

证券代码：002758

证券简称：浙农股份

浙农集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-01

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	全体投资者
时间	2023年5月12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、董事兼常务副总经理曾跃芳先生、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、浙农真的适合我们普通投资者投资吗？看不到亮点哦。请董事长结合年报情况，讲讲我们去年浙农业绩和业务上有哪些亮点？</p> <p>您好！公司近三年规模效益稳步发展，2022年实现营业收入418.13亿元，同比增长18.97%，近三年年化复合增速达20.60%。利润方面，2022年实现归母净利润6.10亿元，对比去年高基数水平，略降7.11%，如果看近三年年化复合增速，也达到了31.87%。整体来看，公司业务保持稳健发展，尤其公司以农业综合服务为重心的发展战略得到了良好贯彻。核心主业农业综合服务实现营业收入233.38亿元，同比增长40.94%，近三年年化复合增速高达41.26%，在整个业务收入的占比提升至55.81%。具体经营方面，围绕农业高质量发展，公司推进</p>

了许多有意义的战略布局工作：

(1) 推进农业社会化服务体系建设。公司正式发布首个农业社会化服务标志性品牌——“浙农耘”，按照“省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点”的架构在浙江省已建成 18 家农事服务中心。

(2) 创新农业服务新模式。聚焦全域土地整治和高标准农田建设，打造 EPC+O 新模式，项目中标合计超亿元，在浙江嘉善建设 1.14 万亩水稻现代农业产业园，获评浙江省未来农场。

(3) 推动融合发展。开展中药材全产业链项目试点，流转近 500 亩土地建设杭白菊 GAP 试验基地，得到政府和科研院所高度肯定，目前正在向“浙八味”其他道地药材品种推广复制。

(4) 推动科工贸一体化。公司与科研院所合作研发了多款作物专用肥，并在浙江开化筹划建立绿色化肥产研中心和省级化肥储备中心；复合肥高塔项目和曼海姆硫酸钾项目开工；生产农药和特种肥的浙江象山工厂二期投入使用。谢谢！

2、请问公司目前的中药全产业链业务，多久开始全国推广？公司子公司华通医药是否会受益于该模式？

您好！中药全产业链业务目前正在模式探索和形成的过程当中。浙农以杭白菊项目为试点，在设施建设、种苗优化、生产管理、产品开发、销售保障、标准制定、公司运营、安全生产等方面总结经验，夯实基础，正在面向“浙八味”浙江省道地中药材进行复制，目前正在推进磐安浙贝母、东阳元胡等基地建设。时机成熟后将进一步复制推广到其他品种上，地域也不会局限在省内。未来中药材全产业链模式成型，华通医药的中药业务将显著受益于该模式。目前景岳堂已经具备了中药材中下游的加工、开发、销售能力，结合了上游种植环节，就具备了科工贸一体化的全产业链闭环优势，将有效提高企业的市场竞争力。谢谢！

3、2022 年公司飞防业务规模如何？无人机是租赁还是自有？之前看报道公司是大疆无人机在浙江省的总代理，请问这一部分业务对公司飞防业务的成本有影响吗？

您好！公司承接粮油作物、西湖龙井、千岛湖茶叶、常山胡柚统防统治，柯桥香榧授粉，亚运马场消杀等飞防项目，并承办嘉兴市植保无人机比赛，协助省农业农村厅举办省级无人机比赛等，参与制定《植保无人飞机茶园病虫害防治作业技术规程》、《植保无人飞机水稻病虫害防治作业技术规范》，在省内已具备一定的影响力。公司是大疆无人机在浙江省的总代理，并结合公司农业综合服务影响力和无人机销售优势，建立了浙农现代农业飞防联盟，在省内拥有大量的联盟成员，可调度无人机数量和联盟服务面积已初具规模，对于公司飞防业务成本的控制和促进肥药销售有积极作用。谢谢！

