

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：2023004

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	浮石基金、幂和资本、金股证券、鸿运私募基金、北京点石汇鑫投资、宏伟投资、青岛金光紫金股权投资、青衍创投、深圳市尚诚资产管理、上海众奂投资、华福证券
时间	2023年09月21日 15:30-16:30
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	总经理 李勇 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	<p>公司董秘介绍了公司基本情况、主要业务。</p> <p>投资者问答主要内容：</p> <p>1. 公司的发展前景怎么样？公司的经营情况如何？</p> <p>回答：公司作为国内农机流通行业内唯一面向全国的连锁企业和上市公司，积极顺应国家“十四五”期间全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化建设的需求，在“一体两翼”发展战略及“强流通、拓并购”工作方针的指导下，新经营管理班子不断优化企业管理，进行全系统的挖潜降耗，提升了公司经营业绩，重塑行业领军形象。2023年上半年，公司完成了向控股股东定向增发1.14亿股，募资4.16亿元，净资产得到大幅增加，由2022年底的9千多万元增加至5.1亿元；资产负债率也显著下降，由2022年底75.86%下降至59.05%；公司的资产结构更加合理，资金实力得到有效提升。同时，公司推出了股票期权与限制性股票激励计划，总计7,500万份，向356名激励对象首次授予5,695万份股票期权，预留1500万份股票期权，</p>

向4名法定高管授予300万股限制性股票。通过健全公司长效激励与约束机制，实现了公司、股东和员工利益的一致性，推动公司实现长期可持续发展。

2023年上半年度，公司实现营业收入12.64亿元，营业利润4,587万元；实现归属于上市公司股东的净利润770万元，较上年同期增长52.54%；归属于上市公司股东权益5.1亿元，较期初增长457%。

2. 今年下半年和明年上半年国内农机市场的展望？

回答：由于今年农机“国三升国四”导致部分机型价格上涨，去年市场份额出现预支现象，导致今年农机市场营销规模或略有下降。但在国家粮食安全、乡村振兴战略大背景下，农业农机项目采购总量持续上升，预计明年农机市场将恢复增长态势，未来三五年内将农机市场将稳步提升。

3. 公司少数门店亏损的原因？

回答：截至2023年上半年，公司制造及销售经营实体共有122家，公司总体经营情况良好，发展呈上升势头。同时，公司正在采取积极措施降低坏账风险：①销售环节。非补贴款垫款严格控制，补贴款垫款鼓励实施连带担保机制。②催收环节。每一笔债权管理责任到人、手续齐全，财务体系负责登记、报告和预警，总部法务部门全程提供法务支持。

4. 康达未来发展规划？

回答：康达的旗舰产品是免耕指夹式精量施肥播种机，其中2行机产销率达到90%以上，2015—2021年间平均毛利率超过50%，占据东三省、内蒙古东四盟较大部分的市场份额。康达能够长期保持高毛利水平的主要因素有三点：其一是稳定高于行业平均水平和主要竞争对手的产品售价；其二是超强的供应链管理及成本控制能力；其三是拥有国际领先的核心技术，产品质量稳定可靠且作业高效。

针对发展问题，康达已实施新产品研制与技术储备。开发出具有国际先进水平的新产品10余种，如（机械式、气吸式、气吹式）系列免耕机、条耕机、小麦精播（条播）机、小麦免耕播种机、马铃薯系列多功能播种机、深松机及深松整地机系列、（麦田、旱田）重耙机械等。

