

**山东勤成健康科技股份有限公司**

**中泰证券股份有限公司**

**关于《山东勤成健康科技股份有限公司挂牌  
申请文件的第一次反馈意见》的回复**



二〇二〇年十一月

**山东勤成健康科技股份有限公司、中泰证券股份有限公司**  
**关于《山东勤成健康科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反**  
**馈意见》的回复**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司审查反馈意见已收悉。感谢贵公司对山东勤成健康科技股份有限公司申请在全国中小企业股份转让系统挂牌的申请文件进行审核。山东勤成健康科技股份有限公司（以下简称“勤成健康”或“公司”）、中泰证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、山东博翰源律师事务所（以下简称“律师”）对贵公司提出的第一次反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见，涉及对《山东勤成健康科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照《关于山东勤成健康科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

本回复报告中的字体代表以下含义：

<b>黑体（不加粗）：</b>	<b>反馈意见所列问题</b>
宋体（不加粗）：	对反馈意见所列问题的回复
<b>楷体（加粗）：</b>	<b>对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分</b>

现就《反馈意见》中提及的问题逐项说明如下：

## 一、公司特殊问题

1、关于公司业务。根据公转书披露公司产品包括公共卫生智能查体采集系统、家庭医生智慧医疗服务系统、家庭医生智能随访采集系统。

请公司补充披露以下事项：（1）三种产品的具体服务内容、实现功能、客户群体；（2）三种产品在使用中的协同方式；（3）家庭医生智慧医疗服务系统与家庭医生智能随访采集系统在实际应用中的主要区别；（4）公司是否参与产品的后续运维，是否接触患者个人信息数据。

请主办券商及会计师对公司三项产品是否打包销售，是否可分别披露业绩情况核查。若是，请公司按产品类型分类补充披露三项产品报告期各期的收入、成本、毛利率情况，请主办券商及会计师分析以上财务指标波动的原因及合理性。

### 【公司回复】

（1）三种产品的具体服务内容、实现功能、客户群体；

项目	具体服务内容	实现功能	客户群体
公共卫生智能查体采集系统	①异构链接、数据同步：提供数据与区域相关考核平台的上传与下载 ②物联互通、数据整合：问诊与体检项目同步进行，数据通过蓝牙无线上传 ③体检质控：数据真实可追溯，异常数值有提醒，推理数值自动算，健康报告自动出 ④核实漏查、精准服务：漏项提醒功能，提醒医师及时补充未完成项。随访提醒功能，提醒医师合理安排工作时间入户随访，杜绝漏查现象 ⑤档案数据自动化集成：自动化集成电子档案、纸质档案、随访档案、居民健康体检反馈单 ⑥管理统计、自主打印：档案完成自动统计分析，具有自主选择打印功能 ⑦便携式服务：主机及所有外围检测设备均可一包带走 ⑧数据共享：通过 APP 或数据查询机向居民开放电子《居民健康档案》或纸质档案	能够实现公共卫生工作人员对所在辖区居民进行《居民健康档案》的体检数据自动采集、问诊及中医体质辨识记录、同步形成电子档案、纸质档案、随访档案的建立及对老年人、高血压、糖尿病、冠心病、脑卒中、肺结核等慢性病的入户随访和 0—6 岁儿童、孕产妇随访等。	直接客户：各经销商 最终用户：基层医疗机构 服务群体：基层医疗机构辖区居民
家庭医生智慧医疗	家庭医生智慧医疗服务系统属于以云平台为基础的软件平台系统，能够为基层医疗机	使家庭医生高效化、便捷化、规范化、可追溯化的	直接客户：各经销商 最终用户：基层医疗机构

项目	具体服务内容	实现功能	客户群体
服务系统	构提供家庭医生服务签约、履约、公共卫生随访、慢病人群管理、孕产妇保健管理、儿童保健管理、疫苗接种管理、老年人管理、健康预防和移动诊疗保健工作、公共卫生档案查询、移动门诊、双向转诊、远程服务、健康扶贫等服务。	完成签约、履约等工作，实现“基层首诊、双向转诊、急慢分治、上下联动”的分级诊疗格局	服务群体：各类慢性病患者、精神疾病患者、婴幼儿、孕产妇等
家庭医生智能随访采集系统	是在家庭医生智慧医疗服务系统的基础上，增加了随访模块，辅以移动医疗设备，提供卫生数据自动采集等服务	利用软硬件相结合的方式，实现家庭医生随访数据自动采集、档案集成、远程诊疗以及其他健康管理	直接客户：各经销商 最终用户：基层医疗机构 服务群体：各类慢性病患者、精神疾病患者、婴幼儿、孕产妇等

(2) 三种产品在使用中的协同方式；(3) 家庭医生智慧医疗服务系统与家庭医生智能随访采集系统在实际应用中的主要区别；

公司三种产品的直接客户和最终用户相同，均采用经销的方式为社区卫生服务中心、乡镇卫生院等基层医疗机构提供医疗卫生信息化产品。从国家政策、资金划拨、考核管理等方面，公司产品可分为公共卫生类和家庭医生类。公共卫生智能查体采集系统面向的服务群体为辖区内的全体居民，而家庭医生类的产品重点服务于各类慢性病患者、精神疾病患者、婴幼儿、孕产妇等，因此公共卫生智能查体采集系统与家庭医生类的产品不存在协同使用。具体到家庭医生类的产品中，家庭医生智能随访采集系统与家庭医生智慧医疗服务系统的主要区别在于，家庭医生智能随访采集系统为根据客户需求增加具备卫生数据自动采集功能的硬件产品，两者在实际使用中不存在协同的情形。

公司在《公开转让说明书》“第二节、一、(二) 主要产品或服务”处对问题(1)(2)(3)进行了补充披露，具体如下：

公司三种产品的具体服务内容、实现功能、客户群体等情况如下：

项目	具体服务内容	实现功能	客户群体
公共卫生智能查体采集系统	①异构链接、数据同步：提供数据与区域相关考核平台的上传与下载 ②物联互通、数据整合：问诊与体检项目同步进行，数据通过蓝牙无线上传 ③体检质控：数据真实可追溯，异常数值有提醒，推理数值自动算，健康报告自动出 ④核实漏查、精准服务：漏项提醒功能，提	能够实现公共卫生工作人员对所在辖区居民进行《居民健康档案》的体检数据自动采集、问诊及中医体质辨识记录、同步形成电子档案、纸质档案、随访档案的建立及对老年	直接客户：各经销商 最终用户：基层医疗机构 服务群体：基层医疗机构辖区居民

项目	具体服务内容	实现功能	客户群体
	<p>醒医师及时补充未完成项。随访提醒功能，提醒医师合理安排工作时间入户随访，杜绝漏查现象</p> <p>⑤档案数据自动化集成：自动化集成电子档案、纸质档案、随访档案、居民健康体检反馈单</p> <p>⑥管理统计、自主打印：档案完成自动统计分析，具有自主选择打印功能</p> <p>⑦便携式服务：主机及所有外围检测设备均可一包带走</p> <p>⑧数据共享：通过 APP 或数据查询机向居民开放电子《居民健康档案》或纸质档案</p>	人、高血压、糖尿病、冠心病、脑卒中、肺结核等慢性病的入户随访和 0—6 岁儿童、孕产妇随访等。	
家庭医生智慧医疗服务系统	家庭医生智慧医疗服务系统属于以云平台为基础的软件平台系统，能够为基层医疗机构提供家庭医生服务签约、履约、公共卫生随访、慢病人群管理、孕产妇保健管理、儿童保健管理、疫苗接种管理、老年人管理、健康预防和移动诊疗保健工作、公共卫生档案查询、移动门诊、双向转诊、远程服务、健康扶贫等服务。	使家庭医生高效化、便捷化、规范化、可追溯化的完成签约、履约等工作，实现“基层首诊、双向转诊、急慢分治、上下联动”的分级诊疗格局	<p>直接客户：各经销商</p> <p>最终用户：基层医疗机构</p> <p>服务群体：各类慢性病患者、精神疾病患者、婴幼儿、孕产妇等</p>
家庭医生智能随访采集系统	是在家庭医生智慧医疗服务系统的基础上，增加了随访模块，辅以移动医疗设备，提供卫生数据自动采集等服务	利用软硬件相结合的方式，实现家庭医生随访数据自动采集、档案集成、远程诊疗以及其他健康管理	<p>直接客户：各经销商</p> <p>最终用户：基层医疗机构</p> <p>服务群体：各类慢性病患者、精神疾病患者、婴幼儿、孕产妇等</p>

公司三种产品的直接客户和最终用户相同，均采用经销的方式为社区卫生服务中心、乡镇卫生院等基层医疗机构提供医疗卫生信息化产品。从国家政策、资金划拨、考核管理等方面，公司产品可分为公共卫生类和家庭医生类。公共卫生智能查体采集系统面向的服务群体为辖区内的全体居民，而家庭医生类的产品重点服务于各类慢性病患者、精神疾病患者、婴幼儿、孕产妇等，因此公共卫生智能查体采集系统与家庭医生类的产品不存在协同使用。具体到家庭医生类的产品中，家庭医生智能随访采集系统与家庭医生智慧医疗服务系统的主要区别在于，家庭医生智能随访采集系统为根据客户需求增加具备卫生数据自动采集功能的硬件产品，两者在实际使用中不存在协同的情形。

(4) 公司是否参与产品的后续运维，是否接触患者个人信息数据。

公司产品交付后，根据经销商及终端用户的实际使用需要，由公司的公共卫

生事业部负责使用培训及后续质保期内的产品维护，不参与运营。产品维护主要包括根据用户操作要求进行系统优化、模块调整等，公司并不接触患者个人信息数据。

公司在《公开转让说明书》“第二节、二（二）主要业务流程”处进行了补充披露，具体如下：

**公司产品交付后，根据经销商及终端用户的实际使用需要，由公司的公共卫生事业部负责使用培训及后续质保期内的产品维护，不参与运营。产品维护主要包括根据用户操作要求进行系统优化、模块调整等，公司并不接触患者个人信息数据。**

#### **【主办券商回复】**

主办券商通过查阅销售合同、销售出库单、销售发票，并与公司人员沟通确认等方式，对公司产品的销售情况进行核查。经核查，公司经销商及直销客户，根据其对公司各类产品的需求情况与公司签订采购合同，不存在对各产品打包销售的情况。

因公司三项产品客户群体相同，经销商、终端客户多为根据其实际需求同时采购，且该三项产品同属医疗卫生信息化产品。因此，报告期内，公司在对收入、成本进行核算时未细分至该三项产品，尚无法分别披露业绩情况。

#### **【会计师回复】**

经核查，因公司三项产品客户群体相同，经销商、终端客户多为同时采购，其该三项产品同属医疗卫生信息化产品。因此，报告期内，公司在对收入、成本进行核算时未细分至该三项产品，尚无法分别披露业绩情况。

会计师认为，公司经销商及直销客户，根据其对公司各类产品的需求情况与公司签订采购合同，不存在对各产品打包销售的情况。

2、关于持续经营能力。公司报告期收入波动较大，净利润下滑，2019年、2020年1-5月经营活动产生的现金流量净额为负。

请公司分析并补充披露：（1）2019年增加的客户地域情况，导致2019年收

入增长的大额订单具体情况，进一步分析 2019 年收入增长的原因，以及净利润下降的原因；(2) 报告期各期经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的具体原因；(3) 结合市场行情、上下游行业情况、经营管理能力、公司核心竞争要素及核心竞争力、资金筹资能力、市场拓展情况、获取现金能力、期后合同签订情况、期后各项业务收入、期后净利润、期后现金流情况等分析论证公司持续经营能力；(4) 公司业绩的稳定性，2020 年 1-10 月收入、净利润与往年同期是否存在较大差异，说明原因。

请主办券商和会计师：(1) 核查以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表专业意见；(2) 核查公司收入波动是否真实合理，并就营业收入是否稳定，收入真实性、准确性、完整性发表明确意见；(3) 说明对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；(4) 核查公司的经营活动现金流，对经营活动现金流及明细项目的真实性、准确性、完整性，与净利润的匹配合理性发表明确意见。

**【公司回复】**

(1) 2019 年增加的客户地域情况，导致 2019 年收入增长的大额订单具体情况，进一步分析 2019 年收入增长的原因，以及净利润下降的原因；

2018 年、2019 年，按客户区域划分的收入实现情况如下：

单位：元

序号	区域	2019 年度	2018 年度	变动金额
1	新疆	7,124,980.59	1,193,591.82	5,931,388.77
2	甘肃	4,804,208.94	6,312,089.23	-1,507,880.29
3	山东	3,493,211.79	1,803,061.79	1,690,150.00
4	安徽	1,175,174.00	-	1,175,174.00
5	陕西	1,134,381.54	2,342,701.56	-1,208,320.02
6	山西	1,082,135.17	-	1,082,135.17
7	河北	879,126.34	1,855,627.72	-976,501.38
8	江苏	300,070.60	1,998,698.42	-1,698,627.82
9	河南	30,514.16	1,284,204.64	-1,253,690.48

10	其他	5,641,307.56	1,742,883.18	3,898,424.38
	合计	<b>25,665,110.69</b>	<b>18,532,858.36</b>	<b>7,132,252.33</b>

2019年，公司实现营业收入2,566.51万元，较2018年增加713.23万元，增长38.48%。收入增加的主要原因为，经销商数量的增加及当期壮大销售技术支持人员队伍，增加客户地域覆盖范围，以及前期试点基层医院成功的示范效应带来的公司产品认可度提高，使得前期新晋经销商在2019年度实现销售，及其他经销商订单的增加。

具体情况为：2019年，在安徽、山西实现新增销售收入225.73万元；原有的新疆、山东及广西、贵州、江西等地，2019年销售收入较2018年增加，其中，新疆增加593.14万元、山东增加169.02万元、广西增加98.16万元、贵州增加78.64万元、江西增加72.90万元。其中，新疆地区销售收入的增加，是2019年公司营业收入增加的重要原因，该地区经销商新疆天地润泽商贸有限公司当期新实现销售收入557.25万元，其终端客户主要为新疆生产建设兵团第九师下辖各团及团结农场所属的基层医院。

净利润方面，2019年实现净利润185.12万元，在当期营业收入增加的情况下较2018年减少40.42万元，主要系期间费用增加所致，其中销售费用增加261.14万元、管理费用增加134.94万元。相关费用增加的原因，公司已在《公开转让说明书》“第四节、五、（四）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”处进行了解释说明。

公司在《公开转让说明书》“第四节、五、（一）2、（1）按产品（服务）类别分类”处，对2019年营业收入增加的原因补充披露如下：

报告期内，公司收入以医疗卫生信息化产品收入为主，配件、耗材及其他收入为辅。

医疗卫生信息化产品收入，2019年度较2018年度增加698.38万元，增长38.37%，增幅较大，主要原因为：经销商数量的增加及当期壮大销售技术支持人员队伍，增加客户地域覆盖范围并进一步向区县下沉，以及前期试点基层医院成功的示范效应带来的公司产品认可度提高，使得前期新晋经销商在2019年度实现销售，及其他经销商订单的增加。2020年1-5月，受新冠肺炎疫情影响，当期

实现收入 804.90 万元，较 2019 年度同期有所减少。

配件、耗材及其他收入金额及占营业收入比重均较小，其报告期内收入变动，主要由客户主动采购需求决定。

结合增加的客户地域情况及大额订单情况，2019 年度收入增加的具体原因为：2019 年度，在安徽、山西实现新增销售收入 225.73 万元；原有客户地域，如新疆、山东及广西、贵州、江西等地，2019 年度销售收入较 2018 年度增加，其中，新疆增加 593.14 万元、山东增加 169.02 万元、广西增加 98.16 万元、贵州增加 78.64 万元、江西增加 72.90 万元。特别是新疆地区销售收入的增加，是 2019 年度公司营业收入增加的重要原因，该地区经销商新疆天地润泽商贸有限公司新实现销售收入 557.25 万元，为 2019 年度公司第一大客户，其终端客户主要为新疆生产建设兵团第九师下辖各团及团结农场所属的基层医院。

综上，报告期内，各产品收入变动情况与公司实际经营情况相符，具有合理性。

(2) 报告期各期经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的具体原因；

报告期各期经营活动产生的现金流量净额与净利润调整过程如下：

单位：元

项目	2020 年 1-5 月	2019 年度	2018 年度
净利润	655,818.47	1,851,226.25	2,255,420.78
加：资产减值准备			59,089.20
信用减值准备	225,627.34	18,443.87	
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	100,841.33	225,188.72	85,762.78
无形资产摊销	1,000.00	2,400.00	
长期待摊费用摊销	95,631.06	127,508.09	
财务费用	64,117.73	133,482.46	89,284.02
递延所得税资产减少	130,470.82	77,769.58	245,766.82
存货的减少（增加以“-”号填列）	745,103.99	-2,232,083.64	-2,653,110.09
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-565,064.41	1,252,857.78	-1,631,806.25
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-2,215,149.49	-2,864,935.93	4,559,021.97

经营活动产生的现金流量净额	-761,603.16	-1,408,142.82	3,009,429.23
---------------	-------------	---------------	--------------

由上表可以看出，经营活动产生的现金流量净额与净利润差异主要因存货、经营性应收及应付项目的变动导致。

具体变动原因为：

1) 存货变动。公司产品所需主要设备，如主机、平板电脑等，多为定制采购，公司出于库存安全、带量采购价格优惠，供应商出于降低定制产品生产成本的考虑，公司会向供应商批量采购，同批次采购数量较多。且随着公司业务市场的不断开拓，同时为缩短对经销商的供货周期，公司根据自身资金及存货管理能力，逐步提高了库存量，由此导致 2018 年、2019 年存货的逐年增加；2020 年 1-5 月，受疫情影响，公司业务开展未及预期，适当降低库存量，导致当期存货的减少。

2) 经营性应收项目变动。2018 年经营性应收项目增加 1,631,806.25 元，原因为公司采购的主要设备多为定制，预付采购款比例较高，当期采购数量增加但截至期末供应商尚未发货，导致 2018 年预付账款增加，年末预付账款达 3,222,152.38 元；2019 年经营性应收项目减少 1,252,857.78 元，原因为截至年末供应商尚未发货金额减少所致；2020 年 1-5 月，经营性应收项目增加 565,064.41 元，原因为疫情影响，个别经销商资金周转遇到困难，公司对该类经销商视情况给予一定的信用展期，导致应收账款余额增加。

3) 经营性应付项目变动。在 2018 年及之前，公司处于业务开展前期，出于提升经销商市场开拓动力、快速加大公司产品市场布局等的考虑，依据公司与经销商的合作惯例，对于拟新成为区域经销商的，需根据公司与经销商对该区域的市场需求预计情况，由经销商预先支付部分采购款。因 2018 年度新增主要经销商较多，且自先期试点至试点成功后规模采购发货需一定周期，由此导致 2018 年度预收账款增加较多、当期末预收账款余额较高。随着 2018 年销售的大幅增长，自 2019 年起，对于拟新成为区域经销商的，公司逐步降低了根据公司与经销商对该区域的市场需求预计而需由经销商预先支付的采购款金额。同时，随着公司产品认可度的提高，新区域市场试点周期缩短，产品覆盖市场区域及采购量增加，公司发货进度加快，使得自预收供应商货款至完成发货的周期缩短。由此

导致 2018 年预收账款增加 379.16 万元、2019 年预收账款减少 321.18 万元、2020 年 1-5 月减少 166.27 万元，也使得各期经营性应付项目变动较大。

公司在《公开转让说明书》“第四节、四、（四）2.现金流量分析”处，对各期经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的具体原因补充披露如下：

由上表可以看出，报告期内，净利润与经营活动产生的现金流量净额主要是由于经营性应收应付项目、存货变动以及折旧摊销、资产减值损失等非付现成本导致。具体变动原因为：

1) 存货变动。公司产品所需主要设备，如主机、平板电脑等，多为定制采购，公司出于库存安全、带量采购价格优惠，供应商出于降低定制产品生产成本的考虑，公司会向供应商批量采购，同批次采购数量较多。且随着公司业务市场的不断开拓，同时为缩短对经销商的供货周期，公司根据自身资金及存货管理能力，逐步提高了库存量，由此导致 2018 年度、2019 年度存货的逐年增加；2020 年 1-5 月，受疫情影响，公司业务开展未及预期，适当降低库存量，导致当期存货的减少。

2) 经营性应收项目变动。2018 年度经营性应收项目增加 163.18 万元，原因为公司采购的主要设备多为定制，预付采购款比例较高，当期采购数量增加但截至期末供应商尚未发货，导致 2018 年度预付账款增加，年末预付账款达 322.22 万元；2019 年度经营性应收项目减少 125.29 万元，原因为截至年末供应商尚未发货金额减少所致；2020 年 1-5 月，经营性应收项目增加 56.51 万元，原因为疫情影响，个别经销商资金周转遇到困难，公司对该类经销商视情况给予一定的信用展期，导致应收账款余额增加。

