

证券代码：002946

证券简称：新乳业

公告编号：2025-041

债券代码：128142

债券简称：新乳转债

## 新希望乳业股份有限公司 2025 年半年度报告摘要

### 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 860,676,864 股（若股本数发生变动，以实施利润分配股权登记日的总股本为准）为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.70 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	新乳业	股票代码	002946
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	郑世锋	王皓	
办公地址	成都市锦江区金石路 366 号	成都市锦江区金石路 366 号	
电话	028-86748930	028-86748930	
电子信箱	nhdzqb@newhope.cn	wangai@newhope.cn	

#### 2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	5,525,634,023.98	5,364,417,401.08	3.01%
归属于上市公司股东的净利润（元）	396,513,914.27	296,442,778.09	33.76%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	410,726,321.58	313,121,354.78	31.17%
经营活动产生的现金流量净额（元）	647,750,746.86	683,792,518.40	-5.27%
基本每股收益（元/股）	0.46	0.34	35.29%
稀释每股收益（元/股）	0.46	0.34	35.29%
加权平均净资产收益率	12.13%	11.13%	1.00%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	8,940,565,719.96	8,878,666,870.93	0.70%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,274,047,883.15	3,055,379,360.76	7.16%

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	18,414	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
Universal Dairy	境外法人	65.07%	560,000,000	0	不适用	0
新投集团	境内非国有法人	11.42%	98,278,475	0	不适用	0
席刚	境内自然人	1.18%	10,184,023	7,638,017	不适用	0
中国工商银行股份有限公司—中欧价值智选回报混合型证券投资基金	其他	0.69%	5,902,802	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.52%	4,498,304	0	不适用	0
中国工商银行—华安安信消费服务股票型证券投资基金	其他	0.46%	3,993,400	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司—信澳品质回报 6 个月持有期混合型证券投资基金	其他	0.45%	3,895,500	0	不适用	0
鹏华基金—中国人寿保险股份有限公司—传统险—鹏华基金国寿股份成长股票传统可供出售单一资产管理计划	其他	0.43%	3,727,800	0	不适用	0
黄代云	境内自然人	0.36%	3,120,005	0	不适用	0
王航	境内自然人	0.32%	2,782,431	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	Liu Chang 女士通过 Universal Dairy、刘永好先生通过新投集团持有公司股份，两者为一致行动人。Liu Chang 女士、席刚先生分别担任新投集团董事长、监事；王航先生为新投集团之母公司新控集团董事。除上述以外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系，是否属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

#### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

#### 5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

#### 6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

##### (1) 债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额（万元）	利率
新希望乳业股份有限公司 A 股可转换公司债券	新乳转债	128142	2020 年 12 月 18 日	2026 年 12 月 17 日	71,788.64	1.80%

##### (2) 截至报告期末的财务指标

单位：万元

项目	本报告期末	上年末
资产负债率	62.53%	64.61%
流动比率	0.5338	0.5356
速动比率	0.3991	0.3368
项目	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	16.21	9.94
EBITDA 全部债务比	24.81%	17.09%
现金利息保障倍数	24.13	15.38

### 三、重要事项

#### (一) 报告期内公司从事的主要业务

公司是一家专门从事乳制品及含乳饮料的研发、生产和销售的企业，主要产品包括液体乳、含乳饮料和奶粉等。报告期内，公司的主营业务及主要产品均未发生重大变化。

## （二）公司主要的经营模式

公司属于区域性乳制品龙头企业，业务区域主要分布在西南、西北、华南、华东、华中、华北等地区。公司产业链覆盖奶牛养殖、乳制品加工、乳制品销售领域。截至报告期末，公司有 12 家自有牧场，17 家乳制品加工厂。公司牧场分布在西北、西南及华东地区，所生产的原奶就近供应给公司的乳制品加工厂；公司各乳制品加工厂采购奶源的六成左右来源于自有牧场及所参股的奶牛养殖企业，其他部分奶源主要通过与其他养殖企业签订长期合作协议的方式解决。在遵从公司统一的战略指引下，各经营主体共享公司的管理、技术、营销、文化、供应链等资源，根据各自的发展规划和市场特点进行生产经营决策，充分发挥各区域品牌的本地特色和创新力，各子公司的创新成果和经验可快速在同类公司间复制推广。

