

证券代码： 002215

证券简称：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

编号：20210507

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	线上参与诺普信 2020 年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2021 年 5 月 7 日下午 14:30~16:30
地点	“约调研”网络平台
上市公司接待人员姓名	公司董事长：卢柏强先生 董秘、董事长办公室主任：莫谋钧先生 财务总监：袁庆鸿先生 独立董事：李常青先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2021 年 5 月 7 日下午 14:30-16:30 在“约调研”网络平台举行 2020 年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式召开。公司与投资者互动交流的主要内容如下：</p> <p>1、2020 年四季度营收最高，而净利润转负是出于什么原因？</p> <p>答：您好，按照谨慎性原则，去年第四季度子公司农泰公司自身业务转型，对原有业务计提了较大额的减值准备，从而令我们投资收益大幅下降，导致当季节净利润转负，但不影响公司主营业务的正常运转。谢谢！</p> <p>2、从具体细分市场来看，公司产品在哪些领域处于领先地位？</p> <p>答：您好，公司农药制剂产品的优势明显，主要体现在技术储备和产品储备，特别在经济作物的杀虫杀菌产品，一直处于国内领先地位。谢</p>

谢！

3、请问卢总您怎么看生物农药的发展趋势，目前在技术壁垒和消费者接受度上存在哪些限制？

答：您好，生物农药长期来看应该是发展趋势，但当前，无论国内国外都是叫好不叫卖，从事生物农药的公司多发展不大好。主要原因一是产品的生物活性不稳定，产品质量难把握；二是防治效果慢，农户不大接受。三是单靠生物农药解决不了生产实际问题。谢谢！

4、有消息预计草甘膦价格将继续维持高位到三季度，并且龙头企业公开表示不会扩产，公司的储备量够吗？持续上涨下，公司如何控制成本呢？

答：您好，（1）对于大宗原料，公司均采用战略采购，即每年的农药淡季，公司与主要供应商签订战略采购合同，锁定该原药的需求，公司草甘膦的储备也是这样，可完全满足至3季度末，对当期成本不会有影响；（2）国内草甘膦的产能足够大，完全可以供应全球，当前行情下，大企业满负荷生产的动力大，预计上涨行情不会持续太长时间。谢谢！

5、植物营养产品收入下降，产能利用率只有57%是什么原因？

答：您好，2020年春节后正值农业推广及服务关键启动时期，受新冠疫情影响，物流不畅，市场与技术人员出行受阻，对公司的销售情况产生一定影响。其次，去年部分重点市场区域雨水天气较多、洪涝频繁，影响农作物施用水溶肥频次。全年营收下滑，产能利用率也下来了。谢谢！

6、各位领导好，请问公司在海南布局的农业种植产业链具体的计划是怎样的，比如投资金额，建设时间安排等等？

答：您好，我们在海南重点布局了红心火龙果、燕窝果和金菠萝，合计面积过万亩，累计投资超过4亿。作为单一特色作物产业链的排头兵，红心火龙果今年正式进入投产期；燕窝果预计年底及明春也逐步开产；金菠萝已正常轮种和产出。欢迎大家到海南实地调研、指导。谢谢！

7、2020 年的销量几乎不变，但产量有增的情况下，是否存在库存积压问题？

答：您好，去年销售略有增长，公司上下克服了疫情影响，积极奋斗的结果。同时产量也同步有所增，更重要是面向 2021 年的市场机会，不存在库存积压情况。谢谢！

8、公司扣非净利润连续两年为负，为何还不见好转？今年有定目标吗？

答：您好，2020 年比 2019 年扣非净利润下降主要原因：（1）应收款和其他应收款中部分经销商股转债时间较长，经评估后计提坏账损失；（2）长期股权投资测算后部分被投资单位存在减值迹象，计提减值准备；（3）参股公司农泰金融按政策要求进行战略转型升级，致力智慧农业，数字科技与农业产业深度融合，打通农业作物产业化的全链路智能化升级。因转型而当期产生经营亏损，公司投资收益同比下降较大。

