苏州新锐合金工具股份有限公司 关于2024年年度报告的信息披露监管问 询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在 其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任 苏州新锐合金工具股份有限公司(以下简称"公言 知话公司管理和工"生作上证利到公司(如)自然中国 其内容的真实性,准确性积定整性依法承担法律责任。 苏州解税合金工具股份有限公司以下简称"公司"、"新能股份")于近日收到上海证券交易所科 创板公司管理部下发的上证科创公园(2025)0150号(关于苏州新能合金工具股份有限公司2024年年 度报告的信息披露监管问询函》(以下简称"(何询函》")、公司会司持续督导机构民生证券股份有限公 可(以下简称"持续督导机构"或"民生证券")、年申会计师公证天业会计师事务所代转来请通合伙)(以 下简称"年审会计师"或"公证天业")就(何询函》有关问题逐项进行认真核查落实,现将有关问题回复

: 说明:在下述相关问题的回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍

五人所致。
同題 1.关于经营情况。年报披露。(1)公司 2024 年境内收入 10.31 亿元,同比上升 34.56%。境外收入 7.82 亿元,同比上升 6.02%;境内毛利率 27.43%,同比增加 1.23 个百分点,境外毛利率 38.34%。同比下降 1.70 个百分点。(2)公司 2021 年之2024 年经销收入占比为 33.64%。36.12%和 38.42%。呈上升趋势。
请公司补充说明;(1)结合不同产品市场需求和竞争格局等因素,对报告期产品收入变动作出量价分析,与同行业可比公司是各存在重大差异,境外业务毛利率高于境内业务的原因及合理性;(2)公司与经销商的具体合作模式及收入确认政策、对境外经销商的管理机制及执行情况,近年来经销收入上比拾建于升的原因,是不符会行业使服益势。

可与主相间的共体宣计模式及收入机以取取、对现于控制间的管理的间及内门间で、近十来空种收入 占比特度上升的原因 是否符合行业发展趋势。 请年审会计师说明、对公司境外收入真实性所执行的审计程序、获取的审计证据、覆盖范围及比例,包括但不限于境外客户的函证与走访情况,与出口退税、外管局收汇数据等第三方数据的验证及 匹配情况等,并发表明确意见。 [回复]

[四支] -、公司说明 (一)结合不同产品市场需求和竞争格局等因素,对报告期产品收入变动作出量价分析,与同行业

(一)结合不同产品市场需求和竞争格局等战象、对报告期产品收入变动厅印画取门刀材1,与1941」32。 可比公司是否存在重大差月,境外业务长和率高于境内业务的原因及合理性; 1.报告期产品收入变动量价分析、与同行业可比公司对比分析 公司主要从事硬质合金及工具的研发、生产和销售,公司的主要产品按大类分为凿岩工具及配套服务。硬质合金、切削工具、油服类产品及其他产品。 (1)总体收入及变对情况如下;

单位:人民币万元			
产品大类	2024年主营业务收入	2023年主营业务收入	同比变动
凿岩工具及配套服务	84,678.68	77,994.01	8.57%
硬质合金	52,774.30	45,995.59	14.74%
切削工具	24,454.90	10,270.07	138.12%
油服类产品	14,946.64	13,538.56	10.40%
其他产品	4,365.08	2,509.02	73.98%
合计	181,219.60	150,307.25	20.57%

(2)细分产品的收入变动及量价分析、与同行业可比公司对比分析: 针对前四大类产品收入,根据重要性原则及产品适用领域差异等,分别作出收入、量、价对比分 析、与同行业可比

析、与同行业可比公司对比分析。
1) 贈若工具及庇蜜服务
中国针物纤美中高,涵盖了多种类型和规格的针具产品,包括顶锤式钻具、潜孔冲击式钻具、探轮式钻具、反向天井钻具、机械切削及岩石铣刨式钻具、锚固钻具等。目前市场上的针钢钎具
产品种类多达 300多个品种,针具产品尺寸类型具是高达 2,000多个品种。这充分说明了针钩钎具行业的多样性和个性化特点。随着国内外心山的需求和国家新型城镇化建设的深入推进,基础设施建设投资将持续增加,必针铆钎具及建煤广阔的市场空间。
在市场竞争方面,针铆钎具行业呈现出多元化和激烈化的趋势。一方面,国内企业之间的竞争日益加剧。企业之间在产品质量 价格 服务等方面展开全方位的竞争,另一方面,国际市场的竞争也益激烈、围存企业需要小部最升自身的技术从平和品牌知名度,以应对来目围际竞争对手的挑战。
公司凿岩工具产品主要聚集于市用硬质合金工具,核心产品为牙轮钻头。同时销售潜孔钻具和顶镇式钻具产品是等,在逐步高土要吸外生分。司自产的牙轮钻头等现后会工具用建筑用的销售潜孔钻具和顶镇式钻具产品等,能逐产品主要分外公司自产的牙轮钻头等现后会工具贴定使用的钻杆及其他钻探配件等,为满足的上地挤紧端求相关的耗材如全刚石取芯钻头及其连接杆,取芯筋配件等。
因品类繁多,现造取主要产品对其收入变动作量价分析,主要产品量价变动加下;单位、人民而方元

岩工具及配套服务主要	2024年	2023年	收入同比	销量同比	单价同比
7 ⁰⁶ 65	收入	收人	变动	变动	变动
牙轮钻头	35,533.91	35,566.27	-0.09%	4.03%	-3.96%
顶锤式钻具	11,093.59	9,493.22	16.86%		
钎杆	7,052.36	6,031.20	16.93%	28.35%	-8.89%
钎头	2,201.63	1,714.29	28.43%	124.76%	-42.86%
钎尾	1,385.77	1,554.28	-10.84%	-8.50%	-2.56%
潜孔钻具	10,394.22	7,991.27	30.07%		
潜孔锤	3,831.25	2,797.51	36.95%	36.93%	0.01%
潜孔钻头	5,946.35	4,263.28	39.48%	28.33%	8.69%
金刚石取芯钻头	6.560.10	6,049.40	8.44%	8.83%	-0.36%

少书的头子要应用于矿山开采(铁矿、铜矿等)、石油钻井、基建工程(隧道、水井)等领域。2024年全球牙轮钻头需求稳能增长、国内牙轮钻头需求结构性增长、受国内煤炭产能调控影响,传统煤矿钻头需求平稳、受国际铁矿石价格影响。国内大型矿山维持稳定采购。 报告期内、公司牙轮钻头收入基本持平、销量增幅4.03%。2024年、公司南美市场受竞争加剧影响,收入、销量同比下降;但公司持续拓展境内外新市场新客户、非洲、亚洲、欧洲等区域取得较好的增

报告期内、公司牙轮钻头收入基本特平、销量增幅403%。2024年、公司南美市场受竞争加剧影响、收入、销量同比下降;但公司持续拓展境内外新市场新客户、非洲、亚洲、欧洲等区域取得较好的增量、弥补南美销量下降间时,推动整体销量小幅上升。 牙轮钻头平均单价同比下降3.96%,系客户结构发生变化影响,即南美市场客户收入下降,增量市场销售价格比南美市场低。 ② 问睡式钻具 顶锤式钻具 主要用于矿山开采、基建工程(隧道、水井)、地质勘探等领域。2024年全球顶锤式钻具需求稳能增长、围内基建及矿山需求稳定、围产化半提升。 从竞争格局看,国际巨头山特维克、安百拓、Boart Longyear等占全球高端顶锤市场主导地位、主要市场方矿山和隧道领域、在欧美、澳洲等成熟市场优势显著;近几年,国内企业也已在中低端市场形成一定的市场规模。

