

证券代码： 300967

证券简称： 晓鸣股份

## 宁夏晓鸣农牧股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号： 2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年5月17日(周五)下午 14:00~17:00
地点	公司参加由宁夏上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“宁夏辖区上市公司投资者集体接待日暨2023年度业绩说明会”，通过“全景路演”网站（ <a href="https://rs.p5w.net/">https://rs.p5w.net/</a> ），采用网络远程的方式召开业绩说明会。
上市公司接待人员姓名	1、董事长：魏晓明 2、董事、副总经理、董事会秘书：杜建峰 3、财务总监：孙灵芝 4、董事、董办主任：郭磊 5、内审负责人：司文晶
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、根据年度报告，公司向不特定对象发行了可转换公司债券，募集资金总额为329,000,000.00元，实际募集资金净额为323,959,050.00元。请问这笔募集资金的具体用途是什么？是否</b>

已经使用完毕？另外，如果还有剩余资金，公司是否有计划进行其他投资或者资本运作？谢谢！

尊敬的投资者您好，公司可转换公司债券募集资金主要用于南方种业中心一期项目、红寺堡智慧农业产业示范园父母代种业基地项目（一期、二期、三期）项目及补充流动资金，截止 2023 年 12 月 31 日，可转换公司债券募集资金实际使用 32,476.24 万元，已经使用完毕。无剩余资金。具体使用情况，请关注公司 2023 年年度报告披露相关内容及公司募集资金使用情况专项报告。谢谢你的关注。

**2、根据年度报告，公司在投资方面有较大的投资额，特别是对子公司的投资。请问公司对子公司的投资有何考虑和战略规划？是否存在进一步增加投资的计划？另外，公司对于子公司的监管和控制机制如何？是否存在风险控制措施，以确保投资的回报和可持续发展？**

尊敬的投资者您好，2023 年末，公司共有全资子公司两家，简要情况如下：1、兰考晓鸣禽业有限公司，成立于 2014 年 8 月，注册资本人民币 4,000.00 万元。报告期兰考晓鸣禽业有限公司实现营业收入同比增长 5.23%，净利润同比增长 275.32%。2、兰考晓鸣家禽研究院有限公司成立于 2017 年 4 月，注册资本人民币 300.00 万元。报告期兰考晓鸣家禽研究院有限公司净利润同比上升 1,168.40%。目前公司没有对子公司的新增投资计划。子公司均为全资控股，因此，对子公司的大额采购、销售及资金实行统一管理，主要原材料的采购均由总公司统一采购，销售由总公司销售事业部负责。资金由总公司集中管理，实行收支两条线管理。公司内部审计部门按照年度审计计划，对子公司的内部控制执行情况定期、不定期的进行检查。由上，公司在关键控制环节及日常运行方面均建立有风险控制措施，可以有效保证投资回报和可持续发展。感谢您的关注。

**3、我注意到在 2023 年度报告中，公司提到了资产和负债状况的变化。我想了解一下，这些变化对公司的经营和发展有何影响？是否会对公司的盈利能力、市场竞争力以及未来发展战略产生重要影响？谢谢！**

尊敬的投资者您好，2023 年末公司资产总额 161,684.76 万元，较年初增长 11.25%，主要是报告期内公司积极推进并完成了募投项目红寺堡智慧农业产业示范园父母代种业基地、南方种业中心一期、红寺堡祖代种业基地等项目建设，并使用自有资金陆续建设了红寺堡智慧农业产业示范园东岭养殖基地项目、张家沟养殖基地项目等，以上资产的增长，使得公司在生产规模不断扩大的同时，持续保持良好的生物安全水平，有序推动产品推广，扩大公司市场占有率及行业影响力。同时，2023 年，公司发行可转换公司债券 3.29 亿元，使得公司负债明显上升，资产负债率同时上升。可转换公司债券募集资金用于红寺堡智慧农业产业示范园父母代种业基地项目（一期、二期、三期）项目、南方种业中心一期项目及补充流动资金，可转债的发行有利的推动了公司项目建设的完成及投产，为公司持续发展奠定了坚实基础。感谢您的关注！

