



信永中和会计师事务所
ShineWing
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层
9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86 (010) 6554 2288
telephone: +86 (010) 6554 2288
传真: +86 (010) 6554 7190
facsimile: +86 (010) 6554 7190

关于对吉峰三农科技服务股份有限公司 申请向特定对象发行股票的审核问询函有关事项的回复

XYZH/2026CDAA1F0232

吉峰三农科技服务股份有限公司

深圳证券交易所:

贵所于 2026 年 4 月 20 日出具的《关于吉峰三农科技服务股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2026〕020031 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，吉峰三农科技服务股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“吉峰科技”）与信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“我们”）对审核问询函所列问题进行了逐项落实，现回复如下，请予以审核。

本审核问询函回复如无特别说明，相关用语具有与《吉峰三农科技服务股份有限公司 2025 年度向特定对象发行股票募集说明书》中相同的含义。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对审核问询函回复报告的修改、补充	楷体（加粗）

问题 1

根据申请文件，公司主营业务收入由农机流通、农机制造、载货汽车三大产品类别构成，公司销售模式分为直营连锁销售和经销商代理销售两种模式。报告期内，公司营业收入分别为 270771.64 万元、264965.08 万元、270895.37 万元和 222430.33 万元；扣非归母净利润分别为 811.64 万元、1295.37 万元、-2078.87 万元和-969.35 万元，波动较大且近一年及一期持续亏损；公司毛利率分别为 14.87%、15.37%、13.26%和 10.76%，呈下降趋势。根据公司近期披露的《2025 年年度报告》，2025 年实现营业收入 276576.66 万元，同比增长 2.10%；扣非归母净利润为-3432.21 万元，同比下滑 65.10%。

公司前五名供应商集中度约为 60%，公司竞争优势包括品牌经销授权优势，截至报告期末，发行人已取得近两百家农机品牌的经销授权。

报告期各期末，公司应收款账面余额分别为 47132.69 万元、42184.38 万元、40053.05 万元和 39451.00 万元，2 年以上的应收账款占比超 20%，公司账龄组合坏账准备计提比例低于同行业可比公司平均值。公司存货账面余额分别为 43179.98 万元、65421.02 万元、67879.26 万元及 71613.69 万元，占当期资产总额的比例分别为 26.04%、35.06%、35.59%和 33.46%，存货周转率逐年下降。报告期内，公司销售费用分别为 17392.58 万元、19598.13 万元、21129.12 万元和 14871.16 万元，主要以职工薪酬和维修服务费为主，其中维修服务费包含维修费及销售佣金。截至报告期末，公司其他应收款金额为 4082.67 万元，主要为代垫款、保证金押金、对外借款、应收供应商三包服务费、备用金等。

截至报告期末，发行人对外担保的或有负债合计 41 项，主要为下属子公司为其客户与融资租赁机构或银行发生的融资租赁业务承担连带担保责任或回购担保责任。其他或有负债共 2 项，为发行人子公司相关诉讼，目前法院已对其采取了限制消费措施并将其纳入失信被执行人名单。截至报告期末，公司认定不存在金额较大的财务性投资及类金融业务。

请发行人补充说明：（1）结合各业务板块及具体产品销售结构、毛利率变动、产品价格及销量变动、行业的供需状况、公司竞争优势、成本结构变动、期间费用及其他损益科目变化情况等，说明报告期内公司扣非归母净利润存在

较大波动、与营业收入变动趋势存在差异的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致，导致公司近两年业绩亏损的相关不利影响因素是否已消除或减弱，公司拟采取的应对措施。（2）结合公司销售模式、直营连锁和经销商代理销售占比情况、收入确认依据、行业发展及惯例情况，说明公司销售模式的合理性，是否符合行业惯例，相应收入确认是否符合企业会计准则有关规定。

（3）结合公司主要授权经销的具体情况，包括但不限于授权经销合同签订时间、授权期限、续约情况、经销产品及类别、产品定价原则、经销地域范围、相关合同是否具有排他性和持续性等，说明公司是否存在重要产品线授权取消或不能续约的风险，是否构成对主要供应商的重大依赖，公司应对措施及有效性。（4）报告期内应收账款余额变化情况，与营业收入变动趋势存在差异的原因及合理性；结合公司业务模式、信用政策、账龄情况、应收账款周转率、同行业可比公司情况、期后回款情况、长账龄应收账款对应主要客户等，说明坏账准备计提是否充分。（5）结合报告期末存货规模和结构、存货周转率、库龄结构、存货跌价准备的计提政策、订单对应情况及期后结转情况、同行业可比公司情况等，说明是否存在存货积压、滞销、跌价或减值风险，存货跌价计提是否充分。

（6）维修服务费的具体内容及合理性，发行人销售费用率、维修服务费金额及比例与同行业可比公司是否存在差异；结合销售费用中各项明细内容、支付对象及金额、同行业公司情况等，说明支付对象中是否存在关联方及相关费用的支付依据，是否符合商业模式和行业惯例，相关业务开展是否合法合规。（7）其他应收款较大的原因，主要对手方情况，是否为关联方，是否涉及资金占用，如是，说明详情及整改情况。（8）对外担保具体情况及相应预计负债确认情况，为融资租赁提供担保相关业务的客户选择标准及具体执行情况，目前已代偿款项情况，是否存在大规模代偿情形，保障发行人利益的相关措施及其有效性；其他或有负债对应相关子公司经营情况，对生效判决执行安排，相关子公司被纳入失信被执行人名单对公司经营影响。（9）结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除。

请发行人补充披露（1）、（3）-（6）、（8）相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并说明针对应收账款和存货的具体核查措施、核查方法和核查结论，请发行人律师核查（3）（6）（8）并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合各业务板块及具体产品销售结构、毛利率变动、产品价格及销量变动、行业的供需状况、公司竞争优势、成本结构变动、期间费用及其他损益科目变化情况等，说明报告期内公司扣非归母净利润存在较大波动、与营业收入变动趋势存在差异的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致，导致公司近两年业绩亏损的相关不利影响因素是否已消除或减弱，公司拟采取的应对措施。

1、说明报告期内公司扣非归母净利润存在较大波动、与营业收入变动趋势存在差异的原因及合理性：

2023 年度至 2025 年度公司营业收入分别为 264,965.08 万元、270,895.37 万元和 276,576.66 万元，整体相对平稳；但扣非归母净利润波动较大且自 2024 年起为负，与收入变动趋势存在一定差异的核心原因在于公司两大主营业务板块“农机制造”与“农机流通”中“农机制造”板块的盈利能力下滑，叠加信用/资产减值损失的增加以及特定一次性损益的影响。具体分析如下：

（1）报告期内公司各业务板块销售结构、产品价格、销量变动及毛利率变动情况反映了公司“农机流通”板块盈利能力平稳而“农机制造”板块盈利能力有所下滑的情况，具体如下：

项目	2025 年度							2024 年度						2023 年度					
	营业收入 (万元)	占营业收入 比重(%)	毛利金额 (万元)	剔除销售 费用重分 类影响后 的毛利 (万元)	销售量 (个)	平均 单价 (万元)	毛利 率(%)	营业收入 (万元)	占营业收入 比重(%)	毛利金额 (万元)	销售量 (个)	平均 单价 (万元)	毛利 率(%)	营业收入 (万元)	占营业收入 比重(%)	毛利金额 (万元)	销售量 (个)	平均 单价 (万元)	毛利 率(%)
流通 板块	256,711.10	92.82	25,557.34	28,431.28	48,681.00	5.27	9.96	254,972.64	94.12	30,259.80	47,617.00	5.35	11.87	239,051.89	90.22	30,144.00	46,241	5.17	12.61
制造 板块	19,865.56	7.18	6,844.54	7,484.66	5,133.00	3.87	34.45	15,922.73	5.88	6,530.64	4,029.00	3.95	41.01	25,913.19	9.78	11,665.07	6,240	4.15	45.02
合计	276,576.66	100.00	32,401.88	35,915.94	53,814.00	5.14	11.72	270,895.37	100.00	36,790.44	51,646.00	5.25	13.58	264,965.08	100.00	41,809.06	52,481	5.05	15.78

其中，各主要业务板块的成本结构情况如下：

单位：万元

业务板块	项目	2025 年	占比	2024 年	占比	2023 年	占比
制 造 板 块	直接材料	12,505.93	5.12%	8,951.80	3.82%	13,803.70	6.19%
	直接人工	272.00	0.11%	258.46	0.11%	290.29	0.13%
	制造费用	107.28	0.04%	83.74	0.04%	136.01	0.06%
流 动 板 块	采购成本	231,289.58	94.72%	224,810.93	96.03%	208,926.01	93.62%
合 计		244,174.79	100.00%	234,104.93	100.00%	223,156.01	100.00%

报告期内公司各业务板块盈利结构及盈利能力的变化是 2024 年开始利润下滑的主要原因之一：报告期内，公司收入结构及毛利率发生了一定变化：农机制造业务板块的收入分别为 25,913.19 万元、15,922.73 万元和 19,865.56 万元，毛利率分别为 45.02%、41.01%和 34.45%，即高毛利的农机制造业务收入占比从 2023 的 9.78%降至 2025 年的 7.18%，同时毛利率由 45.02%下降至 34.45%，拉低了公司整体毛利率水平。

公司农机制造产品的销量及毛利率有所下滑是造成公司 2024 年度利润下降的主要原因。2024 年受玉米价格低迷导致用户购机意愿下降、行业竞争加剧等因素的影响，2024 年度农机制造板块的毛利金额较 2023 年度减少 5,134.43 万元。2025 年度公司加大促销力度后制造产品的销量有所回升，虽然毛利率仍有小幅下滑，但制造板块对公司整体毛利的贡献与 2024 年度基本持平。

2025 年度公司对销售费用中的维修服务费进行了梳理，并将不构成单项履约义务的质量保证义务产生的售后维修费用重分类至营业成本，该事项不影响公司 2025 年度的净利润，对流通板块和制造板块的毛利及毛利率的影响分别如下：

单位：万元

项目	销售费用重分类至营业成本的金额（减少毛利）	营业收入	对毛利率的减少影响	剔除重分类影响后的毛利率
流通板块	2,873.94	256,711.10	1.12%	11.08%
制造板块	640.12	19,865.56	3.22%	37.67%
合 计	3,514.06	276,576.66	1.27%	12.99%

报告期内，公司流通业务板块的毛利率分别为 12.61%、11.87%和 9.96%，

剔除上述重分类事项的影响后，流通业务板块 2025 年度的毛利率为 11.08%，与 2024 年度相比变化很小。剔除上述重分类影响后公司制造板块的毛利率较 2024 年度小幅下滑，但 2025 年度制造板块收入有所回升，因此对 2025 年度的毛利贡献与 2024 年度基本持平。

综上所述，剔除 2025 年度维修服务费用销售费用重分类至营业成本的影响后，公司各业务板块盈利能力的变化对净利润波动的影响具体如下：报告期内公司“流通业务板块”的收入和毛利基本保持平稳。2024 年度“农机制造业务板块”量价齐跌是导致当年净利润下滑的主要原因；2025 年度各主营业务板块毛利贡献与 2024 年相比基本保持平稳，但因为制造板块盈利能力未恢复到 2023 年水平，因此公司整体盈利能力与 2024 年度相比暂未回升。

（2）报告期内行业的供需状况、公司竞争优势如下：

行业层面：2023 年起，受粮食价格下跌与国标切换的影响，国内农机行业增速放缓（国金证券研报《周期反转在即，产品升级势不可挡》），以国内农机龙头企业一拖股份（601038.SH）为例，其营业收入从 2022 年的 125.64 亿元降至 2023 年的 115.34 亿元。

但是 2024 年 12 月起，我国以玉米、大豆为代表的粮食价格开始出现回升。根据汇易网，2025 年 6 月 3 日玉米现货价格为 2,383.33 元/吨，相比 2024 年 12 月 26 日的低点上涨 12.8%。根据国家统计局，大豆 2025 年 5 月 20 日现货价格相比 2024 年 12 月 31 日的低点上涨 10.1%。国金证券 2025 年 6 月发表研报《周期反转在即，产品升级势不可挡》，认为“粮食价格底部回升，拖拉机需求周期有望反转向上的。国内销量和海外龙头收入数据都表明，粮食价格略领先于拖拉机需求。截至 2025 年 6 月 3 日数据，玉米/大豆现货价相比去年低点分别回升 12.8%/10.1%，二者均受益于进口削减。由于供需关系改变，粮食价格已经实质性脱离底部，未来看好拖拉机需求反转。”

2025 年 4 月，中共中央、国务院印发《加快建设农业强国规划（2024—2035 年）》，明确到 2027 年农业强国建设取得明显进展，乡村全面振兴迈出实质性步伐，农业农村现代化迈上新台阶；2035 年取得显著成效，乡村全面振兴取得决

定性进展，基本实现农业现代化，农村基本具备现代生活条件；本世纪中叶全面建成农业强国，达成乡村全面振兴与农业农村现代化。中信证券对此发表政策点评《政策赋能农业兴，农机产业焕新机》，认为“该规划对农机发展影响深远，在粮食安全保障方面，农机贯穿粮食生产全程，单产提升行动将催生对高性能、智能化农机的大量需求。”

2026 年，中东局势推高农资成本，提升全球农机需求。2026 年 3 月，国金证券和东方证券分别发表研报《看好农机和油气设备》《地缘冲突推高农资成本，提升全球农机需求》，均认为近期中东地缘冲突加剧，扰动霍尔木兹海峡航运运量，冲击全球油气与化肥贸易供应，推动农业生产资料成本上行，或将继续带来粮食价格上涨，进而提升农机需求。

公司竞争优势：①连锁经营模式优势。公司作为国内农业机械流通行业最大的连锁经营企业，凭借多年来在规模化、连锁化、服务多元化战略上的稳步推进，形成了难以复制、覆盖全国 21 个省（市）、深入县乡的渠道网络优势。在品牌经销授权方面，公司已取得近两百个农机品牌制造商的经销授权，涵盖土地平整、播种施肥、田间管理、收获、收获后处理、农产品初加工、农用搬运机械、排灌机械等全品类农机产品。公司代理了包括凯斯纽荷兰、久保田、洋马、约翰·迪尔等国际知名品牌，以及东方红、潍柴雷沃等国内农机行业的领军企业，更有联合飞机、大疆等农用无人机的区域经销资格，为公司业务的稳健发展提供了稳定的供应链保障；②特色农机技术研发与制造优势。控股子公司吉林康达作为国内保护性耕作机械领域的领军企业，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 2018 年起连续多年被认定为国家高新技术企业，2023 年被认定为省级企业技术中心，在免耕机械领域拥有二十项左右的专利，技术达到国内领先、国际先进水平。吉林康达免耕指夹式播种机械作业播种准确率达到 95%以上，被授予吉林省名牌产品称号，曾荣获 2015 中国农机行业年度产品创新奖、2017 中国农机行业年度产品金奖，2018 年 2 月该项目获得“国家教育部科学技术进步奖（推广类）（一等奖）”，2025 年荣获“全国农机用户满意品牌”称号；③深厚的品牌积淀与行业影响力。公司在农机流通行业经营多年，在规模化、连锁化、服务多

元化战略的稳步推进中，“吉峰”作为专业农机销售品牌已深入农机行业。公司通过组织多种形式的农机展销会、推广演示会，长期不懈地推广、宣传与良好的售后服务，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。随着公司业务规模、经营区域、整体实力的逐步扩大，“吉峰”销售品牌优势将进一步提升。公司作为中国农业机械化协会、中国农机流通协会、中国农业国际交流协会等多项行业重要协会的副会长单位，在客户、农机主管部门和制造商中形成了较大的影响力。同时，公司作为国内农机流通领域全国化网络布局的上市企业，链接上游与下游独特的稀缺性与唯一性地位愈发凸显，为公司未来在农机行业深度调整期进一步巩固市场地位、把握整合机遇奠定了坚实基础。

综上所述，受报告期内粮食市场整体形势的不利影响，公司净利润出现下滑。2025 年开始市场需求已经重新回升，公司在农机制造和流通领域仍具备竞争优势，未来公司仍具有较强的持续发展和盈利能力。

（3）报告期内公司期间费用及其他损益科目变化情况分析如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售费用	16,975.15	21,129.12	19,598.13
管理费用	7,545.68	10,901.84	9,554.90
研发费用	1,065.07	989.49	514.15
财务费用	1,332.57	1,232.44	2,482.58
加：其他收益	689.25	392.02	452.29
投资收益	-37.77	21.44	-55.47
信用减值损失	-4,002.61	-1,155.96	-812.77
资产减值损失	-1,676.30	-506.49	-480.12
资产处置收益	-5.49	35.37	95.68
净利润	-1,122.74	-223.56	6,677.79

①期间费用：2024 年度公司管理费用金额较大主要受当年终止股权激励计划一次性计入的股份支付费用的影响，2024 年因实施 2023 年股票期权与限制性股票激励计划确认股份支付费用 2,829.70 万元。根据 2024 年 8 月 16 日召开的第六届董事会第六次会议，公司董事会同意终止实施 2023 年股票期权与限制性股

票激励计划，并注销激励对象已获授但尚未行权的股票期权，回购注销激励对象已获授但尚未解除限售的限制性股票，导致的公司将股票期权和限制性股票剩余股份支付费用一次性摊销到管理费用-股份支付费用。本次股票激励计划终止后，公司不再确认本次股票激励计划，因此 2025 年管理费用中相关股份支付费用大幅度减少。上述事项对公司 2024 年度的净利润形成较大侵蚀。

2025 年度公司销售费用较 2024 年度下降主要是由于 2025 年公司对销售费用中的维修服务费进行了梳理，并将不构成单项履约义务的质量保证义务产生的售后维修费用 0.35 亿元重分类至营业成本，从而导致当年销售费用下降，但并不影响 2025 年度的净利润。

②信用减值损失：报告期内，公司信用减值损失金额分别为-812.77 万元、-1,155.96 万元和-4,002.61 万元，2025 年度的信用减值损失显著增加主要是由于公司进行了应收款项预期信用损失率的会计估计变更。公司于 2026 年 3 月 18 日召开第六届董事会第四十二次会议、2026 年 4 月 3 日召开 2026 年第三次临时股东大会会议，审议通过了《关于会计估计变更的议案》，自 2025 年 10 月 1 日开始对会计估计中采用账龄分析法计提预期信用损失的应收款项的预期信用损失率进行变更。采用账龄分析法计提预期信用损失的应收款项预期信用损失率变更前后情况对比如下：

账龄	变更前逾期信用损失率	变更后逾期信用损失率
1 年以内	1%	2%
1-2 年	7.5%	10%
2-3 年	15%	25%
3-4 年	30%	45%
4-5 年	50%	60%
5 年以上	80%	100%

2025 年公司适用变更后的预期信用损失率使得当年信用减值损失大幅增加，对应收账款信用减值损失的具体影响如下：

单位：万元

名称	2025 年 12 月 31 日应收账款（账龄组合）				
	账面余额	坏账准备	计提比例	变更前逾期信用损失率	变更后影响计提金额
1 年以内	17,984.59	359.69	2.00%	1.00%	179.85
1-2 年	7,243.19	724.32	10.00%	7.50%	181.08
2-3 年	2,914.66	728.67	25.00%	15.00%	291.47
3-4 年	1,259.66	566.85	45.00%	30.00%	188.95
4-5 年	498.54	299.13	60.00%	50.00%	49.85
5 年以上	3,445.81	3,445.81	100.00%	80.00%	689.16
合计	33,346.45	6,124.46	-	-	1,580.36

对其他应收款的信用减值损失具体影响如下：

单位：万元

名称	2025 年 12 月 31 日其他应收款（账龄组合）				
	账面余额	坏账准备	计提比例	变更前逾期信用损失率	变更后影响计提金额
1 年以内（含 1 年）	1,825.02	36.50	2.00%	1.00%	18.25
1-2 年	1,488.28	148.83	10.00%	7.50%	37.21
2-3 年	338.23	84.56	25.00%	15.00%	33.82
3-4 年	38.54	17.34	45.00%	30.00%	5.78
4-5 年	99.24	59.55	60.00%	50.00%	9.92
5 年以上	1,766.40	1,766.40	100.00%	80.00%	353.28
合计	5,555.71	2,113.17	-	-	458.27

上述会计估计变更事项对公司 2025 年度应收账款及其他应收款按账龄组合计提的信用减值损失合计影响金额为 2,038.62 万元，对 2025 年度的净利润造成了较大冲击。

③资产减值损失：报告期内，公司资产减值损失金额分别为-480.12 万元、-506.49 万元和-1,676.30 万元，2023 年及 2024 年基本保持稳定，2025 年度较 2024 年增加约 1,100.00 万元：其中公司根据 2025 年末各项存货的可变现净值与账面价值比较后充分审慎的计提了存货跌价准备，存货跌价损失较 2024 年增加约 500 万元；长期股权投资及商誉等涉及对外投资的减值损失较以前年度增加约 630 万元，主要为根据被投资企业的经营情况及商誉减值测试结果对宁夏吉峰同德农机

