证券代码:688181　　证券简称:八亿时空　　公告编号:2026-036

北京八亿时空液晶科技股份有限公司关于2025年年度报告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。

重要内容提示:

1、存货跌价准备风险

随着公司产品的快速迭代,为及时满足下游客户的订单需求,减少因产品缺货而造成的损失,公司会维持一定规模的存货。2025年末存货余额43,639.97万元,比上年增长30.54%,累计计提跌价准备4,596.95万元,比上年增长132.77%。主要系有机合成材料量产初期,产品整体市场低迷,产线处于产能爬坡与良率提升阶段,产量尚未达到设计产能,单位产品分摊的折旧、能耗、人工等成本较高,导致入库单位成本较高,存货跌价准备增加2,462.96万元,截至2026年6月30日已对外销售转销存货跌价准备1,727.31万元。报告期各期末,公司均按照会计准则严格计提存货跌价准备。若公司不能准确预期原材料价格波动或下游市场需求的变动,可能导致原材料和产成品的积压、滞销及价格下降等情形。当原材料或产品价格下降超过一定幅度时,公司的存货可能发生减值,从而对公司经营业绩和盈利能力产生不利影响。

2、新增固定资产折旧风险

随着公司新项目的开展,新增多处厂房及多条产线,公司固定资产陆续转固,固定资产折旧也随之增加,2025年末固定资产余额161,631.13万元,比上年增长63.46%,本期计提折旧金额8,720.40万元,比上年增长77.53%。如公司盈利能力不及预期,固定资产折旧增加将会对公司盈利水平、经营业绩产生不利影响。

北京八亿时空液晶科技股份有限公司(以下简称公司、我公司或八亿时空)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2026】0347号《关于北京八亿时空液晶科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称《问询函》)。公司高度重视,会同年审会计师致同会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称年审会计师)就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实,现将有关问题回复如下:

说明:本回复公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致;如无特殊说明,本回复涉及币种为人民币。

问题1:关于经营业绩

年报显示,(1)2025年公司营业收入8.68亿元,同比增长17.72%;归母净利润8,106.88万元,同比增长5.83%;扣非后归母净利润3,770.01万元,同比下降39.29%;经营活动现金流量净额5,449.84万元,同比下降67.68%。公司主营业务显示材料业务总体稳定,半导体材料、有机合成材料分别实现收入1,086.83万元、2,823.82万元,同比大幅增长,而毛利率分别为14.96%、-111.79%,同比大幅下滑。(2)公司放露贸易业务收入1,437.41万元,与上年基本持平,公司前期还曾披露开展边缘计算新业务,为互联网客户提供存储、网络服务。(3)公司前五名客户销售额6.79亿元,占年度销售总额78.26%,客户四、客户五为新进入的前五名客户。

请公司:(1)结合半导体材料和有机合成材料的具体产品构成、行业发展趋势、市场竞争格局、同行业可比公司情况等,结合销量及价格量化分析公司营业收入、营业成本及毛利率波动的原因及合理性;(2)结合公司期间费用、减值计提、往来款项等情况,说明公司收入增长但扣非后净利润、经营活动现金流净额大幅下降的原因及合理性;(3)分产品列示2025年前五大客户名称、销售内容、销售金额及占比、收入确认依据及时点、应收账款和合同资产余额、期后回款情况,说明交易金额发生重大变动的客户的基本情况,以及是否符合行业惯例;(4)结合贸易业务的具体内容、业务流程、定价政策、客户和供应商、收入确认方法和依据,说明开展贸易业务的原因,收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定;(5)说明公司边缘计算新业务的具体进展情况,分析新业务可能面临的相关风险,并充分提示。

(一)公司回复

1、结合半导体材料和有机合成材料的具体产品构成、行业发展趋势、市场竞争格局、同行业可比公司情况等,结合销量及价格量化分析公司营业收入、营业成本及毛利率波动的原因及合理性

(1)行业发展趋势

①当前,全球半导体产业格局深度变革,先进制程与特色工艺并进发展,光刻胶树脂作为半导体产业链的关键基础材料,在技术创新与国产替代的双重驱动下,正迎来历史性发展机遇。极紫外(EUV)光刻、多重曝光等技术的普及,催生出对高端KrF、ArF光刻胶树脂的旺盛需求,与此同时,第三代半导体、先进封装等新兴领域的崛起,进一步拓宽了光刻胶树脂的应用场景。

