

广东广弘控股股份有限公司

2023年度董事会工作报告

一、报告期内整体经营情况

2023年，公司深度践行“1213”战略目标，聚焦食品产业1个方向、深耕“食品冷链、畜禽农牧”2大业务板块，紧扣“提质增效”1条主线，力争“产业规模、经营质量、科技创新”3大突破，业务发展稳中有进。2023年公司实现营业收入27.90亿元，剔除教育书店及解决同业竞争带来的重组收益等因素后，同比增长9.28%，实现归母净利润2.13亿元，剔除教育书店及重组收益等影响，同比增长14.01%。截止2023年12月31日，公司总资产70.02亿元，比2022年末增长22.31%，归属于上市公司股东的净资产为31.38亿元，比2022年末增长4.16%。

二、报告期内主要工作情况

（一）抓好“一个核心”引领

以“提质增效”为核心引领，以“拓渠道、优环境、合资源，提质量、降成本、扩销售”为重点举措，在业务开拓、降本增效、育种创新等方面取得了良好进展。

在食品板块方面：一是**实施新策略**。克服猪肉行情低迷，及时加快调整库存商品结构，提高库存商品周转率，加大牛羊肉购销力度，冻品销售收入24.33亿元，同比增长9.33%。二是**联动产业资源**。广弘食品联合向优质上游供应商采购，提高议价能力，

统筹库存管理，降低经营风险。粤桥公司锁定食品加工型企业为目标客户，推动构建食品产业综合园区，提高园区综合收益。三是**优化营商环境，提升效益**。广弘食品加快推进五号大院改造升级项目，构建“云享经济”生态圈，引进轻餐饮新业态，提升客户满意度。粤桥公司通过局部优化与低成本改造，新增超低温冷库仓储容量，满足客户需求。

在农牧板块方面：一是**生产质量常抓不懈**。广弘农牧建立完善重大疾病监测和防疫体系，建立覆盖全流程的标准化体系，实施批次化生产，生产效率大幅提升。南海种禽不断规范饲养管理规程，广弘3号小白鸡父母代产蛋率最高达93.96%，取得了一定的突破。二是**降本增效更加有力**。广弘农牧加强精细化管理，提高降本意识，强化降本效果跟踪，在生产端创新生产流程，实施灯带管理，待配母猪发情率大幅提高，减少能繁母猪空产期。南海种禽狠抓“两白一支”禽病净化，自主创新采用混样检测，检测费用有一定下降。三是**科技优势持续增强**。南海种禽以市场需求为导向，持续推动广弘3号小白鸡品种审定工作。加强胡须鸡配套系改良工作，提高商品代胡须鸡生长速度；开展南海麻鸡新配套系研发，培育出“南海麻”新品种，并谋定长期定制化育种合作意向。广弘农牧深化育种信息系统运用，构建数字化种猪育种技术体系和流程，同时，结合新的变化，引入美系、法系血缘，适配市场需求，丰富产品矩阵。四是**销售规模稳步提升**。南海种禽调整企业定位，集中精力开拓国内大市场，扩大企业在行业的影响力与品牌知名度。广弘农牧与多家知名企业达成初步合

作意向，惠州基地成功进入多家大型生猪养殖企业猪苗供应商名单；推行“家庭农场觉醒计划”，推广“广弘种猪”，提升品牌口碑与影响力。

（二）践行“两个模式”探路

坚持延伸产业触角，灵活采用多种产业投资及扩张模式，延伸食品冷链、畜禽养殖产业链条，推动项目落地见效，构建了广州东西两翼、南北联动的冷链产业格局，推动发展了以珠三角为核心，遍布粤北、粤东、粤西地区的畜禽产业基地布局。

一是推动“产业引领”模式，搭建“一港四基地”格局。

公司最终以 6,500 万元竞拍成功食品冷链智慧港项目地块，为推动食品冷链智慧港落地建设及运营打下坚实基础。兴宁广弘生猪产业园项目基本完成主体建设及设备安装。河源国鸡种业基地项目采用“分段施工、分段交付、分段投产”模式，成功克服人员流动大、防疫管控难等问题，顺利移交父母代区域，承接狮山基地产能转移，实现当年投入、当年产生效益。广弘创汇湾总部基地项目在时间紧、任务重的情况下，明确时间节点，倒排工作计划，做好项目开工的前期工作。

二是推广“1+1”模式：探索产业投资新路径。

公司充分发挥广弘冷链品牌和管理优势，探索出一条高效拓展的发展路径，在总结管理输出经验的基础上，加大管理输出力度，与吉星冷链签订冷库合作经营协议，新增冷库库容 1 万吨，截止 12 月底，自营和管理冷库规模超 8 万吨，用高效扩张的方式，增强冷链服务管理核心竞争力，夯实冷链产业基础。

公司积极践行“轻资产运营”，延伸产业链条。广弘农牧采用轻资产模式运营海丰基地，开拓肉猪养殖业务，抵御市场风险，海丰基地业绩达到预期效果；在积极总结“海丰模式”经验的基础上，广弘农牧采用租赁运营方式租赁韶关乳源母猪场，实现轻资产经营生猪养殖规模扩张，延伸生猪养殖产业链，新增生猪产能。