4、2023 年是否有对外投资计划？目前母公司以及子公司货币资金沉积比较多，公司对于这部分现金是怎么计划的？

您好！公司紧紧围绕重点发展农业综合服务主业，稳健发展汽车、医药业务的战略规划，相应制定科学有效的产业链上下游投资计划，保障公司短中长期布局发展。目前公司货币资金沉淀较多，主要是根据宏观经济环境、行业发展趋势而做出的经营投资决策，并将密切关注内外部环境变化，及时抓住经营与投资机会，促进公司可持续发展。谢谢！

5、目前汽车发展方向由传统燃油车，向智能化、电动化发展，公司对于电动车市场有什么规划？电动车的车后市场公司又会怎么转变？目前国家的国 6b 强制标准，对公司汽车板块有什么积极的影响？

您好！公司对新能源汽车市场发展动态保持持续关注，一直在探索新能源转型发展。公司所经营的宝马、凯迪拉克等豪华品牌也在积极开展新能源汽车方面布局，并将电动化趋势作为其未来重要的发展方向。公司在 2022 年已经设立了 2 家新能源商超店，也在多家 4S 店中进行了新能源专区改造。后续，

公司将结合合作汽车厂商的市场推广计划，持续推进新能源汽车的相关业务。

公司将紧跟厂家新能源发展步伐，组建新能源汽车后市场服务团队，吃透厂家政策、谙熟产品知识和业务流程，促进新能源业务发展；坚持“以客户为中心”的服务理念，注重客户满意度指标的提升，增强客户粘性，降低客户流失率；继续实施品牌服务战略，进一步优化新能源车型后市场服务流程，利用高端品牌的高要求和高标准，提升素质和专业技术，打造高端服务品牌形象；加大对新能源车型在保险、装潢等方面业务的营销力度，进一步提升整体售后收入及利润水平。

国家的国 6b 强制标准的出台对日系品牌车型影响较大，而公司经销品牌主要为欧美品牌，因此标准的出台对公司汽车经销基本没有影响。另外，自政策发布之日起，公司及时制定国六 A 车型库存去化方案，全力加快销售进度，目前库存量已不到公司一个月的销量，预计 6 月底前可完成销售，因此在标准切换过程中相比其他汽车经销企业更积极主动。预计新标准的出台会使二手车保值率下降，从而提升新车购置意愿，对公司汽车销售也是利好。谢谢！

6、贵司大力推进“配方肥替代平衡肥行动”，配方肥相较于平衡肥有什么优势，将为公司的发展带来什么影响

您好！配方肥是根据土壤成分及作物生长特点而研发的配比科学的复合肥料，相比传统平衡肥，其肥效更适合作物生长所需，提升作物产量和品质，另外能进一步降低肥料用量，减少施肥次数从而降低用工成本。在配方肥推广上，公司有突出的技术优势和资源优势。在技术优势上，公司与浙江大学、浙江省农科院等科研院所紧密合作，研发了多款针对作物所需的专用肥，使用效果得到农业部门和农户的肯定，“惠多利”等自主品牌化肥产品进入浙江省主要农作物肥料主推配方目录。在资源优势上，公司与国内外知名化肥生产企业建立了战略合作关系，能采购到国际一流的肥料产品，并在浙、皖等地建立了

肥料生产企业，同时在浙江开化筹划建立绿色化肥产研中心，进一步提升了公司在肥料业务上的核心竞争力。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？

您好！目前数字化系统项目公司正在稳步推进中，完成了硬件平台升级、业务中台建设、资金系统、财务智能报表建设、协同办公系统优化升级、物流信息平台建设等子项目上线验收，在做好一期项目总结验收的基础上，积极推进二期项目。对公司未来发展主要两方面的作用：

（1）数字赋能管理。打造浙农数智管理云平台，基于企业发展战略规划对数字化建设的目标要求，对原有 ERP 系统进行全面升级。着力搭建纵向到底、横向到边的数字管控体系，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，构建可视化“人、财、物”大数据管理驾驶舱以及专业条线驾驶舱，提高公司智能分析、科学决策能力和精益化管理水平。

