

2026年度财务分析说明

编写日期：2026-08-28

数据源说明：本报告数据源自2026年度损益表.csv，覆盖2026年1~12月共12个月，金额为不含税金额，单位元。

摘要

2026年全年实现营业收入1.2632亿元、净利润1754万元，全年毛利率33.1%、净利率13.9%，整体盈利质量表面平稳。但深入月度看，2月与8月净利率分别腰斩至5.8%与8.0%，淡季费用刚性是主要成因。

毛利率整体围绕三成平稳运行，8月单月塌陷至29.9%，为全年谷值。

期间费用率与收入规模呈反向变动，收入低谷月偏高、旺季回落。

净利率谷值出现在2月5.8%与8月8.0%，均对应收入低谷月份。

数据质量与口径说明

数据口径：本表金额为不含税金额，单位元；净利润为税前口径（无所得税与营业外收支列），涉税类结论受限。

表内数据完好：12行×8列各列均无缺失、无空值，各列非空率均为100%。

首月（2026-01）无上期数据，环比、同比列为空值——涉及环比的结论自2026-02起计。

本表为12个月月度合计值，即全年全集；无分产品、分区域、分客户明细，费用率与毛利率的月度差异只能归因到「收入规模波动×固定费用占比」这一机制，无法下钻到业务动因。

1 全年经营总览

2026年全年营业收入1.2632亿元、净利润1754万元；收入谷值出现在2月、8月，峰值出现在12月，全年呈「W形」波动，收入与盈利的季节性特征鲜明。

从全年总量看，营业收入合计126,320,000元，营业成本合计84,510,000元，净利润合计17,540,000元。营业成本约占收入的六成七，毛利空间约4181万元，全年净利率约13.9%。全年整体维持在盈利区间，经营规模与盈利水平总体健康。

从月度收入峰谷看，营业收入最高值1385万元出现在2026年12月，最低值618万元出现在2026年2月，收入极差767万元。最高月收入约为最低月的2.2倍，收入在一年内起伏超过一倍，说明该业务具有明显季节性，淡旺季之间落差巨大。

从收入环比看，2月收入环比下滑28.3%、8月下滑18.1%，构成全年两大滑坡；而3月反弹57.6%、9月反弹35.9%，构成两大回升。收入在1~3月、7~9月各走出一轮「探底—回升」节奏，与假期因素及旺季时点的周期特征相吻合。

从成本跟随看，营业成本最高值926万元出现在12月，最低值424万元出现在2月，与收入同向波动。成本的高峰与低谷月份和收入完全一致，说明成本主要随业务规模走，收入上涨时成本同步上升，收入回落时成本随之下降。

从净利润峰谷看，净利润最高值218.7万元出现在12月，最低值36万元出现在2月，净利润极差182.7万元。最低月净利润仅为最高月的约六分之一，净利润波动幅度远大于收入，表现出明显的放大效应，盈利随收入波动被同向放大。

