（上接B93版）

二、年审会计师核查过程与核查意见

（一）核查过程

1、访谈公司管理层，了解公司生产模式、客户采购模式、生产周期等情况；

2、获取存货构成明细表，区分原材料、在产品、库存商品等类别，统计各期数量、金额及占比，分析存货增长在不同类别中的分布情况；

3、获取公司收入明细表，分产品分析收入变动情况，对比存货增长对应的产品类别营收变动，分析存货增长速度高于营业收入增长速度的原因；

4、核查最近销售合同价格、市场报价等，结合销售费用率测算可变现净值，对存货跌价准备计提准确性进行复核。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2024年度，公司营业收入为128,518.14万元，较2023年度同比增长29.60%。2024年末，公司存货账面余额为45,662.53万元，较2023年末的涨幅为68.11%，其中精密金属零部件存货账面余额为38,759.81万元，较2023年末的涨幅为61.87%，是存货增长最主要的影响因素，金刚线母线存货余额为6,902.73万元，较2023年末的涨幅为114.51%。公司存货余额增速高于营业收入增速主要原因系：（1）2024年度公司精密金属零部件业务发展情况较好，公司结合客户需求预测进行了备货；（2）受光伏行业波动影响，公司2024年度金刚线母线销售收入下滑，2023年末根据当时的市场预期，订购了黄铜丝的原材料盘条，该盘条到货周期较长，2024年才到货。到货后，公司部分生产了黄铜丝准备用于目有产品的生产或直接对外销售，但随着光伏行业下游需求减少，公司生产的黄铜丝最终实现销售金额较小，导致存货规模增加；

2、公司存货跌价损失的确认依据和计算过程符合《企业会计准则要求》；

3、公司在第四季度营业收入出现大幅增长的情况下，集中计提大额存货跌价损失的主要原因系：第四季度营业收入的增长主要来源于3C精密金属零部件，而存货跌价计提包括精密金属零部件和金刚线母线业务。精密金属零部件第四季度存货跌价损失计提了1,412.57万元，主要受不良品返工及报废增加、老款产品需求减少、公司战略报价导致的负毛利产品结存量增加所致，金刚线母线第四季度存货跌价损失计提了1,263.05万元，主要受销售价格下滑和成本上升的双重影响。公司前三季度计提存货跌价损失与公司实际经营情况相匹配，处于同行业合理水平。

4、2023及2024年末，公司原材料的存货跌价准备计提比例分别为17.02%、14.42%，库存商品的存货跌价准备计提比例分别为5.68%、11.73%，原材料跌价计提比例变动趋势与库存商品跌价计提比例变动趋势不一致，主要原因系2024年末原材料中当年度根据订单及需求预测进行的精密金属零部件备货较多，这些原材料终端产品需求较好，毛利率稳定，计提的减值准备金额相较少，而库存商品中公司根据金刚线母线的下游需求情况，计提了大额存货跌价准备，具有合理性。

三、保荐机构核查过程与核查意见

（一）核查过程

1、访谈公司管理层，了解公司生产模式、客户采购模式、生产周期等情况；

2、获取存货构成明细表，区分原材料、在产品、库存商品等类别，统计各期数量、金额及占比，分析存货增长在不同类别中的分布情况；

3、获取公司收入明细表，分产品分析收入变动情况，对比存货增长对应的产品类别营收变动，分析存货增长速度高于营业收入增长速度的原因；

4、核查最近销售合同价格、市场报价等，结合销售费用率测算可变现净值，对存货跌价准备计提准确性进行复核。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2024年度，公司营业收入为128,518.14万元，较2023年度同比增长29.60%。2024年末，公司存货账面余额为45,662.53万元，较2023年末的涨幅为68.11%，其中精密金属零部件存货账面余额为38,759.81万元，较2023年末的涨幅为61.87%，是存货增长最主要的影响因素，金刚线母线存货余额为6,902.73万元，较2023年末的涨幅为114.51%。公司存货余额增速高于营业收入增速主要原因系：（1）2024年度公司精密金属零部件业务发展情况较好，公司结合客户需求预测进行了备货；（2）受光伏行业波动影响，公司2024年度金刚线母线销售收入下滑，2023年末根据当时的市场预期，订购了黄铜丝的原材料盘条，该盘条到货周期较长，2024年才到货。到货后，公司部分生产了黄铜丝准备用于目有产品的生产或直接对外销售，但随着光伏行业下游需求减少，公司生产的黄铜丝最终实现销售金额较小，导致存货规模增加；

