广州禾信仪器股份有限公司关于2023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 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: ● 客户结构变动风险

报告期内,公司2022年主要环保在线监测仪器客户在2023年未能进入前五大客户,系公司生产的质 潜仪具有价值较高,使用年限较长的典型特点, 若无新增需求, 相同客户—股不会在短期内重复买购, 因 比公司对部分现有客户实现再次销售,连续销售存在一定周押性、公司每年环保在线监测仪器前五大客 中变动较大。如果未来公司新客户开发或原有客户新的需求开发进展不及预期,可能会对公司经营业绩

● 收入下滑风险 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,公司部分产品如走航监 测备销量有所减少,而新产品市场开拓尚末形成规模化收入。截至2024年5月底,公司环保在线监测仪 器在于订单金额/%。23483万元,较2023年年末环保在线监测仪器订单金额/顺上涨,但涨端相对有限。 若未来市场需求无明显好转,而公司未能采取有效措施在环境监测级就取足量的新增订单或开拓其他 细分领域客户、公司在手订单不能及时转化收入,可能存在收入下滑的风险。

■ モ州率「FIANSE 报告期内,公司毛利下降主要系行业竞争、市场及客户产品需求变化等因素导致公司的收入结构变 动以及由于合同产品集成和配置需求不同导致其他产品及SPIMS、AC-GCMS系列产品毛利率下降两方 面原因产生。公司产品毛利率受宏观经济、市场竞争情况、配套设备销售情况。自身产品结构变动等多种 因素影响、者出现宏观经济影响、客户需求下降、市场竞争加剧、公司产品结构末能及时调整等情况、可能

导致公司环保在线监测仪器产品毛利率下降。 → 投资项目不及预期风险 近年来,公司新产品市场推广未达预期,主营业务承压,公司将对新项目的建设更为谨慎,为减少后续工程投入对日常经营资金及公司业绩的影响,公司将及时调整昆山及上海临潜等投资项目的建设,昆 山及上海临谱等投资项目存在投资金额、建设内容及进度不及预期的风险以及进而对公司生产经营、资

金安排产生不利影响的风险。

 童金流沙性风险
 童金流沙性风险
 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,但是若出现政府及事业单位客户回款持续不及预期、银行大幅降低授信贷款额度等较为极端 情况,则可能存在一定的流动性风险。 但为稳定维持公司经营资金的正常运转,公司除与现有合作银行持续保持友好合作关系外,还可通

过固定资产抵明4.0以产员或更加1.4元644、公司除一步运行工厂和1分级保守及对合厂大水产、企业通过固定资产抵押、知识产权质相等方式增加银行投信额度,开展股权融资等方式补充公司的现金流。 董监高变动较为频繁的风险2023年至今,公司多名董监高因个人或公司经营发展需要辞去相关职位,相关工作已经进行了必要

2023年至今,公司多名重益高区个人取公司经营及股需要许宏相失职位,相关上年已经进行了必要 交接,截至本间询回复之日、公司已经聘任相关人员排产空缺职位,对公司司常签营活动影响整体较小; 同时公司为确保各业务工作规范有序开展,已采取相关措施维持生产经营及内部管理的稳定性,但不排除未来公司董监高持续变动对公司经营产生不利影响的风险。 广州未信仪器股份有限公司(以下简称"公司"或"无信仪器")于2024年5月29日收到上海证券交易所《关于广州未信仪器股份有限公司(以下简称"公司"或"无信仪器")于2024年5月29日收到上海证券交易所《关于广州未信仪器股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询题》(上证科句公函2024 0129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常变、现就有关事项间复如下;

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,均为四舍五人所致

一、关于经营情况 问题1关于环保在线监测仪器业务

年报显示,公司环保在线监测仪器主要可分为SPAMS系列、SPIMS系列、AC-GCMS-1000等。近三 年,公司环保在线监测仪器产品营业收入分别为2.89亿元、1.33亿元、1.57亿元,占营业收入比重分别为 52%、47.5%、43%,占比持续下滑,毛利率分别为49.00%、53.60%、38.90%,2023年毛利率同比减少14.70 百分点、主要是随着公司竞争对手逐渐进入环境监测领域市场、部分产品的价格有所下降、服务成本核 请公司:(1)结合近三年公司环保在线监测仪器产品主要客户变动情况、行业竞争情况、销售价格变

动等,量化分析公司环保在线监测仪器产品2023年毛利率大幅下滑的原因,与同行业公司变动趋势是否 一数 加不一致 需要说明不一致的原因及会理性(2)结合公司环保在线监测仪器在手订单执行情况 司行业竞争情况等。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 □を 】 ·)结合近三年公司环保在线监测仪器产品主要客户变动情况、行业竞争情况、销售价格变动等,

量化分析公司环保在线监测仪器产品2023年毛利率大幅下滑的原因,与同行业公司变动趋势是否一致。 如不一致,需要说明不一致的原因及合理性。 公司回复: 1、公司近三年主要客户及所处行业竞争情况

公司按产品类型分为环保在线监测仪器产品和技术服务,其中环保在线监测仪器产品近三年前五大 客户的收入、销售情况分别如下: 2023年度前五大客户

客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
第一大客户	1,455.90	9.30%	空气站建设及设备配套
第二大客户	1,105.73	7.07%	YTDMS
第三大客户	666.05	4.26%	SPIMS2000
第四大客户	626.63	4.00%	AC-GCMS、外购仪器及组件
第五大客户	568.50	3.63%	空气站建设及设备配套
小计	4,422.81	28.26%	

EF7 - EF10*	*LA.2 < 312 104	LifeG	TREATERING
第一大客户	795.10	5.99%	SPIMS2000、AC-GCMS、外购仪器及组件
第二大客户	519.47	3.91%	SPAMS,SPIMS2000
第三大客户	508.54	3.83%	YTDMS
第四大客户	467.24	3.52%	SPIMS2000、外购仪器及组件
第五大客户	467.08	3.52%	SPAMS
1.11			

21年度前五大客户			单位
客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
第一大客户	4,709.62	16.30%	SPAMS,AC-GCMS
第二大客户	2,142.41	7.42%	外购仪器及组件
第三大客户	1,455.75	5.04%	外购仪器及组件
第四大客户	1,449.27	5.02%	SPAMS,AC-GCMS
第五大客户	1,244.25	4.31%	外购仪器及组件
小计	11,001.30	38.08%	

近三年公司环保在线监测仪器前五大客户或其终端客户主要为政府机构及事业单位、上市公司和国 家科研单位,上述客户质量相对较好

公司2023年环保在线监测仪器毛利率较2022年有所下降主要系公司向客户销售产品结构有所变 公司2023年环保在线监测仪器毛利率较2002年有所下除主要系公司向客户销售产品结构有所变化。公司2023年前五大环保在线监测仪器客户平均毛利率为28.78%,较2022年前五大客户平均水平62.09%有较大下滑,主要系、一方面、2023年除对湖南省生态环境监测中心销售环境监测产品外、公司当年度向其他前五大环保在线监测仪器客户销售内容为空气站房建设及设备配套以及一拖多产品,前五大环保在线监测仪器客户中外膨仪器及组件收入占比由7.28%上升至67.27%。由于具括截了较多配件及外级仪器。因而整体毛刺率相对较低;另一方面、受市场竞争加剧影响、公司本身外的效图及短相生利率亦有所下滑。而公司2022年度前五大环保在线监测仪器客户销售的主要内容为毛利率较高的SPAMS、SPIMS2000等设备;综上,公司对客户销售产品类别不同导致2023年环保在线监测仪器毛利率有所下降

近年来,国家对于生态保护愈加重视,将其提升为国家战略定位,大力推广生态文明建设。环境监测 设备和运营服务业吸引了更多的企业参与竞争。导致市场竞争加剧。公司相较同行业公司上市时间较晚、业务体量相对较小。且目前收入主要来源仍集中于环保领域中的大气污染治理的细分行业。因而在订单 业务体量相对较小。且目前收入主要来源仍集中于环保领域中的大气污染治理的细分行业。因而在订单 覆盖面、议价方面与同行业竞争对手有一定的不足。为进一步应对行业竞争、公司在拓展实验室、医疗市场的同时,依托自身品牌、经验以及口碑的积累丰富了环保大气领域设备供应种类,承接了毛利率相对较

