

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"/> 路演调研活动 <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	天风证券、华西农业、汇添富基金、博时基金、大成基金、嘉实基金、中金基金、宝盈基金、财通基金、金鹰基金、摩根士丹利华鑫基金、天弘基金、中邮创业基金、泰达宏利基金、鑫元基金、天时开元基金、前海联合基金、深圳前海无锋基金、恒越基金、恒生前海基金、兴华基金、中国人保资产、中信建投、中纬资产、浙商证券、浙江米仓资产、浙江旌安投资、招商证券资产、西藏源乘投资、深圳市中欧瑞博投资、深圳市新思哲投资、深圳市金友创智资产、深圳前海精至资产、深圳利信资产、深圳汇恒富资产、深圳广汇缘资产、深圳旦恩先锋投资、上海准锦投资、上海途灵资产、上海睿扬投资、上海趣时资产、上海领久私募基金、上海聚劲投资、上海泾溪投资、上海大正投资、宁波达蓬私募基金、金百镭投资、华夏久盈资产、华宝证券、好奇资产、杭州拾年投资、国金证券、国华人寿保险、广东凡德投资、光大永明资产、北京成泉资本、Rays Capital、Golden Nest
时间	2023年3月20日 15:30-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：卢柏强先生 董秘、董办主任：莫谋钧先生 光筑农业财务总监：邓仕国先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、企业简介</p> <p>公司当前主要有两个业务模块，过去二十多年深耕农资分销和农业技术服务的制剂业务，处于稳定中增长的状态。基于制剂业务平台的稳健，诺普信在过去几年开始探索新的产业发展，积极发挥在传统农业服务的优势，逐步开拓出单一特色作物产业链模式。</p> <p>眼前主要有两个单品：云南两万多亩的基质蓝莓，今年首年投产面积</p>

约七千亩；海南近一万亩的红心火龙果和燕窝果。火龙果去年是首年投产，今年已经进入相对稳定产出的状态；燕窝果稍晚，预计明年稳定投产。

单一特色作物产业链可以说是开拓诺普信的第二增长曲线，董事长卢总带领一支独立的团队扎根在云南、海南，通过这两个地域、两个作物的实践，单一特色作物产业链的模式逐渐展现，展望未来几年，这将成为诺普信实现跨越式增长的重要因素。

二、投资者交流与分享

1、从第一增长曲线到特色水果种植的第二增长曲线，转化的原因是什么？第二增长曲线未来的战略布局？

做这个事业的核心原因还是市场（产业）机会，最终取决于市场需求。改革开放以来，各行各业都取得了长足发展进步，但农业进步缓慢。几年前我们开始研究种植农业，现代社会下的农业正在发生重大变化，消费体验及背景都大有不同，更追求高品质生活。也有赖于高速发展的冷链物流、电商网络以及高度工业化进程，才有我们先进的农业发展及农业生产能力。

干农业要有综合背景，短时间内取决于市场机会，整个过程还是要靠科技创新的驱动，靠运营的驱动。希望通过我们的努力，几年时间大幅提升蓝莓产业效率效能，引领中国 30%-40%甚至更多人群、能吃上高品质蓝莓。目前市场机会巨大，现在是暴利期，过三五年可能进入红利期，到最后进入合理微利期。

2、第二增长曲线关于作物品类及单品的发展结构，有什么布局？

目前还是以蓝莓为主，其次为燕窝果。品种储备丰富，整体还是花了比较多的技术力量来突破，未来可期，目前渠道商的需求量还是比较大。

蓝莓而言，因为土地政策因素，能够用来发展的土地较少，得益于政府支持，我们发展比较快，未来扩展节奏也保持适度发展。从市场需求的角度考虑，进口蓝莓的种植条件没有云南地形地貌和昼夜温差的优势，云南蓝莓品质高，味道好。我们蓝莓产量较高时，出口也是很不错的选择。除此之外，我们的技术突破使产品提前一两个月成熟，整个市场供应时间大幅拉长，整体仍是比较供不应求的情况。

3、基质蓝莓的技术壁垒有多大？短期内是否可模仿？公司蓝莓的核心竞争力？

单一特色作物产业链，就是把蓝莓作为一个产业来突破，做到世界一流甚至领先水平，我们构建一套独特的方法论，也是我们四大事业体系的

整体布局：2-3 倍效率效能的农业科研体系、2-3 倍效率效能的农业教育训练体系、循序渐进统分结合的合伙事业体系、国际一流的产后运营体系。

我们有几十个科学技术课题同时进行，每个农场都有科学技术实验站，当前国内外能够做到这种农业科技应用的公司不太容易找得到。我们在科学技术的研发上也有许多突破，例如短日照，通过我们的技术使蓝莓提前成熟。总的来说在科技创新方面空间更大，另外土地资源也有一定的影响。

