（上接B047版）

具体影响因素分析如下：

一是主要生产线处于产能爬坡阶段，频繁进行调试、改造，产能利用率偏低，固定成本分摊压力较大。2024年公司在前三季度完成了对云南业胜的破产重整并购、技术升级改造，于2024年9月启动试生产，2024年的生产主要集中于第四季度，在试生产开工前期，公司已提前储备低价优质原料，使得第四季度三个月实现了满负荷生产，所以当期剔除试产影响后，仍保持较高毛利率水平。而在2024年的9-12月生产期间发现的问题，以及所需的进一步技改，则在2025年进行，导致2025年全年持续处于设备调试、流程磨合、工艺优化阶段，开工率低于2024年。且云南业胜因破产而停产已久，需要完善的地方较多，导致2025年生产运行稳定性不足；同时，公司此次在云南业胜使用的精铟生产线，对云南业胜团队来说也是比较新的设备，因此2025年度用了较多时间来进行人机磨合，并在实际生产数据基础上完善相关工艺，导致实际产能释放未达预期。同时2025年内对这些新型设备进行了较多的阶段性停机检修维护，进一步影响了生产连续性与整体开工水平。以上因素对2025年度的毛利率形成了较大影响。

二是铟价在2025年3月冲高后持续回落，导致原料采购成本与当期销售价格形成阶段性错配。精铟均价于2025年3月初突然冲高到最高2,838元/千克后，全年基本处于持续下行通道，直至2025年11月底降至约2,505元/千克。公司结合日常生产经营需求提前储备生产原料，原材料投产至成品销售存在合理生产周期，前期相对高位采购的原材料完成加工对外销售时，市场售价已出现回落，形成阶段性成本与售价倒挂，大幅拉低了毛利率。鉴于我国铟行业目前暂无可靠的期货市场来对冲价格下跌风险，公司难以通过套保来避免这一问题。2025年3月-11月期间大部分时间处于此种状况，严重影响了2025年度的毛利率。

精铟毁易业务：

2024年公司在溧阳中联金平台累计采购精铟现货37.10吨，当年度卖出现货17.10吨，对应实现营业收入4,682.27万元，业务毛利率29.04%，期末形成精铟库存结余20吨。2025年度将上年末结余20吨精铟销售给红河州融泰投资有限责任公司，实现精铟贸易收入4,530.97万元，毛利率26.17%。（注：报表列示其他业务收入）

粗铟产品：

粗铟产品销售全部来源于子公司贵州宏泰。2024年12月启动试产并纳入合并报表范围，实现营业收入484.81万元，毛利率-136.56%。本年度营业收入1,533.63万元，产量和销量均为6,631.23千克，毛利率-14.52%，本年度毛利为负原因是贵州宏泰受区域环保管控力度加大影响，环保改造及运维资金投入大幅增加所致。

锗精矿产品：

2025年4月云南业胜依托现有固危废资源化产线新开发锗精矿副产品，新增稀有金属品类收入，完善了公司多金属回收业务布局。全年销售锗精矿1,336.14千克，实现销售收入1,028.52万元，由于该产品依附于固危废原料提铟业务主线，同受主线开工率影响，目前仍处于亏损状态。（注：该产品为含锌铟固危废中提取出来的锗富集物，含锗通常在15%-20%，按行业俗称为“锗精矿”，但并非从矿山中提取。）

