

湖北富邦科技股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024年度，湖北富邦科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等法律法规及《湖北富邦科技股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）《董事会议事规则》的规定，全面认真贯彻落实股东大会的各项决议，勤勉尽责，不断规范公司法人治理，较好地履行了公司及股东赋予董事会的各项职责。

一、概述

1、总体经营情况回顾

2024年是新中国成立75周年，是实现“十四五”规划目标任务的关键一年。这一年，公司上下砥砺奋进、攻坚克难，在多个业务方向取得了突破。公司不断深化区域协同创新，农化助剂业务实现显著突破；通过构建定制化服务平台，成功抢占数字农服市场战略高地；从技术创新、市场拓展及服务升级等多维度全面构筑业务核心竞争力，加速推进现代农业战略布局。2024年，公司实现营业收入123,507.48万元，同比上升17.79%；其中境内实现营业收入67,331.80万元，同比增长19.21%，占整体营收的比例为54.52%；境外实现营业收入56,175.68万元，同比增长16.13%，占整体营收的比例为45.48%；归属于上市公司股东的净利润为9,359.03万元，同比上升30.81%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为8,791.52万元，同比上升23.91%；基本每股收益0.32元/股，同比上升28.00%。

2、2024年主要工作

（1）深化区域协同创新，农化助剂业务取得新突破

2024年，在地缘政治冲突加剧、极端气候频现、全球碳中和政策深化及行业

技术迭代提速的多重挑战下，公司紧抓绿色转型机遇，以精准化、绿色化、高效化、营养化农化助剂为核心，加速产品创新与供应链韧性建设，推动行业向可持续发展方向升级突围。在国内，公司不断调整战略布局，聚焦节能降耗类农化助剂的研发与推广，持续加强销售管理，优化人才结构，推动国内助剂业务稳预期、稳增长；在国外，公司凭借全球一体化运营模式，在欧洲、前独联体、非洲、东盟等区域各施举措，海外业绩显著提升。此外，公司深化协同研发、供应、生产和物流等部门，不断提升管理运营效率，持续保障业务稳定与可持续发展。**2024年，公司助剂业务实现质效双增，取得了国际权威机构沙利文授予“全球肥料助剂销量第一”认证，实现营业收入90,247.01万元，同比增长9.35%。**

2024年，国内助剂业务稳预期、稳增长，实现营业收入35,838.18万元，同比增长4.93%。2024年，肥料市场在绿色转型和碳中和政策的推动下，整体需求增速逐步放缓，客户对传统助剂的需求持续降低，绿色高效的农化助剂产品已然成为推动公司业绩增长的核心驱动力。在此背景下，公司积极调整战略，聚焦节能降耗类助剂的研发与推广，推出了一系列符合碳中和目标的新型农化助剂产品，进一步巩固了市场领先地位。销售策略方面，公司不断加强对销售团队的精细化管理，引入跨区域销售理念，扩充了业务服务半径，增强了客户粘性。团队建设方面，公司积极推动人才结构的优化与升级，持续引进具有植物营养学、土壤学等背景的年轻化、专业化人才，聚焦助剂转型升级与服务打造。

2024年，海外助剂业务实现营业收入54,408.83万元，同比增长12.48%。2024年，贸易保护主义抬头、地缘政治局势紧张促使全球肥料供应链仍然面临政策与市场的双重挑战，持续冲击海外助剂需求，科技创新与市场拓展成为应对挑战的核心策略。在此背景下，公司凭借全球一体化布局和灵活的市场策略，积极拓展海外新兴市场，优化供应链管理，海外业务整体业绩显著提升。在欧洲业务区域，公司聚焦重点大客户需求，依托荷兰诺唯凯和法国PST，持续提供符合欧盟严格环保政策的定制化产品，并开拓了多家重点客户，持续增强市场竞争力。在前独联体区域，公司通过整合海外研发与销售资源，成功组建了一支更加专业化的销售团队，依托独联体富邦的区域优势，持续深化与当地大客户及供应商的合作关系，增强客户粘性。同时，公司积极开拓本土化原材料采购渠道，有效降低了运

营成本。在非洲业务区域，非洲富邦持续拓展空白市场，推动业务实现稳健增长。在东盟业务区域，公司在稳定原有客户结构的基础上，积极拓展大客户资源，聚焦经济作物的定制化需求，靶向攻关，推动业绩实现稳步增长。