各月营业收入与净利润的全量数值见月度明细表，12个月呈冬旺、2月与8月双谷形态，具体量值已在图1、图2中完整呈现，可逐月对照核算。

图1 营业收入与净利润月度走势

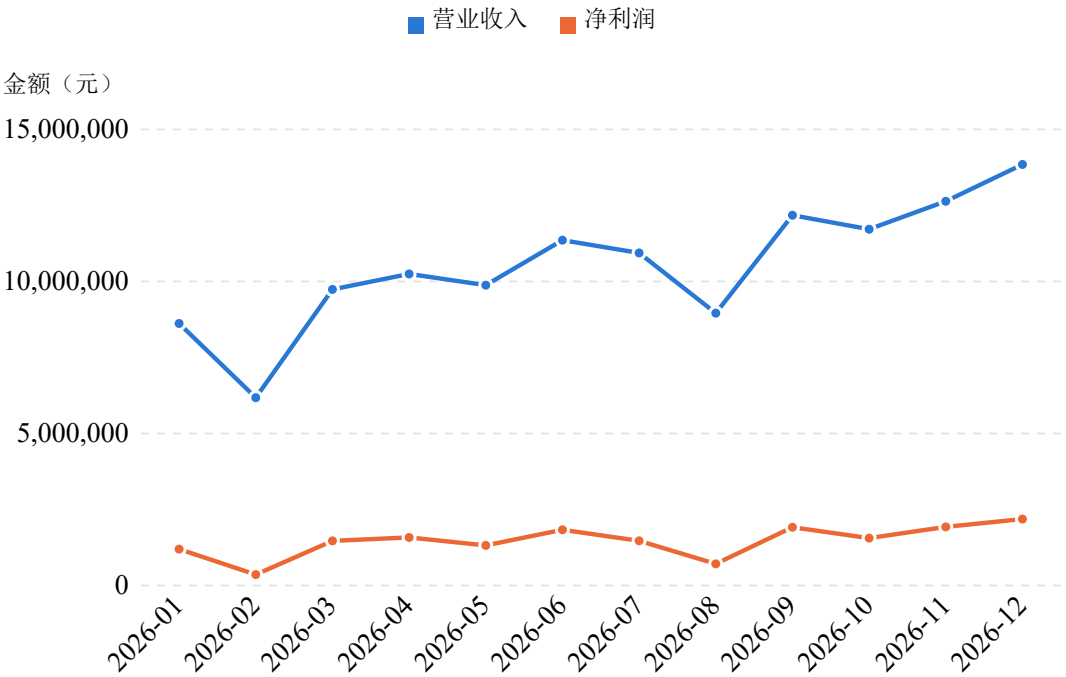
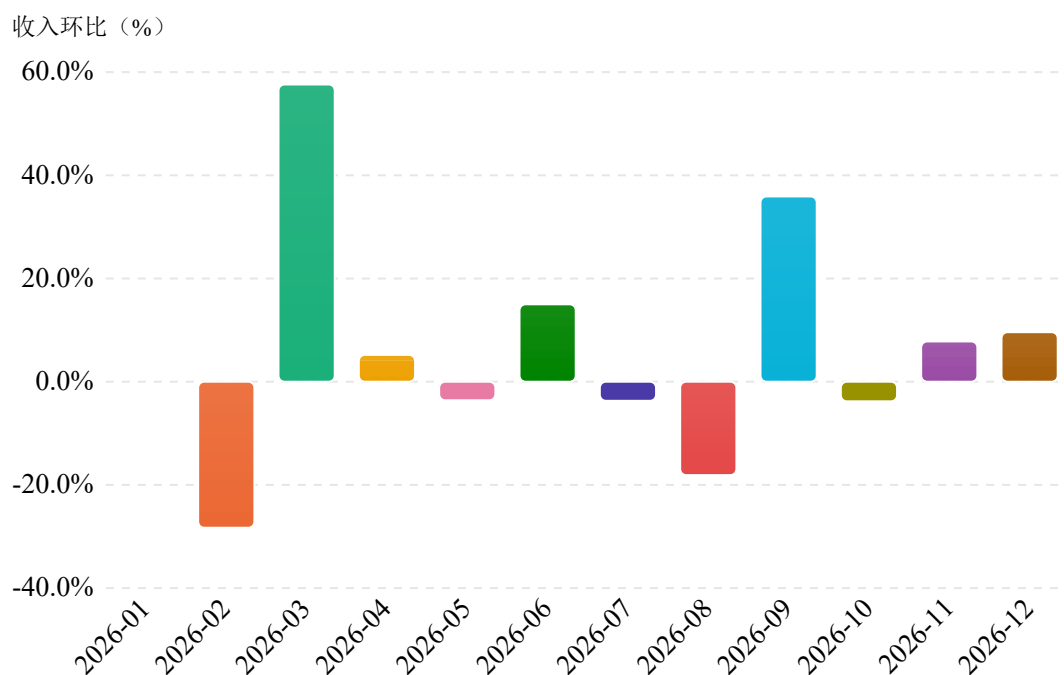


图2 各月营业收入环比



收入季节性波动大，2月谷值618万元与12月峰值1385万元相差一倍多；而成本费用相对刚性，未随收入同比例收缩。盈利因此被收入波动同向放大，低谷月份净利润显著压缩，是全年盈利质量的主要风险点。

