

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：2026-01

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	2026年5月18日 15:00-17:00
地点	公司通过同花顺路演平台（ <a href="https://board.10jqka.com.cn/ir">https://board.10jqka.com.cn/ir</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长叶伟勇先生；董事、总经理曾跃芳先生；独立董事傅黎瑛女士；副总经理、财务总监兼董事会秘书刘文琪先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、各位高管好，作为维护市值和提振股民信心的重要手段，公司下一轮中长期激励大概什么时候开始？这几年业绩不错，是否可以可能送股？</b></p> <p>您好！关于下一轮中长期激励计划，公司将总结前期限制性股票计划实施的相关经验，综合业务发展和市场环境，优化员工创业机制，择机推进后续轮次的股权激励计划。公司高度重视对投资者的合理投资回报，在利润分配方面，公司已制定《未来三年（2025年—2027年）股东回报规划》，提升利润分配的稳定性、持续性和可预期性。关于未来是否实施送股，公司将综合考虑经营情况、资本市场环境等多方面因素，如涉及相关事项，公司将按规定履行信息披露义务。谢谢！</p> <p><b>2、董事长您好，2025年公司出售了华通医药集团医药零</b></p>

**售业务，目前公司医药版本还包括哪些业务？这些业务未来的发展方向是什么？**

您好！为进一步优化资源配置，提升公司经营效率，聚焦农业综合服务主业，公司于 2025 年转让全资子公司华通医药 100% 股权。转让后，公司不再持有华通医药股权，也不再经营药品批发和零售业务。目前，公司中药业务主要由下属浙农中药科技公司运营，深耕中药现代化及大健康产业，已形成中药饮片、中药配方颗粒、外用制剂协同发展的业务格局。下一步，公司将推动中药板块与农业综合服务主业深度融合，依托农业服务优势，完善以“浙八味”为核心的中药材 GAP 标准化种植与交易体系，打造集种植、采收加工、研发生产、市场销售于一体的全产业链模式。谢谢！

**3、您好，公司引进了仁济本草项目，可以详细介绍一下该项目的具体内容，以及对公司有什么积极的影响？**

您好！仁济本草项目为公司中药全产业链业务的重要载体，引入浙江中医药大学合作，围绕医疗机构现实需求，为客户提供“中药材种植管理、特色饮片加工、智慧药事服务、技术成果转化、大健康产品研发”于一体的中医药生产服务供应链完整解决方案。项目达产后有望给中药全产业链业务带来业绩增量。谢谢！

**4、您好，在剥离医药业务后，公司如何扭转主业“增收不增利”的局面？**

您好！公司坚守为农服务核心主业，为进一步提高资产运营效率、聚焦发展重心，2025 年完成医药流通业务置出。2025 年，公司实现营业收入 471.24 亿元，其中农业综合服务收入占比 72.63%，近两年来主业复合增速超 20%，呈现规模快速增长、效益稳步提升的良好态势。2026 年一季度收入增长但净利润小幅下滑，主要系汽车商贸服务板块受行业景气度下行拖累所致，但经营质量仍处于行业前列。

下一步，公司将紧扣“稳规模、提效益、增动能”目标，重

点从三方面提质增效：一是深耕核心主业，筑牢盈利根基。聚焦为农服务，完善农资经营服务体系，强化行情研判把控能力，提升主业盈利动能。二是优化板块结构，激活增长动能。做强农业综合服务主业，提升汽车商贸业务经营质量，培育中药板块优势，打造长期盈利增长点。三是强化资本赋能，提升整体价值。围绕主业积极探索优质并购整合，推动盈利质量提升。谢谢！

**5、一季度毛利率下降是因为化肥流通业务上游成本上涨无法顺导，还是行业竞争加剧导致？在“保供稳价”的政策约束下，公司作为以分销贸易为主的流通型企业，如何稳定并提升中间环节的利润空间？**

您好！2026年一季度毛利率下降，主要系汽车商贸服务板块受行业景气度下行拖累所致，但经营质量仍处于行业前列。作为浙江省供销社旗下唯一上市平台，公司积极履行社有企业责任，严格执行国内化肥市场保供稳价政策，保障国家粮食安全。

