

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	广发证券 曹敦鑫 广发证券 嵇文欣 国盛证券 范佳博 汇丰晋信 吴莹莹 摩根基金 潘振亚 富国基金 何承训 太平养老 高瑜
时间	2025 年 11 月 5 日 13:30-14:30 2025 年 11 月 5 日 15:00-16:00 2025 年 11 月 6 日 10:00-11:00 2025 年 11 月 7 日 13:30-15:00
地点	上海汇丰银行大楼 汇丰晋信会议室 上海中心大厦 摩根基金会议室 上海世纪汇2座 富国基金会议室 上海太平金融大厦 太平养老会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 江疆 董事会办公室专员 刘小丹
投资者关系活动主要内容	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

介绍	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；推动市场与产业链相互联结，积极开展优质单品培育工作；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，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、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. 公司的核心竞争优势 经过36年的持续深耕，公司已在全国20余个大中城市投资运营35家实体农产品物流园，构建了国内规模领先的农产品批发市场网络体系。在此过程中，公司积累了丰富的农批市场运营经验和专业化的管理团队，形成了深厚的行业积淀与品牌影响力。公司以农批市场为核心，不断延伸至农产品流通全链条，整合全球优质商户资源，深度挖掘产业链价值，构建了集批发交易、基地认证、品控检测、品牌孵化、加工配送、产销对接及进出口服务于一体的供应链综合服务体系，形成了以国内市场为主体、国内外业务与资源高效协同、互促共进的新发展格局。 2. 公司现阶段的几项重点工作：单品贸易、数字化建设和运营提升
-----------	--

	公司现阶段主要聚焦以下几方面。一是打造强竞争优势的核心品类，进行重点经营。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。二是推动数字化转型与科技应用，提升运营效率与服务能力。公司正在加大力度推进深农聚合交易（支付）系统在批发市场的应用。同时，下属企业全面试点应用标准转运载具，如天津海吉星采用三方合作模式协同推进载具运营，构建农产品供应全流程追溯体系。除此之外，门禁无人化管理系统、档位管理系统、“农产品批发市场价格采集与发布平台”、“深农价格”微信小程序等信息化改造举措，为批发市场及产业链上下游用户提供进出场情况及价格动态等数据。三是持续夯实业务基础，注重项目质量与进度管控，同时积极改善亏损市场，保障整体经营稳健。公司根据旗下各批发市场的区位条件和经营阶段，制定差异化的运营提升方案，重点推进减亏增效。如南方物流项目，依托其毗邻成熟运营的平湖海吉星市场的区位优势，明确其差异化品类定位，公司计划将其打造为华南地区的海鲜、水产品集散枢纽。经董事会审议通过，公司将以公开招标方式委托经营管理海吉星水产品物流园A标段，引入专业运营资源，加速市场培育与规模提升。对于其他亏损市场，公司正积极推动对外合作与资源整合。通过引入战略合作伙伴、扩大招商、整合周边资源等方式，逐步优化业态组合，提升运营效率，增强市场活力。 3. 公司旗下农产品批发市场管理业务的收入结构及租金定价模式 公司旗下农产品批发市场管理业务的收入结构主要为租金、佣金、管理费、停车费等。相关费用的定价主要采用“市场化”模式，与市场所在地区的经济发展、消费能力和市场的经营状况相关联，并受当地市场竞争状况影响。租金的调整将综合考量档位租期、市场的经营状况、所在地区的经济发展水平等因素。
--	--

	4. 公司全产业链服务能力优势 公司依托强大的农批市场网络基础，持续强化全链条服务能力，围绕农产品从生产到消费的各个环节，提供系统化、高附加值的“一站式”服务。具体包括：产地端通过基地认证与冷链集配加工提升产品标准化水平；流通环节依托批发交易平台与集约化配送保障高效流转；销售端通过品牌培育、优质农产品推介与精准产销对接增强市场渗透力；同时，公司还积极开展食品安全检测与农产品进出口服务，全面提升供应链的可控性与开放性。该综合服务体系的建立，有效增强了公司在农产品流通领域的整合能力与竞争壁垒。 5. 公司进出口业务拓展情况 公司践行“走出去、引进来”策略。一方面，公司持续巩固与泰国、越南、巴西等核心客户的合作，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；并打通印尼、阿曼、委内瑞拉、阿根廷、秘鲁等货源渠道，引进阿根廷冻虾、冻鳶乌贼、冻鲣鱼、冻带鱼、冻墨鱼等品类，持续丰富品种品类。另一方面，公司扎实推进农产品食品出口前置监管服务平台建设营，同时积极探索供港新模式，依托1039平台助力新疆核桃、西梅干等特色农产品进入香港市场，不断丰富香港居民的消费品类，为农产品供港提供更加便捷的方式。 6. 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的发展与农批市场之间主要呈现互补共存、协同联动的特点。作为农产品流通体系的下游环节，新零售业态与上游的农批市场形成了高效的供应链联动。由于生鲜农产品具有显著的非标准化特性，且易腐难储，农产品批发市场凭借其高效的集散能力与灵活的供需调配机制，在流通体系中持续发挥着主渠道作用。公司正积极推动全产业链布局和数字化转型，通过数字化、智能化工具赋能商户，深度挖掘市场数据价值，从而强化对整个流通链条的服务能力，进一步提升农批市场作为供应链核心枢纽的支撑作用。 7. 公司未来的农产品批发市场布局规划
--	---

	目前，公司旗下农产品批发市场主要定位为销地市场，在全国20余个大中城市投资了35个实体农产品物流园项目，形成“全国一张网”的网络化布局。公司旗下绝大部分农产品批发市场一期开业状况良好，后续项目将结合公司战略和运营情况，滚动开发二、三期项目，拓展品种、丰富业态。同时，公司根据战略规划，在重点区域进行拓展投资，如上海惠南项目、成都新津项目、广州南沙项目等。此外，公司旗下部分老旧市场将面临搬迁或转型升级改造，公司后续也将持续关注新项目布局以及基地项目的拓展建设。 8. 公司未来在资本开支、分红策略的安排 公司在资本的投入上坚持“稳健有序”的原则，根据项目进展和招商情况动态投入资源。在股东回报方面，公司重视长期稳定的现金分红，在综合公司经营发展实际、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境等因素的基础上，充分考虑公司目前及未来盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求、融资环境等情况，制定合理的分红策略。 9. 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11月7日