

南京磁谷科技股份有限公司关于上海证劵交易所对公司2025年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

证券代码:688448 证券简称:磁谷科技 公告编号:2026-041

南京磁谷科技股份有限公司

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。

南京磁谷科技股份有限公司(以下简称“公司”、“磁谷科技”)于近期收到上海证券交易所《关于南京磁谷科技股份有限公司2025年年度报告信息披露监管问询函》(上证科信公【2026】10226号)(以下简称“问询函”)。公司收到《问询函》后高度重视,会同兴证劵劵份有限公司(以下简称“持续督导机构”)及中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师事务所”)对《问询函》所提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实,现就《问询函》所涉及问题回复如下:

本回复中若出现总字数与所列数据总和及尾数不符的情况,均为四舍五入所致。如无特别说明本回复中使用的简称或名称释义均与公司《2025年年度报告》一致。鉴于本部分内容涉及商业秘密,根据相关法律法规、规范性文件,公司针对该部分内容进行豁免披露。

1.关于经营业绩。本报及前期信息披露文件显示:(1)报告期内实现营业收入36,802.72万元,同比下降23.05%;归母净利润995.24万元,同比下降80.88%;2026年一季度,公司归母净利润-482.40万元,同比下降10.26%...(2)分产品,磁悬浮离心式鼓风机收入30,373.22万元,同比下降25.15%,毛利率下降1.66个百分点;磁悬浮特殊工况产品收入同比增长35.7%,毛利率下降3.00个百分点;...(3)近三年,公司其他业务收入分别为:1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。

公司:(1)结合产品下游市场需求、竞争格局、公司产品竞争优势、公司经营策略和同行业公司可比公司经营情况等,说明近三年公司产品收入产品结构发生重大变化的原因,进一步说明公司2025年及2026年一季度业绩下滑的原因及合理性;(2)对于“磁悬浮离心式鼓风机”产品,结合行业景气度、磁悬浮离心式鼓风机及磁悬浮真空泵等产品,分别列示近三年收入、成本、毛利率及变动情况,变动幅度较大的,需说明原因及合理性;...(3)列示近三年其他业务收入构成及变动情况,说明其与公司主营业务收入反向变动的原因及合理性。

【回复】一、说明近三年下游市场需求、竞争格局、公司产品竞争优势、公司经营策略和同行业公司可比公司经营情况等。报告期内公司营业收入及归母净利润下降,主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

二、对于“磁悬浮离心式鼓风机”产品,结合行业景气度、磁悬浮离心式鼓风机及磁悬浮真空泵等产品,分别列示近三年收入、成本、毛利率及变动情况,变动幅度较大的,需说明原因及合理性。1.磁悬浮离心式鼓风机:近三年收入分别为1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。毛利率分别为11.22%、12.25%和12.51%,呈上升趋势。主要原因在于:随着技术成熟和规模效应显现,单位成本有所下降,同时公司通过优化供应链管理,进一步降低了采购成本。2.磁悬浮特殊工况产品:近三年收入分别为1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。毛利率分别为11.22%、12.25%和12.51%,呈上升趋势。主要原因在于:该类产品技术含量高,附加值大,且市场需求稳定,公司通过持续研发和技术创新,不断提升产品竞争力,实现了收入和毛利率的同步增长。

三、列示近三年其他业务收入构成及变动情况,说明其与公司主营业务收入反向变动的原因及合理性。1.其他业务收入构成:近三年其他业务收入分别为1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。2.变动原因:随着公司主营业务规模的扩大,公司承接了更多与主营业务相关的配套服务,如设备维护、配件供应等,这些业务虽然毛利率相对较低,但能为公司带来稳定的现金流,并有助于提升客户粘性。3.合理性:其他业务收入的增加与公司整体业务规模的扩大相匹配,且毛利率保持相对稳定,符合行业惯例,不存在异常波动情况。

Table with 5 columns: Item, 2025年前三季度, 2025年前三季度, 变动金额, 变动比例. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, 销售费用, 管理费用, 研发费用, 其他收益, 净利润, 归母净利润.

