

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	大成基金 韩创、陈麟瓚
时间	2025 年 11 月 3 日 13:00-14:00
地点	深圳市农产品集团股份有限公司 1301 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、刘小丹
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余个大中城市投资建设了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”先发优势，布局优质种植基地，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；推动市场与产业链相互联结，积极开展优质单品培育工作；制定安全、品质、风味等多轮产品检测标准，精选优质农产品，积极参与“福市集”等推广活动，塑造深农品牌价值；深入探索进出口业务，成功引入马来西亚鲜猫山王榴莲、委内瑞拉冷冻带鱼、阿曼野生冷冻带鱼等优质农产品；持续拓展城市食材配送业务，打造辐射全国的网络布局，业务覆盖医院、学校、大型企事业单位等优质客户；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平台。 二、问答交流 1.公司投资布局农产品批发市场主要考虑哪些因素 公司旗下农产品批发市场主要定位为销地市场，在全国20余个大中城市投资了35个实体农产品物流园项目，形成“全国一张网”的网络化布局。农产品批发市场为重资产投入行业，发展周期较长，一般分为建设期、培育期、成长期、成熟期四个发展阶段。公司投资农产品批发市场将综合考量战略规划、物流节点、城市发展、区域竞争格局以及投资回报等多方面因素。 2.公司旗下农产品批发市场管理业务的收入结构及租金定价模式 公司旗下农产品批发市场管理业务的收入结构主要为租金、佣金、管理费、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档位租期、市场的经营状况、所在地区的经济发展水平等因素。
--	---

	3.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的发展与农批市场之间主要呈现互补共存、协同联动的特点。作为农产品流通体系的下游环节，新零售业态与上游的农批市场形成了高效的供应链联动。由于生鲜农产品具有显著的非标准化特性，且易腐难储，农产品批发市场凭借其高效的集散能力与灵活的供需调配机制，在流通体系中持续发挥着主渠道作用。公司正积极推动全产业链布局和数字化转型，通过数字化、智能化工具赋能伙伴商户，深度挖掘市场数据价值，从而强化对整个流通链条的服务能力，进一步提升农批市场作为供应链核心枢纽的支撑作用。 4.公司基地端业务的建设情况 公司依托“全国一张网”布局优势及农产品流通数据深挖消费需求，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。目前，公司已与全国约44万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、贵州等多个省份。 公司深入推进“深农农场”建设，持续加大怀集、儋州、达州等重点项目“一基地一园一中心”建设，新拓展布局甘肃兰州、山西大同项目，不断培育板栗金薯、攀枝花芒果、怀集大米、四川耙耙柑等优质单品。以“一基地一园一中心”为支点带动周边一二三产融合发展、农民增收、乡村振兴。 5.公司全产业链服务能力优势 公司深耕农产品流通领域，从农批市场延伸至农产品流通全产业链，整合全球伙伴商户资源，深挖产业链价值，围绕农产品流通全产业链提供基地认证、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。 6.公司数字化建设情况 公司依托大数据、物联网、云计算等科技手段，持续提升数
--	--

	字化运营能力，加快数字化转型步伐。一是加大力度推进深农聚合交易（支付）系统在批发市场的应用。二是有序推进来货报备管理系统、门禁无人化管理系统、档位管理系统等信息化项目的升级改造，提高市场运营效率。三是上线“农产品批发市场价格采集与发布平台”，推出“深农价格”微信小程序，提供价格查询、对比分析、趋势回溯等功能，助力商户掌握价格动态，提升行业信息透明度。四是下属企业全面应用标准转运载具，推进农产品流通标准化、规范化，加快构建农产品供应全流程追溯体系。
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11月3日