**4、针对公司的营业收入和营业成本方面，我注意到公司的主营业务收入和成本都有较大的增长。我想请教一下，这种增长主要是由于哪些因素推动的呢？另外，这种增长对于公司未来的发展会有何影响呢？谢谢！**

尊敬的投资者您好，受国内市场需求减弱、饲料原料价格持续高位、生猪行情走低等因素影响，公司主要产品销售价格下降，营业收入同比上升 5.77%的同时，营业成本亦迎来 20.04%的较大幅增长。销售收入的增长主要是由于鸡产品销售数量的增长，鸡产品数量较上年增长 17.26%，由于销售数量的上升，使得主营业务收入和成本均有所增长，同时由于产品销售价格下降，使

得营业收入的增幅明显小于成本上涨幅度。公司继续以市占率的不断提升和追求全周期的盈利为经营策略，销售数量的增长是我们保持市场占有率的有效保障，对未来发展的有积极作用。感谢您的关注。

**5、我对公司的信用风险管理方法很感兴趣。想请问一下，公司是如何确定客户的信用额度和进行信用审批的呢？另外，公司在管理信用风险方面有哪些具体的措施和方法呢？谢谢！**

尊敬的投资者您好，公司制定了三种结算政策，分别为预收全款、预收定金发货前付清余款、供货后有账期。公司依据客户的合作情况、客户在市场影响力、区域市场的特点等各方面情况对客户执行不同的信用政策。公司通过客户评价体系对客户进行科学管理，选择信用优质的客户进行合作，以及继续加强应收账款的管理工作，制定完善应收账款管理制度，针对应收款项进行专项管理工作，实现应收账款的及时回收，不断改善公司经营性现金流，按照谨慎经营的原则，严格落实风控体系，主动应对可能出现的信用风险。感谢您的关注！

**6、我对公司在 2023 年度报告中提到的研发投入情况很感兴趣。我想了解一下，公司在研发方面的投入是否有所增加？这些投入主要用于哪些方面的研发项目？这些研发项目是否与公司的核心业务相关？另外，这些研发投入对公司的技术创新和竞争力有何影响？是否能够提高产品的质量和性能？是否能够为公司带来更多的市场份额和利润增长？谢谢！**

尊敬的投资者您好，2023 年公司研发投入金额 2,521.68 万元，较上年同期增长 4.05%。这些投入均应用于公司在研的《规模化禽场重大疫病防控与净化关键技术集成与示范》《宁夏家禽工程技术研究中心生物安全与精准营养技术创新能力提升建设》《畜禽养殖场兽用抗菌药使用减量化关键技术应用研究》《规模化鸡场减排养殖与种养结合关键技术的研究、应用与推广》等项

目中，这些项目均与公司的主营业务高度相关，能够持续提高产品品质和种鸡生产性能，提升公司盈利能力。公司持续加大技术研发投入，开展实验室、养殖技术等标准化体系建设，做好新技术、新工艺的成果转化和新产品储备、中试与推广，提升生物安全体系、蛋鸡良种繁育、疫病综合防控与净化、动物福利养殖、精准营养与饲料配方、绿色发展和现代化生产装备等方面的技术水平，持续推进新质生产力发展，提高企业的综合技术实力；公司进一步强化以蛋鸡产业研究院为主体的科技能力建设，将研究院打造成为集研究开发、产教融合、人才培养、成果转化、技术服务为一体的综合性科技研发机构；以 CNAS 实验室认可为驱动，持续提升实验室硬件设施、检测能力、专业技术和管理水平。公司技术研发团队的重点工作定位于应用型技术研发为主，基础研究为辅，自主研发或引进、消化、吸收、再创新对于产业发展有重大意义的新成果，新技术、新产品，持续推进科技成果转化，持续推进人才战略。感谢您的关注！

**7、根据年度报告，公司在 2023 年度实际使用了募集资金人民币 18,502,854.30 元，其中包括收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额为人民币 152,778.45 元。请问这些资金的具体用途是什么？对公司的业务发展有何影响？另外，公司在资金使用过程中是否存在风险控制措施？如何确保资金的有效利用和业务的可持续发展？**

尊敬投资者您好，2023 年度公司使用首发上市募集资金 1,850.29 万元，资金全部用于公司红寺堡祖代种业基地项目。该项目的投产，使得公司实现了双地祖代，双区育雏的更高级别生物安全模式，同时较大的养殖规模使公司在保证经营效益的基础上，实现祖代和育雏的“双地”发展，以应对上游供应因突发因素带来的不利影响。公司对募集资金的使用，严格按照上市公司监管要求，建立专门的管理制度，募集资金均设立专用账户，并签订三方监管协议，日常使用严格按照募集使用用途要求，专款专

