

证券代码：002758

证券简称：浙农股份

债券代码：128040

债券简称：华通转债

### 浙农集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-15

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）
参与单位名称及人员姓名	财通证券；于健、何栋；宝盈基金：朱建明；尚近投资：赵俊；和聚投资：马蘅
时间	2022年12月20日16:00-17:00
地点	公司会议室和线上交流
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书金鼎、证券事务代表曾琳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司副总经理兼董事会秘书金鼎、证券事务代表曾琳介绍了公司基本情况，并回应了投资者的提问，相关问题具体内容如下：</p> <p><b>1、近期市场较为关注供销社企业，公司与供销社之间是什么关系？</b></p> <p>公司前身系始创于1952年的浙江省农业生产资料公司，2020年由浙江农资集团有限公司与原深交所中小板上市公司浙江华通医药股份有限公司通过重大资产重组设立而来。重组完成之后，公司将重点发展农业综合服务主业，稳健发展汽车、医药业务，构建服务城乡人民生产生活综合平台。</p> <p>公司的实际控制人为浙江省供销合作社联合社，浙江省供销合作社联合社是政府领导下的为农服务的综合性合作经济</p>

组织，指导和推进浙江省供销合作事业发展，指导浙江省供销社开展乡村振兴、农业农村现代化和共同富裕示范区建设相关服务工作。

公司作为浙江省供销合作社联合社旗下唯一上市平台，有着沟通城乡、联结产销、服务“三农”的天然优势，有利于获得供销社相关政策支持，是“双循环”新发展格局下城乡新消费行业的引领者，是全国供销社系统城乡商贸服务业龙头企业。

## **2、农业综合服务方面，公司未来有怎样的增长预期？**

农业综合服务为公司主营业务，近五年的复合增长率超过15%。作为国民经济的基础行业，公司农业综合服务业务保持稳健增长，受化肥等大宗商品行情波动影响，增长率会存在一定弹性波动。

根据中长期战略规划，公司将聚焦农业综合服务主业。为激发团队积极性，推动战略落地和农业综合服务高质量发展，公司在2021年限制性股票激励计划中设置了农业综合服务营业收入增长考核指标，即2022年农业综合服务业务营业收入较2020年增长率不低于10%；2023年农业综合服务业务营业收入较2020年增长率不低于20%；2024年农业综合服务业务营业收入较2020年增长率不低于30%。具体财务数据以公司后期披露的定期报告为准。

## **3、中国农资流通行业目前的市场空间和竞争格局如何？**

中国农资流通行业市场规模很大，包括化肥、农药、农机、农业服务等相关产品和服务。由于我国幅员辽阔，地势复杂，气候、物种具有显著多样性，头部企业在所属区域的业务覆盖面较广，但全国市场的占有率整体偏低，农资流通行业呈现“大行业、小企业”市场格局，尚未形成具有垄断优势的行业巨头。

随着农业产业化推进，中国农资流通行业优胜劣汰步伐加快，行业集中度将进一步提高，市场要素资源逐步向拥有新产品、新技术、新业态、新模式的农资龙头企业集聚。基于多年

业务拓展，公司在浙江省内具有较高的市场占有率，例如尿素产品市场占有率达 60%以上，同时已在北京、上海、江西、湖南、广西、海南等地，建立省内外经营网点近 3,000 个。作为农资流通行业的龙头企业，未来公司将继续加大在省外市场拓展，提升经营质量和全国市场占有率。

#### **4、公司在农业综合服务业务上具备哪些竞争优势？**

公司与国内外主要化肥生产企业建立了长期战略合作关系，在全国十余省份建立了健全的农资分销网络，构建全程化、集成化、一站式的现代农业社会化服务体系，探索耕地土壤治理与现代农业产业园建设等农业服务新模式。公司已连续十余年位列“中国农资流通企业综合竞争力百强”榜单前三。

作为全国供销系统农资流通行业最早实现改制的省级农资流通企业，公司建立了以“骨干员工持股经营”为核心要素的利益共享、风险同担的现代企业治理机制，集聚优秀人才队伍。公司利用股权激励等灵活工具，推动企业二次改革二次创业。

