

天风证券股份有限公司  
关于武汉默联股份有限公司  
挂牌申请文件的反馈意见的回复



(武汉市东湖新技术开发区关东园路2号高科大厦4楼)

二〇一五年十一月

## 释义

在本反馈意见的回复中，除非另有说明，下列简称具有如下含义：

公司、股份公司、默联股份	指	武汉默联股份有限公司
有限公司、默联有限	指	武汉默联有限公司
股东会	指	武汉默联有限公司股东会
执行董事	指	武汉默联有限公司执行董事
股东大会	指	武汉默联股份有限公司股东大会
董事会	指	武汉默联股份有限公司董事会
监事会	指	武汉默联股份有限公司监事会
三会	指	武汉默联股份有限公司股东大会、董事会、监事会
高级管理人员	指	总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等公司章程规定的人员
管理层	指	公司董事、监事、高级管理人员
《公司章程》	指	最近一次经公司股东大会批准的现行有效的章程
三会议事规则	指	武汉默联股份有限公司《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》
证监会	指	中国证券监督管理委员会
股转系统	指	全国中小企业股份转让系统
股转公司	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
挂牌	指	公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并进行公开转让的行为
推荐主办券商、主办券商、天风证券	指	天风证券股份有限公司
元、万元	指	人民币元、人民币万元
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《业务规则》	指	《全国中小企业股份转让系统业务规则》(试行)
德恒、律师	指	北京德恒(武汉)律师事务所及其律师
永拓、会计师	指	北京永拓会计师事务所(特殊普通合伙)及其会计师
晖联投资	指	武汉市晖联投资中心(有限合伙)

高金生物	指	湖北高金生物科技创业投资基金合伙企业（有限合伙）
盛世高金	指	湖北盛世高金创业投资有限公司
强众信息	指	上海强众信息科技有限公司
武汉睿谷	指	武汉睿谷有限公司
深圳掌康	指	深圳掌康科技有限公司
泊力达	指	武汉泊力达信息服务有限公司
新锐时尚	指	北京新锐时尚广告有限公司
东软集团	指	东软集团股份有限公司
卫宁软件	指	上海金仕达卫宁软件股份有限公司
北信得实	指	北京北信得实科技股份有限公司
银江股份	指	银江股份有限公司
用友软件	指	用友软件股份有限公司
APP	指	可以在移动设备上使用，满足咨询、购物、社交、娱乐、搜索等需求的应用程序
一卡通	指	是在同一张卡上实现多种不同功能的智能管理
HIS	指	医院管理信息系统
RIS	指	医院放射信息系统
HL7	指	卫生信息交换标准
第三方支付	指	一些和产品所在国家以及国外各大银行签约、并具有一定实力和信誉保障的第三方独立机构提供的交易支持平台。
预付费卡	指	先购买再消费的一种卡品

## 关于《关于武汉默联股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司对武汉默联股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见已收悉，遵照贵司的具体要求，天风证券股份有限公司内核/质控部门牵头组织和督促承做推荐业务部门项目人员、武汉默联股份有限公司以及其他各中介机构对反馈意见内容逐条进行仔细研究、认真落实。对所有提到的问题逐项予以落实并进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见；涉及需对公开转让说明书进行修改或补充披露的部分，已按照要求对相关内容作了补充和修改。

现对反馈意见有关问题进行详细解释和说明如下。

## 第一部分 特有问题

1、公开转让说明书显示，公司存在实际控制人变动。请主办券商、律师补充核查以下事项并发表明确意见：（1）实际控制人发生变更的原因；（2）对比公司管理团队的变化，说明实际控制人经营公司的持续性、公司管理团队的稳定性；（3）对比实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容的变化；（4）对比实际控制人变更前后客户的变化情况；（5）实际控制人变更前后公司收入、利润变化情况。主办券商就实际控制人变更对公司业务经营、公司治理、董监高变动、持续经营能力等方面是否产生重大影响发表明确意见，公司结合上述内容就实际控制人变更事项做重大事项提示。

主办券商回复：

### （1）实际控制人发生变更的原因

武汉默联股份有限公司在报告期内实际控制人发生变更均系因公司股权结构发生变更、公司接纳新的投资者导致。

2013年1月1日至2013年4月10日，股东方达通持股比例为98.5%，为公司实际控制人。

2013年4月10日，方达远出资153万元，成为武汉默联有限公司新的股东，其入股时持股比例为30.6%。因方达通与方达远系兄弟关系，合计持有默联有限70%的股权，故2013年4月10日至2013年8月21日，方达通与方达远兄弟为实际控制人。

2013年8月21日，吴青出资75万元、文昀出资25万元，成为武汉默联有限公司新的股东，其入股时持股比例分别为15%、5%；同

日，方达通、方达远、吴青、文昀签署《一致行动协议》。2015年8月11日，默联有限整体变更为默联股份；同日，方达通、方达远、吴青、文昀签署《一致行动协议》。故2013年8月21日至今，方达通、方达远、吴青、文昀四人为共同实际控制人。

由上可知，公司实际控制人变更前后一直是以方达通为核心，并未发生实质改变。

## （2）管理团队变化情况

有限公司时期，公司管理团队具体情况如下：

有限公司时期	法定代表人	执行董事/经理	监事
2009.7-2013.8	吕鉴涛	吕鉴涛	方达通
2013.8-2015.8	方达通	方达通	吴青

股份公司时期，管理团队具体情况如下：

股份公司时期	法定代表人	董事会成员	监事会成员	高级管理人员
2015.8至今	方达通	方达通、方达远、文希晨、佟德瑞、陈辉	吴青、张文娟、秦道源	方达远、文希晨、田宗刚

报告期内，2013年1月-4月，方达通系公司实际控制人；2013年4月10日至2013年8月21日，方达通与方达远兄弟为公司实际控制人。2013年8月，原股东吕鉴涛退股，且不再担任公司的管理人员，由方达通主持公司管理工作。2015年8月，公司进行股份制改造后，基于规范治理的需要，在维持公司核心管理团队人员不变的基础上，公司仍由方达通负责公司经营管理，设董事会、监事会，并进一步稳固管理团队。