一定的市场规模。 公司顶链式钻具产品定位为中高端产品,旨在替代进口品牌产品,通过技术不断创新和研发投入、采用新梯料新工艺不断提高产品质量的稳定性。为客户提供综合服务解决方案,提高客户复购率和粘性。扩大市场份额。报告期内顶锤式钻具产品收入11,093,59万元,同比上升16,86%。 鉴于顶端式站具部分是的营业从文化选择了收入合计占比达95,91%的钎杆、钎头、钎尾三类产品,进一步对比了2024年与2023年收入、销量及价格的变化。

a、纤杆: 有纤纤: 纤杆销量同比增长28.35%,主要系公司加强国际市场开拓,市场份额提升,公司直接出口产品同 比增长约50%。 纤杆单价同比下降8.89%,主要系产品结构调整导致。纤杆产品的价格与纤杆长度密切相关,3 米以上纤杆价格相对3米以下纤杆价格高出一倍左右。3米以上纤杆销量占比2023年、2024年分别 为75%,70.77%,同比下降4.23个百分点。

头部直径	2024年度		2023年		销量占比
大型担任	数量	销量占比	数量	销量占比	同比变化
直径100以上	8,638	8%	9,281	24%	减少16个百分点
直径50以下	84,922	76%	18,043	46%	增加30个百分点
直径50至100	18,143	16%	11,928	30%	减少14个百分点

収入同比下降10.84%。销量同比下降8.5%,单价同比下降3.96%。终端客户调整产度是导致销量下降的5主要原因,同时因产品品类的变化,使得销售单价同比下降3.96%。 ③港孔兑具

2024年,潜孔钻具维持稳健增长,亚太、拉美、非洲为主要增量市场,采矿和建筑行业仍是主要应 用领域。 竞争格局上,国际巨头仍占高端市场的主导地位,中国厂商凭借性价比和本地化服务优势抢占中端市场份额。 端市场份额。 报告期内,公司潜孔钻具产品收入10.394.22万元,同比上升30.07%。鉴于潜孔钻具细分产品的差异化,我们从潜孔维,潜孔钻头两类产品进一步对比了2024年与2023年收入,销量及价格的变化。 2024年,潜扫镰,潜孔钻头,销量同比分别增长36.3%。28.33%。公司潜孔钻具一品销售基本以境外为主,境外收入占比92.88%。2024年,公司积极拓展海外市场,在非洲等地逐步建立经销商渠道,合作模式逐渐成熟,促进了境外收入的增长。报告期内,潜孔维价格稳定,潜孔钻头价格略有上升。

因金刚石取芯钻头主要用于矿山勘探等方面,受基建投资增长、矿业勘探活动复苏等因素带动,

上述凿岩	工具及配套产品收入、销量、单	价变动与同行业可!	七公司对比分析如	下表:
公司名称	产品类别	收入同比变化	销量同比变化	单价同比变化
石化机械	钻头及钻具	-15.21%	-4.25%	-11.50%
金石钻探	地质钻探钻具及钻机等	23.74%		
贵州捷盛	顶锤式钻具及潜孔钻具等	3.40%		
新锐股份	凿岩工具及配套服务	8.57%		
其中:	牙轮钻头	-0.09%	4.03%	-3.96%
	顶锤式钻具	16.86%		
	潜孔钻具	30.07%		
注:①同	宁业可比公司相关资料来自其 定	定期报告。		

EC公司以列示项人同时C受任的标。 ④上述可比公司选取原则同样适用于其他产品的可比公司选择。 公司选取石化机械、金石钻探、贵州捷盛三家公众公司作为可比公司。石化机械主要生产油田勘 採和开采的钻头和钻具、金石钻探主要业务为地质钻探钻具和地质钻探钻机的研发、生产、销售及钻 探施工、贵州捷盛主要生产各类页锤式,凿岩针具、高炉升口钻具及施孔钻具等。

○司凿岩工具及配套服务收入同比增长8.57%,从总体和细分品类来看,均与可比公司没有重大 2)硬质合金产品

收入变动及量价分析如下:

单位:人民币万元

产品大赛 2024年收入 2023年收入 收入同比变化 铜量则比变化 单价同比变化 现份金 52,774.30 45,995.9 14,74% 17,82% -2.62%

2024年、全球制造业复苏,6°山开采,汽车及机械加工行业需求增长,推动硬质合金销量上升。据中国转业协会硬质合金分会发布的全国硬质合金行业四季度统计汇总、2024年,硬质合金总产量同比增长6.55%(行业块统计53家企业,变化范围从-35.58%至75.19%不等)。报告期内、公司硬质合金总产量同比增长6.55%(行业块统计53家企业、变化范围从-35.58%至75.19%不等)。报告期内、公司硬质合金总产量同比增属14.48%,总体增幅水平处于行业变化范围区间,主要是通过产品技术升级及扩大销售,进一些担击球区从8%。

广强国际 1970年,

		77受动与问行业可比2	:可对比分析如下表:	
公司名称	产品类别	收入同比变化	销量同比变化	单价同比变化
中钨高新	硬质合金	-2.19%		
章源钨业	硬质合金	10.76%	0.63%	
欧科亿	硬质合金	12.50%	11.06%	-9.96%
翔鹭钨业	硬质合金	20.96%	31.93%	-8.31%
厦门钨业	硬质合金	基本持平	8.35%	
新锐股份	硬质合金	14.74%	17.82%	-2.62%
我们选取了	上述可比公司就	硬质合金产品的收入、	销量、单价做对比。公	司硬质合金产品收入增

幅 14.74%, 处于可比公司中上水平。从可比公司销量及单价变动来看, 都是销售但单价有所下降。公司的收入、销量、单价变动与可比公司相比, 没有重大差异。

575月11工具产品 切削工具作为机械加工的核心部件,其应用几乎覆盖所有需要材料去除的制造领域。2024年,全 球汽车,航空航天,能源行业需求回升,5G、半导体、医疗设备等高端制造精密加工需求增长,硬质合 金刀具渗透率提高,替代高速钢趋势明显,自动化生产推动刀具消耗量增加。

公司切削工具	具产品以数控刀	片、整硬刀具为	主,收入变动及量	价分析如下表:	
单位:人民币	万元				
切削工具 主要产品	2024年收入	2023年收入	收入同比变化	销量同比变化	单价同比变化
数控刀片—韦凯	14,407.86	9,460.46	52.30%	49.40%	1.94%
数控刀具	8,606.13		不适用	不适用	不适用
其中,整硬刀具	5,775.88		不适用	不适用	不适用
		be taken as H as	小道用		个 近用

精密高效刀具 31.22%
7月产品 研查胎性材等 19.65% 49.40% 1.94%
7万片产品 特別 52.30% 49.40% 1.94%
7万片产品 特別 67.10年 1.04年 1.94%
7万片产品 特別 67.10年 1.04年 1.94%
7万片产品 1.04年 1.04年

公司数控刀片产品明重、即即即列 要系公司产品定位为进口品牌替代,通过持续的技术创新和研发突破(管理率)均平1、例如 更高效的加工工艺,推出系列高附加值产品,进而抢占更多的市场份额。 4)油服类产品 油服类产品覆盖油气勘探,开发、生产、储运全产业链,应用领域广阔。 报告期内,公司油服类产品收入,14,946,64万元,同比增长10.4%。油服类产品包括钻井系列、指 重表系列,高低压系列,测井、装置等。因涉及品类较多,差异化明显,故选取合计收入占比77.46%的 钻井系列及指重表系列产品做对比分析如下表: 单位,人民币万元

T-DT-1/45/11	1/3/0				
油服类 主要产品	2024年收入	2023年收入	收人同比变化	销量同比变化	单价同比变化
钻井系列	8,877.70	6,864.89	29.32%	不适用	不适用
多参数仪	5,544.54	4,073.62	36.11%	30.93%	3.95%
指重表系列	2,700.89	2,868.26	-5.84%	不适用	不适用
注:因钻井系	列、指重表系列	产品细分为多种	中产品,故无法直接	(対销量、单价变云	做对比分析。
①钻井系列i	ric III				

公扣开系列。 照指期对,公司钻井系列产品收入同比增长29.32%,主要系公司通过产品技术改型等措施增强 市场竞争力,获取销量增长。钻井系列产品细分为多参数仪、司钻房、铁钻工、井场监视通话等,收入 增长主要来源于多参数仪的增长。公司多参数仪产品在行业处于领先地位、公司为该产品国家行业 标准的制定者。该产品收入同比增幅36.11%,销量同比上升30.93%,价格小幅上升。

