

证券代码：300387

证券简称：富邦股份

湖北富邦科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	民生证券：李家豪 松熙资产：葛新宇
时间	2024年5月17日（周五）下午 14:30~17:00
地点	武汉市东湖新技术开发区神墩三路 288 号湖北富邦科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司副总经理：周志斌、刘裕、Erik Alexander Bijpost 康欣生物总经理：郑正安 公司副总经理兼董事会秘书：易旻 公司证券事务代表：黄飞虎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动的主要内容如下：</p> <p>Q1：公司助剂业务的发展方向和战略？</p> <p>A：针对传统助剂市场，公司根据客户需求，不断对包括防结剂、多功能包裹剂、造粒改良剂、磷矿石浮选剂、缓释材料、消泡剂、沉降剂、絮凝剂、蒸发助剂、阻垢剂在内的产品进行迭代更新。针对新型农化助剂市场，公司开发的农化助剂产品除了可以为肥料提供中微量元素实现营养均衡化，还可以帮助肥料添加生物刺激素，延长微生物在肥料上的存活时间并提高其存活率，在肥料生产和产品改进方面，公司特有的选矿和矿渣利用技术可以提高磷矿资源的利用率，有助于相关生产企业降低生产能耗、提高生产效率；缓/控释技术可以提高肥料利用率，促进肥</p>

料产品的结构调整和化肥行业的产业升级；功能型、营养型化肥助剂能够有效优化肥料生产过程、提高产品质量，降低肥料在生产和使用过程中对环境的影响。

随着客户对化肥助剂产品的需求多元化，公司抢抓行业转型升级机遇，开发出更加低碳化、绿色化、高效化的新型农化助剂产品，有助于引导化肥行业与种植领域向养分高效化、施用简便化、成本经济化、环境友好化等方向发展。

在客户服务方面，公司将继续通过把技术服务工作前移到客户现场第一线，为客户提供基于场景的定制化整体解决方案，用数字化技术满足客户差异化的售后服务需求，持续提升服务质量和客户满意度。

Q2：公司助剂业务的行业现状是怎样的？

A：我国化肥助剂行业起步较晚，行业整体集中度较低，发展前景广阔，产品附加值较高，正处于稳定发展阶段。近年来，我国化肥助剂行业生产规模快速增长，产业集中度不断提高，品牌影响力持续扩大，市场营销能力迅速提升。以公司为代表的化肥助剂头部企业通过海外并购、供应链整合、科技攻关、配方创新及工艺改进，生产的化肥助剂性能达到国际先进水平，逐步打破国外公司的技术壁垒和市场垄断，在全球范围内具备较强的核心竞争力。伴随着复合肥、缓释肥和矿石浮选等应用领域的快速发展，国内化肥助剂生产企业迅速成长。尤其是近些年来，国内市场不断涌现出一些新的、具有技术创新和市场创新能力的企业，进一步加剧了市场竞争。

公司通过技术创新和提供整体解决方案，在全球化肥助剂市场的竞争中取得了较大优势，并成为能与国际品牌相竞争的企业。

Q3：公司新型肥料及农化助剂业务增长空间主要来源于哪些方面？

A: 长期来看,我国化肥企业面临新的发展格局,化肥产品结构调整、企业转型升级、整合淘汰落后产能仍是化肥行业发展的主题,行业创新发展的主要方向为:品质绿色化、水肥一体化、服务精准化。在此背景下,在产品端,公司全资子公司富贵象独创性推出具有增加土壤疏松度、改善土壤环境、补充作物中微量元素作用的放氧肥料系列产品,以满足市场对于环保、高效增值肥料的需求;在服务端,公司创新性推出的测土配肥这一业务模式逐步得到市场认可,并随着现代农业与信息技术的深度融合,迎来更加广阔的商业机会与长足的发展。

同时,化肥行业对助剂的需求也将由以前的功能型助剂向低碳化、绿色化、高效化的新型农化助剂的方向发展。一方面,公司通过技术与产品创新,立足客户在环保、绿色化方面的新需求,不断提升产品竞争力,在行业竞争中占据优势。另一方面,公司抢抓行业转型升级机遇,率先开发出更加低碳化、绿色化、高效化的新型农化助剂产品,推动了行业整体水平的提升。这些措施将转化为公司助剂业务不断增长的动力。

Q4: 公司海外业务分布情况?

