

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：2023-03

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9月26日 15:00-16:30
地点	深圳证券交易所互动易平台云访谈栏目
上市公司接待人员姓名	董事长叶伟勇先生；总经理曾跃芳先生；副总经理、财务总监兼董事会秘书刘文琪先生；独立董事黄祖辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、看了下公司 2023 年半年度报告，从财务数据看公司 2023 年上半年营收略有增长，但净利润下滑明显，公司为什么会呈现增收不增利的情况？</p> <p>您好！2023 年上半年，公司实现营业收入 196.82 亿元，同比增长 0.36%，实现归母净利润 1.77 亿元，同比下降 33.24%。业绩变动的主要原因：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，农资商品销售量取得显著增长，但因受上半年化肥、农药主要经营产品价格下跌的影响，整体上农业综合服务业务营业收入较上年同期基本持平，市场价格下跌会使毛利率受挤压，导致利润下滑。汽车业务方面，汽车市场上半年整体承压运行，公司聚焦高端品牌，强化精益管理，积极争取有利政策，汽车商贸服务业务营业收入较上年同期小幅增长，受消费恢复不及预期等因素影</p>

响，利润率也有所下滑，但相较于行业影响较小，整体经营质量处于行业前列。总体来看，公司围绕“重点发展农业综合服务主业，稳健发展汽车、医药业务”战略规划，不断夯实经营能力，实现了收入规模的稳步发展。谢谢！

2、自 2022 年下半年以来，尿素、钾肥等农资产品价格下跌。今年相关产品的价格仍在继续回落，这会不会对公司农资业务的业绩产生重大影响，会不会有什么经营风险，公司后期将采用什么方式进行防范？

您好！受大宗原材料价格上涨、地缘政治冲突等多方面因素影响，农资产品价格近年一直高位运行，2022 年下半年以来价格出现波动和回调。公司的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，并且具有较强的资源掌控力和行情判断力。日常经营中，公司密切关注主营业务产品的价格波动情况，加强行情分析研判，保障业务平稳发展。此外，为了平抑价格剧烈波动的风险，公司积极运用商品套期保值工具，防范经营风险。今年上半年农业综合服务业务营业收入保持稳定，后期公司将密切关注市场变化情况，努力保障业务健康稳定发展。谢谢！

3、公司上半年经营情况如何，有哪些经营亮点？

您好！2023 年上半年度，公司沉着应对复杂严峻的外部环境，围绕战略规划，重点发展农业综合服务主业，稳健发展汽车、医药业务，不断夯实经营实力。公司 2023 年半年度实现营业收入 196.82 亿元，同比增长 0.36%；受大宗商品行情下行、消费恢复不及预期等因素影响，公司 2023 年半年度实现归母净利润 1.77 亿元，同比下降 33.24%。整体来看，公司业务经营整体平稳运行，核心主业农业综合服务实现营业收入 110.91 亿元，同比基本持平，占总收入的比重为 56.35%，且农资商品销售量显著增长，公司以农业综合服务为重心的发展战略得到了良好贯彻。具体经营亮点如下：

(1) 进一步强化上游资源合作。公司与华垦国际，乌拉

尔钾肥、白俄罗斯钾肥签订了战略合作协议；与以色列化工集团、雅苒国际、亚钾国际、盐湖股份、中海化学、灵谷化工、日本石原、先正达、UPL、科迪华等龙头企业深化合作；与云图控股、湖北三宁、泸天化九禾等公司进入战略合作新阶段。

(2) 持续完善全国网络布局。公司新设浙江浙吉公司、湖北惠多利公司、山东浙农晟通、浙农金达作物等区域公司，开拓吉林市场、湖北市场、山东市场的化肥、农药、作物营养等相关业务。

(3) 深化推进工贸结合战略。在公司现有 6 家肥料生产企业基础上，安徽广德高塔复合肥项目今年将建成投产，湖北枝江硫酸铵项目计划明年建成投产，衢州开化占地 220 亩、规划年产能 70 万吨绿色高端肥料研发生产及省级储备项目稳步推进。

(4) 建设农业社会化服务体系。公司已建成运营 18 家农事服务中心，重点推进浙江省产粮大县江山、特色农产品优势区龙泉两地的省级农事服务中心建设；在浙江省桐庐、嘉兴、东阳、台州等地区新建飞防服务站 9 个，2023 年上半年飞防服务面积达约 85 万亩次。