（2）数字赋能产业。打造浙农智慧农业云平台，包括数字化农业服务平台、农业大数据共享平台、农业可追溯平台。以五云一码为底座，做好未来农场系统、现代农事服务中心系统、中药材全产业链品控溯源系统和农业投入品全程溯源系统开发与应用。汽车商贸服务以提升终端运营能力、深化客户经营为方向，以客户为中心，打造汽车综合服务与客户经营数字化平台，建立与完善销售管理模块，通过智能化在线客服，优化售后服务体验。医药生产销售围绕医药产销效率提升、质量保障和市场开拓，打造业财一体的医药产销协同数字化平台。谢谢！

8、农业发展需要企业让利，企业利润差就会影响股价，损害股东利益，如何平衡？

您好！作为上市企业，公司将努力做好生产经营工作，强

化公司治理水平，提升盈利能力，保障全体股东，特别是中小股东的权益。同时作为浙江省供销社下属企业，公司也在保供稳价、乡村振兴、共同富裕、疫情防控、爱心奉献等方面积极履行相关社会责任。谢谢！

9、请问包董，公司下一阶段打算如何不断提升农业营收及利润占比，从而为乡村振兴做更大贡献？

您好！农业综合服务是公司的主责主业，公司着眼于推动高质量发展，培育业务新动能，制定了多项战略举措。（1）融入国际国内双循环战略，发挥浙农买全球、卖全球优势，掌控国内外优质资源。（2）推动科工贸一体化建设，打造高端肥、药制造基地，推动农业综合服务项目和重点工程建设。（3）构建农业社会化服务新体系。围绕“上抓资源建设、下接终端网络、科技集成服务、数字管理赋能”的思路，按照“省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点”模式打造全程化、集成化、一站式的农业社会化服务体系。（4）创新农业综合服务新模式，开展全域“土地整治+现代农业示范区建设+社会化服务”的EPC+O 模式探索，打造未来耘农场，实现农业服务项目全生命周期的高效管理。（5）探索中药材全产业链模式，推动形成“种子种苗+种植管理+采收加工+销售”的全产业链模式，积极推动中药材集采工作，促进中药材高质量发展。谢谢！

10、浙农股份后市怎么样？

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。今年，公司将继续做强存量、拓展增量上做文章，抓好农业社会化体系建设、全域土地整治和现代农业示范区建设，以及中药材全产业链等战略项目落地，推进科工贸结合、合作并购和投资者管理，扎扎实实做好自身的工作，不断夯实发展基础。公司对于发展充满信心，也希望与更多认同公司发展理念的价值投资者共同成长。谢谢！

11、（1）公司近年来营收保持稳健增长，但今年一季度

净利润同比下降较多，请分析主要原因，公司后续对管理费用有何具体控制措施，如何进一步提升经营效益？（2）建议多邀请国内外机构投资者现场观摩、参观调研，以提升公司的市场形象和影响力！（3）政府鼓励新能源车下乡，请贵公司介绍将如何利用渠道优势，尽快实现 4S 门店转型升级，融入绿色发展战略，提升公司业绩。（4）是否考虑引入长期战略投资者，加大服务三农力度？

（1）您好！2023 年第一季度，公司实现营业收入 102.11 亿元，同比上期增长 7.83%；归属于上市公司股东的净利润 0.91 亿元，同比上期下降 34.73%。一季度，在农资商品行情整体下行的情况下，公司积极把控购销节奏，拓展上下游资源渠道，农业综合服务业务营业收入保持较快增长，利润较上年同期基本保持稳定。汽车行业受消费恢复不及预期、购置税减免政策需求透支以及排放标准切换等综合影响整体承压运行，公司汽车商贸服务业务营业收入及利润较上年同期出现不同程度下降，受益于公司聚焦高端品牌，强化精益管理，较同行业影响相对较小。

一季度公司四项费用总额同比下降 4.34%，其中管理费用同比增长 5.12%、研发费用同比增长 49.47%，管理费用增幅亦较营业收入增幅低 2.71 个百分点，在整体经营环境不利的情况下，公司将继续强化费用总额管控，围绕“重点发展农业综合服务业务，稳健发展汽车、医药业务”战略规划，不断夯实经营能力，严控经营成本，不断提升经营效益。

