

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：2025001

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	财通基金 潜宣谕 财通基金 翁嘉敏 中邮证券 刘卓 中邮证券 傅昌鑫
时间	2025年4月21日
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	<p>1、简单介绍公司情况：</p> <p>答：公司作为国内农机流通领域唯一具备全国性网络布局的上市企业，自2009年在深交所上市以来，已形成“农机流通服务+智能农机制造”的业务格局。公司核心业务涵盖两大板块：其一，农机流通服务板块年营业额超20亿元，构建起“100余家直营店+千余家二级经销商”的销售网络，代理体系覆盖国际一线品牌（凯斯纽荷兰、约翰迪尔、久保田等）、国内主流品牌（东方红、雷沃等）及新兴科技产品（大疆无人机等）；其二，通过控股子公司吉林康达深耕高端农机具制造，专注免耕玉米播种机研发生产，为公司贡献了核心净利润。</p> <p>公司于2010年开始启动全国化战略，从云贵川渝辐射至东北、西北、华东等区域，奠定行业龙头地位。作为国家粮食安全战略的重要参与者，在传统农机销售与服务保持绝对优势的基础上，公司近年来积极响应乡村振兴战略，针对农村劳动力减少趋势，创新拓展“全产业链农事服务中</p>

心”项目类业务。这类业务以政府引导的农投平台为依托，在南方多地落地集育苗、耕种、收获、烘干于一体的综合服务中心，公司为其提供整体策划与执行支持，业务占比及利润率持续提升。

2、2025年以来农机需求是否出现明显增长的趋势？

答：虽然公司2025年一季度数据尚未发布，但从目前市场反馈来看，行业呈现稳健发展的态势。尤其在北方地区，农业机械化正加速向高端、大型设备升级，大马力拖拉机等产品的需求量和收入增速较去年有所提高。南方市场则因土地流转加速和高标准农田建设推进，耕地面积持续扩张，带动农机需求稳步增长。此外，国际形势变化进一步强化了农业强国政策的加速实施。中美贸易关系波动导致玉米、大豆等粮食进口锐减，倒逼国家粮食安全保障能力提升。各地响应国家号召扩大耕种面积，直接推动了农机设备的使用频次和更新需求。

3、公司目前的国内与国际市场占比如何？

答：公司目前市场布局以国内为核心，海外业务占比极小。具体而言，国内业务覆盖农机流通及高端特色农机研发制造，网络覆盖全国20个省（市）上百直营店及千家经销商。在新疆，公司凭借本地的服务团队开展规模化农事服务，为大型棉花种植基地提供配套支持，所以新疆团队的农事服务会涉及部分海外业务。此外，当前国际贸易环境变化对公司影响有限，甚至间接利好国产品牌销售，主要因进口农机成本波动促使部分用户转向性价比更高的本土产品，而公司的销售渠道优势可以进一步巩固市场地位。

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、农机是否存在内资品牌需求增加、外资品牌需求减少的趋势？

答：当前农机市场确实呈现出内资品牌需求逐步增长、外资品牌需求逐步收缩的明显趋势。这一变化主要在于内资品牌的技术实力与性价比优势正快速缩小与外资品牌的差距。

国产机型凭借更具竞争力的定价策略，在规模化农业经营中展现出更高的投入产出比优势；并且国产农机企业更贴近本土用户需求。这种综合

作用下的市场重构，将使未来农机领域国产替代进程持续加速。

6、公司如何提升盈利空间？

答：首先是持续扩大销售规模，通过全国性网络布局深化市场覆盖，以规模效应摊薄运营成本。其次是强化服务溢价能力，依托密布的服务网点提供即时田间维修支持，将服务响应转化为差异化竞争优势。更关键的是提升整体解决方案输出能力，针对土地流转催生的规模化经营主体，从单一设备销售转向涵盖育苗、耕种、收获、烘干的全产业链服务方案设计，这种模式不仅带来项目类业务占比提升，更显著优化了利润结构。

目前，公司的战略转型已初见成效，特别是在南方农事服务中心建设中，公司凭借整合服务能力获取了高于传统零售业务的利润率。未来随着网络密度和专业能力的提升，农机流通板块的盈利空间有望进一步打开。

7、目前公司制造板块的盈利情况以及未来趋势？

答：公司制造板块目前由控股子公司吉林康达主导，其主打产品免耕玉米播种机在行业内保持技术领先地位，但受玉米价格波动及同业竞争加剧影响，近两年销售规模与毛利率有所承压。作为2015年并购的标的，康达在免耕播种机细分领域仍稳居第一梯队，技术积淀与市场口碑构成核心竞争壁垒。未来，公司将明确依托网络与服务优势，强化上下游协同，提升产业链协同效率。

8、公司未来农机流通板块的增长预期？

答：公司现阶段主要以西南区域为基础，去年在川渝地区通过合作共建模式新增十余家直营店，重点填补县级以上市场空白点，这类合作对象虽单体规模有限（年销售约数千万），但能有效扩大服务规模。在省外拓展方面，针对内蒙、山东等大体量市场，公司正逐步推进网络布局。当前阶段优先巩固西南根据地，通过提升单店运营质量、强化服务响应能力，为后续进军全国核心市场奠定坚实基础。

9、公司未来是否有关于机器人方面的新举措？

答：目前，公司在四川地区的一家子公司正联合软件开发及AI技术的合作伙伴，合作研发AI智能除草机器人。该除草机器人主要针对高标准农田蔬菜种植场景，通过图像采集、数据传输、算法训练形成识别模型，使除草机器人能精准区分作物与杂草，实现高效作业。公司认为AI与农机的深度融合是行业大势所趋，未来将通过持续研发投入，逐步推动智能农机从概念走向大规模应用。

附件清单（如有）	无
日期	2025年4月21日