宗申动力 20260831

业务重组驱动战略转型，航发与新能源业务迎来业绩拐点

摘要

- 业务重组：计划 2026 年底完成摩托车发动机与通用动力机械业务置换，2027 年转型为以通机为核心，新能源与航发为两翼的业务架构。
- 航发拐点：2026H1 营收 2.14 亿元，净利 4,200 万元（2025 年亏损 3,000 万+），实现扭亏为盈，下半年放量趋势明确。
- 新能源高增：2026H1 营收 5.33 亿元(+140%)，净利近 3,000 万元(+160%)；户储与动力电池驱动增长，AIDC 电源已实现首批交付。
- AIDC 先发优势：基于 BMS/EMS 技术积累，公司在 AIDC 电源领域拥有 1-2 年先发优势，400V/800V 架构产品为下半年放量重点。
- 传统业务升级：通机业务从手持式向骑乘式及智能割草机器人升级；摩发业务预计 2026 年全年维持小双位数增长。
- 财务风险可控：2026H1 汇兑损失数千万元，公司通过锁定汇率规避投机；具备顺价能力，已于 Q1 完成部分产品调价以应对原材料波动。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营情况、各业务板块的具体表现以及面临的主要挑战？

2026 年上半年，公司实现营业收入 65.65 亿元，与 2025 年同期基本持平；实现净利润 4.19 亿元，较 2025 年同期略有降低。 分业务板块来看： 通用机械业务实现营业收入 29.43 亿元，净利润 1.17 亿元。该板块业绩出现回调，主要是由于 2025 年上半年出口业务，特别是小型发电机板块，实现了接近 100%的高速增长，导致基数较高。在 2025 年高基数的背景下，2026 年上半年能够维持现有营收和利润规模已属不易。 摩托车发动机业务实现营业收入 25.32 亿元，净利润 1.37 亿元，同比均实现小幅增长。增长主要得益于中国摩托车产业的海外市场拓展以及国内消费升级趋势。摩托车正从交通工具向消费娱乐产品转型，带动了中大排量等中高端产品占比的持续提升。 新兴业务方面，航空发动机业务板块增长显著，上半年实现营业收入 2.14 亿元，已接近 2025 年全年 2.7 亿元的水平。净利润方面，随着规模效应显现，成本有所下降，上半年实现净利润 4,200 万元，

相较于 2025 年全年亏损 3,000 余万元的情况，已迎来业绩拐点。目前来看，下半年该业务板块仍将保持良好发展趋势。 新能源业务（主要由子公司东莞锂威智慧运营）上半年实现营业收入 5.33 亿元，同比增长超过 140%，也基本达到 2025 年全年水平；实现净利润接近 3,000 万元，同比增长 160%。在新能源产业领域，公司在 AIDC 电源方面进行了新布局，推出了聚焦超级电容和电池的相关产品，并于 2026 年上半年实现交付。下半年将重点推进 400 伏和 800 伏架构下的超级电容柜及电池柜产品，以深化客户合作并争取更大市场份额。 总结来看，公司上半年经营稳健，主营业务在传统领域通过拓展新品类、新市场和新份额，实现了营收和利润的稳步提升；新业务则逐渐进入业绩拐点，规模和盈利能力均在改善。 公司上半年也面临一些挑战。首先，由于出口业务占比较大，特别是对美出口，人民币升值导致公司在汇兑方面产生了一定损失，财务费用有所增长。其次，主要原材料之一的铝价波动对短期业绩构成影响，尽管公司具备顺价能力，但价格传导存在一定周期。不过，从年度维度看，原材料和汇率波动带来的总体风险是可控的。公司将持续专注于核心业务的转型升级，例如在通机领域，正从手持式割草机向更高价值的骑乘式割草车转变，并从燃油产品向智能电动割草机器人升级。

关于外汇管理，公司是每个季度都进行换汇，还是以持有外币的形式在财务上进行计价？2026 年上半年大致的汇兑损失金额是多少？

公司在收到美元货款后，会与银行约定并锁定汇率进行换汇，以确保收入的确定性，不会进行期货性质的投机操作。汇率的确定会参考整体金融市场情况，以市场化方式进行。因此，当人民币升值时会产生汇兑损失，贬值时则会产生收益。从较长的时间周期来看，汇率波动的影响会趋于平滑。2026 年上半年的汇兑损失在数千万元的水平。

