

证券代码：002215

证券简称：诺普信

深圳诺普信作物科学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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流会）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、民生证券、天风证券、中邮化工、申万宏源、东北证券、国投证券、鹏华基金、华泰柏瑞基金、中金基金、富安达基金、汇安基金、国联基金、汇智源林私募基金、前海开源基金、前海人寿、招银国际、工银安盛资管、长城财富保险资管、上海申九资管、上海庐雍资管、上海深积资管、景泰利丰资管、建信保险资管、百年保险资管、华能贵诚信托、拾贝投资、上海健顺投资、上海贵源投资、睿胜投资、林园投资、凯丰投资、恒健远志投资、博闻投资、北京跃微创业投管、Banyan Partners
时间	2024年08月29日15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 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>基本经营情况：</p> <p>上半年，农药制剂行业回暖不及预期，销售价格下降导致营收下滑。上游原药成本下降，毛利率有所提升。公司以技术服务为抓手，在新媒体应用上进行探索，继续补充营销队伍力量，对渠道进行细致划分，全方位为大农户提供更加匹配的产品和服务。</p> <p>蓝莓业务在5月下旬结束2024年产季。上半年，公司在生鲜业务配套结构上进行调整和优化，全链路模型已基本成型。营销方面，分三个销售渠道，与渠道商和KA客户首年合作顺利。在四月下旬至五月份，公司也探索了普果地头销售的新销售模式。</p>

2023/24产季结束后，公司在蓝莓业务上进行了经营调整，包括采摘和加工的一体化管理，在品牌和市场推广方面，更加聚焦品牌战略，优化从产品定义到品牌价值的塑造。采用优化队伍、轮休、加强培训、阿米巴数据化建模等方面推动公司淡季经营。

1、为什么公司存单和贷款同时增加？

公司贷款增加主要是因为蓝莓业务仍处于继续投入期，预计下一产季蓝莓产出后，现金回流将使贷款额下降。

2、请介绍一下公司对纳瓦拉和美鸣公司的诉讼情况

上半年发现部分种苗的植株状态和产出未达预期，经种植专家鉴定，可能是种苗质量问题导致。公司作为原告发起诉讼，就种苗质量问题进行权益维护与主张。蓝莓种苗迭代速度快，公司也在拓展其他供应商。目前案件处于一审阶段，推进节奏取决于法院审理进度。

3、公司在蓝莓种植面积上的进展如何？未来的投产和挂果面积预期如何？

2023/24产季公司投产面积约2万亩，预计2024/25产季投产面积接近3万亩。目前公司签约土地面积约4.4万亩，一直积极寻找新的土地资源，合适土地较少，难度与挑战很大。

4、对于下一个产季的成本预期如何？

主要通过提高作业效率和严控费用来降低成本。采摘和加工成本是重点，预计下一产季需要约2-3万名采摘工人，公司提前与当地政府及劳务公司筹备采摘人力，优化产后各环节以降低损耗，预计成本不会增长，下降比例还在沙盘模拟中。

5、对于新的产季的单产预期如何？

通常来说，首年产果约1吨/亩，次年1.3-1.5吨/亩，第三年之后一般稳定在1.5吨/亩左右，不同品种存在差异。

2024/25产季，大约3万亩投产面积中有2万亩处于第2-3年阶段，预计新产季平均亩产高于1.3吨。

6、公司在2024/25产季的促早工作如何？

公司促早技术应用逐渐成熟，从5月剪枝条开始，预计9月完成促早工作。在2024/25产季中，采摘节奏比去年有所提前。今年预计2024年11月开始会有一些的量产，随后产出将更加稳定，预计12月达到正式投产状态。

7、公司在专利苗方面有哪些进展？

专利苗的投产面积占比预计超90%。公司在过去一年中新增种植全部使用专利苗，并积极推动专利苗替代公开苗。

8、公司在品牌和渠道方面有哪些新的策略和措施？

生鲜销售的第一要务是以最快速度最新鲜卖出去，2023/24产季采用多渠道、多品牌、多地区布局销售。下一产季，公司将整合品牌体系，突出单一品牌，并存二级子品牌。其次深化拓展全国性的KA渠道，尽可能扩大市场覆盖；同时在营销队伍和组织架构上变革，营销中心从三个缩减为两个，新增地头销售模式。

9、公司在采收和采后处理方面有哪些新的变化？

公司将采摘和加工环节更加紧密地结合在一起，成立“采加办公室”，由生产事业部统一管理。构建区域型加工中心，以提高速度和管理流程。对产地进行结构性规划，将加工中心和产区匹配，按模块和线条运营，提高从采摘到发货的速度效率。

10、公司对下一个产季蓝莓价格走势有何判断？

当前进口蓝莓价格整体较去年上涨。影响公司蓝莓销售价格的因素包括上市时间、品牌的增值能力以及产量峰值的时点，下一产季价格当前不好预测。

11、其他特色生鲜业务和果汁业务的现状和未来展望如何？

火龙果业务今年面临较大的价格压力，销售价格低于预期，公司将通过强化分场长负责制，重点考核大果率和成本费用。果汁业务没有大的突破。

12、田田圈业务的减值风险和全年预期如何？

	田田圈业务受农资分销行业低迷等因素影响，具体减值预期一方面取决于年度审计，另一方面取决于下半年渠道业务，冬储渠道铺货情况影响较大。公司正在积极推进田田圈业务资金回笼，加大诉讼力度以减少损失。
附件清单	无
日期	2024年08月29日