

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：2026-004

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	通过全景网路演互动平台参加公司 2026 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 8 月 24 日（周一）15:00-17:00
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	本次投资者活动的主要内容如下： Q1、请问公司 2026 年上半年整体经营表现如何？ A：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司实现营业收入 67,424.11 万元，归属于上市公司股东的净利润 5,515.02 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5,272.19 万元；经营活动产生的现金流量净额为 1,898.10 万元。报告期内，公司围绕助剂及特种肥料、现代农业业务板块推进经营与战略布局。详细情况请见公司的公告，感谢您的关注！ Q2、公司 2026 年上半年主要业务收入结构如何？ A：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司助剂业务实现营业收入 49,326.26 万元，占公司营业收入约 73.16%，继续构成公司的核心业务基本盘；生物板块实现营业收入 12,699.61 万元，占比约 18.84%，同比增长 3.78%；特种肥料业务实现营业收入 3,232.75 万元，占比约 4.79%。

	目前，公司持续深化工业助剂及特种肥料业务、现代农业业务两大业务板块之间的协同融合，推动产品、技术与服务由单一产品供给向定制化、系统化综合解决方案升级。感谢您的关注！ Q3、2026 年上半年公司境外营业收入同比有所波动，海外业务面临哪些主要影响因素？公司将如何继续推进国际化布局？ A：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司境外实现营业收入 30,723.24 万元，占公司营业收入的 45.57%。报告期内，海外业务面临全球地缘政治环境复杂、局部冲突持续、全球化肥行业阶段性调整、原材料价格波动以及部分客户经营策略调整等因素影响；国际物流通道及跨境结算环境的变化，也对海外订单履约、备货周期和项目回款进度产生一定扰动。 目前，公司海外业务已覆盖欧洲、东南亚、非洲、北美洲及南美洲五大洲逾 50 个国家和地区，形成了覆盖全球主要农业市场的国际化经营网络。报告期内，公司分别设立俄罗斯富邦和美国 PST 公司，进一步完善俄罗斯及前独联体、北美等区域的本地化业务布局。 公司将坚持“底线思维、弹性运营”的总体策略，有序推进海外业务“属地决策、全球协同”的运营体系，持续完善各区域的属地化产品与服务能力，加强区域间研发、供应链和市场资源协同，提升海外业务的运营效率和风险应对能力。感谢您的关注！ Q4、公司与国内外大型肥料企业保持长期合作的核心竞争优势体现在哪些方面？ A：尊敬的投资者，您好！公司与国内外大型肥料企业长期合作的核心竞争优势主要体现在以下三个方面： 一是技术与知识产权壁垒。公司经过多年研发和生产实践，形成了涵盖快速评价、材料遴选、材料改性、材料合成及添加控制等环节的技术体系，并积累了多项专利及专有技术。公司可结合客户原材料、生产工艺和产品要求开展定制化研发，实现“一厂一配方、一线一配方”。 二是客户资源与深度服务能力。公司已与全球 400 余家大中
--	--

	型肥料企业建立持续稳定的合作关系，国内客户包括云天化、贵州磷化、湖北宜化等大型肥料企业，海外客户包括 YARA、ICL、EuroChem、OCP 等国际肥料企业。公司根据不同客户的生产工艺和实际需求，提供农化助剂产品、配方设计、技术支持、自动控制系统及现场服务，并持续推广 PSC 综合服务模式，推动合作由单一产品供应向综合技术服务延伸，进一步提升客户服务能力和长期合作稳定性。 三是全球化运营与资源协同壁垒。依托中国、欧洲和非洲三大业务中心，公司能够统筹不同区域的研发、生产、采购和市场资源，快速响应客户需求，并通过“专家+销售”的协同服务模式推动业务由产品销售向技术赋能和综合解决方案延伸。2024 年，公司获得沙利文“全球肥料助剂销量第一”认证，体现了公司在全球肥料助剂市场的综合竞争力。感谢您对公司的关注！ Q5、公司海外业务覆盖范围及北美、俄罗斯市场布局有何新进展？ A：尊敬的投资者，您好！目前，公司海外业务已覆盖欧洲、东南亚、非洲、北美洲及南美洲五大洲逾 50 个国家和地区，并形成以中国、欧洲和非洲为枢纽的三大业务中心协同布局。 报告期内，公司新设俄罗斯富邦公司和美国 PST 公司。其中，俄罗斯富邦公司定位于独联体区域的本地化运营核心平台，通过构建本土化供应链体系并开展本地销售与服务，提升区域市场响应速度和运营能力；美国 PST 公司定位于公司拓展北美市场的桥头堡，依托荷兰诺唯凯现有的欧洲渠道资源，搭建“欧洲通路+美国实体”双平台运营模式，提升公司全球品牌影响力和供应链韧性。 公司将持续完善海外区域运营网络和属地化产品与服务体系，加强全球资源协同，提升海外市场服务能力。感谢您的关注，祝您投资愉快！ Q6、公司 2026 年上半年的研发投入和创新能力建设情况如何？
--	--

