

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：2024-001

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
参与单位名称及人员姓名	社会公众、投资者
时间	2024年5月9日 15:00-17:00
地点	宁夏晓鸣农牧股份有限公司一楼会议室 网络地址：全景路演(http://ir.p5w.net)
公司接待人员姓名	公司董事长魏晓明先生，董事、副总经理、董事会秘书杜建峰先生，财务总监孙灵芝女士，独立董事张文君先生，董事、董办主任郭磊先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>宁夏晓鸣农牧股份有限公司（以下简称“公司”）已于2024年4月19日披露2023年年度报告全文及摘要，并于2024年5月9日15:00-17:00全景路演(http://ir.p5w.net)举行2023年度网上业绩说明会。网上业绩说明会上，公司出席嘉宾与广大投资者朋友进行了友好的交流互动，具体如下：</p> <p>1、无梦赠你问晓鸣股份董事长魏晓明 “1、蛋种鸡产业三强已形成，如何在未来的产业发展中保证不掉队？ 2、产业链延伸发展是指往那个方向发展？育种、蛋品加工。。。为什么一直没有公布？ 3、贵司鸡苗成本表现较高，如何在不降低质量的</p>

前提下下降成本？”

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好，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。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。在成本管控方面将开展低蛋白日粮、替抗技术应用、低碳养殖技术等创新技术，发挥规模化效应优势，同时努力提升产品溢价能力，感谢您的关注。

2、180**5770 问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰“您好！我来自四川大决策 公司养殖业务目前主要还是聚焦与蛋鸡，是否有扩大养殖规模，发展肉鸡等业务计划？”**

杜建峰先生回复：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。未来如有相关计划，公司将按相关规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

3、云清璃问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰“贵公司在2023年年报里提到公司实现营业收入 83,081.58 万元，较上年同期增长 5.77%；公司销售商品代雏鸡 23,502.44 万羽，较上年同期增长 18.29%，全国市场占有率超过 20%。这几年也确实在兑现营业收入、商品代雏鸡销售数量和全国市占率的提升，但

2023 年出现了净利润的亏损，请问未来战略是否还要保持快速扩张，未来的战略如何？”

杜建峰先生回复：尊敬的投资者您好，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。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！

4、紫阡陌尘问晓鸣股份董事长魏晓明“请问公司如何推进新质生产力？”

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好，公司通过管理创新、人才创新、技术创新和平台创新的“四轮创新驱动”模式发展新质生产力，持续提升公司的核心竞争力。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！

5、险峻生僻问晓鸣股份财务总监孙灵芝“公司红寺堡和常德的募投项目的进度如何？”

孙灵芝女士回复：尊敬的投资者您好，公司红寺堡和常德项目已于 2023 年按照计划完成建设，并陆续投产。感谢您的关注。

6、一个橘子问晓鸣股份董事长魏晓明“请问新任总经理上任以来，给公司带来什么新理念？作为董事长您觉得新任总经理的工作能力是否达到贵司要求？”

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好，公司新任总经理具备担任该职务所必需的管理能力、领导能力、专业知识、技术技能和工作经验，具有良好的职业道德和个人品德，将与其他高管一块带领公司保持战略定力，做强做精主业持续，强化新质生产力驱动，完善生物安全体系建设，持续健全公司信息化管理系统，发展数智化策略，全面强化治理能力建设，助力公司高质量可持续健康发展。感谢您的关注。

7、一竿风月问晓鸣股份董事长魏晓明“请问贵司对于蛋鸡行业 2024 年的形势您怎么看？”

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好，鸡蛋市场供应量的高低主要取决于产蛋鸡存栏量的多少，存栏量受到新开产蛋鸡数量以及淘汰量的影响。由于近三年商品蛋鸡养殖有所盈利，预计 2024 年产蛋鸡存栏量同比提升，在不考虑行业出现特殊情况的影响下，鸡蛋供应量预计将有所增加。主要有几个特点：

（1）养殖企业进一步向规模化和集约化发展。（2）精细数智养殖趋势加强，助力蛋鸡产业高质量发展。（3）推动重大疫病净化，强化防治技术创新与应用。（4）新型蛋制品迎来发展契机，加工行业具备广阔空间。（5）鸡蛋消费场景不断丰富，非笼养鸡蛋生产快速发展。感谢您的关注！