(5) 推广集成化服务新模式。推进“全域土壤治理+现代农业示范区建设+社会化服务”EPC+O 业务，公司新中标位于浙江省金华兰溪、台州临海、嘉兴海宁等多个项目，涉及耕地面积 1.8 万亩。嘉善万亩方项目在前期取得较好成果的基础上，与当地政府深化二期合作，合计涉及耕地面积 2.65 万亩。

(6) 探索中药材全链发展模式。持续探索融合农业和医药两大业务板块的中药材全链发展模式，联合浙江省中药研究所，完成贝母和元胡的 GAP 六统一标准规程制定。在前期 500 亩杭白菊基地试点基础上，开展浙江省金华市磐安县 300 亩贝母基地、东阳市 200 亩元胡基地建设。

4、公司提出了 EPCO 业务新模式，请问这种新模式未来有多大的发展前景，市场接受度如何，目前公司业务开展状况

如何？未来会不会成为公司重要利润贡献点？

您好！2021年，公司介入土地治理领域，探索全域土地治理+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，公司将参与政府土地治理项目总投标，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。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。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。2023年上半年，浙江省嘉善万亩方项目在前期取得较好成果的基础上，与当地政府深化二期合作，合计涉及耕地面积2.65万亩。2023年上半年公司还新中标位于浙江省金华兰溪、台州临海、嘉兴海宁等地多个项目，涉及耕地面积约1.8万亩。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！

5、公司2023年半年报显示，业绩下滑的主要原因是因为受到汽车业务影响。2023年上半年，汽车行业面临价格混战、消费需求下滑等一系列前所未有的冲击，公司采取了哪些措施应对行业调整带来的风险？2023年下半年，汽车行业是否已经企稳了？

您好！目前，公司汽车商贸服务主要经营宝马、凯迪拉克等高端汽车品牌，业务集中于浙江省和江苏省，凭借着高效运营能力，在市场变化调整过程中，一直处于行业领先地位，宝马品牌市占率在浙江市场排名第一。公司沉着应对当前汽车行业调整的冲击，保障业务平稳发展。2023年下半年，在一系列政策支持下，汽车行业已经逐步企稳。新车销售方面，一方面，公司将稳定存量业务，利用数字化平台开拓增量业务，维护上下游渠道资源，争取厂家政策支持；另一方面，公司将积极跟

踪新能源汽车技术变革、模式变化导向，结合主机厂在新能源汽车上的产品结构调整与变化，开展汽车业务转型升级。同时，积极拓展按揭、保险、装潢等衍生业务。售后服务方面，公司将依托广泛的销售网络及客户基础，进一步扩张售后服务，根据客户需求不断完善售后服务标准，提高售后服务质量，拓展售后服务广度。同时，运用数字化工具提升精细化管理水平实现降本增效。谢谢！

6、关注到公司去年就已经开展了杭白菊全产业链试点，进一步实现了农业和医药业务板块的融合，请问试点结果怎么样？公司有没有计划在其他道地药材上继续推广这个模式？

您好！2022年，公司与桐乡市合作共建桐乡市浙农杭白菊全产业链品控溯源基地，通过示范带动、优质优价收购等方式，形成示范效应好、联农带农强的“供”富机制。杭白菊项目作为首个农业综合服务和医药业务融合发展的中药材全产业链试点项目，公司在设施建设、种苗优化、生产管理、产品开发、销售保障、标准制定、公司运营、安全生产等方面积累了经验。2023年，在前期建设近500亩杭白菊基地试点的基础上，公司面向“浙八味”浙江省道地中药材进行复制，同时开展浙江省金华市磐安县300亩贝母基地、东阳市200亩元胡基地建设。公司2023年成功举办浙江省中药材GAP实施研讨会，并牵头成立国内首个中药材GAP专业委员会——浙江省药学会GAP专业委员会，目标在浙江省药学会整体统筹指导下，积极推进浙江省中药材GAP实施与推广，助力浙产药材高质量发展。后续公司将持续深耕中药材提质工程，加快形成高标准、可复制的中药材全产业链模式。谢谢！

7、公司股价从年初开始就一直就呈现下跌趋势，公司未来有什么市值管理工作计划，会出台股份回购计划维持股价吗？

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。公司将稳

妥做好重组锁定期满的解禁工作；探索合理运用资本市场工具进一步突出农业主业；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。公司将全力做好各项经营管理工作，促进公司高质量发展，提升公司价值的同时回馈投资者。公司目前暂未有股票回购计划，如后期筹划相关事项我们将按要求及时履行信息披露义务。谢谢！

8、公司目前是新的领导班子，请问未来在经营方面，新领导班子的经营理念是什么？

您好！公司新一届班子将继续贯彻“十四五”发展规划，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，积极开展相关业务方向的探索与尝试。谢谢！

