

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2025年4月28日召开第十届董事会第五次会议及第十届监事会第五次会议，审议通过了《关于未弥补亏损达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

经北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）审计确认，公司2024年归属于母公司的净利润39,976,958.14元，加期初未分配利润-589,896,436.17元，年末未分配利润为-549,919,478.03元。截至2024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

由于历史原因，公司自2001年起未弥补亏损就已达实收股本总

额三分之一，尽管近年来公司经营逐步好转，但由于前期未弥补亏损金额巨大，未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一的问题一直未能彻底解决。

三、应对措施

报告期内，公司业务规模和盈利能力得到扩大和提升，目前在手订单相对充足，整体经营情况向好。未来，公司继续实行“两手抓”的发展战略，即继续保持现有业务优势和执行有效、务实的集中化策略，针对不同地区和市场的特点和需求，通过优化资源配置、集中资源深耕，提高品质和增加高附加值服务内容进行市场拓展，以满足不同客户群体的需求，旨在进一步扩大业务规模，增强抗风险能力和盈利能力。同时，公司也会积极探索和尝试新的业务领域，开拓新的增长点，以应对市场变化和挑战。具体如下：

1、建筑工程业务

公司目前在手订单相对充足，后续将在现有的品牌影响力和客户口碑的基础上，充分发挥在行业内的竞争优势。同时，公司将继续以市场为导向，根据行业特点，不断丰富工程相关的资质证照，以获取多元化客户市场。具体措施主要包括：

(1) 持续深化市场开拓，优化市场资源。坚定既有的市场策略，整合业务资源，承揽优质项目，坚持“深耕深圳，加速拓展全国”。通过引进优秀的营销人才，提升业务的专业度和开拓能力，同时，进一步整合公司团队，加强与分公司的对接和管理，利用地域优势充分挖掘分公司的潜力；加强与国企、央企等资金流稳定的客户合作，发

展忠实的战略合作伙伴，集中资源服务优质客户，进一步提升品牌影响力。

（2）扎实推进工程项目精细化管理，促进管理提升。继续围绕建设和目标两个指标展开工程管理工作，从优化内部组织、强化人员配置、加强质量安全动态管理、推进智能化数据管理、优化管理模式等方面入手，全面加强管理体系建设和团队建设，达成项目进度目标、质量安全目标以及成本目标，有力推动工程管理能力和水平的提升。

（3）不断完善人才培养体系和激励机制。进一步拓宽外部招聘渠道，加强外部人才储备，同时完善内部选拔和人员配置机制，内外结合，加强人才的引入和选拔；健全员工教育培训体系，以素质教育和技术培训为主，线上与线下培训方式相融合，丰富培训内容，增强培训实效，不断增强团队活力。

（4）深入推动企业文化建设，强化企业内塑力。加强对外合作和宣传，积极履行社会责任，提升企业品牌形象，增强企业品牌影响力；优化员工教育培训活动和员工福利，丰富员工活动内容，多方面给予员工人文关怀和成长空间，增强员工归属感和凝聚力。

（5）全面加快信息化建设，助推效能升级。建设数字化智能管理平台、工地实名制系统等项目管理信息化手段，进一步强化信息技术支撑体系，完善信息化建设工作机制，加强信息化系统与管理的深度融合，有效提升管理效能。

（6）筑牢风险意识，增强内控效能。公司将持续强化内控体系建设，有效防范新业务拓展等带来的经营性风险，增强风控意识；坚持效益导向原则，树立科学的利润观，强化全员降本减费意识，加强

项目结算及回款力度，提高营收和利润的含金量，进一步提升项目施工管理能力，提高项目二次经营能力，提升项目效益。

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) 优化资产，提升价值。对现有写字楼物业进行全面评估和优化，根据市场需求和租户特点，对写字楼的硬件设施、配套服务等进行升级改造，提高写字楼的品质和吸引力。加强物业管理，提升物业服务水平，为租户提供安全、舒适、便捷的环境。

(2) 合理规划写字楼的出租策略。根据市场行情和租户需求，制定灵活的租金价格体系和租赁政策。加强市场调研和分析，及时调整出租策略，提高写字楼的出租率和租金收益。

(3) 优化租户结构，维系优质客户。制定租户筛选标准，优先选择信誉良好、发展前景广阔的企业入驻。对于现有租户，进行定期评估，对于经营不善、存在违约行为的租户，及时采取相应措施。同时，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、互联网广告营销业务

公司继续依托腾讯、巨量引擎、小红书等互联网媒体平台，在现有业务和客户的基础上，进一步开拓教育、医疗、金融等行业，力争为客户提供更广泛的数字营销服务。

特此公告。

山西科新发展股份有限公司董事会

二〇二五年四月二十九日