低的空气站、一拖多等项目及配套设备的销售,一定程度导致了毛利率的下降。 2、量化分析公司环保在线监测仪器产品2023年毛利率大幅下滑的原因

公司近三年环保在线监测仪器销售内容主要包括SPAMS系列,SPIMS系列和AC-GCMS系列产品及其他自制仪器和外购仪器及组件四部分构成,各产品收入结构占比情况如下:

1 2	*		15		20 E
43	A		2.00		-1
0.2	an .	2000		0.000	164
16.0	80	115	-	10.	-
10	Sec.	and Client		100	
1	Mr.		-	- 100	-
19	77	4.744	0.410	4 1875-2	-44
		-10	fa Jon Br	6 - 4914	
And and developed at a second death of a CO HAL WAR	(V BE): mi sk H	Libérésis élecul	: LLV aft REVOLUTION	h ttrher
				ILL TO DICK	カ,兵牛の
近三年来,公司环保在线监测 各年度环保在线监测仪器收入中					

MS系列和其他产品收 收入占比相对较低。202 在一2023年,公司环保在线监测仪器毛利率分别为49.00%,53.60%和38.90%,毛利率有所波动,主要系产品结构变化所变。2022年公司环保在线监测仪器长规2021年毛利率上升系毛利率相对较高的59PMS系列产品收入占比较2021年有所上升,而毛利率相对较低的其他产品收入占比有所下降。2023年环保在线监测仪器长规2021年有所上升,而毛利率相对较低的其他产品收入占比有所下降。2023年环保在线监测仪器毛利率较2022年下降较多系SPIMS系列产品收入占比下降,而其他产品收入占比有较大上升导 致。结合产品收入结构变动对环保在线监测仪器产品毛利变动影响较大,具体分析2023年度和2022年度

	2023	年度	2022	年度	20	023年VS2022	年
产品类型	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比变 动因素	毛利率变动 因素	合计
SPAMS系列	15.07%	63.64%	16.45%	65.72%	-0.88%	-0.34%	-1.22%
SPIMS系列	28.42%	63.82%	38.42%	69.79%	-6.38%	-2.30%	-8.68%
AC-GCMS系列	11.90%	23.84%	15.53%	37.06%	-0.86%	-2.05%	-2.92%
其他	44.61%	18.67%	29.60%	34.54%	2.80%	-4.70%	-1.89%
环保在线监测仪器	100.00%	38.90%	100.00%	53.60%	-5.32%	-9.39%	-14.70%

率- 上年毛利率)* 上年收入占比 中上表可知 公司2023年环保在线监测仪器毛利索较2022年度下降14.70个百分占 主要系公司产品

收入结构变动儿众可以以3中环体性线面侧以高电利率较202年度下降14.70下目分点,主要杂公司产品 收入结构变动以及8户M8.5列(AC-GKM8.5列)制分户品毛利率下降导致。 产品结构变动主要表现为公司毛利率相对较高的产品8PIM8在2023年收入占比下降,而其他自制仪 器及外购仪器及组件部分收入占比有所上升。收入结构变化主要由以下两方面因素导致:(1)受行业竟 争加剧、市场对部分产品需求增速放缓等方面因素影响导致原有产品SPIMS、SPAMS收入占比下降。第 争加剧、市场对部分产品需求增速放废等方面因素影响导致原有产品\$PLMS、\$PAMSIQ人占比下降。 第一,由于"十二元"期间各地对环域监测能力有了一定建设基础,市场对于用于走的监测设备需求增速有所放缓,使得公司产品销量下降;第二,随着环境监测领域市场参与者逐步增多,竞争逐步激烈,导致公司部分产品销售数量的下降、公司主要产品\$PLMS销售数量由2022年32台下降至2023年的26台,其在环保在线监测仪器中收入占比由2022年度2842%。下降至2022年度2842等,第三,财政部统计数据显示。2019至2022节能环保中大气领域公共财政支出分别为682.57亿元。685.46亿元,543.14亿元和634.74亿元(数 据来源:Wind,2023年度数据截至本回复出具日尚未披露),在2020年度达到峰值后逐年下降,节能环保 總未總:Willi,2023年及敦煌版王本巴及田共口间不按總),九公2021年及公訓庫由市逐年下降,川屯小朱 大气领域支北下陸健衛市场需求有所下俸。定程度导致公司SPINA等仪器销售量的下降。(2)为积极 成对原有产品销量的下滑。公司依托多年来与各知名客户合作中积累的口牌。声誉和经验积极开展了版 测点位站房建设及设备配套、一拖多设备等总包合同的签署和执行,从而导致了其他自制设备以及外购 仅器和组件部分收入占比的上涨。而此部分产品相较于公司传统产品SPIMS、SPAMS的毛利率相对较

SPIMS系列毛利率下降主要系当年度毛利率相对按低的车载式产品销售收入占比较2022年度有所提升。②:AC-GCMS产品系列销售毛利率较2022年下降主要系,一方面为满足客户特定需求,销售合同配置的其他配套分析仅器、配件以及耗材较2022年增加,使得产品的成本有所增加,另一方面,VOCs监测市 场竞争日益激烈,政府单位预算收紧,2023年该类产品系列合同单价相对2022年下降,导致该类产品毛 利塞有所下降:(3):其他产品包括白制仪器和外购仪器和组件两部分构成,其毛利塞下降主要系毛利塞框 村東行列「中心。東京通知 misala misakan / 阿克以南州岛市/中部人)「中心、東京市 中心、上发来で与于中心 对较低的外灣仪器及组件取入占比由5.25%。上升至70.33%及市场竞争加剧导致公司外势仪器及组件自 身毛利率下降两方面因素导致。一方面,由于2023年公司总包集成类项目增多,执行了包括一拖多产品系 较多外购仪器及组件同时出售,因而导致其他自制仪器及外购仪器和组件中毛利率相对较低的外购仪器 较多外购仪器及组件同时出售,因而导致其他自制仪器及外购仪器和组件中毛利率相对较低的外购仪器 及组件占比上升,进而导致公司毛利率下降;另一方面,由于行业竞争加剧,公司在获取部分订单时报价有所下降,也一定程度造成其他外购仪器及组件毛利率的下降。

毛利率下降主要表现为SPIMS系列。AC-GCMS系列产品以及其他产品的毛利率的下降。其中①

公司2023年主要产品毛利率变动情况及原因分析如下

任。使得2023年环保在线监测仪器设备的毛利率有所下降。

项目	2023年度	2022年度
销售数量(套)	26.00	32.00
其中:车载式(套)	10.00	11.00
平均单价(万元/套)	171.08	159.39
平均成本(万元/套)	61.90	48.15
毛利率	63.82%	69.79%

022年度有所下降,主要由于公司2023车载式SPIMS系列产品在当期销售比例相对较高。2022年度和 ムルム・ルセコリ | ドル・エヌは日丁公丁はルムジャ級でよりに加るがリリーのは1当時対目に切性対数であ。 2012年度入り 2023年度、公司年载式5円的系列学品的销售占任分析为34名等、私海84名等、監海東生通常相対主任の開始加 但以及毛利率较低,因此较高的车载5円MS系列比例导致了5円MS系列整体毛利率在2023年度相対较

(2)AC-GCMS系列产品毛利率分析
	项目

	H-JESKIII (2x /	10,00	10.00	
	平均单价(万元/套)	124.20	137.46	
	平均成本(万元/套)	94.59	86.51	
	毛利率	23.84%	37.06%	
2	023年AC-GCMS产品系列销售毛利率较2	2022年下降,一方面为满足客	户特定需求,销售合同	司配置
其作	也配套分析仪器、配件以及耗材较2022年增	曾加,单位成本增加;另一方面	,VOCs监测市场竞争	争日益
烈,	政府单位预算收紧,2023年该类产品系列	合同单价相对2022年下降,导	致该类产品毛利率有	有所下