	A：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司研发投入 2,451.77 万元，有效支持各业务领域的关键核心技术攻关、新产品开发及工艺优化。 公司已建立应城研发中心、武汉光谷研发中心、荷兰研发中心、加拿大研发中心和中非创新中心五大专业化研发平台，并与中国农业大学、华中农业大学、湖北省农业科学院、郑州大学等十余所国内外高校及科研院所建立了合作关系。 公司将持续加强研发、生产、市场和服务体系之间的协同，完善“研发-中试-试点-推广”闭环机制，推动科技成果转化和应用。感谢您的关注！ Q7、请问公司上半年在助剂在工业销售应用上是否有数据可查 A：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司将战略定位由“农化助剂”拓展升级为“工业助剂”。这一战略升级主要基于公司在界面化学、粉体工程、高分子材料等领域积累的核心技术，以及配方复配经验和绿色生产工艺所具备的跨行业迁移能力。 在工业应用拓展方面，公司多款产品已应用于磷矿浮选、磷酸净化、磷石膏综合利用等场景，并形成较为成熟的助剂解决方案；同时，公司正将产品应用边界向精制磷酸助剂、生物制造助剂、环保水处理剂等领域延伸，有序推进相关技术验证与市场对接。 2026 年上半年，公司助剂业务实现营业收入 49,326.26 万元。公司将继续巩固农化助剂业务基础，拓展核心技术的工业应用边界，推动公司向综合性功能助剂解决方案提供商转型。感谢您的关注！ Q8、请问 2026 年贵司特种肥料在全国各地推广的具体情况，能否具体介绍一下 A：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司特种肥料业务实现营业收入 3,232.75 万元。 公司围绕规模化种植客户全生育期营养管理需求，已形成涵
--	--

盖放氧肥料、定制肥料、圆颗粒及增值钾肥、土壤调理剂，以及含腐植酸水溶肥、有机水溶肥料、螯合中量元素水溶肥料等产品组合。依托 SoilOptix 土壤 CT 扫描技术、作物营养模型及微生物菌剂等技术和产品能力，公司为客户提供定制化施肥方案，推动业务由标准化产品供给向精准化服务和综合解决方案延伸。

后续，公司将持续推进产能、标准、科研及国际化布局，加快增值肥料生产基地建设，参与增值肥料及土壤调理剂相关标准编制，拓展多区域、多作物田间试验示范网络，深化产学研合作，并稳步推进海外市场布局。感谢您的关注！

Q9、数字水肥与健康测土设备产销怎样？微生物固氮技术使用成本降本增产？如项目落地？

A：尊敬的投资者，您好！公司以“水肥药一体化精准耦合”技术为核心，通过将农化助剂、增值肥料、生物肥料、生物农药、生物刺激素等多个领域的技术积累进行系统整合，并借助数字技术赋能，精准对接农业生产中的关键痛点，形成差异化市场方案，为客户创造实实在在的价值。在客户开发与渠道协同方面，公司重点面向行业领先的农业产业化集团和规模化种植企业，建立深度战略合作关系，并针对客户实际需求，提供定制化的产品方案和技术服务，打造一批有代表性的示范项目。在此基础上，依托核心客户的行业影响力，带动传统经销商网络的优化升级，同时加强电商渠道建设和海外市场拓展，形成多个渠道相互支撑的业务格局。在市场价值挖掘方面，依托增值肥料、土壤调理剂、生物肥料、固氮菌及聚谷氨酸等自主核心产品，公司围绕土壤板结、酸化等典型问题，持续完善针对性产品矩阵。同时，利用土壤 CT 扫描、智能配肥等数字化工具，将农业生产各环节的关键要素系统整合，确保解决方案能够精准落地，真正实现农业提质增收。

