

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：2025-007

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：王 彤 海通国际：孙小涵 和谐汇一：王成强
时间	2025年3月20日（周四）下午 15:30——16:30
地点	武汉·光谷 “全球农业降本增产科技研讨会暨富邦科技战略品牌发布会”会场
上市公司接待人员姓名	富邦科技副总经理兼董事会秘书：易旻 富邦科技证券事务代表：黄飞虎
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、公司举办本次大会的原因是什么？</p> <p>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。公司借助“全球农业降本增产科技研讨会暨富邦科技战略品牌发布会”，希望汇聚农业科技领域的专家学者、行业领袖、合作伙伴，共同探讨农业绿色转型与生产力提升的关键路径，分享前沿科技成果，共绘农业发展蓝图。同时，富邦科技希望共同见证公司以绿色助剂和降本增产为核心，迈向全球领先农业科技服务企业的崭新篇章。</p> <p>Q2、公司能否详细阐述一下“降本增产”与“绿色助剂”的双核发展战略？</p> <p>A：公司始终秉承“用生物技术与数字技术赋能全球农业”的</p>

发展使命，致力于成为以“绿色助剂”为基础，以“降本增产”为第二增长曲线，以“生物+数字”技术为双重驱动力的农业科技服务企业，推动种植业产业链高效协同与可持续发展。

作为农化助剂领域的重要突破，绿色助剂不仅能够有效减少农业生产中的化学残留，还能显著提高作物产量和质量。公司致力于通过品牌、产品、标准和服务四大维度的持续升级，推动助剂业务的战略性增长。

公司将以“生物技术+数字技术”为双轮驱动，以“水肥药耦合+数字技术”为差异化路径，聚焦“大客户”需求，打造全方位的“降本增产”综合解决方案。公司推出“降本增产农服业务”战略，旨在通过精准农业服务，帮助客户优化资源配置，降低生产成本，提高作物产量。

Q3、绿色助剂作为贵公司未来发展的核心方向之一，公司是否有相应的绿色助剂产品？

A: 随着客户对化肥助剂产品的需求多元化，公司抢抓行业转型升级机遇，率先开发出更加低碳化、绿色化、高效化的新型农化助剂产品如水溶性防结剂、磷石膏增白剂、尿素造粒助剂、磷酸重金属去除剂、降粘剂等，并不断进行创新升级。该类绿色助剂产品有助于引导化肥行业与种植领域向养分高效化、施用简便化、成本经济化、环境友好化等方向发展，符合“创新、协调、绿色、开放、共享”的新发展理念，对我国农业绿色高效发展具有重大现实意义。

Q4、公司对未来发展制定了怎样的战略布局？

A: 未来，公司将聚焦现代农业生态体系建设，通过构建“种肥药+生物技术+数字化”一体化模式，以“数字+生物”技术为核心驱动力，结合“水肥药耦合+数字技术”的差异化路径，打造“降本增产”综合解决方案。

公司还将深化“技术+服务”融合，持续探索生物刺激素、生物肥料、生物农药、禾本科固氮等绿色产品的场景化应用，减少传统化肥与农药的环境负荷，顺应农业绿色化发展趋势。这一系列举措

旨在构建“技术研发—产品创新—市场推广—客户服务”的全链条服务模式，推动种植业产业链的高效协同与可持续发展。

Q5、针对农化助剂领域，公司未来有怎样的发展规划？

A: 针对农化助剂板块，公司注重“先局先动”，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，将继续深耕农化助剂市场，不断为客户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。

Q6、针对公司新布局的生物农业及数字农业，公司有怎样的发展计划？

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，希望借助微生物菌剂、生物肥料与禾本科固氮、生物农药与根结线虫防治、数字化技术等关键节点，来推动种植业产业链的现代化转型。

在生物农业领域，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，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素染色剂、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。

在数字农业领域，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。

Q7、公司近年来在生物农业和数字农业领域投入大量资源，如何平衡技术创新与现有业务的稳定发展？

A: 近年来，随着公司战略布局适应性调整，公司业务方向逐步聚焦。一方面，公司农化助剂与肥料业务通过内生发展、产业并购及全球资源整合，不断拓展业务边界；另一方面，公司聚焦现代

	<p>农业生态，新布局了生物农业、数字农业业务板块，借助微生物菌剂、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，构建“种肥药+生物技术+数字化”的现代农业生态。当前，公司致力于促进以技术创新为导向的资源配置与研发协同，实现各业务板块的资源链接和价值共创，激发经营活力。</p> <p>Q8、公司为什么要对视觉形象更新？</p> <p>A：公司始终秉承“科技赋能农业，服务创造价值”的使命，致力于通过绿色农业解决方案，推动农业可持续发展。本次视觉形象的更新是公司战略升级的重要标志，公司希望借助本次发布一系列新品牌标识、新 IP 形象等，向客户、投资者等更清楚的传达公司的使命愿景及发展战略，有助于提升公司在全球范围内品牌知名度和影响力，同时有助于激发全球员工的归属感和使命感，增强团队凝聚力。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025-3-20