证券代码：300967　　证券简称：晓鸣股份　　公告编号：2026-032

宁夏晓鸣农牧股份有限公司

2025 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日总股本扣除回购专户持有股份后的股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.5元（含税），送红股0股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	晓鸣股份	股票代码	300967
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	杜建峰	蒋鹏	
办公地址	宁夏银川市金凤区创业街36号	宁夏银川市金凤区创业街36号	
传真	09513066628	09513066628	
电话	09513066628	09513066628	
电子信箱	xmnm@nxxmqy.com	xmnm@nxxmqy.com	

2、报告期主要业务或产品简介

本报告期内，公司严格遵循证券监管法律法规及行业信息披露规范开展生产经营，主营业务、核心经营模式未发生重大变化，全产业链布局持续深化，核心竞争力与行业龙头地位进一步巩固。

1、主要业务、主要产品及其用途

公司是集祖代和父母代蛋种鸡饲养、蛋鸡养殖工程技术研发、种蛋孵化、雏鸡销售、食品销售、技术服务于一体的“引、繁、推”一体化科技型蛋鸡制种企业，是农业产业化国家重点龙头企业、国家高新技术企业，国内蛋鸡制种行业头部企业。公司核心主营业务为祖代蛋种鸡、父母代蛋种鸡养殖，父母代雏鸡、商品代雏鸡（蛋）及其副产品销售，商品代育成鸡养殖及销售。主要产品为父母代雏鸡、商品代雏鸡及其副产品、商品代育成鸡，产品销售覆盖全国。报告期内持续拓展食品加工与销售业务，向下游终端消费市场延伸产业链。

公司主要产品及核心用途如下：

（1）主要产品：

父母代雏鸡：主要自留用于商品代蛋鸡扩繁，富余部分对外销售给下游父母代蛋种鸡养殖企业，用于繁育商品代蛋鸡；

商品代雏鸡：直接销售给下游规模化蛋鸡养殖企业、合作社及养殖户，用于商品鸡蛋生产；

商品代育成鸡：也称青年鸡，将商品代雏鸡饲养至育成阶段后对外销售，客户采购后经短期饲养即可直接进入产蛋期，大幅降低客户在育雏育成阶段的管理成本与疫病风险。

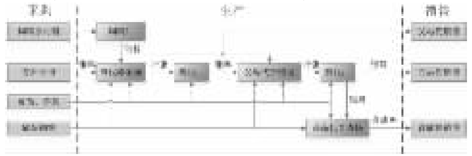
（2）副产品：

公司经营副产品主要包含鲜蛋、无精蛋、死胎蛋、毛蛋、二等母雏、老母鸡（淘汰种鸡）、公雏、鸡粪等品类。其中，蛋品主要供应生鲜流通渠道、商超体系及烘焙、蛋制品等食品加工企业；二等母雏为孵化分选后的次级雏鸡资源，主要面向中小型养殖客户；老母鸡（淘汰种鸡）主要供应鲜活禽肉交易市场及食品加工企业；鸡粪主要应用于有机肥生产领域，构建种养结合的循环农业模式；孵化分选过程中产生的公雏，实行定向专业化销售，主要对接肉鸡养殖企业、熟食（烧鸡）加工企业及饲料加工企业。

报告期内，公司主营业务及产品未发生重大变化。

2、公司主要经营模式

公司主要经营模式为“引种、扩繁、推广”（以下简称“引、繁、推”）一体化自主经营模式，构建了从饲料自主生产、祖代蛋种鸡引种繁育、父母代蛋种鸡扩繁、商品代雏鸡孵化销售，商品代育成鸡自养/合作销售、到终端食品业务延伸的全产业链经营体系，各环节全程自主可控。报告期内，公司核心经营模式未发生重大变化，具体如下：



引种：祖代蛋种鸡是蛋鸡制种企业的重要环节，通过祖代蛋种鸡的养殖孵化获得父母代蛋种鸡。公司经营的蛋种鸡品种全部为国外引进品种，主要是美国海兰国际公司选育的海兰系列良种高产蛋鸡品种。公司根据目前养殖情况、未来经营计划及市场预测等因素确定采购需求和计划，通过专业进出口代理商进行祖代蛋种鸡雏鸡的采购，例如中国牧工商集团有限公司。

扩繁：公司自繁或购入父母代蛋种鸡雏鸡后，通过自有养殖场及孵化厂进行养殖及孵化的扩繁生产工作，为公司核心业务。公司养殖孵化生产采用“集中养殖、分散孵化”的模式，选择在贺兰山东麓及西麓进行集中养殖，保证良好的生物安全环境，生产的商品代种蛋运输至公司布局在各地的孵化厂进行分散孵化，靠近市场，减少雏鸡运输损耗。养殖过程采取“全网面高床平养”的福利养殖模式，提高动物福利及产品品质，通过将各养殖事业部打造成“单日龄农场”，实现区域化的“全进全出”鸡群周转模式，全面提高公司养殖端生物安全水平，保证产品质量。

推广：公司的推广是销售产品和为客户提供技术指导和服务的过程。销售采取直销与经销相结合的销售模式，将生产的雏鸡及育成鸡销售给养殖企业及养殖户。对于规模较大、生产经营稳定的客户主要采用直销方式，以保证业务合作稳定。对于规模较小、分散的客户主要采用经销模式，充分利用经销商在其所在区域和行业内的影响力，降低销售成本，扩大公司产品推广面。此外，公司还通过随货赠送饲养管理手册、派技术人员上门做现场养殖技术指导、举办养殖技术培训班、学术会议等多种技术服务推广模式，为客户提供及时、专业的技术指导和服务。

