

股票代码：002215

股票简称：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

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	线上参与公司诺普信 2021 年度网上业绩说明会的投资者
<b>时间</b>	2022 年 04 月 29 日（星期五）上午 09:30-11:30
<b>地点</b>	“诺普信投资者关系”微信小程序
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、年报中公司未来发展展望，表示：我们非常笃定的确定 2022 为公司的战略突破年，2022 年将载入企业发展的里程碑！请董事长给投资者解读一下，谢谢！！不甚感激！</p> <p>答：您好，定义 2022 年为战略突破年，主要思考几个情况：（1）农药制剂，经历过去几年努力，我们眼前的大品/套餐-技术服务的品牌战略、以及新研发和扎根助销的核心策略初显成效，我们回归根本、久久为功，严字当头、真抓实干，一手抓业务发展、一手抓组织建设，必将走出一条新大路。（2）单一特色作物产业链的孵化与成长，今年火龙果正式投产，开始盈利贡献。蓝莓、燕窝果等今年布局夯实，来年势头蓬勃发展。（3）这几年，非常磨炼诺普信人的意志坚定，我们推动组织发展高效运行，更加务实谨慎、全力以赴。谢谢！</p> <p>2、董事长卢柏强, 请问公司目前在云南种植蓝莓的数量，如顺利产</p>

销预期能盈利多少钱？是否有扩产计划及扩产数量？谢谢！

答：您好，我们在云南的基质蓝莓，目前约一万亩，未来扩产进程会按照业务战略推进实施。我们用最大努力做好蓝莓的技术研发、做好园区管理、做好渠道品牌等构建与推广，相信结果不会待薄我们的。谢谢！

3、董事长您好。在 2021 年的年度报告中提到，今年笃定实现战略性突破，决心很大。目前农药市占率在 4.5%，也有出口。我要问的是在制剂业务上会有突破吗？为什么 有两家公司包括田田圈是亏损的，亏损金额在 1.6 亿，公司高层是容忍的吗？饮料迟迟不能开工，拖了至少半年以上了，是当地的营商环境差吗？饮料是不是公司其中的突破口之一？公司投资了一些企业，一般来说，即使有收益，也很难有大的估值，现金流即使在增发的情況下还是紧的，也会涉及到很多的精力，长远来说，公司是怎样考虑的？特色高档水果在疫情背景下，预期如何？

答：您好，田田圈亏损主要是商誉和一些不良资产计提减值准备，加上因疫情和原药涨价影响，控股公司的经营受到一定影响。果汁加工业务推进按计划进行，政府非常支持，这是我们为未来准备而孵化的项目。企业未来的战略方向，立足农药制剂的继续优势发挥，稳步增长；通过单一特色作物产业链，提升产业效率效能，走出一条符合中国农业的发展道路。谢谢。

4、公司在海南自贸港投资的农业种植项目整体进程如何？

答：您好，我们在海南三亚布局了红心火龙果、燕窝果两大作物。红心火龙果已经完成种植，去年首产，今年进入正常产出，明年达到丰产。燕窝果也完成种植阶段，预计明年年初开始产出。感谢关注。

5、未来公司业绩增长的驱动力主要集中在哪里？

答：您好，您所提这个问题，也是我们一直思考并实践的问题。（1）农药制剂上，随着大品战略的深化，深入农户，单品单点的突破，为业绩增长明显助力；在一些产品创新，例如特种药肥等布局上，

会进入一些新的细分赛道。同时，在运营成本，包括对采购成本、人效成本的精细化管控，提效降费方面，仍大有空间。

(2) 孵化的单一特色作物产业链，经过这几年打磨，也到一个渐见收获区间了，布局的几个特色作物，前景巨大，云南基质蓝莓，海南火龙果、燕窝果等，构建一种新型农业生产运营形态，非常符合市场需求。谢谢！

