

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：2022-08

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	中信建投：高庆勇；湘财基金：李任翹；中国信达资产：张燾、陈巧玲；中金公司：胡迪；北京暖逸欣私募基金：孟欣；博时基金：高晖；北京和聚投资：马衢；中国投资：何章鹏；信达澳银基金：伏涛；大家资产：钱怡；兴业基金：姜涵予；厦门金恒宇投资：周梦莹；银河金汇证券资管：付博；南银理财：吴升禹；招商基金：吴昊；上海贵源投资：赖正健；平安理财：陈虹宇；华夏未来资本：郑诗瑶；广发银行：陈桂
时间	2022年10月16日 20:00-21:00
地点	公司会议室和线上交流
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书金鼎、证券事务代表曾琳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司副总经理兼董事会秘书金鼎、证券事务代表曾琳介绍了公司基本情况，并回应了投资者的提问，相关问题具体内容如下：</p> <p>1、公司的基本情况和未来整体发展规划是什么？</p> <p>公司前身系始创于1952年的浙江省农业生产资料公司，2020年由浙江农资集团有限公司与原深交所中小板上市公司浙江华通医药股份有限公司通过重大资产重组设立而来，实际</p>

控制人为浙江省供销合作社联合社。重大资产重组后，公司主营业务拓展至农业综合服务、汽车商贸服务和医药生产销售。2021年，公司实现营业收入351.44亿元，实现归属于上市公司股东的净利润6.58亿元。2022年上半年，公司实现营业收入196.12亿元，同比增长11.05%，实现归属于上市公司股东的净利润2.66亿元，同比增长27.11%。

根据“十四五”规划，公司的中长期战略发展规划为以“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。

2、乡村振兴是国家政策方向，公司农业综合服务业务涉及哪些相关责任担当？是否获得相关的政策支持？

党的二十大报告提出全面推进乡村振兴，坚持农业农村优先发展。作为浙江省供销社下属唯一上市公司，公司持续聚焦“农业综合服务”主业，以“上抓资源建设、下接终端网络、科技集成服务、数字管理赋能”为总体思路，拓展涉农业务，助力乡村振兴。

农资流通业务方面，公司构筑了面向全球的货源采购渠道，与国投罗钾、乌拉尔钾肥、以色列化工集团、雅苒国际等国内外主要化肥生产企业建立了长期战略合作关系，在全国十余个省市建立了完善的农资商品销售体系，根据中国农业生产资料流通协会发布的“年度中国农资流通企业综合竞争力百强”，公司已连续12年位列榜单前三。

在传统优势业务的基础上，公司近年来也在积极探索农业综合服务的转型升级：（1）构建农业社会化服务体系，公司成立浙农现代农业有限公司，按照“省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点”模式构建全程化、集成化、一站式的农业社会化服务体系；（2）发布首个社会化服务标志性品牌“浙农耘”。秉持“让农业更简单，让未来更美好”理念，公司将打造从土壤

到餐桌可溯源的全周期服务体系，通过“浙农耘”构建涵盖服务耘、生产耘、品控耘、流通耘、生态耘的为农服务生态圈；（3）积极开展基于土地流转的现代农业产业园建设，探索构建“种子种苗+生产种植+加工收购+产品开发”全产业链闭环，提供全程化农业社会化服务；（4）积极介入土壤改良领域，根据 EPC-O 模式加快探索全域“土地治理+现代农业示范区建设+社会化服务”业务模式，实现现代农业服务项目全生命周期的高效管理。

公司作为浙江省供销社体系服务城乡人民生产生活的综合平台，有着沟通城乡、联结产销、服务“三农”的天然优势，得到相关政策支持。近期，公司的现代农业园区建设、耕地土壤治理相关项目，已与浙江省海宁市马桥街道等当地政府签署战略合作协议。

3、公司业绩受大宗商品价格影响较大，如何做好经营管理工作保证业务稳定？

公司通过“员工持股”的利益共享机制，组建了经验丰富、能力突出的经营管理团队，建立了高效的行情研判机制。日常经营中，公司密切关注主营业务产品的价格波动情况，开展专项研究，保持业务的平稳发展。为了平抑价格剧烈波动，公司积极运用商品套期保值工具，防范经营风险。

此外，公司还进一步通过：（1）构建现代农业社会化服务体系方式，提升农业综合服务能力，整合拓展经营服务网点，提升市场份额；（2）通过提高水溶肥、缓释肥、生物肥等新小品种的产品比例，提升产品毛利率；（3）通过探索耕地土壤治理、现代农业产业园区建设等新业务模式提升整体经营能力。

4、公司现代农业园区建设、耕地土壤治理业务能够带来多少业绩增长？

公司积极介入现代农业园区建设与耕地土壤改良领域。公

司联合浙江农林大学连续成功中标岱山县 2500 亩盐碱地和 3000 亩旱地改良工程，2021 年底项目已实施完毕并验收合格。2022 年上半年，公司与浙江省海宁市马桥街道、南潴区双林镇签订了战略合作协议，开展耕地土壤治理和现代农业园区建设。公司在浙江嘉善打造万亩水稻种植区，组织开展种植区土地流转、种植区整体分区分期规划、耕种管收烘及粮食收储等全产业链托管服务。

现代农业园区建设、耕地土壤治理业务具有较为广阔的市场前景。目前，相关项目仍在推进中，公司将持续深耕土壤治理、现代农业园区建设领域，加快形成高标准、可复制的业务模式。

5、公司医药业务未来有何发展规划？

未来公司医药生产销售业务将以中药材、中药配方颗粒、中药材基地建设为重点，探索与农业综合服务协同发展，构建具有浙农特色的中药材全产业链模式。

2022 年 1 月，公司与浙江省桐乡市石门镇政府共同合作成立桐乡市浙农杭白菊科技有限公司，按照“标准化种植、质量可追溯、全产业链发展”的思路，进行杭白菊种苗培育、种植、采收、加工、销售全过程管理，共建全产业链示范基地。2022 年 4 月，公司与浙大城市学院签约合作共同推进羊栖菜综合利用开发项目，由公司下属浙江石原金牛生物科技有限公司落地实施海藻酸肥料项目，由下属浙江景岳堂药业有限公司落地实施羊栖菜食品/保健食品项目，实现羊栖菜从原料到食品再到肥料的全产业链开发。

6、公司如何实现农业综合服务省外业务拓展？

公司是一家“深耕省内、拓展省外”的全国性企业。按照深耕浙江、拓展华东、面向全国的战略布局，公司在全国十余省份建立了较为完善的农资商品销售体系。未来公司将继续深化省外市场的拓展，通过与上游农资生产企业或当地供销社合作

	<p>建设、收购兼并等多种方式，在西南、东北等农业生产主要区域新建区域公司，进一步拓展市场，夯实农资流通行业龙头地位。</p> <p>同时，依托浙江共同富裕示范区先行优势，公司按照“省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点”模式构建全程化、集成化、一站式的现代农业社会化服务体系，并加快拓展现代农业园区建设、耕地土壤治理等相关业务。相关新业务模式成熟后，公司将加快省外业务的布局。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年10月16日