公司深耕农资流通领域多年，经营团队具备较强的资源整合能力与市场行情研判能力，始终坚持稳健经营。日常经营中密切跟踪主要产品价格波动，加强市场研判与专项分析，优化采购与库存资源配置。此外，公司从以下几方面持续提升公司农业综合服务的毛利率水平，从而提高盈利能力：第一，通过提高水溶肥、缓释肥、生物肥等技术含量较高的新肥特肥品种的产品比例，提升产品毛利率；第二，提高社会化服务能力，探索 EPC+O 等新业务模式，直接与农业大户、专业合作社对接合作，提升产品直供比例和产品毛利率；第三，围绕涉农产业链上下游，深入推进工贸一体化，提高自有产品比例，关注化肥、农药产业链并购机会，从而提升整体经营质量和全链条毛利率水平。谢谢！

**6、您好，一季度经营现金流的由正转负，除了公司解释的“现款结算采购增加”外，是否也暗示了下游回款变慢或为了**

### **抢占市场而放宽信用政策？**

您好！公司 2026 年一季度经营活动产生的现金流量净额转负，主要原因为：本期结合农资商品经营情况，预付款和现款结算采购增加。同时在公司经营业务收入增长的情况下，应收账款同比基本保持稳定，不存在下游回款变慢或为了抢占市场而放宽信用政策的情况。谢谢！

**7、目前公司一季报中，存货来到了 90 亿元，应收账款接近 10 亿元，如果后续农资价格回调或销售不及预期，公司有何具体的库存管理和回款催收机制来防范跌价与坏账风险？2022 年俄乌战争期间，公司曾经历化肥价格先暴涨后暴跌，公司是否在目前的情况下总结出了一套有效的应对之策？**

您好！公司构建系统集成的风控体系，动态跟踪三项资金，筑牢经营风险防线。公司深耕农资流通领域多年，经营团队具备较强的资源整合能力与市场行情研判能力，始终坚持稳健经营。日常经营中密切跟踪主要产品价格波动，加强市场研判与专项分析，优化采购与库存资源配置。公司有完善的库存商品和应收款管理制度，以及应收款催收机制，同时积极运用套期保值等衍生品工具对冲价格波动风险，并与中信保公司开展应收款保险业务，平抑经营不确定性。谢谢！

**8、公司一季度筹资借款增加明显，这种状态是否会在全年持续？**

您好！一季度借款规模有所上升，主要系公司农业综合服务业务积极应对销售旺季，实物量与销售收入同比均显著增长，为业务良性扩张带来的阶段性资金配套需求。公司结合经营情况、农资购销淡旺季特点，统筹做好资金安排，积极降低融资成本，持续优化债务结构，提高资金使用效率，以保障业务的稳健发展。谢谢！

**9、公司在短期债务占比极高的情况下，预付账款为何会以高于营业成本的速度大幅增长？目前这种情况是否存在资金被上游占用情形？**

您好！截至三月末，公司预付账款为 45.45 亿元，增幅 26.49%，营业成本同比增幅 29.22%。一季度主要原材料价格高位运行，叠加春耕农资保供备货需求，公司现款采购备货支出增加，导致预付账款增长。公司根据行情研判灵活调整采购节奏，不存在资金被上游异常占用的情形。谢谢！

**10、目前已投产的工业项目的产能利用率和实际盈利贡献如何？在化肥流通业务毛利承压的背景下，这些上游产能何时能够形成足够的规模效应，有效对冲流通端的盈利波动？“科工贸一体化”战略在 2026 年能否实质性地改善公司整体的毛利结构？**

您好！公司通过自建、合作建厂模式，在浙、苏、皖、鲁、鄂、蒙等地布局 7 家肥料、农药生产企业。目前，各肥料生产项目有序推进，浙江开化绿色肥料项目有序建设；湖北枝江硫酸铵项目实现当年投产当年盈利，安徽广德、山东齐丰、内蒙古赤峰等生产基地运营稳定、产销向好。2026 年，公司将持续深化“科工贸一体化”战略，通过对接上游战略资源、提升产品技术含量、强化产销协同、提高自有产品比例、完善产业链布局，进一步优化盈利结构，改善公司毛利水平。谢谢！