锌锭产品：

本期销售收入9,166.09万元，毛利率-7.94%。2024年销售收入928.97万元，毛利率10%。本年度毛利率为负且较上年亏损增加原因如下：

指标	2024年度	2025年度	同比变化情况
销售单价（不含税）	22,300.04元/吨	19,774.70元/吨	-11.32%（下跌2,525.34元/吨）
平均销售成本	20,070.04元/吨	21,344.14元/吨	+6.35%（上涨1,274.10元/吨）
毛利率	10.00%	-7.94%	由盈转亏
单吨毛利	2,230.00元/吨	-1,569.44元/吨	下降3,799.44元/吨

a.锌锭平均售价大幅下跌，收入端承压

锌锭销售单价（不含税）从22,300.04元/吨跌至19,774.70元/吨，跌幅超11%，直接导致收入端大幅缩水。结合国内锌锭主流市场公开交易行情含税均价，2025年均价22,797元/吨与2024年12月的25,864元/吨，售价跌幅与均价跌幅基本持平。

b.成本刚性上涨，挤压利润空间

铟靶新材（个旧）有限公司（以下简称“个旧铟靶”）于2024年12月启动试生产并纳入合并报表范围。2025年持续推进生产体系优化与专项整改工作，受项目复产磨合周期影响，产能产出、成本管控等核心经营指标暂未达成预设预期。从成本结构分析，2025年销售成本较2024年12月整体上涨约1,274.10元/吨，且各成本分项均出现上涨：其中直接材料成本上涨1,006元/吨，是成本增长的主要原因之一。

所以，锌锭售价大幅下跌，原料价格受市场及采购系数等滞后影响，另因个旧铟靶2024年12月份刚复产，2025年处于工艺稳定化阶段，仍需不断调试，导致产能利用率不足，生产维护成本随之走高，最终造成亏损。

综上，受铟、锌等主要金属原材料成本占比高、产品购销价差收窄，新进子公司尚处于工艺磨合、产能爬坡阶段，固定运营成本分摊压力较大，叠加年内铟价下行带来购销价格错位、锌锭价格回落而原料采购成本未同步下行等多重因素共同影响，公司资源回收及综合利用业务2025年度毛利率较2024年度大幅下滑并出现亏损。

2）2025年扣非归母净利润亏损原因及较上年同期亏损扩大的原因

项 目	2024年度	2025年度	同比变动金额
归母净利润（万元）	-10,989.24	-21,106.75	-10,117.51
非经常性损益（万元）	950.36	-234.83	-1,185.19
扣非归母（万元）	-11,939.60	-20,871.92	-8,932.32

2025年公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润持续亏损，主要由多方面因素共同造成：一是资源回收及综合利用业务经营承压，当期实现毛利-1,012.44万元；二是土壤修复运营服务业务规模收缩，当期实现毛利-174.82万元；三是公司依照会计准则开展资产减值测试，当期对应收款项、合同资产、商誉等资产合计计提减值准备11,943.13万元；四是本期发生管理职能部门及研发人员职工薪酬支出5,486.20万元；五是根据股权激励计划相关约定，按期计提股权激励费用2,133.46万元，各项因素叠加造成全年业绩出现大额亏损。

2025年度扣非后亏损较2024年度扩大8,932.32万元，主要原因如下：

第一，资源回收与综合利用业务当期实现毛利-1,012.44万元（具体原因如本题第1）问所答），较2024年3,844.93万元同比减少4,857.37万元；

第二，土壤修复业务经营规模收缩，当期毛利为-174.82万元，较2024年毛利661.75万元减少836.57万元；

第三，公司依照会计准则开展资产减值测试，当期对应收款项、合同资产、商誉等资产合计计提减值准备11,943.13万元，全年计提各类资产减值准备较上年增加6,561.03万元，其中控股子公司中科鼎实历史遗留应收款项、合同资产坏账准备同比增加2,986.74万元，进一步加大当期亏损幅度。

第四，本期发生管理职能部门及研发人员职工薪酬支出5,486.20万元，比2024年度增加1,151.96万元；增幅主要原因系云南业胜、个旧铟靶（合并）分别于2024年5月、12月纳入公司合并报表范围，上期合并口径未完整涵盖两家主体全年薪酬支出。同时，为了轻装上阵，2025年中科鼎实持续收缩传统存量业务，实施人员优化调整，本期计提辞退补偿金较上年增加553.62万元。

