证券代码：603936　　证券简称：博敏电子　　公告编号：临 2024-021

博敏电子股份有限公司关于业绩预告相关事项监管工作函的回复公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

博敏电子股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所《关于博敏电子股份有限公司业绩预告相关事项的监管工作函》（上证公函【2024】0109 号，以下简称“《工作函》”），立即组织相关人员及年报审计会计师事务所就相关问题逐项核查并进行回复，现就《工作函》内容及具体回复公告如下：

问题 1、业绩预告及前期公告显示，公司于 2018 年 8 月通过发行股份及支付现金购买深圳市君天恒讯科技有限公司（以下简称君天恒讯）100%股权，形成商誉 10.3 亿元，业绩承诺期系 2018 年至 2020 年。报告期内，公司预计对前述商誉计提减值 4 亿元至 6.9 亿元，系公司业绩预亏的主要原因之一。公司 2022 年计提商誉减值 4561.3 万元，本期计提金额较上年大幅增加。

请你公司补充披露：（1）君天恒讯目收购以来各年度主要财务数据及同比变化情况，说明业绩承诺期内、期后经营情况是否发生重大变化及其合理性；（2）结合商誉减值迹象出现的时点、减值计提方法、参数选取的依据及计算过程等，说明本期计提大额商誉减值的合理性；（3）结合前期收购时的盈利预测、收购以来历年商誉减值测试中的预测情况，对比历年业绩的实际实现情况，说明是否存在差异原因，前期商誉减值是否充分，是否符合会计准则相关规定，是否存在前期应计提而未计提的情形。

【公司回复】

一、君天恒讯自收购以来各年度主要财务数据及同比变化情况，说明业绩承诺期内、期后经营情况是否发生重大变化及其合理性

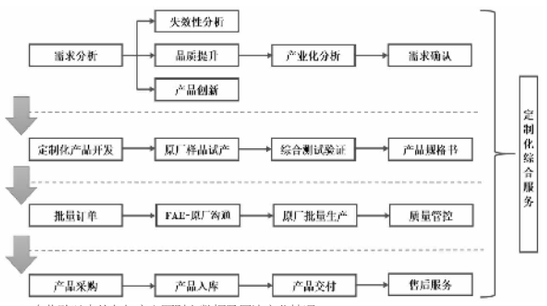
（一）各年度主要财务数据及同比变化情况

1、君天恒讯的主营业务情况

君天恒讯是一家 PCBA 核心电子元器件综合化定制方案解决商，主要从事 PCBA 相关核心电子元器件的定制化开发和销售，并提供相关品质监控、工艺指导、过程管理和危机处置等各个环节的技术支持和售后服务。其主要客户集中在白色家电行业，如格力电器、美的集团、奥克斯等。

不同于传统电子元器件生产企业或销售企业单纯重视客户采购部门的对接和服务，君天恒讯将减少客户产品质量的隐患和风险作为目标，首先通过接洽客户的品质管理和售后服务部门来主动发掘客户产品生产和使用过程中的不良和返修问题，然后针对具体问题进行相关 PCBA 电子元器件的失效性分析、定制开发，在定制化方案通过技术营销及样品试制并获得客户认可后，委托电子元器件生产商按照定制化方案进行批量生产后进行销售。同时，君天恒讯为客户研发、采购、制造、品质和售后等全业务链多个部门配套提供相关品质监控、工艺指导、过程管理和危机处置等各个环节的技术支持和售后服务。

该经营模式使君天恒讯的优势资源聚焦于客户产品生产和使用中的痛点、难点等失效性问题的解决，有效地降低了客户产品的不良率高、返修率高等品质问题。具体来说，君天恒讯主要经营模式如下图所示：