（2）感谢您的宝贵建议，公司的大门一直对所有投资者敞开。2022 年，公司共全年共开展机构交流活动 16 次，大型现场交流会 2 次，接待中信证券等 88 家机构调研，一方面详细介绍了公司基本情况、重点业务开展情况、股权激励等情况，另一方面也听取了相关机构关于公司的战略规划、市值管理方面的建议。总体来说，取得了良好的交流效果，公司的市值也在去年迈上了一个新台阶。后续，也竭诚欢迎参加业绩说明会

的各位线上投资者，过来公司现场指导工作。

(3) 公司对国家鼓励整个出行消费的相关政策一直保持高度关注。公司所经营的宝马、凯迪拉克等豪华品牌也在积极开展新能源汽车方面布局，并将电动化趋势作为其未来重要的发展方向。在刚结束的上海车展上，宝马集团以“创想未来-全情电动”为主题，以强大的电动化车型阵容亮相，充分展示了全力以赴电动化、坚定步伐数字化的决心与行动。后续，公司将结合合作汽车厂商的市场推广计划，推进新能源汽车的相关业务。

(4) 公司目前尚无新的再融资计划。后续，公司将根据新业务的实际拓展布局需要，规划相关的资本安排，如未来存在相关事项我们将按要求及时履行信息披露义务。谢谢！

12、公司有没有市值管理，近期股价为何一直阴跌？

您好！公司股价受到宏观经济、市场情绪等多重因素影响。长期来看，保持业绩稳健增长是公司市值提升的基础。2023年，公司将持续关注市值管理工作，提升市值管理水平。公司首先练好内功，稳妥做好重组锁定期满的解禁工作；做大做强优势业务，推动业务经营稳健发展，探索合理运用资本市场工具进一步突出农业主业，提升业务经营质量，同时通过合理的分配给予股东回报。其次，进一步做好投资者关系维护工作，通过业绩说明会、机构调研、路演和反路演等方式，利用多元渠道与投资者充分交流；适时启动 ESG 报告编制工作，传达公司可持续发展理念，吸引外资机构投资者；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。谢谢！

13、公司国六 A 机型库存如何，是否存在压力？

您好！自政策发布之日起，公司及时制定国六 A 机型库存去化方案，全力加快销售进度，目前库存量已不到公司一个月的销量，预计 6 月底前可完成销售。谢谢！

14、公司是否存在大额不可回收的款项？

您好！公司通过多年的市场开拓和积累，打造了完善的客户信用管理体系，始终坚持风控优先原则，选择优质客户持续稳定的开展合作。从报告期应收账款坏账实际核销情况来看，实际核销金额占应收账款金额的比例仅为 0.12%，公司不存在大额不可回收的款项。谢谢！

15、浙农中药都做的哪些？

您好！公司致力于发展医药产业，深耕布局中药现代化和大健康产业，形成了中药饮片、中药配方颗粒、外用制剂的生产发展格局。同时，公司着眼于做大做强中药材优势业务，积极推动医药板块与农业综合服务板块融合发展，依托农业综合服务及中药材加工、收购、销售方面的优势，聚焦于中药材高质量发展，设立中药材全产业链公司，打造“种子种苗+GAP 基地+农业投入品”全产业链发展模式，目前已在杭白菊、浙贝母、元胡等“浙八味”开展试点。谢谢！

16、浙农股份的各位领导好！浙农三大业务板块看起来似乎都还不错。问题一：公司未来的主要发展方向是什么？问题二：三大板块都看起来不错，但公司整体的营收及盈利增长欠佳，主要原因是什么？

您好！公司中长期战略规划是：本着“夯实基础保稳定，开拓创新促发展”的指导思想，主动融入乡村振兴战略，重点发展农业综合服务主业，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，打造农业服务新体系；开展全域土壤整治到现代农业园区建设，创新为农服务新模式；推进中药材全程化的提质工程，探索中药全产业链新模式。同时，公司将持续加大优质高效农资商品引进，提升主营区域市场份额，深入推进科工

