证券代码:688622 证券简称:*ST禾信 公告编号:2026-041

广州禾信仪器股份有限公司
关于2025年年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内容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:

● 退市风险警示风险:因公司2025年度实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益前后的净利润孰低为负值,且2025年度实现扣除与主营业务无关的业务收入后营业收入低于人民币1亿元,根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》(以下简称“《科创板股票上市规则》”)的有关规定,上海证券交易所(以下简称“上交所”)已于2026年4月30日对公司股票交易实施了“退市风险警示”。

2026年第一季度,公司实现营业收入为1,915.19万元(未经审计),利润总额为-790.51万元(未经审计),归属于上市公司股东的净利润为-767.71万元(未经审计),归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-824.64万元(未经审计)。截至目前,公司仍处于质谱仪产业化发展阶段,研发投入与市场验证周期较长,营收规模尚小,尚未实现盈利。若2026年度公司经营业绩受行业周期波动、市场竞争加剧、下游市场需求变化、新产品研发及推广不及预期、原材料成本上升、资产减值计提等多重因素影响,且公司未能及时采取有效措施予以应对,公司将继续面临经营业绩波动风险。

上述季度报告数据系公司财务部初步测算结果,尚未经注册会计师审计,具体准确的财务数据以公司经审计后的《2026年年度报告》为准。若公司2026年年度报告披露的财务数据再次出现《科创板股票上市规则》第12.4.2条或规定的其他退市情形,公司股票可能被终止上市,敬请广大投资者注意投资风险。

● 收入下滑风险:受行业竞争加剧、部分产品市场需求增速放缓等因素影响,公司环保监测领域产品和服务销售有所下降,而新产品尚处于市场开拓期,未形成规模化收入。截至2026年5月底,公司新签订单金额为2,225.48万元,较2025年同期下降2.09%。若市场需求未出现明显好转,且公司未能在环境监测领域获取足量新增订单、有效开拓其他细分领域客户,或在手订单未能及时转化为收入,公司仍面临收入下滑的风险。

● 毛利率下滑风险:公司毛利下降主要受两方面因素驱动:一是行业竞争及客户需求变化导致收入结构变动;二是合同产品集成及配置差异导致SPIMS及GCMS系列等产品毛利率下降。公司产品毛利率受宏观经济环境、市场竞争格局、配套设备销售情况及自身产品结构变动等多重因素综合影响。

● 资金流动性风险:公司有息负债目前均正常到期兑付,经营性现金流预算管控严格,现有资金可满足日常经营需要。但若出现政府及事业单位客户回款持续不及预期、银行授信额度大幅收缩等极端情形,仍存在一定流动性风险。为保障经营资金正常运转,公司在持续维护现有银企合作关系的基础上,还可通过固定资产抵押、知识产权质押等方式拓展银行授信,并借助股权融资等渠道补充现金流。

● 投资项目不及预期风险:公司上海临谱高端质谱仪器产业化项目原规划采取一次性整体建设模式,总投资人民币3.5亿元,现已调整为分两期建设、分批投产模式(一期拟定投资2.5亿元,二期拟定投资1亿元)。上述调整虽系公司基于宏观环境变化及自身资金状况作出的审慎决策,但分期实施导致项目整体投产周期显著延长,二期工程启动时间及投资落实均存在较大不确定性,项目投资回报节奏及产能释放进度或将不及原规划预期,提请投资者注意相关风险。

● 客户结构变动风险:公司2023年、2024年主要环保在线监测仪器客户在2025年未能进入前五大客户,系公司生产的质谱仪产品单价较高、使用年限较长的典型特点,在无新增需求的情况下,同一客户通常不会在短期内重复采购,公司对存量客户的再次销售存在一定周期性,导致环保在线监测仪器前五大客户年度变动较大。若未来新客户开发或存量客户新需求拓展不及预期,可能对公司经营业绩产生不利影响。

广州禾信仪器股份有限公司(以下简称“公司”或“禾信仪器”)于2026年5月22日收到上海证券交易所《关于广州禾信仪器股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函[2026]0204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相关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:

在下述相关问题的回复中,若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

一、关于经营业绩。年报显示,公司实现营业收入9,939.26万元,同比下降50.92%,扣除与主营业务无关的业务收入后为8,986.70万元,实现归母净利润-9,490.18万元,亏损同比扩大106.13%。分季度来看,公司前三季度实现归母净利润-3,975.12万元,第四季度实现归母净利润-5,911.62万元,公司前三季度经营活动现金流净额-645.74万元,第四季度经营活动现金流净额1,566.26万元。2026年一季度,公司实现营业收入1,915万元,同比下滑39.53%,归母净利润约-768万元,归母扣非后净利润约-825万元。