6、卢总，您好，21 年年报披露：“公司建设冷库与分拣中心等配套设施，积极与分销、品牌伙伴深度合作，综合提升风险应对能力”。请问目前冷库和分拣中心等配套设施建设到什么程度了，大概需要投入多少，这个是蓝莓基地、火龙果基地等产品的就地配套设施吗？达到什么样的规模建设配置？谢谢

答：您好，冷库与分拣中心，是配套基地产出的。以海南火龙果为例，一般一个分拣中心，可以覆盖周边三几个基地，确保效率和成本的合理性。目前蓝莓的配套设施建设也正常推进中。谢谢！

7、袁总好，请把一季度的营业收入和净利润详细按照年报的板块给划分一下，产业链和制剂业务看不到，让我们对公司有点信心吧，谢谢

答：您好！公司严格按照交易所的规定披露定期报告，2021 年报已经按板块划分产业链和制剂业务的数据，欢迎来司调研交流。谢谢。

8、卢总，您好！看到有投资人去公司调研说您最近两年都是在云南忙着布局蓝莓产业，说有 1.5 万亩布局蓝莓，这是您个人体外孵化的产业吗，未来要注入上市公司吗？

答：您好，看来大家都比较关心我们的情况，是的，近期我和团队积极推进云南基质蓝莓的进程。该业务归属上市公司。作为上市公司的优质孵化项目，我们悉心呵护，积极培育，感谢关注。

9、卢总好，公司一季报披露：筹资增加 99,312 万元，主要是为了做大做强产业链引进了产业基金新股东和根据公司经营所需向银行借款，请问产业基金和我们上市公司是怎样的合作关系以及收益分配？谢谢

答：您好，公司当前参与了两个产业基金，围绕农业进行产业投资。目前已经对公司进行部分股权投资回来，期限在 5 年以上，按照股权享有对应收益。谢谢。

10、2021 年报第 32 页，深圳瑞德丰，为何净资产为负？并且是为数不多的亏损子公司呢？亏了近四千万，原因何在？

答：您好！深圳瑞德丰注册资本仅 100 万元，主要是批发和零售集团下属全资子公司东莞瑞德丰的产品，2021 年度由于疫情影响，深圳瑞德丰加大销售和渠道的投入，费用增长较多，而且因原药涨价影响，销售的产品毛利较低。预计 2022 年度深圳瑞德丰会提升盈利水平，逐步弥补亏损，感谢您的关注，谢谢！

11、袁总好，公司年报披露固定资产增加 1.55 亿元主要系产业链各园区基地资产增加所致，这块主要是新增的蓝莓基地吗，还是也有燕窝果和澳洲坚果，大概比例是怎么样的？谢谢

答：您好！公司年报披露固定资产增加 1.55 亿元，其中蓝莓大概增加 8000 万，燕窝果增加 3600 万，其他是一些产业园区的投入，感谢您的关注！

12、2021 年报 P32 显示，田田圈互联生态亏损近 8000 万，较 2020 年有扩大趋势，原因是？请问怎么避免和改善？

答：您好！田田圈亏损原因主要是商誉和一些不良资产计提减值准备，加上因疫情和原药涨价影响，控股公司的经营受到一定影响。感谢您的支持与关注！

13、李总好，公司现在很大业务拓展到了产业链种植，可以说产业链种植是公司发展的第二曲线，大家都知道农业种植历史上出现了很多“造假公司”，您作为独立董事，想听听您这边接下来几年怎么履职和尽责安排？谢谢

答：您好，公司当前孵化的单一特色作物产业链，构建一种农业工业化、标准化、数据化和产业化的运营模式。作为独董，从顶层上参与公司战略发展意图交流、董事会严格审议、实地调研等等。严格按照相关法律法规、证监会的《指导意见》和公司章程的要求，