汽车贸易有限公司等对外投资计提减值所致，具体情况如下：

单位：万元

序号	报表列报科目	被投资单位名称	已投资金额/ 初始确认商誉金额	2025 年计提 减值	减值计提原因
1	长期股权投资	成都集顺达汽车销售服务有限公司	9.00	9.00	该单位因不能支付到期债务于2025年被起诉，公司履行出资义务实缴出资9万元（该单位注册资本30万元，公司持股比例为30%，认缴出资额为9万元，2025年已全部完成实缴）。该单位已被法院列入执行人，预计投资款全部不能收回，因此公司全额计提减值。
2	其他非流动资产	淮南吉峰农机有限公司	133.62	133.62	淮南吉峰2025年度经营者身体状况欠佳，已无力对应收款项继续催收或处置存货，预计对淮南吉峰的投资资产收回难度很大，因此公司全额计提减值。
3	商誉	吉林省吉峰金桥农机有限公司	1,689.81	195.40	2025年度吉林省吉峰金桥农机有限公司的净利润、毛利率等均较上年度有所下降，2025年度的净利润接近盈亏平衡点，公司预计该资产组的商誉可能存在减值迹象，因此，公司管理层聘请了坤元资产评估有限公司对该资产组进行评估。经评估预测：2025年随着公司收入规模扩大，虽更新换代的需求持续存在，但维持高速增长难度增加，故预测未来营业收入增速逐年递减，加之公司毛利率下降，但各项费用变动不大，导致息税前利润下降，预计未来可变现净值降低。根据坤元资产评估有限公司出具的评估报告，公司管理层参考最终的评估结果，计提商誉减值损失195.40万元。
4	商誉	宁夏吉峰同德农机汽车贸易有限公司	294.00	294.00	由于市场竞争加剧，2025年度宁夏吉峰同德农机汽车贸易有限公司的营业收入较2024年度有所下降且持续亏损，公司预计该资产组的商誉可能存在减值迹象，因此，公司管理层聘请了坤元资产评估有限公司对该资产组进行评估，经评估预测：预测未来营业收入增速逐年递减，加之公司毛利率下降，预计未来可变现净值降低。根据坤元资产评估有限公司出具的评估报告，公司管理层参考最终的评估结果，计提商誉减值损失294.00万

序号	报表列报科目	被投资单位名称	已投资金额/ 初始确认商 誉金额	2025 年计提 减值	减值计提原因
					元。
合计			2,126.44	632.02	

上述事项导致公司 2025 年度新增股权投资减值损失 142.62 万元以及商誉减值损失 489.40 万元，合计 632.02 万元，也对 2025 年度的净利润形成了较大侵蚀。

综上所述，报告期内公司的营业收入基本保持稳定，2024 年度净利润下滑的主要影响因素为：①农机制造板块量价齐跌导致毛利较 2023 年度减少 5,134.43 万元；②终止股权激励计划一次性计入的股份支付费用 2,829.70 万元。2025 年度净利润下滑并亏损主要是由于：①变更会计估计增加信用减值损失 2,038.62 万元；②存货跌价较 2024 年增加约 500 万元以及对外投资等资产减值损失增加 632.02 万元；③各主营业务板块的盈利能力及毛利贡献暂未回升，与 2024 年度基本持平。同时导致 2025 年度净利润减少的因素影响均体现在当年的经常性损益中，而 2024 年度增加的股份支付费用为当年的非经常性损益，因此使得 2025 年度扣非归母的净利润较 2024 年有所下滑，报告期内公司利润的变动具有合理性。

2、与同行业可比公司变动趋势比较

公司是我国农机流通行业唯一一家上市公司，在全国范围内构建了庞大的直营连锁网络。A 股市场中，不存在其他以全国性连锁经营模式从事农机流通业务的公司。同时，公司也从事农机制造业务。

报告期内，公司营业收入整体平稳，但扣非归母净利润出现大幅波动并于 2024 年起为负，核心原因并非来自收入占比更高的农机流通板块，而是来自于高毛利的农机制造板块的盈利能力变化。农机制造板块的毛利率远超流通板块，尽管其收入占比不超过 10%，但 2023 年度对公司整体毛利贡献接近 30%。2024 年度公司净利润下滑的主要原因是农机制造板块受玉米价格低迷、行业竞争加剧等因素的影响，出现量价齐跌，导致毛利额较 2023 年减少 5,134.43 万元。2025 年度尽管制造板块销量回升，但毛利率仍在小幅下滑，整体毛利贡献并未

回升。因此公司整体业绩下滑的核心是农机制造板块所面临的行业周期性下行所致。

因上述原因，选取一拖股份、威马农机等农机制造龙头企业作为可比对象，能够最直观地反映公司制造板块所处的行业大环境趋势，是基于公司业绩驱动逻辑的选择，从而对比公司业绩波动与行业周期的一致性。具体情况如下：

单位：万元/%

营业收入	2025 年度	2024 年度	2023 年度
威马农机	79,352.38	92,480.50	78,864.25
一拖股份	1,082,259.12	1,190,437.09	1,152,816.08
行业均值	580,805.75	641,458.80	615,840.17
吉峰科技	276,576.66	270,895.37	264,965.08
扣非归母净利润	2025 年度	2024 年度	2023 年度
威马农机	2,670.14	7,658.97	6,804.03
一拖股份	70,767.45	86,687.71	92,588.52
行业均值	36,718.80	47,173.34	49,696.28
吉峰科技	-3,432.21	-2,078.87	1,295.37

综合来看，吉峰科技 2024 至 2025 年的扣非归母净利润下滑主要是由于农机制造业务盈利能力下降，与同行业可比公司的业绩变动趋势基本一致，但公司扣非归母净利润的波动幅度远大于同行业公司，是由其独特的业务结构及特殊财务事项等因素所致，具体分析如下：

（1）业务结构差异：可比公司一拖股份、威马农机均为农机制造企业，其收入和利润来源于自产产品销售。行业下行时利润有所下滑，但因其业务模式单一且制造业整体毛利率较高，业绩波动相对较小。而吉峰科技为“流通+制造”双主业结构，且制造板块收入占比低于 10%，流通板块收入规模大但盈利能力偏弱。2024-2025 年吉峰科技高毛利的农机制造板块业务受冲击而导致公司整体盈利能力下降，利润波动相比可比制造企业更为明显。

（2）细分市场竞争格局差异：可比公司一拖股份在大型拖拉机市场、威马农机在山地丘陵农机及出口市场拥有一定的品牌护城河和定价权，抵御市场风险能力较强。吉峰科技的控股子公司吉林康达所处的免耕播种机细分市场，近

年来由于玉米等粮食价格下降，国家农机补贴下降等多种不利因素，为应对竞争并稳定市场占有率，公司采取了降价或变相降价促销策略，直接导致制造板块毛利率从 2023 年的 45.02% 降至 2025 年的 34.45%，这是公司利润下滑的核心原因之一。

（3）特殊财务事项：可比公司作为成熟制造企业，报告期内其经营策略和财务事项相对平稳。而吉峰科技在报告期内存在以下事项导致净利润出现下滑：①股份支付：2024 年公司因终止股权激励计划一次性确认了 2,829.70 万元的股份支付费用，计入当年的管理费用。这一项非经常性的费用大幅侵蚀了当期利润，可比公司并无该类情况。②会计估计变更：2025 年度公司基于经营情况的变化且更为审慎地反映风险，变更了应收款项的坏账计提比例，导致当年信用减值损失增加超过 2,000 万元。虽然公司是基于自身客户结构（农户、经销商）和回款情况作出的合理会计估计变更，但也增加了当年的账面亏损。③公司是我国农机流通行业唯一一家上市公司，在全国范围内构建了庞大的直营连锁网络，各级子公司及参股公司等数量超过 100 家。在日趋激烈的市场竞争中，子公司及参股公司经营情况差异较大，增加了公司对外投资中各项长期资产减值的风险。2025 年度公司股权投资及商誉减值损失较以前年度增加 632 万元，对 2025 年度的净利润形成进一步侵蚀。

综上所述，公司 2024 年度及 2025 年度亏损的主要原因除农机制造板块盈利能力有所下滑外，与可比公司业绩变化存在的差异主要系业务结构、细分市场竞争对手格局及特殊财务事项等因素（股份支付、信用/资产减值损失）所致，具有合理性。

3、不利因素是否已消除及拟采取的措施

（1）不利影响因素分析

导致公司近两年业绩亏损的不利因素主要包括：①农机制造板块竞争加剧、需求疲软导致的量价齐跌；②2024 年度的股份支付费用增加；③2025 年度信用及资产减值损失的增加。目前来看：

农机制造板块：吉林康达 2025 年实现营业收入 19,865.56 万元，较 2024 年

度增长 3,942.84 万元，同比增加 24.76%；实现净利润 3,924.75 万元，较 2024 年度增长 714.87 万元，同比增长 22.27%。2025 年，吉林康达收入已呈现恢复性增长，显示公司加大销售力度、消化库存的策略已见成效。但毛利率仍在小幅下滑，主要受 2024 年粮食价格仍处于低位，购机需求仍被抑制的影响。但 2025 年起粮食价格已经开始从底部回升，加之 2025 年 4 月，中共中央、国务院印发《加快建设农业强国规划（2024—2035 年）》，进一步推进农业现代化建设，预计农机购机需求会再次逐步释放，整体相关不利影响会逐步消除。

信用及资产减值损失：公司已于 2025 年 10 月进行会计估计变更，更为审慎地反映应收款项的预期信用损失。随着风控的加强，未来各项减值损失有望回归平稳，相关不利影响已减弱。

期间费用：公司持续加强费用管控，2025 年销售费用、管理费用总额较 2024 年已有所下降，且公司目前未新增股份支付相关事项，相关不利影响已减弱。

（2）公司拟采取的应对措施

①农机业务提质增效

通过优化销售与服务政策、加速产品迭代升级等多种途径提升经营质效：一方面，推行覆盖产品全生命周期的免费技术支持服务，配套提供基础配件礼包及多用途施肥部件，有效降低用户使用门槛与运维成本，保障作业连续性，增强客户粘性与品牌认可度；另一方面，依托 16 年农机制造技术积淀，聚焦市场对高性能、智能化产品的需求，重点推进智能电驱机型等高端产品的研发与市场推广，以技术迭代驱动产品升级，持续扩大销售规模与盈利能力，夯实制造板块的行业竞争优势。

②优化资产结构，加强内控

公司计划通过注销、转让等方式剥离低效资产，优化资源配置；同时，持续完善内控制度，加强应收账款和存货管理，提升资产运营效率。

近几年，公司加强了债权管理，成立了债权管理小组，其成员主要由财务人员、法务人员等组成；每周债权管理小组抽查子公司的债权手续，发现问题要求

子公司整改；对临近到期的债权，督促子公司加紧催收；子公司起诉逾期客户，同时总部给予子公司法务上的支持等。以上措施提高了公司应收账款的回款，自2023年以来，公司各年末的应收账款余额分别为42,184.38万元、40,053.05万元和34,601.32万元，已实现逐年下降。

③公司暂未新增大额待实施的股权激励计划摊销股份支付费用的情况

自2024年终止股权激励计划后，截至目前公司暂未新增大额待实施的股权激励计划，不存在因实施股权激励计划导致摊销股份支付费用进而影响经营业绩的情况。

④优化采购和存货管理

公司2025年末与上游主要供应商签署的新供货协议提高了折扣率，即货款预付比例越高，公司所获得货款优惠折扣越大（至高8%折扣率）。公司拟通过补充流动资金、优化资金使用效率来降低采购成本，从而大幅提升盈利能力；同时建立以销定购机制，减少滞销产品库存，加快低周转产品的处置速度。

（二）结合公司销售模式、直营连锁和经销商代理销售占比情况、收入确认依据、行业发展及惯例情况，说明公司销售模式的合理性，是否符合行业惯例，相应收入确认是否符合企业会计准则有关规定。

1、公司销售模式及占比情况

（1）公司销售模式

公司主营业务包括农机流通业务、农机制造业务。报告期内，公司结合市场环境、客户特征及管理能力，形成了“直营连锁销售为主，经销商代理销售为辅”的销售模式，两种模式并存互补，具体情况如下：

直营连锁销售：公司通过在全国范围内设立并控股的直营门店，将农机产品直接销售给终端用户，并提供专业的售前、售中及售后服务。该模式有利于公司统一品牌形象、服务标准和价格体系，能直接获取市场反馈，增强客户粘性。报告期内，直营连锁销售是公司最主要且最稳定的收入来源，报告期占主营业务收入的比例均超过65%。

经销商代理销售：为快速下沉到县、乡级市场，弥补直营门店网络覆盖的不足，公司在部分区域选择有本地资源、销售能力和服务能力的经销商进行合作。公司将产品以买断式方式销售给经销商，再由其向终端用户销售并提供相应服务。该模式有利于公司借助经销商的渠道优势，以较低成本快速扩大市场覆盖面。报告期内，该模式收入占农机流通业务收入的比例较为稳定。

（2）不同销售模式收入占比情况

报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流通销售-直营	189,854.69	69.41%	191,559.87	71.09%	172,039.98	65.32%
流通销售-代理	64,607.58	23.62%	62,281.10	23.11%	65,503.29	24.87%
生产销售（均为经销）	19,057.10	6.97%	15,637.14	5.80%	25,826.68	9.81%
合计	273,519.37	100.00%	269,478.10	100.00%	263,369.95	100.00%

2、销售模式的合理性及是否符合行业惯例

公司采用“直营+经销”的复合型销售模式，是适应我国农机流通行业特征的必然选择，具备充分的商业合理性且符合行业惯例。

（1）行业特点决定模式选择

①市场广阔且极为分散

我国农机市场的终端用户是遍布全国广大农村地区的农民、合作社和农业企业，呈现单体规模小、地域极度分散的特征。单一企业完全通过自建直营门店进行“地毯式”覆盖，其网点建设成本、管理成本和运营成本将非常高昂，不具备经济可行性。

②产品服务属性强

农业机械是典型的生产资料，具有价值高、作业季节性强、技术专业程度高等特点。用户对购机前的演示培训、购机时的融资需求（如补贴申请、融资租赁）、以及购机后及时、专业的维修保养、配件供应等“全生命周期”服务有着极高的

依赖度。直营门店能更好地承载和输出这些标准化服务。

（2）两种模式优势互补，构成商业闭环

直营模式作为核心，能够确保公司经营理念、服务标准和品牌形象的统一落地，有效管控终端零售价格和市场秩序，直接掌握客户资源和数据，为公司向上游争取品牌代理权、获取返利政策等提供了坚实基础。

经销商模式作为有效补充，可以快速渗透到直营门店难以覆盖的乡镇市场，利用经销商的地缘人脉、本地化服务团队和灵活的结算方式，有效提升产品渗透率和市场份额，同时降低公司自身的市场拓展成本和呆坏账风险。

（3）符合行业惯例

经查阅同行业上市公司公开披露文件，如一拖股份（601038）和威马农机（301533）的年度报告、中联重科（000157）的募集说明书，其销售模式同样采用“经销与直销相结合”的方式。公司以“直营连锁”为核心、以“经销商代理”为辅助的混合模式，是头部农机流通企业为平衡渠道控制力与市场覆盖率而长期形成的成熟做法，符合行业惯例。

3、收入确认依据及是否符合企业会计准则

公司各类销售模式下的收入确认均严格遵循《企业会计准则第14号——收入》的规定。根据该准则，“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；其他表明客户已取得商品控制权的迹象”。

公司根据业务实质，对不同销售模式下的控制权转移时点判断及是否符合企业会计准则分析如下：

（1）直营连锁销售模式

①收入确认时点及依据

公司将农机设备交付给终端客户，并经客户验收签收后确认收入。签字/盖章的客户签收单是商品控制权转移的核心凭证，其他依据包括销售合同、销售出库单等。

②是否符合企业会计准则

客户验收签收即取得商品控制权：终端客户在签收单上签字/盖章，表明其已实质占有该商品，并完成了对商品数量、型号、外观的验收，能够主导该商品的使用。

公司收款权利的确定：合同明确约定了结算条款，公司于交付验收后即获得对终端客户的法定收款权利。

风险报酬转移：商品交付签收后，表明客户已接受该商品，其主要风险和报酬转移给客户。

综上，该模式以客户签收作为控制权转移标志，符合准则中“客户已实物占有该商品”且“企业就该商品享有现时收款权利”的判断标准。

（2）经销商代理销售模式

①收入确认时点及依据

公司根据经销协议，将产品交付给经销商（或指定承运人）并经其验收确认后确认收入，依据包括经销协议、销售订单、出库单、经销商验收确认单等。

②是否符合企业会计准则

买断式经销的实质控制权转移：公司与经销商签订的均为买断式销售协议。经销商在验收确认时，即已取得该商品的实物并能够主导其销售和使用。除产品质量问题外，经销商无权向公司退货，表明与商品所有权相关的主要风险和报酬已实质转移。

公司收款权利的确定：合同明确约定了结算条款，公司于交付验收后即获得对经销商的法定收款权利。

经销商验收作为关键节点：经销商的验收确认单，是其对公司履约的认可，标志着公司已履行完毕合同约定的交付义务，商品控制权已完整转移给经销商。

综上，该模式以经销商验收作为控制权转移标志，符合准则中“企业已将该商品实物转移给客户”且“客户已接受该商品”的判断标准。

（3）农机制造业务（经销商销售）

该业务模式的收入确认时点、依据及准则符合性分析与上述“经销商代理销售模式”完全一致，均为在产品交付经销商并取得签收确认后，依据销售合同、出库单、客户签收单确认收入。

综上，公司根据业务实质，将控制权转移作为收入确认的核心标志，在不同销售模式下，均能清晰识别履约义务完成和控制权转移的具体时点（终端客户签收或经销商验收），并以真实、有效的内外部凭证作为入账依据。上述确认方法完整遵循了《企业会计准则第 14 号——收入》关于在某一时点履行履约义务的收入确认规定，会计处理合规。

（三）结合公司主要授权经销的具体情况，包括但不限于授权经销合同签订时间、授权期限、续约情况、经销产品及类别、产品定价原则、经销地域范围、相关合同是否具有排他性和持续性等，说明公司是否存在重要产品线授权取消或不能续约的风险，是否构成对主要供应商的重大依赖，公司应对措施及有效性。

回复：

1、发行人主要授权经销的具体情况

发行人作为农机流通行业唯一的上市公司，发行人已取得的授权农机涵盖土地平整、播种施肥、田间管理、收获、收获后处理、农产品初加工、农用搬运机械、排灌机械、畜牧水产养殖机械、动力机械、农村可再生能源利用设备、农田基本建设设备、设施农业设备及其他等 14 个大类，主要代理厂家包括久保田、一拖股份、潍柴雷沃、东风农机、洋马农机等公司，发行人自成立以来已与上述重要供应商建立了稳定、良好的合作关系，重要产品线授权取消或不能续约的风

险较低，对主要供应商不存在重大依赖。公司与主要供应商的产品定价原则均参考市场行情协商定价。

截至本回复出具之日，公司报告期内主要供应商及相关代理权授权情况具体如下：

序号	供应商名称	合作开始时间	合同相对方	分销产品及类别	最新授权区域	委任	授权期限	续约情况
1	久保田农业机械（苏州）有限公司	1999年	久保田农业机械（苏州）有限公司、哈尔滨久保田农业机械有限公司等	收割机、拖拉机、插秧机、育秧播种机、拖拉机配套农具	黑龙江省、宁夏回族自治区、重庆市的全域地区以及浙江省、广东省、吉林省、陕西省、辽宁省、广西壮族自治区、贵州省以及四川省等省市的部分地区	授权区域内产品的独家授权经销商	2026.1.1-2026.12.31	存 续 中
2	第一拖拉机股份有限公司	2005年	第一拖拉机股份有限公司及其关联单位包括第一拖拉机股份有限公司、洛阳长兴农业机械有限公司、中国一拖集团财务有限责任公司、一拖（洛阳）信诺物资贸易有限公司等	大轮拖、履拖、中小拖、机具	辽宁省、江苏省、四川省、云南省、重庆市、甘肃省、宁夏回族自治区、陕西省等省区的部分地区	授权区域内产品的独家授权经销商	2026.1.1-2026.12.31	存 续 中
3	潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司	2004年	潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司及其关联单位包括潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司、潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司诸城分公司、潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司潍坊农业装备分公司、潍柴雷沃重工股份有限公司五星车辆厂、天津雷沃发动机有限公司等	拖拉机、履带拖、导航、履带机、插秧机、农具	四川省、宁夏回族自治区、广西壮族自治区、陕西省、福建省、重庆市等省市的部分地区	授权区域内产品的独家授权经销商	2026.1.1-2026.12.31	存 续 中

序号	供应商名称	合作开始时间	合同相对方	分销产品及类别	最新授权区域	委任	授权期限	续约情况
4	新疆天农农机股份有限公司	2013年	新疆天农农机股份有限公司、新疆天农农机销售服务有限公司等	收割机、拖拉机	新疆维吾尔自治区的部分地区	授权区域内产品的独家授权经销商	2026.1.1-2026.12.31	存 续 中
5	洋马农机（中国）有限公司	2000年	洋马农机（中国）有限公司	收割机、插秧机、直播机、油菜移栽机、拖拉机、配件及油品	配件及油品的授权区域为中国大陆；其它产品授权区域包括四川省、浙江省、吉林省、辽宁省、福建省、陕西省、云南省等省份的部分地区	授权区域内产品的独家授权经销商	2026.1.1-2026.12.31	存 续 中
6	常州东风农机集团有限公司	2008年	常州东风农机集团有限公司	东风系列轮式拖拉机	陕西省、甘肃省、重庆市等省的部分地区	授权区域内产品的独家授权经销商	2026.1.1-2026.12.31	存 续 中