请公司:(1)结合公司各季度业务开展、收入成本及损益确认等情况,说明第四季度净利润大幅下滑的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在显著差异,如有,请具体说明原因;(2)结合生产经营情况、上下游信用政策、结算政策等,说明经营活动产生的现金流量净额季节性波动较大且与净利润趋势相背离的原因及合理性;(3)补充说明2026年以来公司新签订单情况,结合在手订单规模、执行周期,说明公司为改善经营业绩已采取及拟采取的具体措施、可行性及预计成效,并分析是否存在进一步下滑风险;(4)补充说明报告期内与主营业务无关的业务收入的具体业务类型、模式、毛利率、主要客户等,是否存在其他类似业务应扣除而未扣除的情形,收入扣除是否充分、完整。

(一)结合公司各季度业务开展、收入成本及损益确认等情况,说明第四季度净利润大幅下滑的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在显著差异,如有,请具体说明原因;

公司回复:

公司主要向客户提供仪器销售及相关技术服务,其中:仪器销售在向客户交付产品且安装调试完毕,取得客户出具的验收合格证明时确认收入;技术服务在完成合同约定的服务内容或在合同约定的服务期内按照履约进度确认收入。

公司2025年营业收入9,939.26万元,对比2024年营业收入整体下滑50.92%,2025年公司营业收入大幅下滑,主要系主动战略收缩与外部环境变化叠加所致。仪器销售业务受环保领域政策及市场环境影响,质谱仪未入选国标产品导致采购需求下降,而中央资金对硬件采购支持有限且优先采购国标产品,加之“十三五”建设基础完善后,进入“十四五”,大规模建设阶段基本结束,市场从“增量建设”转向“存量运营”,导致政府端的设备采购需求显著放缓,叠加财政资金趋紧使大型项目及三四线城市需求下降,竞争加剧。技术服务业务则基于战略收缩,放弃回款难项目,且前期首创的走航监测技术竞争优势减弱、市场竞争加剧,收入显著下降;同时,公司处于深度调整期,新业务尚未形成有效接替,投入暂未转化为当期收入。目前公司将资源集中于回款有保障的重点区域与客户,从源头优化客户结构与应收账款质量。公司第四季度营业收入2,885.65万元对比2024年同期整体下滑45.60%,是第四季度净利润大幅下滑的主要原因。

1、公司各个季度业务开展、收入成本及损益变动情况如下:

单位:万元

项目	一季度发生额	同比	二季度发生额	同比	三季度发生额	同比	四季度发生额	同比
营业收入	3,167.30	-32.04%	2,114.27	-62.72%	1,772.04	-61.60%	2,885.65	-45.60%
营业成本	2,179.21	-10.17%	1,220.15	-66.09%	1,711.53	-43.19%	1,299.72	-65.99%
资产减值损失	-114.70	114.76%	-454.67	672.05%	-812.51	-841.91%	-2,435.18	94.96%
利润总额	-848.76	-55.68%	-1,415.49	53.06%	-2,289.87	317.31%	-3,190.09	19.53%
净利润	-663.83	-59.54%	-1,100.73	28.41%	-1,918.25	2523.82%	-5,962.66	139.70%

公司本年前三季度的仪器销售和技术服务的毛利率对比上年同期分别下降17.48%和9.63%,其中:仪器销售方面,公司SPIMS系列、SPAMS系列本期销售系配置、性能恢复设备差异影响,如未有配备走航车及其他配套设施使得销售单价下降,进一步使得毛利率同步下降;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系列产品呈现出销售量上升、单价下降的情形,主要原因是降价促销标准版型号产品所致;技术服务方面,部分早期销售的监测设备超过原厂质保期,公司承接的第三方或超期服役设备的运维需求增加。该类设备故障率更高、维修复杂度更大、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包的内容和响应等级,在未同比提升服务的情况下,变相增加了服务交付成本。因此,公司前三季度持续亏损。对比近三年净利润各季度变动情况,第四季度净利润低于前三季度均值,符合公司季节性经营规律,具有一致性。

2、公司第四季度净利润下滑主要受以下两方面因素的综合影响:

(1)公司第四季度营业收入2,885.65万元对比2024年同期整体下滑45.60%,公司核心业务聚焦环境在线监测质谱仪领域,该细分市场受政府采购周期影响,正处于调整阶段。同时,公司正处于向新应用领域研发转型的阶段,新产品收入尚不足以弥补传统产品线的下降。此外,公司主动推进业务质量管控,对部分信用风险较高、回款周期较长的订单进行了战略性筛选与收缩。上述多种因素叠加,导致2025年订单量减少,营业收入同比下降。

