

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：2026-003

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 checked="" 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	通过全景网路演互动平台参加湖北辖区上市公司2026年投资者集体接待日
时间	2026年7月9日（周四）15:30-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理王仁宗先生、独立董事郭飞先生、副总经理兼财务负责人万刚先生、副总经理兼董事会秘书易旻女士
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、公司在生物农业方面的研发方向和商业化时间表是怎样的？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！1）在合成生物学领域，公司积极运用前沿工具，专注于聚谷氨酸、脂肽、γ-氨基丁酸等新一代生物刺激素的合成路径优化与代谢工程改造，致力于提升其活性与生产效能。同时，通过华中农业大学、中国农业大学、湖北大学等高校深度合作，公司构建了从微生物组学机理研究、高密度发酵工艺创新到全国多点验证示范的完整产业闭环，确保了技术成果的先进性与实用性。</p> <p>2）在植物营养领域，以“天生旦”系列为代表的禾本科固氮技术，突破了传统豆科共生的局限，实现了对水稻、小麦等主粮作物的内生固氮，为减少化学氮肥依赖提供了新路径。在土壤健康领域，公司不仅提供包含枯草芽孢杆菌、地衣芽孢杆菌在内的</p>

复合微生物菌剂，以优化根际微生态、改良土壤结构，更推出了针对性强的高效线虫防治方案，通过“代谢产物+活菌”的协同作用，实现病害防控与土壤修复的双重目标。

3) 在生物刺激素领域，产品以聚谷氨酸、脂肽、 γ -氨基丁酸等为核心活性成分，这些源于微生物代谢的天然物质，能够在作物生长中扮演关键信号分子角色，有效激活作物自身潜能，增强其对干旱、盐碱等非生物逆境的抵抗能力，同时显著提高养分利用效率与果实品质，是推动绿色高端农业发展的关键投入品。

4) 在生物农药方面，公司拥有以农药级枯草芽孢杆菌、贝莱斯芽孢杆菌及多粘芽孢杆菌为主体的病害防治体系，以及针对鳞翅目等害虫的 Bt 系列产品，产品呈现绿色高效、环境友好的特性，服务于绿色食品与有机农业的生产需求。此外，公司通过富邦湘渝这一国家级高新技术企业平台，将生物技术延伸至食品工业领域，利用生物合成技术开发天然食品添加剂，助力实现食品的“清洁标签”与健康升级。

未来，公司将继续深化在合成生物学与微生物组工程领域的探索，推动生物农业产品向智能化、功能化与定制化方向升级。紧密围绕国家农业绿色发展与“双碳”战略目标，将生物技术深度融入土壤碳汇、减排固碳、循环农业等新兴场景，通过“产品+技术+服务”的综合模式，为保障国家粮食安全、提升农业生态效益与经济效益提供坚实的科技支撑，引领中国生物农业产业迈向国际前沿。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q2、公司 2025 年整体营收和利润表现如何？归母净利润下滑的原因是什么？

A: 尊敬的投资者，您好！2025 年度，公司实现营业收入 13.82 亿元，同比增长 11.87%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,923.52 万元；实现扣除非经常性损益后的净利润 1.01 亿元，同比增长 15.36%。归属于上市公司股东的净利润同比下降，主要系非经常性损益变动所致，其中 HNC 股权转让价款延期支付利息等事项产生营业外支出约 4,845.50 万元，当期非经常性损益合计为

-4,218.12 万元。从主营业务经营成果来看，扣非净利润保持增长，反映出公司核心经营效益持续改善。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q3、公司推进“数字+生物”现代农业战略，数字测土、土壤改良、生物特肥等新业务的项目落地规模及营收贡献增速怎样？

A: 尊敬的投资者，您好！公司以“数字+生物”双轮驱动发展战略推进现代农业业务，在生物农业方面，公司依托生物肥料、生物农药和生物食品添加剂等业务基础，将相关技术应用于作物营养调控、土壤环境改善和病虫害绿色防控等关键环节；在数字农业方面，通过对农业生产过程信息的持续采集和整理，为种植管理和技术服务提供支持。

2025 年公司现代农业业务实现营业收入 25,660.94 万元，同比增长 24.20%，占公司整体营收的比重持续提升。公司依托富邦湘渝、康欣生物两大载体，深度融合“国家生物工程技术研究中心”“农业农村部华中耕地修复技术重点实验室”等国家级战略平台的研发力量，成功构建了从“菌种选育”到“制剂产品”的全产业链闭环，推出了绿色高效的微生物菌剂、生物肥料与禾本科固氮、生物刺激素、生物农药与根结线虫防治等新一代现代农业产品。

