

证券代码：000061

证券简称：农产品

编号：2026-002

深圳市农产品集团股份有限公司投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>形式</p>	<p><input type="checkbox"/>现场 <input type="checkbox"/>网上 <input checked="" type="checkbox"/>电话会议</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>1.电话会议：财通证券、圆信永丰基金、华商基金、华夏久盈资产、中欧基金、汇丰晋信基金、招商基金、嘉实基金等基金经理、分析师、研究员共8名。</p> <p>2.电话会议：天风证券、嘉实基金、大成基金、天弘基金、阳光资产、长城财富保险、德邦基金、汇泉基金、Balyasny Asset、Carrhae Capital、Willing Capital、源峰基金、博裕资本、睿银投资、浙江益恒投资、中信自营、重庆金科投资等基金经理、分析师、研究员共18名。</p>
<p>时间</p>	<p>2026年2月27日10:00-11:00 2026年2月27日14:45-15:45</p>
<p>地点</p>	<p>深圳市农产品集团股份有限公司董事会秘书办公室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书 江疆 董事会办公室专员 谢智恒</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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、订单化种植基地；通过安全、品质、风味等三轮标准选品检测，精选优质农产品，积极参与“福市集”等推广活动，塑造“深农甄选”单品品牌；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，业务覆盖学校、大型企业事业机关单位等优质客户；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平台。

二、问答交流

1、公司全产业链业务快速扩张的原因以及未来规划

公司全产业链业务实现快速增长，主要得益于进出口、食材配送、单品贸易等业务规模持续扩大。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、下游渠道支持以及其他产业链服务，助力商户稳定经营，形成市场与商户共生、共融、共同发展的格局。未来，公司将坚持有质量的增长，聚焦全产业链优势业务和品种深耕细作，强化品牌打造，夯实核心竞争力，提升整体盈利水平。

2、公司未来投资与并购的考虑

公司成立至今37年来，始终围绕核心主业，坚持通过新设、并购等直接投资和设立产业基金等间接投资的方式，不断拓展全国市场及业务布局。未来，公司将持续聚焦农批市场及全产业链相关的投资机会，精准筛选优质项目，持续提升公司核心竞争力与盈利能力。

3、公司旗下农批市场的商铺出租情况

公司旗下市场布局全国20余个大中城市，各市场商铺出租率受区域位置、培育阶段以及市场竞争等因素影响有所差异。其中，已成熟运营的农产品批发市场整体出租情况良好，平均出租率稳定在90%以上；长春、武汉等个别市场仍处于培育期，需进一步加强招商运营，提升出租率，扩大交易规模。公司正持续加大招商力度，加强对外合作与资源整合，依托“全国一张网”布局优势与全产业链赋能优势，加快推动培育期市场提质增效。

4、公司旗下批发市场的佣金收费模式

公司旗下农产品批发市场管理业务的收入主要包括租金、佣金、管理费、停车费等，其中佣金主要按照约定比例，依据商户一定时期内的交易金额或来货量收取。公司始终致力于通过全产业链业务赋能，协助商户做大业务规模，进而提升市场佣金收益水平，实现与商户共同增长、共赢发展。

5、天津海吉星扭亏为盈的举措

天津海吉星位于天津市静海区，主要定位为中转型+销地型的一级批发市场，辐射范围涵盖天津、河北、山东、辽宁等周边地区。该市场通过品类规划、产业链上下游招商、进出口贸易、城市食材配送及产销对接等举措，不断提升经营质效，逐步发展为天津市规模最大的农产品一级批发市场。

经持续培育运营，天津海吉星于2023年度实现扭亏为盈，其二期项目已正式开业，目前正积极培育肉类、海鲜等品类，逐步形成蔬菜、水果、肉类、海鲜等多品类协同运营格局。2025年上半年，天津海吉星实现营业收入2.32亿元，归属于母公司股东的净利润达922万元，同比增长49.43%。

6、公司进出口业务情况以及选品规划

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；另一方面是成功打通印尼、阿曼、委内瑞拉、阿根廷、秘鲁等渠道，成功引进阿根廷冻虾、印尼冻鳶乌贼及鲑鱼、俄罗斯帝王蟹、挪威

	<p>三文鱼、委内瑞拉冻带鱼及海蜇产品以及全国首柜阿曼野生冷冻带鱼等优质品类，持续丰富品种品类。</p> <p>选品方面，公司综合考量场内商户经营需求、终端消费者偏好，深度结合各地市场资源优势，精准打造货源稳定、市场认可、高质价比的特色进出口产品矩阵。未来，公司将进一步聚焦进出口品种的深耕细作，强化品牌打造，提升单品商业价值，推动进出口业务实现有质量的增长，助力全产业链盈利水平稳步提升。</p> <p>7、公司资本支出计划与分红策略</p> <p>公司资本性支出秉持稳健原则，主要围绕新项目投资建设、存量市场滚动开发建设等方面有序推进。未来，公司将根据经营发展节奏与项目推进实际，合理把控资本开支节奏，通过精准化的资本投入进一步夯实全国农批市场及全产业链网络布局，强化“全国一张网”核心优势。</p> <p>分红方面，公司高度重视利润分配政策的连续性和稳定性，在综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、重大资金支出安排和股东回报等因素的基础上，制定科学合理、可持续的利润分配策略，切实维护股东的长远利益。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年2月27日</p>