

关于北京八亿时空液晶科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
第二轮审核问询函相关问题的补充回复

保荐机构（主承销商）



（北京市西城区德胜门外大街 115 号）

上海证券交易所：

北京八亿时空液晶科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“八亿时空”）收到贵所于 2019 年 7 月 31 日下发的《关于北京八亿时空液晶科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2019〕456 号）（以下简称“《第二轮问询函》”），公司及中介机构已于 2019 年 9 月 3 日提交关于第二轮问询函的回复。

根据贵所的相关要求，公司已会同首创证券有限责任公司（以下简称“首创证券”、“保荐机构”）、北京市君合律师事务所（以下简称“发行人律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，就第二轮问询函相关问题作出补充回复如下，请予审核。

除非文义另有所指，本回复中的简称与《北京八亿时空液晶科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义相同。

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题 8：关于发行人业绩下滑.....	4
问题 9：关于京东方销售折扣.....	9

问题 8：关于发行人业绩下滑

请发行人补充说明：（1）报告期内与诚志永华、和成显示的业绩对比情况；（2）2019 年 1-9 月及全年的经营业绩预计的相关依据；（3）2019 年度较 2019 年 1-6 月，营业收入同比增幅有所增加、净利润同比降幅有所收窄的原因分析。

请保荐机构和申报会计师进行核查，并发表明确意见。

【发行人说明】

一、报告期内与诚志永华、和成显示的业绩对比情况

诚志永华为上市公司诚志股份的子公司，主要业务为 TN、STN、TFT-LCD 液晶材料和 OLED 材料等显示材料的生产和销售；和成显示为上市公司飞凯材料的子公司，主要业务为 TN/STN 型混合液晶、TFT 型混合液晶、液晶单体及液晶中间体等新材料的生产和销售。

报告期内，诚志永华、和成显示和公司的经营业绩情况如下：

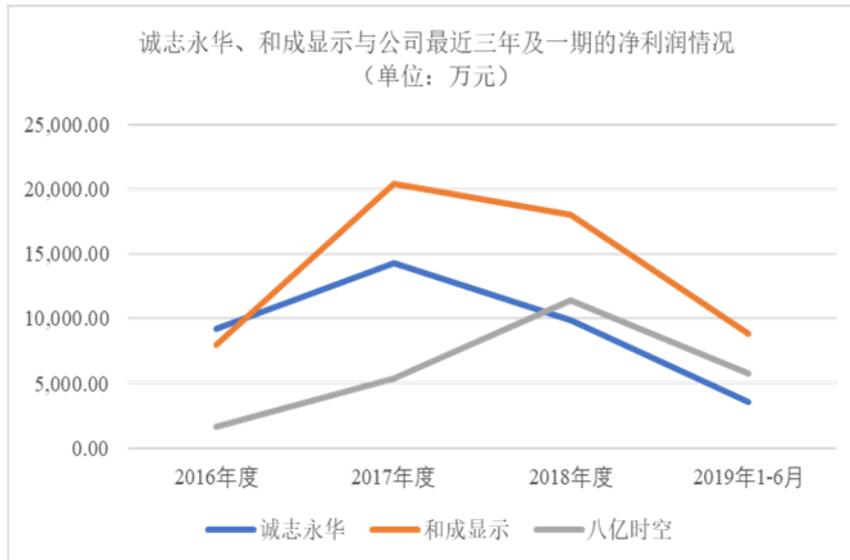
单位：万元

公司名称	2019 年 1-6 月						2018 年度					
	营业收入	同比变动	净利润	同比变动	毛利率	同比变动	营业收入	同比变动	净利润	同比变动	毛利率	同比变动
诚志永华	25,382.31	26.86%	3,591.08	-6.15%	未披露	-	46,651.20	-14.72%	9,896.25	-30.63%	未披露	-
和成显示	34,474.54	-6.13%	8,802.70	-25.06%	未披露	-	67,242.79	-	18,014.92	-12.00%	未披露	-
八亿时空	20,519.66	1.56%	5,751.57	-11.82%	49.94%	-6.53%	39,403.24	70.76%	11,448.91	114.62%	55.16%	4.27%

公司名称	2017 年度						2016 年度		
	营业收入	同比变动	净利润	同比变动	毛利率	同比变动	营业收入	净利润	毛利率
诚志永华	54,702.99	41.53%	14,265.68	55.26%	未披露	-	38,650.79	9,188.06	未披露
和成显示	未披露	-	20,470.96	158.09%	未披露	-	38,488.61	7,931.84	43.40%
八亿时空	23,075.39	74.14%	5,334.39	217.37%	50.89%	14.94%	13,250.87	1,680.83	35.95%