2026 年上半年，公司联合湖北省工商联、孝感市农业农村局，立足孝感市全域 7 个县市区农业生产需求，依托农业微生物领域技术优势，面向当地种植大户、家庭农场及小农户，系统性开展土壤检测、水肥药一体化方案实施、田间指导及农技培训等助农

服务。感谢您的关注！

Q10、请问贵司在与非洲摩洛哥磷矿公司合作的具体进展如何？2026 年有没有具体事例？

A：尊敬的投资者，您好！非洲摩洛哥磷矿公司（OCP）是公司长期战略合作伙伴。2026 年上半年，公司在非洲区域依托与 OCP 等国际战略伙伴的合作，在开展肥料助剂业务的同时，持续推进智能配肥、数字农业及服务体系建设，推动公司由产品供应向综合解决方案升级。感谢您的关注！

Q11、谢谢王总，我的提问是公司在业务转型方向我非常看好王总的战略眼光，我想了解一下贵司有没有中期完成转型的时间大约到哪一年？

A：尊敬的投资者，您好！公司致力于成为全球领先的农业科技服务企业。展望未来，公司将彻底改变过往各业务板块独立发展的模式，坚定推行“聚合”与“闭环”的核心战略。我们以数字技术与生物技术为双轮驱动，深度整合内部在土壤检测、智能灌溉、新型肥料、生物制剂及田间服务等方面的资源与能力，对外统一以“富邦科技”品牌，致力于打造业界领先的“水肥药一体化”智能服务生态。公司的战略重心将从提供单一产品或技术，全面转向为规模化种植户提供覆盖“感知-决策-执行-验证”全链条的、能够显著实现“降本、增产、提质”的综合解决方案，从而在激烈的市场竞争中构建难以复制的系统性优势。感谢您的关注！

Q12、想请问天生旦禾本科内生固氮菌剂目前全国累计示范面积具体是多少万亩？今年下半年及 2027 年规模化销售的落地时间表是否明确？能否披露不同区域、不同作物稳定的减氮比例、增产幅度等公开田间测产数据？公司针对小麦、水稻等大田主粮作物的推广规划、产能储备以及和农垦、大型农业托管平台的合作落地情况如何？另外天生旦相关营收目前是否单独核算，预计何时能形成规模化收入贡献？

A：尊敬的投资者，您好！感谢您的关注。2026 年上半年，

	公司在新疆、东北、内蒙古和湖北四大区域开展逾万亩田间试验示范，覆盖青贮玉米、玉米、棉花、水稻、马铃薯和莲藕六类作物。各区域依托数字智能测土，以“天生旦”微生物固氮菌剂、“帝生养”放氧肥料及生物刺激剂等产品为核心，建立了对照田与示范田验证体系。后续推广策略上，公司将立足国内种植结构、农户接受度及渠道能力，稳步扩大示范覆盖面，深耕粮食主产区及特色作物优势产区，加速推动产品从点状应用向规模推广过渡。 相关跨生态区域试验数据显示，公司综合解决方案在促根、壮秆、增绿和抗逆等方面形成了稳定的正向效果，为产品在不同作物及区域的推广应用积累了数据基础和示范经验。 目前“天生旦”及相关产品与服务主要体现在公司“水肥药一体化+数字技术”农业综合服务体系。规模化收入贡献的具体时点取决于后续示范验证效果及市场推广节奏，存在一定的不确定性，一切信息以公司在法定信息披露媒体上发布的公告为准。 公司将稳步推进各项业务，积极拥抱农业数字化、绿色化的发展趋势。感谢您的关注，祝您投资愉快！ Q13、公司 2026 年上半年经营活动现金流改善的主要原因是什么？公司将采取哪些措施持续加强经营现金流管理？ A：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额为 1,898.10 万元，上年同期为-4,900.18 万元，实现转正，主要系公司在营业收入和利润保持稳健增长的同时，持续加强成本费用管控和营运资金管理，购买商品、接受劳务支付的现金及各项经营性支出同比得到有效控制所致。经营活动现金流实现转正，体现了公司经营管理效率的提升。 公司将持续健全客户信用管理体系和应收账款全流程管理机制，加强客户资信动态跟踪和分级分类管理，强化销售、财务、法务等部门协同及应收账款回款全周期管理，加快销售回款速度，降低应收账款资金占用。同时，公司将加强资金统筹规划，优化采购付款节奏和库存管理，持续提升经营性现金流管理水平，保障公司稳健经营。感谢您的关注！
--	---

