

证券代码：300879

证券简称：大叶股份

宁波大叶园林设备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 checked="" 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（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	参与大叶股份 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 9 日（周五）下午 15:00-17:00
地点	上海证券报·中国证券网路演中心： https://roadshow.cnstock.com/
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 叶晓波 独立董事 徐宏 董事会秘书 吴军 财务负责人 吴伯凡 保荐代表人 郑光炼
投资者关系活动主要 内容介绍	公司于 2025 年 5 月 9 日 15:00 至 17:00 在上海证券报·中国证券网路演中心（ https://roadshow.cnstock.com/ ）采用网络远程的方式举办 2024 年度网上业绩说明会，就公司所处行业状况、发展战略、财务状况等投资者关心的问题，与广大投资者进行了沟通交流。公司严格遵守《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》等法律法规及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等规定，真实、准确、完整地发布相关信息，未泄露内幕信息，也不存在以任何形式蹭热点的情形。
附件清单（如有）	大叶股份 2024 年度网上业绩说明会互动问答清单
日期	2025 年 5 月 9 日

附件：

大叶股份 2024 年度网上业绩说明会互动问答清单

1、公司未来业绩增长驱动因素是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司在夯实现有园林机械设备制造业务的基础上，未来将专注于四大战略基础：创新产品、全球化制造、品牌运营及优秀人才，产品线重点方向包括骑乘式、智能式、锂电类产品。具体内容详见公司 2024 年年度报告中第三节第十一项公司未来发展的展望。感谢您的关注！

2、公司与 al-ko 未来战略融合计划能展开说说吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司已启动与 AL-KO 的战略融合计划，在研发、采购、生产与销售等方面进行充分融合。研发方面，双方通过在技术研发、工艺经验、信息化资源的共享，提升研发效率和对行业前沿技术的把握能力，特别在割草机器人、骑乘式割草机等主要产品上进行技术创新；采购方面，上市公司将完善自身与 AL-KO 公司的供应链整合，补链强链，扩大集中采购规模，提高产能利用率，进一步降低采购成本，充分发挥协同效应，增强全球市场竞争优势；生产方面，公司在原有的国内两大生产基地（大叶总部和杭州湾生产基地）和国外两大生产基地（墨西哥、美国）的基础上，新增欧洲本土化的奥地利生产基地，有效扩大了公司产能和本土化服务能力；销售方面，公司通过 AL-KO 公司扩大欧洲、大洋洲销售渠道及利用“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”四大知名中高端品牌，提高产品市场渗透率，增强自有品牌影响力，助力公司海外市场开拓。公司将通过以上方面进行充分的资源整合，进一步提升公司持续经营能力，增强公司抗风险能力，提高全球市场竞争力。感谢您的关注！

3、公司有什么稳定股价的措施吗？比如回购注销

答：尊敬的投资者，您好！公司已于 2024 年度按计划完成回购方案。后续，公司将综合考量市场、股价、资金等因素，择机实施回购等稳定股价措施，具体情况请关注公司公告。感谢您的关注！

4、董事长，您好，今年分红也太少了，未来分红会不会继续？

答：尊敬的投资者，您好！公司制定分红政策时综合考虑行业发展特点、自身盈利水平、债务偿还能力、资金支出安排、投资者回报等多重因素，具体分红实施情况敬请关注公司发布的相关公告信息，感谢您的关注！

5、公司收购德国公司还是比较顺利的，近期还有没有新的并购重组的计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年 2 月完成对德国 AL-KO 公司 100%股权的跨境并购项目，公司正式启动战略融合计划，通过研发、采购、生产与销售等方面进行充分的优势互补、补链强链，实现上市公司做大做强主营业务，提升持续经营能力，进一步增强公司全球市场竞争力。未来若有相关计划，将根据相关规定及时履行信息披露义务，敬请关注公司公告。感谢您的关注！

