

证券代码：002746

证券简称：仙坛股份

山东仙坛股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-006

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及 人员姓名	通过“全景·路演天下”（ http://ir.p5w.net ）参与公司 2022 年度报告网上说明会的投资者
时间	2023 年 05 月 09 日
地点	“全景·路演天下”（ http://ir.p5w.net ）
形式	网络远程
上市公司 接待人员姓名	董事长：王寿纯先生 董事、资深副总裁、财务总监、董事会秘书：许士卫先生 独立董事：徐景熙先生 保荐代表人：曹方义先生
投资者关系 活动主要 内容介绍	<p>公司于 2023 年 05 月 09 日（星期二）下午 15 点至 17 点在全景网举行 2022 年度报告网上说明会。本次说明会采用网络远程的方式举行，说明会问答环节内容如下：</p> <p>1、请问公司自养白羽鸡规模与和农场合作的白羽鸡规模，比例是多少？谢谢。</p> <p>答：尊敬的投资者您好。仙坛股份深入贯彻落实执行乡村振兴</p>

战略，采取“公司+自养场+农场”的合作养殖模式，推动 2000 余处合作农场主增收，解决农村劳动力，切实借助畜牧养殖这一农业产业化内涵实践，推动地方农业农村经济做大做强，带动广大农民群众脱贫增收，擦亮乡村振兴企业新名片。公司在打造乡村振兴的齐鲁样板工作中走在了行业前列，引领了地区和行业发展。诸城年产 1.2 亿羽肉鸡产业生态项目作为公司倾力打造的乡村振兴齐鲁样板工程，商品代养殖环节在“公司+农场”的基础上做了重新定位，主要采取“公司+供应商+农场”的方式，项目的运营深度丰富了公司肉鸡事业的产业生态，为产业链本土、外埠双向驱动奠定了坚实的实践基础。2022 年合作养殖场饲养出栏商品代肉鸡 18,846.33 万羽，公司支付合作农场主养殖费 56,905.48 万元。谢谢！

2、您好：请问公司未来在业务发展上还有哪些规划呢？

答：尊敬的投资者您好。仙坛股份秉承“以人为本、诚信务实、创新进取、自强不息”的核心价值观，践行“不忘初心、牢记使命、盛国强企、造福社会”的企业使命，以“发展绿色产业、奉献健康食品”为经营宗旨，以“安全、公平、共赢、和谐”的合作理念，不断提高技术水平和管理水平、完善企业现有“公司+自养场+农场”的饲养模式，充分发挥一体化自繁、自养、自宰经营模式的竞争优势，稳步扩大企业生产经营规模，创造良好的经济效益和社会效益，使股东获得满意的投资回报，为国家畜牧业发展做出贡献。为贯彻落实公司总体发展战略，实现总体发展目标，公司在产品开发、技术开发、产品质量、社会责任、人才发展、对外扩张和再融资等方面制定了具体业务发展计划，这些发展计划的实施将有助于增强公司的竞争力，提升公司的行业地位。感谢您的关注！

3、您好：请问公司“再造一个仙坛”的计划，在财务的收入和利润上，还有多久会实现呢？

答：尊敬的投资者您好。仙坛股份力求健康稳定，相比发

展速度，公司更注重发展质量，“小步慢走”战略是公司矢志不渝、坚定不移所遵循的根本方针。公司20多年“小步慢走”的发展历程，一直坚守着“抓质量、控成本”的原则前行。公司非公开发行募投项目-诸城年产1.2亿羽肉鸡产业生态项目，作为公司倾力打造的乡村振兴齐鲁样板工程，项目的运营深度丰富了公司肉鸡事业的产业生态，为产业链本土、外埠双向驱动奠定了坚实的实践基础。诸城项目2024年全部建成投产后，将实现父母代、商品代的全配套，仙坛股份的肉鸡宰杀量将达到2.5-2.7亿只、肉食加工能力达70万吨，公司产能将翻倍，相当于在诸城市再造一个“仙坛股份”，实现公司的二次腾飞。感谢您的关注！

4、您好！海外市场进展情况介绍一下吧。还有贵公司与国内外同行业相比有哪些竞争优势、劣势呢？贵公司未来三年五年乃至十年的规划是什么？公司最终的定位是什么？谢谢。

答：尊敬的投资者您好。

公司的业务经营优势：农牧食品一体化+合作养殖

（1）农牧食品一体化的竞争优势

利用一体化经营产业链优势、合作养殖模式优势、产业集群优势、技术优势，扩大经营规模，将产业链向上下游延伸，形成了从种鸡养殖到鸡肉产品加工、熟食品加工的完整产业链闭环，从而将分散的多个生产环节有效整合，纳入公司的一体化管控体系，形成公司可持续性发展的核心竞争力，提升了食品安全可追溯的整体综合竞争力，有效减少市场供求波动对肉鸡养殖连续性、稳定性的不利影响。

（2）商品肉鸡养殖的独特竞争“密码”

