

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：2024007

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	华泰柏瑞基金 丁 瑄 中欧基金 马思源
时间	2024年10月16日
地点	吉峰三农科技服务股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理 李 勇 副总经理兼董事会秘书 杨元兴 证券事务代表 刘桂岑
投资者关系活动主要内容	<p>1、吉林康达盈利状况良好，是否意味着公司流通板块处于亏损状态？</p> <p>答：根据2023年的财务报表，吉林康达整体上是盈利的，同时，流通板块同样也是盈利的。在2023年度，公司完成了向控股股东单位定向增发，降低了财务费用，同时，大力发展高毛利业务，不断优化企业管理，进行全系统的挖潜降耗，着力提升主营业务收益和内部管控环节的增收节支，由此提高了流通板块的盈利能力。</p> <p>2、请介绍下公司流通板块的产品结构。</p> <p>答：按地域划分，北方地区主要是大马力、大型、高端的农业装备，如拖拉机、收割机和插秧机及各种精密播种机械、复工作业机具等。由于北方（如东三省、新疆等地）已实现较高的农业机械化水平，未来将对标国外向更高端、更大型的智能化机械提档升级。而南方地区则更倾向于中小型、特色农业装备，特别是适应丘陵和山区使用的农机，且这些机械仍在不断升级中。考虑到南方经济作物较多，而北方主要种植粮食，因此南方的特色机械</p>

种类更为丰富。尽管南北方在产品上存在差异，但共同的趋势是朝着更加高端与智能化的方向发展。

3、请简单介绍下公司流通板块的销售模式。

答：一种方式是直接通过门店进行销售，即门店直销给客户。在地域较为广阔的情况下，公司还会通过二级经销商体系。当某个地区的单家门店无法全面覆盖该区域时，公司便会在该地区发展数家二级经销商，公司销售给二级经销商，再通过二级经销商负责当地客户的开发与维护工作并由二级经销商销售给客户。从总体趋势上看，南方地区门店直销给客户的比例略高于北方。

4、请介绍下流通板块的发展规划。

答：公司将继续加大对网络渠道的拓展，实施“填平补齐战略”，通过整合当地经销商的模式打开内蒙、山东、河南、河北等地的空白市场，加大现已有网络但薄弱的区域市场继续再整合力度。

5、如何提升直营门店的盈利能力？

答：首先是加强内部控制，通过严格控制各环节费用，实现降本增效。其次是提升直营门店的成套农机综合销售与服务等项目的承接能力，因为项目通常具有较高的利润，但伴随着回款周期的问题，因此需要妥善把控风险。

6、产品售后服务的维护主体是谁？

答：售后服务是由公司直接负责的，而非厂家。售后服务需要具备农机机电与电气等技术服务人员，有时客户会将机器送至公司进行维修保养，但更多情况下是公司的服务人员前往作业现场进行维修。如果机器在作业过程中出现故障，售后服务人员会迅速前往现场进行处理；而如果机器送来公司，则通常是在其闲置期间进行保养和维护等工作。

7、公司制造板块的展望？

答：公司依托流通服务业务及遍布全国的网络渠道，向上游高端、智能化农机制造领域进行拓展。具体方向包括：

(1) 高端农具：涵盖由拖拉机驱动的多功能各型农具，例如复工旋耕、灭茬、施肥、开沟、起垅、播种、打捆、深松等农具等，在中国市场具备广阔的发展空间。

(2) 特色农机：专注于经济作物全程机械化作业的高端设备，如植保机械、色选、移栽等特色耕作机械等，市场需求旺盛且利润可观。

	(3) 农机优质零部件：通过并购核心零部件企业，结合公司现有网络，拓展销售与服务网络。
附件清单（如有）	无
日期	2024年10月16日