

# 花溪科技上市后业绩连降 北交所发函五连问

中经记者 黄永旭 卢志坤 北京报道

新乡市花溪科技股份有限公司(以下简称“花溪科技”),920895.BJ正经历着业绩持续下滑的严峻考验。一纸监管问询函更是将公司面临的困境一一揭露,如何穿越行业寒冬,或将是公司首要任务。

《中国经营报》记者查询北交所监管问询函内容发现,花溪科技业绩表现大幅下滑,营业收入全面缩减,利润空间进一步挤压,

## 业绩滑坡

从上市前的三连升,到上市后的三连降,花溪科技业绩起伏显著,堪比“过山车”。

花溪科技成立于2008年,总部位于河南省新乡市,主要从事农业机械与畜牧机械的研发、生产和销售。公司凭借其在打捆机领域的深厚积累,迅速成为国内农机行业的领军企业。2023年4月,花溪科技成功在北交所上市,成为新乡市首家北交所上市公司。

上市前,花溪科技业绩表现亮眼。2019~2021年,公司实现营业收入实现三连升,同比增长显著,复合增长率超过30%。其核心产品方型打捆机系列销量居国内前列,市场占有率稳步提升。然而,上市后,花溪科技的经营状况开始急转直下。

上市后首份半年报显示,2023年上半年,花溪科技实现总营业收入0.38亿元,同比减少48.6%;利润总额0.03亿元,同比减少79.92%;实现归母净利润0.03亿元,同比减少78.78%。

2024年半年报显示,报告期内,公司实现总营业收入0.34亿元,同比减少9.14%;利润总额0.01亿元,同比减少73.9%;实现归母净利润0.01亿元,同比减少71%。

而2025年上半年业绩进一步下滑,由盈转亏。半年报显示,实现总营业收入0.15亿元,同比减

产品结构单一、成本控制不力等问题浮现。

花溪科技回应此次监管问询称,由于农机景气度持续下行、畜牧业低迷、购买打捆机的投资回报率持续降低等原因,导致公司营业收入大幅下降。

就公司经营情况、盈利能力等问题,记者致电花溪科技证券部,工作人员表示负责人不在,并要求记者发函至公司。但截至记者发稿,采访函相关问题并未获得回复。

## 遭监管问询

营业收入下降的同时,销售费用、管理费用、研发费用并没有同比例下降,也压缩了盈利空间。

据花溪科技披露,2025年9月26日,公司收到北交所上市公司管理部下发的《关于对新乡市花溪科技股份有限公司半年报问询函》,从公司经营业绩、应收账款、存货、费用管理、募投项目5个方面,进行了详细问询。

2025年半年报中,花溪科技介绍,公司主要从事农业机械装备的研发、生产与销售,通过经销商或直接向部分客户销售方捆打捆机在内的产品,实现销售收入获取利润。报告期内,公司主营业务收入主要来源于打捆机和割台的销售。

具体来看,2025年上半年,花溪科技打捆机实现收入1108.82万元,同比下降56.55%,毛利率21.08%,同比减少7.2个百分点;玉米割台实现收入148.39万元,同比下降81.35%,毛利率6.45%,同比减少13.04个百分点,两项主营产品销售收入同比均大幅下降,造成了整体业绩承压的局面。

经营业绩方面,北交所的问询



图为花溪科技生产厂房。

花溪科技官微/图

函中,要求花溪科技结合行业情况、公司产品结构、销售区域变动等因素,说明营业收入大幅下滑、净利润持续为负的具体原因及合理性,与可比公司变动趋势是否一致。

花溪科技回复表示,农机景气度持续下行、畜牧业低迷、购买打捆机的投资回报率持续降低等

原因,导致营业收入同比下滑57.39%,主要产品打捆机、玉米割台毛利率下降。而营业收入下降的同时,销售费用、管理费用、研发费用并没有同比例下降,也压缩了盈利空间。

