

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：2026-002

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 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 8 日 (周五) 下午 15:00-17:00
地点	浙江省余姚市锦凤路 58 号 董事长办公室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 叶晓波 独立董事 计维斌 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 2026 年 5 月 8 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 2025 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 2025 年度网上业绩说明会互动问答清单
日期	2026 年 5 月 8 日

附件：

大叶股份 2025 年度网上业绩说明会互动问答清单

1、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，敬请关注相关公告。感谢您的关注。

2、公司与 al-ko 战略融合一直在说推进推进，目前到什么进度了？

答：尊敬的投资者，您好！目前公司与 AL-KO 公司已进行两次大融合，在研发方面，继续强化全球研发中心建设，重点布局智能产品等新品类的研发与应用场景，提升产品附加值；在采购方面，完善与 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；在销售方面，公司将通过自有品牌和销售渠道，继续拓展业务市场，当然与 AL-KO 融合尚需过程，公司今年将进一步加强业务、管理和技术融合，提升公司盈利能力和核心竞争力。感谢您的关注。

3、结合公司近几年的盈利情况以及高额的负债情况，公司的经营特别是年报净利润一直不好，请问公司领导有什么措施？

答：尊敬的投资者，您好！受全球园林机械行业需求波动和国际环境影响，近年来公司经营业绩持续承压，但公司始终以提升企业内在价值作为核心目标，未来公司将通过不断技术创新、加强品牌与渠道建设、提升全球制造能力、夯实核心竞争力、优化经营管理等措施增强公司可持续发展能力，从而更好的回报投资者。感谢您的关注。

4、现在因伊朗与美国地区冲突，原材料都在涨价，公司的产品是否需要涨价？

答：尊敬的投资者，您好！公司在产品定价的具体策略上将在综合考虑原材料成本、市场需求、竞争格局及产品竞争力等多重因素后审慎决策。感谢您的关注。

5、公司机器人事业部主要发展方向是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司机器人事业部主要研究、部署和储备智能化、数字化相关技术，将应用于公司园林机械产品，推动公司产品智能化技术应用和提升。感谢您的关注。

6、公司有什么稳定股价的措施吗？回购注销、增持有吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司理解投资者对股价表现的关切，公司重视股东回报和投资者信心维护，未来将围绕提升经营业绩、增强核心竞争力、夯实公司内在价值等方面持续发力，并加强投资者关系管理。二级市场股价波动受多方面因素影响，敬请投资者理性看待并注意投资风险。感谢您的关注。

7、公司拥有那些核心竞争力与行业壁垒？

答：尊敬的投资者，您好！公司深耕园林机械行业多年，通过结合自身发展积淀、行业经验与现有资源禀赋，公司的核心竞争优势主要体现在以下方面：

(1) 技术研发优势，拥有工业设计、机械设计与制造、发动机设计与制造、

电机工程、锂电池管理系统、智能控制技术、减速器技术等核心技术；

(2) 产品优势，为客户持续丰富完善 27 个产品种类，随着对保护环境的重视，布局割草机器人、锂电骑乘式割草机、混动骑乘割草机、锂电园林工具和电动工具等一系列新能源产品；

(3) 优质客户优势，公司凭借美国海外仓及组装工厂、墨西哥工厂及奥地利工厂等本土化制造能力，与国际品牌制造商、国际建材和综合超市集团、园林机械专业批发商等建立了长期稳固的合作关系。

(4) 质量管理优势，公司以 ISO9001 质量管理体系为基础，构建了一套完整、高效的质量控制与管理体系。通过质量管理体系的建立和运行，公司主要产品均取得园林机械主要进口国的认证。领越智能子公司测试中心已获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）实验室认可。感谢您的关注。

8、美国已启动针对去年对中国的非法关税退款流程，请问公司有相关退税需求吗？

答：尊敬的投资者，您好！关于美国关税返还事项，公司已注意到相关市场信息，目前公司正积极搜集、整理申请资料并已经提交美国相关政府部门。感谢您的关注。

9、请问墨西哥子公司运营进展情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！墨西哥工厂已于 2025 年第四季度投产，并已承担重要战略职能，它的投产优化了公司全球生产基地布局，将可以使公司更有效应对国际贸易风险。感谢您的关注。

10、公司智能化产品还会有哪些创新？

答：尊敬的投资者，您好！公司已组建独立的智能化研发团队，并在 2025 年度报告中披露了割草机器人的在研项目。目前公司已具备锂电池动力平台、户外自主导航算法、视觉、NRTK、激光雷达等技术和整机集成能力，这是切入割草机器人赛道的核心竞争力。公司将优先聚焦家用小型割草机器人市场，依托现有欧美大客户渠道快速起量，同步开发商户外智能化产品。感谢您的关注。

11、公司的核心业务整体需求有限，公司是否有开辟新的业务？

答：尊敬的投资者，您好！园林机械行业需求虽受宏观经济、政策环境及季节气候等因素影响存在一定波动性，但具备行业长期发展良好基础，市场前景明朗。公司将持续深耕主业、抢抓市场机遇，合理规划全球生产基地产能布局，提高抵抗国际贸易风险，稳步推动业务发展。根据行业发展趋势，公司已布局了包括锂电割草机、锂电园林工具及电动工具在内的一系列新能源产品，助力提高公司产品附加值。同时，公司已于去年 9 月成立机器人事业部，正积极研发、部署并储备相关智能化核心技术，助力公司产品向智能化战略方向发展，不断提升盈利能力。感谢您的关注。