同时，公司在助剂研发、供应、生产和物流等部门的整合基础上，进一步深化协同效应，推动各环节的优化与创新，取得显著成效。在研发方面，公司持续加大对节能降耗、碳中和类助剂的研发投入，成功试验并推出新型磷酸除镉助剂，磷酸除砷助剂，尿素造粒助剂，萃余酸料浆降粘剂，尿基高塔肥降粘剂，磷石膏增白剂，粘菌剂等高效环保型助剂产品，显著提升了产品的市场竞争力。公司还持续深化与国内外的合作，充分发挥武汉欧特邦科技有限公司（以下简称“武汉欧特邦”）与OCP S.A.协同的平台优势，不断推进钙镁磷肥、TSP-MgO、磷酸净化等项目研究。在供应方面，公司依托全球供应链网络，进一步优化采购策略，精准匹配供需关系，持续降低原材料采购成本。同时，公司不断拓展新兴市场的采购渠道，增强了供应链的韧性和灵活性。在生产方面，公司通过智能化改造和工艺升级，进一步提升了生产效率和产品质量。同时，公司现有的海外本土代工模式得到优化，形成了更具差异化的竞争优势，满足了客户多样化需求。在物流方面，公司加强物流管控系统，动态优化运输路线和仓储资源，进一步降低了物流成本，提升了运输效率。

（2）打造定制化服务平台，抢占数字农服市场高地

2024年，化肥行业绿色、健康、可持续发展成为主旋律，传统的种植业模式难以契合现代农业发展的需求。在此背景下，公司以测土配肥为基础、以社会化服务为桥梁，打造出“以土壤为入口、以田块为单元、以作物为目标、以数据为基础、以配肥为出口”的种植业新模式，为农业可持续发展注入新动力。

2024年，公司秉持“通过数字农服，连锁惠及千万农户”的愿景，以“农业农村部华中耕地修复技术重点实验室”为平台，不断进行技术改造、引进新的推广模式，显著提升了产品的竞争力，肥料业务实现营业收入9,364.93万元。在平台建设方面，公司以满足客户定制化需求为核心目标，全力打造功能完备的农业服务平台，利用先进的技术手段，广泛收集土壤成分、气候条件、作物生长周期

等各类农业数据，运用数据分析模型深度挖掘数据价值，为农户量身定制科学合理的施肥方案，做到精细化、个性化服务。此外，公司通过农服平台将农业生产的各个环节紧密连接起来，构建完整、高效的产业链生态闭环，实现从传统“卖肥料”模式向综合性“卖服务”模式的转型升级，客户粘性得到显著提升。在产品推广与营销方面，公司秉持“聚焦作物与区域，打造样板市场”的理念，借助多元化营销模式，提高了品牌的曝光度与知名度。公司持续贯彻以“渠道+大客户”开发为原则，一方面做好分销渠道维护、田间示范及样板市场打造，另一方面专注于开发定制工业肥销售、政府采购、出口业务。2024年，公司在河南、陕西、山东、河北、广东、湖北等省份，针对花生、生姜、大蒜、水稻、马铃薯、莲藕、中药材等品类，开展了近百次田间试验，取得了良好的示范推广效应。

（3）加速构建现代农业战略新布局，多维度构筑业务核心竞争力

现代农业的发展离不开科技创新驱动，随着信息技术、生物技术、人工智能等高新技术的应用，农业生产效率和质量显著提升。依托在生物农业、数字农业等前沿领域的技术应用，结合政策导向与市场需求变化，现代农业正朝着高效、绿色、可持续的方向稳步推进。公司依托康欣生物科技有限公司（以下简称“康欣生物”）与富邦湘渝生物科技（岳阳）有限公司（以下简称“富邦湘渝”）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，聚焦“水肥药耦合+数字技术”差异化路径，积极推出了绿色高效的微生物菌剂、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等新一代现代农业产品，打造降本增产的综合解决方案。公司还积极构建数字农业配套服务模式，提供满足客户需求的定制化解决方案，全面提升农业生产效率与可持续性。