2、自收购以来的各年度主要财务数据及同比变化情况

君天恒讯自收购以来各年度主要财务数据及同比变化情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
收入	37,185.67	49,651.76	60,229.60	66,938.79	49,384.14	46,023.18
变动情况		33.52%	21.30%	11.14%	-26.22%	-6.81%
综合毛利率	36.29%	31.74%	28.57%	25.89%	31.35%	22.00%
变动情况		下降 4.55 个百分点	下降 3.17 个百分点	下降 2.68 个百分点	上升 5.46 个百分点	下降 9.35 个百分点
利润总额	11,628.18	13,609.93	15,765.24	15,485.34	12,925.69	9,029.29
变动情况		17.04%	15.84%	-1.78%	-16.53%	-30.14%
净利润	9,850.16	11,463.16	13,290.94	13,114.78	10,873.49	7,892.48
变动情况		16.38%	15.94%	-1.33%	-17.09%	-27.42%
资产总额	35,428.07	48,959.52	48,911.71	66,404.78	79,670.96	79,877.35
变动情况		38.19%	-0.10%	35.76%	19.98%	0.26%
负债总额	10,022.69	11,755.98	6,478.06	11,023.55	11,469.38	3,652.27
变动情况		17.29%	-44.90%	70.17%	4.04%	-68.16%
净资产	25,405.38	37,203.54	42,433.65	55,381.23	68,201.58	76,225.08
变动情况		46.44%	14.06%	30.51%	23.15%	11.76%

注：2018-2022 年财务数据已经审计并扣除非经常性损益，2023 年财务数据尚未审计及扣除非经常性损益。

（二）业绩承诺期内、期后主要客户变动情况

在 2018 年至 2020 年的业绩承诺期及期后 2021 年至 2023 年内，君天恒讯主要客户均为白色家电的龙头企业，如格力集团、美的集团、奥克斯、小米集团等，主要客户收入占比均在 50%或以上，客户情况未发生重大变化。

君天恒讯在业绩承诺期内、期后的主要客户收入占比及期末应收账款的具体情况如下：

1、2018 年度

单位：万元、%

客户名称	销售内容	是否关联交易	销售收入	收入占比	期末应收账款余额	0-6 个月	7-9 个月	10-12 个月	1 年以内小计	1-2 年	2-3 年	3 年以上
客户一	电子元器件	否	19,389.16	52.14	4,707.90	4,707.90	-	-	4,707.90	-	-	-
客户二	电子元器件	否	9,492.66	25.53	1,614.67	1,611.86	2.81	-	1,614.67	-	-	-
客户三	电子元器件	否	2,000.09	5.38	1,180.99	1,180.99	-	-	1,180.99	-	-	-
客户四	电子元器件	否	24.45	0.07	28.32	28.32	-	-	28.32	-	-	-
合计	-	-	30,906.36	83.12	7,531.88	7,529.07	2.81	-	7,531.88	-	-	-

2018 年度，君天恒讯的主要客户的收入占比合计超过 80%。

2、2019 年度

单位：万元、%

客户名称	销售内容	是否关联交易	销售收入	收入占比	期末应收账款余额	0-6 个月	7-9 个月	10-12 个月	1 年以内小计	1-2 年	2-3 年	3 年以上
客户一	电子元器件	否	9,529.62	19.19	-	-	-	-	-	-	-	-
客户三	电子元器件	否	8,938.22	18.00	-	-	-	-	-	-	-	-
客户二	电子元器件	否	8,217.96	16.55	2,596.39	2,593.79	2.60	-	2,596.39	-	-	-
客户四	电子元器件	否	624.83	1.26	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	-	-	27,310.63	55.00	2,596.39	2,593.79	2.60	-	2,596.39	-	-	-

2019 年度，君天恒讯来自客户一的收入较 2018 年下降 50.85%，收入占比较 2018 年亦大幅下滑，一方面主要系客户一因自身的发展战略因素于 2018 年对君天恒讯等相关供应商的采购较多；另一方面系君天恒讯为其定制的部分产品因原厂品质问题导致相关订单交付进度受到影响，随着品质问题解决，君天恒讯已于当年度恢复对客户一的正常供货；受上述因素影响，该年度君天恒讯来自客户一的收入出现下滑情况。

2019 年度，君天恒讯来自客户二的收入较 2018 年下降 13.43%，收入占比较 2018 年保持下降态势。与此同时，君天恒讯 2019 年度来自客户三的收入迅速增长，收入占比由上一年的 5.38%上升至 18.00%，客户拓展情况良好。

