

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：2025-014

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <div><div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div><div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div><div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div><div><input checked="" type="checkbox"/> 路演活动</div><div><input type="checkbox"/> 现场参观</div><div><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</div></div>                                           |
| 参与单位名称及人员姓名   | 鹏华基金 陈金伟<br>宝盈基金 侯星宇<br>华福证券 李骥、孙范彦卿                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 时间            | 2025 年 8 月 28 日（周四）15:30——16:30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 地点            | 深圳·东海朗廷酒店                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 上市公司接待人员姓名    | 富邦科技证券事务代表：黄飞虎<br>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、公司肥料助剂领域是否有值得期待的新产品处于研发或准备推出阶段？</b></p> <p><b>A：</b>公司始终坚持科技创新驱动化肥助剂业务发展。在研发方面，重点开发了包括新型多功能包裹剂、新型多功能造粒助剂、挤压造粒增强剂、内添加型防结剂等高效环保型助剂产品，并与 OCP 集团等全球领先企业保持深度技术协作，持续推进钙镁磷肥、TSP-MgO、磷酸净化等前沿项目研究。截至目前，公司自主研发、具有自主知识产权的除重金属综合治理方案已顺利完成客户小试验证，技术可行性获得国际认可，项目团队正积极推进工业化实验。</p> <p><b>Q2、在巩固现有业务优势的同时，公司是否已在探索新的发展路径或增长点，以应对行业变革并捕捉未来机遇？</b></p> <p><b>A：</b>2025 年上半年，面对复杂的全球环境，公司各业务线展</p> |

现出强大的协同效应和创新活力：农化助剂业务荣获国际权威咨询机构沙利文认证的“全球肥料助剂销量第一”称号，现代农业业务聚力农业技术创新，业务发展实现新突破。公司实现营业收入 68,459.76 万元，同比上升 6.50%；其中境内实现营业收入 36,505.79 万元，同比增长 5.10%，占整体营收的比例为 53.32%；境外实现营业收入 31,953.97 万元，同比增长 8.16%，占整体营收的比例为 46.68%；归属于上市公司股东的净利润为 6,121.70 万元；归属于上市公司股东的净资产 147,095.07 万元，同比上升 9.53%。其中，公司现代农业业务成绩亮眼，规模与经营效益均实现稳步提升，实现营业收入 12,236.98 万元，同比增长 13.31%。

未来，公司将通过深耕种植业产业链，持续探索以“数字+生物”技术为核心驱动力，结合“水肥药耦合+数字技术”差异化路径，打造“种肥药+生物技术+数字化”的现代农业生态。

**Q3、未来公司将采取哪些具体策略推动“生物+数字”两大技术的深度融合？特别是在研发协同及创新应用落地等方面，是否有系统性的规划和布局？**

**A：**未来，公司将持续依托康欣生物与富邦湘渝两大载体、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，聚焦“水肥药耦合+数字技术”差异化路径，积极推出了绿色高效的禾本科固氮、根结线虫防治、生物食品添加剂等新一代现代农业产品，打造降本增产的综合解决方案。公司还积极构建数字农业配套服务模式，提供满足客户需求的定制化解决方案，全面提升农业生产效率与可持续性。