注 1：和成显示未披露 2017 年度营业收入数据，因此和成显示 2017 年度和 2018 年度的同比变动数字无法计算。

注 2：诚志股份和飞凯材料的定期报告未披露诚志永华与和成显示的毛利、毛利率指标及其他液晶材料业务的完整财务指标。



总体来看,受下游面板行业周期的影响,上游液晶材料厂商的经营业绩也呈现了一定的波动。2016年二至四季度及2017年上半年液晶面板整体价格上涨,上游液晶材料厂商供货规模增长带来收入和利润的增长。2017年下半年开始,液晶面板行业进入下行周期,面板行业价格回落,并于2019年进入探底。受面板行业下行周期的影响,2018年和2019年上半年上游液晶材料厂商的经营业绩也呈现了不同程度的下滑。

由于上市公司诚志股份和飞凯材料在定期报告中未披露液晶材料业务板块经营业绩变动的具体原因,因此难以对三家企业经营业绩变动的具体差异进行分析。

报告期内,公司经营业绩持续大幅增长,主要系2015年公司成为京东方国产液晶材料的主要供应商,双方建立了良好的合作基础。作为京东方国产液晶材料的主要供应商,公司在京东方的供应商考评中评级不断上升,在产品质量、创新能力、服务水平等方面获得了京东方的高度认可,公司多款TFT混合液晶产品进入京东方多条高世代产线,对京东方的供货规模持续扩大。与京东方合作所带来的市场影响力为公司持续开拓台湾群创、惠科股份、华星光电和中电熊猫等其他大型面板厂商客户奠定了重要基础,公司于2017年成为台湾群创的合格供应商并实现批量供货,报告期内对其销售规模逐年扩大。客户资源的不断丰富,增强了公司的市场份额、竞争实力及抵御行业风险的能力。同时,公司在产销规模不断扩大的过程中,实施了以降费增效为目标的精细化管理模式,形成以研发、

采购、生产、销售为主线的全流程成本控制体系，在抵御行业周期风险的同时，实现了净利润的大幅增长。

二、请发行人补充说明 2019 年 1-9 月及全年的经营业绩预计的相关依据。

（一）2019 年 1-9 月及全年销售收入预计的相关依据

公司于年初制定销售目标，各销售区域根据公司销售目标制定区域销售预算并分解到各销售人员。公司根据年初制定的经营目标及业务规划，结合上半年各销售人员汇总的实际销售情况、客户下发的到货计划及未来销售趋势情况，对 2019 年三、四季度的销售收入进行了谨慎预测。

公司 2019 年第三季度实现销售收入约 11,401 万元，高于此前预计的第三季度营业收入，主要系公司向京东方销售的用于高清液晶电视面板的 BY19-J02A 混晶产品在第三季度销售规模逐步扩大所致。

（二）营业成本预计

1、公司对京东方、惠科股份等大型面板厂商的销售额占总销售额的比例较高。公司向其销售产品的种类相对较少、批量较大，产品结构的变动将对公司向该客户销售产品实现的总体毛利率影响较大。因此，公司向京东方、惠科股份等大型面板厂商销售产品的营业成本，未采用总体毛利率进行计算，而以具体产品最近向上述客户实现销售月份的单位成本乘以该产品的预计销量计算。

2、公司向其他区域（台湾、韩国、日本、国内其他客户等）客户销售的产品批量小、品种相对较多，且下半年预计实现销售的产品品种及规模与上半年差异不大，因此其他销售区域的营业成本以 2019 年 6 月各销售区域的总体毛利率作为计算依据。

（三）期间费用预计

期间费用主要包括销售费用、管理费用、研发费用、财务费用等。

1、销售费用、管理费用、研发费用

公司依据 2018 年和 2019 年上半年期间费用的实际支出情况、2019 年业务执行情况及 2019 年新增的费用影响因素等进行测算。其中：

（1）职工薪酬以现有人员结构与数量、现有工资水平及下半年调整社保基数后的金额及预计的年终奖水平进行预测。

（2）办公租金、折旧及摊销费等以上半年实际发生金额为基础预测，基本

与上半年持平。

(3) 其他明细项目依据2018年实际支出占销售收入比例及2019年上半年各明细项目实际发生情况计算,对部分变化明细项目做适当调整,并将测算数据与2018年各类费用构成部分的占比情况进行对比分析。

