

证券代码：000061

证券简称：农产品

编号：2026-003

## 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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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）
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	1.现场交流：中金公司、朴拙资本、天宝投资、招商基金等基金经理、分析师、研究员共4名。 2.电话会议：东方证券、东证固收、平安资产、国融基金、东方投顾、尚正基金、东证国金、中承东方资产、南方基金、浦银安盛基金、海通证券、保银投资等基金经理、分析师、研究员共16名。
时间	1.2026年3月10日10:00-11:00 2.2026年3月11日16:00-17:00
地点	1.深圳市福田香格里拉大酒店 2.深圳市农产品集团股份有限公司董事会秘书办公室
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 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、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、阿根廷冻虾及秘鲁鱿鱼等优质农产品；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平台。

## 二、问答交流

### 1、生鲜农产品价格变动对农批市场经营的影响

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。一般情况下，农产品价格的变动会影响农批市场的供需关系与交易活跃度，同时也会通过影响场内商户的交易额与交易量，进而影响农批市场的佣金收入。公司将持续跟踪市场需求变化，通过优化场内品类规划、灵活调整收费模式、深化产业链业务合作等方式，扩大交易规模，提升经营质效，助力公司稳健增长。

### 2、公司旗下批发市场的主要布局以及未来规划

公司旗下农产品批发市场主要定位为销地市场，已在全国20余个大中城市投资建设了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。未来，公司将结合整体战略规划与实际运营需求，有序推进存量市场滚动开发二、三期项目，稳步推动部分老旧市场搬迁或转型升级改造。同时，公司将依据战略规划，在重点区域拓展投资布局，加快推动成都新津、上海惠南、广州

南沙等项目落地，进一步强化“全国一张网”的核心优势。

### 3、公司全产业链业务的未来规划

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。

### 4、公司未来收入的主要动能来源

公司始终致力于提升农产品流通环节交易效率，一方面是加快新项目和市场滚动开发区域的建设进度，加大亏损市场的减亏处亏力度，同时优化场内空间布局，开拓增量交易品种，加强档位品类的规划与管理；另一方面是围绕农产品批发市场主业拓展产业链业务，如产销对接、食材配送、进出口贸易、品牌单品打造等业务，为商户和消费者提供更有价值的服务。

### 5、南方物流项目的进展情况

南方物流项目已通过公开招标的方式，委托水产品运营公司经营管理海吉星水产品物流园A标段。该项目将依托毗邻成熟运营的平湖海吉星市场的区位优势，明确差异化品类定位，整合深圳市及大湾区水产市场资源，打造华南地区海鲜、水产品集散枢纽，进一步提升公司核心竞争力。具体内容详见公司于2026年3月3日刊登在巨潮资讯网的相关公告。

### 6、公司未来资本支出计划以及融资成本

公司资本性支出秉持稳健原则，主要围绕存量市场滚动开发、新项目投资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实际情况，合理把控资本开支节奏，通过精准资本投入，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。当前，公司融资渠道畅通，融资成本可控；公司近期已完成中期票据发行，发行总额5亿元，发行利率1.69%，为公司经营发展提供有力资金保障，详见公司于2026年3月4日刊登在

	巨潮资讯网的公告。
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	2026年3月11日