

汇中仪表股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

一、公司整体经营情况

报告期内，公司实现营业收入 45,049.45 万元，比去年同期上升 16.79%，实现归属于上市公司股东的净利润 6,620.99 万元，比去年同期上升 14.70%。公司董事会贯彻执行年初既定战略规划，以结果为导向，在以下方面取得成效。

二、2025 年度主要工作回顾

（一）坚持技术创新引领，超声测流产品攻坚突破，AI 赋能全链条提质

报告期内，公司专注超声测流领域，秉持“深化产品竞争力、提升国际竞争力、强化过程流量计量、强技拓展新市场”的技术与研发双聚焦理念，以创新提质与数智赋能为抓手，坚持“产品与技术双向赋能”，充分释放汇中在超声测流技术领域的研发与创新势能，持续深化主营业务固链、强链、补链布局。期间，公司精准契合行业发展趋势，巩固技术领先优势，完成“一主两翼”跨地域技术人才布局，持续加大 AI 智慧应用、物联网通信、数字孪生等应用技术与超声测流产品的融合力度，持续优化“智慧平台 + 三大解决方案 + N 个系统+硬件产品”供水、供热综合解决方案能力，以长期技术积淀与品质坚守进一步夯实核心竞争力，为公司实现高质量、可持续发展筑牢根基。

硬件产品：公司研发团队持续深耕超声测流技术，推动技术创新迭代与产品化落地应用，全方位提升产品性能、生产效率与市场适配性。在户用仪表领域，团队实现统一架构平台与无线通信技术兼容性的显著优化，同时完成测流管段的精密设计升级，大幅提升表计管段流态的重复性与一致性，有效推动 R800-R1000 高量程比产品规模化生产效率提升；针对“十五五”期间供热市场发展需求，以离散制造场景为导向，推出具备完全市场化条件的基表式楼栋热量表，该产品的成功问世，不仅显著提升楼栋热量表生产效率，更有效优化客户使用期间的自维护效能，降低客户运维成本。同时，公司加速高附加值、高性能产品的产业化进程，

将核心超声测流技术赋能工业流量计产品，其中 AUF-63 等产品已实现 15MPa、280℃、72 小时、1150t/h 极端复杂工况下的稳定运行，充分彰显公司在工业流量计量领域的技术硬实力。海外产品适配性持续升级，短声程计量稳定性方案完成迭代优化，产品集成温度、压力监测、阀控调节及精准计量等多元功能，进一步巩固并凸显公司在全球超声水表领域的技术领先地位。此外，公司积极布局核心技术延伸的“第二曲线”，超声燃气计量模块已实现关键技术突破，并构建了专利保护体系，随着产品后续市场化推进，或将成为公司新的业务增长极，为汇中可持续高质量发展筑牢硬件产品根基。

软件系统及解决方案：团队坚持长期主义发展理念，以“沉淀前沿技术、赋能行业”为主线，持续深耕 AI 大模型驱动下的智慧水务、智慧供热系统方案创新，致力于通过技术革新重构行业智能化升级路径。报告期内，公司依托自研智能体、大模型与算法深度融合，深化供水与供热场景需求挖掘，启动系统架构迭代预研，优化“AI + 智慧水务”“AI + 智慧供热”平台，覆盖“数据采集—智能分析—决策支持—动态优化”的全链条智能化体系。此外，围绕智慧水务核心业务场景，公司打造了“汇中水务数字员工平台”，将 AI 能力深度融入供水调度、漏损分析、客户服务等关键环节，推动运营从经验驱动向数据与 AI 驱动转型，全面提升运行效率与服务水平，构建面向水务行业的“硅基生产力”体系，推动行业由传统“自动化”向“自主智能”演进，实现技术能力与组织能力的协同提升，为行业转型提供持续动力。

同时，紧扣市场需求与硬件产品发展趋势，推动行业整体解决方案向“标准化、精品化、国际化”方向迭代升级，进一步提升解决方案的核心价值与市场竞争力。在 SaaS 平台建设方面，由于低版本托管停服、用户迁移及系统到期停用用户 79 个。截止 2025 年底，系统用户共计 1069 个，较去年下降 0.01%；随着新版本认可度提升，截止 2026 年 3 月 31 日，系统用户 SaaS+私有部署共计 1084 个。