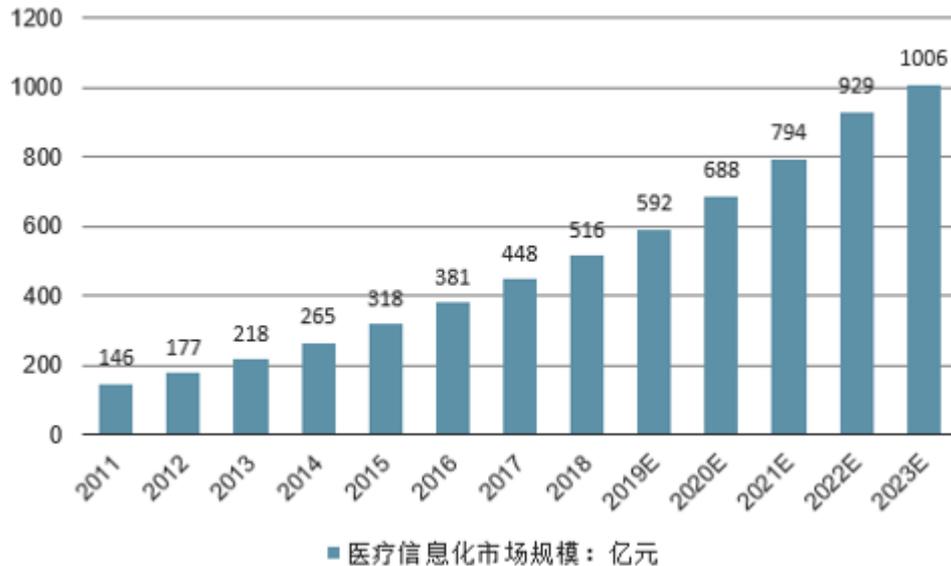
3) 经营性应付项目变动。基于本节“七、（四）4、其他情况”所述的原因，导致 2018 年预收账款增加 379.16 万元、2019 年预收账款减少 321.18 万元、2020 年 1-5 月减少 166.27 万元，也使得各期经营性应付项目变动较大。

（3）结合市场行情、上下游行业情况、经营管理能力、公司核心竞争要素及核心竞争力、资金筹资能力、市场拓展情况、获取现金能力、期后合同签订情况、期后各项业务收入、期后净利润、期后现金流情况等分析论证公司持续经营

能力；

### ①市场行情

根据国家卫生计生委规划信息司的透露，医疗卫生信息化是国家信息化发展的重点，已纳入“十三五”国家网络安全和信息化建设重点，将实现重点突破。2011年我国医疗信息化市场规模仅为146亿元。2013年我国医疗信息化市场规模突破200亿元。截止至2017年我国医疗信息化市场规模为448亿元，同比增长17.59%。预测2019年我国医疗信息化市场规模将接近600亿元。未来几年，我国医疗信息化规模将持续增长，到2023年，我国医疗信息化规模将突破1000亿元。



### ②上下游行业情况

公司所处行业的上游为医疗设备、电子设备等生产企业，主要为公司提供产品主机、医疗配件等服务。目前，国内该行业处于充分的市场竞争状况，行业成熟度较高，业务可持续性较强。公司所处行业的下游为各地省市县级经销商，最终用户为基层医疗机构，由于国家近年来对于医疗信息化行业重视程度的不断提高，且属于国家基本公共卫生范畴，因此公司具有良好的下游业务前景，公司业务具备可持续性。

### ③经营管理能力

公司设立以来一直坚持研发和人才战略，重视自主研发、技术积累和优秀人

才储备。目前，公司技术研发人员共有 81 人，占公司总人数的 86.17%。公司长期培养了一支融合了信息化技术、医疗卫生知识及行业管理经验的复合型人才队伍，对于高度复杂的医院信息系统开发具有独到的理解能力，其中有 10 年以上开发经验的 5 人，5 年以上开发经验的 10 人。医疗信息化系统自身的复杂性以及其作为涉及民生健康的行业特质，要求开发实施人员具备丰富的行业经验、复合的知识结构以及技术积累。公司核心团队长期从事医疗卫生行业的信息化工作，对医疗卫生行业的管理模式、业务流程等有长期、深入、全面的理解，从而保证了公司研发的产品不仅具有技术上的领先优势，而且可以比较准确地把握并满足客户的需求。

#### ④公司核心竞争要素及核心竞争力

公司核心竞争要素主要体现在 4 个方面：

##### A.整体解决方案提供能力

公司拥有医疗信息化完整的医疗信息化技术和产品线，具有业内领先的整体解决方案的提供能力。公司在公共卫生智能查体终端和家庭医生智慧医疗服务系统两大产品类别下拥有丰富的子系统产品组件目录，能够满足各大中型医疗机构、基层医疗机构、各级医疗行政机构的不同需求。

##### B.持续的研发创新能力

公司拥有领先的持续创新研发实力。公司成立了技术中心，下设卫生健康事业部和医疗信息事业部两大研发部门，长期跟踪并研究新技术，把握技术发展方向，保障了公司产品的技术水平处于行业前列。公司积极根据客户的具体需求升级、完善产品，创新出满足专业化、定制化需求的产品方案。公司持续推动产品创新，已取得 1 项发明专利、10 项实用新型专利、2 项外观设计专利、36 项软件著作权。

##### C.深厚的医疗信息化人才积累

公司设立以来一直坚持研发和人才战略，重视自主研发、技术积累和优秀人才储备。目前，公司技术研发人员共有 81 人，占公司总人数的 86.17%。公司长期培养了一支融合了信息化技术、医疗卫生知识及行业管理经验的复合型人才队

伍，对于高度复杂的医院信息系统开发具有独到的理解能力，其中有 10 年以上开发经验的 5 人，5 年以上开发经验的 10 人。医疗信息化系统自身的复杂性以及其作为涉及民生健康的行业特质，要求开发实施人员具备丰富的行业经验、复合的知识结构以及技术积累。公司核心团队长期从事医疗卫生行业的信息化工作，对医疗卫生行业的管理模式、业务流程等有长期、深入、全面的理解，从而保证了公司研发的产品不仅具有技术上的领先优势，而且可以比较准确地把握并满足客户的需求。

#### D.成功的医疗信息化样板案例

公司耕耘医疗信息化行业多年，建设了大量的医疗信息化系统，其中一些项目已成为公司的成功样板案例，树立了良好的口碑，为公司产品的营销推广提供了强有力的支持。公司凭借扎实的技术基础和高效的持续服务，成功在徐州沛县推广家庭医生医疗服务系统，引起了业内的广泛关注，被国家基层卫生处收录为典型案例，并荣获“江苏省十佳创新举措”。同时，公司在杭州富阳区推广的医疗信息化系统，通过公司研发的针对性的异构接入技术，解决了该区医疗系统复杂林立，各不兼容的系统问题，重新构筑了家庭医生使用的智能化系统和移动终端，实现了“一数一源，一源多用，系统多跑路，医生少跑腿”的智能化效果，被杭州市列为重点健康信息化工程。公司通过成功的智慧医疗样板案例，获得了大量客户的认可，沉淀了品牌价值。

#### ⑤资金筹资能力

报告期内，筹资活动主要为自关联方借入、偿还款项，股东出资、借入及偿还银行贷款、支付利息等。2018 年度，筹资活动产生的现金流量净额为-160.87 万元，主要为当期偿还关联方借款所致；2019 年度，筹资活动产生的现金流量净额为 217.59 万元，主要为公司股东当期增资 293.80 万元导致；2020 年 1-5 月，筹资活动产生的现金流量净额为 194.78 万元，主要为当期自关联方拆入 221.00 万元资金所致。

除了股东投入之外，公司还通过利润滚存以及银行借款进行融资。未来公司若挂牌成功，将拥有股权融资、债权融资等便利的融资渠道，更有利于公司业务的持续发展。

#### ⑥市场拓展情况

公司具备专业的营销队伍,目前有销售人员 4 人、销售技术支持人员 57 人。公司主要通过经销商的方式取得业务。公司一直积极参与展览会以获得与优秀经销商洽谈的机会并宣传企业品牌,同时公司产品的功能丰富、后续培训服务及技术支持服务能力得到了客户的认可,在行业内形成良好的口碑,报告期后新增河北、陕西等区域经销商。公司市场开发能力较强且仍在逐步提高。

#### ⑦获取现金能力

2018 年度、2019 年度、2020 年 1-5 月,公司经营活动产生的现金流量净额分别为 300.94 万元、-140.81 万元、-76.16 万元,当期净利润分别为 225.54 万元、185.12 万元、65.58 万元。

2018 年度,销售商品、提供劳务收到的现金为 2,571.68 万元,当期营业收入为 1,853.29 万元,除增值税销项税影响外,二者差异主要为当期预收账款增加所致;因业务增长,公司库存量由 2018 年初的 264.74 万元增加至期末的 530.05 万元,使得当期购买商品、接受劳务支付的现金达 1,389.90 万元,支出较多;此外,加之其他现金流项目的影响,综合导致当期经营活动产生的现金流量净额为 300.94 万元。

2019 年度,销售商品、提供劳务收到的现金为 2,592.87 万元,当期营业收入为 2,566.51 万元,考虑增值税销项税影响后,二者差异主要为当期预收账款减少所致;此外,因业务开展,当期期间费用大幅增加,支付其他与经营活动有关的现金中支付期间费用 603.65 万元,较 2018 年度增加 297.44 万元,因公司员工及人均薪酬增加,支付给职工以及为职工支付的现金较 2018 年度增加 126.39 万元,因此导致当期经营活动产生的现金流量净额为净流出 140.81 万元。

2020 年 1-5 月,销售商品、提供劳务收到的现金为 686.10 万元,当期营业收入为 826.98 万元,考虑增值税销项税影响后二者差异较大,主要原因为:受新冠肺炎疫情影响,公司业务开展未及预期,且个别经销商资金周转承压,5 月末预收的经销商款项较 2019 年末减少 166.27 万元、应收账款较 2019 年末增加 59.79 万元。除此外,为维持公司正常经营管理,采购、员工薪酬支付等均未因疫情而延期支付,导致当期经营活动产生的现金流量净额为净流出 76.16 万元。

### ⑧期后合同签订情况

公司在业务开展过程中，在继续深挖山东、甘肃、新疆、河北、陕西等地市场的同时，重点布局四川、贵州、湖北、云南、福建等地区，并取得较好的业务拓展效果。报告期后，2020年6月至10月，公司累计新签订合同金额1,217.10万元。

### ⑨期后各项收入、净利润、现金流情况

财务数据方面，2020年1-10月，公司实现营业收入1,979.04万元、净利润256.46万元（未经审计），其中，6月至10月实现营业收入1,152.06万元、净利润190.88万元（未经审计）。

现金流方面，公司对经销商采用“先款后货”的信用政策，但受疫情影响，部分经销商资金周转遇到困难，公司对该类经销商视情况给予一定的信用展期，由此导致本年度回款情况未及预期。受其影响，截至2020年10月31日，公司货币资金余额为65.70万元，较5月末减少64.53万元（未经审计），期后现金流情况不佳。虽然公司股东全力支持公司发展，可为公司提供临时性资金支持，但公司目前仍存在筹资渠道单一的问题。因此，公司拟通过全国股转系统挂牌，进一步拓展融资渠道，为公司业务发展寻求必要的资金支持。

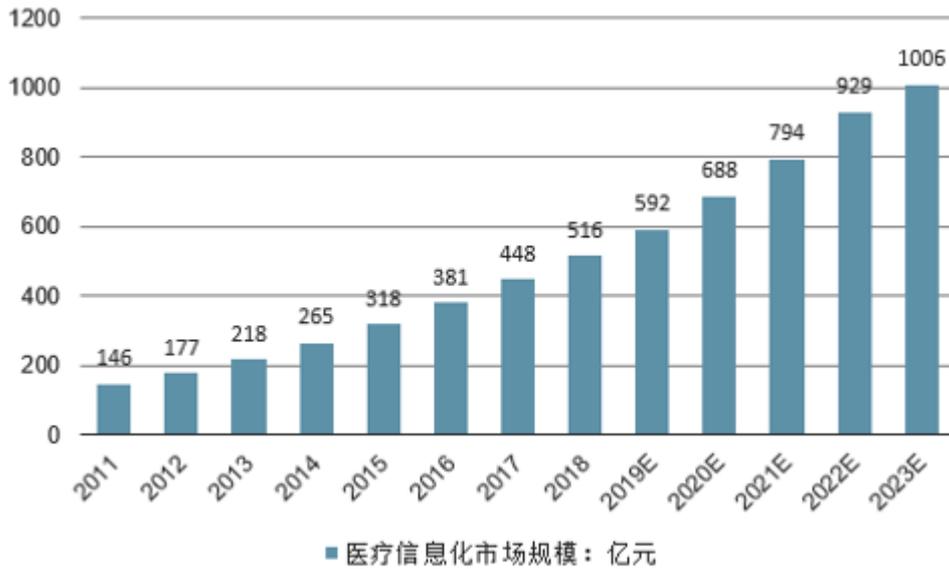
综上，公司所处行业发展速度较快，市场前景较好，公司具备核心竞争资源要素以及核心竞争力，公司目前制定的业务发展规划符合未来行业趋势，公司盈利模式稳定并且水平较高，公司经营管理能力较好并且具备较高的市场开发能力，所以公司持续经营能力较好，不存在持续经营风险。

公司在《公开转让说明书》“第二节、八、公司持续经营能力”处进行了补充披露，内容如下：**具体分析情况如下：**

#### ①市场行情

根据国家卫生计生委规划信息司的透露，医疗卫生信息化是国家信息化发展的重点，已纳入“十三五”国家网络安全和信息化建设重点，将实现重点突破。2011年我国医疗信息化市场规模仅为146亿元。2013年我国医疗信息化市场规模突破200亿元。截止至2017年我国医疗信息化市场规模为448亿元，同比增

长 17.59%。预测 2019 年我国医疗信息化市场规模将接近 600 亿元。未来几年，我国医疗信息化规模将持续增长，到 2023 年，我国医疗信息化规模将突破 1000 亿元。



## ②上下游行业情况

公司所处行业的上游为医疗设备、电子设备等生产企业，主要为公司提供产品主机、医疗配件等服务。目前，国内该行业处于充分的市场竞争状况，行业成熟度较高，业务可持续性较强。公司所处行业的下游为各地省市县级经销商，最终用户为基层医疗机构，由于国家近年来对于医疗信息化行业重视程度的不断提高，且属于国家基本公共卫生范畴，因此公司具有良好的下游业务前景，公司业务具备可持续性。

## ③经营管理能力

公司设立以来一直坚持研发和人才战略，重视自主研发、技术积累和优秀人才储备。目前，公司技术研发人员共有 81 人，占公司总人数的 86.17%。公司长期培养了一支融合了信息化技术、医疗卫生知识及行业管理经验的复合型人才队伍，对于高度复杂的医院信息系统开发具有独到的理解能力，其中有 10 年以上开发经验的 5 人，5 年以上开发经验的 10 人。医疗信息化系统自身的复杂性以及其作为涉及民生健康的行业特质，要求开发实施人员具备丰富的行业经验、复合的知识结构以及技术积累。公司核心团队长期从事医疗卫生行业的

信息化工作，对医疗卫生行业的管理模式、业务流程等有长期、深入、全面的理解，从而保证了公司研发的产品不仅具有技术上的领先优势，而且可以比较准确地把握并满足客户的需求。

#### ④公司核心竞争要素及核心竞争力

公司核心竞争要素主要体现在 4 个方面：

##### A.整体解决方案提供能力

公司拥有医疗信息化完整的医疗信息化技术和产品线，具有业内领先的整体解决方案的提供能力。公司在公共卫生智能查体终端和家庭医生智慧医疗服务系统两大产品类别下拥有丰富的子系统产品组件目录，能够满足各大中型医疗机构、基层医疗机构、各级医疗行政机构的不同需求。

##### B.持续的研发创新能力

公司拥有领先的持续创新研发实力。公司成立了技术中心，下设卫生健康事业部和医疗信息事业部两大研发部门，长期跟踪并研究新技术，把握技术发展方向，保障了公司产品的技术水平处于行业前列。公司积极根据客户的具体需求升级、完善产品，创新出满足专业化、定制化需求的产品方案。公司持续推动产品创新，已取得 1 项发明专利、10 项实用新型专利、2 项外观设计专利、36 项软件著作权。

##### C.深厚的医疗信息化人才积累

公司设立以来一直坚持研发和人才战略，重视自主研发、技术积累和优秀人才储备。目前，公司技术研发人员共有 81 人，占公司总人数的 86.17%。公司长期培养了一支融合了信息化技术、医疗卫生知识及行业管理经验的复合型人才队伍，对于高度复杂的医院信息系统开发具有独到的理解能力，其中有 10 年以上开发经验的 5 人，5 年以上开发经验的 10 人。医疗信息化系统自身的复杂性以及其作为涉及民生健康的行业特质，要求开发实施人员具备丰富的行业经验、复合的知识结构以及技术积累。公司核心团队长期从事医疗卫生行业的信息化工作，对医疗卫生行业的管理模式、业务流程等有长期、深入、全面的理解，从而保证了公司研发的产品不仅具有技术上的领先优势，而且可以比较

准确地把握并满足客户的需求。

#### D.成功的医疗信息化样板案例

公司耕耘医疗信息化行业多年，建设了大量的医疗信息化系统，其中一些项目已成为公司的成功样板案例，树立了良好的口碑，为公司产品的营销推广提供了强有力的支持。公司凭借扎实的技术基础和高效的持续服务，成功在徐州沛县推广家庭医生医疗服务系统，引起了业内的广泛关注，被国家基层卫生处收录为典型案例，并荣获“江苏省十佳创新举措”。同时，公司在杭州富阳区推广的医疗信息化系统，通过公司研发的针对性的异构接入技术，解决了该区医疗系统复杂林立，各不兼容的系统问题，重新构筑了家庭医生使用的智能化系统和移动终端，实现了“一数一源，一源多用，系统多跑路，医生少跑腿”的智能化效果，被杭州市列为重点健康信息化工程。公司通过成功的智慧医疗样板案例，获得了大量客户的认可，沉淀了品牌价值。

#### ⑤资金筹资能力

报告期内，筹资活动主要为自关联方借入、偿还款项，股东出资、借入及偿还银行贷款、支付利息等。2018年度，筹资活动产生的现金流量净额为-160.87万元，主要为当期偿还关联方借款所致；2019年度，筹资活动产生的现金流量净额为217.59万元，主要为公司股东当期增资293.80万元导致；2020年1-5月，筹资活动产生的现金流量净额为194.78万元，主要为当期自关联方拆入221.00万元资金所致。

除了股东投入之外，公司还通过利润滚存以及银行借款进行融资。未来公司若挂牌成功，将拥有股权融资、债权融资等便利的融资渠道，更有利于公司业务持续发展。

#### ⑥市场拓展情况

公司具备专业的营销队伍，目前有销售人员4人、销售技术支持人员57人。公司主要通过经销商的方式取得业务。公司一直积极参与展览会以获得与优秀经销商洽谈的机会并宣传企业品牌，同时公司产品的功能丰富、后续培训服务及技术支持服务能力得到了客户的认可，在行业内形成良好的口碑，报告期后新增河北、陕西等区域经销商。公司市场开发能力较强且仍在逐步提高。

### ⑦获取现金能力

2018年度、2019年度、2020年1-5月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为300.94万元、-140.81万元、-76.16万元，当期净利润分别为225.54万元、185.12万元、65.58万元。

2018年度，销售商品、提供劳务收到的现金为2,571.68万元，当期营业收入为1,853.29万元，除增值税销项税影响外，二者差异主要为当期预收账款增加所致；因业务增长，公司库存量由2018年初的264.74万元增加至期末的530.05万元，使得当期购买商品、接受劳务支付的现金达1,389.90万元，支出较多；此外，加之其他现金流项目的影 响，综合导致当期经营活动产生的现金流量净额为300.94万元。

2019年度，销售商品、提供劳务收到的现金为2,592.87万元，当期营业收入为2,566.51万元，考虑增值税销项税影响后，二者差异主要为当期预收账款减少所致；此外，因业务开展，当期期间费用大幅增加，支付其他与经营活动有关的现金中支付期间费用603.65万元，较2018年度增加297.44万元，因公司员工及人均薪酬增加，支付给职工以及为职工支付的现金较2018年度增加126.39万元，因此导致当期经营活动产生的现金流量净额为净流出140.81万元。

2020年1-5月，销售商品、提供劳务收到的现金为686.10万元，当期营业收入为826.98万元，考虑增值税销项税影响后二者差异较大，主要原因为：受新冠肺炎疫情影响，公司业务开展未及预期，且个别经销商资金周转承压，5月末预收的经销商款项较2019年末减少166.27万元、应收账款较2019年末增加59.79万元。除此外，为维持公司正常经营管理，采购、员工薪酬支付等均未因疫情而延期支付，导致当期经营活动产生的现金流量净额为净流出76.16万元。

### ⑧期后合同签订情况

公司在业务开展过程中，在继续深挖山东、甘肃、新疆、河北、陕西等地市场的同时，重点布局四川、贵州、湖北、云南、福建等地区，并取得较好的业务拓展效果。报告期后，2020年6月至10月，公司累计新签订合同金额1,217.10万元。

### ⑨期后各项收入、净利润、现金流情况

财务数据方面，2020年1-10月，公司实现营业收入1,979.04万元、净利润256.46万元（未经审计），其中，6月至10月实现营业收入1,152.06万元、净利润190.88万元（未经审计）；2019年1-10月，营业收入为1,981.44万元、净利润为154.52万元（未经审计），公司业绩与往年同期相比总体呈上升趋势。

资金方面，公司对经销商采用“先款后货”的信用政策，但受疫情影响，部分经销商资金周转遇到困难，公司对该类经销商视情况给予一定的信用展期，由此导致本年度回款情况未及预期。受其影响，截至2020年10月31日，公司货币资金余额为65.70万元，较5月末减少64.53万元（未经审计），期后现金流情况不佳。虽然公司股东全力支持公司发展，可为公司提供临时性资金支持，但公司目前仍存在筹资渠道单一的问题。因此，公司拟通过全国股转系统挂牌，进一步拓展融资渠道，为公司业务发展寻求必要的资金支持。

