

股票代码：002215

股票简称：诺普信

深圳诺普信农化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 type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度网上业绩说明会全体投资者
时间	2023年05月11日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长 卢柏强先生 独立董事 李晓东先生 财务总监 袁庆鸿先生 董事会秘书 莫谋钧先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 二季度蓝莓销量大概多少？二季度蓝莓平均出货价大约多少？今年四季度的蓝莓产量大约多少？</p> <p>您好，按产量预估二季度蓝莓大概4200-4600吨，目前还在正常出货，后续价格也在变动；四季度产量需看到蓝莓开花情况而评估。谢谢。</p> <p>2. 贵公司的饮料有几种，线上可否买到。已知蓝莓采收结束了，燕窝果的采收季是什么时候，线上有售吗</p> <p>您好，NFC果汁主打三种口味，黄皮汁、蓝莓汁、小青柠，目前正在市场投放试运行。燕窝果五六月进入采收，商超可买。谢谢。</p> <p>3. 请问大股东股份减持进展情况？</p> <p>您好，目前没有收到大股东减持相关信息，谢谢。</p> <p>4. 1. 请问能否给投资者下一个蓝莓产季不同时间的产量比重指引。也就是2023年第四季度、2024年第一季度、2024年4月，2024年5月、这四个</p>

部分的产量占比分别为多大。 2. 公司火龙果是今年满产第一年，但是并未见到火龙果利润在第一季度有所体现。请问预计2023年火龙果产量在每个季度的比重占比分别为多大。 3. 请问公司2023年截至目前蓝莓的销售均价为多少，已经采摘多少吨，预计还有多少吨待采摘。 4. 请问公司蓝莓2024年预计投产多少亩，2025年预计投产多少亩。 5. 去年以来农药原药价格大幅下跌，下游经销商拿货不积极，从而一季度影响了公司农药制剂走量。但是站在2023年一整年的维度看、请问是否因为农药制剂终端用药需求稳定而对公司农药制剂销量的影响较小，反而会对公司今年的农药制剂业务形成利好，提升公司农药制剂业务毛利率。

您好， 1、蓝莓上半年投产为主，第四季度部分产出。以2023年产季为例估算，Q1约占三分之一、Q2约占三分之二；第四季度还未正式投产过，暂不好做估算。 2、火龙果四个季度大致出产比例：35：35：10：20； 3、当前已超5000吨销售，目前正常采摘出货； 4、明年预计投产面积约2万亩，2025年投产面积需视未来建园情况而定。 5、农药制剂的市场需求相对稳定，半年或全年看更是如此，上游原药下行，短时间内对渠道去库存有一定影响，整体看降低成本，有利毛利率提升。谢谢。

5. 1、企业的产品和品牌，例如蓝莓没有对外广泛宣传，不知道在那个渠道买得到，也无法向商户说，我想要买什么品牌和产品名称的蓝莓。广大股东的宣传和购买力没有好好利用。2、关于上市公司的名字，例如茅台酒，千禾酱油，和产品一致，希望取一个好名字。3、品牌弄得清晰明了，找肖战打广告，简直是至少2个涨停。4、建议NFC果汁要上，蓝莓汁或混合果汁要尽快上，宣传明目还有花青素，大冰箱都买好了就是买不到你家的果汁。

您好，今年蓝莓首产，市场仍然供不应求，我们更多在采摘加工、品质保障、渠道建设上花功夫，保障消费者品尝到好吃的蓝莓；公司更名，经过多维度论证与研究，集合各方智慧，名副其实；NFC果汁业务，正在按计划开展推进。谢谢。

6. 有无对田地里的中层管理人员的激励？

您好，循序渐进的事业合伙体系，一直在持续实施与优化，包括业绩

考核激励、种植项目合作激励等；谢谢。

7. 请问二季度农药制剂销售同比去年预计增减情况。

您好！目前制剂销售情况正常，有关情况请留意公司定期报告。谢谢。

8. 公司主营制剂业务的销售和毛利的提升还有什么措施吗？

您好，公司坚定推动大品/套餐-技术服务的品牌战略，推动营销队伍服务大农户的能力转型，将扎根助销为核心策略，营立足零售大店，与农户深度融合，从根本上促进销售和毛利提升。谢谢。

9. 请问未来有规划其他高价值水果吗？

您好，目前聚焦经营云南基质蓝莓，海南燕窝果和火龙果，谢谢。

10. 蓝莓在食用前一般都是用盐水浸泡一下，请问公司的蓝莓表面农药残留情况怎么样？今年火龙果的产量大概有多少？火龙果主要集中在哪几个月份？还有燕窝果的情况也说一下。谢谢！