2 毛利率逐月解读

全年毛利率33.1%整体保持平稳，但8月单月显著塌陷至29.9%，与其它月份拉开明显差距，是全年的明显异常点。

全年毛利率为33.1%，整体处于三成出头的水平，毛利率相对稳定。成本的收入占比全年约六成七，毛利空间约三成三，显示产品整体盈利结构没有出现系统性恶化。

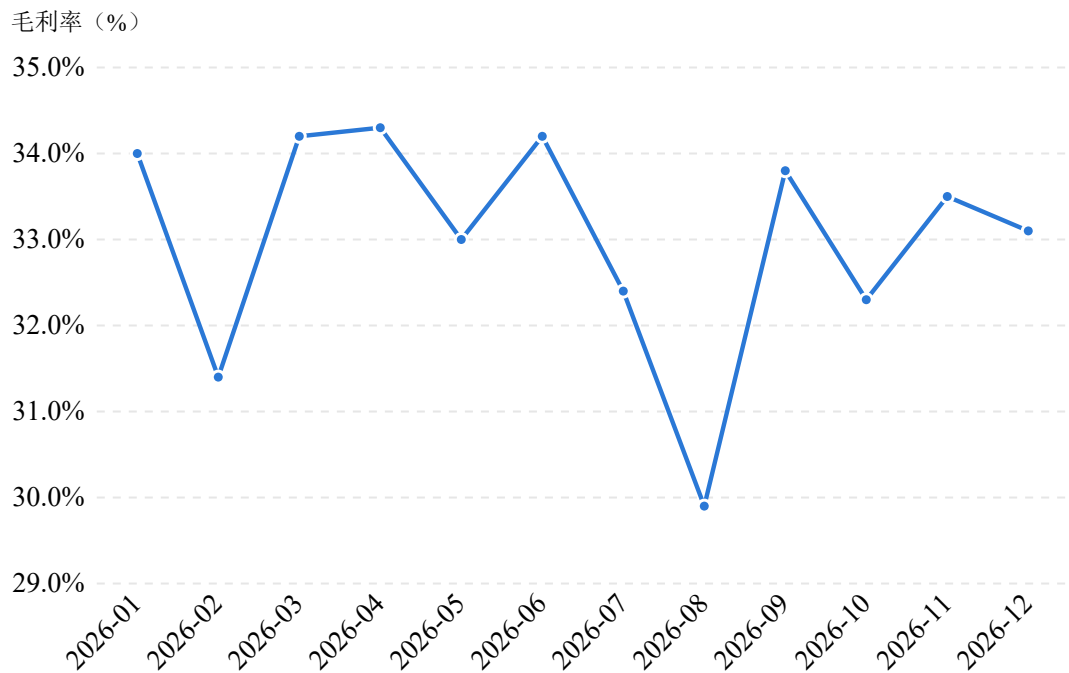
逐月看，各月毛利率分别为1月34.0%、2月31.4%、3月34.2%、4月34.3%、5月33.0%、6月34.2%、7月32.4%、8月29.9%、9月33.8%、10月32.3%、11月33.5%、12月33.1%。绝大多数月份集中在32%至34%区间，仅个别月份明显偏离，整体围绕三成窄幅运行。

从峰谷看，毛利率最高值34.3%出现在4月，最低值29.9%出现在8月，峰谷区间为34.3%至29.9%，跨度约4.4个百分点。最高月与最低月之间差距明显，毛利率并非全年恒定，而是在窄幅区间内随月波动。

2月毛利率31.4%为全年次低，该月收入环比下滑28.3%、成本环比下滑25.5%，成本降幅小于收入降幅。说明收入大幅回落时成本并未按同比率收缩，毛利率被相对刚性的成本拖累而走低。

8月毛利率29.9%为全年最低，该月收入环比下滑18.1%、成本环比下滑15.0%。收入下降的幅度大于成本下降的幅度，成本回落更为缓慢，成本刚性特征明显，导致该月毛利率被显著侵蚀。

图3 各月毛利率走势



8月是全年唯一毛利率跌破31%的月份，该月收入降幅大于成本降幅，成本回落慢于收入，毛利率被成本刚性侵蚀；2月31.4%为次低，机制同理。毛利率塌陷并非产品价格或成本结构问题，而是收入波动叠加成本刚性的结果，淡季成本管控是关键环节。