2.1采购模式

公司建立了完善的采购管理制度与内部控制体系，采购业务由采购部统一归口管理，根据采购物资的价值、性质、供应商可选范围，分别采用招标采购、询价议价采购、单一来源采购三种方式。主要采购内容及模式如下：

祖代蛋种鸡雏鸡采购：公司与全球知名蛋鸡育种企业美国海兰国际公司建立长期战略合作关系，经营的蛋种鸡品种均为海兰系列良种高产蛋鸡品种。公司根据养殖产能、年度经营计划及市场预测制定采购计划，通过中国牧工商集团有限公司等专业进出口代理商完成采购，采用单一来源采购模式。

饲料及原料采购：公司饲料以自主生产为主，主要采购玉米、豆粕、饲料添加剂等原料，仅少量采购育雏期成品饲料。子公司育成鸡自营和合作模式主要采购成品饲料。依托信息化采购平台，实时跟踪国内外大宗农产品价格走势，科学把控采购节奏，有效平抑原材料价格波动风险。根据原材料品类差异，分别采用招标采购、询价议价等方式规范实施。

药品、疫苗及其他物资采购：采购品类涵盖蛋种鸡防疫及治疗用药品、疫苗，以及固定资产、生产辅材、办公劳保等。药品疫苗采购充分发挥集中采购规模优势，严格执行“先检后用”质量管控流程，保障产品质量安全可靠。核心品类采用招标采购，零星物资实行询价议价采购。

2.2生产模式

公司生产业务包括引种后育雏育成、养殖、种蛋孵化及饲料生产。主管人员及部门负责有关的生产管理、技术管理、生产计划的制订实施等相关工作。

（1）蛋种鸡养殖孵化、育成鸡生产模式

公司主要生产环节分为祖代引种饲养、父母代种蛋孵化、父母代蛋种鸡饲养、商品代种蛋孵化4个主要生产环节，养殖环节、孵化环节全程独立自主完成。

养殖环节，公司生产副总下辖各养殖事业部，根据区域位置管理下属各分场。养殖环节采用“夫妻包栋、场长包场”的管理形式，每栋鸡舍由一对夫妻员工负责全周期饲养管理，公司统一提供设施设备、种鸡、饲料、药品疫苗等全部生产资料，制定标准化养殖流程与防疫标准；场长负责现场技术指导、过程监督、生产数据统计与汇报，实现标准化管理与精细化作业深度结合。蛋种鸡养殖采用“全网面高床平养”福利养殖模式，提升动物福利水平与种鸡生产性能；通过“单日龄农场”建设，实现区域化“全进全出”鸡群周转模式。

孵化环节，采用独立孵化管理模式，由孵化副总经理垂直统筹管理，建立并执行统一的标准化生产管理制度，实现各生产环节专业化分工、全链条无缝衔接。日常运营中，由数据运营专员依据种鸡场产能、最优生产方案及客户特殊订单，统筹编制《种蛋调拨计划》；各孵化厂严格按照计划，有序开展种蛋筛选、入库、消毒、孵化、照蛋、出雏及雏鸡处理等全流程作业。通过三线协同管控，有效保障孵化产品的交付效率与质量稳定性。

育成鸡（青年鸡）环节，育成鸡业务，是公司产业链延伸的重要布局，核心采用自营（自养）+生态合作双模式运营，为下游蛋鸡养殖客户提供标准化育成鸡产品，帮助客户降低育雏育成阶段的管理成本与疫病风险。自营模式以全资子公司为核心，布局现代化养殖基地，全流程自主把控，保障产品品质，主要服务规模化养殖企业；生态合作模式通过输出品牌、技术、标准等核心资源，联动合作方共建养殖体系，实现轻资产快速扩张，风险共担、收益共享，覆盖更广泛市场。该业务依托公司全产业链优势，实现种源自主可控，具备弱周期、稳收益特征，既是公司重要的盈利增长点，也是构建全产业链生态闭环的关键环节。

（2）饲料生产模式

公司饲料生产采用自主生产模式，由公司自有饲料加工厂完成，饲料事业部负责管理，主要流程为：饲料加工厂根据种群周转变动情况，制定饲料生产计划，计算原料采购需求，将采购需求交由公司采购部实施，生产原料运至饲料加工厂经检测合格后安排饲料生产，产出的饲料运输至各养殖事业部使用。

2.3销售模式

公司销售业务实行事业部管控，按地理区域划分销售片区，核心销售产品为父母代雏鸡、商品代雏鸡、商品代育成鸡及副产品。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。

（1）直销模式

直销模式是公司的主要销售模式，由公司销售事业部总经理直接与客户对接开展销售业务，核心客户为规模化蛋鸡养殖企业、养殖合作社及大型养殖个体户。公司与部分经营稳定、合作期限长的核心直销客户签订年度销售框架协议，保障业务合作的稳定性与持续性。