3、2020 年度

单位：万元、%

客户名称	销售内容	是否关联交易	销售收入	收入占比	期末应收账款余额	0-6 个月	7-9 个月	10-12 个月	1 年以内小计	1-2 年	2-3 年	3 年以上
客户二	电子元器件	否	11,508.13	23.74	3,823.72	3,411.28	412.44	-	3,823.72	-	-	-
客户四	电子元器件	否	6,975.86	11.58	2,763.88	2,747.69	16.19	-	2,763.88	-	-	-
客户三	电子元器件	否	6,650.94	11.04	1,716.25	1,716.25	-	-	1,716.25	-	-	-
客户一	电子元器件	否	4,784.01	7.94	2,177.17	2,177.17	-	-	2,177.17	-	-	-
合计	-	-	29,918.94	54.30	10,481.02	10,052.39	428.63	-	10,481.02	-	-	-

2020 年度，君天恒讯来自主要客户的收入占比整体保持稳定。随着与客户四合作的深入，君天恒讯该年度来自客户四的收入占比由 2019 年的 1.26%上升至 2020 年的 11.58%。受公共卫生事件等因素影响，该年度君天恒讯对客户一、客户三的销售均出现下降趋势。

4、2021 年度

单位：万元、%

客户名称	销售内容	是否关联交易	销售收入	收入占比	期末应收账款余额	0-6 个月	7-9 个月	10-12 个月	1 年以内小计	1-2 年	2-3 年	3 年以上
客户二	电子元器件	否	15,457.42	23.23	2,806.49	2,806.49	-	-	2,806.49	-	-	-
客户一	电子元器件	否	10,648.99	16.00	3,136.12	3,136.12	-	-	3,136.12	-	-	-
客户三	电子元器件	否	6,647.24	9.99	-	-	-	-	-	-	-	-
客户四	电子元器件	否	5,277.80	7.93	2,175.23	2,175.23	-	-	2,175.23	-	-	-
合计	-	-	38,031.45	57.15	8,117.84	8,117.84	-	-	8,117.84	-	-	-

2021 年度，君天恒讯来自主要客户的整体占比基本保持稳定，其中因公共卫生事件缓解等综合因素影响，君天恒讯对客户一业务持续恢复，收入较 2020 年大幅增长 122.60%。

5、2022 年度

单位：万元、%

客户名称	销售内容	是否关联交易	销售收入	收入占比	期末应收账款余额	0-6 个月	7-9 个月	10-12 个月	1 年以内小计	1-2 年	2-3 年	3 年以上
客户二	电子元器件	否	12,683.16	25.89	2,893.34	2,893.34	-	-	2,893.34	-	-	-
客户一	电子元器件	否	8,163.87	16.66	539.81	539.81	-	-	539.81	-	-	-
客户四	电子元器件	否	6,600.75	13.47	5,523.47	5,523.47	-	-	5,523.47	-	-	-
客户三	-	否	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	-	-	27,447.78	56.02	8,956.62	8,956.62	-	-	8,956.62	-	-	-

2022 年度，君天恒讯来自主要客户的整体占比基本保持稳定，受公共卫生事件反复的影响，君天恒讯 2022 年收入较 2021 年收入下降 26.22%；具体客户方面，除客户四与前年度基本持平外，对客户二、客户一的收入均出现了下降趋势，同时，因客户三采购价格较低，君天恒讯在 2022 年终止了与其的业务合作。

6、2023 年度（未经审计）

单位：万元、%

客户名称	销售内容	是否关联交易	销售收入	收入占比	期末应收账款余额	0-6 个月	7-9 个月	10-12 个月	1 年以内小计	1-2 年	2-3 年	3 年以上
客户二	电子元器件	否	12,700.01	30.49	1,329.27	1,329.27	-	-	1,329.27	-	-	-
客户一	电子元器件	否	10,513.05	25.24	2,863.72	2,863.72	-	-	2,863.72	-	-	-
客户四	电子元器件	否	10,447.76	25.08	4,336.39	4,336.39	-	-	4,336.39	-	-	-
客户三	-	否	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	-	-	33,660.82	80.82	8,529.38	8,529.38	-	-	8,529.38	-	-	-

根据未审数据，2023 年度君天恒讯来自主要客户的收入均实现了不同程度的增长，但受宏观环境影响，君天恒讯整体收入较 2022 年有所下降。

（三）业绩承诺期内、期后经营情况变动的合理性

君天恒讯收入从 2018 年至 2021 年均实现稳步增长，2022 年、2023 年的经营业绩出现下降趋势。具体原因如下：

1、2018-2021 年业绩变动情况

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于深圳市君天恒讯科技有限公司业绩承诺完成情况的鉴证报告》（天健审〔2021〕3-124 号），君天恒讯 2018-2020 年三年的实现业绩分别为 9,850.16 万元、11,463.16 万元和 13,290.94 万元，三年实际实现累计业绩 34,604.26 万元，超过了《盈利预测补偿协议》约定的累计业绩承诺，承诺期内业绩保持持续增长状态。

