

湖北富邦科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-015

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	前海人寿：罗江
时间	2025 年 9 月 11 日（周四）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 富邦科技证券部：陈龙
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、公司未来的战略规划是什么？ A：未来，公司将围绕“科技创新、绿色发展、回报社会”的战略目标，重点推进三大发展方向：一是在农化助剂与特种肥料业务方面推动产品升级转型，实现从传统肥料助剂向绿色、多营养、多功能农化助剂的跨越发展；重点布局经济作物特种肥料、土壤改良剂等产品系列，持续构建符合客户定制化需求的配方体系；二是聚焦“降本增产”核心目标，以“水肥药耦合+数字技术”综合解决方案为突破口，带动微生物菌剂、生物肥料、生物农药等创新产品的市场营销；三是深化“走出去”战略，重点布局东南亚、前独联体及非洲市场。公司将依托在农化助剂、微生物菌

剂、生物肥料、生物农药等领域的核心技术优势，结合数字化技术应用，全面贯彻“农业绿色发展战略”，持续提升在全球农业产业链中的竞争力。

Q2、贵公司是否有不可复制的核心竞争力技术与产品？

A：公司聚焦技术创新，持续打造核心竞争力，致力于新技术的应用和新产品的研发，加强生物可降解、环境友好新型材料的研究和应用，不断推出符合下游化肥行业节能降耗、环境友好、功能性和专用性发展要求的新型农化助剂。公司在生物农业与数字农业领域独创性推出了禾本科固氮、根结线虫防治、生物食品添加剂等产品与数字农业配套服务模式，持续为客户提供降本增产综合解决方案。公司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。感谢您对公司的关注，祝您投资愉快！

Q3、贵公司在销售模式方面有创新吗？

A：今年开始公司将推行“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、鉴于近期国际贸易环境的变动，在原材料采购、汇率等多个层面引发连锁反应，公司对此是否制定了相应的风险预案，以有效应对可能出现的各类挑战？ 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。 Q5、公司现代农业业务发展进度如何？研发方面有进度吗？ A: 2025 年上半年，公司依托康欣生物与富邦湘渝两大平台，通过“技术创新+市场开拓”双轮驱动路径，在产品质量提升、应用场景优化、销售策略改进等方面系统布局，全面推进产业链、创新链和价值链的深度融合与协同升级，持续提升现代农业业务发展的质量和效益。公司现代农业业务规模与经营效益均实现稳步提升，实现营业收入 12,236.98 万元，同比增长 13.31%。 研发方面，富邦湘渝持续加大研发资源投入，对研发与生产设备进行智能化、数字化升级，精准优化生产流程与工艺参数，显著提升了生产效率和产品品质稳定性。康欣生物依托“国家生物农药工程技术研究中心”，通过“自主创新+协同攻关”的模式，持续深化在禾本科固氮和根结线虫防治两大核心领域的技术布局。在禾本科固氮领域，公司与华中农业大学生物固氮团队、中国农
--	---

科院油料作物研究所李培武院士团队建立了深度合作关系，共同推进“高效作物固氮菌剂创制与应用示范”重点项目合作。在根结线虫防治领域，公司重点引进了一支具有微生物学、植物病理学及分子生物学背景这根结线虫研究团队，不断利用基因工程、诱变育种等技术，定向改良现有菌株，提高杀线虫活性物质的产量，增强菌株在根际的定殖能力和环境适应性。在生产工艺提升领域，研发团队通过优化微生物发酵过程中的培养基配方和工艺参数，显著提升了发酵效率并降低了生产成本。2025 年上半年，公司成功推出 5 个微生物线虫防治新产品、3 个禾本科固氮新产品，持续提升市场转化效率。

Q6、公司未来是否有计划进行战略并购？有明确的并购方向吗？

A：公司将持续推进外延式发展战略，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。

Q7、公司在现代农业业务领域该如何保障技术研发的持续投入和成果转化？

A：公司已建立完善的研究创新保障机制：1、保持研发投入强度，确保核心技术持续突破；2、构建“产学研用”协同创新体系，联合顶尖科研机构攻关关键技术；3、优化成果转化路径，通

	过示范验证和商业模式创新加速产业化。在现代农业领域，公司重点布局菌种资源库建设、高效发酵工艺开发和田间应用技术研究，形成从实验室到田间示范的完整链条。 Q8、公司有自有的菌种库吗，如何保障公司的菌种不断更新迭代？ A：公司依托中国农业大学农业生物技术国家重点实验室平台，通过高通量筛选技术，广泛靶向筛选固氮功能菌株，建立优良固氮性能的多粘类芽孢杆菌资源库。公司高度重视微生物资源的多样性及其在农业应用中的潜力，通过持续开展野外采集、功能鉴定及菌株优化等研究，逐步丰富自有菌种资源库，为产品开发提供坚实基础。
附件清单（如有）	
日期	2025-9-11