**11、您好，汽车业务最近几年一直承压运营，今年该板块的具体扭亏或减亏措施有哪些？在新能源汽车加速渗透的背景下，公司新能源车销量占比是否有明确的提升目标？**

您好！公司沉着应对当前汽车行业调整的冲击，一方面坚持聚焦高端品牌，加强精益运营，稳固业务基本盘；另一方面公司主动强化动态调整，裁撤低效门店，推动盈利模式向售后、金融、二手车及新能源领域延伸，并强化新媒体营销与库存风险管控。公司对新能源汽车市场发展动态保持持续关注，积极探索新能源汽车业务，但审慎选择合作品牌，控制投资风险。目前公司销售宝马、凯迪拉克、别克等品牌的新能源汽车产品，同时也与奇瑞风云、尚界、吉利远程等新能源品牌开展合作。谢谢！

**12、公司目前在推广流转运营，托管运营，浙南小农服务模式，请问这些业务与公司传统业务模式如何联系起来，这些业务是否增加公司的核心竞争力？**

您好！公司始终坚持“纵向一体化，横向规模化”战略导向，持续培育农业服务新业态新动能，积极延伸拓展土地托管、订单农业等服务，创新打造“浙南小农”“持股飞田”运营模式。该类业务是公司推动产品、渠道、服务优势向产业链下游延伸的具体实践，进一步增强客户粘性，提升业务价值，实现经济效益和社会效益的同频共振。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，努力培育为公司涉农业务新增长点。谢谢！

**13、在国际业务方面，公司有哪些进展，未来有什么样的计划？**

您好！2025年，公司国际贸易业务品种、区域进一步扩展，出口规模同比增长2倍多。未来公司将积极对接“一带一路”沿线国家优质资源，壮大国际贸易业务根基。谢谢！

**14、您好，目前人工智能 AI 大模型发展迅速，请问公司在这方面有投入吗？**

您好！公司持续推进以“五云一码”浙农智慧云平台为核心的数字浙农建设。以下属浙农现代农业嘉善“浙农耘”粮油未来农场为例，项目聚焦粮油全产业链，通过数字化平台、作物生长模型，结合无人机智能作业、巡田等技术，实现智能化种植管理，达成减肥控药、减碳降本、提升作业效率的效果。该项目入选农业农村部智慧农业优秀案例，并多次在春耕获央视新闻联播新质生产力专题报道。

后续公司将持续探索 AI 技术在农业服务及内部管理中的应用，助力经营效率提升。谢谢！

**15、您好，浙农股份股价最近一年持续疲软，股价连续低于净资产，未来公司有什么应对之策维护股价平稳上升，从而**

### 体现公司实际价值？

您好！公司作为浙江省供销合作社联合社下属企业，高度重视市值管理工作，践行“以投资者为本”的发展理念，结合自身发展实际，积极推进市值管理相关工作：

一是夯实业务根基。持续聚焦农业综合服务主业，深化科工贸协同发展，稳步推进 EPC+O、中药材全产业链相关业务落地，不断提升公司核心竞争力，以扎实的经营业绩为市值管理提供坚实支撑。

二是强化投资者回报。重视对投资者的合理投资回报，持续优化利润分配政策，提升利润分配的稳定性与可持续性，切实保障投资者合法权益，增强投资者长期持有信心。

三是关注资本市场反馈。持续关注股价走势及市场动态，合理运用股份回购、配合大股东开展增持等方式，增强投资者信心。2025 年已完成首期回购计划，回购金额超 1 亿元，配合兴合集团完成首期增持，增持金额 2,434 万元。

四是做好投资者沟通。通过投资者交流会等多元化渠道，加强与投资者的沟通交流；进一步优化产业结构，持续打造“中国一流的现代农业综合服务商”的资本市场形象，推动市场充分认可公司内在价值。谢谢！

**16、2026 年 3 月美伊战争打响，伊朗封锁霍尔姆斯海峡，这造成的全球化肥价格剧烈波动，硫磺等化肥原材料成本急剧攀升。这种情况下，对公司复合肥生产，以及国内尿素贸易有什么影响？对公司在海外原材料、化肥成品获取方面，有什么样的影响？**

