

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：2024-005

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	鹏华基金 研究员：杨浩 鹏华基金 基金经理：陈金伟 民生证券 证券分析师：李家豪
时间	2024年9月19日(周四)下午 15:00—16:30
地点	线上会议室
上市公司接待人员姓名	公司副总经理兼董事会秘书易旻女士、证券事务代表黄飞虎先生
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、请问公司下游客户对于化肥助剂价格的敏感性如何？</p> <p>A：化肥助剂在现代农业生产过程中具有广泛的应用和市场需求，在肥料生产过程中必不可少。作为一种高效的添加剂，由于只需微量添加即可改变肥料性状，因此公司产品占肥料企业的整体生产成本比例较低，客户相较于价格更看重产品品质与功能。</p> <p>当前，随着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，公司抢抓行业转型升级机遇，积极开拓农化助剂市场。一方面，公司通过技术与产品创新，立足客户的新需求，率先开发出更加新型农化助剂产品，不断提升产品的核心竞争力；另一方面，公司整合全球资源，推动实现全球一体化布局，不断拓展全球业务，在欧洲、非洲、东南亚、前独联体地区市场实现了较大的增长。2024年上半年，公司实现助剂业务质效双增，实现营业收入 47,000.89 万元，同比增长</p>

17.93%。

Q2、请问公司化肥助剂业务相较于和业内其他公司有何优势？

A: 公司抢抓行业转型升级机遇，积极开拓农化助剂市场。公司助剂业务相较于业内其他公司拥有独特的技术研发优势、场景解决方案优势及全球一体化优势。2024 年，公司经过多年技术研发和生产实践的积累，已掌握多项行业领先技术，并取得重大成果，同时公司积极推动实现全球一体化布局，与全球 400 余家大中型肥料企业建立了持续稳定的合作关系，向云南云天化、贵州磷化、湖北宜化、云南祥丰、史丹利、心连心、施可丰、解化新能源、YARA、ICL、EuroChem、OCP 等知名企业提供高品质的助剂产品、优良的全程技术服务及精确的助剂自动控制系统的整体解决方案。目前，公司已经在中国、欧洲、非洲形成了三大业务中心。

Q3、请问公司化肥助剂业务近年来有何创新？行业发展趋势是怎样的？

A: 近年来，公司助剂业务不断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。2024 年，公司以开发出更加低碳化、绿色化、高效化的新型农化助剂产品为导向，研发出了水溶性防结剂、磷石膏增白剂、尿素造粒助剂、磷酸重金属去除剂、降粘剂等新型助剂产品，并不断进行创新升级。

从整个行业趋势来看，全球范围内日趋严格的碳中和政策、环保政策，迫使化肥行业进行转型升级，传统助剂产品无法满足客户日益多元化的需求，行业将向绿色、低碳化方向发展。在国内，由于下游肥料市场需求低迷、进入库存消化周期，客户对传统助剂的需求量下降，同时叠加化肥减量增效政策的深化，客户对绿色高效农化助剂产品的需求不断上升。在国外，以欧盟为代表的发达国家市场，客户需求转向大规模精准化的定制化产品。因此，传统助剂产品的需求不断萎缩，进入存量博弈时代。

Q4、公司新开拓了生物农业业务和数字农业业务，以上两大业

务分别取得了哪些成果？

A: 公司聚焦现代农业生态，新布局了生物农业、数字农业两大业务板块，希望生物技术与数字技术关键节点，来推动种植业产业链的现代化转型。在生物农业板块，公司依托康欣生物、湘渝生物两大平台，利用生物合成技术在生物农业业务进行了相关布局，并推出了微生物菌剂、生物肥料与禾本科固氮、生物发酵与食品添加剂、生物农药与根结线虫防治等新一代生物农业产品，同时，公司也基于自身的资源优势，在现有的生物农业产品基础上不断进行研发创新，为市场注入新鲜活力；在数字农业板块，公司将持续以市场为导向，以技术储备为支撑，加强对数字农业产业链的打造，加快数字农业项目的推进与成果转化，不断打造高标准数字农田的示范建设，公司已在应城市三合镇建设数字农业产业园，同时，公司持续围绕种植业物联网、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，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。

Q5、公司近年来加大收购和投资，过程中是如何选择标的、投资逻辑是怎样的？

A: 公司致力于实现农化助剂与肥料业务、生物农业业务以及数字农业业务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，在选择投资标的时，公司会基于战略布局择优选择，同时通过投资与收购打通微生物菌剂、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，形成产业链闭环，并整合收购资源协同发力，推动种植业产业链的现代化转型。

Q6、请问公司视角下的生物农药和生物肥料的国内外市场空间如何？

A: 在公司视角下，生物农药与生物肥料均属于生物农业，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。

Q7、请问公司对于生物农业业务的布局和蓝图是怎样的？

A: 近年来，为响应当前国家对于化肥行业节能减排、农业绿色种植、保障粮食安全的号召，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。

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。公司抢先在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、绿色种植等领域布局。

未来，公司将通过 CRISPR 基因编辑技术、同源重组等一系列前沿生物技术，利用分子生物学、合成生物学等理论方法，深入探

究专利菌株的基因功能，并揭示负责合成功能活性物质的代谢途径，不断优化菌株的代谢网络，提高目标化合物的产量，持续为公司新产品的研发与生产赋能，为实现绿色环保、低碳降碳、降本增效、提质增产的目标而努力。

Q8、关于康欣生物旗下产品禾本科固氮，该产品有何特点？业务是如何拓展的。

A：康欣生物的禾本科固氮产品是利用固氮微生物将空气中的氮气转化为氨，从而提供植物所需的氮素养分，促进植物生长，该产品不仅可以提高作物的产量和品质，还可以不断通过微生物代谢产物抑制有害菌生殖，调节土壤微生物群落，诱导植物信号因子分泌，提高抗病抗逆性。

2024年，康欣生物组建了一批更加年轻化、专业化的团队，不断加强在禾本科固氮领域的研发力度，积极推动大田示范，推出品质更高的、更具有竞争力的产品，同时不断引进销售人才，扩充了国际事业部和国内事业部的销售团队，满足了消费者日益增长的多元化需求。

Q9、请问子公司富贵象的现代农业服务中心的运营模式是怎样的？

A：富贵象的现代农业服务中心，其宗旨是“结合市场需求，为客户提供定制化解决方案”，通过不断创新与改进，持续提升服务质量。一方面，富贵象持续专注于探索和开发以测土配肥为基础、以社会化服务为桥梁，打造“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；另一方面，富贵象坚持以“农业农村部华中耕地修复技术重点实验室”为平台，构建产学研合作机制，旨在开发耕地修复及化肥减量增效的新产品，研发提供农业废弃物无害化及有机肥生产、秸秆还田、绿肥技术服务。

Q10、请问公司富贵象业务和番茄公社的业务的主要区别是什么？各自业务侧重点在哪？

A：公司富贵象与番茄公社两者业务的主要区别为富贵象专注

	<p>于研发与销售，番茄公社则是专注于场景应用与商业模式打造。</p> <p>富贵象持续以“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、OEM 代工、政府采购、出口业务。</p> <p>番茄公社不断围绕种植业物联网、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。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-09-19