

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

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 checked="" 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）
参与单位名称	海通证券股份有限公司 Fullerton Investment Management 深圳市红石榴投资管理有限公司 景泰利丰基金有限公司 T Rowe Price Group 润晖投资管理香港有限公司 建信理财有限责任公司 南华基金管理有限公司
时间	2022年8月19日 10:00-11:00
地点	电话会议
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 财务总监：袁庆鸿先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司情况介绍</p> <p>上半年公司两大战略业务启动双发动机模式，稳健与发展并行。一个是传统优势业务——农药制剂，特别在应对疫情以及去年下半年上游原材料价格波动连带的对今年市场的影响，公司做出一些相应的匹配。总体来讲上半年为稳定增长态势。</p> <p>第二个模块是单一特色作物产业链，从去年年报和今年半年报可以看出增幅较大。目前两个主打作物，一个是云南的蓝莓，拿地约有一万多亩。第二个作物是海南的红心火龙果和燕窝果，其中火龙果有约 7000 亩土地面积，今年全面投产，明年进入丰产稳产。海南的另外一个重头产品燕窝果，</p>

到今年年底基本完成生长周期，即进入投产期。

关于产业链的经营情况，从刚开始进入这个产业到组建队伍，特别在技术人才配置方面，我们吸引了很多行业高手。第二，我们与政府的合作越来越紧密，特别当前在云南土地资源方面获得极大支持，未来在规模的扩张及当地综合资源整合方面，我们会拥有更大的优势。第三，产业链的本源是农场经营，我们切分到以农场为单元的阿米巴管理，形成一种周期闭环的数据经营，逐步构建一种新型种植产业链的现代农业运营模式。

二、问答

1、当前整个农药行业的需求情况，以及未来对这个需求有什么样的预期？

我们所谈的农药制剂，是终端产品这个口径，从需求来讲，处于一个相对稳定的盘面，但近几年也在发生一些微妙变化。第一个，需求端的总量不变，但是个体的需求方式和特点在发生变化，大农场大基地越来越多，他们的产品需求显然跟一亩三分地的小农户不一样，不光需要产品，更需要的是全程配套产品加上专业服务，不光是农资和技术服务，相关农产品的后端衔接需求也越发明显。

所以对我们来讲是一个机会：健全的产品体系、有领先的服务和技术、配套的物流配送，全方位满足农户的需求。大品/套餐-技术服务的品牌战略，它不是单一产品，而是一个套餐，从杀虫、杀菌等功能性的需求出发，组成套餐去解决这种综合需求，这种关系一旦建立起来，公司与农户的粘性应该与之前分散模式是完全不一样的。

第二个，行业特征在变化：今年以来，从环保、国家治理到农药行业上下游的集中，市场的格局和分配在发生变化。去年上游的价格波动给整个行业的压力传导也蛮大。基于深耕制剂二十多年，公司跟上游的合作关系，加之资金充沛等等方面，把这种不利变成了一种相对有利的局面。这两年行业的波动也是一个持续洗牌的过程，最终结果一定是集中化。作为龙头企业，诺普信具备着一定的稳定性，这反而会成为我们的发力点。

第三，从技术层面，特别在一些新品，也就是次新化合物的应用，我们的三证在技术储备、产品储备、科研维度来讲，也是多年来积累的优势。未来真正的市场竞争力，归根到底还是在产品力和技术服务方面。

长远来看，农资赛道会由单一的产品扩充到上下游联动、产品服务联动，农户的产销联动的综合竞争。

2、公司农药制剂市占率有多少，以及规划是怎么样子的？

目前整个农药制剂的市场容量也就 600-800 亿左右，公司大约有五个点的市场占有率，这也是多年形成的一个比较稳定的结构。作为龙头，我们希望通过稳健的发展，市占率往 10 个点及以上去达成，但需要一定的时间，在农药制剂这个维度，一方面是稳健，很务实的通过产品、服务一步一步把基本功打扎实。二来在应对市场波动，我们也始终保持盈利能力和经营质量。

3、近期全球多地持续的高温天气，很多地方遭遇了非常严重的干旱，植物和农作物的生长也都受到了影响。粮食安全问题更为严峻，高温干旱对公司的农药制剂和种植业务是否会产生影响？

