

证券代码: 688622 证券简称: 禾信仪器 公告编号: 2025-071

广州禾信仪器股份有限公司关于 2025 年第三季度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

风险提示:
● 剔除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后,公司存在 2025 年全年营业收入低于人民币 1 亿元的风险,存在全年净利润为负值的风险。

根据已披露的《禾信仪器 2025 年第三季度报告》,截至 2025 年 9 月 30 日,公司实现营业收入为人民币 7,053.61 万元,与上年同期相比,下降 52.81%;公司实现归属于上市公司股东的净利润为人民币 -3,619.81 万元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为人民币 -3,975.18 万元,上述季度报告是公司财务部初步测算结果,尚未经注册会计师审计。扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后,预计全年营业收入约为人民币 9,825-10,938 万元,上述营业收入预估只是合理预计,并不构成业绩承诺。在谨慎情况下,公司存在全年营业收入低于人民币 1 亿元以及全年净利润为负值的风险。

广州禾信仪器股份有限公司(以下简称“公司”或“禾信仪器”)于 2025 年 11 月 11 日收到上海证券交所下发的《关于“广州禾信仪器股份有限公司 2025 年第三季度报告的信息披露监管问询函》(上证科创(信)2025)0429 号,以下简称“问询函”)。公司收到问询函后高度重视,并立即组织相关人员和中介机构对问询函中需要说明的事项逐项进行了认真的核查落实,现就有关事项回复如下:

在上述相关问题的问询中,若合计数与各项分项数据相加和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

一、关于业绩波动。三季度报告显示,公司 2025 年前三季度实现营业收入约 7.05 亿元,同比减少 52.81%,净利润约 -3,620 万元,亏损面余额 9,429 万元,同比减少 45.94%。公司披露,业绩下滑主要是受下游投资节奏及需求放缓导致销售收入及毛利率承压,政府补助收益减少,以及部分产品库龄延长,市场价格下降计提资产减值损失增加等因素影响。

请公司补充说明:(1)分产品、业务说明前三季度公司前五大客户情况,包括客户名称、销售内容、合同金额、收入确认金额及依据、回款情况,定量分析公司营业收入、毛利率同比大幅减少的原因及合理性,与同行业变动趋势是否一致;(2)说明公司存的主要构成、库龄结构,结合公司销售费率、存货可变现净值测算过程,同行业可比公司情况,说明公司存货跌价准备计提是否合理、审慎;(3)结合三季度相关数据及公司在手订单、合同负债情况,依据《科创板上市公司自律监管指南第 9 号——财务类退市指标:营业收入扣除》有关规定预测全年营业收入情况,充分提示相关风险,并说明公司将采取哪些具体措施切实改善公司基本面。

(一)分产品、业务说明前三季度公司前五大客户情况,包括客户名称、销售内容、合同金额、收入确认金额及依据、回款情况,定量分析公司营业收入、毛利率同比大幅减少的原因及合理性,与同行业变动趋势是否一致

1.分产品、业务说明前三季度公司前五大客户情况,包括客户名称、销售内容、合同金额、收入确认金额及依据、回款情况

公司主要客户提供仪器销售及技术服务,其中本年前三季度前五大客户的销售情况分别如下:

客户名称	销售内容	合同金额(含税)	收入确认金额(含税)	占比(%)	回款情况(含税)
客户 1	数据分析仪业务	4,000.00	377.26	5.25	184.50
客户 2	数源分析仪业务、技术运维服务	1,120.00	306.14	4.33	92.82
客户 3	数源分析仪业务	465.00	303.52	4.30	465.00
客户 4	环境在线监测仪、技术运维服务	401.70	346.15	4.91	360.10
客户 5	环境在线监测仪	380.00	286.49	4.06	380.00
合计		2,796.50	1,777.66	24.35	2,323.22

注:表中表中客户信息属于商业秘密,为了保护公司利益不予披露。

公司对上述销售内容主要涉及仪器销售和技术服务,收入确认依据分别为:仪器销售在向客户产品且安装调试完毕,取得客户出具的验收合格证明并确认收入;技术服务在完成合同约定的服务内或在合同约定的服务期限为按照约定期限确认收入。

综上,公司 2024 年前三季度前五大客户收入占比为 15.53%,2025 年前三季度前五大客户收入结构占比比上年同期上升主要是收入规模下降导致,本年前三季度前五大客户回款情况良好。