（2）经销商模式

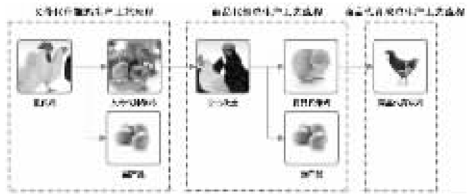
公司按年度与经销商签订经销合同，依托经销商在区域市场的营销网络、客户资源与本地化服务能力，拓展中小规模、分散化的下游客户，降低市场开发成本与销售网络建设投入，提升市场覆盖效率。公司建立了严格的经销商准入与考核制度，核心考核标准包括经销商的品牌信誉、个人征信、资金实力、销售网络覆盖能力，以及与公司市场策略的匹配度、产品价格体系维护能力。经销商主要为区域内具备行业影响力的农业合作社、兽药/饲料经销商及个人从业者。

公司建立了全流程技术服务体系，通过随货赠送饲养管理手册、技术人员上门现场指导、定期举办养殖技术培训班与行业学术会议等方式，为客户提供全周期、专业化的养殖技术服务，深化客户合作粘性，实现产品销售与技术服务的协同推广。

2.4主要产品的工艺流程

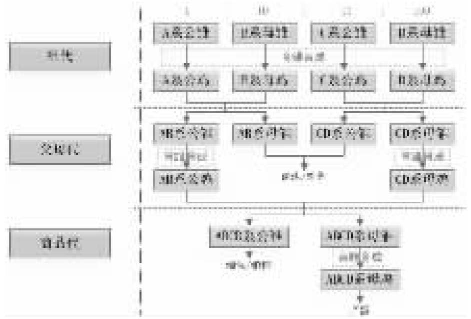
（1）总体流程

公司核心鸡产品生产工艺流程分为父母代种雏鸡生产、商品代雏鸡生产、商品代育成鸡生产三大主线，核心蛋种鸡扩繁流程遵循四系配套杂交繁育体系。

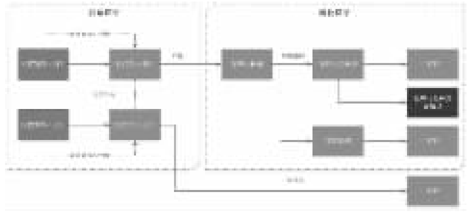


（2）蛋种鸡扩繁流程

公司引进海兰系列祖代蛋种鸡，包含A系公鸡、B系母鸡、C系公鸡、D系母鸡四大品系；祖代鸡经育雏育成后，A系公鸡与B系母鸡杂交繁育产出AB系父母代公鸡，C系公鸡与D系母鸡杂交繁育产出CD系父母代母鸡；父母代AB系公鸡与CD系母鸡配套杂交，繁育产出ABCD系商品代蛋鸡，用于下游商品蛋生产。

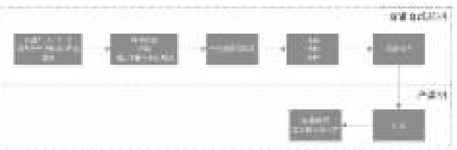


（3）父母代雏鸡生产工艺流程



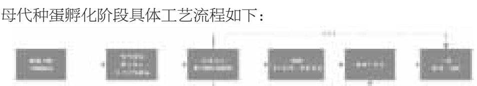
父母代蛋种鸡雏鸡生产工艺流程主要分为祖代蛋种鸡饲养环节和父母代种蛋孵化环节。

①祖代蛋种鸡养殖环节具体工艺流程如下：



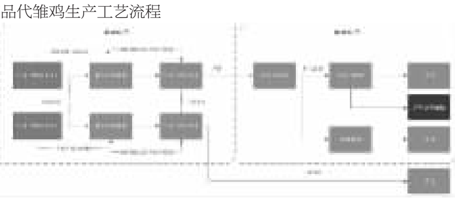
祖代引种饲养阶段在公司祖代鸡养殖场进行。公司进口1日龄的祖代蛋种鸡雏鸡，一般情况下每100只D系母鸡配套10只C系公鸡，10只B系母鸡和1只A系公鸡，经隔离场检疫完毕，进入祖代扩繁场进行全程单阶段饲养，育雏、育成、产蛋期始终在一个鸡舍内完成，并按免疫计划进行疫苗免疫，适时采取公母鸡混群饲养，采取自然本交方式生产父母代种蛋。

②父母代种蛋孵化阶段具体工艺流程如下：



父母代种蛋孵化阶段在孵化车间进行。养殖场父母代种蛋送入孵化厂后，首先进行机器和人工挑选，将合格种蛋装入孵化车后，存入18℃恒温种蛋库进行保存并静置至少24小时。根据孵化计划在入孵前进行熏蒸消毒后推入孵化器进行孵化，根据种蛋周龄、品系、保存时间等因素选择适宜的孵化程序。根据各孵化厅孵化器不同在孵化到第18-19天时，进行照蛋，挑拣出死胎、无精蛋等，将活胚蛋移入出雏盘中装入出雏器进行出雏阶段的孵化。全程至21天雏鸡出壳完毕后，进行种鸡的鉴别和挑选，挑选C系公鸡和D系母鸡后代中的母鸡，挑选A系公鸡和B系母鸡后代中的公鸡，按100只C×D母鸡和8-10只A×B公鸡配套，即为100套父母代蛋种鸡。然后进行一日龄免疫、红外断喙、标识等一系列技术操作，装入运鸡盒中待运。父母代蛋种鸡大部分运至父母代养殖场进行下一环节的生产，适量出售给下游父母代蛋种鸡饲养企业用于繁殖商品代蛋鸡。

