

深圳市农产品股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国元证券李芬、宗建树、胡晓慧
时 间	2017年2月20日
地 点	农产品公司海吉星会议室
上市公司接待人员姓名	刘雄佳、裴欣、饶中尧
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、农产品公司旗下农产品批发市场基本情况</p> <p>公司目前以网络化布局在全国开发建设了 30 余个批发市场，形成了国内最具规模的农产品交易、物流及综合服务平台。初步建立起一个覆盖珠三角、长三角、渤海湾、西南、中南、西北、东北地区的全国性农产品批发市场体系，其中主要以一级综合批发市场为主，部分处于筹建状态。批发市场主要供应当地及周边地区，提供农产品交易平台以及供应链、信息化、金融等配套服务。</p> <p>2、全国农批市场竞争对手的情况</p> <p>农产品公司在全国范围内多点经营的竞争对手包括哈达、雨润、新发地、香港宏安等，公司与上述竞争对手在局部地区有正面的、直接的竞争。</p> <p>3、农产品公司对批发市场布局的考虑</p> <p>公司旗下批发市场的布局主要是在人口基数较大、处于主要物流节点、辐射周边范围较广、能够覆盖数百万人口的城市；同时考虑当地的竞争环境、以及政府的重视程度等。</p> <p>4、我国农产品供应流通对农批市场的要求及电商对其的影响</p> <p>农产品流通讲求的是流通效率，注重时效性，且农产品难以标准化、需求多样化的特点以及中国小农户大流通的格局都导致批发市场存在的必然性。相比之下农产品电子商务仍处于探索阶段，很难完全满足市场需求，目前我国农产品供应仍然以批发市场为最主要渠道。</p> <p>5、公司金融服务的情况</p> <p>公司旗下的农产品批发市场商户有阶段性、季节性的资金需求，公司</p>

	旗下的担保公司和小贷公司主要为旗下市场商户，以及市场上游、下游提供融资担保和小额贷款服务。
附件清单（如有）	无
日期	2017年2月20日