2、公司存货跌价损失的确认依据和计算过程符合《企业会计准则要求》；

3、公司在第四季度营业收入出现大幅增长的情况下，集中计提大额存货跌价损失的主要原因系：第四季度营业收入的增长主要来源于3C精密金属零部件，而存货跌价计提包括精密金属零部件和金刚线母线业务。精密金属零部件第四季度存货跌价损失计提了1,412.57万元，主要受不良品返工及报废增加、老款产品需求减少、公司战略报价导致的负毛利产品结存量增加所致，金刚线母线第四季度存货跌价损失计提了1,263.05万元，主要受销售价格下滑和成本上升的双重影响。公司前三季度计提存货跌价损失与公司实际经营情况相匹配，处于同行业合理水平。

4、2023及2024年末，公司原材料的存货跌价准备计提比例分别为17.02%、14.42%，库存商品的存货跌价准备计提比例分别为5.68%、11.73%，原材料跌价计提比例变动趋势与库存商品跌价计提比例变动趋势不一致，主要原因系2024年末原材料中当年度根据订单及需求预测进行的精密金属零部件备货较多，这些原材料终端产品需求较好，毛利率稳定，计提的减值准备金额相较少，而库存商品中公司根据金刚线母线的下游需求情况，计提了大额存货跌价准备，具有合理性。

四、关于商誉减值

2018年，公司收购强芯科技形成商誉2,810万元。本期强芯科技实现营业收入4,091.09万元，同比减少60.79%，净利润-3,574.77万元，同比减少260.11%，公司计提商誉减值准备608.97万元。进行减值测试时，公司预计强芯科技2025年至2029年销售收入增长率分别为294.64%、72.79%、11.23%、10.10%、0.00%。2023年进行减值测试时，公司预计强芯科技2024年至2028年销售收入增长率分别为48.51%、23.50%、18.52%、6.97%、6.30%。

请公司：

（1）结合产品具体产销量、价格、毛利率、成本费用、主要客户和市场变化等分析强芯科技营业收入和净利润下滑原因，说明相关影响因素为暂时性影响还是长期无法消除因素；

（2）在2024年强芯科技出现业绩大幅下滑的情况下，说明公司预测强芯科技未来营业收入增长率远高于2023年预测值的原因和合理性；

（3）结合商誉减值测试的具体过程、预计未来现金流量现值时的关键参数、取值依据，及商誉减值损失的确认方法，说明商誉减值计提是否充分。

一、公司回复

（一）结合产品具体产销量、价格、毛利率、成本费用、主要客户和市场变化等分析强芯科技营业收入和净利润下滑原因，说明相关影响因素为暂时性影响还是长期无法消除因素

2024年度，强芯科技金刚线母线产销量、价格、毛利率、成本情况具体如下：

单位：万元、万公里、元/公里

年度	2024年度	2023年度	变动情况
收入	4,063.20	10,322.62	-60.64%
产量	986.02	1,922.26	-48.71%
销量	795.85	1,523.87	-47.77%
平均单价	5.11	6.77	-24.52%
平均单位成本	6.32	4.14	52.66%
单位材料	0.81	0.84	-3.00%
单位人工	0.87	0.33	159.59%
单位制造费用	4.64	2.97	56.17%
毛利率	-23.73%	38.86%	减少62.59个百分点

强芯科技主要客户较为稳定，客户X为公司2023年度及2024年度第一大客户，占公司金刚线母线业务收入的比例在75%左右。

2024年度，强芯科技营业收入为4,063.20万元，较上年同期下滑了60.64%，毛利率为-23.73%，较上年同期减少了62.59%，毛利率下滑受产品价格下降和产品成本上升的共同影响，具体来看：（1）光伏行业市场竞争愈发激烈，产品价格也持续下跌，平均单价较上年同期下滑了24.52%；（2）2024年度光伏产业链整体进入产能加速出清阶段，产业链各环节开工率均不足，公司产量也较上年同期大幅下滑了48.71%，产量下降导致各产品分摊的固定成本增加；（3）2023年度强芯科技收入增长情况良好，为提升公司产能，公司新购置拉丝设备并对部分原有设备进行了更新改造，上述设备于2024年完成到货安装完成和改造，2024年新增固定资产10,994万元，固定资产增加、折旧额增加，产品制造费用增加；（4）2024年度，强芯科技员工工资增长，主要系2023年度强芯科技销售情况良好，2024年初进行了生产人员招聘，虽然2024年度根据业务实际情况，也陆续进行了人员收缩，但是总人工成本相比2023年度仍有增加。