3 期间费用率与费用结构逐月解读

全年期间费用率19.2%，与收入规模呈反向变动——收入低谷月费用率被被动抬升，2月25.6%为全年最高，12月17.4%为全年最低。

口径说明：期间费用为销售、管理、研发、财务四项费用合计，各费用率＝该费用除以当月营业收入。

全年期间费用率19.2%，四项费用占收入的比重分别为销售费用率8.3%、管理费用率5.1%、研发费用率4.9%、财务费用率0.9%。销售费用是四项中占比最大的部分，管理费用与研发费用相近，财务费用不足一个百分点，为最小项。四项费用合计约占收入两成，期间费用对盈利的消耗主要来自销售与管理两类，见表1。

全年毛利率	全年净利率	全年期间费用率	全年销售费用率	全年管理费用率	全年研发费用率	全年财务费用率
33.1%	13.9%	19.2%	8.3%	5.1%	4.9%	0.9%

逐月看，期间费用率分别为1月20.1%、2月25.6%、3月19.1%、4月18.9%、5月19.6%、6月18.0%、7月19.0%、8月22.0%、9月18.1%、10月18.9%、11月18.2%、12月17.4%。除2月与8月明显高企外，其余月份集中在17%至20%的窄幅区间。费用率的月度高低与当月收入规模相反，收入较高的月份费用率偏低，收入较低的月份费用率偏高。

期间费用率全年峰值25.6%出现在收入谷值月2月（当月收入618万元），谷值17.4%出现在收入峰值月12月（当月收入1385万元）。收入规模与费用率完全反向：月度收入越低，固定费用占收入比重越高，费用率被被动抬升。2月与8月两个收入低谷月，费用率分别达25.6%与22.0%，均明显高于平日。

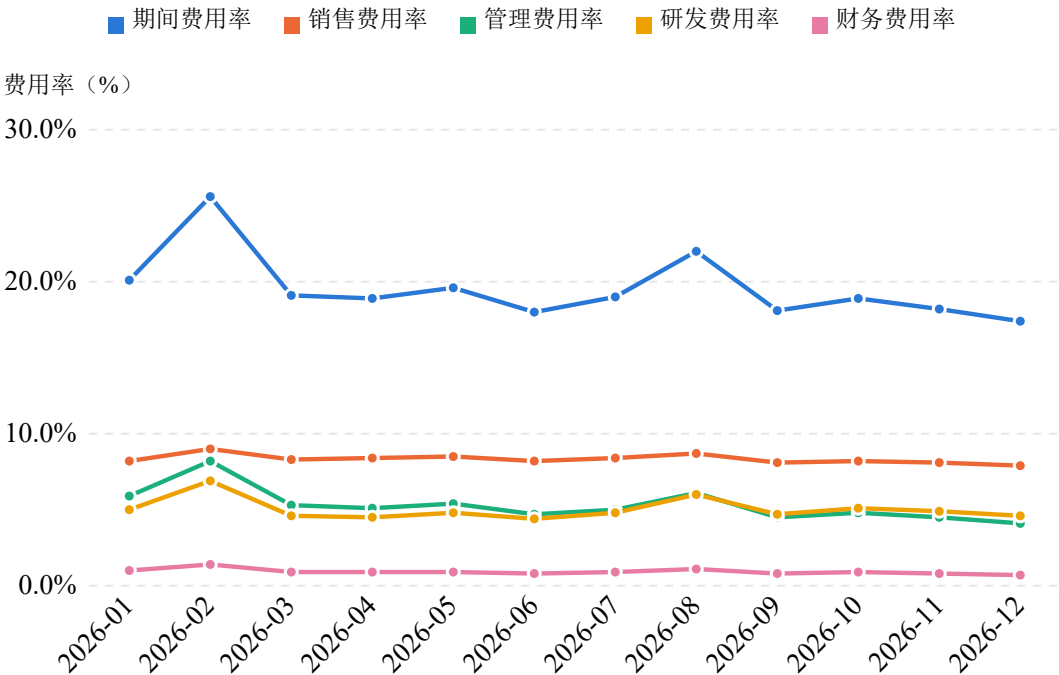
销售费用率全年8.3%，月度区间8.1%至9.0%，2月9.0%为峰、12月7.9%为谷。销售费用率月度波动很小，区间仅约一个百分点，是四项费用率中最平稳的一项。这一特征说明销售费用与收入规模基本同步变动，无论淡季旺季都能维持大致固定的投入强度，没有随收入出现显著偏离。