用。公司定期编制并披露《募集资金使用情况专项报告》，年度使用报告由年审会计师出具鉴证报告，同时，公司内部审计部门也会定期对公司募集资金使用进行专门核查。由上，通过完善的制度、受控的执行和有效的监督，公司可以确保资金的有效利用。感谢您的关注！

**8、我作为一位投资者，对于公司的发展方向和技术支撑非常关注。请问公司与国内高端蛋鸡科研机构的合作关系如何？合作是否取得了长期稳定的技术支撑？另外，公司是否有计划进一步加强与科研机构的合作，以提升公司在蛋鸡养殖领域的技术实力和竞争优势？谢谢！**

尊敬的投资者您好，公司自成立以来专业从事蛋鸡制种业务，在饲料营养研究、标准化和自动化养殖成套技术、疫病控制与净化、疫苗与抗体检测、鸡群评价等方面，积累了丰富的经验，逐步建立了技术竞争优势。公司持续深入开展科研联合攻关，与上海市农业科学院、扬州大学、中国农业科学院、西北农林科技大学、宁夏大学等高校和科研院所，实施东西部科技项目合作，积极柔性引进院士、行业专家、外国专家和高学历人才，围绕公司核心竞争力，不断提升技术研发水平，加快项目研发和专利、成果申报。未来，公司将继续坚持东西部科技合作、强化校企联合，整合资源共同发展，进一步提升企业的核心竞争优势。感谢您的关注。

**9、报告中提到公司在 2023 年的鸡产品销售价格下降了 15.36%，这对于投资者来说是一个不容忽视的问题。请问公司对于未来鸡产品销售价格的走势有何预测？是否有相应的应对策略？另外，公司是否考虑通过提高产品附加值或者开拓新的市场渠道来应对价格下降的压力？谢谢！**

尊敬的投资者您好！未来公司将保持营业收入、产品销售数量、市场占有率三大指标适度持续增长的同时，会更加聚焦企业

持续盈利能力建设，公司将秉承“优化蛋种鸡产业规模、柔性品种和产品结构、不断提高产品品质，实现可持续健康绿色发展”的整体发展战略，致力于“打造中国蛋鸡产业生物安全第一品牌”的愿景，深入实施“四轮创新驱动战略”，集中资源，保证业务质量前提下，持续做强做大主业，通过不断完善生物安全体系建设，实施绿色低碳养殖，强化品质管理和标准化生产，实现蛋鸡良种繁育和蛋鸡福利式饲养技术的再提升，提高盈利能力。通过打通“产、采、销、研、管”一体化，合理降本增效。加强内部控制与治理提升，持续推进公司的健康发展。不断优化关键人才团队，升级激励机制、深化战略执行与绩效体系贯通，进一步加强组织能力与系统运营能力建设。储备好以主业为聚焦的产业链延伸业务，增加利润的新增长点，以品质提升价值，立足国内市场，放眼国际市场，加强品牌建设，增加客户粘性。感谢您的关注！

**10、在阅读公司 2023 年度报告时，我注意到了公司提到了利润分配政策和股东回报规划。我想请问一下，对于今年的利润分配方面，公司是否有具体的计划？是否会考虑增加股东回报的方式，比如分红或者股票回购等？谢谢！**

尊敬的投资者您好，公司一贯重视对投资者的投资回报。公司将兼顾所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素综合考虑，制定利润分配预案。2023 年为保障公司持续、稳定、健康发展，维护全体股东的长远利益，综合考虑公司中长期发展规划和短期生产经营实际、宏观经济环境、行业发展态势及公司长期发展资金需求，以保障公司现金流的稳定性和长远发展，增强抵御风险的能力，保护公司股东长远利益，公司拟对 2023 年度不进行利润分配。公司如有相关回购股份计划，会严格按照法律法规的规定，及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

**11、根据财务数据显示，公司的营业收入在 2023 年相比 2022**

年增长了 5.77%，但归属于上市公司股东的净利润却出现了大幅下滑。我想了解一下，为什么会出现这样的情况？公司是否存在业务下滑或者成本增加的问题？另外，公司是否有相应的措施来应对这种情况，以确保未来的盈利能力和发展潜力？谢谢！

