

证券代码:688339 证券简称:亿华通 公告编号:2025-018

北京亿华通科技股份有限公司关于对 2025 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、全体董事及相关股东保证本公告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、准确性和完整性承担法律责任。

北京亿华通科技股份有限公司(以下简称“公司”)收到上海证券交易所于2026年6月5日下发的《关于北京亿华通科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创函[2026]0082号)(以下简称“问询函”)。根据《问询函》的要求,公司与北京兴华会计师事务所(以下简称“北京兴华”或“会计师”)对《问询函》所提及的事项进行了逐条核查、落实,现根据《问询函》所涉及事项回复如下。

本回复中部分内容与各科目直接相加之和可能存在尾数差异,系数据四舍五入造成的。如特别说明,本回复涉及币种均为人民币,鉴于本部分信息涉及多家企业,会计计量涉及外币存在汇率换算误差。

问题1关于持续经营能力。

年报告显示,2025年公司实现营业收入259亿元,同比下降29.4%;实现归属于母公司所有者的净利润-6.71亿元、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润-7.28亿元,上市以来持续亏损且规模逐年扩大。分季度来看,2025年1-4季度,公司分别实现营业收入1.011亿元、0.031亿元、0.332亿元、1.155亿元;分别实现归母净利润-0.832亿元、-0.079亿元、-1.402亿元、-2.503亿元;分别实现扣非归母净利润-1.002亿元、-0.279亿元、-1.372亿元、-2.416亿元。经营活动产生的现金流量净额连续三年为净流出,其中2025年为-431.23万元。2025年一季度实现营业收入0.17亿元,归属于母公司所有者的净利润为-0.51亿元,持续亏损。

请公司:(1)结合上市以来主营业务结构、产品类型、销售规模、毛利率水平、经营模式、主要客户及供应商情况,收入确认政策、成本费用结转方式、期间费用、研发投入及核心人员变动等历年变化情况,详细说明公司长期持续亏损,2025年年度营业收入大幅下降且亏损大幅扩大的具体原因及合理性;(2)补充说明第四季度确认收入的主要业务构成、涉及客户名称、相关业务收入确认政策及具体确认过程,说明2025年第四季度营业收入及净利润变化较大的具体原因,是否存在真实收入、确认收入、非经常性收入确认异常情形;(3)结合公司所处行业特征、商业模式、各季度订单获取、项目交付、补贴政策等,说明报告期内各季度经营业绩波动的原因及合理性,公司收入是否存在季节性特征,是否与以往年度生产经营模式一致,是否存在会计处理舞弊;(4)结合行业竞争及经营环境变化、行业竞争格局、基础产业化进程、公司产品市场拓展,以及同行业可比公司经营情况,补充充分说明公司主营产品市场竞争力下降的具体原因,是否存在明显的经营能力下降,导致公司主营业务竞争力下降;(5)结合上市以来公司持续大额亏损、经营现金流持续净流出情形,说明公司经营基本面是否发生重大不利变化,持续经营能力是否存在重大不确定性,并充分说明公司是否有已采取及拟采取的改善经营业绩、优化现金流、提升持续经营能力的具体措施及进展。

公司回复:

(一)结合上市以来主营业务结构、产品类型、销售规模、毛利率水平、经营模式、主要客户及供应商情况,收入确认政策、成本费用结转方式、期间费用、研发投入及核心人员变动等历年变化情况,详细说明公司长期持续亏损,2025年年度营业收入大幅下降且亏损大幅扩大的具体原因及合理性。

公司2025年1-4季度持续亏损且亏损规模逐年扩大,主要系公司长期亏损系氢能燃料电池行业处于商业化发展初期的阶段性特征,叠加近年经营环境变化所致。2025年公司业绩进一步下滑,主要原因在于行业竞争格局加剧、前期计提资产减值准备等因素共同影响。具体情况如下:

(一)公司业绩持续亏损的原因

氢能燃料电池行业目前仍处于商业化初期,尚未形成规模化市场效应,这是行业内企业普遍面临的共性特征。

1.行业发展高度依赖政策导向,政策变动直接影响行业格局和市场需求。

2.市场订单规模较小,行业竞争激烈,产品价格持续承压,毛利率承压明显。

3.高技术门槛导致研发投入大,技术迭代成本高昂且持续。

从国内氢能燃料电池系统的业务来看,行业参与者都处于亏损状态,且多数公司均处于持续亏损,公司的亏损情况与行业趋势一致。行业内公司的亏损情况详见下表:

公司名称	2025年归母净利润	2024年归母净利润	2023年归母净利润	近三年亏损额
上海氢能源装备股份有限公司	-5.29	-7.37	-6.03	-18.69
国鸿氢能科技(嘉兴)股份有限公司	-4.04	-4.07	-4.81	-12.92
亿华通	-2.43	-4.36	-4.71	-11.50

(二)公司经营上多维度因素叠加导致持续亏损

公司上市以来,随着氢能燃料电池产业的竞争加剧,公司燃料电池系统产品的价格持续下降,但在价格持续下降的同时,生产成本未能同步下降,导致产品毛利率从上市初的46.1%下降至2025年的-19.82%,产品毛利率的下降也是导致公司持续亏损的重要原因。燃料电池系统的毛利率情况详见下表:

年度	燃料电池系统毛利率	总毛利率	燃料电池系统收入占比
2025	5.00	5.72	87.41%
2022	6.18	6.39	82.38%
2021	5.15	7.81	92.07%
2020	7.16	7.89	89.62%
2019	2.73	3.64	74.79%
2018	1.22	1.62	75.26%

2.产品类型持续迭代,尚未形成大规模销售

公司上市以来,公司核心产品为燃料电池系统,主要覆盖80kW、120kW、150kW、240kW等产品类型,公司持续进行技术升级和产品迭代,不断提升燃料电池系统的功率密度和可靠性,但受行业整体技术路线限制,公司相关产品尚未形成大规模市场销售,规模化效应难以实现。

3.销售规模持续下滑,规模效应难以实现

公司上市以来,受限于国家氢能产业扶持政策落地、行业市场需求逐步放缓,公司业务规模逐步增长,主营业务收入从2020年的5.72亿元增长至2023年的7.99亿元,复合增长率达11.79%;2024年起,因燃料电池产业链整体发展不及预期,下游需求放缓节奏放缓,同时行业竞争持续加剧,燃料电池系统销售价格持续下降。叠加公司主动优化经营策略,积极降低业务成本以控制经营风险,主营业务燃料电池系统产品销量有所下滑,受价值量双重因素影响,公司2024年实现营业收入3.94亿元,2025年实现营业收入1.62亿元,同比下降56.44%。伴随销售规模持续收缩,公司2024年研发及生产费用持续投入,基础投入成本等固定性支出无法通过产量提升进行有效摊薄,单位产品生产成本处于较高水平,规模效应难以实现。

4.产能持续扩张下,毛利率下滑

公司上市以来,随着氢能燃料电池产业的竞争加剧,公司燃料电池系统产品的价格持续下降,但在价格持续下降的同时,生产成本未能同步下降,导致产品毛利率从上市初的46.1%下降至2025年的-19.82%,产品毛利率的下降也是导致公司持续亏损的重要原因。燃料电池系统的毛利率情况详见下表:

项目	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
燃料电池系统销售均价(元/kW)	14,274.18	8,943.49	4,226.12	3,781.79	2,759.71	2,363.64
燃料电池系统毛利率	45.13%	40.44%	40.02%	32.88%	11.70%	-19.82%

5.经营模式与行业特征,但存在一定周期波动

公司上市至今经营模式持续稳定,但在行业尚未规模化阶段,这种模式存在投入高、见效慢的特征。

(三)研发费用投入

公司秉承“预研一代、开发一代、推广一代”的研发理念,遵循从自主研发为主,同时通过承接国家科技重大专项以及与高校开展产学研合作。这种模式需要持续高额研发投入,但研发成果转化周期长,收益见效较慢。

(四)采购模式

公司生产燃料电池系统的主要物料包括燃料电池、空气压缩机及直流电压变换器等,核心物料依赖零部件厂商,采购规模较大,无法通过批量采购降低成本。

(五)生产模式

公司一般取得客户订单后安排生产,并根据市场预计进行适量的备货,主要生产程序包括生产准备、首件生产、正式生产、生产过程监控及成品检验入库等,整个生产过程严控质量,确保最终产品的质量,该模式导致固定生产成本比例较大。

