

罗牛山股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023 年度，罗牛山股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵守《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规、部门规章、规范性文件及《公司章程》等有关规定，认真执行股东大会的各项决议，忠实履行职责，充分发挥科学决策和战略管理作用，进一步完善和规范公司运作。现将董事会工作汇报如下：

第一部分 2023 年度主要工作回顾

一、公司经营情况的回顾

（一）总体经营情况

2023年，公司实现营业收入41亿元，同比增加42.26%；实现归属于上市公司股东的净利润-4.94亿元，同比下降653.76%。报告期内，公司整体经营稳健，但近年来生猪养殖产业集中度逐步提升，行业整合速度加快，市场竞争激烈，国内猪肉市场不景气给养殖业造成较大冲击，导致行业利润大幅萎缩，行业亏损较严重。公司业绩亏损的主要原因是公司本年度生猪出栏量较上年增加，叠加销售均价同比下降，畜牧养殖板块业务亏损加大；且本年度公司处置了持有的17家海南省农村信用社联合社下辖的参股农信金融机构股权，该事项影响公司当年度净利润-1.42亿元。

报告期内，公司多措并举积极提升管理效能和生产指标，在饲养成本和其他运营成本方面都起到一定降本增效的成果，畜牧养殖板块业务下半年较上半年有所减亏。同时，公司着重提高可持续发展能力，提升生产运行效率和运行质量，增强经营管理的稳健性及效率性。

主要经营指标及变动原因分析表

单位：元

项目	2023 年	2022 年	同比增减	变动原因
营业收入	4,100,302,074.67	2,882,334,621.79	42.26%	主要原因是公司罗牛山广场二期及118C 项目达到合同约定的交付条

				件，完成房产交付，确认营业收入。
营业成本	3,439,969,956.17	2,408,728,089.50	42.81%	主要原因是公司罗牛山广场二期及118C项目达到合同约定的交付条件，完成房产交付，确认营业收入同时结转营业成本。
销售费用	79,025,783.81	41,680,100.96	89.60%	主要原因是公司罗牛山广场二期及118C项目达到合同约定的交付条件，完成房产交付，结转相应的销售佣金及增加空置房物业费。
研发费用	6,341,528.34	7,010,535.11	-9.54%	
管理费用	273,448,771.40	247,554,970.53	10.46%	
财务费用	115,111,418.38	95,892,702.21	20.04%	
归属于上市公司股东的净利润	-494,097,121.61	89,225,683.55	-653.76%	主要原因是受国内生猪市场行情变化和销售价格偏低的影响，畜牧养殖板块业务利润亏损；处置参股农信金融机构股权形成投资损失。
经营活动产生的现金净流量	361,447,233.58	573,738,893.48	-37.00%	主要原因是2023年生猪价格较上年同期下降，及本期新建猪场及饲料厂投产，经营性支出增加。
投资活动产生的现金净流量	-192,490,331.00	-858,552,637.48	77.58%	主要原因是本期新建猪场及饲料厂投产，长期资产投入减少。
筹资活动产生的现金净流量	105,915,671.51	223,157,079.50	-52.54%	主要原因是本期银行借款净增加额减少。
现金及现金等价物净增加额	274,872,574.09	-61,656,664.50	545.81%	

（二）2023年度经营管理回顾

报告期内，公司主要业务集中在生猪养殖及产业链配套相关业务、冷链业务、房地产业务和教育服务业务，公司经营模式未发生重大变化，生猪养殖及产业链配套相关业务为公司的战略核心业务和主要收入利润来源。

报告期内，公司开展的重点工作如下：

1、稳生产、提效率，推动业绩突破

2019年非洲猪瘟至2023年年末，公司能繁母猪数量从0.84万头上涨至3.42万头，涨幅307.14%。2023年度，澄迈东岭10万头生态养殖基地项目和东方20万头生态养殖基地项目建成投产，公司产能进一步扩大，但公司产能仍未充分释放，截至2023年12月末，公司合计出栏生猪77.92万头，同比增长55.73%，近5年生猪年出栏

