

证券代码：300387

证券简称：富邦股份

公告编号：2021-019

湖北富邦科技股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 290,683,018 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.5 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	富邦股份	股票代码	300387
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	万刚	易旻	
办公地址	武汉市东湖新技术开发区神墩三路 288 号	武汉市东湖新技术开发区神墩三路 288 号	
传真	027-87002158	027-87002158	
电话	027-87002158	027-87002158	
电子信箱	hbforbon@forbon.com	hbforbon@forbon.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主营业务及主要产品

公司秉承用数字化技术赋能全球农业的发展使命，致力于成为世界“数字农业”新价值的创造者。通过深耕种植业产业链，公司目标客户从全球肥料企业延伸到服务农业新型经营主体，业务重心从肥料助剂业务转向数字农业业务，致力于通过知识产权授权、土壤大数据、农业传感器、物联网设备、特种肥料等来优化土壤、施肥、灌溉、病虫害防治、作物估产、农事管理等农业生产要素组合，推动种植业产业链的数字化转型。

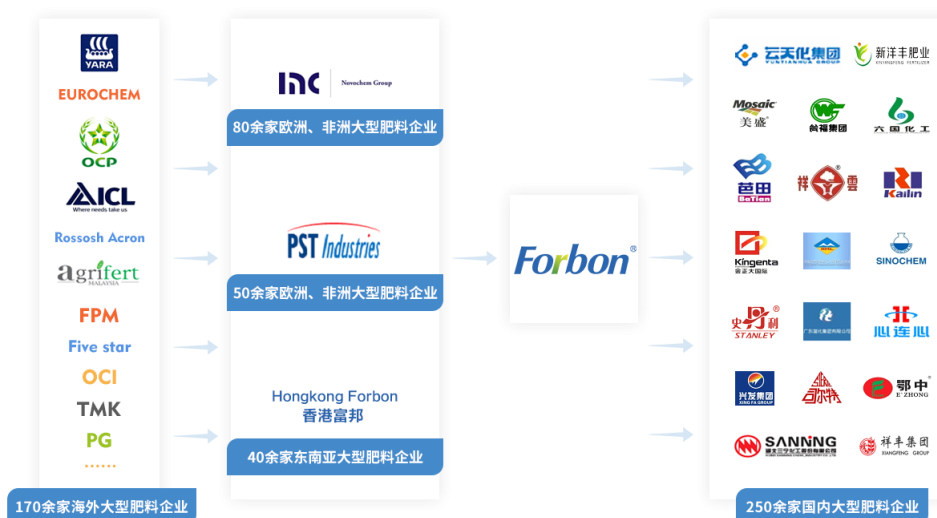


1、肥料助剂业务

(1) 业务概要

公司肥料助剂业务主要应用于全球氮肥、磷肥、钾肥、复合肥等肥料企业，与全球300余家大型肥料企业建立了持续稳定的合作关系，向包括云天化、贵州磷化、心连心、史丹利、YARA、EuroChem、OCP在内的知名企业，提供包括高品质的助剂产品、优良的全程技术服务及精确的助剂自动控制系统的整体解决方案。公司通过收购荷兰诺唯凯、法国PST，已经在中国、欧洲形成了两大业务中心，新增了多孔硝铵添加剂产品线，通过共享研发、采购及营销体系，持续加大国内与欧洲原材料的集团化采购。当前，公司在东亚、东南亚、欧洲、北非、南美洲拥有较高的市场占有率，已成为全球肥料助剂行业研发实力雄厚、产品系列齐全、销售服务体系完善、综合实力领先的头部企业之一。

富邦客户： 全球大型肥料生产企业



2020年，公司肥料助剂业务持续健康增长，海内外业务齐头并进。全年助剂销量稳中有增，销售量达到85,280.77吨，业务营收达到551,971,458.51元，同比增长1.93%。

国内业务方面，得益于业务团队人员结构和区域布局持续优化，公司客户现场响应服务能力显著提高，平稳保障了疫情期间的客户供给。重点客户攻坚战取得重大进展，与湖北宜化等一批优质企业全面构建合作关系。肥料产业链知识产权授权项目、肥料生产工艺改造实施项目稳步推进，优良的全程技术服务及精确的助剂自动控制系统的整体解决方案赢得客户认可，公司品牌影响力、知名度进一步提升。