2、财务费用

公司依据下半年银行贷款计划及利率,参考上半年汇兑损益、银行存款利息(不含理财收入)及日常每月平均的手续费等测算。

(四) 其他因素预计

其他考虑的因素主要包括信用减值损失(坏账准备)、资产减值损失(存货跌价准备)、营业外收支和所得税费用等。

1、信用减值损失:期末应收余额及信用减值损失参照2019年6月30日数据略有增加谨慎预测。

2、存货跌价损失准备:根据目前及预测存货库存水平、市场销售预计等情况进行谨慎预计,在上半年计提基础上略有增加。

3、营业外收支:依据上半年的实际发生情况预测。

4、所得税:依据公司2019年测算的利润总额及公司适用的15%所得税率计算。

三、2019年度较2019年1-6月,营业收入同比增幅有所增加、净利润同比降幅有所收窄的原因分析

公司2019年1-6月营业收入为20,519.66万元,同比增长1.56%;实现归属于母公司股东的净利润5,751.57万元,同比下降11.82%。公司预计2019年全年实现营业收入约为40,958.30万元,同比增长约3.95%;实现归属于母公司股东的净利润约为10,307.33万元,同比下降约9.97%。

2019年度较2019年1-6月,营业收入同比增幅有所增加、净利润同比降幅有所收窄,主要原因为:

(一) 2019年下半年向惠科股份销售规模扩大

2019年上半年公司营业收入较上年同期略有增长;2019年下半年,公司预计在保持2019年上半年销售规模的基础上,新增客户惠科股份开始放量,供货

规模持续扩大,从而使得 2019 年全年预计营业收入同比增幅大于 2019 年上半年营业收入的同比增幅。

(二) 2018 年下半年房山新厂区搬迁与投入使用导致管理费用支出较多

2018 年下半年,公司搬迁至房山厂区,管理费用中的绿化费、防尘网覆盖、厂区维护改造等厂区维护建设费及向中介机构支付的环评验收费、不动产面积测绘费等咨询服务费用较多,而 2019 年下半年未发生上述费用。因此,2019 年下半年预计管理费用同比降幅高于 2019 年上半年管理费用同比降幅,使得 2019 年全年预计净利润同比降幅较 2019 年上半年净利润同比降幅收窄。

(三) 2018 年下半年房山新厂区启用使研发费用支出较多

2018 年上半年,公司房山新厂区尚未正式启用,研发部门分摊的折旧及摊销金额较小;随着 2018 年下半年房山厂区新实验室和检测中心投入使用,使得分摊至研发费用中的房屋建筑物及机器设备等固定资产折旧增加。受上述因素影响,2019 年上半年研发费用较上年同期增幅较大,而 2019 年下半年研发费用较上年同期增幅收窄,使得 2019 年全年预计净利润同比降幅较 2019 年上半年净利润同比降幅收窄。

【保荐机构、申报会计师核查意见】

针对上述事项,保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序:

(一) 收集有关研究机构关于下游面板行业的研究报告,访谈发行人主要管理人员和相关技术人员,了解和分析下游市场的发展趋势等情况;

(二) 查阅诚志股份、飞凯材料报告期各期定期报告及相关披露文件;

(三) 获取并查阅主要客户的订单计划、发行人预算说明等文件,访谈发行人销售部门和财务部门相关人员,了解发行人与各客户、潜在客户之间的合作进展,了解 2019 年下半年的生产和销售计划情况、成本的预计发生情况及其他影响下半年公司业绩的因素;

(四) 分析预计期间费用的占比情况,并与同期数据对比,针对变动较大的科目单独询问,分析其合理性。

(五) 查阅公司盈利预测明细表,对预计收入、成本、净利润数据合理性进行分析复核。

经核查,保荐机构、申报会计师认为:

(一) 受下游面板行业周期的影响,上游液晶材料厂商的经营业绩也呈现了一定的波动。由于上市公司诚志股份和飞凯材料在定期报告中未披露液晶材料业务板块经营业绩变动的具体原因,因此难以对三家企业经营业绩变动的具体差异进行分析。报告期内公司经营业绩持续大幅增长,主要系 2015 年公司成为京东方国产液晶材料的主要供应商且供货规模持续扩大所致;

(二) 发行人 2019 年第三季度实现销售收入高于预计数字,主要系公司向京东方销售的用于高清液晶电视面板的 BY19-J02A 混晶产品在第三季度销售规模逐步扩大所致;

