

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：2023-002

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	华创证券：丁 祎 穿石投资：任正彬	
时间	2023年3月2日	
地点	公司四楼办公室	
上市公司接待人员姓名	杨元兴 刘桂岑 杨先武	
投资者关系活动内容介绍	<p>问：请介绍公司的主要业务及经营模式</p> <p>答：公司主要有两大业务板块，包括：“流通服务”与“高端特色制造”。</p> <p>1、流通服务业务</p> <p>针对一般用户，以上市公司控股布局在全国20个省的各连锁直营店代理国内外各类农业机械（含农用轻型载货汽车、农村通用机电等），由连锁直营店或其下属二级经销商向用户销售农业机械产品，提供包括维修、保养、操作培训等各种增值服务，从而获得收益；针对大型组织化用户，根据客户需求量身定制涵盖技术咨询、种养殖方案、全程机械化农机产品选型与采购、配件及维修服务支持等整体解决方案。</p> <p>2、高端特色制造</p> <p>现阶段公司高端特色制造业务的实施主体为控股子公司吉林康达，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，广泛应用于黑土地保护性耕作领域。吉林康达产品具有作业稳定、高效等特点，广受用户好评。核心产品免耕播种机系列。吉林康达产品经营模式为下属经销商代理销售，采取</p>	

经销商先款后货的方式实施订单式生产销售。

问：请介绍一下公司实控人变化情况。

答：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——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。

问：公司如何开展农机流通并购？对方为何与我们合作？

答：公司开展农机流通并购的核心诉求：一是密植网络，即在公司销售服务薄弱或空白区域，整合区域优质经销商以扩大营销网络，提升市场占有率；二是优化品牌结构，即整合拥有较好品牌资源的经销商，增加优质品牌的代理种类，提升销售规模和盈利能力；三是做强营销服务能力，即整合拥有较好销售服务团队的经销商，扩大服务范围、提升服务水平，增加用户粘性和美誉度。主要是以双方共同出资新设公司结盟发展。

对方愿意与公司合作的主要原因有以下几点：

1、农机流通市场竞争白热化驱动结盟式发展。地区级经销商通常代理1-2个主流农机品牌，产品结构单一，毛利率低，抗风险能力较弱，与公司合作能够获得从资金、品牌、信用等多方面的支持，经营效益与抗风险能力会得到明显提升。

2、上游制造多寡头格局推动流通行业整合提速。根据中国农机流通协会统计，截至2022年底，全国农机经销商已从2020年的2.93万家减少至1.95万家。原因是上游制造业集中度显著提升，如插秧机前十大品牌市场占比超过85%，拖拉机前5大品牌市场占比超过55%，随着低端品牌逐步退出市场，地区级经销商经营风险加大，获得优质代理品牌的难度又不断提升，抱团发展将成为共识。

问：公司为何存货较高？

答：公司控股布局在全国20个省的各连锁直营店，另外有上千家授权的代理经销店，直营门店和代理经销店都需要提供一定数量的样机和周转商品。

公司销售的产品主要以大中型农机为主，单台价值，周转所需的库存商品金额较大；销售业务需要技术培训、现场演示和客户体验，门店需要存放、展示的机具品类较多；农机销售存在淡旺季，每年3-5月和8-10月为销售旺季，公司一般在年底开始为第二年销售提前备货，加之，上游生产企业年底也会给经销商提供较高的返利或信用支持等商务优惠政策，所以在年底有季节性存货增加的现象。

问：公司代理的无人机主要有哪些品牌？

答：子公司代理大疆、极飞等无人机品牌。

问：市场未来的增量来自于哪里？

答：从产品结构看，目前欧美日韩等农业发达国家已经实现了全面机械化，而我国处于主粮关键环节机械化向主粮全程机械化发展，距离实现全面机械化还有较长的路要走，如经济类作物、畜牧渔业机械化发展短板明显；从区域发展看，北方大平原农机化程度已经达到欧美等发达国家水平，南方特别是丘陵山区农机化水平还有较大提升空间；从政策导向看，土地流转、撂荒复耕、高标准农田建设等将逐渐减少分散、细碎田块，带动农机需求增长；从产品需求看，农机产品向高端、智能、大型化方向发展趋势明显，例如拖拉机向100马力段以上，收获机向6公斤级以上喂入量发展趋势明显，北斗终端应用不断成熟加速智能驾驶产业发展，将推动整体产品升级换代，不断形成新的需求。

问：公司未来是否装入实控人教育等资产？

答：公司“一体两翼”新战略是公司经营班子与董事会、实际控制人充分沟通并达成一致的成果，公司未来将持续开展农机产业链整合式发展，充分利用公司的资本、渠道、服务品牌及厂商融合等优势打通产业链上下游，致力于服务国家“乡村振兴”战略背景

	<p>下的农业机械化、智能化、信息化建设。公司没有整合实控人控制的教育产业及其他产业的相关计划。</p> <p>问： 公司费用控制有优化的空间吗？</p> <p>答： 公司正在从多个纬度加大费用控制力度。</p> <p>一是加强内控与预算管理。建立以省级公司为区域管理中心的组织体系，优化门店后台人员，强化销售与服务功能；实施预算管理，量入为出，严格管控经营过程中的运输、维修服务等各项费用支出；加强应收账款管理和存货系统内部调拨处置，确保经营活动产生的现金流量净额继续为正数。</p> <p>二是资金统筹规划。优化厂家的承兑结算管理，增加承兑支付减少票据贴现，多种渠道增加低成本融资替换高息融资，降低高息融资比例，减少财务费用支出。</p> <p>三是公司正在实施向控股股东全资子公司发行股份事项，完成后，将为公司注入流动性，大幅降低公司资产负债率。</p> <p>四是充分利用上市公司平台的融资优势，未来不排除继续推出再融资计划，降低有息负债。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年3月2日