（二）以新质生产力赋能智能制造迭代，对内提效、对外创效

公司以 PDCA 模型为生产管理的核心逻辑，持续推动技术改造升级，促进公司智能制造体系数智化转型，不断提升绿色制造、服务型制造能力。报告期内，

公司智能制造坚持“以客户为中心”的理念，通过“供应链自建强化、产业链数字提升”双路径，较有成效的落实了“提质量、提效率、提产能”；“降库存、降成本”；“保安全”；“缩交期”的年度目标，推动产能、质量、效率、成本与安全形成更紧密的联动机制，显著释放协同合力，全面提升了交付保障能力，为国内外市场需求提供坚实支撑。

依据年度经营计划，公司聚焦新质生产力赋能与生产全链创新降本，完成了9套设备自主研发，相关设备均具备可复制、可持续的特性和示范推广价值；结合ESG治理与绿色制造理念，实现了注塑车间从0到1的筹建与规模化生产，进一步完善供应链布局、提升核心零部件自主供给能力；推进了数字化智能制造平台升级，优化MES系统在产线的覆盖范围，深化系统数据采集、分析与应用的广度、深度，有力地促进了智能制造端降本增效。

此外，公司以智能装备产业化为思路，协同推动采购管控、生产运营、人员管理、质量管控全维度效能提升，使生产车间综合效率再创新高。作为超声测流技术和解决方案输出的重要环节，公司凭借深厚的技术沉淀、丰富的生产经验与积极的探索精神，全年针对国内外客户实现了7台套自研装备的高质量交付与规模性盈利，有效支撑海外产品适配供应、自有供应链扩容升级等多维能力提升，为公司加速迈向全行业超声测流技术与解决方案服务商的战略目标，筑牢了坚实可靠的生产制造根基。

（三）海外营收创历史新高，全球布局纵深拓展

得益于公司坚定的全球化战略、持续的技术创新与雄厚的产品定制化能力，报告期内，公司海外业务实现稳健发展与突破性增长，成为拉动公司营收与利润增长的关键引擎，为公司业绩增长注入强劲动能。这一年公司澳大利亚墨尔本项目顺利完成交付，海外营收突破1.5亿元人民币，同比增速超200%，海外营收占公司总营收比重首次突破30%；成功设立澳大利亚全资子公司 HUIZHONG METERING (AUSTRALIA) PTY LTD，并与意大利 *Almaviva Bluebit* 公司达成首次战略合作，海外市场布局与合作生态持续完善。与此同时，公司结合中高端海外市场需求，进行深度市场调研，明确了针对不同市场的角色定位与团队分工，并统筹公司资源加速推进产品定制方案优化、通讯技术适配升级、服务方案标准

化输出、软件产品国际化协同及海外认证资质获取等工作，持续提升海外业务拓展能力与个性化服务水平，打造更具国际竞争力的全球服务体系。通过这一系列举措，进一步增强了公司品牌影响力，巩固了汇中超声水表在海外市场“高价格、高价值、高性能”的高端产品形象。

（四）经营质量持续优化，抗风险能力稳步增强

2025年公司盈利能力稳步改善，实现归属于上市公司股东的净利润为6,620.99万元，比去年同期上升14.70%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期增长43.15%。截至报告期末，经营活动产生的现金流量净额高达1.6亿元，同比增加87.02%，可用资金年末存量创上市以来新高。公司经营质量得到进一步改善和提升，抗风险能力、持续经营能力进一步增强。

三、公司主要财务情况

（一）主要会计数据和财务指标

单位：元

	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入（元）	450,494,523.12	385,724,324.81	16.79%	495,724,724.52
归属于上市公司股东的净利润（元）	66,209,906.32	57,724,747.80	14.70%	104,295,891.23
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	56,637,127.48	39,565,978.67	43.15%	99,097,293.84
经营活动产生的现金流量净额（元）	156,308,371.84	83,576,998.61	87.02%	59,931,959.93
基本每股收益（元/股）	0.3321	0.2895	14.72%	0.5206
稀释每股收益（元/股）	0.3321	0.2895	14.72%	0.5206
加权平均净资产收益率	5.82%	5.26%	0.56%	9.99%
	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
资产总额（元）	1,291,783,572.50	1,226,228,491.18	5.35%	1,227,239,307.25
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,169,399,582.55	1,116,049,143.60	4.78%	1,090,730,295.22

