

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：2024002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 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	华泰证券 王龙钰
时间	2024年07月10日 16:00-17:30
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 杨元兴 证券事务代表 刘桂岑
投资者关系活动主要内容	投资者问答主要内容： 1、请介绍一下公司发展历程？ 答： 公司于1998年正式运营，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。从地区级农机经销商逐步成长为跨西南多省的农机连锁销售服务企业，在公司发展过程中抓住了国家促进农业机械化发展以及我国城市化进程的机遇，不断的发展壮大。 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。

2021年，特驱教育正式成为新控股股东，公司迈入农机产业整合发展新阶段。

2、请介绍下公司的主要业务板块？

答：

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

农机连锁销售服务板块的主营业务主要有两种模式：直营连锁销售模式和代理销售模式。直营连锁销售模式：各区域连锁直营连锁销售店通过代理国内外各种耕、种、收、储、管、后加工等各品类、多品牌的农业机械直接销售给终端用户，并为用户提供维修、安装、调试、操作与技术培训以及售后保障等综合服务，以及为终端用户提供全程机械化整体解决方案并配置各类农机。代理销售模式：各区域连锁直营店销售给当地二级经销商，再由经销商销售给终端用户。同时，由区域连锁直营店指导培训经销商，由经销商为终端用户提供维修、安装、调试、操作与技术培训以及售后保障等综合服务。

高端特色农机研发制造板块主要是指公司控股子公司吉林康达，主要研发生产制造免耕指夹式精量施肥播种机、免耕气吸、气吹式精量施肥播种机、多功能精密播种机、深松整地机、圆盘耙地机等产品。

3、公司2008年至2010年期间快速增长及全国化布局成功的背景和策略？

答：

国家自2004年起推出农机购买补贴政策，大力促进农机化发展，创造了有利的市场环境。补贴政策刺激了农民购机热情，增加了市场需求，为公司的快速增长提供了动力。公司于2009年成功上市，成为国内首家农机流通类上市公司，提升了公司品牌影响力，增强了企业信誉和市场竞争力。公司初期聚焦四川市场，利用上市后的品牌效应及资本优势，迅速展开全国并购策略，与当地大规模经销商建立合作关系，通过控股收购、加强渠道控制，提高经销商的运营效率，实现双赢。

4、公司的品牌代理结构如何？

答：

渠道和服务仍是公司农机销售的核心，确保能够获得核心和优质产品

的代理权。国际品牌如久保田、凯斯纽荷兰、洋马，国内一线品牌如东方红、潍柴雷沃等代理关系稳定，市场竞争格局未发生显著变化，公司会根据产品的受欢迎度、质量，市场环境以及上游厂家的商务政策等因素综合考虑各直营店的品牌代理结构。

5、公司制造板块的规划与展望？

答：

以公司的流通服务业务为基础，公司计划利用全国的网络渠道优势，“往上游走半步”，即向上游高端、智能的农机制造端拓展。

发展方向包括：

（1）高端农具：是指需要具备动力的主机（如拖拉机）牵引带动完成作业任务的各类新型作业设备，具体产品包含但不限于旋耕、开沟、施肥、铺膜、灭茬、桔杆还田、打捆、播种等多功能于一体的各种类型的机具设备。农机化发达国家的农具种类丰富，而在中国尚有发展空间。

（2）特色农机：是指解决经济作物（果、蔬、花卉、药材等）全程机械化的高端新型农业机械，具体产品包含传统机具升级换代后的高端植保、特色耕作、全自动移栽等，新型环保化养殖、畜牧废物无公害处理机械，粮食后加工等。如蔬菜全程机械化、果园全程机械化、畜牧养殖、农村环保等，这类产品需求和利润均较高。

（3）农机优质零部件：收购农机核心优质零部件企业，并利用公司网络进行销售和服务，拓展农机后市场。

通过向上游高端、智能的农机制造端拓展，并充分利用公司现有成熟的销售渠道和客户资源拓展更广阔的农机市场，发挥纵向一体化发展的良好协同效应，将公司打造为：链接上游专精特新农机制造与下游农机销售与服务的农机产业链平台公司。

6、全国农机行业的未来发展趋势如何？

答：

首先，全国农机市场规模近6000亿，公司当前市场占有率仍低，发展空间巨大。公司作为农机流通企业的唯一一家上市公司，继续通过股权合作模式整合市场、拓展网络渠道，市场占有率将进一步提升。

其次，农机行业稳定且有持续上升空间。受粮食安全、乡村振兴等因素驱动，随着农村劳动力老龄化加深和土地流转政策的持续完善，同时，伴随着我国农业生产结构的调整、农户经营规模的不断扩大以及农户生产

	<p>作业方式的改变，农业规模化生产占比将进一步提升，农业规模化生产离不开农业机械化，因此，农业机械有着广阔的发展前景、蕴含着巨大的市场潜力。</p> <p>最后，北方的主要粮食作物的农业机械化率较高，未来将向高端智能化发展；南方市场的农业机械化率很低，随着土地流转和高标准农田建设的进一步发展，预计将大幅增加农机使用量。</p> <p>7、农机行业是否存在季节性强的情况？</p> <p>答：</p> <p>农业活动的季节性导致相关机械在特定季节（如春季播种、秋季收获）需求激增。这种季节性变化直接影响农机的销售和利润。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年07月10日