在国家半导体产业政策扶持和国产替代战略推动下,国内光刻胶树脂产业逐步实现结构性突破,通过产学研协同创新和产业链联合开发等模式,国内头部企业已阶段性攻克分子量精准控制等共性技术难题,并在特色工艺领域进行差异化的产品开发,现已在部分细分市场具备替代能力,正逐步打破海外厂商一度在成熟制程领域的垄断格局。

②2025年初,政府工作报告提出健全药品价格形成机制,制定创新药目录,支持创新药发展;2025年中,国家多部门印发《支持创新药高质量发展的若干措施》,涵盖五方面16条具体措施,指出要全方位扶持创新药的研发、准入、临床使用及多元支付等环节,提升效率。在国家政策的引领下,医药行业逐渐走出低谷,国内医药企业业务结构进一步优化,创新能力和抵御风险的能力增强,中国医药行业从药品研发、上市、销售全链条体系进一步完善。

(2)市场竞争格局

①光刻胶树脂行业具有极高的准入门槛,长期受到日本、美国等海外厂商在专利体系与技术生态上的双重制约,尤其在先进制程领域的工艺稳定性与设备兼容性等方面,海外厂商凭借先发优势长期处于领先地位并形成技术垄断。市场格局的裂变折射出技术路线的分化,国内晶圆厂通过“成熟制程优化+特色工艺创新”构建差异化竞争力,这种产业态势也正在重塑上游全球半导体材料的价值分配体系,并为国产光刻胶树脂创造了独特的发展机遇。

作为国内光刻胶树脂领域的重要供应商,八亿时空依托在显示材料领域积累的技术优势及渠道资源,构建覆盖树脂合成、配方优化、应用模拟的全链条技术平台,持续加大研发投入并不断突破关键技术瓶颈,以确保产品的性能稳定性及供应链安全性。同时,通过深化与下游晶圆厂、光刻胶企业的战略协作,精准把握先进制程需求动态,加速高端产品迭代,助力本土半导体产业链的自主可控,并为全球芯片产业的创新发展注入新动能。

光刻胶树脂业务在此基础上百吨级半导体KrF光刻胶树脂高自动化柔性/量产双产线顺利建成并开始生产,多款产品已实现批量交付,与国内多家头部光刻胶企业建立深度合作,标志着公司在半导体关键材料领域的产业化进程迈上新台阶。

②报告期内,公司高级医药中间体及原料药项目已实现量产。公司研发及技术团队持续优化生产工艺,积极降低能耗,稳步推进设备调试与人员队伍协同磨合,有效降低综合生产成本、提升产品收率。随着后续产能有序释放,将进一步增强公司市场竞争力,稳固与合作方的良好合作关系,持续拓展市场订单。

公司同步推进植保类及大健康领域的研发与创新,其中植保类领域聚焦作物保护、生物防控等方向,开展高效环保低毒产品及中间体研发并布局CDMO业务,大健康领域依托医药研发优势,聚焦营养保健等细分方向推进产品及原料研发,公司将持续加大两大领域研发投入,完善研发体系、强化人才建设与成果转化,力争形成核心竞争力,提升综合实力与可持续发展能力。

(3)半导体材料和有机合成材料的具体产品构成、营业收入、营业成本及毛利率波动情况如下:

单位:万元

分产品		营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
半导体材料	树脂	1,086.83	924.19	14.96	339.34	586.21	-30.60
有机合成材料	医药中间体	2,823.82	5,980.49	-111.79	260.10	876.76	-133.71

2025年半导体材料和有机合成材料的销量和售价的变动情况如下:

分产品		销量(kg)	售价(元/kg)	单位成本(元/kg)	销量比上年增减(%)	售价比上年增减(%)	单位成本比上年增减(%)
半导体材料	树脂	7,271.40	1,494.66	1,270.99	567.56	-33.19	4.36
有机合成材料	医药中间体	96,992.47	291.14	616.59	525.06	-42.39	56.27

公司产品成本由直接材料、直接人工和制造费用构成,具体如下:

单位:万元

分产品		成本构成	本期金额	成本占比(%)	上年同期金额	成本占比(%)	较上年同期变动比例(%)
半导体材料	树脂	直接材料	893.21	96.65	134.68	100.00	563.21
半导体材料	树脂	直接人工	15.34	1.66	-	-	不适用
半导体材料	树脂	制造费用	15.64	1.69	-	-	不适用
半导体材料	树脂	其中:折旧	6.81	0.74	-	-	不适用
半导体材料	树脂	合计	924.19	100.00	134.68	100.00	586.21
有机合成材料	医药中间体	直接材料	2,068.40	34.59	219.94	35.92	840.44
有机合成材料	医药中间体	直接人工	375.66	6.28	90.53	14.79	314.96
有机合成材料	医药中间体	制造费用	3,536.43	59.13	301.81	49.29	1,071.74
有机合成材料	医药中间体	其中:折旧	2,125.30	35.54	84.10	13.74	2,427.00
有机合成材料	医药中间体	合计	5,980.49	100.00	612.28	100.00	876.76

半导体材料主要客户需求还处在少批量的供货阶段,随着客户需求的逐步放量,2025年较上年的产销量有所增加。因公司产能处于爬坡阶段,单位固定成本有所增加。因产品结构不同,售价存在差异。随着规模化提升、国产化政策利好及全球产能紧缺可能引发未来涨价,毛利率会逐步向好。

有机合成材料毛利率计算如下:

单位:万元

项目(医药中间体)	2025年	2024年
营业收入①	2,823.82	784.18
营业成本②	5,980.49	612.28
毛利③=①-②	-3,156.67	171.90
折旧④	2,125.30	84.10
毛利(扣除折旧摊)⑤	-1,031.37	256.00
毛利率(扣除折旧摊)⑥=⑤/①	-36.52%	32.65%

有机合成材料毛利率下降主要原因系产品整体市场低迷,产品单价处于低位水平,平均售价同比下降42.39%。同时公司量产初期,产线处于产能爬坡与良率提升阶段,产量尚未达到设计产能,单位产品分摊的固定成本较高,导致公司毛利率下降。若剔除折旧的影响,毛利率为-36.52%。随着量产规模扩大、产能利用率提升及良率持续改善,单位产品分摊的固定成本将逐步回归正常水平。同时,公司正积极推进降本增效措施与市场拓展,预计后续期间存货成本及毛利率压力将得到有效缓解。

(4)同行业可比公司情况

①同行业可比公司-半导体材料

本公司半导体材料业务主要涉及KrF光刻胶树脂的生产,该业务目前国内尚处于起步初期,尚无可直接对标的上市公司。

②同行业可比公司-有机合成材料

单位:万元

公司主体	分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)	销量走势(%)	售价走势(%)	售价变动原因
八亿时空	有机合成材料	2,823.82	5,980.49	-111.79	260.10	876.76	-133.71	525.06	-42.39	产品结构不同
飞凯材料	有机合成材料	20,275.99	17,410.30	14.13	2.90					未披露
康鹏科技	医药农药定制化学品	40,696.67	30,670.70	24.64	37.99	35.35	1.47	64.66	-16.20	未披露
永太科技	医药类	74,312.81	55,241.02	25.66	-34.45	-33.49	-1.07			未披露
雅本化学	医药中间体	33,247.56	27,393.74	17.61	-0.14	-3.39	2.78			未披露

公司有机合成材料目前还处在少批量的供货阶段,与同行业不具有可比性。

综上所述,公司随着半导体和医药行业的快速发展,销量、营业收入有所增长,但是收入和毛利率相比同行业有很大差距。主要系新产品尚处于初期量产阶段,边际效益尚未完全释放。但公司产品产出方向明确,未来将持续进行新产品、新应用领域及相关工艺的研究创新,随着下游应用场景持续拓展、新产品逐步放量、产销规模扩大,公司盈利能力将进一步提升。

行业发展趋势符合公司在做好现有液晶材料主业的同时,进一步拓展和推动其他材料业务的发展,发挥公司在化学合成、材料纯化、精益管理等方面的系统性优势,打造显示材料、半导体材料、原料药及中间体等业务板块,力争将八亿时空建设成为多产品布局,多行业应用,具有全球影响力的电子材料平台企业。

2、结合公司期间费用、减值计提、往来款项等情况,说明公司收入增长但扣非后净利润、经营活动现金流净额大幅下降的原因及合理性;