(2)指重表系列产品 报告期内、公司指重表系列产品收入同比下降5.84%。公司指重表系列产品在行业处于领先地 细分为焊接型死绳固定器、铸造型死绳固定器、指重表。2024年指重表系列产品收入下降主要系 因油服类产品覆盖面广,产品品类众多,现公开数据没有可比公司,故无法做可比公司数据对比

75/f/i。
3.境外业务毛利率高于境内业务的原因及合理性
公司境外业务毛利率高于境内业务的原因及合理性
公司境外业务毛利率高于境内业务的原因及要聚境外收入中,高毛利率产品借告工具及配套服
务的占比高.而境和收入中,低毛利率产品硬质合金占比最高。近三年境内外收入按产品销售结构占

比列示	如下:	, IM () () ()	HIRAMA III MA	HIPORKING .	- 1 OU 1/	11/2/4/2/ 11	HN1 EN H 1-31
	项目	202	4年	202	3年	202	2年
	- 列日	境内	境外	境内	境外	境内	境外
曲	岩工具及配套服务	15.45%	87.90%	17.87%	86.99%	28.45%	86.29%
	硬质合金	44.58%	8.74%	49.79%	10.67%	59.34%	12.01%
	切削工具	22.12%	2.12%	11.27%	1.18%	12.01%	0.65%

油服类产品	13.62%	1.17%	16.56%	1.16%		
其他	4.24%	0.07%	4.51%	0.00%	0.19%	1.06%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
注:上表数据若有尾差	,为四舍五人	所致。				
公司境外收入以凿岩	L具及配套用	多为主,近	三年占比分别	引为86.29%、	86.99% ,87.9	%,对应的3
利率分别为38.01%、40.82%	6、39.73%,高	于公司平均	毛利率;境内	收入占比最	高的是硬质	合金,硬质台
人一たてまけた八円UV. 10 0号	0/ 10 (10/ 1	0.6066				

金二年毛利率分别为18.87%。19.61%、18.68%。 金二年亳利率分别为18.87%。19.61%、18.68%。 公司境外收入以矿山企业为最终客户、因此牙轮钻头等硬质合金凿岩工具及服务于矿山企业耗材综合解决方案的配变产品的销售收入机占比较高。 因我国不是铁矿、铜矿等资源大国,因此公司境内硬质合金凿岩工具销售收入低于境外,且与凿 岩工具的配等产品股份。公司在境内市场销售的"高工品工工工",是由于1967年以后,1967年,五十年,主要客户为硬质合金馏岩工具生产企业。 (二)公司经销市的具体合作银元及收入确认政策、对境外经销商的管理机制及执行情况,近年来经销收入占比特续上升的原因,是否符合行业发展趋势。

引下游客户较为分散且分属不同行业,针对客户结构的特点,公司采用直销为主、经销为辅的

销售模式。 公司对于采购量较大或者销售区域较为集中的客户,通常自建销售渠道,例 如公司在硬质合金工具产业较为集中的常州市设立了西夏墅分公司,对于公司尚未建立销售渠 道的海外地区,公司新产品推广阶段以及采购量较低且较为分散的客户,公司则借助经销商的稳定销 售渠道资源实现产品覆盖。公司以客户是否为最终使用方划分直销客户和经销客户,公司的所有销 售模式均为买断式销售,不存在代销的情况。

集模式均为买新式销售,不存在代销的情况。
2.公司的经销模式
公司的经销模式主要包括签约经销和一般经销。签约经销是指针对在特定区域内具有稳定销售
渠道资源的经销商、公司与其签订(经销协议)或销售框架台
同。约定公司授权其在该特定区域内处据销售公司产品,未经公司允许,该经销商不得销售其他
厂商类似产品。公司与该类经销商建立了长期稳定的合作关系。
同时公司规聚主主要终端客户的基本情况,如经销商需要、公司应配合其向终端
客户提供技术服务。一般经销商主要是贸易商客户、公司与其签订普通的销售合
同或订单,对经销事项不做转别约定。其与直销客户企销售涨混(对影团财资政策)
第5而具有一致性、公司将产品销售给该类经销商,再由其将产品自行销售。

到时以入明从以来的经销模式为买断式销售,不存在代销的情况,收入确认方法统一执行公司会计政策,并符 公司的经销模式为头斯式销售,不存在代销的情况,收入确认方法统一执行公司会计政策,并符合企业会计准职则的规定。具体如下; 境内经销商;一般为客户收到货物,对产品数量和质量进行验收后通知本公司,本公司收到通知 后开具发票,本公司以收到客户验收后的通知作为客户取得商品控制权时点确认收入。 境外经销商,本公司出口货物于产品报关出口时确认收入。 海外子公司销售货物,本公司以客户签收确认时点作为客户取得商品控制权时点确认收入。 公司与经销商协商确定产品价格,并由公司负责将产品发定至经销商,国内经销商的销售由公司 承担运费,国外经销商的销售通常采用FOB方式,公司承担运抵海关的运费。除此之外,公司不向经 销商提供由抵收占在纳西让他等错解用

承担运费、国外经销商的销售通常采用 FOB 方式,公司承担运抵海关的运费。除此之外,公司不向经销商提供包括返点在内的其他营销费用。
4.对境外经销商的管理机制及执行情况
公司对经销商的管理制定了经销商管理制度》,要求经销商具有"独立法人资格,持有有效营业 从职正本、税务登记证。组织代码证等相关证服,具备较强的资金实力,良好的财务状况",并且具有"良好的资信能力和商业信誉,无不良记录或者商业欺诈行为"。公司不定期地向经销商提供宣传资料,信息。政策以及推广方案与管理制度等方面的支持,要求经销商不得对产品作夸大宣传或未经公司认可的承诺。如果发生严重损害公司形象与"启形象的行为,公司与其终止合作。公司境外经销商分普通代理和独家代理两类分别进行管理。
(1)公司将境外经销商分普通代理和独家代理两类分别进行管理。
(1)公司将境外经销商分普通代理和独家代理两类分别进行管理。
(1)公司将境外经销商分等通代理和独家代理两类分别进行管理。
(1)公司将境外经销商分等通代理和独家代理两类分别进行管理。
(1)公司将境外经销商分等通代理和独家代理两类分别进行管理。
(首)在现代里,同一地区 可多家发展。实行负而背单管理、即先进入线端市场的代理享有 6—12 个月的保护期,避免代理问恶性竞争,提升品牌市场占有率。区域专属经理除维护现有代理,还基于代理传递的信息,持续评估市场容量与代理销售健康度。若代理未达公司目标,将考虑更换为更有实力的合作伙伴。

②独家代理:签订1-3年独家代理协议,明确每年销售目标,结合市场容量和特性量身制定。高 层管理者每月与独家代理开展销售回顾、市场分析、支持需求沟通,提供全面支持。每半年评估独家 代理是否按计划推进,若未达年度目标,公司有权提前发通知终止协议,确保市场机会不因被独家绑

(2) 经销商账款管理 基于代理采购规模、合作方综合实力及背景调查,制定契合市场惯例的结算周期规则,若逾期超过一定时限,将采取提示维徽措施,并缩短后续结算账期,同时要求加速完成款项支付,若逾期较长时限、将暂停除销模式、调整为全款结算方式,以强化风险管控。

是 2018、13、14年以上14年18年7月,15里47年20年3月,15里47年3月,15里57年3月,15里47年3月,15年47年3月,15里47年3月,15年47年5月,15年47年3月,15年47年3月,15年47年3月,15年47年3月,15年47年3月,15年47年3月,15年47年3月,15年47年3月,15年47年3月,15年47年3月,15年5月,15

有一定關度的下降。
4)公司2024年经销占比上升原因。
①公司切削工具产品收入从10,270,07万元增长到24,454,9万元,增幅138,12%,切削工具的增长幅度远高于其他产品的增长幅度,加之其以经销为主的销售模式,导致了公司经销比例的上升。
②受部分区域结算环境影响,公司硬质合金产品中部分销售模式由原直接对接终端客户、调整为