8、丹青留下问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰“面对近年来全球高致病性禽流感多发，公司引种是否持续受到影响？”

杜建峰先生回复：尊敬的投资者您好，公司于 2024 年 3 月 23 日和 3 月 30 日，分两批次从美国成功引进祖代蛋种鸡

44,400 只，经乌海海关为期 30 天的隔离检疫，实验室和临床检疫合格，现隔离期满，已解除隔离，雏鸡状态良好。感谢您的关注！

9、一抹晚霞问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰“2023 年公司经营管理上有什么变化？”

杜建峰先生回复：尊敬的投资者您好，公司稳步推进年度经营发展计划，以市占率的不断提升和追求全周期的盈利为经营策略，持续加强内部控制，完善管理制度、组织架构，优化业务流程，加强审计监督，强化全面预算和绩效考核，建立健全财务、业务和信息化的一体化管理体系，基础管理水平进一步提升。此外，公司结合自身特点，通过提升业务素养、培养新生力量、强化人才储备，加强市场开拓力度和品牌建设，持续推广“让世界看见戈壁滩的生命力”的品牌战略定位，保持了公司战略稳步落实的发展态势。2023 年 9 月，完成了公司第五届董事会、监事会的换届选举工作，聘任了新一届的公司高级管理人员、证券事务代表和内审负责人。为更好地提升公司的治理和经营能力，公司董事长兼总经理魏晓明先生于 2024 年 2 月 23 日辞任宁夏晓鸣农牧股份有限公司总经理职务。魏晓明先生辞去总经理职务后，仍担任公司董事长、董事会战略委员会主任委员，将更加专注于公司的战略和长期业务发展。通过工作调整，公司的“三会一层”法人治理构架将更为科学，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、相互协调和相互制衡的机制，促进公司高效运转及长久发展。感谢您的关注！

10、北墓南笙问晓鸣股份独立董事张文君“我们看到公司在生物安全优势的披露上有了新的变化，可以详细描述一下吗？”

张文君先生回复：尊敬的投资者：您好！经过多年发展，公司的生物安全体系经历了四个阶段，1.0 阶段：以区位禀赋的

基础生物安全为核心的生物安全体系；2.0 阶段：提出“打造中国蛋鸡产业生物安全第一品牌”企业愿景，建立了集基础生物安全、结构生物安全、运作生物安全、文化生物安全的“四位一体”的生物安全体系；3.0 阶段：持续创新优化，形成“六大体系、八项措施”的生物安全体系升级；4.0 阶段：数据驱动的标准化生物安全体系。未来公司将持续深化生物安全 4.0 体系建设，以高质、高效、数据驱动为措施，将绿色可持续发展理念融入其中。“四位一体”是生物安全体系的核心，公司养殖基地建设在贺兰山东麓洪积扇的荒地及内蒙古阿拉善的荒漠草原地区。这些地区以贺兰山脉为天然屏障，能够阻挡强对流空气和禽类迁徙携带疫病的传播，独特的自然环境，同疫病形成了良好的天然隔离，区位优势对于规模化鸡场疫病的防控起着至关重要的决定性作用。2018 年，晓鸣股份在总结公司二十余年生物安全实践经验的基础上，组织编写了《宁夏晓鸣股份生物安全手册》（以下简称《生物安全手册》），公司分别于 2022 年、2023 年陆续修订完善《生物安全手册》，并制定了《生物安全标准操作规程》。两部手册对晓鸣股份生物安全体系的各个方面做了系统、全面、完整的制度规定和操作落地，使得公司生物安全体系步入了 4.0 的数据驱动的标准化阶段。多年来，晓鸣股份强烈的生物安全意识、先进的生物安全理念、完善的生物安全体系、严格的生物安全措施、有效的生物安全评估、及时的生物安全改进、强大的生物安全执行力，为晓鸣股份生物安全提供了坚强、有力、可靠的支撑，是晓鸣股份健康、快速发展的根本保障。公司自成立以来，没有发生高致病性禽流感、新城疫等重大动物疫情，同时在高致病性禽流感、新城疫、禽白血病等重大疫病防控与净化层面均获得了国家级认证。感谢您的关注！

11、子思问晓鸣股份财务总监孙灵芝“请问贵公司的增长策略是什么？”