2024年，公司深耕现代农业领域，依托富邦湘渝、康欣生物两大平台，充分发挥双方在研发创新、市场营销及平台资源等方面的协同优势，成功构建了“菌种选育”到“制剂产品”的全产业链闭环，实现营业收入20,660.71万元，同比增长169.05%。公司还积极推进数字农业配套服务模式，不断优化客户服务体系，深化产业链、创新链、价值链的整合与升级，在产品研发与应用场景打磨、营销团队建设、品牌价值传递、配套服务模式打造等方面有序推进。

研发方面，富邦湘渝持续加大研发资源投入，通过组建更加专业化的研发团队，依托产学研协同创新体系，加大新产品研发力度，并针对市场需求持续推出定制化产品，显著提升了在生物肥料与生物食品添加剂领域的技术转化效率；康欣生物依托“国家生物农药工程技术研究中心”，持续加强在生物肥料与禾本科固氮、生物农药与根结线虫防治领域的研发力度，已筛选出超73株对线虫具有显著活性的菌株，应用于土豆和红薯腐烂茎叶线虫防治，并已进入大田示范评价阶段。2024年，康欣生物已成功推出5个微生物线虫防治新产品、4个生物肥料新产品及3个禾本科固氮新产品，持续提升市场转化效率。

在营销方面，公司深入推进“1+X”战略，即以“大户业务”为核心，同步拓展传统渠道、电商及出口业务。富邦湘渝通过优化销售团队结构，显著提升了市场响应速度与精准服务能力；康欣生物则持续引进销售人才，强化客户关系管理，通过定期回访与定制化服务，确保客户关系稳定性和长期合作。这一战略布局有效支撑了市场多元化需求，为公司业务增长奠定了坚实基础。同时，康欣生物深度布局互联网渠道营销战略，搭建覆盖微信公众号、今日头条、抖音及快手等主流平台的渠道营销体系。2024年，康欣生物通过新媒体矩阵宣传曝光量已达1,500w+，家庭园艺肥系列依托差异化产品及精准营销策略，市场渗透率显著提升。

科研平台和示范方面，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、广西、海南、贵州共14个省及自治区布置验证示范实验，试验作物涉及小麦、玉米、萝卜、雪菜、花生、土豆、水稻、大豆、棉花、葡萄、甘蔗、柑橘、苹果共13种作物，总面积超万亩。

在服务模式方面，公司以“水肥药耦合+数字技术”为核心，打造数字农业配套服务体系，重点围绕种植业物联网、土壤及水分大数据分析、作物养分模型构建等关键技术以及土-肥-水-养分-作物一体化技术，通过以市场为导向的策略，公司加速数字农业服务成果转化，显著提升了服务效率与客户满意度，持续推动“降本增产”综合解决方案的落地实施。

公司通过湖北富邦高投创业投资基金合伙企业（有限合伙）投资了武汉禾元生物科技股份有限公司（以下简称“禾元生物”）、武汉双绿源创芯科技研究院有限公司（以下简称“双绿源”）、北京中科原动力科技有限公司（以下简称“中科原动力”）等企业。禾元生物是一家创新型生物医药企业，拥有全球领先的植物生物反应器技术平台，建立了具有自主知识产权的水稻胚乳细胞生物反应器表达体系，拥有完善的植物分子医药产业化能力。截至报告期末，禾元生物已完成科创板IPO申报，尚待上海证券交易所进行下一步安排。双绿源开发了行业领先的基因组智能育种系统，该系统以生物育种基因芯片为核心，以植物全生育期智能育种工厂为基础，为挖掘特异种质资源的功能基因、培育绿色优质品牌品种，解决种源难题的高新技术提供支撑。中科原动力致力于利用人工智能和自动驾驶技术赋能农业，以智慧农业和智慧农机为切入点，主推农机无人驾驶系统及相关配套产品的解决方案，并于2024年底成功完成新一轮战略融资，为持续技术创新和市场拓展奠定了坚实基础。

（4）坚持外部引进与内部培养相结合，完善人才培养激励机制

2024年，公司秉承“为客户创造价值、助奋斗者成就未来”的核心价值观，高度重视人力资源领先战略，重点加强人才引进、人才培养和人才激励管理。在组织变革、人才引进与培养、流程制度建设、绩效管理特别是OKR的推行与落地、员工关系协调与维护、内部管理与团队建设等方面均取得了一定成果。为顺应公司在生物有机肥、微生物肥、磷酸净化等新战略方向的布局，公司充分发挥湖北省博士后创新实践基地的优势，加大了相关领域高端人才的引进力度。