综上，公司所处行业发展速度较快，市场前景较好，公司具备核心竞争资源要素以及核心竞争力，公司目前制定的业务发展规划符合未来行业趋势，公司盈利模式稳定并且水平较高，公司经营管理能力较好并且具备较高的市场开发能力，所以公司持续经营能力较好，不存在持续经营风险。

(4) 公司业绩的稳定性，2020年1-10月收入、净利润与往年同期是否存在较大差异，说明原因。

2020年1-10月，公司实现营业收入1,979.04万元、净利润256.46万元（未经审计）；2019年同期，营业收入为1,981.44万元、净利润为154.52万元（未经审计）。

收入方面，2020年1-10月与去年同期相比，因疫情影响略有减少，但较2018年同期增加较多，收入规模整体呈现上升趋势。

净利润方面，2020年1-10月，公司实现净利润256.46万元（未经审计），较去年同期增加101.94万元，增加较多，主要原因为：1）毛利率提升，2020年1-5月，毛利率为57.00%，1-10月毛利率为56.06%（未经审计），而2019年度毛利率为52.24%。毛利率变动主要原因为升级换代过渡期后，公司陆续提高了部分产品售价所致，详见《公开转让说明书》“第四节、五、（三）毛利率分析”

处的分析；2）销售费用较去年同期减少 33.22 万元（未经审计），主要为受疫情影响，员工出差频次减少，同时加强差旅管控，提升费用使用效率导致；3）增值税即征即退款较去年同期增加 22.18 万元。

综上，公司业绩总体呈上升趋势。

公司在《公开转让说明书》“第二节、八、公司持续经营能力”处对业绩稳定性进行了补充披露，具体内容详见本问题（3）的补充披露内容。

#### 【主办券商回复】

（1）核查以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表专业意见；

##### （1）针对以上问题的核查

主办券商通过分析报告期财务报表，获取收入、费用及货币资金等明细账、相关销售合同，查询经销商工商登记信息，获取公司 2020 年 1-10 月未经审计的财务报表，以及与公司业务及财务人员、注册会计师沟通等，对公司 2019 年收入增长及净利润下降的原因、业绩稳定性，以及报告期各期经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的具体原因进行核查。

经核查：

1) 营业收入变动方面：2019 年，公司实现营业收入 2,566.51 万元，较 2018 年增加 713.23 万元，增长 38.48%。收入增加的主要原因为，经销商数量的增加及当期壮大销售技术支持人员队伍，增加客户地域覆盖范围，以及前期试点基层医院成功的示范效应带来的公司产品认可度提高，使得前期新晋经销商在 2019 年度实现销售，及其他经销商订单的增加。

具体情况为：2019 年，在安徽、山西实现新增销售收入 225.73 万元；原有的新疆、山东及广西、贵州、江西等地，2019 年销售收入较 2018 年增加，其中，新疆增加 593.14 万元、山东增加 169.02 万元、广西增加 98.16 万元、贵州增加 78.64 万元、江西增加 72.90 万元。其中，新疆地区销售收入的增加，是 2019 年

公司营业收入增加的重要原因，该地区经销商新疆天地润泽商贸有限公司当期新实现销售收入 557.25 万元，其终端客户主要为新疆生产建设兵团第九师下辖各团及团结农场所属的基层医院。

2) 净利润变动方面：2019 年实现净利润 225.54 万元，在当期营业收入增加的情况下较 2018 年减少 40.42 万元，主要系期间费用增加所致，其中销售费用增加 261.14 万元、管理费用增加 134.94 万元。

3) 经营活动产生的现金流量净额与净利润匹配方面：经营活动产生的现金流量净额与净利润差异主要因存货、经营性应收及应付项目的变动导致。

具体变动原因为：①存货变动。公司产品所需主要设备，如主机、平板电脑等，多为定制采购，公司出于库存安全、带量采购价格优惠，供应商出于降低定制产品生产成本的考虑，公司会向供应商批量采购，同批次采购数量较多。且随着公司业务市场的不断开拓，同时为缩短对经销商的供货周期，公司根据自身资金及存货管理能力，逐步提高了库存量，由此导致 2018 年、2019 年存货的逐年增加；2020 年 1-5 月，受疫情影响，公司业务开展未及预期，适当降低库存量，导致当期存货的减少。

②经营性应收项目变动。2018 年经营性应收项目增加 1,631,806.25 元，原因为公司采购的主要设备多为定制，预付采购款比例较高，当期采购数量增加但截至期末供应商尚未发货，导致 2018 年预付账款增加，2018 年末预付账款达 3,222,152.38 元；2019 年经营性应收项目减少 1,252,857.78 元，原因为截至年末供应商尚未发货金额减少，导致预付账款年末较年初减少所致；2020 年 1-5 月，经营性应收项目增加 565,064.41 元，原因为疫情影响，个别经销商资金周转遇到困难，公司对该类经销商视情况给予一定的信用展期，导致应收账款余额增加。

③经营性应付项目变动。基于对“问题 6”中预收账款变动原因的核查，2018 年预收账款增加 379.16 万元、2019 年预收账款减少 321.18 万元、2020 年 1-5 月减少 166.27 万元，导致各期经营性应付项目变动较大。

4) 业绩稳定性方面：2020 年 1-10 月，公司实现营业收入 1,979.04 万元、净利润 256.46 万元（未经审计）；2019 年同期，营业收入为 1,981.44 万元、净利润

为 154.52 万元（未经审计）。

2020 年 1-10 月营业收入与去年同期相比，因疫情影响略有减少，但较 2018 年同期增加较多，收入规模整体呈现上升趋势；2020 年 1-10 月，公司实现净利润 256.46 万元，较去年同期增加 101.94 万元，增加较多，主要原因为：①毛利率提升，2020 年 1-5 月，毛利率为 57.00%，1-10 月毛利率为 56.06%，而 2019 年度毛利率为 52.24%。毛利率变动主要原因为升级换代过渡期后，公司陆续提高了部分产品售价所致；②销售费用较去年同期减少 33.22 万元，主要为受疫情影响，员工出差频次减少，同时加强差旅管控，提升费用使用效率导致；③增值税即征即退款较去年同期增加 22.18 万元。

综上，主办券商认为，公司 2019 年收入及净利润变动、报告期各期经营活动产生的现金流量净额与净利润差异原因方面与公司实际情况相符，具有合理性。考虑疫情影响后，公司业绩总体呈上升趋势。

（2）针对公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力及持续经营能力的核查

#### 1) 经营模式方面

公司主营业务为社区卫生服务中心、乡镇卫生院等基层医疗机构提供公共卫生智能查体采集系统、家庭医生智能随访采集系统等医疗卫生信息化产品。

医疗卫生信息化产品核心为，公司依托数据信息集成、应用加密、医疗健康大数据采集分析、医疗业务通讯平台等一系列技术构建的技术体系，自主研发的勤成公共卫生智能查体系统等一系列系统软件。该类系统软件，搭载公司外购的主机、平板电脑等主要电子设备，并有序连接各类医疗器械设备，最终形成公司的医疗卫生信息化产品。

公司产品所需的电子及医疗器械类设备、各类配件等，均通过对外采购的方式获取。报告期内主要供应商分为核心供应商及其他供应商，公司与核心供应商已合作多年，双方保持了持续、稳定的合作关系，该部分供应商主要为公司提供定制化产品及其他核心设备等；与其他供应商主要基于价格、质量等的因素进行业务上的合作，以采购标准化产品及其他非核心设备、配件等为主，在持续性、

稳定性方面相对较弱。但鉴于公司采购的产品主要为常见的电子类及医疗器械类设备，中国为电子产品、医疗器械生产大国，各类产品供应充足，公司采购模式具有可持续性。

销售模式方面，鉴于公司产品终端客户为乡镇卫生院及社区卫生服务中心，该类客户具有数量多、区域分散且距离城市中心较远、地区文化差异大、单客户采购金额少的特点。公司若采取直销模式，务必需配备较多的人力资源，并承担较大的账期成本。结合公司业务实际情况，并考虑成本效益原则，公司在实践中制定以经销模式为主的销售策略。经过多年努力，公司针对经销商已建立起一套较为完善的管理体系，并与主要经销商形成良好的合作关系，形成了较强的市场开拓力量，公司销售模式具有可持续性。

## 2) 核心资源要素、核心竞争力及持续经营能力

公司核心竞争要素主要体现在 4 个方面：

### A. 业内领先的整体解决方案提供能力

公司拥有医疗信息化完整的医疗信息化技术和产品线，具有业内领先的整体解决方案的提供能力。公司在公共卫生智能查体终端和家庭医生智慧医疗服务系统两大产品类别下拥有丰富的子系统产品组件目录，能够满足各大中型医疗机构、基层医疗机构、各级医疗行政机构的不同需求。

### B. 持续的研发创新能力

公司拥有领先的持续创新研发实力。公司成立了技术中心，下设卫生健康事业部和医疗信息事业部两大研发部门，长期跟踪并研究新技术，把握技术发展方向，保障了公司产品的技术水平处于行业前列。公司积极根据客户的具体需求升级、完善产品，创新出满足专业化、定制化需求的产品方案。公司持续推动产品创新，已取得 1 项发明专利、10 项实用新型专利、2 项外观设计专利、36 项软件著作权。

### C. 深厚的医疗信息化人才积累

公司设立以来一直坚持研发和人才战略，重视自主研发、技术积累和优秀人才储备。目前，公司技术研发人员共有 81 人，占公司总人数的 86.17%。公司长

期培养了一支融合了信息化技术、医疗卫生知识及行业管理经验的复合型人才队伍，对于高度复杂的医院信息系统开发具有独到的理解能力，其中有 10 年以上开发经验的 5 人，5 年以上开发经验的 10 人。医疗信息化系统自身的复杂性以及其作为涉及民生健康的行业特质，要求开发实施人员具备丰富的行业经验、复合的知识结构以及技术积累。公司核心团队长期从事医疗卫生行业的信息化工作，对医疗卫生行业的管理模式、业务流程等有长期、深入、全面的理解，从而保证了公司研发的产品不仅具有技术上的领先优势，而且可以比较准确地把握并满足客户的需求。

#### D.成功的医疗信息化样板案例

公司耕耘医疗信息化行业多年，建设了大量的医疗信息化系统，其中一些项目已成为公司的成功样板案例，树立了良好的口碑，为公司产品的营销推广提供了强有力的支持。公司凭借扎实的技术基础和高效的持续服务，成功在徐州沛县推广家庭医生医疗服务系统，引起了业内的广泛关注，被国家基层卫生处收录为典型案例，并荣获“江苏省十佳创新举措”。同时，公司在杭州富阳区推广的医疗信息化系统，通过公司研发的针对性的异构接入技术，解决了该区医疗系统复杂林立，各不兼容的系统问题，重新构筑了家庭医生使用的智能化系统和移动终端，实现了“一数一源，一源多用，系统多跑路，医生少跑腿”的智能化效果，被杭州市列为重点健康信息化工程。公司通过成功的智慧医疗样板案例，获得了大量客户的认可，沉淀了品牌价值。

业务开展及期后订单方面，公司在继续深挖山东、甘肃、新疆、河北、陕西等地市场的同时，重点布局四川、贵州、湖北、云南、福建等地区，并取得较好的业务拓展效果。报告期后，2020 年 6 月至 10 月，公司累计新签订合同金额 1,217.10 万元。

财务数据方面，2020 年 1-10 月，公司实现营业收入 1,979.04 万元、净利润 256.46 万元（未经审计），其中，6 月至 10 月实现营业收入 1,152.06 万元、净利润 190.88 万元（未经审计）。

资金方面，公司对经销商采用“先款后货”的信用政策，但受疫情影响，部分经销商资金周转遇到困难，公司对该类经销商视情况给予一定的信用展期，由

此导致本年度回款情况未及预期。受其影响，截至 2020 年 10 月 31 日，公司货币资金余额为 65.70 万元，较 5 月末减少 64.53 万元，期后现金流情况不佳。虽然公司股东全力支持公司发展，可为公司提供临时性资金支持，但公司目前仍存在筹资渠道单一的问题。因此，公司拟通过全国股转系统挂牌，进一步拓展融资渠道，为公司业务发展寻求必要的资金支持。

综上，主办券商认为，公司经营模式可持续，公司具备经营所需的核心资源要素和核心竞争，公司具有持续经营能力，符合“具有持续经营能力”的挂牌条件。

(2) 核查公司收入波动是否真实合理，并就营业收入是否稳定，收入真实性、准确性、完整性发表明确意见；(3) 说明对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；

#### 1) 尽调过程

获取营业收入、各往来科目、银行存款明细账等，对收入明细、资金流水、客户明细等进行核查；通过国家企业信用信息公示系统，对主要客户基本情况进行核查；查阅相关收入入账凭证、销售发票、银行回款单据、销售合同、销售出库单、验收单、物流信息等，执行销售与收款循环内部控制测试程序及实质性测试程序；重点对各期主要客户收入确认金额所对应的记账凭证、销售发票、销售出库单、销售合同等进行抽查，比对销售数量、价格的一致性、准确性；对各期主要客户实施函证程序，并对前五大客户实地走访访谈并获取其存货或终端客户销售情况相关资料；编制成本倒轧表，结合供应商函证及实地走访访谈、入库单抽查、存货盘点等，对成本结转进行核查，并结合成本实施毛利率分析程序。

#### 2) 事实依据

营业收入、应收账款、预收账款、银行存款明细账；主要客户基本情况表；相关收入入账凭证、销售发票、银行回款单据、销售合同、销售出库单、验收单、物流信息等；收入函证回函、走访访谈记录、经销商客户存货或终端客户销售情况资料等；成本倒轧表，供应商函证回函及实地走访访谈、入库单、存货盘点表；

2020年10月31日资产负债表、2020年1-10月利润表（未经审计）。

### 3) 分析过程及结论

经核查，报告期各期，公司分别实现营业收入1,853.29万元、2,566.51万元、826.98万元。基于对本问题中问题（1）的回复，报告期内收入波动是真实合理的。2020年1-10月，公司实现营业收入1,979.04万元（未经审计）；2019年及2018年同期，分别实现营业收入1,981.44万元、1,061.01万元（未经审计），考虑新冠疫情对2020年业务的影响后，公司营业收入总体呈增长趋势。

项目组在尽调过程中，对主要客户实施了函证程序并对报告期各期前五大客户进行了访谈，具体情况如下：

表 1：函证情况

期间	函证可确认金额（元）	函证可确认金额占当期营业收入比例（%）
2018年度	12,896,614.67	69.59
2019年度	20,984,989.05	81.76
2020年1-5月	8,269,772.51	81.64

表 2：走访情况

序号	名称	2020年1-5月		2019年度		2018年度		备注
		金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）	
1	济南泛得信息科技有限公司	1,388,013.30	16.78	1,734,387.12	6.76	4,741.38	0.03	实地走访
2	济南四季医疗科技有限公司	533,585.81	6.45	1,742,895.47	6.79	1,798,320.41	9.70	
3	山西爱美森医药科技有限公司	73,309.73	0.89	1,082,135.17	4.22	-	-	
4	石家庄市正恒医疗器械有限公司	430,747.80	5.21	789,269.70	3.08	1,802,593.22	9.73	
5	甘肃天诚医疗科技有限公司	-	-	666,206.89	2.60	2,799,060.37	15.10	

序	名称	2020年1-5月		2019年度		2018年度		备注
6	甘肃康辉医疗设备有限公司	-	-	-	-	2,099,844.95	11.33	
7	甘肃天泽伟业商贸有限公司	910,477.80	11.01	435,981.85	1.70	71,716.77	0.39	
8	甘肃众诚药业有限公司	-	-	3,691,193.64	14.38	-	-	
9	昆明月聚医疗器械有限公司	497,101.78	6.01	61,053.10	0.24	-	-	
10	贵州仁禾博美医疗器械有限公司	1,287,791.10	15.57	827,398.25	3.22	-	-	
11	安徽申沃医疗科技有限公司	1,215,832.78	14.70	-	-	-	-	
12	江苏辰阳医药科技有限公司	-	-	232,911.19	0.91	1,963,824.64	10.60	
13	新疆天地润泽商贸有限公司		-	5,572,457.63	21.71		-	因新疆疫情，电话访谈
14	乌鲁木齐勤成信信息科技有限公司	38,831.86	0.47	1,116,120.32	4.35	165,775.86	0.89	
<b>合计</b>		<b>6,375,691.96</b>	<b>77.09</b>	<b>17,952,010.33</b>	<b>69.96</b>	<b>10,705,877.60</b>	<b>57.77</b>	

此外，通过对销售与收款循环内部控制进行测试，该循环内部控制执行有效；通过对各期主要客户收入确认金额所对应的记账凭证、销售发票、出库单、合同、验收单、物流信息等执行实质性测试程序，经核查，记账凭证、销售发票、出库单记载的销售数量、价格等均一致，账务处理准确，根据物流信息，公司产品以直接发往终端客户所在地为主；通过抽查银行存款明细账，往来科目收款均有银行流水支撑，金额准确；通过查询国家企业信用信息公示系统，主要客户与公司均不存在关联关系；通过实施毛利率分析程序，报告期各期毛利率不存在重大波动。

综上，主办券商认为，公司收入波动是真实合理的，营业收入是真实、准确、

完整的；考虑新冠疫情对 2020 年业务的影响后，公司营业收入总体上呈上升趋势。

主办券商通过外部证据确认的收入金额，2018 年、2019 年、2020 年 1-5 月分别为 12,896,614.67 元、20,984,989.05 元、6,751,461.91 元，占当期收入金额的比重分别为 69.59%、81.76%、81.64%。

(4)核查公司的经营活动现金流，对经营活动现金流及明细项目的真实性、准确性、完整性，与净利润的匹配合理性发表明确意见。

报告期内，公司经营活动现金流及明细项目如下：

单位：元

项目	2020 年 1 月-5 月	2019 年度	2018 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	6,860,999.08	25,928,698.20	25,716,841.00
收到的税费返还	279,429.40	1,909,656.08	791,284.43
收到其他与经营活动有关的现金	104,165.04	736,562.52	508,406.25
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>7,244,593.52</b>	<b>28,574,916.80</b>	<b>27,016,531.68</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	2,968,800.68	14,990,745.85	13,899,026.45
支付给职工以及为职工支付的现金	3,172,120.59	6,619,891.95	5,355,988.02
支付的各项税费	450,611.77	2,300,177.96	1,683,520.34
支付其他与经营活动有关的现金	1,414,663.64	6,072,243.86	3,068,567.64
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>8,006,196.68</b>	<b>29,983,059.62</b>	<b>24,007,102.45</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-761,603.16</b>	<b>-1,408,142.82</b>	<b>3,009,429.23</b>

经核查，销售商品、提供劳务收到的现金，2018 年为 2,571.68 万元，当期营业收入为 1,853.29 万元，除增值税销项税影响外，二者差异主要为当期预收账款增加所致，预收账款增加金额为 379.16 万元；2019 年为 2,592.87 万元，当期营业收入为 2,566.51 万元，考虑增值税销项税影响后，二者差异主要为当期预收账款减少所致，预收账款减少金额为 321.18 万元；2020 年 1-5 月为 686.10 万元，当期营业收入为 826.98 万元，考虑增值税销项税影响后，二者差异主要为当期预收账款减少及应收账款增加所致，预收账款减少额为 166.27 万元，受疫情影响，个别经销商资金周转遇到困难，公司对该类经销商视情况给予一定的信用展期，致使应收账款增加 59.79 万元。

购买商品、接受劳务支付的现金均为因采购商品发生的现金支出，在核查过程中，经与营业成本、预付账款、应付账款科目进行匡算比较，差异较小。

收到的税费返还，为公司销售自行开发生产的软件产品，按法定税率征收增值税后，对增值税实际税负超过 3% 的部分即征即退，而因此收到的增值税即征即退款。经查阅退税银行单据，与此数不存在差异。

收到其他与经营活动有关的现金，主要为各期收到的往来款及政府补助；支付其他与经营活动有关的现金，主要为销售费用、管理费用、研发费用中，扣除人员薪酬、折旧摊销等非付现费用而支付的款项。在核查过程中，经与销售费用、管理费用、研发费用科目进行匡算核对，差异较小。

支付给职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬借方数，并考虑应交个人所得税金额影响后，不存在差异；支付的各项税费与银行日记账中，税收缴纳金额相匹配。

基于针对本问题中问题（1）的回复，经营活动现金流与净利润间的差异均可合理解释，且与公司实际情况相符。

综上，主办券商认为，公司经营活动现金流及明细项目是真实、准确、完整的，经营活动现金流与净利润的匹配具有合理性。

#### **【会计师回复】**

经核查，会计师认为：

（1）公司经营模式可持续、具备核心资源要素和核心竞争力、符合“具有持续经营能力”的挂牌条件。

（2）公司收入波动真实合理，营业收入稳定，收入真实、准确、完整。

（3）经营活动现金流及明细项目是真实、准确和完整的，与净利润的匹配具有合理性。

3、关于经销。公司报告期内存在通过经销商对外销售的情况。

请公司补充披露：（1）公司与经销商的合作模式，合作的稳定性、信用政策、相关退货政策，报告期是否存在销售退回的情形，以及对经销商的管理制度；（2）经销收入确认的具体时点及具体方法；（3）公司对经销商的定价依据，同种产品不同经销商定价是否存在较大差异，说明原因；（4）经销毛利率较高的原因及合

