

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：2025-001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（反路演）
参与单位名称及人员姓名	华安基金研究员：王晨 贝莱德基金分析师：王瀚仪 财通基金研究员：张玉龙 招商基金研究员：于凡真 重阳基金分析师：陈泊廷
时间	2025年1月7日（周二）下午 15:30—17:30
地点	线上会议室、机构反路演
上市公司接待人员姓名	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	<p>本次投资者活动的主要内容如下：</p> <p><b>Q1：公司在生物固氮方面，尤其是未来禾本科固氮业务的布局规划如何？有无明确的时间节点安排？</b></p> <p><b>A：</b>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，针对禾本科固氮方面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。</p> <p>在生物肥料、生物农药等场景下，公司以康欣生物为载体，借助“国家生物农药工程技术研究中心”提供的技术平台、中国农业大学“农业生物技术国家重点实验室”的陈三凤教授团队提供的智力支持为重要支撑，组建基因组学分析和土壤微生物高通量筛选平台，深耕微生物菌剂、生物肥料与禾本科固氮、生物农药与根结</p>

线虫防治、单产提升、绿色种植等领域。

在市场开拓上，公司将针对前期的空白市场积极布局，结合公司禾本科固氮产品特点，依托新扩建的销售团队在国际业务和国内业务双向发力。

同时，公司正在进行广泛的田间试验、积累技术创新经验、量化数据分析，为新产品的开发创造条件；积极探索将微生物技术运用到助剂、肥料等领域，开发出更加低碳化、绿色化、高效化的新型农化产品。

未来，公司将积极运用 CRISPR 基因编辑技术、同源重组等技术，利用分子生物学、合成生物学等方法，在生物农业领域不断展开研发与技术创新。

**Q2：生物固氮产品目前销售进展怎样？是否已实现从无到有的突破？其市场推广策略和预期成效如何？**

**A：**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、贵州共 12 个省及自治区布置验证示范实验，试验作物涉及小麦、玉米、花生、土豆、水稻、大豆、棉花、葡萄、柑橘、苹果共 10 种作物，总面积超万亩。

公司针对禾本科固氮产品市场推广策略主要是通过与科研机构合作，利用其专业平台和资源进行示范推广，同时把握互联网媒体融合发展机遇，通过组建电商事业部分别从微信公众号、今日头条、抖音、快手等多平台自媒体矩阵进行宣传与销售，截至 2024 年 6 月 30 日，公司子公司康欣生物通过新媒体矩阵宣传曝光量已达 1,000w+。

预期成效方面，随着示范实验的推进和产品优势的显现，有望逐步扩大市场份额，为农业生产提供更环保、高效的氮肥解决方案，促进作物增产增收。

**Q3：能否详细介绍公司生物固氮业务的布局情况，包括涉及的菌种资源以及相关研发、生产、市场推广等方面的举措？**

**A:** 公司以康欣生物为载体，借助“国家生物农药工程技术研究中心”提供的技术平台、中国农业大学“农业生物技术国家重点实验室”的陈三凤教授团队提供的智力支持为重要支撑，组建基因组学分析和土壤微生物高通量筛选平台，深耕禾本科固氮及其他生物农业相关领域。

1、菌种资源布局：公司子公司康欣生物拥有丰富的菌种资源，作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，康欣生物参与了国家生物农药工程技术研究中心 16 万株微生物、8,000 株活性菌株的保存，参与了包含 4,200 多个微生物天然产物数据库的构建。同时，公司与中国农业大学农业生物技术国家重点实验室的陈三凤教授团队就“禾本科固氮菌及综合运用技术”全面开展项目合作，项目负责人陈三凤教授一直致力于微生物肥料的研发和应用，在小麦、玉米、水稻等禾本科植物的自主固氮技术方面技术研究成果突出，拥有抗逆力强、贮藏期长、固氮、抗病的优质固氮微生物菌种资源。

2、研发举措布局：公司积极运用 CRISPR 基因编辑技术、同源重组等技术，利用分子生物学、合成生物学等方法，对固氮芽孢杆菌不断进行遗传改造，提高固氮效率。同时，依托外部研发技术开展产学研合作，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。

3、生产方面布局：公司子公司康欣生物为“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，拥有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，为生物固氮产品的生产提供稳固的保障。

4、市场推广布局：一方面，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、贵州共 12 个省及自治区布置验证示范实验，试验作物涉及小麦、玉米、花生、土豆、水稻、大豆、棉花、葡萄、柑橘、苹果共 10 种作物，总面积超万亩；另一