公司坚持“鲜立方战略”和以“鲜价值”为核心的产品策略——聚焦低温鲜奶与低温特色酸奶两大主导品类，持续重视紧贴消费需求的产品创新，着力培育战略级产品矩阵；渠道端以 DTC 模式为重要增长引擎，主动顺应渠道变革趋势，推动线上线下深度融合；坚持“分布经营、区域深耕”的发展策略，深耕核心市场、夯实区域根基，通过强化各区域市场的渗透深度与覆盖密度，稳步提升品牌影响力与市场份额。依托稳定优质的奶源布局、新鲜健康美味的产品矩阵、高效的冷链配送体系、敏捷细致的渠道管理，不断强化的生物科技和数字科技能力，公司持续锻造“鲜能力”和差异化竞争力。

## （三）报告期内公司所处行业的情况

### 1、公司所处行业的基本情况

国家统计局数据显示，2025 年上半年国内经济运行总体平稳、稳中向好，生产需求稳定增长，就业形势总体稳定，居民收入继续增加，新动能成长壮大，高质量发展取得新进展——社会消费品零售总额 245,458 亿元，同比增长 5.0%，比一季度加快 0.4 个百分点；商品零售额 217,978 亿元，同比增长 5.1%，基本生活类和部分升级类商品销售增势较好；全国网上零售额 74,295 亿元，同比增长 8.5%，其中，实物商品网上零售额 61,191 亿元，同比增长 6.0%，占社会消费品零售总额的比重为 24.9%；全国居民人均可支配收入 21,840 元，同比名义增长 5.3%，扣除价格因素实际增长 5.4%。

从行业前景看，我国是乳制品生产和消费大国，乳制品生产总量和消费总量均位居世界前列，但与国际相比，我国居民乳制品消费量仍处于较低水平，人均年消费量约为世界平均水平的三分之一、亚洲平均水平的二分之一，与《中国居民膳食指南（2022）》推荐的每日 300-500 克的奶制品摄入量要求，仍然存在巨大差距。长远来看，考虑到我国当前低温乳制品渗透率、覆盖率偏低、人均乳制品消费量较欧美以及日韩等发达国家仍有较大差距的情况，随着消费者的健康意识提升和乳制品消费习惯的养成，乳制品行业发展潜力依然较大，长期向好的趋势依然不变。

从近期发展趋势看，凯度数据显示 2025 年上半年乳制品行业整体延续 2024 年态势，液态奶整体销量略有下降，低温鲜奶、低温酸奶表现相对稳健，消费需求继续呈现分化的趋势。2025 年 5 月，中国乳制品工业协会发布《2025 中国奶商指数报告》，报告指出，四大新兴趋势正重塑乳制品市场格局：“免疫力”备受关注，乳铁蛋白等功能性成分受到青睐；“松弛感”消费兴起，休闲品类成为社交与悦己的载体；“质价比”主导，对奶源、工艺、营养成分、环保包装等细节深度关注；“随心购”流行，轻量、即时、场景化消费特征显著。

从新的发展机遇看，消费者对更鲜、更美和多样化产品的新需求也驱动乳制品企业跟随消费者偏好的变化不断创新，推出更多符合现代健康理念和具有情绪价值的产品，与此同时，注重在消费场景上与消费者进行互动，形成产品和场景的绑定，融入消费者的生活中，进而促使乳制品行业加速转型升级，朝着更便捷、更高品质的方向迈进。

从政策端看，乳制品行业长期以来获得国家政策支持。《国务院办公厅关于推进奶业振兴保障乳品质量安全的意见》《国务院办公厅关于促进畜牧业高质量发展的意见》及《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》等重要国家级规划文件中，都明确将“继续实施奶业振兴行动”、“保障乳制品供给”作为重要的工作方向。2023 年，农业农村部发布《推进奶业生产全程机械化行动方案》和《关于加快推进数字奶业建设的意见》；2024 年，农业农村部等部委联合印发了《关于促进肉牛奶牛生产稳定发展的通知》；2025 年上半年，农业农村部联合国家卫生健康委及工业和信息化部印发的《中国食物与营养发展纲要（2025—2030 年）》提出将 47 公斤作为

人均奶类消费量的具体发展目标，强调发展低温奶市场和奶酪等干乳制品消费，同时国家卫生健康委员会和市场监管总局共同发布《食品安全国家标准灭菌乳》修改单等政策。这些政策为促进乳制品消费、优化乳制品供应链、提升乳制品行业竞争力提供了政策支持。

