

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：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（<u>请文字说明其他活动内容</u>）
形式	☐现场 ☒ 网上 ☐电话会议
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 28 日 (周三) 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 2024 年度业绩说明会”，通过“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net/ ），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
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、行业竞争加剧后，价格战是否倒逼企业压缩利润空间？ 差异化服务（如定制化养殖方案）的实际效果如何？ 尊敬的投资者您好，在品种与产业组织多元化发展背景下，我国蛋鸡产业仍呈现“小规模、大群体”特点，蛋鸡的供应相对分散，导致整个行业对于价格的控制能力都处于较低水平，利润

	水平波动幅度较大。近年来，随着国民经济不断发展，居民生活水平持续提高，居民消费品质化倾向日趋明显，对于安全性较高，可追溯的品质和品牌化产品的关注程度不断增强，蛋鸡以及鸡蛋生产企业在品牌塑造和品牌经营方面也不断投入，品牌战略和品牌经营理念以及品牌化产品逐渐得到市场认可，一批规模化、品牌化的蛋鸡企业逐渐凸显。公司积极推动产业链各方协作，倡导“标准成本、风险共担、收益共享”的产业生态发展逻辑，共同推动产业的可持续发展，打造产业深层次合作共赢新生态，从关注价格转向关注价值，从零和博弈转向正和博弈，从常规服务升级为承诺服务，从优秀个体升级为优秀体系，建立基于价值创造的共创机制和基于标准的共享共担机制，助力行业健康发展。感谢您的关注。 2、你好，请问抖音和京东线上平台产品销售量一般，为什么没有推广提高知名度 尊敬的投资者，您好！公司近期投资设立全资子公司“宁夏晓鸣蛋乐道食品有限公司”以运营拓展公司经营范围中与食品及农副产品加工、销售相关业务，希望通过提升公司专业能力，打造优质食品品牌，为消费者提供更具价值的产品。感谢您对公司的关注。 3、动物疫病防控体系是否纳入日常运营核心？应急预案的演练频率和实际效果如何？ 尊敬的投资者您好，公司建立了完整的生物安全防控体系，通过规模化养殖实践、驻场技术人员及研发体系相互协作，将经验总结与技术研发相结合，持续完善日常生产环节生物安全措施及体系建设，公司为首批十大国家蛋鸡良种扩繁推广基地之一，首批国家两大禽白血病净化示范场之一，通过农业农村部“畜禽养殖标准化示范场”认定和自治区农牧厅“宁夏畜禽规模养殖场生物安全隔离区”认证，通过国家蛋鸡无高致病性禽流感小区和无新城疫小区、国家级禽白血病净化场认定。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、结构、运作、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：推进数据驱动的标准化生物安全体系，形成标准化手册。未来公司将通过强化戈壁滩荒漠隔离自然屏障、全封闭式管理、种蛋外运标准化流程、产业链生物安全生态等创新模式，融合智能物联、数据驱动、生物技术、生态协同等核心手段，构建覆盖全产业链的动态安全生态体系，即生物安全 5.0，将公司的生物安全技术创制标准化成果向产业链推广，实现风险可控、资源高效、环境可持续的现代养殖生物安全模式，为食品安全与公共卫生提供底层保障。公司的生物安全防控体系设立了严格的执行标准、检查机制和不断的升级，为公司的安全生产做到了良好保障，感谢您的关注。 4、品牌在细分领域（如有机食品）的溢价能力是否足够？是否计划通过并购突破区域市场壁垒？ 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、市场占有率不断提升，已成为行业内的标杆企业，国市场占有率超过 20%，规模优势、品牌溢价能力显著。如后续如有相关并购计划，公司会严格按照有关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。 5、与科研机构的合作成果是否转化为实际生产力？技术转化周期是否影响产品迭代速度？ 尊敬的投资者您好，截止 2024 年年末公司拥有有效专利共 37 项，科技成果登记 7 项，这些成果绝大多数均已转化应用在实际生产中。公司技术研发团队以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，同时公司坚持东西部合作、校企合作，整合资源共同发展。公司坚持“研发-中试-市场”闭环研发体系，以缩短技术成果转
--	---