通过境内经销商开展合作。 (2) 同行业可比上市公司经销模式收入占比变动

公司名称		经销模式	收入占比	
	2024年	2023年	2022年	2021年
中钨高新	19.05%	19.18%	25.01%	22.27%
章源钨业	21.01%	24.93%	13.22%	15.30%
翔鹭钨业	8.19%	9.68%	14.26%	14.68%
华锐精密	82.01%	91.01%	91.62%	89.11%
欧科亿	29.89%	40.42%	37.65%	29.06%
沃尔德	35.79%	34.92%	40.53%	53.20%
恒锋工具	34.15%	33.30%	37.27%	34.54%
新锐股份	38.42%	36.12%	33.64%	25.12%

注:上述可比公司奴据来自干权奴据。 中钨高新、章源钨业和翔鹭钨业掌握较丰富的钨矿资源或具有较强的钨矿加工能力,因此钨粉、 中特高新、革施得业和网络鲁业军操校丰富的钨矿资源或具有较强的钨矿加工能力、热定特别、统化钨粉等化合物及粉末是其主要"高。2024年、1.6全物及粉末在前述三家企业的收入占比分别为47.47%、68.29%和82.89%,同时前述三家企业也将产业链向下游延伸、生产并销售硬质合金及硬质合金工具。三家企业中化合物及粉末收入占比较高、中钨高繁、牵游等处和现践管理处全部收入占比印显低于公司。 华锐精密、欧邦亿、沃尔德和恒锋工具主要生产应用于切削领域的硬质合金及切削工具等产品。 华锐精密主要通过专卖店经销商销售,使得其经销模式收入占比较高。公司近三年平均经销模式销售收入占比与欧科亿、沃尔德 恒锋工具等较为接近,低于华锐精密、符合行业惯例。 二、年审会计师说明

1、针对公司境外收入真实性,我们执行了以下审计程序:

1.47对公司规划以及其实任,对即以门及中国计值时。 (11)解,评价和阅试管理层与境外收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性。 (2)选取样本检查销售合同或订单,识别与客户取得境外收入相关商品控制权转移时点相关的合 同条款与条件,评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求。 (3)对收入和成本执行分析程序,包括按照产品类别对各月度的收入、成本、毛利率波动进行分

回等歌子等件, PTDT公司即收入哪匹門以及四門。日息是公司,1880年(3)对收入和成本执行分析,并与以前期间进行比较。
(4)将境外收入和成本执行分析程序,包括按照产品类别对各月度的收入、成本、毛利率波动进行分析,并与以前期间进行比较。
(4)将境外收入中由境内出口部分确认收入数据与海关数据,外管局收江数据等第三方数据验证及匹配、以确认该部分境外收入确认的真实性。
(5)对本年记录的境外收入成设多易选取样本、核对发票、销售合同,报关单,提单、客户签收记录及其他支持性文件,评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计数策,收入确认会额是否正确。
(6)就资产负债表目前后记录的境外收入交易,选取样本,核对至报关单、提单、客户签收记录及其他支持性文件,评价收入是否被记录于恰当的会计期间。
(7)根据客户交易的金额及应收余额,继选样本执行函证程序,验证客户期末应收账款的余额以及本期确认的收入金额的真实性。准确性。
2.获取的审计计证据 覆盖范围及比例
(1)我们从本年记录的境外收入交易选取样本进行真实性查验,核对发票,销售合同,报关单,提单、客户签收记录及其他支持性文件。2024年度,公司境外销售78,250.75万元,其中进行按人真实性查验金额为48,02247万元,收入真实性整验上侧为56,137%。
(2)函证情况:2024年末、公司合并应收境外客户余额为25,894.82万元,打除已单项计提的应收资外客户参额54,802.47万元。成为工程,2024年度、公司境外销售78,250.75万元,其中进行按负应收资外客户等额54,017万元。但直验检例为70.64%。
(3)证债况:2024年末、公司合并应收境外客户全额为25,894.82万元,扣除已单项计提的应收效外条户余额多51,47万元,回函金额为17.601.15万元,发面比例为94.17%。回函比例为70.64%。
(3)建设情况,统外主要客户本年未发生重要全人本年来对境外客户进行走访。
(4)收入数据与海关数据核对,我们对新税股份每公司,郭宏德人可,该对于自然的影景

(4)取入数据与海关致排核对:我们内滑的股份按公司、则管德公司、採州市别公司、资州纳积退 库公司海关电子口岸数据进行了核对、此四家主体本年出口销售公司,採州市别公司对外出口销售总额 的97.16%。经核对、新锐股份母公司差异额209.37万,差异率0.69%;斯铁德公司差异额36.89万,差 异率2.14%(採州市凯公司差异额3-72.79万元。差异率为-3.79%;贵州新设施财产公司差异额为-6503万元、差异率为-1.33%。上述差异主要2对时间性差异。由于业务模式不同,国内出口部分主要根 据提单日期确认收入、提单日期与报关单日期会有几天差异。 (5)收入数据与外管间均汇数据核对:目前外管局不直接对外提供数据,我们从"国家外汇管理局 数字外管平台"导出了新税股份母公司、斯铉德公司、採洲市凯公司数据进行核对、此二家主体本年出 可销售金额占国内公司对外出口销售金额的86.30%。经核对、新党股份母公司差异额折合人民币 58.23万元、差异率0.27%,斯兹德公司差异额折合人民币3.38元,基本无差异;株洲市凯公司差异额折 全人民币0.827万余。差异率0.06%。

合人民币0.82万元,差异率0.06%。 经核查,公司境外收入真实、准确、完整。 三、年审会计师和持续督导机构核查程序及核查意见

)核查程序 取得公司公开按羁的2024年年度报告及2024年年度审计报告,核查公司主要产品的收入、销 单价、毛利率等变动情况,了解公司产品的市场需求和竞争格局情况; 2、取得公司的收入明细表,核查公司主要产品的境内外收入和毛利率情况,经销和直销收入情

况;
3.取得公司关于销售模式,经销商管理制度,收入确认政策等说明文件;
4.查询同行业可比公司公开披露的年度报告等公开信息,核查同行业可比公司的主要产品收入变对情况,经解收入变对情况等,并与公司情况进行对比分析。
5.适良复核会计师求取的收入,或以账款等多户或证文件;
6.对公司相关管理人员,财务负责人员等进行访谈,了解公司的收入变对情况、主要产品的市场需求和竞争格局情况,就分外毛利率差异原因及合理性,经销模式的具体情况及经销商管理制度的执行情况、经解收入变化的原因等。

(二)核查常见 (二)核查常见 经核查:年审会计师和持续督导机构认为: 1.公司主要产品的收入、销量、单价等变动情况符合行业发展趋势和公司经营情况,与同行业可比公司不存在重大差异; 2.公司境外业务毛利率较高,主要系境外高毛利率产品凿岩工具及配套服务的收入占比较高所

與行行的 19.10%股权, 本次交易元成后,公司行行的成权特殊, 69.30%增加至 53.52%, 沿高級持成比例減少至 14.48%。 请公司补充说明;(1)公司对各标的公司的整合及管控情况,是否达到预期效果;(2)结合各标的公司 0204 年度财务数据以及与前期预测数据(如有)的对比情况。后续评估预测情况,说明高誉诚值测试具体步骤和计算过程,未计提减值的合理性;(3)追加收购缔第五具的背景及原因,定价依据及价格公允性,年末取消业绩承诺的原因,以及是否有利于保障中小股东的利益;(4)说明公司在已经获得株洲书别控制权基础上继续增持的背景及原因,收购的必要性、定价依据及价格公允性,是否存在其体和分类结果

(一)公司对各标的公司的整合及管控情况,是否达到预期效果;

