

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：2024-007

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	海通证券：刘威
时间	2024年10月16日（周三）下午 15:30—17:30
地点	1. 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； 2. 武汉市东湖新技术开发区神墩二路国家生物农药工程技术研发中心
上市公司接待人员姓名	富邦股份董事长兼总经理、康欣生物董事长：王仁宗 富邦股份副总经理兼财务负责人：万刚 康欣生物总经理：郑正安 富邦股份副总经理兼董事会秘书：易旻 富邦股份证券事务代表：黄飞虎
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者活动的主要内容如下： Q1、近期全球地缘冲突不断，公司业务全球布局，相关业绩是否会受到地缘政治的影响？公司有哪些应对的预案和措施？ A： 公司作为一家立足国内、面向全球的国际化企业，业务遍布全球多个国家及地区，已经在中国、欧洲、非洲形成了三大业务中心，在东亚、东南亚、欧洲、北非拥有较高的市场占有率。在全球地缘政治不稳定的背景下，公司上下部门协同运作，业务稳步推进，2024年上半年，公司境外实现营业收入 29,543.38 万元，同比增长 24.84%。

公司始终将员工安全放在首位，完善国外员工的安全保障工作，做好风险评估及应急预案。一方面，公司依托全球化供应链布局的资源优势，不断调整采购策略、优化采购结构、丰富采购渠道，基于全球化的布局，灵活调度全球资源，加强对政策和市场的研究，制定全球风险管理计划，关注地缘政治风险、贸易政策风险、市场风险等，确保不因一地的形势变化而影响全局的客户供给；另一方面，公司持续跟踪海外目标客户的生产动态，加速推动营销人员、研发人员的本地化，加强与客户的适时在线沟通，加速财务、管理的数字化转型，使用云 ERP、视频会议系统，推动产供销的数字化，尽最大努力保持海外市场的稳定。

Q2、请问公司未来经营方向和发展战略是怎样的？

A: 公司秉承用生物技术、数字化技术赋能全球农业的发展使命，未来致力于成为世界“生物农业与数字农业”新价值的创造者。在未来的生产经营中，公司将充分借助微生物菌剂、生物肥料与禾本科固氮、生物农药与根结线虫防治、生物发酵与食品添加剂、数字化技术等关键节点，构建“种肥药+生物技术+数字化”的现代农业生态，促进以技术创新为导向的资源配置与研发协同，激发经营活力。

目前，公司三大业务板块分别为农化助剂与肥料业务、生物农业业务以及数字农业业务，分属化肥助剂与化肥行业、生物农业行业与数字农业行业。未来，公司将通过深耕种植业产业链，使目标客户从全球肥料企业延伸到服务农业新型经营主体，业务重心从农化助剂与肥料业务转向生物农业业务、数字农业业务，并借助知识产权授权许可等方式，通过土壤大数据、农业传感器、物联网设备、增值肥料、生物肥料、生物农药等元素来优化土壤环境、降低施肥用量、实现精准灌溉、实施农事管理等，并将这些元素有机组合，推动种植业产业链的现代化转型。

Q3、公司着力研发生物农药和生物肥料，其在国内外的市场空间如何？

A: 生物农药与生物肥料均属于生物农业行业，生物农业属于

现代新兴产业,既是国际农业竞争的制高点,也是我国生物经济发展的重要板块。在海外,生物农业在美国、欧盟和日本等国家和地区都普遍受到重视,日趋成为全球农业发展的主流方向之一。在国内,我国农业发展面临着自然环境与资源条件的制约,以及保障粮食安全、满足居民膳食消费升级的挑战,迫切需要把握生物农业科技革命的战略机遇,推进生物农业高质量发展。

生物农药具有相对较高的安全性和较低的风险,其研究开发和推广应用可减轻甚至避免化学农药给社会和环境所带来的众多不利影响,促进农药行业 and 现代农业的健康可持续发展。根据 CIC 灼识咨询《中国生物农药行业报告》显示,2022 年中国生物农药市场规模达到人民币 150.3 亿元,预计到 2027 年将增长至 330.9 亿元,年均复合增长率将达到 17.1%。

生物肥料通常通过增进土壤肥力、改良土壤结构、促进营养元素吸收、减轻病原微生物的致病作用等机制间接发挥作用。据中投产业研究院资料显示,2022 年中国微生物肥料市场规模为 440.6 亿,预计 2029 年市场规模将超千亿元。

Q4、公司是如何选定生物农业、数字农业两大业务板块作为未来经营主攻方向的?

