

证券代码：300022

证券简称：吉峰科技

## 吉峰三农科技服务股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	中信证券：周荣炎
时间	2023年2月7日
地点	公司四楼办公室
上市公司接待人员姓名	王新明 杨元兴 刘桂岑 杨先武
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问：</b>请简单介绍一下公司发展历程。</p> <p><b>答：</b>公司于1998年正式运营，通过获得久保田、洋马等国际一流品牌和各类传统农机优势品牌在四川地区的代理权，于2004年完成四川大部分地市州直营网络体系布局。2005年公司推行连锁经营模式，借助四川根据地积累的主流供应商的良好关系，陆续进入云贵川、广西及陕西市场。公司于2007年筹备上市，以多品类多品牌大卖场连锁为核心商业模式，2009年10月在深圳交易所创业板首批成功上市。2010-2012年推行“全国化”发展战略，通过并购整合方式快速拓展全国网络，并快速发展二级直营门店，公司直营店数量最高时达到223家。2015年，公司向产业链上游走半步，切入高端特色农机具制造领域，通过发行股份的方式收购了吉林省康达农业机械有限公司。</p> <p><b>问：</b>请简要介绍下公司产品销售代理模式，代理销售模式业务占公司收入比例。</p> <p><b>答：</b>通过代理上游生产厂商农机品牌，销售给用户并提供各类服务。上游厂商一般是按省或市（地区）给予经销商代理权。2021</p>

年，公司农机流通业务板块的销售收入占总收入的88%。

**问：**请简单介绍下公司生产制造板块的主要产品，毛利率水平如何。

**答：**公司制造板块主要是子公司吉林省康达农业机械有限公司，主要生产制造免耕机系列产品、精播机系列产品、深松机及深松整地机系列产品，同时还生产玉米免耕播种机、麦田重耙机械和旱田重耙机械等产品。公司生产的玉米免耕播种机能够一次性完成清垄、开沟、施肥、播种、覆土、镇压等六项作业，比传统的单次作业效率高，把各种农具的功能整合在一起，是对传统作业、普通农机的替代升级。2021年，公司制造板块吉林康达的毛利率在50%左右。

**问：**公司如何提高农机流通业务的净利率？

**答：**公司将进一步加强内部管理，加强对各子公司的目标管理，加大费用控制力度，进行全系统的挖潜降耗，着力提升主营业务收益和内部管控环节的增收节支。

本着互动共生共赢的原则，积极推动战略采购，向上游厂家争取商业政策。同时，继续实施整合并购扩大自身网络渠道，利用渠道优势，扩大经营规模和市场占有率，提升综合盈利水平。

**问：**农机市场未来增量体现在哪些方面？

**答：**中国作为最大的中高端农机市场，既有正常的农机购置需求、也有转型升级换代的需求，农机行业还有较大的成长空间。农机市场未来增量主要是向全程机械化、全面机械化进行转变，体现在以下几个方面：

(1) 向全程机械化转变：从主要粮食作物的主要耕作环节向种前、粮食加工等环节转变；

(2) 向全面机械化转变：从主要粮食作物的机械化向经济作

物、畜牧业的机械化转变；

(3) 从机械化水平高的地区向机械化水平落后的地区转变，比如南方丘陵山区。

国家正在大力推进农用地整理，加快推进高标准农田建设，加强耕地数量质量保护，未来对农业机械化的需求量也会逐步提高。

**问：** 厂家为什么不自建销售网络？

**答：** 农机销售基础是维修服务能力的保障，厂家自建销售渠道需要雇佣大量维修服务人员，由于农机销售季节性特征并不经济，依托经销商承接维修服务是厂家最佳选择。

**问：** 公司在行业的市场占有率？

**答：** 按全国农机购置补贴类产品市场总额计算，公司约占全国市场份额2%以上。根据中国农机流通协会数据，目前全国农机经销商约1.95万家，年销售额在500万以下的经销商数量占比达到85%，行业集中度低，公司拥有较大的整合发展空间。

**问：** 公司2023年的发展规划？

**答：** 公司流通板块将侧重于行业整合式发展。作为农机流通过行业唯一一家上市公司，公司拥有20多年产业整合发展经验，将不断寻求与优质经销商整合发展，充实公司销售渠道，加大市场占有率，不断提升公司盈利能力。公司高端特色制造板块侧重于布局高端特色农机、核心零部件等细分领域，择机通过参股或控股方式整合农机产业链上游“专精特新”拔尖企业。在公司“一体两翼”战略规划中，高端特色制造业务与公司流通网络和创新服务体系将深度互动，推动农机装备制造产业链整体价值的不断提升。

**问：** 公司未来是否有融资计划？

**答：** 公司正在推动向控股股东单位发行股份的定向增发事项，募集资金主要用于归还有息负债。公司致力于改变农机行业的格

	<p>局，融资是为了在全国各地开展业务，扩大公司规模，进一步将农机行业进行整合。所以，要增加公司的流动资金，未来不排除继续再融资。</p> <p><b>问：</b> 公司是否有对标的国外企业？</p> <p><b>答：</b> 公司长期跟踪美国拖拉机供应公司（TSCO），后者是美国最大的乡村生活方式连锁企业。20世纪40年代，美国实现主要粮食作物机械化，TSCO公司最初定位主要销售拖拉机的零部件，开启农机及零配件连锁发展之路。</p> <p><b>问：</b> 实控人主要从事教育行业，为何选择进入农机行业？请简要介绍公司现有大股东构成情况。</p> <p><b>答：</b> 实控人汪辉武先生看好公司在乡村振兴背景下的未来发展空间，也希望从事农业行业。</p> <p>2021年3月，公司原实控人王新明夫妇及其控制的企业山南神宇通过股权转让、表决委托等方式引入新的控股股东及实控人。现控股股东特驱教育持有公司2%的股权，拥有23.86%的表决权。公司正在实施定向增发一向控股股东全资子公司五月花拓展发行股份，定向增发完成后，特驱教育及五月花拓展持有公司24.61%的股权，且拥有对应的表决权；王新明夫妇及山南神宇持有16.82%的股权，并拥有对应的表决权，为公司第二大股东。2021年4月完成了董事会换届，控股股东委派部分董事、高管等，经过新老经营班子的磨合，公司原有业务在稳步发展，实控人未来更看好公司的发展前景。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年2月7日