提升交付能力

在持续推进人员结构优化、精简队伍规模的基础上，着力提升项目交付效率，确保资源投入与产出效益相匹配。明确各项目的交付主体责任，压实项目经理及核心成员的职责分工，做到任务到人、责任到岗。建立高效精准的需求响应机制，针对客户在项目实施过程中提出的各类需求与变化，及时研判、快速反馈，确保客户诉求第一时间得到有效回应，避免因信息滞后或沟通不畅影响项目进度与客户满意度。

（三）优化产品策略与产品拓展

在销售维度聚焦“产品+项目”的双拳头策略，通过多元渠道提升产品市场占有率，凭借精准解决方案提高项目中标率。同时，通过项目化实现产品化沉淀，并采用“模块化+装配化”方式丰富公司的产品目录，为企业销售增长提供有力支撑。

（四）强化与客户的沟通

强化与客户的沟通互动，建立常态化回访机制，主动掌握客户需求与反馈，迅速响应并妥善解决相关问题，持续提升客户满意度与忠诚度。依托优质的产品与服务，将客户培育为长期合作伙伴与口碑传播者，推动公司业务稳步增长及市场份额持续拓展。

（五）加强成本控制与现金流管理

实施开源节流、预算管控策略，精心做好政府项目申报及减税降费筹划，严格控制办公成本。加强应收账款管控，加速货款回笼，努力降低公司应收账款坏账风险，实现现金流良性循环，确保企业的财

务健康与稳定发展。

中科斯欧（合肥）科技股份有限公司

董事会

2026年4月10日