方面，公司子公司康欣生物不断引进销售人才，扩充国际事业部和国内事业部的销售团队，以满足市场拓展需求，提升产品市场覆盖率。同时，把握互联网媒体融合发展机遇，通过组建电商事业部分别从微信公众号、今日头条、抖音、快手等多平台自媒体矩阵进行宣传与销售，截至 2024 年 6 月 30 日，公司子公司康欣生物通过新媒体矩阵宣传曝光量已达 1,000w+。

**Q4：助剂业务板块后续发展态势如何？是否能保持当前的稳定增长？其业务模式和产品结构可能会有哪些调整？**

**A：**从过往业绩看，公司把握了行业转型升级的机遇，农化助剂在市场开拓方面取得了显著成效，化肥助剂业务呈现稳定增长态势。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%。未来，随着全球对绿色、高效、环保助剂产品需求的增加，以及公司持续的技术创新和市场拓展，公司对助剂业务充满信心。

未来，公司将以客户需求为起点，加强全球一体化运营体系建设，包括营销、研发、生产、供应、物流等环节。在营销方面，将根据不同地区客户需求，提供更精准的产品和服务；在研发上，持续投入，开发更多新型助剂产品。同时，公司产品将向低碳化、绿色化、高效化方向发展，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。

**Q5：公司在助剂赛道的竞争格局中处于何种地位？在国内市场份额占比情况怎样？与同类小公司相比，助剂产品具备哪些竞争优势？**

**A：**公司通过海外并购、供应链整合、科技攻关、配方创新及工艺改进，生产的化肥助剂性能达到国际先进水平，逐步打破国外公司的技术壁垒和市场垄断，在全球范围内具备较强的核心竞争力，在助剂赛道处于领先地位，在国内市场份额占比较大。

公司助剂产品的主要优势为技术研发优势、全球一体化布局优势、产品创新优势及整体解决方案优势：

1、技术研发优势：经过多年技术研发和生产实践积累，掌握

多项行业领先技术，并取得重大成果，如快速评价、材料遴选、材料改性、材料合成及添加控制、肥料包膜、砂性肥料造粒、悬浮肥生产等平台技术。

2、全球一体化布局优势：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，目前已经在中国、欧洲、非洲形成了三大业务中心。

3、产品创新优势：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。

4、整体解决方案优势：经过多年市场深耕及技术开发，公司市场服务和技术研发已形成系统闭环。由于核心技术的突破和关键机理的掌握，公司通过定制的配方设计和快速的配方调整、优质的全程技术服务、精确的自动控制系统增强了客户粘性，并最终形成了独特的基于“差异化产品+全程技术服务+自动控制系统”的整体解决方案优势。

**Q6：助剂板块业务后续的战略规划是什么？未来 5 年的战略方向和重点发展领域有哪些？在满足国外客户碳中和政策需求方面，助剂产品有哪些具体措施和成效？**

**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。

公司瞄准海内外客户需求，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。

未来 5 年，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 Conference & 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。

**Q7：董事长对公司的长期发展愿景是怎样的？未来十年至二十年的战略目标和路径如何规划？**

**A：**公司致力于用生物技术、数字化技术赋能全球农业发展，使公司成为世界“生物农业与数字农业”新价值的创造者。通过不断创新和整合资源，推动公司在农业领域的可持续发展，为全球农业现代化贡献力量。

未来，公司将通过深耕种植业产业链，公司目标客户从全球肥料企业延伸到服务农业新型经营主体，公司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。

**Q8：公司数字农业业务何时开始布局？未来发展规划和战略方向是什么？在营收方面主要体现在哪些业务板块或产品服务上？**

**A：**2016年起，公司积极整合海内外资源，通过合作、并购、控股等多种方式打造全球数字农业“生态链”。

目前，公司数字农业业务围绕种植业物联网、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。截至2024年6月30日，公司在应城市三合镇搭建的国家级现代数字农业示范园数字农业产业园一期项目建设有序推进，已建成园区面积约620亩，配套建成了苗圃服务室、灌溉室、包装与冷藏室等配套建筑。公司正以全资子公司番茄公社为载体，积极开展国家绿色食品、湖北省科普教育基地等认证申报工作。

未来，公司将围绕“以土壤为入口、以田块为单元、以数据为基础、以作物为目标、以配肥为出口”，进一步拓展数字农业产品与服务，如深化土壤检测评价、科学种植规划、智能滴灌决策、水肥一体化、在线种植管理等业务，实现标准化种植、标准化产品、品牌化运营，提高农业生产效率和质量，实现提质、增产、节本、增效。

