（上接 D53 版）

三、关键参数

（一）预测期主要经营数据

1、2023 年预测数据

单位：万元

项目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年至永续期
主营业务收入	14,865.09	17,405.35	18,252.38	21,930.43	23,511.13	23,511.13
收入增长率	20.26%	17.09%	4.87%	20.15%	7.21%	0.00%
毛利率	41.06%	39.48%	39.73%	40.45%	41.81%	41.81%
费用	1,544.26	1,787.90	1,958.32	2,188.64	2,417.31	2,417.31
费用率	10.39%	10.27%	10.73%	9.98%	10.28%	10.28%
净利润	4,398.92	4,851.42	5,056.00	6,416.20	7,132.52	7,132.52
净利率	29.59%	27.87%	27.70%	29.26%	30.34%	30.34%

2、2022 年预测数据

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年至永续期
主营业务收入	24,910.80	27,437.68	31,805.97	36,525.61	39,558.89	39,558.89
收入增长率	80.22%	10.14%	15.92%	14.84%	8.30%	0.00%
毛利率	29.55%	30.25%	31.14%	32.08%	32.48%	32.48%
费用	2,691.21	2,919.15	3,213.58	3,533.45	3,822.22	3,822.22
费用率	10.80%	10.64%	10.10%	9.67%	9.66%	9.66%
净利润	4,501.75	5,199.09	6,484.86	7,951.78	8,778.08	8,778.08
净利率	18.07%	18.95%	20.39%	21.77%	22.19%	22.19%

业绩预测关键参数以河南万贯前一期间经营结果为基础，结合河南万贯生产经营计划和在手订单情况预测。2022 年对未来期间预测基础为 2022 年 9-12 月经营成果。2023 年对未来期间预测基础为 2023 年度经营成果。

3、两次预测差异：

（1）主营业务收入：2023 年预测期收入较 2022 年下滑，主要受电池材料负极粉石墨化加工价格大幅下跌影响，行业开工率不足，加工收入与成本出现倒挂。受此影响，河南万贯积极转型自产石墨制品生产，由于石墨制品生产周期一般为 6-9 个月，截至 2023 年未仅出炉小部分产品，未形成规模化销售，缺乏对未来经营预测的有效支撑。

负极粉价格走势、加工价格走势详见“本题问题（2）”相关回复。

（2）毛利率：2023 年预测期毛利率较 2022 年有所增长，主要因焙烧车间自 2020 年末竣工验收至 2021 年中持续进行焙烧烘炉及试生产、2022 逐步提高加工质量，期间经历多次升温曲线调整，加工质量显著提升，逐步获得客户认可，所加工产品规格、价值均显著提高。2023 年较 2022 年焙烧加工盈利能力显著提升。

焙烧	2023 年	2022 年	变动率
加工数量（吨）	11,806.54	11,703.35	0.88%
收入（万元）	6,471.76	3,720.08	73.97%
毛利率	61.62%	39.43%	56.28%

（3）期间费用：期间费用预测主要跟随收入模块变动，2023 年预测期平均费用占比 10.32%，2022 年预测期平均费用占比 10.09%。

（4）净利率：2023 年预测期平均净利率 29.18%，2022 年预测期平均净利率 25.19%，利润率预测增长主要因焙烧加工盈利能力提高。

同行业可比公司详见“本题问题（2）”相关回复。

（二）折现率的确定

2022 年及 2023 年委托评估机构均根据河南万贯纳入评估范围的资产组组合，选用息税前自由现金流量折现模型确定折现率，基本计算公式：

$$WACC = R_e \frac{E}{D+E} + R_d \frac{D}{D+E}(1-T)$$

经测算，河南万贯 2023 年税前综合加权平均资本成本（WACC）为 13.74%，2022 年税前综合加权平均资本成本（WACC）为 12.88%。

四、2022 年度及报告期内商誉减值比较的合理性

2023 年与 2023 年商誉减值测试所采用的评估方法、价值类型、预测期限、折现率确认方法等关键参数均保持一致，受负极材料市场价格及加工费价格下跌影响、焙烧加工盈利能力提升和河南万贯业务模式转变影响，导致预测期收入、增长率、净利率存在偏差。

1、受负极材料市场价格及加工费价格下跌影响，河南万贯于 2023 年初逐步停止了负极材料石墨化代加工业务，石墨化车间开工率不足，产能利用率降低，与 2022 年末预测数据差异较大。