9、公司农业服务板块营业收入依然保持增长，但是受化肥价格波动，利润缩减三成，在下半年的经营中，公司对该业务有何预判，如何防止业绩的大幅波动？

您好！受大宗原材料价格上涨、地缘政治冲突等多方面因素影响，化肥等农资产品价格自 2022 年以来一直处于大幅波动状态，目前来看下半年可能依然会处于波动状态。公司的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，并且具有较强的资源掌控力和行情判断力。日常经营中，公司密切关注主营业务产品的价格波动情况，加强行情分析研判，保障业务平稳发展。此外，为了平抑价格剧烈波动风险，

公司会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，努力保障业务健康稳定发展。谢谢！

10、公司上半年医药商业的营收和净利润相对比去年同比有小幅下降，请问是什么原因？公司对医药商业业务下半年有何计划？

您好！公司医药生产销售业务上半年实现销售收入 8.31 亿元，同比下降 8.85%，主要为本期中药配方颗粒剂标准切换，以及上年同期销售规模包含防疫物资销售引起。公司持续抓好中药颗粒标准转换衔接工作，目前完成浙江省内备案品种合计 337 个，医保备案 337 个，处于浙江省内第一。未来公司医药业务板块主要将加大中药生产业务的拓展力度，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。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。公司开展了杭白菊基地试点，参与制定了《杭白菊生产技术规程》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！

11、土壤改良业务目前进展如何？在手订单情况如何？

您好！2021 年，公司介入土地治理领域，探索全域土地治理+现代农业示范区建设+农业社会化服务的 EPC+O 模式。2023 年上半年公司新中标位于浙江省金华兰溪、台州临海、嘉兴海宁等地多个项目，涉及耕地面积约 1.8 万亩。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！

12、公司目前几个在建工程的进度如何了？中药饮片项目是否进度缓慢？

您好！公司复合肥改建、农事服务中心建设、4S 店装修改建等在建工程项目按业务开展情况正常推进中。年产 10000 吨中药饮片扩展项目推进速度相对较慢，主要原因为公司对原厂区的中药饮片生产车间进行了功能性的调整优化，作为药品制

造项目，根据产品生产工艺流程对车间进行 GMP 工程建设，各个环节都具有较高的硬件、软件要求，达到可使用状态所需的建设周期需相应延长。目前该项目土建工程已经完工，后续公司将结合中药饮片业务推进情况，加快项目的进度。谢谢！

13、公司二手车业务进展如何？未来在这方面还会继续扩大么？

您好！目前公司旗下金昌、金诚已有多家二手车销售公司，主要围绕经销品牌开展购车置换、品牌官方二手车等业务，其中，金昌汽车还荣获了 2022 年宝马汽车官方认证二手车卓越经销商集团奖，该奖项是 BMW 官方认证二手车卓越最高奖项。公司会高度关注二手车业务拓展情况，后续将结合二手车税收改革等政策推动情况，加快二手车业务的发展。谢谢！

14、公司与辉隆股份、天禾股份等企业都有哪些合作？

您好！浙农股份、辉隆股份、天禾股份均为供销系统的上市公司，有着相似的背景和业务，相互之间保持着良好的沟通交流与行业合作。2022 年，浙农股份、辉隆股份、天禾股份共同发起了农资行业的 G3 高峰论坛，至 2023 年已经举办至第二届，在本届论坛中，三家企业还发布了共同宣言：浙农股份、天禾股份、辉隆股份三家上市企业将始终坚持为农、务农、姓农，持续发挥农资供应主渠道作用，夯实粮食安全根基；坚持开放合作、共同发展，一同抓好发展机遇，共同应对挑战，构筑农资全国统一大市场；坚定拥抱变革、深化改革，推进农业数字化、绿色化发展，构建现代农业综合服务新生态；坚定产融结合、品牌赋能，共同塑造大农资品牌，做强做大农资板块，为股东创造更多价值、为农业强国作出更大贡献。谢谢！

15、公司在现代农业方面进展如何？公司是大疆无人机在浙江省的总代理，无人机销售和培训的情况如何？

您好！近两年，围绕着现代农业服务，公司建设全程化、集成化、一站式的农业社会化服务体系，构建“全域土地治理+现代农业示范区建设+社会化服务”EPC+O 项目模式，探索

	中药材全产业链模式，相关业务的进展情况，详见上述问题的回复。2022年，公司销售大疆无人机近千台，培训飞手约1600人次。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2023年9月26日