(三) 2019 年下半年,公司预计在保持 2019 年上半年销售规模的基础上,新增客户惠科股份开始放量,使得 2019 年全年预计营业收入同比增幅大于 2019 年上半年营业收入同比增幅;同时,2018 年下半年公司搬迁至房山厂区发生的厂区维护建设费及向中介机构支付的咨询服务费用较多,而 2019 年下半年未发生上述费用,使得 2019 年下半年预计管理费用同比降幅高于 2019 年上半年管理费用同比降幅;以及 2018 年上半年研发部门分摊的折旧及摊销金额较小,而 2018 年下半年房山厂区新实验室和检测中心投入使用,研发设备和检测设备增加,分摊至研发费用中的折旧增加,使得 2019 年上半年研发费用较上年同期增幅较大,而 2019 年下半年研发费用较上年同期增幅收窄。受上述因素影响,2019 年全年预计净利润同比降幅较 2019 年上半年净利润同比降幅收窄。

问题 9: 关于京东方销售折扣

请发行人补充说明:发行人与京东方的价格折扣、实物赠送的确定机制,原则和标准,相应折扣的确认是否真实、准确,是否存在跨期确认的情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

问题回复:

【发行人说明】

一、公司与京东方的价格折扣和实物赠送的确定机制、原则和标准

公司向京东方销售的 TFT 混合液晶均为针对其具体需求的定制化产品,产品价格由供需双方协商议定,双方通常每季度末议定相关产品在下一季度的执行价格。报告期内,京东方对公司 TFT 混合液晶的采购规模持续大幅增长,双方

本着共创、共赢、共同发展的合作理念，综合考虑行业周期、市场竞争、各自生产成本、订货量等因素，在既定价格的基础上，共同协商确定一定的销售折扣，作为定价机制的补充，销售折扣的具体形式包括价格折扣和实物赠送。

（一）价格折扣

京东方根据具体需求及季度议定的产品价格向公司下达采购订单，基于京东方到货计划安排，存在少量上一季度未执行完毕的订单在本季度继续执行，倘若议定的本季度产品定价较上一季度有所下调，该类继续执行的订单在本季度的发货采用本季度议定的新价格。该类订单本季度和上季度的价格差异属于价格折扣。

（二）实物赠送

基于对公司的产品品质、供货能力及综合服务水平的认可，公司于 2015 年成为京东方国产液晶材料战略供应商，报告期内，京东方对公司的采购规模持续扩大，双方自 2018 年商定产品赠送，以进一步实现合作共赢。

结合市场竞争情况、京东方下一季度预计订货量、生产成本等因素，在季度定价的基础上，公司与京东方协商确定下一季度实物赠送相关事项，包括是否赠送、赠送产品型号、赠送比例（通常为 5%-12%），倘若京东方下季度实际采购量达预期，则按照季度实际交易金额和约定的赠送比例提供相应价值的同款液晶产品，若采购量不达预期，双方可协商对赠送比例进行调整，公司与京东方签订实物赠送相关协议，在协议约定的时效内，根据京东方的到货计划，公司向京东方交付赠送的液晶产品。

二、折扣金额的确认是否真实、准确，是否存在跨期确认的情形

报告期内，公司对京东方的销售折扣具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
价格折扣	31.21	25.02	21.63	185.17
液晶赠送	1,251.31	784.84	-	-
金额合计	1,282.52	809.86	21.63	185.17
当期对京东方的销售收入	15,906.30	29,754.62	15,991.73	5,047.78
占对京东方销售收入比重	8.06%	2.72%	0.14%	3.67%

注：考虑各年赠送金额与各年正常销售金额匹配性，上表列示的液晶赠送金额系按照协议约定计算的当期应赠送液晶的公允价值，依据当期应赠送的液晶数量和对各季度液晶销售单价计算所得。数量为当期销售金额达到协议约定金额后应赠送的全部液晶，包含已交付部分和未交付部分，单价为协议单价，未考虑收入在正常销售和赠品之间分摊对单价的影响。上表列示的液晶赠送金额与当期赠送液晶确认的收入金额计算口径不同。

2019年1-6月，公司对京东方的销售折扣较以前年度增幅较大，主要原因是2019年液晶面板行业进入周期性探底阶段，面板价格呈现下降趋势，挤压了京东方等面板厂商的盈利空间。2019年上半年，京东方对公司的订货规模持续扩大，公司作为其战略供应商，基于共创、共赢、共同发展的合作理念，在充分考虑自身的生产成本和盈利空间的基础上，双方协商确定的折扣有所增长。