数量的复合增长率达 41.37%。公司通过 30 多年的养殖经验，已构建了包含核心群、扩繁群、商品母猪群的完善繁育体系，可保证自身体系母猪供应，从种源上确保公司的生物安全。报告期内，疫病防控仍旧常态化，生猪价格的剧烈波动加大了经营管理的难度，公司在不断加强内部运营管理水平的同时，进一步细化健康养殖标准和疫病防控要点，多方面构建综合防疫技术体系，持续提升一线人员应对疫病风险的处理能力，在前期防疫措施基础上深入排查防疫漏洞，结合诊断结果与现场实际，制定技术方案，严格落实生物安全管理工作。2024 年 3 月 19 日，农业农村部第 764 号公告，海南罗牛山新昌种猪有限公司“无非洲猪瘟小区”获得验收通过，是海南省第一个国家级生猪无非洲猪瘟小区，也是对公司疫病防控工作的充分肯定。

公司积极拓展岛外市场，以落实海南农业“走出去”的要求，部分养殖基地已取得《出境特定动物养殖企业注册证》，报告期内共向香港和澳门销售生猪 2.17 万头，并实现了海南省供澳活猪“零的突破”。

在肉制品（含白条猪肉、鲜分割猪肉及冻猪肉等）销售端，公司积极拓展潜在客户，深挖市场潜力，根据销售对象和细分市场，建立了多渠道、多层次的销售网络，并与客户建立良性沟通渠道。此外，公司着手拓展现有生猪产业链产品线，发掘产业链价值，研发精加工和深加工肉制品，推出黑猪肉礼盒、黑猪肉腊肠等产品，丰富了公司的产品矩阵，黑猪肉腊肠（原味）荣获 2023 年中国（海南）国际热带农产品冬季交易会首届评奖活动“产品金奖”，进一步提高了公司产品市场的影响力。

2、特色养殖打造新活力

生猪养殖为公司的核心业务，随着消费者对健康美好生活的不断追求，公司持续投入资金，通过自主研发和校企战略合作等方式开展海南地方猪种的繁育技术、猪肉口感改良等方面的研发工作。目前，公司的黑猪养殖基地分部在海口、屯昌、澄迈等地。通过不断探索黑猪的精准营养饲料配方和绿色发展，公司黑猪的存栏和出栏规模均进一步提高，其中，2023 年公司出栏的黑猪商品猪 6.24 万头，“罗牛

山黑猪”的品牌效应正在凸显，公司将做好优质地方猪种的保护开发，持续打造良好的黑猪产业链。

3、高品质保交楼，切实履行企业职责

公司将“保交楼、保销售、保回款、保服务”作为经营和管理的重心，依法合规用好预售监管资金，有序推进公司在建房地产项目有序建设。在项目交付品质方面，公司分别成立了“交付执行小组”和“展示区执行小组”，对拟交付的工程进行专项管理，深入开展过程质量评估，坚持高标准品控，并实时关注项目进度和竣备交付进度，通过体系化的进度监控流程、交付流程、品控管理流程，严格落实交验评估，保障项目节点计划与品质呈现。

报告期内，罗牛山广场一期和罗牛山广场二期部分楼栋达到合同约定的交付条件，公司累计交付住宅及商业 583 套，交付面积近 8.22 万平方米，充分保障了业主利益，树立有担当的上市公司企业形象。

4、聚焦科技支撑，打造数智化运营闭环

2023 年，公司秉承高质量发展的理念，积极推动数智化转型，通过调研各板块对生产管理系统的的需求，定制化设计业务蓝图，将数字化、智能化贯彻至研发、采购、生产、销售、管理等各个运营环节，优化迭代数字化系统产品，进行业务流程再造，实现内外闭环。同时，公司结合自身研发能力并引入外部技术支持，加快数据中心建设，深化采购数据应用分析能力和生产大数据分析，推进产业数智化工作，升级现有的业务运营模式，精准匹配上下游资源协同，更好满足客户和供应商的需求，实现数智化技术与业务经营的有效融合，对生产流程进行优化，降低生产成本，提高生产质量和效率。安全性方面，公司围绕关键信息和业务系统敏感信息，持续构建网络信息安全体系，在不断变化的网络环境中，技术上保障了信息安全，更为业务系统提供了强大的抵御力，确保公司业务的稳健发展。

