# 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( <u>请文字说明其他活动内容)</u>  |                   |
| 形式          | □现场  □网上   | ☑电话会议             |
| 参与单位名称及人员姓名 | 电话会议: 天风证券、万家基金、北京源乐晟资管、广东恒健投资、海通自营、上海趣时资产、长城财富保险、中信建投等基金经理、机构分析师、研究员共计8名投资者   |                   |
| 时间          | 2025年8月21日10:00-11:00  |                   |
| 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<br>董事会办公室专员 谢智恒   |                   |
| 投资者关系活动主要内容 | 一、公司基本情况介绍<br>公司成立于1989年,于1997年在深交所主板上市,在全国20<br>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<br>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<br>市场年均交易量超过3,300万吨,年均交易额超过2,500亿元。<br>公司业务范围涵盖农产品标准化基地种植及冷链加工集配服 |                   |
|             | <b>人</b><br>务、农产品批发市场建设  | 及运营、城市食材配送、单品品牌打造 |

及销售、进出口贸易及服务等农产品流通全产业链各个关键节点。

公司依托"全国一张网"布局优势,动态布局种植基地,基于市场需求指导农产品生产,打造规模化、标准化、数字化、订单化种植基地;全面推进农产品批发市场组网联营,提升市场竞争力,进一步夯实市场运营基础,提高经济效益;推动市场与产业链相互链接,积极开展优质单品培育工作,促进市场与市场、市场与产业链、市场与商户之间的业务融合发展;积极参加推广活动,持续提升"深农甄选"品牌知名度,塑造深农品牌价值;深入探索农产品进出口业务,提升进出口贸易及服务能力;持续拓展城市食材配送业务,打造辐射全国的网络布局;继续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,加快数字化转型步伐。

公司聚焦农产品流通领域,以"致力美好生活"为使命,以 "现代农产品流通全产业链资源提供商和服务商"为战略定位, 锚定"数字菜篮子"战略目标,推动全产业链高效协同与价值重 构,构建贯穿基地端至消费端全链条、具备全面服务能力的现代 农产品流通生态圈。

#### 二、问答交流

1.公司2025年上半年的经营情况

上半年,公司整体经营情况稳健提升,营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期均有所增长;下属天津海吉星、长沙公司、上农批等多地市场经营性收入及利润同比增长,食材配送、进出口等商品销售业务规模和收入持续扩大,公司实现营业收入34.91亿元,同比增长44.98%,扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润1.56亿元,同比增长10.50%。公司实现归属于上市公司股东的净利润1.90亿元,同比下降11.07%,主要系上年同期下属国际食品租赁合同终止实现一次性收益0.43亿元而本报告期无此因素所致。

### 2.公司全产业链业务快速扩张的原因

上半年,公司全产业链业务快速增长,主要系进出口、食材配送、单品贸易等业务量进一步放大。公司以"现代农产品流通全产业链资源提供商和服务商"为战略定位,通过全产业链赋能,持续为商户提供上游优质货源与下游销路支持,助力商户稳定经营,形成市场与商户共生、共融、共同发展的格局。

## 3.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,经营质效进一步提升,已形成蔬菜、水果、冻品等多品类协同运营的业务格局。2025年度上半年,天津海吉星实现营业收入2.32亿元,归属于母公司股东的净利润达922万元,同比增长49.43%。公司天津海吉星二期项目已于2024年12月开业,目前正积极培育肉类、海鲜、干调等品种,加快实现市场全品类运营。

#### 4.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,西安海吉星依托当地苹果产业资源,链接广西海吉星、柳州海吉星、深圳海吉星、天津海吉星等多家企业开展联营贸易对接;成都海吉星依托"产地直供+市场联营"机制,精选耙耙柑、龙泉驿水蜜桃、广东荔枝等"深农甄选"优质农产品,与公司旗下其他市场互联互通;惠州海吉星充分发挥基地菜产业资源优势,与九江市场、南昌市场共同探索"南菜北运"融合发展模式;宁夏海吉星深挖西北优质特色农产品,协同长沙、岳阳、九江等市场进行产销联动,打通"北菜南运"供应链条;公司全面搭建广东荔枝全国专销网络,组织开展广东荔枝兰州推介会。

#### 5.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,公司持续巩固

与泰国、越南、巴西等核心客户的合作,南美牛肉、泰国鸡副产品、东南亚榴莲等核心品类的规模稳健增长;并打通印尼、阿曼、委内瑞拉、阿根廷、秘鲁等货源渠道,引进阿根廷冻虾、冻鸢乌贼、冻鲣鱼、冻带鱼、冻墨鱼等品类,持续丰富品种品类。另一方面,公司扎实推进农产品食品出口前置监管服务平台建设及运营,同时积极探索供港新模式,依托1039平台助力新疆核桃、西梅干等特色农产品进入香港市场,不断丰富香港居民的消费品类,为农产品供港提供更加便捷的方式。

## 6.公司城市食材配送业务的运营情况

上半年,公司重点围绕深农厨房、成都市场、长沙市场三家企业开展食材配送业务,整合上游供应链资源,持续推动打造食材配送标杆,推动公司食材配送业务规模和质量双提升。一是加快拓展异地城市配送业务,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,在30多个异地省市开展食材配送业务,覆盖华北、华东、华中、华南、东北、西北、西南地区。二是稳步提升农产品质量安全规范管理AAA级企业。

## 7.公司未来的分红规划

公司重视对投资者的投资回报。公司2024年度利润分配方案 为向全体股东每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。

| 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8月21日 |
|----|------------|
|----|------------|