海外业务方面，公司对于荷兰诺唯凯、法国PST的整合进一步加强。在公司供应部的努力下，各方进行了深入有效的沟通，已经对全球采购原材料的品种、规格等标准的制定初步达成一致，开始每月定期共享采购信息，基本完成了供应链整合的准备工作。因此，在海外疫情扩大时，公司能够快速响应，为其提供稳定的浓缩及造粒产品的原材料供给，有效地为其

降低了生产成本、保障了客户供应。未来，公司计划将继续加深与二者的整合，持续扩大战略采购比例，共享客户资源，探讨构建全球化智能联动的供应体系，进一步降低物流成本，提高客户响应速度。

(2) 化肥助剂产品及工艺流程简介

公司开发的肥料功能助剂主要产品类型有防结剂、多功能包裹剂、造粒改良剂、磷矿石浮选剂、缓释材料、消泡剂、沉降剂、絮凝剂、蒸发助剂、阻垢剂等，主要有改善肥料产品品质、降低肥料生产能耗、增加肥料产品功能、提高肥料使用效率和减少环境污染的作用；公司开发的植物营养助剂，为下游肥料企业产品创新、产品升级换代提供了成熟的产品创新方案。公司化肥助剂产品的具体功能及工艺流程简介如下图：



2、增值肥料及土壤改良剂等

(1) 业务概要

为精准地满足市场对差异化的特种肥料、农技服务、土壤改良、生态环保的需求，公司将所拥有的资源、产能、品牌与农业生产性服务组织所掌握的渠道相结合，通过农技服务切入到目标客户，前瞻性布局了增值肥料及土壤改良剂等业务。公司与烟台市供销社等成立了烟台市首政农业发展有限公司，未来公司将继续通过与拥有农资渠道、农技服务的供销社、农机公司、农技公司或新型经营主体成立合资公司。

基于对新型农业经营主体需求端的精准分析，公司加大了新型肥料的研究力度并逐步进行产业化。借助自有的肥料开发平台型技术，公司已经形成了圆颗粒钾肥、悬浮肥、土壤改良剂、植物营养母粒等主要增值肥料；为满足对土壤改良、生态环保的需求，正在研发生物刺激素、中微量元素与传统肥料相结合的定制肥料；基于对现代生物技术的前瞻研究，公司持续关注微生物、海藻萃取物与特种肥料的结合。

2020年，公司增值肥料及土壤改良剂等产品尚处于市场导入期，在产品研发与应用场景打磨、销售渠道铺设、业务团队建设等方面进展显著。在生产方面，土壤改良剂、全水溶硫酸钾、富可辛TSP、富可辛MAP等产品顺利投产，王牌硫产量稳定，悬浮肥产量同比增长。市场推广方面以“渠道+大客户”开发为原则，渠道销售部致力于分销渠道维护、田间示范及样板市场打造，大客户销售部专注于开发定制工业肥销售、OEM代工、政府采购、出口业务。对于国内业务，公司借助中国国际农用化学品及植保展览会（CAC农化展）、土壤精准改良与果品提质跨界峰会等优质平台进行产品技术推介，成功开发山东、陕西、安徽、广西、云南、贵州、湖北等地客户，公司与中化现代农业、四川邦力达农联等合作平台客户达成合作，渠道建设初步取得成效。在海外客户及国外贸易商开发方面，公司通过CAC线上展会展示增值肥料产品，在阿里巴巴国际站持续推广水溶肥产品，协助进行西班牙ATLANTICA系列产品的前期培训会议翻译工作以及产品注册备案工作。公司已与瑞士国际贸易商2家（金健和奥美洛巴）、日本贸易商1家、韩国贸易商2家（LG化肥和惠和商贸广州有限公司）、比利时贸易商1家（MANUCHAR）、新西兰终端掺混肥企业RAVENSDOWN和BALLANCE等达成合作，澳大利亚和加拿大客户也正在开发中。

(2) 增值肥料及土壤改良剂产品及工艺流程简介

公司生产的增值肥料及土壤改良剂主要有：硫肥、圆颗粒钾肥、硫包膜颗粒肥、钙镁磷肥土壤改良剂及聚合硅酸钙土壤改良剂等，具体功能及应用领域如下表：

公司产品	具体功能	主要应用领域
硫肥	可以提高大量元素的利用率，从而可以减少肥料的用量，节肥增效。	用于农业种植，对于喜硫作物直接施用或用于测土配方肥
圆颗粒钾肥	圆颗粒钾肥以粉状硫酸钾、粉状氯化钾为主要原料进行深加工而成，生产的圆颗粒钾肥不仅可以直接在农业上使用，在	测土配方掺混肥