A: 公司已经在中国、欧洲、非洲形成了三大业务中心,通过共享研发、采购及营销体系,持续加大国内与海外原材料的集团化采购。公司聚焦全球主要的肥料产地、农业大国及人口大国,基于产能优势、生产优势、品牌优势、平台优势的四大优势,市场开拓成果显著。

在欧洲业务区域,荷兰诺唯凯和法国 PST 聚焦重点大客户的转型需求,为其提供满足欧盟日趋严格碳中和政策的定制化产品,引领行业向着大规模精准化方向发展。

在前独联体区域,公司特设立独联体富邦,在俄罗斯、白俄罗斯等全球主要肥料产地,推动助剂实现本土化生产与销售,并加强研发能力的打造。

在非洲业务区域,非洲富邦和香港 JV 公司利用与 OCP 的合作契机,围绕磷化工产业链、助剂产业链、增值肥料产业链与摩洛哥及非洲各国客户展开深入合作。

在东盟业务区域,在东南亚化肥市场规模迅速扩张的当下,公司通过积极调研、调整营销策略,满足了客户对适用于经济作物的定制化产品需求,业务拓展取得成效。

公司与 OCP 合资设立香港 JV 公司,并依托武汉 JV 公司开展了关于钙镁磷肥、TSP-MgO、磷酸净化等项目研究。

Q5: 公司海外业务的占比及市场拓展的重点方向?

A: 2023 年,公司境外实现营业收入 48,373.64 万元,同比增长 13.60%,占整体营收的比例为 46.13%。公司聚焦全球主要的肥料产地、农业大国及人口大国,基于产能优势、生产优势、品牌优势、平台优势的四大优势,市场开拓成果显著。

未来,公司将加大在品牌影响力打造、服务模式创新、运营效率提升的投入,建设横跨亚、非、欧三大洲的高效运营体系。

在欧洲市场,公司加大对绿色、环保、可降解助剂产品的推广力度,利用先发优势,迅速抢占市场。

在非洲市场,公司发挥在行业领先的技术优势、多地制造的供应优势,加快非洲物流基地的建设速度,在未来效率与成本竞争中取得先发优势;并依托与 OCP 共同设立合资公司的契机,加大双方中高层互访频率,推动在技改项目交付、创新型助剂研发和 IP、专利及技术许可等方面的合作。

在东南亚市场和前独联体地区,公司加快推进本土化生产项目落地,并探索新的、稳定的原材料采购渠道,不断建立战略优势。

同时,公司将借助 Agus Fertilizer Conference、IFA Annual Conference 2024、AGRITECHNICA、

CRU Phosphates 2024 Conference & Exhibition、ANNA 等国际化展会，不断对公司产品与项目进行宣传，提高公司曝光度与知名度。

Q6：公司放氧肥料产品相较传统肥料有哪些优势？

A：随着现代农业的发展，农业规模化、产业化经营对土壤环境提出了更高的要求，化肥行业绿色、健康、持续发展成为主旋律，环保、高效的增值肥料受到推崇。

公司独创性推出具有增加土壤疏松度、改善土壤环境、补充作物中微量元素作用的放氧肥料系列产品。

相较于传统肥料，放氧肥料能够增强作物根系有氧呼吸、促进好氧微生物繁殖，改良土壤的理化性质；同时富含大量元素磷，中量元素钙和镁，有益元素硅，微量元素铁、锰、铜、锌、钼及生物刺激素；能促进根系生长，解决因涝害或积水导致的沤根、烂根问题，增强作物光合作用，实现增产增收，主要用于土壤改良和补充作物中微量元素。

Q7：公司生物固氮相关的产品和市场推广情况？

A：公司与中国农业大学农业生物技术国家重点实验室的陈三凤教授团队就“禾本科固氮菌及综合运用技术”全面开展项目合作，项目负责人陈三凤教授一直致力于微生物肥料的研究和应用，在小麦、玉米、水稻等禾本科植物的自主固氮技术方面技术研究成果突出，拥有抗逆力强、贮藏期长、固氮、抗病的优质固氮微生物菌种资源。