您好！受地缘政治冲突、大宗商品价格波动等多重因素影响，近期硫磺、磷肥、钾肥等农资商品价格持续上行，对公司的复合肥及农资贸易来说，相应的原材料和成品的获取成本也会有所上升，但由于价格最终会向下游产品进行传导，综合来看，对农资流通企业的整体影响偏正面。谢谢！

**17、受全球经济衰退，美伊战争，农产品价格持续低位，**

农户对于化肥价格上涨接受度低的影响，目前在国内保供形势下，公司对化肥采购成本、生产成本上升有什么应对方法？关于成本传导，公司对下半年对化肥行情有何预判？有传闻，春耕保供后，国家会放松尿素、磷酸一铵出口，这是否会改善公司成本压力？

您好！公司深耕农资流通领域多年，经营团队具备较强的资源整合能力与市场行情研判能力，始终坚持稳健经营，日常经营中密切跟踪主要产品价格波动，加强市场研判与专项分析，优化采购与库存资源配置。同时积极运用套期保值等衍生品工具对冲价格剧烈波动风险，平抑经营不确定性。公司将持续关注市场动态，保障农业综合服务业务平稳健康发展。后续如出口政策放松，将一定程度提高公司的出口业务收入。谢谢！

**18、公司近日公告，爱普控股下属爱普恒和获批氢氧化锂危化品经营资质，切入新能源赛道，请介绍一下该业务的情况？与同业相比，爱普控股的供应链优势具体体现在哪些环节？目前与公司达成长期合作的“头部企业”主要集中在动力电池还是储能领域？公司的议价能力和毛利率水平如何？**

您好！盐湖资源禀赋特点使得钾肥供应商往往也是锂盐的供应商，公司下属爱普恒和公司借由此切入锂盐业务多年，以钾肥为核心基础、碳酸锂为增长引擎、钾系延伸品为配套，构建“农资+新能源+精细化工”协同贸易体系。依托钾肥业务建立的成熟稳定供应链体系，爱普恒和公司已经与多家行业优质企业建立长期稳定的战略合作关系，业务经营规模持续稳步扩大。未来，爱普恒和公司将紧跟国家能源转型发展大势，坚守合规经营底线，聚焦动力电池、储能两大核心应用市场，持续深耕锂盐产业链上下游，优化产品供应与服务体系，全面提升核心市场竞争力，致力于打造国内领先的锂盐综合服务商。谢谢！

**19、爱普控股的氢氧化锂业务在取得经营资质后，随着业务规模进一步扩大，公司在仓储容量、物流运力方面是否存在**

瓶颈？是否有相应的扩产或资本开支计划？其次公司提出要打造国内领先的锂盐综合服务商，但目前锂盐市场价格波动较大，公司如何应对价格周期波动带来的库存减值和利润波动风险？除了目前的贸易购销模式，未来是否有向上游资源端或深加工端延伸的规划？

您好！公司下属爱普控股锂盐业务在仓储容量、物流运力方面不存在瓶颈。目前相关业务不涉及生产，因此不涉及扩产或资本开支计划。公司相关业务的经营团队深耕贸易流通领域多年，具备较强的资源整合能力与市场行情研判能力，始终坚持稳健经营，日常经营中密切跟踪主要产品价格波动，加强市场研判与专项分析，优化采购与库存资源配置，同时积极运用套期保值等衍生品工具对冲价格剧烈波动风险，平抑经营不确定性。公司锂盐业务当前主要聚焦于贸易及供应链服务环节，未来如有向产业链两端延伸规划触及相关信息披露标准的情形，将按照规定及时履行信息披露义务。谢谢！

**20、叶总，您好，1、去年浙农进一步聚焦农资综合业务板块，但农资存在增收不增利（少增利）的情况，请说明一下原因？2、26年一季度报公布后，盈利下降，浙农股价跌跌不休，请说明一下一季度业绩下降的原因？3、中东战事，导致国家国内化工原材料价格暴涨，政策又限制国内化肥出口，对于浙农以化肥销售为主的企业，盈利能力是否受限？请系统介绍一下战事对于浙农的影响。4、近期子公司爱普控股取得氢氧化锂经验资质，公司是否想借助现有的供应链切入新能源赛道？有何规划？**