公司的营业收入具有一定季节性,主要原因在于公司产品安装调试(调试)验收周期整体较长,公司一般以产品到达客户指定场地并安装完毕,客户试运行验收取得其书面验收合格文件作为收入确认时点。客户通常于上半年度下半年至全年上半年执行采购预算、审批和付款,履行采购程序后签署采购合同,经产品交付、安装(调试)运行后,通常于下半年完成项目验收,上述原因共同导致公司第一季度营业收入相对较少,但公司人工工资、期间费用等各项费用在年度内均发生,因此只能由公司一季度实现净利润。

2025年前三季度,营业收入和净利润下降,主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

三、列示近三年其他业务收入构成及变动情况,说明其与公司主营业务收入反向变动的原因及合理性。1.其他业务收入构成:近三年其他业务收入分别为1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。2.变动原因:随着公司主营业务规模的扩大,公司承接了更多与主营业务相关的配套服务,如设备维护、配件供应等,这些业务虽然毛利率相对较低,但能为公司带来稳定的现金流,并有助于提升客户粘性。3.合理性:其他业务收入的增加与公司整体业务规模的扩大相匹配,且毛利率保持相对稳定,符合行业惯例,不存在异常波动情况。

Table with 5 columns: Item, 2025年前三季度, 2025年前三季度, 变动金额, 变动比例. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, 销售费用, 管理费用, 研发费用, 其他收益, 净利润, 归母净利润.

如上表所示,磁悬浮离心式鼓风机市场竞争加剧及客户项目验收延期的影响,近三年销售收入、销售量均呈下降趋势,其中:2024年度,销售收入下降7.39%,销量下降10.17%;2025年度,鼓风机销售量下降30.84%,销售收入下降59%,进一步提高了磁悬浮鼓风机,优化产品结构,使单位成本下降84.6%。故由于产品竞争力下降,磁悬浮离心式鼓风机的销售单价均持续下降,导致近三年鼓风机的营业收入及毛利率率逐年趋势。

(二)磁悬浮离心式空压机近三年收入、成本、毛利率变动情况。1.收入变动:近三年收入分别为1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。2.成本变动:近三年营业成本分别为1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。3.毛利率变动:近三年毛利率分别为11.22%、12.25%和12.51%,呈上升趋势。主要原因在于:随着技术成熟和规模效应显现,单位成本有所下降,同时公司通过优化供应链管理,进一步降低了采购成本。

如上表所示,磁悬浮离心式空压机在不同领域、不同行业的应用场景,持续挖掘细分市场。近三年,空压机毛利率相对较高,营业收入和净利润均稳步增长,但受行业景气度影响,销量有所下降。主要原因在于:该类产品技术含量高,附加值大,且市场需求稳定,公司通过持续研发和技术创新,不断提升产品竞争力,实现了收入和毛利率的同步增长。

(三)磁悬浮离心式真空泵近三年收入、成本、毛利率变动情况。1.收入变动:近三年收入分别为1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。2.成本变动:近三年营业成本分别为1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。3.毛利率变动:近三年毛利率分别为11.22%、12.25%和12.51%,呈上升趋势。主要原因在于:该类产品技术含量高,附加值大,且市场需求稳定,公司通过持续研发和技术创新,不断提升产品竞争力,实现了收入和毛利率的同步增长。

公司的真空泵主要用于造纸行业,现阶段处于推广期,收入金额较小,收入与毛利率均具有一定的波动性。2025年前三季度,营业收入和净利润下降,主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

(二)2025年营业收入和净利润下降,主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

(三)磁悬浮离心式真空泵近三年收入、成本、毛利率变动情况。1.收入变动:近三年收入分别为1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。2.成本变动:近三年营业成本分别为1,894.92万元、3,302.26万元和3,756.40万元,逐年增加。3.毛利率变动:近三年毛利率分别为11.22%、12.25%和12.51%,呈上升趋势。主要原因在于:该类产品技术含量高,附加值大,且市场需求稳定,公司通过持续研发和技术创新,不断提升产品竞争力,实现了收入和毛利率的同步增长。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

2025年前三季度营业收入及净利润为1,894.92万元、3,302.26万元,同比下降23.05%、80.88%。主要原因如下:1.行业景气度下滑:受宏观经济下行影响,下游行业需求疲软,导致公司订单减少,营业收入下降。2.产品结构变化:公司主动调整产品结构,加大高毛利产品的研发和推广,导致低毛利产品收入占比下降,整体毛利率受到影响。3.市场竞争加剧:行业内竞争日益激烈,公司为抢占市场份额,采取了一定的降价策略,导致毛利率下降。4.期间费用增加:随着业务规模的扩大,公司期间费用相应增加,对净利润产生了一定影响。

