

第一拖拉机股份有限公司 7-8 月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 checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	中信证券、民生证券、浙商证券、国金证券、长江证券、中泰证券、富国基金、江源资本、永盈基金等 89 家机构
活动时间	2024 年 7 月 4 日、2024 年 7 月 5 日、2024 年 7 月 10 日、2024 年 7 月 23 日、2024 年 7 月 30 日、2024 年 8 月 29 日
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：于丽娜 财务总监：康志锋 证券事务代表：张爽
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者沟通交流活动中的主要内容归纳整理如下：</p> <p>1. 国务院最新印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》对行业及公司的影响？ 答：在当前全力建设“农业强国”的大背景下，提高部分农业机械的报废更新补贴标准，会对用户更新老旧设备起到一定积极作用，但因为拖拉机是生产资料，报废更新还受农户作业收益、二手机市场价格等因素综合影响。</p> <p>2. 近几年大轮拖占比有所提升的主要驱动因素？ 答：近年来，行业整体呈现出大轮拖销售占比提高的趋势，主要原因在于国家持续推动高标准农田建设和土地连片作业，农村土地流转，土地规模化、集约化趋势更加明显，促进用户需求向大马力产品升级。</p> <p>3. 农机市场需求变化主要受哪些因素影响？ 答：粮食价格、作业收益、购机补贴政策、机械保有量等都会对用户购机产生影响。</p> <p>4. 农机行业产品升级的方向？ 答：主要是聚焦“一大一小”两方面产品，即大马力高端智能农机装备和丘陵山区适用小型机械两类产品。农业机械迭代升级是建设农业强国的重要举措，公司也将持续加大产品升级的研发和制造等资源投入，完善产品布局，巩固行业领先地位。</p> <p>5. 公司产品价格的变动趋势？</p>

答：受益于大拖产品销售占比提升，公司产品的平均价格有所提高。

6. 与竞争对手相比，公司的竞争优势体现在哪些方面？

答：一是市场占有率始终保持行业领先位势。二是产品质量可靠稳定，拥有良好的用户口碑和品牌影响力。三是公司具备完整的核心零部件制造能力。四是持续的研发创新能力，保持产品技术的行业领先。五是覆盖全国的营销渠道和售后服务网络，为用户提供体贴快捷的售后服务。

7. 售后服务对农机企业的影响？

答：因为拖拉机作业具有较强的季节性，且作业时间集中，所以对售后服务的及时性要求比较高。拥有稳定可靠的售后服务渠道，能够快速响应用户需求，有助于农机企业形成较强的竞争优势。

8. 公司上半年销量？其中大轮拖销售占比情况？

答：2024年上半年，公司销售大中拖产品5.1万台，其中大轮拖销售占比达到45%，同比提升了6个多百分点。

9. 2023年销量下滑但业绩实现增长的原因是什么？

答：一是国四升级后，产品单价相比国三产品有所上涨，收入降幅小于销量降幅；二是公司通过全价值链成本费用管控，毛利率水平保持稳定，期间费用率持续优化；三是通过前几年的低效无效资产处置，公司资产质量得到夯实，亏损业务对公司的负面影响不断减少。

10. 公司在2024年一季度末应收账款增量较多，形成原因是什么？

答：农机销售季节性特点明显，一季度为销售旺季，公司对合作信用较好的经销商给予一定的信用销售政策，由此形成应收账款。随着后期应收款项陆续收回，应收账款金额将逐渐下降，一般到年底应收账款处于较低水平。

11. 公司出口情况及出口主要地区？

答：2024年上半年，公司出口4209台，同比增长3.09%，主要出口市场分布在中亚、俄罗斯等原独联体国家、南美、东南亚、中东欧及非洲等区域。其中俄罗斯市场受到上调报废税等不利影响，销量下降较多，但俄语区其他区域市场仍呈现较好增长，弥补了俄罗斯下滑缺口，南美、非洲市场销量略有提升。

12. 海外市场的竞争格局？

答：整体来看，跨国农机企业在全全球农机市场的占有率更高，但在不同的国家及地区，因种植结构、耕地条件等不同，不同区域各品牌的市占率也有差异。中国产品在国际市场份额还很低，

这些年公司产品在技术、性能、可靠性等方面也有长足发展，在海外重点市场都具备了一定竞争力。公司将深化海外重点市场渠道建设，积极进行产品的适应性改进，将海外市场拓展作为重要的战略任务推进。

13. 公司雇佣员工人数近几年有下降，主要原因和措施？

答：一是公司进一步聚焦资源，近些年陆续处置了一些亏损子公司和业务，相应人员退出；二是公司内部实施组织机构优化调整，冗员减少；三是通过智能化生产线改造，提高生产自动化程度，减少了生产人员用工。

14. 拖拉机产品的电动化趋势？

答：受限于拖拉机使用场景主要是农业生产和电池技术的发展，现阶段纯电动农业机械主要应用中低功率产品。目前公司已经开发出混动拖拉机产品，并实现小批量商品化。

15. 公司未来的研发和资本开支投入方向？

答：一方面，面向“一大一小”农机装备攻坚克难，即大型大马力高端智能农机装备和丘陵山区适用中小型机械；另一方面就是围绕柴油机业务新平台制造能力、智能化水平提升进行投入。

16. 公司未来的分红计划？

答：公司 2022、2023 年度分红比例均超过归母净利润的 35%。未来，公司将综合考虑战略发展、经营情况及资金状况等因素，持续保持稳定的分红政策，与投资者分享公司的发展成果。