贸一体化，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。

公司近三年规模效益稳步发展，2022 年实现营业收入 418.13 亿元，同比增长 18.97%，近三年年化复合增速达 20.60%。利润方面，2022 年实现归母净利润 6.10 亿元，对比去年高基数水平，略降 7.11%，如果看近三年年化复合增速，也达到了 31.87%。关于公司整体的营收及盈利增长欠佳的主要原因已在此前的相关问题中回答。同时，新拓展的为农服务项目还在培育过程中，实际成效将逐步体现。谢谢！

17、请问公司有没有特许经营权？

您好！公司的主营业务为农业综合服务，经过长期的经营积累，公司与中海化学、国投罗钾、加拿大钾肥、德国钾盐、美盛、雅苒国际、欧洲化学、灵谷化工、中阿公司、云图控股等国内外最优秀的农资生产企业建立了战略合作关系，取得了先正达、拜耳、巴斯夫、科迪华等国际知名农药品牌代理业务。由于市场变化，农资流通领域特许经营模式逐步向品牌合作、代理模式转变。汽车商贸服务方面，公司目前已在浙江省杭州、宁波、绍兴、台州、金华、丽水、嘉兴及江苏省南京、苏州、无锡、扬州等地设立品牌公司，取得了宝马、奥迪、凯迪拉克、别克、庆铃、上汽大通等著名品牌的区域经销权，属于品牌特许经营模式，建成标准化汽车 4S 店 33 家。医药生产销售方面，公司业务属于国家药品监督管理范畴，生产和经营涉及特许经营许可。谢谢！

18、公司有没有可能搞股权激励？

您好！公司已于 2022 年 1 月实施第一期限限制性股票激励计划，后续公司将充分评估开展本次限制性股票计划取得的效果，根据上市公司实际情况适时开展相关激励方案。同时，公司将严格按照证监会和交易所相关法律、法规要求，履行相关的决策程序和信息披露义务。谢谢！

19、目前公司的农药化肥工业产能大概有多少？

您好！公司在浙江设立合资农药工厂，还在浙、苏、皖、辽等省建立了肥料生产企业，化肥产能约 30 万吨、农药产能 2,000 吨。2022 年，设计年产能 20 万吨的惠多利广德道尔高塔复合肥项目和设计年产能 8 万吨的浙农爱普赤峰曼海姆硫酸钾项目已开工建设；石原金牛象山工厂二期已经完成工程建设并投入使用。未来随着科工贸一体化发展，农药化肥工业产能将进一步提升。谢谢！

20、公司发布的“浙农耘”目前进展如何？网络全面建成以后，会对公司有什么样的影响？

您好！2022 年 8 月，公司首个社会化服务标志性品牌“浙农耘”正式发布。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。“浙农耘”服务品牌的建设，将有助于进一步提升公司为农服务数字能力和平台能力，促进公司转型升级，成为公司未来涉农服务新增长点。其中，“服务耘”方面，公司已在浙江省内建立运营了 18 家农事服务中心，江山、龙泉 2 家现代化农事服务中心纳入省首批现代化农事服务中心创建单位名单。“生产耘”方面，公司正积极探索全域土地整治+“浙农耘”农场运营的 EPC+O 全产业链模式，2022 年合计中标项目金额超亿元；公司嘉善县西塘镇开展“万亩方”建设，获评省级未来农场。“品控耘”方面，公司正在开发应用农产品（中药材）全产业链品控溯源系统和农业投入品全程溯源系统。相关项目全面落地推广后，是数字化、品牌化助力农业产业发展的标志性成果，将有助于提升公司核心竞争力，巩固行业领先地位，引领现代农业发展。谢谢！

21、请问浙农股份 2022 年销售额增长，但利润没有同步增长的原因是什么？

您好！2022 年，公司实现营业收入 418.13 亿元，同比增长 18.97%，实现归属母净利润 6.10 亿元，同比下降 7.11%。

业绩变动的主要原因：报告期内化肥等商品价格持续高位运行，农资产品销售量价齐增，农业综合服务收入增长超过 40%，农业社会化服务体系建设和创新农业服务新模式持续推进，推动销售规模增长。此外，公司抓住有利政策时机，加快中医药配方颗粒业务的拓展，医药生产销售业务的收入增长显著。但受供应链不畅以及汽车市场消费结构变化的影响，汽车商贸服务业务收入、利润出现一定程度下滑，对公司整体利润造成一定程度影响，但受益于公司聚焦汽车高端品牌，强化精益管理，较同行业影响相对较小。谢谢！