销售折扣的会计处理方式：

（一）价格折扣

在达到收入确认条件后，公司按照扣除价格折扣后的销售金额确认主营业务收入，并结转主营业务成本，不存在跨期情况。

（二）实物赠送

单位：万元

项目	收入确认时点	2019年1-6月	2018年度
当期对京东方销售收入	-	15,906.30	29,754.62
1、正常销售产品分配的销售金额	当期已交付到京东方指定地点，京东方已签收	15,645.51	29,144.54
2、当期应赠送产品分配的销售金额	-	1,146.94	729.59
其中：赠送产品当期确认收入金额	当期已交付到京东方指定地点，京东方已签收	260.79	610.09
赠送产品当期未确认收入金额	待交付货物，京东方签收时确认	886.15	119.5

注：当期对京东方销售收入=正常销售产品分配的销售金额+赠送产品当期确认收入金额

季度议定的销售单价=当季订单总销售金额/正常销售数量

销售单价（修正后）=当季订单总销售金额/（销售数量+按协议应赠送数量）

正常销售产品分配的销售金额=正常销售数量×销售单价（修正后）

当期应赠送产品分配的销售金额=赠送数量×销售单价（修正后）

赠送产品当期确认收入金额=赠送产品已签收数量×销售单价（修正后）

赠送产品当期未确认收入金额=赠送产品尚未交付数量×销售单价（修正后）

如上表所示，公司当期订单总金额拆分为“正常销售产品分配的销售金额”和“当期应赠送产品分配的销售金额”两部分，正常销售产品和赠送产品均在产品交付到京东方指定地点，京东方签收后确认主营业务收入，并结转主营业务成本。

三、会计处理方式是否符合企业会计准则的规定

（一）价格折扣

根据《企业会计准则第14号——收入》第七条，销售商品涉及商业折扣的，

应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额。商业折扣，是指企业为促进商品销售而在商品标价上给予的价格扣除。公司给予京东方的价格折扣均属于商业折扣，公司按照扣除折扣后的金额确认销售商品收入，符合企业会计准则的规定。

（二）实物赠送

根据《企业会计准则第 14 号——收入》、《企业会计准则讲解（2010）》及“财会函[2008]60 号”相关规定，企业在销售产品或提供劳务的同时授予客户奖励积分的，应当将销售取得的货款或应收货款在商品销售或劳务提供产生的收入与奖励积分之间进行分配，与奖励积分相关的部分应首先作为递延收益，待客户兑换奖励积分或失效时，结转计入当期损益。

针对公司给予京东方的实物赠送情况，公司参照奖励积分的会计处理，将销售取得的货款或应收货款在正常销售产品和应赠送产品之间进行分配，分别在达到收入确认条件时确认收入，即按照实际交付到京东方指定地点，按照京东方已签收产品数量和修正后的价格确认收入。赠送产品未交付前，赠送产品分配的货款作为预收款项核算，不确认收入。公司实物赠送会计处理符合企业会计准则的规定，不存在跨期情况。

【保荐机构、申报会计师核查意见】

针对上述事项，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（一）获取并审阅发行人与京东方及其子公司签订的合同、订单，了解交易模式、销售价格、销售数量、信用政策、折扣条款等关键信息；

（二）对京东方及主要子公司进行现场走访，在走访中向客户确认其与发行人的合作历史、采购模式及流程、采购产品的销售政策、返利政策、销售情况、退换货情况以及是否存在保底销售条款等内容；

（三）了解发行人对正常销售产品和赠送产品的收入确认政策，复核其是否符合企业会计准则的规定及发行人的实际情况；

（四）重新计算正常销售产品与赠送产品之间销售收入的分配，检查发行人收入确认金额是否准确；

（五）检查销售合同、销售订单、出库单、物流运输单、签收单等，核查收入确认是否符合发行人的收入确认政策。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- （一）发行人按照京东方的采购情况，给予其一定的商业折扣或实物赠送；
- （二）价格折扣和实物赠送的会计处理符合企业会计准则的规定，且不存在跨期情况。

（本页无正文，为北京八亿时空液晶科技股份有限公司《关于北京八亿时空液晶科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

北京八亿时空液晶科技股份有限公司

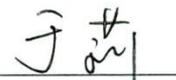


2019年10月16日

（本页无正文，为首创证券有限责任公司《关于北京八亿时空液晶科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市第二轮审核问询函相关问题的补充回复》之签章页）

保荐代表人（签名）：


刘宏


于莉



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读《关于北京八亿时空液晶科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市第二轮审核问询函相关问题的补充回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理
(签名):


毕劲松