（4）商品代雏鸡生产工艺流程



父母代蛋种鸡养殖环节具体工艺流程与祖代蛋种鸡养殖环节类似，不同的是父母代蛋种鸡饲养通常分为两阶段，第一阶段为1-80日龄的育雏育成期饲养，饲养过程中适时采取公母鸡混群饲养。饲养至80日龄后将育成期的公母鸡转入产蛋鸡舍继续饲养直到产蛋，最后至淘汰。在饲养过程中同样采取全网面高床平养的饲养模式和每100只母鸡配套8-10只公鸡的自然本交模式。

商品代孵化阶段具体工艺流程也与父母代孵化阶段类似。不同的是，在21天雏鸡出壳完毕后，公司将根据客户需求对商品代一日龄雏鸡进行免疫、红外断喙等一系列技术操作，装入运鸡盒中待运。商品代雏鸡全部出售给下游企业用于生产养殖，鉴别雏出售给其他企业或个人用于养殖、加工等。

商品代育成鸡生产工艺流程为：商品代雏鸡经育雏育成阶段饲养至合格日龄后，经检验检疫合格后对外销售给下游蛋鸡养殖客户。

报告期内，公司经营模式未发生重大变化。

3、新增重要非主营业务情况

（1）业务概况

报告期内，公司于2025年5月成立全资子公司宁夏晓鸣蛋乐道食品有限公司，新增食品生产与销售非主营业务，负责食品业务的全流程运营管理。公司核心主业为蛋鸡制种业务，新增食品业务是公司实施全产业链发展战略的核心举措，旨在依托公司上游蛋种鸡养殖的规模化、品质化优势，向下游终端消费市场延伸，打通从“种源”到“餐桌”的全产业链条，提升产品附加值，培育新的利润增长点；同时通过终端食品业务反向推动上游养殖环节的品质升级，强化公司“戈壁滩福利养殖、全产业链生物安全、品质优先”的食品品牌形象，提升公司综合竞争力与抗行业周期波动能力。

（2）经营模式

公司食品业务采用“自主生产+OEM代工相结合”的生产模式，“线上+线下”全渠道销售模式，具体如下：

生产模式：非笼养鲜鸡蛋产品由公司自有养殖基地自主生产，全程采用“全网面高床平养”非笼养福利养殖模式，保障蛋品品质；鸡肉熟食、生鲜产品采用与OEM代工的模式，鸡肉原料由公司生产，产品标准化生产委托具备资质的食品企业代工生产，公司全程把控产品配方、生产工艺、质量检测与品控管理。

采购模式：核心原材料为公司自有养殖基地的老母鸡、鲜鸡蛋，辅助原材料通过招标采购、询价议价模式向合格供应商采购，执行严格的供应商准入与原材料检测制度，保障食品安全。

销售模式：采用线上线下全渠道布局，线下渠道主要包括商超、餐饮企业、团购渠道等；线上渠道主要包括电商平台、直播电商、社区团购等，配套完善的仓储物流与售后服务体系。

品控管理：公司建立了全流程食品安全管控体系，从源头养殖、生产加工、仓储物流到终端销售全程可追溯，产品通过非笼养鸡蛋认证、HACCP体系认证（鸡蛋的分级）和食品安全管理体系认证等多项权威认证，保障食品安全。

（3）业务可持续性分析

公司食品业务具备可持续发展的核心基础：一是上游养殖端具备规模化、标准化的原料供给能力，可保障食品业务核心原材料的稳定供应与品质可控，具备全产业链成本优势；二是国内高品质蛋品、禽肉消费需求持续增长，动物福利非笼养蛋品、预制菜等赛道具备广阔的市场空间，行业发展前景良好；三是公司已搭建专业的食品业务运营团队，成立全资子公司实现专业化运营，具备业务持续拓展的组织保障。

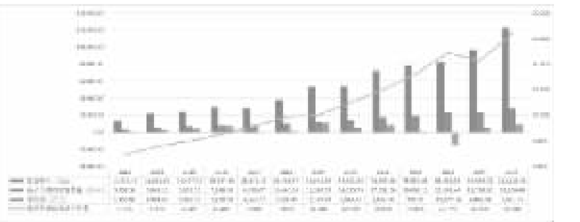
综上，公司食品业务与核心主业高度协同，符合行业发展趋势与公司长期发展战略，具备可持续经营的基础与发展潜力。

