# 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	□ 特定对象调研 □ 分析师会议 □ 媒体采访 □ 业绩说明会
	☑ 现场参观 □ 其他
参与单位名称 及人员姓名	鹏华基金、华泰柏瑞、创金合信、至诚资产、银华基金、新传奇
	投资、前海人寿、海富通基金、申万宏源、申万菱信、融盈资产、
	东方证券、太平基金、国信证券、诺安基金、民生证券、悟空投
	资、建信理财、广东民投、民森投资、大摩基金、奇盛投资、白
	鲸投资、圆澄投资、德汇投资、中金基金、颐和久富
时间	2023年11月21日-23日
地点	公司云南蓝莓基地、广州
   上市公司接待	董事会秘书: 莫谋钧先生
人员姓名	旗舰公司总经理: 伍大利先生、李玉龙先生
投资者关系活 动主要内容介 绍	投资者问答:
	1、目前公司蓝莓产出情况如何?
	2024 产季来看,目前累计产出大约 300 吨,销售均价在 10
	万元/吨左右。
	2、目前蓝莓的土地规模以及未来计划?
	目前公司拿地规模约 3.5 万亩,2024 年产季产出面积 2 万
	亩,在条件允许的情况下,公司计划争取继续扩张土地面积。
	田,在家什儿厅的情况下,公司日划事以继续17 张工地画状。
	3、请问公司蓝莓的品种结构情况?
	专利苗居多,随着新建园增加,同时逐步替换原有公开品
	种,其比例将进一步提高。

## 4、农场人员与组织架构是怎样的?

整个云南分为六大区域,对应六个旗舰公司,分管该区域所有农场,小型农场在300亩左右,大型农场在3000亩左右。农场采用"阿米巴"的经营模式,巴长管辖250-350亩,一名巴长管理6-8名技术落地工,实现精细化管理,责任至人,对其所在园区负责。

## 5、请问蓝莓的亩产量现在能达到多少?

专利品种的苗木,上半年完成定植,则来年可达到亩产1吨 左右,次年可达到1.5吨左右,第三年在1.5吨-2吨,公开苗 略低。

#### 6、请问农药制剂板块的规划是什么样的?

坚定打造"单一作物技术服务平台",坚定"一个大品、技术服务"的品牌战略,通过打造一支"单一作物技术服务过硬"的营销队伍,聚焦单一作物,深度融合区域核心经销商,打造高市场占有率的区域市场和种植户高度认可的大品方案。

### 7、请问公司未来农药制剂领域的利润会有怎样的变化?

2023年原药价格大幅下降,倒逼渠道去库存,现渠道库存已大幅下降,预计未来进入补库状态。因今年上游原药价格处于低谷,采购成本下降明显,明年产品毛利率预计提升 2%-3%。公司继续坚定"一个大品、技术服务"的品牌战略,通过单一作物服务模式,将不断提高公司农药制剂的占有率和品牌力,整体预计比 2023 年经营向上。

#### 8、公司在种植蓝莓端具有的优势是什么?

公司在植保领域深耕近三十年,公司植保能力作为开展蓝 莓产业的强大底气,现已有植保博士团队深入驻扎农场,关注 蓝莓的生长状态,蓝莓在大棚中采用全基质种植,全套水肥灌

	T
	溉系统从以色列进口,实现比较工业化的农业生产模式;公司
	具有大量的农业领域人才,在种植端的人才储备具有相当的优
	势。
	9、2024产季 KA 渠道与批发渠道的销售占比如何?
	根据公司 2023 产季的数据参考,批发渠道占比 80%以上,
	目前通过渠道下沉到 30-50 个城市, 2024 产季 KA 渠道计划销售
	60%以上。
	10、贵公司蓝莓优势在哪里?
	公司蓝莓有品种优势,具备"早、大、脆、甜"的特点,
	其种植更偏向工业化而实现蓝莓标准化的统一,公司应用促早
	技术, 使蓝莓上市时间提前 15 天-30 天, 抢占年底及春节需求
	旺季的市场。
附件清单	
日期	2023年11月24日