深圳市金新农科技股份有限公司

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。

深圳市金新农科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 04 月 13 日召开第六届董事会第十二次会议审议通过了《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》，本议案尚需提交公司股东会审议。

一、情况概述

经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截止 2024 年 12 月 31 日，公司经审计的合并资产负债表中未分配利润为-1,377,508,537.37 元，公司实收股本为 805,093,658.00 元，公司未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一。根据《中华人民共和国公司法》及《公司章程》等相关规定，此事项需提交股东会审议。

二、主要原因

公司未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一，主要系公司 2021 年、2023 年生猪养殖业务亏损金额较大，虽然公司 2024 年度归属于母公司所有者的净利润为 30,157,705.92 元，但盈利不足以弥补往年的累积亏损。

三、应对措施

截至目前，公司及子公司生产经营正常。2025 年公司弥补亏损的主要措施如下：

1、组织效能升级计划

2025年，公司将全面推进组织能力现代化转型。重点包括：一是实施干部管理“专业化、年轻化、绩效化”工程，构建核心岗位胜任力模型与继任者计划；二是优化“战略-预算-考核”管理体系；三是强化企业文化建设，植入数字化思维；四是建立经营分析智能平台，实现管理决策数据驱动。

2、核心能力建设工程

2025年，公司将实施“强基固本”专项行动，聚焦关键领域能力提升，夯实

高质量发展基础，增强企业核心竞争力。重点推进以下工作：一是优化猪场规划建设标准体系，提升设施配套水平；二是强化集中统筹和计划管理，提升运营效率，建立集团化采购、生产、销售协同机制，优化资源配置，降低运营成本；三是推行数字化管理工具，实现精准决策和动态调控；四是突出优势环节，强化全过程质量管理。加强种猪育种、饲料营养、疫病防控等核心环节的技术攻关，提升产品竞争力；五是推进养殖技术创新，提高生产效益。推广高效养殖模式（如批次化生产、精准营养方案），降低料肉比，提升养殖效率；六是加强技术培训，培养高素质养殖团队，提高一线人员操作标准化水平；七是完善环保设施，推动绿色可持续发展。升级粪污处理系统，实现资源化利用，降低环保风险。

3、深化创新应用，提升经营效率

2025年，公司将围绕关键业务场景，系统性推进创新技术应用，全面提升经营效率和核心竞争力，重点聚焦以下五大方向：一是育种创新，加速推广高性能种猪精液，推进超级公猪核心群建设，深化行业优质种质资源遗传交流，持续优化种群遗传进展；二是营养优化，联合行业领先企业及科研院所，推动饲料配方创新，强化新原料开发、功能性添加剂应用及加工工艺升级，实现降本增效；三是健康管理智能化，依托智能监测硬件与大数据分析，构建动态化“三级”疫病防控体系，提升早期预警与精准干预能力，降低养殖风险；四是科研转化提速，聚焦业务痛点，优化科研项目管理机制，加速技术成果落地应用，形成可复制的创新解决方案；五是数字化运营升级，推进生产管理、供应链协同等环节的数字化工具应用，提升决策效率与执行精准度。

4、强化精益管理，提升养殖效能

2025年，公司将全方位优化养殖管理体系。一是生产管理精细化：深化体况管理、精准营养调控及后备猪培育，巩固标准化养殖体系。推行动态生产调度机制，确保产能高效释放；二是运营效率升级：优化供应链协同机制，实施精准采购策略。推广智能化环控设备，实现能耗精准管理；三是轻资产扩张：扩大“公司+农户”合作养殖规模，建立标准化加盟管理体系，降低单位养殖成本；四是绿色可持续发展：升级环保处理工艺，推动种养循环模式落地。构建环境风险预警体系，确保合规运营。

5、整合行业资源，突破市场营销

2025年，公司将聚焦“市场突破与资源整合”，优化营销体系，强化渠道建

设，推动饲料与养殖业务协同发展，实现高质量增长。

(1) 饲料销售：优化营销体系，释放产能价值

一是团队建设与客户优化：打造专业化、高效能的营销团队，优化客户结构，重点开发规模化养殖场、家庭农场等高价值客户；二是销售策略灵活调整：采取“精准营销+技术服务”模式，结合市场动态调整定价策略，提升客户粘性；三是产能释放与平台管理：推动部分工厂向综合饲料生产基地转型，提升产能利用率；四是规范合作平台管理，强化平台协同效应，降低运营成本。

(2) 养殖销售：提升效率，优化流程

一是销售团队专业化：加强销售技能培训，打造“高效、廉洁、专业”的销售队伍，确保销售流程透明化、标准化；二是精准出栏管理：结合生产计划，动态调整销售节奏，避免压栏，保障现金流和利润最优化；三是销售设施升级：优化销售场地、物流设备及信息化系统，提升交易效率，降低损耗。

(3) 创新业务模式，拓展市场边界

一是践行“伙伴天下、共同成长”理念，突破地域限制，通过轻资产租赁、合作养殖、线上营销等模式，在终端客户密集区快速布局；二是探索反刍、禽料等新增长点，加大技术研发和市场推广，培育差异化竞争优势；三是产业链整合与外延发展，围绕“大饲料”业务，探索并购、战略合作等方式整合上下游优质资源，打造新质生产力增长极。

四、备查文件

- 1、第六届董事会第十二次会议决议；
- 2、第六届董事会战略委员会 2025 年第一次会议决议。

特此公告。

深圳市金新农科技股份有限公司董事会

2025 年 04 月 14 日