	工业上也可作为掺混肥、缓释肥的原料。	
硫包膜颗粒肥	硫包膜颗粒肥含有氮磷硫锌四种养分，协同高效，提高了各营养元素的有效性和利用率，具有长效的作用。	用于农业种植
钙镁磷肥土壤改良剂及聚合硅酸钙土壤改良剂	除改良酸性土壤功能及含有磷素外，该产品还含有大量的镁、钙、硅、少量钾、铁和微量锰、铜、锌、铝等，能促进光合作用，加速作物生长；提高作物的抗病能力。	土壤改良及农业种植

3、数字农业服务

(1) 业务概要

自2016年以来，围绕“以土壤为入口、以田块为单元、以数据为基础、以品类为目标”，逐步形成土壤检测评价、科学种植规划、智能滴灌决策、水肥一体化、病虫害识别、作物估产分析、在线种植管理等产品与服务，实现标准化种植、标准化产品、品牌化运营，实现提质、增产、节本、增效。

报告期内，公司为响应国家技术创新战略的要求，发挥公司、科研院所的在前沿科学的研发创新优势，持续战略投资数字农业产业链布局研究。公司与中关村大数据产业联盟合作设立了北京搜土大数据研究院，作为公司在土壤大数据等前瞻性领域的研究与产业化载体。公司与京东乾石、植保土肥研究所等联合共建“京东农场数字农业武汉研究中心”，重点围绕种植业物联网、土壤及水分大数据、作物养分模型、土-肥-水-养分-作物一体化等数字农业技术以及湖北区域内的特色农业产业数字化与现代农业的有机融合，共同探索数字农业可持续发展的商业模式、农产品创新性外围服务模式。

依托武汉国家现代农业产业科技创新中心 建立数字农业全面应用体系



另一方面，公司积极整合海外资源，通过合作、并购、控股等多种方式打造全球数字农业“生态链”。在报告期内，为推进高标准数字农田的示范建设，推动土壤改良与土壤修复业务的示范推广，与以色列Solis签署《引进以色列农业先进技术合作备忘录》；投资艾西斯（中国）智能设备有限公司，引进荷兰Alsys先进的机器人土壤分析检测技术和科学的管理方式；认购以色列 Saturas增发股份，推进茎水势传感器滴灌决策服务的示范推广；签署《以色列 LIGC种子轮优先股认购协议》，获得有关激光诱导石墨烯平台技术；与OCP集团成立合资公司，围绕增值肥料和数字农业领域进行研发，助力公司专有技术和服务的知识产权输出。

(2) 主要数字农业产品及服务概述

土壤检测&土壤大数据+AI: 包含三项核心技术即通过传统土壤养分取土，通过Alsys分析机器人分析土壤养分数据和soiloptix土壤CT扫描车，来获取土壤的物理性状和化学养分指标，通过海量的数据获取形成土壤的大数据平台；

测土配肥: 通过自主研发的智能配肥机（液体/固体）实现不同三大营养元素加上土壤调理剂以及种微量元素按照土壤数据和作物养分需求形成配方后智能配肥；

水的精准灌溉+AI: 通过对作物茎水势的研究，确定作物茎水势在不同生长周期和时间的合理范围，通过Saturas茎水势传感器来感知和获取实体的茎水势，从而实现果树的精准灌溉；

