

证券代码：002758

证券简称：浙农股份

债券代码：128040

债券简称：华通转债

浙农集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-04

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	各中小投资者
时间	2022年5月13日 15:00-17:00
地点	全景网网上路演中心
上市公司接待人员姓名	董事长包中海先生、总经理林昌斌先生、副总经理兼财务总监刘文琪先生、副总经理兼董事会秘书金鼎先生、独立董事郭德贵先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、包总您好，请问贵公司的主业是什么，为未来发展是怎样的思路？</p> <p>答：您好！公司中长期战略规划是：以“品质生活、健康中国”为使命，主动融入乡村振兴战略，重点发展农业综合服务主责主业，稳健发展汽车、医药业务，形成以商促农、农商共兴机制，打造服务城乡人民生产生活综合平台。关于农业综合服务发展，公司明确了“上抓资源建设、下接终端网络、科技集成服务、数字管理赋能”的工作思路。未来，公司将围绕战略指引和路径规划，积极开展相关业务的探索与尝试。公司将加大优质高效农业投入品引进推广，努力提升主营区域市场份额，以浙江省为试点探索构建现代农业社会化服务体系，开</p>

展全域土壤治理到现代农业园区建设和中药材全程化的提质工程，打造农业全产业链新模式；同时公司将持续关注行业内优质的现代农服公司和区域网络公司并购机会，围绕涉农产业链上下游，关注化肥、农药类上游生产企业尤其是精细化工类企业并购机会，加快提升行业市场地位。谢谢！

2、最近看到浙农股份旗下全资子公司浙农现代农业公司在浙江嘉善试点了万亩水稻田全程化、集成化、一站式的社会化服务，请问针对这种业务模式的前景有多大，目前公司预计的省内外范围可能形成的规模有多大，此类业务的增长是否受制于土地流转等政策因素，业务是否会成为未来浙农涉农服务新的增长点？

答：您好！探索全程化、集成化、一站式的社会化服务是公司农业综合服务重点培育的战略发展方向，打造现代农业园区是实施农业全程化、集成化服务的重要载体，目前公司在浙江嘉善开展了万亩水稻田相关试点工作，目的在于形成示范样板，在取得经验的基础上，向省内其他地区推广复制，形成为农服务的新模式。相关工作正在有序推进中。谢谢！

3、2022年第一季度业绩同比大幅增长的原因是什么？

答：您好！2022年第一季度，公司实现营业收入 94.70 亿元，同比上期增长 17.12%；归属于上市公司股东的净利润 1.40 亿元，同比上期增长 74.15%。业绩同比增长较大的主要原因为：公司围绕战略规划，不断夯实经营能力，加强行情研判，抓好业务开拓，经营业绩快速增长。其中，农业综合服务方面，受大宗商品价格持续攀升等因素影响，公司主营业务产品尿素、钾肥、复合肥价格涨幅较大。汽车商贸服务方面，公司主动应对疫情和缺芯情况，争取优质资源，优化管理水平，提升门店运营能力。医药生产销售方面，受益于国家中医药行业振兴战略，公司加快中药材和中药饮片业务拓展，经营质量不断增强。谢谢！

4、请问 2021 年度净现金流净量同比下降，是否是因为物资涨价，采购金额增加所致？

答：您好！公司经营性现金净流量随着利润的实现，总体情况较好，同时受国际流动性宽松充裕、大宗商品价格持续攀升等因素影响，公司主营业务产品尿素、钾肥、复合肥等价格涨幅明显，采购补货资金占用较大，同比略有下降，属于公司业务正常经营安排。谢谢！

5、重组已完成一年，公司各业务板块的协同整合情况如何？

答：您好！重大资产重组完成后，公司制定了新发展战略，重点围绕农业综合服务产业链上下游进行拓展延伸，在业务、资产、财务、人员等方面进行整合，推动各项业务协同发展。

（1）推动中药材生产与农业综合服务融合发展，公司设立桐乡杭白菊科技公司，以杭白菊基地建设为试点，探索浙农特色的中药材全产业链规模化经营，与农业综合服务协同发展。（2）资产与财务的整合，公司完善内部控制制度，对重组后上市公司的资产和财务进行统筹管理，推进医药板块下沉工作，为理顺中药生产与经营关系，激发经营活力，成立了浙江景岳堂医药有限公司。（3）人员与机构的整合，公司调整充实了上市公司管理团队，对医药管理层级进行了重构，强化上市公司总部建设；同时推动打造数字浙农，构建完善的财务会计、内控管理、业务经营等综合性智能信息化体系。谢谢！

