

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	现场交流：中欧基金何天佑、国盛证券张冰清
时间	2026年9月15日10:00-11:00
地点	上海中心大厦
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36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。 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. 公司未来农批市场业务增长的主要动能 公司始终致力于提升农产品流通环节交易效率，以全链服务为商业伙伴提升价值。一方面，优化成熟市场场内空间布局，加强档位品类的规划与管理；加大成长型市场的品种培育力度，开拓增量交易品种，壮大市场交易规模；同时，加快新项目和市场滚动开发区域的建设进度，加大亏损市场的减亏处亏力度。另一方面，围绕农产品批发市场核心业务拓展全产业链业务，打造如产销对接、食材配送、数据服务、品质背书、通关便利、清真认证等全链综合服务能力，深度赋能公司商业伙伴。 2. 公司成熟运营的批发市场盈利能力 农产品批发市场的发展周期通常分为建设期、培育期、成长期、成熟期四个阶段。公司旗下已步入成熟期的农产品批发市场运营态势稳健，绝大部分项目盈利能力较强，平均出租率稳定在90%以上，平均净资产收益率保持在10%以上，整体基本盘扎实稳固。 3. 公司全产业链业务的未来规划 公司通过打造全产业链赋能，持续为商业伙伴提供上游货源、下游渠道支持以及其他全链服务，助力商业伙伴稳定经营，形成市场与商业伙伴共生、共融、共同发展的格局。未来，公司将坚持有质量的增长，聚焦全产业链优势业务和品种深耕细作，强化品牌打造，夯实核心竞争力，提升整体盈利水平。 4. 公司旗下农批市场REITs的开展情况 公募REITs等资产证券化工具是优化资产结构的重要投融资工具，有利于优质资产价值的市场发现，公司正持续关注并积极研究REITs等各类资产证券化工具的应用。
--	---

	5. 公司数字化建设进展情况 一方面，公司积极推进标准转运载具在旗下十余家农批市场及种植基地开展试点应用，重点推动深农聚合交易（支付）系统在旗下23家市场应用，提高商户交易便捷度与效率，上半年累计交易额超390亿元；同时，通过来货报备智能管理系统、资源性资产管理与经营系统、供应链数字化管理平台等数字化系统的升级改造与应用，逐步实现人、车、货、场的标准化智能化协同，筑牢数智基础。另一方面，公司通过管理动作标准化、业务流程在线化，打通各业务环节数据孤岛，建立统一标准形成“数字菜篮子”底座，支撑运营可视化，以数据驱动经营管理智慧决策，不断提高业务运营效率，赋能流通生态中商业伙伴。
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9月15日