**Q4、公司是否已就商业模式的优化与创新形成相应战略？特别是在深化与资本市场的合作、拓展电商及新兴渠道等方面，公司有哪些具体布局，以使产品与服务更高效触达用户，进一步提升品牌影响力与市场占有率？**

**A：**公司借助已推行的“1+X”战略营销模式，即以大型平台企业和种植龙头企业等核心客户（“1”）为战略支点，通过资源整合与渠道优化，分级带动传统经销商网络、电子商务平台及海

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>外出口业务（“X”）协同发展的新型营销模式。这种深度服务模式不仅能确保核心业务的高效拓展，还能有效提升客户满意度。</p> <p>（1）客户开发：精选行业领先的农业产业化集团和规模化种植企业建立战略合作关系，通过定制化的产品解决方案和深度技术服务，打造示范性合作项目。</p> <p>（2）渠道协同：依托核心大B客户的行业影响力，优化升级传统经销商网络，同时强化电商渠道建设和海外市场拓展，形成多渠道联动的业务格局。</p> <p>（3）服务深化：为客户提供定制化、一站式综合解决方案，通过精准需求分析、技术培训及田间示范，与客户建立长期稳定的合作关系。</p> <p>未来，公司将持续完善“1+X”营销模式的运作机制：一方面，公司将加强核心客户数据库建设，提升客户分层管理能力；另一方面，公司将优化渠道资源配置，强化各业务板块的协同效应。通过这一模式的深入实施，公司将进一步巩固在现代农业服务领域的领先优势，为促进农业产业升级和可持续发展贡献力量。</p> <p><b>Q5、公司数字农业配套服务有哪些？</b></p> <p><b>A：</b>公司围绕“以科技为驱动、以农田为根基、以数据为核心、以增产为导向、以服务为桥梁”，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、降本、增效。</p> <p><b>Q6、结合公司全球化布局，是否有计划通过战略并购或产业基金，加速整合产业链资源，创造新的价值增长点以推动市值提升？</b></p> <p><b>A：</b>公司将持续推进外延式发展战略，重点围绕两大业务板块开展：在农化助剂与特种肥料领域，公司将重点考察拥有核心研发能力及先进生产设施的投资标的，通过并购整合持续扩充特种肥料、土壤调理剂等产品线，提升技术储备与产能规模，进一步增强市场竞争力；在现代农业板块，公司将采取双轨并行的并购</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

策略，一方面重点寻求在基因编辑、生物合成等前沿技术领域具有先进性成果的科技型企业，通过技术协同强化生物农业板块的“降本增产”综合解决方案能力，另一方面持续关注符合公司数字农业战略布局的物联网、大数据分析 & 智能装备企业，以完善从数据采集到智能决策的全链条数字化服务体系。所有并购项目将严格遵循战略协同性、技术互补性和财务稳健性原则，确保并购标的与公司现有业务形成有效协同，共同推动公司向全球领先的农业科技服务企业迈进。

**Q7、公司有哪些核心固有技术或者产品无法被替代？这些优势是否已转化为可持续的竞争壁垒和盈利能力？**

**A：**公司聚焦技术创新，持续打造核心竞争力。公司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。公司在生物农业与数字农业领域独创性推出了禾本科固氮、根结线虫防治、生物食品添加剂等产品与数字农业配套服务模式，持续为客户提供降本增产综合解决方案。公司通过深耕种植业产业链，持续探索以“数字+生物”技术为核心驱动力，结合“水肥药耦合+数字技术”差异化路径，打造“种肥药+生物技术+数字化”的现代农业生态。

**Q8、公司 2025 年上半年营业收入实现了同比增长，但到期内净利润出现一定下滑。请说明导致这一现象的主要因素？**

**A：**2025 年上半年，公司在营业收入实现增长的同时，净利润有所下滑，主要源于：

1、公司为把握现代农业发展机遇，持续加大了在核心技术、产品创新及人才储备方面的战略性投入。

2、公司推动“天生旦”百万亩科技助农等大面积示范推广项目的落地，截至目前公司已与鹤城农投等国内领先农业种植平台建立合作，在河南、内蒙、山东、广西、海南等多个省份及自治区布置验证示范实验，试验作物覆盖胡萝卜、番茄、烟草、土豆、香蕉等 10 余种作物，总面积数万亩。

|          |                                                                                                                             |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>3、随着公司在海外市场的扩张，产品周转期的延长，应收账款增长等对利润产生一定影响。</p> <p>公司始终致力于实现规模与效益的均衡发展，未来将通过持续优化资源配置、深化产品结构升级和提高运营效率，不断提升盈利质量和可持续发展能力。</p> |
| 附件清单（如有） |                                                                                                                             |
| 日期       | 2025-8-28                                                                                                                   |