

公司代码：603955

公司简称：大千生态

大千生态环境集团股份有限公司
2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 天衡会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经天衡会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司 2025 年实现归属于母公司的净利润 -122,615,009.06 元，本年度业绩亏损。根据《公司章程》的有关规定，公司 2025 年度不具备现金分红的条件。综合考虑公司经营情况、现金流等因素，为保障公司可持续发展，更好地维护全体股东的长远利益，公司 2025 年度拟不进行利润分配（含现金分红和股票股利分配），亦不实施资本公积金转增股本。本次利润分配方案已经公司第五届董事会第二十三次会议审议通过，尚需提交公司 2025 年年度股东会审议。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	大千生态	603955	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	蒋琨	沈天苗
联系地址	南京市建邺区白龙江东街26号百	南京市建邺区白龙江东街26号百

	胜步步高大厦13层	胜步步高大厦13层
电话	025-83751401	025-83751401
传真	-	-
电子信箱	stock@dq-eco.com	stock@dq-eco.com

2、 报告期公司主要业务简介

（一）公司所处行业发展情况

公司主营业务为以全要素、多元化、整体性解决方案为核心的综合性生态园林工程总承包业务。根据中国上市公司协会《上市公司行业统计分类指引》，公司属于“建筑业”中的“土木工程建筑业”（代码 E48）。

报告期内，公司主营业务新增宠物及宠物食品、用品销售，宠物服务等。根据中国上市公司协会《上市公司行业统计分类指引》，公司宠物业务属于“批发和零售业”中的“零售业”（代码 F52）。

1、生态园林行业

党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央把生态文明建设作为关系中华民族永续发展的根本大计，大力推动生态文明理论创新、实践创新、制度创新，创造性提出一系列新理念新思想新战略。党的二十大报告强调中国式现代化是人与自然和谐共生的现代化，尊重自然、顺应自然、保护自然，是全面建设社会主义现代化国家的内在要求，推动经济社会发展绿色化、低碳化是实现高质量发展的关键环节。国家政策已将生态园林行业从单一的建设工程，上升到了关乎生态文明建设成果、关乎人民幸福感、关乎国家生态安全的复合型战略产业高度。

（1）作为实现“美丽中国”宏伟蓝图的核心专业力量，生态园林行业市场前景广阔

2024 年，《中共中央 国务院关于全面推进美丽中国建设的意见》确立了“到 2035 年美丽中国目标基本实现”的中长期蓝图。2025 年 1 月，生态环境部《关于建设美丽中国先行区的实施意见》提出，“分级分类建设美丽中国先行区，到 2027 年底前形成一批实践创新成果”，在省域、城市、县域层面推进美丽中国建设。生态环境部等 11 个部门联合印发的《美丽城市建设实施方案》，提出了推进美丽城市建设目标、主要任务和推进机制，为我国推进美丽城市建设明确了施工图。《实施方案》提出，将城市作为典型单元，探索创新全面推进美丽中国建设的实践模式和实施路径，明确到 2027 年推动 50 个左右美丽城市建设取得标志性成果，成为美丽中国先行区建设示范标杆，到 2035 年，实现美丽城市建设全覆盖。作为实现“美丽中国”宏伟蓝图的核心专业力量，生态园林行业市场前景广阔。同时，“三北”

工程等重大项目被纳入“国家重大战略实施和重点领域安全能力建设”范围，获得超长期特别国债和中央财政资金的支持；2026 年作为“十五五”开局之年，一系列重大生态工程的实施也将引领行业投资的持续投入。

