

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：

● 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，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日收到上海证券交易所下发的《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》（上证科创公函[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。三季报显示,公司 2025 年前三季度实现营业收入约 7,054 万元,同比减少 52.81%,净利润约-3,620 万元。存货账面余额 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、市场价下降计提资产减值损失增加等影响。

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)说明公司存货的主要构成、库龄结构,结合公司销售费率、存货可变现净值测算过程、同行业公司可比情况,说明公司存货跌价准备计提是否合理、审慎;(3)结合三季报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合规有效措施切实改善公司基本面。

公司回复:

(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

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

单位:万元

客户名称	销售内容	合同金额 (含税)	收入确认 金额	占比 (%)	回款情况 (含税)
客户 1	数据分析服务	400.00	377.36	5.35	184.50
客户 2	数据分析服务、 技术运维服务	1,133.00	366.14	5.19	932.83
客户 3	数据分析服务	455.80	363.52	5.15	455.80

客户 4	环保在线监测 仪器、技术运维 服务	401.70	345.15	4.89	360.10
客户 5	环保在线监测 仪器	390.00	265.49	3.76	390.00
合计		2,780.50	1,717.66	24.35	2,323.23

注：鉴于上表中部分信息属于商业秘密，为保护公司利益不予披露。

公司对上述销售内容主要分类仪器销售和技术服务，其收入确认依据分别为：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。

综上，公司 2024 年前三季度前五大客户收入占营业收入比例为 15.53%，2025 年前三季度前五大客户收入结构占比对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情况毛利率情况如下：

单位：万元

分业务线	2025 年 1-9 月		2024 年 1-9 月		毛利率变动 (%)
	营业收入	毛利率 (%)	营业收入	毛利率 (%)	
仪器销售	2,773.79	17.26	6,217.13	34.74	-17.48
技术服务	3,932.00	31.10	8,374.14	40.73	-9.63

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%。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：

单位：万元

主要产品/业务线	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	收入变动 比例	销售数量变 动比例	销售单价 变动比例
SPAMS 系列	179.01	600.00	-70.17%	-50.00%	-40.33%
SPIMS 系列	734.51	1,264.28	-41.90%	0.00%	-41.90%
LC-TQ 系列	184.21	1,167.69	-84.22%	-75.00%	-36.90%
CMI 系列	147.19	500.37	-70.58%	-70.00%	-1.94%
GCMS 系列	238.14	249.57	-4.58%	100.00%	-52.29%
数据分析服务	2,382.53	4,735.60	-49.69%	N/A	N/A

技术运维服务	1,549.47	3,638.54	-57.42%	N/A	N/A
--------	----------	----------	---------	-----	-----

公司业绩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缺口导致，其中公司主要产品系列收入下滑的主要因素分析如下：

（1）公司以环境监测为核心的传统业务（SPAMS/SPIMS 系列及配套服务），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具有价值较高、使用年限较长的典型特点，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 SPIMS 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
其中：含车载式(套)	0	5
平均单价(万元/套)	0	204.01
不含车载式(套)	7	2
平均单价(万元/套)	104.93	122.12

公司 SPIMS 系列销售单价下降主要原因为本期销售系配置差异影响，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 SPAMS 系列销售单价下降主要原因是本期销售的仪器是性能恢复设备，销售价格相对优惠。

（2）公司以实验室领域和医疗领域的主要产品系列为（LC-TQ 系列、GCMS 系列和 CMI 系列。近几年我国高端科学仪器市场呈现出较高的对外依赖度，整体进口率约 70.6%，其中，分析仪器、医学仪器、激光器、核仪器进口率更是在 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相比依旧存一定的差距。同时，国内科学仪器市场竞争愈发激烈，为应对这一挑战，公司采取了降价销售的策略，使得销售量和单价均出现了不同程度的下滑。其中，气相色谱质谱联用仪 GCMS 系列销售数量和单价变动的情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月
销售数量（套）	8	4
标准版数量（套）	7	3
平均单价（万元/套）	16.68	46.48