孙灵芝女士回复：尊敬的投资者您好，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。做到四个持续强化：强化生物安全优势、精细生产、精益管理；强化以预算和绩效管理提升企业治理水平，加强技术创新和员工激励；强化资本市场管理，将产品经营与资本经营相结合；强化种鸡生产、孵化、销售、服务体系的质量。通过管理创新、人才创新、技术创新和平台创新的“四轮创新驱动”模式发展新质生产力，持续提升公司的核心竞争力。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。

12、180**0753 问晓鸣股份财务总监孙灵芝“请问贵司公司股价长期低迷贵司是否有回购计划？”**

孙灵芝女士回复：尊敬的投资者，您好！公司如有相关计划，会严格按照法律法规的规定，及时履行信息披露义务。请您持续关注公司发布的公告，以公告内容为准。感谢您的关注！

13、镜子别哭问晓鸣股份董事长魏晓明“公司海兰褐鸡苗和鸡蛋价格关系大吗？为什么今年鸡蛋价格低反而鸡苗价格比去年高？”

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好，蛋鸡行业本身因素主要在于蛋鸡自身的生物学规律的特点及农牧业产能调整的滞后性，使行业整体呈周期性波动。在正常情况下，基本过程为鸡蛋供应小于需求时，鸡蛋价格上涨，养殖户盈利，养殖者购

买雏鸡养殖的积极性增加，五个月后产能逐渐加大,鸡群持续利用一年时间。在这大约一年半时间里,鸡蛋由供不应求到基本平衡，再到供过于求,造成鸡蛋价格下跌，养殖户开始亏损，导致养殖者购进雏鸡减少，进入下半个周期，形成一次行业周期。但近年来由于消费、市场、外界因素等多种情况的综合作用下，周期性的特点被减弱。鸡蛋为生鲜食品，具有不耐存储的特点，因此需求量主要由供应量决定，供需平衡直接影响整个行业经济效益水平；鸡蛋的供应量主要受在产蛋鸡的存栏量和蛋鸡产蛋效率影响。2023年饲料原料价格高位运行，鸡蛋生产成本增加，鸡蛋价格上涨。由于高成本，养殖单位补栏积极性偏弱，多以延长饲养周期代替补栏，在产蛋鸡存栏增幅有限，鸡蛋供应量维持偏紧状态，尤其是中秋节后，产销区鸡蛋库存均维持低位，但市场存在一定的刚需，从而拉动了鸡蛋的价格。感谢您的关注。

14、173**8037 问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰“关注到公司 2023 年净利润为负，是什么原因？”**

杜建峰先生回复：尊敬的投资者您好，净利润亏损主要系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。感谢您的关注！

15、158**7348 问晓鸣股份董事长魏晓明“公司红寺堡和常德募投项目的进度如何？”**

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好，2023年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。红寺堡建设项目圆满完成，实现了双地祖代，双区育雏的更高级别生物安全模式；南方种业中心满产可年生产健母雏1亿羽。同时公司在养殖、孵化工艺和技术改进、生产装备提升，生产、技术、营销人员队伍融合方面也有较大突破。感谢您的关注。

16、199**8184 问晓鸣股份独立董事张文君“请问独董，您对公司以后发展状况是否健康，能否做出评价？”**

张文君先生回复：尊敬的投资者您好，2023年，鸡蛋市场虽有序恢复，但饲料成本持续高位运行，加之“猪周期”因素叠加影响，进一步压缩了下游蛋鸡养殖场（户）的利润空间，

从而使下游蛋鸡养殖场（户）多采取延长在产蛋鸡的养殖周期以规避短期价格风险，以上因素在较大程度上影响了下游蛋鸡养殖场（户）的补栏意愿，进而减少了其对商品代雏鸡的需求，抑制了商品代雏鸡的市场价格，造成了公司毛利下滑，是 2023 年公司亏损的主要原因。公司目前财务状况良好，资产负债率居于合理水平，现金充裕，对公司今后的发展提供了良好的基础。公司将保持战略定力，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！