2021 年度，君天恒讯实现营业收入及净利润分别为 66,938.79 万元、13,114.78 万元，其中营业收入较 2020 年增长 11.14%，净利润与 2020 年度基本持平，在营业收入增长的情况下，净利润与前一年基本持平，主要系该年度君天恒讯整体业务的毛利率较前一年有所下降。

2、2022 年业绩变动情况

2022 年收入下降 26.22%，主要原因为 2021 年末，下游需求端出现了较严重的需求下滑，叠加进出口运输能力不足，对整个供应链产生了较为深远的影响。根据奥维云网（AVC）推总数据，2022 年全球家用空调市场规模为 1.6 亿台，同比下滑 3.1%；中国市场规模为 8,022 万台，同比下滑 1.6%；根据艾肯网统计数据显示，2022 年中国中央空调整体市场容量同比上年度下滑 2.6%。

在上述行业背景下，君天恒讯主要客户采购金额均出现减少情况，同时为了缓解销量下滑压力，下游客户将相关负面影响转移至上游供应商，导致原有的成熟物料采购价格被不断压低，公司来自主要客户（客户一、客户二）的收入均出现明显下滑，而同时因价格较低，公司终止了与部分主要客户（客户三）的业务合作。鉴于行业变化情况，君天恒讯积极调整发展战略，由追求收入增长向保证业务毛利率转变，在 2022 年减少部分毛利较低的业务，将自身的研发和服务转向更高毛利的业务。但受主要客户收入下降影响，该年度的净利润较 2021 年下降约 17.09%。

3、2023 年度的业绩变动情况

2023 年，君天恒讯收入下降 6.81%，毛利率下降 9.35 个百分点，最终导致净利润下降 27.42%，主要原因及合理性如下：

（1）传统客户相关业务恢复未达预期

君天恒讯下游所处的空调行业在 2023 年上半年出现积压需求、应急需求集中释放的情况，零售额规模高增 19.5%，然而进入三季度后，市场在同期高基数和前期需求透支的作用下呈现出较大增长压力，同比下滑 15.7%；全年来看，根据奥维云网（AVC）零售推总数据，2023 年空调市场实现零售额 2,117 亿元，同比增长 7.5%，零售量 6,085 万台，同比增长 6.5%，君天恒讯 2023 年对客户一、客户二的收入分别为 1.05 亿元和 1.27 亿元，较 2022 年同比增长 28.78%和 0.13%，整体符合空调行业形势。由于整体行业情况与年初预期存在较大差异，导致君天恒讯传统业务未能如 2023 年初预期般取得有力恢复。

与此同时，因 2023 年电子元器件行业整体产能过剩，竞争愈发激烈，客户二、客户四等客户纷纷下调采购价格，而君天恒讯无法将该部分损失完全转移至上游供应链，导致对上述主要客户的毛利率出现一定程度的下滑。

（2）新客户开拓未达预期

以某 J 客户合作为例，因为价格等方面最终未能与客户达成一致，导致相关新项目终止，2023 年未能实现预期收入；此外前期已开拓新客户 Y 公司在 2023 年的实际收入大幅低于预期。

综上，君天恒讯的主营业务在 2018 年至 2021 年均实现了稳步增长，2022 年、2023 年的业绩因宏观环境、行业发展状况及客户开拓等因素出现一定下降，但具有合理性。

二、结合商誉减值迹象出现的时点、减值计提方法、参数选取的依据及计算过程等，说明本期计提大额商誉减值的合理性

（一）商誉减值计提方法

按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关要求，公司每年末对包含商誉的相关资产组或资产组组合进行减值测试。公司将被收购公司（或独立产生现金流的长期经营性资产组）单独作为一个资产组组合并至少在每年年度终了时进行减值测试。公司将资产组账面价值与其可收回金额进行比较，确定资产组（包括商誉）是否发生了减值。在对资产组进行减值测试时，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