高配版数量（套）	1	1
平均单价（万元/套）	121.41	110.12

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。

（3）公司技术运维服务和数据分析服务主要应用于环保在线监测领域，基于前期首创推出走航监测技术的竞争优势逐步减弱，该细分市场参与者增加导致竞争激烈，公司前三季度技术服务和上年同期前十大客户服务项目情况对比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	毛利率变动
数据分析服务	1,642.86	2,379.48	-2.65%
技术运维服务	917.94	1,689.68	-12.19%

由上表可见，技术运维服务毛利率下降幅度较大。除竞争激烈外，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登记，在未同比提升服务的情况下，变相增加了服务交付成本。公司已积极应对，通过推进服务流程标准化、优化人员调度、加强供应链管理等一系列精细化管理措施，逐步稳定并提升技术服务竞争力。

综上所述，公司深度经营策略调整，通过精简销售团队规模，提升人均效能，降本增效成效明显。本年度集中资源开拓新业务领域，商业化暂未能形成有效接替，客户认证和渠道开拓的投入未能转化为当期收入。同时，战略性收缩市场覆盖范围，将资源集中于需求稳定、回款保障高的重点区域与核心客户，保证账期合理的业务订单，从源头上优化客户结构与应收账款质量。公司营业收入同比大幅减少具有合理性。

3、与同行业变动趋势是否一致

公司与同行业公司收入整体变动情况如下：

单位：万元

同行公司	2025-三季报	2024-三季报	同期变动
聚光科技	204,955.74	230,536.60	-11.10%
先河环保	62,827.91	60,002.58	4.71%
天瑞仪器	43,486.92	58,886.21	-26.15%
力合科技	55,784.12	53,052.63	5.15%
皖仪科技	51,879.31	45,570.43	13.84%
汇总平均	418,934.00	448,048.45	-6.50%
禾信仪器	7,053.61	14,946.54	-52.81%

公司与同行业公司毛利率变动情况如下：

同行公司	2025-三季报	2024-三季报	同期变动
聚光科技	39.69%	44.29%	-4.60%
先河环保	40.80%	38.18%	2.62%
天瑞仪器	45.37%	39.03%	6.34%
力合科技	35.45%	32.81%	2.64%
皖仪科技	49.10%	46.26%	2.84%
平均	42.08%	40.11%	1.97%
禾信仪器	27.54%	39.96%	-12.42%

公司营业收入变动与同行业平均变动趋势一致，但降幅显著大于同行业，同时毛利率变动与同行公司变动不一致的主要系以下多重因素叠加影响：

（1）结构性因素：公司核心业务高度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正处于深度调整期，而同行公司业务更多元化，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革，通过优化销售团队结构、聚焦核心区域与高价值客户，全面提升运营效率与市场投入产出比。为强化财务稳健性，公司主动实施业务质量管控，战略性筛选并放弃部分信用风险较高、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，全力推动资金回笼效率的提升。作为经营策略调整的一部分，公司相应提升了客户准入与信用标准，这虽在一定程度上限制

了短期内的客户覆盖面，但有助于构建更优质、更稳定的客户群体，筑牢业务发展的安全边界。公司正处于向新应用领域的研发转型阵痛期，新产品收入尚未能弥补传统产品线的下滑。

(3) 经营策略变动：公司应对市场变化、产品迭代升级等因素做出一系列措施，包括库存优化管理、盘活存量资产为做出销售价格调整使得毛利率产生一定程度的下滑。

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、阶段性战略和经营策略调整影响，具有合理性。

(二) 说明公司存货的主要构成、库龄结构，结合公司销售费率、存货可变现净值测算过程、同行业公司可比情况，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 日与年初存货结构对比情况如下：

单位：万元

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	3,412.79	979.78	2,433.01	3,359.25	439.88	2,919.38
在产品	2,375.02	407.39	1,967.63	1,714.30	151.51	1,562.79
库存商品	5,473.83	1,522.11	3,951.72	7,800.37	1,305.07	6,495.30
合同履约成本	874.98	768.56	106.42	1,476.54	796.32	680.22
发出商品	1,324.48	354.26	970.22	1,676.39	218.05	1,458.33
合计	13,461.10	4,032.10	9,429.00	16,026.86	2,910.83	13,116.03