认真履行职责，保护公司整体利益。感谢您的支持与关注！

14、公司较其它农药制剂上市公司如陕西美邦等，增速慢，利润率低？是因为公司业务开拓进取能力下降吗？怎么改善和提高市场占有率？

答：您好，公司在农药制剂的经营上，一直创新不断，2021年也取得好的增长，归功于我们非常坚定的大品/套餐-技术服务的品牌战略、新研发和扎根助销的核心策略。接下来，仍然坚持回归根本、久久为功，严字当头、真抓实干，业绩健康稳定增长就是我们经营方向。谢谢！

15、卢总好，我们年报提到的“深化数字诺普信，持续精进业务智能化和管理信息化”，请问公司的特色农业种植全程可以数字跟踪吗，像蓝莓、火龙果、燕窝果的种植、花期和结果都可以数字调控吗，数字诺普信的未来建设规划是什么样的。谢谢！

答：您好，作物的花期结果不一定直接数字调控，但是可以把对应的经营活动数据化处理，数据化的最终价值是驱动业务成长。数字化诺普信的未来是链接作物、链接农户，链接门店，链接经销商，通过一个样板区域、一个样板作物的数字化打造，形成数字化分析模板，通过线上线下一体化的服务，满足渠道与农户需求，促进业务增长，谢谢。

16、公司参股两家种业公司，目前种子安全上升到国家高度，请问公司参股的这两家公司的技术水平和规模处于行业什么位置？

答：您好！参股的兴旺种业公司专注现代农业生物技术的开发，拥有国际竞争力的研发团队，主要技术成果第三代水稻杂交育种技术处于国际前沿地位，其系列不育系和新品种组合的应用，将成为杂交水稻行业的核心引领技术，以保持我国在该领域的持续领先性。感谢您的支持与关注！

17、去年互动平台上回复云南基质蓝莓种植面积 13700 亩，现在又新成立了好几家种植基地，请问，我公司对蓝莓种植规划有多少亩？种植者众，是否会谷贱伤农，价格走低？

答：您好，云南基质蓝莓作为我们单一特作物产业链的重要孵化项目，现在流转的土地面积较去年有所增加。随着基地数量增加，我们的运营水平不断提升，蓝莓种植品质优化，成本下降控制明显。相信对于任何产品，交付给市场的，是一个价格与成本平衡的结果，价格也会受供需关系而变动，我们需做好的事情，以优质产品、合理价格满足市场需求。谢谢。

18、2020 年的年报说“未来 3—5 年，我们将构建全国重点种植县域的农业服务平台深度发展，打造出 3050 个区域遥遥领先的样板服务平台，夯实加强主体制剂业务，争取实现经营业绩翻两番。其次发挥产业链三个事业理论，聚焦红心火龙果、燕窝果、基质蓝莓等，建设出国内最高标准的现代农业产业园，拓展单一特色作物产业链集群。”现在进行的怎么样了。果蔬产品今年预计可以达到哪个营收区间。

答：您好，公司按照战略计划在推进，主体制剂业务发挥积极优势，稳步增长发展。单一特产作物产业链，作为企业战略性孵化项目，其中 2022 年海南火龙果如期正式产出，云南基质蓝莓今年也个别园区初步试产，超出预期。整个产业链模块，当前扎实稳健推进，为明年打下非常坚实基础，非常值得期待。谢谢！

19、卢总，从去年开始一直到现在制剂业务这块受上游原药影响利润很薄，我们是赔本赚吆喝，那么我们经营了这么多年，为什么不考虑收购几家上游原药公司呢，像国光股份最近几年都在积极布局上游原药企业，这样既对公司的产业链有保障，也能对公司的利润有提升，谢谢

答：您好，这是一个非常好的战略话题。做事情还是以自身认知和能力为前提，公司愿景是“农业不再落后，农民无比幸福”，公司更擅长、更乐意往农业道路方向，全心全意为农民服务。眼下我们立足发挥农药制剂业务的优势，聚焦大品经营，同时也孵化单一特色作物产业链，构建新型农业种植运营模式，走出一条诺普信发展大道，想必也会非常精彩，谢谢。