2024年度，强芯科技亏损，净利润为-3,574.77万元，较上年同期下滑了260.11%，主要原因为：（1）金刚线母线产品毛利率大幅下滑；（2）公司根据《企业会计准则》及公司会计政策等相关规定，基于谨慎性原则计提的减值准备增加。

2023及2024年度，下游金刚线主要厂商的销售单价及其变动情况具体如下：

公司名称	2024年度	2023年度	变动率
高测股份(元/公里)	15.59	30.30	-48.55%
美畅股份(元/公里)	17.67	34.50	-48.78%
三超新材(元/公里)	36.97	47.45	-22.08%
岱勒新材(元/公里)	16.31	34.10	-52.16%
东尼电子(元/千、pcs)	34.12	112.08	-69.56%

注：高测股份系其年度报告披露的光伏切割耗材业务的平均单价；美畅股份系其年度报告披露的金刚石线业务的平均单价；三超新材系其年度报告披露的电镀金刚线业务的平均单价；岱勒新材系其年度报告披露的金刚石线业务的平均单价；东尼电年度报告披露了光伏业务的平均单价，其光伏业务包括金刚石切割线、太阳能胶膜，因此平均单价与其他同行业公司相比差异较大；宇晶股份、恒星科技年度报告中未披露金刚石线业务的销量和销售单价，因此上表未列示。

如上表所示，2024年度，下游金刚线主要厂商的销售单价均较2023年度存在较大幅度下滑。光伏行业目前仍处于周期性下行，行业开工率整体不足，行业供需矛盾加剧也导致光伏全产业链产品价格下行，产业链各环节盈利承压。但强芯科技精准把握行业发展方向，积极开展钨丝母线的研发，公司通过先进的冷拉工艺技术，能够生产出直径更细、强度更高的钨丝，满足高精度应用的需求，同时确保了产品的稳定性和可靠性。目前，公司钨丝母线已实现批量出货。

综上，受光伏行业周期性下行的影响，短期内强芯科技业绩承压，但是公司的主营业务、核心竞争力未发生重大不利变化，未偏离行业整体趋势，持续经营能力不存在重大风险，相关因素将长期无法消除的风险相对较小。

（二）在2024年强芯科技出现业绩大幅下滑的情况下，说明公司预测强芯科技未来营业收入增长率远高于2023年预测值的原因和合理性

2023及2024年末，公司进行商誉减值测试时，对于预测期内隔年的营业收入预测数具体如下：

单位：万元

年度	2024年减值测算的预测数		2023年减值测算的预测数		预测差额
	营业收入	同比增长率	营业收入	同比增长率	
2023年度	/	/	10,434.41	/	/
2024年度	4,091.09	/	15,502.42	48.51%	-11,411.33
2025年度	16,140.11	294.64%	19,145.90	23.50%	-3,005.79
2026年度	27,887.89	72.79%	22,692.30	18.52%	5,195.59
2027年度	31,020.64	11.23%	24,272.97	6.97%	6,747.67
2028年度	34,153.38	10.10%	25,802.12	6.30%	8,351.26
2029年度	34,153.38	0.00%	25,802.12	0.00%	8,351.26

1、2023年度商誉减值测试收入预计及2024年收入实际情况

2023年度商誉减值测试时，预计2024年营业收入为15,502.42万元，而2024年实际营业收入为4,091.09万元，实际数与预测数差异较大，具体分析如下：

2023年度，金刚线母线产品的下游需求较为旺盛，强芯科技出货量增加，销售情况良好，在2023年度进行商誉减值测试时，公司基于彼时的市场行情以及公司历史发展情况，按强芯科技主要产品型号的预计出货量及预计售价对2024年度的营业收入进行预测。

2024年度，强芯科技实际收入不及预期，主要原因如下：一方面，受下游光伏行业周期性波动的影响，整体的市场竞争愈发激烈，产业链各环节的产品售价持续下跌，强芯科技2024年度金刚线母线产品的实际销售单价不及预期；另一方面，受下游光伏行业产能过剩的影响，2024年度强芯科技金刚线母线生产线的开工率较低，整体产销量不及预期，因此，在产品售价下跌以及销量下降的双重影响下，强芯科技2024年度金刚线母线业务的销售收入不及预期。

2、2024年商誉减值测试的收入预计增长率高于2023年预测值

2023及2024年度，公司对商誉进行减值测试时，强芯科技预计的未来收入增长率差异较大，主要原因包括：（1）受2024年下游光伏行业周期性波动的影响，2024年强芯科技实现的营业收入不及2023年的销售预测数据，2023及2024年度，强芯科技的营业收入分别为10,434.41万元及4,091.09万元，因此2023及2024年进行商誉减值测试时使用的基期数据差异较大，进而导致基于基期数据计算的收入增长率差异较大；（2）2024年公司完成了钨丝母线的新产品研发，结合相关产品的市场供需状况，公司预计未来新产品的市场空间较为广阔，故2024年商誉减值测试时预计的2025年收入增长率较高。

