

证券代码：000061

证券简称：农产品

编号：2025-005

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 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. 嘉实基金 张浩嵩、吴越、雍大为、黄福大（电话会议） 2. 永赢基金 庄子童（电话会议） 3. 泰康资产 镇婕（电话会议）
时间	1. 2025年5月13日 15:00-16:00 2. 2025年5月13日 16:30-17:30 3. 2025年5月14日 9:00-10:00
地点	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。 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.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，实现对华南、华北、华东、华中和西南等区域多个重要流通枢纽的广泛覆盖，形成国内规模最大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老项目的布局建设。

2.公司旗下天津海吉星的经营情况

天津海吉星自2023年度实现扭亏为盈后，经营质效持续提升，目前已形成蔬菜、水果、冻品等多品类协同运营的业务格局。2024年度，天津海吉星实现营业收入3.47亿元，归属于母公司股东的净利润达964万元，同比增长2195.24%。目前，公司正在有序推进天津海吉星二期项目的开发建设，以进一步拓展业务规模、完善产业布局。

3.公司旗下农产品批发市场的收入结构及租金定价模式

公司旗下农产品批发市场的收入结构主要为租金、管理费、佣金、停车费等。相关费用的定价主要采用“市场化”模式，与市场所在地区的经济发展、消费能力和市场的经营状况相关联，并受当地市场竞争状况影响。租金的调整将综合考量租期、市场的经营状况、所在地区的经济发展水平等因素。

4.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。

5.公司基地端业务的建设情况

公司深入挖掘商户需求，动态布局“深农农场”“深农果场”，并依托公司“全国一张网”布局优势及旗下农批市场农产品流通数据分析，基于市场需求指导农业种植，打造规模化、标准化、数字化、订单化种植基地，赋能伙伴商户降本增效。目前，公司已与全国约40万亩基地建立协议合作关系，广泛覆盖广东、广西、云南、海南、宁夏、四川、安徽、福建、甘肃、河南、湖南、湖北等省份；持续推动广东肇庆、海南儋州、四川达州等重点区域“一基地一园一中心”建设，并以此为支点带动周边一二三产融合发展、农民增收、乡村振兴。

6.公司进出口业务拓展情况

公司践行“走出去、引进来”策略。一方面，公司积极开拓海内外市场，目前已成功引进印度尼西亚冻鱿鱼、马来西亚冻鱿

	<p>鱼、冻马面鱼、鲜椰子及鲜猫山王榴莲、泰国冻榴莲肉及鲜榴莲肉、委内瑞拉冷冻带鱼、俄罗斯帝王蟹以及阿曼野生冷冻带鱼等数十个品类。另一方面，公司努力提升进出口业务服务能力，推动落实进出口前置监管服务平台业务，目前每日供港蔬菜在前置监管服务平台开具供货证明的体量快速增长；并通过1039贸易服务平台，协助商户实现小额商品快速通关。</p> <p>7.公司城市食材配送业务的运营情况</p> <p>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。</p> <p>8.公司向特定对象发行股票的进展情况</p> <p>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。</p>
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14日