

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：2024-006

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	长城证券：肖亚平 勤辰基金：周南
时间	2024年9月26日（周四）下午 15:00——16:30
地点	湖北省武汉市“2024 第三届中国农业技术推广协会数字农业发展大会”会场
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><b>Q1、关注到公司已连续三年主持举办“中国农业技术推广协会数字农业发展大会”，是出于什么原因想到要举办这个大会？</b></p> <p><b>A：</b>随着数字经济蓬勃发展和数字技术的广泛应用，农业数字化成为推动农业农村现代化的重要方式。国家陆续出台《数字乡村发展战略纲要》《数字农业农村发展规划（2019-2025年）》《“十四五”数字经济发展规划》等政策，提出要发挥数字化和信息化在乡村全面振兴中的作用，也明确提出要提升农业生产、加工、销售、物流等各环节数字化水平。</p> <p>同时，公司所在的武汉国家现代农业产业科技创新中心作为湖北省农业科技资源的集聚地，长期以来更是聚焦农业发展关键领域、奋力抢占农业科技制高点，在智慧农业、智能农机装备研发等领域实现了新突破，推动了创新链与产业链深度融合。</p> <p>公司积极响应国家政策，顺应发展趋势，在数字农业领域提前</p>

布局。在政策、位置环境优势及公司自身前瞻布局等多种因素指导下，公司作为中国农技推广协会副会长、数字农业分会会长单位，积极主动主持承办“中国农业技术推广协会数字农业发展大会”，把握现代农业发展的整体趋势，不断运用生物与数字技术“双轮驱动”业务发展。

### **Q2、公司举办大会有什么意义与作用？**

**A:** 公司以“用数字化技术赋能全球农业”为使命，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。

本次中国数字农业发展大会聚集行业各细分领域专家，以共同探讨数字农业发展新趋势，交流数字农业新技术，推广数字农业新场景，赋能农业高质量发展，助力乡村振兴战略实施。

### **Q3、公司未来的业务布局是什么样的？**

**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，致力于成为世界“生物农业与数字农业”新价值的创造者。

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。

**Q4、公司是如何选定生物农业、数字农业两大业务板块进行未来的布局？**

**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，2021年中国微生物肥料市场规模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。

公司选定生物农业与数字农业两大板块，可以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。

**Q5、公司在生物农业方面的投资是否有进展与回报，公司管理层对此有什么规划？**

**A：**2021年公司与湘渝生物达成股权合作，拟分四期收购其70%股份，目前持有其66.50%的股权。2023年公司与康欣生物达成股权合作，目前持有其80%的股份。

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。

未来，公司将基于湘渝生物在生物发酵、合成生物领域的技术优势，积极整合康欣生物在微生物菌剂、生物农药和生物肥料领域的技术资源，依托外部研发技术开展产学研合作，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。

**Q6、公司对于生物农业方面的布局与其他企业相比有什么特点与核心竞争力？**

**A：**公司具有深耕现代生物农业领域的优势，通过先后与湘渝生物、康欣生物达成股权合作，依托外部研发技术开展的产学研合作，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。

湘渝生物是一家专业研制和生产着色剂、有机肥料及微生物肥料制造、食品添加剂的民营科技企业，是焦糖色国家标准制定单位，其主导产品有各型液态焦糖色、固态粉末焦糖色，广泛应用于现在市场上的各种食品、医药、化肥等相关产品的性状改良。公司基于湘渝生物在生物发酵、合成生物领域的技术优势，积极推进与科研院所在生物肥料领域、食品添加剂领域的战略合作，为公司在生物刺激素、中微量元素与传统肥料，微生物、海藻萃取物与增值肥料，生物发酵与食品添加剂相结合的现代生物技术领域提供多元化的解决方案。

康欣生物为“国家生物农药工程技术研究中心中试及验证平台”的唯一共建企业，是一家专注于禾本科固氮、生物农药和生物肥料的国家级高新技术企业，致力于用绿色生物技术实现作物健康和环境友好，其产品涵盖生物农药、生物肥料、水产动保、畜牧业、土壤修复、公共卫生、水体修复等领域。公司积极整合康欣生物在微生物菌剂、生物农药和生物肥料领域的技术资源，依托外部研发技术开展产学研合作，积极探索微生物和生物功能物质筛选与评价、高密度高含量发酵与智能控制、新材料配套增效等关键技术，研发与推广一批绿色高效的禾本科固氮、生物农药和生物肥料产品，并依托中国农业大学农业生物技术国家重点实验室平台，运用“禾本科固氮菌及综合运用技术”开发固氮菌产品并进行创新升级，不断通过中国农科院以及各省级农业技术推广中心在全国范围内布置验证示范实验。

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。

**Q7、注意到公司设立番茄公社，它的定位是什么？**

**A:** 番茄公社为公司为推进高标准数字农田的示范建设，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。番茄公社专注于场景应用与商业模式打造，探索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。

**Q8、公司在新板块的布局与发力是否会影响到化肥助剂业务的发展？**

**A:** 公司在新板块的布局与发力并不会影响到化肥助剂板块的发展，反而是可以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。在拓展新业务同时，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%。

#### **Q9、公司对化肥助剂板块的发展有什么规划？**

**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

	<p>Conference &amp; 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。</p> <p><b>Q10、在全球布局，公司业绩是否会更易受到国际关系变化的影响？公司有什么应对措施吗？</b></p> <p><b>A：</b>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。全球地缘政治不稳定性可能威胁公司在相关国家员工、所投资产业的安全性，相关的货物及人员往来有可能受阻，会在一定程度上影响到公司全球产业链布局按计划拓展。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024-09-26