A: 公司基于自身原有业务纵向发展,充分对生物农业、数字农业调研后选定布局。

生物农业与数字农业是未来农业发展的重要方向,发展潜力巨大,已经成为新一轮农业技术革命竞争的高地,也是落实《新一轮千亿斤粮食产能提升行动方案(2024—2030 年)》的重要驱动力。国家连续出台相关政策,聚焦“三农”议题,持续实施农业现代化建设相关行动。生物农业与数字农业不仅有国家政策支持,同时市场空间巨大,据中投产业研究院资料显示,中国微生物肥料市场规模为 429.2 亿元,2022 年 440.6 亿,预计 2029 年市场超千亿元。绿色生态农业是农业未来的发展方向,生物肥料顺应了时代要求,其飞速扩大的市场容量将带来巨大的利润空间。

公司新布局的生物农业与数字农业两大板块,可以与公司农

化助剂与肥料业务板块实现资源链接和价值共创，构建“种肥药+生物技术+数字化”的现代农业生态，促进以技术创新为导向的资源配置与研发协同，激发经营活力。

Q5、公司对于生物农业方面有哪些布局、具备什么优势？

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，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素染色剂、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。

基于对现代生物技术的前瞻研究，公司通过“国家生物农药工程技术研究中心中试及验证平台”、中国农科院以及各省级农业技术推广中心、湖北省农业科学院等平台，依托武汉大学、中国农业大学、华中农业大学、郑州大学、湖北大学、武汉科技大学、武汉工程大学等科研院校的生物技术优势，积极建立生物监测、菌种鉴

定、基因组学分析、土壤微生物高通量筛选等功能平台，重点开展农业有益微生物筛选及工业化生产、生物肥料配方优化、生物种衣剂等的研发及推广示范工作，利用公司现有的核心竞争力，向包括种、肥、药、土壤在内的种植链延伸。

Q6、目前公司在生物农业领域有哪些具体的研发成果？

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微生物菌剂、生物肥料、生物农药、禾本科固氮、生物食品添加剂等新一代生物农业产品。2024 年上半年，公司深耕现代生物领域，通过并购康欣生物与湘渝生物，利用二者的现代生物技术不断深化产业链、创新链、价值链，在产品研发与应用场景打磨、营销团队建设、品牌价值传递等方面有序推进，实现营业收入 10,962.67 万元。

公司加快了对湘渝生物、康欣生物的整合，利用二者在研发、营销、平台的竞争优势，共同构建“原始菌种选育/工程菌种设计—发酵或酶催化—产物分离及衍生化—产品配方研究—形成制剂产品”的完整业务链，不断在生物肥料与禾本科固氮、生物农药与根结线虫防治、生物发酵与食品添加剂、单产提升、绿色种植等领域取得新突破。

湘渝生物不断进行研发创新，并加大与高校、研究所深度融合，构建以企业为主体、以市场为导向的产学研协同创新模式，加速公司在生物肥料与生物食品添加剂领域的成果转换；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”，不断加大在生物农药、生物肥料、禾本科固氮领域的研发力度，发掘出超 20 株对线虫高毒力菌株，并已进入大田示范评价阶段，相继推出了 2 个生物农药新产品，2 个生物肥料新产品以及 1 个禾本科固氮新产品。

公司开发的禾本科固氮类产品已投向市场，当前正通过中国农科院以及各省级农业技术推广中心，在河南、内蒙、福建、湖北、湖南、四川、新疆、山东、河北、江西、黑龙江、贵州共 12

个省及自治区布置验证示范实验，试验作物涉及小麦、玉米、花生、土豆、水稻、大豆、棉花、葡萄、柑橘、苹果共 10 种作物，总面积超万亩。

Q7、公司在数字农业布局上的落地进度如何？

A: 公司数字农业加速落地，生态链布局见成效。长期以来，公司数字农业业务围绕种植业物联网、土壤及水分大数据、作物养分模型、土-肥-水-养分-作物一体化等数字农业技术，聚焦于探索数字农业可持续发展的商业模式、农产品创新性外围服务模式。报告期内，公司以市场为导向，以技术储备为支撑，加快了数字农业项目的推进与成果转化。

为推进高标准数字农田的示范建设，公司在应城市三合镇建设数字农业产业园，致力于打造集经济作物种植、农业科技成果展示、科普教育于一体的国家级现代数字农业示范园。截至报告期末，数字农业产业园一期项目建设有序推进，已建成园区面积约 620 亩，配套建成了苗圃服务室、灌溉室、包装与冷藏室等配套建筑。公司正以全资子公司番茄公社为载体，积极为农业生产提供精准化种植、可视化管理和智能化决策等解决方案。营销方面，公司通过微信公众号、今日头条、抖音、快手等多平台自媒体矩阵，在“三农”领域进行内容传播、品牌推广、知识共享，探索直播带货与线上引流等新模式。

