

深圳市农产品集团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	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
形式	☒现场 ☐网上 ☐电话会议
参与单位名称及人员姓名	景顺长城、招商基金、平安基金、富国基金等基金经理、研究员共4名。
时间	2025 年 9 月 16 日 15:00-16:30 2025 年 9 月 18 日 10:00-11:30
地点	深圳市农产品集团股份有限公司董事会秘书办公室、海吉星会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 黄伟 董事会秘书 江疆 董事会办公室主任 裴欣 董事会办公室专员 谢智恒
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 公司成立于1989年，于1997年在深交所主板上市，在全国20余个大中城市投资建设了35家实体农产品物流园项目，形成国内最具规模的农产品批发市场网络体系。近三年，公司旗下农产品批发市场年均交易量超过3,300万吨，年均交易额超过2,500亿元。 公司业务范围涵盖农产品标准化基地种植及冷链加工集配服务、农产品批发市场建设及运营、城市食材配送、单品品牌打造

	及销售、进出口贸易及服务农产品流通全产业链各个关键节点。 公司依托“全国一张网”先发优势，布局优质种植基地，基于市场需求指导农产品生产，打造规模化、标准化、数字化、订单化种植基地；全面推进农产品批发市场组网联营，夯实市场运营基础，提升市场竞争力；推动市场与产业链相互联结，积极开展优质单品培育工作，促进市场与市场、市场与产业链、市场与商户之间的业务融合发展；制定安全、品质、风味等多轮产品检测标准，精选优质农产品，积极参与“福市集”等推广活动，持续提升“深农甄选”品牌知名度，塑造深农品牌价值；深入探索进出口业务，成功引入马来西亚鲜猫山王榴莲、委内瑞拉冷冻带鱼以及全国首柜的阿曼野生冷冻带鱼等优质农产品；持续拓展城市食材配送业务，打造辐射全国的网络布局，业务覆盖医院、学校、大型企事业单位等优质客户；继续大力推广深农聚合支付交易系统，提高市场运营效率、商户交易效率，加快数字化转型步伐。 公司聚焦农产品流通领域，以“致力美好生活”为使命，以“现代农产品流通全产业链资源提供商和服务商”为战略定位，锚定“数字菜篮子”战略目标，推动全产业链高效协同与价值重构，构建贯穿基地端至消费端全链条、具备全面服务能力的现代农产品流通生态平台。 二、问答交流 1.公司上半年营业收入快速增长的原因 上半年，公司实现营业收入34.91亿元，同比增长44.98%，主要系公司进出口、食材配送、单品贸易等全产业链业务量快速增长所致。公司以“现代农产品流通全产业链资源提供商和服务商”为战略定位，通过全产业链赋能，持续为商户提供上游优质货源与下游渠道支持，助力商户经营，进而形成市场与商户共生、共融、共同发展的格局。
--	--

	2.公司全产业链服务能力优势 公司深耕农产品流通领域，从农批市场延伸至农产品流通全产业链，整合全球伙伴商户资源，深挖产业链价值，围绕农产品流通全产业链提供基地认证与冷链集配加工、批发交易场地服务、食品安全检测、品牌培育与销售、集约化加工配送、优质特色农产品推介、产销对接、农产品进出口等供应链“一站式”服务，构建了以国内批发市场为主体，以国内国际业务和资源相互联动、相互分享、相互促进的新发展格局。 3.线上连锁新零售业态的发展对公司业务的影响 线上连锁新零售业态位于农产品流通体系的下游，与上游实体农批市场形成供应链联动，两者主要呈现互补共存的特点，实体农批市场在流通环节的主渠道地位未发生变化，特别是在城市突发应急情况中，其在保障城市居民“菜篮子”安全方面发挥了关键作用。公司旗下农产品批发市场主要定位为销地批发市场，具备较强的集货、配货与集约化加工配送等功能，能够在短时间内满足市民多样化的生鲜农产品供应需求，连锁新零售业态的发展并未对公司核心业务构成实质影响。 4.公司深农聚合的推进情况 公司依托大数据、物联网、云计算等科技手段，持续提升数字化运营能力，加快数字化转型步伐。公司加大力度推进深农聚合交易（支付）系统在批发市场的应用，上半年累计交易金额超225亿元。 5.公司进出口业务的开展情况 公司进出口业务规模显著提升。一方面是持续巩固与泰国、越南、巴西等核心客户的合作，进一步拓展合作空间，南美牛肉、泰国鸡副产品、东南亚榴莲等核心品类的规模稳健增长；另一方面是打通印尼、阿曼、委内瑞拉、阿根廷、秘鲁等渠道，成功引
--	--

	进阿根廷冻虾、印尼冻鸚乌贼及鳕鱼、俄罗斯帝王蟹、挪威三文鱼、委内瑞拉冻带鱼及海蜇产品以及全国首柜的阿曼野生冷冻带鱼等优质品类，持续丰富品种品类。 6.公司产品运营与品牌打造情况 公司积极拓宽“深农甄选”产品矩阵，通过精选产品，基于深农标准从安全、品质、风味等多轮进行检测把控，选定优质产品，塑造品牌形象，通过“福市集”等系列活动扩大影响力。公司在现有单品基础上，继续挖掘、培育优质特色单品，目前已成功培育四川耙耙柑、儋州贝贝南瓜、儋州红薯、樟树港辣椒、怀集大米、猫山王冰皮榴莲月饼、库尔勒香梨等数十种优质单品。 7.公司业务融合开展情况 公司以培育优质单品为突破口，探索“单品贸易、市场与市场联营、商户与市场联营”发展路径，引导旗下市场强化“全国一盘棋”意识，实现市场与市场之间、市场与产业链之间的相互联动、融合发展。例如，多地市场联通共享蔬菜瓜果等优质货源，联动开展自营装卸转运业务以及开通物流运输专线服务等。 8.公司员工持股计划情况 公司2024年员工持股计划已于2024年11月通过二级市场集中竞价方式完成全部股票购买。本计划的实施，体现了股东、公司和管理层及核心骨干对企业发展的信心与决心，激发了员工的积极性和创造性，推动公司转型升级，助力公司实现高质量、可持续发展。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无
日期	2025年9月18日