2.定量分析公司营业收入、毛利率同比大幅减少的原因及合理性

公司 2025 年 1-9 月营业收入为人民币 7,054 万元,同比减少 7,893 万元,下降幅度 52.81%,其中主要业务线销售费率毛利率率分别如下:

业务线	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	营业收入	毛利率	毛利率(%)
仪器销售	2,777.72	17.28	6,277.33	34.74	-17.48
技术服务	3,022.00	31.10	8,274.54	40.73	-30.63

公司本年前三季度的仪器销售和技术服务的毛利率较上年同期分别下降 17.48%和 9.63%。区分公司主要产品、业务线销售情况对收入和毛利分析如下:

主要产品/业务线	2025 年 1-9 月		2024 年 1-9 月		收入变动比例	销量变动比例	销售价格变动比例
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率			
SPAMS 系列	179.01	69.00	-30.17%	-50.00%	-40.23%	-	-
SPMS 系列	234.55	1,294.28	-415.00%	0.00%	-41.90%	-	-
LC-TO 系列	184.21	1,167.89	-84.22%	-75.00%	-30.90%	-	-
CM1 系列	147.19	500.37	-70.54%	-70.00%	-1.94%	-	-
GCMS 系列	238.14	249.67	-4.58%	100.00%	-52.29%	-	-
数源分析仪业务	2,382.53	4,735.60	-89.99%	N/A	N/A	-	-
技术运维服务	1,643.47	3,428.64	-52.74%	N/A	N/A	-	-

公司产品线下滑主要系公司正处于战略转型期,传统业务的需求下行与新兴业务之间存在阶段性错位导致,其中公司主要产品系列收入下滑的主要原因分析如下:

(1) 公司环境监测为核心的传统业务 (SPAMS/SPMS 系列及配套服务),由于“十三五”期间各地对环境监测能力有一定建设基础,同时公司环保领域资质具有较高价值,使用周期较长的典型特点,若无新增需求,相同客户一般不会在短期内重复采购,因此销售较去年同期下降。本年前三季度与上年同期 SPMS 系列产品销售情况如下:

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月
销售数量(套)	7	7
标准数量(套)	9	6
平均单价(万元/套)	16.68	20.40
不含车机成本	7	7
平均毛利(万元/套)	10.42	12.12

公司 SPMS 系列销售单价下降主要原因为本期销售设备差异影响,如未有配备车机者及其他配套设施使得销售单价下降,进一步使得毛利同步下降。公司 SPAMS 系列销售单价下降主要原因是本期销售的仪器性能较前提升,销售价格相对同步。

(2) 公司环境检测领域核心业务 (LC-TO 系列、GCMS 系列和 CM1 系列),近几年我国高端科学仪器市场呈现出较高的对外依存度,整体进口约 70.6%,其中,分析仪器、医学仪器、激光器、核仪器进口率更是 70%以上,国内高端科学仪器和关键核心技术等方面与国际先进水平仍存在一定差距。同时,国内科学仪器市场整体仍处于恢复阶段,为应对这一挑战,公司采取了销售降价的策略,使得销售价格和平均价均出现了不同程度的下降。其中,气相色谱质谱联用仪、GCMS 系列销售数量和单价变动情况如下:

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月
销售数量(套)	7	4
标准数量(套)	7	6
平均单价(万元/套)	16.68	20.40
不含车机成本	7	7
平均毛利(万元/套)	10.42	12.12

公司的气相色谱质谱联用仪 GCMS 系列产品,型号分为标准版及高配版,不同版本售价差异较大。GCMS 系列产品呈现出销量上升、单价下降的情况,主要原因是高配版标准版型产品销售所致。

(3) 公司技术运维服务和数源分析服务主要应用于环保在线监测领域,基于前期创新的走航监测技术的竞争优势逐步减弱,该细分市场参与竞争者增加导致竞争激烈,公司前三季度营业收入和上年同期十大客户服务项目情况对比如下:

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	毛利率变动
数据分析和报告	1,642.36	2,379.48	-23.6%
仪器维护	917.94	1,089.08	-12.13%

由上表可见,技术运维服务毛利率下降幅度较大。除竞争加剧外,部分后期销售的设备超过原厂质保期,公司承接的第三方超期服役设备的运维需求增加,该类设备故障率更高,维修成本更大,所需备件成本也更高。此外,为提升客户满意度,公司主动“扩展”了标准服务内容内容和响应速度,在未能提升服务价格的情况下,变相增加了服务交付成本。公司已积极应对,通过进行服务流程标准化、优化人员配置、加强供应链管理等一系列精细化管理措施,逐步提升提升技术服务竞争力。