3、商誉减值测试预计未来期间收入金额的对比情况

2023及2024年度的商誉减值测试中，公司预计强芯科技2025年的收入分别为19,145.90万元、16,140.11万元，2024年减值测试中的预测值相对较低，公司在预测时已经结合当前光伏行业动态、强芯科技的产品研发及市场推广等情况，由于2024年度光伏行业持续低迷，因此2024年减值测试的预测值低于2023年的预测值。

相较于2023年度，公司在2024年度的商誉减值测试中，对强芯科技2026～2029年度营业收入的预测值均高于2023年度减值测试的预测值，主要原因如下：

2024年度，强芯科技钨丝母线产品技术实现突破，开始向下游龙头企业批量供应钨丝母线，根据下游行业技术发展方向、未来市场前景、自身技术优势，产能保障能力等情况，公司预计钨丝母线产品在2025年以后能够实现稳中有增的销售收入，为强芯科技后续发展带来了新的收入增长突破口，因此，2024年度商誉减值测试时预计2026～2029年度的营业收入相对较高。

由于钨丝母线技术的技术突破于2024年度完成，公司在2023年商誉减值测试基于谨慎性原则，未对钨丝母线的未来的销售收入进行预测，因此，2024年度商誉减值测试中，对强芯科技2026～2029年度营业收入的预测值高于2023年度减值测试的预测值。

4、强芯科技收入预测的合理性分析

（1）公司2025年预测收入的合理性

强芯科技商誉减值测试中预计2025年收入为16,140.11万元，2025年1～6月实际收入情况具体如下：

单位：万元

产品名称	2025年1～6月实际情况	2025年7～12月预测情况	2025年全年预测
钨丝母线	3,897.68	5,880.94	9,778.62
电极丝	1,124.20	-	1,124.20
桥梁缆索盘条	437.59	5,051.99	5,489.58
碳钢丝母线及其他	106.19	-	106.19
合计	5,565.66	10,932.93	16,498.59

注：上表中关于2025年下半年及2025年全年的预测情况系结合当前市场需求及订单等因素进行的预测，不构成对于经营情况的业绩承诺或实质性保证。

钨丝母线和桥梁缆索盘条客户通常提前1个月下发订单，截至2025年6月末，公司钨丝母线、桥梁缆索盘条在手订单（含税）分别为1,141.54万元和1,336.05万元。由上表可见，根据强芯科技2025年1～6月实际情况及对7～12月的预测情况分析，公司商誉减值测试中预计2025年收入具有合理性，具体分析如下：

1）钨丝母线

项目	金额
2025年1～6月出货量(万公里)①	1,378.73
其中：第一季度出货量(万公里)②	479.13
第二季度出货量(万公里)③	899.60
假设第三、四季度保持10%的增长率，则下半年累计出货量(万公里)④=③*(1+10%)+③*(1+10%)2	2,078.07
预计平均单价(元/公里)⑤=2025年1～6月的平均单价	2.83
预计2025年下半年销售收入(万元)⑥=④*⑤	5,880.94

注：上表中关于2025年下半年的预测情况系结合当前市场需求及订单等因素进行的预测，不构成对于经营情况的业绩承诺或实质性保证。

2025年上半年，钨丝母线实现收入3,897.68万元，出货量为1,378.73万公里，其中第一季度出货量为479.13万公里，第二季度出货量为899.60万公里，第二季度出货量较第一季度增长了约87.76%。2025年上半年公司钨丝母线出货量呈持续增长趋势，此外，公司也在开拓钨丝母线的新客户，下半年随着客户数量的增加，钨丝母线出货量将持续增长。假设2025年第三季度、第四季度可保持10%的增长，则2025年下半年出货量可达2,078.07万公里，结合上半年的平均单价情况，预计2025年下半年可实现5,880.94万元，钨丝母线全年销售额可达9,778.62万元。

2）电极丝

电极丝为公司新开发的产品，主要用于切割特殊材料，广泛用于模具制造等精密制造领域，属于精密制造加工耗材。2025年1～6月，公司销售收入达1,124.20万元，由于下半年订单尚不明确，基于谨慎性原则，暂不预计下半年收入情况。