综上，报告期内，默联股份实际控制人持续经营公司，公司管理团队稳定。

### **(3) 业务变化情况**

公司从创立之初一直致力于为医疗卫生行业提供医疗综合支付、患者服务、居民健康卡应用的信息化综合解决方案及智能化设备的研发、生产、销售与服务。2013年4月到8月公司实际控制人发生变更期间，公司陆续签署了随州中心医院、孝感市中心医院等医院的订单，提供的订单内容均为“智慧医疗”领域中的医院自主服务系统、终端设备和解决方案，公司业务保持着一贯性。

因此，实际控制人变更前后，公司的业务发展方向和业务具体内容没有变化。

### **(4) 客户变化情况**

2013年4月到8月公司实际控制人发生变化期间，公司的服务对象仍以医疗机构为主，随着业务规模的扩大，增加了随州中心医院、孝感市中心医院、解放军91医院、湖北省新华医院、武汉陆军总医院、泉州180医院和北京门头沟医院等客户，服务的客户数量不断增加的同时，客户的分布也从武汉及周边城市，开始向北京等一线城市扩张。因此，实际控制人的变化并没有导致公司客户群体的变化。

### **(5) 收入及利润变化情况**

公司的主营业务为为医疗卫生行业提供医疗综合支付、患者服务、居民健康卡应用的信息化综合解决方案及智能化设备的研发、生产、销售与服务；公司的主要产品为医院综合支付系统软硬件产品。

公司在实际控制人变更前后收入、利润情况如下：

(单位：元)

项目	2014 年	2013 年
营业收入	22,421,833.84	16,480,259.81
营业利润	-1,890,795.41	-919,625.70
利润总额	555,978.59	-256,517.23
净利润	636,308.82	-90,399.69

公司在实际控制人变更前后主营业务收入占营业收入的比例均为 100%，2014 年、2013 年的毛利率分别为 35.85%、35.86%，基本稳定。因此，公司实际控制人变更前后公司主营业务没有变化，收入规模保持稳定增长，盈利能力不断增强。

#### 律师回复：

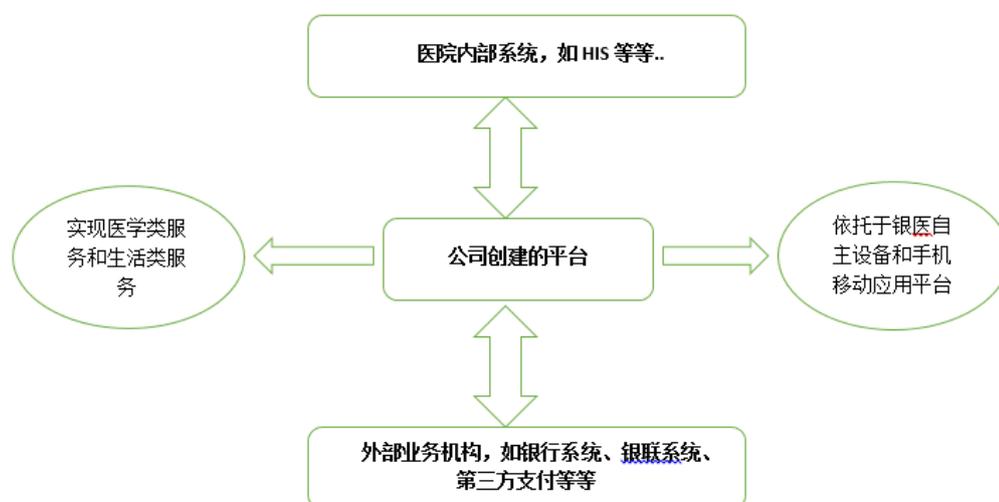
律师认为，公司实际控制人的变动对公司的持续经营及团队稳定、公司的主营业务和产品、公司未来业务发展未产生不利影响，公司收入、利润未发生不利变化。详情请参见 1-2《北京德恒（武汉）律师事务所关于武汉默联股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的补充法律意见书》。

**2、请公司补充说明用户管理及账户管理的方式，公司是否制定并实施保障账户安全的相关措施，公司是否涉及第三方支付及预付费卡业务，是否需要并已取得相关资质、许可。请主办券商及律师补充核查并发表明确意见。**

#### 公司回复：

公司的产品定位为医院核心信息系统与相关外部业务机构系统

的对接平台，是实现各大系统进行信息交互的一个技术便利平台。



医院核心信息系统包括：**HIS** 系统、**CIS** 系统等，外部业务机构包括：银行、第三方支付机构等。公司的核心产品综合支付集成管理平台是基于患者就诊过程和支付结算过程的集成能力平台，它提供业务流程优化控制、支付结算能力的快速“接入”，以及基于多种支付接入（多种支付方式、支付通道）情况下的帐务查询、统计能力。虽然公司的综合支付集成管理平台提到“用户管理”和“账户管理”的字样，但公司的产品并不直接进行用户管理和账户管理，用户管理和账户管理的权限主要由医院的内部系统控制，外部系统进行对接。

作为一个交互平台，公司出于安全性的考量采取了如下措施：

1、根据医疗信息化行业的要求，公司严格遵循卫生信息交换标准（Health Level 7），简称 HL7。这是标准化的卫生信息传输协议，是医疗领域不同应用之间电子传输的协议。HL7 汇集了不同厂商用来设计应用软件之间接口的标准格式，它将允许各个医疗机构在异构系统之间，进行数据交互。HL7 的主要应用领域是 HIS/RIS，主要是规范 HIS/RIS 系统及其设备之间的通信，它涉及到病房和病人信息管理、

化验系统、药房系统、放射系统、收费系统等各个方面。

2、数据加密技术。按照国家卫计委和金融机构信息安全相关规范,公司运用加密机和密钥体系,对平台上的交付内容进行加密处理。

同时,公司的平台主要是基于医院的局域网,也就是医院内网使用,并不是基于互联网。无论是和银行还是第三方支付平台的互联互通,也是建立专网进行联系。

综上,公司产品的安全性是有保证的。

目前,公司的业务同银行端口的模式一样,公司和第三方支付的交互,是基于公司产品作为医院和第三方支付之间的支付通道的技术支撑,故公司业务不涉及第三方支付和预付费卡业务,并不需要取得相关的资质和许可。