水肥一体化设备平台: 通过自主研发开发数字水肥一体机设备，配合saturas茎水势来实现果树的精准灌溉和科学灌溉；

SOLI智能大棚及设施技术: 引进以色列和荷兰在设施农业上的智能化技术，在应城建设数字农业产业园，实现设施大棚的智能管理和科学管理；

病虫害管理AI: 通过海量大数据加上模型算法判断病虫害的类别和发生情况；

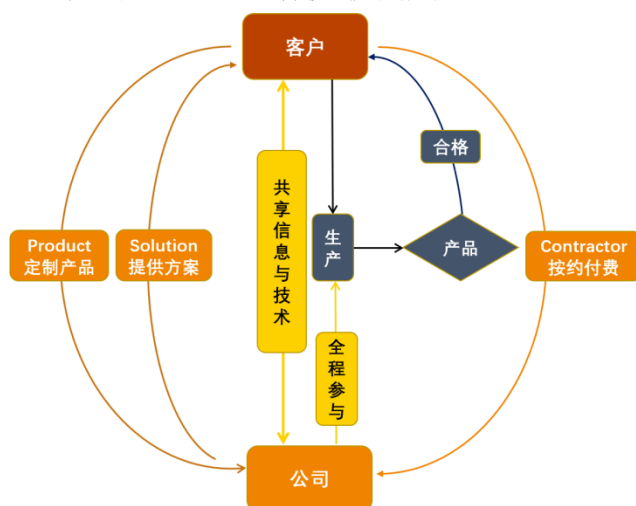
产量预估AI: 通过引进以色列Fruitspec高光谱扫描技术实现提前判断果实产量和对应的果茎区间从而协助优化供应链的标准化建设；

采摘机器人：投资以色列Tevel公司，通过集成核心算法和技术实现果实的自动无人采摘，解决采摘的问题。

（二）公司特色经营模式

1、PSC综合服务模式

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，参与到化肥企业的生产过程中，与化肥企业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。公司PSC业务模式如图所示：



（1）PSC综合服务模式的主要特点

本公司PSC模式与非PSC模式相比，其特点主要体现在生产过程的参与性、服务方式及结算方式等方面，具体如下：

生产过程参与性强：PSC模式下，公司会参与到客户的生产过程中，在对客户的工艺、设备和产品结构进行综合分析后，与客户协商制定技术方案，协助客户对工艺、设备进行调整和改进，通过提供配套的自动控制系统对化肥生产进行实时检测，实现对助剂添加量的精确自动控制，从而保障了助剂的使用效果、降低了助剂的使用成本。

长期、直接、现场的服务方式：PSC模式下，公司会派技术人员长驻客户现场，直接负责公司助剂的应用和现场技术指导，根据化肥产品品种和工艺变化，及时调整助剂配方及其使用。同时，对于客户生产过程中出现的问题，及时提出解决方案。

以处理产品数量为依据的结算方式：“产品+服务”及传统的产品销售等非PSC模式都是按向客户销售的产品数量进行结算。PSC模式下，公司以加工处理的客户化肥成品数量为结算依据，按照事先确定的定价原则和约定的质量标准进行结算。

（2）PSC综合服务模式的优势

与客户结成稳定的双赢共同体：PSC模式下，客户一般为大型化肥生产企业，对供应商的要求非常高，只有能提供整体解决方案的综合服务供应商才能与其建立此种合作关系。一旦建立此种合作关系，大型化肥生产企业为保证其生产的连续性和产品质量的稳定性，通常不会轻易更换。另外，公司与客户以合格的成品产量为结算依据，产品品质的提高、助剂耗用量的科学控制可使双方共同受益。因此，为确保合作双方的价值和利益，双方在合作过程中高度互信、开放，结成了双赢的共同体，合作关系尤为稳定。

提高化肥品质，提升客户价值：PSC模式下，派驻的技术人员为客户提供长期、直接、现场的技术指导，及时掌握客户产品结构和工艺参数的变化情况，快速调整公司技术方案和助剂的添加量，使其产品性能保持稳定、产品质量不断提高，有利于提升客户的价值。

巩固公司核心竞争优势：通过PSC模式，公司能够及时掌握化肥行业的发展动态和下游企业的需求变动情况，研发出更具针对性、更高效的助剂产品，为化肥企业提供更完善的服务，加强公司与客户的合作广度和深度，有利于巩固公司核心竞争优势、提升公司核心竞争力。

