

浙江东日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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广东时代传媒集团有限公司（时代商学院） 刘言 陆烁宜
时间	2026年3月17日 16:30-18:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：谢小磊 证券事务代表：戴儒哲 证券事务专员：徐建伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董秘结合相关问题，就公司业务布局、研发投入、财务数据分析等方面内容进行了介绍。主要问题及公司回复情况如下：</p> <p>1、公司目前主要业务构成是农批市场运营、生鲜食材配送及食品加工，对于这三块业务公司是怎么定位的，如何判断农批行业趋势？</p> <p>答：公司业务呈“1+2+N”布局。“1”农副产品批发交易市场业务。公司温州娄桥农副产品物流产业园以蔬菜、水果批发为主，2025年度温州区域各市场全年实现蔬、果、肉等各类农产品交易130万吨，交易额约103亿元，以温州市场为依托，近年来不断向外拓展，实现浙江龙游、浙江常山、山西临汾、黑龙江哈尔滨等项目落地，未来几年公司期待外拓项目能够复制温州的成功模式，为市场管理业务提供新的增长动力。</p> <p>“2” 生鲜食材配送业务、豆制品生产加工业务。作为农批市场下游产业链业务，生鲜食材配送行业具有市场分散、经营者普遍规模小、信息化水平低等特点。公司生鲜食材配送业务虽在温州地区市场占有率最高，但也仅仅为5%，依托公司信息化技术优势，市场占有率持续提升。公司现豆制品生产加工业务主要集中在温州市主城区，市场占有率约80%，消费者认可度高。随着雪顶豆制品新厂房投入使用、产能提升，业务也将向温州市区周边县市扩张，给公司带来新的营业收入。</p> <p>“N” 近年来，公司一直把增强科技创新能力摆在突出位置，围</p>

	<p>绕主业，沿着产业链条向外拓展出了多个业务板块，包括数字化产业输出（一卡通系统、ERP系统、业务中台、数据中心）、精准营养膳食研发和生产、医疗科技、供应链业务（农副产品）、现代种养殖等。</p> <p>农产品批发交易市场属于农贸流通领域，上游连接农产品（含初级农产品）生产者，下游服务于终端消费者，因此上游农业现代化带来的农产品供应增长和下游终端消费需求的增长均会有效拉动农产品流通总量的持续增长。我国农产品品类齐全但标准化程度相对较低，因此线下农产品批发交易市场仍是农产品流通的主要渠道。随着经济社会发展和城市化建设，将促使传统农产品批发交易市场向现代化、智能化转型发展。近年来，信息技术在农产品流通领域的应用和深度融合，未来信息化、数字化水平将成为农产品流通领域核心竞争力之一。</p> <p>2、公司近两年研发费用提升，但投入金额低于同行，研发投入少是否影响竞争力？</p> <p>答：公司高度重视科技研发，下设温州、杭州、西安 3 家科技公司，研发人员61人，通过契合自身业务需求自主研发信息化系统。目前已上线农批一卡通、配送 ERP 等多套自主研发业务系统并持续迭代，未来计划将成熟系统版本向行业输出。产业化成果将成为公司核心竞争力，研发投入将围绕自身业务需求推进。</p> <p>3、公司 2025 年库存商品从 260 多万增至 3000 多万，是什么原因？</p> <p>答：库存商品增加系公司2025年新开展的供应链业务所致，供应链业务是农批市场向前端的延伸，公司向行业头部供应商采购需预付货款，采购的货物存放于指定仓库，由下游客户按需陆续提货。相关供应链业务开展因采用“净额法”进行会计核算，故在财务报表中体现营业收入未明显增加，但库存商品、预付款等科目较去年有所增加。</p> <p>4、哈尔滨、山西等外拓农批项目目前有亏损，公司是否还会继续推进？</p> <p>答：这些项目目前处于市场培育阶段，各项目业务整体呈增长趋势。公司会持续培育有成长潜力的外拓项目，若项目发展不及预期，将及时清理退出。</p> <p>5、请介绍公司 2026 年的经营目标，以及未来 3-5 年的核心发展目标？</p> <p>答：2026年，公司计划实现主营业务收入超8亿元，实现扣非净利润稳步增长（该经营目标并不代表公司对 2026年的盈利预测，能否实现取决于国家宏观政策、市场状况的变化等多重因素，存在不确定性，敬请投资者特别注意）。未来公司核心发展思路是把发展新质生产力摆在更加突出位置，以“让食材更健康、让买卖更简单”为企业使命，以打造“领先的农批平台运营商和服务商”为核心目标，坚持科技创新引领，深化数字化智能化转型，巩固核心竞争力，拓展产业链边界，优化全国市场布局，提升经营管理和风险防控能力，推动公司从区域性农批龙头向全国性农产品流通领域领军企业稳步迈进，全力实现高质量发展。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年3月18日</p>