您好，蓝莓表面白色的是果粉，好东西，可别浪费了。蓝莓自开花后，我们不打农药了，直至采收完毕。火龙果今年估计年亩产9000-10000斤，集中在1-6月出产。燕窝果今年首产，5-6月、11-12月会集中批量出产，平时也零星陆续有采收。谢谢。

11. 您好。请问是否有计划打造独立蓝莓品牌？创造品牌价值。

您好，我们自建蓝莓品牌，今年主打爱莓庄、怡蓝美，以及更高端的迷迭蓝，谢谢。

12. 公司主导的几种高端水果主要是蓝莓，火龙果和燕窝果在国内市场的竞争情况怎么样？是否有同业的规模或者品质超过你们？燕窝果我们这边在水果商店里一般卖到 80~100一个，基本都是进口的价格比较高，请问公司的火龙果在品质口感和价格上是怎么样的？燕窝果的生产规模现在是怎么样子？未来是不是会扩产？

您好，单一特色作物产业链是我们进入特色生鲜消费领域的战略布局。蓝莓、燕窝果等定位非常明确，满足消费升级需求。火龙果发挥三亚气候优势，春季反季节上市，果大、清甜，价格略贵。燕窝果布局约3000亩，今年首产，逐步上量。谢谢。

13. 我在美团优选买的云南蓝莓125克才6、7块钱，可佳沃要13，怎么差这么多？现在咱家在哪个平台卖？价格怎样？

您好，蓝莓终端售价差异，主要受果径大小、商超水平、品牌效应以及店家促销等影响大。今年我们的销售以大B、渠道商为主。再由他们铺设至二批或终端，谢谢。

14. 您好，请问什么时候上线京东和淘宝，拓展网销渠道？

您好，今年我们销售以大B为主，也进行一些渠道商对接的探索。部分二级批发商或网商进行线上销售。谢谢。

15. 您好，公司有考虑通过电商自己销售蓝莓燕窝果吗，还是暂时只是和盒马等渠道合作？谢谢

您好，电商合作是接下来的销售方向之一，当前以大B和渠道商为主。谢谢。

16. 现在我们这里商超都没有见过贵公司的蓝莓，请问哪里能买到？

您好，由于蓝莓一直处于供不应求，渠道商投放在不同商超，华东、华南地区的商超，例如沃尔玛、百果园、鲜丰等有投放。谢谢！

17. 请问今年一季度蓝莓产量实际是多少吨？

您好，今年一季度产量1570吨左右，谢谢。

18. 生物农药板块，二季度业绩是否可能下滑。

您好，四五月份农药制剂的渠道需求比第一季度明显好转，谢谢。

19. 您好！通过京东的京鲜生买到过怡蓝美，京东到客户端的冷链配送还是有保证的，但遗憾的是通过京鲜生买云南蓝莓，只有一次是送的贵公司蓝莓。请问，今年Q2能否通过京东等快递冷链物流进行品牌销售？

您好，蓝莓送达时效性要求较高，我们也在研究如何充分利用综合成本会更低一些的社会化配套服务。目前公司还是以综合的推广和互动为主、区域配送为辅的模式。谢谢。

20. 请问公司在市值管理方面有哪些措施？

您好！公司管理层始终重视市值管理，坚持公司发展战略，稳健经营，努力提高公司核心竞争力和盈利能力，力争用更好的业绩来回报广大股东。谢谢。

21. 请问公司蓝莓热卖和蓝莓叶黄素糖果片热卖关联度高吗？

您好，蓝莓热卖的影响因素很多，例如营养价值、新鲜、品质好、好吃等，都供不应求，谢谢。

22. 公司饮料业务，唯一稀缺性的是黄皮，如何突出黄皮属性进行饮料系列产品的开发和营销推广？公司未来五年，饮料板块预测业务量预计会占公司总业务量的多少？

您好，公司在郁南布局独立专业管理团队，独立经营，从产品设计、市场营销，品牌建设等，充分发挥黄皮的岭南佳果特色价值。谢谢。

23. 目前蓝莓已种植多少亩，还有多少亩计划种植，已投产多少亩，谢谢。

您好，当前已累计种植约2万亩，已流转待建园面积接近1万亩，今年投产面积6000亩左右，谢谢。

24. 请问公司对蓝莓这块业务的战略规划是怎样的？

您好，基质蓝莓是公司第二增长曲线的主力军，充分发挥云南特有地区优势、通过农业科研、培训教育、事业合伙和一流产后运营四大体系，结合公司在植保水肥等技术优势能力，打造“农业工厂”模式，构建销售渠道与品牌价值，深度切入“现代特色生鲜消费领域”，践行“单一特色作物产业链”战略布局，谢谢。