3）桥梁缆索盘条

项目	金额
2025年1～6月出货量(吨)①	935.48
现有月均产能规模(吨)②	2,000
2025年1～6月平均单价(元/吨)③	4,677.77
预计2025年下半年销售收入(万元)④=②*③*6*90%	5,051.99

注：上表中关于2025年下半年的预测情况系结合当前市场需求及订单等因素进行的预测，不构成对于经营情况的业绩承诺或实质性保证。

桥梁缆索盘条系公司新开发的产品，2024年完成了客户的验证，并于2025年4月正式开始交付产品，2025年1～6月，公司出货量为935.48吨，截至2025年6月末公司月均产能达2,000吨，公司下游客户下半年需要分批交付的订单规模14,000吨，覆盖了公司下半年全部产能，假设公司下半年产能利用率为90%，根据2025年上半年平均单价，预计2025年下半年桥梁缆索盘条销售收入为5,051.99万元，桥梁缆索盘条全年销售额可达5,489.58万元。

4）碳钢丝母线及其他

随着钨丝金刚线渗透率的提升，公司碳钢丝母线销售收入下滑明显，由于下半年订单尚不明确，基于谨慎性原则，暂不预计下半年收入情况。

结合公司2025年1～6月实际收入情况，公司商誉减值测试中预计2025年收入情况具有合理性。

（2）2025年以后收入合理性分析

单位：万元

项目	2025年E	2026年E	2027年E	2028年E	2029年E
钨丝母线	9,778.62	13,690.07	17,797.09	20,466.65	20,466.65
钨丝母线预计增长率	/	40%	30%	15%	-
桥梁缆索盘条	5,489.58	13,097.76	13,097.76	13,097.76	13,097.76
电极丝及其他	1,230.39	1,230.39	1,230.39	1,230.39	1,230.39
合计	16,498.59	28,018.22	32,125.24	34,794.80	34,794.80
商誉减值测试收入预测	16,140.11	27,887.89	31,020.64	34,153.38	34,153.38

注：上表中关于2025年以后各年的预测情况系结合当前市场需求及订单等因素进行的预测，不构成对于经营情况的业绩承诺或实质性保证。

结合2025年1～6月实际收入情况，公司预计2025年销售收入为16,498.59万元，2026年及以后年度，结合行业增长率、客户需求情况测算收入金额亦可达到商誉减值测试当时预计的收入情况，具体分析如下：

1）钨丝母线

根据华泰证券预测，钨丝母线2024年至2028年市场需求情况具体如下：

项目	单位	2024年度	2025年度E	2026年度E	2027年度E	2028年度E
全球新增光伏延片需求	GW	753	724.8	838.1	974.6	1082.4
N型硅片渗透率	%	73%	90%	93%	95%	97%
全球新增N型硅片需求	GW	545.9	653.1	783.4	925.5	1,050.1
钨丝金刚线切割N型硅片单GW线耗	万公里	55.1	58.5	59.8	61.2	64.1
钨丝金刚线切割N型硅片渗透率	%	50%	75%	90%	100%	100%
钨丝金刚线切割N型硅片需求	万公里	15,040.8	28,679.2	42,194.7	56,648.1	67,265.2
P型硅片渗透率	%	27%	10%	7%	5%	3%
全球新增P型硅片需求	GW	207.1	71.7	54.7	49.1	32.3
钨丝金刚线切割P型硅片单GW线耗	万公里	53.3	56.6	57.9	59.2	61.9
钨丝金刚线切割P型硅片渗透率	%	20%	20%	20%	20%	20%
钨丝金刚线切割P型硅片需求	万公里	2,206.0	811.2	633.2	580.9	400.1
钨丝金刚线需求合计	万公里	17,246.80	29,490.40	42,827.90	57,229.00	67,665.30
钨丝母线增长量	/	70.99%	45.23%	33.63%	18.24%	

数据来源：华泰研究预测

如上表所示，根据华泰研究预测，2026年～2028年，钨丝母线增长率分别为45.23%、33.63%和18.24%，公司假设钨丝母线增长率分别为40%、30%、15%，2029年不增长，公司采用的增长率低于行业增长率，则2026年～2029年，钨丝母线收入分别为13,690.07万元、17,797.09万元、20,466.65万元及20,466.65万元。

2）桥梁缆索盘条

根据公司客户需求，预计2026年全年桥梁缆索盘条需求客户到28,000吨，假设2027年及以后不增长，则预计2026年及以后桥梁缆索盘条收入为13,097.76万元。