综上所述,公司2023年环保在线监测仪器毛利率下降由于行业竞争、市场及客户产品需求变化等因 素导致的收入结构变动以及合同产品集成和配置需求不同等因素导致的SPIMS系列、AC-GCMS系列和 其他产品毛利率下降两方面原因产生

公司主营业务为质谱仪研发、生产、销售及技术服务,主要产品为质谱仪器及相关技术服务并主要应 用于大气监测环保领域。根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017),公司所处行业为仪器仪表制造 用于人气温感呼除或吸。标题《国民经价打业方案》(GB74/64—2017),公司所定计业办以商议来的通 业(C40)。国内专门从事政计区及专员 性及应用领域属性后选取聚光料技 天瑞仪器 "底仪料技"等迪龙、先河环保、力合科技等大家科学仪器及 大气监测仪器上市公司进行比较,由于同行业可比公司中聚光科技、天瑞仪器两家公司未单独披露环保 在线监测仪器的收入与成本、因此选择其余四家可比公司进行毛利率对比分析,公司与该等可比公司环 保在线监测仪器的毛利率对比分析如下:

公司	2023年	2022年	披露的可比产品类型
先河环保	47.99%	42.39%	环境监测系统
力合科技	40.72%	42.03%	环境监测系统
雪迪龙	45.23%	49.70%	生态环境监测系统
皖仪科技	40.96%	45.31%	在线监测仪器及解决方案
平均值	43.72%	44.86%	
禾信仪器	38.90%	53.60%	环保在线监测仪器

注:聚光科技产品布局丰富,披露产品分类项目未披露环境在线监测仪器细分领域的毛利情况,因此 剔除同行业公司对比。天海的各股游光,而175至3日本级多洲外域上发现的风格和7500以上中间的风格和 剔除同行业公司对比。天海的黑玻璃上高力类项目整合工程业务,未按廊环境在线监测仪器投影外、影动 毛利情况。因此剔除同行业公司对比。皖仪科技在年报中披露其涉及环保在线监测仪器及服务业务,但年 报中仅披露了环保在线监测仪器销售数据(2023年年报中更名为在线监测仪器及解决方案),根据其年 报表述判断其为环保在线仪器销售。

如上表所示,公司环保在线监测仪器2022年和2023年毛利率分别为53.60%、38.90%,呈下降趋势;同 如上表的示。公司环保柱线温商以各3亿24年4和20亿3年毛利率分别为3500%。3830%。主下降超穷;间 行业可比公司贯美业务的平均毛利率分别为44.86%。43.72%。公司与东联存在线监测仪器上市公司平均毛 利率变动趋势相吻合。公司及同行业可比公司2022年到2023年度平均毛利率均有所下降,主要系宏观经 济因素影响、行业竞争不断加剧等方面原因产生,具有商业合理性。 2023年公司环保存线监测仪器毛利率较2022年下跨幅度高于同行业平均水平,主要受具体产品及 应用领域、客户群体的差异影响。可比同行公司环境领域业务范围对比如下:

	27'FU	NEPSYLEM	
	先河环保	先河环保环境监测系统业务以生态环境网格化监控系统为基础, 覆盖大气、水质及水生态、建筑扬尘、机动车尾气和噪音等方面天地空一体的监测领域。	
	力合科技	力合科技环境监测系统产品主要应用于水质监测领域,包括水生态监测、饮用水安全、海洋环境监测等方面,客户群体覆盖生态环境,水利、市政等政府部门或事业单位及污染源企业。	
	雪迪龙	公司覆盖环境监测、生态环境大数据、污染治理与节能、碳排放及温室气体检测等领域;其中环境监测领域包括污染源废气监测、废水监测及大气环境监测、水环境监测和土壤检测等。	
	皖仪科技	或仪科技在线监测仪器及解决方案产品以光谱、质谱、色谱、频谱技术为基础,包括环境在线监测仪器 和工业过程在线监测仪器等,环保在线监测仪器的归输了环境空气质量、温室气体等方面,还包括饮 用水湿地水质,河域所面水质,进下水质监测等方面的综合应用,工业在线监测仪器圈盖石化化工、網 铁冶金等领域、相关领域的客户群体较为广泛。	
7√	业公司环境领	域业务范围相对多元化,覆盖大气、水质、噪声等环境监测领域,产品结构及客户	7

相对丰富。公司2023年度毛利率下降幅度高于同行业可比公司平均水平,主要因为一方面,公司环保业务 要集中于环保领域中大气监测细分领域,业务范围和客户群体相比同行业公司更为集中,因此在受到 市场竞争加剧等因素影响化公司和发动。 市场竞争加剧等因素影响化公司毛利率放动更为明显。 P — 方面、如前所述。由于行业竞争、市场及客户 产品需求变化等因素导致公司的收入结构变动以及部分主要产品毛利率下降。为应对SPIMS系列等产品 指售收入的下降、公司和极拓展新业务,承接了毛利率相对较低的总包集成类业务,进一步导致公司环保 在线监测仪器毛利率较为明显的下降。 综上,公司产品的毛利率相比同行业可比公司降幅较大主要系:(1)公司环保在线监测仪器的具体

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 一面这些对奶鸡、各广告怀的作为问题。这样类更对发人然还可以看,有1里是才加耐等力间的那些种表面对一项目化公司更为威德。(2)为应对对EPM系列等产品制量及销售收入的下降。公司转吸拓展新业多,源接了较多毛利率相对较低的总包集成类业多,进一步导致公司环保在线监测仪器毛利率较为明显的下降。(二)结合公司环保在线监测仪器在手订单执行情况。同行业竞争情况等,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:

公司回复: 1、结合公司环保在线监测仪器在手订单执行情况、同行业竞争情况等,说明公司是否存在大客户流 、收入下滑、毛利率下滑的风险 公司2023年前五大客户历史合作情况如下:

历史合作情况
公司普通过间接销售向其下属的生态环境局销售设备
公司历史间接销售合作伙伴
公司历史曾向其提供技术服务
公司曾通过间接销售向其下属的生态环境局销售设备
公司曾通过间接销售向其销售设备

司与客户合作相对稳定。环保在线监测仪器业务2022年前五大客户中有三个客户在2023年与公司仍有

值高、使用周期长的特点导致。由于客户采购后通常具有一定的使用周期,因此公司对单一客户的销售呈现金额高、非持续性或波动性的特点,前期客户后续是否仍会采购公司环保在线监测仪器取决于该等客 实际需求 相关领域政策要求以及招投标结里等多方面因素影响 该等因素可能导致公司短期内环位 戶字時間來,由天河等與政策要求以及由这時由未等多力而為素更明,这等的素可能寻致公司規則的外來 在线點測仪器客户每年变动较大,从而带來客户结构变动风险。如果未来公司新客户开发或原有客户新 的需求开发进展不及预期,可能会对公司经营业绩造成不利影响。 公司当前收入主要来源于环保行业中大气领域,市场对于走航监测设备需求增速有所放缓,使得公

司相关产品销量受到一定影响 从而影响了环保在线览测仪器整体收入结构以及毛利率情况 随着同行 可怕大广哈的国实到"一定影响,从间影响」外保住线温雨以奋强钟收入结约以及毛列率间位。 舰看间时 业公司在走航领域技术积累及市场参与者逐步增多,公司基于走航监测先发优势逐步弱化,市场竞争逐步加潮。上述因素对公司收入以及毛利率的稳定性带来一定的影响,公司目前积极拓展销售集道,完善产品布局,但若相关影响因素持续增加或公司环保在线监测仪器市场拓展不及预期,则可能带来收入及毛 利率下滑的风险。 2、就前述问题补充披露并充分提示风险

(1)客户结构变动风险

报告期内,公司2022年主要环保在线监测仪器客户在2023年未能进入前五大客户,系公司生产的原 信司明/1、公司2022年主要小條任线延闿以商各广任2023年末原进入即五大各广,永公司主广约阅 诸仪具有价值较高。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规期内重复采购,因 此公司对部分现有客户实现再次销售,连续销售存在一定周期性,公司每年环保在线监测仪器前五大客 户变动较大。如果未来公司新客户开发或原有客户新的需求开发进展不及预期,可能会对公司经营业绩 (2)收入下滑风险