尊敬的投资者您好，受国内市场需求减弱、饲料原料价格持续高位、生猪行情走低等因素影响，公司主要产品销售价格下降，营业收入同比上升 5.77%的同时，营业成本亦迎来 20.04%的较大幅增长，毛利及毛利率均同比出现下滑。在坚持品牌和产品质量的前提下，期间费用率同比上升。同时，因销售价格下降导致的存货资产减值在本年度亦出现较大幅度增加。销售价格下降的主要原因如下：

(1) 饲料价格持续高位影响了下游客户的补栏意愿

鸡产品的销售价格受到蛋鸡饲料价格的影响。在蛋鸡饲料结构中，玉米、豆粕所占比重较大。2022 年以来，玉米、豆粕等主要蛋鸡饲料原料价格高位运行，使得下游养殖场的饲料成本高企，我国蛋鸡养殖产业模式为“小规模、大群体”，市场上的多数蛋鸡养殖场规模较小。玉米、豆粕价格的高位运行，压缩了下游养殖场的利润空间，影响了养殖场的补栏意愿，进而减少了其对商品代雏鸡的需求，商品代雏鸡的销售价格也随之下降，对公司的短期经营业绩产生不利影响。

(2) 下游延长养殖周期使得商品代雏鸡需求减弱

近年来，随着下游蛋鸡养殖厂商的规模化发展，人工强制换羽等技术的不断进步，蛋鸡的养殖周期逐渐延长，在一定程度上影响了正常的蛋鸡年度补栏量。尤其是后半年，随着中秋国庆假期结束，市场需求疲软，鸡蛋价格跌至低位，产业链各环节对后市多观望，蛋鸡养殖盈利下降，多采取持续延长养殖周期。蛋鸡养殖周期的延长使得商品代雏鸡需求减弱，价格进一步下降。2023 年商品代蛋鸡平均淘汰日龄进一步延长，产蛋周期的延长导致养殖单位对雏鸡的需求下降，雏鸡价格相应下降。



### (3) 生猪行情下行间接影响禽产品行情

猪肉和禽肉、禽蛋在一定程度上具有蛋白食品消费替代性。相较于 2022 年，2023 年生猪的价格整体偏弱，全年猪肉价格低于社会平均生产成本且市场供给充足，在一定程度上抑制了鸡蛋价格，尤其是四季度较为明显，导致养殖场整体补栏意向不高。因此，商品代雏鸡的需求偏弱，销售价格较上年有所下降。

公司作为国内一体化蛋鸡制种产业龙头企业，近年来营业收入、市场占有率、雏鸡数量不断提升，已成为行业内的标杆企业，规模优势显著。自上市以来，公司借助资本市场的力量进一步发展壮大、扩展经营规模，为国内蛋鸡制种产业以及下游消费领域作出了重要贡献。未来公司将秉承“优化蛋种鸡产业规模、柔性品种和产品结构、不断提高产品品质，实现可持续健康绿色发展”的整体发展战略，致力于“打造中国蛋鸡产业生物安全第一品牌”的愿景，深入实施“四轮创新驱动战略”，集中资源，保证业务质量前提下，持续做强做大主业，通过不断完善生物安全体系建设，实施绿色低碳养殖，强化品质管理和标准化生产，实现蛋鸡良种繁育和蛋鸡福利式饲养技术的再提升，提高盈利能力。通过打通“产、采、销、研、管”一体化，合理降本增效。加强内部控制与治理提升，持续推进公司资本市场的健康发展。不断优化关键人才团队，升级激励机制、深化战略执行与绩效体系贯通，进一步加强组织能力与系统运营能力建设。储备好以主业为聚焦的产业链延伸业务，增加利润点新增长点，以品质提升价值，立足国内市场，放眼国际市场，加强品牌建设，增加客户粘性。感谢您的关注！

**12、作为投资者，我们非常关注公司的承诺事项履行情况。请问公司是否有计划在未来披露更多关于承诺事项履行情况的信息？如果有，投资者应该如何获取这些信息？我们希望能够更全面地了解公司的发展情况，以便做出更准确的投资决策。谢谢！**

尊敬的投资者您好，公司及各相关主体严格遵守上市前后做

出的各项承诺，公司将继续抓好生产经营，坚持聚焦主业、坚持技术创新，力争创造优异的业绩积极回报广大投资者。如有新增承诺事项，公司将严格按照信息披露要求，及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