另外,记者了解到,截至2025年6月30日,花溪科技应收账款余

额为1619.64万元,较期初增长65.02%;坏账准备余额895.80万元,较期初增长5.38%。前五名欠款方应收账款合计1468.81万元,占应收账款期末余额的90.69%。

其中,前五名欠款方分别是新乡市乾润农业有限公司、获嘉县同盟贸易服务有限公司、中国一拖集团有限公司、河南中联重科智能农机有限责任公司、五常市建邦农机有限公司。截至2025年6月30日,上述五名欠款方的应收账款余额分别为692.01万元、607.60万元、64.8万元、56.68万元、47.72万元。

从账龄来看,新乡市乾润农业有限公司和五常市建邦农机有限公司账龄均为5年以上,新乡市乾润农业有限公司在应收账款期末余额中的占比,更是高达42.73%。

对于应收账款和计提坏账准备,花溪科技表示,对于新乡市乾润农业有限公司、五常市建邦农机有限公司,由于此两项应收账款回收可能性低,公司已对其应收账款全额计提坏账准备。

## 募投项目一拖再拖

项目后续建设并非一帆风顺,实际建设进度一直落后于计划时间表,项目投产时间节点也一拖再拖。

北交所的问询不仅揭露了花溪科技经营业绩方面的困境,还关注了公司募投项目一再延期的情况,对项目可行性是否发生重大变化作出质疑。

时间回到2023年3月,上市前夕,花溪科技招股书明确,拟向不特定合格投资者公开发行普通股股票,募集资金扣除发行费用后,将用于年产5000台农业收获机械智能升级改扩建项目(以下简称“智能升级项目”)和补充流动资金。

按照当时计划,智能升级项目投资总额为10000.00万元,拟投入募集资金10000.00万元。而且,项

目已获河南省企业投资项目备案,环评手续符合要求。实际上,后续实施过程中,智能升级项目总投资额被调整为约7687.50万元。

根据最初实施计划,2024年3月之前,智能升级项目将完成人员培训,并进行试生产和正式投产。但是,项目后续建设并非一帆风顺,实际建设进度一直落后于计划时间表,项目投产时间节点也一拖再拖。

作为花溪科技上市后的核心战略布局,智能升级项目初衷是通过智能化升级与产能扩张,巩固其在打捆机、玉米割台等领域

的市场地位,目标年产能较现有

规模实现大幅提升。然而,项目推进之初便遭遇行业寒流。

2024年8月,花溪科技便以“农机市场不景气、竞争加剧”为由,首次将智能升级项目建设期限延后至2025年9月30日。但一年后的实际进展,仍未达预期。

直至2025年9月26日,花溪科技董事会以与前次类似的理由做出决定,将智能升级项目完工时间再次延后至2027年10月31日。

根据花溪科技披露,截至2024年6月30日,智能升级项目累计投入5343.24万元,完成投资进度69.51%;而到2025年9月30日,项目累计投入仅增至5659.52

万元,完成投资进度73.62%。

对比以上两个时间节点的投资情况,过去的15个月内,智能升级项目累计投入仅为316.28万元,投资进度仅增加了4.11个百分点。

面对募投项目完工时间一再延后,项目投资进度接近“停滞”的质疑,花溪科技回应称,由于农机市场不景气、畜牧业依旧低迷、市场竞争激烈和购买打捆机投资回报率下降等不利因素,公司放慢了募投项目的建设。但项目延期不会对募投项目的实施造成实质性的影响,募投项目可行性未发生重大变化。