（二）营业收入构成情况

单位：元

	2025 年		2024 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	450,494,523.12	100%	385,724,324.81	100%	16.79%
分行业					
仪器仪表制造业	450,494,523.12	100.00%	385,724,324.81	100.00%	16.79%
分产品					
超声水表及系统	282,197,202.33	62.64%	199,446,246.64	51.71%	41.49%
超声热量表及系统	90,912,329.39	20.18%	109,063,402.18	28.27%	-16.64%
超声流量计及系统	32,720,726.35	7.26%	32,041,327.08	8.31%	2.12%
其他	44,664,265.05	9.92%	45,173,348.91	11.71%	-1.13%
分地区					
境外	159,855,975.02	35.48%	50,349,477.30	13.05%	217.49%
华北地区	99,409,225.65	22.07%	134,901,546.13	34.97%	-26.31%
华东地区	84,833,025.30	18.83%	92,808,781.84	24.06%	-8.59%
华中地区	42,759,089.01	9.49%	31,391,118.63	8.14%	36.21%
华南地区	23,985,848.95	5.32%	34,195,549.20	8.87%	-29.86%
西北地区	20,027,115.92	4.45%	21,186,884.40	5.49%	-5.47%
东北地区	15,458,865.01	3.43%	18,392,921.79	4.77%	-15.95%
西南地区	4,165,378.26	0.93%	2,498,045.52	0.65%	66.75%
分销售模式					
直销模式	268,195,289.17	59.53%	299,619,580.69	77.68%	-10.49%
代理模式	182,299,233.95	40.47%	86,104,744.12	22.32%	111.72%

（三）公司产销量情况

行业分类	项目	单位	2025 年	2024 年	同比增减
仪器仪表制造业	销售量	台（套）	594,017.00	469,535.00	26.51%

	生产量	台（套）	541,105.00	523,944.00	3.28%
	库存量	台（套）	103,350.00	156,262.00	-33.86%

（四）营业成本构成情况

单位：元

行业分类	项目	2025 年		2024 年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
仪器仪表制造业	直接材料	164,802,148.52	71.86%	129,396,437.85	67.11%	27.36%
仪器仪表制造业	直接人工	15,727,845.97	6.86%	14,516,151.34	7.53%	8.35%
仪器仪表制造业	制造费用及其他	48,807,955.73	21.28%	48,892,200.07	25.36%	-0.17%
仪器仪表制造业	合计	229,337,950.22	100.00%	192,804,789.26	100.00%	18.95%

（五）费用情况

单位：元

	2025 年	2024 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	55,997,816.07	57,389,851.76	-2.43%	
管理费用	40,483,019.01	36,307,861.41	11.50%	
财务费用	-3,391,333.31	2,084,009.45	-262.73%	主要系汇兑收益同比增加所致。
研发费用	38,399,449.95	34,005,703.68	12.92%	

（六）研发投入情况

公司近三年研发投入如下：

	2025 年	2024 年	2023 年
研发人员数量（人）	128	119	128
研发人员数量占比	26.89%	24.04%	25.50%
研发投入金额（元）	38,399,449.95	34,005,703.68	34,479,258.94

研发投入占营业收入比例	8.52%	8.82%	6.96%
-------------	-------	-------	-------

（七）现金流情况

单元：元

项目	2025 年	2024 年	同比增减
经营活动现金流入小计	492,142,447.46	473,254,712.03	3.99%
经营活动现金流出小计	335,834,075.62	389,677,713.42	-13.82%
经营活动产生的现金流量净额	156,308,371.84	83,576,998.61	87.02%
投资活动现金流入小计	473,315,476.99	285,674,605.33	65.68%
投资活动现金流出小计	562,529,522.97	348,336,789.16	61.49%
投资活动产生的现金流量净额	-89,214,045.98	-62,662,183.83	-42.37%
筹资活动现金流入小计	24,445,433.40	14,187,052.66	72.31%
筹资活动现金流出小计	29,366,877.80	49,352,774.40	-40.50%
筹资活动产生的现金流量净额	-4,921,444.40	-35,165,721.74	86.00%
现金及现金等价物净增加额	64,102,194.12	-14,036,953.89	556.67%

四、公司未来发展战略

（一）公司战略方向

汇中股份秉承品牌引领、智能驱动、科技赋能、创新为要、绿色发展的理念，以“引领超声测流行业技术创新，推动全球节水节能事业发展”为使命。公司结合“十五五”国民经济和社会发展规划，把握中国经济结构调整与全球经济格局重塑的关键窗口期，依托超声测流技术优势，围绕“数智化升级+高效节水降碳+市场全球化”核心增长逻辑，在行业升级与市场重构的黄金发展期主动识变、科学应变，通过技术、产品、服务、运营、管理等多维度创新，持续深化数智化转型，实现高质量可持续发展。未来，公司将从以下两方面精准发力。