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”的生产备货模式。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方面因素影响，公司获取的客户订单总量同比有所减少。为应对市场变化、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，存货总量下降是公司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缓，库龄延长。

2、主要存货库龄结构：

公司 2025 年 9 月 30 日与年初存货库龄结构对比情况如下：

单位：万元

存货类别	期末余额（万元）					占该类存货比例（%）			
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	486.95	909.33	1,426.37	590.13	3,412.79	14.27	26.64	41.79	17.29
在产品	1,860.71	514.31	0.00	0.00	2,375.02	78.34	21.66	0.00	0.00
库存商品	1,384.85	1,446.27	1,877.49	765.23	5,473.83	25.30	26.42	34.30	13.98
发出商品	777.59	73.25	233.86	239.78	1,324.48	58.71	5.53	17.66	18.10

存货类别	期初余额（万元）					占该类存货比例（%）			
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	560.02	1,961.80	626.23	211.21	3,359.25	16.67	58.40	18.64	6.29
在产品	1,245.29	469.01	0.00	0.00	1,714.30	72.64	27.36	0.00	0.00

库存商品	3,578.82	2,694.66	683.44	843.45	7,800.37	45.88	34.55	8.76	10.81
发出商品	1,160.53	127.70	166.62	221.54	1,676.39	69.23	7.62	9.94	13.22

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、在产品和发出商品的跌价准备增加。

（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，一方面由于随着时间推移，累计外借时长 1 年以上的库存商品较上年末增加，导致库存商品整体跌价率上升；另一方面，为维系市场份额，公司对传统硬件产品采取了降价策略，使得库存商品可变现净值下降，跌价准备进一步提高。原材料期末跌价准备增加，主要受订单需求下降的影响，公司 2025 年前三季度出货量减少、新机生产减少，原材料流转速度减缓，库龄 2 年以上的原材料、库存商品占比较年初增加，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性能恢复、维护的仪器。2024 年底至 2025 年上半年，公司外借库存陆续返厂并进行性能恢复、维护。对比 2024 年末，公司设备性能恢复、维护工单占比增加，新机生产工单规模缩小。

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，期末尚在性能恢复、维护的仪器因累积外借时长较长，可变现净值本身较低，叠加恢复、维护成本，公司设备性能恢复、维护工单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减少。

（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，对境外客户待退回的仪器，公司按照拆机返厂的预计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 年以内的发出商品较年初占比

下降,但在公司传统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,相关发出商品的可变现净值下降,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、同行业公司可比情况,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:

公司采用自身销售费用率,测算估计的销售费用以及相关税费。

(2) 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:

可变现净值是按存货的估计售价减去至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,产成品的预计售价取销售部门提供的报价数据或近期在手/历史订单售价数据,当两者均存在数据的情况下,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/历史订单售价数据时,参考同类产品的可变现净值(市场同类产品的具体销售价格难以获取)。

③当配套部件或组合产品无单独报价信息或无近期/历史售价时,但存在组合价格时,在组合可变现净值的基础上扣减主仪器结存单价,计算得出配套部件或组合的可变现净值。

④原材料及半成品的可变现净值首先基于对应产成品的跌价情况评估其减值迹象,其次结合库龄情况及期间使用频率对可变现净值进行评估。

⑤在产品的可变现净值根据对应产成品的可变现净值减去预计完工成本计算,并结合库龄情况作进一步分析,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售价测算可变现净值,并结合库龄及合同回款情况作进一步分析,最终确定其可变现净值。

B、外借存货可变现净值的考虑:

公司在评估外借库存的可变现净值时,在一般存货的可变现净值计算基础上,

考虑累计外借时长对可变现净值的影响，对累计外借时长在一年以上的的外借库存较一般库存增加每年折损率的评估，按照折损后的可变现净值计算外借存货跌价。具体为：

①累计外借时长在一年以内且仅为短期借用，主要面向科研机构、专业实验室等单位，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与一般库存无异。