由于较难直接获得包含商誉的资产组的公允市场价值，商誉减值测试评估的可回收价值通过相关资产组的预计未来现金流量现值确定，即评估方法为收益法。

（二）参数选取的依据

在历年商誉减值测试中，根据商誉减值相关政策要求，对折现率均采用保持一致的参数选取方式。历年折现率情况如下：

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年（预评估）
无风险报酬率 Rf	3.31%	3.14%	3.15%	2.78%	2.84%	2.56%
税率	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
无财务杠杆 β	0.8333	0.8806	0.9915	0.7852	0.7679	1.0544
资本结构 D/E	2.28%	1.59%	2.45%	2.01%	6.32%	8.82%
被评估企业 β	84.94%	89.25%	101.21%	79.86%	80.92%	113.34%
风险溢价 ERP	7.19%	7.24%	6.55%	6.55%	6.27%	6.20%
个别规模调整	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
股权资本成本 Ke	11.42%	11.60%	11.78%	10.01%	9.91%	11.59%
We=E/(E+D)	97.77%	98.43%	97.61%	98.03%	94.06%	91.89%
长期贷款利率 Kd	4.17%	4.17%	3.95%	3.95%	3.66%	3.57%
Wd=D/(E+D)	2.23%	1.57%	2.39%	1.97%	5.94%	8.11%
税后折现率	11.26%	11.48%	11.59%	9.89%	9.54%	10.94%
税前折现率	13.25%	13.51%	13.64%	11.64%	11.22%	12.87%

2023 年折现率有所上升，导致估值有所降低。2022 年与 2023 年折现率的变动，对估值的影响为 1.52 亿元。

折现率的计算遵循以下原则：

1、国债期望回报率（Rf）的确定

无风险报酬率参考基准日有效的 10 年以上国债到期收益率（复利）平均值确定。

2、股权市场超额风险收益率（Rm-Rf）的确定

市场风险溢价是市场投资报酬率与无风险报酬率之差。其中，市场投资报酬率以上海证券交易所和深圳证券交易所股票交易价格指数为基础，选取 1992 年至今的年化收益率，以沪、深两市最新年末市值为基础计算加权平均值，计算市场投资报酬率；无风险报酬率取自彭博资讯发布的 2006 年至最新年度 10 年期中国国债的到期收益率计算的几何平均值，最终求得市场风险溢价。

3、β 系数及资本结构（D/E）

β 系数起源于资本资产定价模型（CAPM 模型），它的真实含义就是特定资产（或资产组合）的系统风险度量。所谓系统风险，是指资产受宏观经济、市场情绪等整体性因素影响而发生的价格波动，换句话说，就是股票与大盘之间的连动性，系统风险比例越高，连动性越强。而 β 则体现了特定资产的价格对整体经济波动的敏感性，即市场组合价值变动 1 个百分点，该资产的价值变动了几个百分点——或者用更通俗的说法：大盘上涨 1 个百分点，该股票的价格变动了几个百分点。实际中，一般用单个股票资产的历史收益率对同期指数（大盘）收益率进行回归，回归系数就是 β 系数。

选取 3 家近年主营业务收入中均有电子元器件业务，且业务占比较高的上市公司作为参照公司，通过同花顺财经查询出评估基准日前 100 周相对沪深两市的已调整的剔除财务杠杆后的 β 系数（βU），以各参照公司无财务杠杆 βU 的平均值作为被评估企业的 βU，进而根据参照公司资本结构计算出被评估企业含财务杠杆的 βL，具体参考公司为顺络电子、国星光电、法拉电子，从并购时点至历年商誉减值测试均未更换。

β 的变化属于客观市场风险变化，计算 β 的方式历年均未做任何主观调整。该参数体现了君天恒讯所处行业波动相较大盘波动的敏感性，2021 至 2022 年敏感性较低，即电子元器件行业可比公司相对大盘整体行业来说波动风险低，投资该行业的这些公司相对更加稳健，使折现率相应降低；2023 年敏感性变高，主要原因为电子元器件行业的可比公司波动风险升高，折现率相应升高。

4、规模风险报酬率的确定

鉴于含商誉资产组持有单位与上市公司的资产结构和资产规模存在一定差异，因此存在部分的附加经验风险，加之含商誉资产组持有单位的股权具有非流通性，考虑到上述个性化差异，因此确定个别调整系数 Rs 为 2.0%，历年商誉减值测试均未进行主观调整。