(2)公司根据《企业会计准则》的相关规定,基于谨慎原则对存货、长期资产及递延所得税资产进行减值测试及会计处理,其中:受宏观经济环境及行业周期波动影响,部分产品市场需求及价格出现较大波动,部分产品价格走势、市场需求及库龄变动情况,部分存货的可变现净值低于其账面成本,公司据此计提了相应的存货跌价准备使本期存货跌价损失增加697.46万元;公司于年末组织专业评估机构对产业园及机器设备等长期资产进行了综合价值评估,结合当前市场环境及资产实际使用状况,公司对部分产业园及机器设备出现减值迹象资产进行减值测试,公司相应计提了固定资产减值准备使资产减值损失增加891.01万元;结合前述情况公司对递延所得税资产进行减值测试,在资产负债表日审慎评估各项递延所得税资产在未来期间能否无法全额实现,基于评估结果对部分递延所得税资产予以转回,相应增加了当期所得税费用2,696.65万元。

综上所述,公司第四季度净利润下滑主要受营业收入下降以及基于谨慎性原则对存货、长期资产、递延所得税资产进行减值测试及会计处理所致。上述会计处理真实、公允地反映了公司的财务状况和经营成果,符合相关法律法规及会计准则的规定。

3、同行业公司2025年营业收入、净利润业绩情况

同行业公司2025年营业收入如下:

单位:万元

同行业公司	一季度发生额	二季度发生额	三季度发生额	四季度发生额	全年合计
聚光科技	54,728.89	74,721.91	75,504.95	94,727.97	299,683.72
天瑞仪器	12,848.94	16,634.74	14,003.24	18,427.39	61,914.31
雪迪龙	25,386.59	34,221.23	29,221.42	50,924.55	139,753.79
先河环保	18,851.61	22,920.51	21,055.79	29,514.37	92,342.28
力合科技	15,295.34	20,679.57	19,809.21	28,347.34	84,131.46

同行业公司2025年营业收入同比如下:

同行业公司	一季度发生额同比	二季度发生额同比	三季度发生额同比	四季度发生额同比	全年合计同比
聚光科技	1.38%	-14.19%	-15.61%	-27.59%	-17.07%
天瑞仪器	-5.85%	-31.63%	-33.03%	-29.74%	-27.26%
雪迪龙	9.65%	-0.31%	12.15%	-12.92%	-1.59%
先河环保	17.05%	-1.51%	2.08%	-16.27%	-3.05%
力合科技	-7.51%	15.80%	6.17%	16.48%	8.71%

同行业公司2025年净利润如下:

单位:万元

同行业公司	一季度发生额	二季度发生额	三季度发生额	四季度发生额	全年合计
聚光科技	-3,293.94	-4,732.13	-1,791.69	-17,687.09	-27,504.85
天瑞仪器	154.97	-2,087.53	1,131.03	-23,335.61	-24,137.14
雪迪龙	1,020.78	5,197.84	5,344.07	3,615.83	15,178.52
先河环保	1,066.38	1,428.47	-1,865.60	562.81	1,192.06
力合科技	1,166.37	349.39	699.64	2,056.01	4,271.41

同行业公司2025年净利润同比如下:

同行业公司	一季度发生额同比	二季度发生额同比	三季度发生额同比	四季度发生额同比	全年合计同比
聚光科技	30.35%	-166.81%	-124.85%	-298.26%	-232.98%
天瑞仪器	-118.28%	225.65%	40.54%	157.92%	148.01%
雪迪龙	-259.35%	-6.82%	101.86%	-60.98%	-9.95%
先河环保	27.86%	38.26%	40.46%	-103.57%	-107.83%
力合科技	-15.38%	-706.05%	-15.84%	12.39%	7.10%

由上表可见,除力合科技、先河环保外,其他同行公司第四季度营业净利率均有不同程度的下滑,主要受行业竞争加剧、下游需求收缩、资产减值等因素影响,其中天瑞仪器的环保工程及服务业务下滑尤为显著,聚光科技的环保业务整体也面临较大压力。

综上,公司第四季度利润下滑具有合理性,与同行公司聚光科技、天瑞仪器变动趋势相符,且业务类型较同行对比较为单一使得下降幅度高于同行公司。

(二)结合生产经营情况、上下游信用政策、结算政策等,说明经营活动产生的现金流量净额季节性波动较大且与净利润趋势相背离的原因及合理性;