为了帮助员工提升自身技能和知识，适应快速变化的市场环境，提高工作效率和质量，同时增强团队凝聚力 and 创新能力，公司组织了丰富的培训活动。2024年，公司共完成各类型培训活动57场，内容涉及企业文化、公司战略、行业前沿、生产安全、职业发展等方面，共计有2,601人次参与。为了吸引外部人才，保留内部优秀人才，公司不断完善绩效考核及全方位培训体系，并坚持为“奋斗者”发高薪的原则，设定了员工“双轨”职业发展通道，鼓励员工提升业务能力、技能水平，引导经营团队激活力、挖潜力、增动力，全力推动公司可持续健康发展。

（5）规范公司治理，为公司健康发展保驾护航

2024年，公司严格按照相关的法律法规规定，建立健全公司法人治理结构与内部控制体系，为股东会、董事会、监事会的日常运作创造有利条件，不断提高治理水平，2024年公司共召开3次股东会、5次董事会和4次监事会。公司董事、监事积极出席历次董事会和股东会会议，对董事会议案进行认真审核，为公司经营和发展提出合理化意见和建议。为促进公司的持续健康稳定发展，切实维护上市公司及中小股东的利益，公司严格按照管理制度化、制度流程化、流程信息化的要求，制定了内部治理制度，公司高度重视投资者关系管理工作，建立和健全投资者沟通机制，并充分利用互动易、投资者咨询热线、业绩说明会等多种渠道与投资者进行交流互动，及时客观地回答投资者提出的问题，公司有序开展投资者调研活动，加深机构投资者对公司的了解和认同，促进公司与投资者保持长期、良好、稳定的关系。

2024年，公司紧跟资本市场法规政策动态，结合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《上市公司独立董事管理办法》《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》等上位法规修改，不断根据公司情况编制制度及修订。

二、2024年董事会的日常工作情况

1、2024年董事会会议情况

2024年全年，公司董事会共召开了5次全体会议，历次董事会会议的召集召开程序都符合公司《公司章程》《董事会议事规则》和相关法律法规的规定。董事会会议具体情况如下：

会议届次	召开日期	披露日期	会议决议
第四届董事会第六次会议决议公告	2024年03月08日	2024年03月08日	会议审议通过了《关于以自有资金和募集资金支付 Holland Novochem B.V.第四期 15%股权资金的议案》共计 1 项议案。详情参见巨潮资讯网《第四届董事会第六次会议决议公告》（公告编号：2024-001）
第四届董事会第七次会议决议公告	2024年04月17日	2024年04月19日	会议审议通过了《<2023 年年度报告>及其摘要》等共计 17 项议案。详情参见巨潮资讯网《第四届董事会第七次会议决议公告》（公告编号：2024-005）
第四届董事会第八次会议决议公告	2024年08月21日	2024年08月23日	会议审议通过了《<2024 年半年度报告>及其摘要》《2024 年半年度募集资金存放与使用情况专项报告》《关于开展资产池业务的议案》《关于召开公司 2024 年第一次临时股东大会的议案》共计 4 项议案。详情参见巨潮资讯网《第四届董事会第八次会议决议公告》（公告编号：2024-026）

第四届董事会第九次会议决议公告	2024年10月28日	2024年10月30日	会议审议通过了《关于公司<2024年第三季度报告>的议案》《关于续聘公司2024年度审计机构的议案》《关于使用闲置自有资金购买理财产品的议案》《关于制定<舆情管理制度>的议案》《关于召开公司2024年第二次临时股东大会的议案》共计5项议案。详情参见巨潮资讯网《第四届董事会第九次会议决议公告》（公告编号：2024-036）
第四届董事会第十次会议决议公告	2024年12月30日	2024年12月31日	会议审议通过了《关于变更证券简称的议案》《关于制定<市值管理制度>的议案》等共计2项议案。详情参见巨潮资讯网《第四届董事会第十次会议决议公告》（公告编号：2024-044）