17、182**3101 问晓鸣股份董事长魏晓明“2023 年公司经营管理上有什么变化？”**

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好，公司稳步推进年度经营发展计划，以市占率的不断提升和追求全周期的盈利为经营策略，持续加强内部控制，完善管理制度、组织架构，优化业务流程，加强审计监督，强化全面预算和绩效考核，建立健全财务、业务和信息化的一体化管理体系，基础管理水平进一步提升。此外，公司结合自身特点，通过提升业务素养、培养新生力量、强化人才储备，加强市场开拓力度和品牌建设，持续推广“让世界看见戈壁滩的生命力”的品牌战略定位，保持了公司战略稳步落实的发展态势。2023 年 9 月，完成了公司第五届董事会、监事会的换届选举工作，聘任了新一届的公司高级管理人员、证券事务代表和内审负责人。为更好地提升公司的治理和经营能力，公司董事长兼总经理魏晓明先生于 2024 年 2 月 23 日辞任宁夏晓鸣农牧股份有限公司总经理职务。魏晓明先生辞去总经理职务后，仍担任公司董事长、董事会战略委员会主任委员，将更加专注于公司的战略和长期业务发展。通过工作调整，公司的“三会一层”法人治理构架将更为科学，

形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、相互协调和相互制衡的机制，促进公司高效运转及长久发展。
感谢您的关注！

18、假话真心问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰“公司的产品价格主要受什么影响？去年鸡苗价格较低的原因是什么？”

杜建峰先生回复：尊敬的投资者您好！产品价格受市场供需、饲料成本、下游养殖周期等多重因素影响。2023年饲料成本持续高位运行，加之“猪周期”因素叠加影响，进一步压缩了下游蛋鸡养殖场（户）的利润空间，从而使下游蛋鸡养殖场（户）多采取延长在产蛋鸡的养殖周期以规避短期价格风险，以上因素在较大程度上影响了下游蛋鸡养殖场（户）的补栏意愿，进而减少了其对商品代雏鸡的需求，抑制了商品代雏鸡的市场价格。感谢您的关注！

19、132**3061 问晓鸣股份董事长魏晓明“贵公司是否有产业链眼神计划？青年鸡做的怎么样了？”**

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好，公司作为国内一体化蛋鸡制种产业龙头企业，在保持营业收入、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，2014年公司成立子公司兰考晓鸣禽业有限公司，主要专注于青年鸡养殖，2023年已实现盈利，未来公司将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。

20、众财汇问晓鸣股份董事长魏晓明“尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、年报显示，公司业绩连续三年出现了下滑，何时能扭住颓势。能否分析一下原因？2、公司发行3.29亿元可转债尚未转股，下一步将如何推动转股？目前溢价率很高，在何种情形下考虑下修？3、新“国九条”

对分红提出具体要求，公司目前的分红现状是否会触及 ST？未来公司分红政策会做哪些调整？”

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好， 1、净利润亏损主要系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；（2）下游延长养殖周期使得商品代雏鸡需求减弱；（3）猪肉和禽肉、禽蛋在一定程度上具有蛋白食品消费替代性，生猪行情下行间接影响禽产品行情。 2、公司将在可转换债券触发下修条件时召开董事会讨论，请留意后续相关公告。 3、目前公司尚未触发新“国九条”ST 的相关内容。未来公司将一如既往地重视以现金分红形式对股东和投资者进行回报，严格按照相关法律法规和《公司章程》等规定，综合考虑与利润分配相关的各种因素，从有利于公司发展和投资者回报的角度出发，积极执行公司的利润分配政策，与投资者共享公司发展的成果。感谢您的关注。

21、133**2329 问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰“2023 年公司国内市场占有率如何？”**

杜建峰先生回复：尊敬的投资者您好，公司 2023 年销售鸡产品数量约 2.36 亿羽，市场占有率超过 20%。感谢您的关注！

22、月独徘徊问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰“去年蛋鸡行业大幅度加栏的情况下，为何公司产品价格持续走低并大幅度亏损的原因是什么？”

杜建峰先生回复：尊敬的投资者您好，根据博亚和讯家禽生产统计和产量预测系统测算，2023 年我国父母代在产蛋鸡平均存栏 1,363 万羽，同比下降 11.99%；在产商品代蛋鸡全年平均存栏 10.37 亿羽，同比增长 3.39%，后备商品代蛋鸡全年平均存栏 3.77 亿羽，同比下降 3.03%；商品代雏鸡补栏量约为 10.61 亿羽，同比下降 0.87%。2023 年，鸡蛋市场虽有序恢复，但饲料成本持续高位运行，加之“猪周期”因素叠加影响，进一步