公司的固氮类产品主要是以具有固氮基因簇的多粘类芽孢杆菌、枯草芽孢杆菌孢子及代谢物，定殖在植物体内，能将空气中的氮转化为植物可吸收氨，减少作物氮肥使用量的产品，改善土壤结构，提高土壤肥力并抑制一些土传病害的发生。

公司基于上述技术所开发的固氮菌产品，当前正通过中国农科院以及各省级农业技术推广中心，在河北、安徽、四川、河南、

湖北、新疆共 6 个省及自治区布置验证示范实验，试验作物涉及玉米、水稻、高粱、棉花、西瓜、辣椒、番茄、黄瓜、花生共 9 种作物，总面积近千亩。

同时，公司运用 CRISPR 基因编辑技术、同源重组等技术，利用分子生物学、合成生物学等方法，对固氮芽孢杆菌不断进行遗传改造，进一步提高固氮效率。

Q8：公司在生物农业方面的布局和落地情况？

A：公司依托康欣生物与湘渝生物两大载体、国家生物农药工程技术研究中心与中国农业大学等科研平台，积极推出了绿色高效的生物肥料、生物农药、禾本科固氮等新一代生物农业产品。

2023 年，公司着力加强生物农业市场导入，在产品研发与应用场景打磨、销售渠道铺设、业务团队建设、项目建设等方面有序推进，实现营业收入 8,627.78 万，净利润 283.92 万。

营销方面，公司加强了对湘渝生物、康欣生物营销团队的打造，多次组织三方销售团队互访交流，举办多轮营销培训，积极推动现有销售渠道的整合。销售团队建设方面，康欣生物引进销售人才，扩充了国际事业部和国内事业部的销售团队，并新搭建了电商事业部。

研发方面，公司与湘渝生物加深了在定制肥料的研发创新上的协同力度，定期就产品质量提升、生产工艺技改、新产品开发试用等进行协同；康欣生物依托“国家生物农药工程技术研究中心中试及验证平台”，进行生产技改、环保水平提升、发酵水平提高等工作，推出了禾风、根露 2 个新产品。

联合创新方面，公司依托二者在生物刺激素、海藻萃取物、生物发酵等现代生物技术领域，共同研究菌种选育或设计、菌种培养、发酵方法选择、发酵过程控制、分离提纯技术等多元化的解决方案。

科研平台建设方面，公司与中国农业大学农业生物技术国家

重点实验室的陈三凤教授团队就“禾本科固氮菌及综合运用技术”全面开展项目合作，基于上述技术所开发的禾本科固氮类产品已投向市场。

Q9：公司未来在生物领域的计划是怎么样的？

A：公司将加强生物农业应用场景打造，聚焦业务生态建设。

2024年，公司将继续依托康欣生物与湘渝生物两大载体、国家生物农药工程技术研究中心与中国农业大学等科研平台，加强对生物农业应用场景的打造与探索，聚焦业务生态建设。

在生物发酵色素、天然着色等场景下，公司将发挥湘渝生物在焦糖色染色剂、有机肥料及微生物肥料制造的研发、生产和销售优势，助力公司在生物刺激素、中微量元素与传统肥料相结合的定制肥料的研究创新，为公司微生物与增值肥料的结合、生物发酵、生物色素等现代生物技术领域提供技术积累。

在生物肥料、生物农药等场景下，公司将以康欣生物为载体，借助“国家生物农药工程技术研究中心”提供的技术平台、中国农业大学“农业生物技术国家重点实验室”的陈三凤教授团队提供的智力支持为重要支撑，组建基因组学分析和土壤微生物高通量筛选平台，深耕微生物菌剂、生物肥料与禾本科固氮、生物农药与根结线虫防治、单产提升、绿色种植等领域。

在市场开拓上，公司将针对前期的空白市场积极布局，结合公司生物农业产品特点，依托新扩建的销售团队在国际业务和国内业务双向发力。

未来，公司将积极运用 CRISPR 基因编辑技术、同源重组等技术，利用分子生物学、合成生物学等方法，在生物农业领域不断展开研发与技术创新。同时，公司将进行广泛的田间试验、积累技术创新经验、量化数据分析，为新产品的开发创造条件。公司也在积极探索将微生物技术运用到助剂、肥料等领域，开发出更加低碳化、绿色化、高效化的新型农化产品。

附件清单(如有)	
日期	2024-05-17