2025年公司主要利润表项目的同比增减变动金额和变动比例情况如下:

单位:万元

项目	2025年度	2024年度	变动金额	变动比例
营业收入	86,806.50	73,737.30	13,069.20	17.72%
营业成本	52,470.54	42,417.92	10,052.62	23.70%
销售费用	7,704.80	7,260.60	444.20	6.12%
管理费用	5,187.04	5,574.58	-387.54	-6.95%
研发费用	9,579.35	8,802.95	776.40	8.82%
财务费用	1,165.19	-29.40	1,194.58	不适用
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-403.10	-94.69	-308.41	不适用
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-3,252.44	-541.41	-2,711.03	不适用
归属于上市公司股东的净利润	8,106.88	7,660.39	446.49	5.83%
非经常性损益	4,336.87	1,450.96	2,885.91	198.90%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,770.01	6,209.43	-2,439.42	-39.29%
经营活动产生的现金流量净额	5,449.84	16,860.63	-11,410.79	-67.68%

如上表所示,报告期内公司主营业务稳健,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润减少主要系公司持续强化研发创新,加大研发投入,研发费用增加;随着河北八亿药业“年产1351吨高级医药中间体及年产30吨原料药项目”、浙江上虞电子材料基地项目试生产及产业化的逐步推进,折旧费用增加;因有机合成材料产品整体市场低迷、库存积压等因素,公司基于谨慎原则计提了存货跌价准备2,462.96万元。

报告期非经常性损益中公允价值变动损益及投资收益明细如下:

单位:万元

序号	投资项目名称	计入当期非经常性损益的金额
1	嘉兴嘉曜股权投资合伙企业(有限合伙)	-717.34
2	北京鼎峰新材料创业投资合伙企业(有限合伙)	-522.48
3	北京丝路科创投资中心(有限合伙)	1,728.00
4	北京首新金安股权投资合伙企业(有限合伙)	100.69
5	合肥汇科聚睿创业投资合伙企业(有限合伙)	1,279.79
6	南通詹鼎材料科技有限公司	2,353.20
7	上海芯力基半导体有限公司	-1,312.61
8	厦门恒坤新材料科技股份有限公司	1,818.72
9	银行理财	104.46
合计		4,832.43

经营现金流的影响构成如下:

单位:万元

项目	2025年	2024年	增长变化
销售商品、提供劳务收到的现金①	84,588.92	78,312.79	6,276.13
购买商品、接受劳务支付的现金②	47,139.52	34,901.23	12,238.29
销售商品及购买商品产生的经营现金流的影响③=①-②	37,449.40	43,411.56	-5,962.14
支付给职工及为职工支付的现金④	17,234.15	12,365.67	4,868.48
经营现金流的影响⑤=③-④	20,215.25	31,045.88	-10,830.63

经营活动产生的现金流量净额减少,主要系报告期内公司主营液晶业务经营活动现金流稳健,各子公司新项目产业化而支付采购材料、人工成本等运营资金投入增加。

综上,公司对子公司的投入属于公司中长期战略投入,子公司处于产能爬坡阶段,尚未形成规模化效应,固定成本较高,虽对短期利润形成一定压力,但有助于构建长期差异化竞争实力。因此,2025年营业收入增长而净利润、经营活动现金流净额下降,具有合理性。

3、分产品列示2025年前五大客户名称、销售内容、销售金额及占比、收入确认依据及时点、应收账款和合同资产余额、期后回款情况,说明交易金额发生重大变动的客户的基本情况,以及是否符合行业惯例;

2025年公司前五大客户名称、销售内容、销售金额、销售额占比及与上年销售额变动情况列示如下:

单位:万元

客户名称	销售内容	2025年销售金额	销售额占比	2024年销售金额	销售额变动比率
客户1	显示材料	53,282.84	61.38%	47,346.10	12.54%
客户2	显示材料	6,832.12	7.87%	8,513.81	-19.75%
客户3	显示材料	4,536.31	5.23%	2,791.24	62.52%
客户4	显示材料、其他	1,730.76	1.99%	720.80	140.12%
客户5	有机合成材料	1,554.81	1.79%	467.76	232.39%