公司关于“用户管理”和“账户管理”的内容已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“一、公司主要业务、主要产品及用途”补充披露,具体详见公开转让说明书。

**主办券商回复:**

项目组成员结合公司的业务特点,对公司技术人员进行访谈,进一步了解、核实公司的业务和技术。

**核查结论:**

经核查,主办券商认为,公司的产品作为医院核心信息系统与相关外部业务机构系统的对接平台,关于“用户管理”和“账户管理”的描述真实有效。在安全方面,公司严格按照国家卫计委,金融机构信息安全相关规范以及行业规范要求,保障账户的安全,不存在账户

安全问题。公司作为第三方支付的技术平台通道，不涉及预付费卡业务，无需取得相关的资质、许可。

**律师回复：**

详情请参见 1-2《北京德恒（武汉）律师事务所关于武汉默联股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的补充法律意见书》。

**3、公司报告期内扣除非经常损益后的净利润持续为负。（1）**请公司对比同行业的经营状况，补充披露原因及其合理性；如存在季节性因素，对比历史年度量化披露并分析。请公司作重大事项提示。**（2）**请公司参照《挂牌审查一般问题内核参考要点》对公司持续经营能力进行论证。**（3）**结合下游行业未来发展状况、行业竞争状况及盈利空间、公司核心竞争力、客户和供应商的集中度及其稳定性、现金流状况及筹资能力等分析盈利模式是否持续稳定，对未来毛利率、盈利、现金流量趋势、生产经营是否构成重大不利影响。**（4）**结合截至 2015 年 9 月末订单及可确认收入金额等因素，补充说明公司 2015 年 1-9 月财务状况。**（5）**请主办券商和申报会计师对上述事项，以及是否具有持续经营能力和成长性核查并发表明确意见。

**公司回复：**

**（1）公司与同行业可比公司对比分析**

期间	可比公众公司	营业毛利率	营业净利率	净资产收益率	基本每股收益
2013 年	卫宁软件	54.09%	22.47%	14.15%	0.73

期间	可比公众公司	营业毛利率	营业净利率	净资产收益率	基本每股收益
	北信得实	69.79%	29.85%	14.95%	0.15
	银江股份	23.52%	7.62%	16.75%	0.60
	平均值	49.13%	19.98%	15.28%	0.49
	默联股份	35.86%	-0.55%	-3.68%	-0.02
2014年	卫宁软件	54.67%	24.96%	17.62%	0.56
	北信得实	53.41%	-5.62%	-2.71%	-0.03
	银江股份	25.98%	7.97%	11.64%	0.69
	平均值	44.69%	9.10%	8.85%	0.41
	默联股份	35.85%	2.84%	5.27%	0.09

从上表看,公司2014年和2013年毛利率分别为35.85%、35.86%,略低于行业平均水平,主要是因为北信得实的盈利全部来源于技术开发收入,而公司收入包含硬件收入,两者构成差异较大,不具可比性。剔除上述因素影响,公司的毛利率接近行业平均水平。

公司2014年和2013年净利润率分别为2.84%、-0.55%,低于行业平均水平。因所处发展阶段不同,行业对比公司的资产和收入规模都远高于默联股份。公司目前经营规模尚小,为尽快占领细分市场,极为重视研发投入,研发费用占营业收入的比重一直保持较高水平(具体情况请详见本反馈问题5的回复),在规模效应尚未完全释放之前,盈利指标低于行业平均水平。

公司2014年和2013年净资产收益率分别为5.27%、-3.68%,低于同行业平均值水平,主要是受毛利率和净利率水平较低的影响。

公司销售收入具有季节性特点,具体见下表:

期间	2013年				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计

收入金额 (元)	675,716.67	1,521,870.52	2,410,332.06	11,872,340.60	16,480,259.84
收入占全年的比例	4.10%	9.23%	14.63%	72.04%	100.00%
期间	<b>2014 年</b>				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
收入金额 (元)	1,494,454.69	3,971,387.45	2,833,953.16	14,122,038.63	22,421,833.93
收入占全年的比例	6.67%	17.71%	12.64%	62.98%	100.00%

从上表可以看出，公司下半年收入明显高于上半年，尤其集中在第四季度，收入季节性特点明显。公司收入的季节性主要是因为承接项目及客户出具验收报告、公司确认收入都集中在下半年。公司产品最终的消费客户主要为医院，医院通常采用预算管理制度，一般上半年进行项目预算审批，下半年进行采购和实施，客户订单高峰通常出现在下半年，而公司的收入实现周期通常为一年左右，故而导致公司收入呈现明显的季节性特征。

公司报告期内扣除非经常损益后的净利润持续为负的原因已在公开转让说明书“第四节公司财务调查”之“四、公司最近两年一期的主要财务数据和财务指标分析”之“（二）盈利能力指标”中补充披露，具体见公开转让说明书。

已在公开转让说明书中就上述情况做重大事项提示。

以下两个问题将合并回复

（2）参照《挂牌审查一般问题内核参考要点》，对公司的可持续经营能力分析；

（3）结合下游行业未来发展状况、行业竞争状况及盈利空间、

公司核心竞争力、客户和供应商的集中度及其稳定性、现金流状况及筹资能力等分析盈利模式是否持续稳定，对未来毛利率、盈利、现金流量趋势、生产经营是否构成重大不利影响。

1、从商业模式来看，公司是银行和医院“双甲方”的交易模式，医院方面包括中国人民解放军空军总医院、北京清华长庚医院、华中科技大学同济医学院附属协和医院等一批国内知名的三甲医院；银行方面包括中国工商银行、中国建设银行、汉口银行等国家或者地方银行。优质的医院和银行客户一方面是对公司产品、营销能力的充分肯定，另一方面，也是公司销售回款的有力保障。公司受经营业务特征影响，现金回收周期较长，但回收风险较小。

2、从合同签订情况来看，公司 2015 年 1-9 月份已签订合同并正在实施的项目总金额为 1,500 万元；公司正在洽谈并有意向的项目总金额为 4,200 万元。另外，公司一直在跟进接洽中，有望在年底落地的项目预计合同金额将达到 5700 万左右，并于 2016 年底前全部实现收入。随着公司不断积累的技术优势、不断完善的产品和服务能力受到了市场的充分认可，公司的营业收入将呈不断上升趋势，现金流状况将明显改善，盈利能力也将得以提升。