6、大叶股份的领导们好，我是一名长期关注公司发展的个人投资者，也一直认可公司在行业内的地位与潜力，有些问题想请教一下：（1）公司产品毛利是多少？（2）公司所在行业现在是上升周期吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司产品的毛利率分产品各有不同，详见公司《2024 年年度报告》第三节管理层讨论与分析第四项主营业务分析；目前公司所处园林机械行业，随着居民生活水平的提高、居住环境的改善以及园艺文化的形成，园林机械行业的市场需求长期处于高位，根据 Freedonia《Global Power Lawn & Garden Equipment》统计，预计至 2030 年全球园林机械产品市场需求将达到 309 亿美元，年复合增长率为 2.11%，其中锂电动力类园林机械复合增长率将达到 6.65%，是园林机械市场需求的主要增长动力。

7、今年是否有融资计划？

答：尊敬的投资者，您好！若有相关融资计划，公司将严格按照法律法规及监管要求，及时履行信息披露义务，请关注相关公告。感谢您的关注！

8、公司 2024 年研发投入多少？具体投入方向是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司致力于提高研发创新水平，2024 年研发费用达到 7,899.55 万元，较去年增长 16.39%，对于研发投入方向可以查看公司《2024 年年度报告》的研发投入相应章节。感谢您的关注！

9、公司现在有这么多自主品牌，你们将如何发挥品牌效应，及如何处理自主品牌和 OEM 厂商的产品区分？

答：尊敬的投资者，您好！公司将加大品牌化战略，充分利用 AL-KO 公司的“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”四大中高端品牌，以及“MOWOX”“Green Machine”自主品牌并租用“Murray”“Snapper”等国际知名品牌，完善公司品牌布局。未来公司将利用覆盖全球的营销渠道、产品技术创新和全面质量管理使公司向多品牌化战略快速转型，将自主品牌产品定位为专业化和精品化，持续扩大自主品牌在整个营收中的比例，提高公司的全球知名度和品牌影响力，促进公司持续快速发展。感谢您的关注！

10、公司有没有机器人业务？“人形机器人”是否有可能应用于公司产品

答：尊敬的投资者，您好！公司在割草机器人领域已经规划并开发了低、中、高三类配置的割草机器人，满足不同的细分市场的需求，有线系列主打小面积草坪，安装便捷，性价比高；中端系列，无边界无序切割，通过视觉自动识别技术无需安装边界装置，可以做到便捷式操作；高端系列，采用高精度电机控制、视觉和 RTK 等多传感器融合，高效切割，无线互联，AI 等技术，从而使产品拥有智能化、自我学习等功能。公司目前暂未针对“人形机器人”与公司产品的应用开展研究，公司开发规划了割草机器人，后续公司将积极关注前沿科技领域发展，探索公司相关技术创新与产业机会。感谢您的关注！

11、公司百分之九十以上都是出口，中美贸易战下，你们生产经营情况怎么样？订单是否受影响？

答：尊敬的投资者，您好！公司已在全球进行海外生产基地布局，拥有墨西哥、奥地利制造基地和美国组装工厂，公司将适时调整全球生产分配比例以减少关税对公司的影响。同时公司并购 AL-KO 后，整体营收中出口美国比例将有所下降，因此美国加征关税事项不会对公司经营业绩造成重大不利影响，目前公司经营情况正常，订单情况正常。感谢您的关注！

12、公司海外基地的布局及目前的情况能不能做一下介绍？

答：尊敬的投资者，您好！面对复杂多变的国际环境，公司坚定走国际化发展战略，提前进行生产基地全球化布局。目前共有 5 个生产基地，除在国内拥有总部和杭州湾基地外，还部署了墨西哥生产基地、美国组装工厂，同时公司于 2025 年 2 月 12 日完成收购德国 AL-KO 公司，新增奥地利生产基地，上述公司全球化生产布局，不仅提高了公司面对国际环境