②累计外借时长在一年以上的，因期间借出与归还的频率较高，面向的使用对象较多，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，此部分库存的可变现净值，随着累计外借时长的增加而降低。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%，且随着累计借还和使用的频次增多，累计用于外借的仪器超过 3 年产生的维修成本将大大增加。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 年以上损耗最大至完整价值，并按此政策对累计外借时长在一年以上的的外借存货的可变现净值进行相应幅度的调整。外借存货的期末结存单价低于调整后的可变现净值的，计提存货跌价准备。

③此外，对于在外借期间发生损毁灭失或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 年三季报	2025 年半年报	2024 年
聚光科技	N/A	5.30%	4.46%
天瑞仪器	N/A	9.84%	6.18%
皖仪科技	N/A	5.67%	6.29%
力合科技	N/A	0.50%	0.71%
先河环保	N/A	10.57%	10.44%

雪迪龙	N/A	1.05%	0.97%
平均值	N/A	5.49%	4.84%
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、销售竞争加剧导致订单价格下降、原材料流转速度减缓进一步推动跌价率上升，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，公司已充分识别存货减值迹象，并严格按照企业会计准则的规定，基于谨慎性原则，对各类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公司不存在重大差异。因此，公司认为报告期末存货跌价准备的计提是充分、合理且审慎的。

（三）结合三季报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合规有效措施切实改善公司基本面

回复：

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

营业收入具体扣除项

营业收入扣除项包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

（一）与主营业务无关的业务收入是指与上市公司正常经营业务无直接关系，或者虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表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. 正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销

售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。

2. 不具备资质的类金融业务收入，如拆出资金利息收入；本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入，如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入，为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。

3. 本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。

4. 与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。

5. 同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。

6. 未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。

（二）不具备商业实质的收入是指未导致未来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产生的收入。包括但不限于以下项目：

1. 未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。

2. 不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入，利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等。

3. 交易价格显失公允的业务产生的收入。

4. 本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。

5. 审计意见中非标准审计意见涉及的收入。

6. 其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。

（三）与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入。

2、结合三季报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

公司认真梳理在手订单，合理预估发货时点、安装调试时点、客户验收时点，并根据上述营业收入扣除相关规定，扣除掉与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后（初步测算扣除金额约为700万元），预计全年营业收入约为人民币9,825-10,938万元，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。

由于上述时间节点受各种客观因素影响，公司将严格按照收入确认政策进行收入确认，上述营业收入预估只是合理预计，并不构成业绩承诺。

3、并说明公司将采取哪些合规有效措施切实改善公司基本面

（1）公司业务布局

①继续深耕大气监测行业：大气监测行业为公司具有竞争的业务，公司拥有的SPA/SPI产品性能全球领先，公司独创的走航车大气监测业务引领了行业发展。公司将提高技术服务能力，更好的服务现有客户，开拓新的客户，开展多样化的服务模式，满足不同客户的需求，确保在行业内市占率领先。

②加大投入水质检测行业：供水行业的水质检测均以人工采样和检测分析为主，在线自动监测的普及率较低，尤其有机指标的人工前处理过程较为繁琐、耗时长，对人力物力的消耗很大。此外，人工检测的频次有限，对水质污染的感知较为滞后，且由于数据量少，对污染规律的掌握不够不明确，活性炭、臭氧等净水物料的投放只能靠经验，难以做到精准投放。禾信仪器作为国内知名的质谱仪器厂家，在供水方面提供的GCMS1500/GGT0620F/LCTQ5200等产品，已持续获得客户的好评。

③加入投入公安监测行业：为了适应毒品缉查形势的变化，公司针对当前毒品检测提供了多种方案，包括：现场毒品检测方案和实验室毒品检测方案，其中：1）基于TAPI-TOF1000仪器的现场毒品快速筛查技术，让现场办案人员能够对毒品进行快速鉴别，可有效解决快检方法的不足，如检测种类单一、基质干扰大、假阳性率偏高等问题；在疑似毒品的现场缉查领域起到了关键作用；2）基于液