2、授权经销合同的排他性分析

上述授权经销合同委任吉峰科技为区域内独家授权经销商，对其代理经销权的排他性作出了书面约定。以发行人与久保田农业机械（苏州）有限公司签订的《2026 年度经销商协议》为例，协议中约定“1、排他性销售权的许可及经销商条件：甲方（代指久保田农业机械（苏州）有限公司）授予乙方（代指发行人）在本协议期限内、在第 3 条规定的经销区域内作为甲方唯一的经销商销售第 4 条规定的甲方产品的权利（以下简称“排他性销售权”）”。

根据农机流通行业惯例，农机销售商首先需要取得农机制造商在特定区域的产品销售代理权，在代理权限区域内开展销售活动。目前，农机制造商根据销售区域设置销售代理商，国外品牌农机一般按省设置销售代理商，国产品牌因销售区域划分更细致，代理商数量较多。农机制造商一般通过招投标或综合评比的方式确定产品代理销售商，对销售商在注册资本、财务状况、资信情况、经营业绩、服务能力，以及对市场预测判断能力等多方面进行严格的考核评比，最终确定农机代理销售商。

在区域代理模式下，主机厂通常授予经销商在特定县域或地市范围内的独家销售权，但同时附加严格的跨区销售禁令，一旦经销商试图向相邻区域的客户提供设备或配件，将面临高额罚款、返利扣除甚至解除代理合同的处罚。根据《农机 360 网—农机新观察第 631 期》报道“国内农机行业具有典型的大制造小流通的特性，经销商的经营范围被限制在县域范围之内”。

因此，发行人与主要供应商签订授权经销合同具有排他性且符合行业惯例。

3、授权经销合同的持续性分析

公司与上述主要供应商均建立了长期、稳定的业务合作关系，与主要供应商合作时间大多在 20 年以上，授权代理合作关系稳定。公司与主要供应商之间签署的授权协议系以一年期协议为主，固定期限协议到期后均能顺利续签。上述授权经销商协议均自首次签署之日延续至今，公司未收到该等主要供应商提出解除经销商的任何书面或口头通知。公司与主要供应商的产品定价原则均参考市场行情协商定价。

公司作为我国农机流通行业唯一的上市公司，经过二十余年的发展已经积累了大量的优质客户以及丰富的市场推广经验，在全国构建起 100 余家直营连锁店、覆盖全国 21 个省（市、自治区）有助于上游主机厂稳定客户、开拓市场，因此公司对农机制造商的作用与价值较大，稳定的合作关系符合双方的共同利益。从历史合作情况以及双方的业务考量来看，公司与上游原厂签署的授权合同具有可持续性。同时，农机制造商对产品代理销售商有较严格的考核评比过程，更换成本相对较高。因此，公司重要产品线授权取消或不能续约的风险较小。

综上，公司与主要供应商均建立了长期、稳定的业务合作关系，重要产品线授权取消或不能续约的风险较小。

4、对主要供应商的重大依赖分析及主要应对措施

（1）对主要供应商的重大依赖分析

报告期内，发行人向前五名供应商的采购金额及占当年采购总额的比例如下：

2025 年度				
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比
1	久保田农业机械（苏州）有限公司及其关联单位	拖拉机、插秧机、播种机等	72,127.83	28.64%
2	第一拖拉机股份有限公司及其关联单位	大轮拖、履拖、中轮拖等	32,543.87	12.92%
3	潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司及其关联单位	拖拉机、小麦机、玉米机等	30,231.32	12.00%
4	新疆天农农机股份有限公司及其关联单位	凯斯玉米收获机、联合收割机等	13,256.61	5.26%
5	洋马农机（中国）有限公司	收割机、插秧机、施肥机等	13,100.55	5.20%
合计		-	161,260.18	64.03%
2024 年度				
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比
1	久保田农业机械（苏州）有限公司及其关联单位	拖拉机、插秧机、播种机等	71,078.75	30.08%
2	第一拖拉机股份有限公司及其关联单位	大轮拖、履拖、中轮拖等	35,567.10	15.05%
3	潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司及其关联单位	拖拉机、小麦机、玉米机等	26,504.04	11.22%
4	新疆天农农机股份有限公司及其关联单位	凯斯玉米收获机、联合收割机等	15,782.16	6.68%
5	洋马农机（中国）有限公司	收割机、插秧机、施肥机等	11,831.50	5.01%
合计		-	160,763.55	68.03%
2023 年度				
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比
1	久保田农业机械（苏州）有限公司及其关联单位	拖拉机、插秧机、播种机等	71,315.96	29.22%
2	第一拖拉机股份有限公司及其关联单位	大轮拖、履拖、中轮拖等	30,613.52	12.54%
3	潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司及其关联单位	拖拉机、小麦机、玉米机等	24,970.01	10.23%
4	新疆天农农机股份有限公司及其关联单位	凯斯玉米收获机、联合收割机等	20,539.02	8.42%
5	洋马农机（中国）有限公司	收割机、插秧机、施肥机等	7,611.33	3.12%
合计		-	155,049.83	63.53%

注 1：久保田农业机械（苏州）有限公司及其关联单位包括久保田农业机械（苏州）有限公司、哈尔滨久保田农业机械有限公司等。

注 2：第一拖拉机股份有限公司及其关联单位包括第一拖拉机股份有限公司、洛阳长兴农业机械有限公司、中国一拖集团财务有限责任公司、一拖（洛阳）信诺物资贸易有限公司

等。

注 3：潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司及其关联单位包括潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司、潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司诸城分公司、潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司潍坊农业装备分公司、潍柴雷沃重工股份有限公司五星车辆厂、天津雷沃发动机有限公司等。

注 4：新疆天农农机股份有限公司及其关联单位包括新疆天农农机股份有限公司、新疆天农农机销售服务有限公司等。

报告期内，发行人不存在对单个供应商采购占比超过 50%的情形，不存在对单个供应商重大依赖的情形。

报告期内，公司向前五大供应商合计采购占比分别为 63.53%、68.03%和 64.03%，公司供应商集中度相对较高。发行人供应商集中度较高的主要原因如下：

①与上游行业集中度保持基本一致

公司上游供应商属于农业机械研发制造行业，该行业兼具资金密集型和技术密集型特点。全球农业机械行业形成了约翰迪尔（美国）、凯斯纽荷兰（美国/意大利）、久保田（日本）等国际化农机巨头规模化竞争、和中小企业在细分市场竞争的格局，海外农机龙头基本占据了农业机械行业的中高端市场。国内农机行业竞争格局呈现小而散的特点但行业集中度呈逐渐上升的趋势（浙商证券，《农业机械：全球万亿级市场；受益国内回暖、出口加速，格局集中》）。

根据潍柴雷沃申报港股上市委托弗若斯特沙利文编制的报告显示“按照 2024 年中国农机销售收入计算，前 5 大厂商共占据 54.5%的市场份额”。

根据农机 360 网报道，截至 2025 年 11 月 28 日，前十家农机生产企业的经销商开票金额已超过 362 亿元，占据了整体农机补贴消费市场份额的 54.17%，较 2024 年同期增长了 3.8 个百分点。在行业头部企业的激烈竞争中，市场份额持续向头部企业集中。2022 年，拖拉机前五品牌的销量集中度为 50.85%，2023 年增至 58.09%，2024 年继续提升至 58.30%，呈现出上升的趋势，而至 2025 年 11 月的前五品牌集中度继续保持 57.89%，其他农机品类同样展现出类似的趋势。在玉米收割机领域，潍柴雷沃和河北英虎稳居前两位，且市场份额显著提升。小麦收割机领域，潍柴雷沃独占鳌头。



数据来源：农机 360 网

综上所述，发行人上游供应商行业集中度较高且呈逐渐上升的趋势。发行人作为销售区域覆盖全国 21 个省（市、自治区），经销品类涵盖 200 余种农机的全国性全品类农机经销商，根据市场对产品喜好选择代理销售的产品，因此其供应商集中度与上游供应商行业集中度高度相关并保持基本一致，因此发行人供应商集中度较高符合行业惯例。

②公司基于行业产品销售代理权模式下的策略选择

农机销售代理权为农机流通行业进入的主要壁垒之一，农机销售商首先需要取得农机制造商在特定区域的产品销售代理权，在代理权限区域内开展销售活动。大型农机制造商一般通过招投标或综合评比的方式确定产品代理销售商，对销售商在注册资本、财务状况、资信情况、经营业绩、服务能力，以及对市场预测判断能力等多方面进行严格的考核评比，最终确定农机代理销售商，对于大型农机制造商而言农机代理销售商一旦选定后期更换成本较高，因而新农机代理销售商取代农机代理销售商的门槛也较高。公司在取得久保田、一拖股份、潍柴雷沃等行业主流农机制造商销售代理权后，通过不断加强合作深度，扩展代理权销售区域，可更快地扩大销售规模，并与上述主要供应商形成了长期稳定的合作关系。

因此，发行人供应商集中度相对较高也是公司基于行业特征择优选择策略的结果。

（2）发行人应对措施及有效性

①提升服务质量，巩固供应商合作关系

发行人庞大的销售网络和较强售后服务能力是吸引和维护优质农机制造厂商资源的核心优势之一。通过新市场、新客户的不开拓，发行人为农机制造厂商提供更高效的销售服务和更通达的销售渠道，为厂家提高销售业绩，扩大市场影响力，拓展市场及推广新产品，协助厂商增加下游市场份额，增强供应商黏性。

此外，吉峰科技将继续提升服务质量，加强与供应商的合作关系。吉峰科技将持续维护现有优质客户资源、不断拓展新的客户资源，保证对厂商产品的采购需求。

②基于客户需求开拓发展产品代理条线

2025 年《中共中央国务院关于进一步深化农村改革扎实推进乡村全面振兴的意见》中提出：“以科技创新引领先进生产要素集聚，因地制宜发展农业新质生产力……支持发展智慧农业，拓展人工智能、数据、低空等技术应用场景”。以更多智能型、高科技型农机为代表的农业新质生产力，有望在中国农业发展中，扮演越来越重要的角色。

发行人将紧跟科技和市场的发展趋势，不断寻找适合中国农村、农民、农业的新型高科技新型农机产品，扩大自身产品种类，扩大新质生产力相关业务规模，从而降低对原有前五大供应商依赖。

③积极发展新的农机供应商

吉峰科技将以与主要供应商形成的品牌示范效应为基础，以下游客户需求拓展为基点，积极开拓与其他农机制造厂商的合作机会，增加农机制造厂商的授权范围，丰富代理的产品条线，以此降低单一厂商对吉峰科技的影响力。2025 年末，公司与优尼亚农机、雷肯农机、豪狮农机等新签订了合作协议。

综上所述，吉峰科技与主要供应商签订的合同具有排他性和持续性，公司不

存在重要产品线授权取消或不能续约的风险，不存在对主要供应商的重大依赖，公司将采取应对措施以降低主要供应商的集中度。

（四）报告期内应收账款余额变化情况，与营业收入变动趋势存在差异的原因及合理性；结合公司业务模式、信用政策、账龄情况、应收账款周转率、同行业可比公司情况、期后回款情况、长账龄应收账款对应主要客户等，说明坏账准备计提是否充分。

1、报告期内应收账款余额变化情况，与营业收入变动趋势存在差异的原因及合理性

（1）2023 年-2025 年公司应收账款余额和营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
应收账款余额	34,601.32	40,053.05	42,184.38
同比变动比例	-13.61%	-5.05%	-10.50%
营业收入	276,576.66	270,895.37	264,965.08
同比变动比例	2.10%	2.24%	2.14%
应收账款占营业收入比例	12.51%	14.79%	15.92%

如上表所示，报告期内公司营业收入**整体相对平稳**，应收账款余额连续三年同比小幅下降，应收账款占营业收入的比例在**2023 年至 2024 年保持稳定**，**2025 年略有降低**，整体呈现“收入规模稳定、应收规模持续下降”的良性趋势。

（2）应收账款与营业收入变动趋势差异的原因及合理性分析

①**公司通过加大催收力度和坏账核销减少了应收账款的账面余额**

报告期内，公司建立了应收账款专项催收机制，通过分级催收、法务介入、债务重组等方式加大对存量应收账款的清收力度，推动逾期款项回款。上述措施使得公司在营业收入保持稳定增长的同时，存量应收账款加速回收，应收账款余额持续下降。

此外，公司按照企业会计准则及相关会计政策，对长期逾期、回收可能性较低的应收账款进行了合理的坏账核销，减少了应收账款账面余额，其中 2025 年

核销 837 万元、2024 年核销 2,177 万元、2023 年核销 1,375 万元，该部分核销已经公司董事会审议通过，符合企业会计准则要求，进一步推动了应收账款余额的下降。

报告期内，公司应收账款坏账核销的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 应收账款 核销 金额	核销时 已提坏账 准备	业务 板块	长期逾期或回收 可能性较低原因	公司采 取的措 施
四川吉峰三立工程机械有限公司	63.75	51.00	流通	账龄 5 年以上， 经营异常、多次 催收无法收回	多次催 收
宿迁吉峰农机汽车贸易有限公司	75.59	75.59	流通	已注销、无财产 可执行	多次催 收、起诉
重庆泽华农业机械制造有限公司	50.59	40.47	流通	已吊销营业执 照、无财产可执 行	起诉胜 诉，申请 强制执 行
西安鑫龙门农林科技有限公司	104.10	83.28	流通	已吊销营业执 照、无财产可执 行	起诉胜 诉，申请 强制执 行
河南省红旗农业农民专业合作社	112.48	89.98	流通	已吊销营业执 照、无财产可执 行	起诉胜 诉，申请 强制执 行
50 万以下零星应收账款（109 户）	430.50	276.34	流通	已起诉，对方无 财产执行；已注 销或吊销；公司 已歇业、账龄 5 年以上，多次催 收无法收回	多次催 收、起 诉、申 请强 制执 行
合计	837.01	616.67			

注：2025 年度核销应收账款经 2026 年 4 月 13 日召开的第六届董事会第四十三次会议审议通过。

（续表）

公司名称	2024 年 应收账款 核销金额	核销时 已提坏账 准备	业务 板块	长期逾期或回收 可能性较低原因	公司采 取的措 施
崇州欣欣农机经营部	113.32	113.32	流通	账龄 5 年以上， 失信被执行人， 无财产可执行	多次催 收，起诉 胜诉，申 请强制

公司名称	2024 年 应收账款 核销金额	核销时 已提坏账 准备	业务 板块	长期逾期或回收 可能性较低原因	公司采 取的措 施
					执行
双流县丰收农机专业合作社	148.45	148.45	流通	账龄 5 年以上， 失信被执行人， 无财产可执行	多次催 收，起诉 胜诉，申 请强制 执行
贵定县新巴镇黄土农机农民专 业合作社	85.54	85.54	流通	客户经营异常、 亏损	多次催 收
贵州省-黔南州-贵州省牧草种 籽繁殖场区域奶业协会	74.65	74.65	流通	已注销	多次催 收
贵州省-惠水谢学波	106.58	106.58	流通	客户经营亏损	多次催 收
贵州省-黔东南州-凯里市-李 保健	71.63	71.63	流通	客户经营亏损	多次催 收
贵州省-铜仁地区-松桃县直销 客户-杨斐	87.21	87.21	流通	客户经营亏损	多次催 收
柳州吉峰农机有限公司	296.31	296.31	流通	账龄 5 年以上， 经营异常，失信 被执行人，多次 催收无法收回	多次催 收
广西金峰农机有限公司	264.90	264.90	流通	已注销	多次催 收
戚自全	75.27	60.22	流通	客户经营亏损， 无财产可执行	起诉胜 诉，申请 强制执 行
50 万以下零星应收账款（128 户）	852.67	709.88	流通	起诉，对方无财 产执行；已注销 或吊销；公司已 歇业、账龄 5 年 以上，多次催收 无法收回	多次催 收、起 诉、申 请强制 执行
合计	2,176.51	2,018.67			

注：2024 年度核销应收账款经 2025 年 4 月 9 日召开的第六届董事会第二十次会议审议通过。

（续表）

公司名称	2023 年 应收账款 核销金额	核销时 已提坏账 准备	业务 板块	长期逾期或回收 可能性较低原因	公司采取 的措施
武隆县直销客户-赵蓉	106.17	106.17	流通	账龄 5 年以上， 已无法联系对方	多次催收
重庆龙庄主农业机械制造有 限公司	257.29	257.29	流通	账龄 5 年以上， 多次催收无法收	多次催收 无果，准

公司名称	2023 年 应收账款 核销金额	核销时 已提坏账 准备	业务 板块	长期逾期或回收 可能性较低原因	公司采取 的措施
				回	备起诉
秀山吉峰农机有限公司	62.06	62.06	流通	已注销	多次催收，面谈沟通后客户非正常注销，已起诉
重庆市-永川区-周元贵	128.37	128.37	流通	账龄 5 年以上，已无法联系对方	多次催收
贵州华鑫源农业装备有限公司	186.54	186.54	流通	已注销	起诉胜诉，申请强制执行
安顺市西秀区塔山西路农机配件经营部	144.70	144.70	已注销	账龄 5 年以上，多次催收无法收回	多次催收
50 万以下零星应收账款（71 户）	489.40	420.11	流通	起诉，对方无财产执行；已注销或吊销；公司已歇业、账龄 5 年以上，多次催收无法收回	多次催收、起诉，申请强制执行
合计	1,374.54	1,305.25			

注：2023 年度核销应收账款经 2024 年 4 月 9 日召开的第五届董事会第五十九次会议审议通过。

②公司收入结构发生变化导致应收账款余额下降

a) 2025 年度各业务板块收入和应收账款变动的具体情况如下：

单位：万元

板块	主要信用政策	2025 年收入变动				2025 年应收变动			
		2025 年收入	2024 年收入	收入变动	变动率	2025 年应收	2024 年应收	应收变动	变动率
农机制造+低空业务	预收、现款现货为主	36,448.17	23,856.13	12,592.04	52.78%	946.82	850.67	96.15	11.30%
农机流通（不含低空业务）	赊销为主	240,128.49	247,039.24	-6,910.75	-2.80%	33,654.50	39,202.38	-5,547.88	-14.15%
总计		276,576.66	270,895.37	5,681.29	2.10%	34,601.32	40,053.05	-5,451.73	-13.61%

公司 2025 年度收入规模较 2024 年增加 5,681.29 万元，但应收账款减少

5,451.73 万元，主要是因信用政策不同的业务板块的收入和应收账款的变动趋势不一致所致。公司预收、现款现货为主的业务（农机制造、低空经济）收入增加，而赊销为主的业务（农机流通）收入减少，具体情况如下：

一方面，公司 2025 年度农机制造和低空业务收入增加 12,592.04 万元，为收入增长的主要因素，而对应的年末应收账款增加仅 96.15 万元，远低于收入的增长幅度。主要原因是公司农机制造业务及低空业务的信用政策一般为预收款或现款现货，赊销的情况较少，不会产生较大的应收款余额，因此在 2025 年度收入上涨的情况下应收账款未同步增加。

另一方面，公司 2025 年度农机流通业务收入（不含低空业务）较 2024 年减少 6,910.75 元，导致了应收账款减少 5,547.88 万元（扣除 2025 年因核销减少的应收账款 837.01 万元后，应收账款实际减少 4,710.87 万元），公司农机流通业务的信用政策以赊销为主，应收账款减少 4,710.87 万元是随着收入下降而减少，收入与应收账款的变动趋势一致。

b) 2024 年度收入和应收账款变动的具体情况如下：

公司 2024 年度收入规模较 2023 年增加 5,929.39 万元，但应收账款却减少 2,131.32 万元，收入增长应收反而下降的主要原因是 2024 年应收账款的减少中包括核销减少的应收账款 2,176.51 万元，剔除该因素的影响，应收账款基本无变动，应收账款未与收入同步增长，主要系公司在 2024 年加大催收力度，收回了一批国企、农业农村局、农业大学等单位以前年度的欠款，减少了应收账款约 3,000.00 万元。

综上所述，报告期内公司应收账款余额持续下降与营业收入规模稳定的趋势存在一定差异，系公司加强回款管理、核销高风险应收账款与各板块收入结构变化等因素共同作用的结果，具有合理性。

2、结合公司业务模式、信用政策、账龄情况、应收账款周转率、同行业可比公司情况、期后回款情况、长账龄应收账款对应主要客户等，说明坏账准备计提是否充分

（1）公司依据不同的业务模式制定了与之匹配的信用政策

①农机连锁销售服务流通板块

直营连锁销售模式：公司通过在全国 21 个省（市）的各区域连锁直营门店，直营连锁销售店在总部直接领导下统一经营，通过代理国内外各品类、多品牌的农业机械直接销售给终端用户，并为用户提供维修、安装、技术培训以及售后保障等综合服务，以及为终端用户提供全程机械化整体解决方案并配置各类农机。

经销商代理销售模式：为使供应链深入到县城和乡镇，公司在具有一定农机需求的县城或乡镇，选择当地有一定影响力的经销商作为合作对象。经销商与公司不具有控制或投资关系，属于业务合作关系。公司将产品以买断式方式销售给经销商，由经销商为终端用户提供安装、技术培训、维修及售后保障等综合服务。

根据公司制定的《应收账款管理制度》，报告期内公司流通板块的信用政策为：对合作经销商实行差异化信用政策，对一部分长期合作、资质优良的经销商给予一定的信用期，对新客户及高风险客户均采用款到发货或预收一定比例货款的方式；对直销客户中的信用风险较低的政府单位、国企、农业服务公司、合作社等客户给予一定的信用期，其他多数直销客户一般为现款现货。

