

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	华夏基金 李柄桦 银河证券 顾熹闽、邱爽
时间	2025年12月2日15:00-16:00
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、大型企事业机关单位等优质客户；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、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，新零售业态与上游农批市场形成高效供应链联动。由于生鲜农产品具有显著非标准化特性，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。 2、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。 3、公司旗下农批市场建设期一般需要多久？ 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。根据行业普遍规律，农批市场建设期通常为1至3年，具体视项目规模、建设复杂度等因素而有所不同。 4、公司新项目建设的推进情况 公司正积极推进旗下各项目落地建设：（1）公司2023年投资的西南海吉星智慧产业园项目（位于成都市新津区）已成功竞得一期、二期用地共计553.23亩，目前已进入工程建设阶段，并积极开展商户储备工作；（2）公司2024年投资的上海海吉星惠南项目（位于上海市浦东新区）已成功竞得用地437.99亩，目前已全面开工，正处于桩基工程建设阶段；（3）公司2025年投资的粤港澳大湾区食品农产品进出口中心项目（位于广州市南沙区），目前正在推进项目设计、深度调研等前期准备工作。 5、公司城市食材配送业务的开展情况 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，业务覆盖医院、学校、大型企事业单位等优质客户。 6、公司针对亏损市场采取的减亏措施 公司根据旗下各批发市场的区位条件和经营阶段，制定差异化的运营提升方案，重点推进减亏增效。如南方物流项目，依托其毗邻成熟运营的平湖海吉星市场的区位优势，明确其差异化品类定位，公司计划将其打造为华南地区的海鲜、水产品集散枢纽。
--	---

	经董事会审议通过，公司将以公开招标方式委托经营管理海吉星水产品物流园A标段，引入专业运营资源，加速市场培育与规模提升。对于其他亏损市场，公司正积极推动对外合作与资源整合。通过引入战略合作伙伴、扩大招商、整合周边资源等方式，逐步优化业态组合，提升运营效率，增强市场活力。
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12月2日