

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：2025-010

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国海证券 陈云
时间	2025 年 5 月 21 日（周三）15:30——16:30
地点	1、武汉市东湖新技术开发区神墩三路 288 号湖北富邦科技股份有限公司会议室； 2、武汉市东湖新技术开发区神墩二路国家生物农药工程技术研发中心
上市公司接待人员姓名	富邦科技副总经理、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	本次投资者活动的主要内容如下： Q1、公司近两年在战略布局中新布局了现代农业领域，该业务板块在 2024 年经营表现如何？ A：公司聚焦现代农业生态，依托生物农业、数字农业配套服务两大板块新布局了现代农业业务，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、生物发酵与食品添加剂、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。2024 年，公司深耕现代农业领域，依托富邦湘渝、康欣生物两大平台，充分发挥双方在研发创新、市场营销及平台资源等方面的协同优势，成功构建了“菌种选育”到“制剂产品”的全产业链闭环，实现营业收入 20,660.71 万元，同比增长 169.05%。 Q2、公司今年先后更改证券简称并举办战略发布会，能否详

	细介绍一下今后的战略布局。 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。 Q3、了解到公司还有双核发展战略，详细阐述一下“降本增产”与“绿色助剂”这个双核发展战略？ A：公司始终秉承“用生物技术与数字技术赋能全球农业”的发展使命，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。 Q4、国家对于化肥行业支持“两减两提”，为什么富邦却一直在讲“降本增产”呢？ A：“降本增产”是公司的核心战略之一，公司希望通过“水肥药耦合+数字技术”的创新模式，为客户提供降本增产的综合解决方案；旨在降低生产成本、提升产量及资源利用效率，同时在
--	--

	保障国家粮食安全、居民食品健康、农民降本增产、促进共同富裕、绿色低碳转型等方面做出努力，顺应当下农业产业智能化、绿色化、高效化发展趋势。 Q5、公司的新战略布局是否会影响旧业务的发展？针对农化助剂板块公司 2025 年有怎样的规划？ A：2025 年，公司将以客户需求为导向，进一步完善营销、研发、生产、供应及物流的全球一体化运营体系，因地制宜开发更具市场竞争力的产品，优化整体解决方案与产品营销组合，深化与客户的生态合作伙伴关系，推动可持续发展目标的实现。 国内业务方面，公司将以现有客户资源为基础，依托“专家+销售”协同模式及 PSC 综合服务模式，推动各业务单元制定明确的销售战略及产品目标，并加大销售与技术资源的投入，以迅速抢占市场份额。同时，公司将持续优化人才结构，重点引进植物营养学、化工新材料等领域的专业人才，强化研发与技术团队建设，为业务发展提供强有力的技术支撑与创新动力。 海外业务方面，公司将进一步加大对亚洲、欧洲、非洲及前独联体地区市场的深耕力度，通过战略性布局持续扩大市场份额，积极开拓新兴市场与空白区域，以提升全球市场占有率。在欧洲市场，公司将持续加大研发投入，重点聚焦生物刺激素及固氮微生物领域的技术创新，同时积极引进该领域的专业化人才，进一步提升市场竞争力。在非洲市场，公司将进一步深化员工本土化战略，加速推进非洲物流基地的建设与布局，同时持续拓展区域核心大客户资源，以提升本土化运营效率与市场渗透率，巩固并扩大公司在非洲市场的竞争优势，并依托与 OCP 共同设立合资公司的契机，持续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。在东盟市场及前独联体地区，公司正积极推进“水肥药耦合+数字技术”一体化解决方案的布局，并计划组建一支专业化的销售团队，以精准对接区域市场需求，进一步强化公司全球竞争优势。 Q6、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。 Q7、根据公司披露的财务数据，注意到近年一季度营业收入与经营活动现金流均呈现同比下降趋势。能否具体分析导致该业绩波动的关键因素？ A：公司 2025 年一季度业绩波动，主要系 2025 年春节假期来临较早，部分客户停工、放假较往年更早，同时叠加期间肥料价格处于低位、客户减产观望情绪浓厚所致。经评估，公司认为上述影响属短期波动范畴，随着公司长期战略调整成效逐步显现、新业务落地节奏持续加快，预计未来将逐步改善。 Q8、公司之后的盈利有什么增长点？ A：2025 年，公司将围绕“科技创新、绿色发展、回报社会”的战略目标，重点推进三大发展方向： 一是在农化助剂与特种肥料业务方面推动产品升级转型，实现从传统肥料助剂向绿色、多营养、多功能农化助剂的跨越发展；重点布局经济作物特种肥料、土壤改良剂等产品系列，持续构建符合客户定制化需求的配方体系； 二是聚焦“降本增产”核心目标，以“水肥药耦合+数字技术”综合解决方案为突破口，带动微生物菌剂、生物肥料、生物农药等创新产品的市场营销； 三是深化“走出去”战略，重点布局东南亚、前独联体地区及非洲市场。公司将依托在农化助剂、微生物菌剂、生物肥料、
--	--

	生物农药等领域的核心技术优势，结合数字化技术应用，全面贯彻“农业绿色发展战略”，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，持续提升公司在全球农业产业链中的竞争力。
附件清单（如有）	
日期	2025-5-21