	化周期。感谢您的关注。 6、长期战略是否包括布局新兴场景(如预制菜、宠物食品)? 资源投入优先级是否清晰? 尊敬的投资者您好，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 ESG 管理，不断优化品质管理和标准化生产模式，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和系统运营能力建设。深入开展以主业为聚焦的青年鸡合作、非笼养蛋销售、预混料生产等产业链延伸业务，协同行业共建产业发展生态圈，寻求更多的利润增长空间。暂未涉及预制菜及宠物食品等细分场景。公司将保持战略定力，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！ 7、食品安全监管趋严后，质量追溯系统的覆盖范围是否满足监管要求？消费者信任度是否因此提升？ 尊敬的投资者，您好！公司严格遵循食品安全国家标准和相关要求，拥有 ISO 22000、HACCP 等食品安全质量体系认证，致力于为消费者提供健康、安全的产品，以生物安全、动物福利为产品核心特色，提升消费者信任度，感谢您对公司的关注。 8、行业周期性波动下，产能利用率的调节机制是否灵活？ 闲置产能是否有转产规划？ 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，公司
--	--

	深入开展以主业为聚焦的青年鸡合作、非笼养蛋销售、预混料生产等产业链延伸业务，协同行业共建产业发展生态圈，寻求更多的利润增长空间。公司暂无闲置产能。感谢您的关注。 9、公司是否有计划在抖音请网红推广非笼养鸡蛋 尊敬的投资者，您好！公司已在京东、抖音线上平台和线下开展非笼养蛋、及熟食产品销售业务，感谢您的建议！ 10、新产品线（如功能性饲料或深加工食品）的市场推广遇到哪些实际障碍？消费者接受度是否经过充分验证？ 尊敬的投资者您好，公司积极开展形式多样的青年鸡合作模式，在京东、抖音线上平台和线下开展非笼养蛋、及熟食产品销售业务，通过产业生态共建和向行业提供营养一体化解决方案实现预混料生产和销售等业链延伸业务，寻求更多的利润增长空间，助力行业健康发展。目前预混料、食品业务处于尝试性推广阶段，暂未遇到实际障碍，消费者的认可还需要持续验证。感谢您的关注。 11、公司未来投入重点有哪些 尊敬的投资者您好，公司未来将保持营业收入、产品销售数量、市场占有率三大指标适度保持或增长的同时，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、政策对养殖业环保补贴的调整是否影响成本结构？补贴退坡风险是否纳入战略规划？ 尊敬的投资者您好，近两年，公司未收到与环保补贴相关的政府补助，且政府补助收入按照公司相关会计政策，计入递延收益、其他收益和营业外收入，因此不论是否调整均不会影响成本结构。暂不存在相关补贴退坡风险。感谢您的关注。 13、公司在传统养殖业务面临疫病风险时，如何通过技术升级或养殖模式调整提升抗风险能力？ 尊敬的投资者您好。四位一体、区位优势的生物安全优势是公司的核心优势。随着公司的发展，生物安全体系也在不断迭代升级。公司将通过强化戈壁滩荒漠隔离自然屏障、全封闭式管理、种蛋外运标准化流程、产业链生物安全生态等创新模式，融合智能物联、数据驱动、生物技术、生态协同等核心手段，构建覆盖全产业链的动态安全生态体系，即生物安全 5.0，将公司的生物安全技术创制标准化成果向产业链推广，实现风险可控、资源高效、环境可持续的现代养殖生物安全模式，为食品安全与公共卫生提供底层保障。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禽白血病净化示范场、蛋鸡无高致病性禽流感小区和无新城疫小区等国家级认证。感谢您的关注。 14、公司如何看待 2025 年鸡苗价格？还会维持高位吗？ 尊敬的投资者您好！公司最新的鸡产品销售数量和销售收入，请您关注公司每月于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的鸡产品销售情况简报，感谢您的关注。 15、碳交易市场参与是否增加额外合规成本？低碳养殖技术
--	---