管理费用率全年5.1%，月度区间4.1%至8.2%，2月8.2%为峰、12月4.1%为谷。管理费用绝对额月度极差仅66000元，各月维持在五十余万量级、几乎恒定，刚性特征极为突出。收入下滑时管理费用规模不变，管理费用率便随收入同比例反向放大，是四项中随收入反向波动最明显的一项。

研发费用率全年4.9%，月度区间4.4%至6.9%，2月6.9%为峰、6月4.4%为谷。研发投入逐月稳步增加，由年初的428000元升至年末的638000元，全年持续加码。由于研发费用绝对额缓步上升而收入波动较大，其费用率的高低主要来自当月收入规模变化，而非投入节奏的突然调整。

财务费用率全年0.9%，月度区间0.7%至1.4%，2月1.4%为峰、12月0.7%为谷。财务费用绝对额每月经八万至十万元量级，是四项费用中占比最小的部分，对整体期间费用与盈利影响极为有限。其费用率同样随收入反向波动，但因基数过小，波动对期间费用率整体的贡献几乎可以忽略。

图4 各月期间费用率与四项费用率走势



四项费用绝对额表现出明显刚性，管理费用月度仅五十余万量级、极差极小，收入下滑时费用率便同比例反向放大；销售费用率相对恒定，而管理费用率随收入反向波动最明显。可见期间费用率的抬升并非费用绝对额失控，而是收入低谷时固定费用占比被动增大所致。衡量全年费用管控质量，重点应看收入低谷月的费用率能否稳住，见图4。

4 净利率逐月解读

全年净利率13.9%，月度区间16.1%至5.8%，6月为全年峰、2月为全年谷；净利率由毛利率与期间费用率共同决定，收入低谷月被费用率放大而明显走低。

口径说明：净利率=净利润除以当月营业收入。

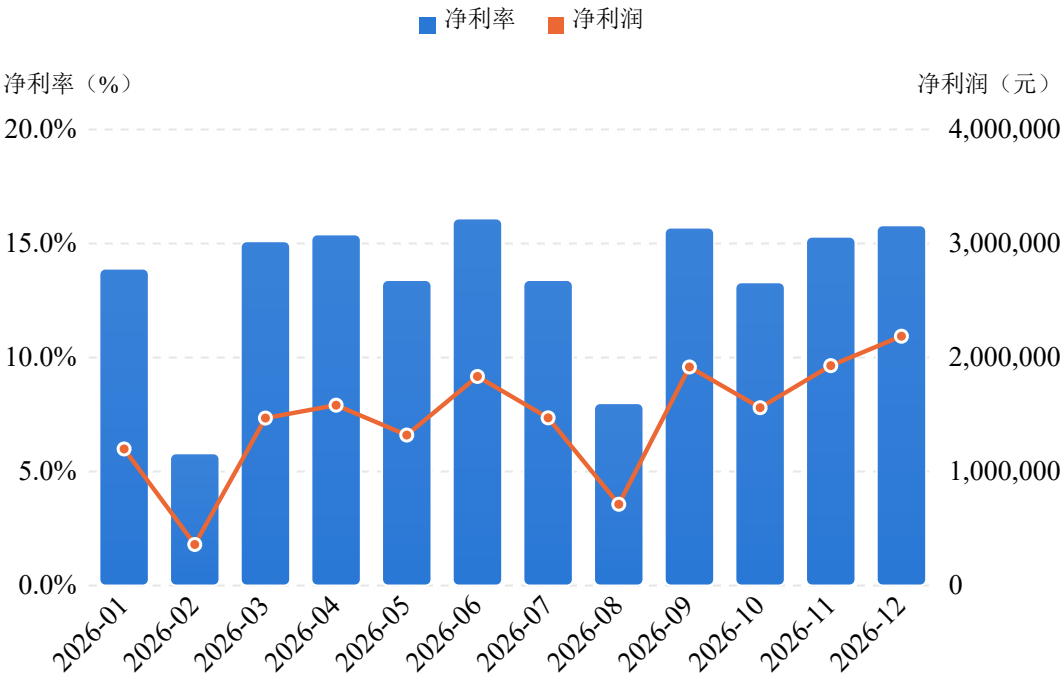
全年净利率为13.9%，即净利润1754万元占营业收入1.2632亿元的比率。结合全年毛利率33.1%与期间费用率19.2%来看，毛利率留出的空间被期间费用消耗后，净利率仍能维持在13.9%，说明全年整体盈利结构比较健康，盈利质量总体稳定。