3）电极丝及其他

电极丝为公司新产品，市场前景广阔，但由于尚处于市场开拓阶段，暂不估计后续增长，预计2026年及以后维持2025年实际收入水平。

结合上述分析，公司商誉减值测试中预计2025年以后收入预测具有合理性。

（3）收入预测未实现的风险

2025年上半年，强芯科技预计可实现销售收入为5,565.66万元。根据目前在手订单、客户需求以及上半年平均单价情况测算，2025年下半年，强芯科技预计可实现销售收入10,932.93万元。公司管理层根据当前的主要产品在手订单、下游行业动态、未来市场需求预计增长情况、产品结构、产能保障情况等因素，预计能够实现商誉减值测试中关于强芯科技2025～2029年度的收入预测。

上述对于2025年下半年及2026年～2029年的收入预测为公司管理层结合当前市场需求情况进行的初步估算，不构成对公司的盈利预测或业绩承诺。强芯科技主要产品包括钨丝母线和桥梁缆索盘条，其中钨丝母线主要应用于光伏硅片切割，若下游行业发生重大不利变化或钨丝母线发展进程不及预期，可能会导致公司收入不及预期，桥梁缆索盘条主要用于桥梁建设，若行业政策、市场竞争及下游市场波动等因素出现重大不利变化，订单较少，亦可能会导致公司收入不及预期。请投资人关注前述收入预测可能无法实现的风险。

综上所述，公司2024年度的商誉减值测试中，预测强芯科技未来营业收入增长率高于2023年预测值的主要原因系计算增长率使用的基期数据差异较大，公司在2023及2024年度的商誉减值时，均结合了彼时的下游行业动态、产品结构、产能保障状况、新产品的研发及推广情况等因素，预测数据具有合理性。

（三）结合商誉减值测试的具体过程、预计未来现金流量现值时的关键参数、取值依据，及商誉减值损失的确认方法，说明商誉减值计提是否充分

1、商誉减值测试的具体过程

公司根据强芯科技的订单、发展规划、历年经营趋势、行业发展趋势、市场竞争情况、新产品的研发及推广情况、产能保障状况等因素，对评估基准日未来五年的主营业务收入及其相关的成本、费用、利润等财务指标性进行预测。

基于预测的利润总额，并考虑折旧摊销等非付现成本费用、未来资本性支出、营运资金需求等因素的影响，预计未来与商誉减值测试相关资产组的经营活动现金流量；再结合折现率计算资产组的可回收金额，并据此计提商誉减值损失，具体过程如下：

单位：万元

项目	预测期					永续期
	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	
营业收入	16,140.11	27,887.89	31,020.64	34,153.38	34,153.38	34,153.38
减：营业成本	13,242.73	20,751.79	22,710.92	24,751.50	24,706.49	23,924.57
税金及附加	132.21	143.11	146.02	518.14	276.25	264.28
销售费用	140.81	146.36	152.13	158.13	164.37	164.37
管理费用	572.81	585.59	591.25	500.13	484.54	483.96
研发费用	1,480.51	1,568.84	1,662.11	1,715.05	1,763.03	1,697.91
营业利润	571.04	4,692.21	5,758.21	6,510.43	6,758.71	7,618.29
利润总额	571.04	4,692.21	5,758.21	6,510.43	6,758.71	7,618.29
商誉及相关资产组现金流量	-542.82	1,013.31	7,221.98	7,776.26	9,937.39	8,106.77
税前折现率	14.33%					
现值	-507.67	828.91	5,167.34	4,866.61	5,439.67	30,969.84
商誉及相关资产组现金流量现值	46,764.70					
减：期初营运资金	6,428.65					
商誉及相关资产组可收回金额	40,300.00					
测试前商誉加可辨认净资产账面价值之和	41,151.71					
本期减值金额	851.71					
取得控制权时福立旺对强芯科技的持股比例	71.50%					
福立旺合并报表确认的商誉减值损失	608.97					

注：计算商誉及相关资产组可收回金额时四舍五入保留至百元。

2、预计未来现金流量现值时的关键参数及取值依据

2024年末，公司进行商誉减值测试时，预测未来经营活动现金流时使用的关键参数如下：

预测期	2025～2029年度
预测期经营数据	根据强芯科技当前的产品型号、销售单价、销量等，结合未来的预计出货量的变动情况，预计预测期内的营业收入；根据强芯科技当前的成本结构、期间费用等情况，结合未来的业务规模等因素，以及预测期内的成本、费用。
稳定期增长率	谨慎预计稳定期增长率为0%
税前折现率	加权平均资本成本预测为14.33%