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,公司部分产品如走航监测设备销量有所减少,而新产品市场开拓尚未形成规模化收入。截至2024年5月底,公司环保在线监测仪器在手订单金额为6,23483万元,较2023年年末环保在线监测仪器订单金额小幅上涨,但涨幅相对有限。 若未来市场需求无明显好转,而公司未能采取有效措施在环境监测领域获取足量的新增订单或开拓其他 细分领域客户、公司在手订单不能及时转化收入,可能存在收入下滑的风险。

(3)毛利率下滑风险 (3)毛利率下滑风险 报告期内,公司毛利下降主要系行业竞争、市场及客户产品需求变化等因素导致公司的收入结构变 动以及由于合同产品集成费用整需求不同导致其他产品及SPIMS、AC-GCMS系列产品毛利率下降两方 面原因产生。公司产品毛利率受宏观经济、市场竞争情况、配套设备销售情况、自身产品结构变动等多种 因素影响,若出现宏观经济影响、客户需求下降、市场竞争加剧、公司产品结构未能及时调整等情况,可能 导致公司环保在线监测仪器产品毛利率下降

X公司环保任线监例及部产品七利学下属 【中介机构核查意见】 (一)核查过程 持续督导机构及会计师核查过程如下:

1、获取公司2023年确认收入的前五大环保在线监测仪器销售合同,核查相关合同销售金额、销售内

20-3%则 3.2.2.3年度环保在线监测仪器收入成本统计表,量化分析公司2023年毛利率下降原因; 3.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毛利率下降原因; 4.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毛利率变动情况与公司是否

。 (二)核杏意见 经核查,持续督导机构及会计师认为

公核則,持续首等机构及云订即队为: 1、公司2023年度环保线监测仪器毛利率低于可比公司同类业务毛利率水平,主要系行业竞争、市场及客户产品需求变化等因素导致公司的收入结构变动以及由于合同产品集成和配置需求不同导致其他产品及SPIMS、AC-GCMS系列产品毛利率下降两方面原因产生。

年报显示,公司技术服务业务分为数据分析服务和技术运维服务,公司技术服务在完成合同约定的

验收节点,公司履约进度,已确认的收入成本。项目毛利索等,说明相关收入确认是否直定,准确,是否符 合《企业会计准则》的相关规定;(2)在环境监测领域市场竞争加测的情况下,结合订单获取方式,在手订单执行情况等。分析公司技术服务收入与公司环保在线监测仪器业务变动趋势不一致的原因及合理性,与同行业公司变动趋势是否一致,如不一致,需要说明不一致的原因及合理性。(3)近三年公司技术服务毛利率下滑的原因及合理性,与同行业公司变动趋势是否一致,如不一致,需要说明不一致的原因及

一)分别列示技术服务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

1,2023年度,公司技术服务前五大项目列表如下: 全额单位,万元 服务内容 数据分析服务 销售收入 收入确认方式 确认收入 确认收入 期确认收入 服务期间

21.00

2、技术服务项目按照合同金额在服务期限内均匀分期确认收入合理性分析

2.技术服务项目按照合同金额在服务期限内均匀分期确认收入合理性分析 根据企业会计准则第14号—一收入第十一卷、满足下奶条件之一的、属于在某一时段内履行履约 义务;否则、属于在某一时点履行履约义务:(1)客户在企业履约的同时贯取得并消耗企业履约所带来的 经济利益:(2)客户能够控制企业履约过程中在建的商品;(3)企业履约过程中所产出的商品具有不可 替代用途。且该企业在整个合同期间内有权联累计至今已完成的履约部分收取款可 在技术服务合同中,公司完成技术服务工作的形式均为按照合同约定完成数据采集并按期提交分析

报告成果或提供技术运维服务,公司按照合同约定完成服务并按期据交分析报告成果或向客户提供技术运维服务的同时,客户已得到准确的污染源监测数据及分析结果或获得仪器正常运行带来的经济效益,即表明客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益,满足在某一时段内履行履约义 公司数据分析服务的主要内容是在合同受益期内利用环保监测仪器进行现场或远程数据采集工作 并根据采集的数据按客户要求按期出具数据分析报告(一般包括日报、周报、月报、季报、年报及专项报告

7 % 2000年 2007年 2

正常运行,公司技术运维服务在合同受益期内相对均匀地向客户提供。 同行可比公司技术服务收入确认政策加下。

同行公 司	收人类别	收人确认政策	是否按时段 确认收入	是否在服 务期均匀 确认收入
聚光科技	运维服务与 监测检测服 务	运维服务与监测检测服务属于某一时点履约义务成属于某一时段履约义务。若属于某一时及履约义务。若属于某一时点履约义务,于相关服务已实质性完成且 客户取得控制权后确认收入。若属于某一时段履约义务,于合同期内按履约进度分期分次确认收入。	包括两类服 务,分情况描 述	未明确
天瑞仪 器	环保运营收 人	根据合同约定,在运营阶段,当提供劳务服务时,确认相应的运营收入;发生的日常运维费用,确认为当期成本。	未明确	未明确
皖仪科 技	服务合同	本公司与客户之间的提供服务合同包含设备运行维护的履约义务, 由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经 资利益本公司移其作为在某一时段内履行的履约义务,在服务提供 期间平均分摊确认。	是	是
雪迪龙	技术服务收入	公司与客户之间的技术服务合同通常包含环保运营推护等履约义 务,由于客户在公司履告的同时国取保并消耗本公司履约所带来 的经济利益、公司核其作为在差,中提负政保行债额少多,按照 约进度确认收入,履约进度不能合理确定的在履约求贴时确认收 人,本公司在合同的定的运营推护期间内根据相关服务提供情况予 以分期确认	是	未明确
先河环 保	运营和咨询 服务收入	由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益,本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务,在服务提供期间内平均分摊确认。	是	是
力合科技	环境监测系 统运营服务	公司提供环境监测系统运营服务,由于公司履约的同时客户图取得 并消耗公司履约所带来的经济利益,且公司在整个合同期间内有权 够累计至今已完成的履约强小收取款项、公司将其作为在美一时段 内履行的履约义务,在提供的服务期间采用直线法按月确认。	是	是
	,	的数据分析服务和技术运维服务技术服务在合同受验 内均匀确认收入,与同行公司收入确认政策一致,相		

(二) 在环境监测领域市场竞争加剧的情况下,结合订单获取方式、在手订单执行情况等,分析公司技术服务收入与公司环保在线监测仪器业务变动趋势不一致的原因及合理性,与同行业公司变动趋势是否一致,如不一致,需要说明不一致的原因及合理性。

2021年-2023年,公司主要通过招投标和商务谈判相结合的方式获得订单,客户主要包括政府环境 监测部门、事业单位、科研院所等,订单获取方式未发生变化。公司环保在线监测仪器与技术服务近三年 实现收入情况如下 单位:万元

1、技术服务收入与公司环保在线监测仪器业务变动趋势不一致的原因及合理性

监测仪器近三年销售收入复合增长率为-26.40%,呈逐年下滑趋势。如前所述,环保在 年整体下滑的原因主要包括:市场对于用于走航监测设备需求增速有所放缓、市场竞

净逐步激烈及节能环保财政支出自2020年达到峰值后整体下降趋势引起的市场对于公司产品需求的下 公司技术服务收入近三年销售收入复合增长率为2.16%,其上升的原因主要有:第一,公司在传统5 境领域的业务开拓中,公司与某省市生态环境局建立合作关系后,该某省市的分局单位、环境监测站、监测中心等隶属同一财政预算、决算行政管理权限体系单位会建立长期合作关系,通过仪器销售开拓客户 发展,对科学检测,分析技术与仪器提出了迫切要求,但国产仪器与进口仪器并非处于同一起跑线,部分科学仪器的关键技术仍旧被"卡脖子",尤其是高端仪器及核心部件,进口依赖较为严重。 后,作为仪器销售后市场的技术服务需求也随之增加,2023年新签的大额技术运维服务合同中,超过六成