公司2022年以	来,主要对外投资,并取得标的公司控股权的情况如		
标的公司	主营业务	并购时间	持股比例
株洲韦凯	从事数控刀片等切削工具以及配套工具的研发、生产与销售	2022年1月	85.5222%
新锐惠沣	从事顶锤式冲击钎具等凿岩工具的研发、生产与销售	2022年8月	63.9675%
江仪股份	从事石油钻采仪器仪表的研发、生产和销售,提供石油设备服务	2022年12月	46.7836%
锑玛工具	从事精密数控工具、高硬度铣刀、高硬度钻头、铰刀的研发、生产 与销售	2024年5月	66.7198%
Drilleo Tools S.A.	从事凿岩工具的研发、生产及销售	2025年2月	100%
注:上表为截至	2025年5月31日的数据。		

注:上表为截至2025年5月31日的数据。
为了加强对公司控股子公司的管理控制,确保控股子公司业务符合公司整体的战略发展方向,有效控制经营风险、保护设货者合法权益、公司制定(控股子公司管理制度)、旨在加强对控股子公司的管理规制。
在治理层面、公司通过在控股子公司董事会中占据多数席位的方式、把握决策主导权、并通过委派财务负责人及关键运营人员,从财务管控、业务执行等维度构建全链条管理体系、形成"董事会决策主导—关键岗位深度参与"的双层管控模式、全方位强化管控力度。
同时、公司从多维度对控股子公司进行全面赋能与支持。市场渠道方面、公司依托自身成熟的国内外销售网络与客户资源,协助控股子公司开拓市场、实现渠道建享与业务协同人员管理方面。通过优化组织架构、完善考核激励机制,提升团队执行力与凝聚力,业务培训方面,搭建系统化培训体系,开展专业技能与组织管理增加,提升足工业务能力、场路及经营管理方面。涨进专业管理团队、协助制定发展规划、优化运营流程、保障控股子公司开拓市场、实现渠道建享与业务协同人员管理方面。通过优化组织架构、完善考核激励机制,提升团队执行力与凝聚力,业务培训方面、指建系统化培训体系,不服专业技能与组织管理增加,提升互业务作动、政路及经营管理方面。涨进至单管理团队、协助制定发展规划、优化运营流程、保障控股于公司台、业路及经营管理方面。逐步全等面,引入先进化的工程系统,打通数据整全、关键信息实计共享与高效决策;环境、健康与安全方面,号人标准化管理体系,加强风险管控与监管。确保论股子公司台规运营。通过上述举措、促性控股于公司快速发展,有效提升控股子公司的综合竞争力,实现公司对并购标的公司的高效整合与价值提升。

标的公司 主要经营指标		收购前后经	收购前后经营数据情况		
		2021年度	2024年度		
株洲韦凯	收人	4,991.54	14,520.19	42.75%	
WOILLISTY	归母净利润	998.81	2,198.04	30.07%	
		2021年度	2024年度		
新锐惠沣	收入	4,979.30	11,408.66	31.83%	
W1 10CM0.4-1-	归母净利润	676.49	863.89	8.49%	
		2022年度	2024年度		
27 (NBILD)	收入	11,719.26	15,429.55	14.74%	
江仪股份	归母净利润	736.58	2,879.67	97.72%	
		2023年度	2024年度		
锑玛工具	收入	12,474.00	13,987.25	12.13%	
班均上共	归母净利润	526.57	827.76	57.20%	

前述控股子公司中,公司于2025年2月完成对Drilleo Tools S.A. 的并购,目前正在推进多方面整 开团队协问双举。]以强链、延链、补链发展战略为指引,通过产业并购方式高效推进业务发展,提升自身的竞争

公司以强雄、迅雄、作雄及除战略分消官引,通过广业开购万元高以强产业劳及限,旋开自身的竞争 力、综上来看、各控股子公司的发展情况均达到预期效果、标的公司在并表后的收入规模、盈利能力方 面取得较快持续发展、未来、公司将进一步推进资源整合,深挖各业务板块发展潜力,进一步筑牢业务 护城河并提升市场份额、实现可持续发展。 扩吸问开设计中场份额,实现中环实友限。 (二)结合各标的公司 2024 年度财务数据以及与前期预测数据(如有)的对比情况、后续评估预测情况、说明商誉减值测试具体步骤和计算过程,未计提减值的合理性;

1.2024年实际业绩与其预测数对比 株洲韦凯2024年实际经营业绩与上期减值测试预测数对比情况如下:

早位:人民巾万兀				
项目	2024年预测数	2024年实际业绩	业绩达成率	
营业收入	11,604.58	14,520.19	125.12%	
净利润	1,007.01	2,198.04	218.27%	
从上表可以看出,2024年度,株洲韦凯实际经营业绩超过商誉减值测试的预测值,其中,营业收				
超出25.12%,净利润超出118.27%。				
	品具有核心技术,质量较好,			

此国内外客户接受度较好。替代作用明显。2024年度新增的涂层设备顺利安装调试到位、得益于市场良好的接受度,销售收入好于预期,产能释放明显,推荐了固定成本,使得利润增厚。 2. 商誉减值测试的步骤

2. 尚言或[[週]或[[的步骤 按照(企业会计准则第8号——资产减值]和证监会(会计监管风险提示第8号——商誉减值)的 规定,对企业合并所形成的商誉,不论其是否存在减值迹象,在每年年度终了都进行商誉减值测试。 具体步骤如下;

本步骤如下;(1)首先分析判断商誉相关的资产组或者组合是否存在减值迹象。(2)结合可获取的内部与外部信息,判断并识别商誉是否存在减值迹象。(3)对包含商誉的资产组或者资产组合的可收回金额进行估计,首选预计未来现金净流量的现值

的方法进行则具。 (4) 将测算的预计未来现金净流量的现值与包含商誉的资产组或者资产组合的账面价值进行比较,未低于其账面价值的,不再采用公允价值减去处置费用后的净额进行估计并比较。反之,则需要采用公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定可收回金 (5) 将可收回金额与包含商誉的资产组账面价值进行比较,正差则没有减值,负差为商誉减值金

3.2024年度商誉减值测试的计算过程 (1) 自己分別等的尼日子生成區是第一根据企业。 根据企业会计准则第8号——资产减值》和证监会《会计监管风险提示第8号——商誉减值》内主要减值迹象内容进行对照分析判断,株洲韦凯的资产组以及包含商誉的资产组均未发现有减值迹

(2) 确定包含商誉的资产组的账面价值 株洲书凯包含商誉的资产组包括固定资产、无形资产、长期待摊费用和其他非流动资产。基准日

产组的具体内容和金额详见下表:			
单位:人民币万元			
项 目	账面价值	加:PPA摊余值	资产组价值
固定资产	13,830.63	327.75	14,158.38
在建工程	384.12		384.12
无形资产		127.20	127.20
长期待摊费用	190.24		190.24
其他非流动资产	1,234.92		1,234.92
资产组金额小计	15,639.91	454.95	16,094.86
加:全部商誉			6,909.24
包含商誉的资产组金额小计			23,004.10
2024年与金布举的次立组基团	ヒ国由年度喜業財徒	测试资本组结图——新	拉光性训生期的经常

2024年包含商誉的资产组范围与历史年度商誉减值测试资产组范围一致、均为株洲韦凯的经营性长期资产和并随时形成的全部商誉、包括归属于新锐股份的商誉和少数股东的商誉。
(3)编制未来年度盈利预测 株洲韦凯主要从非数控刀片的生产销售,具有自主研发能力。企业生产的可转换刀片(俗称"数控刀片"),属于钨的深加工产品,主要用于金属切削,为金属加工行业提供"工业牙齿"。产品主要用于钢件加工、海件加工、不锈物加工、通用加工及高温合金材料(唯加工材料)加工、不锈物加工、通用加工及高温合金材料(唯加工材料)加工、不锈物加工、通用加工及高温合金材料(唯加工材料)加工、不锈物加工、通用加工及高温合金材料(唯加工材料)加工、工业、产品、工业、产品、工业、产品、工业、企业基于自有核心技术、产品质量较好、技术性能接近国际一线品牌、但价格低于一线品牌、主要用于替代进口。同时利用自身技术优势,走专业化、差异化服务路线,广泛服务于大中型金属加工企业、销售及城范围为长三角、珠三角、西南和东北经济发达地区。同时,开拓了巴西、土耳其、印度等海外市场、经营情况较好。