继续聚焦主业：持续巩固智慧水务、智慧供热领域基本盘，强化行业红利政策承接与转化能力，深化社会节水降碳、民生保障、数智化建设等方面的发展。

同时，畅通国内、国际市场双循环，优化产业链布局，推动技术产业外延应用，强化行业全生命周期服务能力，进一步提升企业和产品的价值，建立独特性、稀缺性。

坚持自主创新：专注于超声测流技术业务性研发与迭代，坚持以科技创新引领发展。主动拥抱人工智能时代，推动业务向精细化、智慧化进阶，加速与 AI 等前沿技术融合，实现产业覆盖、场景落地与运营效能的全面提升，巩固汇中核心竞争优势。

1. 短期战略目标

国内供水市场主动破局：公司将结合行业发展趋势，敢为人先，开展业务结构、产品结构调整，巩固拓展优势，破除瓶颈制约，补强短板弱项，在激烈竞争中赢得战略主动。通过销售渠道优化、研发设计升级、生产工艺改进、设备数智化迭代等手段，推动在保证产品质量与价值的前提下降本增效，并科学平衡各产品线毛利率水平，稳定公司盈利能力。同时，关注智能水务新场景、新应用，抓住超声测流产品在关键行业国产化替代机遇，预判市场新需求，完成技术储备，丰富公司盈利手段，塑造国内供水产业竞争新优势。

海外市场固本拓新：稳定海外市场良好局面，捕捉海外市场新趋势、新机会。持续优化“直销+代理”的双模式，完善海外综合服务体系，优化全球市场布局，继续开展以“澳洲+欧洲+中东”为主要市场的业务推动，扩大南美、非洲、东南亚的业务探索。以产品为根基提升自主品牌海外市场美誉度。坚持技术创新，稳固产品定制能力，推动产品、模组、基表、智能产线多维度输出项目落地。同时，面对国际多极化趋势，加强对外投资风险防控、海外子公司利益保护、汇率变化应对的能力，持续探索海外投资、伙伴合作的业务新模式，为海外市场持续增长筑基赋能。

供热市场厚积薄发：保持行业战略定力，提高宏观政策敏感性和局部市场洞察力，持续提升“代理+直营”的渠道覆盖和订单获取能力。保持公司对智能装备的生产改造能力，做好降本增效和产能储备。以数据驱动，提升超声热量表的数智化水平，加深厂站、管网、公建领域的应用能力，推进热源、管网、用户一体化管理的全链条协同方案输出。稳固多种通讯模式下超声热量表、智能调节阀、

室温采集器、智慧管理平台末端平衡调节系统。落实绿色低碳理念，提升产品、解决方案的节能降碳能力，以此来提升汇中智慧供热的性能价格比，塑造独特性优势。

聚焦超声测流，完善产业体系：牢记“引领超声测流行业技术创新，推动全球节水节能事业发展”的企业使命，谋划外延式增长，加速推进智能燃气表超声解决方案的市场化、产业化准备。聚焦主业，变革业务模式，构建多点深入的超声测流技术和解决方案输出产业格局，继续推动新产品、新场景应用，巩固汇中科技、力声达传感在产业链的定位，以全周期、全产业、高效能、多模式的服务方案为核心，赋能关键伙伴，提高收入端在归母营收中的占比和超声测流行业市场渗透率。

深化智慧服务，打造核心优势：以经营导向持续推进数智化，拥抱以 AI 为核心的技术革命，持续推进“人工智能+”行动。统筹公司内外协同、各版块并进的数字化赋能，积极推动数字技术与智能制造优势、市场与产品优势的有机结合，加速数据全域贯通和 AI 技术深度应用。助力公司管理提高效率、降低成本，早日实现业务领域从单点突破到系统能力提升新局面。

2. 年度经营计划

2026 年是“十五五”开局之年，公司将坚持稳中求进工作总基调，以进促稳、守正创新，继续强调“开源、节流、控风险”工作方法，扎实推进“四率三总额”目标落地见效。在持续强化信息获取与自主创新能力的同时，着力做好势能积累、机遇变现、实干落地、业绩产出，努力实现效率、效益、销量与品牌传播协同提升，增强企业内生动力，奋力开创高质量发展新局面。

生产端：坚持以客户为中心，紧扣公司整体发展战略，持续落实“三提、两降、一缩、一保”工作方针，将工作重心向提升质量、优化结构倾斜。围绕战略发展需求强化核心骨干人员标准建设意识，营造与优秀“对标”文化，同时补齐人员短板，重点引进装备研发、机器人等领域专业人才，实施国际化人才培养，持续完善纺锤形人才队伍结构；