（2）多重政策指引，推动生态园林行业转型发展

当前，生态园林行业正处于深刻变革与战略转型的关键时期。2025 年，中央城市工作会议指出，“我国城镇化正从高速增长期转向稳定发展期，城市发展正从大规模增量扩张阶段转向存量提质增效为主的阶段”。这一转变深刻改变了生态园林行业的发展逻辑，从过去依赖土地增值和规模扩张的粗放式增长，转向注重内涵提升与结构优化的精细化发展。单纯增加绿地面积已无法满足新时代的需求，必须转向更加注重生态效益、服务功能和质量提升。住建部召开的全国城市园林绿化工作座谈会指出，“推进城市园林绿化工作，要始终坚持以人民为中心，重点关注人民群众急需解决的、城市供给相对不足的问题，精准发力，不断满足人民日益增长的美好生活需要。”同时，生态园林行业在这场变革转型的过程中，也面临着多重发展困境，既有宏观经济环境带来的外部压力，也有行业自身结构性矛盾的内在制约。在生态文明建设的战略指引下，生态园林行业必须正视这些困境，深入挖掘市场和社会需求，通过技术创新、模式创新、理念创新、机制创新等系统性变革，实现从传统工程配套向现代生态服务的根本转变。

2、宠物行业

近年来，中国宠物行业进入高速增长期，市场规模持续扩大，消费升级趋势明显。随着“孤独经济”“陪伴经济”的兴起，宠物行业已成为消费市场的重要增长点。

（1）国内宠物经济快速发展，未来提升空间巨大。

宠物行业在发达国家已经有百余年的发展历史，与宠物相关的产业已相对成熟，产业链较为完整。我国宠物行业起步相对较晚，但随着人民经济水平的提高，宠物行业目前处于蓬勃发展阶段，未来提升空间巨大。一方面，人民追求更高品质的精神文化生活，注重生活情趣和个性化体验；另一方面，受老龄化比例提高及工作压力提升等社会因素影响，饲养宠物成为人们的一种情感寄托，人们从宠物身上获取温暖和陪伴，宠物经济由此快速发展。根据沙利文数据，2020 年至 2024 年，中国宠物数量已从 3.1 亿只增长到 4.3 亿只，年均复合增长率达到 8.2%。预计到 2029 年，中国宠物数量将达到 5.7 亿只，年复合增长率达到 5.8%。庞大的宠物基数及宠物持续增长的趋势，将在未来催生巨大的市场需求。根据《2025 年中国宠物行业白皮书》，2018 年至 2024 年，我国宠物消费市场规模呈持续增长态势。2018 年，中国宠物消费市场规模仅为 1,708 亿元，直至 2024 年，中国宠物消费市场规模达到了 3,002

亿元，相较 2018 年增长 75.76%，预计 2027 年将达到 4,042 亿元，“它经济”正快速崛起。

(2) 新消费时代背景下，宠物零售迎来融合发展。

宠物零售是宠物产业的核心环节之一，传统宠物零售主要通过宠物店、宠物医院等线下实体渠道和线上渠道销售宠物食品、用品等相关产品。然而，随着新消费理念的深入以及宠物行业的不断发展，宠物零售内涵有所延展。根据《2025 年中国宠物行业白皮书》，83.0% 的宠物主选择通过线下渠道购买宠物，而 68.1% 的宠物主选择通过线上渠道购买宠物用品，线上渠道仍然是宠物主消费宠物用品的首选。线上渠道优势在于购买商品便捷、SKU 丰富度高、产品价格具有竞争力，但随着线上零售流量成本逐渐升高，线上渠道竞争日趋激烈，对品牌的认可度、资金实力、内容运营能力提出了更高的要求。线下渠道则具有即时性、体验感强、服务专业等特点，在宠物零售中仍占据重要地位。同时宠物零售门店也正在向大规模、全业态的“宠物综合体”进化，它们已不再是简单的商品销售点，而是集商品零售、宠物美容、宠物寄养、社交互动和健康管理于一体的综合性服务中心，是人和宠物的“社交生活空间”。宠物零售行业正呈现出以“线上线下融合”为驱动、以“综合服务体验”为内核、以“全产业链生态协同”为方向的崭新业态。

(二) 公司所处的行业地位

1、生态园林行业

公司深耕生态园林行业多年，拥有风景园林工程设计专项甲级、市政公用工程施工总承包贰级、建筑工程施工总承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包贰级等多项资质，这些资质为公司市场竞争中赢得了优势。