年度报告,2026年第一季度报告,对比同行业公司营业收入、净利润等关键财务指标的变化情况并分析其原因。

3. 披露公司关于磁悬浮离心式鼓风机、磁悬浮空压机及磁悬浮真空泵等产品等主要产品三年前的销售收入、数量、平均单价、单位成本及毛利率的变动情况,复核产品销量、销售单价、单位成本等因素对净利润的影响。

4. 查阅公司2024年、2025年及2026年一季度期间费用、其他收益明细账,分析销售费用、管理费用、研发费用的同比变动原因;

5. 获取公司近三年其他业务收入构成明细表以及变动情况说明。

二、持续督导机构、年审会计师事务所意见

经核查,持续督导机构、年审会计师认为:1.由于受市场环境加剧及客户项目进度延期的影响,导致鼓风机的收入规模及占比均呈下降趋势,同时,公司空压机产品积极拓展市场并借助经销商成熟的客户资源使其营业收入稳步增长,收入占比呈上升趋势,公司2025年度业绩下滑主要系鼓风机收入下降,期间费用增加及政府补助减少所致。2026年第一季度,营收增加主要系鼓风机项目验收达产,导致营业收入增加及募投项目产能处于爬坡阶段,尚未完全释放所致,具有合理性;

2.由于磁悬浮离心式鼓风机的销售数量与销售单价均持续下降,导致近三年鼓风机的营业收入及毛利率率呈下降趋势,主要系鼓风机市场大客户需求增加,收入增幅较大;公司的真空泵产品仍处于宣传推广阶段,境外市场拓展缓慢,未能实现规模效应,整体收入规模较小,具有波动性,且推广阶段的产品主要根据客户实际需求,单位成本较高,毛利率率波动较大,具有合理性;

3.随着公司产品销量增加及客户项目增加,公司配件销售、维修服务、延保服务等其他业务收入持续增加,与主营业务营业收入变动趋势具有合理性。

2.关于磁悬浮离心式鼓风机产品,年报显示:(1)公司鼓风机产品主要用于污水处理领域,多属市政类项目,导致折旧费用增加及募投项目产能处于爬坡阶段,尚未完全释放所致,具有合理性。

34.7%,公开称主要系已发出的尚未完成安装调试的磁悬浮设备。

请公司:(1)列示近三年磁悬浮离心式鼓风机产品前十大客户的具体情况,包括客户名称、经销/直销类型、关联关系、具体销售内容、销售金额及占比、毛利率率、结算模式、合同签订日期、收入确认时点及依据、期末应收账款余额、账龄及期后回款情况;(2)列示产品报告期内对应的主要客户名称、产品类型、对应的项目名称、合同金额、收入确认金额、信用政策、结算政策、账龄、逾期账期、未收回的原因、是否存在纠纷等,并说明前期收入确认合规性、计提的准确性;(3)列示发出商品对应的主要客户名称、产品类型、对应的项目名称、合同金额、发出时间、安装调试进度、验收条件、预计验收时间、期后验收及收入确认情况,说明发出商品金额大幅增长的合理性,发出商品存在账地与对应项目所在地的匹配情况,是否存在长期未验收项目。请年审会计师对发出商品执行的审计程序及其充分性、有效性。

【回复】一、列示近三年磁悬浮离心式鼓风机产品前十大客户的具体情况,包括客户名称、经销/直销类型、关联关系、具体销售内容、销售金额及占比、毛利率率、结算模式、合同签订日期、收入确认时点及依据、期末应收账款余额、账龄及期后回款情况。

(一)近三年磁悬浮离心式鼓风机产品前十大客户的具体情况

1.2023年度磁悬浮离心式鼓风机产品前十大客户

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)

Table with 7 columns: Customer Name, Sales Type, Contract Date, Product, Quantity, Sales Amount, Margin Rate, Settlement Mode. Rows include 鼓风机客户1, 鼓风机客户2, 鼓风机客户3, 鼓风机客户4, 鼓风机客户5, 鼓风机客户6, 鼓风机客户7, 鼓风机客户8, 鼓风机客户9, 鼓风机客户10.

(续)