4、市场地位

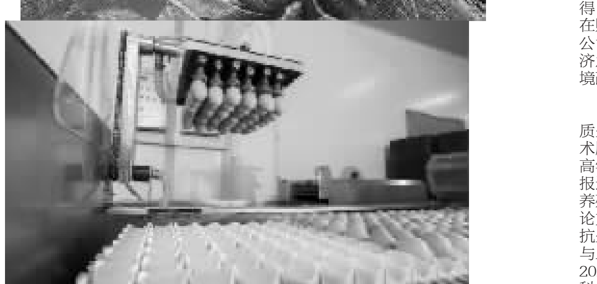
公司是集祖代和父母代蛋种鸡养殖、蛋鸡养殖工程技术研发、种蛋孵化、雏鸡销售、食品销售、技术服务于一体的“引、繁、推”一体化科技型蛋鸡制种企业，历经多年的沉淀和发展，在宁夏闽宁、青铜峡、红寺堡以及内蒙古阿拉善建成4个高标准蛋种鸡生态养殖基地，下设4座祖代养殖场，37座父母代养殖场；在宁夏闽宁、河南兰考、湖南常德、新疆五家渠、吉林长春共建有孵化厂5座；在河南兰考建有商品代育成鸡场1座；在宁夏闽宁智慧农业产业园投资建成年产20万吨蛋鸡熟化饲料加工厂1座。2025年5月，成立了全资子公司——宁夏晓鸣蛋乐道食品有限公司。公司是国家高新技术企业，农业产业化国家重点龙头企业，是首批十大国家蛋鸡良种扩繁推广基地之一，首批国家级禽白血病净化场之一，通过农业农村部“畜禽养殖标准化示范场”“国家级生态农场”“国家级创新教育实践基地”、农业农村信息化示范基地(生产型)认定，通过“蛋鸡无高致病性禽流感小区和无新城疫小区”评估和宁夏回族自治区农牧厅“宁夏畜禽规模养殖场生物安全隔离区”认证。

公司作为国内蛋鸡种业的龙头企业之一，专注于蛋种鸡培育与鸡苗生产多年，在祖代、父母代蛋种鸡培育领域具有显著的技术优势、规模优势和品牌优势。公司培育的鸡产品适配国内不同区域的养殖环境和市场需求，商品代鸡苗市场覆盖全国主要蛋鸡养殖区域，凭借稳定的产品质量和完善的售后服务，获得市场广泛认可。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。2025年公司销售商品代健母雏27,266.48万羽，较上年同期增长19.71%，全国市场占有率约为25%（全国商品代雏鸡销售数量参考博亚和讯蛋鸡板块2025年相关数据）

晓鸣股份2013-2025年度营业收入、净利润、商品代雏鸡销售数量、市场占有率情况表



（数据来源：中国禽业发展报告、博亚和讯、卓创资讯）



晓鸣股份
好鸡蛋 非笼养
——高床平养溜达鸡
6G安心保障
哇！好多双黄蛋

晓鸣股份
好鸡蛋 非笼养
——高床平养溜达鸡
6G安心保障
头窝好蛋 嫩滑细腻

晓鸣股份
椒麻鸡
SPICY CHICKEN

晓鸣股份
速冻
生鲜
老母鸡
CHICKEN

5、主要业绩驱动因素

2025年，公司经营业绩实现稳步高质量增长，全年实现营业收入122,129.89万元，较上年同比增长25.82%；营业成本95,259.34万元，较上年同期增长17.47%；毛利率达22.00%，较上年提升5.54个百分点；归属于母公司所有者的净利润8,471.65万元，较上年同期增长89.04%；基本每股收益0.46元/股，较上年的0.24元/股提升91.67%。公司鸡产品销售27,839.78万羽，同比增长21.08%，主营鸡产品收入104,920.69万元，同比增长35.83%，占营业收入比重达85.91%，商品代雏鸡国内市场占有率提升至约25%，市场龙头地位得到进一步巩固。核心鸡产品销量规模稳步扩大，业绩的达成，得益于经营管理升级、核心产品量价齐升、成本管控优化、产业链布局延伸、内部治理完善、资本运作赋能及科技研发落地等多维度协同发力，具体驱动因素如下：

（1）经营管理精细化，战略落地筑牢增长根基

公司以战略为核心引领，构建“目标-执行-复盘-优化”闭环管理体系，为业绩增长提供坚实制度保障。一方面，稳步推进“十五五”战略规划编制工作，形成“国家使命+市场逻辑”双轮驱动的规划方法论，将战略目标层层拆解至各事业线、子公司KPI、部门职责及个人绩效，确保战略落地的穿透性与执行力；另一方面，全面导入OKR管理机制，以KPI守住经营底线、以OKR突破增长上限，同步搭建“985-6556”场长管理体系与“211”人才计划，强化后备干部储备与核心团队能力建设。数字化转型成效显著，信息部门自主搭建的生产系统成功上线，全面替代原有EAS系统，实现生产数据实时监控与流程标准化管控，整体管理思维的数字化反应更加贴切企业实际，配合“一日一日志、一周一复盘、一月一总结”的常态化工作检核机制，运营效率大幅提升，全年生产团队圆满达成“产得出、产得好、孵得出、孵得好”的目标，销售与服务团队顺利实现“卖得出、卖得好”的经营要求。同时产能扩建与项目升级稳步推进，为长期发展筑牢产能根基。

（2）核心产品量价齐升，市场竞争力持续强化

核心鸡产品依托规模扩张与价格提升，双轮拉动营收增长，推动业绩实现提质增收。2024年，公司新增引种的祖代蛋种鸡及繁育的父母代蛋种鸡实现全面满产达效，巩固良种繁育优势，商品代雏鸡产能充分释放，为销量增长夯实基础。