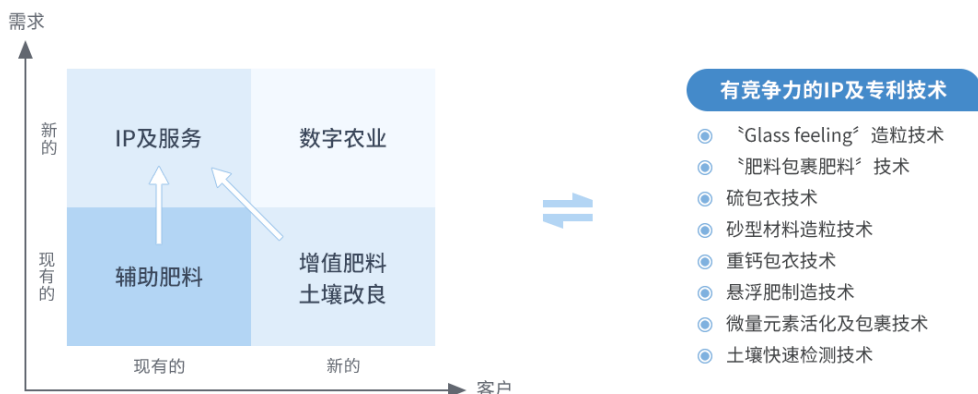
增强市场开拓能力：PSC模式能真正让客户实现专业人做专业事的目的，将助剂产品的开发、使用和调整交给专业服务公司，化肥企业将注意力放在大型设备革新、生产工艺的优化、上下游资源开发等方面，而公司通过服务大型客户，积累成功经验，促进新产品、新技术的开发能力，优化产品供应线，增加市场开拓能力，提高大型客户的成交率，同时通过训练和改进，积累服务国外客户的经验。

综上，PSC模式下双方信息共享、参与度深，真正实现合作双赢，有利于公司持续成长，未来随着该模式的进一步推广，公司的持续盈利能力将得到进一步巩固和提高。

2、IP、专利及技术授权服务模式

经过多年技术研发和生产实践的积累，已掌握多项行业领先技术，并形成以快速评价、材料遴选、材料改性、材料合

成及添加控制等技术为主的立体化技术优势；公司通过不断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，在肥料生产工艺改进、肥料创新掌握了大量的专利、专有技术等知识产权，截至目前，公司已取得国内授权专利164件，PCT授权专利5件。



全球300余家大型肥料企业与公司建立持续稳定的深度合作关系，对生产工艺优化升级、能源管理、产品创新存在较大的市场需求，对精准施肥、水肥一体化、肥料增值存在明显的需要。报告期内，公司大力推广知识产权授权服务模式，将进一步带动工艺设计、专供设备、配套助剂等一系列产品与服务。

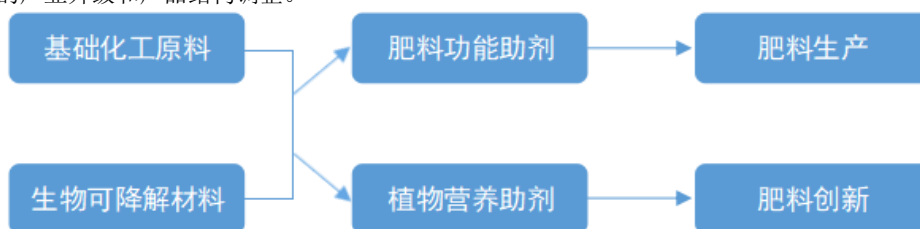
得益于公司在海外业务的不断拓展，积累了大量服务全球肥料生产大型企业的经验；随着非洲等地区肥料企业不断重视对肥料生产的智能化、数字化、绿色化改造升级，公司联合国内重要的肥料生产企业共同需求向海外企业有偿输出知识产权和服务。

同时，报告期内公司在数字农业领域开展了新的尝试，打造以土壤为依托的一体化、一站式服务平台模式，探索向平台服务类公司转型的可行性。

(三) 行业发展现状与业绩驱动因素分析

1、肥料助剂行业集中度提升，公司已成长为全球综合服务供应商

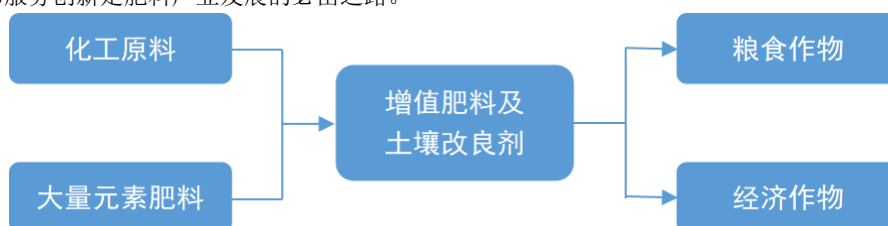
化肥助剂作为重要的功能性材料，与下游化肥行业具有很强的关联性。一方面，化肥行业的发展对化肥助剂行业的发展具有重要影响，决定着化肥助剂产品的需求状况，并引导着化肥助剂行业的发展方向；另一方面，化肥助剂行业的发展也会促进化肥行业的产业升级和产品结构调整。



