

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：20210524

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	海通证券：龚镁、乔一飞等 17 人； 其他投资者：王慧敏、柳军等 19 人。
时间	2021 年 5 月 21 日下午 14:30~17:00
地点	公司 8 楼培训室
上市公司接待人员姓名	董秘、董事长办公室主任：莫谋钧先生 证券事务代表：闵文蕾女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、莫谋钧先生介绍公司的基本情况</p> <p>公司近年来公司积极探索产业战略升级，一方面继续发挥制剂的技术储备和产品储备的优势，通过大品战略，夯实农药制剂的稳健增长。另一方面积极探索和构建单一特色作物产业链，推动单一作物种植标准化、产业化和规模化发展，形成“新农业服务与特色作物产业链”双主业战略发展格局。</p> <p>当前公司切分经营，主体制剂业务坚定一个大品/套餐-技术服务的品牌战略，由公司总经理高总亲自抓，集中市场策略，选择-聚焦-击穿，不断复制，不断传播。回归经营根本，打造出真正的属于公司自己的一个个超级大品。</p> <p>产业链继续MVP推进，独立班子独立运营管控，构建全国重点种植县域的农业服务平台深度发展，充分发挥和落实产业链三大事业理论：新研发、新教育和新组织，聚焦红心火龙果、燕窝果、基质蓝莓等，建设出国内高标准的现代农业产业园，拓展单一特色作物产业链集群。</p>

二、企业宣传片观看及企业情况介绍（略）

三、提问交流

1、公司的产品主要覆盖哪些作物，其次作物产业链未来会大力发展哪些品种吗？

1) 公司的“三证”产品数、发明专利数、国标/行标/企标数、生物源农药产品登记数、环境友好型农药制剂销售占比等均处行业领先地位，能为中国95%以上农作物病虫草害的防治提供整体解决方案，我们的优势在于产品覆盖包括大田作物及经济作物，公司网格化的营销网络及技术服务基本可以覆盖全国有效的农业县，业务结构稳定。

2) 继续深入实践探索“一个作物产业链经营MVP”。当前主要聚焦做好发展海南红心火龙果，在果品种植、渠道分销和品牌建设方面，今年基本构建了成型的组织与结构。

同时，我们突破燕窝果关键种植技术，同时拓展云南基质蓝莓等特色作物，为未来几年作物梯度布局打下基础，逐步构建产业链运营体系。

2、公司有没有考虑和光伏公司合作，增加知名度？有没有考虑签约网红，通过网红直播带货呢？

术业有专攻，公司在自身熟悉的领域深耕与发展，目前专注于将传统制剂业务与种植业做好，暂无与光伏企业合作意向。

对于当前火龙果等产品，以自建销售渠道为主，结合产业特点，按订单农业，预收款机制的方式在地头销售。

同时公司在杭州、深圳已经参股控股2家渠道商，内部设置品牌部门，逐步构建自有市场品牌。

3、农药行业集中度不高，公司作为农药制剂行业的龙头，如何规划将市占率由4%提高至15%？田田圈销售的产品只有诺普信的吗？

提高市占率主要有两种方式，第一种是内生增长，面向未来5-10年的规划，公司努力做好经营，保持每年良性增长；第二种是外延式，即同质化企业并购，诺普信作为农药制剂行业的龙头，投后管理才是关键，我们

	<p>很有信心对制剂企业的投后整合管控。</p> <p>田田圈是一个开放的平台，各大农资品牌都可以销售，大约80%以上是其他公司的产品。同时不断对这些合作伙伴赋能，增强自身运营能力，从根本上帮助田田圈参控股公司提升经营质量。</p> <p>4、公司在提振股价方面采取了哪些措施？</p> <p>第一，公司管理层努力提升经营管理质量，上下全力以赴，全面深化发展主体制剂业务与单一特色作物产业链双主业。保障成熟的制剂业务稳定盈利，拓展特色作物产业链业务，拓宽新的盈利点。接下来三到五年，企业战略清晰聚焦、落地有声。</p> <p>第二，公司一直严格按照相关法律法规的要求规范运营，真实、准确、完整、及时地向股东披露有关信息，保持企业健康稳定发展，维护公司和投资者的合法权益。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年5月24日