3、从资金筹资能力来看，公司已于 2014 年 7 月获得湖北高金生物科技创业投资基金合伙企业（有限合伙）和湖北盛世高金创业投资有限公司的股权投资 2000 万元，未来，也将充分运用债权、股权等多种方式筹集资金以适应公司快速成长壮大的需求。

4、从市场规模来看，根据中国卫生与计划生育委员会统计的数

据，截至 2015 年 5 月全国的三甲医院有 2002 家，如果平均每家三甲医院有 50 台的需求，那么市场容量将会达到 10 万台，同时，由于是电子化信息类产品，所以每台设备 3-5 年将会进行更新换代升级，届时，医院又将增加新的产品需求。由此，公司所处行业的市场容量巨大。

5、从公司未来的规划来看，公司在继续扩大湖北地区的市场份额的同时，将进一步加快布局北京、深圳等发达地区的市场。

公司将持续优化现有支撑医院支付场景的产品，进一步强化医院内自助设备的支付服务能力，丰富并完善服务于以银行金融机构及银联的基于移动应用的支付通道的建设。

针对区域卫生计生委的业务需求，公司设计、研发了在区域内所有医疗卫生机构一卡通用的“居民健康卡综合应用解决方案”，作为综合支付平台的一部分，公司不断创新，利用居民健康卡的先进性和在医疗卫生行业的惠民实施，推动以居民健康卡为介质的智慧城市“一卡通”建设，使居民健康卡实现跨行业一卡多用，同时进一步研究并扩大居民健康卡的金融应用，解决居民健康卡应用场景不足的瓶颈问题，更好的把卫生与金融结合起来，尝试应用场景向农村金融服务延伸。

基于在医院行业积累的丰富经验，公司针对医院需求进一步加大在移动智能设备的研发与投入，目前公司已研发出了基于移动互联网的连续监测的智能体温计、智能体重秤、微型智能胎心监护仪，形成了面向妇婴人群的“母婴智能监护产品”，该产品为智慧社区的一部

分，公司正在积极申报医疗器械生产许可证，未来公司并将不断通过对智能硬件的深入研发和医院患者服务业务的融合，面向更广泛的人群提供智能健康监护服务。

公司将持续在医保、新农合及商业保险等领域的业务拓展，为其研发应用于医院内部支付结算的创新产品。公司将重点拓展与商业保险公司的合作，为商业保险公司提供包括优化保险理赔、产品推广营销等在内的移动互联网服务。同时公司将进一步丰富完善社保卡在医疗机构内的应用服务。公司将凭借在医疗支付业务积累的经验，逐步形成“健康商业保险综合服务解决方案”，促进健康商业保险服务快速与医疗服务对接，进一步提升患者服务。

综上所述，在政府不断加大对医药卫生事业及医疗信息化产业的支持力度大背景下，医疗信息化热潮加速升温，未来将是医疗信息化建设的黄金期，公司准确的市场定位和强大的研发能力，将会带来可观的利润回报，公司完全具备持续经营能力。

#### (4) 公司 2015 年 1-9 月财务状况分析。

公司 2015 年 1-9 月的营业收入(未审计)为 14,802,792.63 元，较去年同期增长 78.35%。截至 2015 年 9 月 30 日，已签订的合同金额 15,317,200.00 元(含税)，其明细情况如下：

签订时间	项目医院	金额(元)
2015.3	武汉大学中南医院	140,000.00
2015.6	重庆城银科技	806,400.00
2015.5	荆门第一人民医院	350,000.00
2015.5	荆门第二人民医院	25,000.00
2015.5	武汉亚洲心脏病医院	1,320,000.00
2015.7	安徽医科大学第一附属医院	199,800.00

2015.7	荆门市第一人民医院	2,550,000.00
2015.6	华中科技大学医院	98,000.00
2015.7	淄博市中心医院	2,550,000.00
2015.7	黄州人民医院	1,150,000.00
2015.9	武汉市第八医院	18,000.00
2015.9	连云港市第一人民医院	3,520,000.00
2015.9	天门市第一人民医院	2,550,000.00
2015.9	荆门市康复医院	40,000.00
合计		15,317,200.00
不含税合计		13,091,623.93

公司 2015 年 1-9 月份财务状况（未审计）如下：

**资产负债表项目简表（单位：元）**

项目	2014 年 12 月 31 日	2015 年 9 月 30 日
流动资产	38,819,186.74	29,643,321.04
非流动资产	979,720.51	7,960,066.90
资产总计	39,798,907.25	37,603,387.94
流动负债	15,749,029.71	19,691,323.98
非流动负债	-	-
负债总计	15,749,029.71	19,691,323.98
所有者权益合计	24,049,877.54	17,912,063.96

**利润表项目简表（单位：元）**

项目	2015 年 1-9 月	2014 年
营业收入	14,802,792.63	22,421,833.84
营业利润	-7,147,733.83	-1,890,795.41
利润总额	-6,727,278.41	555,978.59
净利润	-6,137,813.58	636,308.82

公司 2015 年 1-9 月份的营业收入为 14,802,792.63 元，较 2014 年同期有较大幅度增长，规模效应逐渐显现。但净利润下降为 -6,137,813.58 元，主要是因为公司为提高核心竞争力，继续加大研发投入，2015 年 1-9 月份的研发费用为 7,309,740.70 元，占管理费

用的比例为 77.56%，占营业总成本的比例为 33.30%，均高于上年全年水平。

公司 2015 年第四季度预计实现收入如下表所示：

项目	预计验收的合同金额（元）
连云港市第一人民医院	3,520,000.00
荆门市第一医院	2,900,000.00
黄州区人民医院	1,150,000.00
淄博市中心医院	2,550,000.00
淄博市中医院	2,578,000.00
重庆万州人民医院	1,980,000.00
重庆永川人民医院	377,600.00
安徽医科大学附属第一医院	199,800.00
鄂州市卫计委居民健康卡项目	8,620,000.00
江夏区中医院	400,000.00
<b>合计</b>	<b>24,275,400.00</b>
<b>不含税金额</b>	<b>20,748,205.13</b>