基于对化肥生产链的深刻理解，公司通过不断的技术创新逐步掌握了化肥助剂的配方和生产工艺，并顺应客户的需求和变化不断改进产品配方和服务模式，凭借成本、配方和服务等综合优势与国内大型化肥厂商建立了良好而紧密的合作关系，逐步打破国外公司的技术垄断，产品性能已达国际先进水平。公司通过内生发展、海外并购与整合全球资源后，成为具有核心竞争力的全球综合服务供应商。

2、土壤危机倒逼化肥减量，拓宽增值肥料和土壤改良剂发展道路

有土斯有粮，耕地健康是国际公认的国家粮食安全生命线。土壤危机、农业危机已为我们国家的粮食安全、食品安全乃至国民经济可持续发展敲响了警钟。另外，我国肥料产业受供给侧改革、需求量负增长、需求结构调整、环保限制等因素影响，产品创新和服务创新是肥料产业发展的必由之路。



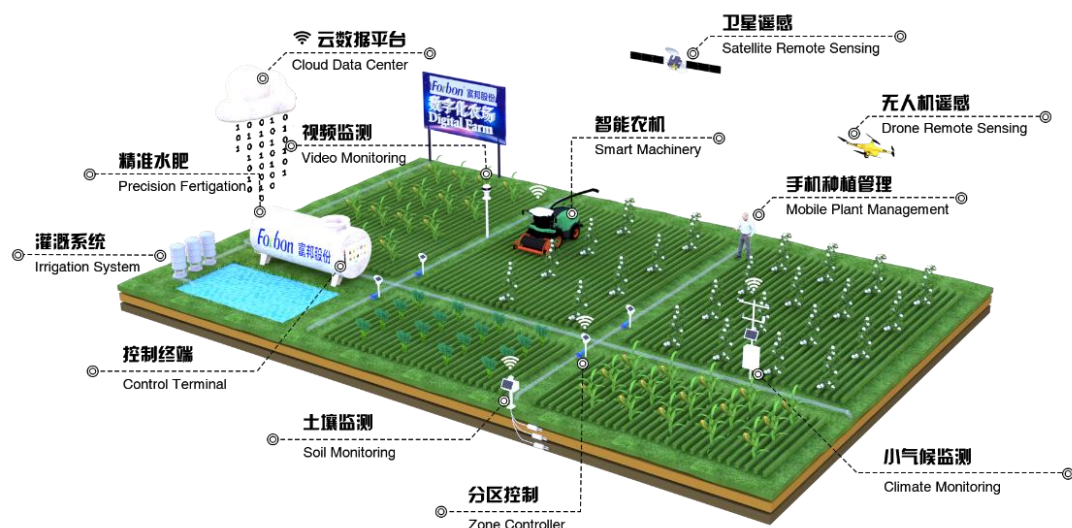
目前公司的增值肥料及土壤改良剂产品还处于发展推广阶段，主要销售模式采取的是终端销售模式。针对农民科学种田和科学施肥知识匮乏的特点，公司通过产品推介和科学服务调动农民购买热情，从而拉动经销商的销售，达到扩大销售的

目的。终端销售的主要内容有：营造氛围、产品宣讲、乡村农技讲座、田间试验示范等。当产品达到一定的销量后，三级经销商的积极性会调动起来，二级及总经销商的积极性随之被调动起来，形成一个良性循环。

3、数字农业服务需求迅速提升，公司正积极布局核心技术

数字农业使信息技术与农业各个环节实现有效融合，呈现出巨大的发展潜力和广阔的应用前景。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》明确提出优先发展农业农村，全面推进乡村振兴战略，加快农业农村现代化，将数字化发展、建设智慧农业作为中国农业现代化发展的重要举措和方式。因此，传统农业龙头、科技公司和互联网新秀纷纷从生产端和流通端切入数字农业，以把握市场先机。