**Q9：公司数字农业布局涵盖哪些方面？在投资合作方面，已投资了哪些公司？各投资公司的业务定位和核心业务是什么？**

**A：**公司在数字农业领域布局了大量先进技术与产品。

公司控股加拿大 SoilOptix，利用 CT 土壤检测技术绘制高精度的土壤数字地图，开发相关产品与服务，有助于加强与政府、互联网农资、肥料生产企业等组织的进一步合作；公司参股以色列 Saturas，获得中国市场唯一优先合作权，公司以茎水势传感器为基

础，打造了水量监测自动化久析及服务平台，在中国境内进行节水灌溉数字农业的科学试验和商业化落地，通过人工智能技术对数据进行分析，有效提升用水效率，提升作物产量、降低运营成本、提升作物品质；公司参股以色列 Fruitspec，取得先进的作物估产传感器技术，提供精准产量估算，对农户种植、果品流通与零售、以及期货交易有很强的指导价值；公司投资以色列 Tevel 公司，通过集成核心算法和技术实现果实的自动无人采摘，解决采摘的问题；公司与 Alsys 在武汉东新技术开发区成立合资公司阿尔赛斯(武汉)，引进荷兰先进的机器人土壤检测技术和科学的管理方式，提升土壤检测实验室的效率与准确度，并在中国进行分析机器人的示范推广；引进以色列 Soil 先进温室技术和管理模式，借助传感器与物联网技术，建设数字农业产业园，成立“番茄公社”作为运营实体；与全球最大磷肥企业摩洛哥 OCP 设立合资公司并通过该合资公司香港 JV 公司在武汉建设武汉欧特邦，围绕增值肥料和数字农业领域进行研发，助力公司专有技术和服务的知识产权输出。

公司正积极打通设备、生产与运营系统的数字链接，实现科研发生产一体化、设计制造一体化、计划作业一体化、生产过程透明化、车间管理精细化、质量响应敏捷化、供应数字化，积极打通企业内外部价值链，将实现个性化定制、网络化协同制造和制造服务化转型，最终通过产业互联网汇聚协作企业、产品、用户等产业链资源，实现向平台运营、生态运营的转变。

**Q10: 公司客户结构中，是否以大型企业客户为主？针对此类客户，公司有无后续配套服务规划及具体内容？**

**A:** 公司农化助剂业务的客户结构以大型企业客户为主，公司与全球 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、Euro Chem、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。同时，公司也在不断拓展业务领域，

生物农业和数字农业业务的客户结构更为多元化，包括不同规模的客户。

针对大型企业客户，公司提供整体解决方案。经过多年市场深耕及技术开发，公司市场服务和技术研发已形成系统闭环。由于核心技术的突破和关键机理的掌握，公司通过定制的配方设计和快速的配方调整、优质的全程技术服务、精确的自动控制系统增强了客户粘性，并最终形成了独特的基于“差异化产品+全程技术服务+自动控制系统”的整体解决方案优势。

**Q11: 公司国内生物农业板块业务今年营收增长强劲，主要驱动因素有哪些？**

**A:** 2023年，公司并购康欣生物、湘渝生物并将其纳入合并报表范围。

2024年，公司深耕现代生物领域，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，主要驱动因素如下：

**1、技术研发与合作提升产品竞争力**

公司基于现代生物技术前瞻研究，借助“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、省级农业技术推广中心及湖北省农业科学院等平台，依托多所科研院校生物技术优势，积极搭建生物监测等功能平台，重点推进农业有益微生物筛选、生物肥料配方优化、生物种衣剂研发推广，向种植链延伸，抢先布局生物肥料、生物农药等多领域。同时，子公司湘渝生物持续研发创新，深化与高校、研究所合作，构建产学研协同创新模式，加速生物肥料与食品添加剂成果转换；子公司康欣生物依托相关平台，不断加大在生物农药、生物肥料、禾本科固氮领域的研发力度，截至2024年6月30日，发掘20余株线虫高毒力菌株，进入大田示范，推出2个生物农药、2个生物肥料及1个禾本科固氮新产品。

**2、营销团队建设与市场拓展成效显著**

	<p>公司子公司湘渝生物优化了销售团队人员结构，组建了一批更加年轻化、专业化的团队，顺应了市场对精准化服务的要求；公司子公司康欣生物不断引进销售人才，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。同时，康欣生物把握互联网媒体融合发展机遇，通过组建电商事业部分别从微信公众号、今日头条、抖音、快手等多平台自媒体矩阵进行宣传与销售。</p> <p>3、政策利好与行业发展趋势推动</p> <p>面向农业现代化的生物农业，是我国《“十四五”生物经济发展规划》中四大重点发展领域之一。公司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，积极推出绿色高效的微生物菌剂、生物肥料、生物农药、禾本科固氮、生物食品添加剂等新一代生物农业产品，顺应了国家投入品减量化、化肥农药减量增效、粮食安全保障与单产提升的战略方向。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025-1-7