公司业务范围广泛，具有全要素、全流程生态产业链。公司业务除涵盖生态景观规划设计、工程建设、苗木种植及销售等传统生态园林业务，还扩展了与主营业务密切相关的文旅运营等领域。公司已形成以生态规划与设计为先导、以生态环境建设与治理为核心、以景观养护与苗木培育为保障、以生态技术研发应用为支撑、以文旅运营与特色化服务为助力的综合性生态环境一体化产业链，这种全产业链模式使其在项目承接和实施中更具竞争力。

地理位置方面，公司扎根江苏，并在北京、上海、海南、浙江、江西等地设有分子公司，采取区域深耕战略，深度开发华东区域市场，同时布局全国寻找优质项目机会，形成了辐射全国的品牌优势与影响力。公司曾参与多个大型项目，如第四届中国绿化博览会博览园建设项目、徐州市潘安湖生态湿地公园、南京青奥文化体育公园、徐州云龙湖珠山风景区等，项目执行经验丰富，上述项目进一步提升了公司的品牌知名度和市场影响力。

2、宠物行业

报告期内，公司宠物服务及销售业务拓展取得了一定成效，品牌影响力逐步提升，市场开拓稳步推进。然而，品牌树立与市场拓展仍处于成长阶段，需要更多时间来巩固和扩大市场份额。同时，业务模式也在持续探索与优化过程中，以期进一步提升运营效率和盈利能力。

目前，公司的宠物业务板块已经覆盖零售及服务、智能硬件、娱乐等场景，形成“消费+服务+产品”的全业务链布局，在相关行业内具有差异化竞争优势。同时，公司积极布局线上线下结合的宠物服务网络，拓展线上销售业务的同时，加快线下门店的扩张开设。“宠胖胖”线下门店已在北京、上海、南京、杭州等多个城市落地，这种线上线下融合的模式有助于提升用户体验和品牌影响力。

（一）公司所从事的主要业务

1、生态园林业务

公司聚焦以全要素、多元化、整体性解决方案为核心的综合性生态园林工程总承包业务，经过多年深耕，公司已形成以生态规划与设计为先导、生态环境建设与治理为核心、景观养护与苗木培育为保障、生态技术研发应用为支撑、文旅运营与特色化服务为助力的综合性生态环境一体化产业链。

（1）城市更新业务：公司的城市更新业务主要包括城市生态品质升级、绿地公园建设、城市道路整治、基础设施提升、城市街区改造等，为客户提供从单一“串联式”的工程建设到多元化“并联式”的全产业链服务，旨在优化城市功能、改善人居环境，从而促进城市可持续发展。

（2）乡村振兴业务：公司响应国家乡村振兴战略，发挥公司规划设计、项目建设、特色运营的多元化优势，积极开展乡村生态环境整治、文化设施建设、传统文化保护、乡村旅游开发等乡村振兴项目，为推动农村经济、社会、文化、生态等全面振兴提供力量。

（3）生态修复业务：公司生态修复业务通过人工干预和自然恢复相结合的方式，对受损的生态系统进行修复、重建或改进，主要包括城市绿地系统建设、矿山生态修复、污染场地修复、湿地修复、水域治理等，以实现生态系统功能和韧性的整体恢复和提升。

（4）文旅运营业务：公司文旅运营业务由生态环境建设的辅助性业务发展为独立运营的业务板块，协同政府部门及旅游景区，将文化、旅游及相关产业融合发展，深拓文化旅游内涵，通过资源整合、业态创新和服务升级实现经济效益与社会效益。

2、宠物业务

报告期内，公司积极探索战略调整与转型，谋求未来多元化、可持续发展的新机遇、新方向，主营业务新增宠物服务及销售业务，从而拓展公司新的业务增长点，降低经营风险，

提高盈利能力。

2025年3月，公司投资设立全资子公司江苏千宠家科技有限公司，致力于打造一站式养宠生态服务品牌，为宠物爱好者提供养宠全周期服务。截至报告期末，公司已在北京、上海、南京、杭州、成都等核心城市铺设45家“宠胖胖”品牌线下宠物综合服务门店，通过“体验+零售”的模式，实现全场景服务覆盖，打造优质的互动零售体验。同时公司积极拓展网络电商等新消费渠道，实现产品和门店服务的延伸，进而拓宽业务范围，加大销售规模。