2、董事会各专业委员会履职情况

（1）董事会审计委员会

2024年，公司董事会审计委员会根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》与《董事会审计委员会工作细则》等有关规定，积极履行职责，认真审议公司内审部门提交的内审报告及工作计划，指导公司审计部在内部审计过程中应重点关注和检查的事项，督促公司内部控制的有效执行；在2024年度审计报告编制过程中，审计委员会在审计过程中与会计师保持密切沟通，督促其按计划进行审计工作，对发现的问题保持及时有效沟通，积极提出建议，提高审计效率。

（2）董事会薪酬与考核委员会

2024年，公司董事会薪酬与考核委员会严格按照相关法律法规及《公司章程》《董事会议事规则》与《董事会薪酬与考核委员会工作细则》的规定开展相关工作，根据《2024年度董事、监事、高级管理人员薪酬的方案》有关规定，并结合经营绩效、工作能力、岗位职责等考核确定与审核公司董事、监事和高级管理人员的2024年薪酬方案。

（3）董事会战略委员会

2024年，公司董事会战略委员会按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《公司章程》《独立董事工作制度》与《董事会战略委员会工作细则》等相关制度的规定，就公司2024年战略发展规划与公司管理层进行了充分的沟通和交流，深入了解公司的经营情况及发展状况，积极研究符合公司发展战略方向的战略布局，为公司的健康、快速发展出谋划策。

（4）董事会提名委员会

2024年，公司董事会提名委员会严格按照《公司章程》《董事会提名委员会工作细则》的相关要求，秉着勤勉尽职的态度履行职责，持续关注公司董事及高级管理人员任职情况及董事会人员结构合理性；同时根据公司实际情况，搜寻符合公司发展的优秀人才，积极履行提名委员会委员职责。

各专业委员会会议具体情况如下：

委员会名称	成员情况	召开会议次数	召开日期	会议内容
第四届董事会战略委员会	王仁宗、宋功武、毛基业	1	2024 年 02 月 05 日	审议通过了《2023 年度战略委员会工作报告及 2024 年工作重点》共计一项议案
第四届董事会提名委员会	叶志彪、喻景忠、王仁宗	1	2024 年 02 月 05 日	审议通过了《2023 年度提名委员会工作报告及 2024 年工作重点》共计一项议案
第四届董事会薪酬与考核委员会	黄巧云、喻景忠、王应宗	1	2024 年 03 月 05 日	审议通过了《2023 年度薪酬与考核委员会工作报告及 2024 年工作重点》《2024 年度董事、监事、高级管理人员薪酬方案》共计两项议案
第四届董事会审计委员会	喻景忠、黄巧云、毛基业	4	2024 年 01 月 18 日	审议通过了《审计部 2023 年第四季度工作情况汇报的议案》《审计部 2023 年年度工作情况汇报的议案》《审计部 2024 年第一季度工作计划的议案》《授权审计委员会成员毛基业向董事会报告 2023 年年度内部审计工作情况与全年工作情况的议案》共计四项议案
			2024 年 04 月 03 日	审议通过了《公司 2023 年年度财务报告的议案》《关于 2023 年度财务决算报告的议案》《关于 2023 年度内部控制自我评价报告的议案》《关于 2023 年度募集资金的存放与使用专项报告的议案》《公司 2024 年一季度财务报告的议案》《关于会计政策变更的议案》《关于会计师事务所的履职情况评估报告及审计委员会对会计师事务所履行监督职责情况报告》《关于<公司控股股东及其他关联方占用资金的专项审核说明>的议案》《审计部 2024 年一季度工作情况汇报的议案》《审计部 2024 年第二季度工作计划的议案》《授权审计委员会成员毛基业向董事会报告 2024 年一季度内部审计工作情况的议案》共计十一项议案
			2024 年 08 月 9 日	审议通过了《公司 2024 年半年度财务报告的议案》《关于 2024 年半年度募集资金的存放与使用专项报告的议案》《关于开展资产池业务的议案》《审计部 2024 年二季度工作情况汇报的议案》《审计部 2024 年第三季度工作计划的议案》《授权审计委员会成员毛基业向董事会报告 2024 年二季度内部审计工作情况的议案》共计六项议案
			2024 年 10 月 22 日	审议通过了《公司 2024 年三季度财务报告的议案》《关于续聘公司 2024 年度审计机