由于公司收入存在季节性特征（详见本反馈问题 3 之回复），结合正在履行的合同进度情况，预计 2015 年全年收入较上年有明显增长，利润指标也会随之改善。

#### （5）主办券商回复：

经主办券商核查，公司按照《企业会计准则》的规定编制并披露报告期内的财务报表。公司管理层基本保持稳定，对公司有高度的责任感和忠诚度，公司的经营环境也未出现重大变化，不存在异常情况导致停工、停业等情况。公司不存在影响其持续经营能力的相关事项。公司报告期内虽处于亏损状态，但营业收入稳定，核心业务处于规模

扩大并稳定经营的状态，且能够给公司带来较大的收益，公司客户资源较好，在较短的发展时间内在细分市场占据了较高排名、确立了有利的市场地位，保证了公司未来持续稳定的发展。

因此，公司具有持续经营能力和较好的成长性。

**会计师回复：**

(1) 我们认为公司经营状况符合公司的实际情况，收入确认符合企业会计准则，收入真实、准确、完整；成本归集、分配、结转准确，会计核算规范且符合公司实际情况。

(2) 我们认为对公司的持续经营能力不存在疑虑。

(3) 我们认为公司企业的未来将持续稳定发展，对未来毛利率、盈利、现金流量趋势、生产经营不构成重大不利影响。

(4) 我们没有注意到任何事项使我们相信公司披露的财务状况未能在所有重大方面公允反映被审阅单位的财务状况。

会计师核查回复详见附件 1-3《北京永拓会计师事务所（特殊普通合伙）关于〈武汉默联股份有限公司挂牌申请文件反馈意见〉》的回复。

**4、公司毛利率波动较大。(1)** 请公司结合项目、单位人工和单位成本等披露主要业务毛利率波动的原因及其合理性，是否符合行业及公司特点；毛利率大幅增加的持续性及其影响；并参照《挂牌审查一般问题内核参考要点》对毛利率补充披露。**(2)** 请公司说明收入与成本的核算方法，是否符合企业会计准则的规定，收入与成本的匹配

性。(3)请主办券商和会计师对以上所有事项核查发表明确核查意见。

公司回复：

(1) 毛利率大幅增加的原因

报告期内，公司营业收入均来源于医院综合支付系统软硬件产品收入，具体如下表：

单位：元

项目	2015年1-5月		
	收入	成本	毛利率
医院综合支付系统软硬件产品	8,881,459.29	4,385,795.53	50.62%
合计	8,881,459.29	4,385,795.53	50.62%
项目	2014年		
	收入	成本	毛利率
医院综合支付系统软硬件产品	22,421,833.84	14,382,632.56	35.85%
合计	22,421,833.84	14,382,632.56	35.85%
项目	2013年		
	收入	成本	毛利率
医院综合支付系统软硬件产品	16,480,259.81	10,571,100.74	35.86%
合计	16,480,259.81	10,571,100.74	35.86%

公司的销售模式主要采取项目定制化模式，即针对客户的需求设计特定的自助设备。由于项目个性化较强，各项目间及各年度的毛利率可比性不大。

公司报告期内主要项目的毛利率情况如下：

单位：元

	客户	使用方	项目收入	项目成本	项目毛利率	占总收入的比例
2013年	工行水果湖支行	武汉陆军总医院	4,016,495.73	2,782,339.26	30.73%	24.37%
	建行沧州分行	沧州人民医院/社保局	3,572,649.57	2,382,966.80	33.30%	21.68%

	合计		7,589,145.30	5,165,306.06	31.94%	46.05%
2014年	工行福州八一七支行	南京军区福州总医院	3,635,213.68	2,358,021.22	35.13%	16.21%
	工行齐齐哈尔分行	齐齐哈尔市第一医院	4,188,888.89	2,594,615.38	38.06%	18.68%
	武汉大学中南医院	工行水果湖支行	4,136,957.26	2,677,965.76	35.27%	18.45%
	合计		11,961,059.83	7,630,602.36	36.20%	53.35%
2015年1-5月份	建行北京市分行	中国人民解放军空军总医院	3,401,709.40	1,820,308.06	46.49%	38.30%
	建行北京市分行	清华长庚医院	5,021,367.52	2,340,350.19	53.39%	56.54%
	合计		8,423,076.92	4,160,658.25	50.60%	94.84%

从上表可以看出，公司不同的项目间毛利率有明显波动，主要是由于项目间差异化和个性化的原因。为取得竞争优势，公司在营销中采用灵活的定价策略，对于个性化较强的项目，公司具有较高的议价能力，故而导致毛利率偏高。2015年1-5月毛利率大幅上升，主要原因是公司2015年新增客户中国人民解放军空军总医院和清华长庚医院，公司针对这两个客户的特殊需求设计开发了个性化软件产品，赢得了较大的议价空间。上述项目的平均毛利率达50.60%，明显高于前期项目的毛利水平。

公司主营业务成本由直接材料、人工费用和制造费用构成。报告期内主营业务成本构成情况如下：

单位：元

项目	2015年1-5月		2014年		2013年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	4,039,656.26	92.11%	13,227,720.54	91.97%	9,460,034.82	89.49%
人工费用	174,930.48	3.99%	704,835.98	4.90%	723,076.25	6.84%
制造费用	171,208.79	3.90%	450,076.04	3.13%	387,989.67	3.67%

项目	2015年1-5月		2014年		2013年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	4,385,795.53	100.00%	14,382,632.56	100.00%	10,571,100.74	100.00%

报告期内，成本构成未出现明显异动。直接材料成本占主营业务成本的比例略有上升，主要是产品按客户要求个性化定制所致；人工费用占主营业务成本的比例呈下降趋势，主要是规模效应逐渐显现的结果；制造费用占主营业务成本的比例基本稳定。

综上所述，公司各项目间及各年度间的毛利率基本不具可比性，单个项目的毛利波动对当期毛利水平影响较大，因此各报告期间毛利波动较大符合公司所处行业及自身经营的特点。

公司产品毛利率波动的原因和合理性已在公开转让说明书“第四节 公司财务调查”之“五、报告期利润形成的有关情况（三）按主营业务收入的产品类别计算的毛利率及变动分析”中补充披露，具体详见公开转让说明书。

