

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	申万宏源、光大保德信基金、建信养老、银河基金、银华基金、人保资产、南方基金、朱雀基金、淳厚基金、工银安盛资产、中金公司、泰康资产、上银基金、南京双安资产、上海庐雍资产、平安证券、上海度势投资、上海原泽私募、西安瀑布资产、中邮证券、上海相生资产、第一创业证券、上海珈元资产、中泰证券、乘是资产、招银理财、霄沣投资、睿胜投资、民生证券、上海益和源资产、睿郡资产、华创证券、国新投资、东北证券、天风证券、方正证券、博闻投资、新华基金、银河证券、中信证券、国投证券、华源证券、范世强。
时间	2025年8月19日 20:30-21:30
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	一、在下一产季成本优化方面有哪些措施和计划？ 公司非常重视成本管控，蓝莓总体成本水平同比略升，其中农场成本与上产季基本持平，非农场成本伴随规模快速扩张，中后台相关费用增加。接下来公司将通过提升组织效率、优化流程、加强预算管理和资源聚焦等措施严控此类成本。 成本下降的核心来自于技术与管理体系的成熟度提升，如更精

	准的生产技术方案、规模化效应以及全链条的精细化运营管理。 二、在KA渠道布局上有何规划和目标？ 上产季公司已成功进入福州山姆，新产季目标是提升KA渠道的覆盖广度和销售占比。依托公司不断增强的冷链物流和供应链能力，确保对KA客户提供稳定、高品质的供应，有望让KA渠道成为公司蓝莓销售最重要且高占比的渠道。 三、对农药业务的发展趋势如何判断？ 农药业务正处于周期性向上的阶段，上游原药价格回升，渠道和终端农户的信心逐步恢复向好。“一品一证”利于公司长远发展，坚定一个大品/方案的品牌战略，销售队伍与产品的匹配、大农户的发展趋势以及产品多样性发展，将助推农药制剂业务向上发展。 四、老挝设立公司的战略定位？ 老挝公司是基质蓝莓产能战略性布局，目前采取复制粘贴式在建园区，突破云南土地资源瓶颈，为未来规模扩张打开新空间，同步探索“产地直销海外”模式，提升公司国际化运营能力和抗风险能力。 五、蓝莓品牌建设和营销策略有何新打法？ 新产季，主打品牌“爱莓庄”，增加品牌露出与形象提升。公司将蓝莓产地分成四个链路公司，重点产区将重点支撑“爱莓庄”品牌和KA渠道，重视终端消费者的体验、复购率和口碑，强调蓝莓的风味等品控管理，向生鲜消费品的方向转型升级。 六、销售渠道和出口业务有何新规划？ 新产季将借助“爱莓庄”的品牌强化，继续深化与京东、盒马等KA的合作，不断拓展其他全国性及区域性KA合作体系，提升KA渠道的销售占比和优先级。 东南亚市场是出口的战略重点地区，日本、新加坡、马来西亚等国家地区公司已完成相关准备并实现销售。新产季公司将根据果
--	--

	品产出情况与国内供需动态调整灵活调配，加大对周边市场的出口占比。
附件清单	无
日期	2025年8月19日