由上表可见,客户3、客户4、客户5三家客户销售变动幅度超30%。其中客户3为行业头部面板厂商,与公司保持长期稳定合作;客户4本期销售收入增长系显示材料采购需求大幅提升所致;客户5前期仅小批量采购医药中间体试样,本期相关产品实现量产,采购规模随之增加。

交易金额发生重大变动的客户的基本情况如下表所示:

客户名称	成立时间	行业类型	经营范围
客户3	2003年	光电产业、电子零部件制造业	生产电视、台式显示器、笔记本、平板、穿戴设备LTPS液晶面板;面板级扇出型半导体封装(FOPLP)、光学元件、感测组件。
客户4	2006年	电子专用材料制造	电子专用材料制造。液晶显示材料、电致发光材料生产、销售;进、出口业务。机械设备、检测设备、房屋租赁服务。
客户5	2016年	基础化学原料制造	危险化学品经营、化工产品销售(不含许可类化工产品)。

2025年,全球显示面板行业延续回暖态势,Mini LED技术加速向主流市场渗透,新能源汽车产销量持续增长带动车载显示需求持续扩容,行业整体呈现积极向好的发展格局。公司与前五大客户的销售模式、结算周期均与同行业可比公司经营模式一致;大额交易变动均由下游客户生产计划、市场周期等外部合理因素驱动,交易规模波动符合行业常规经营特征。

2025年公司前五大客户收入确认依据及时点列示如下:

客户名称	收入确认依据	收入确认时点
客户1	对账单	货物运送至客户指定仓库,在客户实际领用后根据领用记录确认收入
客户2	对账单	货物运送至客户指定仓库,在客户实际领用后根据领用记录确认收入
客户3	报关单	货物装运完毕并办理完成相关报关手续,按报关单申记载的出口日期确认收入
客户4	签收单	在货物交付到买方指定地点,客户签收后确认收入
客户5	签收单	在货物交付到买方指定地点,客户签收后确认收入

由上表可见,客户1与客户2主要采用VMI仓寄售销售模式,以客户实际领用出库为收入确认时点,收入确认依据为对账单;客户3以货物装运完毕并办理完成相关报关手续为收入确认时点,收入确认依据为报关单;客户4与客户5以在货物交付到买方指定地点,客户签收后为收入确认时点,收入确认依据为客户签收单。

2025年12月31日前五大客户的应收账款余额及期后回款情况列示如下:

单位:万元

客户名称	应收账款余额	期后回款金额	期后回款占期末应收账款余额的比重
客户1	11,085.87	11,085.87	100%
客户2	2,128.21	2,128.21	100%
客户3	1,229.05	1,229.05	100%
客户4	2,179.95	2,179.95	100%
客户5	-	-	-

注:2025年12月31日应收账款期后回款金额系截至2026年4月30日回款金额。

由上表可见,截至2026年4月30日前四大客户应收账款余额期后均已全额收回,第五大客户期末无应收余额。

4、结合贸易业务的具体内容、业务流程、定价政策、客户和供应商、收入确认方法和依据,说明开展贸易业务的原因,收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定;

公司的贸易业务为外购原材料销售业务,公司自身生产备货采购规模大,集中采购议价能力更强,原料采购单价低于下游中小客户直接向原厂采购的价格,形成稳定合理价差;定价参照同期市场行情协商确定,定价公允,不存在无商业实质的异常定价。因此借助公司大批量采购的价格优势,公司在保证自用的前提下向其销售以获取一定利润。

上游供应商均为行业公认原材料生产企业,亦是公司自有生产用料的长期合作供方,供货稳定、合作基础良好;下游客户以中小精细化工、显示材料企业为主,该类客户单次采购规模有限,单独向上游原厂采购议价能力较弱,存在降低原材料采购成本的真实诉求。贸易业务上下游主体相互独立,不存在关联关系,全部交易均基于客户实际生产用料需求。

公司贸易业务前五名客户如下:

单位:万元

客户名称	贸易业务确认的营业收入	占2025年营业收入比例	具体交易内容	应收账款	期后回款	总额法确认收入金额	净额法确认收入金额
客户6	254.35	0.29%	有机物、溶剂类、易燃	87.58	75.32	254.35	-
客户7	247.35	0.28%	催化剂	227.00	227.00	247.35	-
客户4	161.50	0.19%	酮类、苯酚、有机物	266.42	266.42	117.44	44.06
客户8	145.01	0.17%	有机物、酮类、臭苯类	56.28	56.28	131.12	13.89
客户9	79.38	0.09%	硬盘	-	-		79.38
合计	887.59	1.02%		637.28	625.02	750.26	137.33

