

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	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年5月26日15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长卢柏强 独立董事姜帆 财务总监袁庆鸿 董事会秘书莫谋钧
投资者关系活动主要内容介绍	1、请综合概述蓝莓2024-2025产季的经营情况，遇到了哪些问题，哪些是公司核心优势，哪些是有待提升，以及展望一下2025-2026新产季的情况，特别是今年蓝莓价格下跌的情况下，如何保证新产季的利润增长，谢谢。 您好，2024-2025产季已经结束，本产季公司十分重视蓝莓品质，货损率大幅降低，积极推动KA合作，与盒马、京东合作非常深入；出口业务开拓取得开门红，主要在东南亚打通新加坡、日本等地区。展望下一个产季，种得好和卖得好，双管齐下，更聚焦品牌建设、KA深度合作、出口业务以及成本优化管控，有着巨大机会空间，谢谢！ 2、您好，公司要打造蓝莓单一作物产业链，是不是可以考虑

	在蓝莓均价不高的时候生产蓝莓汁或蓝莓花青素提取物等加工产品？这些产品一年四季都可以销售，可以不断提高公司品牌的曝光度。 您好，公司做了产业价值链经营的整体战略布局，包括果汁业务。目前黄皮果汁、蓝莓果汁持续经营，作为蓝莓生鲜消费业务的互补，谢谢！ 3、尊敬的董秘您好！随着科技发展，未来诺普信蓝莓采摘走向机器人采摘是大势所趋，当前国家积极鼓励跨行业并购，为产业整合与升级创造了良好政策环境。想请问公司是否有计划收购专注于采摘机器人领域的相关标的，以加速蓝莓采摘智能化转型？若有，能否透露目前在这方面的调研、洽谈进展情况？若无，公司对于通过何种方式引入成熟采摘机器人技术有无规划与考量？期待您的回复，谢谢！ 您好，如何提升产业效率效能，真正把一个作物干成一个产业，是规模农业方向，也是公司发展方向。蓝莓采摘当前依赖人工，每年有大量的需求，伴随科技发展和应用，相信总会跑出适合蓝莓作业的相关技术支持，在降低成本提高效率方面大有作为。感谢关注！ 4、卢总，您好，国内蓝莓产业最近几年发展迅猛，各类资本也大量进入云南蓝莓产业。我想请教一下，未来三五年国内蓝莓的供求关系会如何？供给端的产能持续迅速扩大，会不会把整个蓝莓产业带进一个类似强周期农产品的情况，几年赚钱，几年亏钱。我们诺普信在这个竞争中，如何保持持续较强的竞争优势？ 您好，蓝莓产业争做当前中国农业一个样板，如何从规模走向产业，如何最大限度提升产业效率。蓝莓供需受土地制约、冷链物流配套、技术科研应用等影响，将是一个长周期产业，技术创新是永恒命题。公司充分发挥诺普信深耕农业的体系优势，迭加新消费
--	---

	需求，完全有机会重构一个新型的现代生鲜消费商业逻辑，谢谢！ 5、公司领导，贵司已经取得了日本海关认证，真是太好了，以后这种有助于提升贵司市场品质形象的好事，可不可以发个自愿性公告啊，借助资本市场进行宣传啊。您们觉得呢？ 您好，拿到日本海关认证不容易，是对我们产品质量的表达，感谢关注！ 6、您好！我是公司的一名投资者，非常关注公司的发展。我留意到当前健康饮品市场需求持续增长，像蓝莓奶昔、蓝莓苹果汁这类产品很受欢迎。蓝莓奶昔有蓝莓、香蕉、草莓和牛奶，营养丰富，还受超模减脂人群喜爱，市场潜力巨大；蓝莓苹果汁则是将蓝莓和苹果混合，加上蜂蜜调味，不仅甜而不腻，抗氧化效果也非常出色。我想请问，公司未来有没有计划涉足这类健康饮品领域呢？如果有，打算如何利用自身资源优势来打造产品竞争力？如果没有，是基于哪些因素的考量呢？期待您的解答，谢谢！ 您好，公司战略打造单一作物产业链，当前蓝莓作为战略作物，新鲜、健康，非常符合现代人的需求，更需集中力量打造蓝莓的特色生鲜消费，谢谢您的关注！ 7、传言农药一品一证政策将要在6月份正式实施，这个消息贵司有了解到吗？ 您好，暂未了解到具体实施时间，“一品一证”政策的实施能有效推进农药市场长期健康发展，市场持续走向集中化、规模化，有利于龙头企业发展。感谢您的支持与关注！ 8、请问卢总，除了深耕蓝莓产业链外，未来五年业绩持续增长还有哪些可依托的增长点？谢谢！ 您好，蓝莓产业的空间非常大，仍然有很多消费者尚未吃上好
--	--