## （2）公司收入和成本的核算方法

### 1) 公司收入的确认方法

公司销售给用户的医院综合支付系统是根据用户的业务特点及实际需求进行专门设计与开发，由众多的单个独立的单元组成，经安装并调试运行正常后移交客户试用，待取得经客户签章确认的验收报告后，据此确认销售收入。

### 2) 公司成本的核算方法

公司的生产成本包括直接材料、人工费用和制造费用，公司根据

客户的需求设计个性化产品。首先由生产部门根据订单制定组装计划，再由采购部门依计划要求采购硬件，同时由生产部门设计满足客户需求的软件，然后由负责组装的部门依设计方案领料、组装。财务部门每月末会同仓库管理人员对存货（包括原材料和在产品）进行盘点，每月根据各类产品的计划成本对领用材料及相关成本按项目分配记入产品成本，并根据当期的产品发运清单结转发出商品，在确认项目收入的同时结转相应的项目成本。

报告期内，公司收入确认、成本结转的条件、方法符合《企业会计准则》相关规定，收入与成本相匹配。

公司收入和成本的核算方法已在公开转让说明书“第四节 公司财务调查”之“五、报告期利润形成的有关情况（一）营业收入及成本的具体确认方法”补充披露，具体详见公开转让说明书。

### （3）主办券商回复：

1) 结合公司业务特点，针对营业成本与期间费用的划分、营业收入与营业成本的匹配关系，主办券商实施了以下尽职调查程序：

- ①获取了营业成本与期间费用明细表；
- ②抽查大额期间费用入账的真实性与合理性；
- ③对营业成本归集情况进行了抽查；

④分析营业成本与期间费用的变动情况、营业收入与营业成本的匹配情况。

经核查，主办券商认为公司毛利水平及波动合理，符合行业及公司特点。

2) 针对公司的产品特性、收入和成本的核算方法、收入与成本的匹配性,主办券商和会计师取得主营业务收入明细表,选取样本并追查至合同、发票、出库单、客户验收报告等原始凭证,未发现重大异常,选取样本金额占比70%以上,并结合应收账款的函证程序及回函情况,确认公司的收入真实完整。

主办券商和会计师对报告期内确认的收入,通过检查客户验收报告与收入确认时点是否在同一会计期间,对公司的营业收入进行截止性测试的核查。经核查,未发现公司利用经销模式提前确认或者虚构收入的情形。

结合公司的业务情况,参照企业会计准则,经过对公司主要业务合同执行及其结算情况、收款情况的核查,对公司的毛利率进行分析等程序认为,公司按照《企业会计准则》的要求确认收入,相关收入确认真实、完整、准确。

综上所述,主办券商认为,公司报告期内收入确认、成本结转的条件、方法符合《企业会计准则》,收入与成本相匹配。

#### **会计师回复:**

(1) 公司毛利水平以及波动分析合理,符合行业及公司的特点。

(2) 我们认为公司收入和成本确认符合企业会计准则,公司报告期内收入、成本的配比关系合理。

会计师核查回复详见附件1-3《北京永拓会计师事务所(特殊普通合伙)关于<武汉默联股份有限公司挂牌申请文件反馈意见>的回复》。

5、关于研发费用大幅增加。(1) 请公司补充披露并分析研发支出波动的原因、成本构成和项目构成情况。(2) 按研发项目披露主要内容、金额、目前进度、预计完成时间和主要步骤、主要风险和难点等，分析研发支出的产出效益情况，失败的风险，以及对公司生产经营的影响。请公司作重大事项提示。(3) 请公司补充披露系统集成产品中的软件产品是否模块化、标准化，产品更新换代周期及其研发投入情况，对公司研发支出和未来业绩的具体影响。(4) 请主办券商对以上所有事项核查并发表明确核查意见。

公司回复：

(1) 公司设有专门的研发中心负责公司层面技术研究、储备，建设和完善基础软件平台，为各项业务提供技术支持。截至 2015 年 5 月 31 日，公司共有研发技术人员 44 人，占全部人员的 50.57%。公司非常注重研发投入，2015 年 1-5 月、2014 年度、2013 年度研发费用支出金额分别为 4,793,537.15 元、3,059,123.74 元、2,281,367.40 元，占当期主营业务收入的 53.97%、13.64%、13.84%，呈现持续增长趋势。

公司报告期内研发成本构成情况见下表：

单位：元

序号	研发成本项目	2015 年 1-5 月	2014 年度	2013 年度
1	直接人工	1,556,649.81	1,455,659.10	1,002,252.35
2	设计与咨询费	2,417,657.00	279,259.07	384,001.90
3	直接材料	48,044.82	248,509.27	497,921.28
5	设备调试费	176,719.38	270,019.82	216,681.76

序号	研发成本项目	2015年1-5月	2014年度	2013年度
6	鉴定评审费	226,502.83	34,900.00	-
7	租赁费	73,365.72	184,357.15	34,576.24
8	市场调研费	58,989.75	375,138.20	-
9	其他	235,607.84	211,281.13	145,933.87
合计		<b>4,793,537.15</b>	<b>3,059,123.74</b>	<b>2,281,367.40</b>

公司的2014年研发费用比2013年增长777,756.34元，增长比例为34.09%，主要是直接人工及市场调研费用的增长，直接人工增长主要是因为公司加大研发力度，增加研发人员及提高研发人员待遇所致，市场调研费主要是公司参加十月医疗支付论坛研发推广所支付的会务费用；2015年1-5月研发费用较2014年大幅度增长，主要是由于设计及咨询费用的增长，系公司的智慧健康社区管理平台及统一预约平台两个研发项目所发生的软件外包费用。公司2015年为抢占市场先机，加快研发速度，将研发项目的部分非核心模块外包于武汉楚天互动软件、东软集团股份有限公司等软件公司，公司与软件外包公司之间不存在关联关系。