**13、报告中提到公司在 2023 年销售了 23,502.44 万羽的商品代雏鸡，销售数量较上年同期增长了 18.29%。请问公司对于未来商品代雏鸡销售的增长有何预期？是否有相应的扩大产能的计划？另外，公司是否有考虑进一步拓展市场，开拓新的销售渠道，以应对潜在的市场竞争和需求增长？**

尊敬的投资者您好！未来公司将保持营业收入、产品销售数量、市场占有率三大指标适度持续增长的同时，会更加聚焦企业持续盈利能力建设，持续发展壮大并做精主业，储备和实施以主业为聚焦的产业链延伸业务，提升附加值，增强企业盈利能力。持续推动数智化与信息化技术融合，可持续发展策略，在精细化制种技术、生物安全技术、疫病综合防控和净化技术等层面强化数据驱动和生物技术应用，持续提升产品和品牌的市场适应性等新质生产力，实现高质量健康持续发展。感谢您的关注！

**14、我注意到在 2023 年年度报告中，公司提到了股份变动情况。我想了解一下，这些变动是由于什么原因导致的？这些变动对公司的治理结构和股东权益有何影响？谢谢！**

尊敬投资者您好！公司 2023 年股份发生变动的主要原因为（1）因回购注销 2021 年限制性股票激励计划部分限制性股票，公司总股份数发生减少；（2）晓鸣转债进入转股期，部分可转债发生转股，公司总股份数增加。以上原因造成公司总股份数发生了变动，变动股份数占公司总股份数比例较小，对公司股权结构影响甚微，因此不会对公司的治理结构和股东权益造成较大影响，感谢您的关注！

**15、我注意到公司的主营业务中，鸡产品的销售价格下降导**

致了毛利率的下滑。我想请问一下，公司对于鸡产品销售价格下降的原因有何分析？是由于市场竞争加剧还是其他因素导致的？另外，未来公司是否有相应的应对措施来应对这种情况？是否会调整产品定价或者寻找新的销售渠道来提高毛利率？谢谢！

尊敬的投资者您好！鸡产品销售价格下降，主要原因如下：

(1) 饲料价格持续高位影响了下游客户的补栏意愿

鸡产品的销售价格受到蛋鸡饲料价格的影响。在蛋鸡饲料结构中，玉米、豆粕所占比重较大。2022年以来，玉米、豆粕等主要蛋鸡饲料原料价格高位运行，使得下游养殖场的饲料成本高企，我国蛋鸡养殖产业模式为“小规模、大群体”，市场上的多数蛋鸡养殖场规模较小。玉米、豆粕价格的高位运行，压缩了下游养殖场的利润空间，影响了养殖场的补栏意愿，进而减少了其对商品代雏鸡的需求，商品代雏鸡的销售价格也随之下降，对公司的短期经营业绩产生不利影响。

(2) 下游延长养殖周期使得商品代雏鸡需求减弱

近年来，随着下游蛋鸡养殖厂商的规模化发展，人工强制换羽等技术的不断进步，蛋鸡的养殖周期逐渐延长，在一定程度上影响了正常的蛋鸡年度补栏量。尤其是下半年，随着中秋国庆假期结束，市场需求疲软，鸡蛋价格跌至低位，产业链各环节对后市多观望，蛋鸡养殖盈利下降，多采取持续延长养殖周期。蛋鸡养殖周期的延长使得商品代雏鸡需求减弱，价格进一步下降。2023年商品代蛋鸡平均淘汰日龄进一步延长，产蛋周期的延长导致养殖单位对雏鸡的需求下降，雏鸡价格相应下降。

(3) 生猪行情下行间接影响禽产品行情

猪肉和禽肉、禽蛋在一定程度上具有蛋白食品消费替代性。相较于2022年，2023年生猪的价格整体偏弱，全年猪肉价格低于社会平均生产成本且市场供给充足，在一定程度上抑制了鸡蛋价格，尤其是四季度较为明显，导致养殖场整体补栏意向不高。因此，商品代雏鸡的需求偏弱，销售价格较上年有所下降。