2024年，公司新引入祖代蛋种鸡及其繁育后代顺利实现满产达效，持续夯实公司良种繁育核心优势，商品代雏鸡产能得到充分释放，为销量增长奠定坚实基础。2025年上半年，受蛋鸡养殖行业连续四年保持盈利的积极影响，养殖场（户）盈利丰厚，资金相对充裕，补栏扩产积极性显著提升，推动公司核心产品商品代鸡苗需求旺盛，呈现“量价齐升”态势。一方面公司提前布局的产能持续释放，满足了市场高峰的需求，支撑了销量增长；另一方面公司通过管理优化形成了有效的成本管控机制，巩固了盈利空间。随着养殖户延迟淘汰、强制换羽等行为驱动，在产蛋鸡存栏量持续高于供需平衡点水平，2025年春节过后，鸡蛋价格进入震荡下行通道，蛋鸡养殖由盈转亏。进入下半年，随着蛋鸡养殖亏损周期的逐渐延长，养殖户补栏积极性明显减弱，对后市预期趋向谨慎和观望，导致鸡苗订单量减少且价格承压。2025年公司全年鸡产品销量27,839.78万只，同比增长21.08%；商品代蛋鸡产品市占率稳居行业前列，规模效应持续凸显，龙头地位进一步强化。全年鸡产品平均售价3.77元/羽，较上年增加0.41元/羽，涨幅12.20%，直接拉动毛利率上行，稳固业绩基本盘。

为巩固种源优势、夯实长期发展基础，2025年12月，公司自法国引进海兰品系祖代蛋种鸡38,480只，储备具备国际先进遗传水平的优质种源，加快推进种源迭代升级。报告期末，公司生产性生物资产达15,798.95万元，同比增长24.11%，良种繁育实力与产能储备能力稳步提升。

（3）成本管控能力持续增强，盈利空间持续扩大

公司从生产、采购多维度发力，构建全方位、精细化成本控制体系，持续压缩成本、提升盈利空间。生产端，持续优化标准化养殖流程，推行“零用药”养殖模式并建成多个示范场，有效降低用药成本与养殖风险；上游布局预混料合作项目，实现核心原料自主化配套供应，减少外部采购溢价影响；青年鸡事业线采用“饲料+种鸡”配套模式，通过生态共建实现自主配套，进一步提升成本管控效能。采购端，密切跟踪大宗原材料行情走势，科学把控玉米、豆粕等核心饲料原料采购节奏，充分发挥集中采购的规模优势，有效平抑原材料价格波动带来的经营风险。报告期内，公司营业成本同比增长17.47%，显著低于营业收入25.82%的同比增幅，规模效应与成本管控成效显著，盈利空间持续扩大。

（4）全产业链布局持续深化，新增长极逐步培育

公司坚定实施全产业链发展战略，持续延伸产业链、完善产业布局，培育新的利润增长点。报告期内，正式成立全资子公司宁夏晓鸣蛋乐道食品有限公司，深耕非笼养蛋品、鸡肉熟食赛道，依托自有非笼养鲜蛋、淘汰老母鸡等核心原料，通过OEM代工模式开发卤蛋、火锅鸡等预制调理食品，有效盘活上下游副产品资源，进一步延伸下游加工布局、提升产品附加值。同时，公司稳步推进育成鸡合作养殖、预混料生产等配套业务，深化产业链协同效应，2025年育成鸡销量实现翻倍增长。海外业务同步启动人才储备与市场调研，夯实全球化发展基础，全产业链纵深布局为公司长期业绩增长持续赋能。

（5）内部治理与组织能力双升级，保障经营稳健运行

公司持续深耕内部治理体系完善，全面落地两会治理、董高管理、交易管理、信披管理、投关管理、股东行为规范、财务与内控管理等七大模块制度体系，顺利完成与新《公司法》的适应性调整，进一步规范治理流程、提升治理效能。监事会改革后，由审计委员会履行核心监督职责，实现内幕信息管控零风险、监管部门零行政处罚，内控体系凭借扎实的建设成效，2025年公司获得上市公司内部控制优秀实践案例，彰显公司内控管理的行业标杆地位。组织能力实现显著提升，公司全面完成职级职等套改工作，同步推进团队绩效提升计划，创新推行“一专多能、交叉履职”的团队建设模式，不断优化人才梯队建设。

（6）资本运作精准赋能，助力企业价值提升

公司深化资本市场协同，构建了系统性的市值管理模式，2025年公司市值稳健增长。通过实施信息披露SOP手册、“七步工作法”和问责机制，实现公告编制流程的标准化、精准化运作，为公司合规管理和专业信息披露提供系统性保障，该案例已被《宁夏资本市场》杂志刊登，树立了宁夏资本市场信息披露的良好标杆。公司灵活运用资本工具，积极响应央行政策引导开展股份回购工作，完成宁夏首家利用股票回购增持专项贷款进行股份回购，计划将回购股份用于实施员工持股计划或股权激励计划。同时，积极推进和落实新《公司法》配套制度规则及过渡期安排，持续完善制度体系建设和市值管理工作，有效推动公司资本市场健康发展；通过优化关键人才团队、升级激励机制、深化战略执行与绩效体系贯通，进一步强化组织能力与系统运营能力建设。