				构的议案》《关于使用闲置自有资金购买理财产品的议案》《关于 2024 年三季度募集资金的存放与使用专项报告的议案》《审计部 2024 年三季度工作情况汇报的议案》《审计部 2024 年第四季度工作计划的议案》《授权审计委员会成员毛基业向董事会报告 2024 年三季度内部审计工作情况的议案》共计七项议案
--	--	--	--	---

3、董事会对股东会决议执行情况

2024年度，公司董事会召集并组织了3次股东会，采用了现场与网络投票相结合的方式，并对中小投资者的表决单独计票，为广大投资者参加股东会表决提供便利，切实保障中小投资者的参与权和监督权。公司严格按照相关法律、法规和《公司章程》及《股东大会议事规则》的相关规定，认真执行重大事项的决策程序，贯彻先审议后实施的决策原则，严格按照股东会的决议及授权，认真执行股东会通过的各项决议，不存在重大事项未经股东会审批的情形，也不存在先实施后审议的情形。

各股东会会议具体情况如下：

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	披露日期	会议决议
2023 年年度股东大会决议公告	年度股东大会	39.34%	2024 年 05 月 15 日	2024 年 05 月 15 日	详情参见巨潮资讯网《2023 年年度股东大会决议公告》（公告编号：2024-023）。
2024 年第一次临时股东大会决议公告	临时股东大会	39.79%	2024 年 09 月 12 日	2024 年 09 月 12 日	详情参见巨潮资讯网《2024 年第一次临时股东大会决议公告》（公告编号：2024-034）。
2024 年第二次临时股东大会决议公告	临时股东大会	39.69%	2024 年 11 月 15 日	2024 年 11 月 15 日	详情参见巨潮资讯网《2024 年第二次临时股东大会决议公告》（公告编号：2024-043）。

4、独立董事履职情况

2024年，公司独立董事严格按照中国证监会《上市公司独立董事规则》和公司《独立董事工作制度》等规定履职，勤勉尽责，积极出席董事会会议、董事会各专门委员会会议、独立董事专门会议，认真审阅相关议案资料并独立作出判断，针对2024年公司相关重大事项发表了独立意见；同时积极对公司日常经营管理、内部控制制度的建设及执行进行了核查，对董事会决议执行情况进行了监督，并

提出建设性意见，为维护公司和全体股东的合法权益发挥了应有的作用。

独立董事专门会议具体情况如下：

委员会名称	成员情况	召开会议次数	召开日期	会议内容
第四届董事会 2024 年第一次独立董事专门会议	喻景忠、黄巧云、叶志彪	1	2024 年 04 月 06 日	审议通过了《2023 年度利润分配预案》《关于确认公司 2023 年度日常关联交易并预计 2024 年度日常关联交易的议案》共计两项议案

三、2025年董事会工作重点

2025年，公司董事会将继续发挥董事会在公司治理中的核心作用，扎实做好董事会日常工作，科学高效决策重大事项，从全体股东的利益出发，认真贯彻落实股东会决议，确保经营管理工作稳步有序开展，为实现年度各项经营目标提供有力的决策支持和保障。2025年重点工作规划如下：

1、依托全球一体化布局，聚焦农化助剂市场纵深发展

在全球范围内，随着客户对绿色、高效、环保型农化助剂产品需求的持续增长，公司秉持“先行布局、主动作为”的战略理念，持续深耕农化助剂市场，推行精品战略，以质量和服务双轮驱动业务发展，致力于为客户提供绿色高效的助剂产品、优质的技术服务及全面的解决方案。2025年，公司将以客户需求为导向，进一步完善营销、研发、生产、供应及物流的全球一体化运营体系，因地制宜开发更具市场竞争力的产品，优化整体解决方案与产品营销组合，深化与客户的生态合作伙伴关系，推动可持续发展目标的实现。

国内业务方面，公司将以现有客户资源为基础，依托“专家+销售”协同模式及PSC综合服务模式，推动各业务单元制定明确的销售战略及产品目标，并加大销售与技术资源的投入，以迅速抢占市场份额。同时，公司将持续优化人才结构，重点引进植物营养学、化工新材料等领域的专业人才，强化研发与技术团队建设，为业务发展提供强有力的技术支撑与创新动力。

