

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	☐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（投资者交流会）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、工银安盛、海港人寿、华商基金、中金财富、中财基金、远东宏信、涌容资产、深圳万川基金、深圳迈德建设、深圳百耀信息、欧密格光电、九富投资、红思客资产、盈勤集团、国旺鑫投资、广州里思基金、常州高新经贸、荣信泰、深圳泽源基金、深商控股、唐剑锋、任兆成等37位投资者
时间	2025年7月23日 10:00-11:30
地点	公司8楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 莫谋钧先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司蓝莓战略和品牌策略是怎样的？ 公司扎根农业三十年，依托积累的农业技术服务力量，积极推动单一特色作物产业链战略，满足高端生鲜消费需求，立志创全球一流农业企业。蓝莓产业“种好”是根本，发挥云南独特产区优势，以科研技术创新作为第一生产力，优化种植技术，培养专业队伍，最大限度提升作物产业的效率效能。“卖好”是关键，将最好吃的高品质蓝莓交付给消费者，增加 KA 占比，大力开拓东南亚市场；围绕蓝莓小浆果，走出农业规模化、集约化、产业化可持续的发展路径，实现企业从化工、农业到消费的属性发展。 “爱莓庄”是蓝莓第一品牌，同步推进“迷迭蓝”等品牌，统一市场品牌形象，在满足一线城市同时将积极向二三线城市下沉，

	让品牌直接面向消费者，在货架上建立认知和信任，积累消费者口碑。 二、中国蓝莓市场现状如何，能否做简要分析？ 鲜食蓝莓近几年蓬勃发展，快速投入市场，消费者大受其益。中国云南属于独一无二的产区，可实现冬春季节上市，填补了该周期国内时令水果上市的淡季，也部分替代进口水果；随着消费者对健康和高品质水果需求增长，品牌蓝莓市场增长潜力显著。云南基质蓝莓具有高壁垒门槛属性，包括云南独特气候、种苗、成本投入、土地稀缺性、技术系统复杂性等要素，多维度保障蓝莓在市场上的优势。 进口蓝莓主要来自于南半球的智利和秘鲁，大致在下半年；另外国产地栽蓝莓一般也在五六月上市，三者共同构成了全年蓝莓供应格局。 三、公司果汁深加工业务如何布局规划？当前经营状况？ 鲜果研发、生产、销售和深加工是公司单一特色作物产业链战略布局，现阶段公司主要以前三步为主。目前广东云浮的工厂是深加工业务的承接点，以 NFC 为主，配以 HPP 果汁生产。 四、公司农药业务的发展战略是怎样的？ 公司农药业务板块相对稳定，主要通过内生增长及行业去产能化，保持中长期增长节奏。农药策略从过往的客户、区域经营转向以作物为导向，专业服务于单一作物，产品和服务一体化，营销服务团队转型为“作物专科医生”，打造遥遥领先单一作物技术服务平台，大品套餐-技术服务是近年来坚定不移的经营策略。 五、公司蓝莓土地规模进程如何？ 当前云南流转土地挑战很大，找地越来越难，蓝莓对海拔、昼夜温差、阳光等都有很高要求。公司特别重视土地质量标准，各个层级负责人都肩负拿地目标，尽可能在当前产区进一步深化拿地布
--	--

	局，提高基地集群管理效应。 六、当初是怎么选择蓝莓？如何看待公司蓝莓产业的核心竞争力？护城河是什么？ 基质蓝莓从季节性上填补了国产高端水果市场空白，满足市场上高品质消费需求，其壁垒包括云南独特的气候、种苗专利、资本投入门槛、土地稀缺性、技术复杂性等要素，能够有效避免与农户竞争。 蓝莓种植方面，公司依托三十年的农业技术服务能力的积累，有着一帮热爱农业，扎根农场的新农人，开拓基质蓝莓促早应用，抢占高价窗口期；通过大棚种植、水肥一体化及数字化管理，博士、硕士组成的科研团队，保障各项科学种植有效落地。 七、蓝莓种植的风险在哪里，能否做简要分析？应对？ 与传统农业不同，蓝莓种植采用大棚基质种植、精准滴灌控制水肥的方式，基本控制其不受常规风雨温度等影响。如遇到极端地质灾难例如地震及极端长期阳光不足等不可抗力因素，可能影响生产。 公司十分重视人才团队管理，打造赋能“农场主”身份认同，持续推进教育培训体系建设；打造循序渐进的事业合伙体系，场长与农场深度绑定共同经营，谋得事业平台发展。
附件清单	无
日期	2025年7月23日