2、焙烧加工盈利能力提升。自焙烧车间投产以来，河南万贯通过生产经验积累不断提高焙烧加工质量及加工效率，逐步获得客户认可，所加工产品规格、价格均显著提高，2023 年焙烧加工业务毛利率较 2022 年大幅提升。

3、在电池负极材料价格大幅下跌的市场背景下，为应对市场变化、提高生产经营能力，河南万贯进行积极转型，开展特种石墨制品的研发生产。2023 年末自产品出炉，各项参数达标，后续将不断投入提高质量及生产效率，为河南万贯带来新的业绩增长。

综上所述，2022 年度和 2023 年度商誉减值测试所采用的评估方法、价值类型、预测期限、折现率确认方法等均保持一致，以前年度及报告期内商誉减值计提均审慎、合理。

（4）说明你公司管理层在收购及管理河南万贯、督促承诺方履行补偿义务等事项中是否勤勉尽责，你公司已采取或拟采取的提升河南万贯业绩的具体措施，是否积极维护上市公司和全体股东权益。

公司董事、监事、高级管理人员在决策和推进收购河南万贯项目过程中，按照《公司章程》相关规定，履行了勤勉尽责义务。公司董事、监事、高级管理人员谨慎、认真、勤勉地行使公司赋予的权利，不存在违反相关法律、法规、公司章程规定情形；严格遵守公平信息披露原则，公平对待所有股东，进行了相应的信息披露和风险提示。

一、收购勤勉尽责

公司在收购河南万贯的决策过程中，履行了勤勉尽责义务，本次收购决策过程、关键时点及公司管理层勤勉履责情况如下：

收购决策前，公司与河南万贯及河南万贯实际控制人赵万仓进行了充分的沟通，公司董事长、总经理、财务总监等管理团队多次实地考察河南万贯，不同程度地参与了相关的资料核查工作，并从上市公司利益及发展战略出发，结合公司实际和当时的市场环境研究判断与河南万贯在特种石墨业务的战略协同价值，重点分析了河南万贯是特种石墨行业中少数拥有从锻烧、磨粉、混捏、压型、焙烧、浸渍和石墨化处理的生产加工能力一体化企业，其所属行业地位及其核心竞争力可与上市公司已有业务进行协同。公司管理层多次就标的资产的估值和交易作价、相关权属状况、信息披露安排及交易保障措施等事宜与交易对方进行沟通。

达成初步意向后，公司管理层制定了详细的收购计划和策略，包括收购价格、支付方式，确保收购过程的有序进行。公司聘请了中介机构进行尽职调查。公司聘请了会计师事务所和评估机构对标的公司进行审计、评估工作。由公司副总经理、时任新能源事业部总经理作为收购方代表，现场参与了标的公司的现场尽职调查工作。本次收购交易根据审计、评估结果确定了最终交易价格，公司按照有关规定，履行了决策审批程序，并与交易对方签署了股权转让协议。公司已经履行信息披露义务，向广大投资者披露了本次收购进展情况。

综上所述，上市公司管理层、董事会在本次收购前与标的公司及交易对方充分沟通；形成初步意向后聘请中介机构对标的公司进行审计和评估工作；待取得各中介机构结论性意见后，公司依据法规、公司章程，履行了董事长办公会、董事会战略委员会、董事会决议、股东大会等程序，于 2022 年 12 月 5 日召开的本公司 2022 年第一次临时股东大会审议并通过《关于收购河南万贯实业有限公司 70% 股权的议案》。议案通过后，公司建立了内控管理体系，在推进工商变更的同时进行了收购资金的合规使用和有效管理。

二、管理勤勉尽责

2022 年 12 月 9 日，河南万贯原股东赵万仓将合计持有的河南万贯 70%股权过户至公司名下，并办理完毕相关工商变更登记手续。公司管理层在管理河南万贯的过程中，做到了勤勉尽责。公司作为河南万贯控股股东，派出相应的高级管理人员、中层管理人员参与河南万贯的日常经营管理，确保其运营符合公司的战略目标和整体利益。包括优化组织结构、提升运营效率、加强风险防控等方面，具体措施如下：

1、提升管理效能，优化内部治理机制。完善企业内部管理制度，优化人力资源配置，培养和引进具备专业素质和领导能力的管理人才。加强团队协作和沟通，提升决策的科学性和准确性，推动企业内部治理机制不断优化和完善。

2、推行职务不兼容制度，以制衡法人治理结构。坚决杜绝高层管理人员交叉任职现象，确保各层级职责明确、协同运作、有效制衡，实现企业所有权与经营权的科学分离。同时，进一步明晰股东会、董事会、监事会和经理层的职责分工，确保法人治理结构的稳健运行。