质联用仪 LC-TQ5200 和气质联用仪 GCMS1500 的实验室毒品检验技术，能够对生物检材（包含尿液、血液、毛发等）中痕量毒品进行精准定性和定量检测；此外，液质联用仪 LC-TQ5200 可搭载在线固相萃取（SPE）装置，实现对生活污水中毒品及其代谢物含量检测、痕量毒品的在线监测，结合污水排泄率、污水流量和污水处理厂服务人口数量，推算该区域吸毒人群规模和毒品消耗量等，进而评估该区域毒情形势。

④加入投入食品检测行业

公司作为国内知名的分析仪器厂商，一直密切关注国内外食品行业政策法规的颁布与实施，针对近年来的食品行业安全问题和一系列颁布实施的食品领域国家标准，公司及时提供全面、有效的整体解决方案。同时为助力食品行业营养健康发展，禾信仪器开发食品风味，健康系列产品和应用，针对性研发了 GCMS1500、GGT0620F、LCTQ5200 等产品，持续获得客户的认可，并在省级单位销售，未来市场前景良好。

⑤加大新产品研发及推广：公司推进测量蛋白组学的高分辨率高灵敏度质谱仪的研发推广。公司研发的 Q-TOF 质谱仪，可用于生物医药、生命科学领域，该类质谱仪已被美国于 2025 年 1 月禁用，目前国内只有为数不多的公司在研发，公司计划于 2026 年中可达到量产，处于领先地位。

（2）盈利提振计划

公司继续在管理上降低成本，简化管理，优化流程，提高人效，具体为：

①降低前端原材料成本，帮助供应商优化设计与工艺，从源头上降低成本，并与供应商进行年度议价，以此降低公司单位变动成本。

②降低生产成本，改善以及优化内部工艺，优化生产线布局，从根源上消除浪费从而提高效率，改善品质，降低整机事故率。

③降低管理成本，首先优化主业务流程，侧重于前端需求的审核把关，后端通过 ERP 等系统实现自动化审批及管理。

④提出核心员工激励实施的方案，提高员工积极性，鼓励创新，挑战目标，

实现公司与员工共赢。

二、关于偿债能力。三季报显示，公司货币资金账面余额约 4,529 万元，同比减少 46.51%，公司流动负债 2.29 亿元，其中短期借款 8,563 万元，应付账款 8,109 万元。公司长期负债 1.74 亿元。

请公司结合有息负债及到期情况、可自由支配货币资金、预计经营性现金流、主要资产变现能力、融资计划等因素，说明公司偿债能力是否存在重大不确定性、公司是否存在短期偿债压力。

公司回复：

1、有息负债及到期情况

截至 2025 年 09 月 30 日，公司银行短期借款本金 8,391.20 万元，公司银行长期借款本金 18,303.08 万元，截至 2025 年 12 月 1 日合计已偿还短期借款 3,960 万元和长期借款 109.22 万元，借款偿还日期均在合同约定期限内，不存在借款逾期情况。

截至 2025 年 09 月 30 日，公司有息短期负债偿还及到期情况如下：

贷款银行	贷款类型	融资性质	借款本金 (万元)	到期日	是否已偿还 (截至本回复报告出具日)
中国银行股份有限公司广州香雪支行	短期借款	保证借款	2,000.00	2026 年 01 月 16 日	未到期未偿还
浙商银行广州分行营业部	短期借款	保证借款	257.69	2026 年 01 月 08 日	未到期未偿还
浙商银行广州分行营业部	短期借款	保证借款	233.51	2026 年 01 月 15 日	未到期未偿还
上海浦东发展银行股份有限公司广州分行	短期借款	保证借款	1,000.00	2025 年 11 月 04 日	已偿还
广州农村商业银行股份有限公司萝岗支行	短期借款	保证借款	2,000.00	2025 年 11 月 26 日	已偿还
建设银行股份有限公司广州开发区分行	短期借款	保证借款	1,000.00	2026 年 03 月 23 日	未到期未偿还
工商银行股份有限公司广州开发区分行	短期借款	保证借款	900.00	2025 年 11 月 26 日	已偿还