	的研发投入是否符合行业趋势？ 尊敬的投资者您好，公司已披露了 2024 年环境、社会及治理（ESG）报告，但尚未参与碳交易市场。低碳养殖技术的研发投入符合行业趋势。感谢您的关注。 16、跨区域扩张中，地方养殖标准差异是否构成实质性壁垒？标准化管理体系是否有效落地？ 尊敬的投资者，您好！地方养殖标准差异并未构成公司鸡产品推广的实质性壁垒。近年来我国推出了一系列的政策文件《农业部关于加快推进畜禽标准化规模养殖的意见》《关于促进畜牧业高质量发展的意见》等，旨在通过标准化、规模化、绿色化、机械化、信息化等手段，推动畜牧业向高质量、可持续方向发展。地方性的政策和标准与国家政策一致。公司积极推进标准化管理体系的落地。感谢您对公司的关注。 17、气候异常对养殖周期和出栏率的影响是否纳入风险评估？应对极端天气的设施投入是否充足？ 尊敬的投资者，您好！在蛋种鸡养殖中，气候异常（如高温、大风、较大的昼夜温差等）会对养殖周期和出栏率产生影响，应纳入风险评估。比如高温、会使蛋种鸡采食量下降、产蛋率降低，严寒可能导致鸡只患病，进而延长养殖周期、降低出栏率。针对气候异常的现象，公司不断加大投入，如配备备用电源、通风设备、湿帘降温及节能保暖设备、建设环保鸡舍等，能够保障鸡群在极端天气下的生存和生产环境。感谢您对公司的关注。 18、公司当前产能利用率如何？ 尊敬的投资者您好，公司目前订单充裕，产能利用率维持在较高水平。未来公司将保持战略定力，在营业收入、产品销售数量、市场占有率三大指标适度保持或增长的同时，高度关注企业持续盈利能力建设，继续做强做精主业。关于公司的具体经营情况请您及时关注公司的月度鸡产品销售情况简报和定期报告，感谢您的关注。 19、消费者对健康食品的需求变化是否推动产品结构调整？
--	--

	新品研发方向是否匹配市场趋势？ 尊敬的投资者您好，随着国民经济不断发展，居民生活水平持续提高，居民消费品质化倾向日趋明显，对于安全性较高，可追溯的品质和品牌化产品的关注程度不断增强，蛋鸡以及鸡蛋生产企业在品牌塑造和品牌经营方面也不断投入，品牌战略和品牌经营理念以及品牌化产品逐渐得到市场认可，一批规模化、品牌化的蛋鸡企业逐渐凸显。新一代消费主力对于鸡蛋消费场景有更多新鲜的偏好，非笼养鸡蛋、可生食鸡蛋、无菌蛋、OMEGA-3 鸡蛋等将更符合多样化饮食的鸡蛋品质要求。公司扎实推进产品的品牌建设，但公司的主营业务及产品结构并未发生明显变化。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。感谢您的关注。 20、智能化养殖设备的投入是否显著降低人工依赖？设备故障率是否影响生产稳定性？ 尊敬的投资者您好，随着蛋鸡产业各环节数字化和智能化的推进，生产环节逐步引入智能环境控制、智能饲喂系统、智能机器人和智慧监控等先进设备，实现精准调控和劳动力替代。产业的转型升级对人力资本提出了更高要求，未来的从业人员需要融合生物学、动物营养学等专业知识与信息技术、人工智能等现代科技手段，形成跨学科的复合型知识体系，以适应产业链数智化发展的需求。设备日常巡检是自动化设备管理的基本要求，公司强化设备日常管理和定期检修，设备故障率不会影响生产稳定性。感谢您的关注。 21、魏总您好，您对如何看待蛋鸡行业近 3 年发展前景？ 尊敬的投资者您好，蛋鸡行业的未来发展将呈现以下特点： 1、引进品种蛋鸡供种增加，消费预期向好。预计 2025 年在产祖代蛋鸡存栏或低位回升，随着进口品种种鸡场供种能力增加，2025 年进口品种在产父母代存栏量趋增。2018-2024 年人均禽蛋
--	---

	消费量持续增长,家庭端消费比重仍过半。根据国家统计局发布,2024 年全年餐饮收入同比增长 5.3%,随着消费端需求多样化,预计 2025 年家庭消费占比或微幅下降,但依然占据主流,餐饮/食品厂等消费需求预计持续向好,会进一步带动鸡蛋的消费,但增幅有限,鸡蛋消费仍以鲜鸡蛋采购为刚性需求,价格敏感度相对较低,节假日仍然是影响鲜鸡蛋销量的重要因素。蛋品消费的主要增长点或将集中在食品企业采购,而普通鲜鸡蛋的销量将保持平稳,并呈现季节性波动特征。 2、规模化经营加速,产能南移趋势明显。大型养殖企业凭借其规模优势、技术优势和品牌优势在市场上占据领先地位,蛋鸡产业规模化、集约化进程加速。同时,新增产能南移趋势日益显现,“北蛋南运”传统格局逐渐打破。企业垂直整合度的加深削弱了饲料生产地的地理优势,推动了非传统主产区的规模和总量迅速增长。智能化设备的推广有效克服了南方夏季高温高湿环境对蛋鸡养殖的制约,并且随着远距离大宗运输成本的逐步缩小,产能南移能够更加贴近消费市场,进一步降低物流成本和运输损耗。 3、产业链数智化发展加速,复合型人才需求上升。随着蛋鸡产业各环节数字化和智能化的推进,生产环节逐步引入智能环境控制、智能饲喂系统、智能机器人和智慧监控等先进设备,实现精准调控和劳动力替代。在销售环节,云计算、大数据和物联网等技术被广泛应用,采集和分析关键数据为蛋鸡养殖提供了全面感知、深度分析和智能决策支持。产业的转型升级对人力资本提出了更高要求,未来的从业人员需要融合生物学、动物营养学等专业知识与信息技术、人工智能等现代科技手段,形成跨学科的复合型知识体系,以适应产业链数智化发展的需求。 4、加工行业具备广阔空间,新型蛋制品迎来发展窗口期。加工工艺提升与蛋品需求多样化共同推动蛋制品加工行业发展空间不断扩大。蛋壳与蛋膜的高值化加工技术创新等领域的快速发展以及蛋鸡产业链的不断整合将进一步释放蛋制品加工行业潜力。随着消费群体年轻化、需求多样化,新型蛋制品迎来发展契机,烘焙行业专用蛋粉、冰激凌专用蛋粉、
--	---