②高端特色农机制造板块

高端特色农机研发制造板块主要是指公司控股子公司吉林康达，主要研发生产制造免耕精量施肥播种机、深松整地机、圆盘耙地机等产品。吉林康达销售模式主要为经销商销售，在销售过程中以吉林康达自主推广为主，通过经销商实现销售。

根据公司制定的《应收账款管理制度》，公司制造板块的信用政策为：预收款和现款现货，少部分长期合作、资质优良的经销商给予一定的信用期。

（2）公司的应收账款账龄基本合理，长账龄部分已经充分计提坏账，具体结构如下

单位：万元

账龄	2025 年		2024 年		2023 年	
	应收账款余额	占比（%）	应收账款余额	占比（%）	应收账款余额	占比（%）
1 年以内	17,984.59	51.98	25,161.97	62.82	25,855.44	61.29

账龄	2025 年		2024 年		2023 年	
	应收账款余额	占比(%)	应收账款余额	占比(%)	应收账款余额	占比(%)
1-2 年	7,246.59	20.94	6,119.43	15.28	5,856.09	13.88
2-3 年	3,005.63	8.69	2,088.99	5.22	2,021.14	4.79
3-4 年	1,303.72	3.77	1,046.61	2.61	992.48	2.35
4-5 年	643.50	1.86	710.87	1.77	1,007.60	2.39
5 年以上	4,417.29	12.77	4,925.19	12.30	6,451.64	15.29
合计	34,601.32	100.00	40,053.05	100.00	42,184.38	100.00

公司报告期内，账龄在 2 年以内的应收账款比例分别为 75.17%、78.10%和 72.92%，各账龄段的应收账款在每年的占比较为稳定。

（3）报告期内同行业公司应收账款账龄结构

单位：万元

期间		2025 年				
账龄		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
红旗连锁	应收账款余额	11,853.97	32.87	692.09	248.30	12,827.23
	占比(%)	92.41	0.26	5.40	1.94	100.00
国机汽车	应收账款余额	379,681.93	96,071.14	30,964.98	239,062.40	745,780.45
	占比(%)	50.91	12.88	4.15	32.06	100.00
一拖股份	应收账款余额	33,250.77	1,287.50	3,020.68	23,323.18	60,882.13
	占比(%)	54.61	2.11	4.96	38.31	100.00
威马农机	应收账款余额	15,844.55	361.67	184.24	1.06	16,391.52
	占比(%)	96.66	2.21	1.12	0.01	100.00
同行业平均占比		73.65	4.36	3.91	18.08	100.00
公司	应收账款余额	17,984.59	7,246.59	3,005.63	6,364.51	34,601.32
	占比(%)	51.98	20.94	8.69	18.39	100.00

（续表）

期间		2024 年				
账龄		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
红旗连锁	应收账款余额	12,045.63	700.95	248.30	-	12,994.88
	占比(%)	92.70	5.39	1.91	-	100.00
国机汽车	应收账款余额	372,933.73	45,281.73	34,734.78	235,186.61	688,136.85

	占比 (%)	54.19	6.58	5.05	34.18	100.00
一拖股份	应收账款余额	30,525.08	3,404.37	914.63	23,561.36	58,405.44
	占比 (%)	52.26	5.83	1.57	40.34	100.00
威马农机	应收账款余额	15,862.29	406.53	8.45	-	16,277.27
	占比 (%)	97.45	2.50	0.05	-	100.00
同行业平均占比		74.15	5.08	2.14	37.26	100.00
公司	应收账款余额	25,161.97	6,119.43	2,088.99	6,682.66	40,053.05
	占比 (%)	62.82	15.28	5.22	16.68	100.00

（续表）

期间		2023 年				
账龄		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
红旗连锁	应收账款余额	8,867.43	501.32	-	-	9,368.75
	占比 (%)	94.65	5.35	-	-	100.00
国机汽车	应收账款余额	479,459.44	66,501.53	37,500.09	203,398.55	786,859.61
	占比 (%)	60.93	8.45	4.77	25.85	100.00
一拖股份	应收账款余额	34,396.09	1,023.69	320.83	24,376.83	60,117.44
	占比 (%)	57.21	1.70	0.53	40.55	100.00
威马农机	应收账款余额	13,135.75	64.25	-	-	13,200.00
	占比 (%)	99.51	0.49	-	-	100.00
同行业平均占比		78.08	4.00	2.65	33.20	100.00
公司	应收账款余额	25,855.44	5,856.09	2,021.14	8,451.71	42,184.38
	占比 (%)	61.29	13.88	4.79	20.04	100.00

注 1：表中同行业上市公司数据来源于公开披露的定期报告及根据定期报告计算得出，由于一拖股份仅披露了 3 年以上应收账款的合计数，为增加可比性，与同行业公司的比较数据均合并列示 3 年以上的应收账款。

报告期内吉峰科技与可比公司 2 年以内的应收账款均值基本在 70%-80%左右，不存在较大差异。其中公司 1 年以内与 1-2 年应收账款的账龄分布与可比公司账龄存在一定差异主要系客户类型不同所致。

报告期内公司账龄 1 年以内的应收账款占比分别为 61.29%、62.82%和 51.98%，略低于同行业公司平均占比 78.08%、74.15%和 73.65%；报告期内公司 1-2 年的应收账款占比分别为 13.88%、15.28%、20.94%，略高于报告期内可比公司平均

比例。主要原因系可比公司红旗连锁主营便利超市零售，以现销为主，应收账款主要是团购企业客户的欠款，账期短，1 年内应收账款占比很高为 94.65%、92.70%、92.41%，拉高了行业平均水平；威马农机的业务收入有超 80%是境外收入，海外客户信用体系成熟、付款规范，账期较短而境内收入的客户以经销商为主，采取先收全额货款、后发货的政策，故其 1 年内应收账款占比较高为 99.51%、97.45%、96.66%。一拖股份和国机汽车的客户多为车企、大型经销商、政府单位、国企，与公司的应收账款账龄分布较为接近。吉峰科技的客户主要以中小经销商为主，回款周期普遍长于零售，客户信用和还款能力相对较弱，叠加补贴政策等因素的影响使得回款周期会出现超过 1 年的情况，导致 1 年以内应收账款占比稍低，而账龄 1-2 年的应收账款占比高于可比公司均值。公司应收账款的账龄结构在可比公司区间范围内，存在一定的差异具有合理性。

（4）公司的应收账款周转率与同行业公司的情况

期间	项目	红旗连锁	国机汽车	一拖股份	威马农机	行业平均数	公司
2025 年	应收账款周转率	74.01	4.97	18.15	4.86	25.50	7.41
2024 年	应收账款周转率	90.53	5.70	20.09	6.27	30.65	6.59
2023 年	应收账款周转率	127.45	5.60	17.70	6.53	39.32	5.93

注：表中同行业上市公司数据来源于公开披露的定期报告及根据定期报告计算得出。

报告期内公司应收账款周转率分别为 5.93、6.59 和 7.41，低于报告期内同行业公司平均数 39.32、30.65 和 25.50，但高于国机汽车和威马农机（2024 年和 2025 年）。主要原因系业务模式及行业细分领域差异，导致周转周期存在区别：公司收入的客户以农户、中小经销商为主，回款周期普遍长于零售，造成应收账款周转率偏低。红旗连锁的业务以零售为主，主营日用品、生鲜等快消品，结算模式以现款交易为主，赊销占比极低，应收账款周转率显著偏高从而拉高了行业平均水平；国机汽车和威马农机的业务主要是汽车和农机的批发和零售，应收账款主要是经销商的欠款，与公司的主要客户类别相同，回款周期差异不大，故与公司的应收账款周转率差异不大。

（5）公司期后回款情况与坏账计提比例匹配，具体情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年应收账款 余额	2026 年 1-4 月回款 金额	回款比例	坏账计提比例
1 年以内	17,984.59	8,564.23	47.62%	2%
1-2 年	7,243.19	1,430.26	19.75%	10%
2-3 年	2,914.66	239.05	8.20%	25%
3-4 年	1,259.66	97.56	7.75%	45%
4-5 年	498.54	8.23	1.65%	60%
5 年以上	3,445.81	55.30	1.60%	100%
单项计提	1,254.87	3.55	0.28%	100%
合计	34,601.32	10,398.18	30.05%	

（续表）

账龄	2024 年应收 账款余额	2025 年回款 金额	2026 年 1-4 月 回款金额	回款比例	坏账计提比例
1 年以内	25,161.97	16,845.42	1,370.03	72.39%	1.5%
1-2 年	6,115.35	2,707.71	268.45	48.67%	7.5%
2-3 年	2,088.99	620.77	96.11	34.32%	15%
3-4 年	987.46	318.69	13.55	33.65%	30%
4-5 年	690.08	151.80	3.48	22.50%	50%
5 年以上	4,152.43	125.63	31.55	3.79%	80%
单项计提	856.77	27.84	3.25	3.63%	100%
合计	40,053.05	20,797.87	1,786.43	56.39%	

（续表）

账龄	2023 年应收 账款余额	2024 年回 款金额	2025 年回 款金额	2026 年 1-4 月回款金额	回款比例	坏账计 提比例
1 年以内	25,855.44	18,908.29	3,049.99	233.52	85.83%	1.5%
1-2 年	5,856.09	3,481.43	733.02	96.44	73.61%	7.5%
2-3 年	2,019.38	1,006.97	322.03	15.48	66.58%	15%
3-4 年	984.41	377.42	210.06	14.63	61.16%	30%
4-5 年	896.27	147.92	14.56	12.23	19.49%	50%
5 年以上	4,654.37	93.88	58.87	15.82	3.62%	80%
单项计提	1,918.42	94.66	22.41	-	-	98.82%
合计	42,184.38	24,110.58	4,410.94	388.12	68.53%	

2025 年末公司应收账款合计 34,601.32 万元，截至 2026 年 4 月 30 日回款

10,398.18 万元，整体回款率 30.05%。考虑到部分客户结算周期较长，4 个月回款率处于合理区间。

公司 2024 年末和 2023 年末的应收账款截至 2026 年 4 月 30 日整体回款率分别为 56.39%和 68.53%，分别有 43.61%和 31.47%应收账款暂时未能收回。从 2023 年到 2026 年 4 月账龄已超过 2 年，公司已对 2-3 年的应收账款计提了 25%的坏账准备，虽然公司的客户有逾期未按时支付的情况，但长账龄的应收账款是逐年下降的（报告期内 3 年以上应收账款分别为 6,582.69 万元、5,829.98 万元、5,204.01 万元），并且，如上述公司期后回款表中所示，报告期内 3 年以上的应收账款每年均持续在回款，不会出现全部损失的情况，故公司计提的坏账准备是充分的。

（6）公司对长账龄的应收账款计提合理

截至 2025 年 12 月 31 日公司对 3 年以上账龄的主要应收账款坏账计提充分，具体长账龄客户、坏账计提情况如下：

客户名称	2025 年 12 月 31 日应收账款余额	坏账准备	账龄	坏账计提方法	未收回原因	公司采取的措施	期后回款（截至 2026.4.30）
昆明市—郑世潘	221.87	221.87	5 年以上	账龄	客户经营亏损，资金困难	起诉胜诉，多方查找该客户资产，申请强制执行	—
无锡吉亿丰农机有限公司	160.00	160.00	5 年以上	单项	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	—
贵州丰源现代农业有限公司	136.96	136.96	5 年以上	账龄	客户经营亏损、失信被执行人	起诉胜诉，申请强制执行，向法院申请处置抵押物	—
甘孜县恒通生态农业发展有限公司	132.54	73.79	3-5 年	账龄	客户经营亏损、资金困难，失信被执行人	拟诉讼	—
六安市金安区直销客户-王力力	108.14	108.14	5 年以上	单项	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	—
新疆-塔城市直销客户-和布克赛尔	99.76	99.76	5 年以上	账龄	客户经营亏损，资金困难	多次催收，沟通回款	12.00

客户名称	2025年12月31日应收账款余额	坏账准备	账龄	坏账计提方法	未收回原因	公司采取的措施	期后回款（截至2026.4.30）
蒙古自治县新远农机服务专业合作社							
崇左市江州区春翔农机专业合作社	92.64	92.64	5年以上	账龄	客户经营亏损、限制高消费	联系债务人，协商回款，拟起诉	-
重庆市巴南区直销客户-张建	85.14	85.14	5年以上	账龄	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	-
丰都县直销用户-李波	82.22	82.22	5年以上	账龄	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	-
盐亭县零星客户魏光海	69.84	69.84	5年以上	账龄	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	-
重庆市-忠县-赵丽	65.59	65.59	5年以上	账龄	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	-
江山市春梅农机有限公司	59.77	59.77	2-3年	单项	客户经营亏损、失信被执行人	起诉胜诉，申请强制执行	-
宁夏平罗工业园区管理委员会	57.40	25.83	3-4年	账龄	3年以上，催收无果	多次催收，因对方是政府部门，未起诉	-
四川泸州直销客户-李大忠	56.03	56.03	5年以上	账龄	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	-
梓潼县零星客户申和平	55.75	55.75	5年以上	账龄	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	-
成都汇兴重型汽车销售有限公司	54.61	54.61	5年以上	单项	客户经营异常、严重违法	起诉胜诉，申请强制执行	-
重庆威斯雷机电设备有限公司	54.34	54.34	3-5年	单项	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	-
灯塔市双丰农机种植专业合作社	54.10	54.10	5年以上	账龄	客户经营亏损，资金困难	起诉胜诉，申请强制执行	-
四川三台剑峰泵业有限公司	53.37	53.37	4-5年	单项	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	-
西充县农业农村局	51.91	45.46	4-5年	账龄	4年以上，催收无果	多次催收，因对方是政	20.00

客户名称	2025年12月31日应收账款余额	坏账准备	账龄	坏账计提方法	未收回原因	公司采取的措施	期后回款（截至2026.4.30）
						府部门，未起诉协商分期回款	
廖国严	51.59	51.59	5年以上	账龄	客户经营亏损，资金困难	联系债务人，协商回款，拟起诉	-
榆林直销客户-王探必	50.56	50.56	4-5年	单项	客户经营亏损，资金困难	起诉胜诉，申请强制执行	-
其他零星小于50万的应收账款（975户）	4,510.39	3,714.94	-	单项、账龄	客户经营亏损，资金困难	起诉、申请强制执行、专人催收	129.09
合计	6,364.52	5,472.29					161.09

公司成立由副总经理牵头的债权管理小组，其成员主要由财务人员、法务人员等组成；每周债权管理小组抽查债权手续，发现问题要求整改；对临近到期的债权，督促加紧催收；要求起诉逾期客户，同时给予法务上的支持等。通过以上措施，3年以上的应收账款每年均有一定金额的回款。

公司2025年3年以上长账龄的应收账款的坏账准备计提比例85.98%，符合账龄越长计提比例越高的谨慎性原则，公司坏账准备计提充分。

（7）公司及同行业公司坏账准备计提情况

①公司报告期内应收账款计提、收回或转回的坏账准备情况

单位：万元

期间	坏账类别	年初余额	加：本年计提	加：其他增加（收回）	减：本年转销或核销	减：其他减少	年末余额	计提比例
2025年	账龄	4,986.84	2,045.32	2.98	725.56	185.12	6,124.46	18.37%
	单项	856.77	588.26	-	111.45	78.72	1,254.87	100.00%
	合计	5,843.62	2,633.58	2.98	837.01	263.84	7,379.33	21.33%
2024年	账龄	5,467.63	114.44	-	585.76	9.46	4,986.84	12.72%
	单项	1,895.74	551.78	-	1,590.75	-	856.77	100.00%
	合计	7,363.37	666.23	-	2,176.51	9.46	5,843.62	14.59%
2023年	账龄	5,157.38	544.32	1.36	216.30	19.12	5,467.63	13.58%
	单项	3,028.39	25.58	-	1,158.23	-	1,895.74	98.82%

	合计	8,185.77	569.90	1.36	1,374.54	19.12	7,363.37	17.46%
--	----	----------	--------	------	----------	-------	----------	--------

注：其他减少系注销或处置减少的子公司计提的坏账准备转出。

②公司会计估计变更

公司于2026年3月18日召开第六届董事会第四十二次会议、2026年4月3日召开2026年第三次临时股东大会，审议通过了《关于会计估计变更的议案》，自2025年10月1日开始对公司会计估计中采用账龄分析法计提预期信用损失的应收款项的预期信用损失率进行变更。

采用账龄分析法计提预期信用损失的应收款项预期信用损失率变更前后情况对比如下：

账龄	变更前预期信用损失率	变更后预期信用损失率
1年以内	1%	2%
1-2年	7.5%	10%
2-3年	15%	25%
3-4年	30%	45%
4-5年	50%	60%
5年以上	80%	100%

③报告期内公司与同行业公司应收账款坏账准备计提比例

期间	红旗连锁	国机汽车	一拖股份	威马农机	行业平均数	公司
2025年	7.37%	21.42%	46.33%	5.62%	20.19%	21.33%
2024年	7.27%	23.36%	48.25%	5.15%	21.01%	14.59%
2023年	2.92%	18.91%	44.91%	5.02%	17.94%	17.46%

注：表中同行业上市公司数据来源于公开披露的定期报告及根据定期报告计算得出。

因报告期内公司核销了应收账款和坏账准备，剔除该影响，公司应收账款坏账准备实际计提情况如下：

项目	2025年	2024年	2023年
坏账准备金额	7,379.33	5,843.62	7,363.37
应收账款余额	34,601.32	40,053.05	42,184.38
坏账准备计提比例	21.33%	14.59%	17.46%
核销应收账款	837.01	2,176.51	1,374.54
核销坏账准备	616.67	2,018.67	1,305.25

项目	2025 年	2024 年	2023 年
剔除坏账核销影响， 坏账准备计提比例	22.56%	18.62%	19.90%

报告期内公司应收账款坏账准备（剔除核销坏账影响后）的计提比例分别为 19.90%、18.62%和 22.56%，与行业平均水平 17.94%、21.01%、20.19%差异不大。其中报告期内一拖股份的坏账准备计提比例分别为 44.91%、48.25%、46.33%，拉高了行业平均数，且远高于公司的计提比例，主要原因为一拖股份按账龄计提坏账准备的预期损失率 3 年以上为 99%且其 3 年以上应收账款占比偏高，而公司 3-4 年预期损失率为 45%、4-5 年预期损失率 60%、5 年以上预期损失率 100%；因一拖股份主要生产大中型拖拉机，拖拉机单价高、大额项目采购多，质保金、项目尾款回款周期长，易形成长期应收，坏账风险更高，故采用更高的预期损失率。

综上，公司的业务模式及信用政策、应收账款账龄结构、持续提升的回款能力保障了款项回收的安全性，应收账款坏账计提比例与同行业公司差异不大，公司计提的坏账均能够覆盖应收账款的预期信用损失，坏账准备计提充分。

（五）结合报告期末存货规模和结构、存货周转率、库龄结构、存货跌价准备的计提政策、订单对应情况及期后结转情况、同行业可比公司情况等，说明是否存在存货积压、滞销、跌价或减值风险，存货跌价计提是否充分。

1、存货的规模和结构

（1）公司报告期末存货规模和结构如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	17,712.04	26.74%	19,813.62	29.19%	21,273.36	32.52%
在产品	218.72	0.33%	137.54	0.20%	87.74	0.13%
库存商品	48,293.35	72.91%	47,919.46	70.60%	44,047.27	67.33%
低值易耗品	13.06	0.02%	8.65	0.01%	12.65	0.02%
合计	66,237.17	100.00%	67,879.26	100.00%	65,421.02	100.00%

公司报告期各年末存货规模分别为 65,421.02 万元、67,879.26 万元和

66,237.17 万元，各年末存货规模稳定。

从结构上看，公司报告期各年末的存货主要为库存商品、原材料，其中各年末库存商品占存货的比例分别为 67.33%、70.60%、72.91%，保持在 67%-73%之间，原材料占存货的比例分别为 32.52%、29.19%、26.74%，库存商品和原材料合计比例分别为 99.85%、99.79%、99.65%，均保持在 99%以上，存货结构稳定。

（2）与同行业公司的存货结构比较，不存在明显差异

单位：万元

期间	存货类别	红旗连锁	国机汽车	一拖股份	威马农机	行业占比 平均数	公司
2025 年	原材料		11,597.71	50,937.48	3,046.58		17,712.04
	在产品		612.32	7,483.08	170.47		218.72
	库存商品	186,788.14	421,274.14	52,835.68	7,382.59	71.15%	48,293.35
	周转材料	230.02	500.53		276.89		
	合同履约成本		82,931.81				
	在途物资		2,260.47				
	发出商品		6,473.95	13,231.90	518.47		
	委托加工物资		63.61		62.13		
	自制半成品				424.73		
	低值易耗品						13.06
	存货合计	187,018.16	525,714.53	124,488.14	11,881.86		66,237.17
	库存商品占比	99.88%	80.13%	42.44%	62.13%	71.15%	72.91%
2024 年	原材料		9,363.17	53,964.67	1,538.78		19,813.62
	在产品			8,235.53	210.93		137.54
	库存商品	205,186.88	775,305.42	61,326.09	4,703.95	74.76%	47,919.46
	周转材料	2.91	593.08		90.01		
	合同履约成本		60,214.95				
	在途物资		4,588.19				
	发出商品		1,470.16	23,736.12	143.66		
	委托加工物资				47.47		
	自制半成品				353.98		
	低值易耗品						8.65
	存货合计	205,189.79	851,641.15	147,262.41	7,088.78		67,879.26