# 北京新盘“变形记”:改规划、调产品

中经记者 吴静 卢志坤 北京报道

今年以来,北京多个在售新房项目为应对市场变

化、加速去化,纷纷调整产品规划。

位于昌平科学城的清樾府项目即为最新一例,其三期

地块由原规划的28栋减至26栋,缩减大户型比例,并将得房率提升至90%左右,同时增设架空层、共享空间等“好房

子”元素。

《中国经营报》了解到,不仅是清樾府,海淀的嘉华天碧、通州的漫云ONE等项目

也先后调规,调整方式包括减少大户型比例,增加赠送面积以及优化社区配套等。业内人士指出,调规背后是市场存

量竞争加剧的现实,房企正通过产品力提升与需求精准适配,力求在“好房子”政策导向下破局去化困境。

## 清樾府调规

缓慢去化一年多的昌平清樾府项目,于近期宣布了调规。

据了解,该项目位于昌平科学城西区板块,去年2月份,北京住总集团旗下子公司以35亿元底价摘得该地块,折合楼面价2.35万元/平方米。项目总占地面积约11.57万平方米,容积率1.2,包括3个住宅子地块,总建面约14.02万平方米,规划62栋住宅,共1392套房源。

项目共规划三期,其中,一期0013地块已于去年7月份取证入市。一期包含18栋4层的洋房,共416套房源,拟售价格在5.31万~5.87万元/平方米。

不过,项目首批去化率不及预期,直至去年11月,一期项目开始有网签转化,一年时间累计网签204套,去化率49%;不过,成交均价却一路走低,目前为4.3万元/平方米,相较指导价每平方米低了超过1万元。据渠道方介绍,目前特价房源单价约3.8万元/平方米。若按照当前去化速度,项目整体销售周期将被拉长。

此次调规的为0006号地块,该地块占地面积5.49万平方米,原规划建面11.64万平方米。

按照原规划,0006号地块共包含28栋672套房源。户型包括86、105平方米的三居,以及128、143平方米的四居,以及少量63平方米的

顶层退层户型。

调规后,0006号地块从原来的28栋减至26栋,但层高全部仍为4层,户数不变。户型面积段也没有变化,不过缩减了143平方米户型数量,由原来的48套减至24套。

这一调整考量从一期销售数据可以看出:一期86平方米共196套房源,网签102套;99平方米120套,网签69套;128和143平方米共64套,只网签了19套。

在得房率上,通过调整室内飘窗和设备间,0006号地块提升了实际得房率。据悉,一期项目主力户型得房率80%以上。而0006号地块调规后整体则升至90%左右。比如主力户型99平方米,调整后将由85%升至90%。

此外,0006号地块调整后还增加了首层架空、邻里共享中心和风雨连廊等“好房子”元素,原规划紧邻主大门的老年活动驿站、社区助残、托老所等公共配套设施挪至小区西北角新增加的配套楼中。

记者就此次调规联系北京住总方面,对方不予置评。

与周围的建发观堂府和北京国贤府相比,该项目去化相对缓慢。其中,建发观堂府一期于2024年初入市,仅用半年时间就接近售罄。

业内人士指出,目前昌平区域新房销售承压。近两年,昌平区域

供地密集,区域内新盘林立,已阶段性稀释客群。目前在售的包括清樾府、国贤府一二期、星耀未来、国誉燕园朗润、中海未来之境、建发观堂府、龙湖观萃以及今年6月拿地的国誉星城等项目。

此外,近期出让的地块还包括北七家镇歇甲庄地块,以及昌平东小口地块,预计后续将供应房源数千套。

供应激增的同时,项目之间激烈竞争,加之在“好房子”政策加持下,各个新盘纷纷比拼赠送面积、配套及产品品质。但目前,即便是“好房子”加持的项目也普遍去化不及预期。比如今年入市的越秀星耀未来,位于昌平朱辛庄板块,978套房源全部为6到8层的洋房产品,但目前网签201套,去化速度已远不及两年前板块内大华启辰府这样的热销楼盘。

据悉,昌平清樾府是北京住总在北京重点布局项目。此外,北京住总目前在京还有山澜赋、国祥星辰、青年ONE、芳华里、国誉等项目,但多位位于昌平、密云、顺义、延庆等五环外区域,在销售下行之际,这些项目去化承压。

财报信息显示,今年上半年,北京住总地产业务实现营收27.63亿元,同比增长10.6%,但净利润仅0.66亿元,同比减少54.8%,归母净利润仅为0.13亿元,同比跌84.8%。