5、精益化管理，激发组织能效

报告期内，公司围绕年初设定的战略目标，并结合公司的实际经营状况，整合公司内部资源，共同制定了切实有效的降本增效计划，在生产车间节水节电、集采降本、行政降费等多维度打好降本增效“金

算盘”，并持续跟踪监控其执行效果，确保降本增效目标的顺利实现。此外，为进一步激发组织效能，公司对现有组织结构和工作岗位进行精简调整，着力聚焦优秀人才，合理配置各岗位人员，提升现有人员质量，从而提高整体生产效率和运营效率，降低运营成本。

二、2023 年公司治理与规范运作情况

1、董事会会议情况

2023 年，公司共召开 8 次董事会会议，审议议案 46 项，分别就调整对外担保额度、关于公司 2023 年度向特定对象发行 A 股股票方案、补选独立董事、处置参股农信金融机构股权、收购海南潭牛饲料有限公司 100% 股权暨关联交易等相关事项进行了审议，公司全体董事都亲自出席了历次董事会，没有出现委托出席或缺席会议的现象。公司董事会坚持科学决策、民主决策、依法决策，对决策事项论证充分，决策程序规范，重大决策经法律审核，充分保障全体股东的合法权益。

2、董事会对股东大会决议的执行情况

2023 年，公司董事会根据《公司法》《证券法》等相关法律法规和《公司章程》的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行公司股东大会通过的各项决议。公司董事会共召集召开了 5 次股东大会，股东大会采用现场投票与网络投票表决相结合的方式，并对中小投资者的表决单独计票，确保了中小投资者的参与权、决策权。

3、董事会专门委员会的履职情况

报告期内，公司董事会下设的审计、提名、薪酬与考核、战略四个专门委员会正常履行职责，为董事会的决策提供科学和专业的意见参考。2023 年度，公司董事会专门委员会共计召开 6 次会议，其中，审计委员会会议 5 次，提名委员会会议 1 次；独立董事专门会议召开 1 次，均未有无故缺席的情况发生。

4、法人治理情况

2023 年度，公司秉持高质量发展理念，积极开展内部控制建设工作，结合相关法律法规的新要求和内部管理要求，董事会组织完善了公司内部控制制度，严格执行《公司章程》《股东大会议事规则》

《董事会议事规则》，健全公司内部控制制度，以进一步提高公司治理水平，促进公司规范运作。

5、信息披露情况

2023年，公司董事会严格按照信息披露的相关法律、法规和规范指引的要求，认真、高效地履行了信息披露义务，保证了公司信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，通过让投资者及时了解并掌握公司经营动态、财务状况、重大事项的进展及公司重大决策等情况，以确保投资者知情权，最大程度保证投资者的合法权益。

6、投资者关系管理情况

公司持续加强投资者关系管理工作，密切公司与个人投资者、机构投资者的交流与沟通，增进投资者对公司商业模式和投资价值的认识。报告期内，公司对投资者在互动易平台、电子邮箱、电话咨询中提出的各类问题，在合法合规的前提下，向投资者做出及时回复，其中，互动易平台提问三百余次。公司严格按照相关法律法规的要求，对投资者关系管理的活动进行记录并披露，进一步提高公司信息透明度，保障投资者及时公平获取信息。

第二部分 2024年主要工作任务

2023年年底召开的中央经济工作会议明确提出，要以科技创新推动产业创新，特别是以颠覆性技术和战略新兴技术催生新产业、新模式、新动能，发展新质生产力。展望2024年，中央经济工作会议提出“坚持稳中求进、以进促稳、先立后破”的总基调，继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，围绕推动高质量发展，突出重点，把握关键，扎实做好经济工作。

2024年度，公司将牢牢把握高质量发展主线，全面提升科学管理水平，全力以赴做好实体经济，把握关键，深化业务变革，扎实做好经营工作。

1、准确把握产业链的新变化

中共中央、国务院印发《扩大内需战略规划纲要（2022—2035年）》，倡导改善居民健康饮食结构、增加健康、营养农产品和食品供给，落实扩大内需、刺激经济发展等系列举措。从长期来看，随着

国民经济的发展、人民生活水平的提高，消费者的健康意识逐步增强，高品质蛋白质食品在各年龄段消费群中的接受度也都在稳步提升，特别是Z世代一族的接受程度相对更高。健康、营养、安全和高品质的食品逐渐成为流行趋势，公司近年来一直坚持“聚焦主业”的中长期战略，持续推动生猪产业链的农食一体化布局，打造绿色、天然、健康的食品品牌，力争引导健康新生活方式，以满足社会可持续发展和人们美好生活的需要。