3、强化授权批准控制，规范经济业务处理流程。明确各项经济业务的授权批准程序，建立合同审批、资金支付、印章证照使用等在线管理审批流程，提升审批效率。通过权利相互制约，有效防范舞弊和腐败风险，确保企业经济活动的合规性和安全性。

4、优化供应商管理，提升库存周转率。通过与供应商建立紧密的合作关系，加强物流管理和订单响应速度，降低存货占用资金，提高存货周转率。这将有助于降低企业运营成本，提升运营效率。

5、注重企业文化建设，塑造良好企业形象。构建积极向上的企业文化，倡导诚信、创新、责任、协作等核心价值观，激发员工的归属感和凝聚力。通过举办各类活动，加强员工间的交流与合作，营造和谐的工作氛围。同时，积极参与社会公益事业，提升企业的社会形象和影响力。

6、加强社会责任担当，实现共赢发展。企业应积极履行社会责任，关注社会热点问题，参与社会公益事业。通过捐款捐物、志愿服务等方式，回馈社会，为社会做出贡献。同时，加强与社会各界的合作与交流，共同推动社会进步和经济发展。

7、强化财务风险管理，保障企业稳健发展。针对河南万贯的财务状况，管理层应加强对财务风险的识别、评估和控制，确保企业资金链的稳健运行。同时，建立健全财务预警机制，及时发现并应对潜在的财务风险，保障企业的持续健康发展。

8、持续关注行业发展趋势，做好战略规划。密切关注行业发展趋势和政策动向，及时调整企业发展战略和规划。加强前瞻性研究和规划，为企业的未来发展提供有力支撑和保障。

9、加强对外沟通与合作，拓展企业发展空间。积极与政府部门、行业协会、合作伙伴等建立良好的沟通与合作机制，了解政策动向和市场趋势，为企业发展争取更多的资源和支持。同时，应积极协调内部资源，为河南万贯提供必要的支持和帮助，促进其健康稳定发展。

三、督促承诺方履行补偿义务勤勉尽责

河南万贯在 2022 年 9 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日期间、2023 年度、2024 年度和 2025 年度每一会计期间净利润应分别不低于人民币 1,150 万元、4,900 万元、5,900 万元、6,600 万元。前述净利润、承诺净利润，是指目标公司合并层面财务报表所列示的扣除非经常性损益前后归属于母公司的净利润孰低者。

（一）河南万贯业绩承诺实现情况

1、河南万贯 2022 年 9-12 月业绩承诺实现情况

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的 2022 年 9-12 月年审报告（信会师报字[2023]第 ZB10481 号），2022 年 9-12 月份，河南万贯实现净利润 1,486 万元，扣除非经常性损益后净利润为人民币 1,465 万元，与业绩承诺方做出的河南万贯 2022 年 9-12 月份承诺利润相比较，其业绩承诺已完成，完成率为 127.35%。

2、河南万贯 2023 年业绩承诺实现情况

河南万贯 2023 年度业绩承诺完成情况如下表：

单位：万元

项目	业绩承诺金额	实际实现金额	差额	完成率
河南万贯合并财务报表层面所载明的扣除非经常性损益前后归属于母公司的净利润的孰低值	4,900.00	1,419.44	3,480.56	28.97%

3、河南万贯 2022 年 9 月至 2023 年 12 月业绩承诺实现情况

万贯实业 2022 年 9-12 月、2023 年度累计承诺完成情况如下表：

单位：万元

项目	业绩承诺金额	实际实现金额	差额	完成率
河南万贯合并财务报表层面所载明的扣除非经常性损益前后归属于母公司的净利润的孰低值	6,050.00	2,905.06	3,144.94	48.02%

综上，根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于河南万贯实业有限公司 2022 年 9-12 月业绩相关承诺完成情况的专项审核报告》（信会师报字[2023]第 ZB10479 号）和《关于河南万贯实业有限公司 2023 年业绩相关承诺完成情况的专项审核报告》（信会师报字[2024]第 ZB1024 号），河南万贯 2022 年 9 月至 2023 年 12 月业绩承诺共计 6,050.00 万元，实际实现业绩承诺 2,905.06 万元，差额 3,144.94 万元，未完成业绩承诺。

