

证券代码：002215

证券简称：诺普信

深圳诺普信作物科学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2023年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年05月14日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
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 董事会秘书 莫谋钧先生 财务总监 袁庆鸿先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 一季度的业绩增长在二季度是否能够延续？依据是？谢谢</p> <p>答：您好，公司当前主要两块业务，一是农药制剂业务，一二季度都是业务旺季，相对平稳；二是特色生鲜业务，特别蓝莓，季节性比较明显，主要在一、四季度贡献业绩，谢谢。</p> <p>2. 公司在现代特色作物生鲜消费领域取得较好的成绩。其中产能集中在一、二季度。对如何平衡三、四季度营收比，是否有较完美的计划？</p> <p>答：您好，蓝莓成熟季节主要在1-5月份，三季度我们正在规划蓝莓、其他作物品类特色水果的贸易类业务，保持渠道和营销队伍的有效运营，第四季度又有新产季蓝莓出产，季度业务平滑问题，渐渐会更好，谢谢。</p> <p>3. 云南蓝莓基地在建项目有多少亩？未来蓝莓价格走势是否乐观？</p>

答:您好,目前云南基地总面积约4万亩,其中在建项目约1万亩。蓝莓消费很好的呼应健康生活方式的需求,也顺应消费升级,早春消费市场非常庞大,随着消费者对蓝莓的认知逐步打开,会越来越多的人喜欢蓝莓,谢谢!

4. 请问贵公司在股价如此低估的情况下, 会做市值管理吗?

答:您好! 二级市场股票价格波动系市场行为,受政策面、资金面和投资者喜好等多因素影响。管理层对公司未来发展充满信心,力争以良好业绩回报广大股东。谢谢。

5. 卢总及各位领导, 大家好, 请问在今年收益大增, 现金流如此充足的情况下, 是否有考虑增加年中分红等来回馈投资者, 谢谢。

答:您好,公司一直保持良好的分红习惯,务实地为股东创造价值。年中分红与否,需经公司管理层综合考虑企业未来经营性现金流、投融资平衡等因素后而定论,谢谢。

6. NFC业务未来三年经营预测如何? 战略规划是怎样的

答:您好, NFC立足蓝莓果汁, 黄皮果汁等, 风味独特, 构建国内年轻人果汁消费场景, 建立自有品牌, 成为特色作物产业链的环节之一, 谢谢。

7. 公司资产负债率逐年升高, 财务费用侵占了很多利润, 请问公司未来将如何着手降低负债率?

答:您好,2023年财务费用在扣除公司结构性存款和大额存单利息后,实际为4,794万元,与上年基本持平。随公司生鲜业务业绩的增长,预计资产负债率会得到有效改善。谢谢。

8. 请问一下最近的股东户数是多少, 谢谢

答:您好! 公司章程规定: 股东提出查阅名册有关信息的,应当向公司提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件,公司经核实股东身份后按照股东的要求予以提供,请您将相关信息发至邮箱: npx002215@126.com, 谢谢。

9. 股权激励机制2023年业绩没有达标, 为什么没有相关审核及限制流通管控?

答:您好,根据公司已发布的限制性股票草案规定,未满足当年业绩考核目标的限制性股票均不得解除限售,该部分股票在履行相关程序后由公司回购注销。感谢您的支持与关注。

10. 25产季蓝莓投产有多少亩

答:您好,预计2024/25产季约有3万亩的投产面积,谢谢。

11. 请问公司对扩产后以及年底秘鲁蓝莓进口增加后对企业产品售价的冲击是否有明确的测算?能否讲解一下影响有多大以及是否有应对措施

答:您好,价格波动受供需关系影响大,当前不好明确预测价格走势。我们坚定按照企业战略方针,狠抓质量、成本和系统运营能力的提升,种得好、卖得好两条腿同步走。谢谢!

12. 各位领导好,还有一个建议想和公司探讨一下。公司采用多品牌的方式作用,这种虽然可以短期能够激活内部活力,但是没有和公司的品牌挂钩,我们可以看到不管是怡颗莓还是佳沛,他们都是统一品牌,只是会分不同品种,公司是否考虑将公司多品牌统一和诺普信挂钩,这样也可以多品牌运作,但是可以沉淀诺普信的品牌价值。不知道各位领导怎么看?

