

证券代码：301187

证券简称：欧圣电气

苏州欧圣电气股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他
参与单位名称	中信证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中信证券资产管理有限公司、申万菱信基金管理有限公司、平安养老保险股份有限公司、国海创新资本投资管理有限公司、上海杉玺投资管理有限公司、深圳创富兆业金融管理有限公司、山东国泰租赁有限公司、山东国惠基金管理有限公司、东吴创新资本管理有限责任公司、上海宝弘景资产管理有限公司
时间	2025年11月18日 10:00-12:00
地点	江苏省苏州市吴江区汾湖高新技术开发区来秀路888号公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 罗刚
投资者关系活动主要内容介绍	一、投资者交流主要问题： 1、公司的三季报数据利润有较大的下滑是什么原因，明年能重新回到高速增长的轨道吗？ 今年一季度公司业绩维持高速增长，但自二季度起受中美关税战影响，公司业务受到较大冲击。为提升竞争力

	和应对市场需求，公司马来西亚工厂提前量产，这导致了当期较大的费用支出以及摊销折旧成本等，进而影响了第三季度的利润表现。 目前公司在手订单充足，但马来西亚工厂的产能释放尚需时日，订单交付能力是目前的瓶颈。随着低关税的马来西亚工厂产能逐步爬坡以及规模效应的释放，预计公司业绩将逐渐回归正轨，并有望重回关税战之前的高增长态势。 2、目前苏州和马来工厂的产能分布情况如何，以及未来马来西亚工厂达产后苏州工厂是否会出现产能闲置的情况？ 2025 年第三季度，公司营收为 5.75 亿元。随着马来西亚工厂的大规模投产，在公司总营收中占比已接近一半，与苏州工厂相差不大。 公司对未来产能分布进行了合理规划，马来西亚工厂将凭借其低关税的优势，全面供应美国市场，进一步巩固公司在北美市场的领先地位。与此同时，苏州工厂将专注于供应加拿大、欧洲、中东、南美等非美国区域的订单，且非美市场业务保持快速增长。通过合理的产能分配，预计苏州工厂不会出现产能过剩的情况。另外公司将持续优化生产流程，提升生产效率，确保两个工厂都能高效运作，满足不同区域市场的需求，为公司业绩的持续增长提供有力支撑。 3、我们关注到三季度净利润数据的下滑很大原因是因为管理费用、销售费用、研发费用出现了大幅增长，为什么会出现这种情况以及公司预计什么时候净利润率会回到常态？ 2025 年第三季度，受马来西亚工厂产能尚未完全释
--	---

	放的影响，部分美国市场的订单仍从国内出货，期间承担了部分关税成本，对业绩有一定影响。 为加速马来西亚工厂的产能爬坡与运营完善，公司一方面在当地进行规模化招聘，扩充本土员工团队；另一方面从国内派遣了大量核心生产、技术与现场管理人员前往马来西亚提供对口支援，相关人员招聘与国内支援举措，导致本季度管理费用大幅增加。 同时，为进一步拓展美国以外的全球市场布局、提升海外市场渗透率，以及推进新品类产品的研发与落地，公司在本期持续加大了销售渠道建设、品牌推广及研发创新等方面的资源投入，相应带动销售费用与研发费用有所增长。 4、请预计明年公司各类产品的大致占比情况，以及公司对未来保持稳定增长的信心来源是什么？ 公司核心产品仍将聚焦空压机与吸尘器两大主力品类，该两类产品将持续作为业务发展的核心支柱。同时，护理机器人、工业风扇、钉枪、户外动力设备及野营装备等其他品类，预计合计占比约为 10%-15%，此类产品将作为业务增长的重要补充，助力公司丰富产品矩阵、拓展市场空间。 公司对未来业绩的持续稳定增长持乐观态度，主要源于以下三点：其一，近年来，公司业务增长明显高于行业平均水平，凭借优质的产品品质、高效的供应链体系、全球化的快速响应机制及完善的客户服务，公司在市场竞争中保持了较强的增长韧性；其二，公司积极推进新品类拓展战略，通过持续研发投入丰富产品管线，不断挖掘新的业绩增长点；其三，行业内头部客户的新增订单进一步向公司转移，进一步巩固了公司的市场份额与行业地位。
--	--

	当前公司正处于关税战冲击及马来西亚工厂初期运营的阶段性调整期,短期内对公司的业绩造成了一定的影响。但我们相信随着马来西亚工厂逐步走上正轨、规模效应充分释放、关税影响趋于平稳,公司的业绩情况将逐月改善,盈利能力逐步修复。 5、请问今年下半年公司护理机器人产品的推广工作取得了哪些进展? 2025 年 8 月,国家工信部、民政部联合发布了《智能养老服务机器人结对攻关与场景应用试点项目名单》,公司护理机器人产品凭借技术创新性与场景适配性,成为名单中唯一入选的二便护理机器人产品。2025 年 10 月公司护理机器人产品再次入选国家工信部《2025 年老年用品产品推广目录》,也是全国二便护理机器人领域唯一上榜产品。此两次权威认证不仅彰显了公司在该细分领域的技术领先地位,更助力公司成功对接并斩获多个大型战略客户,为业务规模化发展奠定了坚实基础。 另外公司创新业务模式,积极探索康养领域合作新路径,成立了苏州爱智护智能照护科技有限公司,目前已与多家国资背景康养集团达成战略合作,推动护理机器人产品成功进驻全国多地社区养老服务中心、康养驿站等终端场景,进一步提升了产品在养老服务市场的渗透率与品牌影响力。
附件清单(如有)	
日期	2025年11月18日