12、吴总，请您介绍一下公司下一步发展规划

答：尊敬的投资者：您好！公司下一步将聚焦技术研发、品牌与渠道建设、全球制造能力打造等核心领域持续加大投入。具体措施：（1）强化全球研发中心建设，推动园林机械与多学科领域技术跨界融合，重点布局智能产品等新产品的研发与应用场景，持续提升产品附加值，完成户内、户外全产品系列覆盖。

（2）持续加大境外生产基地投入力度，借助墨西哥制造基地的投产运营，

进一步优化全球生产基地布局，有效抵御国际地缘政治风险，进一步提升客户满意度。

(3) 依托并购 AL-KO 公司所积累的渠道资源与品牌优势，提升自主品牌营收占比，增强公司全球市场知名度与行业影响力，助力公司实现持续稳健发展。感谢您的关注！

13、计秘书长，您作为机械行业的资深人士，怎么看公司汽油类、锂电类、智能类产品的未来发展趋势？

答：尊敬的投资者，您好！园林机械行业正朝着锂电化、智能化方向迈进。公司已布局了包括锂电割草机、锂电园林工具及电动工具在内的一系列新能源产品，智能割草机向无边界技术（纯视觉、3D 激光雷达+视觉、RTK+视觉等）发展，助力提高公司产品附加值。同时，公司已成立机器人事业部，正积极研发、部署并储备智能化相关核心技术，将助力公司产品向智能化战略方向发展，不断提升盈利能力，把握行业未来发展趋势。感谢您的关注。

14、叶总您好！AL-KO 2025 年亏损 6,096 万元，公司预计何时能实现 AL-KO 的盈亏平衡？欧洲能源成本高、人工贵，AL-KO 的奥地利生产基地是否会成为持续拖累？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续推动与 AL-KO 的整合工作，积极实施多项降本增效措施。关于奥地利生产基地，奥地利工厂确实面临能源成本高、人工成本高的结构性挑战。公司正在推进三项措施：①优化产能利用率，将部分低毛利产品转至中国生产；②持续推进精益生产，整合全球供应链，降低产品成本费用；③增加高附加值产品（专业级割草设备、锂电产品线）的销售占比，持续优化产品结构。公司对 AL-KO 的长期整合战略抱有信心。AL-KO 在德国、奥地利、英国、澳大利亚等市场拥有强大的品牌资产、渠道和售后服务网络，这是公司从 ODM 向 OBM 转型的核心资产。短期业绩承压，但长期战略价值值得期待。感谢您的关注。

15、公司 2025 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！公司致力于持续提高研发创新水平，不断加大新产品研发投入，丰富产品矩阵，2025 年研发费用为 13,611.92 万元，较上年提升 72.31%。具体投入方向骑乘式和智能式割草机器人，详见公司在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的《2025 年年度报告》之“第三节管理层讨论与分析”之“四、主营业务分析”之“4、研发投入”相关内容。感谢您的关注。

16、叶董您好！当前海外市场对园林机械的需求是否出现疲软迹象？尤其是欧洲和北美市场，2026 年的需求展望如何？公司有哪些应对措施？

答：尊敬的投资者，您好！全球园林机械市场在 2025 年下半年确实出现需求放缓，欧美市场尤为明显，通胀压力下消费者对非必需支出趋于谨慎，2026 年行业仍处于调整期。北美市场面临着一定的不确定性，欧洲市场整体平稳，AL-KO 品牌在德国、奥地利等核心市场渠道覆盖率较广，需求稳定。公司应对策略：一是优化产品结构，加大锂电、专业级设备占比，以高毛利对冲周期压力；二是重点推进割草机器人项目，这是公司对冲传统业务风险的核心战略，一旦规模化将成为新的利润支柱；三是深化渠道多元化，降低单一客户依赖，提升收入韧性。我们认为园林机械的中期需求基本面未变，短期疲软是周期性调整，公司正在周期底部积蓄能力。感谢您的关注。

17、吴总您好！公司未来的资本开支计划是什么？是否会继续进行大额并购？如何平衡扩张与现金流安全？

答：尊敬的投资者，您好！若有相关资本开支计划，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，敬请关注相关公告。感谢您的关注。

18、请问 2026 年一季度营收下滑的主要因素是什么？

答：尊敬的投资者，您好！全球园林机械市场在 2025 年下半年出现需求放缓，2026 年第一季度尚处于调整期，园林机械的中期需求基本面未变，短期疲软是周期性调整，公司正在周期底部积蓄能力。感谢您的关注。

19、吴总：墨西哥基地作为公司规避国际贸易风险、缩短供货周期的核心战略布局，2024-2025 年大叶墨西哥持续亏损。请问亏损的原因是什么？当前的产能利用率怎么样？

答：尊敬的投资者，您好！大叶墨西哥 2024 年至 2025 年第三季度尚处于建设期和试运行阶段，2025 年第四季度开始批量投产，目前大叶墨西哥生产经营正常，感谢您的关注。

20、吴总好：2025 年管理费用率从 5.3% 升至 7.6%，费用增长中有多少是 AL-KO 并表的一次性影响，有多少是持续性增量？2026 年是否有明确的费用管控目标？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年公司管理费用增加主要系新增子公司 AL-KO 使得管理费用增加，以及职工薪酬增加、中介服务费增加所致。公司将积极实施多项降本增效措施来管控费用。感谢您的关注。

21、公司 2025 年度营收较 2024 年增长这么多，但净利润亏损，为什么？

答：尊敬的投资者，您好！在报告期公司收购 AL-KO 后，公司整体营收大幅增加，但与 AL-KO 融合尚需过程，公司收购当期固定成本与期间费用较大增长，同时公司基于谨慎性原则，对部分长库龄原材料计提了存货减值准备，以及子公司衍生金融工具投资产生一定的损失，导致公司 2025 年净利润出现下滑。感谢您的关注。