

证券代码：000061

证券简称：农产品

编号：2025-007

深圳市农产品集团股份有限公司投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>形式</p>	<p><input type="checkbox"/>现场 <input type="checkbox"/>网上 <input checked="" type="checkbox"/>电话会议</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>电话会议：天风证券、富国基金、汇添富基金、海富通基金、平安资管、建信养老、天弘基金、西部利得基金、中金资管、盘京投资、生命保险、太平洋资管、农银人寿保险、北京诚盛投资、东证融汇资管、广东正圆投资、杭州河清投资、上海五聚资产、上海喜世润投资、深圳港丽投资、深圳广汇缘资管、玄卜投资、循远资管、颐和久富投资、益民基金、长江证券自营、中意资管等基金经理、机构分析师、研究员共计 29 名投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2025 年 5 月 23 日 9:30-10:30</p>
<p>地点</p>	<p>深圳市农产品集团股份有限公司董事会秘书办公室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书 江疆 董事会办公室专员 谢智恒</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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.公司如何保持业务上的优势

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流通全产业链提供批发交易场地、基地认证、食品安全检测、品牌培育、集约化加工配送、优质特色农产品推介、产销对接、农产品进出口贸易等供应链“一站式”服务，赋能伙伴商户，构建互惠共赢的农产品全产业链生态圈。

2.公司旗下农批市场间业务联动情况

公司依托“全国一张网”布局优势，强化旗下市场间的联动协同与融合发展，助力伙伴商户拓宽供销渠道、扩大业务覆盖面。例如，上农批联动深圳海吉星推动上海本地西瓜供港；惠州海吉星联动深圳海吉星、光明海吉星共享蔬菜、瓜果等优质品种货源；广西海吉星联动深圳海吉星共同开展东盟水果进口贸易；沈阳海吉星与光明海吉星、天津海吉星联动开展自营装卸转运业务；长沙、柳州、惠州、西安、九江、南昌、安庆等多地市场间开通物流专线。

3.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。

4.公司进出口业务的拓展情况

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鲑鱼、马来西亚冻鲑鱼、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。

5.公司城市食材配送业务的运营情况

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。

6.公司数字化、标准化建设情况

公司利用大数据、物联网、云计算等科技手段，努力提升数

	<p>字化运营能力，加快推动“数字菜篮子”建设。一是深入推广深农聚合支付交易系统，由支付端延伸至交易端，提高市场运营效率、商户交易效率。目前，深农聚合支付交易系统已覆盖20家旗下批发市场，开通商户万余家，年度交易金额大幅提升。二是推动标准转运载具在深圳、香港、银川、成都、达州、上海等地全面试用，跑通农产品供应全链条数字化应用模式，助力构建农产品供应链全流程追溯体系，保障食品安全。</p> <p>7.公司旗下“深农甄选”品牌建设情况</p> <p>公司积极拓宽“深农甄选”产品矩阵，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。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，且为客户深度挖掘出优质农产品的价值，提升了“深农甄选”品牌影响力。</p> <p>8.公司2024年度分红的情况</p> <p>公司重视对投资者的投资回报。经2024年度股东大会审议通过的2024年度利润分配预案，拟向全体股东每10股派发现金红利0.70元（含税），现金分红总额为118,787,489.17元（含税），占2024年度公司合并归属于母公司股东的净利润的30.92%。未来，公司将不断提升经营管理能力，致力于为广大股东创造更大价值，与股东共享企业发展成果。</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23日