公司回复:

1、2025年度和2024年度公司经营活动现金流量净额对比如下:

单位:万元

项目	2025年	2024年	变动额
销售商品、提供劳务收到的现金	13,907.80	23,134.22	-9,226.42
收到的税费返还	4.84	24.05	-19.21
收到其他与经营活动有关的现金	1,561.03	5,574.07	-4,013.04
经营活动现金流入小计	15,473.67	28,732.35	-13,258.68
购买商品、接受劳务支付的现金	3,796.42	11,835.41	-8,038.99
支付给职工以及为职工支付的现金	6,133.91	11,330.82	-5,196.91
支付的各项税费	730.67	1,060.19	-329.52
支付其他与经营活动有关的现金	3,892.15	5,327.25	-1,435.10
经营活动现金流出小计	14,553.15	29,553.67	-15,000.52
经营活动产生的现金流量净额	920.52	-821.32	1,741.84

从上表可以看出,全年经营活动现金流量净额较2024年上升的原因主要系公司加强营运资金管理,经营活动现金流出降幅大于流入降幅。2025年经营活动现金流入同比减少13,258.68万元,而现金流出同比减少15,000.52万元,主要系采购及薪酬支出大幅压降,收支变动差异致使净额由负转正,同比改善1,741.84万元,其中2025、2024年各个季度营业收入、现金收入比率如下:

单位:万元

季度	2025年			2024年		
	营业收入	销售商品、提供劳务收到的现金	现金收入比率	营业收入	销售商品、提供劳务收到的现金	现金收入比率
第一季度	3,167.30	2,832.87	89.44%	4,660.31	5,438.17	116.69%
第二季度	2,114.27	3,254.21	153.92%	5,671.72	7,214.48	127.20%
第三季度	1,772.04	3,949.45	222.88%	4,614.51	4,696.98	101.79%
第四季度	2,885.65	3,871.27	134.16%	5,304.37	5,784.59	109.05%
合计	9,939.26	13,907.80	139.93%	20,250.91	23,134.22	114.24%

2025年公司销售回款质量提升,全年现金收入比率达139.93%,较2024年提高25.69%,主要系公司通过强化信用政策管理和催收机制,有效改善了销售回款情况:一方面,公司收紧了客户授信额度与账期,从源头控制应收账款规模;另一方面,加大了逾期款项的催收力度并优化结算模式(如增加预收款比例)。公司主要客户的信用政策和结算政策可通过下文第二、(一)点之回复,可见公司对客户的信用政策逐年收紧,且回款周期同步缩短。

同时,公司通过加大存货消化力度、严格控制采购节奏,使得“购买商品、接受劳务支付的现金”同比显著下降;实施组织架构调整与人员精简,有效压降了薪酬福利支出,导致“支付给职工以及为职工支付的现金”大幅缩减。上述两项核心支出的双重下降,使得全年经营活动现金流出小计同比减少15,000.52万元,且降幅远超现金流入的减少幅度,从而推动经营活动产生的现金流量净额实现由负转正的实质性改善。公司2025年各季度经营活动现金流量净额如下所示:

单位:万元

季度	2025年	2024年	变动额
第一季度	-1,676.37	-1,463.98	-212.39
第二季度	250.80	-1,143.69	1,394.49
第三季度	779.82	131.88	647.94
第四季度	1,566.26	1,654.47	-88.21
合计	920.51	-821.32	1,741.83

由上表可见,公司本年各季度经营活动现金流量净额在二季度起实现扭亏为盈,且下半年持续向好,全年整体呈现显著改善态势。公司通过优化营运资金管理与强化回款机制,成功实现从“净流出”到“净流入”的转变,尤其自第二季度起现金流状况持续修复,反映出经营策略调整已初见成效。

综上所述,经营活动产生的现金流量净额季节性波动较大且与净利润趋势相背离具有合理性。

(三)补充说明2026年以来公司新签订单情况,结合在手订单规模、执行周期,说明公司为改善经营业绩已采取及拟采取的具体措施、可行性及预计成效,并分析是否存在进一步下滑风险;

公司回复:

1、2026年以来公司新签订单情况

截至2026年5月31日,公司按照已经盖章的新签合同订单(含税)统计情况如下:

单位:万元

项目	2026年1-5月	2025年1-5月	变动率
仪器类	922.25	1,073.65	-14.10%
服务类	1,303.23	1,199.41	8.66%
合计	2,225.48	2,273.06	-2.09%

