

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：2023003

| | |
|---------------|---|
| 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 | 线上参与公司吉峰科技2022年年度报告网上业绩说明会全体投资者 |
| 时间 | 2023年05月15日 15:00-17:00 |
| 地点 | 价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动 |
| 上市公司接待人员姓名 | 总经理 李勇 独立董事 杜金岷 董事会秘书 杨元兴 财务总监 周兴华 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1. 请问公司目前的下游需求情况是怎么样的？可以简单介绍一下吗？</p> <p>答：用户对农机的消费需求与国家农业发展的政策支持、农机购置补贴政策、粮食价格波动等密切相关。“十四五”时期，在国家更加重视强调农业生产和粮食安全的背景下，“三农”工作进入全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化、建设农业强国的新阶段，高标准农田建设、土地流转后规模化农业快速推进，用户对于农机的需求仍保持稳定增长。</p> <p>2. 领导您好，请问公司所在行业的竞争格局是怎么样的，主要竞争对手有哪些？</p> <p>答：自2004年以来，我国农机市场经历了10年黄金发展期，虽然市场容量巨大，但整体上流通企业数量众多，呈现出“散、乱、弱、小、差”的特点。目前，“小、散、弱”是当前农机流通行业</p> |

的主要状态，大多数农机流通企业仅在特定较小的市场区域从事农机销售，规模较小，容易造成无序竞争，缺乏农机销售专业服务能力，发展后劲严重不足。我国农机流通环节竞争十分激烈，公司是唯一一家面向全国的农机流通企业并且是上市企业，竞争对手主要是面向各个区域的农机经销企业。公司在上市后，进行全国化发展进程，通过整合当地优秀的企业、或通过自建直营店的方式进入当地市场。

3. 请问公司的特驱教育战略性重组和专业化整合的思路是怎么样的?该战略和思路会对公司发展起到哪些作用?

答:引入特驱教育成为控股股东后，2022年，公司制订出指引公司未来发展的“一体两翼”新战略架构。新的“一体两翼”战略架构，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。公司是中国资本市场唯一一家以农机流通服务为主兼高端特色制造的上市平台，充分利用公司的网络、渠道、服务品牌及厂商融合优势，打通上下产业链，未来仍然坚持农机产业链的整合，致力于国家乡村振兴大战略背景下的农业机械化、智能化、信息化，对标国外农业现代化的进程，以及我国农业现代化的现状，中国农业机械化发展的空间很大，公司在农机产业链整合有很大的发展空间。

4. 作为目前国内最大的农机连锁企业之一，贵公司有哪些积累的经验?可否简单分享一下?

答:首先是通过股权开放、文化及理念的融合来吸纳行业优秀人才，整合各地的优秀经销商。其次，公司始终强调以服务为抓手，坚持“服务创造新价值”的核心经营理念。最后，连锁经营由总部统一制定战略、策略，通过科学化、规范化、制度化的经营管理，提升整个连锁体系经营管理水平，快速形成规模化的营销网络，提高企业的市场竞争能力，低成本、高效率运作使农民用户在选择产品、获得和使用产品、后续服务和再出售等多个环节获得实惠。

5. 请问公司强劲的韧性主要表现在哪些方面?

答:公司具备在全国范围内的庞大销售网络体系，与上游厂家形成相生互动、合作共赢的良好协同效应。

6. 请问公司未来的业绩增长点是什么?

答:公司定增完成后，改善流动性，财务费用下降，盈利能力得到进一步提升；通过多品类、精品牌，优化业务产品结构，提升

| | |
|----------|--|
| | <p>公司经营盈利水平；持续不断的开展行业产业链并购整合，提升业绩增量。</p> <p>7. 请问公司目前业务在国内的市场覆盖率如何？与同行业相比有哪些竞争优势？</p> <p>答:公司作为国内农业机械流通行业最大的连锁经营企业，一方面凭借在全国范围内建立的庞大销售网络，在客户、农业机械制造商、农机主管部门中形成了较大的影响力，彰显了吉峰科技行业领先的品牌优势；另一方面，体现了连锁销售的管理优势，以及专业化分工的专业优势。拥有全国20个省的120余家直营销售网络和1700余家的二级经销商乡镇渠道、及覆盖全国网络的服务体系是公司的核心竞争力和竞争壁垒。</p> <p>8. 请问公司对于未来的商业模式会做出哪些新的调整？</p> <p>答:1. 信息化升级：充分利用现有的科技技术手段，提升公司整体销售服务网络的信息化、数字化能力；2. 总部能力建设：充分利用公司的连锁优势，把上市公司总部打造成能够为体系内公司赋能的管理平台。</p> <p>9. 请问公司将采取哪些措施以进一步完善成本控制机制，促进运营效能稳步提升？</p> <p>答:加强采购管理，优化与厂家的结算方式，提高公司的资金周转利用效率；通过加强与第三方金融机构的合作，为客户提供金融服务，提高资金使用效率。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年05月15日 |