您好！1、公司2025年农业综合服务营业收入342.25亿元，同比增长28.16%，贡献毛利为16.83亿元，同比增长76.11%，农资板块并未出现增收不增利的情况。2、2026年第一季度，公司实现营业收入129.50亿元，同比增长27.07%，实现归属于上市公司股东的净利润5,415.72万元，同比下降7.41%。业绩变动的主要原因为：农业综合服务方面，公司进

一步拓展上下游资源渠道，积极把控农资商品及相关原材料购销节奏，在春耕旺季期间销量与销售收入同比均取得大幅增长；汽车商贸服务方面，公司在竞争加剧的市场环境中承压运行，坚持聚焦高端品牌，加强精益管理，但本期受行业景气度下滑影响，营业收入和经营效益均有所下降。3、受地缘政治冲突、大宗商品价格波动等多重因素影响，近期硫磺、磷肥、钾肥等农资商品价格持续上行，对公司的复合肥生产及农资贸易业务来说，相应的原材料和成品的获取成本也会有所上升，但由于价格最终会向下游产品进行传导，综合来看，对农资流通企业的整体影响偏正面。4、盐湖资源禀赋特点使得钾肥供应商往往也是锂盐的供应商，公司下属爱普恒和公司借由此切入锂盐业务多年，以钾肥为核心基础、碳酸锂为增长引擎、钾系延伸品为配套，构建“农资+新能源+精细化工”协同贸易体系。谢谢！

#### **21、最新的资本运作路径有什么规划？**

您好！公司持续优化资本运营，赋能产业发展。一是配合主业纵横发展战略，加强行业研究和标的筛选，积极寻求与公司战略协同、能够延链强链的优质投资并购机会，结合实际、因地制宜推动项目实施。二是围绕“中国一流的现代农业综合服务商”资本形象，加强投资者关系管理，通过价值创造、价值传递，促进企业价值得到资本市场认可。谢谢！

#### **22、公司股票价格今日不断创新低，是有什么潜在利空消息吗？你们要做市值管理，都破净了！**

您好！公司整体经营保持稳健向好态势，农业综合服务核心主业实现持续增长，近两年相关业务规模复合增速超 20%，主营业务营收占比超七成，主业结构持续优化，实现高质量发展。

二级市场股价短期波动，主要受宏观环境、市场情绪、资金流向及行业板块轮动等多重因素综合影响，公司高度关注股价变动及资本市场反馈。为提振投资者信心，公司实际控制人

一致行动人兴合集团已推出第二期股份增持计划，拟增持公司0.5%–1%股份，彰显对于公司主业与长期价值的认可。

后续公司将持续深耕农业综合服务主业，持续提升经营质量与盈利能力，规范信息披露，加强投资者沟通，树立“中国一流的现代农业综合服务商”的新型资本市场形象，使市场价值充分反映公司内在价值。谢谢！

**23、请问在剥离华通医药后，2025年公司保留的中药材业务（主要由浙农中药运营）的收入和净利润分别是多少？公司对该业务板块2026年的收入和利润增长有何指引？**

您好！关于中药材业务的收入利润情况，可以参考公司2025年报中“四、主营业务分析”章节中“2、收入与成本”中分产品披露的“中药材、中药饮片”的相关经营情况。公司将持续推进中药全产业链布局，着力提升该业务盈利能力，关于2026年中药材业务的具体情况，请关注公司后续披露的定期报告。谢谢！

**24、股价持续低迷，加上现在股市上市公司太多，建议后期不要进行转赠股份，只现金分红和回购股份**

您好！为践行“投资者为本”发展理念，2025年公司以股份回购举措展现对未来发展的信心，并通过持续稳定的分红政策与投资者共享发展成果。公司已制定《未来三年（2025年—2027年）股东回报规划》，提升利润分配的稳定性、持续性和可预期性。后续如有相关安排，公司将严格按照相关法律法规的规定及时履行信息披露义务。谢谢！