各项因素叠加造成2025年度扣非后亏损较2024年度扩大8,932.32万元。

3）2026年一季度扣非后归母净利润为负数及较上年同比亏损幅度扩大的原因

2026年一季度，公司扣非后归母净利润为-2,029.21万元，上年同期为-1,906.69万元，同比增亏122.52万元。现将本期扣非后归母净利润亏损及同比增亏的原因，从业务综合毛利、投资收益、其他对扣非归母净利润影响较大的项目三个方面具体说明如下：

其一，本期实现综合毛利1,816.74万元，上年同期综合毛利781.92万元，本期毛利较上年同期增加1,034.82万元。分业务具体情况如下：

a.资源回收及综合利用业务收入构成

产品收入构成	2025年一季度收入金额（万元）	收入占比	2026年一季度收入金额（万元）	收入占比
自产精铟	6,724.05	55.91%	8,487.04	62.37%
锌锭收入	3,273.10	27.22%	4,889.77	35.93%
其他产品收入	2,029.24	16.87%	230.97	1.70%
合计	12,026.39	100.00%	13,607.78	100.00%

自产精铟产品：

外购粗铟提纯精铟业务：2026年一季度，公司外购粗铟提纯精铟业务实现销量23,540.63千克，营业收入7,878.90万元，对应毛利2,380.75万元。外购粗铟30,771.17千克，粗铟平均不含税采购单价2,916.55元/千克；精铟平均不含税销售单价3,346.94元/千克，精铟产品平均销售成本2,335.60元/千克。

2025年一季度，公司精铟产品均通过外购粗铟提纯生产，当期实现销量29,000.00千克，营业收入6,724.05万元，对应毛利446.65万元；当期合计外购粗铟约44,413.12千克，粗铟平均不含税采购单价2,257.26元/千克。精铟产品平均不含税销售单价2,318.64元/千克。

固危废原料提铟业务：2026年一季度，公司通过含锌铟固危废综合利用自产粗铟2,095.10千克，粗铟平均单位成本2,858.94元/千克，加工产出精铟平均不含税销售单价3,270.65元/千克；当期实现销量1,859.37千克，营业收入608.14万元，对应毛利158.79万元。

锌锭产品：

2026年一季度锌锭实现销售收入4,889.77万元，毛利-772.92万元；2025年同期实现销售收入3,273.10万元，毛利203.38万元。本期毛利率由盈转亏、盈利水平同比下滑，主要系销售成本大幅上升所致，具体指标对比情况如下：

指标	2025年一季度	2026年一季度	变化情况
销售单价（不含税）	20,650.79元/吨	20,549.79元/吨	销售单价基本持平
平均销售成本	19,367.60元/吨	23,798.06元/吨	上涨4,430.46元/吨，增幅22.88%
毛利率	6.21%	-15.81%	由盈转亏
单吨毛利	1,283.19元/吨	-3,248.27元/吨	下降4,531.46元/吨

本期锌锭毛利率由盈转亏、亏损扩大，核心原因系单位销售成本大幅攀升。从成本构成来看，2026年一季度锌锭单位销售成本较上年同期增加4,430.46元/吨，其中直接材料成本上涨4,374元/吨，上游原材料采购价格上行是成本大幅走高的主要因素。

b.土壤修复业务

土壤修复业务本期营业收入49.22万元，毛利-45.14万元，上年同期营业收入602.66万元，毛利35.21万元，由于业务萎缩，营业收入和毛利较上年均有所下降。

c.其他收入

本期租赁收入、劳务收入等63.44万元，毛利26.96万元；上年同期收入3.79万元，毛利3.77万元。

其二，投资收益对扣非归母净利润的影响及较上期波动原因

本期非经常性损益中，处置股票取得收益1,051.50万元已予以剔除；经常性投资损益主要包括点价交易损益、联营企业权益法核算损益，合计-1,066.66万元，其中：点价交易形成损益-949.76万元，长期股权投资按权益法核算联营企业权益变动影响-116.90万元。