变化所带来的抗风险能力，更扩大了公司产能规模，保障公司长期、稳定、健康发展。感谢您的关注！

13、目前中美关税战，公司是否有对应的内销产品？

答：尊敬的投资者，您好！公司属于出口型企业，内销板块有割草机、打草机、割灌机和微耕机等农林机械产品，同时公司也将积极开发适合国内销售的新产品。感谢您的关注！

14、公司 24 年年报中看到第一大客户销售占比超过 50%且是美国客户，受中美关税战影响今年的业绩风险会不会很大？

答：尊敬的投资者，您好！由于园林机械行业准入门槛较高，大型商超、专业零售商、经销商等销售渠道甄选供应商是一个严格且漫长的过程，由于这一过程的复杂性，公司与销售渠道就会形成相互依赖、共同发展的战略格局，基于这一战略合作，公司与家得宝从 2021 年开始，逐步通过技术创新、快速交货、全球化布局生产基地等方式，提高了在家得宝的份额；公司目前在全球拥有中国、美国、墨西哥、奥地利等多个生产及组装基地，同时公司并购 AL-KO 后，整体营收中出口美国比例有所下降，公司通过对全球化生产及销售渠道的合理布局，能降低关税风险，美国增加关税对公司业绩不会产生重大影响。感谢您的关注！

15、公司 2024 年度营业收入增长 89.67%，一季报同期营收，净利润增长这么大，主要增长因素是什么

答：尊敬的投资者，您好！公司 2024 年营业收入取得较大增长，主要系客户 2024 年去库存顺利，并且公司产品在销售渠道性价比高和竞争力强，公司推出的新产品深受终端客户青睐，促使公司产品市场需求增加；公司 2025 年第一季度营业收入和净利润主要是公司产品市场需求增加导致营业收入增长，且 2025 年 2 月收购 AL-KO 公司后，公司整体营业收入进一步增加所致。感谢您的关注！

16、收购 AL-KO 的业务整合方向，比如在供应链协同、品牌资源整合、研发技术共享等方面，公司会采取哪些措施？预计整合费用对公司利润的影响幅度？

答：尊敬的投资者，您好！公司已启动与 AL-KO 的战略融合计划，在研发、采购、生产与销售等方面进行充分融合。研发方面，双方通过在技术研发、工艺经验、信息化资源的共享，提升研发效率和对行业前沿技术的把握能力，特别在割草机器人、骑乘式割草机等主要产品上进行技术创新；采购方面，上市公司将完善自身与 AL-KO 公司的供应链整合，补

链强链，扩大集中采购规模，提高产能利用率，进一步降低采购成本，充分发挥协同效应，增强全球市场竞争优势；生产方面，公司在原有的国内两大生产基地（大叶总部和杭州湾生产基地）和国外两大生产基地（墨西哥、美国）的基础上，新增欧洲本土化的奥地利生产基地，有效扩大了公司产能和本土化服务能力；销售方面，公司通过 AL-KO 公司扩大欧洲、大洋洲销售渠道及利用“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”四大知名中高端品牌，提高产品市场渗透率，增强自有品牌影响力，助力公司海外市场开拓。公司将通过以上方面进行充分的资源整合，进一步提升公司持续经营能力，增强公司抗风险能力，提高全球市场竞争力。目前整合进展顺利。感谢您的关注！

17、面对贸易壁垒、关税政策等不确定性因素，公司下一步计划如何充分发挥全球化业务布局？墨西哥工厂何时投产，产能如何？奥地利工厂的产能利用率目标是多少

答：尊敬的投资者，您好！公司坚定走国际化发展战略，进行生产基地全球化布局。目前共有 5 个生产基地，除在国内拥有总部和杭州湾基地外、还部署了墨西哥生产基地、美国组装工厂，同时公司于 2025 年 2 月完成收购德国 AL- KO 公司，新增奥地利生产基地。墨西哥工厂投产及产能情况详见后续公司公告。感谢您的关注！

18、25 年一季度毛利率上升的主要原因？AL-KO 并表对毛利率提升是否带来积极作用？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年一季报毛利率上升主要是公司产品市场需求增加使得公司整体销售规模增加及 AL-KO 公司并表，对公司毛利率提升带来了积极作用。感谢您的关注！