## 2、公司所处行业的周期性特点

乳制品属于基础的日常消费品，行业无明显的季节性或周期性特点。

## 3、公司所处行业的行业地位

目前国内乳制品行业公司数量较多，形成两家全国性龙头企业、多家深耕一个或多个省市的区域性乳制品企业及众多限于单个省份或城市内经营的地方性乳制品企业，三类市场主体共存且差异化竞争的格局。

公司坚持“鲜立方战略”和以“鲜价值”为核心的产品策略——聚焦低温鲜奶与低温特色酸奶两大主导品类，持续重视紧贴消费需求的产品创新，着力培育战略级产品矩阵；渠道端以 DTC 模式为重要增长引擎，主动顺应渠道变革趋势，推动线上线下深度融合；坚持“分布经营、区域深耕”的发展策略，深耕核心市场、夯实区域根基，通过强化各区域市场的渗透深度与覆盖密度，稳步提升品牌影响力与市场份额。依托稳定优质的奶源布局、新鲜健康美味的产品矩阵、高效的冷链配送体系、敏捷细致的渠道管理，不断强化的生物科技和数字科技能力，公司持续锻造“鲜能力”和差异化竞争力。

报告期内，公司与主要龙头企业差异化竞争，通过持续深化产品创新、强化品牌建设、提升运营效率，实现市场份额稳步扩张与经营质量的持续优化。

## （四）公司主要经营情况

2025 年上半年，国内乳制品行业在供需调整、消费分级与政策引导的多重作用下呈现结构性分化态势。公司围绕《2023-2027 年战略规划》，将持续实施多年的“鲜”战略进行了迭代精进。公司坚持“鲜活，让生活更美好”的使命，以低温鲜奶和低温特色酸奶作为核心重点品类，通过科技创新和渠道创新、区域深耕，以内生增长为主的方式，做大做强核心业务，提升企业价值。报告期内，实现营业收入 55.26 亿元，同比增长 3.01%；归母净利润 3.97 亿元，同比增长 33.76%；归母扣非净利润 4.11 亿，同比增长 31.17%；销售净利润率 7.40%，同比增加超过 1.72 个百分点；资产负债率 62.53%，较期初下降 2.08 个百分点。

### 1、坚定核心价值，创造长期增长

2025 年是公司新五年战略规划承上启下的一年。影响行业趋势的因素纷繁复杂，公司客观认知外部机会与挑战，并看到消费者对安全、营养、美味、情绪价值的重视和追求，不断顺应趋势，通过产品创新、科技力量和运营能力的强化，夯实企业的核心竞争力。

公司坚持“鲜立方战略”不动摇，坚定核心价值，创造长期增长——推动鲜酸双强规模和业务占比持续增长，将“鲜”从企业战略落实构建包含鲜奶源、鲜订单、鲜生产、鲜配送、鲜送达，以及鲜见、鲜享、鲜动的八项“鲜能力”；推进产品创新和营销创新，增强新鲜活力；以区域深耕、供应链降本、全链路数字化食品安全为抓手，加快全供应链提速度、提质量、提能力，实现了高质量和可持续的增长。

### 2、夯实规范运作，提升公司治理

2025 年上半年，资本市场多项新政策出台，涵盖权益变动标准细化、可持续发展报告规范编制、破产重整机制优化、新《公司法》配套规则、募集资金监管升级及重大资产重组管理办法修订等核心领域。新政策旨在落实新《公司法》与独董制度改革为核心，通过完善制度规则筑牢市场法治根基，为资本市场高质量发展注入新动能。

公司紧跟资本市场政策导向，贯彻政策要求，始终以强化风险管控为基石，将合规运营贯穿经营全流程，持续优化治理架构与风险管理体系，坚持诚信合规，并按照更高的商业道德标准精进治理能力，通过健全内控机制、压实管理责任，为稳健经营筑牢“防火墙”。

在提升投资者回报方面，新乳业坚持聚焦主业、做强核心竞争力，以扎实的经营业绩为投资者创造长期价值。报告期内，公司持续提升信息披露质量，并创新多维度、多层次的投资者交流模式，持续深化投资者关系管理，不断增强投资者对公司发展的信心与认同，推动实现“治理提升-业绩增长-回报优化”的良性循环。2025 年实施的 2024 年中期分红和 2024 年年度分红总额较上年增加 90%。