上年同期经常性投资收益为-52.41万元，系长期股权投资权益法核算所致。本期经常性投资收益较上年同期增亏1,014.25万元，对扣非后归母净利润负面影响显著加大。

其三，其他对扣非归母净利润影响较大的项目

项目	2025年一季度（万元）	2026年一季度（万元）	较上年同期变动金额（万元）	变动原因
管理费用	2,841.52	2,396.28	-445.24	主要是本期股权激励费用摊销1期，上年同期摊销2期，股权激励费用较上年同期减少597.89万元
销售费用	111.74	31.02	-80.72	土壤修复业务萎缩，销售费用同比下降
研发费用	54.67	562.84	508.17	云南业胜《粗铟真空蒸馏高效提纯制备精铟技术研究》研发项目投入，导致同比增加
财务费用	25.07	161.95	136.88	本期外部融资规模有所增加，利息支出同比增加
税金及附加	16.24	55.81	39.57	
合计	3,049.24	3,207.90	158.66	

公司提请投资者注意，公司完成破产重整刚两年多，原有的土壤修复业务不再作为重点，已大幅萎缩，公司因行政处罚而尚处于ST状态，且难以通过发行股份募集资金，经营的压力是很大的。同时，重整后引入的含锌铟固危废资源化利用业务，对ST京蓝来说是全新业务，有一个从零搭建、团队磨合、业务熟悉的过程，且公司资金支付能力所限，迄今所收购的项目大多为价格较低的破产重整项目，问题较多，起始状况较差，技术改造与产能爬坡速度较慢，因此2025年遇到的产能爬坡、技术升级改造、收购项目的复产复工等问题，今后仍可能在多个项目的新建与并购中频繁出现。

近期公司股票价格受市场情绪、概念炒作等因素影响出现大幅波动，部分市场观点对公司的新业务发展、资产注入、更名及估值重构后的市值增长等方面存在过度解读与过高预期，与公司目前的实际业绩存在较大偏差。公司股价已严重脱离当前业绩，最新市净率显著高于行业平均水平，与公司持续亏损、主营业务尚未形成稳定盈利的现状严重背离。未来公司股价存在大幅波动、快速下跌及估值回归的风险，敬请广大投资者摒弃投机炒作心态，理性看待公司发展现状与估值水平，审慎决策，注意投资风险。

（2）结合同行业可比公司市盈率、市净率等估值指标，分析公司当前估值的合理性，并充分提示后续股价可能大幅波动、快速下跌及估值回归的风险。

公司回复：

证券简称	主营产品	2026年5月18日收盘价（元/股）	静态PE	静态PB
ST京蓝	精铟、含锌铟固危废资源化产品	6.22	亏损	29.53
贵研铂业	铂、钯、铑等贵金属材料、特种合金、环保催化材料	20.85	24.82	2.07
北方稀土	稀土氧化物、稀土金属、稀土永磁材料、深加工制品	51.7	83.03	7.58
金钼股份	钼精矿、钼冶炼产品、钼化工、钼金属深加工	21.56	22	3.69
宝钛股份	钛锭、钛合金板材、棒材、高端钛材深加工制品	34.15	40.7	2.27
东方锆业	氯氧化锆、氧化锆、核级锆材、锆合金制品	12.39	177	5.29
东方钽业	钽粉、钽丝、铌合金、稀有金属复合材料	56.36	109.54	10.27
山东黄金	黄金矿产、黄金冶炼、贵金属精炼加工	31.26	33.26	3.2
白银有色	阴极铜、铅锌、白银、稀贵金属综合回收	6.83	亏损	3.48

从市盈率角度来看，公司2025年度及2026年一季度（扣非后）均处于亏损状态，不适用市盈率估值方法；从市净率角度来看，公司最新市净率显著高于同行业平均水平（可比公司市净率普遍在2-10倍区间），公司市净率远超行业均值，估值溢价缺乏业绩支撑。