（二）河南万贯未完成业绩承诺原因

河南万贯 2022 年 9 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日期间、2023 年度、2024 年度和 2025 年度业绩承诺是河南万贯原股东赵万仓基于收购时点的宏观经济环境、市场状况进行判断、预测并做出的承诺。2023 年度，河南万贯未完成业绩承诺主要原因在于：（1）受锂电池负极材料石墨化代加工订单减少及特种石墨代加工加工费单价下跌的影响；（2）万贯实业 2023 年中期开始战略转型，专注于自产特种石墨业务。特种石墨生产周期普遍在 6-9 个月，截至 2023 年末尚未有大量自产品产出、未能形成当期业绩。

（三）河南万贯未完成业绩承诺涉及的业绩补偿事项

根据公司 2024 年 4 月 10 日召开第九届董事会第二次会议、第九届监事会第二次会议分别审议并通过了《宁夏中银绒业股份有限公司关于河南万贯实业有限公司 2023 年度业绩承诺实现情况的说明的议案》，公司与河南万贯股东赵万仓先生签署《宁夏中银绒业股份有限公司与赵万仓关于河南万贯实业有限公司之股权转让协议》中关于业绩承诺相关约定，业绩承诺方赵万仓先生需补偿 2,201.46 万元，补偿金额=（6,050.00 万元-河南万贯 2022 年 9 月至 12 月以及 2023 年度经审计扣除非经常性损益前后归属于母公司的净利润孰低值的累积金额）×70%。公司与赵万仓先生签订的《股权转让协议》中第 7.3、7.4 条明确了业绩补偿的相关安排，即：如万贯实业在业绩承诺期间任意会计期间未能实现承诺净利润，则赵万仓应在专项审核报告出具之日起 15 个工作日内向公司作出补偿；赵万仓应优先以现金方式（包括保证金）进行补偿，不足部分以万贯实业股权的方式补偿履行前述补偿义务；若赵万仓收到公司业绩补偿的正式书面通知后 5 个工作日内仍未履行的，就赵万仓应向公司支付的业绩补偿金额，万贯实业应将该金额直接从 5,000 万元保证金中划转给公司，保证金不足以补偿公司的，剩余部分由赵万仓继续支付。

公司于 2024 年 5 月 8 日在巨潮资讯网披露《关于河南万贯实业有限公司业绩承诺方完成业绩补偿的公告》，截至 2024 年 5 月 6 日，公司已根据《股权转让协议》相关约定、通过保证金划转方式如期且足额收到了赵万仓先生的业绩补偿款 22,014,566.48 元，业绩承诺方赵万仓先生已遵照《股权转让协议》的约定履行完毕了业绩补偿义务。

（四）督促业绩承诺方履行业绩承诺补偿义务

从维护上市公司和全体股东权益的角度出发，公司对业绩承诺补偿事项作为专项工作，多次召开现场、电话专项会议，讨论业绩承诺方赵万仓先生按照《股权转让协议》的约定履行业绩承诺补偿义务。

公司自 2024 年 4 月 12 日收到立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于河南万贯实业有限公司 2023 年业绩相关承诺完成情况的专项审核报告》（信会师报字[2024]第 ZB1024 号）后，不间断与赵万仓先生协商其业绩承诺补偿义务履行的事项，对河南万贯未完成业绩承诺原因及已面临或可能面临的风险因素进行了充分了解，公司积极与相关方进行持续地协商，以最大化地保障上市公司的利益。2024 年 4 月 23 日，公司向赵万仓先生发送《支付业绩补偿金的函》，鉴于河南万贯未能完成 2023 年度承诺业绩，赵万仓先生需按照《股权转让协议》7.2 条约定的专项审核报告出具之日起 15 个工作日内优先以现金方式向公司作出补偿；2024 年 4 月 30 日，公司向河南万贯发送《关于划转保证金用于支付业绩补偿金的函》并抄送赵万仓先生，根据《股权转让协议》7.4 条约定；赵万仓先生需按照《股权转让协议》7.2 条约定的专项审核报告出具之日起 15 个工作日内优先以现金方式向公司作出补偿，若赵万仓先生收到公司正式书面通知后 5 个工作日内仍未履行的，河南万贯应将该金额直接从《股权转让协议》3.2.2 条约定的 5,000 万元保证金中划转给公司；2024 年 4 月 30 日公司收到赵万仓先生关于《关于划转保证金用于支付业绩补偿金的函》的《回执》，赵万仓先生对函件所涉事项无异议，认可河南万贯划转 5,000 万元保证金中 22,014,566.48 元至公司，用于对公司履行业绩补偿义务；截至 2024 年 5 月 6 日，公司已如期且足额收到了赵万仓先生的业绩补偿款 22,014,566.48 元。