答:您好,今年蓝莓为第二年、产量超2万吨,渠道建设和运营是摆在首位,确保新鲜果子快速投放市场完成消费。我们成立迷迭蓝俱乐部、爱莓庄俱乐部,主打迷迭蓝和爱莓庄品牌,从渠道走向品牌,逐步构建品牌体系,假以时日,经历沉淀,会跑出自有品牌。谢谢。

13. 季节性比较明显,主要在一季度贡献业绩,那是不是二季度蓝莓1万吨,现在市场4-5月份价格也没有下降很多,为什么不赚钱,2季度成本应该亩产更低

答:您好,市场价格情况变化大,下行的规律,谢谢。

14. 团购也是一种非常好的营销手段,也可以考虑积极发展团长,尤其是一二线消费能力强的城市。可以优先拓展股东作为团长。

答:您好,非常好的提议,在渠道与冷链配送上得以有效保障情

况下，会往该方向思考和布局如何深化经营，谢谢。

15. 二季度蓝莓价格整体下跌，是否在公司的预期范围内，和去年二季度的平均价格对比，是上升还是下滑

答:您好，二季度蓝莓价格变动属于市场节奏，也在预期。二季度还没结束，就已发生的业务来看，同比波动变化不大；谢谢。

16. 卢董好！请问卢董，大家都知道，公司在种植业这一块正在驶入快车道，有没有考虑在车厘子种植这一块着力？另外，公司生物农药这一块与去年比是否有改善？谢谢！

答:您好，谢谢关注，当前我们更聚焦蓝莓，如何围绕蓝莓经营好，是管理层全力以赴的事情。其他品类暂放一放；生物农药在公司农药制剂业务中占比不大，谢谢。

17. 请公司对今年下半年蓝莓价格做出预测和展望，公司计划通过哪些举措保证和提升蓝莓毛利率

答:您好，下半年蓝莓价格不好预测，在成本与费用的方面，拟通过人员轮岗、大力开展淡季经营等方式降本增效，谢谢。

18. 可以预测一下二季度的业绩么？

答:您好，请留意公司公告，谢谢关注。

19. 您好，24年大概什么的时间分红？

答:您好，根据规定，公司2023年度利润分配将在年度股东大会审议通过后2个月内实施，届时请留意相关公告，谢谢。

20. 贵公司的蓝莓是否可以认为是通过作物科学的新研究新方法，从而大大的提高生产力农作新方式？谢谢

答:您好，蓝莓是公司战略之一，把一个作物当做一个产业来做，通过工业化、标准化、数据化和智能化的模型，突破传统农业生产方式，加大科研应用，减少对大自然的依赖，提高蓝莓的种植和销售效率效能，令得果子更早一点成熟、品质更好一些，来呼应到早春生鲜水果品类的消费需求，谢谢！

21. 董事长，您好！市场对蓝莓未来市场供应是有些疑虑的，怕出现阳光玫瑰那样的情况！请问，贵司的蓝莓在这个方面有什么

样的考虑？公司的促早技术是否有门槛？公司的专利苗是否能建立足够的门槛？谢谢！

答：您好，蓝莓作物的综合门槛较高，全球最好的产区在智利、秘鲁、云南，而云南更多集中在南边地区，拥有海拔高度、昼夜温差等独特自然条件，土地供应有限，综合科研技术应用等，以及产业化规模化的农业经营体系能力建设，尤其需要一帮酷爱农业人士投身进来。我们真诚、敬畏、专注、极致，致力创全球一流农业企业，来经营好蓝莓产业，谢谢。

22. 请问领导，云南是旅游胜地，公司有蓝莓+云南旅游项目吗？如果有利润多少！如果没有公司是否有这方面运营的打算？

答：您好，公司没有此类项目，谢谢您的建议。

23. 董秘您好，请问塞尔维亚蓝莓进口，会否对贵公司的蓝莓价格产生冲击？谢谢！

答：您好，影响甚微，2024产季已尾声，5月底基本结束，谢谢。

24. 2024年公司的云南蓝莓渠道建设方面有了大大提高，后续针对提高品牌影响力会有什么举措吗？

答：您好，今年花了大功夫在渠道建设，渐见成效，下一个产季上，进一步固化渠道管理来推动品牌建设。一方面推动渠道商积极赋能二级KA，增大销售覆盖面；另一方面大力开拓直供大KA，针对主流商超，提升日配能力等。谢谢。