注:2025年12月31日应收账款余额为贸易业务赊销金额,期后回款金额系截至2026年4月30日回款金额。

公司贸易业务前五名供应商如下:

单位:万元

供应商名称	贸易业务确认的营业成本	占2025年营业成本比例	具体交易内容	应付账款	期后付款
供应商6	174.19	0.33%	有机物	27.71	27.71
供应商3	104.36	0.20%	有机物、酮类	710.26	710.26
供应商7	65.78	0.13%	催化剂	-	-
供应商8	51.87	0.10%	有机物	-	-
供应商9	49.10	0.09%	有机物	-	-
合计	445.30	0.85%		737.97	737.97

注:2025年12月31日应付账款期后付款金额系截至2026年4月30日付款金额。

报告期内公司贸易业务收入如下:

单位:万元

收入确认方法	收入确认金额	交易金额(不含税)
总额法	1,213.28	1,213.28
净额法	224.12	4,793.79
合 计	1,437.41	6,007.07

适用总额法确认贸易业务收入的,原材料入库后存放周期较长、货物周转速度较慢,公司实质持有存货并承担原材料价格波动、滞销、毁损灭失等商品所有权上的主要风险和报酬,符合收入准则中主要责任人的判定标准。依据《企业会计准则第14号——收入》相关规定,公司以向客户收取的全部应收对价确认营业收入,相关会计处理符合企业会计准则要求。

适用净额法确认贸易业务收入的,原材料购销数量基本匹配,货物采购入库和销售出库时间接近,货物周转周期短,公司不承担原材料价格波动、滞销、毁损等存货所有权上的主要风险和报酬,仅作为交易代理人获取价差收益。依据《企业会计准则第14号——收入》相关规定,公司以应收客户款项扣除应付供应商货款后的净额作为贸易收入,相关会计处理符合企业会计准则要求。

5、说明公司边缘计算新业务的具体进展情况,分析新业务可能面临的相关风险,并充分提示。

公司在2025年7月份发布了开展新业务的公告,开展边缘计算业务,主要为互联网客户提供稳定的边缘存储与网络服务。随着业务的发展,公司现依托“存储+网络+GPU”全栈能力,纵向延伸至AI服务器集成制造领域,为头部互联网客户提供定制化机架式服务器及高端配件供应,助力其数据中心AI算力建设,为公司带来新的业绩增长。在该模式下,公司可自主采购显卡、芯片等配件并委托OEM生产,相较直接采购品牌服务器成本优势明显。

结合当前的情况,一是适配短视频、直播及AI大模型发展趋势,满足客户对高密度、高稳定算力的刚性需求;二是实现产业链升级,由带宽服务向算力承载服务转型,抢占价值链上游;三是公司创始人赵雷先生在早期创立并运营的大型IT门户网站“中关村在线”以及八亿时空电脑运营服务商,积累了丰富的人员储备和数据管理运用经验。上市后依托公司北京市智能工厂的数字化制造能力,结合头部数据中心资源,可为客户提供“大带宽+高性能计算”一站式算力解决方案,有效解决流量激增与算力不足的矛盾。

未来公司将在边缘算力网络存储服务、算力设备研发销售、算力通讯增值服务方面实施,均可成为公司持续运营的业务,各环节相互赋能、协同落地。

公司当前技术产品层面,完成边缘硬件适配、数据本地运算、软硬件对接相关技术储备,配套轻量化应用方案成型,无大额重资产投入,研发支出可控,未对公司经营造成压力。市场落地层面,开展少量客户试样、场景验证试点项目,报告期未产生收入。

未来随着公司新业务的业务量增加,资金的逐步投入可能会对公司短期现金流造成一定的压力,但新业务资金周转速度快,经营收益资金逐步释放初始投入的运营资金。同时,公司将统筹资金管理,合理确定支付方式、支付安排等,以确保新业务顺利实施,且不会对公司现有业务造成影响。

2026年公司边缘计算业务截至2026年7月20日主要客户情况(未经审计):

