

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.国泰海通 陈笑；国寿养老 崔恒旭（电话会议） 2.东吴证券、中信资管、国投瑞银、中银理财、爱建证券、华西自营、华夏久盈、长江资管、天猗投资、Macro Polo、平安基金、富国基金、易方达、诺安基金、浙商资管、青骊投资等基金经理、分析师、研究员共计18名（电话会议） 3.国海证券 芦冠宇、李宇宸（现场调研）
时间	2025年9月11日14:30-15:30 2025年9月11日16:00-17:00 2025年9月12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、海吉星会议室
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。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。 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，夯实市场运营基础；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。公司整体经营稳健提升，下属天津海吉星、长沙公司、上海公司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。 2.公司上半年营业收入快速增长的原因 上半年，公司实现营业收入34.91亿元，同比增长44.98%，主
--	---

	要系进出口、食材配送、单品贸易等全产业链业务量快速增长所致。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，目前已形成蔬菜、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，当前正积极培育肉类、海鲜、干调等品种，加快实现市场全品类运营。 4.公司旗下深圳南方物流公司、武汉海吉星和长春海吉星的经营情况 目前，深圳南方物流公司正计划引入具有优质海鲜、水产品运营资源的合作方，实现强强联合，构建华南地区的海鲜、水产品集散枢纽与行业标杆；长春海吉星正积极与相关部门推进蔬菜、水果市场整合，拓展分拣运输配送业务，探索进出口业务，改善经营状况；武汉海吉星正努力推进市场合作，加强招商运营，提升经营效益，减少亏损。 未来，公司将继续加大旗下市场招商培育力度，提升经营能力，持续夯实全国农产品批发市场网络布局，实现“全国一张网”深入协同发展，进一步提升公司核心竞争力。 5.公司未来提升收入的举措 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、进出口贸易、品牌打造等业务，为商户和消费者提供更有价值的服务。 6.公司的核心竞争优势 经过36年的发展，公司在全国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，具有丰富的农产品批发市场经营经验和资深的农批市场管理人才积累。公司深耕农产品流通领域，从农批市场出发延伸至农产品流通全产业链，整合全球伙伴商户资源，深度挖掘产业链价值，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、农产品进出口等供应链“一站式”服务，构建了以国内批发市场为主体，国内国际业务和资源相互联动、相互分享、相互促进的新发展格局。 7.公司员工持股计划情况 公司2024年员工持股计划于2024年11月已通过二级市场集中竞价方式完成全部股票购买。本计划的实施，旨在通过建立和完善股东、公司和管理层与核心骨干的利益共享机制，充分激发员工的积极性和创造性，推动公司转型升级，实现高质量、可持续发展。 8.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9月12日