理性。

请主办券商、会计师核查并发表明确意见：(1) 对销售产品是否实现终端客户销售进行核查,说明核查程序,并对收入是否真实;(2) 核查报告期主要经销商与公司是否存在关联关系;(3) 对报告期内收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》,公司报告期内是否存在利用经销模式提前确认收入的情形;(4) 公司毛利率核算是否准确、真实性,是否存在调节毛利率情况。

**【公司回复】**

(1) 公司与经销商的合作模式,合作的稳定性、信用政策、相关退货政策,报告期是否存在销售退回的情形,以及对经销商的管理制度;

公司目前设置省级经销商及区县级经销商,符合条件的省级经销商可以独立开发区县级经销商,在未设置省级经销商的区域,公司也可独立开发区县级经销商。各级经销商根据其区域范围独立开展业务,公司可视经销商需求协助其对终端客户进行产品展示、技术讲解等。经销商根据其订单签订情况,与公司签订采购合同,公司依据其采购内容发货,经其验收后及完成收入的确认。经过多年努力,公司针对经销商已建立起一套相较完善的管理体系,并与主要经销商形成良好的合作关系,形成了较强的市场开拓力量。

公司对经销商采用“先款后货”的信用政策;对经销商的销售为买断式销售,即除产品出现质量问题外,公司产品售出后不得退换,报告期内,不存在销售退回的情形。

公司制定了《经销商管理制度》,对经销商在经营规模、人员配备、资金实力等方面设定了标准。公司对经销商设置一、二级的分级管理政策,允许一级经销商在符合条件下独立开发二级经销商。

公司在《公开转让说明书》“第四节、五、(一)2、(4)按销售方式分类”处,进行补充披露如下:

公司目前设置省级经销商及区县级经销商,符合条件的省级经销商可以独立开发区县级经销商,在未设置省级经销商的区域,公司也可独立开发区县级经销商。各级经销商根据其区域范围独立开展业务,公司可视经销商需求协助

其对终端客户进行产品展示、技术讲解等。经销商根据其订单签订情况，与公司签订采购合同，公司依据其采购内容发货，经其验收后及完成收入的确认。经过多年努力，公司针对经销商已建立起一套相较完善的管理体系，并与主要经销商形成良好的合作关系，形成了较强的市场开拓力量。

公司对经销商采用“先款后货”的信用政策；对经销商的销售为买断式销售，即除产品出现质量问题外，公司产品售出后不得退换，报告期内，不存在销售退回的情形。

公司制定了《经销商管理制度》，对经销商在经营规模、人员配备、资金实力等方面设定了标准。公司对经销商设置一、二级的分级管理政策，允许一级经销商在符合条件下独立开发二级经销商。

公司对不同产品均制定有标准价格，公司以该标准价格作为与经销商的定价依据，同类产品不同经销商价格不存在较大差异。

#### (2) 经销收入确认的具体时点及具体方法；

在经销模式下，公司与经销商之间属于买断式销售。公司根据与经销商签订的销售合同发货，将产品发送至经销商指定的交货地点，经销商完成到货验收后，公司确认销售收入。即，经销收入确认的具体时点为经销商完成到货验。

公司已在《公开转让说明书》“五、（一）1. 各类收入的具体确认方法”处，对经销收入确认的具体时点及具体方法进行了披露。

#### (3) 公司对经销商的定价依据，同种产品不同经销商定价是否存在较大差异，说明原因；

公司对不同产品均制定有标准价格，公司以该标准价格作为与经销商的定价依据，同类产品不同经销商价格不存在较大差异。

#### (4) 经销毛利率较高的原因及合理性。

报告期内，公司产品毛利率分别为 55.43%、52.24%、57.00%，相对稳定且维持在较高的水平。经销模式下保持高毛利率的原因主要包括：

- 1) 产品体验性好。公司产品主要为基层医院提供与公共卫生健康服务相关

的一系列物联网化设备，可将目前医疗系统主流的设备、系统进行逐一调配融合，最终实现医疗数据自动上传、移动诊疗病历自动生成等物联网化功能。进而可大幅降低基层医疗工作者的工作量，给基层医疗工作者带来较高的产品体验度，在用户角度，使其对公司产品的接受度较高。

2) 经销模式下的优势。鉴于公司最终客户为乡镇卫生院、社区卫生服务中心，该类基层卫生组织具有数量多、区域分散且距离城市中心较远、地区文化差异大、单客户采购金额少、采购资金来源于财政致使回款时间存在不确定性等特点。为解决上述问题，公司通过实践建立了以经销为主的销售模式。经销模式下，公司将主要精力投入于产品的研发和提高售后服务的体验，一切工作围绕产品、终端客户展开，进一步提升产品体验性、提高产品附加值。而经销商则利用其所在市场区域的销售推广优势，将公司高附加值的产品实现终端销售。在经销模式下，公司与经销商各自集中在自己的优势领域，共同为公司产品奠定了良好的利润空间。

综上，经销模式下公司产品保持高毛利率，这与公司实际经营情况相符，具有合理性。

公司在《公开转让说明书》“第四节、五、（三）3.其他分类”处，补充披露如下：

公司对不同产品均制定有标准价格，公司以该标准价格作为与经销商的定价依据，同类产品不同经销商价格不存在较大差异。此外，经销模式下公司产品保持较高的毛利率，其原因主要包括：

(1) 产品体验性好。公司产品主要为基层医院提供与公共卫生健康服务相关的一系列物联网化设备，可将目前医疗系统主流的设备、系统进行逐一调配融合，最终实现医疗数据自动上传、移动诊疗病历自动生成等物联网化功能。进而可大幅降低基层医疗工作者的工作量，给基层医疗工作者带来较高的产品体验度，在用户角度，使其对公司产品的接受度较高。

(2) 经销模式下的优势。鉴于公司最终客户为乡镇卫生院、社区卫生服务中心，该类基层卫生组织具有数量多、区域分散且距离城市中心较远、地区文

化差异大、单客户采购金额少、采购资金来源于财政致使回款时间存在不确定性等特点。为解决上述问题，公司通过实践建立了以经销为主的销售模式。经销模式下，公司将主要精力投入于产品的研发和提高售后服务的体验，一切工作围绕产品、终端客户展开，进一步提升产品体验性、提高产品附加值。而经销商则利用其所在市场区域的销售推广优势，将公司高附加值的产品实现终端销售。在经销模式下，公司与经销商各自集中在自己的优势领域，共同为公司产品奠定了良好的利润空间。

综上，经销模式下公司产品保持高毛利率，这与公司实际经营情况相符，具有合理性。

#### 【主办券商回复】

(1) 对销售产品是否实现终端客户销售进行核查，说明核查程序，并对收入是否真实；

主办券商在对报告期内前五大客户走访时，通过对经销商终端销售情况进行访谈确认，取得经销商财务报表、终端客户销售情况明细表或存货结存资料等，对经销商终端销售情况进行核查；同时，项目组还选取部分经销商收入，对物流信息进行检查。经核查，部分经销商除留存数量较少的公司产品用于推广展示外，通常无库存或库存量较小，其存货周转较快；通过对发货物流信息检查，根据物流信息，公司产品以直接发往终端客户所在地为主。

此外，在对前五大客户走访时，还穿透走访部分终端客户，对终端客户的销售情况进行核查。其中，共计走访 12 家终端乡镇（社区）卫生院，但因终端乡镇（社区）卫生院客户数量较多，单客户采购金额较小，故实地走访的终端乡镇（社区）卫生院采购额占公司销售额的比重较小。

通过执行上述核查程序，并结合对“问题 2”的回复，主办券商认为，公司收入是真实的。

(2) 核查报告期主要经销商与公司是否存在关联关系；

主办券商通过网络查询主要经销商工商信息资料；对公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等进行关联方调查，获取关联方调查表；在对

报告期内前五大客户走访时，对其与公司是否存在关联关系进行访谈确认等，对主要经销商与公司是否存在关联关系进行核查。

经核查，主办券商认为，报告期主要经销商与公司不存在关联关系。

(3) 对报告期内收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》，公司报告期内是否存在利用经销模式提前确认收入的情形；

#### 1) 关于收入确认

根据公司与经销商的约定及商业惯例，公司对经销商的销售为买断式销售，即除产品出现质量问题外，公司产品售出后不得退换，同时，信用政策执行“先款后货”的付款原则。公司产品出售给经销商后，经销商根据其终端客户采购情况实现产品的最终销售，公司不对出售给经销商的商品销售进行干涉。经销商将公司产品销售给终端客户时，进行简单的安装调试后，即可使产品达到正常工作状态，整个安装调试过程简单且耗时较短，不属于销售合同或协议的重要组成部分。

产品销售至最终客户后，在质保期内，由公司负责售后工作，该类工作主要包括质保期内相关产品的故障维修及解决终端用户使用过程中遇到的技术问题。公司提供的售后服务，属于法定义务或符合商业惯例的约定，属于保证类质量保证，而不属于在向客户保证所销售的商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务，即不属于服务类质量保证。即，公司对终端客户提供的售后服务，不构成一项单项履约义务。

2006年起施行的《企业会计准则第14号—收入》（简称“旧准则”），收入确认采用风险报酬模型，即在与商品相关的风险报酬转移时确认收入。2017年修订后的《企业会计准则第14号—收入》（简称“新准则”），收入确认采用控制权模型，即在商品控制权转移时确认收入，公司自2020年1月1日起执行新准则。

报告期内，经销模式下，公司收入确认原则为：将产品发送至经销商指定的交货地点，经销商完成到货验收后，公司确认销售收入。

在旧准则下，收入确认需满足以下条件：

(一) 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

(二) 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

(三) 收入的金额能够可靠地计量；

(四) 相关的经济利益很可能流入企业；

(五) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

鉴于公司对经销商为买断式销售，公司根据与经销商的销售合同发货并开具发票、收取货款。因此，公司产品发出并经经销商收货验收合格后，即实现了风险报酬的转移，符合收入确认条件。

在新准则下，当公司与客户之间的合同同时满足下列条件时，公司应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：

(一) 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

(二) 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；

(三) 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；

(四) 该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；

(五) 企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

公司与经销商之间订立有书面形式的合同，经合同双方盖章、有权人员签字生效，合同约定了各方与所转让商品相关的权利义务、约定支付条款，且公司对经销商的销售具有商业实质，相关的销售款项很可能收回。公司对经销商为买断式销售，公司产品发出并经经销商收货验收合格后，经销商即可主导相关商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。因此，公司产品发出并经经销商收货验收合格后，即实现商品控制权转移，符合收入确认条件。

## 2) 关于成本结转

公司履行合同义务所需硬件、配件等均不涉及自身生产，为通过对外采购成

品的方式获取。在采购入库后、最终产品发出前，公司需进行软件嵌入、各类硬件及配件搭配组装等操作。因此，公司产品成本仅包括材料成本及人工成本。

公司在硬件、配件等采购入库检验合格后计入“库存商品-检验库”核算；按销售合同领用各类硬件及配件搭配组装、软件嵌入后，按领用库存商品明细由“库存商品-检验库”转入“库存商品-成品库”核算；按销售合同发出产品，经客户验收后，自“库存商品-成品库”结转入营业成本。每月，将负责软件嵌入、各类硬件及配件搭配组装人员的薪酬，按当月自“库存商品-成品库”结转入“营业成本”金额与“库存商品-检验库”结存金额的比重，在“营业成本”与“库存商品-成品库”间进行分配。

### 3) 关于利用经销模式提前确认收入

项目组在尽职调查过程中通过查阅收入记账明细，对是否存在期末集中确认收入、销售退回等异常情况进行核查。经核查，报告期内，公司月度发货及收入确认金额相对平稳，不存在集中、大额发货及收入确认的异常情形，亦不存在销售退回的情形。

通过抽查发货对应的物流信息，对产品发货流向进行核查。经核查，经销商为便于存货管理，按经销商的发货要求，公司产品以发至经销商指定的终端客户为主。

通过对销售与收款循环执行内控测试程序，对内控执行有效性进行核查。经核查，报告期内，公司建立了有效的销售与收款循环内部控制程序，并得到了有效执行。

通过对报告期各期前五大经销商进行现场走访访谈，对经销商与合作的情况、物流发货情况、退换货情况、经销商期末存货结存情况等进行了访谈确认，并获取经销商财务报表、终端客户销售情况明细表或存货结存资料等。同时对经销商穿透走访访谈至部分终端客户。经核查，报告期内，经销商不存在退货的情形，部分经销商除留存数量较少的公司产品用于推广展示外，通常无库存或库存量较小。

综上，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》，公司报告期内不存在利用经销模式提前确认收入的情形。

(4) 公司毛利率核算是否准确、真实性，是否存在调节毛利率情况。

基于“问题 1”和“问题 2”的回复，报告期内，公司收入确认是真实、准确、完整的；基于“问题 7”的回复，报告期内，公司存货的发生、计价、分配与结转情况符合《企业会计准则》的规定，与实际生产流转一致，分配及结转方法合理、计算准确，不存在通过存货科目调节利润等情形。

此外，公司 2018 年、2019 年毛利率与同行业公司“创业慧康(300451)”医疗行业业务毛利率、“卫宁健康(300253)”医疗卫生信息化行业业务毛利率相比不存在重大差异。

综上，主办券商认为，公司毛利率核算准确、真实，不存在调节毛利率情况。

#### 【会计师回复】

经核查、会计师认为：

(1) 访谈、函证样本可以支撑公司收入的真实、准确发表意见，通过进一步访谈终端客户核查了终端销售的真实性，发表收入真实的结论依据充分。

(2) 报告期主要经销商与公司不存在关联关系。

(3) 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》的规定，报告期内不存在利用经销模式提前确认收入的情形。

(4) 公司毛利率核算准确、真实，不存在调节毛利率的情况。

4、公司财务人员仅为 2 人。请主办券商、会计师：(1) 结合经营实际核查公司财务机构设置是否符合《公司法》的要求，财务人员配置是否符合《会计法》的要求，是否满足公司经营管理需要，并发表明确意见；(2) 核查公司财务负责人是否具备上述规定的任职条件、是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》的相关规定，并发表明确意见。

#### 【主办券商回复】

(1) 结合经营实际核查公司财务机构设置是否符合《公司法》的要求，财

务人员配置是否符合《会计法》的要求，是否满足公司经营管理需要，并发表明确意见；

公司设立独立的财务部门，负责公司的会计核算和财务管理工作。公司财务负责人及财务人员均专职在本公司工作并领取薪酬，未在公司实际控制人控制的企业及与公司业务相同或相似、或存在其他利益冲突的企业任职。

公司拥有 2 名专业财务人员，其中包括 1 名财务负责人（兼出纳）、1 名会计，均具有会计从业资格证。能满足公司财务核算及内控管理的需要。

根据公司发展规划，公司管理层会根据公司将来发展的实际需要，及时招聘适量的合格财务会计人员充实公司财务部门，满足公司财务工作需要。

综上，主办券商认为，公司财务机构设置符合《公司法》的要求，财务人员配置符合《会计法》的要求，可满足公司经营管理需要。

**(2) 核查公司财务负责人是否具备上述规定的任职条件、是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》的相关规定，并发表明确意见。**

经取得公司财务负责人简历、会计专业技术职务资格证书、通过网络查询其失信情况等，经核查，公司财务负责人具有 30 余年丰富的财务管理工作经验，具有会计从业资格证，不属于失信联合惩戒对象，不存在违背《公司法》《会计法》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》中关于财务负责人任职条件的情形。

综上，主办券商认为，公司财务负责人具备《公司法》《会计法》规定的任职条件，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》的相关规定。

#### **【会计师回复】**

经核查，会计师认为：

(1) 公司财务机构设置符合《公司法》的要求，财务人员配置符合《会计法》的要求，能满足目前公司经营管理需要。

(2) 公司财务负责人具备公司法和会计法必备的任职条件，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》的相关规定。

5、关于供应商集中度较高。报告期各期前五名供应商采购金额占比均超过70%。

请公司补充披露：(1) 公司主要供应商的业务模式、经营状况和业务发展规划、所属行业基本特点和发展趋势情况；(2) 主要供应商与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据；(3) 公司采购的持续性、稳定性。

请主办券商及会计师结合采购合同、入库单、结转情况等补充核查上述情况，并对公司采购的真实性、对主要供应商是否存在依赖、前五大供应商占比较高是否影响公司持续经营能力，发表明确意见。

**【公司回复】**

(1) 公司主要供应商的业务模式、经营状况和业务发展规划、所属行业基本特点和发展趋势情况；

公司主要供应商的业务模式、经营情况等如下：

按采购内容分类	名称	业务模式	经营状况	业务发展规划	所属行业基本特点和发展趋势情况
医用平板主机生产企业	深圳中柏科技有限公司	根据委托方的设计图纸进行产品定制化开发和生产	正常	专注于定制化电子产品开发和生产	基本特点：宏观政策利好、产业集群明显、技术门槛较高等 发展趋势：智能化要求不断提高、需求多元化等
	中山米恩斯智能科技有限公司		正常		
医疗设备生产企业	深圳市恩普电子技术有限公司	根据客户要求提供各类专用医疗设备	正常	专注于多普勒超声诊断设备的开发和生产	基本特点：市场规模不断增长、市场竞争不断加剧、技术门槛较高等 发展趋势：技术更新较快、市场需求下沉、设备种类不断丰富等
	成都恩普生医疗科技有限公司		正常	专注于尿液分析仪的开发和生产	

	深圳华清心仪医疗电子有限公司		正常	专注于心电设备的开发和生产	
	广州速登信息科技有限公司		正常	专注于医用条码类产品的开发和生产	
平板电脑 商贸企业	深圳市千百回电子商务有限公司	根据客户要求提供各类型号的平板电脑	正常	增加销售渠道、提高出货量等	基本特点：市场规模不断增长、市场竞争不断加剧等 发展趋势：销售的专业能力不断提高、渠道种类不断丰富等
	济南木希林商贸有限公司		正常		
	广州瑞畅数码科技有限公司		正常		
	山东美邦信息技术有限公司		正常		

(2) 主要供应商与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据；

公司对外采购主要为电子及医疗器械类设备，报告期内主要供应商分为核心供应商及其他供应商。其中，核心供应商（如深圳中柏科技有限公司、成都恩普生医疗科技有限公司、深圳市恩普电子有限公司等）具备研发及生产能力，其规模较大、经营状况较好；其他供应商（如山东美邦信息技术有限公司、深圳市千百回电子商务有限公司、济南木希林商贸有限公司等）主要以产品的批发、销售为主。

公司与主要供应商在业务合作方面，与核心供应商已合作多年，双方保持了持续、稳定的合作关系，该部分供应商主要为公司提供定制化产品及其他核心设备等；与其他供应商主要基于价格、质量等因素进行业务上的合作，以采购标准化产品及其他非核心设备、配件等为主。

公司与主要供应商在定价依据方面，均为参照产品市场价格，经双方最终协商确定；在结算方式方面，为按阶段（合同签订、收货、开票）通过电汇方式分次结算。

(3) 公司采购的持续性、稳定性。

公司现有合格供应商体系是经过初选、试样、检测、量产等过程严格评估筛选后形成的，现存核心供应商都是与公司保持长期合作关系，合作期限一般达 3 年以上。

此外，公司所处行业为医疗信息化行业，对上游采购的设备稳定性要求较高，通常不会轻易更换核心供应商。报告期内主要核心供应商目前均处于正常经营状态，预期公司将与之保持持续的合作。

报告期内，公司向存量及新增供应商采购金额情况如下：

项目	2020 年 1-5 月		2019 年		2018 年	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
向新增供应商采购	22,473.46	0.78	4,804,419.72	33.64	1,327,529.18	12.33
向存量供应商采购	2,873,977.05	99.22	9,475,424.64	66.36	9,439,133.37	87.67
<b>合计</b>	<b>2,896,450.51</b>	<b>100.00</b>	<b>14,279,844.36</b>	<b>100.00</b>	<b>10,766,662.55</b>	<b>100.00</b>

注：新增或存量的统计口径为每一期与上一年度供应商比较。

2018 年，公司原材料价格存在一定波动，为提高对供应商的议价能力，公司新增部分原材料供应商，当年向新增供应商采购金额占比达 12.33%。2019 年与 2020 年 1-5 月，在与原有供应商保持良好合作关系的基础上，公司仍不断吸纳优质供应商，新增供应商采购金额占比分别为 33.64%和 0.78%，报告期内供应商总体稳定。

公司在《公开转让说明书》“第二节、四、（三）供应商情况”处，进行了补充披露，具体如下：

公司主要供应商的业务模式、经营情况等如下：

按采购内容分类	名称	业务模式	经营状况	业务发展规划	所属行业基本特点和发展趋势情况
医用平板主机生产企业	深圳中柏科技有限公司	根据委托方的设计图纸进行产品定制化开发和生产	正常	专注于定制化电子产品的发展	基本特点：宏观政策利好、产业集群明显、技术门槛较高等 发展趋势：智能化要
	中山米恩斯智能科技有限公司		正常		