	吃的蓝莓，任重道远。立足当前蓝莓布局，坚定深耕蓝莓产业链，在品质提升、品牌经营、成本管控等等都大有机会实现持续增长，感谢您的支持与关注！ 9、公司目前蓝莓的销售渠道主要有哪些，占比大概是怎样的？ 您好！公司蓝莓主要销售渠道目前有两类，一类面向经销商端渠道；第二类是KA，如盒马、OLE超市、七鲜超市等。感谢您对公司的关注！ 10、请问可不可以介绍下公司的负债情况，未来是否有能力维持持续的分红？ 您好，公司自上市以来一直坚持回报广大投资者的理念，近三年累计现金分红6.5亿元，占对应三年归母净利润总额的56.84%，公司制定了《未来三年（2025年—2027年）股东回报计划》，在实施过程中也会充分考虑公司实际情况以及未来发展战略，努力提高市场与投资者对公司内在价值的认可与回报。谢谢！ 11、今天公司以涨停价收盘，收盘市值为112.68亿元。随着2024年年报和25年一季报的披露，蓝莓板块的创利已经在公司显现出举足轻重的地位。市场目前给公司的定位为传统农化+特色种植业，从估值的角度上来看公司的股价并没有得到特别好的体现。不同的公司定位，市场给的估值天差地别，请问董事长对公司主营的战略定位是怎样的，方便透露下接下来的打算吗？ 您好，随着蓝莓逐步发展，公司第二增长曲线战略逐步实施落地，让更多中国人吃上最好吃的早春蓝莓，需要我们花更多精力去种得好、卖得好。通过蓝莓产业的经营，探索一条现代农业、产业农业的发展路径，以满足人民群众对美好生活日益增长的社会需求。谢谢！
--	--

	12、请问公司的数字化管理，取得了哪些进步？智能辅助决策对公司有哪些帮助？ 您好，不断提升管理水平是公司持续坚持的目标，目前已在蓝莓种植管理与采后运营方面应用数字化管理，数据化阿米巴的持续建设，在种植技术体系、产销两端应用等方面均有所成效。感谢您的支持与关注！ 13、请问如何从季节供应做到全年供应？ 您好，通过淡季经营以及种植技术突破，力争缩短淡季周期，减少影响，更好为市场提供蓝莓供应，谢谢关注！ 14、董秘您好：“酒香也怕巷子深”，尤其是近期市场上的蓝莓价格战。公司目前的销售渠道偏向线下，线上仅和京东在合作。公司是否有考虑过搭建电商直播间，以加强消费者对公司及生产的蓝莓品质的了解？ 您好，基质蓝莓已经处于非常尾声阶段，公司24-25产季已经结束。当前价格混战，更多是地栽蓝莓、露天蓝莓等。公司十分重视渠道经营，积极推动线上运营，例如微信小店、小红书等门店窗口，欢迎围观，谢谢！ 15、卢董事长好，公司在蓝莓单一作物产业链的经营战略是非常成功的。到今天公司已经成为全球具有影响力的蓝莓产业领导企业之一。想请卢总谈谈未来公司的发展战略及公司目前面临的最大挑战是什么？ 您好，走向蓝莓产业化，机会更大。以人为本，构建一个符合蓝莓生鲜消费属性的组织运营体系，激发潜能；其次以客户为中心，市场需求为导向。第三我们特别重视技术创新与应用，科研命题覆盖度广；第四狠抓成本管控，提升经营效益。谢谢！
--	--

	16、下个产季，会全面向山姆供货吗？谢谢。 您好，本产季在KA端合作已经大突破，下一产季凝聚更多力量积极深化KA合作，当然包括山姆、盒马、京东等，谢谢关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单	无
日期	2025年5月26日