6、公司《未来三年（2019-2021）股东回报规划》在今年之后就面临到期，请问公司新的规划会在什么时候出台？

答：您好！根据《未来三年（2019-2021）股东回报规划》，公司制定并实施了三年利润分配方案。公司将始终坚持稳健的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，兼顾分红政策的连续性和相对稳定性。前期规划方案到期后，公司将根据实际情况尽快出台新一期股东回报规划，请投资者届时关注公司

相关公告。谢谢！

7、请问公司前期改变 IPO 募集资金用途用于数字化项目，目前进展如何？对公司未来发展有什么作用？

答：您好！目前数字化项目公司正在稳步推进中。公司计划将原有 ERP 系统进行全面升级。通过逐步建立和完善浙农数字化管控体系,升级和新增财务、业务、人事、物流、智慧农资等方面的信息化系统平台和模块，打造面向员工、客户、供应商的统一移动门户，稳步提升公司经营效率、管控能力和信息化应用水平。此外，搭建浙农数字大脑平台，及时获取各应用系统数据，提升公司智能化分析和预警能力。项目实施完成后，将为公司业务持续健康发展，市场竞争力有效提升，奠定坚实的基础。谢谢！

8、看到公司下属子公司有涉及羊栖菜产业，请问公司在羊栖菜产业中主要的业务有哪些？业务规模有多大？

答：您好！目前公司下属子公司以羊栖菜作为原材料提取生产生物肥料，后续将利用自身优势与浙大城市学院合作开发羊栖菜保健品和药品中间体，形成全物利用模式，相关工作正在推进中。谢谢！

9、针对公司杭白菊道地药材的产业模式，浙农目前有其他道地药材的合作么？子公司华通医药在这里有没有业务？

答：您好！浙江省是传统中药材大省，近年来中药材生产稳步增长，浙农股份积极参与省药监局等相关部门制定“浙产道地中药材品质提升示范工程实施方案”，为推动浙江省中药材质量提升和中医药传承创新发展起到积极作用。目前公司主要针对以“新老浙八味”为主的浙产药材进行全产业链溯源模式开展合作，重点在浙江嘉兴桐乡开展杭白菊全产业链运营试点探索，并与浙大城市学院合作开发羊栖菜保健品和药品中间体、在温州、衢州分别开展温郁金、衢枳壳开发合作。中药材全产业链溯源模式的业务均由浙江华通医药集团有限公司负责

开展。谢谢！

10、最近浙农与颖泰生物进行了股权、经营以及品牌的合作，作为浙农未来是否要打造自主品牌？此类合作对浙农在农户中的影响力是否会有大的提升？对于公司经销的其他产品，会有激烈的竞争吗？

答：您好！2021年，公司与北京颖泰生物签订战略合作，结合各自优势资源，加强在农化产品供应等方面的合作力度，实现资源共享、合作共赢，与颖泰的合作不会影响与其他单位的业务。公司一直以来高度重视工贸结合拓展，目前已有诺普丰、道尔、惠多利、海优美等自主品牌产品，后续公司将进一步整合内部化肥生产公司工厂，加大工业板块投入，打造自主优质品牌，提升客户影响力。同时公司将根据不同产品的特点，布局差异化营销渠道，发挥协同作用，提升公司整体经营效益。谢谢！

11、据年报上来看，公司主营业务主要是汽车和农资销售，请问，浙农在高标准农田建设、土地改良、测土配方、飞防服务等涉农服务方面的营收占比未来会达到多少，还有什么新的产品和服务未来会带来更多大营收？

答：您好！公司的发展战略是重点发展农业综合服务主责主业，稳健发展汽车、医药业务，打造服务城乡人民生活综合平台。土地改良、测土配方、飞防服务等都是公司综合服务的重要内容，公司成立了浙农现代农业公司目的就是通过整合资源开展全程化、集成化、一体化的服务，实现经营服务的转型。后续公司将不断加强相关业务的开拓力度，提升农业综合服务占比。谢谢！