客户与环保在线监测仪器销售客户重合;第二,公司技术服务中的技术运维服务业务范围逐步从单一自 产产品转为承接更多的外部空气站点的运维服务。 公司会计政策分别对技术服务收入和仪器收入的收入确认区别主要系:第一,服务收入多为仪器销

仪器收入波动更为平缓。 综上所述,2021年-2023年公司技术服务收入与公司环保在线监测仪器业务变动趋势不一致具有合

2、与同行业公司变动趋势对比 如前所述。公司可比公司包括聚光科技、天瑞仪器、皖仪科技、等迪龙、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与技术服务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:

表:环保监测仪器销售收入

公司	2023年	2022年	2021年	复合增长率	2023年对比 2022年变动 率	2022年对比 2021年变动 率
先河环保	43,564.44	40,956.66	53,167.76	-9.48%	6.37%	-22.97%
力合科技	28,194.88	14,796.22	51,579.85	-26.07%	90.55%	-71.31%
天瑞仪器	5,759.65	5,504.75	8,471.72	-17.55%	4.63%	-35.02%
平均值	25,839.66	20,419.21	37,739.78	-17.70%	33.85%	-43.10%
禾信仪器	15,650.34	13,275.41	28,888.58	-26.40%	17.89%	-54.05%
续表:技术服	务相关收入对	比)		•	•	

注:聚光科技产品布局丰富,披露产品分类项目未披露环境领域技术服务细分领域的毛利情况,因此剔除同行业公司对比;雪迪龙2023年产品类型披露与2022、2021年发生变化,未能从公开披露数据中完整获取近3年与技术服务细分领域的毛利率情况,因此剔除同行业公司对比;皖仪科技2021年到2023年年报 均未单独披露技术服务相关的销售数据,为确保本题目回复中技术服务收入与环保在线监测仪器销售收 人变动趋势的可比性,因此本表暂未列示皖仪科技的环保在线监测仪器收入

入受动通野的月代任,因此本农省木列示院区科技的环保代致温高权资权人。 就可比同行业公司各年度平均变动情况而言,2023年同行业可比公司环保仪器和服务收入均较 2022年上游、平均涨幅分别为3358%和0.98%、公司相对应的收入涨幅分别为17.89%和13.12%,2022年 同行业可比公司环保仪器和服务收入均较2021年均有所下跌,平均下跌幅度分别为43.10%和0.81%,公司相对应的收入下跌幅分别为54.05%和7.74%,服务收入波动幅度较仪器销售收入变动幅度稍缓;2021 年至2023年,同行业公司各年度环保在线监测仪器和技术服务收入平均变动趋势均呈现先下降后上升的 变动趋势,与公司的变动趋势一致。

变动趋势,与公司的变动趋势一致。 就可比公司三年度整体变动情况而言,可比公司平均仪器收入复合增长率为-17:70%,服务复合增长率-0.23%,公司平均仪器复合增长率为-26:40%,而服务复合增长率为2.16%。公司相较同行业可比公司而言,在仪器收入下滑时技术服务收入有所上涨,主要系一方面随着仪器累计销量的增长,部分客户继续采购公司的相关技术服务;另一方面,公司不断拓展技术服务内容,技术服务中的技术运维服务业务范围逐步从单一自产产品转力承接更多的外部空气站点的运维服务。上述原因导致了公司尽管三年仪器复合增长率有所下滑,但技术服务收入小幅上涨的现象,具有合理性。 (三)近三年公司技术服务电利率下滑的原因及合理性,与同行业公司变动趋势是否一致,如不一零二部的用不多如他任 (三)近三年公司技术服务毛利率 致,需要说明不一致的原因及合理性。

2021年到2023年 公司技术服务毛利率情况加下。

项目	1	2023年度		2022年度		2021年度	
技术用	11-fz	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率	
12/1/8	N.FF	42.72%	-10.47%	53.19%	-5.42%	58.61%	
2021年-2023年,公司技术服务毛利率分别为58.61%、53.19%和42.72%,技术服务毛利率逐年							

2023年公司技术服务毛利率较2022年下降10.47个百分点,主要系(1)公司前期技术运维服务以公司自产设备为主,其专业性水平较高,市场上提供类似服务供应商较少,因此毛利率相对较高;2023年度 可冒少有形度大服务业。 公司度少有形度技术服务业务,海接更多的空气始点的设建服务,922023-2025年广东省成分通网络签 行维护项目。该类空气站点的运维市场相对成熟,整体毛利率水平相对公司自有产品运维服务毛利率较 低、(2)由于市场竞争加剧、公司技术服务价格有所下降,公司基于前期首创推出走航监测技术的竞争优 势逐步减弱,从而导致毛利率下降。 至少顷刻,从间守坟七村半下畔。 2022年公司技术服务毛利率较2021年度下降5.42个百分点,主要系上海杭州湾经济技术开发有限公

2002年公司技术服务毛利率较20021年度下降6.42个自分点,王要条上海杭州湾经济技术状发有限公司项目、长沙市后麓区城市管理和综合技法局等项目E利率较低导致。其中上海杭州湾经济技术开发有限公司项目为水质数据分析服务项目,是公司由专注大气领域监测分析向水质领域切入的项目之一,因而投入较大,毛利率相对较低。长沙市岳麓区城市管理和综合执法局项目为公司在湖南第一个综合服务项目,为顺利进入市场公司对该项目根价较低,进而等级毛利率较低。 如前所法,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、力合科技等六家科 学仪器及大气监测仪器上市公司,从同行业公司中对技术服务相关的毛利率进行披露的上市公司进行比

	SRJUN-11X	31.30%	37,0070	33.00 %	
	先河环保	32.83%	33.70%	49.14%	
	力合科技	32.98%	34.64%	40.20%	
	平均值	32.37%	35.34%	42.80%	
	未信仪器	42.72%	53.19%	58.61%	
汨	E1:雪迪龙2023年产品类型披露与2022、	2021年发生变化	,未能从公开披露	《数据中完整获取	近3年
i技オ	《服务细分领域的毛利率情况,因此剔除》	司行业公司对比;	天瑞仪器2023年	产品类型披露与:	2022
1214	F 长生恋化 土能 I 八耳齿震粉提由完整装	ま取がた2年 与お 水1	服务细分额域的	巨利家情况 因此場	카스케III

行业公司对比;皖仪科技披露产品分类项目细分项目内包括仪器与服务,未披露单独披露服务细分领域 的毛利情况,因此剔除间行业公司对比。 由上表可知,2021年-2023年,同行业可比公司技术服务毛利率平均值逐年下降,与公司技术服务毛 利率空动趋势一强、公司2023年技术服务毛利率实同行业可比公司降幅较大,主要系(1)2023年度公司 度为拓展技术服务业务,承接更多的空气站点的运维服务,该类空气站点的运维市场相对成熟,其毛利率

水平相对公司自有产品运维服务毛利率较低,使得公司技术服务毛利率有所下降;(2)由于市场竞争力 水平由为公司自司户间加益率成为"在平平本政、民民党公司汉不安元平市"的"年代之力",加强党争加制,公司技术服务价格有所"库代之力",以而导致毛利率下降。以上两方面因素使得公司2023年毛利率下降幅度高于同行业可比公司平均水平。 【中介机构核查意见】

-)核查过程

持续督导机构及会计师核查过程如下:

行來自争切的及云订则核是及性知了: 1、获取公司2023年确认收入的前五大技术服务合同,核查相关合同销售金额、销售内容是否与账面 ,确认收入期间是否与合同约定的履约期间一致;检查其收入确认是否符合企业会计准则要求; 2、访谈公司财务人员,了解公司技术服务收入与公司环保在线监测仪器业务变动趋势不一致原因以 及技术服务收入毛利率下滑原因; 3、统计公司环保在线监测仪器与技术服务收入实现情况,分析其变动趋势及原因

