

唐人神集团股份有限公司 关于公司未弥补亏损超过 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的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

唐人神集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年4月27日召开第十届董事会第十一次会议，审议通过了《关于公司未弥补亏损超过实收股本总额三分之一的议案》，该议案尚需提交公司2025年度股东会审议，现将相关情况公告如下：

一、情况概述

根据中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告，截至2025年12月31日，公司实收股本为1,433,051,393.00元，公司合并报表未分配利润为-2,200,830,978.60元，公司未弥补亏损金额为-2,200,830,978.60元。公司未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一。

根据《公司法》及《公司章程》的相关规定，公司未弥补亏损金额达到实收股本三分之一时，需提交股东会审议。

二、主要原因

公司2025年度归属于上市公司股东的净利润为-1,187,037,659.37，同时因生猪养殖业务亏损金额较大，导致未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一。

三、应对措施

公司将积极加强管理，提升整体盈利水平，弥补前期亏损。具体措施如下：

1、2026年工作总体思路与部署

（1）敢于变革，破除路径依赖。公司鼓励开放、批判式思考，主动拥抱行业新趋势、新技术、新模式，将“对标先进、迭代升级”融入每一项工作细节。在机制上，要持续优化组织结构、决策流程与考核激励体系，打破部门壁垒与不合理的条条框框，为冲锋在前的奋斗者扫清障碍，让机制、流程、考核真正服务于高目标的达成。在业务与模式上，要基于市场趋势、围绕客户价值与产品价值的创造，敢于在业务方向、产品研发、服务模式、运营流程上进行创新与重塑。

（2）崇尚行动，坚持实干。首先，要推动战略精准落地，将战略细化为策略，再分解为可执行、可考核的具体任务，明确责任主体与时间节点，杜绝空谈、力戒虚功；其次，要立

刻行动、拒绝等待，对于看准的方向与讨论清楚的策略，不犹豫、不迟疑，方向与策略并非一成不变，要在行动中迭代优化、在复盘总结提升，坚决反对纸上谈兵和踌躇不前；再次，要聚焦关键、精准发力，时间与资源永远有限，管理者要懂得合理分配力量，摒弃“撒胡椒面”的低效投入，集中优势资源在核心市场与关键领域取得突破，打造可复制的成功样板，形成标准化推广模式，以点带面驱动全局发展。

2、饲料业务

2026年以“重塑作风、拥抱变革、细化举措、结果导向”为核心方针，通过目标牵引、变革引领、执行导向三大举措，开展各项工作，实现饲料业务跨越式发展。

(1) 目标牵引：以为客户创价值为核心，实现公司饲料销售高增长。

面对行业存量竞争加剧的发展格局，明确2026年核心战略目标，以提升养户价值与渠道价值为中心，聚焦实证价值推广，为客户创造价值，加快提升大客户直销占比，全力冲击饲料外销量同比大幅增长的跨越式目标。

(2) 变革引领：凝聚发展共识，实现三大变革发展。

一是思维变革破冰：摒弃“经验主义”、“满足现状”的僵化认知，倡导开放批判的思考方式，以新思想、新观念为发展注入活力。

二是机制变革护航：重塑组织架构、决策流程与考核激励体系，打破不合理的条条框框，让机制、流程、考核全面服务于高目标达成，为一线冲锋扫清障碍。

三是业务变革突破：围绕市场趋势与客户价值，在业务方向、产品研发、服务模式、运营流程上大胆创新，营造“不惧试错、但求突破”的实干氛围。

(3) 执行导向：聚焦实干落地，强化协同效能。

一是拒绝等待拖延：将已明确的策略快速拆解为可执行任务，落实责任人与时间表，在行动中复盘迭代、动态调整，杜绝纸上谈兵。

二是聚焦核心攻坚：集中优势资源深耕核心市场、服务重点客户，避免“撒胡椒面”式布局，以关键领域突破带动全局增长。

三是狠抓重点任务：围绕实证推广标准化、禽料转型、开发与服务分离、技术服务团队升级、赊销贷销比管控、基地合岗增效、水产高毛利产品打造、比利美英伟品牌重塑八大关键事项，细化举措、层层落实。强化产销协同与全员合力，推动基地与销售紧密联动，快速响应市场需求，以“勤拜访、勤实证、勤执行、勤服务、勤复盘”的“五勤”重塑饲料营销队伍。

四是强调强化产销协同与全员合力，推动基地与销售紧密联动，快速响应市场需求；通过高激励、严考核方案，将前后台团队的目标、绩效、利益深度绑定，实现“力出一孔、利出一孔”的协同效应。各大区及职能部门发布针对性经营计划与预算，将总体目标分解为区域可执行路径，构建起“战略—策略—任务—保障”的全链条落地体系。