为了维护上市公司和全体股东权益，公司管理层严格按照法律规定、监管要求，对河南万贯及其业绩承诺方进行询问、督促、要求，多方联络，筹划解决方案，公司管理层坚定维护公司利益、维护股东权益。

综上，公司管理层所采取的上述措施符合相关规定，在督促承诺方履行补偿义务事项上做到了勤勉尽责，充分维护了公司和全体股东尤其是广大中小股东的利益。

（五）目前已采取或拟采取的提升河南万贯业绩的具体措施

公司根据总体发展战略，通过内部管理，产能布局，市场开拓等方面积极运作，全面推动河南万贯稳步健康发展，积极维护上市公司和全体股东权益。

1、战略转型，重塑产品结构布局。河南万贯已于 2023 年中期开始战略转型，专注于自产特种石墨业务。公司根据下游市场变化，进行了产品结构布局，增大了高端等静压石墨产量，根据需求调节中粗结构石墨产能安排。

2、开拓下游高端市场，提升产业核心竞争力。河南万贯 2023 年生产的特种石墨材料，下游使用领域以锂电材料领域为主，主要是负极材料高温碳化中使用的坩埚耗材，技术要求相对较低。河南万贯要取得长足发展，必须开拓技术含量更高的市场，产出附加值更高的产品。从 2023 年下半年起，河南万贯开始实施《河南万贯实业有限公司碳基芯片石墨改造提升项目》，旨在生产灰分≤20ppm 的超高纯石墨，产品主要应用于半导体、航天和核工业等行业。

3、继续延伸产业链，增强终端石墨制品比重。河南万贯目前自营特种石墨制品已与内蒙古新特硅材料达成合作，同时已进驻特变电工、大全能源等公司供应链。

4、加大河南万贯研发力度，同时注重与专业研究院、高校、合作企业、产业联盟、学会协会合作与交流，形成了开放、前瞻的研发技术体系。目前河南万贯拥有近 30 项专利，主要围绕特种石墨生产工艺，其中实用新型专利为 26 个、发明专利 3 个（2 项发明授权、1 项发明专利）及 1 项发明专利正在申请中，为河南省高新技术企业、河南省创新型中小企业、河南省“专精特新”中小企业、河南省科技型中小企业。

5、强化成本管理，推进降本增效策略，重视节能降耗。实行有效的财务规划，对固定费用和变动费用进行动态分析跟踪，提升费用使用效率，2024 年度销售、管理费用将进一步得到有效管控。

6、进行精益生产，提升产品成品率，优级品率。优化各种流程，加强细化绩效考核。河南万贯已成立企管部对河南万贯经营全过程进行数据收集、优化、考核，对每一块产品进行流程跟踪，工艺跟踪。

7、持续优化债务结构。河南万贯在确保资金流动性安全的前提下，不断推进资金运营效率优化工作，主动降低高息负债金额，优化债务结构，降低财务成本。

会计师回复：

（一）核查程序

针对以上事项，我们执行的主要程序如下：

1、了解河南万贯收购前的亏损情况、并结合业绩承诺及实现情况等，分析本次收购对公司持续盈利能力的贡献，复核商誉的初始确认依据及是否符合《企业会计准则》的有关规定；

2、了解河南万贯的产品或服务价格趋势、下游需求变化、客户结构变化、生产成本变动、同行业可比公司情况等，分析河南万贯 2022 年业绩精准达标、2023 年未实现业绩承诺且业绩下滑的具体原因及合理性；通过管理层访谈等方式，了解影响河南万贯业绩变动因素的发生时点及持续性；

3、针对河南万贯资产组商誉减值，执行的主要程序：

（1）我们评估及测试了与商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性，包括关键假设的采用及减值计提金额的复核及审批；

（2）获取公司商誉减值测试相关资料，判断所依据的未来销售收入增长率、销售毛利率、经营费用以及折现率等是否合理；

（3）分析评估报告中采用的资产组或资产组组合、折现率、经营和财务假设、考虑这些参数和假设在合理变动中对减值测试的潜在影响；

（4）检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

（二）核查结论

1、河南万贯相关商誉的初始确认符合《企业会计准则》的有关规定；

2、2023 年河南万贯未实现业绩承诺且业绩下滑的原因具有合理性；

3、我们认为 2022 年、2023 年公司对河南万贯资产组相关商誉计提减值金额具备谨慎性及合理性。

3.你公司 2023 年 4 月 14 日披露的《关于都江堰市聚恒益新材料有限公司 2021-2022 年度业绩承诺实现情况的公告》显示，都江堰市聚恒益新材料有限公司（以下简称“聚恒益”）2021 年度实现税前利润 1,603 万元（完成率 200.38%），2022 年度实现税前利润 1,742 万元（完成率 174.19%）。你公司 2022 年度就收购聚恒益形成的商誉未计提减值。年报显示，聚恒益 2023 年度实现营业利润 130.96 万元，净利润-141.60 万元，计提聚恒益商誉减值 266.21 万元。