## 多个项目“变形”

记者了解到,在清樾府之前,今年已有多个项目进行了调规。

今年9月份时,保利发展和北京建工位于海淀永丰板块的嘉华天碧进行了大幅调整。该项目于去年7月份拿地,今年1月初项目东区852套住宅率先取证入市。

在产品打造上,嘉华天碧主力户型为99平方米的三居和134平方米的四居。此外,项目还包括127平方米的高层房源、172平方米的平层大四居,以及少量88平方米的边户,该项目通过加大赠送面积,综合得房率在80%~88%。目标客群为在昌平和海淀通勤的初级改善客群。

不过,项目虽位于海淀,但在入市后却去化缓慢。进行调规的项目西区在今年4月份已取得预售证,但5个多月来未形成网签,项目整体去化率仅约17%。

嘉华天碧是目前调规幅度最大的在售新盘,西区不仅变动了楼栋排布方向,还将原来的10栋住宅楼变成15栋,房源由424套增至488套,户均面积从111平方米缩至100平方米。该项目同样对户型做了改小处理,以适应此前客户反馈。

据悉,北京市于今年2月份发布了“好房子”相关技术要点;3月份国家标准《住宅项目规范》发布,在政策引导之下,房企新拿地项目纷纷提出按照“好房子”标准建设,得房率、层高相比之前产品大幅提

升。此外,在社区品质及配套上也明显改善。

然而,新拿地的项目入市给区域存量新盘带来了较大的去化压力。叠加销售端尚未企稳,市场整体承压,部分存量项目选择调规后重新开盘。

目前调规项目最多的区域为通州区。据悉,自去年四季度放开“双限购”后,通州土拍市场今年热度提升,新盘入市增多,在客群有限的情况下项目之间竞争激烈。

比如今年6月份,由合生创展集团开发的高端住宅项目通州漫云ONE对二期进行调规,3栋住宅增加开敞阳台和设备平台,增加赠送面积;一层调整为架空层,层高从3.3米变更为4.2米。据悉,该项目地处运河商务区与通州政务区双区交汇处。去年5月份,一期开盘30天揽金25亿元,但去年四季度随着朝阳部分高端住宅产品入市,项目去化放缓。据悉,漫云ONE一期没有阳台,只有飘窗。但朝阳新入市的高端项目受“好房子”政策影响,基本都有南北封闭阳台、首层架空层,实际得房率在90%~99%。

今年8月份,通州朝堂揽阅对东区进行调规,楼栋数由6栋改为7栋,总户数增至394户,单层层高由3.07米增至3.12米。据悉,该项目是招商蛇口今年4月份所拿地块,7月20日一期正式开盘,项目原本规划包括13栋9~18层洋房以及小高层,总计907套房源。户型涵盖69、86和89平方米的三居以及101、124平方米的四居,定位为刚需改善类产品,总体得房率在90%~96%。

从网签数据来看,一期开盘10天网签175套,位列北京7月份成交套数榜首。其中,69、86、89平方米的小户型去化最快。

有市场人士此前曾告诉记者,今年通州区新盘竞争激烈,加之客户买房预算缩减,因此小户型流速更快,“几个在售的新盘均是大户型卖得更慢些”。

中指研究院高级分析师范治杰指出,今年北京项目调规的原因主要有两方面:一类是“旧规”产品适配“好房子”新规标准,提升产品力。比如大兴的元启项目增加南向飘窗,通州的北投云帆汀澜南向客厅飘窗改为内嵌阳台,漫云ONE二期增加开敞阳台、设备平台和架空层。另一类项目是基于市场需求特征及周边产品重合度,对项目进行调规。比如,嘉华天碧、朝堂揽阅基于市场真实需求反馈,减少大户型、增加小户型。

在他看来,北京“调规潮”是政策、市场等因素共同作用的结果。项目调规背后的根本原因是去化困难,倒逼项目贴合“好房子”政策导向,通过调规提升产品力;同时在市场驱动下,更加精准迎合客户真实需求。