**25、公司汽车业务是亏损得，为何还要保留，把它剥离出去，集中主业不好吗？**

您好！汽车业务目前仍然是公司盈利板块，经营质量也处于行业前列。针对当前行业调整，公司一方面坚持聚焦高端品牌，强化汽车后市场业务，稳固业务基本盘，另一方面主动调整网络布局，拓展新能源品牌经营，促进业务高质量发展。谢谢！

**26、截止 5 月 15 日股东人数是多少？谢谢**

您好！公司会在定期报告中披露最新股东情况，关于股东人数敬请关注和查询相关定期报告。谢谢！

**27、已回购的 1189 万股计划用于股权激励或员工持股计划，请问目前是否有明确的方案和推出时间表？**

您好！公司将根据实际情况择机推进后续股权激励计划，并按照证监会和交易所相关法律、法规要求，履行相关决策程序和信息披露义务。谢谢！

**28、公司提到向新能源领域延伸，取得了尚界等品牌的经销权。请问公司在新能源汽车品牌代理方面的具体规划是什么？预计 2026 年新能源汽车的销量和收入贡献目标是多少？**

您好！公司积极争取优质新能源品牌授权及配套资源支持，主要选择在新能源汽车领域具备较为完善的技术积淀、产品体系，实力雄厚、政策友好的主机品牌开展合作。相关经营数据请关注后续公司披露的定期报告。谢谢！

**29、原材料业务收入同比增长 137%，远超化肥、农药等主营产品增速。请问该业务的具体产品构成（如财报附注中提到的碳酸锂、硫磺等）和业务模式是怎样的？其毛利率水平如何？如此高的增速是否可持续？**

您好！公司原材料业务主要涉及碳酸锂、硫磺等商品，是结合公司农资商品延伸开展经营的相关商品，公司设有相关专业经营团队，具有较强的资源整合能力与市场行情研判能力，坚持稳健经营。日常密切跟踪关注产品价格波动，加强市场研判与专项分析。同时积极运用套期保值等衍生品工具对冲价格波动风险，平抑经营不确定性。2025 年原材料业务毛利率为 3.26%，后续公司将稳健发展原材料业务经营。谢谢！

**30、农用无人机销售同比翻番，这是否代表了向“农业新质生产力”服务模式的转型？请问无人机销售及相关飞防服务的收入规模和盈利情况如何？公司如何看待低空经济在农业领域的应用前景和公司的市场定位？**

	<p>您好！公司下属企业浙农飞防科技公司目前为大疆农业植保无人机的浙江省代理商，根据授权销售大疆农业植保无人机及其相关配件，同时还开展植保飞防作业服务业务。公司承接了粮油作物、西湖龙井、千岛湖茶叶、常山胡柚统防统治，柯桥香榧授粉，亚运马场消杀等飞防项目，并承办全国首届大疆农业全国平台商解决方案工程师培训，协助省农业农村厅举办省级无人机比赛等，参与制定《植保无人飞机茶园病虫害防治作业技术规程》《植保无人飞机水稻病虫害防治作业技术规范》，在省内已具备一定的影响力。结合农业综合服务影响力和无人机销售优势，公司还建立了浙农现代农业飞防联盟，在省内拥有大量的联盟成员，可调度无人机数量和联盟服务面积已初具规模，对于公司飞防业务成本的控制和促进肥药销售有积极作用。2025年，全年开展各类飞防服务面积达125万亩次，但公司目前相关业务收入在整体营业收入中的占比仍然较小。谢谢！</p> <p><b>31、2025年经营性现金流净额增加了约19.7亿元，而同期应付票据增加了约10.3亿元。这是否意味着超过一半的现金流改善来自于延长对上游供应商的付款周期（通过票据结算）？这种采购模式的改变是否可持续，对与供应商的关系有何影响？</b></p> <p>您好！公司持续优化现金流管理，为进一步加强资金周转效率，2025年公司与供应商友好协商，银行票据结算采购规模增加。后续公司将持续加强现金流管理，与供应商友好协商结算模式，优化采购结算模式。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年5月18日