场, 经营情况较好。 本次商誉感值测试,以企业管理层报出的最近的财务预算数据为基础,通过分析宏观经济形势, 海外市场发展状况,企业发展规划,以确定合理的预计增长率,并推算得到未来5年的财务预测 ,并以此估算出所得税前预计未来的现金流。5年之后假设步稳定期。预测期内营业收入和净利 长基本平缓,毛利率水平、三大费用率和净利润率基本保持稳定且均在合理范围之内。 (4) 预计未来现金流的估算 在未来年度盈利预测的基础上,采用营业利润加减影响税前现金流的因素,得到所得税前的预计 和金添 具体加下。

未现金流,具体如下:
①财务费用
财务费用为按现有贷款规模进行测算的利息支出。
②折旧摊销
资利的折旧,摊销的预测以目前现存资产(包含 PPA 摊余值)的折旧,摊销和未来资本性支出折旧,摊销的分进行预测。对于现存资产的折旧,摊销预测,主要根据各个资产的原值。会计折旧年限,残值率,预计可使用年限计算求得,对于未来资本性支出形成的资产的折旧,摊销近策确定的各类型资产的折旧,摊销额。永续期的折旧和摊销根据预测期末的资产规模,预计测索折归年限,预计更新周期等进行年金化估算。
③其他非行现费用
为预测期预计的计提减值准备。
《本本性支出

为预测明短口的订验映III介em。 资本性支出 预测期内资本性支出主要为存量资产的更新支出、存量资产支出的预测主要是根据存量资产的 使用年限租折旧年限进行测算,其中 2023年资本性支出包含企业已有采购订划进行预测,永续期的 资本性支报预测期未资产规模、预计尚可使用年限等进行年金化估算。

F12月31日的β值,并经过剔除财	'务杠杆后获得βu值,经简单平	2均后的值作为资产组折现率所用的
u值,具体数据见下表:		
证券代码	证券简称	剔除财务杠杆后的βu
688059.SH	华锐精密	1.5384
000657.SZ	中钨高新	0.7736
300488.SZ	恒锋工具	1.1442
002842.SZ	翔鹭钨业	0.8166
688308.SH	欧科亿	1.4672
平均		1.1480
		其中,市场投资报酬率以上海证券交
		TO A OA A PER AID PER ALL DEBITE ALL THE BOOK TO LAKE

2)现金流折现 采用上述税前折现率,将预计未来现金流量折现后得到的现值为36,170.76万元。

③期初营运资金 由于营运资金变动中首期没有考虑资产组运行所必要的营运资金,因此还需要扣除基准日的营 金。基准日营运资金按照资产组所在单位评估基准日会计报表所示流动资产和流动负债,扣除 债务、溢金资产以及丰经营性资产及负债后的值确定为6.550.26万元。 设计算结果 低计算结果 預计未来现金净流量的现值=预计未来现金流量的折现值—基准日初始营运资金=36.170.76—6, 650.26=29.521.00万元(取整到万元)。

(6) 商誉城值测试结论 在基准日2024年12月31日,在资产组持续使用等假设条件下,包含商誉的资产组预计未来净现 流量的现值为29,521,00万元,高于基准日包含商誉的资产组账面值23,004,10万元。由此可以推断 常规股份合并採州平到时形成的商誉没有诚值。预计未来净现金流的现值与账面价值比较如下; 验检人,1年五元至一

1.2024年实际业绩与其预测数对比

新锐悬沣2024年买际经宫业绩与上期减值测试预测数对比情况如卜:			
单位:人民币万元			
项目	2024年预測数	2024年实际业绩	业绩达成率
营业收入	10,554.34	11,408.66	108.09%
净利润	1,161.78	865.14	74.47%
2024年度新锐惠沣销售收入稳步增长,但净利润未达2023年商誉减值测试时的预测数,主要原			
图是2024年度计提了信用减值损失170万、资产减值损失170万,共计340万,比预测数多计提了296			
F。但总体上新锐惠沣经营收益呈现稳步增长态势。			

2 商誉减值测试的步骤 规定,对企业合并所形成的商誉,不论其是否存在减值迹象,在每年年度终了都进行商誉减值测试具体共骤加下。 · 少骤刈下: (1) 首先分析判断商誉相关的资产组或者组合是否存在减值迹象。 (2) 结合可获取的内部与外部信息 图解 社口研查器 目示于 大小社

(3) 对包含商誉的资产组或者资产组合的可收回金额进行估计,首选预计未来现金净流量的现值

的乃法址[79]學。 (4)将测算的预计未来现金净流量的现值与包含商誉的资产组或者资产组合的账面价值进行比较,未低于其账面价值的,不再采用公允价值减去处置费用后的净额进行估计并比较。反之,则需要采用公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定可收回金额 (5) 将可收回金额与包含商誉的资产组账面价值进行比较,正差则没有减值,负差为商誉减值金

3.2024年度商誉减值測试的计算过程 (1) 首先分析判断是否存在或值迹象 根据(企业会计准则第8号—一资产减值)和证监会(会计监管风险提示第8号——商誉减值)内主要减值迹象内容进行对照分析判断,新锐惠沣的资产组以及包含商誉的资产组均未发现有减值迹

(2) 确定包含商誉的资产组的账面价值

新锐惠沣包含商誉的资产组包括固定资产、无形资产、长期待摊费用和其他非流动资产。基准日组的具体内容和金额详见下表: 单位:人民币万元

项 目	账面价值	加:PPA摊余值	资产组价值
固定资产	1,343.26	16.16	1,359.42
无形资产	7.34	176.02	183.36
长期待摊费用	184.81		184.81
其他非流动资产	63.81		63.81
资产组金额小计	1,599.22	192.18	1,791.40
加:全部商誉			654.85
包含商誉的资产组金额小计			2,446.25
2024年包含商誉的资产组范围			
性长期资产和并贴时形成的令部商举 右括旧属于新锐股份的商举和小数股车的商举			

在未来年度盈利预测的基础上,采用营业利润加减影响税前现金流的因素,得到所得税前的预计

财务费用为按现有贷款规模进行测算的利息支出。

测期预计的计提减值准备。

2折旧雜销 预测期的资产组的折旧、推销的预测以目前现存资产(包含PPA推余值)的折旧,推销和未来资本 预测期的资产组的折旧、推销的预测以目前现存资产(包含PPA推余值)的折旧,推销和未来资本 性支出折旧,雖前兩部分址下預測。对于規序资产的折旧,推輔預測。主要根据各个资产的原值。 排出年限、残值率、预计可使用年限计算求得,对于未来资本性支出形成的资产的折旧,推销更加 企业会计折日,推销政策确定的各类型资产的折旧,推销额。 头续期的折日和推销根据预测期末的资产规模,预计剩余折旧年限,预计更新周期等进行年金化估算。

④资本性支出 预测期内资本性支出主要为存量资产的更新支出,存量资产支出的预测主要是根据存量资产的 使用年限和折旧年限进行测算,其中2025年资本性支出包含企业已有采购计划进行预测,永续期的 资本性支出根据预测期末资产规模、预计尚可使用年限等进行年金化估算。 资本的产品或的现象例外,例如100元的,以下的可以用于取得过了并显现出来。 (多)追加普运资金 通过分析计算基准日资产组期未营运资金占收人比例并按此测算未来营运资金占用,得出的未 来年度营运资金及营运资金增加额。 (5) 计算预计未来现金净流量的现值 ①税前折现率

①税前折现率
税前折现率通过采用加权平均资本成本(WACC)求取,并采取迭代的形式获得税前折现率。
经测算WACC为8.85%, 税前折现率采用迭代计算后为9.72%。
税前折现率测算方法和数据来源及口径与历史年度保持一致,主要参数取值如下:
a.无风险投酬率,取2024年12月31日10年期国债的到期收益率1.68%。
b.β根据资产组所在企业年12月31日的货机系统查询了9家可比上市公司2024年12月31日的货机,并经过剔除财务杠杆后获得βα值、经简单平均后的值作为资产组折现率所用的