请你公司：

（1）结合聚恒益的产品或服务价格趋势、下游需求变化、客户结构变化、生产成本变动、同行业可比公司情况等，详细说明聚恒益 2021 年、2022 年业绩达标后，2023 年业绩大幅下滑的具体原因及合理性。说明影响聚恒益业绩变动因素的发生时点及持续性，聚恒益业绩变动与同行业可比公司相比是否存在重大差异及其原因、合理性。

（2）补充说明聚恒益近三年的前五大客户信息，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、经营范围、开始合作时间、背景调查情况、销售金额、销售产品类型、收入确认方法与依据、收入确认时点与金额、截至回函日的应收账款回款金额、是否与上市公司或收购交易对手方存在关联关系或任何形式的资金往来等情况，如期间前五大客户发生较大变化，请说明具体变化情况、原因及合理性。

一、聚恒益近三年前五大客户：

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	2021 年销售金额	当年销售占比
1	河北博翔特种石墨有限公司	石墨化加工	1,962.93	51.30%
2	成都方大炭炭复合材料股份有限公司	石墨化加工	618.08	16.15%
3	五星新材料技股份有限公司	焙烧加工	530.97	13.88%
4	平顶山市天宝特种材料有限公司	焙烧/石墨化加工	227.87	5.96%
5	都江堰市泰晶科技有限公司	石墨化加工	116.02	3.03%
合计			3,455.87	90.32%

序号	客户名称	产品类型	2022 年销售金额	当年销售占比
1	河北博翔特种石墨有限公司	石墨化加工	1,624.73	25.46%
2	平顶山市天宝特种材料有限公司	焙烧/石墨化加工	898.12	14.07%
3	成都方大炭炭复合材料股份有限公司	石墨化加工	792.55	12.42%
4	都江堰市泰晶科技有限公司	石墨化加工	775.70	12.15%
5	五星新材料技股份有限公司	焙烧加工	663.72	10.40%
合计			4,754.81	74.50%

序号	客户名称	产品类型	2023 年销售金额	当年销售占比
1	河北博翔特种石墨有限公司	石墨化加工	1,099.02	23.79%
2	平顶山市天宝特种材料有限公司	焙烧/石墨化加工	973.72	21.08%
3	辽宁国瑞新材料有限公司	石墨化加工	695.22	15.05%
4	成都方大炭炭复合材料股份有限公司	石墨化加工	195.12	4.22%
5	雅安恒圣高纯石墨科技有限责任公司	焙烧加工	133.17	2.88%
合计			3,096.25	67.03%

二、聚恒益近三年前五大客户基本情况

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	经营范围	开始合作时间	销售产品类型	2021-2023 累计销售	2023 年末应收账款金额	截至回函日回款金额	收入确认依据	收入确认时点	是否为关联方
1	河北博翔特种石墨有限公司	2016/02/19	1,000.00	石墨及碳素制品	2018 年	委托加工业务	4,686.68	196.39	196.39	结算单	验收发货	否
2	平顶山市天宝特种材料有限公司	2004/11/24	5,000.00	石墨制品	2020 年	委托加工业务	2,099.71	219.88	188.78	结算单	验收发货	否
3	成都方大炭炭复合材料股份有限公司	2004/10/14	39,956.29	碳素制品	2017 年	委托加工业务	1,605.75	–	–	结算单	验收发货	否
4	五星新材料技股份有限公司	2007/08/03	39,000.00	石墨及碳素制品	2020 年	委托加工业务	1,194.69	–	–	结算单	验收发货	否
5	都江堰市泰晶科技有限公司	2012/04/12	400.00	高温材料	2021 年	委托加工业务	920.08	12.83	–	结算单	验收发货	否
6	辽宁国瑞新材料有限公司	2008/08/29	13,089.00	特种石墨	2022 年	委托加工业务	933.81	–	–	结算单	验收发货	否
7	雅安恒圣高纯石墨科技有限责任公司	2008/10/15	8,150.00	石墨制品	2022 年	委托加工业务	223.61	16.60	–	结算单	验收发货	否