19、叶董，贵公司 1 季度因收购德国公司营收利润都大幅增长，请问下这种情况会继续维持吗？有观点说是因为美国要发动关税战，因此国外消费者大量购买造成的？不知道公司是怎么看待这个问题？目前 2 季度销售情况怎么样？公司将采取什么措施能继续保持高速增长势头？谢谢

答：尊敬的投资者，您好！公司经营情况正常，相关业绩信息请关注公司后续公告。感谢您的关注！

20、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司所处园林机械行业，随着居民生活水平的提高、居住环境的改善以及园艺文化的形成，园林机械行业的市场需求长期处于高位，根据 Freedonia 《Global Power Lawn & Garden Equipment》统计，预计至 2030 年全球园林机械产品市场需求将达到 309 亿美元，年复合增长率为 2.11%，其中锂电动力类园林机械复合增长率将达到 6.65%，是园林机械市场需求的主要增长动力。行业内其他企业业绩表现请查阅对应相关公告。感谢您的关注！

21、公司一季度营收利润均同比大幅增长，但一季报中并未披露详细原因，请结合产品与境内外收入构成情况及是否可持续进行说明，谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年一季度报告已披露，请查阅对应公告第一章主要财务数据“（三）主要会计数据和财务指标发生变动的情况及原因”。感谢您的关注！

22、如何看待 2 季度订单和业绩以及机器人割草机的具体性能

答：尊敬的投资者，您好！公司二季度订单及业绩情况请关注后续公司公告。公司在割草机器人领域已经规划并开发了低、中、高三类配置的割草机器人，满足不同的细分市场需求，有线系列主打小面积草坪，安装便捷，性价比高；中端系列，无边界无序切割，通过视觉自动识别技术无需安装边界装置，可以做到便捷式操作；高端系列，采用高精度电机控制、视觉和 RTK 等多传感器融合，高效切割，无线互联，AI 等技术，从而使产品拥有智能化、自我学习等功能。感谢您的关注！

23、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司在夯实现有园林机械设备制造业务的基础上，未来将专注于四大战略基础：创新产品、全球化制造、品牌运营及优秀人才，产品线重点方向包括骑乘式、智能式、锂电类产品。具体内容详见公司 2024 年度报告中第三节第十一项公司未来发展的展望。感谢您的关注！

24、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！请查阅公司相关公告。感谢您的关注！

25、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司所处园林机械行业，随着居民生活水平的提高、居住环境的改善以及园艺文化的形成，园林机械行业的市场需求长期处于高位，根据 Freedonia 《Global Power Lawn & Garden Equipment》统计，预计至 2030 年全球园林机械产品市场需求将达到 309 亿美元，年复合增长率为 2.11%，其中锂电动力类园林机械复合增长率将达到 6.65%，是园林机械市场需求的主要增长动力。感谢您的关注！

26、叶总您好，我有两个问题：1、公司两家境外子公司资产规模占公司净资产比例合计 99.5%，中美贸易战与地缘政治紧张局势，会否对境外子公司业务产生重大影响，请简要分析原因。2、公司一季度营收利润均实现大幅增长，对比 2024 年一季度数据，25 年一季度同比大幅增长似乎主要来自应收账款，请问公司一季度客户信用政策是否发生重大变化，收入增量主要来自新客户还是原有客户，如此规模的业绩增长在后续季度是否具备持续性。

答：尊敬的投资者，您好！公司两家境外子公司资产规模占公司净资产比例较高，但上述两家境外子公司净资产占公司净资产比例 36%左右；公司已在全球进行海外生产基地布局，拥有墨西哥、奥地利制造基地和美国组装工厂，公司可以调整全球生产分配比例以减少中美贸易战等国际政治经济形势对公司的影响。同时公司并购 AL-KO 后，整体营收中出口美国比例将有所下降，因此美国加征关税事项不会对公司经营业绩造成重大不利影响，目前公司经营情况正常，订单情况正常。公司 2025 年第一季度营业收入和净利润增长主要是公司产品市场需求增加导致营业收入增长，且 2025 年 2 月收购 AL-KO 公司后，公司整体营业收入进一步增加所致。感谢您的关注！