压缩了下游蛋鸡养殖场（户）的利润空间，从而使下游蛋鸡养殖场（户）多采取延长在产蛋鸡的养殖周期以规避短期价格风险，以上因素在较大程度上影响了下游蛋鸡养殖场（户）的补栏意愿，进而减少了其对商品代雏鸡的需求，抑制了商品代雏鸡的市场价格，上述因素造成公司产品价格较低继而引发亏损。感谢您的关注！

23、181**0103 问晓鸣股份财务总监孙灵芝“2023 年公司有资产减值，主要是什么？”**

孙灵芝女士回复：尊敬的投资者，您好！2023 年公司计提各项减值准备金额合计 19,996,525.88 元，项目主要为应收账款、其他应收款及存货，其中计提资产减值损失 19,239,914.21 元，资产减值损失大幅增加的主要原因为 2023 年公司主要产品商品代雏鸡的销售价格下降，进而用于孵化商品代雏鸡的在产品父母代种蛋和饲养父母代种鸡的饲料原料的可变现净值低于账面价值，因此针对父母代种蛋及饲料原料计提的跌价金额相应提高。感谢您的关注。

24、kalu 问晓鸣股份董事长魏晓明“公司可转债价格在 2023 年大幅下跌，是否有计划适度下修转股价格以维护可转债投资者利益、增加投资者对公司债券及未来可能融资的信心？”

魏晓明先生回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司将在可转换债券触发下修条件时召开董事会讨论，请留意后续相关公告，谢谢！

25、coles 问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰“网传今年晓明的鸡苗订单已经排到 7、8 月份，是真的吗？”

杜建峰先生回复：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，感谢您的关注！

26、177**1006 问晓鸣股份独立董事张文君“作为独立董事，您对公司发展前景是否深入关注，公司未来的发展重点是什么？”**

张文君先生回复：尊敬的投资者：您好！公司将保持战略定力，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！

27、181**1027 问晓鸣股份董事长魏晓明“公司有没有考虑并购上下游企业，迅速做大？”**

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好，近年来公司加快主营业务发展，持续推进“集中养殖、分散孵化”的标准化经营模式，降低扩张成本，拓展经营区域和产品多元化布局，持续做大做强。如有涉及整合并购方面的信息，公司将按照相关制度及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

28、风画诗人问晓鸣股份独立董事张文君“请问公司今年对行业的周期拐点怎么看，是否看好行业价格回暖？”

张文君先生回复：尊敬的投资者：您好！蛋鸡行业本身因素主要在于蛋鸡自身的生物学规律的特点及农牧业产能调整的滞后性，行业供应端无法根据需求端的变化及时调整自身供应能力，使行业整体呈周期性波动。在正常情况下，基本过程为鸡蛋供应小于需求时，鸡蛋价格上涨，养殖户盈利，养殖户购买雏鸡养殖的积极性增加，五个月后产能逐渐加大，鸡群持续利用一年时间。在这大约一年半时间里，鸡蛋由供不应求到基本平衡，再到供过于求,造成鸡蛋价格下跌，养殖户开始亏损，导致养殖户购进雏鸡减少，进入下半个周期，形成一次行业周期。但近年来由于消费、市场、外界因素等多种情况的综合作

用下，周期性的特点被减弱。感谢您的关注！

29、dorota 问晓鸣股份董事长魏晓明 “公司四月份销售环比都出现了不错的增长，价格也连续四个月上涨，请问公司对未来的行业周期怎么看？是否比较积极乐观，公司如何降本增效，走出行业阴霾？”

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好，蛋鸡行业本身因素主要在于蛋鸡自身的生物学规律的特点及农牧业产能调整的滞后性，使行业整体呈周期性波动。在正常情况下，基本过程为鸡蛋供应小于需求时，鸡蛋价格上涨，养殖户盈利，养殖户购买雏鸡养殖的积极性增加，五个月后产能逐渐加大，鸡群持续利用一年时间。在这大约一年半时间里,鸡蛋由供不应求到基本平衡，再到供过于求,造成鸡蛋价格下跌，养殖户开始亏损，导致养殖户购进雏鸡减少，进入下半个周期，形成一次行业周期。但近年来由于消费、市场、外界不确定因素等多种情况的综合作用下，周期性的特点被减弱，敬请注意投资风险。在成本管控方面将开展低蛋白日粮、替抗技术应用、低碳养殖技术等创新技术，发挥规模化效应，同时努力提升产品溢价能力，感谢您的关注。

