

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：2023-011

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	<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	参与公司 2023 年半年度业绩说明会的全体线上投资者	
时间	2023 年 09 月 25 日（星期一）15:00-17:00	
地点	价值在线（www.ir-online.cn）	
形式	线上交流	
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	
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、王董事长你好？仙坛股份诸城项目估计 24 年几月投入生产？预制菜出口订单如何？请回答！</p> <p>答：尊敬的投资者您好！诸城项目一期工程的饲料厂、养殖场和屠宰厂已经完全配套，全部投入生产。二期屠宰厂厂房已经建成，部分设备正在做采购计划，计划今年年底设备安装调试完毕。已经与政府落实好的养殖用地，目前也开始建设。二期工程的养殖场与屠宰厂完全配套预计明年。预制菜的销售情况目前是国内订单。谢谢！</p>	

2、今年咱们仙坛营业额能做到多少啊！董事长。

答：您好！仙坛股份今年上半年已实现营业收入 27.85 亿元。感谢您的关注！

3、请问去年白羽鸡祖代引种受阻全年引种量锐减何时才传导到商品鸡大幅减量，今年第四季度白羽鸡行情预测怎样。

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。感谢您对公司的关注！

4、你好！请问咱们仙坛新厂什么时候能够投产董事长！

答：尊敬的投资者您好！诸城项目一期工程的饲料厂、养殖场和屠宰厂已经完全配套，全部投入生产。二期屠宰厂厂房已经建成，部分设备正在做采购计划，计划今年年底设备安装调试完毕。已经与政府落实好的养殖用地，目前也开始建设。二期工程的养殖场与屠宰厂完全配套预计明年。谢谢！

5、在鸡苗价格上涨背景下，公司白羽鸡销售情况如何？对比同行情况如何？

答：您好。2023 年上半年，公司出栏商品代肉鸡 1 亿羽，支付农场养殖费 2.59 亿元。公司鸡肉产量 26.12 万吨，销量 25.42 万吨，营业收入 25.56 亿元，毛利率 6.58%；预制菜品产量 7,984 吨，销量 7,580 吨，营业收入 9,985.70 万元，毛利率 12.40%。公司实现营业收入 27.85 亿元，同比上升 37.69%；营业利润 2.11 亿元，同比增加 1,637.17%；归属于上市公司股东的净利润 2.03 亿元，较上年度同期增加 1,107.29%。今年上半年，公司通过优化饲料配方、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，加强公司横向规模扩张和纵向链条延伸，整体规模与实力已达到全国同行业前列。谢谢！

6、目前投产的“年产 1.2 亿羽肉鸡产业生态项目”和“熟食食品加工项”进展情况如何？预计到达多少收益？

答：您好！诸城项目一期工程的饲料厂、养殖场和屠宰厂已

经完全配套，全部投入生产。二期屠宰厂厂房已经建成，部分设备正在做采购计划，计划今年年底设备安装调试完毕。已经与政府落实好的养殖用地，目前也开始建设。二期工程的养殖场与屠宰厂完全配套预计明年。谢谢！

7、请问王董事长，现在股价是否与公司的价值相匹配？

答：您好。股价波动是股票市场基本特征之一，也是由多个方面的因素决定的，既包括公司的盈利能力、发展前景，也包括国内资本市场的环境、投资者风格偏好等等。请您关注公司的价值投资。谢谢！

8、董秘您好，诸城羽肉鸡产业生态项目进展情况？诸城项目明年是否全部完成投产？预计公司产能释放情况？

答：您好！诸城项目一期工程的饲料厂、养殖场和屠宰厂已经完全配套，全部投入生产。二期屠宰厂厂房已经建成，部分设备正在做采购计划，计划今年年底设备安装调试完毕。已经与政府落实好的养殖用地，目前也开始建设。二期工程的养殖场与屠宰厂完全配套预计明年。2023年上半年诸城项目商品代肉鸡的出栏量为2,214万羽，2023年诸城项目商品代肉鸡的出栏量预计将达到5,000万羽。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！

9、公司运营一切正常吗？怎么股价跌这么多？

答：您好。公司生产经营一切正常。股价波动是股票市场基本特征之一，也是由多个方面的因素决定的，既包括公司的盈利能力、发展前景，也包括国内资本市场的环境、投资者风格偏好等等。还请关注公司的价值投资。谢谢！