22、2022 年化肥一直在高位运行，2022 年底化肥价格开始下跌，公司存货减值 1 个多亿，这里面属于化肥的比例大概有多少？汽车是否也有减值？2023 年一季度化肥价格依旧有下降，对下半年的业绩会有大的影响吗？

您好！截至 2022 年年末，公司化肥业务的存货跌价准备占比约为 30%，汽车业务也按会计准则计提了存货跌价准备。2023 年第一季度，公司农业综合服务业务营业收入保持较快增长，利润较上年同期基本保持稳定。公司农资专业经营团队在农资流通领域沉淀多年，坚持稳健经营的方针，并且具有较强的行情研判能力。日常经营中，公司密切关注主营业务产品的价格波动情况，开展专项研究来保障业务平稳发展，优化资源配置。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。后期公司将密切关注市场变化情况，坚持勤进快销策略，保持低敞口库存运营，保障业务健康稳定发展。谢谢！

23、董事长，公司关注过 ESG 报告么？交易所、机构，特别是外资机构，近两年都设立了 ESG 主题投资资金，公司有乡村振兴概念，非常契合，很有机会获得更多资金的关注。同行业辉隆股份，都出了三年了，建议跟上。

您好！感谢您的宝贵建议。公司一直有关注 ESG 报告的相关情况，也在定期报告中披露了有关环境、社会责任和公司

治理履行情况。报告期内，公司结合主营业务开发绿色生态肥药，推行绿色生产方式，推动农业节能减排，做好农业生产保供稳价工作。公司积极履行社会责任，开展农民培训，为农民和疫区捐赠农资和防疫物资，开展助学、产业扶贫等工作。公司注重维护和保障股东利益特别是中小股东的利益，极力保护公司职工的合法权益，严格管理生产质量，积极维护与供应商、客户的良好关系，在追求经济效益的同时公司也以实际行动回报社会，创建和谐的企业发展环境。公司将根据企业实际情况和监管要求适时披露 ESG 专项报告。谢谢！

24、公司在助力乡村振兴方面有独特优势，建议与总部也在浙江的阿里巴巴加强战略合作，共同推进浙江高质量发展建设共同富裕示范区。

您好！感谢您的宝贵建议。公司拥有体制机制、资源品牌、渠道网络、技术服务、人才团队等优势。正如你所说，社会上相关企业也具备各自优势，我们将综合各方面因素选择战略合作伙伴，共同参与乡村振兴战略和共同富裕示范区建设。谢谢！

25、公司提到 2022 年汽车消费比较疲软，2023 年一季度提出加大采购了汽车数量，请问这会对 2023 年业绩有积极的影响吗？公司判断今年是否会扭转 2022 年疲态？

您好！汽车商贸服务业务上年同期受厂家政策调整和缺芯等影响，采购规模相对较小，本期在季度末汽车价格触底回升过程中公司适度加大采购，也属于年初预备后续销售的正常补库存操作。

2022 年 12 月，国家颁布了《扩大内需战略规划纲要（2022—2035 年）》，明确提出要释放出行消费潜力。随着全球供应链改善，国家把出行消费定位为实施扩大内需战略、构建“双循环”新发展格局的主要抓手之一，地方政府也会有一系列的配套政策落地，这些都将有力提振消费者信心，是推动汽车消费市场发展的积极因素。上海车展的重新恢复和人气火爆，也从另一个侧面印证了消费信心的逐步恢复。公司的汽车业务将