5. 公司完成了实控人的变更，请介绍一下新实控人对公司发展未来规划。

回答：2022年，公司发布“一体两翼”新战略。在“乡村振兴”国家战略大背景下，公司将以高端特色制造为主体，以农机流通服务基石业务为左

翼，农机与三农产业链创新服务为右翼，深耕农机产业，实现又好又快发展。

新实控人汪辉武坚定看好三农产业。如今，在乡村振兴国家战略大背景下，按照新经营班子的规划，公司将快速展开农机制造和流通业务产业并购工作，做大规模、增强盈利。

6. 请简单介绍吉峰的竞争对手情况。

回答：在全国层面，即跨多省全国性开展农机连锁经销业务的企业只有吉峰农机；吉峰农机的竞争对手主要是与公司各门店处于相同区域的地区级不同代理品牌的农机经销商。

①从规模看，行业呈现“小散乱”状态。公司规模排名行业第一，但市场份额仅占1%。

②从品牌看，公司主推多品类、多品牌大卖场模式。竞争对手普遍掌握1-2个品牌的地区代理权，成长性受限，抗风险能力弱。

③从发展看，受国家环保政策影响，农机流通行业迎来短期阵痛，部分优质经销商受资金压力有合作的需求，这有利于公司适时整合一批拥有主流品牌地区级代理权的优质经销商。

7. 公司的销售账期是多久？

回答：采购环节，除个别强势品牌，上游厂商一般会在年初给予3-12个月的信用销售支持，最迟结算期限为年底。

农机销售分为补贴类和非补贴类。非补贴类一般全款销售给个人用户，或通过项目销售。项目销售的回款周期视项目本身情况而定，普遍在1年以内。补贴类农机销售受市场竞争环境影响，多数地区需要经销商为用户代垫补贴款，用户要在政府购机补贴款发放后再清还对经销商的欠款。这一过程通常需要3-6个月时间，个别地区会因地方政府财政困难拖欠1年以上。

8. 子公司未来有无分拆上市的计划？

回答：目前，公司作为国内农机流通行业内唯一面向全国的连锁企业和上市公司，市场份额仅占百分之一。截至2023年上半年，公司已拥有122家直营门店和近2000家经销网点，具备全国化发展的先天优势，成长空间大。

未来公司将专注于农机领域特色农机、农机核心零部件、高端农具等“专精特新”优质标的并购，将公司造成为农机产业链下游流通与上游“专精特新”优质农机小伙伴共享的资本赋能平台，进一步壮大自身实力，做大

做强上市公司，公司旗下的子公司暂无分拆上市计划。

9. 公司已经完成了定向增发，如今并购进度如何？

回答：公司坚定不移地按照2022年初发布的“一体两翼”新战略，聚焦于“强流通、拓并购”的农机主业，持续贯彻并购工作。在总经理带领的经营班子的领导下，我们将迅速推进流通与制造的并购事宜，确保上游制造类标的企业具备“专精特新”的特点和高新技术。

在并购过程中，我们将严格遵循资本市场要求和上市公司规范，确保并购项目的合规性和透明度。根据进度，我们将及时对外披露相关信息，让投资者和市场了解我们的发展成果。

10. 请简单介绍一下公司设立吉峰鼎润孙公司，投建储电电站的动机与预期目标？

回答：公司是国内唯一一家农机流通上市平台，主营业务是农机流通与高端特色农机制造业务。根据公司发布的“一体两翼”新战略架构，当前聚焦于“强流通、拓并购”的农机主业。在新能源方面只是探索和尝试。

11. 公司的主要业务板块，以及相应业务板块贡献的利润构成？

回答：公司主要有两大业务板块，包括：农机连锁销售服务板块（农机流通板块）、高端特色农机研发制造板块（农机制造板块）。

2023年半年度

单位：万元

业务板块	营业收入	营业收入占比	净利润
流通板块	109,437.09	86.55%	1,136.30
制造板块	17,004.15	13.45%	5,621.62
母公司			-3,298.77
合计	126,441.24	100.00%	3,459.15

2022年度

单位：万元

业务板块	营业收入	营业收入占比	净利润
流通板块	241,796.22	89.30%	2,730.54
制造板块	28,975.43	10.70%	9,634.16
母公司			-6,423.83
合计	270,771.64	100.00%	5,940.87

12. 明年净利增速预期以及如何保障？

	<p>回答：根据公司的发展战略，未来3-5年是公司将以整合农机产业链上下游为主线，发展高端特色制造，做大做强公司流通渠道。</p> <p>今年6月，公司完成了向控股股东定向增发1.14亿股，募资4.16亿元，基本面得到极大改善；并于2023年6月推出了股权激励计划。同时，公司通过实施奖励机制、子公司农机事业合伙人计划等措施，健全公司长效激励与约束机制，实现了公司、股东和员工利益的一致性，推动公司实现长期可持续发展。</p> <p>在新经营班子带领下，公司将按照“一体两翼”规划指引，通过全体员工共同努力，扎实快速提升业绩。公司有信心、有能力为投资者交出满意的答卷。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年09月21日