

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	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div>
形式	<div><input checked="" type="checkbox"/>现场</div> <div><input type="checkbox"/>网上</div> <div><input type="checkbox"/>电话会议</div>
参与单位名称及人员姓名	1.中金公司 宋志达、李昊、李晓豪、孙元祺 2.兴业证券 金秋、薛萌、柯夏欢；光影资本 余双宏
时间	2026年1月29日9:00-10:30 2026年1月29日14:00-15:30
地点	深圳市农产品集团股份有限公司海吉星会议室
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	<div>一、公司基本情况介绍</div> <div>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。</div> <div>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。</div> <div>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</div>

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>二、问答交流</p> <p>1、公司农批市场业务板块的增长驱动因素</p> <p>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，开辟业务新增量；五是强化亏损市场治理，加大减亏扭亏力度。以天津海吉星为例，该市场于2023年度实现扭亏为盈，同比减亏6335万元，目前已形成蔬菜、水果、冻品等多品类协同运营格局，经营质效持续提升；2025年上半年，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%。</p> <p>2、线上连锁新零售业态与农批市场的关系</p> <p>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。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；而线上连锁</p>
--	---

	<p>新零售作为农产品流通体系的下游环节，与上游农批市场形成高效供应链联动。目前，公司旗下部分市场已打造加工集配专区，引入线上连锁生鲜加工配送商，充分释放业态间的协同价值。</p> <p>3、公司投资方式的考虑</p> <p>公司成立37年来，始终围绕核心主业，坚持通过新设、并购等直接投资和设立产业基金等间接投资的方式，不断拓展全国市场及业务布局。未来，公司将持续聚焦农批市场及全产业链相关的投资机会，精准筛选优质项目，持续提升公司核心竞争力与盈利能力。</p> <p>4、公司品牌打造和选品情况</p> <p>公司积极拓宽“深农甄选”产品矩阵，通过精选产品，基于深农标准从安全、品质、风味等核心维度开展多轮检测筛选，精选优质产品资源，塑造高品质品牌形象，并通过“福市集”等系列活动扩大影响力。在选品环节，公司综合考量场内商户经营需求、终端消费者偏好，深度结合各地市场资源优势，精准打造货源稳定、市场认可、高质价比的特色产品矩阵。目前，公司已成功培育四川耙耙柑、儋州贝贝南瓜、儋州红薯、樟树港辣椒、怀集大米、猫山王冰皮榴莲月饼、库尔勒香梨等90余种优质单品。未来，公司将进一步聚焦优势品种深耕细作，强化品牌打造与规模扩张，持续提升单品商业价值，夯实“深农甄选”品牌核心竞争力。</p> <p>5、公司旗下光明海吉星的基本情况</p> <p>光明海吉星于2023年启动营业，项目一期已规划布局肉类、禽类、蔬菜、冻品等经营品类，二期将进一步拓展水果、水产、副食品等品类，持续丰富品类结构、完善市场功能。该市场立足深圳西部核心区位，辐射粤港澳大湾区，与平湖海吉星形成“一东一西”的农产品保供布局，通过区域协同、品类互补，进一步保障区域农产品供应的稳定性与高效性。</p> <p>6、公司未来资本支出计划</p> <p>公司资本性支出秉持稳健原则，主要围绕新项目投资建设、</p>
--	---

	存量市场滚动开发建设等方面有序推进。未来，公司将根据经营发展节奏与项目推进实际，合理把控资本开支节奏，通过精准化的资本投入进一步夯实全国农批市场及全产业链网络布局，强化“全国一张网”核心优势。
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1月29日