项目落地方面，公司以“番茄公社”“五倍农业”等标杆项目为载体，高规格建设数字农业示范农场，打造集应用示范、技术输出与人才培养于一体的数字农业服务平台。目前试验示范已覆盖宁夏、湖北、黑龙江、山东、河南、安徽等多个省份，以及摩洛哥、赞比亚、马来西亚等国家，涉及水稻、小麦、玉米、小米、棕榈树等近十种作物，形成了一系列可验证的成果。2026 年，公司将进一步加快生物农业业务应用拓展，强化数字化产品与场景落地能力，推动数字农服从配套支持向核心能力与增长引擎转型，为新业务的中长期增长夯实基础。感谢您对公司的关注，祝您投资愉快！

Q4、公司提到会持续推进外延并购，目前有没有比较明确的并购方向或标的在接触？

A: 尊敬的投资者，您好！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产品线，提升技术储备与产能规模；在现代农业板块，公司将采取双轨并行的并购策略，一方面重点寻求在生物合成等前沿技术领域具有先进性成果的科技型企业，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，确保与公司现有业务形成有效协同。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q5、深化海外产业布局与国内外跨区域资源整合有新进展吗？

A: 尊敬的投资者，您好！公司已在中国、欧洲、非洲形成三大业务中心，通过共享研发、采购及营销体系，持续强化全球化运营协同优势。欧洲市场围绕环保法规要求持续完善产品体系；非洲市场通过 OCP 合资公司推进钙镁磷肥、TSP-MgO 等项目合作。2026 年一季度，公司新设俄罗斯和美国子公司，国际化战略由“贸易出海”向“全球深耕”转型，北美市场依托“欧洲通路+美国实体”双平台运营模式拓展，为进一步夯实全球产业布局奠定基础。公司将继续深化各区域差异化运营，持续提升海外市场竞争力。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q6、公司提的“聚合”和“闭环”战略，在实际推进中，目前最主要的着力点在哪里？

A: 尊敬的投资者，您好！公司“聚合”与“闭环”战略的核心，是以数字技术与生物技术为双轮驱动，围绕“水肥药一体化”理念，将土壤检测、智能灌溉、新型肥料及生物制剂等资源深度整合，构建覆盖农业生产全流程的智能服务生态。在实际推进中，公司重点依托两大标杆项目进行落地验证：番茄公社定位为智慧

农业解决方案的集成验证平台与展示中心，承载“水肥药一体化”技术集成与模式验证功能；五倍农业则突破传统种植业范畴，以系统工程方法和全产出物价值模型为核心，构建“种植-秸秆饲料化-养殖”闭环产业链。两大项目分别从“技术集成”与“产业闭环”两个维度，推动战略在实际经营中逐步落地。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q7、作为富邦科技长期投资者，想了解下不能光搞好公司经营，后期是不是要对资本市场加大投资？

A：尊敬的投资者，您好！感谢您长期以来对富邦科技的关注与支持。在资本市场交流方面，公司高度重视投资者关系管理与资本市场的良性互动，严格遵循相关法律法规，并充分借助深交所互动易、投资者咨询热线、业绩说明会、机构投资者路演等多元渠道，与投资者开展坦诚高效的沟通交流，有序组织投资者调研活动，持续维系公司与投资者之间长期、良好、稳定的互信关系。

在对外投资并购方面，公司将全球范围内积极探索战略性并购，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，公司将重点寻求在生物刺激素、合成生物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“提质增产”综合解决方案能力。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。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q8、境外地区 6.2896 亿。半年了各项任务是否按计划完成

A：尊敬的投资者，您好！2025 年公司境外收入 6.29 亿元，感谢您对公司的长期关注与支持。公司目前经营情况正常，国际化战略稳步推进。关于上半年的经营具体情况，请关注公司将于 8

月 20 日披露的 2026 年半年度报告。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q9、公司在“大助剂”转型方向上，目前哪些细分领域有比较好的突破？

A：尊敬的投资者，您好！化肥助剂业务 2025 年收入 9.91 亿元，占总营收比重 71.76%，毛利率 27.10%。在产品创新层面，公司已逐步构建起涵盖肥料助剂、生物助剂、土壤调理剂、种子包衣剂和农药助剂等在内的综合性农化助剂技术平台，推动农化助剂由传统“小助剂”向支撑农业投入品系统升级的“大助剂”转变。公司可根据客户生产工艺、产品结构和市场定位进行定制化产品开发，满足客户在肥料中添加中微量元素实现营养均衡化、添加生物刺激素实现高效化、协助延长微生物存活时间实现绿色化等差异化需求。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q10、股东正鸿发展有限公司减持计划实施完毕，高级管理人员对公司经营有信心吗？