2025 年上半年，公司连续六年蝉联德勤、哈佛商业评论等机构联合评选的“中国卓越管理公司”荣誉，也是第二次荣获该奖项金奖，成为唯一获此殊荣的中国乳企。

### 3、厚植科技沃土，创新品类新枝

公司以“基础研究-技术开发-成果转化”为主线，构建“科技研究院+四洲六国科研网络+技术转化平台”三位一体的研发体系，构建面向未来的基础科研项目与满足当下产品开发需求的双轮驱动的格局。

公司在生物科技、精准营养等领域取得突破，夯实了“科技营养食品企业”的战略定位：依托专家工作站、四川省乳品营养与功能重点实验室、四川省乳业技术创新中心等平台，建成超 2,000 株特色乳酸菌菌株库并上线数字化管理系统。通过自有乳酸菌开发应用、酶工程技术、膜分离技术、优质乳工程等重点研究项目，结合生物科技在牛奶蛋白消化吸收、益生菌与人体健康方面的成果，持续升级“24 小时”鲜奶，推出“成分无调整牛乳系列”，引进国内首款挪威红牛鲜牛奶，上市了“初心”控卡酸奶、“活润”轻食瓶等低温酸奶以及一系列当下流行的风味型产品。

公司技术转化平台“成都分子力量”研发的“FZLL”系列发酵剂及复配食品添加剂技术从菌株差异化代谢、清洁标签等核心维度，为乳制品产业走向更加营养健康的方向持续赋能。

公司继续坚持“鲜酸双强”品类发展策略，通过技术突破、供应链整合以及全国化渠道拓展打破瓶颈，为消费者提供优质、营养、新鲜的产品。报告期内，新品收入占比双位数，助力公司业务规模稳定增长——公司低温品类销额同比增长超 10%；高端鲜奶、“今日鲜奶铺”均实现双位数增长，“活润”系列抓住质价比、代餐、0 蔗糖的消费趋势不断迭代创新，实现超 40% 的高速增长。

### 4、加大品宣投入，升维品牌建设

携手“中国非物质文化遗产”，抓住“非遗新国潮”趋势，表达“鲜潮”态度。“今日鲜奶铺”的“今日正当浓”主题营销选取高热度“非遗”项目景泰蓝、织锦、苏绣、广绣、绸伞，合作新锐传承人，用一瓶牛奶串联“非遗”的“浓”文化，共同创造“非遗正当浓”系列限定瓶，为传统“非遗”项目注入活力。打造主题 TVC 商业电视广告，叙事“非遗”项目与城市、产品的连结，让年轻人看见浓浓东方美，品到浓浓的国潮味。

联动契合产品价值的 IP 形象，满足客户情绪价值需求，并打造场景化营销。“活润”品牌以“喝活润，就轻松”为年度营销主题，并选择与知名 IP 形象“暹罗厘普”联名合作；“暹罗厘普”通过幽默、夸张和贴近生活的表现形式，提供了释放压力的情感出口。自 2025 年 4 月在小红书官宣活润与“暹罗厘普”联名后，平台热度持续升高，在线上线下引发广泛热议。

引领“敬畏自然、敬天爱人”的生活方式。“朝日唯品”以美味的产品与用户构建真诚的链接，建立从土壤到餐桌全链透明的全程可追溯体系，让消费者通过“朝日唯品”的产品和品牌，与自然连接、和身体对话。“从土壤里长出来的品牌”抓住消费者感知品牌的场景和触角，通过尊重自然循环规律的“慢”、严谨生态链管理的“严”、真诚回归本源交流的“真”，形成消费者对“朝日唯品”的产品和“朝日唯品”所倡导的生活方式的向往。

举办优质乳工程盛典，聚焦行业协同与价值传递。公司 2015 年开始探索实施国家优质乳工程，是全国首家通过优质乳工程验收的企业，今年是优质乳工程实施十周年，由国家奶业科技创新联盟主办、新希望乳业承办的“鲜活十年，质领未来——优质乳工程·新鲜盛典”在昆明举行。活动围绕“优质鲜乳助力奶业振兴新征程”展开深度探讨，新华社视频号全程进行独家直播。盛典同时启动“优质乳工程国民营养社区公益体验馆”，计划通过多样化体验活动走进社区，普及优质乳知识，传递“每日饮用鲜活好奶”的健康理念，让“新鲜”离用户更近、和用户更亲，构建“以鲜为美”的健康生活。

### 5、顺应潮流趋势，开启营销新篇

打造场景化营销，深植浪漫品牌价值。“初心”品牌携手长沙、成都两大魅力之都，倾力打造“双城共筑爱的穹顶”520 城市浪漫盛典，以一场场规模空前的城市级浪漫事件，成功点燃全民爱意，深化品牌“浪漫 DNA”核心价值印记。