25. 对于明年的云南蓝莓成本的下降空间会有哪些举措？谢谢

答：您好，应该说各个环节都有降本的空间。在采摘与加工的技术培训，提升效率；在优化工序作业运转流程，减少时耗；在总调度进一步优化，提升计划匹配度等，谢谢。

26. 请问四季度蓝莓上市时间大概是什么时候

答：您好，参考2024年产季情况，大约11月份，也需看下半年蓝莓植株生长状态，谢谢。

27. 公司是否做ESG评级，提升上市公司的影响力

答：您好，公司已按法规要求在年度报告中充分披露“环境与社

会责任”章节。谢谢。

28. 请问三季度哪些业务会贡献利润，哪些业务会亏损呢

答:您好,三季度农药制剂业务进入淡季,在南方粤海等地发货,北方用药相对少了。云南蓝莓进入生长期,营销队伍进入淡季经营,例如贸易类的业务补充;谢谢。

29. 农药板块第二季度是否已经触底反弹。

答:您好,二季度业绩数据请留意公司定期报告,谢谢。

30. 董秘您好,今年四月份蓝莓的销量是多少吨?

答:您好,四月蓝莓9000吨左右销量,谢谢。

31. 您好,年报一季报都显示公司蓝莓业务之外的业务都对公司业绩产生负面影响,请问公司未来如何处理这些业务?

答:您好,农药制剂业务成熟稳定,持续为公司贡献利润和现金流,火龙果稳定产出,新业务不断探索迭代,都是公司重要构成部分,合理构成企业短中长期的战略布局,谢谢。

32. 请问24/25季整体促早效果会比当前提高多少,大概提前多少天,前期的占比会提升多少?谢谢。

答:您好,当前已经开始修剪蓝莓枝条,后根据蓝莓芽条的具体植株状态来实施促早,具体提前情况及面积,当前无法确定。谢谢。

33. 尊敬的贵司领导:请问除了生鲜,在蓝莓酱以及蓝莓汽泡酒等加工方面可有布局?谢谢

答:您好,暂无该方面计划,谢谢。

34. 卢董您好,贵司发布的23年半年报P9页提到“现代特色生鲜消费业务合并报表 归属于母公司股东的净利润 14,580.42 万元,同比增长 649.64%。” , 23年年报中P29页 九、主要控股参股公司分析 光筑农业集团有限公司的净利润是 121,587,214.35。也就是说蓝莓业务在Q3和Q4季度至少是没有利润贡献的,这和投资者交流中 董秘提到的 去年11月份开始促早蓝莓10月日常100吨,11月以后日产400吨,价格高达105元/公斤不符。是什么原因呢?

答:您好,现代特色生鲜消费业务、光筑农业公司、蓝莓,这三

者不是等同关系，不然混淆了，谢谢。

35. 未来迷迭蓝与爱莓庄在品牌上是如何做区分定位的？

答：您好，两个品牌都是公司主打品牌，内部来看，各自覆盖的基地区域有所不同，为了提高产后的生产效率；谢谢。

36. 董秘你好，今年截至目前农药制剂业务公司采用什么方法保持盈利？如果亏损的话，下半年公司有什么扭亏举措呢？

答：您好，农药制剂盈利的，下半年是业务淡季，大品方案/技术服务的策略，是近几年来公司在农药制剂的坚定策略，谢谢。

37. 你好，请问一下NFC果汁加工厂最新运营情况和后续规划？

答：您好，NFC立足蓝莓果汁，黄皮果汁等，风味独特，构建国内年轻人果汁原汁消费场景，建立自有品牌，成为特色作物产业链的环节之一，谢谢。

38. 请问公司有没有计划在其他省份 开展蓝莓种植业务（除云南）？

答：您好，公司在广东增城有实践性探索1000多亩，谢谢。

39. 董秘您好，一季度农药业务净利润是多少？二季度农药制剂的销量和售价同比和环比是怎么样子的？

答：您好，利润数据请查阅已公告的报告，受行业波动影响，今年农药制剂行情恢复当中，公司制剂价格水平同比有所下滑，发货量同比增长，谢谢。

40. 您好，贵公司资产负债率逐年升高，财务费用侵占了很多利润，请问公司未来将如何着手降低负债率？

答：您好，2023年财务费用在扣除公司结构性存款和大额存单利息后，实际为4,794万元，与上年基本持平。随公司生鲜业务业绩的增长，预计资产负债率会得到有效下降。感谢您的支持与关注！

41. 请问贵司领导：贵司在2024年全球氯虫苯甲酰胺行业技术有哪些布局和优势？以及会否可能对业绩有所贡献？谢谢！

答：您好，氯虫定位是战略化合物，当前已经布局十几个证，二来也突破氯虫纳米技术，完成中试，下一步市场产品推广。该产品

	空间很大，对公司未来业绩有积极推动意义。谢谢。
附件清单	无
日期	2024年05月14日