欧圣电气 20260831

欧圣电气 2026H1 业绩高增：马厂达产与欧洲并表驱动全球化扩张

摘要

- 2026H1 营收同比增 93.2%，主因马来西亚工厂达产率升至 90%-100%及德国贺信并表贡献。
- 马来西亚工厂 2026 年产值预计达 2 亿美元，所得税预提冲回有望贡献 1,800 万-2000 万元净利。
- 德国贺信 2026 年收入预计超 2.3 亿元，未来三年复合增长率目标 15%，强化欧洲 OEM 业务。
- 非北美市场收入占比预计从 20%升至 30%，亚太地区 2026 年营收同比增速看 20%以上。
- 2026 年全年销售额目标同比增 20%-30%，税前利润率目标维持在 6%左右水平。
- 原材料上涨影响毛利 3%-4%，公司通过积极结汇及结构性存款应对汇兑损失与财务费用。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年第二季度及上半年的整体经营情况，包括收入、利润及各项费用的具体表现和变动原因？

2026 年上半年，公司克服了 2025 年因关税带来的业务增长影响，实现收入超过 13.55 亿元。其中，2026 年第二季度实现收入近 6.8 亿元，同比增长 93.2%。收入增长主要得益于三个方面：第一，马来西亚工厂产能的稳定。2025 年第二季度受关税影响，电商和北美业务出货量受抑制，但自 2025 年第三季度马来西亚工厂投产并逐步爬坡后，至 2025 年末达产率已接近 77%，2026 年上半年进一步提升至 90%到接近 100%的水平，保障了稳定的出货和收入增长。第二，收购德国贺信带来了欧洲市场 OEM 业务的增长，尤其是在工具和高端吸尘器产品上的销售，对非美市场的增长贡献突出。第三，北美地区新品类的增长，包括气泵、气钉枪等，也推动了业绩提升。 从利润端看，2026 年上半年税前利润率为 4.15%，较 2025 年全年的 5.73%有所下降，主要受两个因素影响：一是马来西亚工厂扩产带来的管理和行政固定资产折旧成本增加；二是汇兑损益的影响在 2026 年上半年

更为突出，2025 年全年表现为汇兑收益，而 2026 年上半年则为汇兑损失。 在费用控制方面，2026 年上半年管理费用率为 6.2%，较 2025 年全年的 7.5%有明显收窄，显示出管理费用使用效率的提升。销售费用率为 12.6%，较 2025 年全年的 10.9%略有增加，主要源于三项费用的增长：首先，随着美国子公司业务的快速增长（上半年销售额已接近 5,000 万美元，而 2025 年全年为 6,000 多万美元），电商相关的平台交易费和服务费相应增加；其次，出货量显著增长导致商权费用增加；研发费用率则从 2025 年的 3.1%降至 2.9%。财务费用方面，主要受汇兑损益影响。此外，由于对马来西亚的所得税计提相对保守，销售净利润率略有下降。尽管税前利润率因汇兑损益等因素有所下滑，但公司整体的增长趋势和费用控制仍保持稳健。

关于马来西亚工厂的所得税，上半年的预提机制是怎样的，下半年是否有冲回的可能，预计规模有多大？

2026 年上半年，马来西亚工厂的税前利润约为 8,000 多万元人民币，公司按照 24%的税率全额计提了所得税。计提的依据是公司正在申请马来西亚的外劳证，此举旨在使马来公司更本地化，但可能会导致所得税优惠减少。外劳证的申请过程行政手续繁琐，如果到第四季度未能成功申请，公司将可以继续作为外商投资企业和本地招商企业享受零税率优惠。因此，下半年所得税的预提总额大概率不会那么高，预计可能冲回的金额在 1,800 万至 2000 万元人民币左右，这将对整体净利润产生改善。

公司财报中“配件及其他”品类的增长较好，其中是否有贡献较大的单品，例如气钉枪、抛雪机等？全年的增长预期如何？

“配件及其他”品类的增长并非由单一产品驱动，而是多个品类共同作用的结果。包括气钉枪、气泵、水泵、中高端气动工具吸尘器以及中高端商用级清洁产品等，每个品类的贡献率相对平均，但增速都比较快，共同推动了该项目收入的明显增长。其中，收购德国贺信所带来的欧洲地区业务增长，效果尤为直观。

马来西亚工厂目前的盈利能力如何，未来利润率是否有提升空间？其产能规划和预计的全年产值规模是怎样的？

马来西亚工厂的利润空间短期内比较有限。作为一个新工厂，其固定资产折旧需要大约 3 到 5 年的时间来消化，这与已经折旧超过 10 年的苏州工厂不同。因此，期望其毛利率迅速达到与苏州工厂相当的水平是不切实际的。不过，相较于 2025 年刚转产时较高的物料消耗和半成品费用分摊，2026 年马来西亚工厂的毛利率已有所改善，并能保证未来逐步改善。该工厂目前的主要优势在于其市场经济地位和较高的出货效率。在产能方面，预计 2026 年将达到其标准设计产值，即 2 亿美元，约合 13 亿人民币。