12、请问浙农的农资大客户包括哪些类型，浙农提供的农资以及服务对于中大客户有哪些吸引力？这些客户的忠诚度如何？

答：您好！公司注重资源和品牌建设，在上游客户方面，

与中海化学、灵谷化工、国投罗钾、雅苒国际等国内外最优秀的农资生产贸易企业建立了长期战略合作关系。下游客户主要包括农户、农资基层销售商、区域经销商、种植大户、家庭农场、专业合作社等类型。凭借着渠道资源、品牌建设、技术服务、人才队伍等方面的优势，公司与上下游客户建立了稳定的合作关系。谢谢！

13、您好，请问浙农新成立的现代农业公司未来最有增长潜力的业务有哪些？

答：您好！浙农现代农业有限公司是公司顺应浙江省高质量发展建设共同富裕示范区总体部署而设立的为农服务企业，是公司战略转型的重要载体。其按照“省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点”模式，开展全程化、集成化、一体化的现代农业社会化服务体系建设。下一步，公司将立足自身优势，持续聚焦涉农主责主业，一方面加大新型产品开发、数字农业建设，增强为农服务工作的科技含量；另一方面集成各类服务功能，以飞防为突破口介入智能农机服务领域，搭建农机综合化服务平台。此外，公司积极参与精准农业推广，利用测土配方等手段推进肥药双控，打造农业示范园区，依托现代化农业服务体系，逐渐延伸全产业链服务。谢谢！

14、公司省外业务发展逐年上升，面对省外其他供销企业，浙农股份是如何应对同时社有企业之间的关系？浙农在省外有什么样的优势，可以保持继续增长？

答：您好！公司是一家“省内深耕、省外拓展”的全国性企业，目前在浙江省内建立了包括9个区域分销中心、39个县级配送中心和完善的分销网络，在全国十余省份建立了较为完善的农资商品销售体系和农业服务体系。在拓展省外市场的过程中，公司一直坚持系统合作理念，充分发挥公司资金、人才、机制、管理经验等优势，加强与当地供销社系统企业业务、股权合作，实现互利共赢，形成共同发展的生态圈。谢谢！

15、您好，请问贵公司的中药配方颗粒今年计划销售多少金额？

答：您好！公司中药配方颗粒业务主要由华通医药下属景岳堂药业运营。公司已取得浙江省中药配方颗粒科研生产资质，备案生产品种超过 600 个，目前已完成 160 个国家标准的中药配方颗粒研究并已正常生产，中药配方颗粒合作医疗机构 500 多家，其中二级及以上医疗机构 100 多家。2021 年，公司成立浙江景岳堂医药有限公司，有效激发员工经营活力，中药配方颗粒业务快速发展。2022 年第一季度，公司中药配方颗粒销售额约 4800 万，较去年同期增长 80%以上。后续公司将继续推进中药配方颗粒国家标准和省级标准的研究和生产，不断提高中药配方颗粒销售额和市场占比。谢谢！

16、贵司号称农资流通企业前三，市值仅第四辉隆股份一半左右，别说股价受市场、经济影响，难道这些年品牌影响力还不如辉隆？

答：您好！保持业绩稳健增长是公司市值提升的基础。公司高度重视企业长远发展、业绩增长，关心中小投资者回报和投资者关系维护相关工作。2022 年，公司将持续关注市值管理工作，进一步加强市值管理理念，在抓好战略项目落地，推进合作并购、科技创新和投资者管理上做文章，扎扎实实做好自身的工作，不断夯实发展基础，促进企业提质增效，树立市场新形象，提高浙农品牌影响力，吸引更多认同公司发展理念的价值投资者与公司共同成长。谢谢！

17、国家提出城乡融合发展，绿水青山就是金山银山，大力发展中医药，在这些方面华通医药有什么计划？

答：您好！公司重视医药板块发展，努力打造医药业务自身特色。在批发业务上聚焦产品渠道，促进提质增效，深耕区域市场供应；在连锁经营上逐步增加乡镇直营连锁店数量，优化提升门店系统，抓好旗舰店建设。配方颗粒业务、中药饮片

