

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流会）
参与单位名称及人员姓名	东北证券、东北食饮、民生加银、汇智源林、北京源峰私募、博闻投资、北京鸿道投资、富安达基金、农银汇理、上海顶天投资、上海盘京投资、淡水泉（北京）投资、拾贝投资、郭超、崔传杰、滕小伟	
时间	2024年07月12日15:15-16:00	
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	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>基本经营情况：</b></p> <p>2024年农药行情复苏比预期稍慢，农药销量略有增长，价格有所下滑，导致收入同比减少。目前压力和机会并存，公司继续贯彻落实单一作物大品方案的经营策略，同时在营销端加强人员配置和营销力度，为未来发展储能。</p> <p>蓝莓2023/24产季在5月底结束，产量略超预期，约2.5万多吨。促早技术使蓝莓整体上市时间前移，利润主要体现在2023年Q4和2024年Q1，而Q2蓝莓属产季尾声，利润贡献较少。当前蓝莓已进入新产季生长周期，各项配套工作基本在Q3按计划完成，积极迎接新产季的到来。</p> <p><b>1、一、二季度蓝莓的销售情况？</b></p> <p>全年成本比上产季有所增长，月度成本随销量有所波动；2023年四季度约1,400吨，2024年一季度销量约1万吨，二季度约1.4万吨，其中4月份产量</p>	

峰值接近9,000吨；二季度蓝莓价格波动较大，4月中旬开始下行，主要因尾季产品质量变化以及地栽品种陆续上量。

**2、二季度利润预估在0.5-1.5亿左右，各板块大致如何拆分？**

农药板块相对稳定，按往年规律一二季度相差不大；蓝莓整体利润基本明了，二季度利润主要集中在4-5月份，6月份几乎没有产出，但有日常运营开支和摊销。

**3、展望三季度，与6月份单月相比，蓝莓摊销费用会有怎样变化，大概数额是多少？**

公司十分重视成本摊销问题，积极推动各部门淡季经营。预计三季度摊销费用与6月份月均相比平衡或略低，取决于各部门三季度淡季经营成效。

**4、蓝莓成本是怎样的情况，二季度田田圈会不会继续计提？**

蓝莓综合产季成本相比2023年有所增长，销售价格同比涨幅更多。成本增长主要源于采摘成本提升、中台和职能费用增长以及营销队伍投入加大，以提升产品质量。关于田田圈计提，公司内部会做充分评估和谨慎会计处理，计提取决于账龄和经营状态专项判断，以审计结果为准。

**5、还有多少家田田圈成本需要计提，蓝莓在渠道和品牌建设方面明年有什么新想法或新打法？**

目前田田圈对公司的影响主要是并表的17家。当前田田圈策略是聚焦与减法，回收相关资源，更倾斜于蓝莓产业；同时积极推动田田圈与诺普信制剂业务融合，提高协同效应。

蓝莓品牌建设和渠道方面，今年6月做了全面复盘总结。2025年产季品牌战略方向为从简从精，增强品牌和渠道掌控力。公司正与外部专业机构合作共创，深度打造2025年产季品牌建设与渠道建设。

**6、93%的商品果率是否是正常水平？**

公司商品果率在蓝莓行业属正常水平。损耗一是采摘阶段产生2%-3%的非商品果；二是包装时因果实水分挥发，每盒会多装3-5克，三是加工过程中的二次分选也会有少量损耗。

	<p><b>7、2023/24年一、第二季度的销量以及2025年销量如何规划？</b></p> <p>2023/24产季总产量约2.5万多吨，2023年四季度约1,400吨，2024年一季度销量约1万吨，剩余产量在2024年二季度；2025年投产面积是2024年的1.5倍，从2万亩增长到3万亩，亩产量也会有所增长，但具体产量估测和上市时间节奏，需看三季度蓝莓苗的生长情况才能有效估算。</p>
附件清单	无
日期	2024年07月12日