A：尊敬的投资者，您好！正鸿发展不属于公司持股 5%以上股东、控股股东、实际控制人及其一致行动人，其因自身资金需求实施减持，系股东的正常减持行为。管理层对公司基本面和长期竞争力充满信心，并将继续勤勉尽责，努力提升经营业绩，以更好的回报来回馈广大投资者的信任。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q11、特种肥料、中微量元素肥为增值品类，当前下游种植端需求景气度，该高毛利板块营收占比提升进度如何？

A：尊敬的投资者，您好！目前，公司已形成涵盖放氧肥料、圆颗粒及增值钾肥、中微量元素肥料、土壤调理剂及含腐植酸水溶肥等在内的特种肥料组合。上述产品通过改善土壤结构、优化养分供给方式和增强作物抗逆能力，在提升作物生长质量和稳定产量方面发挥积极作用，适用于粮食作物、经济作物及设施农业等多种应用场景。在业务模式上，公司将特种肥料产品与农业技术服务体系相结合，通过测土配肥、作物营养模型和区域种植方

案设计等方式，推动肥料应用由标准化供给向定制化服务延伸，并与农化助剂和数字农业业务形成协同发展。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q12、公司在现代农业领域的核心优势主要体现在哪些方面

A: 尊敬的投资者，您好！公司在现代农业领域的核心优势主要体现在：

一是生物技术全链条能力。公司深度整合“国家生物农药工程技术研究中心”“农业农村部华中耕地修复技术重点实验室”等国家级平台资源，构建了从“菌种选育”到“制剂产品”的全产业链闭环。

二是“水肥药一体化”综合服务能力。公司摒弃单一“卖产品”思维，通过“测土配肥+田间示范+数字决策”为客户提供从土壤诊断到方案定制的全程解决方案，服务效果直接挂钩于农产品关键品质指标，深度绑定客户收益。

三是标杆项目验证与模式复制能力。公司打造了“番茄公社”数字农业示范园区，已获得“零碳农业园区”与“碳中和园区”认证。同时依托“五倍农业”项目，构建“种植-秸秆饲料化-养殖”闭环产业链，为公司向现代农业综合服务商转型提供了可复制、可推广的实践样板。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q13、目前和国内磷化工头部企业如云天化、贵州磷化、湖北宜化等客户的合作，除了产品销售之外，有没有更深层次的联合研发或定制化服务模式？

A: 尊敬的投资者，您好！公司围绕磷矿浮选、磷石膏综合利用、湿法磷酸净化等环节，积极拓展相关助剂产品的应用场景，持续推动与肥料企业在工艺端的协同创新。公司在行业内创新性地推出了PSC综合服务模式，即基于客户需求和目标定制配方产品（Product），根据化肥企业生产工艺和品种结构制定整体技术方案（Solution），并以承包方式计价（Contractor），突破了传统的单向产品销售关系。公司通过参与化肥企业的生产过程，与客户结成紧密的合作关系，共享信息流、技术流，提供长期的

技术服务和现场指导，有利于与客户达成创新共识和形成利益共同体。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q14、公司海外业务收入是否有进一步提升的目标？公司在北美、拉美等市场的布局规划是怎样的？

A: 尊敬的投资者，您好！海外业务方面，公司已在中国、欧洲、非洲形成三大业务中心，通过共享研发、采购及营销体系，持续强化全球化运营协同优势。欧洲市场围绕环保法规要求持续完善产品体系；非洲市场通过 OCP 合资公司推进钙镁磷肥、TSP-MgO 等项目合作。2026 年一季度，公司新设俄罗斯和美国子公司，国际化战略由“贸易出海”向“全球深耕”转型，北美市场依托“欧洲通路+美国实体”双平台运营模式拓展，为进一步夯实全球产业布局奠定基础。公司将继续深化各区域差异化运营，持续提升海外市场竞争力。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q15、富邦科技 2026 年上半年业绩如何？

A: 尊敬的投资者，您好！公司目前经营情况正常，各项业务有序开展。关于公司上半年经营具体情况，请关注公司将于 8 月 20 日披露的 2026 年半年度报告。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q16、公司提出水肥药一体化综合服务的逻辑是什么？