（1）预测期的确定

本次评估假设企业永续经营，收益年期确定为永续期；且分为可明确预测期和可明确预测期后（或稳定年期）两个阶段。其中，第一阶段为2025年1月1日至2029年12月31日，在此阶段根据被评估企业的经营计划及经营现状，收益状况处于变化中；第二阶段自2030年1月1日起为永续经营，在此阶段被评估企业将保持稳定的盈利水平，不考虑增长。

（2）预测期经营指标的确定

根据强芯科技当前在售的产品型号、销售单价、销量等，结合未来各产品预计出货量的变动情况，预计预测期内的营业收入。

根据强芯科技历史的成本结构、主要原材料的价格、员工数量、平均薪酬及涨幅等情况，结合基准日的固定资产及无形资产等长期资产、公司折旧及摊销政策、未来资本性的更新维护支出（未考虑进一步扩产投资支出）、其他零星费用等情况，预计预测期内的成本、费用。

（3）折现率的确定

采用加权平均资本成本（WACC）模型计算折现率。税后折现率的计算公式为：WACC=Ke*[E/(E+D)]+Kd*(1-T)*[D/(E+D)]，具体计算过程如下：

权益资本成本(Ke)	权益资本成本按照“权益资本成本=无风险报酬率+企业风险系数*市场风险溢价+企业特定风险调整系数”计算确定为14.18%。
目标资本结构(E/(E+D)、D/(E+D))	参照强芯科技部分同行业上市公司的平均资本结构，计算确定E/(E+D)为89.61%；D/(E+D)为10.39%。
债务资本成本(Kd)	参照五年期贷款市场报价利率确定为3.60%。
商誉及相关资产组所在单位的所得税税率(T)	强芯科技使用的企业所得税率15%。

根据税后折现率的计算公式为WACC=Ke*[E/(E+D)]+Kd*(1-T)*[D/(E+D)]，以及上述参数取值计算税后折现率为13.02%。税前折现率经税后折现率及税后未来现金流量现值迭代计算得出，税前折现率为14.33%。

3、商誉减值损失的确认方法

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，资产减值测试应当估计其可收回金额，然后将所估计的资产可收回金额与其账面值比较，以确定是否发生了减值。资产可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流的现值两者之间孰高者确定。如采取公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流的现值两者之间孰高者高于账面值，则判定商誉不减值，反之则判定商誉减值。

归属于本公司的商誉减值损失计算过程见下：

单位：万元

项　目	金额
商誉账面余额①	2,810.27
商誉减值准备余额②	223.33
商誉的账面价值③=①-②	2,586.94
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	1,031.16
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	3,618.10
拆分后分摊至各资产组的包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑥	3,618.10
资产组的账面价值⑦	37,533.61
包含整体商誉的资产组的账面价值⑧=⑥+⑦	41,151.71
资产组或资产组组合可收回金额 ⑨	40,300.00
商誉减值损失(⑩大于0时)⑩=⑧-⑨	851.71
取得控制权时福立旺对强芯科技的持股比例⑪	71.50%
2024年归属于本公司的商誉减值损失⑫=⑩*⑪	608.97

经减值测试，资产组可回收价值为40,300.00万元，测试前商誉加可辨认净资产账面价值之和为41,151.71万元，故应当将资产的账面价值减记至可收回金额，因此减记的金额608.97万元确认为资产减值损失，并计入2024年当期损益，同时计提相应的商誉减值准备。

二、年审会计师核查过程与核查意见

（一）核查过程

1、获取强芯科技收入成本明细表，分析产品产销量、价格、毛利率、成本费用、主要客户变动情况，及其对公司营业收入和净利润下滑的影响；

2、查阅行业研究报告，了解市场变化情况；

3、访谈公司管理层，了解公司营业收入和净利润下滑原因，了解公司未来业务规划；

4、获取评估专家的商誉减值测试报告，评估报告中所使用的关键假设和关键参数选取的合理性；

5、评价在财务报表中对商誉减值评估以及所采用的关键假设的披露是否符合企业会计准则的要求。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2024年度，强芯科技营业收入、净利润分别为4,063.20万元、-3,574.77万元，均较2023年度有所下滑，主要受下游光伏行业周期性下行的影响，短期内强芯科技业绩承压，但是公司的主营业务、核心竞争力未发生重大不利变化，未偏离行业整体趋势，持续经营能力不存在重大风险，相关因素将长期无法消除的风险相对较小。