因为诺普信是面向全国有效种植农业县，基本覆盖了全国不同的地区，不同的作物，所以具有一定的稳定性特征。高温对农药销售会有一定影响，但也体现在局部地区、局部作物，对我们整体的业务来讲，目前还未达到显著影响。

4、7 月底农业农村部的草地贪夜蛾的防控工作展开了会议指出，今年云南、湖南、安徽、四川等多个省份的草地贪夜蛾扩散较快，发生程度重于上一年，这一情况对公司防治草地贪夜蛾相关产品的销售影响有多大？

应对草地贪夜蛾，我们这几年在产品的研究以及市场端、客户端的匹配和应对一年比一年成熟。具体来讲，第一，公司有专门的产品覆盖，每年都会作为专项去深化研究；第二，我们的技术人员在不同地域和当地植保部门合作，已有常态化的应对方案。可以定义为一种常态化的病害，目

前看影响不算大。

5、公司种植业务的核心优势是什么？公司的主要竞争者有哪些？对这一板块的前景公司如何看？田田圈为什么总有企业退出？

关于产业链，眼前布局的作物是以云南的基质蓝莓为重点，到现在我们已经完成了七八千亩的种植，这部分明年首投，平均产量应该为每亩一吨。蓝莓以盆栽大棚无土的方式种植，年初陆续上市，至5月清园结束，抢占市场先机。蓝莓品种是国外的专利品种，加上从以色列和荷兰引进的滴灌技术，构建一个工业化的农业场景。目前蓝莓的市场处于供不应求的状态。相信明年在北京、上海、深圳等一线城市商超里面，也会看到我们光筑蓝莓的身影。

第二个产品是海南的火龙果，这个是相对比较常见的一个产品，但是我们的独特优势很显著，第一，我们充分利用了三亚的地理优势，在每年年底开始陆续产果。第二，我们的红心火龙果科研成果显著，种植的密度可以达到了普通农户三四倍的量，投入产出率的生产效率大幅提升。

关于我们的优势，最大的特征是诺普信一直在田间地头为农民服务，对农资、植保及各类作物生长规律的理解，应是最大的基础优势。第二，关于作物的选择，我们选择了蓝莓，燕窝果这些高附加值的作物，它们的技术门槛、培育门槛、管理门槛都较高。第三，我们的管理经营策略不断地深化，三大事业理论、种植的合伙跟投、设施农业基础建设、团队人才培养等。综合来看，打造了综合的战略体系，因此面对未来我们有足够的信心。

另外，关于田田圈，今年优化了部分，并表由36家减到30家。田田圈的本质还是农药制剂的经营范畴，第一，我们刚提到的大品/套餐-技术服务的战略是本源，持续构建一些区域的技术服务能力，逐步的融合；第二，田田圈退出来的这些优秀客户，虽然没有了股权合作，但它仍然是我们下游的主要经销商。股权的优化，我们可以更加集中的把这些资金和资源往产业链倾斜，全盘的布局是在一个动态的平衡中发展。

6、公司种植这块的信息化系统建设推进的怎么样？对公司的经营效益

	<p>都有哪些影响？</p> <p>关于信息化，我们本源上是在构建一种标准种植运营管理体系，目标是希望可以核算到每一个最小经营单位的经营状态。包括投入产出、过程的技术沉淀、对应的市场状况、乃至整个园区全年的自然气候、降水、气温形成一个综合的数据库。具体来讲，首先在园区建设和生长园管理，我们上线了比较具有农业种植特色的供应链和管理系统；第二个上线了种植端的线上办公系统，以此匹配种植的工作场景；第三个采收系统持续上线，从整个采收到入库，冷链加工，再到后面的整个销售系统，我们也是分模块在推进，在年底应该万事俱备，就等着明年开春产季的来临。</p> <p>归根到底就是在信息化经营上围绕着切分经营、独立核算，真真正正的应用阿米巴经营来管控种植及产业链的管理。</p> <p>7、公司的 NFC 果汁工厂项目的进展情况？</p> <p>果汁项目，现在生产线已经建成，正在积极储备投产阶段，已经有几个产品在测销。</p> <p>8、对今年全年的业绩做一个展望。</p> <p>从我们的布局可以看出，接下来农药业务应该是稳健中向上发展。产业链明年我们预计能开花结果，例如蓝莓应该也有几千亩投产，具体的生长情况以及每亩产出情况，非常欢迎各位投资者抽点时间到云南、海南，去实地调研了解。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 8 月 19 日