A: 尊敬的投资者，您好！公司针对农业种植向规模化、专业化方向发展的趋势，以及大型农业种植企业对农业生产的技术和服务需求的日益增长，创新性地推出了“水肥药一体化+数字技术”模式，旨在通过一站式、定制化的服务，为客户提供从种植规划到收获的全程解决方案。公司通过测土配肥、定制植保等技术手段，确保作物在每个生长阶段都能获得最适宜的营养支持；利用先进的传感器和智能控制系统，实时监测作物生长环境和需求，动态调整水、肥、药的施用量，实现资源精准投入。该模式旨在为客户提供降低生产成本、提升产量及资源利用效率，同时减少环境污染，顺应当下农业产业智能化、绿色化、高效化的发展趋势。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q17、上游化工原料价格存在波动，公司全球化集中采购、

规模化生产模式，对助剂产品成本管控的对冲效果如何？

A: 尊敬的投资者，您好！公司持续完善原材料采购管理体系，通过拓展多元化采购渠道、优化供应商结构和加强战略合作，降低对单一原材料品类和单一供应区域的依赖。同时，公司将结合市场变化，合理安排采购节奏和库存水平，提升对原材料价格波动的应对灵活性。在内部管理方面，公司将持续推进成本精细化管理，通过工艺优化、配方调整和产品结构升级，提升产品附加值和综合解决方案能力，增强对原材料价格波动的消化能力和风险承受能力。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q18、公司作为全球肥料助剂龙头，农化助剂为核心基本盘，现阶段助剂产品产能利用率、海内外订单规模及整体毛利率稳定性如何？

A: 尊敬的投资者，您好！2025年公司境外收入6.29亿元，占总收入比例45.52%，同比增长11.96%，境内外业务结构较为均衡。毛利率方面，境外业务毛利率为27.55%，境内业务为22.81%。公司在巩固现有海外市场的基础上，也在持续推进全球化布局。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q19、绿色农业、化肥减量政策持续推进，公司绿色助剂、生物农业产品的迭代研发节奏及中长期市场渗透规划是什么？

A: 尊敬的投资者，您好！绿色助剂业务方面，公司已成功开发水溶性防结剂、磷石膏增白剂、磷酸重金属去除剂、尿素造粒助剂等环保型产品，其中防结助剂主要采用天然可降解的植物油基料。2025年，助剂业务实现营收9.91亿元，同比增长9.86%。生物农业业务布局方面，公司已推出“天生旦”系列微生物固氮菌剂，并在14个省/自治区、16类作物上完成数万亩示范验证。在线虫防治领域，已筛选出73株以上高活性菌株，并推出多个新产品，发布多款微生物及固氮类产品。2025年，现代农业板块营收达2.57亿元，同比增长24.20%。

在中长期市场渗透规划方面，公司坚定推行“聚合”与“闭环”战略，以数字技术与生物技术为双轮驱动，打造“水肥药一

体化”智能服务生态。国内市场依托“专家+销售”协同模式和PSC综合服务模式深化客户合作，海外市场在亚洲、欧洲、非洲及前独联体等区域持续深耕布局，因地制宜推进产品应用和解决方案落地，推动农化助剂与生物农业业务协同“走出去”，逐步实现由单一产品供给向综合解决方案的系统性转型。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q20、公司依托海外并购布局全球化市场，欧洲、东盟等核心海外区域营收占比、客户结构及出口业务增长持续性怎样？

A: 尊敬的投资者，您好！海外业务方面，公司已在中国、欧洲、非洲形成三大业务中心，通过共享研发、采购及服务体系，持续强化全球化运营协同优势。欧洲市场围绕环保法规要求持续完善产品体系；非洲市场通过OCP合资公司推进钙镁磷肥、TSP-MgO等项目合作。2025年公司境外收入6.29亿元，占总收入比例45.52%，同比增长11.96%。2026年一季度，公司新设俄罗斯和美国子公司，国际化战略由“贸易出海”向“全球深耕”转型，北美市场依托“欧洲通路+美国实体”双平台运营模式拓展，为进一步夯实全球产业布局奠定基础。公司将继续深化各区域差异化运营，持续提升海外市场竞争力。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q21、公司有接近一半收入来自海外，汇率波动对利润的影响层面，公司有哪些主动管理措施？

A: 尊敬的投资者，您好！公司将持续关注主要结算货币的汇率走势及国际金融市场变化，通过合理安排结算币种、缩短报价周期、优化合同条款等方式，降低汇率波动对经营成果的影响。同时，公司将加强外币资产与负债的统筹管理，合理匹配外币收支结构，提升整体资金管理的稳健性，推进“分散化+本地化”双轮驱动战略，在欧洲、非洲等区域深化属地化运营，通过当地采购、生产、销售形成自然对冲，减少跨境资金流动敞口。在符合监管要求的前提下，公司将结合业务实际情况，持续完善汇率风险管理机制，提高对汇率波动的综合应对能力。感谢您的关注，

	祝您投资愉快!
附件清单 (如有)	
日期	2026-7-9