2、公司2024年度的商誉减值测试中，预测强芯科技未来营业收入增长率高于2023年预测值的主要原因系计算增长率使用的基期数据差异较大。2025年上半年，强芯科技预计可实现销售收入为5,565.66万元。强芯科技主要产品为钨丝母线和桥梁缆索盘条等，2025年一二季度，公司钨丝母线出货量分别为479.13万公里、899.60万公里，钨丝母线产品出货量呈持续增长趋势，结合钨丝母线客户开拓情况，公司预计下半年钨丝母线的需求将保持增长；截至2025年6月末，公司桥梁缆索盘条下游客户需要分批交付的订单规模达14,000吨，覆盖了公司下半年全部产能，因此，结合公司2025年上半年收入情况、下游客户需求等情况，公司对于2025年度的收入预测具有合理性；结合主要产品下游行业动态、未来市场需求预计增长情况、产品结构、产能保障情况等因素，公司对2026年以后的收入预测具有合理性；公司对2025～2029年度的收入预测，系公司管理层结合当前市场需求情况进行的初步估算，若行业政策、市场竞争及下游行业波动等因素出现重大不利变化，仍可能会导致公司收入不及预期，公司已提醒投资人关注相关风险。

3、公司结合订单、发展规划、历年经营趋势等因素，对强芯科技未来的主营业务收入及其相关的成本、费用、利润等财务指标性进行预测；并考虑折旧摊销等非付现成本费用、未来资本性支出、营运资金需求等因素的影响，预计未来的经营活动现金流量；再结合未来现金流折现法计算可回收金额，据此计提商誉减值损失，公司商誉减值损失的确认方法符合《企业会计准则》的相关规定，商誉减值准备计提充分。

三、保荐机构核查过程与核查意见

（一）核查过程

1、获取强芯科技收入成本明细表，分析产品产销量、价格、毛利率、成本费用、主要客户变动情况，及其对公司营业收入和净利润下滑的影响；

2、查阅行业研究报告，了解市场变化情况；

3、访谈公司管理层，了解公司营业收入和净利润下滑原因，了解公司未来业务规划；

4、获取评估专家的商誉减值测试报告，评估报告中所使用的关键假设和关键参数选取的合理性；

5、评价在财务报表中对商誉减值评估以及所采用的关键假设的披露是否符合企业会计准则的要求。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2024年度，强芯科技营业收入、净利润分别为4,063.20万元、-3,574.77万元，均较2023年度有所下滑，主要受下游光伏行业周期性下行的影响，短期内强芯科技业绩承压，但是公司的主营业务、核心竞争力未发生重大不利变化，未偏离行业整体趋势，持续经营能力不存在重大风险，相关因素将长期无法消除的风险相对较小。

2、公司2024年度的商誉减值测试中，预测强芯科技未来营业收入增长率高于2023年预测值的主要原因系计算增长率使用的基期数据差异较大。2025年上半年，强芯科技预计可实现销售收入为5,565.66万元。强芯科技主要产品为钨丝母线和桥梁缆索盘条等，2025年一二季度，公司钨丝母线出货量分别为479.13万公里、899.60万公里，钨丝母线产品出货量呈持续增长趋势，结合钨丝母线客户开拓情况，公司预计下半年钨丝母线的需求将保持增长；截至2025年6月末，公司桥梁缆索盘条下游客户需要分批交付的订单规模达14,000吨，覆盖了公司下半年全部产能，因此，结合公司2025年上半年收入情况、下游客户需求等情况，公司对于2025年度的收入预测具有合理性；结合主要产品下游行业动态、未来市场需求预计增长情况、产品结构、产能保障情况等因素，公司对2026年以后的收入预测具有合理性；公司对2025～2029年度的收入预测，系公司管理层结合当前市场需求情况进行的初步估算，若行业政策、市场竞争及下游行业波动等因素出现重大不利变化，仍可能会导致公司收入不及预期，公司已提醒投资人关注相关风险。

3、公司结合订单、发展规划、历年经营趋势等因素，对强芯科技未来的主营业务收入及其相关的成本、费用、利润等财务指标性进行预测；并考虑折旧摊销等非付现成本费用、未来资本性支出、营运资金需求等因素的影响，预计未来的经营活动现金流量；再结合未来现金流折现法计算可回收金额，据此计提商誉减值损失，公司商誉减值损失的确认方法符合《企业会计准则》的相关规定，商誉减值准备计提充分。

五、关于流动性风险

年报显示，期末货币资金3.82亿元，同比减少23.27%，交易性金融资产1.03亿元，同比减少76.85%。负债方面，公司有息负债合计12.16亿元，同比增加12.73%，其中第一季度末新增3.30亿元，同比增长25.44%，一年内到期的非流动负债0.88亿元，同比增长102.93%。期末，公司资产负债率54.99%，处在行业较高水平，流动比率1.51，同比下降26.70%，速