4、查阅与公司同行业可比公司年报,对比分析行业内仪器与服务收入,毛利率变动情况与公司是否

二)核查意见 、一、水量心炎 经核查,持续督导机构及会计师认为: 1、对于服务类销售,公司的技术服务项目属于在某一时段内履行履约义务,按照相关技术服务提供

的讲度。可合理确认履约讲度、公司按照服务期间分期确认收入。公司技术服务收入确认真实、准确、符合

24.公司各年度技术服务收入与环保在线监测仪器收入变动趋势相一致,与同行业可比公司变动趋势一致。公司2021年到2023年度仅器收入复合增长率为-26.40%,而技术服务复合增长率为2.16%,与同行业可比公司在该期间内整体变动情况呈相反趋势系:一方面随着仪器累计销量的增长,部分客户继续来购公司的相关技术服务,另一方面、公司不断拓展技术服务内容,技术服务中的技术运维服务业务范围爆塞 步从单一自产产品转为承接更多的空气站点的运维服务导致了技术服务的增长,该变动趋势具有合理

1.26。 3、受行业竞争加剧影响,公司服务订单获取难度增加、盈利空间有所下降,同时公司空气站站点运维服务等低毛利业务收入占比上升,导致了公司技术服务毛利率的下降。公司技术服务毛利率下降与同行 业公司变动趋势一致。

问题3关于实验室分析仪器业务

请公司:(1)补充披露报告期内新增实验室分析仪器业务合同订单的获取方式,以及近三年公司实

验室分析仪器业务前五大客户情况,包括主要客户情况、合作年限、销售内容、销售金额,毛利率、交付及验收时间、收入确认方式、收入确认时间及依据、期末应收账款余额、与上市公司是否存在关联关系;(2) 题校的问。成人明必万式、收入明水的问及依据、别不必及账款未被、与上市公司定台存在大联大系;(25) 结合市场竞争格局、主要客户与公司原有客户重量度,产品核心竞争力、在手订单执行情况、成本构成等, 量化分析公司实验室分析仅器业务2023年度收入和毛利率同时大幅增加的原因及合理性。(3)结合上述 情况说明近三年公司实验室分析仪器业务毛利率波动的原因。

【回复】 补充披露报告期内新增实验室分析仪器业务合同订单的获取方式,以及证

析仪器业务前五大客户情况,包括主要客户情况、合作年限、销售内容、销售金额、毛利率、交付及验收时间、收入确认方式、收入确认时间及依据、期末应收账款余额、与上市公司是否存在关联关系。 公司回复: 公司近三年实验室分析仪器业务前五大客户情况如下:

客户名称	客户一	客户二		客户三	客户四	客户五			
是否是关联方	否		否		否	否	否		
最早合作时间	2022年		2022年		2023年	2023年	2023年		
合同号	KY- HX-YQ- 2022-335		ZHX-YO-2022-125、310共 7份合同		KSHX-YQ-2 023-266	KSHX-YO-20 23-033	KSHX-YO-2023 -074		
订单获取方式	商业谈判		商业谈判		商业谈判	招投标	商业谈判		
销售内容	真空及运 动系统、电 路系统	LC-	LC-TO5200、GCMS1000、 LC2000		GGT0620	GGT0620W	LC-TQ5200, GCMS1978		
	销售	收入			1795.72				
	销售成本					1170.71			
	毛利率					34.18%			
收入确认依据	验收合格 证明		验收确认对账函 截至23年12月31日已最终验收		验收合格证明	验收合格证明	验收合格证明		
验收时间	2023年 4-8月间 (共10套 分次验收)	截至2			2023-11-7	2023-10-20	2023-11-15		
收入确认方式	按时点确 认		按时点确认		按时点确认	按时点确认	按时点确认		
收入确认时间	2023年 4-8月间	2	2023年9-12月期间		2023年11月	2023年11月	2023年12月		
2023年末应收账 款余額	5.50		190.20		-	-	134.51		
2、2022年前五大	÷:								
排名	1		2		3	4	5		
定白を粒	9K D1_		96 tin		** ロココ	** ウエ			

排名	1	2	3	4	5	
客户名称	客户一	客户二	客户三	客户四	客户五	
是否是关联方	否	否	否	否	否	
最早合作时间	2022年	2022年	2022年	2022年	2022年	
合同号	GZHX-YQ-2020 -065	KSHX-YQ-202 2-062	KY- HX-YQ-2022- 129	GZHX-YO-2022 -277	GZHX-YQ-2022 -192	
订单的获取方式	商业谈判	商业谈判	商业谈判	商业谈判	商业谈判	
销售内容	飞行时间质谱分析 器及离子源	GGT0620	GCMS2000	ICP-MS1000	GCMS1020	
	销售收入		441.15			
	销售成本		427.1			
	毛利率			3.18%		
验收时间	2022-12-16	2022-9-15	2022-8-11	2022-12-30	2022-12-28	
收人确认方式	按时点确认	按时点确认	按时点确认	按时点确认	按时点确认	
收人确认时间	2022年12月	2022年9月	2022年8月	2022年12月	2022年12月	
收人确认依据	验收合格证明	验收合格证明	验收合格证明	验收合格证明	验收合格证明	
2023年末应收账	0	27.59	0	57.97	0	

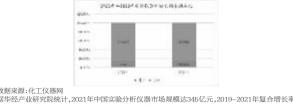
3、2021前五大:						
排名	1	- 2	2	3	4	
客户名称	客户一	客戶	==	客户三	客户四	
是否是关联方	否	2	5	否	否	
最早合作时间	2017年	202	:1年	2021年	2017年	
合同号	GZHX-YQ-2021-10 1	GZHX-YQ-2020-0 36		GZHX-YQ-2020-27 3	GZHX-YQ-2020- 9	
订单的获取方式	招投标	GGT0620 EI-TOFMS0620 定制EI-TOFMS062		商业谈判	商业谈判	
销售内容	GGT0620			定制EI-TOFMS0620	高通量电子轰击源 行时间质谱仪	
	销售收入			705.84		
	销售成本		422.19			
	毛利率			40.19%		
验收时间	2021-11-28	2021	-1-7	2021-6-24	2020-9-3	
收人确认方式	按时点确认	按时点	点确认	按时点确认	按时点确认	
收入确认时间	2021年11月	2021	年1月	2021年6月	2021年1月	
收入确认依据	验收合格证明	验收合	格证明	验收合格证明	验收合格证明	
2023年末应收账款余 额	0.00	0.00		0.00	0.00	

、成

在实验室科研领域,分析仪器检测精度高、市场需求大、覆盖行业广,随着我国科技、经济和社会快速

据化工仪器网统计,2022年国产质谱仪中标总金额约为3.3亿元,占2022年各产地质谱仪中标总金额的14%;进口质谱仪中标总金额约为20亿元,约占2022年各产地质谱仪中标总金额的86%,国产仪器品牌存在着竞争力不足的缺陷。目前,国产仪器的发展重心仍是从中低端仪器转向高精尖仪器制造方面,弥补 核心功能的高端仪器研发力量不足,产品功能尚未完善的缺口,破解大面积质谱市场仍被进口仪器占据 的困局。中标仪器方面,2022年,液质联用仪(公司LC-TO系列产品)的中标数量及中标金额均为全年最高,中标总数量达到343台/套,中标总金额达到10.8亿元,占2022年度质谱仪各类型质谱中标总金额的 商,中标志效量还到343台7套,中标志壶制还到1036亿元,自2022年度则简订《音突型则简中标志壶制的 44%。液质照用仪的用途广泛,主要应用于药物,环保。自品,自来水、卫生防疫等物域。因其灵敏度高,通量性能好,并且拥有优异的高流量性能、降低的离子抑制效应等,加快了实验分析速度,因而得到广泛使