由上表见,公司2026年1-5月的新签订单金额2,225.48万元,另公司已中标未签订单金额为372.00万元。截至2026年5月31日公司按照已经盖章口径统计的在手订单余额(不含税)为4,696.24万元,公司不同类型项目执行周期存在差异,仪器类项目执行周期与客户对仪器的技术指标、性能参数、交付时间等要求相关,多数项目执行周期集中在1年至2年。服务类项目执行周期受客户差异化需求影响,常规服务周期为1年至3年,个别技术运维服务类合同因客户特定需求执行周期为5年。

2、公司为改善经营业绩已采取及拟采取的具体措施、可行性及预计成效

为有效改善公司经营业绩、提升核心竞争力,公司已落地多项经营优化举措,同时制定专项后续发展规划,多维度发力,全方位赋能公司高质量发展。具体措施、实施可行性及预计成效如下:

(1)市场深耕、紧抓政策机遇、重塑主营业务动能

环保领域:在大气监测方面,制定精准攻坚策略,深度对接重点区域环保部门及排污单位,加速推动订单落地,目前已经和国内一家与公司产品互补的质谱公司达成了ODM合作意向,预计新增500万订单;在水质监测方面,依托人围“2025年重大环保技术装备创新任务揭榜挂帅名单”的资质优势及成熟的产品化布局,公司将重点推进石化行业水质监测设备的场景化验证与示范应用。

实验室领域:加速渗透高校实验室及科研机构市场,目前已取得了20多个意向客户,预计今年可形成约500万订单。同时,公司将密切跟踪《国家产业技术工程化中心管理办法》及《关于做好扩大政府采购支持首台(套)政策实施范围工作的通知》的政策落地进程,主动参与政府、科研机构及技术工程中心的设备招投标,抢占国产替代市场先机。

食品安全领域,聚焦液相色谱-质谱联用仪、农残快筛仪等设备,以点带面扩大区域应用,目前拟于8月份在华东部分省市召开省级的农残检测的技术交流会,预计该技术将得到较好推广。

生物及医疗领域:深化科研合作,融入“人体蛋白质组导航国际大科学计划”,以自主高分辨质谱技术加速市场渗透。同步推进液相色谱串联质谱检测系统的医疗器械注册,目前已完成现场体系考核以及注册审评资料递交,确保2026年获取资质;同时,公司正与部分知名医疗诊断企业洽谈仪器合作事宜,加速公司产品在IVD领域的市场渗透。

(2)持续创新、丰富产品线

公司将统筹整合资金与技术资源,依托现有技术积累,聚焦优势领域,集中力量推进多款核心质谱仪的研发攻关。重点方向包括:高分辨液相色谱四极杆飞行时间质谱仪(LC-QTOF)、高性能液相色谱三重四极杆质谱仪(LC-TQ)、气相色谱-质谱联用仪(GC-MS)以及电感耦合等离子体质谱仪(ICP-MS)。上述新产品将陆续推向市场。

(3)改善及保障资金链安全措施

为缓解资金压力、保障持续运营,公司聚焦三大核心,推进系列资金保障措施,总结如下:

一是强化货款回收,加速资金回笼。截至2025年底,公司应收账款账面余额为1.04亿元。公司持续通过专项催收行动、将回款纳入绩效考核及启动法律程序等多元化手段加快货款回收,并已取得了初步成效。

二是强化去库存,提升资产周转效率,截至2025年底,公司在产品及库存商品账面余额约7,700万元,2026年,公司将实施库存分类处置策略:针对外借试用机,通过性能恢复之后折价推广销售;针对利用率不足的服务用自产设备,启动专项清理行动。通过上述措施,有效盘活存量资产,减少资金占用,优化库存结构。

三是继续深化和保持与银行的合作,多途径确保融资渠道通畅。公司将继续把银企合作作为融资工作的核心,重点维护与3-5家核心合作银行的关系,并通过不动产抵押以及关联方担保等措施,稳固与合作银行的合作关系。

公司本次已实施及拟实施的经营改善举措,均紧密贴合国家产业政策、行业发展趋势及公司核心优势。短期来看,可有效激活主营业务增量、提升订单转化率,有效改善当期经营业绩;中长期来看,能够持续完善公司产品布局,全面提升公司核心竞争力与可持续经营能力。

(四)补充说明报告期内与主营业务无关的业务收入的具体业务类型、模式、毛利率、主要客户等,是否存在其他类似业务应扣除而未扣除的情形,收入扣除是否充分、完整。

公司回复:

1、报告期内与主营业务无关的业务收入的具体业务类型、模式、毛利率、主要客户等的具体情况如下所示:

单位:万元

序号	客户名称	业务类型	模式	收入金额	占主营业务无关的业务收入比重	毛利率
1	广东标谱科技有限公司	材料销售	直接销售	243.81	25.59%	0.00%
2	深圳市恒力天科技有限公司	租金	直接出租	233.33	24.49%	69.83%
3	广州市粤港澳大湾区全国高校区域技术转移转化高端科学仪器中心	租金	直接出租	96.99	10.18%	70.07%
4	广州合辰科技有限公司	材料销售	直接销售	68.44	7.18%	-1.55%
5	广州智达实验室科技有限公司	租金	直接出租	51.31	5.39%	64.03%
合计				693.88	72.84%	

报告期内与主营业务无关的业务收入的具体业务类型主要有:暂时闲置的厂房出租而产生的租金收入,以及为盘活库存而将设备配件出售的材料销售。

2、结合业务模式,收入扣除充分、完整,不存在其他类似业务应扣除而未扣除的情形。

公司已严格对照《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》的有关规定,对2025年营业收入逐条进行核查,公司已将不具有持续性与经营主业的业务收入962.56万元全额扣除;公司其他主营业务为仪器销售、数据分析及运维服务等,具备持续的订单来源、成熟的业务模式,不属于营业收入扣除范围。

综上,公司2025年度营业收入扣除充分、完整,不存在其他类似业务应扣除而未扣除的情形。

【中介机构核查意见】

(一)核查过程

会计师核查过程如下:

1、对营业收入、毛利率、在手订单等实施分析程序,与同行业的数据进行对比,识别是否存在重大或异常波动,评价其变动的合理性;

2、对现金流量表主要项目实施分析性测试,通过分析性测试来验证数据的准确性和合理性。

3、获取管理层对持续经营能力的评估说明,评价管理层提出的未来应对计划(包括重大资产重组、各产品领域市场措施、新品研发攻关、应收账款回款、存货及长期资产盘活及融资措施)是否可行,以及这些计划的结果是否可能改善目前的财务状况;

4、获取管理层编制的“营业收入扣除情况表及说明”,就公司营业收入扣除事项是否符合上述规定及扣除后的营业收入金额出具专项核查意见

(二)核查意见

经核查,会计师认为:

公司第四季度净利润大幅下滑的原因具有合理性,与同行业可比公司净利润下滑趋势一致,经营活动产生的现金流量净额与净利润趋势相背离的原因为公司通过优化营运资金管理与强化回款机制成功实现从“净流出”到“净流入”的转变,具有合理性。公司为改善经营业绩已采取具体措施、可行性及取得一定成效。公司2025年度营业收入扣除充分、完整,不存在其他类似业务应扣除而未扣除的情形。

二、关于环保在线监测仪器业务。近三年,公司环境在线监测仪器业务收入分别为1.57亿元、0.56亿元、0.22亿元,占营业收入比重分别为42.74%、27.50%、22.35%,金额及比重均持续下滑。公司称主要系公司核心业务聚焦环境在线监测质谱仪领域,该细分市场受政府采购周期影响,正处于调整阶段,同时公司主动管控业务质量,战略性筛选并放弃高风险、账期过长的订单。

请公司:(1)列示近三年公司环保在线监测仪器业务前五名客户的名称、销售金额、销售内容、信用政策、期后回款情况及收入确认时点;(2)结合环境监测行业政策变化、政府采购周期调整的具体影响、主要客户及订单获取情况、同行业可比公司情况,量化分析环保在线监测仪器业务产品收入大幅下滑的原因及合理性,针对性提示公司环保在线监测仪器产品是否存在大客户流失、收入下滑、毛利率下滑的风险。

公司回复:

1、环境监测行业政策变化、政府采购周期调整的具体影响、主要客户及订单获取情况

(1)“十三五”后的需求空窗期

公司的核心业务是环境在线监测质谱仪,主要客户为政府部门。在“十三五”期间(2016-2020年),各地为完成空气质量考核指标,大规模建设监测网络,催生了大量设备采购需求,公司产品完全满足“十三五”环境监测方案中的创新质控技术手段要求,2021年仍处于“十三五”规划末期,为此2018-2021年度公司处于高速发展阶段。然而,进入“十四五”后,大规模建设阶段基本结束,且环境监测设备作为典型的耐用型固定资产,具备显著的长周期特征,特别是公司的监测设备平均报役年限通常逾十年,重复采购率低,为此监测市场从“增量建设”转向“存量运营”,导致政府端的设备采购需求显著放缓。