（7）强化ESG管理，践行可持续发展理念

公司高度重视ESG管理，将其深度融入企业经营发展全过程，坚定践行绿色发展战略与可持续发展理念，全力推动资源节约、环境保护与社会价值协同发展。积极部署以“光牧结合”为主的节能减排技术改造，优化生产流程以减少碳排放，密切管控生产全链条的环境影响，严格落实各项环保政策法规，确保运营活动全面符合国家及地方环境标准；引导各业务部门结合核心工作目标制定可落地、可量化的环保举措，通过定期检查、动态评估、闭环整改，确保环保目标落地见效，目前已建立完善的产品碳足迹核算模型，持续推进低碳农业发展。同时，高度重视员工权益保障与职业发展，建立公平透明的激励机制与畅通的晋升通道，切实提升员工工作满意度与企业归属感。加强与周边社区的联动共建，积极投身社会公益事业，主动履行企业社会责任，助力可持续社会价值创造。2025年，公司获得“上市公司乡村振兴优秀实践案例”“环境友好型农业领袖奖”等多项荣誉，持续发挥在赋能乡村振兴、带动农民增收、ESG管理、节能减排、绿色生产上的行业引领作用。未来，公司将持续以新质生产力为引领，深耕乡村振兴领域，探索产业赋能新路径，释放农村经济发展活力，助力农业农村现代化，同时持续深化绿色发展实践，为行业可持续发展与环境改善贡献“晓鸣”力量。

（8）科技研发硬核支撑，强化核心竞争优势

报告期内，公司以管理创新、人才创新、技术创新、平台创新“四轮驱动”模式培育新质生产力，持续强化宁夏蛋鸡产业研究院在研究开发、产教融合、人才培养、成果转化、技术服务等方面的创新核心地位。持续加大研发投入，积极柔性引进行业专家、外国专家及高学历人才，围绕核心竞争力提升，不断强化技术研发水平，加快项目研发与专利、成果申报进度。研发投入持续兑现成果，新增授权专利1项，申请专利10项，涵盖蛋鸡碳足迹核算、养殖场粪便生态处理等核心技术领域；发表《机器视觉在蛋鸡养殖领域的应用与挑战》等论文4篇，参与制定地方标准与团体标准各1项。技术落地赋能生产，大力推行减抗养殖与抗生素替代技术，构建鸡传染性支气管炎病毒综合防控体系，进一步明确数字化养殖技术与AI农业机械应用路径，有效提升生产性能与产品质量。科技人才队伍建设持续加强，2025年人才团队获得初级职称4人、中级职称1人、高级职称2人，成功培育中国科协青年科技人才培育工程工程师专项计划1人、银川市科技领军人才1人、银川市凤城工匠1人，银川市凤城工匠培育人员1人，为研发创新工作提供坚实人才保障。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

单位：元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	1,580,914,908.49	1,686,677,493.36	-6.27%	1,616,847,603.10
归属于上市公司股东的净资产	807,915,669.53	782,163,919.49	3.29%	737,280,348.51
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	1,221,298,874.40	970,647,168.81	25.82%	830,815,831.80
归属于上市公司股东的净利润	84,716,532.54	44,813,371.22	89.04%	-154,770,978.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	78,493,895.03	34,140,431.61	129.91%	-149,474,907.77
经营活动产生的现金流量净额	239,594,092.83	306,022,954.15	-21.71%	61,128,477.28
基本每股收益（元/股）	0.46	0.24	91.67%	-0.8300
稀释每股收益（元/股）	0.46	0.24	91.67%	-0.8300
加权平均净资产收益率	10.82%	5.90%	4.92%	-0.20%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	393,902,355.76	357,911,629.99	272,305,468.69	197,179,419.96
归属于上市公司股东的净利润	99,025,063.01	85,696,248.98	-1,656,845.58	-98,347,933.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	98,421,553.60	82,302,190.53	-4,385,590.17	-97,844,258.93
经营活动产生的现金流量净额	114,859,399.06	108,747,620.95	22,714,639.73	-6,727,566.91

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	16,808	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,692	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0

前10名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
魏晓明	境内自然人	42.63%	79,963,840.00	59,972,880.00	不适用	0.00
正大投资股份有限公司	境内非国有法人	12.03%	22,573,000.00	0.00	不适用	0.00
广州谢诺辰途股权投资管理有限公司－厦门辰途创业投资合伙企业（有限合伙）	其他	1.63%	3,051,706.00	0.00	不适用	0.00
浙商银行股份有限公司－国泰中证畜牧养殖交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.96%	1,808,730.00	0.00	不适用	0.00
北京大北农科技集团股份有限公司	境内非国有法人	0.70%	1,317,612.00	0.00	不适用	0.00
石玉鑫	境内自然人	0.53%	1,001,920.00	751,440.00	不适用	0.00
杜建峰	境内自然人	0.53%	1,000,960.00	750,000.00	不适用	0.00
广州谢诺辰途股权投资管理有限公司－辰途第一产业股权投资基金	其他	0.52%	975,414.00	0.00	不适用	0.00
王学强	境内自然人	0.45%	843,960.00	632,250.00	不适用	0.00
#叶承祥	境内自然人	0.42%	792,145.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前10名股东中的自然人股东之间不存在亲属关系；控股股东魏晓明先生与广东谢诺辰途投资管理有限公司及其控股股东广州谢诺投资管理有限公司董事魏晓林先生为兄弟关系；广东谢诺辰途投资管理有限公司为公司股东厦门辰途创业投资合伙企业（有限合伙）与公司股东辰途第一产业股权投资基金的基金管理人。（注：公司前10名股东中已剔除公司股票回购账户）					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