	司			发和生产	求不断提高、需求多元化等
医疗设备生产企业	深圳市恩普电子技术有限公司	根据客户要求提供各类专用医疗设备	正常	专注于多普勒超声诊断设备的开发和生产	<p>基本特点：市场规模不断增长、市场竞争不断加剧、技术门槛较高等</p> <p>发展趋势：技术更新较快、市场需求下沉、设备种类不断丰富等</p>
	成都恩普生医疗科技有限公司		正常	专注于尿液分析仪的开发和生产	
	深圳华清心仪医疗电子有限公司		正常	专注于心电图设备的开发和生产	
	广州速登信息科技有限公司		正常	专注于条码类产品的开发和生产	
平板电脑商贸企业	深圳市千百回电子商务有限公司	根据客户要求提供各类型号的平板电脑	正常	增加销售渠道、提高出货量等	<p>基本特点：市场规模不断增长、市场竞争不断加剧等</p> <p>发展趋势：销售的专业能力不断提高、渠道种类不断丰富等</p>
	济南木希林商贸有限公司		正常		
	广州瑞畅数码科技有限公司		正常		
	山东美邦信息技术有限公司		正常		

公司对外采购主要为电子及医疗器械类设备，报告期内主要供应商分为核心供应商及其他供应商。其中，核心供应商（如深圳中柏科技有限公司、成都恩普生医疗科技有限公司、深圳市恩普电子技术有限公司等）具备研发及生产能力，其规模较大、经营状况较好；其他供应商（如山东美邦信息技术有限公司、深圳市千百回电子商务有限公司、济南木希林商贸有限公司等）主要以产品的批发、销售为主。

公司与主要供应商在业务合作方面，与核心供应商已合作多年，双方保持了持续、稳定的合作关系，该部分供应商主要为公司提供定制化产品及其他核心设备等；与其他供应商主要基于价格、质量等因素进行业务上的合作，以采购标准化产品及其他非核心设备、配件等为主。

公司与主要供应商在定价依据方面，均为参照产品市场价格，经双方最终协商确定；在结算方式方面，为按阶段（合同签订、收货、开票）通过电汇方式分次结算。

公司现有合格供应商体系是经过初选、试样、检测、量产等过程严格评估筛选后形成的，现存核心供应商都是与公司保持长期合作关系，合作期限一般达 3 年以上。

此外，公司所处行业为医疗信息化行业，对上游采购的设备稳定性要求较高，通常不会轻易更换核心供应商。报告期内主要核心供应商目前均处于正常经营状态，预期公司将与之保持持续的合作。

报告期内，公司向存量及新增供应商采购金额情况如下：

项目	2020年1-5月		2019年		2018年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
向新增供应商采购	22,473.46	0.78	4,804,419.72	33.64	1,327,529.18	12.33
向存量供应商采购	2,873,977.05	99.22	9,475,424.64	66.36	9,439,133.37	87.67
合计	2,896,450.51	100.00	14,279,844.36	100.00	10,766,662.55	100.00

注：新增或存量的统计口径为每一期与上一年度供应商比较。

2018年，公司原材料价格存在一定波动，为提高对供应商的议价能力，公司新增部分原材料供应商，当年向新增供应商采购金额占比达 12.33%。2019年与 2020年 1-5月，在与原有供应商保持良好合作关系的基础上，公司仍不断吸纳优质供应商，新增供应商采购金额占比分别为 33.64%和 0.78%，报告期内供应商总体稳定。

【主办券商回复】

### (1) 尽调过程

主办券商通过查阅主要供应商工商登记信息及相关行业资料等,对供应商及其所属行业情况进行核查;通过检查公司与主要供应商签订的采购合同、采购入库单、销售出库单以及 ERP 系统相关采购数据,与公司相关人员沟通,并对主要供应商进行走访、实施函证程序、存货盘点程序等,对主要供应商及与公司的合作情况、公司采购真实性等进行核查。

### (2) 事实依据

主要供应商工商登记信息;公司与主要供应商签订的采购合同、采购入库单、销售出库单以及 ERP 系统相关采购数据;主要供应商走访访谈记录、函证回函、存货盘点表等。

### (3) 分析过程及结论

报告期各期,主要供应商基本情况如下:

供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	住所	主要经营范围	备注
深圳中柏科技有限公司	1997/3/12	4,000.00	深圳市	计算机、电脑软硬件及外围设备、电子元器件、通讯设备的研发、生产	2018 年、2019 年、2020 年 1-5 月前五大供应商
成都恩普生医疗科技有限公司	2007/11/30	2,000.00	成都市	医疗器械及组件、部件、配件的研发、生产、销售	
深圳市恩普电子技术有限公司	1997/4/28	4,216.67	深圳市	生产三类医用超声仪器设备、二类临床检验分析仪器及相关售后服务;计算机软硬件技术开发、销售及技术服务	2018 年、2020 年 1-5 月前五大供应商
中山米恩斯智能科技有限公司	2010/4/15	1,000.00	中山市	电脑、服务器等的研发、设计、制造、销售	2018 年前五大供应商
深圳华清心仪医疗电子有限公司	2009/8/18	1,000.00	深圳市	6821 医用电子仪器设备的技术开发、生产与销售	
山东美邦信息技术有限公司	2011/10/9	1,050.00	济南市	计算机、软件及辅助设备等的销售	2019 年前五大供应商
深圳市千百回电子商务有限公司	2010/7/12	518.00	深圳市	电子设备等的销售	
济南木希林商贸有限公司	2016/1/26	500.00	济南市	电子产品等的销售	

供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	住所	主要经营范围	备注
广州瑞畅数码科技有限公司	2014/3/27	1,000.00	广州市	计算机、医疗用品及器材等的零售	2020年1-5月前五大供应商
广州速登信息科技有限公司	2012/8/27	125.00	广州市	电子产品等的零售	

主办券商经核查了解，公司主要供应商分为两类：一类为具有研发及生产能力的供应商，如深圳中柏科技有限公司、成都恩普生医疗科技有限公司、深圳市恩普信息技术有限公司等。此为公司的核心供应商，为公司提供医疗器械、定制平板电脑及主机等，公司与其已合作多年，保持了持续、稳定的合作关系。此类供应商规模较大、经营状况较好；另一类供应商主要从事电子类产品的销售，如山东美邦信息技术有限公司、深圳市千百回电子商务有限公司、济南木希林商贸有限公司等。公司主要基于价格、质量等因素与其进行业务上的合作，因此，与核心供应商相比，公司与该类供应商的合作有持续性，但在采购稳定性方面相对较弱，该类供应商规模亦相对较小。

公司与主要供应商在定价依据方面，均为参照产品市场价格，经双方最终协商确定；在结算方式方面，为按阶段（合同签订、收货、开票）通过电汇方式分次结算。

公司采购的产品主要为常见的电子类及医疗器械类设备，同时，中国为电子产品、医疗器械生产大国，各类产品供应充足。公司与核心供应商持续、稳定的合作关系，主要基于双方合作多年，供应商产品质量稳定、供货及时、信任度高，并非其产品在市场上不具有替代性或垄断了相关市场。因此，虽然公司前五名供应商采购金额占比均超过 70%，但公司对主要供应商不存在依赖、前五大供应商占比较高不会影响公司持续经营能力。

此外，主办券商通过执行上述尽调程序，并结合对“问题 7”的回复，认为公司采购是真实的。

综上，主办券商认为，公司采购是真实的，公司对主要供应商不存在依赖，前五大供应商占比较高不影响公司持续经营能力。

#### 【会计师回复】

经核查，会计师认为，公司采购真实，对主要供应商不存在依赖、前五大供应商占比较高不影响公司持续经营能力。

6、关于预收账款。请公司结合具体合同约定及业务实质补充披露预收账款2018年余额较高，2019年下降的原因。请主办券商根据公司销售模式、收入确认流程、合同条款约定等情况补充调查预收账款状况是否与公司业务相符、是否真实准确，是否存在未及时转销的情形，并发表明确意见。

**【公司回复】**

公司对经销商执行“先款后货”的信用政策。在2018年及之前，公司处于业务开展前期，出于提升经销商市场开拓动力、快速加大公司产品市场布局等的考虑，依据公司与经销商的合作惯例，对于拟新成为区域经销商的，需根据公司与经销商对该区域的市场需求预计情况，由经销商预先支付部分采购款。后续，新经销商在其终端客户订单落地后，会与公司签订采购合同，公司依据合同发货并先行冲减前期预收的经销商采购款。

2018年，公司经销商队伍迅速发展壮大，新增经销商数量较多，业务布局范围增加，公司因此而预收的采购款金额较大。同时，因经销商开拓新业务区域需通过先期试点的方式展开，但因处于业务开展前期，公司产品市场覆盖度及认可度相对低，自先期试点至试点成功后规模采购发货需一定时间。且在业务开展前期，公司面临一定的资金周转压力，存货库存量不大，自签订合同至发货需一定周期备货。由此导致2018年末预收账款余额较高，达到5,714,467.00元。截至2018年12月31日，主要预收账款情况如下：

单位名称	金额（元）	占预收款项总额的比例（%）
广西东亨科技有限公司	1,400,000.00	24.50
石家庄市正恒医疗器械有限公司	997,482.00	17.46
山西爱美森医药科技有限公司	712,000.00	12.46
重庆瑞辉医疗器械有限公司	546,600.00	9.57
陕西雨杉信息科技有限公司	511,100.00	8.94
<b>合计</b>	<b>4,167,182.00</b>	<b>72.93</b>

其中，广西东亨科技有限公司、山西爱美森医药科技有限公司、重庆瑞辉医疗器械有限公司、陕西雨杉信息科技有限公司为2018年新增经销商；石家庄市

正恒医疗器械有限公司为 2017 年新增经销商。

随着 2018 年销售的大幅增长，自 2019 年起，对于拟新成为区域经销商的，公司逐步降低了，依据对该区域的市场需求预计而需由经销商预先支付的采购款金额。同时，随着公司产品认可度的提高，新区域市场试点周期缩短，产品覆盖市场区域及采购量增加，公司发货进度加快，使得自预收供应商货款至完成发货的周期缩短。由此导致 2019 年末预收账款减少至 2,502,669.50 元。

截至 2019 年 12 月 31 日，主要预收账款情况如下：

单位名称	金额（元）	占预收款项总额的比例（%）
石家庄市正恒医疗器械有限公司	694,848.00	27.76
贵州仁禾博美医疗器械有限公司	252,100.00	10.07
广西东亨科技有限公司	251,595.00	10.05
郑州梅山实业有限公司	230,251.00	9.20
沧州科涵生物科技有限公司	148,886.00	5.95
合计	<b>1,577,680.00</b>	<b>63.03</b>

其中，贵州仁禾博美医疗器械有限公司、沧州科涵生物科技有限公司为 2019 年新增经销商。

公司在《公开转让说明书》“第四节、七、（四）4、其他情况”处，进行如下补充披露：

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，原预收账款转入合同负债核算。考虑该情况后，报告期各期末预收账款金额，2019 年末较 2018 年末减少 321.18 万元、2020 年 5 月末较 2019 年末减少 166.27 万元，预收客户的款项呈下降趋势，主要原因为：经销商开拓新业务区域需通过先期试点的方式展开，且公司执行“先款后货”的信用政策。在 2018 年及之前，公司处于业务开展前期，出于提升经销商市场开拓动力、快速加大公司产品市场布局等的考虑，依据公司与经销商的合作惯例，对于拟新成为区域经销商的，需根据公司与经销商对该区域的市场需求预计情况，由经销商预先支付部分采购款。后续，新经销商在其终端客户订单落地后，会与公司签订采购合同，公司依据合同发货并先行冲减前期预收的经销商采购款。

因 2018 年度新增主要经销商较多，且自先期试点至试点成功后规模采购发货需一定周期，由此导致 2018 年度预收账款增加较多。同时，因经销商开拓新业务区域需通过先期试点的方式展开，但因处于业务开展前期，公司产品市场覆盖度及认可度相对低，自先期试点至试点成功后规模采购发货需一定时间。此外，在前期市场开发阶段，公司面临一定的资金周转压力，为保证业务的正常开展，经销商付采购全款后需留给公司一定周期备货，由此导致 2018 年末预收账款余额较高。

随着 2018 年度销售的大幅增长，自 2019 年度起，对于拟新成为区域经销商的，公司逐步降低了，依据对该区域的市场需求预计而需由经销商预先支付的采购款金额。同时，随着公司业务的发展、产品认可度的提高、新区域市场试点周期缩短及采购、销售、资金及存货管理能力的不断完善提升，公司逐步增加了库存保有量，进一步缩短了从经销商付款到产品发出的周期，由此导致 2019 年末预收账款减少较多。

#### 【主办券商回复】

##### （1）尽调过程

主办券商在尽调过程中，通过取得经销商清单、公司与经销商签订的框架协议、销售订单、与公司相关人员沟通、对主要经销商进行走访等，对公司业务、销售模式、收入确认流程、合同条款约定等进行核查；通过查阅公司会计账簿、银行流水、销售出库单、销售发票、对经销商实施函证程序、对主要经销商走访访谈等，对预收账款余额的真实、准确性及结转的及时性进行核查。

##### （2）事实依据

经销商清单、公司与经销商签订的框架协议、销售订单、主要经销商访谈记录；会计账簿、银行流水、销售出库单、销售发票、询证函回函、主要经销商访谈记录。

##### （3）分析过程及结论

根据双方签订的合同并经沟通、访谈等确认，公司对经销商采取预收款销售，且为买断式销售。即，经销商根据其市场需求情况与公司签订采购合同并预先支

付全部采购款，公司依据其采购明细发货，同时在 ERP 系统形成销售出库单，财务开具销售发票，将货物运送到经销商指定的地点并经验收合格后，完成最终销售，财务据此确认销售收入，同时冲减前期预收的经销商采购款。

根据经销商清单、公司会计账簿等资料及与公司相关人员沟通确认，在 2018 年及之前，公司处于业务开展前期，出于提升经销商市场开拓动力、快速加大公司产品市场布局等的考虑，依据公司与经销商的合作惯例，对于拟新成为区域经销商的，需根据公司与经销商对该区域的市场需求预计情况，由经销商预先支付部分采购款。

2018 年，公司经销商队伍迅速发展壮大，新增经销商数量较多，业务布局范围增加，公司因此而预收的采购款金额较大。同时，因经销商开拓新业务区域需通过先期试点的方式展开，但因处于业务开展前期，公司产品市场覆盖度及认可度相对低，自先期试点至试点成功后规模采购发货需一定时间。且在业务开展前期，公司面临一定的资金周转压力，存货库存量不大，自签订合同至发货需一定周期备货。由此导致 2018 年末预收账款余额较高，达到 5,714,467.00 元。

随着 2018 年销售的大幅增长，自 2019 年起，对于拟新成为区域经销商的，公司逐步降低了，根据公司与经销商对该区域的市场需求预计而需由经销商预先支付的采购款金额。同时，随着公司产品认可度的提高，新区域市场试点周期缩短，产品覆盖市场区域及采购量增加，公司发货进度加快，使得自预收供应商货款至完成发货的周期缩短。由此导致 2019 年末预收账款减少至 2,502,669.50 元。

此外，通过查阅公司会计账簿、银行流水、销售出库单、销售发票等，公司货物发出、发票开具、收入确认、预收账款结转等及时、准确；通过对预收账款实施函证程序、对主要经销商走访访谈等，公司账面预收账款金额与经销商核对一致，2018 年末、2019 年末、2020 年 5 月末，函证确认的预收账款金额占当期末预收账款总额的比例分别为 90.18%、93.94%、84.42%。

综上，主办券商认为，公司预收账款状况与公司业务相符，是真实、准确的，不存在未及时转销的情形。

7、2019 年公司存货余额增长，整体存货余额较高，存货周转率较低。

请公司：（1）补充披露公司对存货内控管理制度的建立及执行情况；（2）结合生产模式补充分析披露公司的生产核算流程与主要环节，说明公司在硬件、配件等采购入库检验合格后，搭配组装、软件嵌入前直接计入库存商品的原因及合理性；（3）结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期、提高存货周转率的具体方式及合理性。

请主办券商及会计师：（1）结合公司盘点报告补充核查公司盘点情况，并说明履行的监盘程序；（2）核查公司未计提存货跌价准备是否谨慎合理，并发表明确意见；（3）核查公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，是否存在通过存货科目调节利润等情形，并发表明确意见；（4）存货相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见。

#### 【公司回复】

（1）补充披露公司对存货内控管理制度的建立及执行情况；

公司制定有《采购部管理制度》《质检储运部管理制度》《财务部管理制度》，对存货入库、出库、日常管理、结存盘点、监盘等进行了明确规定，各关键控制点得到了有效执行。特别是2019年上半年，公司ERP系统投入使用，该系统库存管理模块依据公司实际情况定制开发，利用信息技术，实现对存货流转的全流程控制及精细化管理。

公司在《公开转让说明书》“第四节、六、（八）2、存货项目分析”处，进行补充披露如下：

存货内控管理制度的建立及执行方面，公司制定有《采购部管理制度》《质检储运部管理制度》《财务部管理制度》，对存货入库、出库、日常管理、结存盘点、监盘等进行了明确规定，各关键控制点得到了有效执行。特别是2019年上半年，公司ERP系统投入使用，该系统库存管理模块依据公司实际情况定制开发，利用信息技术，实现对存货流转的全流程控制及精细化管理。

（2）结合生产模式补充分析披露公司的生产核算流程与主要环节，说明公司在硬件、配件等采购入库检验合格后，搭配组装、软件嵌入前直接计入库存商

品的原因及合理性；

公司最终产品外观体现为各类硬件设备及对应连接设备、相应配件等。生产模式方面，公司最终产品所需硬件、配件等均不涉及自身生产，为通过对外采购成品的方式获取。在采购入库后、最终产品发出前，公司仅需进行软件嵌入、各类硬件及配件搭配组装等生产操作流程。因此，公司产品成本仅包括材料成本及人工成本。

生产核算流程与主要环节方面，公司在硬件、配件等采购入库检验合格后计入“库存商品-检验库”核算；按销售合同领用各类硬件及配件搭配组装、软件嵌入后，按领用库存商品明细由“库存商品-检验库”转入“库存商品-成品库”核算；按销售合同发出产品，经客户验收后，自“库存商品-成品库”结转入营业成本。每月，将负责软件嵌入、各类硬件及配件搭配组装人员的薪酬，按当月自“库存商品-成品库”结转入“营业成本”金额与“库存商品-检验库”结存金额的比重，在“营业成本”与“库存商品-成品库”间进行分配。

《企业会计准则应用指南-会计科目和主要账务处理》的规定：原材料科目，核算企业库存的各种材料，包括原料及主要材料、辅助材料、外购半成品、修理用备件、包装材料、燃料等计划成本或实际成本；生产成本科目，核算企业进行工业性生产发生的各项生产成本，包括生产各种产品、自制材料、自制工具、自制设备等。本科目期末借方余额反映，反映企业尚未加工完成的在产品成本或尚未收货的农产品成本；库存商品科目，核算企业库存的各种商品的实际成本或计划成本，包括库存产成品、外购商品、存放在门市部准备出售的商品、发出展览的商品以及寄存在外的商品等。

根据公司实际情况，公司自外部购入的硬件、配件等均为成品，入库后不涉及实质的生产或加工过程，除部分硬件需嵌入软件外，仅需对各类硬件及配件搭配组合即可。因此，更符合《企业会计准则应用指南-会计科目和主要账务处理》中通过“库存商品”仅需核算的条件。公司在硬件、配件等采购入库检验合格后，直接计入库存商品具有合理性。

**(3) 结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期、提高存货周转率的具体方式及合理性。**

2018年、2019年，公司存货周转率分别为2.08次/年、1.91次/年，虽保持稳定，但相对偏低。由于公司产品所需主要设备多为定制采购，公司出于库存安全、带量采购价格优惠，供应商出于降低定制产品生产成本的考虑，公司会向供应商批量采购，同批次采购数量较多。由此导致存货余额相对较高，但进入2019年后，公司采购量保持相对稳定，未有大幅波动。鉴于此，公司拟进一步加强市场开拓，提高销售规模，以期进一步提高存货周转率。

公司在业务开展过程中，在继续深挖山东、甘肃、新疆、河北、陕西等地市场的同时，重点布局四川、贵州、湖北、云南、福建等地区，加大与各地经销商的合作力度，并取得较好的业务拓展效果。报告期后，2020年6月至10月，公司累计新签订合同金额1,217.10万元，新签合同金额已超过去年同期，销售预期情况良好。

公司在《公开转让说明书》“第四节、四、（三）2. 波动原因分析”处，进行补充披露如下：

存货周转率方面，随着公司业务市场的不断开拓，同时为缩短对经销商的供货周期，公司根据自身资金及存货管理能力，提高了库存量，其中2018年度期初、期末存货平均余额为397.39万元，2019年度期初、期末存货平均余额为641.65万元，增长61.47%；2020年1-5月，受新冠肺炎疫情疫情影响，公司业务开展未及预期，适当降低库存量至5月末的678.75万元。因2019年度收入增长，带动当期营业成本较2018年度增长48.41%，营业成本增幅低于存货增幅，由此导致2019年度存货周转率较2018年度有所降低。**2018年度、2019年度，公司存货周转率分别为2.08次/年、1.91次/年，虽保持稳定，但相对偏低。由于公司产品所需主要设备多为定制采购，公司出于库存安全、带量采购价格优惠，供应商出于降低定制产品生产成本的考虑，公司会向供应商批量采购，同批次采购数量较多。由此导致存货余额相对较高，但进入2019年后，公司采购量保持相对稳定，未有大幅波动。鉴于此，公司拟进一步加强市场开拓，提高销售规模，以期进一步提高存货周转率。**