如上表所述，聚恒益 2021 年至 2023 年前五大客户均从事石墨及碳素制品的生产与销售，聚恒益向客户提供焙烧、石墨化加工服务，以客户验收并交付货物为收入确认时点，以客户验收资料作为收入确认依据。2021 年至 2023 年前五大客户销售占比分别为 90.32%、74.50%、67.03%，主要客户依赖度有所降低。截至 2023 年末，前五大客户应收账款余额 445.70 万元，至回函日期后回款金额为 385.18 万元，期后回款比例 86.42%。聚恒益与上述客户不存在关联关系，通过近年来的合作已建立了长期合作关系，双方结算遵循行业交易规则不存在资金往来。

（3）结合上述问题，说明聚恒益 2021 年和 2022 年业绩是否真实、准确，是否存在提前确认收入或延后确认费用虚增利润以规避承担业绩承诺补偿义务的情形。

聚恒益石墨化、焙烧业务，为客户将合同约定的加工产品运输至聚恒益生产厂区加工地点，在加工过程中，客户委派技术等相关人员监督生产过程，加工完成并检测合格后，客户自行完成提货运输。相关加工业务的收入，为产品出库时由委托方驻场人员或者监产人员在出库单上进行签字确认，以产品发货出库或结算单为收入确认时点。

综合前述回复，2021 至 2022 年随新能源行业需求扩张，在行业产能有限的情况下，聚恒益通过自身过硬的产品加工质量，与主要客户建立了稳定的合作关系。聚恒益销售收入均在控制权转移时点确认，符合会计准则的规定及聚恒益相关政策，加工成本及期间费用均在当期足额确认，通过产能利用率的提升，聚恒益均超额完成了目标业绩。2023 年，聚恒益根据实际经营情况及持续经营、市场环境等因素，自主停产并进行清洁生产改造项目，造成产能及销售额有所减少，对原配套资产进行处置或计提相应的减值准备，导致 2023 年度业绩亏损。

清洁生产改造对当期业绩影响详见“本题问题（2）”相关回复。

公司认为，聚恒益 2021 年和 2022 年业绩真实、准确，不存在提前确认收入或延后确认费用虚增利润情况。公司持续看好特种石墨行业发展前景，本次清洁生产改造完成后将在提高环保及安全生产相关工艺的基础上实现节能降耗，在降低生产成本的同时提升聚恒益焙烧生产效率、释放相关产能，能够长远促进聚恒益的生产经营良性发展，符合公司和全体股东的利益。

（4）结合聚恒益资产组商誉未来收入、成本、费用的预测数据，说明预测期、预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率等商誉减值测试关键参数的确定依据，说明报告期计提商誉减值的测算过程及其合规性。

根据收益法评估结果，截至 2023 年 12 月 31 日，聚恒益资产组商誉计提减值金额 266.21 万元。具体测算过程及关键假设参数说明如下：

一、预测期

聚恒益目前处于生产改造阶段，预计投产期为 2024 年，其存续期间为永续期，且评估资产组中的设备等主要资产可以在存续期间通过资本性支出更新以保证经营业务的持续，因此本次评估的收益期为无限期。具体采用分段法对评估资产组的收益进行预测，即将评估资产组未来收益分为明确的预测期间的收益和明确的预测期之后的稳定期收益，其中对于明确的预测期的确定综合考虑了行业特点和聚恒益自身发展情况，以 2028 年未作为分割点，明确的预测期期间为 2024 年至 2028 年，2028 年后为永续期。

二、预测期增长率、稳定期增长率、利润率

预测期及永续期增长率及利润率如下：

单位：万元

项目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年至永续
营业收入	1,244.39	2,903.58	3,152.45	3,152.45	3,152.45	3,152.45
营业收入增长率	–80.50%	133.33%	8.57%	0.00%	0.00%	0.00%
营业成本	785.56	1,398.73	1,553.58	1,556.45	1,559.35	1,559.35
毛利率	36.87%	51.83%	50.72%	50.63%	50.54%	50.54%
税金及附同费用	329.74	390.68	416.23	416.06	417.89	417.89
期间费用占收入比	26.50%	13.46%	13.20%	13.20%	13.26%	13.26%
利润率	10.37%	38.37%	37.51%	37.43%	37.28%	37.28%

1、预测收入及增长率

单位：万元

项目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年至永续
营业收入	1,244.39	2,903.58	3,152.45	3,152.45	3,152.45	3,152.45
预测单价	5,486.73	5,486.73	5,486.73	5,486.73	5,486.73	5,486.73
预测数量	2,268.00	5,292.00	5,745.60	5,745.60	5,745.60	5,745.60
产能利用率	37.50%	87.50%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%