海外业务方面，公司将进一步加大对亚洲、欧洲、非洲及前独联体地区市场的深耕力度，通过战略性布局持续扩大市场份额，积极开拓新兴市场与空白区域，以提升全球市场占有率。在欧洲市场，公司将持续加大研发投入，重点聚焦生物

刺激素及固氮微生物领域的技术创新，同时积极引进该领域的专业化人才，进一步提升市场竞争力。在非洲市场，公司将进一步深化员工本土化战略，加速推进非洲物流基地的建设与布局，同时持续拓展区域核心大客户资源，以提升本土化运营效率与市场渗透率，巩固并扩大公司在非洲市场的竞争优势，并依托与OCP S.A.共同设立合资公司的契机，持续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。在东盟市场及前独联体地区，公司正积极推进“水肥药耦合+数字技术”一体化解决方案的布局，并计划组建一支专业化的销售团队，以精准对接区域市场需求，进一步强化公司全球竞争优势。

2、创新“水肥药耦合+数字技术”模式，赋能农业降本增产新未来

随着农业规模化、专业化进程的加速，大型农业种植企业对高效、智能的农业生产技术需求日益迫切。公司前瞻性地推出了“水肥药耦合+数字技术”的创新模式，旨在通过技术创新与深度服务，推动农业种植链的降本增产，助力农业绿色可持续发展。

2025年，公司将持续深化“水肥药耦合+数字技术”的创新模式，全面升级智能化精准调控系统，依托智能传感器、大数据分析及精准控制技术，实现作物生长环境的实时监测与动态调控，确保资源高效利用。同时，公司将进一步优化“一户一策”的深度定制化服务，结合生物技术与数字技术，为客户提供从土壤检测到收获的全流程解决方案，精准满足不同作物及生长阶段的个性化需求。此外，公司将持续推动现代农业产品的绿色转型，通过精准施肥与减药增效，减少环境污染，助力农业可持续发展。公司致力于通过技术创新与服务升级，为大型农业种植企业提供降本增产的综合解决方案，推动农业向智能化、绿色化、高效化方向迈进。

3、推行“1+X”战略营销模式，驱动多元化业务协同发展

2025年，公司将推行“1+X”战略营销模式，即以大型平台企业和种植龙头企业等核心客户（“1”）为战略支点，通过资源整合与渠道优化，分级带动传统经销商网络、电子商务平台及海外出口业务（“X”）协同发展的新型营销模式。公司通过“1+X”模式，为客户提供定制化、一站式综合解决方案，通过精

准需求分析、技术培训及田间示范，与客户建立长期稳定的合作关系。这种深度服务模式不仅能确保核心业务的高效拓展，还能有效提升客户满意度。同时，公司将积极推动全球化布局，通过整合国际资源与本土化营销模式相结合的策略，实现海外市场的稳步拓展。这一模式充分体现了公司在产业链整合和服务创新方面的竞争优势。

未来，公司将继续优化这一营销模式，推动业务结构升级与市场拓展，巩固公司在现代农业领域的竞争地位。通过多元化业务协同发展，公司将进一步增强市场竞争力，为农业现代化和可持续发展贡献力量。

4、深化定制化平台建设，引领数字农服新生态

公司秉持“通过数字农服，连锁惠及千万农户”的愿景，不断进行技术改造、引进新的推广模式，以营养定制化为使命，致力于为种植企业和经营者提供以“测土配肥”为基础的平台服务。

2025年，公司将持续深耕土壤CT快速检测、水肥一体化、智能配肥机、放氧肥料、增值肥料及土壤改良等垂直领域，推动产品与服务的高效变现，实现业务组合式创新。公司将以现有放氧肥料系列产品为核心，聚焦土地酸化、土壤板结改良等应用场景，持续完善产品矩阵。在研发端，公司将对放氧肥料进行增效升级，并开发与之互补的营养定制化解决方案，提升市场竞争力。在营销端，公司将强化销售网络建设，深化国内农资经销商的长期合作，同时积极参与国际农业展览，拓展海外销售渠道，并借助与OCP S.A.合资公司的平台，探索智能配肥机及测土配肥平台服务模式的国际化输出。在品牌宣传方面，公司将整合农资媒体、展会及线下媒体资源，打造一体化宣传模式，并通过测土公益行、乡间回访等活动，全方位提升品牌知名度。此外，公司将建立完善的客户档案管理系统，精准洞察客户需求，提供更优质的产品与服务，持续提升客户满意度。

