

证券代码：002758

证券简称：浙农股份

浙农集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-02

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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 checked="" 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	东北证券：许啸天、蔡文清、朱学远、杨墨；杭州紫外线私募基金有限公司：张宇、王少、章洁；杭州翼融资产管理有限公司：宋进；杭州润洲投资管理有限公司：徐辉；上海追燊管理咨询有限公司：胡彬；浙江赢之川投资管理有限公司：张波、侯放；浙江言信资产管理有限公司：沈梦凯；浙商国际金融控股有限公司：诸丛欣；杭州良岳私募基金管理有限公司：陆洲；浙江探骊私募基金有限公司：陈法非、林阳相、曾平安；杭州波粒二象资产管理有限公司：辜敏；浙江臻博睿资产管理有限公司：蒋加习；杭州点将台投资管理有限公司：王泽楷；中盛晨嘉（深圳）私募证券投资基金管理有限公司：戴维、楼逸君；杭州潮生科技有限公司：姜婷；浙江朔盈资产管理有限公司：李小鹏；上海晓著投资有限公司：施政；高净值投资者：徐腾飞
时间	2023年6月21日 14:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书金鼎、证券事务代表曾琳
投资者关系活动主要内容介绍	公司副总经理兼董事会秘书金鼎、证券事务代表曾琳介绍了公司基本情况，并回应了投资者的提问，相关问题具体内容如下：

1、贵公司未来增长的稳定性与潜力如何，特别是农业板块，化肥价格从高峰已经回落正常，未来增长来源主要来自哪里？

公司围绕“重点发展农业综合服务主业，稳健发展汽车、医药业务”的战略规划，整体业务一直保持稳健发展态势。2020至2022年，公司营业收入复合增长率达20.60%、归母净利润复合增长率达31.87%，其中农业综合服务的营业收入复合增长率达41.26%。为推进高质量发展，培育农业综合服务的发展新动能，公司制定了多项战略举措：

（1）推动工贸一体化建设。深入推进工贸结合战略，打造高端肥、药制造基地，推进衢州市开化农业综合服务项目、设计年产能20万吨的惠多利广德道尔高塔复合肥项目和设计年产能8万吨的浙农爱普赤峰曼海姆硫酸钾项目重点工程建设，同时持续开展技术改造与产能挖潜，提高自主研发创新能力，提高产品附加值。

（2）构建农业社会化服务新体系。围绕“上抓资源建设、下接终端网络、科技集成服务、数字管理赋能”的思路，按照“省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点”模式打造全程化、集成化、一站式的农业社会化服务体系。截至目前，公司在浙江省内建立运营了18家农事服务中心，并有江山、龙泉2家现代化农事服务中心纳入省首批现代化农事服务中心创建单位名单。

（3）打造农业生产服务新模式。开展全域“土地整治+现代农业示范区建设+社会化服务”的EPC+O模式探索，打造未来耘农场，实现农业服务项目全生命周期的高效管理。下属浙农科技公司中标海宁项目、兰溪项目、临海项目，合计中标金额超亿元；浙农农业公司在嘉善县西塘镇开展“万亩方”项目建设，获评省级未来农场。

（4）探索中药材全产业链模式。探索中药材全产业链模

式，促进中药材高质量发展。公司流转近 500 亩土地建设杭白菊基地试点，参与制定了《杭白菊生产技术规程》省级标准，正将相关经验逐步复制到浙贝母、元胡等其他“浙八味”品种上。

2、公司汽车业务主营还是外资中高端燃油车业务为主，随着新能源车渗透率的提升，国产新势力的占比提升，对公司业务影响如何？公司有没有经营方向的转变？

公司对新能源汽车市场发展动态保持持续关注，一直在探索新能源转型发展。公司所经营的宝马、凯迪拉克等豪华品牌也在积极开展新能源汽车方面布局，并将电动化趋势作为其未来重要的发展方向。公司在 2022 年已经设立了 2 家新能源商超店，也在多家 4S 店中进行了新能源专区改造。后续，公司将结合合作汽车厂商的市场推广计划，持续推进新能源汽车的相关业务。