Q14、农业科技成果的高效转化与落地应用，目前相关产品及技术的市场推广计划开展怎样？成果怎样？大企业是重点。

A：尊敬的投资者，您好！市场推广方面，公司正围绕“生物+数字”核心战略，重点突破大型农业集团客户，通过定制化方案和技术服务建立深度合作。目前，核心产品“天生旦”系列固氮技术产品正依托全国范围的示范田观摩会，加速从试点向规模化推广迈进。同时，公司积极推进全球化布局，新设俄罗斯、美国子公司，推动国际化战略由“贸易出海”向“全球深耕”转型。2026年上半年，公司实现营业收入6.74亿元，其中生物板块营收1.27亿元，现代农业板块营收占比持续提升。

研发转化方面，公司依托应城、武汉光谷、荷兰、加拿大及中非五大研发平台持续加大投入，2026年上半年研发投入达2451.77万元，研发团队达172人。关键技术产业化取得阶段性突破：褐藻寡糖完成中试验证并启动吨级试生产， γ -聚谷氨酸实现批量供货。此外，农化助剂产品成功拓展至磷矿浮选、磷酸净化等工业场景，实现跨领域落地应用。整体来看，研发成果正加速向实际经济效益转化，为公司高质量发展持续注入新动能。感谢您的关注，祝您投资愉快。

Q15、公司生物板块实现营业收入1.27亿元，同比增长3.78%。增长慢了？

A：尊敬的投资者，您好！2026年上半年，公司生物板块实现营业收入12,699.61万元，同比增长3.78%。期间，生物板块相关原材料价格快速上涨，但受产品定价机制、市场竞争环境等因素制约，成本向下游传导存在一定滞后性，对当期经营形成阶段性压力，公司将通过工艺优化、供应链统筹及产品结构升级等方式对冲成本波动带来的影响。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q16、我们投资者非常关心与荷兰官司情况，现在什么情况，有没有进一步的进展？

A：尊敬的投资者，您好！2026年3月，荷兰富邦已就该一审判决相关事项向荷兰法院提起上诉。2026年7月，公司境外代

理律师提交上述案件在阿姆斯特丹上诉法院的登记申请，阿姆斯特丹上诉法院决定将本案纳入上诉登记后的口头聆讯程序。截至半年报披露日，本案处于上诉程序中，尚未进行二审实体审理。该诉讼事项未对荷兰诺唯凯日常生产经营活动产生影响，荷兰诺唯凯经营秩序正常，各项业务稳步推进。感谢您的关注！

Q17、请问在当前形势下，我们公司如何控制原材料涨价和汇率变动带来的影响？同时湖北省政府承诺每年给与公司不少于5000万元的政府补助，为什么在2025年年报中没看到这笔补助？

A：尊敬的投资者，您好！公司依托中国、欧洲、非洲三大业务中心，实现核心原料集中采购与统筹调度，提升议价能力与供应链韧性；汇率方面，通过缩短报价周期、约定汇率波动共担机制、加大人民币直接结算比例等措施对冲风险。上半年公司已按政策申报并确认相关政府补助，相关信息以公司在法定信息披露媒体上发布的公告为准。感谢您的关注！

Q18、领导，您好！我来自四川大决策。请问，2026上半年经营现金流由负转正，但营收、归母净利润同比有所下滑，拆解来看是国内农化助剂需求走弱还是海外客户订单节奏扰动？下半年工业助剂、农化助剂两大板块的订单展望与毛利率修复预期？

A：尊敬的投资者，您好！上半年营收、利润小幅下滑主要系海外客户订单节奏变化所致，境内收入同比微增。下半年公司将依托“大助剂”战略，加速助剂跨领域落地，强化全球供应链协同与成本管控，推动订单恢复、毛利率修复。感谢您的关注！

Q19、“天生旦”等微生物产品的应用验证进展如何？

A：尊敬的投资者，您好！2026年上半年，公司在新疆、东北、内蒙古和湖北四大区域开展逾万亩田间试验示范，覆盖青贮玉米、玉米、棉花、水稻、马铃薯和莲藕六类作物。各区域依托数字智能测土，以“天生旦”微生物固氮菌剂、“帝生养”放氧肥料及生物刺激剂等产品为核心，建立了对照田与示范田验证体系。