(六)销售模式

公司销售模式属于直销,主要销售对象为国内商用车生产企业,销售流程长、认证周期久,客户集中度高,公司议价能力弱。

6.客户回款周期长,供应商议价能力弱

(1)主要客户

公司核心客户以内置主流商用车企业为主,主要包括1客户、A客户等。客户付款周期普遍较长,致使上市以来公司应收账款余额一直居高,且公司基于谨慎原则持续计提大额信用减值损失,直接影响净利润。详见下表:

科目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
营业收入	5.72	6.29	7.28	8.01	3.97	2.59
应收账款	10.17	10.59	14.90	20.76	21.96	19.88
应收账款坏账准备	0.87	0.61	0.89	0.46	0.17	0.12
应收账款坏账准备计提比例	7.24%	7.24%	7.24%	7.24%	7.24%	7.24%
应收账款坏账准备计提比例	17.12%	20.02%	26.26%	23.86%	26.12%	45.44%

(2)主要供应商

公司核心供应商为燃料电池零部件厂商,主要包括M供应商、B供应商、D供应商等。由于公司采购规模有限,无法有效降低原材料采购成本,降本速度持续落后于系统供货方节奏,进一步加剧了亏损压力。详见下表:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
燃料电池系统销售均价(元/kW)	14,274.18	8,943.49	4,226.12	3,781.79	2,759.71	2,363.64
燃料电池系统毛利率	45.13%	40.44%	40.02%	32.88%	11.70%	-19.82%

5.经营模式与行业特征,但存在一定周期波动

公司上市至今经营模式持续稳定,但在行业尚未规模化阶段,这种模式存在投入高、见效慢的特征。

(三)研发费用投入

公司秉承“预研一代、开发一代、推广一代”的研发理念,遵循从自主研发为主,同时通过承接国家科技重大专项以及与高校开展产学研合作。这种模式需要持续高额研发投入,但研发成果转化周期长,收益见效较慢。

(四)采购模式

公司生产燃料电池系统的主要物料包括燃料电池、空气压缩机及直流电压变换器等,核心物料依赖零部件厂商,采购规模较大,无法通过批量采购降低成本。

(五)生产模式

公司一般取得客户订单后安排生产,并根据市场预计进行适量的备货,主要生产程序包括生产准备、首件生产、正式生产、生产过程监控及成品检验入库等,整个生产过程严控质量,确保最终产品的质量,该模式导致固定生产成本比例较大。

(六)销售模式

公司销售模式属于直销,主要销售对象为国内商用车生产企业,销售流程长、认证周期久,客户集中度高,公司议价能力弱。

6.客户回款周期长,供应商议价能力弱

(1)主要客户

公司核心客户以内置主流商用车企业为主,主要包括1客户、A客户等。客户付款周期普遍较长,致使上市以来公司应收账款余额一直居高,且公司基于谨慎原则持续计提大额信用减值损失,直接影响净利润。详见下表:

科目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
营业收入	5.72	6.29	7.28	8.01	3.97	2.59
应收账款	10.17	10.59	14.90	20.76	21.96	19.88
应收账款坏账准备	0.87	0.61	0.89	0.46	0.17	0.12
应收账款坏账准备计提比例	7.24%	7.24%	7.24%	7.24%	7.24%	7.24%
应收账款坏账准备计提比例	17.12%	20.02%	26.26%	23.86%	26.12%	45.44%

(2)主要供应商

公司核心供应商为燃料电池零部件厂商,主要包括M供应商、B供应商、D供应商等。由于公司采购规模有限,无法有效降低原材料采购成本,降本速度持续落后于系统供货方节奏,进一步加剧了亏损压力。详见下表:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
燃料电池系统销售均价(元/kW)	14,274.18	8,943.49	4,226.12	3,781.79	2,759.71	2,363.64
燃料电池系统毛利率	45.13%	40.44%	40.02%	32.88%	11.70%	-19.82%

5.经营模式与行业特征,但存在一定周期波动

公司上市至今经营模式持续稳定,但在行业尚未规模化阶段,这种模式存在投入高、见效慢的特征。

(三)研发费用投入

公司秉承“预研一代、开发一代、推广一代”的研发理念,遵循从自主研发为主,同时通过承接国家科技重大专项以及与高校开展产学研合作。这种模式需要持续高额研发投入,但研发成果转化周期长,收益见效较慢。

(四)采购模式

公司