公司报告期内研发项目明细情况见下表：

单位：元

序号	项目名称	2013年			2014年			2015年1-5月			
		研发支出	进度	收益	研发支出	进度	收益	研发支出	进度	收益	
1	居民健康卡研发	350,848.84	完成	5,909,159.07			8,039,201.28			4,495,663.73	
2	智能分诊系统	278,909.44	完成								
3	智能数据集约化管理平台	1,465,963.04	完成								
4	手机APP智能导医系统	185,646.08	未完成		1,124,322.83	完成					
5	医疗行业综合支付集成平台				1,327,907.94	完成					
6	医院指挥调度平台				391,677.53	完成					
7	满意度评价管理系统				215,215.44	完成					
8	综合支付平台							1,795,901.38	未完成		
9	智慧社区平台							2,997,635.77	未完成		

说明：由于上述研发项目均是围绕公司核心业务进行，研发成果直接通过产品实现销售、产生收益，故收益无法分割至各研发项目。

从上表可以看出，报告期内公司围绕主营业务开展研发活动，逐渐形成了核心产品——综合支付平台，并围绕核心产品开发周边产品。为增加细分市场份额、提高产品层次，公司投入的研发费用逐渐增大。未来公司还将持续研发投入以保证在行业细分领域的优势，随着市场份额的扩大、产品销量的增加，公司的盈利能力也将显著提升。

(2) 公司的研发项目情况分析详见本反馈问题(1)之回复。

目前，公司研发项目均与市场需求及客户要求紧密相连，尚未出现失败的情况。报告期内，公司的研发项目均是围绕公司核心业务进行，根据客户的不同需求对各项研发成果进行组合和调整，通过产品实现销售、产生收益，故收益呈现持续状态却无法分割至各研发项目。

对于公司的研发活动，最大的风险是被竞争对手模仿，但也进一步激励企业不断把握市场需求的动向，网罗核心开发人员，研发更先进的产品以期立于不败之地。

公司研发费用变动情况已在公开转让说明书“第四节公司财务调查”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“(六)主要费用及变动情况”补充披露，具体详见公开转让说明书。

公司研发支出风险已在公开转让说明书中做重大事项提示。

(3) 公司所涉及的软件产品有支付平台、自助终端软件、移动医疗软件、预约平台，除自助终端软件以外其他均已实现模块化、标准化；但是由于医疗行业本身专业性强、产品研发更多的是需求驱动，而非技术驱动，从而导致产品更新换代周期较快，项目间的交付成本也无可比性，毛利率水平波动较大。但从长远来看，未来随着公司标

准化、模块化的产品不断增多，将会进一步降低产品成本，提高产品收益率。

公司关于产品标准化的分析已经在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、主要生产和服务流程及方式”之“(三)公司研发模式”补充披露。

**主办券商回复：**

结合公司所处的行业特性，主办券商实施了如下尽职调查：

- (1) 获取公司研发的相关材料，包括申请单、进程说明等；
- (2) 核查公司研发支出的明细单，逐一核对账目；
- (3) 对研发人员进行访谈，对项目情况进行核实确认。

经核查，公司的部分产品已经实现标准化、模块化，为满足医疗行业的持续性且高标准的需求，公司将继续为研发投入成本。虽然核心产品的研发、升级及周边产品的开发使得公司短期内研发支出呈现大幅增长，但随着公司研发成果的不断积累，研发投入将保持在相对稳定水平。随着市场份额的扩大，收入规模的增加，公司的盈利能力将不断提升。

综上，主办券商认为，公司持续、大额的研发投入，是为了适应所处行业的高标准要求。尽管短期内影响了公司的利润指标，但从长远来看，是有利于企业可持续经营的必经之路。

**6、公司发出商品金额较大，客户验收期较长。(1) 请公司补充披露发出商品的具体内容，是否存在超出合同约定验收期而未验收的**

情形，存货是否存在减值风险。(2) 请公司进一步补充披露与医院、银行的三方业务合作模式，订单取得和定价的决定方及其关键因素，分析公司的议价能力及其影响。(3) 请公司披露验收期较长对营运资金和生产经营是否构成不利影响。(4) 请主办券商对以上所有事项核查并发表明确意见。

#### 公司回复：

(1) 公司发出商品系主要公司已生产完成并发到客户处，但尚未确认收入结转成本的产成品和发给医院展示的产品。按照公司的销售模式和合同的约定，公司的产品要在客户处先组装调试，待客户试用合格并出具验收报告后确认收入结转成本。公司现阶段的产品的试用期一般为6个月左右，处于试用期的发出商品，主要风险和报酬尚未转移给买方，不符合收入确认条件，其产品成本也未结转。公司发出商品的账龄及占期末存货的比例符合公司的实际情况。

截止2015年5月31日，公司发出商品明细如下（按实际使用单位区分）：

收货单位	金额（元）	账龄	
		1年以内	1-2年
鄂州市中心医院	1,003,684.80	1,003,684.80	-
苏州大学附属儿童医院	782,558.63	782,558.63	-
淄博中医医院	785,498.17	785,498.17	-
天门市第一人民医院	245,455.37	245,455.37	-
重庆市卫生局	198,361.20	198,361.20	-
江夏区中医医院	174,606.35	174,606.35	-
肃宁县人民医院	168,852.96	168,852.96	-

湖北省中医药大学附属医院	168,614.53	168,614.53	-
福建大学附属第一医院	90,255.64	90,255.64	-
其他单位汇总	572,227.17	394,611.98	177,615.19
合计	4,190,114.82	4,012,499.63	177,615.19

上述发出商品均为在合同约定的试用期内或是发给医院展示的产品，公司发出商品账龄在 1-2 年的主要是发给医院展示的产品。

公司的存货（包括原材料、在产品及发出商品）基本上围绕销售订单运转，从原材料的储备、在产品的生产完工以及库存商品发出，都是以销售订单为依据，公司经营模式为以销定产、以产定购，这种生产经营模式不会导致公司大量的存货长期积压，同时在产品都是与订单挂钩，不存在跌价损失，而主要原材料、备件等都是依据订单及生产进行储备，存货的库龄较短，不会因陈旧、腐烂因素而降低价值。而公司采取的销售推广方式之一是将公司医院综合支付系统软硬件产品发给医院展示，客户满意后与公司签订正式的采购合同，前期展示产品的价格会包含在采购合同中。截止 2015 年 5 月 31 日公司展示的产品占存货的比例为 10.13%，公司通过这种销售推广方式不断吸引新的客户。