	乳饮料用蛋粉、B2C 蛋液产品以及调味蛋制品等产品的应用范围不断扩大，蛋品深加工行业发展空间广阔。5、蛋品消费需求升级，品质与品牌并重。面对老龄化和低生育率趋势带来的消费增速放缓，蛋品产业正在从追求成本竞争转向品质竞争。消费者对鸡蛋质量、安全性和新鲜度的要求日益严格，促使行业不断提升产品质量标准，并完善鸡蛋团体标准体系。在品牌建设方面，生产企业注重打造区域性品牌、企业品牌和行业技术品牌等多层次的品牌体系，通过品牌赋能和精准市场细分挖掘市场潜力，增强市场竞争力。此外，中国市场非笼养鸡蛋的生产发展迅速，不同层级的非笼养地方标准、团体标准也逐步推进，并通过国际认证拓展出口机会。随着越来越多的消费者向可持续生活方式转变，非笼养鸡蛋市场也迎来了巨大的增长空间。感谢您的关注。 22、原材料价格波动是否倒逼供应链优化？是否建立替代原料储备或本地化采购机制？ 尊敬的投资者您好，公司制定了完善的采购业务管理制度并建立了全面内部控制体系；通过信息化采购平台采购物资，在饲料原料采购上密切关注国内外大宗原材料的行情走势，科学掌控采购节奏，控制采购风险；在药品疫苗采购上充分发挥了集中采购的成本优势，产品先检后用，有效保证了采购产品的质量。随着信息化程度的提升，公司的供应链进一步优化。公司所处西北地区，是玉米种植的主要产地，因此玉米采购主要是本地采购。感谢您的关注！ 23、区域性环保政策趋严对养殖场选址和运营成本的影响是否可控？绿色养殖技术的应用进展如何？ 尊敬的投资者，您好！公司一贯坚持绿色低碳的环保理念，项目选址在荒山荒坡等戈壁滩上，土地营运成本较低，同时，公司强化 ESG 管理，采取绿色发展战略，推动资源节约与环境保护。实施节能减排技术，减少碳排放，关注生产全过程中的环境影响，落实环保政策，确保公司运营符合国家及地方政府的环境法律法规。引导各部门结合业务目标制定具体的环境保护措施，通过定
--	---