公司作为国内一体化蛋鸡制种产业龙头企业，近年来营业收入、市场占有率、雏鸡销售数量不断提升，已成为行业内的标杆企业，规模优势显著。自上市以来，公司借助资本市场的力量进一步发展壮大、扩展经营规模，为国内蛋鸡制种产业以及下游消费领域作出了重要贡献。未来公司将秉承“优化蛋种鸡产业规模、柔性品种和产品结构、不断提高产品品质，实现可持续健康绿色发展”的整体发展战略，致力于“打造中国蛋鸡产业生物安全第一品牌”的愿景，深入实施“四轮创新驱动战略”，集中资源，保证业务质量前提下，持续做强做大主业，通过不断完善生物安全体系建设，实施绿色低碳养殖，强化品质管理和标准化生产，实现蛋鸡良种繁育和蛋鸡福利式饲养技术的再提升，提高盈利能力。通过打通“产、采、销、研、管”一体化，合理降本增效。加强内部控制与治理提升，持续推进公司的健康发展。不断优化关键人才团队，升级激励机制、深化战略执行与绩效体系贯通，进一步加强组织能力与系统运营能力建设。储备好以主业为聚焦的产业链延伸业务，增加利润的新增长点，以品质提升价值，立足国内市场，放眼国际市场，加强品牌建设，增加客户粘性。感谢您的关注！

**16、作为投资者，我对公司的生产设备和技术非常关注。请问公司在生产设备和技术方面采用了哪些先进工艺和数智化装备？这些装备和工艺对公司的市场竞争优势有何影响？另外，公司是否有进一步提升生产效率和产品质量的计划？谢谢！**

尊敬的投资者您好，公司在生产设备和技术方面采用了一系列先进工艺，尤其是工业化生产工艺和数智化装备的导入，展现出显著的市场竞争优势。饲料厂采用瑞士布勒的成套设备及先进工艺，如物料初清筛、TAS 组合清理筛和色选机，确保饲料原料玉米的高品质；应用法国 STOLZ 公司的调质熟化器，实施饲料原料熟化工艺，有效杜绝了饲料污染风险，确保产品安全；饲料配方设计通过鸡只群体生长数据信息，利用信息化系统精准测算，实施饲料全链条的工业化生产。养殖场配备了国内领先的正

压通风空气过滤系统，保证了养殖环境的清洁和稳定性；精准的环境控制系统，涵盖温度、湿度、压力、风量、水帘和光照等参数，确保了动物的舒适生长环境，提高了养殖效率；在部分基地整体示范了“低碳养殖”模式，通过应用封闭式保温鸡舍技术，选用热回收器、空气能热泵，防抖式饮水线、体化污水处理系统等设备组合，替代化石燃料解决热源问题，节约养殖用水。孵化厂配置了美国 NOVA-TECH 红外断喙与疫苗注射系统，比利时 PETERSIME HD 型孵化机和出雏机器，以及丹麦种蛋分级码盘系统等世界领先设备，实施数智化管控作业；这些设备的应用使得孵化过程更加精准、高效，大大提升了孵化成功率和出雏质量。信息化系统引入了 K3 CLOUD 财务供应链管理系统、OA 办公系统、S-HR 人力资源管理系统、CRM 销售客户关系管理系统及 EAS 生产管理系统，实现了财务、业务一体化运作，这些系统的运用为公司提供了全面的数据支持，帮助管理团队更好地监控生产运营，优化决策过程。未来公司将进一步发展数智化策略，整合、分析和应用数据，以实现更高效的运营和更精准的决策。通过数智化能力建设，提升企业的核心竞争力。感谢您的关注。

**17、我作为一位投资者，对于公司的主营业务中的鸡产品销售数量和市场占有率非常关注。我想了解一下，近期公司的鸡产品销售数量和市场占有率有何变化？是否存在增长或者下滑的趋势？另外，我也想了解一下，公司在未来的发展计划中，是否有针对市场份额的具体目标和策略？是否有计划进一步扩大市场份额？非常感谢您的回答！**

尊敬的投资者您好！公司销售数据和基本情况敬请关注每月公司披露的鸡产品销售情况简报。公司采用保持战略定力，做强做精主业的策略，即保持营业收入、产品销售数量、市场占有率三大指标适度持续增长的同时，高度关注企业持续盈利能力建设，持续发展壮大并做精主业，储备和实施以主业为聚焦的产业

链延伸业务，提升附加值，增强企业盈利能力。感谢您的关注！

**18、董事会对于公司股价是否有积极方向的政策？**

尊敬的投资者您好，二级市场股价受宏观形势、行业变化和市场情绪等多方面因素影响，敬请投资者理性看待并注意投资风险。公司认为做好经营管理，实现良好的业绩是提升股价和市值的基础。公司管理层将继续抓好生产经营，坚持聚焦主业、坚持技术创新，力争创造优异的业绩积极回报广大投资者，同时，公司将加强与投资者的沟通、互动和交流，积极传递公司价值。感谢您的关注。

