

证券代码：300387 证券简称：富邦科技

湖北富邦科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-011

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	鑫元基金刘义涛
时间	2025年5月23日（周五）15:30—16:30
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	富邦科技副总经理、董事会秘书：易旻 富邦科技证券事务代表：黄飞虎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者活动的主要内容如下：</p> <p>Q1、公司企业文化的核心内涵是什么？</p> <p>A：公司构建了完整的企业文化体系，以指导长期发展战略和日常经营实践：</p> <p>公司愿景：成为世界生物农业与数字农业新价值的创造者。</p> <p>公司使命：用生物与数字技术赋能全球农业。</p> <p>核心价值观：为客户创造价值、助奋斗者成就未来。</p> <p>这一体系相互衔接、有机统一，既指明了公司的长远发展方向，也明确了实现路径和行为准则，是公司战略决策和业务运营的根本遵循。</p> <p>Q2、能否根据公司的企业文化，介绍一下公司未来的战略布局？</p>

A: 公司秉承用生物与数字技术赋能全球农业的发展使命，聚焦“生物技术+数字技术”双轮驱动全球农业现代化转型，致力于成为全球领先的农业科技服务企业。

公司农化助剂与特种肥料业务聚焦“水肥药耦合+数字技术”的综合服务模式，重点布局经济作物特种肥料、土壤改良剂、新型农化助剂等产品系列，持续构建符合客户定制化需求的配方体系；公司生物农业板块以合成生物技术和代谢工程为核心，重点布局微生物菌剂、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四大产品领域，并通过建立“菌种筛选-发酵工艺-田间应用”的全链条研发体系，推动生物农业产品在主要农业产区的规模化应用，为客户打造“降本增产”的绿色种植解决方案，助力农业可持续发展；公司数字农业板块以“数据驱动+智能决策”为核心战略，在全球范围内围绕数字农业板块持续探索和布局农业大数据、农业物联网、智能传感器领域，为农业新型经营主体提供基于种植端的土壤检测评价、科学种植规划、智能滴灌决策、水肥一体化、作物估产分析、在线种植管理、种植园托管服务等全流程产品与服务，有效推动农业生产向精准化、智能化转型。

未来，公司将通过深耕种植业产业链，持续探索以“数字+生物”技术为核心驱动力，结合“水肥药耦合+数字技术”差异化路径，打造“种肥药+生物技术+数字化”的现代农业生态。

Q3、短期内，公司将如何发展，为实现目标有何推陈出新？

A: 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。

Q4、能否具体说明公司垂直整合、横向品类拓展的路线图？

A：公司将在全球范围内积极探索战略性并购，重点围绕两大业务板块开展：

在农化助剂与特种肥料领域，公司将重点考察拥有核心研发能力及先进生产设施的投资标的，通过并购整合持续扩充特种肥料、土壤调理剂等产品线，提升技术储备与产能规模，进一步增强市场竞争力；在现代农业板块，公司将采取双轨并行的并购策略，一方面重点寻求在基因编辑、生物合成等前沿技术领域具有先进性成果的科技型企业，通过技术协同强化生物农业板块的“降本增产”综合解决方案能力，另一方面持续关注符合公司数字农业战略布局的物联网、大数据分析 & 智能装备企业，以完善从数据采集到智能决策的全链条数字化服务体系。

所有并购项目将严格遵循战略协同性、技术互补性和财务稳健性原则，确保并购标的与公司现有业务形成有效协同，共同推动公司向全球领先的农业科技服务企业迈进。

Q5、能否分享一下公司在研发投入方面进展？特别是在技术转化和商业化应用方面，有哪些成果？

A：2024 年，公司研发投入达到 4,685.47 万元。大量的研发投入为公司创新驱动发展战略提供了坚实保障，推动公司在关键核心技术攻关、新产品开发及工艺优化等方面取得较大突破，市场竞争力显著增强。

在研发成果转化方面，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；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，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。

Q6、近期国际贸易环境变化对原材料采购、汇率等多方面产生影响，公司针对此有什么风险预案吗？

A: 针对原材料采购方面，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。公司依托全球供应链网络，将在保持原材料合理库存的情况下，结合现有市场变动情况及对未来原材料价格走势的判断，发挥公司全球化供应链布局的优势，化解对单一地区、单一产品采购的依赖。对于主要原材料采取集中、战略采购的方式，从成本、质量、服务、到货及时性四个方面进行供方维护，同时对于处于竞争市场的原材料，用新的更具优势的供应源来补充供给库，对冲原材料价格变动给公司产品成本造成的不利影响。

针对汇率方面，公司将持续重点关注国际贸易和国际投融资业务中的汇率风险，通过与境外客户缩短报价周期、汇率波动超过一定幅度由双方共同承担、境外采购用当地货币结算、加大人民币直接结算比例等具体措施，积极对冲相关货币汇率波动对公司的影响。

Q7、公司并购富邦湘渝和康欣生物，如何定位及管理众多子公司？

A: 公司已建立专业化的子公司管理体系，各子公司定位清晰、协同发展。

在农化助剂与特种肥料方面，湖北富邦新材料有限公司及湖北富贵象农业科技有限公司专注于新型农化助剂研发与生产、特种肥料的市场推广与销售，这两家子公司形成“研发-生产-销售”

的完整产业链条；在现代农业业务方面，公司以富邦湘渝与康欣生物为平台，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、降本增产、绿色种植等领域积极布局。

在管理模式方面，公司实行“专业化运营+集团协同”的管理机制，各子公司专注自身核心业务领域，公司层面统筹技术共享与资源调配，。

Q8、公司新布局的现代农业板块在 2024 年有何亮眼表现？

A：2025 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%。

在研发方面，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。报告期内，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，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。
附件清单（如有）	
日期	2025-5-23