公司对商品代肉鸡养殖业务采取“公司+自养场+农场”的合作养殖模式，该模式是“公司+农户”模式的严格管理升级模式，公司对养殖基地实施“十统一”管理，将合作养殖场统一纳入公司的流程化管理，使之成为公司一体化经营产业链中的

养殖基地。公司与农场采取“合作+情感”的合作模式，农场主既是“老板”又是“工人”，双重身份叠加，提高了养殖环节的责任心和产出率，促使养殖效果达到最佳状态，与农场真正形成了“利益共享、风险共担、患难与共、同甘共苦”的利益联结机制。

（3）生态养殖与产业集群的区位优势

山东省为禽类养殖和农业大省，公司养殖基地集中在山东省烟台、威海地区和诸城，所处地区的产业集群优势明显。烟台、威海地区，位于胶东半岛（国家五个无规定动物疫病示范区之一）北部，三面环海、一面背山的独岛养殖环境具有生态养殖和封闭隔离防疫的地理优势，而大陆性季风气候优势亦能最大限度发挥肉鸡生产潜力，降低养殖风险。诸城市位于山东半岛东南部，地处青岛、潍坊、日照、临沂四地市交界，是名副其实的交通枢纽，属于温带大陆性季风半湿润气候区，具有明显的季节变化，四季分明，地理环境条件优越、交通便利发达，而且诸城市拥有众多的鸡肉深加工企业，是肉制品加工的重要基地，有利于公司扩大养殖与鸡肉制品加工规模。

（4）轻资产优势

轻资产的养殖模式，使得公司固定资产投资相对较小，减少了公司的财务支出和折旧成本等费用，有效控制了公司的生产成本，使得公司在同行业中具有较强的成本优势。

（5）固定资产质量优势

公司的固定资产质量优秀，主要生产环节的厂房、设备等皆处于行业领先地位。食品公司的屠宰厂为2015年IPO上市的募投项目；养殖环节采用的立体养殖改造技术项目和熟食品加工项目为公司2016年再融资的募投建设项目。2020年再融资的诸城项目，其生产所需的厂房为2021年新建，配套的设备更为先进。

诸城项目2024年全部建成投产后，将实现父母代、商品代

的全配套，仙坛股份的肉鸡宰杀量将达到2.5-2.7亿只、肉食加工能力达70万吨，公司产能将翻倍，相当于在诸城市再造一个“仙坛股份”，实现公司的二次腾飞。谢谢！

5、贵公司诸城工厂二期时间节点？

答：您好。目前诸城项目一期工程建设配套的屠宰加工厂、饲料厂和21个养殖场已经投入生产。二期工程的屠宰加工厂厂房已经建成，目前设备尚未进入，二期工程的养殖用地正在与政府落实，现在部分土地已经到位。诸城项目的商品代养殖环节，在“公司+农场”的基础上做了重新定位，诸城项目主要采取“公司+供应商+农场”的方式，目前主要是疫苗、药品等生物制品及养殖设备的供应商。2022年诸城项目的出栏量为1910万羽，2023年诸城项目的出栏量预计将达到5000万羽。诸城项目2024年全部建成投产后，将实现父母代、商品代的全配套，仙坛股份的肉鸡宰杀量将达到2.5-2.7亿只、肉食加工能力达70万吨，公司产能将翻倍，相当于在诸城市再造一个“仙坛股份”，实现公司的二次腾飞。谢谢！

6、董事长先生，您好！作为白羽鸡资深专家，您认为今年下半年白羽鸡行业景气度如何？

答：尊敬的投资者您好。随着经济逐步回暖，终端消费需求提升，白羽肉鸡行业景气度逐步进入上行周期。感谢您的关注和支持！

7、王董，还想问一下，公司预制菜方向有没有制定相应三年、五年的发展规划？公司现金流这么充沛，有没有相应的并购、股权投资及全面的规划？

答：公司的子公司仙坛鸿食品作为预制菜品深加工生产企业，采用全自动生产线，针对中式、西式快餐渠道定向产品研发，终端应用场景设计，以日趋完善的标准化常规品生产为基础，转型升级为满足不同客户的个性化产品定制需求，品类层出不穷。紧握预制菜品发展机遇，跟进市场需求，以开拓餐饮

行业新未来。

诸城项目2024年全部建成投产后，将实现父母代、商品代的全配套，仙坛股份的肉鸡宰杀量将达到2.5-2.7亿只、肉食加工能力达70万吨、预制菜品产能达15万吨，公司产能将翻倍。

公司投资规划等视具体项目而定，感谢您的关注！

8、您好：看财报，今年一季度公司业绩上涨幅度很大，请问全面能保持这个增长幅度吗？谢谢！

答：尊敬的投资者您好。2023年一季度，公司营业收入比去年同期上涨42.88%，归属于上市公司股东的净利润比去年同期上涨310.44%。随着经济逐步回暖，终端消费需求提升，白羽肉鸡行业景气度逐步进入上行周期。感谢您的关注！