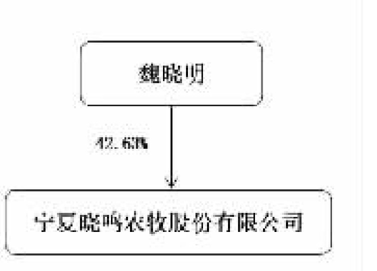
公司是否具有表决权差异安排

□适用 √不适用

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

√适用 □不适用

（1）债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额（万元）	利率
可转换公司债	晓鸣转债	123189	2023年04月06日	2029年04月05日	32,869.81	1.10%
报告期内公司债券的付息兑付情况		根据《宁夏晓鸣农牧股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》《宁夏晓鸣农牧股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券上市公告书》的规定，“晓鸣转债”第一年计息期间为2023年4月6日至2024年4月5日，第一年计息的票面利率为0.30%。公司于2024年4月7日完成除权除息；第二年计息期间为2024年4月6日至2025年4月5日，第二年计息的票面利率为0.50%。公司于2025年4月7日完成除权除息。				

（2）公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

根据联合资信评估股份有限公司（以下简称“联合资信”）于2025年6月16日出具的《宁夏晓鸣农牧股份有限公司2025年跟踪评级报告》，通过对公司主体及其相关债券的信用状况进行跟踪分析和评估，确定维持公司主体长期信用等级为A，维持“晓鸣转债”信用等级为A，评级展望为稳定。截至2025年12月31日，本公司总资产为158,099.93万元，资产负债率为48.90%，经营净现金流23,959.41万元。公司主体资信良好，具备较强的偿债能力和抗风险能力，足以保证偿付本期可转换公司债券本息的资金需要。

（3）截至报告期末公司近2年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2025年	2024年	本年比上年增减
资产负债率	48.90%	53.63%	-4.73%
扣除非经常性损益后净利润	7,849.39	3,414.04	129.91%
EBITDA全部债务比	36.72%	28.89%	7.83%
利息保障倍数	3.66	2.20	66.36%

三、重要事项

1、公司于2025年4月15日召开第五届董事会第二十次会议，于2025年5月9日召开2024年年度股东大会审议通过了《关于公司变更注册资本、修订〈公司章程〉并办理市场主体变更登记的议案》，变更注册资本情况如下：

（1）公司因终止实施2021年限制性股票激励计划并回购注销限制性股票1,942,875股，已在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司完成回购、注销手续。

（2）自公司可转换公司债券（债券简称“晓鸣转债”，债券代码“123189”）开始转股之日起至本公告日期间，“晓鸣转债”发生转股使股份增加12,337股。

具体内容详见公司在2025年4月16日披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的《关于公司变更注册资本、修订〈公司章程〉并办理市场主体变更登记的公告》（公告编号：2025-068）。

2、公司于2025年5月30日披露了《关于合计持股5%以上股东减持股份的预披露公告》（公告编号：2025-085），股东广州谢诺辰途股权投资管理有限公司——厦门辰途创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“厦门辰途”）及其一致行动人广州谢诺辰途股权投资管理有限公司——辰途第一产业股权投资基金（以下简称“辰途第一产业基金”）、广州谢诺投资集团有限公司（以下简称“谢诺投资”）自上述公告披露之日起15个交易日后的3个月内以集中竞价和/或大宗交易方式合计减持本公司股份不超过5,570,246股（占当前公司总股本比例为2.97%，占当期剔除回购专用账户股份数量后公司总股本的3.00%）。

2025年6月30日，厦门辰途及一致行动人辰途第一产业基金、谢诺投资出具《简式权益变动报告书》并披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。同日，公司披露了《关于合计持股5%以上股东持股比例达到5%的权益变动提示性公告》（公告编号：2025-103）。本次权益变动后，厦门辰途及其一致行动人辰途第一产业基金、谢诺投资，合计持有公司股票9,378,521股，占公司总股本比例为5.00%。

3、公司于2025年8月15日召开第五届董事会第二十一次会议及第五届监事会第九次会议和2025年9月5日召开2025年第二次临时股东会，审议通过了《关于修订〈公司章程〉的议案》《关于废止〈监事会议事规则〉的议案》。

根据《中华人民共和国公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》及《上市公司章程指引》等最新法律法规和规范性文件的要求，公司不再设置监事会，监事会的职权由董事会审计委员会行使，《监事会议事规则》相应废止。公司取消监事会后，拓明晶先生、冯茹娟女士、王忠贤先生不再担任公司第五届监事会监事，但仍继续在公司任其他职务，监事原定任期届满之日为2026年9月14日。具体内容详见公司在2025年10月14日披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的《关于公司监事离任的公告》（公告编号：2025-145）。

4、公司于2026年1月12日召开第五届董事会第二十三次会议审议通过《关于计提资产减值准备的议案》，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《企业会计准则第8号——资产减值》及公司相关会计政策的规定，本着谨慎性原则，公司2025年12月计提各项资产减值准备共计1,441.12万元，其中，计提存货跌价准备1,438.97万元，本次计提资产减值准备符合《企业会计准则》相关规定，系公司基于谨慎性原则作出的合理性判断，依据真实、可靠，符合公司实际情况，有助于更加公允地反映公司当期财务状况及经营成果，确保财务报告的准确、完整，不存在损害公司和股东利益行为。具体内容详见公司在2026年1月12日披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的《关于计提资产减值准备的公告》（公告编号：2026-007）。