证券代码：000061

证券简称：农产品

编号：2025-003

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	☒ 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	1、创华投资 李军辉（现场调研） 2、国信证券 李 昂（现场调研） 3、荣信泰私募基金 曹伟、罗贤有、万欢（现场调研）
时间	2025年5月6日 15:00-16:30
地点	深圳市农产品集团股份有限公司农产品会议室
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 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之一。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。 2024年，公司以“十四五”战略规划为引领，围绕“能力提升年”的总体要求，深入挖掘商户需求，全面提升全产业链服务能力，赋能伙伴商户。在巩固农产品批发市场“全国一张网”布

局优势的基础上，落子成都新津、上海浦东、广东南沙等农产品流通战略枢纽；深耕“深农农场”，打造规模化、标准化、数字化、订单化种植基地；深入探索农产品进出口业务，提升进出口贸易及服务能力；全面拓展城市食材配送业务，打造辐射全国的网络布局；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；通过精选优质产品，检测定品，产品形象塑造，拓宽“深农甄选”产品矩阵，深度挖掘优质农产品的价值，提升“深农甄选”品牌影响力。

二、问答交流

1.2024年度公司经营情况

2024年，公司整体经营情况稳健提升，营业收入和利润总额较上年度有所增长；公司实现营业收入56.28亿元，同比上年增长2.51%，利润总额8.07亿元，同比上年增长0.15%，归属于母公司股东的净利润3.84亿元，同比上年降低14.43%，主要系上年度公司处置原全资子公司云南东盟公司产生收益而本年度无此因素所致。

2.公司城市食材配送业务板块运营情况

公司旗下市场和深农厨房以“市场化运营”、“高效供应链管理”为切入点，通过整合上游供应链资源，加快市场扩张步伐。目前，公司旗下深农厨房已在北京、上海、天津、成都、南昌等全国大中城市成立21家分公司开展食材配送业务，初步形成“以深圳为中心，向全国辐射”的网络布局。

3.粤港澳大湾区食品农产品进出口中心项目基本情况

粤港澳大湾区食品农产品进出口中心项目位于广东省广州市

南沙区，占地面积约为300亩（具体以土地合同为准）。项目定位为“大湾区食品农产品进出口中心+海吉星国际食材供应中心”，充分依托南沙区位优势、港口资源和产业基础，链接公司全国农产品批发市场网络，整合进出口产品需求，打造食品农产品进出口业务在华南地区的运营枢纽。

4.公司农批市场的布局规划

目前，公司旗下农产品批发市场主要定位为销地市场，在深圳、北京、上海、广州、天津、成都、西安、长沙、南昌、南宁等20余个大中城市投资了35个实体农产品物流园项目，实现华南、华北、华东、华中和西南等区域多个重要流通枢纽广泛覆盖，形成国内最具规模的农产品批发市场网络体系。公司旗下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。此外，公司旗下部分老旧市场将面临搬迁或转型升级改造，公司也将持续推动新项目布局以及基地项目的拓展建设。

5.公司提升收入的举措

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开发建设进度，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、进出口等业务，为商户和消费者提供更有价值的服务。

6.公司向特定对象发行股票的进展情况

公司向特定对象发行股票事项已获深圳证券交易所受理，目

前尚需深圳证券交易所审核完成，并取得中国证监会同意注册的批复后方可实施。公司将根据上述事项的进展情况，严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务。

7.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作为农产品流通体系的下游，与上游农产品批发市场形成供应链联动，两者主要呈现互补共存的特点。基于生鲜农产品非标准化、不易储存、易腐烂的特点，农批市场在流通环节的主渠道地位未发生变化，线上连锁新零售业态的发展并未对公司核心业务构成实质影响。公司旗下农产品批发市场主要定位为销地批发市场，具备较强的集货、配货功能，能够在短时间内满足市民多样性的农产品供应需求；同时，公司正积极推进全产业链业务布局，全面提升全产业链服务能力，赋能伙伴商户，通过数字化、智能化的工具，挖掘农产品批发市场数字资源价值，以数字化推动商业模式转型升级。

8.公司对亏损、利润贡献较低企业采取什么措施

针对公司旗下利润贡献低和亏损企业，一方面提升企业经营能力，逐步实现减亏扭亏；另一方面，对投资条件变化等原因致亏损的部分企业，公司将通过股权转让、清算注销等方式，有序退出。

9.公司优质单品培育情况

公司积极拓宽“深农甄选”产品矩阵，通过精选产品，并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，重塑品牌形象，通过“应时而食”品牌体验馆和“福市集”年货节活动扩大影响力。公司在现有单品基础上，继续挖掘、培

	育优质特色单品，新增儋州贝贝南瓜、儋州红薯、樟树港辣椒、怀集大米，并计划培育新疆西梅、库尔勒香梨、云南蓝莓等优质单品。
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5月6日