综上所述,公司三季度经营策略调整,通过精简销售团队规模,提升人均效能,降本增效成效明显。本年度研发投入开拓新业务领域,商业化暂未能有效体现,客户认证和渠道开拓投入未能转化为当

期收入。同时,战略性收缩市场覆盖范围,将资源集中需求稳定、回款保障高的重点区域与核心客户,确保账期合理的业务订单,从源头优化客户结构与应收账款质量。公司营业收入同比下降大幅减少具有合理性。

3.与同行业变动趋势是否一致

项目	2025-三季度	2024-三季度	同期变动
营业收入	204,565.74	220,206.60	-11.10%
营业成本	62,427.91	60,052.68	4.71%
毛利	142,137.83	160,153.92	-11.80%
期间费用	43,496.92	58,988.21	-26.15%
净利润	98,640.91	101,165.71	-2.51%
经营活动	51,393.23	45,579.42	12.84%
投资活动	418,324.00	443,048.45	-6.50%
筹资活动	7,932.61	14,946.54	-52.81%

公司与同行业可比公司毛利率变动情况如下:

项目	2025-三季度	2024-三季度	同期变动
禾信仪器	30.63%	44.29%	-4.00%
先河环保	40.89%	38.18%	2.62%
天仪仪器	45.37%	39.03%	6.34%
力科科技	35.49%	32.81%	2.64%
力科科技	49.10%	46.26%	2.84%
华测	42.88%	40.11%	2.77%
禾信仪器	27.54%	20.65%	-12.27%

公司营业收入变动与同行业平均变动趋势一致,但降幅小于同行业公司,同时毛利率变动与同行业公司变动不一致的主要原因系以下多重因素叠加影响:

(1) 结构性因素:公司核心业务聚焦集中于环境在线监测用质谱仪领域,该细分市场受政府采购周期影响处于深度调整期,而同行业公司业务更多元化,部分公司在新兴工业领域实现了增长,抵消了环境监测领域的下滑。

(2) 战略性因素:公司持续推进营销体系的集约化与精细化改造,通过优化销售团队结构,聚焦核心区域与高价值客户,全面提升营销效率与市场占有率产出比。优化财务稳健性:公司主动实施业务质量管控,战略性收缩低毛利及部分信用风险较高、账期过长的订单。同时,公司将经营性现金流管理置于更核心地位,通过强化回款考核与信用管理,全力推动账期回款效率的提升。作为经营策略调整的一部分,公司相应提升了客户信用门槛,这在一定程度上限制了短期内的客户覆盖范围,但有助于构建优质、更稳定的客户群体,筑牢业务发展的安全底线。公司正处于向新兴应用领域的研发转型阵痛期,新产品收入尚未能充分补偿传统产品的下滑。

(3) 经营策略调整:公司应对市场环境变化、产品迭代升级等因素做出一系列调整,包括库存优化管理、盘活滞存资产为做销售费用、价格调整使得毛利产生一定程度下降。

综上,公司营业收入和毛利变动与同行业公司虽有一定程度的差异,主要是产品结构差异、阶段性战略调整经营策略调整影响,具有合理性。

(二) 说明公司存的主要构成、库龄结构,结合公司销售费率、存货可变现净值测算过程,同行业可比公司情况,说明公司存货跌价准备计提是否合理、审慎

1.公司存货的主要构成

公司 2025 年 9 月 30 日年初存货结构对比情况如下:

项目	期末余额		期初余额	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	3,412.79	979.78	2,433.01	3,399.25
在产品	3,412.79	407.28	1,367.83	1,714.28
库存商品	8,473.81	1,522.11	3,351.72	7,000.37
合同履约成本	897.88	769.56	1,062.21	796.32
发出商品	1,234.48	354.26	1,076.29	210.05
合计	13,461.30	4,032.10	9,428.04	16,026.98

报告期内,公司存货账面余额有所下降。公司采用“以销定产、以订单为导向”的生产经营模式。报告期内,受行业竞争加剧、市场对部分产品需求增速放缓等因素影响,公司获取的客户订单总量同比有所减少。为应对市场化竞争,优化资源配置,公司动态调整了生产计划,相应减少了为预期订单备货。因此,存货账面下降是在当前订单需求背景下主动进行供应链管理的结果,与公司的销售情况相匹配。基于订单需求减少,库存商品及原材料的流转速度减慢,库龄延长。

2.主要存货库龄结构

公司 2025 年 9 月 30 日年初存货库龄结构对比情况如下:

存货类别	期末余额(万元)			占期末余额比例(%)		
	1年内	1-2年	3年以上	1年内	1-2年	3年以上
原材料	486.56	909.33	1,426.87	10.61%	20.51%	17.29%
在产品	1,893.71	514.23	1,004.85	42.52%	12.64%	12.17%
库存商品	1,394.85	1,446.27	1,877.49	31.73%	35.80%	34.30%
发出商品	777.59	73.26	223.88	17.24%	1.81%	1.43%

2025 年第三季度末,公司存货跌价准备较 2024 年末增加约 1,121 万元,主要来源于库存商品、原材料,在产品 and 发出商品的计提增加。

(1) 库存商品、原材料

2025 年第三季度末,公司库存商品、原材料存货跌价准备较 2024 年末分别增加约 217 万元和 540 万元。其中,库存商品期末跌价准备增加,一方面由于随着订单增加,累计外销时长 1 年以上的库存商品较上年增加,导致库存商品整体库龄上升;另一方面,为维持市场份额,公司主动对部分库存商品采取了降价促销,使得库存商品可变现净值下降,跌价准备进一步计提。原材料期末跌价准备增加,主要订单需求下降的库存商品,公司 2025 年前三季度出货量减少,新机生产减少,原材料流转速度减慢,库龄 2 年以上的原材料,库存商品占比年初增加,跌价准备增加。

(2) 在产品

2025 年第三季度末,公司在产品主要为正在生产恢复、维护的仪器。2024 年底至 2025 年上半年,公司生产业务持续萎缩,并行生产恢复、维护,对比 2024 年末,公司设备性恢复、维修工作占比增加,新机生产工期普遍延长。

2025 年第三季度末,在产品跌价准备较年初增加约 256 万元。一方面,期末尚在生产恢复、维护的仪器因疫情影响生产周期长,可变现净值本身较低,叠加恢复、维护成本,期末尚在生产恢复、维护的在产品跌价准备较年初增加;另一方面,部分型号产品预计售价较 2024 年末下降,导致相关在产品的可变现净值下降。

(3) 发出商品

2025 年第三季度末,公司发出商品跌价准备较年初增加约 136 万元,其中库龄 1 年以上的发出商品余额较年初增加,一方面,因受境外运输限制较长时间未能返厂,对境外客户退回的仪器,公司按照拆返工厂的初期可回收成本测算其可变现净值并计提跌价准备。另一方面,库龄 1 年以内的发出商品年初发出下降,但在公司系统内产品降价销售的策略下,部分新增发货的合同价格相对较低,相关发出商品的单价下降,导致其跌价准备增加。

3.结合公司销售费率、存货可变现净值测算过程,同行业可比公司情况,说明公司存货跌价准备计提是否合理、审慎

(1) 公司销售费用率

公司采用自用费用率,测算公司的销售费用以及相关税费。

1. 公司存货可变现净值的测算过程:

A、一般存货的可变现净值测算:

可变现净值是存货的估计售价减去完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

①一般情况下,产成品的预计售价扣除销售费用后,扣除销售费用,得出可变现净值,与成本进行比较,取两者均在数据的基础上,取较小值。

②当部分可单独出售的产品缺少单独报价或近期在手/历史订单售价较低时,参照同类产品的可变现净值(市场同类产品的具体售价扣除以获取)。

③配件类产品和组合产品无法单独报价信息无近期/历史售价的,但在存在合格时,在组合可变现净值中扣除其成本,计算出配件类产品的可变现净值。

④原材料及半成品类的可变现净值首先基于对应产品的跌价评估并扣除其减值准备,其次在合格库龄情况及期间费用扣除后可变现净值进行评估。

⑤在产品类的可变现净值根据对应产品的可变现净值减去完工成本计算,并结合库龄情况进行进一步分析,最终确定其可变现净值。

⑥发出商品的可变现净值按对应合同的价格测算可变现净值,并结合库龄及合同回款情况进行进一步分析,最终确定其可变现净值。

B、外币存货可变现净值的考虑:

公司在评估外币存货的可变现净值时,在一般存货的可变现净值计算基础上,考虑累计外销时长对可变现净值的影响。对累计外销时长在一年以上的外币存货增加提升库存折率系数,按照折后金额评估其可变现净值。

具体为:

