

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：2024003

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）
参与单位名称及人员姓名	新湖期货：姚文 中德证券：薛虎 远东宏信：焦鹏飞 山西证券：韩宇
时间	2024年9月12日
地点	全景路演中心
上市公司接待人员姓名	总经理：李勇 副总经理、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介绍	<p><b>1. 全国农机行业发展的趋势？</b></p> <p>答：首先，与欧美发达国家相比，我国的农业机械化水平较低，还有很多的发展空间。随着农业现代化和机械化程度的提高，农户对高性能、智能化的农业机械需求不断增加，将进一步推动市场规模的扩大。</p> <p>其次，国家出台了一系列政策措施支持农业机械制造行业的发展。这些政策包括农机购置补贴、农机化促进法等财政补贴和税收优惠措施，以及加强农机产品质量监管和安全管理措施等。</p> <p>随着农业机械市场的不断发展和竞争的加剧，一些具有技术实力、品牌影响力和市场份额的龙头企业逐渐崛起，市场集中度有所提升；农机制造行业的整合才刚开始启动，很多行业都是从‘小散乱’逐步向头部企业集中。以拖拉机行业为例，我国有200多家拖拉机制造企业，数十个品牌，而国际上知名的拖拉机品牌屈指可数。</p>

未来，拖拉机制造行业的整合是大势所趋，农业机械行业的市场竞争格局正在发生深刻变化。随着国家对农业现代化的重视和政策扶持力度的加大，农业机械制造行业将迎来更多的发展机遇。

## **2. 公司的利润来源是什么呢？**

答：公司的利润来源可划分为三大板块：

（1）生产制造：主要依托控股子公司吉林康达，专注于免耕播种机与深松整地机等农业机械的生产与销售；

（2）农机流通业务：通过代理并销售各类农机品牌产品，拓宽市场渠道；

（3）售后服务与解决方案：包括但不限于售后服务与保养，以及为政府机构等客户提供涵盖整体农业解决方案、农事服务、土地整理等综合服务。

## **3. 公司当前是否拥有国际客户？**

答：公司正积极致力于拓展国际市场，当前，公司正加大对东南亚、非洲等市场的开发力度，与这些地区的当地政府保持着密切的交流与合作洽谈，旨在探索更多合作机遇，推动公司海外业务的发展。

## **4. 公司在行业内的竞争优势？**

答：基于公司作为国内唯一一家农机连锁流通类上市公司的稀缺性、唯一性，公司提出引领未来发展的“一体两翼”新战略架构，未来将公司打造为：链接上游专精特新农机制造与下游农机销售渠道的农机产业链平台公司。

（1）农机连锁销售服务板块：公司深耕农机流通领域20余年，深入田间地头，通过组织多种形式的农机展销会、推广演示会、发机仪式，长期不懈地坚持服务体系的建设，建立一支反应迅速，技术过硬，能吃苦的服务队伍，同时利用资金及规模优势，保证零部件品类齐全，确保随时供应，使吉峰科技“买放心农机、选吉峰连锁”为核心内涵的企业知名度、美誉度和忠诚度深入人心。

（2）高端特色农机研发制造板块：吉林康达是国内较早从事免耕播种机械研究生产的企业之一，坚持自主研发为主，始终瞄准世界先进产品发展趋势，生产一代、预研一代、储备一代，以保持产品技术的领先性。吉林康达自主研发了气吹式免耕播种机、小麦条播机、条耕机，现处于试制、试销阶段，未来将继续引领免耕播种机械行业的发展。除原有的指夹式播种机等产品以外，目前已有多款气力式电驱电控产品计划陆续向市场投放；此外，还在加大适宜

除东三省外其他地区的其他作物耕作机械的研发力度，以此丰富产品结构、并推广新产品。

#### **5. 农机更新换代的周期？**

答：农业机械的更新换代周期并不严格遵循传统的使用寿命标准，而是更多地受到技术进步与改造升级的驱动。具体而言，这包括了对农机性能参数的提升，如拖拉机马力段的增强，以及向智能化、自动化方向的转型升级。因此，农机的更新换代更多地是响应技术革新的需求，而非仅仅基于其物理磨损或使用年限。

#### **6. 关于公司当前的股价与市值状况，公司计划采取哪些策略来应对？**

答：首要考虑的是整体市场环境，目前众多股票均处于价值低谷状态，整体态势趋于稳定，预计不会出现大幅度的价格下滑。针对公司市值的提升与管理，我们将采取多措并举的方式。一方面，加强舆情监控与管理，积极与各类投资机构沟通互动，传递公司正面信息；另一方面，核心在于不断优化公司的基本运营状况，公司现有业务基础稳固且健康，但更着眼于未来增长的潜力。

在吉峰科技的“一体两翼”战略中，高端特色农机制造板块被定位为主体业务。具体而言，公司将持续深化产业整合战略，鉴于高端智能农机市场的蓬勃发展，公司将积极寻求上游产业链的并购机会，通过参股或控股方式，整合收购农机产业链上游“专精特新”企业，重点聚焦于高端农业机具的整合。同时，我们也将目光投向特色农机的收购，比如生菜收割机、蔬菜移栽机等，这些在欧美市场已相对成熟且利润丰厚的细分领域，有望成为公司新的增长点。

此外，针对中国农机零部件与国外存在的技术差距，我们计划构建农机零部件的生态体系，通过技术创新与产业升级，逐步缩小这一差距，提升公司整体竞争力。

#### **7. 当客户购买农机时，公司会提供哪些支持措施？**

答：（1）融资租赁公司：厂家自己设立的融资租赁公司以及独立第三方的金融公司，为客户提供灵活的融资方案，也可以为客户提供首付加金融租赁的购机模式。

（2）银行金融机构：客户付首付，银行对客户提供贷款。

在此模式下，客户只需支付部分首付款项，剩余款项则由金融租赁公司、银行将融资款直接支付给吉峰科技，同时，吉峰科技作为担保方，确保交易的顺利进行。而客户则需按照约定的期限，

	<p>向金融租赁公司、银行偿还融资款及利息。</p> <p><b>8. 通过电商渠道销售农机产品是否存在限制?</b></p> <p>答：在当前电商蓬勃发展的背景下，农机产品作为一类技术复杂且高度专业化的工具，其电商销售面临着独特的挑战。</p> <p>首先，在售前阶段，由于农机的专业性及需求多样化，线上平台难以全面、精准理解每位客户的具体需求。</p> <p>其次，售中服务是农机电商的一大考验。与其他消费品不同，农机产品在售出后通常需要配合线下的技术培训，以确保用户能够正确使用。如久保田、雷沃等知名品牌均强调每台农机售出后的专业培训，这是线上平台难以直接提供的服务。</p> <p>最后，鉴于农机产品的复杂性和特殊性，其售后服务具有很强的刚性需求，这也是线上销售难以完全替代线下服务的重要原因之一。</p> <p>虽然电商为农机销售提供了新的渠道和机遇，但由于售前需求识别、售中技术培训及售后服务的特殊性，农机电商销售目前仍面临诸多挑战，无法替代传统的线下销售模式。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年09月12日