北京银行股份有限公司深圳软件园支行	短期借款	保证借款	940.00	2026年07月31日	未到期未偿还
北京银行股份有限公司深圳软件园支行	短期借款	保证借款	60.00	2025年10月21日	已偿还
合计			8,391.20		

注：三季度报告中，短期借款 8,563.00 万元，其中包含公司银行短期借款本金 8,391.20 万元及应收票据重分类至短期借款金额为 172.00 万元。

截至 2025 年 09 月 30 日，公司有息长期负债偿还及到期情况如下：

贷款银行	贷款类型	融资性质	借款本金 (万元)	到期日	是否已偿还 (截至本回复报告出具日)
浙江浙银金融租赁股份有限公司	长期借款	融资租赁	685.40	2027 年 10 月 25 日	未到期未偿还
浙江浙银金融租赁股份有限公司	长期借款	融资租赁	79.92	2025 年 10 月 15 日	已偿还
中国光大银行股份有限公司昆山支行	长期借款	保证借款	571.00	2026 年 01 月 01 日	未到期未偿还
中国农业银行股份有限公司昆山分行	长期借款	抵押借款	4,350.00	2032 年 5 月 9 日	未到期未偿还
中国农业银行股份有限公司昆山分行	长期借款	抵押借款	29.30	2025 年 11 月 9 日	已偿还
交通银行股份有限公司上海奉贤支行	长期借款	抵押借款	12,616.47	2033 年 3 月 1 日	未到期未偿还
合计			18,303.08		

注：三季度报告中，长期借款 1.74 亿元，其中包含公司银行长期借款本金 18,303.08 万元及长期借款重分类一年内到期的非流动负债 898.41 万元。

2、公司可自由支配货币资金、经营性现金流预计

截至 2025 年 09 月 30 日，公司货币资金 4,529.00 万元，其中限制性保证金金额为 279.06 万元。

经营性现金流方面，公司近两年经营性现金流情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度（1-9 月）	2024 年度（1-9 月）
----	----------------	----------------

经营活动现金流入小计	11,117.12	22,513.85
经营活动现金流出小计	11,762.86	24,989.65
经营活动产生的现金流量净额	-645.74	-2,475.79

2025 年第三季度中，公司经营活动现金流入为 4,312.06 万元，较上年同期减少 23.77%；但是公司 2025 年第三季度经营活动产生的现金流量净额 779.82 万元，相比 2024 年第三季度净额 131.88 万元，经营活动现金流状况亦有所好转。

2025 年国家整体经济逐渐复苏，但公司主要政府及环保类事业单位客户财政支出仍承受压力，考虑到政府及事业单位的良好信誉和国家支持，公司预计 2026 年该类客户的回款情况较 2025 年不会进一步恶化；同时公司积极拓展新领域客户并持续取得新订单，将有效促进经营活动现金流有所好转。

综上，公司货币资金规模整体稳定，经营性现金流金额较去年同期有所好转。

3、说明 2025 年三季度应付账款说明

公司三季度报表中，公司应付账款为 8,109 万元，其中昆山公司以及上海临谱公司的产业园建设工程款的应付账款金额合计为 4,081 万元，该类应付账款由固定资产贷款余额支付，剩余经营性应付账款余额 4,028 万元，该类款项公司拟加强应收账款账面价值 7,994 万元回款管理，通过合理安排付款计划支付。

4、资产变现能力、融资能力和计划

公司持有一定规模的其他速动资产，截至 2025 年 9 月 30 日，公司应收账款和合同资产 8,193.90 万元，应收票据 312.99 万元，其他应收款 213.29 万元，能够较快变现补充资金需求。

截至 2025 年 9 月 30 日，公司银行借款授信总额度为 65,040.00 万元，可使用额度为 47,919.30 万元，剔除现有借款后剩余额度为 18,932.28 万元，银行授信额度较为充足，详情请见下表：