9、您好：请问公司未来有维护市值的措施吗？例如回购注销股票。谢谢！

答：尊敬的投资者您好。感谢您的建议！

10、一季度冻品市场价格整体是上涨的，但为什么公司公布的一季度销售数据的产品均价还是下降的？

答：您好。公司2023年一季度报告，营业收入比去年同期上涨42.88%，归属于上市公司股东的净利润比去年同期上涨310.44%。谢谢！

11、想问一下预制菜这一块的毛利空间怎么样？

答：尊敬的投资者您好。详情请查阅公司2022年度报告中第三节“管理层讨论与分析”的相关内容。感谢您的关注！

12、请问公司的鸡苗能自给自足吗？还是要外购？谢谢。

答：您好。公司根据实际生产需要进行调节。感谢您的关注！

13、请问公司预制菜项目经营情况如何？

答：您好。预制菜品原料采用仙坛食品、仙坛仙食品、仙坛清食品、仙坛诸城食品公司当日宰杀的冰鲜鸡肉，从源头上最大程度的保证原料新鲜，食品安全可追溯。以新零售、新渠

道的终端消费者为落脚点，倾向于开发消费终端所需求的轻食便利和高效出餐等品类需求，积极研发多元化产品，将国际领先食品科技与市场趋势相结合，坚持健康和美味并重，为消费者缔造品质生活。销售渠道涵盖商超连锁、团膳菜品、中西式预制菜品、终端零售家庭预制菜品、快餐连锁定制菜品、新零售以及批发市场等。谢谢！

14、我持有002746仙坛股份的股票，今年希望能解套，谢谢你们！

答：感谢您对公司的关注和支持！

15、淄博商家有没有用你们产品的？

答：尊敬的投资者您好。公司鸡肉产品（含预制菜）的经销商遍布华东、华北、中南、东北、西南、西北等地区，其中华东地区的经销商数量最多。感谢您的关注！

16、您好！请问如何看待今年下半年国内养鸡行业情况？

答：尊敬的投资者您好。随着经济逐步回暖，终端消费需求提升，白羽肉鸡行业景气度逐步进入上行周期。感谢您的关注和支持！

17、公司后期是否考虑回购、员工持股计划、股权激励、大股东增持等措施，维护股价？不要回复感谢我的建议，请正面直接回答问题。

答：尊敬的投资者您好！请您关注公司在巨潮资讯网等指定信披媒体的公告动态，还是很感谢您的建议和对公司的关注哦！

18、养鸡最艰难的时刻您感觉过去了吗？

答：尊敬的投资者您好。随着经济逐步回暖，终端消费需求提升，白羽肉鸡行业景气度逐步进入上行周期。感谢您的关注和支持！

19、董事长您好！请问贵公司今年股票跌跌不休，现在央企都讲究价值回归，那么贵公司今年有没有采取措施提升企业

价值呢？

答：尊敬的投资者您好。二级市场短时间内的涨涨跌跌，并不能代表公司长期的投资价值。祝您投资愉快！

20、公司现金流这么充沛，有没有考虑回购股票，维护公司核心估值的考虑？

答：尊敬的投资者您好。感谢您的建议！

21、你好，王董事长，想问下现在禽流感的信息较多，公司在这一块有没有相应预防措施？再有外围的禽流感发展会不会相对有利于国内禽肉制品企业，再有公司持股人近期有没有增持，或减持股票的计划？有没有在规划股权激励之类的规划？

答：尊敬的投资者您好。公司对禽流感等禽类疫病有详尽的防控措施，截至目前，公司未发生过上述禽类疫病。感谢您的关注和支持！

22、您好！最近几个月股价太惨了，相信有一大批套牢盘，你们怎么看待近期股价表现？

答：尊敬的投资者您好。二级市场短时间内的涨涨跌跌，不能代表公司长期的投资价值。祝您投资愉快！

23、公司产品毛利率很低，与同行业相比之下处于什么水平？未来有提升的空间吗？

答：尊敬的投资者您好。2022年纵然行业环境复杂多变，各种风险和不利因素叠加，原料价格高涨，终端产品市场表现平淡，但公司上下立足实际，练好内功，通过优化饲料配方、提高生产性能、提升养殖效果以及精细化运营管理等举措，进一步提升公司的盈利能力，公司在横向规模扩张和纵向链条延伸上得到进一步加强，整体规模与实力已达到全国同行业前列。谢谢！

24、您好！海外市场进展情况介绍一下吧，什么时候开始实现销售，谢谢。

	<p>答：您好！公司与青岛澳柯玛冷链集成有限公司、阿赛浦(青岛)经贸发展有限公司进行战略合作，将充分利用合作方拥有专业的冷链物流技术和RCEP成员国及其他海外市场的资源优势，以预制菜行业为支柱，配套冷链物流、公共服务、国际贸易为辅，对接海内外上市公司、优势资源合作方，发挥各方技术产业优势及资源渠道，通过资源业务整合，壮大资产及盈利规模。目前，仙坛股份预制菜已经在阿赛浦智慧便民服务开售。仙坛股份预制菜也正式进入山东RCEP贸易体系。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件</p>	<p>无</p>