

# 第一拖拉机股份有限公司

## 4 月投资者关系活动记录表

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	中信证券、广发证券、国金证券、长江证券、光大证券、民生证券、信达证券、嘉实基金、富国基金、汇添富基金、华安基金等券商分析师及投资者
活动时间	2024 年 4 月 3 日、2024 年 4 月 10 日、2024 年 4 月 17 日 2024 年 4 月 18 日、2024 年 4 月 25 日、2024 年 4 月 29 日
上市公司接待 人员姓名	董事、总经理：魏涛 副总经理兼董事会秘书：于丽娜 财务总监：康志锋 总经理助理：刘沛
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>投资者沟通交流活动中的主要内容归纳整理如下：</p> <p><b>1. 驱动农机行业发展的主要因素？</b></p> <p>答：国家持续重视三农工作，将强调粮食安全作为重要战略，提升粮食产量需要高效农机产品的支持，为农机行业带来较好的发展前景。同时，随着农村务农人口减少和人口结构老龄化，以及国家推进高标准农田建设，土地集中化趋势明显，农机产品呈现大型、高效、智能化发展态势。土地流转、农机马力段需求上延和产业升级，都将对国内农机行业需求形成正面影响。此外，海外市场需求空间广阔，拥有较大的发展空间。</p> <p><b>2. 设备更新政策对公司的影响？</b></p> <p>答：国家提出以节能降碳、安全生产、数字化转型、智能化升级为重要方向推进设备更新、改造，将有助于农机行业加快新质生产力发展。这两年，公司已加大智能制造新模式应用，接下来，公司将抓住政策实施的有利时机，持续开展生产线的智能化、绿色化、自动化升级改造，提高生产效率、提升产品品质管控能力，有效降低生产能耗，节约人工成本。</p> <p><b>3. 2024 年补贴政策及资金的变化趋势？</b></p> <p>答：持续的农机补贴政策为我国农机行业发展提供了积极的支持和推动力，2024 年农机购置补贴总金额 246 亿元，较同期有所增加，同时补贴政策将继续推动农机装备向高端化、智能化、绿色化发展，农机行业中拥有技术研发优势和先进制造能力的头部企业将迎来新的发展机遇。</p>

**4. 目前农机行业市场竞争格局？**

答：中国的农机产品需求仍有较大市场空间，且用户需求各有差异，但目前农机行业整体仍存在“散乱弱”的情况。随着近年来国家实施非道路国四切换、出台规范“K值”等一系列规范政策，行业竞争更趋规范，市场集中度呈现向行业龙头企业集中的态势。

**5. 拖拉机产品的电动化趋势？**

答：受限于拖拉机使用场景主要是农业生产和电池技术的发展，现阶段纯电动农业机械主要应用中低功率产品。目前公司已经开发出混动拖拉机产品，并实现小批量商品化。

**6. 公司产品的的主要出口地区以及未来发展规划？**

答：近几年，随着公司海外渠道建设及产品适应性改进，海外市场销售呈现高速发展态势，主要出口市场分布在中亚、俄罗斯等原独联体国家、南美、东南亚、中东欧及非洲区域。海外市场开拓是公司重要的战略，下一步，公司将继续深耕重点市场，通过完善经销商渠道布局、加快产品适应性改进、加强品牌建设等措施，扩大产品的海外销售。

**7. 公司 2023 年及 2024 年一季度出口情况？**

答：2023 年，公司出口销量 6500 余台，2024 年一季度出口销售 2300 余台，同比增长 20%。

**8. 公司出口业务的销售模式和结算方式以及收款风险的防控措施？**

答：公司海外销售模式主要是通过经销商进行销售；根据出口区域的风险特点，部分地区和国家采取全款支付后发货，另一部分通过开具信用证结算。公司也通过投保中信保等方式防范海外业务应收风险。目前，公司在俄语区等市场主要采取人民币结算。

**9. 公司海外业务毛利率情况？**

答：综合公司产业链零部件制造及主机装配等环节的利润以及国际贸易环节利润，公司出口业务毛利率高于国内业务。

**10. 公司 2023 年业绩增长的主要原因**

答：一是公司围绕研发、采购、生产、销售各环节，开展全员、全过程和全要素的成本管控，成本费用管控效果持续显现，同时主导产品大轮拖占比提升，公司毛利率有所提高；二是公司期间费用得到有效管控，两金周转率不断优化；三是通过近几年的低效无效资产处置，资产质量得到夯实，亏损业务对公司的影响不断减少。

**11. 请问 2024 年一季度中大轮拖销售情况如何？公司产品销售是否有季节性特点？**

答：一季度，公司大中拖合计销量增长 11%，其中大轮拖销量同比增长 26%，中轮拖销量同比增长 3%。拖拉机产品销售淡旺季明显，通常一季度、三季度为销售旺季，四季度为销售淡季。

**12. 公司 2024 年一季度产品毛利率提升的主要因素有哪些？**

答：一是原材料价格处于低位及公司持续推进成本价值管控，公司采购成本有效控制；二是产品销售结构优化，毛利率较高的大轮拖产品销售增幅高于中轮拖产品；三是通过良好的成本管控，制造费用率下降。

**13. 公司 2024 年一季度末应收账款金额较高，形成原因是什么？**

答：农机销售季节性特点明显，一季度为销售旺季，公司对合作信用较好的经销商给予一定的信用销售政策，由此形成应收账款。随着后期应收款项陆续收回，应收账款金额将逐渐下降。公司将严格管控应收账款规模，预防风险。

**14. 公司持有交易性金融资产和大额存单的情况？**

答：公司持有的大额存单计入“债权投资”项目，交易性金融资产主要包括购买结构性存款和对中原银行及洛银金融租赁的股权投资。截止 2023 年一季度末，计入交易性金融资产的结构性存款约 2.5 亿元。

**15. 公司近几年人员大幅减少，主要原因是什么？**

答：一是公司为聚焦资源，近几年陆续处置了一些亏损子公司；二是公司推进内部组织机构改革，减少冗员；三是通过智能化生产线改造，提高生产自动化程度，减少了生产人员用工。

**16. 公司未来的分红计划？**

答：公司 2022 年度分红和 2023 年度建议分红比例均超过归母净利润的 35%。未来，公司将综合考虑战略发展、经营情况及资金状况等因素，持续保持稳定的分红政策，与投资者分享公司的发展成果。

**17. 央国企改革的背景下，公司在管理考核机制上有什么变化吗？**

答：一方面，公司按照分层分类的原则，针对全员制定差异化考核方案。对于管理层，这几年公司按照国务院国资委的考核要求，已全面实施经理层任期制契约化，形成年度+任期相结合的考核模式。今年，公司也根据国务院国资委“一利五率”的考核指标体系，相应修订了管理层的薪酬及业绩考核办法。另外，公司还结合“拓市场、稳增长”的经营计划，将市场份额提升等

	<p>指标纳入了管理层考核范畴；结合央企控股上市公司市值管理的要求，将与市值管理相关的信息披露质量、投资者关系管理等价值传递指标也纳入高管业绩评价。另一方面，对于公司所属企业及经营团队的绩效考核是以效益为导向的，按照“目标+增量”的考核方式，实施一企一策。对于关键重点人员，比如研发人员，主要以项目制激励为主，对于营销人员采用业绩提成等专项激励方式。</p>
附件清单 (如有)	无