（三）商誉减值迹象出现的时点和计算过程

君天恒讯各年度商誉减值测试情况详见附表一，其中，各年度含商誉资产组评估结果情况如下：

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年（预评估）
含商誉资产组估值（万元）	157,008.78	128,018.53	109,528.75	122,965.86	98,829.42	29,000-58,000

1、2018 至 2021 年，君天恒讯未发生商誉减值

在 2018 年至 2020 年，企业均维持业务和利润的正常增长，与资产重组时点对未来盈利能力的预测基本一致；2021 年，受公共卫生事件等因素影响，企业利润的增长有所停滞，但考虑到属于特殊因素影响，企业与供应商、客户的合作均保持正常，因此未改变未来盈利预期；各年度商誉减值测试结果具体如下：

（1）2018 年

单位：万元

项目名称	合并深圳市君天恒讯科技有限公司	
对子公司的持股比例	100%	
（1）持续计算的可辨认净资产价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	132.46
	②商誉账面价值	103,045.54
	合计=①+②	103,178.00
（2）可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②资产组预计未来现金流量的现值	157,008.78
	③可收回金额取①和②中较高者	157,008.78
（3）商誉减值金额	-	-

（2）2019 年

单位：万元

项目名称	合并深圳市君天恒讯科技有限公司	
对子公司的持股比例	100%	
（1）持续计算的可辨认净资产价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	61.92
	②商誉账面价值	103,045.54
	合计=①+②	103,107.46
（2）可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②资产组预计未来现金流量的现值	128,018.53
	③可收回金额取①和②中较高者	128,018.53
（3）商誉减值金额	-	-

（3）2020 年

单位：万元

项目名称	合并深圳市君天恒讯科技有限公司	
对子公司的持股比例	100%	
（1）持续计算的可辨认净资产价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	89.82
	②商誉账面价值	103,045.54
	合计=①+②	103,135.36
（2）可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②资产组预计未来现金流量的现值	109,528.75
	③可收回金额取①和②中较高者	109,528.75
（3）商誉减值金额	-	-

（4）2021 年

单位：万元

项目名称	合并深圳市君天恒讯科技有限公司	
对子公司的持股比例	100%	
（1）持续计算的可辨认净资产价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	156.82
	②商誉账面价值	103,045.54
	合计=①+②	103,202.36
（2）可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②资产组预计未来现金流量的现值	122,965.86
	③可收回金额取①和②中较高者	122,965.86
（3）商誉减值金额	-	-

2、2022 年君天恒讯出现商誉减值迹象，计提商誉减值 4,362.55 万元

在行业整体下行的背景下，2022 年君天恒讯经营状况不及预期，收入、利润均有所下滑，出现商誉减值迹象。经评估，含商誉资产组评估值为 98,829.42 万元，较 2021 年含商誉资产组评估值减少 24,136.44 万元，当年计提商誉减值 4,362.55 万元，具体如下：

单位：万元

项目名称	合并深圳市君天恒讯科技有限公司	
对子公司的持股比例	100%	
（1）持续计算的可辨认净资产价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	146.43
	②商誉账面价值	103,045.54
	合计=①+②	103,191.97
（2）可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额	98,823.12
	②资产组预计未来现金流量的现值	98,829.42
	③可收回金额取①和②中较高者	98,829.42
（3）商誉减值金额	-	4,362.55

3、2023 年君天恒讯出现商誉减值迹象，初步测算减值金额为 54,385.77 万元

根据初步核算数据，2023 年君天恒讯的营业收入、净利润均出现大幅下滑的情况，原有业务在外部经济秩序回归后未能得到有力复苏，同时新业务拓展未达到预期，导致君天恒讯对未来盈利能力的预测有较大幅度的下调，截至公司业绩预告披露日，君天恒讯初步的商誉减值测试结果如下：

单位：万元		
项目名称	合并深圳市君天恒讯科技有限公司	
对子公司的持股比例	100%	
（1）持续计算的可辨认净资产价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	126.20
	②商誉账面价值	98,682.99
	合计=①+②	98,809.19
（2）可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额	44,417.12
	②资产组预计未来现金流量的现值	44,423.42
	③可收回金额取①和②中较高者	44,423.42
（3）商誉减值金额	-	54,385.77