期间	存货类别	红旗连锁	国机汽车	一拖股份	威马农机	行业占比 平均数	公司
	库存商品占比	100.00%	91.04%	41.64%	66.36%	74.76%	70.60%
2023 年	原材料		8,099.31	63,989.19	1,568.21		21,273.36
	在产品		74.65	8,582.62	264.78		87.74
	库存商品	203,562.74	671,239.67	62,851.01	3,471.10	71.73%	44,047.27
	周转材料	189.12	683.39		71.43		
	合同履约成本		35,275.28				
	在途物资		3,904.29				
	发出商品		1,969.94	26,450.47	618.63		
	委托加工物资				32.54		
	自制半成品				270.15		
	低值易耗品						12.65
	存货合计	203,751.86	721,246.52	161,873.29	6,296.84		65,421.0
	库存商品占比	99.91%	93.07%	38.83%	55.12%	71.73%	67.33%

注：表中同行业上市公司数据来源于公开披露的定期报告及根据定期报告计算得出。

同行业公司各年末库存商品占存货比例的平均数分别为 71.73%、74.76%、71.15%，公司是农机流通行业唯一一家上市公司，公司的库存商品占存货比例在 67%-73%之间，与同行业平均数 71%-75%差异不大，报告期各年均处于同行业各公司的中位数水平。

2、存货的周转率和同行业公司比较，处于合理水平

公司报告期内的存货周转率以及同行业公司比较情况如下：

项目	红旗连锁	国机汽车	一拖股份	威马农机	行业平均数	公司
2025 年存货周转率	3.43	4.75	6.76	6.85	5.45	3.64
2024 年存货周转率	3.50	4.96	6.56	11.43	6.61	3.51
2023 年存货周转率	3.61	5.50	6.70	9.25	6.27	4.11

注：表中同行业上市公司数据来源于公开披露的定期报告及根据定期报告计算得出。

公司 2024 年及 2025 年存货周转率基本持平，较 2023 年有所下降，主要原因为 2022 年末存货余额较低，为 43,179.98 万元。2022 年 12 月开始发动机排放标准从国三升级到国四后，公司集中在 2022 年度将国三排放标准的机器进行促销处理，从而使得 2022 年末存货余额下降较多，同时 2023 年度的存货平均余额

降低。

公司是农机流通行业唯一一家上市公司，收入以农机流通收入为主。公司存货周转率与同行业公司相比，与红旗连锁、国机汽车基本接近，但低于一拖股份和威马农机，主要是行业属性、商品特质与供应链模式的不同所致。

（1）行业属性的影响

公司是农机流通行业唯一一家上市公司，收入以农机流通收入为主，还有部分农机制造业务。与同属于流通行业的红旗连锁存货周转率非常接近；国机汽车是大型汽车工程与流通全链服务商，包括汽车工程系统服务业务、汽车流通和汽车租赁三大主业，除流通业务以外的汽车工程系统服务业务、汽车租赁业务提高了其营业成本、拉低了其平均存货余额，导致其存货周转率较高；一拖股份和威马农机为农机生产企业，其中一拖股份由于收入规模大，营业成本高，且采用“订单式生产+市场预测”相结合的生产方式，故存货周转率较公司高；威马农机主要是外销业务，其产品不存在明显的季节影响，且其产品存在ODM、OEM销售模式，因此存货年末余额相对偏小，存货周转率最高。因此，与同行业公司相比，公司的存货周转率与同为流通行业的红旗连锁不存在较大差异，但与其他三家公司因行业属性各有不同，导致发行人存货周转率与其相比存在不同的差异。

（2）商品特质的影响

项目	红旗连锁	国机汽车	一拖股份	威马农机	公司
商品特质	居民日常生活必需的商品	大型汽车工程、汽车及配件、汽车租赁	大中型拖拉机及其核心零部件研发、制造	山地丘陵农业机械主要包括耕整地机械、种植机械、田间管理机械、农用搬运机械、收获机械、排灌机械、内燃机等	拖拉机、收割机、插秧机、播种机、植保机等各类农业机械产品

公司主要从事农业机械产品的连锁销售，与同为连锁销售的红旗连锁的存货周转率基本持平。公司存货周转率与国机汽车接近，但略低于国机汽车，主要是公司销售的是农业机械产品，属于耐消耗品，单价较高，使用周期长，更新较慢，而国机汽车单车价值高，车型迭代较快，存货周转率相对较高。另外，国机汽车还有大型汽车工程、汽车租赁业务，这些业务都将拉高其存货周转率；

公司与一拖股份的产品都为农业机械，但是在细分类别上存在差异，一拖股份的产品包括大中型轮式与履带式拖拉机产品组合，公司的商品除拖拉机外，还包括插秧机、播种机、旋耕机等针对春耕用的农业机械，在年末时公司为保障春耕前销售会有适量的囤货，因此公司按照年末余额计算的存货周转率较主要是拖拉机产品的一拖股份低；威马农机主要是外销业务，其产品不存在明显的季节影响，且其产品存在 ODM、OEM 销售模式，因此存货年末余额相对偏小，存货周转率最高。因此，公司的存货周转率因同行业公司的商品特质不同而存在差异具有合理性。

（3）供应链模式的影响

从供应链模式上分析国机汽车包含汽车工程系统服务、汽车流通服务和汽车租赁服务三大主业，在汽车流通服务领域，国机汽车是国内领先的多品牌汽车进口贸易服务商并且聚焦整车出口贸易服务，主要为整车贸易业务，其报告期内前五大客户的销售占比达 28.33%-40.66%，而公司主要以直销为主、代理销售为辅的销售模式，报告期内前五大客户销售占比仅为 5.06%-10.21%，因此国机汽车存货周转率高于公司的存货周转率；一拖股份以市场需求为导向，实行“订单式生产+市场预测”相结合的生产方式，同时其农业机械产品主要通过经销模式销售、动力机械及零部件产品以直销模式为主，威马农机主营产品的销售主要为直销，直销模式中的 ODM、OEM 销售，系代工模式，一拖股份和威马农机的直销模式均按客户订单生产，一般不会过量备货，存货体量偏小，导致存货周转率偏高。故从供应链模式上分析，公司存货周转率与同行业相比存在差异是合理的。

3、存货的库龄结构合理

（1）公司报告期内的存货库龄情况如下：

单位：万元

期间	库龄	存货余额	占比
2025 年	1 年以内	45,525.08	68.73%
	1-2 年	9,859.63	14.89%
	2-3 年	6,159.68	9.30%

期间	库龄	存货余额	占比
	3 年以上	4,692.78	7.08%
	合计	66,237.17	100.00%
2024 年	1 年以内	47,866.47	70.52%
	1-2 年	13,553.07	19.97%
	2-3 年	2,998.85	4.42%
	3 年以上	3,460.86	5.10%
	合计	67,879.26	100.00%
2023 年	1 年以内	54,574.39	83.42%
	1-2 年	6,301.31	9.63%
	2-3 年	2,088.84	3.19%
	3 年以上	2,456.48	3.75%
	合计	65,421.02	100.00%

报告期内，公司库龄 1 年以内的存货占比分别为 83.42%、70.52%和 68.73%，保持在 68%以上，存货库龄较短，符合农机流通业务特点；库龄 1 年以上的存货虽有一定占比，但均为正常经营过程中形成的常规存货及少量配件，规模可控。2023 年末公司 1 年以内的存货占比较高，系 2022 年 12 月开始发动机排放标准从国三升级到国四后，公司集中在 2022 年度将长库龄的国三排放标准的机器进行促销处理，从而使得长库龄库存减少所致。同时因为 2022 年末存货下降较多，公司在 2023 年新购库存商品增加，使得 2023 年末 1 年以内库龄的存货余额较大。

此外，在公开渠道无法查询到可比公司的存货库龄情况，无法进行横向对比。但结合公司自身业务特性及期后结转情况，其库龄结构合理，不存在长期积压导致的滞销风险。

4、存货跌价准备计提政策合理

（1）公司与同行业公司的存货跌价准备计提政策对比如下：

同行业公司	存货跌价准备计提政策
红旗连锁	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正

同行业公司	存货跌价准备计提政策
	常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
国机汽车	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
一拖股份	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
威马农机	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
公司	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。库存商品、在产品等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

注：表中同行业上市公司信息来源于公开披露的定期报告。

经对比，公司存货跌价准备计提政策与可比上市公司不存在重大差异。

（2）报告期各期末，公司存货跌价准备的计提情况如下：

项目	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	跌价准备金额	计提比例	跌价准备金额	计提比例	跌价准备金额	计提比例
原材料	76.13	0.43%	22.60	0.11%	4.71	0.02%
在产品	-	-	-	-	-	-
库存商品	1,612.28	3.34%	1,150.87	2.40%	926.35	2.10%
低值易耗品	-	-	-	-	-	-
合计	1,688.41	2.55%	1,173.46	1.73%	931.06	1.42%

报告期各期末，公司计提存货跌价准备余额分别为 931.06 万元、1,173.46 万元、1,688.41 万元，计提比例分别为 1.42%、1.73%、2.55%，公司销售的主要产品为农机产品，属于耐用农业生产工具，主要由钢材等制成，使用周期长，销售价格较稳定，其产品更新换代慢，可变现净值低于账面余额的情况较少。根据公司对存货跌价准备的计提政策，公司在报告期末对存货进行全面清查后，对于可变现净值低于成本的存货，计提了存货跌价准备。

公司报告期末原材料金额及占比较高，存货跌价准备计提比例较小的原因：报告期末原材料为控股子公司吉林康达生产所用的原辅材料，其在充分了解市场及客户的需求后制定产品的生产计划，产品总体需求旺盛，综合毛利率较高，产品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，其可变现净值仍高于期末的成本。吉林康达产品结构比较稳定，即使投产新产品或改进现有产品，现有存货仍可继续使用，近几年不存在贬值风险。

（3）同行业公司报告期内的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期间	项目	红旗连锁	国机汽车	一拖股份	威马农机	行业平均数	公司
2025 年	存货	187,018.16	525,714.53	124,488.13	11,881.87	-	-
	跌价准备		20,113.20	9,718.68	374.24	-	-
	计提比例	0.00%	3.83%	7.81%	3.15%	3.70%	2.55%
2024 年	存货	205,189.79	851,641.15	147,262.41	7,088.77	-	-
	跌价准备		16,885.64	9,784.52	328.85	-	-
	计提比例	0.00%	1.98%	6.64%	4.64%	3.32%	1.73%
2023 年	存货	203,751.86	721,246.52	161,873.29	6,296.83	-	-

期间	项目	红旗连锁	国机汽车	一拖股份	威马农机	行业平均数	公司
	跌价准备		15,721.30	10,454.25	290.24	-	-
	计提比例	0.00%	2.18%	6.46%	4.61%	3.31%	1.42%

注：表中同行业上市公司数据来源于公开披露的定期报告及根据定期报告计算得出。

公司是农机流通行业唯一一家上市公司，收入以农机流通收入为主，报告期内的存货跌价计提比例略低于可比公司平均水平。同行业公司中，流通行业的红旗连锁未计提存货跌价准备；公司报告期内存货跌价计提比例低于国机汽车，主要原因为公司存货的农机产品多为标准化生产资料，市场流通性较好且技术更新相对较慢，存货损失风险较低，而国机汽车销售的汽车产品属于消费品，更新换代较快，导致价格向下波动速度相对较快，因此计提比例与公司较为接近但略高于公司；公司报告期内存货跌价计提比例低于一拖股份和威马农机，主要系上述两家公司均为农机制造企业，与公司的存货构成不同，拉高了平均存货跌价计提比例，三家公司库存商品的计提比例如下：

同行业公司	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
一拖股份	5.96%	3.98%	2.28%
威马农机	2.78%	3.61%	4.32%
行业平均数	4.37%	3.80%	3.30%
公司	3.34%	2.40%	2.10%

2025 年末公司的库存商品跌价准备计提比例与同行业公司的平均数没有重大差异，高于威马农机而略低于一拖股份，处于同行业的中间水平，且计提比例逐年增加的趋势与行业平均趋势一致。

5、订单对应情况及期后结转情况

（1）公司的销售模式主要是经销和零售模式，整体以“先采购备货、后终端销售”为核心，并非以客户订单驱动采购的模式。报告期内，存货与合同负债变动趋势一致，报告期内，公司的合同负债分别为 8,159.59 万元、11,756.33 万元和 14,511.68 万元，反映部分库存已对应明确订单，后续消化具备一定保障。

（2）公司报告期内存货期后结转情况如下：

项目	账面余额	期后结转			结转比例
		2024 年销售/ 生产领用	2025 年销售/ 生产领用	2026 年 1-4 月销售 /生产领用	
2025 年存货	66,237.17			26,349.73	39.78%
2024 年存货	67,879.26		52,262.74	4,883.36	84.19%
2023 年存货	65,421.02	46,361.16	8,463.89	1,234.79	85.69%

报告期内，公司存货期后成本结转整体顺畅，不存在大量存货无法结转、滞销的情况。截至 2026 年 4 月 30 日，2025 年存货期后结转比例不高的原因为春季销售旺季还未结束。公司不存在积压、滞销等存货减值迹象，存货减值风险较低。

综上，报告期内公司存货规模、结构、周转率、库龄结构均处于合理水平，期后成本结转顺畅，与同行业公司对比符合业务实际；不存在存货积压、滞销、重大跌价或减值风险；存货跌价准备计提政策合规、计提充分，能够有效覆盖存货潜在跌价风险。

（六）维修服务费的具体内容及合理性，发行人销售费用率、维修服务费金额及比例与同行业可比公司是否存在差异；结合销售费用中各项明细内容、支付对象及金额、同行业公司情况等，说明支付对象中是否存在关联方及相关费用的支付依据，是否符合商业模式和行业惯例，相关业务开展是否合法合规。

1、维修服务费的具体内容及合理性，发行人销售费用率、维修服务费金额及比例与同行业可比公司是否存在差异

（1）维修服务费的具体内容及合理性

公司的维修服务费主要是对已售农机产品及配套设备提供的售后保障与服务支持所发生的各类支出，主要包括维修人员费用（工时费、服务费、差旅费等）；维修领用零部件、耗材、油料等；支付给授权维修点、第三方服务商、特约服务网点按单/按次、按比例结算的服务费及支付给经销商和代理商的销售服务费，具有商业合理性。

（2）公司报告期内的销售费用率及同行业公司的销售费用率如下：

项目	红旗 连锁	国机汽车	一拖股份	威马农机	行业平 均数	公司	公司 2025 年度同口径
2025 年销 售费用率	24.14%	1.35%	1.52%	5.50%	8.13%	6.14%	7.41%
2024 年销 售费用率	22.57%	1.31%	1.31%	3.56%	7.19%	7.80%	7.80%
2023 年销 售费用率	22.77%	1.26%	1.34%	2.78%	7.04%	7.40%	7.40%

报告期内，公司销售费用率分别为 7.40%、7.80%和 6.14%，2025 年销售费用率偏低主要系公司 2025 年将维修服务费中不构成单项履约义务的质量保证义务产生的维修服务费 0.35 亿元重分类至营业成本所致，该重分类系根据《企业会计准则解释第 18 号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”“借记‘主营业务成本’、‘其他业务成本’等科目”的相关规定进行处理。

按照 2023 年度、2024 年度同口径（即将 2025 年度重分类的维修服务费并入销售费用中）计算的 2025 年度的销售费用率为 7.41%，统一计算口径后，报告期内公司的销售费用率变动不大。

与同行业相比，报告期内可比上市公司的销售费用率平均数为 7.04%、7.19%和 8.13%，2023 年度、2024 年度略低于公司的销售费用率，2025 年度高于公司的销售费用率，整体看，行业平均的销售费用率与公司基本一致，均在 7%-8.13%之间波动。

（3）维修服务费金额及比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	项目	2025 年	2024 年	2023 年
公司	销售服务费	1,544.33	1,726.55	1,371.52
	维修服务费		5,078.59	5,095.72
	营业成本维修服务费	3,514.06		
	合计	5,058.39	6,805.14	6,467.24
	合计占销售费用比例	24.69%	32.21%	33.00%
	销售服务费占销售费用比例	7.54%	8.17%	7.00%
一拖股份	销售服务费	1,816.19	1,350.20	1,763.30
	维修服务费	/	/	/
	合计占销售费用比例	11.03%	8.20%	10.71%

同行业上市公司中，除一拖股份外其他公司未披露销售服务费和维修服务

费。

一拖股份的销售服务费，金额在 1,350.20 万元至 1,816.19 万元之间，占销售费用的比例在 8.20%至 11.03%之间，与公司销售服务费占销售费用的比例 7.00%至 8.17%差异不大。

综上，公司的维修服务费主要是对已售农机产品及配套设备提供的售后保障与服务支持所发生的各类支出，贴合农机流通行业售后实际情况，具备业务合理性；公司报告期内的销售费用率与同行业公司的平均数不存在较大的差异，与各家同行业公司比较，主要系经营业态、经营地点、收入规模等不同所致，具有合理性；同行业可比公司未单独披露维修服务费金额及比例，无法进行比较；仅一拖股份披露了销售服务费，公司与一拖股份的销售服务费占比不存在较大差异。

2、结合销售费用中各项明细内容、支付对象及金额、同行业公司情况等，说明支付对象中是否存在关联方及相关费用的支付依据，是否符合商业模式和行业惯例，相关业务开展是否合法合规。

（1）公司报告期内销售费用的明细及同行业公司的情况

①公司报告期内销售费用的明细如下

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
职工薪酬	9,365.66	8,358.53	7,600.95
销售服务费	1,544.33	1,726.55	1,423.84
汽车使用费	898.04	1,038.26	1,158.70
差旅费	1,068.34	914.27	784.39
租赁费	547.86	424.60	247.30
业务招待费	783.75	777.64	836.44
广告宣传费	580.99	698.17	563.52
办公费用	346.87	324.06	298.03
使用权资产摊销	407.48	514.79	569.55
折旧费	420.18	407.33	413.67
其他	1,011.66	5,944.91	5,701.74

项目	2025 年	2024 年	2023 年
合计	16,975.15	21,129.12	19,598.13

注：公司 2025 年度将维修服务费由销售费用重分类至营业成本，为使 2025 年度公司的销售费用与 2024 年度、2023 年度可比，已将 2023 年度、2024 年度的维修服务费列入“销售费用-其他”。

②同行业公司销售费用明细如下

单位：万元

公司名称	项目	2025 年	2024 年	2023 年
红旗连锁	职工薪酬等人工费	102,562.60	109,493.55	112,983.05
	使用权资产折旧费	60,584.57	66,555.09	66,707.18
	广告费及业务宣传费等	11,084.91	17,976.78	15,732.17
	水电费	9,356.28	10,074.19	9,675.80
	折旧费	6,955.65	8,083.11	8,062.63
	租金及物管费	12,132.27	3,758.88	5,737.39
	营销网络摊销费	2,211.47	3,144.49	3,421.33
	装修费	1,475.09	2,105.14	2,849.76
	周转材料摊销费	595.74	811.52	1,490.20
	运杂及劳务费等其他费用	7,989.54	6,479.53	4,045.28
	合计	214,948.12	228,482.29	230,704.89
国机汽车	职工薪酬	31,566.94	34,494.77	33,495.32
	折旧与长期资产摊销	6,161.03	8,281.65	8,292.26
	广告宣传及市场费	2,877.03	3,284.73	2,426.40
	租赁及场租费	1,087.84	1,146.50	802.92
	物流仓储保管费	1,021.41	1,554.85	1,653.01
	差旅费	790.99	838.23	1,582.84
	销售服务费	541.78	728.07	1,025.42
	办公费	277.22	243.01	259.18
	业务招待费	323.70	411.79	457.93
	其他	3,241.02	3,999.07	4,629.79
	合计	132,365.80	145,774.91	148,543.95
一拖股份	职工薪酬	8,552.06	9,294.22	9,309.72
	广告宣传费	2,395.22	1,649.98	1,366.55
	差旅费	2,298.63	2,118.70	1,974.31

公司名称	项目	2025 年	2024 年	2023 年
	销售服务费	1,816.19	1,350.20	1,763.30
	保险费	431.37	276.08	201.34
	折旧摊销费	55.84	101.11	82.58
	其他	912.63	855.84	753.09
	合计	16,461.95	15,646.12	15,450.88
威马农机	职工薪酬	2,335.76	1,867.59	990.50
	差旅费	655.27	496.10	356.35
	折旧摊销费	352.60	34.04	
	广告宣传费	357.24	313.54	247.89
	办公费	264.46	93.36	90.69
	保险费	191.88	218.30	180.24
	中介机构服务费	142.07	108.07	261.35
	其他	65.33	161.93	67.56
	合计	4,364.61	3,292.94	2,194.59

公司和同行业公司销售费用的主要构成均系职工薪酬、房租物管费、使用权资产摊销、差旅费、广告宣传费、折旧摊销、办公费等，公司及国机汽车、一拖股份由于代理模式销售故存在销售服务费。公司的销售费用主要构成与同行业公司基本一致，符合商业模式和行业惯例。