公司自 2009 年成立至今，医院综合支付系统软硬件产品以为患者提供便利为宗旨，深受客户的认可，与多家医院建立了良好的合作关系；公司产品的付款方多为银行和三甲医院，信用良好，付款能力强，违约的可能性极低，报告期内也未发生因客户违约而导致的退货。

综上所述，公司存货未出现可变现净值小于其成本的情形，不存在减值风险。

公司关于发出商品的分析说明已在公开转让说明书“第四节 公司财务调查”之“六、公司最近两年一期主要资产情况”之“(五) 存货”中补充披露，具体详见公开转让说明书。

(2) 在公司与银行及医院的“双甲方”合作模式中，订单的取得主要有两种途径，一种是需求方（医院）完全主导，另一种是买单方（银行）主导，公司的大部分订单都是需求方占主导地位的。

最终影响定价的因素有：

第一、医院本身的知名度和医疗收入规模，决定银行总的投入预算；

第二、银行和医院是否是首次合作。一般首次合作的定价会相对偏高；

第三、根据产品的复杂程度来定价。

在订单议价过程中，公司不是依靠低价获得订单，而是作为连接银医双方的平台，通过公司的产品和服务，切入双方的需求点，促使双方合作的同时实现销售，获取收入。

在新的医疗体制改革中，医院与银行的合作将会走向多元化、多渠道的合作模式，随着公司产品市场占有率和服务品质的不断提升，未来公司的议价能力也会逐步增强。

公司已经在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、主要生产和服务流程及方式”之“(二) 公司销售模式”中对业务合作模式进一步补充披露，具体详见公开转让说明书。

(3) 公司发出商品的验收期（或称试用期）一般为 6 个月，这

与公司产品的特征和使用方的特殊性密切相关。公司的产品是医院综合支付系统软硬件产品，其核心是公司研发的综合支付平台，主要解决医院的“实收”——把病人及其家属通过银行、第三方支付、医保、商业保险等不同渠道缴纳的医疗费用归集到医院的银行账户上。公司的产品设备需和医院内部的 HIS 系统等接口和外部各渠道的接口连接，而接口的种类具有多样化的特性，公司在组装产品设备后需根据不同的接口不断调试以满足客户要求。公司将设备安装后，经客户试用，同时根据客户的要求及使用情况不断调试完善，直至客户满意并出具验收报告，公司再依据验收报告确认收入并结转成本。因此，公司产品的试用期普遍较长，营运资金周转速度较慢，给生产经营带来了一定压力。

多年来，公司在为不同客户组装调试的过程中逐渐积累了丰富的经验，组装和应对客户内外部不同接口调试的技术水平也不断提高，公司已逐渐加快产品设备调试进度，尽量缩短发出商品的验收期以加速资金回笼。同时，随着公司经营规模的扩大，加之合理运用财务杠杆，现金流将更加充裕。

公司验收期较长对营运资金和生产经营的影响已在公开转让说明书“第四节 公司财务调查”之“四、公司最近两年一期的主要财务数据和财务指标分析”之“（四）营运能力指标”补充披露，具体详见公开转让说明书。

主办券商回复：

结合公司的业务特点，主办券商实施了以下尽职调查程序：

(1) 了解公司的收入及成本核算方法；

(2) 获取合同、出库单、项目验收单，检查项目验收单的验收日期是否于收入确认时间在同一会计期间，是否存在跨期现象。

(3) 获取期末存货（包括原材料、在产品及发出商品）的明细表，分析账龄及构成；

(4) 对公司截至 2015 年 5 月 31 日的除发出商品之外的存货实施了监盘；

(5) 抽查了发出商品的发货单并对照合同逐一核实。

(6) 对公司销售人员、研发团队进行访谈。

经核查，主办券商认为公司发出商品占存货的比例符合公司的实际情况，公司发出商品不存在超出合同约定验收期而未验收的情形，存货不存在减值风险。虽然验收期较长对营运资金和生产经营造成一定影响。但随着公司技术不断成熟、验收周期缩短，可在一定程度上缓解资金压力。且由于公司收入规模的不断扩大使得营运资金更加充足，公司的生产经营也将逐渐步入良性循环。公司在与医院、银行的三方业务合作模式中，公司通过切入医院与银行之间的需求点，促成双方合作的同时实现销售，获取收入。未来，公司也将通过提高市场占有率和服务品质，进一步提升议价能力。

## 二、中介机构执业质量问题

## 三、申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申报文件中包括但不限于以下事项：

- (1) 为便于登记，请以“股”为单位列示股份数。
- (2) 请列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误。
- (3) 公司所属行业归类应按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。
- (4) 两年一期财务指标简表格式是否正确。
- (5) 在《公开转让说明书》中披露挂牌后股票转让方式；如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息。
- (6) 历次修改的文件均需重新签字盖章并签署最新日期。
- (7) 请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。
- (8) 申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露。
- (9) 请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。
- (10) 请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。
- (11) 请主办券商提交股票初始登记申请表（券商盖章版本和可

编辑版本)。

(12) 若公司存在挂牌同时发行，请公司在公开转让说明书中披露股票发行事项，于股票发行事项完成后提交发行备案材料的电子文件至受理部门邮箱 shouli@neeq.org.cn，并在取得受理通知后将全套发行备案材料上传至全国股份转让系统业务支持平台（BPM）。

(13) 存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

**回复：**公司、主办券商、中介机构已认真阅读上述要求，并按照要求对公开转让说明书、尽调报告、推荐报告、法律意见书等进行详细复核，对于需要修订的部分亦按照要求进行了修订。

**附件：**

1-1 公开转让说明书

1-2 北京德恒（武汉）律师事务所关于武汉默联股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的补充法律意见书

1-3 北京永拓会计师事务所（特殊普通合伙）关于〈武汉默联股份有限公司挂牌申请文件反馈意见〉》

1-4 《天风证券股份有限公司关于武汉默联股份有限公司挂牌申请反馈督查报告》

1-5 主办券商推荐报告

1-6 股票初始登记明细表

(本页无正文,为《关于武汉默联股份有限公司股票挂牌申请文件的反馈意见》的回复签字盖章页)

项目内核专员:

李进

项目负责人:

崔雁

项目组成员:

梁蓓

孙青青

刘明

天风证券股份有限公司  
2015年11月9日