(2)市场需求变化

生态环境部2022年发布的《政府购买服务指导性目录》(科财函〔2022〕80号)已将“生态环境监测服务”“监测数据统计分析服务”“信息系统开发与维护服务”等纳入正式采购目录,为“购买服务替代购买设备”提供了明确的制度通道。国务院办公厅2024年发布的《政府采购三年行动方案》(国办发〔2024〕33号)进一步将“服务采购”与“货物采购”并列制度化,要求制定“通用货物、服务需求标准”。在政府相关经费下调的情况下,更偏向于服务采购,环境在线监测仪器收入占比相对下降,同时服务收入占比上升。

历经近十年大规模建设,中国环境监测网络已基本成型:截至2024年10月,环境空气监测国控点位1,734个、地表水监测国控断面3,641个、土壤监测点位近20,000个。“十四五”接近收官,大规模新建站点的需求已从增量市场转向存量运维市场,对环境在线监测仪器销售有直接影响。

(3)主要客户及订单获取

基于上述环境监测行业政策变化、政府采购周期调整的影响,从上文“(一)列示近三年公司环保在线监测仪器业务前五名客户的名称、销售金额、销售内容、信用政策、期后回款情况及收入确认时点”的回复中可见,近三年环保在线监测仪器的主要客户的变化反映“相同客户一般不会在短期内重复采购”的特点,且由于从合同、订单金额逐年下降可以体现从建设监测站到单一采购设备的转变。

公司订单获取方式与客户类型紧密相关。针对政府及事业单位客户,订单主要通过公开招投标方式获取;针对非政府采购客户以及非强制招标项目,则通过商务谈判方式确定价格并签订合同。

综上,环保在线监测仪器业务产品收入大幅下滑,主要受环境监测行业政策调整及政府采购周期变化影响,具有合理性。结合公司近年与客户的合作历史综合判断,公司当前存在核心大客户流失的风险较小,但公司仍正密切跟踪环保业务领域客户动态,持续保持沟通对接,积极争取业务机会,并及时制定并落实相应应对措施。

2、与同行业可比公司环保在线监测仪器收入变动趋势对比

公司可比公司包括聚光科技、天瑞仪器、皖仪科技、雪迪龙、先河环保、力合科技六家上市公司,公司选择同行业公司中对环保监测仪器销售相关的收入进行披露的上市公司,与同行业公司变动趋势对比列示如下:

单位:万元

公司	2025年	2024年	2025年对比2024年变动率
聚光科技	39,470.13	42,632.61	-7.42%
天瑞仪器	3,623.01	8,368.74	-56.71%
雪迪龙	111,524.26	113,754.24	-1.96%
先河环保	32,474.89	40,351.47	-19.52%
力合科技	2,278.82	1,103.09	106.59%
平均值	37,874.22	41,242.03	-8.17%
禾信仪器	2,221.46	5,569.08	-60.11%

注:皖仪科技产品布局丰富,披露产品分类项目未披露环境领域的收入情况,因此剔除同行业公司对比。

公司环保在线监测仪器收入与同行业平均变动趋势一致,但降幅显著大于同行业。主要系由于“十三五”期间各地对环境监测能力有了一定建设基础,同时公司环保领域质谱仪的价值较高,进入2022年,大规模建设阶段基本结束,市场从“增量建设”转向“存量运营”,导致政府端的设备采购需求显著放缓,公司营业收入规模也进入下滑阶段。

3、风险提示

(1)收入下滑风险:报告期内,受行业竞争加剧、部分产品市场需求增速放缓等因素影响,公司走航监测设备等产品销量有所下降,而新产品尚处于市场开拓期,未形成规模化收入。截至2026年5月底,公司新签订单金额为2,225.48万元,较2025年同期下降2.09%。若市场需求未出现明显好转,且公司未能在环境监测领域获取足量新增订单、有效开拓其他细分领域客户,或在手订单未能及时转化为收入,公司仍面临收入下滑的风险。

(2)毛利率下滑风险:报告期内,公司毛利下降主要受两方面因素驱动:一是行业竞争及客户需求变化导致收入结构变动;二是合同产品集成及配置差异导致SPIMS及GCMS系列等产品毛利率下降。公司产品毛利率受宏观经济环境、市场竞争格局、配套设备销售情况及自身产品结构变动等多重因素综合影响。