（2）销售费用的主要支付对象

①销售费用的支付对象主要类别如下：

项目	支付对象类别
职工薪酬	公司员工
销售、维修服务费	公司授权维修点、第三方服务商、特约服务网点等
汽车使用费	公司员工，报销的加油费、过路费等
差旅费	公司员工，员工出差报销的交通费、住宿费等
租赁费	为公司提供房屋租赁的公司和个人
业务招待费	公司员工，报销的招待费
广告宣传费	传媒公司、广告公司等
办公费用	提供办公用品、办公耗材等的公司
其他	供电局、自来水公司、物业公司、通信公司等提供具体服务或商品的主体

②公司报告期内销售费用的前十大支付对象情况如下：

单位：万元

序号	销售费用支付对象	2025 年支付金额	费用明细
1	辽阳县柳壕镇洋马农机服务部	155.09	销售服务费
2	海城市西四镇王震久保田农机服务部	92.59	销售服务费
3	凌海市阎家镇辽农农机经营部	99.85	销售服务费
4	沈阳盛田农业机械销售有限公司	81.60	销售服务费
5	北镇市青堆子镇朱小亮农机修理部	71.36	销售服务费
6	盘山县胡家镇久沃农机中心	59.64	销售服务费
7	海城市温香镇李壮农机经营部	55.72	销售服务费
8	太子河区晓园农机修理部	55.14	销售服务费
9	大石桥晟轩洋马农机修理部	53.00	销售服务费
10	营口市老边区钢铁农机经销处	49.08	销售服务费

（续表）

序号	销售费用支付对象	2024 年支付金额	费用明细
1	虎林市龙泰农机销售有限公司	136.00	销售、维修服务费
2	高台县天成农机有限公司	135.55	销售、维修服务费
3	甘孜州丰源农机服务有限公司	100.00	销售、维修服务费
4	四川嘉穗农业发展有限公司	100.00	销售、维修服务费
5	兴隆台区军晟农机配件维修中心	82.40	销售、维修服务费
6	辽阳县柳壕镇洋马农机服务部	73.94	销售、维修服务费
7	海城市西四镇王震久保田农机服务部	72.85	销售、维修服务费
8	太子河区晓园农机修理部	70.85	销售、维修服务费
9	营口市老边区钢铁农机经销处	64.85	销售、维修服务费
10	沈阳盛田农业机械销售有限公司	54.04	销售、维修服务费

（续表）

序号	公司	2023 年支付金额	费用明细
1	海城市西四镇王震久保田农机服务部	120.72	销售、维修服务费
2	营口市老边区钢铁农机经销处	97.52	销售、维修服务费
3	沈阳盛田农业机械销售有限公司	94.39	销售、维修服务费
4	海城市温香镇李壮农机经销部	87.28	销售、维修服务费
5	太子河区晓园农机修理部	59.00	销售、维修服务费

序号	公司	2023 年支付金额	费用明细
6	北镇市青堆子镇朱小亮农机修理部	55.90	销售、维修服务费
7	东风镇阿威农机修理服务部	54.74	销售、维修服务费
8	盘锦杨立东农机销售有限公司	54.35	销售、维修服务费
9	青岛富民机械制造有限公司	52.37	销售、维修服务费
10	西安和美乡村项目工程管理有限公司	52.00	广告宣传费

公司大额销售费用的支付对象主要是公司的经销商和代理商，与公司不存在关联关系。

（3）公司的销售模式、与经销商和代理商的合作模式、相关合同条款、确认销售费用的依据及入账、核算等是否符合会计准则

①公司的销售模式

公司的销售模式是“直营连锁销售为主，经销商代理销售为辅”，直营连锁销售中，包括公司开立直营门店直接对终端用户进行销售，以及通过代理商进行销售。

②公司与经销商的合作模式、相关合同条款、确认销售费用的依据及入账、核算等是否符合会计准则

a) 公司与经销商的合作模式

公司与经销商的合作模式是公司将产品以买断方式销售给经销商，再由其向终端用户销售并提供安装、技术培训、维修及售后保障等综合服务，公司支付经销商维修服务费。

b) 与销售服务费相关合同条款

合同中与维修服务费相关的条款约定为：“甲方（公司）委托乙方（经销商）针对甲方在 XX 区域销售的 XX 农机，向顾客提供售前、售中及售后服务；乙方服务之后，双方对内容确认无异议后，双方签字盖章后生效；乙方将《服务费结算申请表》提交甲方，经甲方审核后确认，乙方向甲方提供正规、完整的服务费增值税普通发票。甲方在收到发票后 2 个月内支付费用。”

c) 确认销售费用的依据

公司根据销售数量及约定的服务费标准与经销商进行结算，经销商向公司提供服务费发票等，公司依据双方签字盖章的结算单、发票、经公司内控流程审批后的《费用报销单》等将相关费用计入“维修服务费”。

d) 相关费用核算符合企业会计准则

根据《企业会计准则第 14 号——收入》“第二十六条 企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：（一）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；（二）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；（三）该成本预期能够收回”以及《企业会计准则解释第 18 号》中“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”的规定，公司支付给经销商的维修服务费，系公司在销售商品时同时承担的与合同直接相关的成本，且不属于单项履约义务，因此应作为合同履约成本。公司将 2025 年度维修服务费计入营业成本符合企业会计准则的相关规定。

公司上述销售模式已经过多年市场验证，取得了较好的经营成果。公司制定了《核心制度汇编》，建立健全了销售合同管理、费用管理、经销商代理商管理、支付管理等一系列内控制度，且有效运行，与经销商和代理商不存在关联关系，且双方的合作方式及费用支付均已经合同明确约定、建立在真实交易事实的基础上并取得了合法票据，公司不存在通过维修服务费、销售服务费等形式违规开展业务活动，相关业务开展合法合规。

③公司与代理商的合作模式、相关合同条款、确认销售费用的依据及入账、核算等是否符合会计准则

a) 合作模式

公司与代理商的合作模式是公司将商品机存放在代理商处保管，由代理商负责市场推广，并严格按照公司制定的销售价格、销售政策进行销售。产品销售后由公司开具销售发票给终端用户，并负责售后三包等各项服务。销售完成

后，公司与代理商按照约定的标准结算销售服务费。

b) 与销售服务费相关的合同条款

合同中与销售服务费相关的条款约定为“商品价格以甲方（公司）《20xx 年销售政策通知》为主，因生产厂家及市场等因素，甲方有权对所有商品进行调价，并以书面形式通知乙方（代理商），乙方要以最新调整销售政策执行并销售……年底结算咨询服务费，结算服务费时，必须由乙方出具咨询服务费发票甲方给予支付”。

c) 确认销售费用的依据

销售服务完成后公司与代理商确认并签署《销售结算表》，代理商开具服务费发票，公司根据服务费发票、《销售结算表》、经公司内部控制流程审批的《费用报销单》入账。

d) 相关费用核算符合企业会计准则

根据《企业会计准则第 14 号——收入》：“第二十八条 企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产；但是，该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。增量成本，是指企业不取得合同就不会发生的成本，如销售佣金等”及应用指南中关于合同取得成本：“企业发生上述合同取得成本时，借记本科目，贷记‘银行存款’、‘其他应付款’等科目；对合同取得成本进行摊销时，按照其相关性借记‘销售费用’等科目，贷记本科目”的相关规定，公司支付给代理商的销售服务费，实质是销售佣金，属于合同取得成本，因此计入“销售费用-销售服务费”符合企业会计准则的相关规定。

（4）支付对象中是否存在关联方及相关费用的支付依据

公司租赁费的支付对象中存在关联方，其他费用的支付对象中不存在关联方，对关联方的支付情况如下：

支付对象	款项性质	2025 年		2024 年		2023 年	
		支付金额	摊销金额	支付金额	摊销金额	支付金额	摊销金额
四川吉峰万家现代农业发展有限公司	租赁费	44.10	43.06	51.90	44.46	48.00	43.94

四川吉峰万家现代农业发展有限公司系持股 5%以上的股东控制的公司，公司下属子公司南充吉峰农业装备有限公司和南充吉峰汽车销售服务有限公司向其租赁了位于南充市顺庆区濛溪镇杨家桥 A-19 号的办公室、厂房、临街展位及库房，用于公司办公、库房、销售展厅用，租赁面积约 3800 平米，报告期内每年的租金分别为 48 万元、48 万元、44.10 万元，租赁综合单价分别为 10.52 元/m²/月、10.52 元/m²/月、9.67 元/m²/月，该租赁合同从 2015 年开始签署，长期稳定，系基于公司的真实经营需求。

南充市顺庆区濛溪镇杨家桥 A-19 号周边同类用途物业 2025 年租金如下：

物业	面积	月租金	折算单价	来源
濛溪工业街（钢结构厂房）	600 m²	6,000 元	10 元/m²/月	58 同城
濛马路钢结构厂房（含航吊）	800 m²	6,480 元	8.1 元/m²/月	安居客
濛溪镇自建厂房（整租）	11,500 m²	155,250 元	13.5 元/m²/月	58 同城
顺庆区 212 国道旁大型厂房	40,000 m²	320,000 元	8 元/m²/月	安通厂房网

定价参照南充市顺庆区濛溪镇同区域、同类型物业市场租金水平，综合单价 8-13.5 元/m²/月，公司报告期租赁综合单价为 9.67-10.52 元/m²/月，处于市场价格合理区间，支付的租金价格公允。公司根据租赁合同支付租赁费。

公司在全国范围内多个区域开设连锁销售门店，大部分门店在当地租赁场地以从事销售业务，此类租赁，属于正常市场化商业行为。该关联方租赁具备业务实质，符合商业模式。

（5）公司业务开展过程中支付的各项销售费用合法合规

①报告期内，发行人及其控股子公司受到的行政处罚情况如下：

a) 2024 年 2 月 22 日，因丢失增值税普通发票、机动车销售统一发票、增值税专用发票，国家税务总局凯里市税务局对黔东南州吉峰农机有限公司罚款

3,020.00 元。当日，黔东南吉峰足额缴纳了罚款。

b) 2024 年 6 月 3 日，因丢失机动车销售统一发票，国家税务总局铜仁市碧江区税务局对铜仁吉峰有限公司罚款 140.00 元。当日，铜仁吉峰足额缴纳了罚款。

c) 2024 年 4 月 22 日，因应扣未扣个人所得税，国家税务总局武威市税务局第一稽查局责令武威瑞丰惠陇农业机械发展有限公司补扣应扣未扣个人所得税 226,062.58 元，并处以应扣未扣税款 50% 的罚款，即 113,031.29 元。武威瑞丰惠陇农业机械发展有限公司已经补缴税款并缴纳罚款。

发行人控股子公司受到的上述行政处罚，均是发行人日常经营和财务管理的偶然性疏忽造成的，并非发行人非法开展业务所导致。上述行政处罚不影响发行人业务合法合规性。

②公司销售费用相关事项合法合规性

a) 职工薪酬系公司为开展业务而支出的人力成本，为行业人力成本常规形式，该部分费用均严格按照公司薪酬福利管理制度、员工绩效考核管理制度等内部控制制度及与员工签订的劳动合同核算薪酬、扣缴个税、社保等，符合行业惯例及劳动合同法的规定。报告期内，公司未发生因此而导致的重大劳动仲裁、诉讼情况，亦未因此受到劳动主管部门、税务部门等的行政处罚；

b) 对于维修服务费及销售服务费，公司建立了健全的销售合同管理、费用管理、经销商及代理商管理、支付管理等一系列内控制度且有效运行。公司与经销商和代理商不存在关联关系，公司控制子公司销售网点多，分布地域广，公司全面自行承接农机售后服务存在成本高、人员设备闲置周期长等特点，且农机三包维保、属地售后外包为农机行业通行模式，委托外部网点承接维修服务符合行业惯例，该费用亦通过合同进行了明确约定，取得了合法票据，结算对象合规，交易真实合法，公司不存在通过支付该等费用而违规开展业务的情形，亦未因此受到行政处罚；

c) 差旅费、业务招待费、汽车使用费、办公费用等费用系为业务开展而支付的必要费用，贴合农机下沉市场分布地域广、终端用户不集中等业务特点。

同时，公司对于该部分费用的支付均制定了严格的内部管理制度，对该部分费用的审批、标准、报销及罚则均有明确规定，严格执行税法扣除限额，杜绝隐性利益输送，符合行业惯例及相关法律法规规定；

d) 租赁费、广告宣传费及水电物业等费用系为渠道布局的必要支出，公司均与交易方签订相关协议，取得合法票据，支付对象具备合法经营资质，业务真实，未因此产生纠纷或受到行政处罚。

综上，报告期内，公司在资金管理、采购销售、人事与薪酬管理、关联交易、子公司管控等业务开展的关键环节均建立并持续完善内部控制制度；公司销售费用的支付符合商业模式和行业惯例；报告期内，公司不存在因销售费用中的相关事项受到税务部门、市场监督管理部门、人力资源与社会保障管理部门、证券监督管理部门等主管部门行政处罚的情形；不存在被责令改正、罚款、没收违法所得、市场禁入等重大处罚，公司的业务开展合法合规。

（七）其他应收款较大的原因，主要对手方情况，是否为关联方，是否涉及资金占用，如是，说明详情及整改情况。

1、其他应收款较大的原因

2023年12月31日、2024年12月31日及2025年12月31日，公司其他应收款余额总体呈下降趋势，各年末的主要明细如下：

单位：万元

项目	主要内容	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
对外借款	主要为对已剥离或已注销的原子公司的历史借款，公司已全额计提坏账或核销	876.06	2,421.04	2,538.81
代垫款	为客户向融资租赁公司代垫融资款	1,612.29	1,282.93	1,696.32
保证金、押金	向融资租赁公司或厂家支付的合作保证金、项目投标保证金等	2,046.87	1,819.09	1,624.34
股权转让款	转让子公司股权待收款	250.80	550.80	-
应收供应商三包服务费	待向供应商收取的由其承担的三包服务费用	290.80	122.71	167.29
备用金	员工备用金	59.41	4.96	58.44
其他	其他往来款	1,518.71	1,796.62	1,678.76

项目	主要内容	2025年12月 31日	2024年12月 31日	2023年12月 31日
合计		6,654.94	7,998.15	7,763.96

报告期内，公司其他应收款主要为对外借款、代垫款、保证金押金、应收供应商三包服务费、备用金等，均系公司日常经营过程中产生的正常应收款项，金额较大具有合理性。其中对外借款主要为对原子公司的历史借款，形成原因系原子公司经营亏损、现金流紧张，短期内不具备足额偿付能力所致。截至 2025 年 12 月 31 日，公司对外借款余额已下降至 876.06 万元。

2、主要对手方情况，是否为关联方、是否涉及资金占用情形

报告期内公司上述其他应收款明细中各期末余额超过 100 万元的主要对手方如下：

单位：万元

项目	单位名称	是否为 关联方	金额		
			2025年12月 31日	2024年12月 31日	2023年12月 31日
对外借款	哈尔滨吉峰新泰农机有限公司	否（注）	484.54	504.54	504.54
	淮南吉峰农机有限公司	否（注）	291.90	291.90	303.07
	宿迁吉峰农机汽车贸易有限公司	否（注）	-	1,411.30	1,399.08
	四川吉峰三立工程机械有限公司	否	-	116.68	116.68
股权转让款	海城市德远农机销售有限公司	否	250.80	550.80	-
代垫款	梁旭春	否	116.12	116.12	116.12
	安徽辰宇机械科技有限公司	否	-	-	110.00
保证金、押金	江苏金融租赁有限公司	否	429.24	570.48	773.98
	潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司	否	577.50	347.52	265.04
	上汽红岩汽车有限公司	否	140.96	61.00	-

注：宿迁吉峰农机汽车贸易有限公司（2025 年 5 月已注销）、淮南吉峰农机有限公司为历史子公司，报告期前公司已丧失对其控制权；哈尔滨吉峰新泰农机有限公司曾为公司 3 级子公司，2015 年股权全部对外转让后不再为公司的子公司或关联方。

报告期各期末公司对外借款的主要对手方主要为哈尔滨吉峰新泰农机有限公司、宿迁吉峰农机汽车贸易有限公司、淮南吉峰农机有限公司等历史原子公司。

公司在丧失对其控制权后，原内部往来款项转为对外借款，公司已通过诉讼等方式持续追回借款。上述余额对手方不是报告期内的关联方。

保证金及代垫款的主要对手方为潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司等厂商、江苏金融租赁股份有限公司等融资租赁机构以及因开展融资租赁业务而涉及的终端客户。上述交易对手方均不是公司关联方。

报告期内，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方非经营性占用公司资金的情形。其他应收款均为公司正常经营活动中形成的股权转让款、保证金及代垫款等或因历史原因形成的对外借款，不涉及关联方资金占用。

（八）对外担保具体情况及相应预计负债确认情况，为融资租赁提供担保相关业务的客户选择标准及具体执行情况，目前已代偿款项情况，是否存在大规模代偿情形，保障发行人利益的相关措施及其有效性；其他或有负债对应相关子公司经营情况，对生效判决执行安排，相关子公司被纳入失信被执行人名单对公司经营影响。

1、对外担保具体情况及预计负债确认情况

截至报告期末，公司对外担保总额为 46,833.10 万元，均系对下属子公司向银行融资提供的担保，以及子公司为其客户与融资租赁机构发生的融资租赁业务提供的连带责任保证或回购担保。

（1）对子公司担保

为支持下属子公司业务发展、提升其银行融资能力，公司对下属子公司向银行融资提供担保，该部分担保风险因公司能对子公司实施全面有效控制而相对可控。截至报告期末，该部分担保余额为 13,800.00 万元。

（2）为客户融资租赁提供担保

公司下属子公司为客户融资租赁提供担保，系农机流通行业内常见的“信用销售”模式。农机产品单价较高（通常数万至数十万元），终端用户（农户、合作社）一次性付全款的压力较大，为促成销售、扩大市场份额，公司作为信用中介，引入合作的银行或融资租赁公司，为客户购机提供融资，并由公司子公司提

供相应担保。截至报告期末，该部分担保余额为 33,033.10 万元。

（3）预计负债确认情况

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定，与或有事项相关的义务同时满足以下条件的，应当确认为预计负债：①该义务是企业承担的现时义务；②履行该义务很可能导致经济利益流出企业；③该义务的金额能够可靠地计量。

截至报告期末，公司为客户融资租赁提供担保余额为 33,033.10 万元，代偿余额为 77.71 万元，期末代偿余额占担保余额比例仅为 0.24%，被担保客户整体违约风险较低，历史代偿率及逾期率均处于较低水平。经综合评估：①被担保客户系公司与融资租赁机构共同筛选的优质客户；②公司已建立客户信用审查、反担保、GPS 监控等多重风控措施；③客户违约风险首先由融资机构承担和处置，公司承担的回购担保责任实质为补充清偿义务。基于上述因素，公司履行该担保义务导致经济利益流出的可能性未达到“很可能”（即发生概率大于 50%）的标准，不符合预计负债的确认条件，故未就该类担保计提预计负债。上述会计处理符合企业会计准则的相关规定。

2、为融资租赁提供担保相关业务的客户选择标准及具体执行情况

为控制担保风险，公司制定了严格的客户选择标准和风险管理流程：

（1）客户准入标准

①主要面向资信状况良好、有真实购机需求、从事农业生产经营的农户、合作社、农业企业等；

②客户需通过公司业务人员和合作金融机构（银行或融资租赁公司）的双重信用审查；

③客户与公司及公司董事、高管、其他内部人员不存在关联关系。

（2）具体执行与风控措施

①双重信用审查

在销售环节，公司业务人员首先对客户的经营状况、资产实力、还款能力进

行初步调查；之后，合作金融机构会对客户进行独立的征信查询和还款能力评估，只有在银行或融资租赁机构审核通过后，融资交易及担保方可生效。

②反担保措施

公司通常要求客户提供其亲属、朋友或其他有担保能力的第三方为该笔融资租赁业务提供连带责任反担保。

③实时监控与资产保全

公司通过为所售设备安装 GPS 定位系统，对设备进行实时监控。一旦客户出现逾期，公司可立即联系客户了解情况，必要时可启动设备回收程序，通过二次销售回收款项。

④催收与帮扶机制

对于非恶意逾期的客户，公司会采取多种方式帮扶（如帮助其联系农机作业业务以增加收入），并采取多样化、分阶段的催收手段，尽可能保障债权回收。

3、目前已代偿款项情况及是否存在大规模代偿情形

报告期内，公司为客户融资租赁提供担保代偿情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
期末担保余额	33,033.10	28,412.08	18,224.62
当期新增代偿金额	66.28	32.43	57.06
当期收回代偿金额	34.75	52.41	48.51
期末代偿余额	77.71	46.18	66.15
期末代偿余额/期末担保余额	0.24%	0.16%	0.36%

报告期内，公司为客户融资租赁提供担保累计代偿金额为 155.77 万元，代偿后，公司通过积极催收等方式已追回部分款项。截至报告期末，公司累计代偿余额极小，仅为 77.71 万元。从报告期整个担保规模和代偿情况看，公司代偿金额及代偿率均处于较低水平，不存在大规模代偿的情形，担保风险在可控范围之内。