3、养殖业务

坚持养猪以低成本为中心，重视销售质量，实现从“量的扩张”到“质的提升”。

针对繁殖场，公司逐步提升母猪场产能利用率，确保母猪场繁殖效率最大化。强化疫病防控体系，降低疾病损失率，持续提高每头母猪年产断奶仔猪数量，优化费用结构，提升人均管理效能。

针对育肥场，公司时刻管控猪苗品质，提升猪场产能利用率，从而降低固定成本分摊。做好健康防疫，减少死淘损耗，推动精细化饲养，从饲料营养、育种等多方面着手优化料肉比；做好温湿度与通风精准管理，降低猪群应激反应。育肥业务要坚持确保现金流安全，不因盲目扩张加重公司财务负担的核心原则，结合市场行情与公司养殖成本，合理控制养殖规模。

鉴于香乡猪是公司养殖板块的核心资产，针对香乡猪经营现状，公司组建香乡猪专区经营管理专项项目小组，涵盖生产、健康、育种、财务、营养、销售、人资等专线，集中公司整体优势资源对香乡猪进行提质增效，全力推动香乡猪经营转优，生产运营、健康防疫、种猪培育及干部任免、考核激励等事项，全部纳入项目小组审定，专项项目小组全部现场办公，实现管理力量全覆盖。

公司将持续做好育种、组织管理与风险管控的三大支撑体系，育种专线做好后备来源规划，兽医专线做好管控免疫驯化，生产专线做好情期管理与适龄入群；通过任职资格优化、薪酬套改、项目制考核激励、干部升降机制，实现人才辈出、组织活力迸发；环保是猪场的生命线；逐步建立“业务-财务-审计”三级防线。

公司持续通过项目制实现成本改善，对准 14 项成本改善类项目，以结果为导向，价值项目奖金与事业部降本金额挂钩。公司将完善三定成本管理体系，消除不可控因素，实现事业部层面养猪成本统一排名，进一步形成公开透明的成本对标机制；统一评价，以标准化指标体系对各猪场经营效率进行统一考核评估；相互对比，各猪场成本数据拉通对比，先进带后进，缩小差距，在此基础之上，打通考核壁垒，激发组织活力，驱动全员成本意识。

4、肉品业务

2026 年肉品业务围绕客户、产品、团队、利润、数字化五要素开展工作：

第一，在原料基地、产品研发、烹饪方法三个方面打造超群产品。充分运用茶陵香乡猪 180 万头自繁自养商品猪基地，推进落实与江南大学食品科学的科研团队联合成立食养产品研发中心，加快研发出具有“食美味、营养好、易烹饪”特色肉品。

第二，客户要清晰聚焦白领等中高端人群，在渠道方面坚定向线上转型，未来几年实现线上销售占 70%、线下销售占 30%，尤其是在即时零售上发力，做到客户线上下单，30 分钟就能送货到家。体验上，从产品说明、客服回复到物流包裹里的一张温度记录卡，还有免洗、免切、免焯水、空气炸锅“10 分钟”一键搞定等，提升客户体验。

第三，在组织上，全面实行产销分离改革，建立权责清晰的经营体项目制矩阵式组织架构。

第四，在机制上，创新“一新两高”（新模式高目标高回报）经营模式，推行产品线经营体与利润分享激励；在产品端，聚焦大单品战略，实施 IPD 流程，清理低效 SKU，主打零添加、易烹饪、高附加值产品，设立“香乡猪”生鲜、唐小厨食养产品、唐人神风味制品、特色礼包四大产品线。

第五，在营销端，打造线上线下一体化运营模式，以数字营销中心统筹全域渠道，线上深耕货架电商、内容电商与直播，构建京东、天猫、抖音、小红书、即时零售等营销矩阵，线下拓展高端商超与文旅渠道，与山姆会员店、盒马鲜生等新型商超建立合作，推动销售网络由湖南本土向全国辐射，不断提升品牌影响力、销售规模与经营效益。

5、加快推进数字化转型

2026 年，公司将继续围绕饲料、肉品业务“人货场事”以及养猪业务的“人猪物事”的工作场景，进一步挖掘公司数智化研发赋能的业务需求，实现数据全面在线，进行数据治理与分析，实现数智化营运。与外部数智化顾问团队及内部业务团队的协作与沟通，进行数智化研发持续改进、迭代优化与二次创新，实现数智化研发成果转化与应用推广，助力业务单元业绩目标达成，实现作业数字化、交易数字化、办公数字化、营运数字化。

6、资金管理

2026 年，公司将积极拓宽融资渠道，充分利用上市公司融资平台的优势，结合国家相关政策，创新股权融资方式，筹集资金以支持公司产业发展，降低公司资产负债率；公司继续做好银行贷款工作，并计划通过债券市场融资支持公司产业发展。公司将持续完善资金投入产出、低成本及效率管控、盈利能力把控，合理把控生猪养殖规模，做好经营活动现金流等管理工作，确保资金链安全。

特此公告。

唐人神集团股份有限公司董事会

二〇二六年四月二十九日