（二）公司主要经营模式

1、生态园林业务

（1）建设工程总承包（EPC）业务模式

建设工程总承包（EPC）业务模式，即“设计-采购-施工”一体化模式，由总承包商对工程项目的质量、安全、工期、造价等全要素负责，以向业主交付符合要求的最终产品和服务为目标，实现从项目策划到施工完成的全过程管理，确保各环节紧密衔接、高效协同。

（2）建设运营总承包（EPCO）业务模式

建设运营总承包（EPCO）业务模式，即“设计-采购-施工-运营”全过程一体化模式，是在传统EPC模式的基础上，进一步延伸至项目运营和售后维护阶段。该模式有效解决了设计与施工脱节、建设与运营脱节的问题，强化了运营责任主体，通过EPCO模式实现项目全生命周期的高效管理，为业主提供一站式的解决方案，确保项目从建设到运营的平稳过渡和持续稳定运行。

（3）建设工程独立承包业务模式

建设工程独立承包业务模式，是指发包人（业主）将建设工程的勘察、设计、施工、养护等建设环节分别发包给不同的承建单位。建设工程独立承包业务模式属于传统的工程招标投标业务，具有较大的市场空间。

（4）PPP业务模式

公司通过公开招投标等方式承揽PPP项目，作为社会资本方与政府合作设立项目公司（SPV），项目公司负责对PPP项目进行投资、建设和运营，公司凭借自身施工资质承担项目施工任务。项目运营收入及可行性缺口补贴在运营期内按年支付，工程施工结算则依据《建设工程施工合同》的约定，按工程进度进行结算和支付。运营期结束后，项目公司将项目资产及相关权益移交给政府方，完成项目全生命周期的闭环管理。

（5）文旅运营业务模式

传统文旅运营业务方面，公司以景区、酒店、休闲度假项目等为核心载体，开展住宿、

餐饮、休闲娱乐、农产品等多领域的综合服务，实现多元化销售收入。新文旅运营业务方面，公司积极探索文旅融合模式创新，将科技、乡村、文创、IP 打造等元素融入业务体系，通过新媒体运营宣传推广、策划组织丰富多样的文化体验活动，有效带动景区客流增长与消费提升，从而实现运营服务及销售收入。

2、宠物业务

(1) 销售模式

公司采取线上线下一体化的销售与服务模式，致力于为宠物爱好者提供全方位、便捷化的宠物相关产品和服务。

线下门店方面，在重点经济圈的核心城市铺设多家线下门店，不仅作为宠物食品和用品的销售点，还提供洗护美容、寄养训练、互动撸宠以及宠物售卖等一体化服务；通过与消费者进行面对面的交流，提供更加个性化和专业的服务。线上销售方面，公司通过网络电商平台等渠道，为宠物爱好者提供便捷的零售、配送、线上预约等服务。

(2) 采购模式

公司以先进的数字化供应链系统为基础，确保商品供应的高效性和精准性。

集中采购与多仓分发方面，公司通过集中采购，能够与优质供应商建立长期稳定的合作关系，获取更具竞争力的价格和更优质的产品。同时，多仓快速分发系统能够确保商品在最短时间内送达各个门店和线上云仓，提高运营效率。

动态产品组合与采购计划方面，公司根据市场情况和消费者需求的变化，定期更新产品组合，并制定灵活的采购计划。这不仅保证了商品的多样性和新颖性，还能有效应对市场波动，满足不同消费者的需求。

精准快速补货方面，借助数字化供应链系统，公司能够实时监控各门店和线上渠道的销售动态以及各仓库的存货情况。基于这些数据，系统能够对各门店仓及线上云仓各品类的SKU进行精准快速的补货，确保库存水平始终处于最佳状态，有效避免缺货或积压现象的发生。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	2,691,127,498.60	2,538,272,889.88	6.02	2,951,592,193.01