**19、我注意到公司在报告中提到了主要业务是蛋鸡养殖和销售，但是并没有提到公司在这个行业中的市场份额和竞争对手情况。作为投资者，我很关心公司在蛋鸡养殖行业中的市场地位如何？是否面临激烈的竞争？另外，公司有没有采取一些策略来应对竞争，保持市场地位？谢谢！**

尊敬的投资者您好！2023年公司实现营业收入83,081.58万元，较上年同期增长5.77%；销售商品代雏鸡23,502.44万羽，较上年同期增长18.29%，全国市场占有率超过20%。公司作为国内一体化蛋鸡制种产业龙头企业，是中国蛋鸡产业第一股，未来公司将秉承“优化蛋种鸡产业规模、柔性品种和产品结构、不断提高产品品质，实现可持续健康绿色发展”的整体发展战略，致力于“打造中国蛋鸡产业生物安全第一品牌”的愿景，深入实施“四轮创新驱动战略”，集中资源，保证业务质量前提下，持续做强做大主业，通过不断完善生物安全体系建设，实施绿色低碳养殖，强化品质管理和标准化生产，实现蛋鸡良种繁育和蛋鸡福利式饲养技术的再提升，提高盈利能力。通过打通“产、采、销、研、管”一体化，合理降本增效。加强内部控制与治理提升，持续推进公司的健康发展。不断优化关键人才团队，升级激励机制、深化战略执行与绩效体系贯通，进一步加强组织能力和系统运营

能力建设。储备好以主业为聚焦的产业链延伸业务，增加利润的新增长点，以品质提升价值，立足国内市场，放眼国际市场，加强品牌建设，增加客户粘性。感谢您的关注！

**20、公司是否考虑和正大集团合作战投？**

尊敬的投资者您好，正大集团为我国农业领域龙头企业，业务范围涵盖饲料生产、生猪养殖和屠宰、蛋鸡养殖、肉鸡养殖等多个方面，业务覆盖全国。目前正大集团为公司股东，同时公司向正大集团销售商品代雏鸡、商品代育成鸡，并从正大集团采购饲料等，系正常业务往来。未来如有进一步合作，公司将按相关规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

**21、我想了解一下公司在利润分配方面是否有具体的政策和程序来保证分配的公平性和合理性？另外，公司是否有考虑将利润分配与业绩挂钩，以激励员工的工作积极性和创造力？谢谢！**

尊敬的投资者您好！公司一贯重视对投资者的投资回报。公司将兼顾所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素综合考虑，制定利润分配预案。2023年公司在上一年绩效考核的基础上，继续优化部分岗位绩效考核，执行全员绩效考核政策，员工和基层管理人员执行月度绩效考核和季度绩效考核方式相结合，中高层管理人员执行季度绩效考核和年度考核相结合的绩效政策。具体执行层面，本着合法性、激励性、竞争性以及公平性原则，增加对核心员工的激励性薪酬，对核心员工进行着重培养的同时，明确本岗位的岗位职责和本岗位工作绩效相匹配，做到人岗匹配。感谢您的关注！

**22、我是一位投资者，对于晓鸣农牧股份公司的年度报告有一些疑问。请问在2023年，公司的经营情况如何？是否实现了预期目标？另外，我还想了解一下公司在过去一年中的主要业务发展情况，是否有新的市场拓展或产品创新？谢谢！**

	<p>尊敬的投资者您好，2023 年公司营业收入、鸡产品销售数量和全国市占率进一步增长，营业收入 83,081.58 万元，销售商品代雏鸡 23,502.44 万羽，全国市场占有率超过 20%，三大指标连续多年保持稳健增长，符合公司战略增长的预期，公司市场地位进一步巩固，内部管理效率进一步提升。2023 年，公司坚定按照“十四五”规划，逆势扩产，完成募投项目红寺堡智慧农业产业示范园父母代种业基地、南方种业中心一期、红寺堡祖代种业基地等项目建设，并使用自有资金陆续建设了红寺堡智慧农业产业示范园东岭养殖基地项目、张家沟养殖基地项目等。感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-05-17