Sull, 具体叙据见卜衣:		
证券代码	证券简称	剔除财务杠杆后的βu
603638.SH	艾迪精密	0.8824
002342.SZ	巨力索具	0.6801
300345.SZ	华民股份	0.6977
300818.SZ	耐普矿机	0.7945
300837.SZ	浙矿股份	0.9563
300971.SZ	博亚精工	1.0418
601717.SH	郑煤机	0.9194
000680.SZ	山推股份	0.2500
002097.SZ	山河智能	0.4564
平均		0.7421
c. 市场风险溢价是市场投资报	B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2024年的年化周收基率加权平均值,经计算市场投资报酬率为8.82%,无风险报酬率取2024年12月31日10年期国债的到期收益率 定日 异中切尔汉宾德斯辛 3 8.5%、无风险强振师辛以 2024年12 月 31 日 10 平州国顶的主 级即市场风险强修为 7.14%。 d. 企业特定风险调整系数,综合考虑各方面因素后确定个别风险报酬率为 2.0%。 e. 债务资本政本(属)为资产组所在企业在基准日的付息债务的加权平均利率为 3.80%。 f. 财务杠杆为基准日企业自身资本结构,为 12.19%。

2.现金流折现 民用上述税前折现率,将预计未来现金流量折现后得到的现值为14,780.41万元。

面于营运资金变动中首期没有考虑资产组运行所必要的营运资金,因此还需要扣除基准日的营运资金。基准日营运资金按照资产组所在单位评估基准日会计报表所示流动资产和流动负债,扣除付息债务、溢余资产以及非经营性资产及负债后的值确定为5.192.28万元。

④计算结果
预计未来现金净流量的现值=预计未来现金流量的折现值-基准日初始营运资金=14,780.41-5,
192.28=9,588.00 万元康整到万元)。
(6) 商誉或值测试结论
在基准日 2024年12 月31日,在资产组持续使用等假设条件下,包含商誉的资产组预计未来净现金流量的现值为9,588.00 万元,高于基准日包含商誉的资产组账面值2,446.25 万元。由此可以推断新签股份合并新税通丰时形成的商誉没有减值。预计未来净现金流的现值与账面价值比较如下:单位:人民币万元

项目	金额
预计未来净现金流的现值	9,588.00
包含商誉资产组的账面价值	2,446.25
	營及相关资产组存在减值迹象;同时通过估算包含
商誉的资产组预计未来净现金流量的现值,也超过	t包含商誉的资产组账面值,因此,商誉减值测试?
到该商誉未减值的结论是合理的。	
二、汀仪股份	

三、江区股份 1.2024年实际业绩与其预测数对比 江仪股份2024年实际经营业绩与上期减值测试预测数对比情况如下:

型性 2024年兩國家 2024年東西國家 2025年東西國家 2025年東西兩班井,淨利爾增厚明显。经审计后 2024年淨利爾也 2025年東西爾班井,淨利爾增厚明显。经审计后 2024年淨利爾也 2025年東西爾 2023年東西爾班井,淨利爾

機如下: (1) 首先分析判断商誉相关的资产组或者组合是否存在减值迹象。 (2) 结合可获取的内部与外部信息,判断并识别商誉是否存在减值迹象。 (3) 对包含商誉的资产组或者资产组合的可收回金额进行估计,首选预计未来现金净流量的现值 的7月法址下调导。 (4)将测算的预计未来现金净流量的现值与包含商誉的资产组或者资产组合的账面价值进行比较,未低于其账面价值的,不再采用公允价值减去处置费用后的净额进行估计并比较。反之,则需要采用公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定可收回金

(5) 将可收回金额与包含商誉的资产组账面价值进行比较,正差则没有减值,负差为商誉减值金

3.2024年民间音吸阻闸口的订单过程 (1)首先分析判断是否存在减值迹象 根据(企业会计准则第8号——资产减值)和证监会(会计监管风险提示第8号——商誉减值)内 主要减值迹象内容进行对照分析判断,江仪股份的资产组以及包含商誉的资产组均未发现有减值迹

※。 (2)确定包含商誉的资产组的账面价值 江仪股份包含商誉的资产组包括固定资产、在建工程、无形资产和其他非流动资产。基准日资产组的具体内容和金额详见下表; 单位:人民币万元 4,619.10 3,663.04 956.06 1,241.12 1,267.16 2,508.28

包含商誉的资产组金额小计 7,926.67 2024年包含商誉的资产组范围与历史年度商誉减值测试资产组范围一致,均为江仪股份的经营

性长期资产用外脑杆壳的企品的分,处于皮的高端温的成分,在20m 安东,20%11人成为的企品性长期资产和升龄的并成的全部商誉。包括过属于新说股份的商誉和少数股东的商品。 (3)编制未来年度盈利预测 江区股份下游行业为石油石化行业、专门为石油石化行业提供钻井和开采的专用设备,可向石油石化等行业提供钻(修)井、高(低)压试井、生产测井、量值传递、炼化仅器仅表5大类近百个品种不同 可一品。 主要产品死绳固定器,符合API8C标准,具有较强的产品设计能力,市场占有率约80%;钻井仪表

事主要产品死绳固定器,符合 API8C 标准,具有较强的产品设计能力,市场占有率约80%;钻井仪表市场占有率大约60-65%。铁钻工和司钻房/操控室,配套仪器仪表)是企业正在发展的新产品。死绳固定器和钻井仪表在国内技术水平和销售量属于第一梯限。近年来,江仪股份营业收入和净利润都处于稳步增长态势,2024年收入增长11.94%。利润增长32.67%。本次商誉减值测试,以企业管理层报出的最近的财务预算数据为基础,通过分析行业发展状况,各合企业发展规划,以商业合理的预计增长率,并准算得到未来5年的财务预测数据,并以此估算出所得税前预计未来的现金流。5年之后假设为稳定期。预测期内营业收入和净利润增长基本平缓,毛利率水平,三大费用率和净润率基本保持稳定且均在合理范围之内。(4)预计未来现金流的估算。在未来年度盈利预测的基础上采用营业利润加减影响税前现金流的因素,得到所得税前的预计

②折日摊销 预测期的资产组的折旧、摊销的预测以目前现存资产(包含 PPA 摊余值)的折旧、摊销和未来资本 性支出折旧、摊销两部分进行预测。对于现存资产的折旧、摊销预测。主要根据各个资产的原值、会计 折旧年限、残值率、预计可使用年限计算求得。对于未来资本性支出形成的资产的折旧、摊销主要根据 在业会计打印、推销取资施定的各类型资产的折旧、排销涨、头续期的折旧和摊销根据预测期末的资 产规模、预计剩余折旧年限、预计更新周期等进行年金化估算。

财务费用为按现有贷款规模进行测算的利息支出。

③其他非付现费用 为预测期预计的计提减值准备。 分别经验别别证明。 奇资本性支出 资源期内资本性支出 资源期内资本性支出主要为存量资产的更新支出。存量资产支出的预测主要是根据存量资产的 使用年限和时日年限进行测算。其中2025年资本性支出包含企业已有采购计划进行预测。永续期的 资本性支出根据预测期末资产规模、预计尚可使用年限等进行年金化估算。

⑤追加营运资金 通过分析计算基准日资产组期末营运资金占收人比例并按此测算未来营运资金占用,得出的未 来年度管运货金及营运货金槽加额。 (5) 计算预计未来现金净流量的现值 ①税前折现率 税前折现率通过采用加权平均资本成本(WACC)求取,并采取迭代的形式获得税前折现率。