4、保障发行人利益的相关措施及其有效性

为最大程度保障公司利益，防止担保损失，公司构建了覆盖“事前、事中、事后”的全流程风险管控体系。

（1）事前严格准入

执行客户与金融机构双重信用审核，从源头上把控风险，并要求提供第三方反担保，增加信用保障。

（2）事中动态监控

利用 GPS 设备进行在途监控，及时掌握设备位置及作业状态；同时，业务人员定期回访，跟踪客户的经营和还款情况，对可能出现的风险进行早期预警。

（3）事后强力追偿

对出现的逾期，建立专项催收机制，采取包括电话催收、上门催收、协调帮扶、法律诉讼、收回设备二次销售等多种手段，尽可能将损失降到最低。

历史数据证明，公司上述风控体系行之有效，代偿风险和实际损失极小。

5、其他或有负债（子公司涉诉及失信）相关情况

截至报告期末，公司“其他或有负债”共 2 项，均系子公司与他方历史合同纠纷案。

（1）涉及子公司经营情况

涉事主体为公司控股子公司四川吉峰联科工程机械有限公司（以下简称“四川联科”）和贵州吉峰联科工程机械有限公司（以下简称“贵州联科”）。截至 2025 年末，四川联科和贵州联科资产总额分别为 621.79 万元、0 万元，2025 年收入均为零。报告期内，上述两家控股子公司未开展实际经营活动，均处于停业状态，其相关债务及诉讼损失已在公司账面足额、充分反映。

（2）对生效判决的执行安排

法院已对上述子公司采取了限制消费措施，并将其纳入失信被执行人名单。由于子公司自身已无可供执行的财产，相关执行程序已实质性终结或处于停滞状态。两家子公司在持续经营期间因业务萎缩、资不抵债产生的累计亏损，已逐年

按权益法调整纳入合并报表的方式，反映在公司历年的合并利润表中，公司层面已对该部分风险和损失进行了充分的财务处理。

（3）相关子公司被纳入失信被执行人名单对公司经营影响

鉴于上述两家子公司规模较小，报告期内未开展实际经营活动，处于停业状态，其资产总额公司合并口径的比例极低，对公司整体经营成果和财务状况不构成重大影响。

根据《公司法》规定，有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任。公司已完成对上述子公司的出资义务，无需为子公司的额外债务承担责任。

该等失信记录虽然可能对公司声誉造成一定影响，但是鉴于事件已充分披露、涉及主体非核心且已停止业务，该事项不会对公司的持续经营能力、财务状况及本次发行造成重大不利影响。

（九）结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除。

回复：

1、财务性投资及类金融业务的认定标准

《证券期货法律适用意见第 18 号》关于财务性投资的相关定义：

“（1）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷

款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

（3）上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

（4）基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

（5）金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

（6）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。”

《监管规则适用指引——发行类第 7 号》关于类金融业务的相关定义：

根据中国证监会 2023 年 2 月发布的《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。

与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。

发行人应披露募集资金未直接或变相用于类金融业务的情况。对于虽包括类金融业务，但类金融业务收入、利润占比均低于 30%，且符合下列条件后可推进审核工作：（一）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入类金融业务的金额（包含增资、借款等各种形式的资金投入）应从本次募集资金总额中扣除；（二）公司承诺在本次募集资金使用完毕前或募集资金到位 36 个月内，不再新增对类金融业务的资金投入（包含增资、借款等各种形式的资金投入）。

2、发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》等相关规定；

截至 2025 年 12 月 31 日，公司可能涉及财务性投资且余额不为零的相关会计科目主要包括货币资金、其他应收款、其他流动资产、长期股权投资、其他权益工具投资和其他非流动资产，具体资产科目及财务性投资金额汇总情况如下：

序号	报表项目	科目余额 (万元)	主要内容	财务性 投资
1	货币资金	53,861.32	库存现金、银行存款、其他货币资金（保证金）等	否
2	其他应收款	3,442.54	代垫款、保证金押金、对外借款、应收供应商三包服务费、备用金	否
3	其他流动资产	625.79	待抵扣进项税金、预缴企业所得税	否
4	长期股权投资	42.80	联营企业投资	否
5	其他非流动金融资产	210.00	与主营业务相关的产业投资股权	否
6	其他非流动资产	31.70	预付设备款	否

（1）货币资金

截至 2025 年 12 月 31 日，公司货币资金期末余额为 53,861.32 万元，主要为库存现金、银行存款和其他货币资金，其中其他货币资金主要是保证金。上述货币资金均系公司日常经营活动中所需持有的资金，不属于财务性投资。

（2）其他应收款

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他应收款主要为代垫款、保证金押金、对外借款、应收供应商三包服务费、备用金等，均系公司日常经营过程中产生的正常应收款项，不属于财务性投资。

（3）其他流动资产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他流动资产期末余额为 625.79 万元，主要为待抵扣进项税金、预缴企业所得税，均系公司正常税务活动产生，不属于财务性投资。

（4）长期股权投资

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人的长期股权投资金额为 42.80 万元，具体情况如下：

序号	被投资公司名称	2025 年末 长期股权投资 金额	是否 已投资 完毕	未来投资计划
1	绵阳市科福吉丰现代农业服务有限公司	28.65	是	无
2	绵阳吉峰华川农机服务有限公司	11.60	是	无
3	铁牛云智（四川）机器人科技有限公司	2.55	否	公司认缴出资额 49 万元，剩余部分预计未来 2 年内投资完毕
合计		42.80		

公司的长期股权投资系对联营企业绵阳市科福吉丰现代农业服务有限公司的投资（首次持股时间为 2022 年 10 月 13 日）、对联营企业绵阳吉峰华川农机服务有限公司的投资（首次持股时间为 2025 年 3 月 5 日）以及对联营企业铁牛云智（四川）机器人科技有限公司的投资（首次持股时间为 2025 年 3 月 13 日）。上述企业与公司主营业务的关联如下：

绵阳市科福吉丰现代农业服务有限公司为区域性综合农事服务平台，提供“耕、种、管、收”全程机械化托管、农机销售租赁、农资供应、农产品烘干仓储初加工、农机操作培训、病虫害统防统治、土壤改良等服务，已形成“农机+农资+农事托管+产后服务”完整服务链条。在公司主营业务中具体体现如下：①直接为公司农机销售、农事服务提供线下落地场景与区域服务载体；②拓展绵阳及周边乡镇客户渠道与终端资源，提升区域市场覆盖率；③农业技术服务转化为公司标准化农事服务产品，增强主营业务服务能力与竞争力。

绵阳吉峰华川农机服务有限公司为川西北区域性农机售后服务中心，服务覆盖四川全域，与东方红、雷沃、久保田、迪尔、大疆等主流厂商建立了直供及授权合作，具备全系列正品配件供应能力；建有智能维修车间，配备智能诊断检测设备，提供 24 小时应急抢修与上门服务。在公司主营业务中具体体现如下：①为公司农机销售提供稳定、高性价比的正品配件供应保障；②完善公司“销售—服务—配件”全产业链闭环，提升客户粘性与综合收益；③契合农机售后服务体系建设、数字化服务政策导向。

铁牛云智（四川）机器人科技有限公司为智能农业领域的高新技术企业，

专注于 AI 播种除草机器人的研发、部分生产与国内外推广。在公司主营业务中具体体现如下：①该公司销售配套国内部分主机工厂 AI 除草模块，并在中药除草等场景实现落地应用；②该公司将依托吉峰科技全国渠道优势快速复制推广，拓展智慧农机销售与智能农事服务新场景，拓展公司智慧农机销售产品线。

综上，公司对上述企业的投资均系为销售农机、提供农事服务并丰富产品线、拓展业务渠道为目的的产业投资，围绕公司产业链上下游以获取技术、渠道为目的，与公司主营业务密切相关，符合公司主营业务及战略发展方向。根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第（2）项相关规定，不属于财务性投资。

（5）其他非流动金融资产

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人其他非流动金融资产的具体情况如下：

序号	被投资单位	截至 2025 年 12 月 31 日账面价值（万元）	首次持股时间	公司（或子公司）持股比例	主营业务	是否已投资完毕（认缴注册资本是否已全部实缴）	未来投资计划及时间安排	是否与公司具有产业协同性	是否为财务性投资
1	杭州市萧山区聚力农机服务中心	80.00	2012 年 9 月	100%	新机具展示、维修服务	是	无	是	否
2	四川吉峰万家现代农业发展有限公司	90.00	2010 年 2 月	5%	初级农产品收购、农作物栽培服务	是	无	是	否
3	四川吉峰科太农业科技有限公司	30.00	2019 年 6 月	5%	技术服务、机械设备销售、农副产品销售	是	无	是	否
4	四川吉峰绿色科技有限责任公司	10.00	2024 年 3 月	10%	网络与信息安全软件开发、互联网销售、国内货物运输代理	是	无	是	否
合计		210.00	-						

杭州市萧山区聚力农机服务中心的主要业务为配合当地政府开展农机新机具的示范展示、机具维保检修、实操技术培训、农田农机作业等服务，协助属地农业主管部门落地农机推广相关工作，有利于提升公司在当地的服务口碑、

提升品牌形象。

四川吉峰万家现代农业发展有限公司主营农作物栽培服务、初级农产品收购等业务，与吉峰科技同属于农业生产相关服务行业，具有销售协同效应。

四川吉峰科太农业科技有限公司主营肥料生产、销售，与吉峰科技的业务均属于农业生产资料流通行业，公司计划依托“吉峰”在农机领域的品牌及渠道快速进入肥料市场，拓展销售产品线。

四川吉峰绿色科技有限责任公司主营充电桩相关业务，吉峰科技布局电动农机补能相关领域，为公司智慧农机销售及相关服务提供助力。

综上，公司向杭州市萧山区聚力农机服务中心、四川吉峰万家现代农业发展有限公司、四川吉峰科太农业科技有限公司、四川吉峰绿色科技有限责任公司 4 家公司的股权投资不属于财务性投资，主要系公司对农机服务和农机销售相关的产业投资，与公司主营业务及战略发展方向高度契合，根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第（2）项相关规定，不属于财务性投资。

（6）其他非流动资产

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人其他非流动资产期末余额为 31.70 万元，主要为预付工程款及其他，与公司主营业务开展直接相关，不属于财务性投资。

（7）关于类金融业务的说明

截至 2025 年 12 月 31 日，公司不存在开展融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等类金融业务的情形。公司及子公司不存在参股或经营类金融公司的情形。

综上所述，截至 2025 年末公司财务性投资为 0，不存在金额较大的财务性投资及类金融业务，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引一发行类第 7 号》等相关规定。

3、自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）的具体情况，以及是否已从本次募集资金中扣除

公司于 2025 年 4 月 16 日召开第六届董事会第二十一次会议审议通过本次向特定对象发行股票的相关议案。自本次发行相关董事会决议日前六个月（即 2024 年 10 月 16 日）至本回复出具日，公司已实施或拟实施的财务性投资具体情况逐项核查如下：

（1）投资类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在开展融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等类金融业务的情形，亦无拟实施投资类金融业务的计划。

（2）非金融企业投资金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在投资金融业务的情形，亦无拟投资金融业务的计划。

（3）与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司对外股权投资情况如下：

序号	投资时间	投资事项	投资金额 (万元)	是否为 财务性 投资
1	2025 年 9 月 4 日	拟以自有资金 5,000 万元成立全资子公司吉峰航空科技（四川）有限责任公司	5,000	否
2	2025 年 10 月 24 日	拟以自有资金 5,000 万元成立全资子公司吉峰航空科技（湖北）有限责任公司	5,000	否
3	2025 年 11 月 10 日	拟以自有资金 5,000 万元出资成立全资子公司吉峰低空科技（天津）有限公司	5,000	否
4	2025 年 11 月 28 日	拟以自有资金 5,000 万元出资设立全资子公司吉峰低空科技（盐城）有限公司	5,000	否
5	2025 年 11 月 28 日	全资子公司吉峰低空科技（湖北）有限公司拟与小鹤创新科技（武汉）有限公司共同出资 1,000 万元设立合资公司吉峰低空科技（武汉）有限公司	/（注）	否
6	2025 年 11 月 28 日	全资子公司吉峰低空科技（湖北）有限公司拟与湖北省港润大数据产业发展有限公司共同出资 2,000 万元设立吉峰低空科技（宜昌）有限公司	/（注）	否

注：对该等公司的投资已包含在公司对吉峰航空科技（湖北）有限责任公司的投资金额中。

公司于 2025 年 7 月 8 日完成控股股东变更，将“低空经济”作为新的核心

主营业务板块之一。上述对外投资均围绕低空经济主营业务开展，旨在深化公司低空产业的区域战略布局，融合公司自身的渠道网络、服务体系及终端推广经验，逐步打造公司新的盈利增长点，因此上述投资均属于公司围绕主营业务及战略发展方向进行的产业投资，不属于与主营业务无关的股权投资，不属于财务性投资。

（4）投资产业基金、并购基金

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在投资产业基金、并购基金的情况，亦无拟投资产业基金、并购基金的计划。

（5）拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在以获取财务收益为目的的拆借资金情况，亦无相关计划。

（6）委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在委托贷款的情况，亦无拟实施委托贷款的计划。

（7）购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形，亦无相关计划。

综上所述，自本次发行相关董事会决议日（2025年4月16日）前六个月起至本回复出具日，公司不存在已实施或拟实施财务性投资（含类金融业务）的情况。根据《证券期货法律适用意见第18号》第（6）项规定，本次募集资金总额不涉及需扣除相关财务性投资金额的情形。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下程序：

1、获取分析发行人报告期内各业务板块的销售均价、销量、成本结构变动对毛利率的影响；分析期间费用变动与收入变动的匹配性；检查大额信用减值损

失和资产减值损失的计提依据及合理性；查阅同行业可比公司定期报告，对比同行业可比公司主要财务指标及变动趋势；访谈公司管理层，了解各业务板块经营情况、市场变化、竞争格局及公司的应对策略，了解业绩亏损原因及应对措施。

2、访谈发行人财务负责人，了解不同销售模式的业务背景、商业逻辑、收入确认政策及依据；获取发行人报告期内收入成本明细表，分析不同销售模式下收入占比情况；对发行人主要客户进行实地走访或视频访谈，核实其与发行人的合作模式、交易真实性、库存情况及是否存在关联关系等；抽取报告期各期直营与经销模式下的收入确认样本，检查与收入确认相关的支持性文件，验证收入确认时点的准确性及依据的充分性；查阅同行业上市公司的年度报告、募集说明书等公开披露文件，了解农机行业的常见销售模式，并与发行人的销售模式进行对比，分析是否存在重大差异及其合理性。

3、查阅了发行人主要供应商的授权经销合同；对发行人主要管理人员进行访谈，了解发行人与主要供应商的合作背景、采购标的、定价原则、未来合作持续性、拟采取的应对措施等情况。

4、获取报告期各期末应收账款明细账、营业收入明细账，核对应收账款余额、营业收入金额与同比变动比例；分析应收账款与营业收入变动趋势的原因，对比同行业可比公司相关比例，判断公司数据的合理性；了解主要客户合作情况、信用政策、结算方式与回款情况；获取并核查公司应收账款账龄分析表、应收账款坏账计提政策，判断坏账准备计提是否合理；检查各期应收账款核销情形，是否经恰当审批，分析应收账款核销的合理性；查阅同行业可比公司的定期报告，了解同行业可比公司应收账款组合、账龄结构、坏账计提情况、应收账款周转率等，结合业务模式分析公司和同行业公司是否存在重大差异；分析账龄较长的应收账款形成原因及合理性；结合公司期后回款情况，评价管理层对坏账准备计提的合理性。

5、对存放于公司仓库的原材料、在产品和库存商品进行了监盘，检查期末存货状态，是否存在毁损、报废情况；获取公司报告期各期末存货库龄明细表，了解是否存在库存积压、滞销的情况；分析公司存货余额的主要构成情况、存货库龄、存货余额较高的原因，查阅同行业公司情况，对存货结构、存货占比、存

货周转率进行了比较分析，分析公司存货水平的合理性；检查公司存货跌价准备计提的会计政策，对存货跌价准备金额进行复核，查阅同行业可比公司存货跌价计提情况，检查与公司是否存在重大差异；获取报告期及 2026 年 1-4 月的存货收发存明细账，分析检查每期末存货期后销售和领用的情况，评估是否存在积压、滞销风险。

6、获取公司报告期销售费用明细表，了解维修服务费具体内容；查阅同行业可比公司年度报告，分析销售费用率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性；检查销售费用支付依据及各销售费用明细的支付对象，通过查询支付对象的工商登记情况确认是否存在关联方，通过询问公司管理人员了解关联方往来的背景；访谈发行人的管理层，了解销售费用率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性、销售费用支付依据及各销售费用明细的支付对象是否存在关联方。

7、获取报告期内主要其他应收款明细，了解主要款项的性质、形成原因及对手方信息；核查主要对手方是否为关联方，通过查询工商登记信息及关联方清单交叉比对。

8、获取并查阅发行人报告期内主要对外担保协议、发行人与融资租赁机构的框架合作协议，并抽取部分客户合同，核查主要条款；获取并查阅发行人报告期内年度报告、对外担保情况统计表、融资租赁明细表、融资租赁担保垫支及收回明细表，核查担保余额、担保代偿金额、担保代偿金额收回情况等；获取发行人报告期内为客户融资租赁提供担保代偿相关资料，包括合同、代偿支付银行回单、收回代偿款银行回单等资料；访谈发行人财务负责人，了解其为客户提供融资租赁担保的开展模式、风控措施及其有效性；抽取发行人报告期内为客户融资租赁提供担保所实施的保障自身利益措施的相关留痕文件，包括事前客户准入审核资料、事中监控资料、事后催收追偿资料等；获取并查阅发行人涉诉、失信的两家子公司四川联科和贵州联科的法律文书、执行裁定及报告期内财务报表，通过公开渠道查询其失信情况，并访谈发行人财务负责人，了解其经营状况及对公司经营的影响。

9、获取最近一期末财务报表及相关科目明细表，排查是否存在财务性投资；检查本次发行相关董事会决议日前六个月至今的董事会决议等，核实是否存在已

实施或拟实施的财务性投资；查阅董事会决议、公告，了解新增对外投资的性质和目的；查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的相关规定，逐项比对公司的合规性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内发行人扣非归母净利润波动较大且与收入变动趋势存在差异，主要系高毛利制造业务的收缩、2024 年度终止股权激励计划一次性计入的股份支付费用的影响以及 2025 年度信用及资产减值损失的增加等因素综合所致，具有合理性。与同行业可比公司趋势基本一致，存在的差异主要系业务结构、细分市场竞争格局及自身经营策略所致。报告期内导致亏损的不利因素尚未完全消除，但发行人已制定并推进各项行之有效的应对措施来改善经营状况。

2、发行人采用的“直营连锁销售+经销商代理销售”相结合的销售模式，是适应我国农机流通行业市场地域广阔、终端客户分散、对属地化服务要求高等特点的现实选择，两种模式优势互补，既能保障核心市场的品牌统一和服务质量，又能有效下沉渠道、扩大市场份额，具有充分的商业合理性；该混合销售模式是国内农机流通领域头部企业的通用做法，与同行业上市公司采用的模式不存在实质性差异，符合行业惯例；发行人对不同业务模式下的收入确认政策保持了一贯性，其以客户或经销商完成签收作为商品控制权转移的标志，并以此为收入确认时点，符合企业会计准则。

3、公司与主要供应商签订的合同具有排他性和持续性，公司不存在重要产品线授权取消或不能续约的风险，不存在对主要供应商的重大依赖，公司将采取应对措施以降低主要供应商的集中度。

4、应收账款余额变动与收入趋势不一致系公司加强回款管理、处置高风险应收账款、收入结构变化等因素共同作用的结果，具有合理性。发行人 2025 年度已主动根据公司及行业变化情况调整了预期信用损失率，坏账准备计提充分，符合企业会计准则相关规定。

5、发行人存货规模增长与渠道扩张相匹配，库龄结构总体合理，存货跌价

准备计提充分，不存在大额存货积压或滞销风险。公司存货增长与业务结构变化及战略备货相关，库龄结构健康，期后销售正常，存货跌价准备计提充分，不存在重大积压、滞销风险。

6、发行人的维修服务费主要是对已售农机产品及配套设备提供的售后保障与服务支持所发生的各类支出，贴合农机流通行业售后实际情况，具备业务合理性；发行人销售费用率高于同行业公司的销售费率平均数，原因主要是公司的营业收入规模与可比公司相比偏低，公司销售费用分摊的基数小，故费用率较高；以及同行业公司为农机制造商，以经销商代理和少量直销为主，无需自建全国零售网络，无门店与终端服务等大额销售费用投入所致。

发行人销售费用存在向关联方租赁房屋的情况，除此之外，支付对象不存在其他关联方，相关安排符合商业模式和行业惯例，相关业务开展合法合规。

7、发行人其他应收款的形成具有真实合理的商业背景，其中对外借款主要系历史遗留往来款，不涉及关联方资金占用情形，相关往来款项符合公司正常经营需要。

8、发行人对外担保主要为支持主业销售的融资租赁担保，业务模式符合行业惯例；发行人已建立明确的客户选择标准和有效的全流程风控体系；报告期内，发行人代偿金额及比例极小，不存在大规模代偿情形，担保风险总体可控；发行人为融资租赁客户提供的担保未计提预计负债，符合《企业会计准则》的规定；发行人涉诉、失信的两家子公司四川联科与贵州联科规模较小，且已无实际经营，对发行人正常经营、财务状况及本次发行不构成重大不利影响。

9、截至 2025 年 12 月 31 日，发行人不存在持有金额较大的财务性投资及类金融业务的情形，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》等相关规定。

自本次发行相关董事会决议日（2025 年 4 月 16 日）前六个月（即 2024 年 10 月 16 日）至本核查意见出具日，发行人不存在已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）的情况，本次募集资金总额不涉及需扣除相关财务性投资金额的情形。