20、请问董事长，农药制剂业务对外开拓有一块收入，记得是 6000 万，今年会有更大的进展吗？谢谢！

答：您好，海外业务，是一个很好的补充，每年公司都对每一个模块有具体的经营计划与策略，我们也非常期待今年有更大进展。谢谢。

21、卢总，您好！请教您两个问题：（1）请问公司今年对原材料的价格判断是怎样的？做了哪些相应的措施？（2）公司目前处于积极转型中，未来公司近五年的三大主营业务（农药制剂、田田圈、特色作物产业链）的比重是否会有所调整。谢谢！

答：受去年限电双控及行业产能扩产、疫情等影响，原药行情先高后降，我们在去年已做了必要的准备，大多数原材料安全度过一季度高位补货。面向下半年，预计主要原材料草甘膦草铵膦仍处于高位，其他原药已逐步回落至合理价格区间。公司的中长期战略非常清晰，齐头并进发展的格局会越来越显性了。谢谢。

22、卢总好，一般来说上半年都是我们制剂企业的销售旺季，请问咱们公司二季度制剂业务受原药影响跟一季度相比有没有下行的趋势，预计收入和利润影响怎么样？

答：您好，疫情当前整个社会一个共性问题，对我们业务也产生一定影响。近几年我们农药制剂的经营策略上，坚定推动“一个大品/套餐-技术服务的品牌战略”，产品与服务一体化，成效从渐显到显著，这是诺普信人产品和技术服务扎实价值的体现。考虑农业季节性，二季度与一季度的比较，口径稍不同，从目前看二季度的同比增长，我们是非常有信心的。感谢关注。

23、今年燕窝果种植面积还是原来的 3200 亩吗？有无扩大燕窝果的种植面积？

答：您好，燕窝果当前规模大致是这个水平，预计明年年初进入产出期了，终于开花结果，非常期待。后期更多需视市场判断来决策是否扩大规模，这是一个动态过程，感谢您的关注。

24、请问董事长，疫情对公司的各产业影响大吗？

	<p>答：您好，疫情的影响具有关联性，对公司业务直接影响也有，但不大，都可控。我们积极应对，制定各种方案，从采购生产、渠道销售，以及员工客户等等，有一揽子的统筹管理，谢谢。</p> <p>25、请问董事长，云南基质蓝莓今年会有收成吗？谢谢！</p> <p>答：您好，今年云南基质蓝莓，小有收成，主要是去年五六月份完成定植的园区，都有开花结果了，超出我们意料。谢谢。</p> <p>26、莫总您好，公司在云南蓝莓如火如荼大力拓展推进中，2021年5月完成建园定植的基地，在2022年一季度首获产出，极速出效、结果喜人、未来可期。请问公司基质蓝莓在云南的签约面积有13700亩，今年一季度的可采面积是3000亩，预计今年年底大概有多少可采面积？谢谢</p> <p>答：您好，您对咱蓝莓关注非常细致，有关情况请您关注公司相关公告，谢谢。</p> <p>27、董秘，您好。春节时贵公司发了一条致合作伙伴的一封信外，此后公众号上没有更新过。公众也没有看到有领导来考察公司，公司也鲜少有大型投资机构来调研，平时小投资者也很少有渠道了解公司的工作进展。农药和特色水果及今后的饮料都是要在竞争环境中让公众更多的了解的，品牌口碑很重要。在对外树立形象方面，公司在2022年有何打算？</p> <p>答：您好，公司严格按照相关规定进行信息披露，也非常欢迎各位投资机构朋友多种渠道的调研交流，包括电话会议、公司现场、业务实地等等面对面交流。公司当前农药制剂的主体业务稳健增长发展，单一特色作物产业链全力孵化进程中。非常相信，大家都在看着我们的努力，谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月29日