(3)客户结构变动风险:公司2023年、2024年主要环保在线监测仪器客户在2025年未能进入前五大客户,系公司生产的质谱仪产品单价较高、使用年限较长的典型特点,在无新增需求的情况下,同一客户通常不会在短期内重复采购,公司对存量客户的再次销售存在一定周期性,导致环保在线监测仪器前五大客户年度变动较大。若未来新客户开发或存量客户新需求拓展不及预期,可能对公司经营业绩产生不利影响。

【中介机构核查意见】

(一)核查过程

会计师核查过程如下:

1、了解和评价与收入确认相关的内部控制的设计和执行,并对控制的运行有效性进行了测试;

2、执行分析性程序,包括近三年销售收入和主要客户变动的合理性等

3、获取禾信仪器与客户签订的合同,检查合同关键条款,评价收入确认的具体方法是否符合企业会计准则的要求;

4、访谈公司财务人员,了解公司环保在线监测仪器收入结构变动原因以及主要客户变动原因;

5、查阅与公司同行业可比公司年报,对比分析行业内环保在线监测仪器销售变动情况与公司是否一致。

(二)核查意见

经核查,会计师认为:

公司近三年公司环保监测仪器销售确认收入时点会计政策未有变化,从主要客户变动情况可以反映公司逐年收紧信用政策,对销售造成一定影响。结合环保在线监测仪器的具体产品及应用领域、客户群体的相对局限,使得其业务受宏观经济因素、行业竞争加剧等方面的影响较同行业可比公司更为敏感,公司已经针对性提示风险。

三、关于技术服务业务。公司技术服务主要集中于环境监测领域,包括数据分析服务和技术运维服务,公司在完成合同约定的服务内容或在合同约定的服务期内按照履约进度确认收入。近三年,公司技术服务业务收入分布为1.31亿元、1.03亿元、0.52亿元,占营业收入比重分别为35.79%、50.73%、52.63%,金额下滑但占比上升。

请公司区分数据分析服务、技术运维服务,分别列示近三年公司前五大项目的客户名称、合同金额、收入确认方式、合同约定阶段性验收节点、公司履约进度、已确认的收入成本、验收依据等,说明相关收入确认是否真实、准确,是否符合《企业会计准则》的相关规定。

【回复】

1、数据分析服务近三年公司前五大项目的客户名称、合同金额、收入确认方式、合同约定阶段性验收节点、公司履约进度、已确认的收入成本、验收依据

公司回复:

(1)2025年度,公司数据分析服务前五大项目列表如下:

单位:万元

客户名称	中建环能科技股份有限公司	山西省生态环境厅	河北省生态环境监测中心(河北省机动车排污监控信息中心)	广州市自来水有限公司	生态环境部环境规划院
合同号	GZHX-JS-2025-013	GZHX-JS-2024-126	GZHX-JS-2025-059	GZHX-JS-2024-122	GZHX-JS-2024-141
合同金额(含税)	400.00	455.80	249.20	313.39	211.94
验收依据	空气质量分析(日、月、年)报、VOCs走航监测数据分析(日、月、年)报、专项整治行动技术方案	VOCs走航监测数据分析(日、月、年)报、设备校准记录、走航监测结果总结评估报告	VOCs走航监测数据分析(日、月、年)报、设备校准记录、走航监测结果总结评估报告	水质监测(周、月、季)报	VOCs走航监测及无人机巡航日报
收入确认方式	以前年度履约,本年合同签订后确认收入。注[1]	合同期间内按实际执行次数确认收入	合同期间内按实际执行次数确认收入	合同期间均均匀分期确认收入	合同期间均均匀分期确认收入
公司履约进度	履约完毕	履约完毕	履约完毕	履约中	履约完毕
已确认的收入	1,286.65				
已确认的成本	718.38				
服务时间	2021-11~至2022-12-8	2024-9~3至2025-9-2	2025-5-27至2025-12-31	2024-11~1至项目结束	2024年8月至2025年8月

注:[1]临汾市生态环境局洪洞分局数据分析服务项目属于以前年度履约的项目,未签订正式销售合同,项目实际执行期是2021年至2022年,期间发生的成本投入计入合同履约成本。2024年12月,中建环能科技股份有限公司与临汾市生态环境局洪洞分局达成调解,就2021至2022年期间已提供服务但尚未签订合同的空档期补充签订合同。公司为中建环能科技股份有限公司在该洪洞分局项目的外包服务供应商,公司随即在2025年1月与中建环能科技股份有限公司达成补充协议。公司根据补充协议,对合同金额能履盖的累计前期投入(合同履约成本)部分确认收入。

(2)2024年度,公司数据分析服务前五大项目列表如下:

单位:万元

| 客户名称 | 广州市生态环境局