#### 【主办券商回复】

(1) 结合公司盘点报告补充核查公司盘点情况，并说明履行的监盘程序；

主办券商通过获取公司各期末存货盘点报告、ERP 系统存货结存数据等，对公司盘点情况进行了核查。经核查，各期末，公司均组织库管部门、财务部门对公司存货结存情况进行盘点。

主办券商对公司报告期末存货实施了监盘程序，经监盘，报告期末主要存货库存结存数量与实际盘点数量，仅因公司业务人员出于配合经销商向终端客户进行产品技术展示的需求而领用公司产品，导致存货账面数量与盘存数量存在较小差异，经检查借用单等，当期末存货余额可确认。对 2018 年末、2019 年末存货余额，未执行监盘程序，通过核查公司的盘点计划、盘点结果和盘点小结，通过对采购与付款循环实施内控测试、对主要供应商实施函证程序（函证采购额）、编制存货倒轧表、执行存货截止测试等程序，经核查，2018 年末、2019 年末存货余额可以确认。

**(2) 核查公司未计提存货跌价准备是否谨慎合理，并发表明确意见；**

公司存货库龄整体较短，基本在 1 年以内。公司存货均为库存商品，报告期各期末，存货在资产负债表日的余额按成本与可变现净值孰低计。公司确定存货的可变现净值，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素，具体方法如下：以该库存商品估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

报告期各期，公司产品毛利率分别为 55.43%、52.24% 及 57.00%，成本构成中直接材料占比分别为 97.33%、97.85% 及 97.15%；报告期内，公司经营所处的内外部环境未发生重大不利变化，毛利率保持相对稳定且 2020 年 1-5 月较 2019 年度有所提高，报告期内均实现盈利。因此，存货成本未出现低于可变现净值的情形，故未计提存货跌价准备。

综上，主办券商认为，公司未计提存货跌价准备是谨慎、合理的。

**(3) 核查公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，是否存在通过存货科目调节利润等情形，并发表明确意见；**

**1) 尽调过程**

主办券商在尽调过程中，对采购与付款循环执行内控测试程序；与公司财务人员、库管人员交流，了解成本核算流程、存货流转流程；获取员工花名册，对各部门人员构成及分工进行核查，获取质检储运部 4 名员工（其中 3 人负责具体执行，1 人从事管理工作，其薪酬计入管理费用）报告期内薪酬数据；通过公司 ERP 系统获取公司主要库存商品进销存数据及期末结存数据；对报告期各期主要供应商进行现场走访访谈、实施函证并取得有效回函等，对公司主要产品采购情况进行核查；实施监盘程序，对期末存货结存数量的准确性进行核查；对毛利率毛利率实施分析程序。

## 2) 事实依据

采购合同、采购发票、采购入库单、采购款项支付凭证等；员工花名册、薪酬数据；主要库存商品进销存数据及期末结存数据；主要供应商访谈记录、询证函回函；存货盘点表；

## 3) 分析过程及结论

通过对采购与付款循环执行内控测试程序，经核查，公司采购与付款循环关键控制点得到了较好执行，公司内控是有效的。

通过了解成本核算流程、存货流转流程，经核查，公司履行合同义务所需硬件、配件等均不涉及自身生产，为通过对外采购成品的方式获取。在硬件、配件等采购入库检验合格后计入“库存商品-检验库”核算；按销售合同领用各类硬件及配件搭配组装、软件嵌入后，按领用库存商品明细由“库存商品-检验库”转入“库存商品-成品库”核算；按销售合同发出产品，经客户验收后，自“库存商品-成品库”结转入营业成本。

通过对公司人员构成及薪酬情况进行核查，经核查，在采购入库后、最终产品发出前，公司仅需进行软件嵌入、各类硬件及配件搭配组装等操作，无其他涉及人工操作的流程。此项工作由质检储运部 3 名员工负责，其薪酬按当月自“库存商品-成品库”结转入“营业成本”金额与“库存商品-检验库”结存金额的比重，在“营业成本”与“库存商品-成品库”间进行分配。

通过公司 ERP 系统获取公司主要库存商品进销存数据及期末结存数据，对

主要库存商品进行计价测试，核查成本结转的准确性。经计价测试测算，公司存货结转金额与测算金额差异较小。

通过对报告期各期主要供应商进行现场走访访谈、实施函证并取得有效回函等，对公司主要产品采购情况进行核查。经核查，公司对主要供应商的账面采购数据与供应商账面数据相符，不存在差异。

通过实施监盘程序，对期末存货结存数量的准确性进行核查。经监盘，报告期末主要存货库存结存数量与实际盘点数量，仅因公司业务人员出于配合经销商向终端客户进行产品技术展示的需求而领用公司产品，导致存货账面数量与盘存数量存在较小差异，经检查借用单等，当期末存货余额可确认。对 2018 年末、2019 年末存货余额，未执行监盘程序，通过核查公司的盘点计划、盘点结果和盘点小结，通过对采购与付款循环实施内控测试、对主要供应商实施函证程序（函证采购额）、编制存货倒轧表、执行存货截止测试等程序，经核查，2018 年末、2019 年末存货余额可以确认。

通过执行毛利率对比分析程序，对报告期内毛利率变动情况、与同行业公司的毛利率情况进行对比分析。经分析，报告期内公司毛利率相对稳定，不存在大幅、异常波动，且与同行业公司相比不存在重大差异。

综上，主办券商认为，公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况，符合《企业会计准则》的规定，与实际生产流转一致；存货分配及结转方法合理、计算准确，不存在通过存货科目调节利润等情形。

#### **（4）存货相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见。**

主办券商通过获取《存货管理制度》等与存货相关的管理制度，并与公司仓库管理人员、财务人员等沟通，对公司存货管理运行情况进行了解；通过对存货入库、存货出库、期末结存盘点、存货入账及计价等关键控制点执行内控测试及实质性程序，通过获取采购入库单、采购发票、销售出库单、会计凭证等资料，并执行计价测试、监盘程序、函证程序等，对存货发生、计价、分配与结转情况进行核查。

经上述核查，主办券商认为，公司存货相关内控制度完善并得到有效执行。

### 【会计师回复】

经核查，会计师认为：

(1) 报告期内公司盘点计划安排合理、执行到位，账实相符情况较好。

(2) 公司未计提存货跌价准备谨慎合理，符合企业会计准则的规定，与行业惯例一致。

(3) 存货的发生、计价、分配与结转情况，符合《企业会计准则》的规定，与实际生产流转一致、分配及结转方法合理、计算准确，不存在通过存货科目调节利润的情形。

(4) 公司制定的存货相关内控制度完善并有效执行。

8、关于公司历史沿革中的股权代持。根据公司披露，公司历史沿革中的股权代持情形自公司设立之日延续至报告期后，公司及公司股东山东勤创投资有限公司均存在股权代持情形。

请主办券商及律师结合相关股东代持股权的原因、是否签署代持协议及代持协议的主要内容、代持股权的出资来源对股权代持形成及解除的真实性和合法合规性、是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况、是否存在股权争议、是否符合“股权明晰，股票发行及转让合法合规”的挂牌条件发表明确意见并说明核查过程及核查证据。

### 【主办券商回复】

#### (1) 尽调过程

项目组查阅勤成健康、勤创投资的工商档案；代持人张华与被代持人徐海鹏签署的《股权代持协议》；查阅被代持方的工作经历，对张华、徐海鹏进行了访谈；查阅了徐海鹏与韩平的结婚证，取得了韩平出具的情况说明；查阅了张华出具的收款收据；取得公司在册股东出具的关于公司股权确权的承诺等相关材料。

#### (2) 事实依据

工商底档、关于股权代持的访谈记录、相关股东出具的持股股权确权承诺文

件，现金收款收据等。

### (3) 分析过程及结论

1) 经核查，勤成科技成立时存在股权代持情况：2014年9月，徐海鹏拟成立勤成科技从事医疗卫生物联网化整体解决方案业务，公司成立之初，徐海鹏主要的精力都放在了拓展业务方面，为便于公司日常经营管理及签署相关股东文件等，故徐海鹏将其持有勤成科技100%的股份委托张华代持。勤成科技成立时实际股东为徐海鹏。

2) 项目组核查了徐海鹏（甲方）与张华（乙方）签署的《股权代持协议》，该协议主要约定了股权代持关系的界定、代持股权、股权收益权利、其他股东权利、甲方的声明与承诺、乙方的声明与承诺、代持期限及协议终止、保密、仲裁与法律适用、其他等方面的内容。主要条款如下：

2.1 代持股权：甲方将其拥有的公司660万元股权，通过本协议作为“代持股权”。

2.2 代持股权在工商登记机关登记至乙方名下，并委托乙方以自己名义对外代为持有。

2.3 乙方应根据本协议的委托目的，按照甲方的意愿代持股权，未有甲方指令，乙方不得将其名义下的代持股权进行转让、质押以及进行增、减资等处分行为。

3.1 代持股权项下的股权收益(含利润分红、配股)，由甲方实际受益人所有。

3.2 乙方按照甲方真实意思或指令，对公司的利润分配等重大事宜，以股东名义行使表决权。

4.1 除上述股权受益的行为以外，乙方作为名义股东，应当按照甲方意愿，履行股东权利。

4.2 乙方作为名义股东，应按照甲方意愿行使公司法规定的股东各项权利，包括参与股东会、行使表决权、派遣董事会成员、签署股东会决议文件、行使股东知情权利、参加股东诉讼等。

7.1 甲方委托乙方代持股权的期间自本协议生效开始，至乙方根据甲方指示将代持股权转让给甲方或甲方指定的第三人时终止。

3) 根据徐海鹏的访谈确认，代持股权的出资系其个人自有资金，陆续交给张华后，由张华以出资款的名义支付到公司。为保持公司股权的清晰，2018年12月，张华按照徐海鹏的要求分别将3%的股权转让给张华、丁英峰、马鸿雁，同时为了区分张华所真实持有的股权以及所代持的股权，徐海鹏要求张华成立了勤成合伙（将来作为激励平台），并将所代持的股权转让给勤成合伙；2019年4月，徐海鹏要求张华将勤成合伙所持有的公司61%的股权转让给勤创投资（由徐海鹏实际控制），作为徐海鹏单独持有的股权，勤成合伙剩余的30%拟用于将来激励员工；2020年8月，勤成合伙在徐海鹏的要求下完成了工商变更登记，普通合伙人（执行事务合伙人）变更为徐海鹏，持有勤成合伙90%份额；有限合伙人变更为张华，持有勤成合伙10%份额。上述变更完成后，公司的股权代持全部解除。

根据对徐海鹏、张华等人的访谈及股东出具的《确认函》中确认：

（1）本人/本司直接或间接持有的勤成健康的股份完全是本人/本司出资认购的股份，本人/本司没有以任何直接或间接的方式受托或代理任何其他自然人或单位认购或持有勤成健康的任何股份，也没有与任何其他自然人或单位通过任何其他协议或安排，约定以本人/本司的名义共同持有勤成健康的股份；

（2）本人/本司保证任何其他自然人或单位不会以本人/本司所持有的勤成健康的股份而向勤成健康主张股东应当享有的任何权利；目前本人/本司所持有的勤成健康的股份不存在任何抵押、质押、查封等权利受限制的情形，也不存在任何法律纠纷或潜在的法律纠纷；

（3）本人/本司对上述承诺的真实性及合法性负全部法律责任，如果本人/本司违反上述承诺，或如将来有任何第三人通过本人/本司向勤成健康主张股东权利，本人/本司自行承担一切法律后果。若因此给勤成健康造成损失及不利影响，本人/本司承诺赔偿勤成健康一切经济损失并自费积极消除不利影响。

公司股权代持情形已经解除，股权代持形成及解除合法合规；公司股权代持形成及解除过程中，均不存在股权争议，公司股权清晰。

4) 根据勤创投资的工商档案材料，勤创投资的原股东为韩平，现股东为徐

海鹏，双方系夫妻关系，韩平注册成立勤创投资系按照徐海鹏的要求进行的，鉴于双方系夫妻关系，未签署相关协议，后为明晰股权，同时更加明显表明徐海鹏实际控制人的身份，韩平将所持有的勤创投资的全部股权转让给徐海鹏，勤创投资的股权代持关系解除。

5) 根据公司提供的材料并经核查，徐海鹏为具有民事权利能力和完全民事行为能力之中国公民，且不属于国家公务员、现役军人、中央企业各级领导人员或各级党委机关和国家权力机关、行政机关、审批机关、检察机关以及隶属这些机关编制序列的事业单位人员、或省（部）、地（厅）级领导干部的配偶、子女，不存在规避相关法律法规强制性规定或违法违纪行为以及不适合担任公司股东的其他情况。

综上，公司及勤创投资股权代持形成及解除真实，且合法合规，不存在规避相关法律法规强制性规定的情况，代持双方之间不存在股权争议，公司股权清晰，符合“股权明晰，股票发行及转让合法合规”的挂牌条件。

#### **【律师回复】**

律师认为：公司及公司股东勤创投资股权代持的形成及解除均真实，且合法合规，不存在规避相关法律法规强制性规定的情况，不存在股权争议，公司符合“股权明晰，股票发行及转让合法合规”的挂牌条件。

9、关于公司实际控制人的认定。根据公司披露，报告期内公司实际控制人一直为徐海鹏，报告期初至2020年8月徐海鹏一直以代持的形式控制公司。

请主办券商及律师对报告期内徐海鹏对公司实际控制的证据进行补充核查，包括但不限于以各种形式参与或影响公司股东大会、董事会表决情况，参与公司日常生产经营情况，公司股东山东勤创投资有限公司股权处于代持状态期间徐海鹏对山东勤创投资有限公司的控制情况等，并对徐海鹏是否在报告期内对公司保持持续、绝对控制，报告期内公司内部控制制度是否得到有效执行，公司认定报告期内实际控制人未发生变更依据是否充分发表明确意见。

#### **【主办券商回复】**

##### **（1）尽调过程**

项目组核查了公司及勤创投资的工商档案材料、徐海鹏与张华之间签署的《股权代持协议》、徐海鹏与韩平的结婚证、《公司章程》、《股东大会议事规则》等制度文件、股份公司后历次董事会、股东大会会议文件等材料；抽查了涉及公司日常经营管理的相关邮件；对张华、徐海鹏、韩平及部分员工进行了访谈；取得了韩平出具的未参与勤创投资经营管理的情况说明，查询了《公司法》、《治理规则》等相关法律法规及规范性文件，取得了公司年会颁奖的照片。

### 事实依据

访谈记录、股权代持协议、邮件记录及邮件中关于工作的文件及规章制度、徐海鹏参加公司年会的颁奖照片等。

### 分析过程及结论

1) 根据公司法第二百一十六条第（三）款规定，实际控制人，是指虽不是公司的股东，但通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人。

根据徐海鹏（甲方）与张华（乙方）签订的《股权代持协议》，其中约定：

（1）乙方应根据本协议的委托目的，按照甲方的意愿代持股权，未有甲方指令，乙方不得将其名义下的代持股权进行转让、质押以及进行增、减资等处分行为。（2）代持股权项下的股权收益（含利润分红、配股），由甲方实际受益人所有。（3）乙方按照甲方真实意思或指令，对公司的利润分配等重大事宜，以股东名义行使表决权。（4）除上述股权受益的行为以外，乙方作为名义股东，应当按照甲方意愿，履行股东权利。（5）乙方作为名义股东，应按照甲方意愿行使公司法规定的股东各项权利，包括参与股东会、行使表决权、派遣董事会成员、签署股东会决议文件、行使股东知情权利、参加股东诉讼等。

2) 经访谈徐海鹏及张华，并由双方出具说明，张华及其控制的勤成合伙代持徐海鹏股份期间，历次股东会、股东大会及董事会决议均按照徐海鹏指示作出，公司的生产经营均由徐海鹏负责，张华并不以自己的名义独立行使公司经营决策及管理的权利。

经访谈徐海鹏及韩平，并由双方出具说明，徐海鹏及韩平系夫妻关系，勤创投资系由韩平投资设立，其实质为夫妻共有财产。韩平投资设立勤创投资至勤创

投资股权转让给徐海鹏期间，勤成健康历次股东会、股东大会及董事会决议均按照徐海鹏指示作出，韩平并未参与公司的生产经营，并不以自己的名义独立行使公司经营决策及管理的权利。

根据日常经营管理中的相关邮件、员工访谈等情况，报告期内公司发展目标及规划、年度总结及工作计划、重大重要活动、日常管理制度的制定、员工薪酬及招聘等事项，均需要向徐海鹏进行汇报，由其作出决策；徐海鹏在报告期内对公司保持了持续、绝对控制，报告期内公司内部控制制度得到有效执行。公司改制为股份公司后，徐海鹏成为公司董事长，通过勤创投资和勤成合伙间接持有公司 88% 股份，能够影响股份公司董事会、股东大会的相关决议。股份公司后的历次董事会、股东大会，均按照《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等相关制度进行召集、召开并形成有效书面决议。

综上，主办券商认为，报告期内公司股权虽然存在代持关系，但通过代持协议的正常履行，徐海鹏能够控制、管理公司；公司发展规划、日常管理等都是按照徐海鹏作出的相关决策进行执行；代持关系解除后，徐海鹏作为公司的董事长，通过勤创投资、勤成合伙间接持有公司 88% 的股份，能够影响公司董事会、股东大会的决议，相关内控制度能够得到有效执行。因此，报告期内徐海鹏系公司的实际控制人，且未发生变更。

#### **【律师回复】**

律师认为：报告期内公司股权虽然存在代持关系，但通过代持协议的正常履行，徐海鹏能够控制、管理公司；公司发展规划、日常管理等都是按照徐海鹏参与制定的相关决策进行执行；代持关系解除后，徐海鹏作为公司的董事长，通过勤创投资、勤成合伙间接持有公司 88% 的股份，能够影响公司董事会、股东大会的决议，相关内控制度能够得到有效执行。因此，报告期内徐海鹏系公司的实际控制人，且未发生变更。

10、公司行业为 I65 软件和信息技术服务业，申报文件信息披露内容应当符合《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第 7 号—软件和信息技术服务公司（试行）》的要求。

请公司参照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第7号—软件和信息技术服务公司（试行）》第七条、第十条及第十六条之规定，补充披露以下事项：（1）公司专利“基于物联网的移动医疗服务方法”入账价值及摊销政策；（2）公司研发机构的具体设置情况；（3）公司主要产品的迭代情况，包括但不限于迭代周期、每代产品特性及客户变化情况。

请主办券商及律师对公司取得专利“基于物联网的移动医疗服务方法”的程序完备性，作价合理性及是否存在潜在纠纷进行核查并发表意见。

**【公司回复】**

公司已按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第7号—软件和信息技术服务公司（试行）》的要求，在公开转让说明书进行了信息披露，具体情况如下：

指引条文	指引条文内容	公转书披露位置
第四条	公司披露行业经营性信息时，应对行业专业术语、专业背景、行业知识等进行必要的介绍和解释说明，便于投资者理解公司实际经营状况和风险信息	“释义”
第五条	公司在披露行业经营性信息时引用相关数据、资料的，应当保证引用内容充分可靠、客观权威，并注明其来源	“第二节公司业务”之“七、所处行业、市场规模及基本风险特征”之“（一）公司所处行业的基本情况”之“3、行业发展概况和趋势”；“（二）市场规模”
第六条	公司应针对行业和自身特点，遵循相关性和重要性原则，于公开转让说明书重大事项提示部分充分揭示和披露影响其业务经营活动的各项重大风险因素，如研发风险、市场风险、行业政策风险、人才流动风险、知识产权侵权风险、高新技术企业资格丧失风险、客户及供应商依赖风险等。	“重大事项提示”
第七条	公司应披露知识产权的取得方式及取得时间。涉及职务成果的，应披露作者或发明人姓名及其在公司任职情况、该成果注册登记情况；受让取得知识产权的，应披露受让程序（包括合同签署情况及登记备案情况等）、计价方法、入账价值、摊销政策、减值测试情况等；涉及无形资产评估的，应披露评估方法、评估价值、不同评估方法导致的评估结果差异情况。	“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（二）主要无形资产”。公司知识产权不存在职务成果。