“初心”品牌年度战略级营销事件，通过长沙、成都双城联动，精心策划三大核心篇章——从集体婚礼的庄重承诺，到地标告白的盛大仪式感，从情歌合唱的全民共情，到蓝色海洋的纯净守护，每个环节都是对品牌核心价值的深刻诠释与极致追求，成功将“浪漫=初心”的品牌印记强力植入用户心智。初心品牌“浪漫 DNA”得到立体化演绎。

抓住地域特色，夯实区域深耕。西昌三牧旗下“凉山雪”品牌，探索出从区域品牌成长为城市名片的“破圈”路径，其以高密度渠道覆盖为依托，精准触达凉山州西昌市本地居民与外来游客，通过深度绑定城市市花“蓝花楹”盛开季、彝族火把节等地域特色文化场景，开发适配季节、餐饮、宴席等多元消费需求的特色产品，成功打造“不喝凉山雪，不算到凉山”的品牌标语。西昌三牧在当地区域市场的低温品类中占据绝对领先地位，成为下沉市场精耕的标杆样本。

积极拓展新兴渠道机会，主动拥抱渠道变革和融合，实现消费者精准触达和品牌影响力的提升。公司主动拥抱渠道变革浪潮，以供应链、研发及消费者洞察协同优势为支点，精准锚定人流动向与商业机遇，实现“拓渠道”与“逐人流”深度绑定。报告期内，零食量贩渠道渗透成效显著，会员定制打造差异化体验，B 端业务开发取得积极进展，全域渠道矩阵持续强化品牌势能。

## 6、深化“数智”转型，赋能效能升级

营销数字化方面，围绕 C 端及 B 端业务价值提升的目标，报告期内体系化梳理营销端数字化情况，挖掘数字化价值，公司自主研发的 C 端电商+用户运营数字化平台“鲜活 go”持续释放 C 端势能——线上商城成交额、数字化用户总量、覆盖公司数量以及奶站覆盖率持续提升；围绕用户及会员运营，梳理全链条触点，提升用户体验，公司营销数字化能力底座进一步夯实。受益于营销数字化转型，报告期内 DTC 渠道收入保持良好增长；其中远场电商保持双位数增长，盈利能力持续改善；形象店积极拥抱即时零售，线上业务占比提升显著。

资产数字化方面，公司以“流程在线、效率跃升”为目标，围绕低温销售的重要载体，对全体系冰柜启动专项治理。通过定标准、建制度、优功能夯实冰柜的全生命周期管理；持续优化生产设备端的线上化可视率及运营效率，提高自动化程度及数据质量。

智能化方面，公司坚持“价值导向、场景落地”，以“数业融合”为原则筛选和锁定高价值需求。报告期内上线多个 RPA 和 AI 服务台，梳理多领域 RPA、AI 场景可行性，在营销、供应链及财务等多领域试点，完善管理规范，优化客户体验，提升工作效率。

数据运营层面，在“数据驱动运营”的总体思路下，持续开展数字化运营大赛，以“小数据、深运营”为主线，贯通“业-数-财”链路，营销、生产、采购多领域百花齐放。同时，在数字化时代，公司通过复合型数据人才培养项目，提升组织自主用数决策的思维和能能力，实现从“看数”到“用数”的关键跨越，增强应用数字化到决策数智化的推进。

## 7、匠心铸牢食安根基，科技赋能全链溯源

公司将产品质量和食品安全视为企业经营生命线，始终坚持“质量高于一切”的方针，构建起全链条、立体化的食品安全防护网。

公司持续深化全员食安理念，通过常态化法规宣贯、典型案例剖析及安全技能培训，将“质量安全第一”的信念深植于每一个环节；同时以制度流程为纲、飞行检查为刃、激励约束机制为尺，形成闭环管理体系，确保产品质量全程可控、持续稳定。报告期内，公司实现重大质量安全事故“零发生”，外部监督检查与产品抽检“零不合格”，以实绩诠释对食品安全的坚守。

公司全链路数字化食品安全精准管控平台“鲜活源”持续升级深化，优化质量保证、质量控制、质量追溯体系的功能和价值，质量分析模块通过数据重构，提升了异常预警敏感度与质量分析的精度。公司全链路数字化食品安全精准管控平台于 2025 年荣获中国乳制品工业协会颁发的“技术进步一等奖”，为行业食安数字化建设树立标杆。