

证券代码：688622

证券简称：禾信仪器

广州禾信仪器股份有限公司

2025 年半年度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称	线上参与公司 2025 年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 9 月 16 日（星期二）16:00-17:00
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：周振先生 董事、董事会秘书：陆万里先生 财务总监：孙建德先生 独立董事：陈明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、活动提问及回复情况：</p> <p>问题1：报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为-1426万元，虽仍为负，但同比改善了 45.3%。考虑到公司目前仍处于亏损状态，且正在进行对量羲技术的收购，公司如何看待当前的现金流状况？未来公司将如何平衡业务运营、技术研发投入以及并购整合所需的资金需求？是否有具体的计划来进一步改善现金流，并支持公司的战略发展？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司正努力改善现金流状况，全力推进款项回收与资产盘活，推动经营活动现金流逐步向好，为持续健康发展提供有力支持。</p> <p>公司依据经营发展战略、并购项目及公司现金流情况审慎</p>

融资，并通过融资有效盘活公司存量资产。目前公司偿债能力和运营能力良好。在未来的发展进程当中，公司将持续切实做好经营管理，优化内部控制体系，合理利用资本市场各类融资工具，统筹考虑公司发展与负债的关系，以持续、稳健经营为前提，控制资产负债率水平，以改善现金流状况。

感谢您对公司的关注。

问题2：半年报显示，公司 2025 年上半年研发费用同比下降 54.11%，研发人员数量从 62 人减少至 31 人，同比减少一半。但同期研发投入占营收的比例却提升了 2.3 个百分点至 16.85%。公司如何解释这种“研发人员减半但研发投入占比提升”的现象？这是否意味着研发策略或方向发生了重大调整？公司如何保证在人员减少的情况下，维持核心技术的创新能力和在串联质谱、小型化等前沿领域的竞争力？

答：尊敬的投资者您好，因研发策略有所调整，公司将研发资源集中在核心产品上，研发人员数量及研发费用均有一定程度的下降，研发投入占比从 2024 年上半年 18.77% 下降到 2025 年同期的 16.85%。

公司目前研发方向主要是持续围绕有较大市场前景的产品来开展，暂停了部分市场前景不明朗的产品投入，因此，人员虽有所减少，但仍保留了大部分技术骨干，在核心产品上（如三重四极杆液质、气质联用仪等串联质谱仪）持续进行投入，以维持研发发展的核心竞争力。

感谢您对公司的关注。

问题3：公司 2025 年上半年营收同比下降 48.88%，主要受下游投资节奏及需求放缓影响。与此同时，公司正以约 3.84 亿元收购量羲技术 56% 股权。量羲技术近年来增长迅速（2025 年上半年营收已达 7079.61 万元）。此次并购预计将如何具体提振公司整体收入？双方在技术、市场渠道和供应链方面将如何实现协同，以应对当前主营业务的压力？

	<p>答：尊敬的投资者您好，如果公司并购完成，标的公司量羲技术的经营业绩将根据会计准则纳入上市公司合并财务报表范围，进而增厚上市公司业务收入，促进上市公司整体经营业绩的提升。</p> <p>技术协同表现为：双方可实现研发资源共享、技术协同输出，有力推动上市公司质谱仪产品技术迭代升级和储备，进一步强化公司在质谱仪产品领域的技术优势地位；亦有利于标的公司加速突破离子阱量子计算技术路线，实现标的公司在量子计算领域超导人造粒子与离子阱天然粒子技术路线并存战略布局；</p> <p>在市场渠道协同方面，双方主营业务均聚焦于专业仪器设备领域。公司主要客户包括政府部门、事业单位、科研院所、医疗机构和科技企业等。量羲技术产品可应用于超导量子计算、极端物性研究等相关领域，下游客户为国内知名的高校、科研院所、科技型企业。双方下游客户质量以及行业地位较高，且存在类似的行业属性，在客户资源上可互助导流；</p> <p>在供应链方面，双方有部分上游供应商存在相似或重合的现象。本次重组后，双方可共享供应商资源，提高采购效率，增强供应链稳定性。对于相似供应商，可以丰富双方的供应商选择，拓展采购渠道，降低对单一供应商依赖；对于重合供应商，重组后合并采购量增大，双方议价能力增强，可获得更优惠的采购价格和付款条件，有利于降低单位采购成本，提高资金使用效率。</p> <p>感谢您对公司的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 16 日