单位:万元

序号	客户名称	交易内容	交易金额(不含税)	收入	截至7月20日应收账款余额	收入确认方法	收入确认依据
1	客户10	显卡	11,061.95	490.53	-	净额法	验收单
2	客户11	专属云资源服务	379.80	9.23	-	净额法	验收单
3	客户12	带宽资源与服务费	405.51	6.84	-	净额法	对账单
4	客户13	带宽资源与服务费	110.67	2.36	-	净额法	对账单
5	客户14	带宽资源与服务费	49.53	1.17	-	净额法	对账单
6	客户15	带宽资源与服务费	107.02	-11.40	-	净额法	对账单
合计			12,114.48	498.74			

2026年公司边缘计算业务截至2026年7月20日前十名供应商情况(未经审计):

单位:万元

序号	供应商名称	交易内容	交易金额(不含税)	截至7月20日应付账款余额
1	供应商25	GPU、内存	11,814.60	-
2	供应商26	GPU、显卡	3,636.49	-
3	供应商27	GPU	3,185.84	-
4	供应商28	GPU	2,115.04	-
5	供应商29	GPU	2,102.92	-
6	供应商30	GPU	1,963.89	-
7	供应商31	GPU	1,055.75	-
8	供应商32	CPU	541.59	-
9	供应商33	专属云资源服务、带宽资源与服务费	456.60	-
10	供应商34	带宽资源与服务费	377.13	-
合计			27,309.87	

(二)会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求,设计和执行了相关程序,针对上述问题我们执行的主要程序如下:

1、我们了解了主要产品的行业发展、市场整体情况及下游客户情况,对主要产品销售收入实施分析程序,与同行业公司的毛利率进行对比,分析收入增长及毛利率变动情况,并判断变化的合理性;

2、我们执行分析程序确定了主营业务收入、成本是否配比,各月毛利率变动是否合理;

3、我们核查了原材料采购成本、人工成本、制造费用等各项成本构成,分析其变动的合理性与毛利率变动的匹配性;

4、我们核查了期间费用、减值计提、往来款项等情况,确认八亿时空收入增长但扣非后净利润、经营活动现金流净额大幅下降具有合理性;

5、我们取得了销售合同,结合不同的销售模式,识别与销售商品控制权转移相关的合同条款与条件,进而评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定,是否与八亿时空业务情况相符;

6、我们取得了贸易类外购原材料的采购与销售合同、原材料出入库记录,结合收入确认准则,确认贸易类收入确认的准确性;

7、我们抽样检查了销售合同、报关单、签收单、对账单、发票、物流运输记录等资料,确认营业收入的真实性;

8、我们对主要客户进行函证,并通过查询客户公告、官网等公开信息对主要客户进行背景调查,确认营业收入的真实性;

9、我们对八亿时空的营业收入执行截止测试,评价营业收入是否记录在正确的会计期间;

10、我们对期后实施了特定的检查,包括检查期后是否存在大额销售退回及当期收入在期后的收款情况。

11、我们针对边缘计算新业务对管理层进行了访谈,了解业务背景、业务模式及该业务当前进展情况。

基于执行的审计程序,我们认为:

1、八亿时空营业收入、营业成本及毛利率受产品结构、行业发展等因素影响,波动符合公司实际经营情况,具备合理性。

2、八亿时空收入增长但扣非后净利润、经营活动现金流净额大幅下降具有合理性。

3、八亿时空营业收入真实,收入确认时点准确,确认依据充分,前五大客户的变动具有合理性,应收账款期后回款情况良好。

4、贸易业务的开展具备商业合理性,收入确认符合《企业会计准则》的规定。

5、八亿时空边缘计算业务在报告期内未产生收入。

问题2:关于供应商和预付款项

年报显示,(1)2025年公司前五名供应商采购额19,150.26万元,占年度采购总额39.74%,近年来采购集中度不断下降,其中供应商五系新进入。(2)报告期末,公司预付款项余额936.21万元,较期初增加11.13%,预付款项各季度末余额较大,第一、二、三季度末余额分别为2,164.14万元、1,572.10万元、3,380.68万元。