单位：万元

贷款银行	授信总额度	可用授信额度	已用额度	剩余额度
中国银行股份有限公司	4,000.00	2,000.00	2,000.00	0.00

公司广州香雪支行				
浙商银行广州分行营业部	3,000.00	3,000.00	491.26	2,508.74
工商银行股份有限公司广州开发区分行	9,500.00	2,000.00	900.00	1,100.00
深圳前海微众银行	800.00	800.00	0.00	800.00
建设银行股份有限公司广州开发区分行	2,900.00	1,900.00	1,000.00	900.00
上海浦东发展银行股份有限公司广州分行	1,000.00	1,000.00	1,000.00	0.00
北京银行股份有限公司深圳软件园支行	1,000.00	1,000.00	1,000.00	0.00
广州农村商业银行股份有限公司萝岗支行	2,600.00	2,600.00	2,600.00	0.00
浙江浙银金融租赁股份有限公司	1,000.00	1,000.00	1,000.00	0.00
中国光大银行股份有限公司昆山支行	3,000.00	2,000.00	2,000.00	0.00
中国农业银行股份有限公司昆山分行	10,000.00	4,379.30	4,379.30	0.00
交通银行股份有限公司上海奉贤支行	26,240.00	26,240.00	12,616.46	13,623.54
合计	65,040.00	47,919.30	28,987.02	18,932.28

同时，公司除与现有合作银行持续保持友好合作关系外，还可通过固定资产抵押、知识产权质押等方式增加银行授信额度，开展股权融资等方式补充公司的现金流，稳定维持公司经营资金的正常运转。

5、说明公司偿债能力是否存在重大不确定性、公司是否存在短期偿债压力

综上，公司有息负债目前正常到期兑付，经营性现金流预算控制严格，目前资金可满足公司日常经营业务资金需求，除非出现不可预见的极端情况，公司短期内不存在偿债压力。

三、请公司年审会计师对上述问题说明拟采取的审计程序

回复：

公司年审会计师对上述问题拟采取的审计程序如下：

1、针对问题一、（一）点有关营业收入，拟执行的程序如下：

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

(2) 获取禾信仪器与客户签订的合同，检查合同关键条款，结合对禾信仪器管理层进行的访谈，评价收入确认的具体方法是否符合企业会计准则的要求；

(3) 抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发货单、发货物流记录、客户签收单、验收合格证明、发票及收款银行回单等；

(4) 执行分析性程序，包括销售收入和毛利率变动的合理性等；

(5) 对临近资产负债表日前后的销售收入执行截止性测试，以确认营业收入是否被记录于恰当的会计期间；

(6) 使用积极式函证方式对主要客户的业务合同条款、往来余额、交易金额和回款情况进行函证，复核函证信息是否准确。

2、针对问题一、（二）点有关存货跌价准备，拟执行的程序如下：

(1) 获取并复核存货明细表、库龄明细表；

(2) 复核各类存货跌价准备的计算过程，重点复核用于计算可变现净值的各项参数是否合理，测算复核各类存货的可变现净值；

(3) 实施存货监盘程序，结合存货库龄及监盘过程中发现的残冷背次情况，复核相关存货的可变现净值是否合理。

(4) 对比同行业可比公司的存货跌价准备政策及计提情况，分析复核公司存货跌价准备计提是否合理、审慎。

3、针对问题一、（三）点有关营业收入扣除项，拟执行的程序如下：

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。

4、针对问题二有关偿债能力，拟执行的程序如下：

(1) 查阅公司年度报告及定期报告，访谈公司相关财务人员及管理层人员债务变化情况，分析公司偿债能力变化的原因及合理性；

(2) 获取公司货币资金明细及公司银行借款的明细、合同等相关资料，检查是否存在逾期未能偿还贷款的情况；

(3) 对公司主要银行账户、借款进行函证，核实公司账面货币资金、银行借款的真实性及准确性；

（4）获取公司已获得的银行授信额度以及公司尚可抵押担保的资产情况，查阅银行授信相关资料，检查银行授信额度、已使用额度、到期时间等信息。

（5）复核公司编制的资产负债表日后一年现金流预测，对期后的借款和还款情况进行检查。

特此公告。

广州禾信仪器股份有限公司董事会

2025 年 12 月 3 日