第八条	公司应披露对知识产权的保护措施。报告期存在知识产权诉讼或仲裁的，应披露诉讼或仲裁的进展并分析其对公司持续经营能力的影响。	“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（二）主要无形资产”之“9、其他事项披露”。
第九条	公司通过许可使用方式应用第三方知识产权的，应披露许可人、许可使用方式、许可使用期限，分析公司对第三方知识产权是否存在依赖。	公司不存在通过许可使用方式应用第三方知识产权的情形，不适用此条。
第十条	公司应披露研发模式，包括研发方式（自主研发、合作研发、外包研发等）、研发机构设置情况以及研发平台等。公司存在合作研发或外包研发的，应披露报告期内与合作方或外包方之间的合作或外包期限、合作或外包研发的相关成果、知识产权的归属及利益分配方式、纠纷解决情况（如有），分析合作或外包研发对公司核心技术的贡献情况以及公司对合作方或外包方是否存在依赖。	“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（二）主要无形资产”之“8、报告期内研发投入情况”
第十一条	公司应披露报告期内的研发支出情况，包括研发项目的名称，研发费用明细及其占营业收入的比重，研究阶段与开发阶段的划分标准；如存在研发支出资本化，应披露开发阶段资本化及开发支出结转无形资产的具体时点和条件，研发支出资本化对公司损益的影响以及公司在研发支出资本化方面的内控制度等。	“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（二）主要无形资产”之“8、报告期内研发投入情况”，公司不存在研发支出资本化的情况。
第十二条	公司应披露研发人员情况，包括研发人员占全部员工的比例、按学历及年龄分类的研发人员结构，核心研发人员的教育背景、从业经历（不间断）、兼职情况（如有）、主要研究成果以及报告期内的变动情况等。公司核心研发人员曾在除公司外其他机构任职的，应披露与原任职单位在知识产权、商业秘密方面的纠纷情况（如有），并分析其对公司经营的影响以及解决措施	“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术人员情况”，公司不存在核心研发人员在除公司外其他机构任职的情况。
第十三条	公司管理层应对公司所处行业政策发展情况、市场地位、产业链成熟度、技术成熟度、优势及劣势、核心竞争力、未来发展前景和发展规划等进行充分讨论和披露。	“第二节公司业务”之“七、所处行业、市场规模及基本风险特征”以及第四节公司财务”之“十五、公司经营目标和计划”
第十四条	转型或拟转型从事新业务的，应披露新业务对公司业务经营的影响、市场情况以及经营风险。	不适用
第十五条	公司应分类披露业务模式与资源要素、产品及会计数据和财务指标之间的对应关系。对应关系包括报告期各期开展各类业务取得的收入、投入的成本以及毛利率情况；各类业务的主要客户及供应商；各类业务所应用的主要知识产权及其在业务开展过程中的作用；从事各类业务的主要人员构成，特别是核心技术人员的数量及占比等。	“第二节公司业务”之“四、公司主营业务业务相关的情况”；“第四节公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（一）营业收入分析”
第十六条	公司应披露报告期内主要产品迭代过程（如有），	第二节公司业务、一、（二）、主要产

	包括迭代周期、每代产品的特性及客户变动情况等。	品或服务
第十七条	公司应披露董事、监事及高级管理人员从事软件和信息技术服务业的相关经历，包括历任职务、主要负责内容及工作成果。董事、监事及高级管理人员曾在除公司外其他机构任职的，应披露是否存在违反竞业禁止规定或与原单位约定的情形，是否存在有关上述事项的纠纷，如有，应分析其对公司经营的影响及解决措施。	“第一节基本情况”之“五、公司董事、监事、高级管理人员”；“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术人员情况”；“重大事项提示”之“二、挂牌时承诺的事项”
第十八条	公司应披露正在或拟执行的股权激励计划。公司正在执行股权激励计划的，应披露股权激励计划履行的审议程序、激励对象、激励政策、标的股权授予价格，股权公允价值的确定方法及依据，股权激励费用的金额及计算过程，股权激励计划的会计处理方法（不作为股份支付处理的，应披露原因及依据），以及执行股权激励计划对公司当期业绩的影响。	不适用
第十九条	公司应结合业务运营模式披露收入确认方法，包括确认收入的时点、依据、条件。采用完工百分比法确认收入的，应披露完工进度的计算方法、确认完工进度的依据及其内控措施。公司应结合业务运营模式披露成本构成及成本核算方法。涉及人工成本的，应披露人工成本的归集方法、分配方法、结转方法以及内控措施，包括项目人员工时统计及核算方法，归集于人工成本或期间费用的依据等。	“第四节公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（一）营业收入分析”、“（二）营业成本分析”
第二十条	公司从事IT外包业务的，应披露IT外包的内容、客户群体、服务区域、结算方式、信息安全管理制；涉及互联网众包或再分包业务的，应披露知识产权权利约定、利益分配机制以及公司对项目质量的控制措施。	不适用
第二十一条	运用大数据开展业务的，应披露：公司获取数据的方式、渠道及数据类型，支付的单位成本及累计取得的数据量。公司存储数据的方式，服务器设置情况，公司对数据存储安全的管理措施。公司应用数据的方式及关于数据保密的措施，分析公司是否存在利用数据服务收集用户装机应用、序列号及其他私人信息的行为，是否存在数据侵权情形及风险，保密措施是否完备、有效。公司应用数据的方式及关于数据保密的措施，分析公司是否存在利用数据服务收集用户装机应用、序列号及其他私人信息的行为，是否存在数据侵权情形及风险，保密措施是否完备、有效。	不适用
第二十二条	公司从事呼叫中心业务并提供外呼服务的，应披	不适用

条	露用工管理情况及人员培训情况；存在临时用工、劳务派遣用工的，应披露合同签订情况、劳务派遣公司相关资质情况；存在用工纠纷的，应披露用工纠纷解决措施；存在被主管机关责令整改情况的，应披露整改原因及整改完成情况。	
第二十三条	公司从事银行卡或其他支付机构收单外包业务的，应披露公司的风险防范及信息安全保障体系，包括公司的风险控制组织架构、信息安全及风险管理制度、储存和/或传输账户数据安全管理制度；结合消费者使用POS机刷卡消费的资金流向分析公司业务是否涉及交易管理、资金清算、风险监控等内容。	不适用
第二十四条	公司从事集成电路设计业务的，应披露公司产品名称、功能、应用领域，以及集成电路设计、晶圆制造、封装测试等环节自主完成及委托加工情况，分析对委托加工方及供应商（如有）是否存在依赖。	不适用
第二十五条	公司从事教育信息化业务的，应披露公司与教育机构的合作方式，与学校、教师、学生、家长之间的对接方式，公司服务平台注册用户数量及保有情况，公司产品的推广方式及与同类产品的比较优势，公司对产品及内容侵权的防范措施，相关授课人员（如有）的聘用方式等。	不适用
第二十六条	公司业务中包括通信工程、电子与智能化工程、系统集成等工程施工安装的，应披露公司持有建筑行业及软件和信息技术服务业相关资质的情况，公司与发包方及分包方是否存在纠纷，分包方（包括劳务分包方）持有资质的情况以及与公司的关联关系，报告期内违规发包、转包、分包及挂靠（如有）的规范情况。	不适用
第二十七条	公司为证券公司、期货公司、保险公司、银行、小额贷款公司、担保公司、融资租赁公司、众筹公司等金融机构及具有金融属性的机构提供软件和信息技术服务的，应披露公司从事上述业务专项规定（如有）；公司客户按照相关行业规定向金融监管机构备案并取得相应经营资质的情况（如有）；公司与客户的业务往来流程，参与客户业务运营情况，按照客户收益情况进行提成的比例及方式（如有）；公司业务接触公民信息的，对公民个人信息的安全管理措施；服务器灾备制度及应急处理措施；客户所处行业的国家宏观政策、行业监管政策及其变化情况，分析上述政策对公司业务经营的影响以及公司是否存在因客户监管政策变动导致业绩不稳定甚至丧失	不适用

**(1) 公司专利“基于物联网的移动医疗服务方法”入账价值及摊销政策；**

公司专利“基于物联网的移动医疗服务方法”为以4.50万元价格，通过外购方式取得，由于受让取得该专利支付的金额较小，公司已在购入时一次性计入费用核算。

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务、三、（二）、1、专利”中进行了补充披露，具体内容如下：

**公司专利“基于物联网的移动医疗服务方法”为以4.50万元价格，通过外购方式取得，由于受让取得该专利支付的金额较小，公司已在购入时一次性计入费用核算。**

**(2) 公司研发机构的具体设置情况；**

公司研发工作由研发中心负责，具体分工为：

**① 卫生健康事业部**

主要负责公司终端产品和接口技术的研发工作，开发公司公共卫生和家庭医生智慧采集系统，钻研异构接入技术，并时刻跟踪软件技术最新发展趋势，不断优化和升级现有软件产品，始终保持产品的技术优势和领先。

**② 医疗信息事业部**

主要负责公司医疗系统平台产品和移动端产品的研发工作，打造用户院内医疗业务系统平台和相关卫生绩效监管系统平台，负责产品研发，并时刻跟踪行业技术最新发展趋势，不断优化和升级现有软件产品，始终保持产品的技术优势和领先。

**③ 研发质控部**

负责公司软件产品测试和设计工作，包括平面设计、UI设计、编写测试计划和测试用例，执行测试用例等，保证代码的稳定性。

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务、二、（一）、内部组织结构”

中进行了披露。

**(3) 公司主要产品的迭代情况，包括但不限于迭代周期、每代产品特性及客户变化情况等**

公司主要产品的迭代主要为核心硬件一代主机与二代主机的迭代，迭代周期一般在 3-4 年，其中一代主机使用时间主要在 2015-2018 年，二代主机使用时间为 2018-2020 年，目前公司正在准备三代主机的研发。目前公司前三代产品服务的最终客户均为基层医疗机构，每代主机较上一代主机在主芯片、通讯模块、功能模块、识别模块、屏幕大小等产品特性方面均有不同程度的升级，更加适应市场需求，有效提高医生工作效率。

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务、一、(二)、主要产品或服务”中进行了披露，具体内容如下：

**公司主要产品的迭代主要为核心硬件一代主机与二代主机的迭代，迭代周期一般在 3-4 年，其中一代主机使用时间主要在 2015-2018 年，二代主机使用时间为 2018-2020 年，目前公司正在准备三代主机的研发。目前公司前三代产品服务的最终客户均为基层医疗机构，每代主机较上一代主机在主芯片、通讯模块、功能模块、识别模块、屏幕大小等产品特性方面均有不同程度的升级，更加适应市场需求，有效提高医生工作效率。**

**【主办券商回复】**

主办券商核查了“基于物联网的移动医疗服务方法”的专利证书，专利转让合同、专利转让发票、转让款支付凭证、最近一期年费的缴纳凭证等相关材料，同时核查了该专利在国家知识产权局“中国及多国专利审查信息查询”中的相关信息，取得了原专利权人广元量知汇科技有限公司出具的《情况说明》。

2018 年 8 月 14 日，公司与济南盈泰知识产权服务有限公司（经广元量知汇科技有限公司授权）签署了《专利权转让合同》，转让标的为发明专利“基于物联网的移动医疗服务方法”，经双方协商，转让费用为 4.5 万元。

该专利原专利权人广元量知汇科技有限公司出具《情况说明》，“发明专利“基于物理网的移动医疗服务方法”系公司原始取得的专利，发明人罗孝琼系本

公司员工。2018年8月，公司授权济南盈泰知识产权服务有限公司代本公司就发明专利“基于物理网的移动医疗服务方法”与山东勤成信息科技有限公司签署《专利权转让合同》。公司已经收到转让该发明专利的转让款。就该专利转让事项，公司与山东勤成信息科技有限公司（现为山东勤成健康科技股份有限公司）不存在纠纷或潜在纠纷。”

综上，主办券商认为公司取得专利“基于物联网的移动医疗服务方法”的程序合法合规，作价合理，不存在纠纷或潜在纠纷。

#### **【律师回复】**

律师认为：公司取得专利“基于物联网的移动医疗服务方法”的程序合法合规，作价合理，不存在纠纷或潜在纠纷。

11、关于公司资质的齐备性，公司高新技术企业证书临近有效期，请公司对相关资质的续期准备情况进行补充披露。

请主办券商及律师就公司实际情况核查以下问题并发表意见。（1）公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证，并结合公司在细分行业中的业务内容与在业务链中的位置对公司业务资质的齐备性、与公司业务的匹配性发表意见；（2）公司高新技术企业证书是否存在续期障碍，如存在，是否影响公司业务开展或持续经营能力。

#### **【公司回复】**

截止本反馈回复，公司高新技术企业证书临近有效期。根据高新技术企业申请条件，公司在科技人员、研发投入、高新技术产品收入等方面均高于申请条件，不存在续期的障碍。目公司位于全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室于2020年8月17日公示的《山东省2020年第一批拟认定高新技术企业名单》中，，等待下发正式证书。

公司在《公开转让说明书》“第二节、三、（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”处进行了补充披露，具体如下：

根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室于2020年8月17日公示的《山东省2020年第一批拟认定高新技术企业名单》，公司位列其中，目

前正等待下发证书。公司高新技术企业证书不存在续期障碍，不存在影响公司业务开展或持续经营能力。

**【主办券商回复】**

(1) 尽调过程和事实依据

序号	尽调过程	事实依据
1	取得公司营业执照	营业执照
2	取得公司经营所需相关资质、许可、认证、特许经营权的证明文件	《营业执照》及其他相关文件
3	获得公司报告期内业务收入对应的经营范围信息	《审计报告》
4	取得公司经营行业相关的法律法规	行业相关法律法规
5	取得公司全套工商档案	工商档案

(2) 分析过程

根据公司的说明并经主办券商核查，公司已取得的业务资质、许可和认证情况如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	高新技术企业证书	GR20173700116	勤成科技	山东省科学技术厅、山东省财政厅、山东省国家税务局、山东省地方税务局	2017年12月28日	三年
2	软件企业证书	鲁 RQ-2019-0039	勤成科技	山东省软件行业协会	2020年4月19日	一年
3	第二类医疗器械经营备案凭证	鲁济食药监械经营备20150154	勤成科技	济南行政审批服务局	2020年6月9日	五年
4	医疗器械经营许可证	鲁济食药监械经营许20150155	勤成科技	济南市行政审批服务局	2020年6月11日	至2024年12月30日
5	信息安全管理体系认证证书	00219IS0054R0M	勤成科技	方圆标志认证集团有限公司	2019年4月16日	三年

6	中国环境标志产品认证证书	CEC2019ELP00709258	勤成科技	中环联合（北京）认证中心有限公司	2019年6月23日	三年
7	中国节能产品认证证书	CQC19701217536	勤成科技	中国质量认证中心	2019年4月25日	至2024年1月17日
8	质量管理体系认证证书	27819Q11119ROM	勤成科技	盛唐认证南京有限责任公司	2019年11月13日	三年
9	知识产权管理体系认证证书	1651P192596ROM	勤成科技	中知（北京）认证有限公司	2019年5月5日	三年
10	中国国家强制性产品认证证书	2018010902114223	勤成科技	中国质量认证中心	2020年6月29日	2023.7.3
11	信息技术服务运行维护标准符合性证书	ITSS-YW-4-370020200013	勤成科技	中国电子工业标准化技术协会	2020年1月14日	三年
12	信息技术服务管理体系认证证书	0022020ITSM047R0CMN	勤成科技	方圆标志认证集团有限公司	2020年5月11日	三年
13	互联网药品信息服务资格证书	（鲁）-非经营-2018-0426	勤成健康	山东省药品监督管理局	2018年11月5日	五年

主办券商查阅了勤成健康 2020 年申报的医疗器械经营备案文件，根据《医疗器械经营企业许可证管理办法》中规定的申请《医疗器械经营企业许可证》应当具备条件进行逐一核对：

要求	公司情况
具有与经营规模和经营范围相适应的质量管理机构或者专职质量管理人员。质量管理人员应当具有国家认可的相关专业学历或者职称	公司成立了质检储运部，该部门负责人李将军为公司质量管理人员，李将军 2008 年毕业于山东交通学院，取得本科学历，并于 2012 年 9 月取得山东省人社局颁发的质量技术专业中级资质，符合相关要求。
具有与经营规模和经营范围相适应的相对独立的经营场所	公司租赁济南市高新区新泺大街 3003 号宝威科技园 1 号楼 4 层，建筑面积 755 平方米。
具有与经营规模和经营范围相适应的储存条件，包括具有符合医疗器械产品特性要求的储存设施、设备	公司租赁济南市高新区开拓路 1117 号院内仓库 1136 号，建筑面积 240 平方米。根据公司申报文件，公司拥有货架、保温箱、温湿度计等储存设施、设备。

要求	公司情况
应当建立健全产品质量管理制度，包括采购、进货验收、仓储保管、出库复核、质量跟踪制度和不良事件的报告制度等	根据公司申报文件，公司制定了《经营质量管理体系工作程序》，制定了采购、进货验收、仓储保管、出库复核、质量跟踪制度和不良事件的报告制度。
应当具备与其经营的医疗器械产品相适应的技术培训和售后服务的能力，或者约定由第三方提供技术支持	根据公司申报文件并经济南市行政审批服务局审核，公司具备与其经营的医疗器械产品相适应的技术培训和售后服务的能力。

公司持有相关专业资质的人员情况如下：

序号	姓名	任职	证书名称	证书编号	有效期
1	李将军	质量负责人	质量专业技术人员职业资格证书	12053730230010329	长期
2	张明风	主管检验师	临床医学检验技术资格证书	--	长期

综上，主办券商经核查后认为，公司具有经营业务所需的全部资质、许可、认证，公司业务资质齐备，与公司业务的匹配。

### (3) 分析过程及结论

公司主要业务是为社区卫生服务中心、乡镇卫生院等基层医疗机构提供公共卫生智能查体采集系统、家庭医生智能随访采集系统等医疗卫生信息化产品。公司已取得《医疗器械经营许可证》（三类）、《第二类医疗器械经营备案凭证》。

主办券商认为公司具备的与生产经营业务相关的资质均在相应期限及合格条件内，并无被撤销等情况，满足经营资质的齐备性；公司所有需要的资质全部经国家规定的机关及机构出具，满足资质本身的合法性；公司从事的业务的下游客户为基层医疗机构，对公司所处细分行业的资质要求为取得《第二类医疗器械经营备案凭证》，公司均已取得相关业务资质，公司业务资质齐备、与公司业务匹配。截止本反馈回复，公司已通过山东省 2020 年第一批认定高新技术企业的审理，等待下发正式证书，公司高新技术企业证书不存在续期障碍。

#### 【律师回复】

律师认为：公司具有经营业务所需的全部资质、许可、认证，业务资质齐备，与公司业务具有匹配性。公司高新技术企业证书不存在续期障碍，不存在影响公司业务开展或持续经营能力。

## 12、关于新冠肺炎疫情的影响。

请公司：（1）结合生产经营涉及国家/地区疫情的具体情况、所属细分行业领域，补充披露疫情等不可抗力对公司生产经营的影响，包括但不限于以下方面：①经营风险（如收入下降、成本增加、交货延迟、合同违约、原材料进口或供应不畅、产品出口受阻、业务资质办理和续期困难、劳动用工短缺、主营业务停顿或重大亏损、商誉和资产减值增加等）；②债务风险（如应收账款回收、贷款违约、现金流短缺等）；③内部控制执行有效性；④承诺及或有事项、期后事项处理风险等。（2）结合期后合同/订单签订情况，充分披露疫情等不可抗力对公司报告期后合同履行情况、经营成果、现金流量等财务数据和指标的影响情况；（3）若疫情等不可抗力对公司生产经营造成重大不利影响，请做重大事项披露。

请主办券商及会计师核查上述事项，并就疫情等不可抗力是否对公司生产经营以及持续经营能力造成重大不利影响发表明确意见；同时说明疫情等不可抗力发生期间所使用尽调程序的适当性，发表核查意见依据的充分性。

### 【公司回复】

（1）结合生产经营涉及国家/地区疫情的具体情况、所属细分行业领域，补充披露疫情等不可抗力对公司生产经营的影响，包括但不限于以下方面：①经营风险（如收入下降、成本增加、交货延迟、合同违约、原材料进口或供应不畅、产品出口受阻、业务资质办理和续期困难、劳动用工短缺、主营业务停顿或重大亏损、商誉和资产减值增加等）；②债务风险（如应收账款回收、贷款违约、现金流短缺等）；③内部控制执行有效性；④承诺及或有事项、期后事项处理风险等。

公司主营业务为社区卫生服务中心、乡镇卫生院等基层医疗机构提供公共卫生智能查体采集系统、家庭医生智能随访采集系统等医疗卫生信息化产品，供应商及客户均在国内。

自2020年1月起，新冠疫情在国内蔓延，国家随即出台一系列管控措施，对人员流动等均采取了一定的限制。出于安全考虑，公司员工亦居家办公，业务无法正常开展，导致2月份营业收入仅为6,106.19元。随着山东省自2020年3

月 7 日 24 时起，将新冠肺炎疫情防控应急响应级别由重大突发公共卫生事件 I 级响应调整为 II 级响应，山东省内各单位有序推进复学复工复产。公司业务亦陆续恢复正常，3 月份即实现营业收入 202.30 万元。

疫情期间，公司业务开展未及预期，2020 年 1-5 月仅实现营业收入 826.98 万元，而去年同期为 1,157.80 万元（未经审计）。应收账款回款方面，公司对经销商采取的是“先款后货”的信用政策，但受疫情影响，个别经销商资金周转遇到困难，公司对该类经销商视情况给予一定的信用展期，由此导致 2020 年 5 月末应收账款余额较 2019 年末增加 59.79 万元。该部分应收账款已于 6 月、7 月间陆续收回，未发生账务违约情形。疫情期间，公司内部控制执行有效，除前述事项外，公司不存在其他经营风险、债务风险、承诺及或有事项、期后事项处理风险等。

**(2) 结合期后合同/订单签订情况，充分披露疫情等不可抗力对公司报告期后合同履行情况、经营成果、现金流量等财务数据和指标的影响情况；**

受国家政策对医疗信息化发展的支持政策及公司产品市场需求的影响，客户对医疗卫生信息化产品的需求仅会因疫情的影响而推迟，不会因疫情的影响而缩减。公司库存充足，且不涉及生产流程，自与经销商签订销售合同至货物发出所需时间较短，因此，与客户不存在履约相关的风险。

2020 年 6 月至 10 月，公司累计新签订合同金额 1,217.10 万元。2020 年 1-10 月，公司实现营业收入 1,979.04 万元（未经审计），与去年同期的 1,981.44 万元（未经审计）基本持平，实现净利润 256.46 万元（未经审计），较去年 154.52 万元（未经审计），增长较多，疫情对公司的影响已基本消除。