βu值,具体数据见下表:

c. 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,经计算市场投资报酬率 8.82%, 无风险报酬率取2024年12月31日10年期国债的到期收益率1.68%,即市场风险溢价; ⁷⁶。 d.企业特定风险调整系数,综合考虑各方面因素后确定个别风险报酬率为2.0%。 e. 债务资本成本(Kd)为资产组所在企业在基准日的付息债务的加权平均利率为2.98%。f.财务杠杆为基准日企业自身资本结构,为6.07%。

采用上述税前折现率,将预计未来现金流量折现后得到的现值为34.817.92万元。 ③期初當运资金 由于曾运资金变动中首期没有考虑资产组运行所必要的曾运资金、因此还需要扣除基准目的营运资金。基准日曾运资金核照资产组所在单位评估基准日会计报表所示流动资产和流动负债,扣除付息债务、溢余资产以及非经营性资产及负债后的值确定为13,615.24万元。

来名本 ·未来现金净流量的现值=预计未来现金流量的折现值-基准日初始营运资金=34,817.92-13,

预订本来现益单流重的规则=预订本来现益流重的扩现值=益在日初后宫运资益=34,817,92-13,615,24-21,230,90万元(应整到万元)。
(6) 商誉减值测试结论
在基准日 2024年12 月 31日,在资产组持续使用等假设条件下,包含商誉的资产组预计未来净现金流量的现值为 21,203,00 万元,高于基准日包含商誉的资产组账而值7,926,67 万元。由此可以推断新锐股份合并汇仅股份时形成的商誉没有减值。预计未来净现金流的现值与账面价值比较如下;

包含商營資产租赁藥面价值 因此,通过分析和判断,未发现江仅股份的商誉及相关资产组存在或值迹象;同时通过估算包含 终的资产组预计未来净现金流量的现值,也超过包含商誉的资产组账面值,因此,商誉减值测试得 四、锑玛工具 1.2024年实际业绩与其预测数对比 马工具2024年实际经营业绩与上期减值测试预测数对比情况如下:

高級 1,766.8 56.71% 56.71% 64.71 1,766.8 1,760.78 56.71% 64.71 1,766.8 1,760.78 56.71% 64.71 1,766.8 1,760.78 1

本步骤如下:
(1) 首先分析判断商誉相关的资产组或者组合是否存在或值迹象。
(2) 结合可获取的内部与外部信息,判断并识别商誉是否存在或值迹象。
(3) 对包含商誉的资产组或者资产组合的可收回金额进行估计,首选预计未来现金净流量的现值方法进行测算。 3万法近江粵早。 (4) 将测算的预计未来现金净流量的现值与包含商誉的资产组或者资产组合的账面价值进行比 5,未低于其账面价值的,不再采用公允价值减去处置费用后的净额进行估计并比较。反之,则需要 是用公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定可收回金

³。 2024年度商誉減值測试的计算过程 (1) 首先分析判断是否存在減值迹象 根据企业会计准则第8号——资产减值》和证监会《会计监管风险提示第8号——商誉减值》内 ·要减值迹象内容进行对照分析判断、锑玛工具的资产组以及包含商誉的资产组均未发现有减值迹

(5) 将可收回金额与包含商誉的资产组账面价值进行比较,正差则没有减值,负差为商誉减值金

(2) 确定包含商誉的资产组组合的账面价值 籍珥工具包含商誉的资产组组合包括固定资产、在建工程、无形资产和其他非流动资产。基准日 组组合的具体内容和金额详见下表: 单位:人民币万元 7,456.92 1,536.64 23.96 0.35 9,017.87 1,334.04 6,418.85

包含葡萄的资产组组合金额小计 15.434.72 2024年包含商誉的资产组组合范围与历史年度商誉减值测试资产组组合范围 少均为镇 具的经营性长期资产和井梯时形成的全部商誉。包括归属于新党股份的商誉和少数股东的商誉 具的经营性长期资产和并倾非形成的全部商誉,包括归属于新锐股份的商誉和少数股东的商誉。
(3)编制未来年度盈利预测
第玛工具主要研发生产各类孔加工刀具,包括钻、铣、铁、螺纹等非标整硬与超硬刀具以及标准刀具,并提供基于刀具应用的整体项目服务。总包服务等。主要服务于汽车、航空航天 医疗、铁路、军工、能源以及其它高端制造业领域等客户。 第玛工具是国内孔系刀具产品覆盖较全面的企业。 第玛工具高度重视技术创新与生产经验的积累,对产品实行全流程管控,可以全面追溯刀具从设计到成品的全周期制造过程,技术和生产管理水平处于行业较优水平。 第玛工具在专注产品研发与生产的同时,高度重视产品应用服务体系构建:一是提供刀具整体项目方案设计(削端),涵盖设备选型,刀具配置,工装夹具开发及工艺路线规划等全流程设计服务,二是开展刀具的总包管理服务(后端),主要为加工企业提供刀具外包服务,包括刀具采购、库存管理及全周期71周等和解处方案

周期刀具管理解决方案。 目前国内高端非标刀具市场中,70%-80%的份额仍由山特维克、伊斯卡等国际知名品牌占据,国

内品牌市场机会相对有限。与国际高端刀具品牌相比,锑玛工具的竞争优势主要体现在,产品成本较国外品牌具有显常技势,现场服务响应速度更快,定制化产品之付周期级于国外周炎产品 因此,维罗工具在高端刀具领域,以自主技术做好产品,做好服务,围绕国产替代进口,进一步深 耕国内市场。同时,由于本土企业"内卷"严重、为了进一步拓宽市场、锑玛工具将高质量的标准刀具推向海外市场,并带动梯玛全线产品及服务在国际市场的推广。 本次商誉减值测试、以企业管理层报出的最近的财务预算数据为基础。通过分析行业发展状况、结合企业发展规划、以储定合理的预计增长率,并推算得到未来5年的财务预测数据,并以此估算出所得税前预计未来的现金流。5年之后假设为稳定期。目前、锑玛工具现有厂房有空余、现有设备利用率不高、新品推广后、将提高资产利用效率、一定程度上会推调固定成本、预测期毛利率和净利率会有小幅的上升。预测期并利率和净利率从平在现有同行业中属于低于平均水平。预测期内毛利率水平、三大费用率和净利润率基本保持稳定且均在合理范围之内。

(4) 预计未来现金流的估算 在未来年度盈利预测的基础上采用营业利润加减影响税前现金流的因素,得到所得税前的预计

在不不中及ᇤ可到來阿用分數單一不可見 未来现金流,具体如下: ①财务费用 财务费用为按现有贷款规模进行测算的利息支出。

财务费用为按规有还就规模还行测异的利息之山。 ②折归摊销 预测期的资产组组合的折归、摊销的预测以目前现存资产(包含 PPA 摊余值)的折归、摊销和未来 预测期的资产组组合的折归、摊销的预测、对于现存资产的折归、摊销预测、主要根据各个资产的原值、 会计折归年限、残值率、现计可使用年限计算求得、对于未来资本性支出形成的资产的折归、摊销主要 根据企业会计折归、摊销政策确定的各类型资产的折归、摊销额。永续期的折归和摊销根据预测期末 的资产规模、预计剩余折归年限,预计更新周期等进行年金化估算。 ③其他非付现费用 为预测期预计的计提减值准备。 《海本水柱专出

①资本性支出 预测期内资本性支出主要为存量资产的更新支出.存量资产支出的预测主要是根据存量资产的 使用年限和折归年限进行测算,其中2025年资本性支出包含企业已有采购计划进行预测,永续期的 资本性支出根据预测期末资产规模、预计尚可使用年限等进行年金化估算。 ⑤追加营运资金 通过分析计算基准日资产组组合期末营运资金占收人比例并按此测算未来营运资金占用,得出

的未来年度营运资金及营运资金增加额。 (5) 计算预计未来现金净流量的现值 记时间引起车 前折现率通过采用加权平均资本成本(WACC)求取,并采取迭代的形式获得税前折现率。 经测算WACC为11.74%、税前折现率采用迭代计算后为13.49%。 税前折现率测算方法和数据来源及口径与历史年度保持一致,主要参数取值如下: a.无风险报酬率,取2024年12月31日10年期国债的到期收益率1.68%。