智能制造水平提升方面：密切跟踪具身机器人、人工智能等前沿技术发展趋势，适时引入应用；创新推动传统设备产能挖潜，做好新领域产品量产的产能筹

备工作。有序开展技术输出项目配套设备的方案设计与实施，完善设备档案并实现文件可追溯管理。

质量与工艺提升方面：推进制程质量控制由“被动响应”向“主动预警”转型，依托 PFMEA、QRES 统计分析等相关信息，全面推行质量控制计划；实现管理要求从“文件规范”向“实战规范”落地，通过视频影像开展动作分析，规范作业手法并形成标准化体系；同时，持续通过 OEE 和质量数据分析开展工艺优化，同步做好效果监控与闭环。

生产效能提升方面：继续落实并优化生产全链条降本增效方案；推进“小而美”创新改善类降本项目快速落地实施。

研发端：在国家大力推进新质生产力的时代背景下，坚持创新引领，全面增强自主创新能力，为智慧供水、供热行业“产品与技术双向赋能”提供科技支撑。

技术上结合时代发展及行业方向，加强前沿、前瞻基础技术研发和新应用场景的技术融合，继续在超声测流技术应用、AI 智慧化、多通讯模式匹配、技术输出方案优化、新材料替代等方面深入研究。

产品上聚焦研发价值。挖掘降本潜力、落实产品性能提升，有序推进供水产品多无线通信技术应用、供热产品持续降碳，高附加值产品持续增效，软硬件功能模块化研究、民用超声燃气解决方案首版产品转化和测试认证、管段式流量计环境适应性性能升级等工作。同时，充分保证海外市场需求，持续丰富海外市场产品研发，强化技术支持，落实海外本地化制造产品设计，保持强劲的产品定制化能力。

销售端：充分发挥“汇中”的品牌优势，强化供水、供热一体化解决方案能力，推动价值导向的整体解决方案交付，提升客户对公司售前、售中、售后的满意度。国内市场主动破局、海外市场固本拓新，实现国内、海外市场双循环在更高水平上相互促进。

国内市场方面：

第一，通过调节产品销售结构，积极应对行业内卷竞争，稳住公司基本盘。继续优化产品销售结构，通过小口径表计的规模部署提高公司市场规模；通过提高大口径产品占比及软件产品市场化确保公司整体毛利率的稳定；

第二，聚焦价值，持续推动软件付费及有偿服务，确保研发投入转化为可衡量的业务收益，打造公司新的利润增长点；

第三，公司开展市场营销网络的创新与改革、完善服务网点标准化转型，推进样板建设，打造地域性差异化商业模式；

第四，继续进行有针对性的市场营销活动；继续发展高质量代理商，充分发挥汇中+代理商利益共同体优势，将市场做大做强；

第五，加深产业链布局，打造“汇中超声朋友圈”，以“新需求引领新供给，新供给创造新需求”为发展思路，深耕“HUInside”品牌及业务落地，持续发力超声测流技术输出和力声达全系产品的市场开拓与价值实现，加速新业务增长点的实现。

海外市场方面：努力保持海外营收规模，稳固欧洲、澳洲核心市场订单的持续获取能力，提升海外新兴及非传统市场的订单增长势能。持续探索并优化与海外子公司、海外合作伙伴在本地化生产、联合技术研发等领域的合作模式，丰富服务方案，培育新的利润增长点；持续推进海外代理商、运营商的拓展与合作，打造海外市场技术输出标杆项目，实现汇中海外影响力与市场份额的进一步提升。

经营管理端：坚持卓越绩效管理模式，以务实发展为导向，优化体系建设、推动工作落地见效，落实经营管理“控本增效”以效率提升价值，形成高效务实、执行有力的管理支撑，保障公司战略决策落地。优化人力资源配置，加强经营、管理、高端营销等人才的引进、培养，推动存量人才劳动生产率提升，完成薪酬职级结构升级迭代，推动员工共同富裕，落实人才供应链差异化管理，以人才为支撑推动公司高质量发展。同时，保持财务管理体系高质量发展，坚持现金为王，继续以优化经营性现金流为年度财务工作的头号任务，提高营业收现率和资金使用效率，以收定支，持续推进业财融合。践行可持续发展，持续完善 ESG 管理体系，聚焦 ESG 价值创造，使企业发展与生态环境和谐共进。

汇中仪表股份有限公司

总经理：冯大鹏

2026年4月23日