

# 苏州欧圣电气股份有限公司

## 2025 年度总经理工作报告

尊敬的公司各位董事：

2025 年是机遇与挑战交织、压力与韧性并存的一年，全球贸易格局深度调整，地缘政治风险持续发酵，特别是美国关税政策的突变给外贸企业带来严峻考验。面对复杂多变的宏观经济环境和内外部多重挑战，苏州欧圣电气股份有限公司（以下简称“欧圣电气”“公司”）严格恪守《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》相关要求，在广大股东的坚定支持、全体员工的同心协力下，主动识变、科学应变、积极求变，全力化解外部冲击，稳步推进各项重点工作，在逆境中实现了营收稳步增长，展现出较强的企业韧性。公司始终坚守“公平、公正、共治、共享”的企业精神，朝着“致力于成为行业的世界级领导者，成为管理精细，诚信和谐的创新型清洁设备和空气动力设备制造商”的目标持续迈进。我谨代表公司管理团队向董事会汇报 2025 年度相关工作，具体如下：

### 一、2025 年经营业绩成果

2025 年度，公司实现营业收入 198,078.12 万元，较上年度增长 12.29%；归属于上市公司股东的净利润为 10,450.88 万元，较上年度下降 58.77%。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总资产 395,895.69 万元，较期初增长 33.96%；归属于上市公司股东的所有者权益为 149,917.80 万元，较期初增长 0.57%。

2025 年公司经营业绩呈现“先扬后抑”的整体走势：一季度，依托上一年度市场拓展的良好态势和核心产品的竞争优势，公司业绩延续高增长态势，各项经营指标稳步攀升，实现了年度经营的良好开局。但自 4 月份起，美国总统特朗普推行“对等关税”政策，发动贸易战，对我国出口美国的相关产品大幅加征高额关税，给公司对美出口业务带来沉重冲击，直接导致公司产品出口成本大幅上升，盈利空间受到严重挤压。尽管面临关税壁垒，公司凭借强大的供应链韧性及客户粘性，依然保持了营收规模的扩张，但利润水平受关税成本、海外工厂建设投入等多重因素影响，出现同比下降，这也是公司在复杂外部环境下，全体员工共同拼搏、奋力突围的真实体现。

## 二、2025 年度主要工作回顾

### （一）积极应对贸易战冲击，加快海外产能布局落地

面对 4 月份以来特朗普贸易战带来的高额关税冲击，公司第一时间成立专项应对小组，紧密跟踪全球贸易政策走势，结合公司业务布局实际，制定了多维度应对策略，将化解关税影响、保障业务稳定作为年度重点工作。在 2024 年推进马来西亚工厂建设的基础上，公司进一步加快项目建设进度，优化施工流程、调配优质资源，全力推动马来西亚工厂于年中顺利开工投产。

为有效规避美国高额关税带来的经营风险，公司及时调整全球产能布局和出口策略，逐步将对美出口业务转移至马来西亚工厂，利用当地区位优势 and 关税政策优势，降低出口成本，保障对美客户的稳定供应，最大限度减轻贸易战对公司业务的冲击，巩固公司在北美市场的合作基础。此举既是公司应对全球贸易不确定性的应急举措，也是公司全球化布局的重要一步，为公司长远发展奠定了坚实的产能基础。

### （二）深耕市场拓展，优化全球市场布局

在应对贸易战冲击的同时，公司坚持“市场多元化”战略，在巩固北美市场核心优势的基础上，持续加大对欧洲、拉美、澳洲、中东等非北美市场的开拓力度，积极挖掘新兴市场潜力，分散单一市场波动带来的风险。通过参加国际展会、拓展当地合作渠道、优化区域服务体系等方式，进一步提升公司产品在非北美市场的知名度和市场占有率，培育新的营收增长点。

报告期内，公司非北美市场业务实现稳步增长，与多个区域的核心客户建立了深度合作关系，市场拓展成效显著，有效对冲了北美市场关税冲击带来的不利影响，为公司营业收入的持续增长提供了有力支撑，也进一步完善了公司全球市场布局，增强了公司抗市场风险能力。

### （三）强化研发创新，完善产品矩阵建设

持续创新是企业抵御市场风险、实现长远发展的核心动力，公司始终高度重视产品研发与技术创新，不断加大研发投入、引进专业技术人才，通过产学研合作等方式，持续强化技术创新能力，聚焦市场需求，推进新产品研发，完善产品矩阵。

2025 年度，公司研发费用达 6,165.31 万元，围绕清洁设备、空气动力设备等核心产品，结合市场多样化需求，积极开发新品、优化现有产品性能，推出了一系列贴合市场需求的新产品，进一步丰富了产品品类、提升了产品竞争力。同时，公司持续推进技术升级，优化生产工艺，在保障产品质量的基础上，努力降低生产成本，缓解利润下降带来的经营压力，为公司后续市场拓展和业绩提升提供了坚实的技术支撑。

#### （四）健全治理结构，强化人才队伍建设

2025 年，公司严格按照《公司章程》及各项管理制度规范运作，持续健全公司治理结构、完善内控管理制度，邀请专业机构进一步优化管理体系，提升公司规范化管理水平，保障公司各项经营活动有序开展。同时，公司持续完善人才培养与激励机制，通过多种渠道招纳行业内经验丰富、德才兼备的专业技术和管理人才，壮大科研技术力量和管理队伍；加强内部员工培训，提升员工职业素养和专业技能，最大限度挖掘员工潜力，凝聚团队合力，为公司应对挑战、实现持续发展提供了坚实的人才保障。

### 三、2026 年工作展望

2026 年将是公司全球化战略全面落地、经营业绩修复回升的关键之年。随着马来西亚工厂产能的爬坡释放以及全球市场布局的进一步完善，我们有信心克服贸易摩擦带来的不利影响，重回高质量增长的轨道。

（一）全面释放海外产能优势，深化全球供应链协同。2026 年，公司将重点推动马来西亚工厂的产能爬坡与效率提升，确保其成为公司对美出口的核心基地。我们将进一步优化中马两地的生产分工与供应链协同，实现原材料采购、零部件生产、整机组装的全球最优配置，最大程度降低关税及物流成本，提升交付效率，确保北美市场的利润水平逐步修复。

（二）深耕全球细分市场，构建多极增长格局。在巩固北美市场基本盘的基础上，公司将继续加大对欧洲、拉美、中东、澳洲等市场的投入。我们将依托德国 Producteers 公司的技术渠道优势，深耕欧洲高端市场；同时，针对新兴市场开发高性价比的定制化产品，打造新的业绩增长极。通过构建“北美稳基、欧洲冲高、新兴市场扩量”的多极增长格局，进一步降低对单一市场的依赖风险。

（三）坚持技术驱动，打造差异化产品壁垒。公司将继续保持高强度的研发投入，聚焦智能化、锂电化、绿色化三大趋势。2026年，我们将重点推出基于新一代核心技术的智能清洁设备与高效空压机产品，通过差异化的产品功能满足全球消费者日益升级的需求。同时，加快护理机器人等新赛道的商业化进程，培育未来的第二增长曲线。

（四）提升运营韧性，构建敏捷高效的管理体系。面对复杂多变的国际形势，公司将进一步提升组织的敏捷性与抗风险能力。我们将持续完善全球合规管理体系，加强对汇率风险、法律风险的管控。同时，深化数字化管理变革，打通各基地、各业务单元的数据壁垒，实现经营数据的实时可视与决策支持，以精细化的管理应对不确定的外部环境，确保公司行稳致远。

苏州欧圣电气股份有限公司

总经理：WEIDONG LU

时间：2026年4月24日