根据上述初步测算，君天恒讯 2023 年的商誉减值金额为 54,385.77 万元，考虑到公司审计师、评估师尚未完成年度审计及相应资产评估工作，因此，以上述初步测算为依据，上市公司初步预估商誉减值区间为 4-6.9 亿元。

对于 2023 年商誉减值测试预计产生较大商誉减值，主要原因及合理性如下：

（1）2023 年，白色家电市场的实际表现未能达到行业在 2023 年初时点的判断，且目前行业发展的判断已由一年前预期的强力反弹转变为红利时代下连续高增的盛况已经难以再现，未来行业将面临更多的周期性和不确定因素影响下的价格波动。同时，房地产市场在 2023 年末的市场展望较年初更为悲观。上述因素综合导致企业下调了对未来营业收入的预期。

（2）2023 年初，随着外部环境的恢复，电子元器件市场的供应能力已得得到较好恢复，君天恒讯的供货得到了更强的保障，但由于 2023 年的实际市场需求端并未较预计得到有力恢复，由此导致 2023 年电子元器件的供应出现了过剩情况；供应过剩导致行业竞争压力剧增，价格下跌形势高于预期，且根据行业特点，下跌的价格较难恢复。上述因素综合导致企业下调了对未来毛利率的预期。

综上，上述折现率相关参数的测算方法、选择的参考公司和个别调整系数、历年均未进行任何主动调整，各参数因基准日不同有所变动，综合导致各年折现率有所变化；同时，基于下游行业下行、电子元器件市场的竞争加剧，以及君天恒讯在 2023 年业绩大幅下滑的情况下，预计本期计提大额商誉减值具备合理性。

三、结合前期收购时的盈利预测、收购以来历年商誉减值测试中的预测情况，对比历年业绩的实际实现情况，说明是否存在差异及原因，前期商誉减值是否充分，是否符合会计准则相关规定，是否存在前期应计提而未计提的情形。

（一）前期收购时的盈利预测、收购以来历年商誉减值测试中的预测情况，对比历年业绩的实际实现情况

君天恒讯历年实际收入实现情况及未来年度收入预测情况详见附表二。

（二）业绩预测情况与实际实现情况的差异及原因说明

2018-2023 年的盈利预测与实际实现情况详见附表三。

1、2018-2021 年业绩承诺期内盈利预测与实际实现情况基本一致，不存在较大差异

2018-2021 年业绩承诺期内盈利预测与实际实现情况基本一致，不存在较大差异，各年度业绩预测的合理性如下：

（1）预测期营业收入增长率、毛利率、销售利润率的合理性

公司基于资产组的历史经营情况分析、并结合期后实际经营状况、相关行业的发展趋势以及公司管理层对发展的预期估计等因素，对后续营业收入增长率、毛利率、销售利润率进行预测。

①营业收入增长率

君天恒讯 2018-2021 年的营业收入增长率分别为 35.91%、33.52%、21.30%和 11.14%，总体高于对应年度商誉减值测试中的预测期相关指标，且预测期该指标呈逐年下降趋势，永续期营业收入增长率为 0，预测较为谨慎。

②毛利率

君天恒讯 2019-2021 年的毛利率分别为 31.74%、28.57%和 25.89%，均高于对应年度商誉减值测试中的预测期毛利率，且预测期该指标呈逐年下降趋势，预测较为谨慎。

③销售利润率

君天恒讯 2019-2021 年的销售利润率分别为 27.41%、26.18%和 23.13%，均高于对应年度商誉减值测试中的预测期销售利润率，且预测期该指标呈逐年下降趋势，预测较为谨慎。

（2）折现率的合理性

折现率口径为税前加权平均投资回报率，具体系先通过资本资产定价模型确定股权成本，再根据债务成本及占比确定加权平均资本成本（WACC=(E/(E+D))*Ke+(D/(E+D))*Kd*(1-T)），最后根据资产组的所得税税负情况确定税前折现率。由于评估基准日时点的不同，无风险报酬率、市场预期报酬率、被评估对象的 β 系数等存在差异，故折现率各年度间存在一定的差异，具体详见本问题回复“二、结合商誉减值迹象出现的时点、减值计提方法、参数选取的依据及计算过程等，说明本期计提大额商誉减值的合理性”的相关介绍。