业务稳定省内核心市场，稳步拓展省外市场，并开展代工业务，提高产能利用率。未来公司医药业务板块将加大中药生产业务的拓展力度，围绕提升中药材的质量，以中药材基地建设为切入点，重点探索协同农业综合服务开展中药材全产业链发展模式，公司设立桐乡杭白菊科技公司，以杭白菊基地建设为试点并积极参与“浙八味”等浙江道地药材品质提升工程，进一步发挥协同效应，助力共同富裕。谢谢！

18、进入二季度，公司受疫情影响如何？

答：您好！2022年初至今，全国疫情多点爆发，相关地区物流受阻，人员出行受限，由于地方政府疫情管控政策需要部分汽车门店短期关停，公司农资商品、汽车配件、药品配供受到一定程度影响。公司高度重视新冠疫情防控工作，成立疫情防控工作小组，密切关注疫情防控动态，制定应对预案，安排员工远程办公，加强物流的组织、防疫物资的保供工作，尽力保障业务有序开展。谢谢！

19、企业在乌克兰和俄罗斯有投资吗？近期对企业经营有何影响？

答：您好！公司在乌克兰和俄罗斯暂未开展投资。今年以来，受俄乌冲突等影响，国际钾肥供给短缺格局加剧，引发了钾肥价格的持续上涨，2022年钾肥预计将呈现供给偏紧局面。公司将紧密关注国际政治局势变化，及时调整经营策略，保障公司整体业务的稳定发展。谢谢！

20、公司有无售卖新能源汽车？

答：您好！公司目前已有宝马、凯迪拉克等品牌新能源汽车的销售，后续将关注新能源汽车市场发展动态，结合合作主机厂新能源车型推广计划开展相关工作，逐步提升新能源汽车经营比重。谢谢！

21、最近国家提出促进县域经济，浙农股份在县域经济方面有什么涉及的业务？在这些方面浙农有什么样的优势？

答：您好！公司作为浙江省供销社下属唯一上市公司平台，主营业务是农业综合服务、汽车商贸服务和医药生产销售，是沟通城乡、连接产销的重要载体，在城乡市场设立农资经营网络、汽车 4S 店和医药连锁门店，服务城乡人民生产生活需要，助力地方经济发展。下阶段公司将重点围绕乡村振兴、共同富裕，共同打造农业现代园区，合作建设农业社会化服务体系，推动中药材全产业链发展，促进城乡融合发展和新消费升级，为服务县域经济作出贡献。谢谢！

22、您好，最近看到浙农与网易杭研院进行了合作座谈，请问与网易的合作有哪几方面？作为浙农与网易的合作，未来对于浙农涉农业务方面有什么样的促进作用？目前还与其他互联网科技企业有合作吗？

答：您好！近期，公司与网易杭州研究院交流，沟通了现代农业社会化服务体系建设、农业数字化解决方案等事项。网易杭州研究院介绍其在产品研发、业务拓展、提供行业解决方案等方面的经验优势。目前，公司与网易杭州研究院暂未达成实质性合作，未来双方将进一步加大交流，发挥各自优势，争取在涉农人才农业数字化平台建设、构建数字农业生态等方面开展战略合作。2021 年，公司与浙江甲骨文超级码科技股份有限公司签署战略合作协议，共同拓展农业服务领域市场，同时为浙农现代农业社会化服务体系建设提供数字技术支撑。谢谢！

23、尊敬的公司领导，作为一名长期投资者，但从 2019 年至今，贵司市值以及市盈率等指标对比供销社系统下的上市公司，远远不足；压低市值还是压低股价？业绩增长却并未得到相应稳定的市值，反而从十大股东来看，大户与机构短期进进出出，是否有操作股价的嫌疑？还有上次业绩会就提到市值管理以及产业链并购，但是到目前为止只看到高管股份激励，难道广大散户的利益就不需要保护吗？

答：您好！感谢您一直以来对公司的支持与关注！公司股价受到宏观经济、市场情绪等多重因素影响，与业绩的表现并非同步。公司高度重视企业长远发展、业绩增长，关心中小投资者回报和投资者关系维护相关工作。2022年，公司将持续关注市值管理工作，进一步加强市值管理理念，在抓好战略项目落地，推进合作并购、科技创新和投资者管理上做文章。一是讲好资本并购故事，瞄准产业链上下游优质资源开展并购，打造新经济增长点；二是讲好体系建设故事，加快构建省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点服务体系，打造新核心竞争力；三是讲好全产业链故事，开展全域土壤治理到现代农业园区建设和中药材全程化的提质工程，打造农业全产业链新模式；四是做好投关工作，加强投资者互动，树立市场新形象。公司将与投资者开展多渠道的有效沟通，召开年度业绩说明会介绍公司业绩情况，主动拜访机构投资者开展反路演活动，利用投关公众号平台打造良好的公司形象，吸引一批认同公司发展理念的价值投资者与公司共同成长。同时，公司严格执行上市公司法律制度规定，着力打造一家有社会责任的企业。谢谢！