近期公司股价大幅上涨，因此，公司敬请投资者避免对公司寄予过高、过快的预期，审慎防范投资风险。

公司已多次在《关于公司股票交易异常波动情况的公告》中明确提示相关风险：“公司股价已严重脱离当前业绩，最新市净率显著高于行业平均水平，与公司持续亏损、主营业务尚未形成稳定盈利的现状严重背离。未来公司股价存在大幅波动、快速下跌及估值回归的风险，敬请广大投资者摒弃投机炒作心态，理性看待公司发展现状与估值水平，审慎决策、注意投资风险。”

公司再次郑重提示：当前股价与公司基本面严重偏离，后续存在大幅波动、快速下跌及估值回归的重大风险，请广大投资者务必充分关注相关风险。

（3）说明公司资源回收及综合利用业务毛利率与同行业平均水平是否存在显著差异及原因。结合毛利率较低情况、具体业务模式说明收入确认方法（总额法/净额法）是否符合《企业会计准则》相关规定及同行业惯例，说明收入确认是否准确，是否存在虚增收入情形，是否存在会计差错从而需对以前年度财务报告进行追溯调整的问题。

公司回复：

1）毛利率与同行业平均水平的差异及原因

公司资源回收及综合利用业务2025年度整体毛利率为-2.20%，较2024年度11.13%大幅下滑，与废弃资源综合利用业10%-20%的行业平均毛利率存在显著差异。

公司目前处于破产重整完成初期，产业布局及产业链配套尚不完善，受资金投入约束，现阶段业务主要集中在外购粗铟提纯精铟的单一加工环节，业务链条短、产品附加值偏低。旗下各子公司仍处于重整后复产、技改及产能爬坡阶段，固危废前端富集、中间提粗铟等上游环节尚未完全达产释放，自产粗铟产量规模有限，无法满足精铟生产耗用需求，生产所需粗铟高度依赖外部采购。

由于仅从事后端单一提纯工序，业务盈利本身空间有限，叠加原材料采购与成品销售价格阶段性错配、产能利用率不足、固定成本分摊偏高因素，导致公司资源回收及综合利用业务毛利率显著低于同行业平均水平。

2）收入确认方法（总额法/净额法）的合规性及行业惯例

公司粗铟提纯生产精铟业务采用总额法确认收入，具体依据及过程如下：

a.粗铟提纯生产精铟过程

公司采用自有真空熔炼提纯技术，将自产或外购的99%粗铟提纯至99.995%（4N5）精铟，公司全程拥有粗铟原料、在产品及精铟成品的完整所有权。

b.收入确认方法判定

根据《企业会计准则第14号——收入》及应用指南，企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，应作为主要责任人按总额法确认收入。公司在该业务中：①对粗铟原料、生产过程在产品、精铟成品拥有完整所有权及控制权；粗铟采购渠道不由客户指定，公司自主负责粗铟采购事宜，同时，公司拥有供应商与客户的自主选择权，可根据经营需求自由确定合作的供应商及客户；②可自主决定销售价格、对象及时机，承担存货毁损灭失及市场价格波动等主要经营风险；精铟产品销售定价严格遵循市场价格机制，不采用“采购成本+固定加工费”的定价模式，自行承担粗铟市场价格波动所带来的相关风险；③作为生产方承担产品质量保障、成品交付的全部履约主要责任。因此，公司认为，应按总额法确认收入。

c.同行业惯例佐证

同行业IPO公司株洲科能新材料股份有限公司开展粗铟提纯至精铟、高纯铟业务，其业务实质与公司一致，亦依据上述会计准则判定为主要责任人并采用总额法确认收入，与公司会计处理逻辑高度一致，佐证了公司核算方法的行业合理性与合规性。

d.会计师事务所综合核查结论

公司粗铟提纯业务中，公司作为主要责任人，拥有从粗铟原料到精铟成品的完整控制权，承担存货（包括但不限于粗铟、在产品、精铟）毁损灭失及市场价格波动等主要经营风险，该业务适用总额法确认收入，相关会计核算符合《企业会计准则第14号——收入》及相关规定要求。

