

第一拖拉机股份有限公司 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	富达基金、中信证券、兴业证券、招商基金、交银施罗德、国联基金等券商分析师及投资者
活动时间	2026年5月27日、2026年5月28日
上市公司接待 人员姓名	财务总监兼董事会秘书刘斌
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>1. 国内土地集约化、高标准农田建设的持续推进，对行业集中度、产品结构带来哪些长期影响？ 答：土地集约化、高标准农田建设是响应我国农业现代化发展的重要举措，从行业格局来看，土地集约化经营推动农户需求从单机设备向一体化、成套化农机解决方案升级。综合实力较强的行业头部企业凭借技术、产品、服务及渠道等综合优势抢占市场，行业集中度将进一步提升。 从产品结构来看，作业场景的变化，带动大马力、高端智能拖拉机需求持续提升，未来行业整体销量可能不会出现大幅增长，发展重心由规模扩张转向存量产品更新与技术升级。</p> <p>2. 公司未来五年整体战略目标、发展规划是什么？ 答：公司高度重视“十五五”规划编制工作，确立了“打造世界级品牌、创建世界一流企业”的总体愿景，并明确数字化、全球化、生态化三大核心战略方向。 作为制造业企业，公司将数字化转型定位为必须落实的重点工作，持续推动传统农机制造向数字化、高端化迈进，依托新质生产力助力传统产业提质增效，不断夯实企业内部管理与生产制造基础；全球化是公司未来核心增长路径，当前国内市场步入存量更新、结构调整的发展阶段，而海外市场具备广阔增长空间；在生态化发展方面，一方面推动产品向绿色化、智能化升级，顺应行业整体发展趋势，另一方面加快构建完整产业链生态，逐步实现从单一主机销售向农业解决方案服务商的转型。</p> <p>3. 公司现阶段海外出口的战略思路、落地举措较过去有哪些升级？ 答：以往公司海外出口的经营模式以销售现有产品为主，经</p>

	<p>营模式偏向被动承接订单。现阶段公司对海外出口战略与落地举措进行全面升级：一是转变产品输出逻辑，结合不同区域的气候、土壤、种植模式、农艺习惯及客户需求，针对区域市场开展产品研发，定制差异化产品方案；二是完善海外渠道与本地化服务体系，持续强化海外渠道管控，常态化开展经销商培训，深化合作关系，同时在重点海外市场设立办事处，组建本地化售后、服务及运营团队，补齐海外服务短板；三是立足海外市场增长优势，将海外业务作为核心拓展方向，推动发展模式从单一产品出口，向产品、服务、品牌及文化全方位输出转型。</p> <p>4. 公司未来研发投入和资本开支主要布局领域有哪些？</p> <p>答：未来公司将重点聚焦三大领域：一是持续加大新品与前沿技术的研发投入，夯实产品创新能力；二是推进整机生产线智能化改造，全面升级智能制造水平；三是加大核心零部件产线投入，逐步升级生产线。</p> <p>5. 公司产品整体升级方向有哪些？</p> <p>答：公司持续加大产品迭代与技术升级力度，目前产品升级工作重点围绕四大方向稳步推进。一是推动整机马力段向上延伸，顺应国内土地集约化、高标准农田连片作业的市场需求，不断丰富大马力农机产品矩阵；二是响应绿色低碳发展，加快农机动力系统优化升级，积极布局混动、纯电等新能源农机品类；三是开展核心传动系统升级改造，加快推进 CVT 无级变速技术的广泛应用与产品推广；四是强化智能技术赋能。聚焦智能驾驶、无人驾驶领域，加快相关技术研发与产业化落地，打造高端智能农机装备，持续提升产品科技水平与市场竞争力。</p> <p>6. 目前农户对动力换向产品的接受度如何？</p> <p>答：2025 年，公司紧跟国家“优机优补”政策导向，推动动力换向新品全面上市。受行业整体环境影响，叠加该产品属于技术迭代升级品类，上市初期终端用户存在较为浓厚的观望情绪。</p> <p>经过一年的市场检验，公司动力换向产品的综合性能与运行稳定性得到充分市场验证，产品品质经受住了实际应用考验，市场接受度与整体认可度稳步提升。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>