①累计外销时长在一年以上且仅为短期借用,主要面向科研领域、专业实验室客户等,一般正常使

用情况下不会对其质量、功能和价值产生较大影响,因此可变现净值视同一般库存存货。

②累计外销时长在一年以上,的因期间借出与归还的频率较高,而向的使用对象较多,可能会对其质量、功能和价值产生一定影响,需要耗费一定的资源进行修复和维护。因此,此部分存货的可变现净值,随着累计外销时长的增加而降低。按照一台仪器的平均使用寿命为 5 年计算,每年对可变现净值的折价比例约 20%,且随着累计借出和使用的频次增多,累计用于外借的仪器超过 3 年产生的维修成本将逐步增加。因此,公司假设 1-2 年外借存货可变现净值的减少幅度为 20%,2-3 年外借存货可变现净值的减少幅度为 40%,3 年以上以损耗成本至完整价值,并按此政策对累计外销时长在一年以上的、外借存货的可变现净值进行相应幅度的调整。外借存货的期末公允价值高于其可变现净值的,计提存货跌价准备。

③此外,对于外销期间发生毁损及丢失对存货价值发生重大减损的情况,单独评估其可变现净值。

4.与同行业可比公司的存货跌价水平对比情况:

2024 年年末,2025 年半年报,同行业可比公司计提的存货跌价准备情况如下:

公司	2025 年半年报	2025 年半年报	2024 年年末
禾信仪器	5.39%	5.39%	4.68%
天仪仪器	N/A	0.84%	6.18%
数源科技	N/A	5.67%	6.29%
力科科技	N/A	0.50%	0.71%
先河环保	N/A	10.77%	10.44%
华测	N/A	1.05%	0.97%
平均值	N/A	5.93%	4.94%
禾信仪器	29.95%	23.08%	18.16%

2024 年年末,2025 年半年报,公司存货跌价比例分别为 23.08%和 18.16%,高于同行业可比公司的平均水平,变动趋势与同行业一致。

由于外借库存商品库龄长且跌价比例较高,销售增加导致订单价格下降,原材料流转速度减慢进一步推动单价上升,使得公司整体存货跌价水平较同行业可比公司更高。

综上所述,公司已充分计提存货跌价准备,并严格按照会计准则的规定,基于谨慎性原则,对各项存货进行了详尽的可变现净值测算,公司存货跌价准备的计提与实际经营情况、产品生命周期及市场环境相匹配,且计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。因此,公司对报告期末存货跌价准备的计提是充分、合理且审慎的。

(三) 结合主营业务相关数据及公司在手订单、合同负债情况,依据《科创板上市公司自律监管指南第 9 号——财务类退市指标:营业收入扣除》有关规定预测全年营业收入情况,充分提示相关风险,并说明公司将采取哪些有效措施切实改善公司基本面

1.《科创板上市公司自律监管指南第 9 号——财务类退市指标:营业收入扣除》相关规定

营业收入扣除项目包括与主营业务无关的支出收入和不具备商业实质的收入。

(一)与主营业务无关的收入是指上市公司与主营业务无直接关系,或者虽与正常经营业务相关,但由于性质特殊,具有偶然性和临时性,严重影响使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入,包括但不限于以下项目:

1. 正常经营业务以外的其他业务收入,如出租固定资产、无形资产,对公司、销售材料,用于材料用于非货币性资产交换,经营受托管理业务等实现的收入,以及虽计入主营业务,但属于上市公司正常经营之外的收入。

2. 不具备商业实质的业务收入,如卖出资金利息收入;本会计年度及以上一会计年度新增的类金融业务收入产生的收入,如担保、保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务产生的收入,为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。

3. 与上年同期以及上一会计年度新增贸易业务产生的收入。

4. 与上市公司以及具有正常经营业务无关的收入扣除情况,公司 2025 年不会进一步恶化,同时公司根据拓展新领域客户并持续获得新订单,将有效促进经营性现金流有所好转。

5. 同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。

6. 未形成收入但已形成固定资产模式的业务产生的收入。

(二) 不具备商业实质的收入是指导致现金流发生显著变化等不具有商业合理性的各项交易和事项的收入,包括但不限于以下项目:

1. 未随着营业收入实现现金流的其他收入,如时间或金融的易或事项产生的收入。

2. 不具有真实交易背景的交易产生的收入,如以自设空壳的方式进行的虚假收入,利用互联网技术手段或其他方法虚构交易产生的虚收入等。

3. 价格明显失公允的业务产生的收入。

4. 本会计年度及上一会计年度公允价值非交易方式取得的企业的子公司业务产生的收入。

5. 审计意见中标准无保留意见涉及的收入。

6. 其他不具有