3）收入确认准确性及是否存在虚增收入、会计差错追溯调整

公司粗铟提纯业务按总额法核算收入，成本端全额核算从粗铟提取至精铟提纯的生产全流程投入，收入与成本全额配比，符合总额法核心要求。经自查并对照《企业会计准则》及相关规定，公司收入确认准确，不存在虚增收入情形，不存在会计差错从而需对以前年度财务报告进行追溯调整的问题。

（4）公司2025年第二大客户红河州融泰投资有限责任公司（以下简称红河州融泰）同时为公司2025年第五大供应商，公司2024年第二大客户溧阳中联金电子商务有限公司（以下简称溧阳中联金）同时为公司2024年第一大供应商，公司与红河州融泰、溧阳中联金是否构成委托加工关系。

公司回复：

溧阳中联金公司一一2024年，公司本部与溧阳中联金电子商务有限公司开展精铟购销业务，双方为市场化公允交易，不存在委托加工业务。

报告期内，公司通过该平台累计采购精铟37.10吨，累计现货销售17.10吨，实现营业收入4,682.27万元，业务毛利率29.04%，期末形成精铟库存结余20吨。

红河州融泰公司一一销售业务：2024年与溧阳中联金业务中结存的20吨精铟，公司于2025年度销售给红河州融泰公司，销售价格参照同期上海有色金属网市场价格确定。

采购业务：2025年度公司子公司从红河州融泰采购次氧化锌粉约2,229金吨，该批原材料主要用于锌锭产品生产，属于公司日常生产经营所需原材料采购。

红河州融泰投资有限责任公司为红河州开发投资控股集团有限公司100%持股的企业，实际控制人为红河哈尼族彝族自治州人民政府国有资产监督管理委员会，属于纯正地方国资背景企业，主营业务涵盖产业投资、金属矿石及制品销售、供应链管理、货物进出口等，具备有色金属购销合法经营资质。

综上，公司与红河州融泰仅为正常购销往来，不构成委托加工关系。

问题2：

《公告》显示，你公司靶材业务目前仍处于收购产线的检修复产阶段，尚未正式启动生产，亦未产生相关营业收入及利润。目前ITO靶材行业竞争格局已趋于成熟，市场中存在多家具备成熟生产技术、稳定客户渠道及规模化产能的国内外生产商。靶材业务下游客户对产品纯度、致密度等核心指标要求严苛，建立了严格的供应商准入及产品验证体系。即使公司生产出ITO靶材产品，也需要经过市场较长时间验证，市场开拓、订单获取存在较大不确定性。你公司在2025年报中称，你公司ITO靶材业务预计于2026年6月底之前投产。

另外，《公告》显示，根据《重整计划》，产业投资人承诺2025年12月31日前启动鑫联环保科技股份有限公司资产注入程序，目前公司未完成重组预案制定。因前期相关行政处罚，你公司预计3年内无法通过发行股票实施资产注入，仅能采用现金方式，但公司资金有限，拟分批现金收购，存在2027年12月31日前无法完成全部资产注入的风险，同时还面临审批、估值谈判等不确定性。本次资产注入存在多个不确定性，市场关于公司将形成全球铟资源垄断等传闻存在显著夸大成分。

请你公司：

（1）说明靶材业务产线的检修复产最新进展情况，包括具体投产计划时间、已投入资金金额、预计达产时间及产能规划。说明你公司靶材业务是否存在新的资金需求及筹资安排，结合公司2025年度持续亏损、经营活动现金流持续为负的财务状况，说明公司是否具备支撑靶材业务投产和量产的能力。结合上述情况充分提示靶材业务可能无法按期投产的风险。

公司回复：