10、请问上半年贵司营收利润高速增长的主要原因？领导对公司下半年业绩的看法？

答：您好！2023年上半年，公司实现营业收入27.85亿元，

同比上升 37.69%；营业利润 2.11 亿元，同比增加 1,637.17%；归属于上市公司股东的净利润 2.03 亿元，较上年度同期增加 1,107.29%。产生业绩变动的主要原因为：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同比上升。公司鸡肉产品销售价格同比上涨，利润也随之增加。加之，新建的子公司山东仙润食品有限公司和山东仙坛清食品有限公司的生产产能逐步得到释放，鸡肉产品加工数量逐步增加，销售数量和销售收入也随之增加，因此公司利润亦随之增加。下半年，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。谢谢！

11、公司目前的现金流情况怎么样？

答：您好。详情请查阅公司《2023 年半年度报告全文》财务报告章节。感谢您的关注！

12、祖代更引种不足会影响肉鸡供应，将会逐渐传导至下游，公司对下半年肉鸡供给价格怎么看？

答：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！

13、贵公司是烟台本地的优质上市公司，在存货周转率等经营指标与其他企业相差不大的情况下，利润率指标却只有益生股份的 1/4，许总作为 CFO 是否关注过贵公司的投入产出情况？

答：您好！公司所处行业产业链以“曾祖代——祖代——父母代——商品代”的多元肉鸡代次繁育体系为基础，逐级杂交，最终繁育出食用性能优良的商品代肉鸡，经屠宰加工成鸡肉产品。请关注烟台四家白羽肉鸡上市公司所处的产业链环节情况。仙坛股份拥有偏向于中后端的一体化经营产业链，公司主营业务为饲料生产、父母代肉种鸡养殖、雏鸡孵化、商品代肉鸡养殖与屠宰、鸡肉产品加工、销售。公司主要产品是商品代肉鸡及鸡肉产品，其中鸡肉产品主要以分割冻鸡肉产品、冰鲜鸡肉产品和预制菜品的形式销售。谢谢！

14、为什么近些年,公司的毛利率下降很快? 谢谢。

答: 您好。鸡肉产品(含预制菜品)2023年1-6月按直销模式分类,主营收入19.14亿元,毛利率6.55%;按经销模式分类,主营收入7.42亿元,毛利率7.45%。毛利率相比去年同期都大幅提升。详情请查阅《公司2023年半年度报告》。谢谢!

15、预制菜产品吨价降低而毛利率大幅提升的原因?

答: 您好。上半年公司预制菜品产量7,984吨,销量7,580吨,营业收入9,985.70万元,毛利率12.40%。预制菜品的产品结构根据客户的需求进行调整。针对重点客户,结合其生产或产品应用需要,为其量身定制产品,并对产品应用提供解决方案。公司的预制菜品主要客户涉及中西式快餐连锁、品牌便利店、大型超市、电商平台。谢谢!

16、目前国内CPI处于0附近,国内需求不振,出口下滑,加之猪价、鸡肉价格长期处于低迷状态,贵公司产品毛利率也不高,在行业中处于什么地位?2023年下半年贵司对于提升运营质量,提高毛利率、增加利润总额方面做哪些工作措施?贵司股价跌跌不休,已经长期下滑,贵司在维护市值方面有什么动作吗,以更好地回报股东?

答: 您好,感谢您的提问。股价波动是股票市场基本特征之一。公司将坚定不移、一如既往的做好主业及各个战略发展板块,积极借力资本市场平台,增强公司综合实力和持续盈利能力,公司管理层及全体员工对企业的未来发展充满了信心并将用心经营以更好的业绩回报公司股东。谢谢!

17、董事长,根据财报公司账面资金很宽裕,有并购或者拓展上游的打算吗?

答: 您好!感谢您的建议,公司会认真考虑,谢谢您的关注!

18、禽流感有爆发苗头,公司有关关注和准备嘛?

答: 您好!鸡在饲养过程中会发生疫病,包括禽流感或其他类似疫病,公司在生产经营过程中对禽类疫病和养殖行业爆发大

	<p>规模疫情传播都有关注和防范措施。截至目前，公司未发生过上述疫情。谢谢！</p> <p>19、股票涨涨。恭喜公司年年红火。才有人气哈！！！！</p> <p>答：感谢您的关注！也祝您投资愉快！</p> <p>20、hello 问下公司会做预制菜是因为在成本端有优势嘛？那品牌上怎么去提高呢？</p> <p>答：您好。公司预制菜品原料采用仙坛食品、仙坛仙食品、仙坛清食品、仙润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。预制菜品的产品结构根据客户的需求进行调整。针对重点客户，结合其生产或产品应用需要，为其量身定制产品，并对产品应用提供解决方案。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</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>