2019 年比 2018 年扣非净利润下降主要原因：（1）原药价格上涨，公司产品毛利率下滑；（2）投资性收益减少。

公司 2021 年年度目标清晰、可行，公司上下将全力以赴，誓达目标。谢谢！

9、2021 年中央一号文件全面推进乡村振兴，加快农业农村现代化。公司如何抓住历史机遇响应国家政策，将公司做大做强！

答：您好，所提问题非常重要，非常有思考价值。首先党的十九大报告、2021 年中央一号文件等，旗帜鲜明的提出乡村振兴的发展方向。其次农业农村部等联合印发《国家质量兴农战略规划》，农业从快速发展转变为高质量发展，实现农业农村现代化。第三，社会城市化进程加快，中产阶级扩大，必然导致高品质、高附加值的农产品消费市场快速打开。顺应如此美好、难得行业机会、产业机会，公司十分清晰的坚定双主业战略发展，一是继续发挥农药制剂的优势力量，进一步提高市场占有率。二是构建单一特色作物产业链，把一个作物的经营打造一个产业，形成价值链分布；双主业的结构，既两者相互打通，更令公司从农资的市场

空间，步入农业产业市场空间，升级维度巨大，前景一片宽阔。谢谢！

10、您好，能否介绍下几个主要水果品种的年产能、销量和销售渠道？

答：您好，今年主要是红心火龙果，目前累计布局面积约 8000 亩，作为首年产出，粗略估计四五千万斤，以订单先行、地头销售为主。谢谢！

11、公司制剂业务毛利率为何能保持高于同行的水平

答：您好，公司一直非常重视研发投入，保持产品高质量水平，同时配套的技术服务到家，客户认可度高、粘性强。谢谢！

12、2012 年公司就成立了国际业务部，2014 年也成立了面向海外市场的子公司，但该公司到现在只有 9 人，出口收入仅占公司 0.52%，这么多年起色并不大，想问下公司在海外布局的规划到底是怎样的？

答：您好，公司业务目前以国内布局为主，海外业务主要在东南亚部分国家（缅甸、柬埔寨等），去年来受疫情影响，出口受较为明显影响，感谢您的支持与关注！

13、面向 C 端，有无计划创立或者直接收购某类品牌？

答：您好，从所问来看，您是指我们特色作物产业链的业务吧。目前我们布局红心火龙果、蓝莓等作物，在渠道与品牌建设上，发挥自有产品特有价值，正在自创品牌为主，如果遇到合适的某些品牌，我们态度都是开放合作的。谢谢！

14、今年在品牌和市场推广上有什么举措？尤其是红心火龙果和菠萝的宣传上，知名度得做起来！

答：您好，今年我们的红心火龙果、菠萝等，以地头销售为主，同时我们正在建设自有品牌、不断丰富，逐步市场上都很快能看到我们的品牌了。相信咱们非常过硬果品的品质，极具市场效应，除了宣传外，自带知名度、美誉度自然会来。谢谢！

15、碳中和碳达峰背景下，公司会不会对生产线进行相应的改造？

	<p>答：您好，公司产线的升级改造，以实际需求为出发，当然也考虑相应其他的因素，整体使得资产使用价值最大化。谢谢！</p> <p>16、退出工业大麻后，新的核心增长点在哪里？</p> <p>答：您好，当前公司双主业战略布局非常清晰，为未来几年稳健增长打下坚实基础。一农药制剂业务，坚持大品-技术服务的品牌策略，逐步提升制剂的市场占有率，提升盈利能力；二以一个特色作物打造专业产业链模式，几倍提升农作物效率效能，重点布局红心火龙果、燕窝果、蓝莓、澳洲坚果等品种，构建新的盈利增长点。谢谢！</p> <p>17、杀虫剂的产能目前仅为 1900 吨/年，按照现在的运行情况来推测，什么时候可以实现目标产能？需求端是否做好规划？</p> <p>答：您好！公司杀虫剂产能为 2.41 万吨/年，1900 吨/年为在建产能。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 7 日