#### **5、农业综合服务方面，公司全国布局进展如何？省外业务开拓是否存在障碍？**

公司是一家“深耕省内、拓展省外”的全国性企业。按照深耕浙江、拓展华东、面向全国的战略布局，公司在全国十余省份建立了较为完善的农资商品销售体系。未来公司将继续深化省外市场的拓展，在西南、东北、西北等农业生产主要区域新建区域公司。同时，依托浙江共同富裕示范区先行优势，公司按照“省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点”模式构建现代农业社会化服务体系，并加快拓展现代农业园区建设、耕地土壤治理等业务。相关新业务模式成熟后，公司将加快省外业务的复制布局。

农资流通行业不存在省际之间限制进入的牌照要求，但由于地域、文化、气候、作物种植等方面差异，省外业务拓展确

实需要克服一些困难。为弱化地区差异的影响，加快业务拓展和融入，公司会选择与当地供销社或者社会组织合作，共同组建区域公司、经营网点。基于资源、资金、团队激励、管理输出等多方面优势，公司已在省外业务拓展方面累积了丰富的经验，后续将进一步加快全国布局，夯实农资流通行业龙头地位。

#### **6、公司未来主要从哪些方面来提升农业综合服务的毛利率水平与盈利能力？**

公司将从以下几方面进一步提升公司农业综合服务的毛利率水平，从而提高盈利能力：（1）通过提高水溶肥、缓释肥、生物肥等新小品种的产品比例，提升产品毛利率；（2）探索耕地土壤治理、现代农业产业园区建设等新业务模式，压缩传统业务经销层级，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；（3）围绕涉农产业链上下游，关注化肥、农药类上游生产企业尤其是精细化工类企业并购机会，推进工贸结合，提升整体经营质量。

#### **7、公司未来收并购计划主要围绕哪些方面进行？**

公司持续关注行业内优质的现代农服公司和区域网络公司并购机会，并围绕涉农产业链上下游，关注化肥、农药类上游生产企业尤其是精细化工类企业并购机会，加快提升行业市场地位。公司一直在积极对接相关投资事项，前期受疫情等因素影响部分项目拓展有所放缓，后续将加快推进，利用资本市场工具推动战略布局。

#### **8、公司农业综合服务、汽车商贸服务、医药生产销售三大业务板块如何协同？**

根据“十四五”规划，公司重点发展农业综合服务主业，稳健发展汽车、医药业务，形成以商促农、农商共兴机制。未来核心业务发展方向是农业综合服务业务，汽车商贸服务业务是公司持续盈利压舱石，医药生产销售业务将以中药材、中药配方颗粒为重点，探索与农业综合服务协同发展，以杭白菊基

	<p>地建设及羊栖菜综合利用开发为试点，积极探索具有浙农特色的中药材全产业链发展。</p> <p><b>9、汽车商贸服务方面，公司未来有何规划？</b></p> <p>汽车商贸服务方面，公司将继续坚持深耕浙江，并将成功经验拓展至江苏等地，在提升现有市场占有率的基础上，通过开设新店、整合收购的方式进一步扩大规模，逐步向其他经济较发达省市扩张渗透。此外，公司将加大二手车、汽车金融等汽车后市场培育力度，结合主机厂发展战略不断提升新能源车型占比，提升在区域市场的核心竞争力。</p> <p><b>10、近期，疫情防控比较紧张，公司涉及哪些新冠防控产品，开展了哪些疫情防控相关工作，业绩方面影响大么？</b></p> <p>公司医药业务包括医药批发、医药零售和中药生产，业务集中于浙江绍兴地区，建立了 100 多家直营零售门店，在当地具有较强竞争力。自优化调整疫情防控政策以来，公司加快采购调拨、做好配供服务、全力以赴保障医疗物资供应，销售新冠防治药品包括感冒退热止咳类药物、新冠抗原检测试剂、医疗口罩器械及其他消杀类用品等。2022 年 12 月，公司下属景岳堂药业，对接医院、零售门店和中医诊所，生产销售了 3.8 吨中药配方颗粒，105.7 吨中药饮片，共检验产品超过 300 批次，煎药量超过 13 万贴（剂），有力保障了医疗机构有关物资供应，体现了公司社会责任担当。公司主营业务为农业综合服务，新冠疫情防控相关经营事项暂未对公司业绩构成重大影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 12 月 20 日