（三）促进“多点支撑”见效

一是实施信息化驱动，打造智慧企业。

公司业财一体化系统已全面铺开，通过联通业务和财务数据，推进嵌入式指标预警，为经营决策提供数据支撑，提高企业经营决策效率。广弘食品创新运用自动冲霜装置，有效提高制冷设备自动化和节能降耗水平。广弘农牧打造 AI 远程售猪系统，实现全过程可追溯，为客户提供远程购猪整体解决方案。南海种禽运用智能传感器、监控摄像头、数据采集终端等智慧养殖设备，综合自动喂养系统，提高饲养效率。粤桥公司加强冷库智慧仓储管理，完善“统筹控场+互联网”布局，打造智慧园区通行场景，合力实现安全生产经营。

二是做好人才培育，激发干事活力。

报告期内，公司组织制定、实施年度培训计划，结合人才队伍梯队建设要求，将“走出去”与“引进来”相结合，共开展员工培训 52 场，同比增长 79.3%，覆盖培训人数 1,499 人次，同比增长 51.4%。同时充分发挥考核“指挥棒”作用，实行目标管理，树立结果导向，激发干部员工干事创业活力。

三、公司未来发展的展望

（一）未来发展战略

公司将以畜禽养殖、食品冷链为一体的大食品产业为核心，大力提升绿色食品产能和种业核心竞争力、积极布局食品工业，加强资本运作，实现绿色食品产业高质量发展。一是以“一港四基地”为抓手，提产增效实现规模效益，结合企业长期发展规划和目标，加强标准化、精细化、集约化管理，务必在提升产能基础上，确保降本增效，实现规模效益。二是依靠科技赋能，提升食品主业核心竞争力。注重食品科技和冷链技术的研发与应用，同时，加强对信息技术的运用，用新的手法做新的事情，提高智能化、自动化管理水平。三是积极布局食品工业。延伸拓展食品产业链，打开业务发展新空间，不断提升行业话语权及影响力。四是运用资本运作工具，为企业快速发展赋能赋值，通过收购兼并、合资合作等方式，整合行业优质资源，把绿色食品的产业链补长、补齐，实现快速扩张。

（二）2024 年经营计划

1. 坚定不移抓党建强业务，画好双融双促“同心圆”

坚持党对国有企业的全面领导，深入贯彻落实党的二十大精神，发挥好党委“把方向、管大局、促落实”作用，将党建工作与生产经营深度融合，把党的政治优势、组织优势转化为企业的竞争优势、创新优势和发展优势，实现生产经营高质量可持续发展目标，为推进企业改革创新、促进企业高质量发展提供坚强有

力的政治保障和动力支持，以党建“软实力”助推生产经营“硬发展”。

2. 坚定不移扩规模延链条，下好经营工作“一盘棋”

一是整合内外资源，提高营销能力。整合企业内部和行业外部资源，以政企合作、种产联合为契机，开拓新业务新模式，推动广弘控股食品产业发展。深度挖掘客户资源，抓好市场营销队伍建设，扩充销售队伍，及时匹配营销业务所需资源，做好人才配置与战略布局，不断提高销售能力。二是多种方式拓展产业规模，优化产能布局。通过承包合作、承租运营等轻资产运营方式，以及参股、收并购等资本运作方式，进一步扩大产业规模，打通产业链上下游环节。发挥畜禽公司行业资源与优势，推动生猪产业链延伸；发挥领岳投资公司资本平台作用，以产业投资为核心，加快外拓步伐。

3. 坚定不移促转型精管理，耕好数字转型“试验田”

一是整合创新资源，加快推进关键核心技术攻坚。整合企业内外部资源，利用新一代信息化技术，围绕数据、业务流程、组织机构的互动创新，持续提升企业的核心竞争力，构建可持续的竞争优势。持续与“专、精、尖”科研机构开展深入合作，加快人工智能前沿科技在畜禽养殖生产、防控、监控、销售环节场景的落地，推动养殖技术创新和产品创新。筹备建设生物安全实验室，进一步提升生物疫病快速反应能力奠定基础，强化防控盾牌。二是加强信息管理，推动业财一体化项目走深走实。利用同步、同源、统一的数据，全面提升公司信息化水平，强化企业、行业、

产业分析研判，助推企业科学决策，达到科学、集约、高效的管理效果。

4. 坚定不移兴人才激活力，用好企业振兴“金钥匙”

一是优化人才发展环境。抓好引才、育才、用才各环节，坚持多渠道引进，充盈人才聚集的“蓄水池”，立足全方位培育，开辟人才成长的“快车道”。根据公司发展实际和特点，优化现有人才结构，重点打造一支高素质专业化的干部队伍，加大引进和内部培养销售人才，加强销售团队建设。二是畅通人才发展通道。借助外部专业机构力量，搭建专业人才发展体系探索实施专业技术人员的双通道人才发展通道，让人才“活水”激荡企业高质量发展活力。

广东广弘控股股份有限公司董事会

二〇二四年四月二十五日