逐月看，各月净利率分别为1月13.9%、2月5.8%、3月15.1%、4月15.4%、5月13.4%、6月16.1%、7月13.4%、8月8.0%、9月15.7%、10月13.3%、11月15.3%、12月15.8%。多数月份集中在13%至16%区间，仅2月与8月显著塌陷。净利率在多数月份运行平稳，只有两个收入低谷月明显偏离常态。

净利率最高值16.1%出现在6月，最低值5.8%出现在2月，峰谷区间为16.1%至5.8%。6月毛利率34.2%、期间费用率18.0%均为全年较好水平，费用率低、毛利率高，净利率因此冲至全年峰值；2月则相反，毛利率31.4%偏低、期间费用率25.6%偏高，净利率跌至全年谷值。

净利润环比波动剧烈：2月环比下滑69.9%，为全年最大滑坡；3月反弹308.1%，迅速回到常态；8月下滑51.5%，9月又反弹168.9%。净利润的环比涨跌幅度远大于收入与毛利率，收入低谷月净利润被显著压缩，高峰月又被放大，呈现明显的同向放大效应。

图5 各月净利率与净利润走势



2月与8月两个收入低谷月，毛利率与期间费用率双弱，净利率分别跌至全年谷值与次谷；6月毛利率与费用率双优，净利率冲至全年峰值。净利率不是单一指标，而是毛利率与费用率的复合结果，旺季能否维持费率、淡季能否压住成本，共同决定了全年盈利质量，见图5。

5 结论与建议

2026年全年毛利率33.1%、净利率13.9%，整体盈利质量表面平稳；但深入月度看盈利波动剧烈，2月净利率5.8%、8月净利率8.0%双双腰斩，其根源在于收入季节性低谷与费用刚性叠加。评价全年盈利质量不能只看全年均值，更要看低谷月能否压住成本与费率。

从全年费用结构看，四项期间费用占收入的比重分别为销售费用8.27%、管理费用5.13%、研发费用4.92%、财务费用0.90%。销售费用以约8.3%的占比居首，是期间费用中最大的消耗项；管理费用与研发费用相近、均约5%；财务费用不足1%，影响最小。四项合计约占收入19.2%，说明期间费用对盈利的消耗主要来自销售与管理两类，两者合计占比明显高于研发与财务。费用结构全年格局清晰，无单项费用反常失控，管控重点应落在占比最高的销售与管理两项上。

从绝对额看，管理费用月度在508000元至574000元之间运行，月度极差仅66000元，全年几乎恒定在一条窄带上。与之对照，全年管理费用率5.1%，月度区间却在4.1%至8.2%之间拉开近四个百分点——绝对额不动，费用率却随收入波动显著起伏。这一反差说明管理费用呈刚性，不随收入收缩，是收入低谷月期间费用率被动抬升的主要推手。淡季若要压住费用率，管理费用是收缩弹性最弱、却也最值得核查的环节。

建议一：聚焦2月与8月两个收入低谷月，专项排查期间费用的刚性支出，建立淡季费用弹性与临时性收缩预案。2月净利率5.8%为全年最低、8月净利率8.0%为次低，两者均落在收入低谷月；若能在低谷月通过弹性收缩压低费用率，低谷月净利率有望向全年均值13.9%靠拢，缩小与旺季月份的差距。监测指标为低谷月期间费用率与净利率，依据第4节。

建议二：以全年期间费用合计2427万元（其中销售1044.8万元、管理647.5万元、研发621.6万元、财务113.1万元）为对象，重点核查管理费用投入效率。管理费用绝对额极差仅66000元、呈刚性，可评估其投入效率、压缩行政冗余；研发费用全年621.6万元且逐月递增，投入方向可持续但需对照产出评估。全年管理费用率5.1%，若管理费用率向低点靠拢，可释放利润空间。监测指标为管理费用率与研发费用率，依据第3节。

待验证方向：12个月损益无分产品、分区域、分客户明细，无法下钻到具体业务动因。上述结论与建议均以「收入规模波动×固定费用占比」这一机制为基础，具体到单个产品或单条业务线的费用与盈利质量，需补充明细数据后进一步验证。