如何展望公司在 2026 年下半年及 2027 年的业务发展趋势？

从各业务板块展望，通用机械业务在 2026 年下半年将力争实现与 2025 年同期持平的水平。随着割草机器人、骑乘式割草车等高单品价值产品在下半年逐步放量，有望弥补上半年 11%的降幅。 摩托车发动机业务，基于在手订单和行业趋势判断，有信心在 2026 年全年保持小双位数的增长。 对于新兴业务，新能源板块预计 2026 年全年营收将力争实现同比翻倍增长。其中，AIDC 领域作为新业务，上半年确认的收入很少，下半年的放量情况存在一定不确定性，是一个变量。航空发动机业务下半年的放量趋势非常明确，但具体的增长规模尚无法精确预估。总体而言，公司核心主业将保持稳健，新业务的变化将非常明显，因此对 2026 年下半年的整体经营情况抱有信心。

公司 2027 年的业务结构将发生哪些变化，主要的增长动力是什么？

2027 年，公司业务结构将发生显著变化。计划在 2026 年 12 月 31 日前完成摩托车发动机业务与隆鑫通用旗下通用动力机械业务的置换。此后，公司将转型为以

通用动力机械为核心主业的上市公司，同时保留新能源和航空发动机两大业务板块。预计 2027 年新能源业务的营收占比将继续大幅提升。航空发动机业务方面，尽管子公司在该领域处于行业领先地位且市场占有率较高，但其 2026 年营收预计仅为 4 亿多元，表明小型航空活塞发动机行业仍处于从 0 到 1 的早期发展阶段。公司未来的核心增长动力主要来自三个方面：电动化、高端化以及自主品牌。其中，航空发动机和新能源这两个新业务板块预计将维持强劲的增长势头。

子公司在 AIDC 领域的业务进展如何？

目前，AIDC 相关业务的整体进展顺利，与 7 月份时的情况相比没有特别重大的或显著的变化。产线已实现批量化制造，产品交付过程也十分顺畅。

公司新能源业务上半年高速增长的主要品类是什么？下半年的展望如何？

新能源业务上半年的高速增长主要由两大品类驱动：一是户用储能业务，增长速度较快；二是动力电池业务，主要应用于高尔夫球车等领域，也实现了良好增长。工商业储能业务虽有增长，但体量相对较小。截至 2026 年 6 月 30 日，公司在 AIDC 领域已实现交付并确认了少量收入，标志着该项业务的正式启动。总体来看，上半年新能源业务的增长主要依赖于储能板块。

AIDC 相关的超级电容柜、电池包等产品未来是否会从新能源业务板块中独立出来？

不会。AIDC 电源产品将继续归属于新能源业务板块。其业务实施主体仍是东莞宇智公司，且从技术原理和产业领域来看，也符合新能源业务的范畴。

公司在超级电容柜方案方面，除了已交付的 EDLC 方案，是否已有 LIC 方案推出？

公司在超级电容领域进行了大量的内部论证。目前已经产生订单并实现交付的是 EDLC 方案。

面对原材料涨价，公司在产品价格传导方面有何举措，未来的调价计划是怎样的？

公司具备价格传导能力。在 2026 年第一季度，已对包括储能产品在内的部分业务进行过一次价格调整，以应对电芯等原材料成本的上涨。此次调价是直接通知客户，并未对外公告。未来是否会再次调价，将根据市场整体情况以及原材料成本压力来决定。如果上游成本压力持续存在，公司会考虑将成本向下游传导。

人在草木间

公司海外业务的价格传导能力是否优于国内市场？

可以这样理解。公司整体的海外业务占比实际上高于财务报表所显示的 45%，因为摩托车发动机业务中有超过一半是通过国内主机厂间接出口的。由于海外业务多为高端产品，价格传导机制相对顺畅。公司在应对关税、原材料波动等方面经验丰富，价格传导机制已较为成熟。

公司割草机器人业务的代工与自主品牌发展策略是怎样的？如何应对欧洲市场的贸易风险？

割草机器人业务采取“两条腿走路”的策略。第一，继续为欧美一线品牌提供代工服务，发挥公司在制造能力和规模上的优势。第二，从品类发展初期就布局自主品牌，并计划在欧洲、美洲等全球市场进行大力拓展。为应对欧洲市场的关税等贸易风险，公司主要采取两种方式：首先，利用越南的生产基地进行产能的区域化布局，以规避部分风险；其次，将北美市场作为重点拓展方向，由于北美市场目前渗透率较低，增速前景较好，加大布局可以降低对单一欧洲市场的依赖。

公司未来几年的资本开支规划是怎样的，主要投向哪些领域？

公司的资本开支将与业务发展相匹配，整体经营风格稳健，不会进行贸然的大规模投资。具体来看，航空发动机领域的资本开支将更侧重于研发投入，例如小型涡轮发动机及其可能衍生的小型涡轮发电机（小型燃气轮机）等新产品。现有航发工厂的产能在 2024 年中旬建成后，已能满足当前及未来几年的需求。新能源领域的资本开支确定性更高，主要用于产能扩张和研发投入。东莞宇智公司已于 2026 年 5 月迁入新的租赁厂房，未来为满足 AIDC 电源等业务的快速放量，可能会继续扩大产能甚至新建工厂。同时，研发投入将持续，特别是在 AIDC 电源领域，计划围绕现有技术链条进行上下游的延伸和拓宽。因此，产能扩张和研发投入是未来资本开支最主要的两个方向。