30、182**0111 问晓鸣股份董事长魏晓明 “公司在市值管理方面有什么规划和展望吗？”**

魏晓明先生回复：尊敬的投资者您好！股票价格受到多种因素影响。公司管理层非常重视市值管理工作，将一如既往地扎实做好主营业务，不断提升公司的盈利水平和持续经营能力，推动公司价值成长。公司会持续密切关注资本市场动态，继续通过不同渠道做好与投资者的沟通交流，帮助投资者更多了解公司发展，努力提升公司资本市场形象和品牌价值，维护投资者利益。感谢您的关注。

31、176**6895 问晓鸣股份财务总监孙灵芝 “请问贵司 2023**

年毛利润下降的主要原因是什么？”

孙灵芝女士回复：尊敬的投资者，您好！2023年毛利率下降主要系鸡产品销售价格下降，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。感谢您的关注！

32、别问我是谁~问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰“请

问贵公司人才团队的管理情况？”

杜建峰先生回复：尊敬的投资者您好，人才是晓鸣股份的第一资源，也是公司重要的核心竞争力。管理团队均具有资深的专业技术背景，拥有丰富的管理和行业实践经验，能够精准把握产业运营环境、科学制定企业发展战略，对公司愿景、使命、核心价值观有着深刻的理解和高度的认同。公司中高层管理者基本为内部选拔与培养，核心成员享受公司多种激励政策，与公司同呼吸、共命运，具有极强的主人翁精神。企业经历了30余年的发展，中高层管理团队高度稳定，同时不断选拔80、90后的“好苗子”，补充进入董监高团队，年轻的管理干部已成为公司管理团队的中坚力量。公司高度重视管理人员的持续学习与能力提升，开设量见云课堂，员工训练营等管理者培训项目，同时不定期组织管理者到国内外优秀企业考察学习，开拓视野，对标反思。锐意进取、稳健忠诚的管理团队是晓鸣重要的核心竞争力之一，也是公司不忘初心、韧性发展的根本。感谢您的关注！

33、雪里问晓鸣股份董事长魏晓明“2024年下游补栏意愿强吗？今年鸡苗价格是否可以扭亏为盈？”

魏晓明先生回复：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，感谢您的关注。

34、183**8686问晓鸣股份财务总监孙灵芝“请您介绍一下贵司2023年的研发投入？对于科研项目有哪些亮点呢？”**

孙灵芝女士回复：尊敬的投资者您好，2023年公司研发投入金额2,521.68万元，占销售收入3.04%。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；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，推荐公司科研骨干人员参评各类国家、省、市人才项目，并给予资金支持与奖励。坚持东西部合作、校企合作，整合资源共同发展。感谢您的关注！

35、135**8315 问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰 “请问贵司信息化建设如何？是否都有信息化系统？”**

杜建峰先生回复：尊敬的投资者您好，公司持续推动建设现有的信息化管理系统，在已投入使用的 K3 CLOUD 财务供应链管理系统之外，持续优化升级 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 生产管理系统等，不断提高公司信息化经营管理水平，借助信息化技术提高采购、生产、销售、研发、行政等部门的运作管理效率。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！

36、182**5377 问董事、副总经理、董事会秘书杜建峰 “公司是依靠什么实现利润增长的？”**

杜建峰先生回复：尊敬的投资者您好，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，增加利润新的增长点，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！

37、小心谨慎问晓鸣股份董事长魏晓明“你好 魏总 公司合成生物方面有什么研究吗？”

魏晓明先生回复：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，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。目前公司暂未涉及合成生物领域的研究，感谢您的关注。

38、挽笑全风问晓鸣股份独立董事张文君“公司经营模式是合同制按需生产还是现产现销？”

张文君先生回复：尊敬的投资者：您好！公司认真贯彻执

	<p>行十四五战略部署，积极组织实施年初制定的销售计划，优化完善营销事业部组织架构，稳定扩展营销队伍，提高自身营销和服务能力，量化研究制定细分市场策略，加强营销动态管理。</p> <p>感谢您的关注！</p>
附件清单	无
日期	2024年5月9日