相关跨生态区域试验数据显示，公司综合解决方案在促根、

	壮秆、增绿和抗逆等方面形成了稳定的正向效果，为产品在不同作物及区域的推广应用积累了数据基础和示范经验。 同时，公司持续优化相关产品的发酵工艺。“天生旦”系列产品、生物刺激剂等产品的发酵密度得到提升，有助于降低单位生产成本、增强产品市场竞争力。感谢您的关注！ Q20、公司特种肥料业务 2026 年上半年的经营情况及后续发展重点是什么？ A：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司特种肥料业务实现营业收入 3,232.75 万元。公司围绕规模化种植客户全生育期营养管理需求，已形成涵盖放氧肥料、定制肥料、圆颗粒及增值钾肥、土壤调理剂，以及含腐植酸水溶肥、有机水溶肥料、螯合中量元素水溶肥料等产品组合。 在业务模式方面，公司依托 SoilOptix 土壤 CT 扫描技术、作物营养模型及微生物菌剂等技术和产品能力，为客户提供定制化施肥方案，推动业务由标准化产品供给向精准化服务和综合解决方案延伸。 后续，公司将持续推进产能、标准、科研及国际化布局，加快增值肥料生产基地建设，参与增值肥料及土壤调理剂相关标准编制，拓展多区域、多作物田间试验示范网络，深化产学研合作，并稳步推进海外市场布局。感谢您的关注！ Q21、公司从“农化助剂”升级为“工业助剂”的战略进展如何？ A：尊敬的投资者，您好！公司以深耕多年的农化助剂业务为战略根基，依托长期服务化肥行业的技术积累与市场经验，多款农化助剂产品已成功拓展至磷矿浮选、磷酸净化、磷石膏综合利用等工业场景，实现跨领域落地应用。基于扎实的业务积淀，公司对现有产品体系与技术资源进行系统性梳理与整合，将具备跨行业通用属性的产品线统一纳入工业助剂板块统筹运营，构建起“以农化助剂为基本盘，以磷化工及全域工业应用为战略延伸”的立体化业务格局。公司核心产品广泛应用于化肥生产、工业资
--	---

源综合利用、肥料功能化升级等多元场景，能够有效提升生产工艺稳定性、优化肥料施用性能、提高资源利用效率、降低产业环境能耗，为行业绿色生产提供核心支撑。在稳固农化助剂细分领域领先地位的基础上，公司依托产品在磷化工相关工业场景的成熟应用经验，持续向精制磷酸助剂、生物制造助剂、环保水处理剂等高端工业助剂领域稳步拓展，不断拓宽业务边界，助力上下游产业摆脱传统规模扩张模式，向品质升级、功能优化、绿色低碳的可持续发展模式全面转型。感谢您的关注，祝您投资愉快！

Q22、我们买公司的股票提现在公司在工业助剂，特种肥料，现代农业具体落地情况，能否就这三个方面进行具体进展，谢谢

A：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年上半年实现营业收入 67,424.11 万元。其中工业助剂板块实现营业收入 49,326.26 万元，特种肥料板块实现营业收入 3,232.75 万元，生物农业板块实现营业收入 12,699.61 万元（同比增长 3.78%），详细信息敬请查阅公司在法定信息披露媒体上发布的公告，一切信息以公开披露内容为准。感谢您的关注！

Q23、生物农业研发和产业化取得了哪些可量化进展？

A：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司生物农业多项关键技术取得阶段性进展：褐藻寡糖已完成 50L 罐酶解中试工艺验证，并启动 500L 罐吨级试生产； γ -聚谷氨酸工程菌改造取得关键突破，发酵液 γ -聚谷氨酸含量达到 5.57%；新筛选出 8 株解磷、解钾功能明确的菌株；新取得 1 项有机肥料登记证和 2 项微生物菌剂登记证。

产业化方面，公司武汉生产基地建有由 1 吨、10 吨和 100 吨发酵罐组成的逐级放大自动化生产线，可实现从小试到规模化量产的全流程贯通； γ -聚谷氨酸、褐藻寡糖、 γ -氨基丁酸、几丁聚糖、脂肽等生物刺激剂系列产品已实现批量供货。

在应用验证方面，公司在新疆、东北、内蒙古和湖北四大区域开展了逾万亩田间试验示范，覆盖青贮玉米、玉米、棉花、水稻、马铃薯和莲藕六类作物，持续推动研发成果向产品化和市场

	应用转化。感谢您的关注！
附件清单（如有）	
日期	2026-8-24