会受益于汽车消费市场的整体复苏。谢谢！

26、公司省外渠道网络的建设在 2023 年是否会加速？从 2022 年看，公司省外渠道增速明显，在省外渠道的扩张过程中有什么难点？公司会如何克服？

您好！公司是一家“省内深耕、省外拓展”的全国性企业，目前在全国 30 余个省市建立了农资商品销售体系和农业服务体系。未来，公司还将继续拓展省外市场，在西南、东北、西北等农业主产区市场新建区域公司。公司在省内开展服务体系建设和服务模式创新试点，相关新业务模式一旦成熟，将加快省外业务的复制布局。由于地域、文化、气候、作物种植等方面差异，省外业务拓展确实需要克服一些困难。为此，公司会选择与当地供销社或者当地企业合作，共同组建区域公司、经营网点。在省外市场开拓过程中，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，加强系统企业合作、实现互利共赢，形成共同发展的生态圈。谢谢！

27、公司农业板块的主营业务主要是农资流通，在 2022 年公司提出 EPCO 业务新模式，请问该业务未来有多大前景，目前的业务状况如何？未来会对公司利润贡献多大影响？

您好！2021 年，公司介入土地整治领域，探索全域土地整治+现代农业示范区建设+农业社会化服务的 EPC+O 模式。公司于 2021 年完成岱山 2,400 亩盐碱地（水田），于 2022 年完成 2,700 亩盐碱地（旱地）土壤改良项目。公司于 2022 年中标海宁、兰溪超亿元的万亩方高标准农田建设项目，2023 年中标台州临海永丰千亩方项目。2022 年公司在浙江嘉善建设 1.14 万亩水稻现代农业产业园，获评浙江省未来农场。项目按照智能化管理、机械化操作、绿色化运营、集成化发展的思路，探索实行种植过程“五统一管理”。目前，相关项目仍在实施过程中，后续公司将以样板项目为试点，优化合作模式，紧抓高标准农田建设与土壤改良发展机遇，加快形成可复制的成熟经验，努力培育成为公司涉农业务新增长点。谢谢！

28、请问 EPCO 业务主要涉及哪些方面？它的流程是什么？毛利率大概有多少？

您好！近两年，公司积极介入全域土地综合整治领域，探索全域土地整治+现代农业示范区建设+农业社会化服务的 EPC+O 模式。EPC+O 意为“规划、设计、施工、运营一体化”。流程上，公司将参与政府项目总投标，实行统一设计、统一采购、统一建设。项目建设完成后，对流转土地进行统一种植、运营、管理。该业务为创新业务模式，相关项目正在开展进程当中，涉及全流程，整体毛利率有待实践检验。谢谢！

29、目前华通医药的业务大部分都在绍兴本地，2023 年是否会进行全省的扩张？华通医药下属的景岳堂针对未来老龄化中药需求增加的背景下，远期有什么规划？

您好！结合华通医药公司产品资源、网络布局和其他差异化竞争优势的考虑，华通医药流通业务仍以绍兴地区为主，暂无全省大规模扩张的计划。公司着眼于做大做强优势业务，提升中药生产经营业务的发展质量，正在稳步探索中药材全产业链业务。公司依托农业综合服务以及在中药材加工、收购、销售方面的优势，打造中药材全产业链新模式。公司流转近 500 亩土地建设杭白菊基地试点，参与制定了《杭白菊生产操作规程》省级标准，正将相关经验逐步复制到浙贝母、元胡等其他“浙八味”品种上。谢谢！

30、公司有进行市值管理吗？股价没重组前比现在还高，公司有进行查找原因吗？另想知道公司的中药配方颗粒情况。

您好！关于市值问题，公司已经在相关问题中进行回复，请您关注。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。2022 年全年新增配方颗粒客户 107 家，取得省内配方颗粒生产备案号 225 个，省外备案号 807 个，公司中药配方颗粒年销售在同类产品中位居浙江省第一，保持了市场领先地位。谢谢！

31、公司一季度净利下滑，主要是由什么原因引起的？

	<p>您好！公司一季度利润下滑的原因，已经在此前相关问题当中回复，请您查阅，谢谢！</p> <p>32、尊敬的领导！现在社会非常重视企业的 ESG 投资，想问下公司 ESG 这块有做出什么亮点吗，能不能展开具体说说？谢谢！</p> <p>您好！ESG 相关问题已在前面做过回复。谢谢！</p> <p>33、浙农耘将如何为农服务？</p> <p>您好！浙农耘将如何为农服务已在此前的相关问题中回答。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 12 日