

山西科新发展股份有限公司

关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

山西科新发展股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年4月25日召开第十届董事会第二次会议，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》，根据《公司章程》的规定，该议案尚需提交股东大会审议。具体情况如下：

一、情况概述

经中喜会计师事务所（特殊普通合伙）审计确认，公司2023年归属于母公司的净利润-170,648,986.57元，加期初未分配利润-419,247,449.60元，年末未分配利润为-589,896,436.17元。截止2023年12月31日，公司实收股本为262,520,973.00元，公司未弥补亏损金额达到实收股本总额的三分之一。

根据《公司章程》的相关规定，公司未弥补亏损达实收股本总额三分之一时，应当提交股东大会审议。

二、未弥补亏损金额达到实收股本总额三分之一的原因

2023年度，公司实现营业收入70,102,378.85元，归属于上市公司

公司股东的净利润-170,648,986.57 元，2023 年末未分配利润为-589,896,436.17 元。公司未弥补亏损金额达到实收股本总额的三分之一的主要原因为：

- 1、公司多年来未弥补亏损的状态一直未得到改善；
- 2、报告期内公司主营业务装饰装修业务市场竞争进一步加剧，承接订单较少，整体毛利率下降；
- 3、公司原大客户深陷债务风波后，对其应收款项及合同资产按单项计提坏账准备及资产减值准备，导致本期信用减值损失及资产减值损失大幅增加；
- 4、公司以公允价值计量的投资性房地产及股权评估减值幅度较大，导致利润减少。

三、应对措施

报告期，公司经营规划的调整未达预期目标。综合分析经济环境以及所处行业的形势，同时结合上市规则和公司实际经营情况，认为公司目前业务规模和盈利能力导致未来经营压力剧增。因此，制定切实可行的有效的务实的经营策略和发展战略，以应对不断变化的市场环境，提升公司持续经营能力和盈利能力已迫在眉睫。

短期内，对原有业务发展方向和业务布局进行优化调整：稳定和发展原有物业出租业务；高度关注互联网广告营销业务的业务模式和盈利模式，以确定其后续发展方向；装饰装修业务亦不能再局限于以往住宅、写字楼、酒店行业内业务的开发和承接，尽可能地扩大市场面，集中力量在资源优势地区加大开发装饰装修相关业务新客户新项目的力度和规模，力求该项业务规模在原有基础上有所改善和突破，

以确保公司持续经营能力和盈利能力均有较大提升，实现摆脱困境、化解风险的目标。

新增的互联网广告业务报告期营业收入为负值，且为亏损，公司已对其目前的业务模式、盈利模式及营销策略等保持高度持续关注和跟进，必要时进行重新评估，并根据评估结果决定其后续发展方向。

针对公司未弥补亏损达实收股本三分之一的情形，公司董事会及管理层高度重视，对各业务子公司提出经营目标。

1、装修装饰业务

2024年，面对困境，公司围绕整合资源、调整业务结构、扩大业务规模、增效降本、化解经营风险等方面，重点开展以下工作：

（1）继续开拓装修装饰市场，提升一体化服务能力。公司已取得建筑机电安装工程专业承包二级资质证书及建筑装饰工程设计专项乙级资质证书，具备为客户提供更加全面的设计与施工一体化的服务业务能力及自主组织并承接相关机电工程的能力。后续仍利用前期积累的装修装饰业务经验，提升一体化服务能力。

（2）加强市场营销，拓展多元化客户。整合内外部各种资源，尽最大可能拓展更多相关领域新的优质客户，除原有酒店、小区住宅、商业及办公装修等市场外，扩大非地产客户和非地产业务类型市场和业务的开发和承接。

（3）持续加强团队建设，提升业务素质。面对经营目标，公司将加大业务团队的建设力度，合理挖掘、开发、培养人才队伍，根据业务、客户类型的需求，进行有效合理配置，以达到业务人才团队的整合和扩展。

(4) 加强内控，落实各项增效降本措施。公司将持续优化各类业务流程，提高各职能部门的工作效率和质量，从而实现降本增效的目标。

(5) 推进历史项目验收结算的同时，加大应收账款的回收力度。

强化回款意识，一方面对已进入诉讼的项目，加大力度，采取进一步催收措施，另一方面，针对已完工和或无法再继续推进的未完工的历史项目：业务上，在风险损失可控的前提下，全力推进相关交验结算，尽早将公司的资源转向新项目新业务；资金上，努力量入为出，尽一切合法手段争取相关业务回款，以降低风险和不确定性。

2、写字楼出租业务

公司将持续对天龙大厦的房屋租赁业务进行有效管理，不断提供更加专业的物业管理服务：

(1) 改善和提升大厦的环境设施。持续对大厦环境和设施进行改善，全面升级软硬件设施，提升大厦整体品质和吸引力。

(2) 维系老客户。建立健全大厦客户管理体系，提供全方位的优质服务保障，提高客户满意度和忠诚度。

(3) 加强宣传，灵活招租。拓展招商宣传途径，充分利用网络、媒体信息平台等发布招商信息；制定灵活租赁方案，结合市场需求和动态，合理制定优惠政策，以吸引高质量客户入驻。

3、互联网广告营销业务

新增的互联网广告营销业务，在报告期营业收入为负值，且为亏损，公司已对其目前的业务模式、盈利模式及营销策略等保持高度持续关注 and 跟进，必要时进行重新评估，并根据评估结果决定其后续发展方向。

上述内容不构成对投资者的承诺，由于受多种因素影响，存在不确定性，敬请投资者注意风险。

特此公告。

山西科新发展股份有限公司董事会

二零二四年四月二十六日