鉴于公司所处行业依然处于周期底部运行，多数养殖企业依然呈现成本高企、业绩亏损的局面，公司将加强管理聚焦，坚持产品利润导向。公司管理层制定并执行科学合理的经营计划，重点聚焦核心养殖场和重点销地市场，降低部分养殖场的养殖密度，关停或转让低效生产基地，提高公司标准化养殖场的产能利用率，保障生产质量。在养殖模式上，公司将依托海南岛得天独厚的绿色生态资源，因地制宜调整生产方式，做好低碳、循环、绿色农业的同时，为满足消费者对生态农食产品的需求，适度探索生态散养、“云养殖”、“无抗养殖”等新模式。此外，公司将运用先进的互联网思维改造传统畜牧业，打造新型“互联网+畜牧业”，拓宽销售渠道，实现公司产品“从农场到餐桌”，实现经济效益、社会效益、生态效益的有机统一，进一步增加客户粘性。

2、技术重塑“黑猪”品质

公司在继续深化“丹系种猪”繁育技术的同时，为了提高海南地方黑猪产品品质，为更多消费者提供“不只美味，还更安全”的食品，做健康食品的践行者。公司充分发挥与科研院校的合作优势，与华中农业大学、海南省农业科学院三亚研究院建立了全面的合作关系，围绕热带地区种猪资源保护与利用、种猪遗传繁育和品系改良，联合开展黑猪种猪育种及相关配套技术研究，借助外部研发力量不断提高自身的研发水平，提升市场认知和产品定位，拉动黑猪产业持续高效发展，打造黑猪产品质量标准和追溯体系高地。

3、推动运营管理提质增效

2024 年度，公司将围绕“提质增效”的管理主题，扎实做好内部组织建设，聚焦运营具有核心竞争力业务，加快推动企业向高质量和可持续发展的进程。公司将从收入、成本、费用、运营效率等多维度加强对各板块各环节的经营管控，紧盯市场，适时、动态调整经营计划，加强计划执行的过程管理。公司董事会将以风险管控为导向，结合内部审计检查手段，积极推动内审工作开展，对公司重要业务领域业务流程加强监督力度，诊断日常管理中的不足及漏洞，有效降低及规避业务风险。并高度重视内控宣贯工作，督促全员加强制度学习，牢固树立内控理念，切实提高风险意识，同时不断完善内控体系建设和风险管理。

4、打好“促销售、促回款、保交楼”组合拳

公司房地产板块继续以“促销售、促回款、保交楼”为第一要务，明确销售策略，加强项目施工各环节的调度，提高项目建设节奏与项目去化和项目交付的匹配度，做好交付节点管控，全力以赴落实地产板块的“保交楼”任务，确保项目如期交付，不断提升运营资产的运转效率。此外，公司继续提升地产项目品质运营和管理，从客户需求出发，开发绿色健康社区，建立“俱乐部”运营模式，以自身的产品品牌实力持续打造有竞争力的住宅产品，引领高品质生活的发展新趋势。

5、数智化赋能产业升级

2024 年，公司管理主题为“数智化年”，围绕高质量发展的目标，提升运营能力，实现生产方式向高端化、智能化、绿色化发展。公司积极响应国家“新质生产力”的号召，以“三化”作为战略引导，加快业务变革和数智化建设，利用数据赋能业务，将数据作为驱动生产力提升的关键，进一步提升内部运营和外部协同效率，构建可持续竞争优势，实现公司高质量发展。

6、扎实开展“现金流”管控

面对日益复杂的外部环境，公司将在董事会为核心的管理层领导下，以全面预算为导向，高度重视现金流管理，强调销售回款的及时性，精准节流压降各类费用支出。同时，深挖融资渠道，科学安排债

务融资，将负债规模和融资成本保持在合理水平，确保公司经营的安全性。在资产效率和质量上，公司将积极通过盘活、处置低效资产，分阶段逐步消化，提升资产质量和创效能力。

罗牛山股份有限公司

董 事 会

2024年4月25日