Q8、公司数字农业中主要的 AI 产品包括哪些，其应用场景是怎样的？

A: 公司拥有的数字农业 AI 产品包括：Alsys 分析机器人、SoilOptix 土壤 CT 扫描车、测土配肥机、Saturas 茎水势传感器、Fruitspec 高光谱扫描技术、采摘机器人、SOLI 智能大棚等。

公司数字农业产品应用场景包括：1) “土壤检测&土壤大数据+CMA+AI”：包含科学的取土规划、快速的检测和严密的分析服务。借助 Alsys 分析机器人和 SoilOptix 土壤 CT 扫描车来快速获取土壤的物理性状和化学养分指标，通过对检测的数据进行二次分析或加工，用于为客户制定科学、精准的种植规划，提供土壤

改良和测土配肥的指导。2) “水的精准灌溉+AI”：通过对作物茎水势的研究，确定作物茎水势在不同生长周期和时间的合理范围，通过 Saturas 茎水势传感器来感知和获取实体的茎水势，从而实现果树的精准灌溉。3) “产量预估 AI”：通过引进 Fruitspec 高光谱扫描技术实现提前判断果实产量和对应的果茎区间从而协助优化供应链的标准化建设。

Q9、化肥助剂作为公司传统业务，未来发展规划是怎样的？

A: 全球范围内，随着客户对绿色、高效、环保的新型助剂产品的需求不断提高，公司注重“先局先动”，将继续深耕农化助剂市场，不断为市场提供绿色高效的农化助剂产品、优质的技术服务、整体的解决方案。未来，公司将以客户需求为起点，加强对营销、研发、生产、供应、物流的全球一体化运营体系的打造，因地制宜开发出更具竞争力的产品、更好的整体解决方案、更优的产品营销组合，成为客户的生态合作伙伴。

国内业务方面，公司将密切关注化肥企业转型和化肥减量政策动向，依据客户需求推出更多节能降耗、碳中和类新型农化助剂产品。在配套服务上，公司将继续把技术服务工作前移到客户现场第一线，为客户提供“点对点”的定制化解决方案，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。

海外业务方面，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。公司将在欧洲市场加大对绿色、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，公司将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，公司将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。

**Q10、公司在生物农业和数字农业上加大研发投入，是否会影
响化肥助剂业务的发展？**

A: 公司在生物农业和数字农业加大研发投入不会影响到化肥助剂板块的发展，相反有助于实现三大业务板块的资源链接和价值共创，构建“种肥药+生物技术+数字化”的现代农业生态，促进以技术创新为导向的资源配置与研发协同，激发经营活力。

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拓展新业务，在收购时已拥有其成熟的营销团队及研发团队、完备的生物肥料与生物农药产品序列、完整的境内外渠道销售体系、一系列行业领先的核心技术及其设备完善的生物发酵工程技术中心与生产线。公司也在不断优化研发、销售团队的人员结构，组建更加年轻化、专业化的团队。

在公司开拓新业务的同时，化肥助剂板块稳定增长，2023 年公司实现助剂业务质与量的稳定增长，全年实现营业收入 82,527.30 万元，同比增长 18.06%；2024 年上半年公司实现了助剂业务质效双增，实现营业收入 47,000.89 万元，同比增长 17.93%。

Q11、对外投资设立的联营企业 JV 公司基本情况是怎样的？

A: 公司于 2019 年 6 月与 OCP 签署《设立合资公司框架协议》。双方拟共同出资设立合资公司香港 JV 公司，注册资本预计不超过 1,000 万美元，各持有 50%股权和表决权。2023 年 6 月，香港 JV 公司 1,000 万美元的注册资本实缴已完成，公司、OCP 分别持有其 50%的股份。2023 年 7 月，香港 JV 公司在武汉设立的全资子公司武汉欧特邦科技有限公司已完成工商注册登记手续并取得了《营业执照》。目前公司与 OCP 正在依托武汉欧特邦公司开展了关于钙镁磷肥、TSP-MgO、磷酸净化等项目研究。

	<p style="text-align: center;">Q12、公司番茄公社是如何定位的？</p> <p>A: 长期以来，公司数字农业业务围绕种植业物联网、土壤及水分大数据、作物养分模型、土-肥-水-养分-作物一体化等数字农业技术，聚焦于探索数字农业可持续发展的商业模式、农产品创新性外围服务模式。番茄公社是公司推进高标准数字农田的示范建设，在应城市三合镇建设的数字农业产业园。公司致力于打造集经济作物种植、农业科技成果展示、科普教育于一体的国家级现代数字农业示范园区。</p> <p>公司正以全资子公司番茄公社为载体，通过微信公众号、今日头条、抖音、快手等多平台自媒体矩阵，在“三农”领域进行内容传播、品牌推广、知识共享，探索直播带货与线上引流等新模式。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024-10-16