4、可以理解为公司更多的是种植技术的领先，种苗和土地并没有很大突破吗？

眼前还是种植技术为主，农业行业弹性很大，技术领域的差异比较明显，我们的技术突破很有优势。蓝莓品种引进的是西班牙等专利品种，算是行业中比较优秀的品种。土地也是一个影响因素，这与政府的支持分不开。

5、如何看待蓝莓市场的需求以及未来蓝莓的价格走势预判？

去年 11 月至今整个蓝莓市场远远供不应求。我们的布局在品牌、定位、渠道方面，算是先锋队。譬如我们对销售队伍考核，考核的是对新市场新客户的开发，目的是为了明年数倍产量上市的时候，有更多的队伍、更多的渠道伙伴能够把蓝莓运转好，提前布局，蓝莓的发展空间确实很大。

6、公司 To B 和 To C 的计划是怎样的？未来是否会更多考虑做品牌化？

从品牌角度看，目前是做品牌的最好时机，今年是 To B，大渠道和大商超是重点，我们一手布局大商超，一手开拓多点多线的市场。诺普信多年做农业服务，营销布局广泛，算是一个积累优势；依托目前健全的冷链物流，发展 To C 很有必要，所以明年也计划开拓 To C 的布局。

7、公司跟竞争对手的差异？

我们有两个优势：第一，科学研究总量多，科技人员多，投入大，科技创新方面的信心和力度会更大。第二，运营成本低，我们把供应链作为一个业务，把蓝莓作为一个产业，自建打造一套方法论，带动其它作物的发展，整体来说我们光筑农业的布局会更大一些。

8、基质蓝莓成本情况如何？目前在消费端的价格如何？从目前情况看，出货价格的大概涨跌幅如何？

蓝莓第一个产季产量在 1 吨左右/亩，第二个产季 1.5 吨左右/亩及以上。在第一个产季，换算成公斤的话，成本大概 33-37 元/公斤，到后面稳产旺产后，亩成本中固定成本会进一步摊薄。这是全成本概念，所谈的利

	<p>润就是净利润。</p> <p>目前我们产品销售价格基本与同行头部水平相当。从今年一季度来看蓝莓价格稳中有升，每个星期我们都会进行 1-2 次的调价机制，近一段时间我们出货均价大概 100 多元/公斤，产季开始至今整体出货价格在 80-120 元/公斤之间浮动，蓝莓一般从 11 月-次年 3 月底 4 月初价格较高。到 4 月中旬之后价格会下行。</p> <p>9、未来资本融资计划上的规划如何？</p> <p>2021 年公司完成一轮再融资，目前也有两个农业产业基金在合作，另外，蓝莓的投资回报周期以及现金流周转较快；未来遇到合适时机，我们再考虑资本融资。目前还是立足做好业务经营，特别是蓝莓经营管理。</p> <p>10、后期投产面积如何规划？上限是多少？目前的市场占有率和未来的市场占有率情况？</p> <p>目前蓝莓仍处于供不应求的状态，我们非常有信心做好 11 月-次年 5 月底的蓝莓供应，明年投产面积 2 万亩以上，未来希望蓝莓能成为国民水果，满足更多人的需求。</p> <p>11、红心火龙果、燕窝果、坚果等作物，未来的布局与规划如何？</p> <p>蓝莓目前为单一特色作物产业链的主攻作物，排第二的是燕窝果。燕窝果明年旺产，增量明显；火龙果保持稳定，澳洲坚果明年也有少量投产。我们还是依靠单点聚焦并逐一击穿的模式来带动农业科学技术的发展。</p> <p>12、目前企业现金流如何规划的？</p> <p>过去几年蓝莓的建设投资比较大，从今年开始，随着投产面积不断放大，回款和利润不断回流，现金流呈现良好状态。目前蓝莓全部是现款销售，提前打款锁定订单后再排期发货。从整体来讲，蓝莓板块投资现金流 3 年左右即可全部回收。</p> <p>13、农药板块未来的营收利润增长的目标？</p> <p>农药制剂的业务粘性较大，公司经营优势明显，稳健稳定，每年有增长还是比较有把握的，但是跨越式的增长比较难。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 3 月 20 日