近年来 国家出台了多项政策来强化企业创新主体协位 鼓励高端通用和专业重大科学仪器设备的 近年来、国家出台了多项政策来强化企业创新主体地位、表励局端通用和专业重大科学仅需设备的 附发、工程化及产业化、以实现科研用品自主生产。据化工仅强网络托,2023全年国产质谱仪的中标金额 为2.49亿元,约占2023全年质谱仪中标总金额的15%,国外厂商仍占据市场主导地位。尽管2023年国内外厂商的中标数量均有所下滑。但国产化率星上升趋势。国内厂商中标数量较多且占比提升的仅需类型主要为MALDI-TOF,GC-0,LC-TO和ICP-0,不信仅整和聚类科技自主研发的LC-OTOF,也在2023年打破了国内厂商LC-OTOF"的一种标的记录。2023年占比有所提升的国内厂商有聚光科技、安图生物、中 元汇吉, 禾信仪器和油安诊断等



数据来源:化工仪器网

为4.91%, 据此测算, 预计到2025年中国实验分析仪器市场规模达418亿元。2022年以来, 国务院、中国人 民银行等部门陆续推出国产高端实验室分析仪器更新改造等相关政策,极大促进了国产科研仪器的发 展,加强了质谱仪在科研领域的应用。未来随着科技强国战略的推进,实验室分析仪器的需求有望快速增

年期末实验室仪器在手订单金额4.929.96万元。 公司实验室分析仪器近两年收入主要来源于新开发的客户。公司在拓展实验室领域取得了一定的原

公司头型至7月以6位20分十以入工安本除了到7万及1967,公司公司农头型至30%取得了一定1930 效,获得了一定的市场认可度。2023年公司实验室分析仅器前五大象户中,武汉华大基因生物医学工程有限公司曾在2022年采购过CMI系列医疗仅器,其他客户均为新拓展客户;2022年公司实验室分析仅器前 五大客户均为当年新拓展客户。2022年和2023年公司实验室领域主要客户均来自自主拓展,与原环保领 域客户重叠地较低。 未来随着公司在实验室分析仪器市场的不断开拓,订单,客户总量会逐渐增多,但目前公司在该等领

域的收入则像仍相对较小。随着未来该等邻域产品销售规模的扩大,医疗、实验室相关仅需可为公司销售收入增长提供支持。同时逐步降低公司对环保领域产品销售规模的扩大,医疗、实验室相关仅需可为公司销售收入增长提供支持。同时逐步降低公司对环保领域产品的依赖。 3、公司实验室分析仅器产品竞争力 在实验室科研领域,分析仅器检测精度高、市场需求大、覆盖行业广,随着我国科技、经济和社会快速 发展,对科学检测,分析技术与仪器提出了迫切要求,但国产仪器与进口仪器并非处于同一起跑线,部分科学仪器的关键技术切出被"卡脖子",尤其是高端仪器及核心部件,进口依赖较为严重。公司抢先布局实验室分析仪器的研发,成功研制了全二维气相色谱。"行时间质谱联用仪、电镀黑合等离子体质谱仪等多项技术先进的实验室高端分析仪器,突破了技术瓶颈,打破了国外垄断,实现了国产替代。

多项技术允进的实验室高端分析以路、突破了技术瓶缐,打破了国外垄断,实现,[国产管代] GGT-0620 (全土维气相色谱-气行时间质谱原用以)是一套集合了全土维气相色谱和高时间分辨 率飞行时间质谱,用于精准定性、定量检测复杂样品的分析系统,对复杂样品的分析具有极强的优势。该 产品结合飞行时间质谱的快速分析特点,使整套系统具备高采集速率、高灵敏度、高质量分辨率、高质量 精度的性能,主要应用于水中异味物质筛查、河流湖泊水质分析、挥发性有机物VOCs分析、能源化工、食

精度的性能。主要应用于水中异味物质筛查、河流湖泊水质分析、挥发性有机物VOCs分析、能源化工、食品接触材料检测等。
ICP-MS1000(电感耦合等离子体质谱仪)是将ICP(电感耦合等离子体)的高温电离特性与四极杆质谱仪的灵敏快速扫描的优点相结合而形成一种新型强有力的兼具元素分析、同位素分析和形态分析的设备。该产品具有检出限低、动态线性范围宽、干扰少、分析构度高、速度快、可进行多元素面时湖定等优异的分析性能。可广泛通用于不同应用领域的各类样品的元素分析、满足金属、环境、食品、地质、生物样品、化工材料等分析现求。
GCMS系列(《相色谱质谱联用仪)是/款高性能单四极杆气相色谱质谱联用仪,是一种将气相色谱和质谱的特点结合起来的分析方法。具有色谱的高分辨率和质谱的高灵敏度、主要用于复杂样品的定性定量分析、《相色谱标混合物中的组分级时间分离开来、而质谱则用于确认每个组分结构的信息,是分析了全级是分离为有效的生物之一个泛的用于环菌处理,由于图像、好思、石油化厂、季结香线、医药、农

复尔混合物最为有效的手段之一,广泛应用于环境监测、电子电器、纺织品、石油化工、香精香料、医药、农业及食品安全等行业。
IC-TO系列(三里四极杆液质联用仪)采用的液相色谱串联质谱技术是基于被测生物标志物本身分子量、结构等进行的一种直接分析方法。具有独特的高灵敏度、高特异性和高通量等特点,技术难度较高,是临床检测中最常用的质谱仪类型。公司三重四极杆液质联用仪在基础组成部分,采用稳定的新型ESIXAPCI离子源,极大提高了分析的效率;采用高精度三重四极杆质量分析器、在物质定性基础上增加了超强的定量能力,并实现了全质量数范围内单位质量分辨。公司自主研发了高精度极杆加工、离子光学综合装调。高稳定性射频电源研制的综合方式、完成了高效离子强、二重四极杆质量分析器、高生物等、综合装调、高稳定性射频电影研制的综合方式、完成了高效离子强、二重四极杆质量分析器、高生物量源等关键核心部件的国产化、该产品实现了中国制造三重四极杆从技术创新、核心部件突破、整机产业化的三大阶段,可广泛应用于临床诊断、食品安全、公共安全、实验室分析等领域。 复杂混合物最为有效的手段之一,广泛应用于环境监测、电子电器、纺织品、石油化工、香精香料、医药、农

综上所述,公司实验室分析仪器各类产品均具备较高的技术优势和广泛的应用场景,具备较强的市 场竞争力,但由于国产仪器与国际厂商在市场竞争中仍处于弱势地位,高端实验室分析仪器国产化仍需

39克里力,1巨由于国产区益与国际 同任印49克里中的处于第9岁地址,高端头驱至分析区衙国产要政策的持续扶持和国内厂商的持续发力。 4.量化分析公司实验室分析仪器业务2023年度收入和毛利率同时大幅增加的原因及合理性 2023年公司实验室分析仪器收入情况如下:

产品类型	2023	年度	2022年度	
/~msqsr	收入金额	占比	收人金额	占比
GGT-0620	1,178.28	22.40%	144.27	13.83%
LC-TO系列	967.68	18.40%	0.00	0.00%
GCMS系列	660.32	12.55%	380.64	36.48%
ICP-MS产品系列	317.70	6.04%	207.52	19.89%
其他产品系列	2,135.91	40.61%	311.06	29.81%
实验室分析仪器合计	5,259.89	100,00%	1,043.49	100.00%

实验室分析仪器发展相关政策,为行业发展营造了良好的市场环境;另一方面,为摆脱对高端实验室分标 仪器的进口依赖,提高自主化率,实验室分析仪器行业国产化率逐渐提高,国产仪器市场空间逐渐增长 公司利用多年的技术积累在实验室分析仪器领域持续发力,结合质谱下游应用需求,逐步开发出新的 如例对学中的"放小吃病"在关键至分析以留现或付卖及刀,但古原语下仍应用而来,逐步开及由朝的广 产品矩阵逐渐丰富;此外,随着公司拓展市场、公司产品逐步通过客户验证及建立起品牌知名度,订客户随之增加,收入有所增加。 公司实验室分析仪器业务各年度收入占比及毛利率情况如下:

