

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：2025-002

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
参与单位名称及人员姓名	鹏扬基金分析师：梁君岳
时间	2025年1月9日（周四）下午 15:30——16:30
地点	线上会议室
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>Q1：从公司的战略角度出发，当初选择布局生物农业领域是基于怎样的市场洞察和长期发展考量？如何评估生物农业在公司整体业务版图中的战略地位和未来增长潜力？</p> <p>A：从公司战略角度出发，选择布局生物农业领域基于自身原有业务的纵向发展及多方面深入的市场洞察与对生物农业领域的充分调研。</p> <p>从政策层面看，国家大力支持生物农业发展，《“十四五”生物经济发展规划》将生物农业列为重点发展领域，《到2025年化学农药减量化行动方案》推动生物农药替代化学农药。这些政策为生物农业发展提供了良好的政策环境，也预示着该领域广阔的市场前景。</p> <p>从市场需求角度分析，随着人们生活水平的提高，对绿色、安全、高品质农产品的需求日益增长，生物农药、生物肥料等生物农</p>

业产品能够满足这一市场需求。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。

据相关研究数据显示，生物肥料市场规模预计将持续快速增长，如 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；生物农药市场也呈现出强劲的增长势头，预计到 2027 年其市场规模将增长至 330.9 亿元，年均复合增长率达 17.1%。

公司一直致力于打造“种肥药+生物技术+数字化”的现代农业生态，生物农业是实现这一生态系统的关键环节。它与公司现有的农化助剂与肥料业务、数字农业业务相互协同，形成完整的产业链条。随着生物农业板块技术的不断进步和应用场景的不断拓展，生物农业有望成为公司未来业务增长的重要驱动力，助力公司实现可持续发展，推动公司成为世界“生物农业与数字农业”新价值的创造者，推动种植业产业链的现代化转型。

Q2：在当前竞争激烈的农业科技市场环境下，公司如何看待生物农业领域的机遇与挑战？采取了哪些策略确保在该领域的布局能够持续保持竞争力？

A：在当前竞争激烈的农业科技市场环境下，生物农业领域机遇与挑战并存。公司抢抓机遇在以禾本科固氮为代表的生物肥料、以根结线虫防治为代表的生物农药、生物发酵与食品添加剂领域进行了布局，同时制定一系列策略应对一系列挑战。

1、抢抓技术研发与合作，提高产品竞争力

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。

2、优化营销团队建设，多渠道开展市场拓展

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。

3、产业链协同发展

公司收购康欣生物与湘渝生物后，积极整合内部资源，加强生物农业与其他业务板块的协同效应，实现资源共享、优势互补。公司对湘渝生物、康欣生物进行整合，利用二者在研发、营销、平台的竞争优势，共同构建“原始菌种选育/工程菌种设计—发酵或酶催化—产物分离及衍生化—产品配方研究—形成制剂产品”的完整业务链，不断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、单产提升、绿色种植等领域取得新突破。

Q3：请介绍公司目前在生物农业领域的整体布局架构，包括但不限于研发、生产、销售等环节的资源配置和协同机制？

A：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，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。

在生物发酵色素、天然着色等场景下，公司将发挥湘渝生物在焦糖色染色剂、有机肥料及微生物肥料制造的研发、生产和销售优势，助力公司在生物刺激素、中微量元素与传统肥料相结合的定制肥料的研究创新，为公司微生物与增值肥料的结合、生物发酵、生

物色素等现代生物技术领域提供技术积累。

在生物肥料、生物农药等场景下，公司将以康欣生物为载体，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，结合公司生物农业产品特点，依托新扩建的销售团队在国际业务和国内业务双向发力。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。同时，公司将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。公司也在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。

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所的生物技术优势，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。