24、董事长您好，您认为浙农股份最有威胁的竞争对手是谁，它相比浙农有什么优势？未来浙农在面对该竞争对手时，有何经营策略可以提升自身的能力，获得胜出的把握？

答：您好！农业综合服务为公司主业，同行业公司主要为中国农业集团、中化化肥公司、辉隆股份、中农立华、天禾股份等。公司最主要的竞争对手是自己，只有不断创新才能赢得主动。为此公司高度重视战略顶层设计，高度重视主业发展和转型升级，加快农业服务主业发展，提出“上抓资源建设、下接终端网络、科技集成服务、数字管理赋能”的战略思路。后续，公司将瞄准产业链上下游优质资源开展并购，打造新经济增长点；加快构建省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点服务体系，打造新核心竞争力；开展全域土壤治理到现代农业

园区建设和中药材全程化的提质工程，打造农业全产业链新模式。我们对浙农的发展充满信心。谢谢！

25、董事长您好，这两年来从公开的财务报表上看，受益于化肥以及汽车涨价，浙农的业绩增长喜人，在经营方面，浙农如何保证经营业务的稳定，如何平滑营收的波动，如果未来浙农经销的化肥、汽车跌价，是否会造成浙农营收大幅波动？

答：您好！公司将按照战略规划和本年度经营计划，切实做好经营管理工作，不断提升核心竞争能力。面对复杂多变的市场形势，公司密切关注主营业务产品的价格波动情况，不断加强行情研判，开展专项研究，降低市场价格波动的影响，保持业务的平稳增长；同时做好谋划布局，加强同战略核心厂商沟通对接，抓好业务开拓，形成新的经济增长点，持续提升经营能力。谢谢！

26、您好，浙农作为浙江省供销社下属的企业，面对同是供销社的其他下属企业，以及有同类型有业务重叠竞争的企业，浙农有哪些方面的优势？作为浙农您认为哪些竞争对手会对浙农未来的业务有重大影响？

答：您好！公司核心竞争力主要体现于体制机制优势、行业地位优势、资源品牌优势、渠道网络优势、技术服务优势、产融结合优势等方面。农业综合服务领域，公司的同行业企业主要为中国农业集团、中化化肥公司、辉隆股份、中农立华、天禾股份等，虽然处于同一大行业，但不同企业的经营细分领域存在差异，同属浙江省供销社下属成员企业经营的领域和业态也完全不同，并不具有完全可比性。浙农的发展环境、发展基础、人才队伍、网络渠道、经营机制都具有独特优势。谢谢！

27、董事长您好，请问 2022 年浙农股份对于本年度的业绩计划是多少？

答：您好！2022 年，公司将持续聚焦“为农服务”主责主业，构建服务城乡人民生活综合服务平台，推动实现融

	<p>合化、高质量、规范化、数字化发展。公司将重点围绕下述目标开展工作：</p> <p>（1）持续提升经营质量，持续加快新产品引进开发，以客户需求为导向优化产品结构，拓展销售渠道完善网络布局，稳步提高市场占有率，增强企业持续盈利能力。</p> <p>（2）完善优化综合服务，主动顺应农业现代化要求，推动现代农业社会服务体系建设工作落地，积极向高水平的农业综合服务商转型，同时稳健拓展汽车业务和医药业务，多层次服务城乡人民生活。</p> <p>（3）加大并购重组力度，充分发挥上市公司融资优势，通过产业链上下游并购和实际控制人相关涉农资产证券化两手抓，不断完善公司产业布局，同时以投资者关系管理为抓手抓好公司市值管理。</p> <p>关于 2022 年相关业绩情况，公司将根据监管要求及时履行信息披露业务，请您关注，谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 13 日