	2023年度		2022年度		2023年VS2022年		
产品类型	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收人占比变 动因素	毛利率变 动因素	合计
GGT-0620	22.40%	37.07%	13.83%	17.78%	3.18%	2.67%	5.85%
LC-TO系列	18.40%	21.17%	0.00%		3.90%	0.00%	3.90%
GCMS系列	12.55%	22.34%	36.48%	21.35%	-5.34%	0.36%	-4.98%
ICP-MS产品系列	6.04%	17.96%	19.89%	21.40%	-2.49%	-0.68%	-3.17%
其他产品系列	40.61%	30.84%	29.81%	-23.71%	3.33%	16.26%	19.59%
空险零分析仪黑合计	100.00%	29.61%	100.00%	7.42%	2.57%	18.61%	21.10%

②應至分析(风膏計1 10000% 23:651% 10000% 74.3% 257% 18:61% 21.18% 注:收入占比交动因素=(当年收入占比-上年收入占比)*当年毛利率 毛利率变动因素=(当年毛利上年毛利率)*上年收入占比 上年毛利率)*上年收入占比 由上表可知,公司2023年实验室分析仅器毛利率较2022年度上升21.18个百分点,主要来源于 GGT-0620、LC-TO系列产品的收入增长及其他产品系列的毛利率上升的影响。

GGT-O620,LC-TO系列产品的收入增长及其他产品系列的毛利率上并的影响。 (1)GGT-O620,2023年我销售方套,其中5套搭配了多功能的处理进样平台,1套搭配了监测车, 2022年仅销售2套单机产品。配套销售的合同毛利率较单机销售的合同毛利率高。 (2)LC-TO系列,2023年新增实现销售,为实验室分析仅离产品带来收入及毛利率的增长。 (3)其他产品系列,2022年销售工品和要较低,主要由于向中国电子产品可靠性与环境试验研究所销售、 管行时间质谱分析器及离子源业务属于研发定制项目,评估合同时候没有充分考虑到合同约定的技术

难点,导致研发成本增加,毛利率为负数。2023年其他产品系列较2022年多样化,便携式GC-OMS销售

是和销售单价均较2022年进升,且EI-TOFMS,LC-TOFMS等相对高毛利的产品实现新增销售,从而提升了实验室分析仅器中其他产品系列的毛利率。 绿上,若飘除中国电子总司器性与环境试验研究所特殊合同的影响。2022年公司实验室分析仅器 毛利率为1650%。2023年产品多样化,新产品LC-TO系列产品实现销售及相对高毛利的GCT0620、 GCMS系列产品和其他产品系列销售的增加,促使2023年公司实验室分析仪器毛利率较2022年毛利率

三)结合上述情况说明近三年公司实验室分析仪器业务毛利率波动的原因。 (三)招亞工程時的865782 公司回复: 2021年至2023年,公司实验室分析仪器毛利率分别为37.30%、7.43%和28.61%,公司近三年实验室 2021年至2023年,公司实验室分析仪器领域仍处于挤 分析仪器毛利率波动主要是产品结构变动的影响,2021年和2022年公司实验室分析仪器领域仍处于拓展阶段,整体销售规模较小,2022年实验室分析仪器定制化合同较多,受客户需求及产品研发投入影响,

级改良,降本增效同时产品产销量增加带来规模效应明显,所以公司近三年实验室分析仪器毛利率波动

【中介机构核查意见】

3、查阅公开资料和行业研究报告,了解实验室分析仪器市场发展动态、市场规模和竞争情况:查阅公

同时大幅增加的原因及合理性。

经核查,持续督导机构及会计师认为;

整核他, 持续管导机构及会计师认为:

1. 近三年公司实验室分析仅器销售业务正常拓展,主要客户包括高校、研究机构、政府及实验单位、生物医学公司等,该类客户主要通过商业谈判和招投标取得,与公司不存在关联关系;

2. 实验室分析仅器市场竞争强烈,国产仪器与国际厂商在市场竞争中仍处于弱势地位,公司在国家政策支持,转续加大研发处人和市场梯干背景下,产品竞争力不断据高,在手订单持续增长,公司实验室分析仪器业务的收入和毛利率均有所提高,具备合理性;但由于国产仪器厂商与国际厂商相比仍有差距, 未来公司实验室分析仪器业务在拓展过程中收入及毛利率仍有可能存在波动

二)核査意见

年报显示,2023年末存货账面余额1.94亿元,同比增长11.5%,存货跌价准备余额2,026万元,同比增 年稅起不,2023年未存货账面宗額1.94亿元,同比增售人11.8%,存货跌价准备余额2.026万元,同比增 加102%,其中,库存商品账面余额9624万元。同比增长40%。库存商品跌价备6785万元。同比增加257%, 主要是本期用于外借试用推广的仪器数量有所增加且借用时长增长,计提的存货跌价准备相应增长。近 两年公司存货周转率分别为0.92、1.32、2023年公司存货周转率同比增加超过30%。 请公司:(1)结合业务模式以及同行业可比公司情况,量化分析2023年公司存货周转率上升的原因; (2)访明公司外借商品的主要构成、库验结构,公司对外借商品的会计处理,是否符合同行业公司的惯例 和(企业会计准则)的规定;(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等,

说明存货跌价准备计提的合理性,是否符合《企业会计准则》的规定。 -结合业务模式以及同行业可比公司情况,量化分析2023年公司存货周转率上升的原因。

2022年-2023年,公司及同行业可比公司存货周转率情况如下 雪迪龙

在: 并以则对等等自显现本分许员干涉则即则自 公司的主营业务为质谱仪的研发。生产、销售及相关技术服务。质谱仪属于高端科学仪器,涉及精密 电子、光学、机械、软件等多学科、多领域、构造复杂,生产周期较长;公司产品交付客户后需要经过安装、 调试及验收程序,周期相对较长,因此公司与同行业可比公司存货周转率均相对偏低,符合业务模式特 征。同时,近年来公司积极进行医疗、实验室等新方向的市场推广和销售,适当增加相关产品备货,使得有 2021年-2023年,公司营业收入、营业成本、存货等变动情况如下:

· 存货周转率=营业成本/存货平

存货规模有所增加,使得2022年存货周转率较低。

)22年末原材料及库存商品全额有所增加

					7-12
项目	2023年		202	2021年	
初日	金額	变动比例	金额	变动比例	金額
营业收入	36,617.90	30.66%	28,025.68	-39.63%	46,423.73
营业成本	22,514.93	60.17%	14,057.20	-37.35%	22,437.73
存货	17,424.95	6.01%	16,437.42	20.26%	13,668.48
存货周转率	1.32	43.48%	0.92	-51.06%	1.88

计页系统有所语加,使诗态022年计页周4字年级。 具体而言,2022年未分百存货规模同比增加2、768.94万元,主要系发出商品、原材料和库存商品有所增加。其中发出商品同比增加1,441.91万元,主要系:①公司2022年第四季度新签订单23,694.77万元,同比增长136.84%,第四季度产品发货相应增加;②受2022年物流不畅和人员出差不便等影响,公司质谱仪 销售验收进度有所延迟。原材料及库存商品合计同比增加1,254.17万元,主要系2022年公司重点投入实 验室、医疗领域,对LC-TO、O-TOF等新产品投入不断加大,公司相应增加原材料和库存商品的备货,引

2023年,随着交通物流恢复。医疗与实验室等新业务领域销售增多等,存货消化与结转增加,公司的存货周转率有所上升,与营业收入上升具有匹配性。同行业公司平均存货周转率变动较小,其中皖仪科技、力合科技、雪迪龙存货周转率亦有所上升。)说明公司外借商品的主要构成、库龄结构、公司对外借商品的会计处理、是否符合同行业公司 的惯例和《企业会计准则》的规定。

2022年,受经济下行、交通与物流相对不便等因素影响,公司营业收入有所下降,相应的营业成本减 少37.35%,但受新产品研发投入、第四季度新签订单较多、仪器验收进度有所延迟等影响,公司2022年末

公司回复: 公司外值商品主要包括外值存货和外值研发样机,根据用途不同,分别提供给客户售前试用投放及 开展性能测试。外值存货和外值研发样机的用途,构成及会计处理如下;

由于质谱仪器存在价值高、构造复杂、使用要求较高等特点、部分客户会在采购前提出试用需求、因