	期检查、评估各项环保措施的实施效果，确保环境目标的达成，还建立了产品碳足迹的核算模型。公司将坚定贯彻可持续发展理念，秉承“和谐共好，守正创新，绿色循环，开放共享”的可持续发展宗旨，深化构建动物福利、绿色发展、协同共生、以人为本、责任担当的可持续发展体系，以科技创新驱动产业升级，持续为行业高质量发展注入新动能。加速推进低碳技术产业化应用，实施养殖场节能改造和示范推广，重点开展农场向无化石能源直接使用和新能源设备改造工作，推进光伏发电、粪污无害化处理与资源化利用、蛋鸡副产品高值化开发利用、生物质能利用，构建“养殖 - 种植 - 能源”相结合的闭环产业链，探索种养结合与生态修复的融合，生物多样性保护等，力争实现单位产值碳排放强度降低 0.5%的减排目标，引领行业绿色转型。感谢您对公司的关注。 24、您好，公司当前鸡苗排单到几月？公司今年鸡苗销量提升有哪些原因？ 尊敬的投资者您好！公司最新的鸡产品销售数量和销售收入，请您关注公司每月于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的鸡产品销售情况简报。销售价格方面，受在产父母代存栏下降，种鸡企业产能集中度提升、延长饲养周期常态化，在产蛋鸡存栏震荡上调、鸡蛋价格上涨，饲料成本弱势等因素影响，公司主要产品销售价格较上年有所上涨。报告期内，公司鸡产品平均销售价格约为 3.36 元/羽，较上年同期平均价格上涨了约 0.55 元/羽，涨幅约为 19.72%，鸡产品售价的提升，使得销售毛利率上升，为实现盈利奠定了良好基础。销售数量方面，公司销售鸡产品 22,992.10 万羽，较上年同比下降 2.58%。但公司商品代蛋鸡的市场占有率继续保持 20%以上。商品代雏鸡销量的略减主要系上半年受行业周期影响，公司采取柔性生产策略，调整了商品代雏鸡的销售数量，下半年行业盈利空间凸显，公司加大了商品代雏鸡的销售数量，尤其是 2024 年第四季度，公司取得了全年最佳的业绩表现，实现了单月鸡产品销量突破 2,800 万羽的历史
--	--

	新高。感谢您的关注。 25、你好，公司有涉足宠物行业或者以本公司鸡肉为原料制成宠物食品么？ 尊敬的投资者您好，公司目前暂无此类业务，感谢您的关注。 26、公司今年有新投产的产能吗？ 尊敬的投资者您好，2024 年，公司首发募集资金和可转换公司债券募集资金已全部使用完毕，募投项目已全部完成并投产，初步形成了年生产 3.5 亿健母雏的种鸡养殖能力。感谢您的关注。 27、员工技能结构是否匹配技术升级需求？关键岗位（如疫病防治专家）流失率是否高于行业均值？ 投资者您好！公司通过积极的人才培养和引进策略，使员工技能结构与技术升级需求相匹配。例如，企业会定期组织内部培训、在线学习课程、外部专家讲座等，帮助员工提升技能。同时，鼓励员工自主学习，并提供相应的学习资源和激励措施。另外，企业也会从外部引进具有新技术背景的人才，以补充新鲜血液，优化员工技能结构。2024 年公司共开展内部培训 1,731 场、2,591 课时、涉及 33,571 人次，外派培训 13 场、涉及 43 人次。创新中基层干部培训方式，由上至下，以一贯之，周跟进、月公示、半年度拓展、年度培训，公司关键岗位人员非常稳定并能够发挥关键岗位作用。感谢您的关注！ 28、海外市场拓展面临的主要挑战是技术壁垒还是文化差异？本地化适配策略是否经过验证？ 尊敬的投资者您好，目前公司海外销售主要面向蒙古国，公司鸡产品的技术标准和品质标准均符合外方要求，蛋鸡的消费者习惯和需求在亚洲地区暂无较大的文化差异。公司目前仅是鸡产品出口，并未实现海外的本地化配置。感谢您的关注。 29、魏总您好，咱们公司目前经营范围都有哪些呢？ 尊敬的投资者您好，公司具体的经营范围详见公司于 2024 年 12 月 20 日公开披露的公司章程（2024 年 12 月修订）第二章
--	---

	第十四条相关内容，感谢您的关注。 30、客户群体是否过度集中于少数销售渠道？如何通过多元化布局增强市场韧性？ 尊敬的投资者您好，公司销售实行事业部管控，各事业部按照地理位置实行区域管控。主管部门及人员负责产品的销售和组织发运，以及销售计划分解、销售市场的开发和维护、客户关系的建立与管理、货款的催收等工作，并向客户提供技术服务等配套服务支持。销售模式分为直销模式及经销商模式，随着行业规模化程度的提升，公司直销占比明显提升，2024 年度，公司直销占比 73.61%，经销商销售占比 26.39%，前五大客户销售占比仅占 10.36%，因此，公司的客户群体未集中于少数销售渠道。未来，公司将通过管理创新、人才创新、技术创新和平台创新的“四轮创新驱动”模式，持续推进核心技术进步，强化产品销售和服务协同，积极构筑产业生态，推动数智化与信息化技术融合，增强新质生产力发展，提高企业的综合治理、运营能力和技术实力，致力于实现低碳节能、资源节约和环境友好的可持续发展模式。通过打通“产、采、销、研、管”一体化，强化预算管理，合理降本增效，提升资金使用效率和企业运营效率，确保公司成功实现经营战略的有效落地。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，从而增强市场韧性。感谢您的关注。
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-28