

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	华泰证券 张坚；南方基金 萧嘉倩； 诺安基金 王晴；深圳沃伯格投资控股 郑奇国
时 间	2017年12月26日
地 点	农产品公司董事会办公室
上市公司接待人员姓名	江疆
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、农产品公司主营业务及旗下农产品批发市场基本情况</p> <p>公司主营业务为农产品批发市场的开发、建设、经营和管理，80%以上的营业收入来自批发市场业务。公司业务范围涉及农产品流通、农产品供应链服务、农产品电子商务（产销对接与集团信息化）和资产运营等。</p> <p>公司目前在全国范围内对外投资了40余家批发市场，其中20余家已建成开业，具体市场盈利情况详见公司定期报告。公司在全国范围内的市场主要以一级综合批发市场为主，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。物流仓储方面，公司在部分市场周边建有低温库、冷冻库，为客户提供物流仓储的场地服务。</p> <p>2、竞争对手经营情况及农产品公司的优势</p> <p>全国范围内多地投资经营农批市场的公司竞争对手包括供销社集团、雨润集团、地利集团、新发地、香港宏安等，公司与上述竞争对手在局部地区有直接的竞争。以上各方在企业战略、所设农批市场的种类（产地/销地/中转）和布局思路各有不同。</p> <p>农产品公司旗下市场以一级综合批发市场为主，主要布局于全国关键物流节点城市和省会城市，打造了农批市场行业的“海吉星”品牌，在市场规划设计、经营管理水平、食品安全检测等方面有自己独特的优势。</p> <p>3、农业电商企业热潮对农批市场的影响</p> <p>农产品流通讲求的是流通效率，注重时效性，且国内农产品标准化程度低、需求多样化的特点以及中国农业产销端分散、小农户大流通的格局</p>

	<p>都使得中国农产品流通的主渠道仍然通过农产品批发市场完成。</p> <p>面对互联网+的热潮，公司一方面继续强化信息化建设，另外也会随着行业市场环境的变化有所转型，如公司旗下批发市场配套中小型生鲜农产品电商企业孵化器。</p> <p>4、布吉城市更新项目的进展</p> <p>截至目前，布吉城市更新项目已列入 2016 年深圳市城市更新单元计划罗湖区第三批计划。项目规划审批等工作尚在推进中。目前布吉市场除少数干货档位的商户，其余均已搬迁至深圳平湖海吉星市场，未来布吉市场城市更新会在审批完成后，根据罗湖区整体城市更新改造计划统筹协调推进。</p> <p>5、中农网股权转让事项的进展</p> <p>本事项正在推进中介机构尽职调查、审计、评估相关工作，履行国有资产监管相关程序，尚需提交公司董事会、股东大会审议，还需要根据《上市公司重大资产重组管理办法》等相关规定履行非行政许可类审核程序。待审批、决策完成后，公司将通过深圳联合产权交易所公开挂牌转让所持有的中农网公司 8.36%股权，具体情况请以公司按监管要求每十个交易日披露的本事项的进展情况公告为准。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2017 年 12 月 26 日