2026年上半年铜、铝等原材料价格上涨对公司毛利率的影响幅度有多大？

上半年铜、铝等原材料价格上涨对公司毛利率造成了一定影响，影响幅度大约在3%到4%之间。

公司如何看待空压机和吸尘器等核心品类的未来发展空间？在客户拓展和份额提升方面有何规划？

在空压机领域，公司目前已占据市场领先地位。未来的重点是进一步深化与现有客户的合作关系。公司当前主要在ODM业务上进行深度发展，而非品牌授权。凭借马来西亚工厂稳定的供货能力，公司获得了沃尔玛、Costco等客户的信赖，在气动枪、气泵、水泵等新品类的配套供应中获得了更多机会。

关于公司收购的德国贺信（Einhell Germany AG），其主要产品有哪些？2026年并表后增速较高的原因是什么？

德国贺信在2025年仅有约三个季度并表，而2026年是全年并表，因此其贡献值相对较高。德国贺信的产品种类丰富，主要与八大客户合作，包括Hilti、Metabo、德国博世及德国伍尔特等欧洲大型气动工具和工具类品牌，并与这些客户在清洁产品领域建立了深度的合作关系。其产品类别主要包括：气动类工具、工业级与商用级的气泵类产品及工具、高端工业级与商用级吸尘器、气动类手持工具、清洁型产品以及电池包和电池类组合工具。德国贺信在工具领域与Metabo和Hilti的长期合作为欧圣电气原有的产品线和销售渠道带来了极大的丰富。

对于德国贺信业务，公司在2026年及未来三年的收入规划是怎样的？

预计德国贺信在2026年的收入大概率会超过2.3亿元。展望未来三年，其整体收入增长率预计将平均保持在15%左右。

公司工业风扇业务在2026年上半年实现翻倍以上增长，这是否与欧洲天气炎热有关？未来该业务的增长前景如何？

工业风扇业务的增长与欧洲天气炎热有一定关系。自2025年以来，该业务已保持持续提升的态势。目前，来自欧洲、北美地区（包括加拿大）客户的需求量在不断上涨，预计将维持良好的增长态势。

公司在护理机器人业务方面，2026年下半年的渠道拓展、新区域开拓等布局和展望是怎样的？

2026年下半年，公司将非常侧重护理机器人的出货，并将其作为一项重要部KPI，同时希望进一步拓展各种产品品类。从区域订单来看，欧洲地区将保持持续增长，华南地区有望实现快速增长。在北美地区，公司将继续

人在草木间

尘器和原有气动类产品的增速。

公司在非北美市场的业务发展情况如何，例如欧洲和亚太市场的收入占比及增速表现？

亚太地区（包括澳新地区）是毛利相对较高的市场，预计 2026 年将保持 20%以上的同比增长。欧洲地区的增长主要体现在德国贺信业务上，其在德国、德语区及东欧的销售预计将为 2026 年贡献约 2 亿元的收入。同时，公司原有的 Nimax 和荷兰业务在 EMEA（欧洲、中东及非洲）地区预计将保持 10%左右的增长。综合来看，欧洲及其他非北美市场的收入贡献占比有望从 2025 年的约 20%提升至 2026 年的近 30%。

针对美国对空压机等产品可能存在的双反调查，公司有哪些应对措施？

面对地缘政治风险，公司的应对措施包括：第一，积极正面应诉；第二，进行长远规划调整，可能会与更多供应商合作以满足原产地需求。同时，为应对外部风险，公司将保持在护理机器人等非空压机领域的持续收入增长。

在汇率波动方面，公司下半年将采取哪些措施来应对汇兑风险？

公司已经采取了积极结汇等措施进行调整。基于上市公司风险控制和信息披露的要求，公司不会轻易使用套期保值等高风险的金融衍生工具。目前的策略是积极结汇，并合理利用外币资金进行一些高收益的结构性存款，以提高收益并对冲财务费用的支出。

公司对 2026 年下半年及 2027 年的整体业务规划、增长预期及订单来源有何展望？

展望 2026 年下半年，公司将在吸尘器、气动工具、风扇等基础产品上保持全年预算的达成，同时着力推动护理机器人业务的增长。公司的目标是 2026 年全年销售额对比 2025 年保持 20%至 30%以上的增长，同时利润率水平不弱于 2025 年。对于 2027 年的预测，考虑到当前全球经济环境的动荡，在年底进行展望会更为合理。

公司 2026 年第三季度的接单情况和收入预期如何？

从 7 月份的情况看，空压机在马来西亚的收入仍在保持高速增长。考虑到北美地区一些政治风险可能带来的心理影响，保守估计，2026 年第三季度整体收入预计能维持与 2025 年同期相当的水平，或实现 5%至 8%左右的温和增长。

公司对于2025年全年的利润率目标是怎样的？

公司的内部目标是，每个季度的税前利润率维持在6%以上，大约在6%至7%的水平。全年的税前利润率也希望能够维持在6%上下的水平。