Q4: 在生物农业的主要研究方向上，公司投入了哪些关键技术和资源？目前取得了哪些成果，这些成果是否已转化为实际的产品或服务优势？

A: 在生物农业的主要研究方向上，公司投入了多项关键技术和丰富资源，取得了一系列成果，并积极将其转化为实际的产品或服务优势。

公司持续投入大量资金用于生物技术研发，2024 年上半年研发投入达 2,221.47 万元，重点支持生物农业相关技术研究。同时，公司子公司湘渝生物不断进行研发创新，并加大与高校、研究所深度融合，构建以企业为主体、以市场为导向的产学研协同创新模式，加速公司在生物肥料与生物食品添加剂领域的成果转换；公司子公司康欣生物依托“国家生物农药工程技术研究中心中试及验证平台”，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，公司生物农业板块实现营业收入 10,962.67 万元。湘渝生物、康欣生物已共同构建“原始菌种选育/工程菌种设计—发酵或酶催化—产物分离及衍生化—产品配方研究—形成制剂产品”的完整业务链，并不断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、单产提升、绿色种植等领域取得新突破，发掘出超 20 株对线虫高毒力菌株，并已进入大田示范评价阶段，相继推出了 2 个生物农药新产品，2 个生物肥料新产品以及 1 个禾本科固氮新产品。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。

Q5：目前市场对公司生物农业产品的反馈如何，是否已经获得了稳定的市场份额和客户认可？

A：公司通过收购康欣生物与湘渝生物，已承接较为稳定的客户群体，在市场方面取得了良好进展。

一方面，依靠两家子公司的现代生物技术不断完善产业链、创新链以及价值链，在产品研发、应用场景打造、营销团队建设以及品牌价值传递等诸多环节稳步推进，截至 2024 年 6 月 30 日，实现营业收入 10,962.67 万元。

另一方面，公司积极开拓新市场，大力布局线上销售渠道，康

欣生物搭建的电商事业部，充分借助互联网平台的优势，利用微信公众号、今日头条、抖音、快手等多平台构建自媒体矩阵，开展产品宣传与销售工作，打破了地域限制，有效扩大了品牌影响力以及产品的市场覆盖率，在持续优化销售团队、丰富销售方式的过程中不断拓展市场份额。

整体来看，公司生物农业产品在市场上正朝着获得更稳定的市场份额以及更多客户认可的方向积极发展。

Q6：公司禾本科固氮产品在市场上的独特卖点是什么？相比现有其他类似产品或解决方案，解决了哪些实际问题或痛点？在技术突破或性能提升方面有哪些亮点？

A：公司禾本科孤单产品以内生固氮菌为核心技术，能突破豆科植物与根瘤菌的局限，从根、茎、叶直接进入水稻、小麦、玉米等禾本科作物体内，全身流动且能持续长效将空气中氮素固定到植物体内供利用的微生物活动，节肥增效、提质增产，同时可以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。

与传统的化学合成氮肥相比，禾本科固氮产品不仅可以提高作物的产量和品质，还可以改善土壤环境，减少化肥的使用量，降低农业生产对环境的负面影响。

据国家统计局数据分析，禾本科作物每年所需氮肥（折合尿素）4,400万吨/年，排放二氧化碳2,200万吨/年，固氮菌产品可替代至少15%的氮肥，减少二氧化碳排放量330万吨/年。禾本科固氮作为生物农业的新领域，具有较大的市场潜力和发展前景。它迎合了国家两减政策，即减少化肥和农药使用量的要求，是推动农业绿色发展的重要手段。随着国际标杆企业开始布局禾本科固氮领域，这一市场的竞争将更加激烈。因此，抓住禾本科固氮市场的机遇，加强技术创新和产品研发，将是赢得未来竞争的关键。

Q7：公司数字农业业务目前的发展现状如何？在数字农业技术创新和应用落地方面，取得了哪些成果？

A：公司围绕“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”，逐步形成了包括土壤检测评价、科学种植规划、智能滴灌决策、水肥一体化、在线种植管理等在内的数字农业产品与服务，实现标准化种植、标准化产品、品牌化运营，实现提质、增产、节本、增效。

为推进高标准数字农田的示范建设，公司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。截至报告期末，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，积极为农业生产提供精准化种植、可视化管理和智能化决策等解决方案。营销方面，公司通过微信公众号、今日头条、抖音、快手等多平台自媒体矩阵，在“三农”领域进行内容传播、品牌推广、知识共享，探索直播带货与线上引流等新模式。

Q8：展望未来，公司在整体业务发展上的主要战略方向是什么？在投资决策方面，将重点关注哪些领域或项目，以支持公司未来发展战略的实施？

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。

如有相关投资机会将重点关注生物技术和数字技术紧密相关的农业科技创新项目及有助于完善公司产业链布局的项目。

附件清单（如有）	
日期	2025-1-9