归属于上市公司股东的净资产	1,441,564,192.43	1,562,801,277.83	-7.76	1,533,666,721.29
营业收入	363,758,298.03	114,678,525.43	217.20	127,755,238.31
利润总额	-131,465,336.18	55,470,728.11	-337.00	-43,568,446.24
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	361,464,134.66	112,757,325.15	220.57	126,002,939.75
归属于上市公司股东的净利润	-122,615,009.06	29,134,556.54	-520.86	-83,389,011.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-123,206,594.62	28,901,120.68	-526.30	-91,223,990.25
经营活动产生的现金流量净额	-178,089,618.23	212,764,140.11	-183.70	98,173,294.20
加权平均净资产收益率(%)	-8.18	1.88	减少10.06个百分点	-5.29
基本每股收益(元/股)	-0.9034	0.2147	-520.77	-0.6144
稀释每股收益(元/股)	-0.9034	0.2147	-520.77	-0.6144

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	22,165,372.98	32,984,847.76	98,042,282.54	210,565,794.75
归属于上市公司股东的净利润	2,458,490.56	-18,361,099.69	-20,998,280.27	-85,714,119.66
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,188,375.22	-18,493,906.09	-20,943,242.32	-85,957,821.43
经营活动产生的现金流量净额	-94,648,205.90	-2,687,521.43	-55,216,733.25	-25,537,157.65

报告期内第四季度营业收入占比较高，主要系生态建设业务和宠物服务及销售业务增长较快所致。生态建设业务：公司承接项目的实施和推进受客户整体项目安排的影响，四季度完成工程量较多。宠物服务及销售业务：报告期内，随着公司营业门店数量的逐步增加，以及10月份国庆假期，门店客流量大，同时各大电商平台开展“双十一”、“双十二”等促销活动，销售业务快速增长。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4、股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					10,751		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					9,996		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
苏州步步高投资 发展有限公司	0	24,548,887	18.09	0	无	0	境内非 国有法 人
安徽新华发行（集 团）控股有限公司	-1,960,100	12,177,400	8.97	0	无	0	国有法 人
深圳市速源科技 发展有限公司	0	10,444,900	7.70	0	无	0	境内非 国有法 人
江苏大千投资发 展有限公司	0	6,786,000	5.00	0	无	0	境内非 国有法 人
雷志红	5,366,100	5,366,100	3.95	0	无	0	境内自 然人
王斌	1,710,500	1,710,500	1.26	0	无	0	境内自 然人
杨伟玲	1,368,400	1,368,400	1.01	0	无	0	境内自 然人
洪汀	1,292,000	1,329,300	0.98	0	无	0	境内自 然人
王正安	-410,798	1,232,394	0.91	0	无	0	境内自 然人
雷显炳	828,100	828,100	0.61	0	无	0	境内自 然人
上述股东关联关系或一致行动的 说明		不适用					
表决权恢复的优先股股东及持		不适用					

股数量的说明	
--------	--

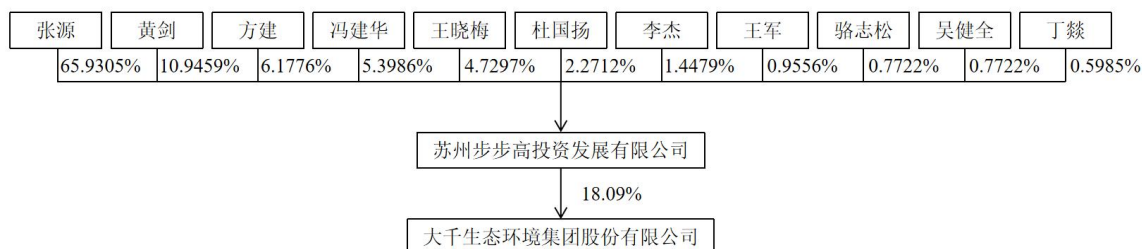
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5、公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2025 年度，公司实现营业收入 363,758,298.03 元，较上年同期增长 217.20%；实现归属于母公司所有者的净利润-122,615,009.06 元，较上年同期下降 520.86%；归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润-123,206,594.62 元，较上年同期下降 526.30%。截至报告期末，公司总资产为 2,691,127,498.60 元，较上年末增长 6.02%；归属于上市公司股东的净资产为 1,441,564,192.43 元，较上年末下降 7.76%。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用