在电源柜这项新业务上，公司的核心竞争力是什么？面对未来潜在的竞争者，公司将如何保持先发优势？

公司的核心竞争力主要源于子公司东莞锂智慧在储能领域，特别是 BMS 和 EMS 等电源管理方面超过十年的技术积累。基于此，公司培养了定制化开发能力，并建立了灵活的机制以快速响应客户需求，能在规定时间内将需求转化为批量制造的产品，这构成了综合竞争实力。虽然不存在绝对的技术壁垒，但新的竞争者若想达到同等水平，需要投入与我们相当的时间、精力和资源，并承担所有试错成本。我们通过持续的研发投入和技术沉淀，构建了护城河。根据我们对产业的理解，新进入者要达到我们目前的水平，大约需要一到两年的时间，并需投入额外的资金和人力。因此，我们判断在此产业领域拥有大约 1 到 2 年的先发优势。为保持这一优势，公司将进一步加大在 AIDC 电源相关产业领域的资源投入和研发

倾斜，以确保和维持相对的领先地位。

从 2026 年下半年到 2027 年，公司传统业务（通用机械与摩托车发动机）和新业务（储能、AIDC、航空发动机）的短期发展趋势如何判断？

传统主业方面，通用机械和摩托车发动机业务存在产业自身周期性，例如通机业务在 2020 年至 2022 年经历大幅增长后，于 2023 年和 2024 年出现小幅回调。公司正通过调整产品和业务结构来平滑这种波动。具体而言，在通机领域，产品正从单品手持式和手推式割草机向骑乘式割草车及电动智能割草机器人转型。摩托车发动机业务则更多依赖海外出口市场的表现。通过这些主动调整，公司有信心在未来几年保持传统主业相对稳定的增长。 新业务板块方面，航空发动机、储能及 AIDC 电源领域目前仍处于从 0 到 1 的发展阶段。我们认为其增长空间巨大，且增长斜率将继续保持非常高的态势。尽管增长的具体速度可能受产业进步或外部因素影响而出现波动，但其整体向上的增长趋势是明确且不会改变的。

从长周期维度看，公司的发展逻辑和未来增长潜力体现在哪些方面？

从长周期来看，公司的发展逻辑是基于在不同业务领域成功拓展并建立领先地位的经验。公司自 2003 年上市以来，从单一的摩托车发动机业务发展到全国第一；2006-2007 年进入通用动力机械领域，同样做到了全国第一；2014 年开始布局航空发动机业务，也已成为国内市场领导者。这种持续拓展新业务并筑高护城河的能力是公司发展的核心。 未来，在传统主业通用动力机械领域，我们判断全球市场将出现一到两个世界级的中国品牌，公司有信心成为其中之一，实现从代工制造商向世界级品牌的跨越，这其中蕴含着巨大的增长潜力。在新兴业务方面，航空活塞发动机在国内市场已占据较高份额，而储能及 AIDC 电源领域将成为公司打造第二个及第三个营收和利润增长的来源。基于过去二十多年稳健经营所积累的能力和成功经验，公司对在新业务领域获得一席之地并实现持续增长充满信心。因此，评估公司价值应着眼于长期发展趋势，而非短期的业绩波动。

公司在新业务（如低空经济、AIDC）方面的在手订单情况如何？未来的资本开支和研发投入方向是怎样的？

公司目前持有在手订单，相对于这两个新业务板块当前的经营规模而言，订单情况令人满意，但具体金额不便透露。 关于资本开支和研发投入，公司会保持相对充分的投入。在研发方面，航空发动机业务将聚焦于混合动力航空发动机和一款小型涡轮发动机的研发，同时也会有一些金额较小的研发项目，如发电机等。AIDC 电源和储能领域作为一个较新的市场，公司将持续加大研发投入，以跟上市场节奏并抢占先机。具体的投入量级仍在论证中，不同领域的投资金额会有所不同。 在资本开支方面，AIDC 电源业务已拥有一条产线，目前正在扩建其他产线，因此会有相应的资本投入。公司尚未为 AIDC 建立独立的研发中心，相关新方向的论证结果将决定未来的研发投入力度。总体而言，公司的经营风格相对稳健和谨慎，资本开支将是相对可控的，并会根据业务发展情况进行调整。研发投

入的重点将是航空发动机和新能源，但内部的资金分配比例和绝对金额会根据最终对产业和新方向的判断进行动态调整。