5、聚焦生物农业场景创新，赋能业务生态高质量发展

2025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。在研发方面，公司将整合销售、市场与研发资源，构建

协同创新机制，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、降本增产、绿色种植等领域，探索高效研发新模式。在团队建设方面，公司将加大专业人才的引进力度，重点吸纳具备行业经验与技术创新能力的精英人才。同时，公司将优化职能体系，强化市场调研、渠道销售技术支持与跟踪、新产品快速验证及示范推广等核心能力，确保团队高效运作，为渠道市场拓展提供强有力的支撑，助力业务持续增长。项目建设方面，公司将联合湖北省工商联、湖北省农科院、地方政府农业部门开展“天生旦”百万亩科技助农项目，提升公司及产品影响力。同时，公司将加快国际化步伐，与越南、印度尼西亚、马来西亚等国家建立示范田合作，推动海外业务发展。

未来，公司将继续通过整合CRISPR-Cas基因编辑、同源重组等前沿生物技术，利用分子生物学、合成生物学等理论方法，从基因组、转录组、代谢组层面多维研究专利菌株的作用机制，并持续为公司新产品的研发与生产赋能，为实现农业绿色转型、低碳降碳、降本增产的目标而努力。

6、抢抓培育和发展新质生产力机遇，优化数字农业配套服务模式

2025年，在国家抢抓培育和发展新质生产力的有利契机下，公司将以市场为导向，以技术储备为支撑，加快数字农业配套服务成果转化。公司将继续以“土壤检测&土壤大数据+CMA+AI”“水的精准灌溉+AI”“产量预估AI”等数字节点为核心抓手，连接田块、农户和农服人员，持续完善包括土壤检测评价、科学种植规划、智能滴灌决策、水肥一体化、在线种植管理等场景下的数字农业产品与服务。公司将加速以番茄公社为载体的“数字农业产业园”项目建设，做好现代农业种植的样板示范工作，目标将其打造为中小學生自然教育的示范基地、现代农业中试产业基地、科研院所的科研孵化示范基地。同时进行技术输出，开展农民技能培训，提升农户种植技术和管理水平，带动当地农民就业。通过以上努力探索与实践乡村振兴“一二三产”融合的“富邦模式”。

未来，公司将持续深化数字农业配套服务模式，加强技术研发与创新，完善数字农业生态体系，推动农业生产经营数字化、智能化转型，为乡村振兴和农业现代化发展贡献力量。

7、加速科技创新驱动，赋能成果转化效能提升

2025年，公司将深化研发、供应、生产及物流部门的协同整合，全面提升运营效率与市场竞争力。在产品研发领域，公司将紧密围绕客户需求，依托前沿技术推动助剂产品的创新升级，公司将持续推进绿色环保助剂的研发，包括可生物降解助剂、无微塑料防结剂、无胺防结剂及水性防结剂等；积极响应环保政策导向，开发磷灰石正浮选捕收剂，液体型浮选捕收剂，脲胺肥内添加型防结剂，新型全水溶性防结剂等创新型农化助剂产品，并推动磷酸净化技术等创新工艺的对外输出。此外，公司还将依托与武汉欧特邦，在摩洛哥探索“IP+合资建厂”及“IP+EPC”等新型业务合作模式，拓展国际化布局。

8、进一步完善公司内部治理，保障公司可持续发展

2025年，公司将继续坚持优化法人治理水平，完善公司内控流程，强化内控制度执行与监督，不断强化内部控制制度建设，完善相关业务规章制度，对内部控制制度、审批系统、执行流程等进行全面梳理，规范流程管理，建立风险防控的长效机制，严格落实和提高内控制度的执行力度，切实维护上市公司及中小股东的利益；继续高度重视投资者关系管理工作，促进公司与投资者保持长期、良好、稳定的关系；持续优化组织机构，加强团队建设，提高公司的整体管理水平；切实履行好公司的社会责任，搞好社区、地企关系，树立良好企业形象，提高公司的美誉度。

湖北富邦科技股份有限公司董事会

2025年4月22日