

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
参与单位名称及人员姓名	国泰海通、大家资产、鹏华基金、pleiad、Point72、创金合信、东北证券、华创证券、建信养老、金信基金、摩根士丹利、平安基金、上银基金、天风证券、银河证券、长江证券资管、中金公司、人保资产、中信证券、中银基金、西部证券、Greenwoods Asset Management、Matrix Capital、腾辉盛华私募、博闻投资、渤海人寿、东兴证券、光大保德信、国盛证券、国泰基金、好想你、合煦智远基金、源乘私募、汇智源林私募、建投化工、农银理财、诺德基金、前海开源、青银理财、半夏投资、榜样投资、东方财富、珞容资产、美市科技、睿胜私募、尚正基金、申万宏源、申万菱信、玖稳资产、前海道谊投资、尚诚资产、时代伯乐、君榕资产、轩瑞资本、循远资产、华农资产、中银国际证券、横琴万方私募、李树明、李优良、江雷、张禹
时间	2025年10月28日 20:00-21:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	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	一、请介绍公司蓝莓业务的成本构成情况，公司在成本控制方面采取了哪些具体措施，未来如何进一步优化？ 公司蓝莓成本主要由三大部分构成：一是基础建园成本；二是

	生长成本；三是采摘成本、产后成本及间接成本等。公司高度重视成本费用的精细化管理，三季度以来，通过新产地切分的链路独立经营，在抓成本、抓费用方面取得了初步成效，实现了在规模扩张的同时费用基本同比持平。未来，公司将通过提升组织人效、优化技术方案、加强预算管理及聚焦核心资源等措施，持续严控成本管理。 二、新产季的产量展望如何？季度间的产量分布有何变化？ 新产季启动顺利得益于促早技术的成熟应用，推动产量前置且上量。在产量分布上，公司通过技术手段将产季重心向前调整，预计第四季度和第一季度的产量占比将比上一产季显著提升，这使得产季后期的供应压力减小，并能更好地匹配春节前的销售黄金期。 三、当前价格水平及未来展望？公司品牌建设的成效如何？ 新产季开局价格仍保持与去年同期水平相当，当前市场信心充足。价格支撑因素一是公司通过促早技术调控上市节奏；二是通过优选果品专供及产地区隔，果子“早、大、脆、甜”等卖点、一流的品控与全方位市场投放，聚焦打造“爱莓庄”核心品牌，来实现品牌溢价；三是积极拓展KA直供和出口渠道，更有利于出货量与价格的稳定。未来将持续投入资源进行品牌建设，提升行业口碑。 四、在KA渠道和出口方面有何进展和规划？如何管理多个品牌？ 公司已明确提升KA渠道销售占比的策略目标，目前已与众多主流KA客户建立深度合作，新产季将致力于扩大合作范围和供货规模。出口业务方面，本产季针对东南亚等市场的出口量将持续提升。公司实施了品牌“分营”策略，从产地供应到销售区域均进行了明确区隔，确保各品牌独立运营、聚焦各自目标市场。 五、公司在云南及海外的土地扩张计划与前景如何？ 公司在云南的土地规模处于基质蓝莓行业前列，受限于高质量
--	--

	基地稀缺性及成本平衡等因素，适宜的土地资源日益紧俏，公司仍通过多种模式积极流转优质土地，预计未来能保持较为稳定的规模扩张节奏。老挝的生产基地按计划推进，为规模扩张找到新的突破点。老挝基地复制国内成熟的运营模式，不仅支撑了公司规模增长，也为实现“产地直销海外”创造了有利条件。 六、如何看待行业竞争格局？公司除蓝莓鲜果外有何其他规划？ 近两年，云南基质蓝莓整体种植规模在快速增长，这反映了市场对蓝莓产业前景普遍看好。国内消费需求的增长势头更为迅猛，基于冬春季市场需求缺口、消费认知提升空间及二三线城市渗透率低等背景因素，公司凭借先发的规模优势、成熟的技术运营体系和全链条管控能力，构建了自身的竞争壁垒。公司正围绕“单一作物产业链”战略进行布局，在聚焦蓝莓鲜果业务的同时，正在拓展深加工环节作为未来的增长补充。 七、今年公司对山姆的合作预计情况如何？ 今年公司将与山姆保持深度对接，计划在去年基础上进一步向全国扩充覆盖度。公司已成立大客户部专门对接山姆等KA客户，并在产区划定特定农场以保证品质和供应量稳定。
附件清单	无
日期	2025年10月28日