

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.中泰证券 张骥（现场） 2.天弘基金 马雪薇；中信证券 罗寅（腾讯会议）
时间	2026年7月21日10:00-11:30 2026年7月23日10:00-11:00
地点	深圳市农产品集团股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 江疆 董事会办公室 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 公司深耕农产品流通行业37年，以“致力美好生活”为使命，锚定“农产品全产业链综合交易服务商”定位，在深圳、北京、上海、广州、天津、成都、西安、长沙、南昌、南宁等20余个大中城市投资了35个实体物流园，实现华南、华北、华东、华中和西南等区域多个重要流通枢纽广泛覆盖，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。 公司旗下农产品批发市场为客户、产品的交易和物流配送提供场地租赁、物业管理、车辆管理、仓储冷藏、食品安全检测、装卸运输等综合服务。公司立足农产品批发市场基本盘，集合场

	内需求，协同赋能商户拓宽渠道、降低经营成本、提高经营效益。其中，向上游延伸至基地种植，提供农产品标准化基地种植服务；向下游延伸至消费末端，提供城市食材加工配送服务；开展农产品进出口业务，进一步拓宽货源和销售渠道。同时，为客户提供优质单品品牌打造及销售、冷链物流、集采集配等配套服务。 二、问答交流 1. 公司农批市场业务板块的增长驱动因素 公司农批市场业务板块的增长驱动因素主要来源于以下几个方面：一是针对成熟市场，通过优化场内空间布局、强化档位品类规划、提升市场综合服务能力等举措，提升经营质效；二是加强成长型市场培育力度，开拓增量交易品类，壮大市场交易规模；三是推进存量市场滚动开发建设，拓展经营面积，增厚收益；四是加快成都新津、上海惠南、广州南沙等新项目建设与试运营节奏，拓展业务新增量；五是强化亏损市场治理，加大减亏扭亏力度。 2. 公司旗下农产品批发市场的主要经营成本 公司旗下农产品批发市场建成投产后，主要经营成本如下：一是人工成本。为保障城市“菜篮子”民生保供工作，旗下批发市场基本实行全年全天候常态化运营，需配备完善的运营、管理团队，人工成本为主要支出之一。二是折旧摊销费用。农产品批发市场为重资产投入项目，每个项目按照会计准则分期计提固定资产折旧与摊销。三是其他费用。主要包含财务费用、资产日常维护费用、销售费用（根据招商需要）以及其他运营费用等。 3. 公司旗下农产品批发市场品类规划情况 公司旗下农批市场主要经营品类涵盖蔬菜、水果、水产品、肉类、干调副食品、禽蛋类等。各市场品类布局结合项目滚动开发节奏、区域产销特点及市场竞争态势有序规划。以天津海吉星为例，一期重点布局蔬菜、水果品类；二期着力培育肉类、水产、干调副食品等品类，目前已形成果蔬、肉类、水产品、干调副食品多品类协同发展的经营格局。
--	--

	4. 公司现阶段资产负债情况 农产品批发市场为重资产投入行业。现阶段，公司资本开支节奏稳健有序，主要用于存量市场滚动开发和新项目投资建设。截至2026年一季度末，公司资产负债率为52.05%，整体资债结构合理。 5. 公司融资成本情况 公司融资渠道畅通，融资成本整体可控。6月23日，公司完成2026年度第一期超短期融资券发行，发行总额5亿元，发行利率1.39%，为公司经营发展提供有力资金保障。详见公司于2026年6月23日刊登在巨潮资讯网的公告。
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	2026年7月23日