3、去年下半年供销社的市场关注度比较高，后期国家和浙江省方面有什么实际落地么？

2022 年 11 月，浙江省人民政府发布《关于推进现代农资经营服务高质量发展的意见》，明确主要目标：加快构建供销社主导、龙头企业牵引、各类农资经营服务主体联合合作的现代农资经营服务体系。力争经过 5-10 年发展，全省农资经营服务专业化体系数字化水平显著提升，一批创新型农资“链长”企业发展壮大。

在更为具体的产业层面，浙江省也在出台政策，强调发挥供销社在相关领域落地执行的作用。例如 2022 年 12 月浙江省十部门联合印发《推动浙江省中药产业传承创新发展行动方案（2022-2024 年）》，其中首次加入省供销社作为联合发文单位，明确省供销社在推进中药材种植业品质发展、推进中药产业基地建设、加快中药名企培育等方面中承担的重要角色。

作为浙江省供销社下属唯一上市公司，公司将发挥龙头企

业的引领作用，深耕浙江、深化服务，提升农资流通传统优势业务的市场份额，推进农业社会化服务体系构建，加快耕地土壤治理、现代农业产业园区建设、中药材全产业链业务布局。

4、公司目前不管是营收还是利润，其主要增长还是依赖省内业务，省外业务这块在 2023 年下半年，企业会寻求新突破吗，具体的突破方式如何？

公司省外业务收入占比一直在稳步提升，从金额来看，2020 至 2022 年，省外收入复合增速超过 30%，高于省内收入增速。

公司作为一家“省内深耕、省外拓展”的全国性企业，目前在全国 30 余个省市建立了农资商品销售体系和农业服务体系。未来，公司将继续深化省外市场拓展，在西南、东北、西北等农业主产区市场新建区域公司。同时，依托浙江共同富裕示范区先行优势，公司按照“省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点”模式构建现代农业社会化服务体系，并加快拓展现代农业园区建设、耕地土壤治理等业务。相关新业务模式成熟后，公司将加快省外业务的复制布局。

5、公司今年一季度净利润下降的主要原因是什么？

2023 年第一季度，公司实现营业收入 102.11 亿元，同比上期增长 7.83%；归属于上市公司股东的净利润 0.91 亿元，同比上期下降 34.73%。一季度，在农资商品行情整体下行的情况下，公司积极把控购销节奏，拓展上下游资源渠道，农业综合服务业务营业收入保持较快增长，利润较上年同期基本保持稳定。汽车行业受消费恢复不及预期、购置税减免政策需求透支以及排放标准切换等综合影响整体承压运行，公司汽车商贸服务业务营业收入及利润较上年同期出现不同程度下降，受益于公司聚焦高端品牌，强化精益管理，较同行业影响相对较小。

6、公司在中药材全产业链方面未来有什么规划？

公司依托农业综合服务以及在中药材加工、收购、销售方

	<p>面的优势，提升中药生产经营业务的发展质量，正在稳步探索中药材全产业链新模式。公司流转近 500 亩土地建设杭白菊基地试点，在设施建设、种苗优化、生产管理、产品开发、销售保障、标准制定、公司运营、安全生产等方面总结经验，夯实基础，正在面向“浙八味”浙江省道地中药材进行复制，目前正在推进磐安浙贝母、东阳元胡等基地建设。</p> <p>7、公司土壤改良业务发展如何？</p> <p>近两年，公司介入土地整治领域，探索全域土地整治+现代农业示范区建设+农业社会化服务的 EPC+O 模式。公司于 2021 年完成岱山 2,400 亩盐碱地（水田），于 2022 年完成 2,700 亩盐碱地（旱地）土壤改良项目。公司于 2022 年中标海宁、兰溪超亿元的万亩方高标准农田建设项目，2023 年中标台州临海永丰千亩方项目。2022 年公司在浙江嘉善建设 1.14 万亩水稻现代农业产业园，获评浙江省未来农场。项目按照智能化管理、机械化操作、绿色化运营、集成化发展的思路，探索实行种植过程“五统一管理”。目前，相关项目仍在实施过程中，后续公司将以样板项目为试点，优化合作模式，紧抓高标准农田建设与土壤改良发展机遇，加快形成可复制的成熟经验，努力培育成为公司涉农业务新增长点。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 6 月 26 日