（三）应收账款和存货的具体核查措施、核查方法和核查结论

1、应收账款的核查措施、核查方法和核查结论

（1）了解与评价管理层与应收账款日常管理及可收回性，评估相关的关键内部控制设计的合理性和运行的有效性；

（2）了解与评价公司会计政策中关于应收账款信用减值风险情况；

（3）访谈公司管理层，了解主要客户合作情况、信用政策、结算方式与回款情况；

（4）获取公司报告期内应收账款明细表，访谈发行人管理层，了解金额较大、账龄较长的应收账款形成原因及合理性，分析是否符合公司业务模式；

（5）获取并核查公司应收账款账龄分析表、应收账款坏账计提政策，判断坏账准备计提是否合理；

（6）检查各期应收账款核销情况，是否经恰当审批，分析应收账款核销的合理性；

（7）对主要客户执行函证，检查销售合同、出库单、签收单、销售发票、回款记录等支持性证据，核查相关交易的真实性以及应收账款的完整性、准确性；

（8）查阅同行业可比公司的定期报告，了解同行业可比公司应收账款组合、账龄结构、坏账计提情况、应收账款周转率等，结合业务模式分析发行人和可比公司是否存在重大差异；

（9）结合公司报告期资产负债表日后回款情况，评价管理层对坏账准备计提的合理性。

经核查，报告期内公司应收账款余额变化与营业收入变动趋势存在一定差异具有合理性，可收回性的相关判断及估计合理，应收账款坏账准备计提充分。

2、存货的核查措施、核查方法和核查结论

（1）访谈管理层，取得公司成本核算、存货管理相关内部控制制度文件，了解公司生产流程和成本核算方法，实地查看了产品的生产过程，评价成本核算

方法是否符合公司实际经营情况、是否符合《企业会计准则》的规定；并通过穿行测试验证执行的有效性；

（2）了解各类存货的主要内容和库龄情况，获取公司报告期各期末存货库龄明细表，了解是否存在库存积压、滞销的情况；分析公司存货余额的主要构成情况、存货余额较高的原因及其合理性；

（3）复核公司报告期内成本计算表，核查了生产成本中直接材料、直接人工、制造费用的归集与分配情况，编制成本倒轧表，与直接材料、直接人工和制造费用的发生额进行勾稽，检查成本结转的准确性和完整性；

（4）取得公司的盘点计划，了解了公司存货存放情况，编制了存货监盘计划，对存放于公司仓库的原材料、在产品和库存商品进行了监盘，检查期末存货状态，是否存在毁损、报废情况。

（5）抽取主要存货明细，进行计价测试，检查余额是否准确；

（6）检查公司存货跌价准备计提的会计政策，获取了存货跌价准备计提明细表，了解存货跌价的原因及合理性，并对存货跌价准备金额进行了复核。查阅同行业可比公司存货跌价计提情况，检查与公司是否存在重大差异。

经核查，报告期内公司对存货采购及生产内控得到较好的执行，存货不存在积压、滞销的风险，公司存货跌价准备计提充分。

问题 2

根据申请文件，本次向特定对象发行募集资金总额为 61200.00 万元，扣除发行费用后将全部用于补充流动资金，截至报告期末，公司货币资金余额为 62932.26 万元。

本次发行对象为公司控股股东安徽澜石企业管理咨询有限公司（以下简称安徽澜石）。2025 年 4 月 16 日，公司原控股股东四川特驱教育管理有限公司（以下简称特驱教育）和盐城五月花拓展服务有限公司（以下简称五月花拓展）与安徽澜石及汪辉武签署《股份转让协议一》，协议约定五月花拓展将其持有的 72356792.00 股股份（占公司总股本的 14.64%）转让给安徽澜石，五月花拓展与湖北尚旌私募基金管理有限公司（代表其管理的“尚旌业问盈沣一期私募证券投资基金”（以下简称盈沣一期））签署《股份转让协议二》，协议约定五月花拓展将其持有的 24761443.00 股股份（占公司总股本的 5.01%）转让给盈沣一期，安徽澜石设立时间为 2025 年 4 月 3 日。同日，盈沣一期和安徽澜石签署《表决权委托协议》，约定盈沣一期不可撤销地将其获得的公司股份所享有的表决权委托给安徽澜石行使，表决权委托期限为盈沣一期以协议转让方式自五月花拓展获得转让股份过户至盈沣一期名下当日起算，至安徽澜石或安徽澜石的关联方认购公司定向增发的股份登记在其名下之日与公司实际控制人变更为田刚印先生已届满 24 个月孰早。

截至报告期末，安徽澜石持有公司 14.64%股份，同时接受尚旌业问盈沣一期私募证券投资基金委托拥有 5.01%股份表决权，合计控制 19.65%表决权，按本次向特定对象发行股票数量的上限测算，本次向特定对象发行完成后安徽澜石持股比例为 29.96%，仍为公司控股股东；田刚印通过安徽初朴企业管理咨询合伙企业（有限合伙）间接控制安徽澜石企业管理咨询有限公司 100.00%股权，为公司实际控制人。

截至报告期末，安徽澜石所持有公司股份的质押比例为 100.00%；田刚印所持有的上市公司上层股东股权存在被冻结的情况，股权纠纷涉及金额约 4.00 亿元，仲裁案件正在审理中。除公司及其子公司外，田刚印控制其他 30 家企业，

上市公司已对农业无人机代理销售有所涉足，安徽澜石的上层股东包括深圳联合飞机科技有限公司，专业从事无人机等高端装备研发、生产和服务。

请发行人补充说明：（1）安徽澜石的设立背景，通过该主体收购上市公司股权的原因，穿透披露各层出资人情况及资金来源，是否存在对外募集、代持、结构化安排。（2）盈沣一期的具体情况，认购协议转让股份资金来源，与安徽澜石是否存在关联关系，本次发行完成后与安徽澜石是否仍构成一致行动人，是否将导致触发要约收购义务，是否按照相关规定申请豁免。（3）安徽澜石本次认购资金的具体来源，包括自有资金和自筹资金具体的金额和比例，是否存在对外募集、代持、结构化安排或者直接间接使用发行人及其关联方资金用于本次认购的情形，是否存在发行人、主要股东或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形，如通过借款方式筹措资金的，说明银行贷款利率情况，后续还款安排，是否可能通过减持方式偿还借款，是否符合《监管规则适用指引》第 6-9 条的相关规定；明确安徽澜石认购股票数量及金额的下限，承诺的最低认购数量与拟募集的资金金额是否匹配。

（4）结合田刚印持有的上市公司上层股东股权被冻结、安徽澜石持有公司股份质押的具体情况说明其所持有的公司股份是否存在被强制处置的风险，本次发行前后公司控制权是否稳定，安徽澜石作为发行对象是否符合《上市公司证券发行注册管理办法》的相关规定。（5）说明田刚印控制的其他企业的股权结构及主营业务情况。上述关联企业是否与上市公司存在相同或相似的业务，是否存在共用采购渠道、销售渠道、技术或人员的情形。若存在同业竞争或潜在的同业竞争，田刚印是否出具了明确、具体、可执行的避免同业竞争的承诺函。（6）说明本次认购对象是否确认定价基准日前六个月未减持其所持发行人的股份，并出具“从定价基准日至本次发行完成后六个月内不减持所持发行人股份”的承诺并公开披露；说明安徽澜石本次认购股份前已持有的公司股份锁定期安排情况，是否符合《上市公司收购管理办法》相关要求。（7）结合公司现有货币资金、资产负债结构、借款情况、现金流状况、未来流动资金需求、现金分红情况等，说明本次募集资金全部用于补充流动资金的必要性和合理性。

请发行人补充披露（3）-（5）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（7）并发表明确意见，请发行人律师核查（1）-（6）并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（七）结合公司现有货币资金、资产负债结构、借款情况、现金流状况、未来流动资金需求、现金分红情况等，说明本次募集资金全部用于补充流动资金的必要性和合理性。

结合公司现有货币资金、资产负债结构、借款情况、现金流状况、未来流动资金需求、现金分红情况等，截至 2025 年末，公司总体资金缺口测算如下：

补充流动资金测算表

单位：万元

类别	项目	计算公式	金额
可自由支配资金	货币资金	①	53,861.32
	加：交易性金融资产	②	-
	减：受限货币资金	③	18,187.28
	可自由支配资金	④	35,674.05
未来期间预计经营性现金流入净额		⑤	30,514.86
总体资金供给合计		⑥	66,188.91
未来期间现金流出安排	最低现金保有量	⑦	43,685.87
	未来新增最低现金保有量	⑧	5,116.52
	未来期间新增营运资金需求	⑨	82,045.48
	预计现金分红资金需求	⑩	-
	已审议投资项目资金需求[注]	⑪	20,000.00
	偿还债务资金需求	⑫	40,192.91
未来三年总体资金需求合计		⑬	191,040.78
未来三年总体资金缺口		⑭	124,851.88

注：已审议投资项目资金需求为公司公告披露的设立吉峰航空科技（四川）有限责任公司、吉峰航空科技（湖北）有限责任公司、吉峰低空科技（天津）有限公司、吉峰低空科技（盐城）有限公司四家公司实缴资本支持其业务开展。

1、可自由支配资金

截至 2025 年末，公司货币资金余额为 53,861.32 万元，易变现的各类金融资产余额为 0 万元，其中，货币资金中不能自由支配的受限资金余额为 18,187.28 万元，公司可自由支配资金为 35,674.05 万元。

2、未来三年经营活动现金流量净额

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例情况如下：

经营活动产生的现金流量净额占营业收入比

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	平均
过去三年营业收入	276,576.66	270,895.37	264,965.08	270,812.37
经营活动现金流量净额	16,200.72	5,249.39	6,485.63	9,311.91
经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例	5.86%	1.94%	2.45%	3.41%

2023 年度至 2025 年度，公司经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例分别为 2.45%、1.94%以及 5.86%，报告期内经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例上升主要系报告期内销量增加、收到现金增加所致。

公司 2023 年度至 2025 年度营业收入分别为 264,965.08 万元、270,895.37 万元和 276,576.66 万元，保持持续增长。其中，2025 年半年度营业收入同比下滑 0.45%，2025 年三季度营业收入同比 3.47%，全年同比增长 2.10%，全年营收按季度呈现出加速增长的趋势。公司主营业务按品种划分分为农机流通、低空业务、农机制造和载货汽车四大类。农机流通为公司成立以来主营的农机连锁销售服务；低空业务主要为代理销售农用无人机，农用无人机属于农业机械设备的品类之一，2025 年之前公司将低空业务归于农机流通合并统计。近年来，在智能农机推广应用的影响下，公司低空业务增速较快但占比不高，2025 年低空业务占公司营业收入比为 6.00%。报告期内，公司农机流通含低空业务收入占营业收入比分别为 88.46%、92.33%和 90.82%，占比保持基本稳定，未来公司低空业务将与农业机械行业紧密关联，和公司农机流通业务协同发展；公司农机制造业务因 2024 年受行业增速放缓影响业务收入出现了下滑，2025 年受粮食价格回升的利好影响，农机制造业务收入及占营业收入比企稳回升；载货汽车业务作为配套板块，收入占比稳定，无重大变动。2026 年，粮食价格回升及中东

局势对全球农机需求的提升（国金证券《周期反转在即，产品升级势不可挡》《看好农机和油气设备》、东方证券《地缘冲突推高农资成本，提升全球农机需求》）均将对公司农机制造业务收入及整体业务收入带来积极利好；因此，未来公司主营业务结构有望继续保持稳定，营业收入有望稳步增长。

假设预测期间内公司主营业务、经营模式保持稳定，不发生重大变化的情况下，2026 年度至 2028 年度公司营业收入以 2025 年营业收入为基数，增长率按照 2021 年-2025 年增长率的算术平均值 3.76%，以 2023 年度至 2025 年度经营活动产生的现金流量净额占营业收入平均占比 3.41%进行测算（该假设不构成公司对未来业绩的预测或承诺，投资者不应据此进行投资决策），预计未来三年（2026 年至 2028 年）累计经营活动现金流量净额为 30,514.86 万元。

未来三年（2026 年至 2028 年）经营活动现金流量净额

单位：万元

项目	2026E	2027E	2028E
营业收入	286,978.19	297,770.91	308,969.52
经营活动现金流量净额	9,798.50	10,167.00	10,549.36
未来期间预计产生的累计经营活动现金流量净额	30,514.86		

3、最低资金保有量

公司需要持有一定的货币资金用于支付员工工资、支付供应商货款、缴纳各项税费等经营活动。上市公司持有一定金额的最低现金保有量主要目的是为了在极端情形下，依然能保障和满足上市公司正常经营的需要，避免发生经营风险。为保证公司稳定运营，以过往三年月均经营活动现金支出覆盖月数平均值乘以报告期内平均每月经营活动现金流出金额来推算出最低现金保有量。结合公司业务经营经验、现金收支等情况，以 2023 年度至 2025 年度经营活动现金流出总额 268,573.19 万元、271,502.87 万元、272,233.38 万元为基础测算，公司最低现金保有量为 43,685.87 万元，未来三年新增最低现金保有量为 5,116.52 万元，具体计算过程如下：

月均经营活动现金支出覆盖月数

单位：万元

项目	计算公式	2025 年末 /2025 年度	2024 年末 /2024 年度	2023 年末 /2023 年度
年经营活动现金总流出	①	272,233.38	271,502.87	268,573.19
月均经营活动现金流出	②=①/12	22,686.12	22,625.24	22,381.10
货币资金余额	③	53,861.32	37,093.16	40,164.35
月均经营活动现金支出覆盖月数	④=③/②	2.37	1.64	1.79
月均经营活动现金支出覆盖月数平均值	⑤	1.94		

最低现金保有量

单位：万元

项目	计算公式	2025 年末 /2025 年度	2024 年末 /2024 年度	2023 年末 /2023 年度
平均每月经经营活动现金流出金额	①	22,686.12	22,625.24	22,381.10
报告期内平均每月经经营活动现金流出金额	②	22,564.15		
最低现金保有量	③=②*月均经营活动现金支出覆盖月数	43,685.87		
未来三年新增最低现金保有量	④=③*[(1+3.76%)^3-1] 【注】	5,116.52		

注：最低现金保存量与营业收入保持同步年均复合增长率 3.76% 的增长。

4、未来期间新增营运资金需求

测算假设：运营资金需求增加额指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业的持续经营能力所需的运营资金追加额。流动资金占用金额主要受公司经营性流动资产、经营性流动负债以及分期收款销售模式形成的长期应收款影响，其中经营性流动资产包括应收账款、应收票据、应收款项融资、一年内到期的非流动资产、预付账款及存货，经营性流动负债包括应付账款、合同负债、应付职工薪酬及应交税费。上述项目的发生通常与营业收入呈相对稳定的比例关系。

考虑到公司 2025 年末与上游主要供应商签署了新的供货模式协议，新的供货模式协议约定货款预付比例越高所获得货款优惠折扣越大（至高 8%折扣率）。报告期内，公司预付款项分别为 11,933.14 万元、14,300.25 万元和 20,624.92 万元，占当期营业收入比例分别为 4.50%、5.28%和 7.46%，公司预付款项占营

业收入的比例呈现出持续加速升高的趋势。

假设自 2026 年起公司与供应商实施新的供货模式（该假设不构成公司对未来业绩的预测或承诺，投资者不应据此进行投资决策），结合公司预付款项占营业收入比例加速升高的趋势，未来三年预付款项占营收比由过往三年平均 5.75% 提高至 17.24%，对应应付票据和应付账款占营收比由过往三年平均 11.21% 和 5.99% 减少至 3.74% 和 2.00%，以 2025 年度营业收入为基数，据此测算发行人未来三年（2026 年-2028 年）营业收入，从而测算经营性流动资产和经营性流动负债，计算各年经营性营运资金占用金额，具体计算如下：

未来三年（2026-2028 年）所需流动资金

单位：万元

项目	报告期内占营业收入比例的平均值	2026-2028 年假设变化值	2025 年度/末实际数	2026 年度/末预测数	2027 年度/末预测数	2028 年度/末预测数
营业收入	100.00%	/	276,576.66	281,083.24	286,978.19	297,770.91
应收票据	0.30%	/	2,203.50	856.13	874.08	906.95
应收账款	11.87%	/	27,221.99	33,366.92	34,066.70	35,347.89
应收款项融资	0.13%	/	345.53	363.97	371.60	385.57
预付款项	5.75%	17.24%	20,624.92	48,458.75	49,475.04	51,335.70
存货	24.10%	/	64,548.76	67,742.66	69,163.38	71,764.48
经营性流动资产小计	/	/	114,944.71	150,788.42	153,950.80	159,740.60
应付票据	11.21%	3.74%	36,786.35	10,512.51	10,732.98	11,136.63
应付账款	5.99%	2.00%	15,794.42	5,621.66	5,739.56	5,955.42
合同负债	4.22%	/	14,511.68	11,867.51	12,116.40	12,572.08
应付职工薪酬	1.19%	/	3,518.39	3,349.79	3,420.04	3,548.66
应交税费	0.28%	/	691.73	793.10	809.73	840.19
经营性流动负债小计	/	/	71,302.57	32,144.58	32,818.73	34,052.98
流动资金占用额			43,642.15	118,643.84	121,132.07	125,687.62
新增流动资金				75,001.70	2,488.23	4,555.55
未来三年（2026-2028 年）所需流动资金合计						82,045.48

5、偿还债务资金需求

截至 2025 年年末，公司有息负债余额合计为 35,672.10 万元，其中一年内到期的短期负债余额为 27,434.19 万元，长期借款 901.17 万元，其他应付款-借入资金 7,336.75 万元，假定未来三年公司利息费用与 2025 年保持一致，则公司共需预留 40,192.91 万元偿还负债。具体情况如下：

单位：万元

项目	金额
短期借款	27,434.19
长期借款	901.17
其他应付款-借入资金	7,336.75
未来期间预计利息费用[注]	4,520.81
总计	40,192.91

注：未来期间预计利息费用数=最近一年（2025 年）利息费用*3

根据上述公司资金缺口测算可知，公司资金缺口金额为 124,851.88 万元，公司向特定对象发行股份募集资金总额 61,200.00 万元，扣除发行费用后拟全部用于补充流动资金，系对公司短期流动性资金的重要补充方式，具备合理性。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下程序：

获取并查阅农用机械的相关行业研究报告等，了解农机行业未来的发展趋势；查阅公司与主要供应商新签署的供货协议及商务政策条款；**查阅公司子公司吉林康达与主要供应商签署的供货协议**；综合考虑公司现有货币资金、资产负债结构、借款情况、现金流状况、经营规模及变动趋势、未来流动资金需求、现金分红情况、同行业可比公司情况等测算发行人资金缺口，核查本次补充流动资金的必要性和合理性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

公司本次发行符合公司未来经营发展对流动资金需要，本次募集资金用于补充流动资金的规模具有合理性和必要性。

（以下无正文）

（本页无正文，为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）《关于吉峰三农科技服务股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函有关事项的回复》之签字盖章页）

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

刘拉

中国注册会计师：

刘拉

中国 北京

2026年 6月 29日



营业执照

统一社会信用代码

91110101592354581W

(副本) (3-1)

93



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称 信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 李晓真、袁朝学、谭小育

经营范围

许可项目：代理记账；（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：企业管理咨询；税务服务；破产清算服务；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；软件销售；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；网络与信息安全软件开发；信息系统运行维护服务；数据处理服务；计算机软硬件及辅助设备零售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动。）

出资额 6000 万元

成立日期 2012 年 03 月 02 日

主要经营场所

北京市东城区朝阳门北大街 8 号富华大厦 A 座 8 层



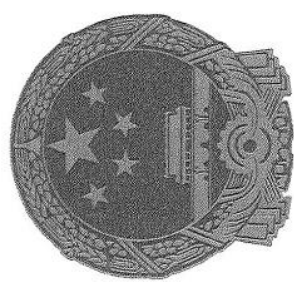
2026 年 01 月 21 日

登记机关

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



会计师事务所
执业证书



名称: 信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)
首席合伙人: 谭小青
主任会计师:
经营场所: 北京市东城区朝阳门北大街8号富华大厦A座8层

组织形式: 特殊普通合伙
执业证书编号: 11010136
批准执业文号: 京财会许可[2011]0056号
批准执业日期: 2011年07月07日

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的,应当及时向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的,应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制

注册会计师工作单位变更事项登记

Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出

Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2007年11月4日

同意调入

Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2007年11月4日

10

注册会计师工作单位变更事项登记

Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出

Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2007年11月4日

同意调入

Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2007年11月4日

11



姓名 庄瑞兰

性别 女

出生日期 1968-12-10

工作单位 四川君和会计师事务所

身份证号码 510102681210658



姓名:庄瑞兰

证书编号:510100020053



证书编号: 510100020053

No. of Certificate

批准注册协会 四川省注册会计师协会

Authorized Institute of

发证日期:

Date of Issuance

2000年06月01日



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书自检验合格之日起有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2007年12月31日



年度检验登记
Annual Renewal Registration



2007 年 12 月 31 日



姓名:刘拉
证书编号:5



证书编号: 510100023026

領全皇七領東洋領三國：今奉東洋領北

发证日期: 2001 年 03 月 15 日
Date of Issuance

注册会计帅工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意調出
Agree the holder to be transferred from

Ernst & Young

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAS

Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
转入协会盖章
2012年12月20日

注册会计帅工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

四川永和

Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

同意調入
Agree the holder to be transferred to

信永中和
CPAS
事务所

Stamp of the member in Institute of CPAs