公司经过十多年的发展，在全球化的进程中不断开拓进取，已经具备全局化的视野和农业产业的思维。目前，公司已在以色列、法国、荷兰、加拿大等海外多个国家进行投资布局，为富邦农业全球化以及数字农业全球化奠定基础。公司通过引进国外先进农业智能设备，助力种植链整体效率的提升。截止目前，已经引进了SoilOptix、Saturas、Fruitspec等先进的农业数字化设备；在数字化测土配肥、智慧水肥一体化管理技术、以及果园估产技术等数字农业领域的优势突出。为了快速布局数字农业板块工作，探索和实现公司的数字农业战略发展和落地，公司于2020年成立数字农业部。期望利用富邦股份长期在农业领域的行业经验和技術积累，以及前期在农业智能设备的布局，通过农业大数据和整合数字农业资源的集成平台，完成公司从肥料助剂的农业传统行业，向数字农业的战略转型。



未来，公司将进一步加大研发投入，补齐产业链短板，响应国家“乡村振兴”的号召，满足新型经营主体对于节约人工、提升作物品质、增收收入的痛点。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	645,426,216.14	582,026,992.12	10.89%	576,648,824.11
归属于上市公司股东的净利润	69,184,965.14	60,908,060.59	13.59%	65,406,894.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	66,174,773.61	50,730,490.86	30.44%	59,235,382.73
经营活动产生的现金流量净额	100,802,739.67	86,258,498.77	16.86%	58,409,987.14
基本每股收益（元/股）	0.24	0.21	14.29%	0.25
稀释每股收益（元/股）	0.24	0.21	14.29%	0.25
加权平均净资产收益率	5.74%	5.31%	0.43%	6.87%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末

资产总额	1,736,133,043.14	1,514,657,796.75	14.62%	1,477,241,382.11
归属于上市公司股东的净资产	1,230,420,905.69	1,178,527,640.64	4.40%	1,120,256,493.75

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	194,085,255.95	146,147,989.53	177,169,456.31	128,023,514.35
归属于上市公司股东的净利润	41,619,239.11	16,717,460.88	17,247,247.31	-6,398,982.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	42,001,532.60	16,487,260.01	15,814,084.75	-8,128,103.75
经营活动产生的现金流量净额	-16,608,054.07	7,001,962.13	13,227,226.69	97,181,604.92

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	12,911	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,405	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
应城市富邦科技有限公司	境内非国有法人	32.28%	93,820,080	0	质押	31,000,000	
NORTHLAND CHEMICALS INVESTMENT LIMITED	境外法人	5.58%	16,214,046	-908,900			
武汉长江创富投资有限公司	境内非国有法人	5.42%	15,765,672	-6,947,800			
上海有洲贸易合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.89%	14,225,500	-3,086,500			
王坚宏	境内自然人	1.27%	3,678,859	767,959			
姚元熙	境内自然人	0.86%	2,506,379	2,506,379			
李跃福	境内自然人	0.72%	2,100,000	-1,517,821			
黄祥峰	境内自然人	0.66%	1,910,800	-640,905			
正鸿发展有限公司	境外法人	0.59%	1,703,253	0			
潘笑	境内自然人	0.49%	1,424,300	387,800			
上述股东关联关系或一致行动的说明	应城市富邦科技有限公司为公司控股股东，王仁宗与方胜玲夫妇为公司实际控制人，武汉长江创富投资有限公司为公司实际控制人方胜玲控制的公司。						

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临退市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

新收入准则为规范与客户之间的合同产生的收入建立了新的收入确认模型。为执行新收入准则，本集团重新评估主要合同收入的确认和计量、核算和列报等方面。根据新收入准则的规定，选择仅对在2020年1月1日尚未完成的合同的累积影响数进行调整，以及对于最早可比期间期初之前或2020年1月1日之前发生的合同变更予以简化处理，即根据合同变更的最终安排，识别已履行的和尚未履行的履约义务、确定交易价格以及在已履行的和尚未履行的履约义务之间分摊交易价格。首次执行的累积影响金额调整首次执行当期期初（即2020年1月1日）的留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

新设主体

名称	新纳入合并范围的时间	期末净资产	合并日至期末净利润
北京搜土大数据研究院有限公司	2020年5月8日	详见注	详见注

注：北京搜土大数据研究院有限公司由于疫情原因仅设立尚未开展实质经营。

湖北富邦科技股份有限公司董事会
2021年4月27日