综上所述，2018 年至 2020 年，君天恒讯均维持业务和利润的正常增长、实际实现业绩与资产重组时点对未来盈利能力的预测基本一致；2021 年，受公共卫生事件等外部环境因素影响，君天恒讯利润的增长有所停滞，但与供应商、客户的合作均保持正常，出于谨慎性原则，适当降低了企业未来利润预测，该年度实际实现业绩较预测不存在较大差异；经过综合测算，2018-2021 年，君天恒讯未出现商誉减值迹象，商誉减值测试符合会计准则的相关规定，不存在应计提而未计提的情形。

2、2022 年君天恒讯实际业绩与预测情况的差异说明

2021 年商誉减值测试中的盈利预测和 2022 年业绩的实际实现情况存在一定差异，其中商誉减值测试中的营业收入和毛利率分别为 66,887.90 万元、26.00%，实际实现为 49,384.14 万元、31.35%，差异原因及合理性如下：

（1）2022 年初预计君天恒讯开始调整产品结构，预测 2022 年业绩将与 2021 年基本持平，符合预测时点的经营情况

2022 年年初，由于公共卫生事件导致产品供应不足，君天恒讯计划深入开发优质客户理念，切除毛利不高的产品品类，保证高毛利产品的供应。该策略或少的主要为功率控制器件产品方面的收入，但由于减少了低毛利产品，该品类毛利预计会上升；在此基础上，君天恒讯预计能够将减少产品的研发人员转至更高毛利的电储存与电转换器件、光讯号传输器件等领域，能够增加上述高毛利业务板块的收入；其他业务方面，预计已结束孵化期的其他新项目会产生一定规模的收入。

2022 年 1-2 月，君天恒讯累计实现审计前收入为 9,611.06 万元，而 2021 年 1-2 月，累计实现审计前收入为 4,633.48 万元。虽然 2022 年 1-2 月收入远高于 2021 年同比收入，但考虑到君天恒讯在 2022 年处于业务调整期，且家电市场整体行情看跌，因此谨慎起见，结合全年销售计划，预计 2022 年君天恒讯的整体收入与 2021 年基本持平，毛利率预计能够取得少量提升。

（2）2022 年全年君天恒讯下游市场发展不如预期，虽然产品结构调整初见成效，但实际实现收入等较预计存在差异

2022 年，全球及中国空调市场的外部环境不佳，销售市场规模明显下滑，超出了 2022 年初对下游市场的预计。根据奥维云网（AVC）推总数据，2022 年全球家用空调市场规模为 1.6 亿台，同比下滑 3.1%；中国市场规模为 8,022 万台，同比下滑 1.6%。根据艾肯网统计数据显示，2022 年中国中央空调整体市场容量同比上年度下滑 2.6%。

在上述行业背景下，国内需求萎缩导致下游终端客户销量不足，采购量降低，且向上游供应商的压价比较严重，虽然君天恒讯践行深入开发优质客户理念，切除毛利不高的产品品类，保证高毛利产品供应的发展策略，但由于实际实现的收入整体呈下降趋势，导致净利润下滑 17.09%，全年业绩不及预期。

综上，君天恒讯 2022 年实际实现业绩较预测存在一定差异，但符合企业经营的实际情况，具有合理性。

3、2023 年君天恒讯实际业绩与预测情况的差异说明

（1）2023 年君天恒讯实际业绩与预测情况的差异原因及合理性

2022 年商誉减值测试中的盈利预测和 2023 年业绩的实际实现情况存在一定差异，其中：商誉减值测试中的营业收入和毛利率分别为 64,266.43 万元、24.36%，实际实现为 46,023.18 万元、22.00%，差异的原因及合理性如下：

1）主营业务的发展不如预期

君天恒讯的主营业务为白色家电电子元器件综合解决方案服务。2023 年初，随着外部经济秩序回归，积压需求、应急需求集中释放，2023 年上半年零售额规模高增 19.5%。这一数据将空调市场关注度推至顶峰的同时也将市场预期拉至高位。然而进入三季度后，市场在同期高基数和前期需求透支的作用下呈现出较大增长压力，同比下滑 15.7%。全年来看，根据奥维云网（AVC）零售推总数据，2023 年空调市场实现零售额 2,117 亿元，同比增长 7.5%，零售量 6,085 万台，同比增长 6.5%，但该数据与年初预