请公司:(1)列示前五大供应商名称、采购内容、采购金额及占比应付预付款项金额、期后结转情况,供应商同时为客户的,说明原因及合理性;(2)变动的供应商的基本情况等,说明供应商集中度不断下降的原因,以及是否符合行业特点;(3)列示预付款项各季度末前五名交易对手方名称、交易内容、金额及占比、结转情况,说明预付款项各季度末余额较大的原因。

(一)公司回复

1、列示前五大供应商名称、采购内容、采购金额及占比、应付预付款项金额、期后结转情况,供应商同时为客户的,说明原因及合理性;

公司前五大供应商信息如下:

单位:万元

供应商	采购类别	采购金额	占比(%)	应付款项金额	期后结转情况	是否客户	销售物料类别	销售金额	占比(%)
供应商1	粗品单晶、中间体、原材料	8,338.84	17.31	3,423.95	截至2026年4月底已结转	是	OLED	1,165.23	1.34
供应商2	粗品单晶、中间体、原材料	3,406.33	7.07	1,048.23	截至2026年3月底已结转	是	精品单晶、粗品单晶、中间体、原材料、OLED	1,730.76	1.99
供应商3	粗品单晶、中间体、原材料	2,732.80	5.67	710.26	截至2026年3月底已结转	否		-	-
供应商4	粗品单晶、中间体、原材料	2,706.54	5.62	1,193.39	截至2026年4月底已结转	是	粗品单晶、中间体、原材料、服务	480.15	0.55
供应商5	粗品单晶、中间体、原材料	1,965.74	4.08	147.71	截至2026年3月底已结转	是	精品单晶、中间体、原材料、OLED、服务	396.39	0.46
合计		19,150.25	39.75	6,523.54				3,772.53	4.34

公司2025年前五大供应商采购额为19,150.25万元,采购金额占比39.75%,应付账款6,523.54万元,截至2026年4月底全部支付结转完毕。

公司主要采购物料为原材料、中间体和粗品单晶,业务活动存在部分合作主体同时为客户、供应商的情形,其主要原因如下:

公司为混合液晶生产制备的前端材料,其中部分种类也能够满足同行业液晶材料供应商的需求,公司在保障自用的前提下,根据液晶材料供应商的采购需求,对其销售以降低材料库存提高存货周转。此外,基于部分供应商采购量较小,直接从原材料厂商处采购价格较高,借助公司大批量采购的价格优势,公司存在采购原材料后直接销售给供应商的贸易类业务,此类业务采用净额法核算。以上相关交易均为市场化公允交易,定价参考同期市场行情,业务流程合规,具备真实商业实质。在液晶材料领域,产业链上下游企业之间互为客户、互为供应商属于行业惯例,具备合理的商业逻辑。

综上,原材料或产品除自用外,还可销售给其他第三方供应商也符合公司的实际业务情况,虽不作为公司业务的主要发展方向,但此种模式也符合商业逻辑。

2、结合交易金额发生重大变动的供应商的基本情况等,说明供应商集中度不断下降的原因,以及是否符合行业特点;

单位:万元

供应商	采购内容	2025年采购金额	占比(%)	采购内容	2024年采购金额	占比(%)	占比变化(%)
供应商1	粗品单晶、中间体、原材料	8,338.84	17.31	粗品单晶、中间体	7,120.91	18.32	-1.01
供应商2	粗品单晶、中间体、原材料	3,406.33	7.07	粗品单晶、中间体、原材料	3,554.27	9.14	-2.07
供应商3	粗品单晶、中间体、原材料	2,732.80	5.67	粗品单晶、中间体、原材料	2,485.59	6.39	-0.72
供应商4	粗品单晶、中间体、原材料	2,706.54	5.62	粗品单晶、中间体、原材料	2,816.55	7.25	-1.63
供应商5	粗品单晶、中间体、原材料	1,965.74	4.08	粗品单晶、中间体、原材料	1,690.34	4.35	-0.27
合 计		19,150.25	39.75		17,667.66	45.45	-5.70

由上表可以看出,供应商5为新进入前五的供应商。

公司建立了一套完善的采购内控管理制度,对采购流程、存货管理以及供应商选择等关键环节进行了明确规定。在选择供应商方面,公司进行了全面的评估,综合考虑潜在供应商的生产能力、生产工艺、交货周期和产品质量控制等方面的指标,与符合要求的供应商建立了长期稳定的合作关系,并通过合