截至 2023 年末聚恒益仍处于生产改造阶段，预计投产时间为 2024 年。预测时考虑改造后产能及生产效率提升，预计委托加工产品能力约 6000 吨/年。生产改造完成后，预计烘炉期为半年，2024 年下半年至 2025 年上半年为产能提升期，预计 2025 年下半年开始，产能逐渐稳定。因此 2024 年、2025 年预测销量为 2,268.00 吨、5,292.00 吨，对应产能利用率分别为 37.5%、87.5%，生产进入稳定期后，考虑检修或者排班原因，实际生产达不到理论设计水平，按设计产能的 95%预测。

完成清洁生产改造后，聚恒益生产定位主要承接市场客户一焙化加工，以目前市场一焙化加工价格，结合万贯加工订单定价，预测委托加工业务单价为 6200 元/吨，不含税单价为 5,486.73 元/吨。

结合聚恒益预测期的生产量及单价情况考虑，2024 年、2025 年收入预测增长率分别为–80.50%、133.33%，受产线改造，预计投产及产能爬坡周期影响，2024 年收入预测增长率下降幅度较大，而 2025 年预测增幅较大，2026 年开始进度稳定生产期间后续收入预测增长率为 0。

2、营业成本及毛利率

焙烧加工业务主要成本为资产折旧、燃气、辅助材料、人工。

在现有资产基础上，考虑此次清洁生产改造在建工程增加，根据公司资产折旧政策，测算折旧成本。

燃气为主要生产动力，主要依据历史能耗生产经验指标预测。

辅助材料主要为烘干砂和铁坩埚，可重复使用，循环次数根据以往生产经验确定，辅助材料价格根据市场平均采购价格确定。

基于以上资产折旧、加工辅料、及天然气能源成本，并参考聚恒益历史加工毛利率水平，预测稳定期的毛利率为 36.87%-51.83%，永续期预测毛利率为 50.54%。

3、税金及期间费用

聚恒益税金及期间费用主要为管理费用，管理费用主要包括聚恒益管理人员职工薪酬、折旧费、摊销费、办公费、维护服务费、专业服务费、业务招待费及其他等费用。2021 年至 2023 年管理费用率分别为 13.5%、6.39%、13.2%，预测期管理费用率为 10.24%-24.12%，永续期预测管理费用率为 10.30%。

三、折现率

2023 年年报期委托评估机构根据聚恒益纳入评估范围的资产组组合，选用息税前自由现金流量折现模型确定折现率，基本计算公式：

$$WACC = R_e \frac{E}{D+E} + R_d \frac{D}{D+E}(1-T)$$

经测算，聚恒益 2023 年税前综合加权平均资本成本（WACC）为 14.89%。

综上所述，2023 年度聚恒益商誉减值测试所采用的评估过程符合《资产评估基本准则》的相关规定。

会计师回复：

（一）核查程序

针对以上事项，我们执行的主要程序如下：

1、了解聚恒益的产品或服务价格趋势、下游需求变化、客户结构变化、生产成本变动、同行业可比公司情况等。并结合同行业情况，分析聚恒益 2021 年、2022 年业绩达标后，2023 年业绩大幅下滑的原因及合理性；

2、获取聚恒益近三年的前五大客户信息，检查主要客户的背景信息，并结合收入确认、回款等情况，分析判断是否与上市公司或交易对手方存在关联方关系，及是否存在通过调节收入、成本费用的方式虚增利润以规避承担业绩承诺补偿的情形；

3、针对聚恒益资产组商誉减值，执行的主要程序：

（1）我们评估及测试了与商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性，包括关键假设的采用及减值计提金额的复核及审批；

（2）获取公司商誉减值测试相关资料，判断所依据的未来销售收入增长率、销售毛利率、经营费用以及折现率等是否合理；

（3）分析评估报告中采用的资产组或资产组组合、折现率、经营和财务假设、考虑这些参数和假设在合理变动中对减值测试的潜在影响；

（4）检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

（二）核查结论

1、2023 年聚恒益业绩大幅下滑的原因具备合理性；

2、我们未发现聚恒益主要客户与上市公司或收购交易对手方存在关联关系或任何形式的资金往来等情况；2023 年聚恒益主要客户未发生重大变化；

3、我们未发现存在提前确认收入或延后确认费用虚增利润以规避承担业绩承诺补偿义务的情形；

4、我们认为 2023 年公司对聚恒益资产组相关商誉计提减值金额具备谨