25. 饮料厂今年能用利润吗？

您好，有关情况请留意公司定期报告。谢谢。

26. 你好，请问贵司在云南流转的土地是否合法？与坚守18亿亩耕地政策是否相悖？公司是否考虑这方面的风险？

您好，公司严格遵守云南土地政策法规，法律部门严格把控。谢谢。

27. 贵司当前已流转蓝莓种植面积？第一二三四批建园面积分别是多少？

您好，当前已累计种植约2万亩，在建园和待建园面积合计接近1万亩，谢谢。

28. 2022年和2023年一季度农药制剂业绩下滑，是否是公司改变了销售模式导致的？

您好！2022年和2023年一季度农药制剂业绩下滑主要是受控股经销商并表家数减少造成的，2022年度本部制剂销售同比略有增长，2023年一季度本部制剂销售略有下滑，主要是受上游原药跌价，下游客户进货积极性下降影响。谢谢。

29. 请问耕地红线的划定，是否有利于公司建立竞争壁垒，拒绝新增的云南蓝莓种植竞争者？该政策对公司是否有影响？

您好，耕地政策的确是规模效应的门槛，在云南规模化拿地发展蓝莓的难度不断增大，相对有利于存量的发展，谢谢。

30. 澳洲坚果亩产有多少？今年还是明年投产？市场价格如何？

您好！澳洲坚果目前还处于生长周期，2025年投产。谢谢。

31. 您好，2022年四季度蓝莓销售量是多少吨？

您好，2023年是蓝莓首个产季，2022年第四季度蓝莓销售只有几十吨。谢谢。

32. 燕窝果有没有计划扩产？

您好，海南燕窝果已按战略完成现阶段种植布局，今年进入首产，谢谢。

33. 您好，请问二季度的蓝莓每吨平均成本是多少呢？产量大概是多少，以及市场的大概销售均价有一个指引吗？今年燕窝果的情况是什么样呢？公司产量以及市场的情况是个什么情况？

您好，当前蓝莓仍在正常出货，二季度相关数据请届时参阅定期报告。今年燕窝果首年试产，5月份估产约八九十万斤。市场对燕窝果的好奇很强，价格比较高。谢谢。

34. 另外，我想买你们的饮料试饮，都不知道在什么渠道去购买！

您好！可以通过微信公众号“果臻叹”进行购买，欢迎品鉴指导。谢谢。

35. 请问蓝莓种植后多久出果？今年下半年和明年上半年分别有多少亩可出果？

您好，我们云南基质蓝莓，一般在上半年完成定植，来年都可正常投产；下半年七八月份之前完成定植，来年少量开花结果，再后面就需隔年

了。明年产季预计约2万亩投产。谢谢。

36. 请问今年燕窝果的预计产量是多少？

您好，燕窝果今年首产，且多批次投产，年底前有大批次出产。目前看5月份预计出产八九十万斤，谢谢。

37. 请问第二季度的蓝莓价格同比有回落吗？

您好，去年有疫情因素，目前看价格水平是同比增长的，谢谢。

38. 2023年四季度早熟蓝莓产量参照22年四季度蓝莓早熟产量比例，估计有多少？估计就行，非常感谢。

您好，目前看估产仍早，对标参考2022年意义不大，投产规模不同、树龄不同、相关技术落地应用不同，我们争取在11/12月上市，抢占冬春市场。谢谢。

39. 今年业绩预测是怎样呢？

您好，蓝莓元年，充满信心，谢谢。

40. 贵公司对种业方面是都会投入大量资金，未来是否能把种子自给自足呢？

您好，当前种苗采取战略采购合作模式，下一步逐步与战略商在联合育种育苗进行深度合作，谢谢。

41. 应该问二季度蓝莓价格环比一季度是否回落较多？

您好，目前正常出货，受供需影响，环比价格正常回落，都在预计区间内。谢谢。

42. 历年上半年的业绩很好看，下半年的业绩都不尽人意，今年蓝莓销售会不会还是一样业绩的季节性变化巨大？是什么原因造成上、下半年的业绩变化之大？

您好，农药制剂按农业季节来走，上半年是旺季。蓝莓瞄准冬春市场机会，以上半年为大部分销售，现在通过种植技术，我们也争取在Q4实现部分销售。谢谢。

43. 请问2022年第二季度蓝莓销售均价是多少。

您好，去年受疫情影响，我们也只有一个基地正式投产，量小，去年二季度每公斤销售均价43元左右；谢谢。

	<p>44. 蓝莓产业我看公司一直在招人，是不是很缺管理，技术，包括采摘员，谢谢。</p> <p>您好，随着第四批第五批建园的推进，规模不断扩大，管理和技术人才的持续增配，谢谢。</p> <p>45. 前几天云南大风，对蓝莓基地损失大约多少钱啊。</p> <p>您好，暂无发现有影响。我们云南蓝莓是在大棚、无土、通过以色列等滴灌系统进行基质种植，对局部天气情况进行很好的对抗性保护，放心，谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月11日