现金流量方面，截至 2020 年 10 月 31 日，公司货币资金余额为 65.70 万元，较 5 月末减少 64.53 万元，期后现金流情况不佳。但鉴于公司与经销商均保持了良好的合作关系，获得信用展期的经销商均按时向公司支付了尾款，预计不会发生实质性信用风险。虽然公司现金储备金额不大，但公司备货量充足，亦可通过新签合同预收部分货款，公司可合理安排资金使用，以满足日常经营所需。

**(3) 若疫情等不可抗力对公司生产经营造成重大不利影响，请做重大事项**

披露。

截至报告期末，疫情等不可抗力对公司生产经营造成重大不利影响已基本消除。报告期后，虽因新疆等地局部疫情的影响，短期内公司在此类地区的业务开展受到一定限制外，公司总体业务开展情况良好。因此，未将疫情等不可抗力对公司生产经营的影响做重大事项披露。

### 【主办券商回复】

#### （1）尽调程序

通过访谈公司董事长、总经理及董事会秘书、财务负责人等高管人员，了解公司受疫情影响及复工复产情况；通过查阅公司报告期后销售合同签订情况，对公司后续项目储备情况进行了解；通过查阅公司 2020 年 6-10 月财务账簿资料等，对报告期后财务状况、经营成果、现金流量等进行核查。

#### （2）事实依据

相关人员访谈记录，报告期后重要销售合同，2020 年 6-10 月财务账簿资料等。

#### （3）分析过程及结论意见

##### 1) 疫情对公司经营等的影响

疫情期间，公司业务开展未及预期，2020 年 1-5 月仅实现营业收入 826.98 万元，而去年同期为 1,157.80 万元（未经审计）。应收账款回款方面，公司对经销商采取的是“先款后货”的信用政策，但受疫情影响，个别经销商资金周转遇到困难，公司对该类经销商视情况给予一定的信用展期，由此导致 2020 年 5 月末应收账款余额较 2019 年末增加 59.79 万元。该部分应收账款已于 6 月、7 月间陆续收回，未发生账务违约情形。疫情期间，公司内部控制执行有效，除前述事项外，公司不存在其他经营风险、债务风险、承诺及或有事项、期后事项处理风险等。

此外，受国家政策对医疗信息化发展的支持政策及公司产品市场需求的影响，客户对医疗卫生信息化产品的需求仅会因疫情的影响而推迟，不会因疫情的影响

而缩减。公司库存充足，且不涉及生产流程，自与经销商签订销售合同至货物发出所需时间较短，因此，与客户不存在履约相关的风险。

## 2) 期后业绩方面

2020年6月至10月，公司累计新签订合同金额1,217.10万元。2020年1-10月，公司实现营业收入1,979.04万元（未经审计），与去年同期的1,981.44万元（未经审计）基本持平，实现净利润256.46万元（未经审计），较去年154.52万元（未经审计），增长较多，疫情对公司的影响已基本消除。

现金流量方面，截至2020年10月31日，公司货币资金余额为65.70万元，较5月末减少64.53万元，期后现金流情况不佳。但鉴于公司与经销商均保持了良好的合作关系，获得信用展期的经销商均按时向公司支付了尾款，预计不会发生实质性信用风险。虽然公司现金储备金额不大，但公司备货量充足，亦可通过新签合同预收部分货款，公司可合理安排资金使用，以满足日常经营所需。

## 3) 疫情等不可抗力发生期间所使用尽调程序的适当性

受报告期后新疆疫情影响，原计划对新疆地区经销商的现场走访改为视频访谈，同时对相关经销商实施了函证程序并取得了有效回函。除此外，疫情等不可抗力未对主办券商尽调程序产生影响。

综上，主办券商认为，疫情等不可抗力对公司的影响是暂时的，未对公司持续经营能力造成重大不利影响。主办券商在疫情等不可抗力发生期间所使用的尽调程序是适当的，发表核查意见的依据是充分的。

### 【会计师回复】

经核查，会计师认为：

(1) 疫情等不可抗力对公司主营业务、物资采购、业务资质办理和续期、劳动用工等方面并未受到太大影响，内部控制有效执行。同时也不存在债务风险、承诺及或有事项、期后事项处理等风险。

(2) 2020年1月至10月收入与去年同期相比基本持平，疫情对公司的影响已基本消除，未对公司持续经营能力造成重大不利影响。

(3) 本项目审计过程中审计程序执行未受疫情影响，核查程序适当，发表核查意见依据充分。

13、请公司说明自申报文件签署之日至申报审查期间，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，若存在，请公司披露资金占用情况，包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况。请主办券商、律师及会计师核查前述事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

**【公司回复】**

自申报文件签署之日至申报审查期间，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

**【主办券商回复】**

主办券商通过取得自申报文件签署之日至申报审查期间的银行对账单、现金及银行存款日记账，公司控股股东、实际控制人及其关联方出具的相关承诺等，对是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形进行核查。

经核查，自申报文件签署之日至申报审查期间，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

**【会计师回复】**

经核查，会计师认为：自公开转让说明书签署日至申报审查期间，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。因此，根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》的规定，公司符合挂牌条件。

**【律师回复】**

律师认为：申报文件签署之日至 2020 年 11 月 10 日，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，不存在违反相关承诺的情形。公司符合《基本标准指引》中第三条关于控股股东、实际控制人及其关联方占用资金、资产或其他资源的规定，符合相关挂牌条件。

14、请主办券商及律师按照《关于对失信主体实施联合惩戒措施的监管问答》核查，自公开转让说明书签署日初至申报审查期间：（1）申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否为失信联合惩戒对象，公司是否符合监管要求，主办券商及律师是否按要求进行核查和推荐；（2）前述主体是否存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形，结合具体情况对申请挂牌公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件出具明确意见。

（1）申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否为失信联合惩戒对象，公司是否符合监管要求，主办券商及律师是否按要求进行核查和推荐；

#### 【主办券商回复】

##### （1）尽调过程

项目组登陆全国企业信用信息公示系统进行查询；登陆“中国执行信息公开网”、“信用中国”网站查询；登陆证监会“证券期货市场失信记录查询平台”查询公示信息；取得公司、公司法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的征信报告；取得了董事、监事、高级管理人员出具的承诺；取得了公司、法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的不存在被列入失信被执行人名单的书面声明。

##### （2）事实依据

征信报告、相关网站查询记录、相关承诺及相关声明。

##### （3）分析过程及结论

1) 核查公司、法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的信用报告，未发现存在逾期未偿还借款的情形。

2) 董事、监事、高级管理人员均出具承诺最近两年内未受到中国证监会行政处罚或被采取证券市场禁入措施、未受到全国股份转让系统公司公开谴责。

3) 公司、法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人

员均出具了不存在被列入失信被执行人名单的书面声明。

4) 经查询全国企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、信用中国等网站,公司、公司法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员未被列入失信被执行人名单,不存在被列入证券期货市场失信记录行为,不属于失信联合惩戒对象。

经核查,主办券商认为:公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自公开转让说明书签署日至申报审查期间不存在被列入失信被执行人名单以及被执行联合惩戒的情形,不属于失信联合惩戒对象;公司符合监管要求,主办券商已按要求进行了核查和推荐。

#### **【律师回复】**

经律师核查,自公开转让说明书签署日至申报审查期间,公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不属于失信联合惩戒对象,不存在被列入失信被执行人的情形,符合监管要求。

(2) 前述主体是否存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形,结合具体情况对申请挂牌公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件出具明确意见。

#### **【主办券商回复】**

##### (1) 核查过程

主办券商访谈了公司的法定代表人、实际控制人;查询中华人民共和国生态环境部、国家市场监督管理总局、国家税务总局、中华人民共和国应急管理部、中国证券监督管理委员会、信用中国、济南政务服务网等相关部门网站。

##### (2) 事实依据

关网站查询记录、访谈记录

##### (3) 分析过程及结论

主办券商根据公司出具的说明,公司的法定代表人、实际控制人、董事、监

事、高级管理人员的访谈记录及其声明承诺，市场监督、税务、社保等管理部门出具的证明文件，中华人民共和国生态环境部、国家市场监督管理总局、国家税务总局、中华人民共和国应急管理部、中国证券监督管理委员会、信用中国等相关部门网站查询结果，未发现公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形。

经核查，主办券商认为：公司及其法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，自公开转让说明书签署日至申报审查期间不存在被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形，公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

#### 【律师回复】

经律师核查，自公开转让说明书签署日至申报审查期间，公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形，公司符合“合法合规经营”的挂牌条件。

15、请主办券商及律师对照《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《关于做好实施〈全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则〉等相关制度准备工作的通知》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》等核查：（1）公司章程及三会议事规则等公司治理制度的相关规定是否规范、齐备，公司治理机制是否健全，公开转让说明书、公司章程等披露文件是否充分披露相关内容；（2）公司在报告期内且股改后公司治理机制的运行情况；（3）公司财务负责人是否符合前述规则规定的任职要求；（4）公司章程是否为附条件生效章程，如为附条件生效章程，除以挂牌作为生效条件外，是否附有其他生效条件，是否影响章程效力；（5）公司章程是否已在工商登记机关备案。

（1）公司章程及三会议事规则等公司治理制度的相关规定是否规范、齐备，公司治理机制是否健全，公开转让说明书、公司章程等披露文件是否充分披露相关内容；

## 【主办券商回复】

### (1) 核查过程

通过书面审查公司章程、三会议事规则等制度、公开转让说明书及公司在报告期内且股改后三会文件等资料，并对照《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、《关于做好实施〈全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则〉等相关制度准备工作的通知》等对公司治理结构及规范运作情况进行了核查；查阅了三会会议文件等。

### (2) 事实依据

《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、《关于做好实施〈全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则〉等相关制度准备工作的通知》、勤成健康三会会议文件。

### (3) 分析过程及结论意见

经核查，公司挂牌后适用的《公司章程》与《公司法》对照情况如下：

《公司法》第八十一条	内容提示	《公司章程》
第（一）项	公司名称和住所	第三条、第四条
第（二）项	公司经营范围	第十一条
第（三）项	公司设立方式	第二条
第（四）项：	公司股份总数、每股金额和注册资本	第五条、第十四条、第十七条
第（五）项	发起人的姓名或者名称、认购的股份数、出资方式 and 出资时间	第十六条
第（六）项	董事会的组成、职权和议事规则	第一百二十六条、第一百二十七条、第一百二十八条、第一百二十九条、第一百三十条、第一百三十二条、第一百三十八条、第一百三十九条、第一百四十

		条、第一百四十一条、第一百四十二条
第（七）项	公司法定代表人	第七条
第（八）项	监事会的组成、职权和议事规则	第一百六十八条、第一百六十九条、第一百七十条、第一百七十二条、
第（九）项	公司利润分配办法	第一百七十七条、第一百七十八条、第一百七十九条
第（十）项	公司的解散事由与清算办法	第一百九十七条、第一百九十八条、第一百九十九条、第二百零一条、第二百零二条、第二百零三条、第二百零四条、第二百零五条、第二百零六条
第（十一）项	公司的通知和公告办法	第一百八十七条、第一百八十八条、第一百八十九

公司挂牌后适用《公司章程》与《非上市公众公司监督管理办法》的对照情况如下：

《非上市公众公司监督管理办法》	内容提示	《公司章程》
第七条	依法制定公司章程	符合
第十八条	表决权回避制度	第九十六条、第一百四十条
第十九条	纠纷解决机制	第九条

公司挂牌后适用的《公司章程》与《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》的对照情况如下：

《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》	内容提示	《公司章程》
第二条	法律效力	第九条
第三条	股东名册	第十二条、第十五条
第四条	股东权利	第二十九条
第五条	防范资金占用	第三十五条第（五）项、第四十条
第六条	控股股东、实际控制人的诚信义务	第三十七条、第三十八条、第三十九条、第四十一条、第四十二条、第四十三条、第四十四条
第七条	股东大会职权	第四十五条、第四十七条、第四十

		八条、第四十九条、第五十条、第五十三条、第五十四条、第五十五条、第九十三条
第八条	公司治理机制的讨论、评估	第一百二十八条第（十六）项
第九条	定期报告、临时报告	第一百七十四条、第一百七十五条
第十条	信息披露机构及负责人	第一百五十二条
第十一条	利润分配制度	第一百七十七条、第一百七十八条、第一百七十九条
第十二条	投资者关系管理制度	第二百零七条、第二百零八条、第二百零九条、第二百一十条
第十三条	转让方式	第二十四条
第十四条	纠纷解决机制	第九条
第十五条	累计投票制度、独立董事制度、回避表决制度	公司不实施累计投票制度，未建立独立董事制度 第九十六条、第一百四十条

公司挂牌后适用的《公司章程》与《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》的对照情况如下：

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	内容提示	《公司章程》
第六条	党建工作（如适用）	不适用
第七条	股东大会一般规定	第四十五条、第四章第三节、第四章第五节、第四章第六节
第八条	股东大会职权	第四十五条第二款、第一百二十七条
第十条	股东大会召集	第六十二条、第六十三条、第六十四条、第六十五条
第十三条	股东大会提案	第六十八条、第七十条
第十二条、第十四条	股东大会通知	第七十条、第七十二条
第九条、第十五条	股东大会召开时间	第五十九条、第六十条、第六十一条、第九十四条

第十六条	股东大会主持	第八十二条
第十七条	股东表决权	第二十二条第四款、第二十三条、第九十五条
第十八条	股东回避表决	第九十六条
第二十三条	征集投票	第一百零七条
第二十四条	累计投票（如适用）	不适用
第二十五条	表决顺序	第一百零三条
第二十七条	股东大会会议记录	第八十七条、第八十八条
第二十八条	股东大会会议费用	第六十六条
第八十二条	重大交易	第四十七条、第一百二十九条
第九十二条、第一百零九条	对外担保	第五十三条、第五十四条
第三十条	董事会一般规定	第五章第二节
第一百零三条	回避表决	第九十六条、第一百四十条
第三十一条	董事会构成 独立董事 专门委员会	第一百二十六条 公司未建立独立董事制度， 未设立专门委员会
第三十三条	董事会职权	第一百二十八条
第三十四条	董事会召开	第一百三十六条
第三十五条	董事回避决议	第一百四十条
第三十七条	董事会记录	第一百四十四条
第三十九条	监事会一般规定	第七章第二节
第四十一条	监事会职权	第一百六十九条、第一百七十一条
第四十三条	监事会召开	第一百七十条
第四十五条	监事会记录	第一百七十三条
第四十六条	董监高的提名、选 聘	第九十九条、第一百五十八 条
第四十七条	董监高任职资格	第一百条、第一百零一条、 第一百零二条、第一百五 五条
第五十一条	董监高辞职	第一百二十条、第一百二十二 条、第一百五十七条、第

		一百六十七条
第六十一条、第六十二条	监事权利、费用	第一百六十三条、第一百六十六条
第六十六条	赔偿	第一百二十四条、第一百五十三条、第一百六十五条
第六十七条、第六十八条	股东权利、义务	第二十九条、第三十五条
第六十九条	分红权	第一百七十七条、第一百七十八条、第一百七十九条
第一百二十条	投资者纠纷解决机制	第二百一十条

因此,《公司章程》(挂牌后适用)符合《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《关于做好实施<全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则>等相关制度准备工作的通知》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》中有关公司章程的规定。

同时,公司根据相关法律法规及规范性文件建立健全了股东大会、董事会、监事会,聘请了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员,建立了较为完善的法人治理结构,并依据相关规定制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理制度》《关联交易规则》《对外担保管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《利润分配管理制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《年报信息披露重大差错责任追究制度》《承诺管理制度》等相关管理制度。

综上,主办券商经核查认为,目前勤成健康的公司章程及三会议事规则等公司治理制度的相关规定规范齐备,公司治理机制健全,公司已在《公开转让说明书》、《公司章程》等披露文件中充分披露相关内容

(2) 公司在报告期内且股改后公司治理机制的运行情况;

**【主办券商回复】**

(1) 核查过程

书面审查了公司章程、三会议事规则等制度、公司在报告期内且股改后三会

文件等资料。

## （2）事实依据

勤成健康公司章程、三会会议文件。

## （3）分析过程及结论意见

经核查，报告期内有限公司阶段，公司重大事项如公司经营范围的变更、股东股权转让事项、经营地址的变更等，均按照当时有效的公司章程履行了股东作出决定或者股东会审议决策程序，并办理了相应的工商变更登记手续。

股份公司成立后，公司已建立了股东大会、董事会、监事会，形成了良好的法人治理结构。三会与高级管理人员之间相互协调、相互制衡，本公司治理结构设置合理。能够按照相关法律法规和《公司章程》的规定有效规范的运作。

### 1) 公司具有健全的组织机构

公司根据《公司法》、《公司章程》的相关规定，建立了股东大会、董事会、监事会等公司治理结构，公司股东大会、董事会、监事会运作正常。公司制订了完善的股东大会、董事会、监事会三会议事规则。

①公司《股东大会议事规则》主要对股东大会的召集、股东大会提案与通知、股东大会的召开、股东大会的表决与决议、股东大会会议记录及其他事项等进行了明确的规定。

②公司《董事会议事规则》对会议的召集和通知、会议提案、会议召开、会议表决、会议记录与决议等内容作了规定，以保障董事会能高效运作和科学决策。

③公司《监事会议事规则》明确了会议的召集和通知、会议议案、会议召开、会议表决、会议决议和记录等内容，以保障监事会能够独立有效地行使监督权。

### 2) 公司治理结构规范运作执行情况

公司自整体变更设立股份公司以来，共召开股东大会 3 次、董事会 4 次、监事会 2 次，历次会议的召集和召开程序、出席会议人员资格、召集人资格、会议表决程序、表决结果以及形成的会议决议均符合《公司法》、《股东大会规则》等

法律、法规、规范性文件和《公司章程》、《股东大会议事规则》的相关规定，合法有效。

公司已建立合理的法人治理结构并规范运作，公司现有的治理机制能够提高公司治理水平，保护公司股东尤其是中小股东的各项权利。

综上，主办券商认为，公司在报告期内且改制后治理机制健全、运行状况良好。

(3) 公司财务负责人是否符合前述规则规定的任职要求；

**【主办券商回复】**

(1) 尽调过程

查阅财务负责人的身份证、会计负责人相关的会计职业资格、调查表、简历，高级管理人员声明等。

(2) 事实依据

马鸿雁的身份证、简历、《会计从业资格证书》、高管人员调查表，高级管理人员声明。

(3) 分析过程及结论意见

项目组核查了公司财务负责人马鸿雁的身份证复印件、个人信用报告、毕业证书、会计证书、无犯罪记录证明等相关材料，并查询了中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询平台、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台、信用中国和证券期货市场失信记录查询平台等。

经核查，公司财务负责人马鸿雁不存在《公司法》规定不得担任董事、监事、高级管理人员的情形，不存在被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选期限尚未届满的情形，不存在被全国股份转让系统公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分期限尚未届满的情形，不存在中国证监会和全国股份转让系统公司规定的其他不得担任董事、监事、高级管理人员的情形。

马鸿雁，女，汉族，中国国籍，1968年2月10日出生，毕业于山东青年干部管理学院，财务会计专业。1988年9月-2013年8月，就职于山东塑料试验厂，任财务经理；2013年9月-2014年8月，就职于济南诺安医疗器械有限公司，任财务经理；2014年9月-2020年5月，就职于勤成科技，任财务经理；2020年5月-至今，就职于勤成健康，任董事、财务总监、董事会秘书。

公司财务负责人马鸿雁，毕业于山东青年干部管理学院，财务会计专业，具有会计师资格证书，从事财务工作三年以上，符合相关任职要求。

综上，主办券商认为，公司财务总监马鸿雁符合《公司法》及《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》关于财务负责人的任职要求。

**(4) 公司章程是否为附条件生效章程，如为附条件生效章程，除以挂牌作为生效条件外，是否附有其他生效条件，是否影响章程效力；**

**【主办券商回复】**

经项目组核查第一届董事会第二次会议、2020年第二次临时股东大会会议文件及《公司章程》（挂牌后适用），《公司章程》为附生效条件的公司章程，生效条件为自公司取得全国中小企业股份转让系统挂牌同意函之日起生效。

综上，主办券商认为，《公司章程》（挂牌后适用）为附条件生效章程，除以挂牌作为生效条件外，不存在附有其他生效条件，不影响章程效力。

**(5) 公司章程是否已在工商登记机关备案。**

**【主办券商回复】**

**(1) 尽调过程**

核查公司公司章程备案情况。

**(2) 事实依据**

工商局备案的公司章程

**(3) 分析过程及结论意见**

2020年7月27日，公司召开2020年第二次临时股东大会，根据《全国中

小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等最新要求对公司章程进行了修订。该章程为最新版的公司章程。

2020年8月17日，公司就上述章程向济南高新技术产业开发区管委会市场监管局申请了备案，并取得（高新）登记内备字【2020】第000695号《备案通知书》，经审查公司提交的备案登记申请资料齐全，符合法定形式，予以备案。

#### 【律师回复】

律师认为：《公司章程》及三会议事规则等公司治理制度的相关规定规范、齐备，公司治理机制健全，公开转让说明书、公司章程等披露文件已充分披露相关内容。公司在报告期内且改制后治理机制健全、运行状况良好。公司财务总监马鸿雁符合《公司法》及《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》关于财务负责人的任职要求。《公司章程》（挂牌后适用）为附条件生效章程，除以挂牌作为生效条件外，不存在附有其他生效条件，不影响章程效力。公司章程已于2020年8月17日在济南高新区市场监管局备案。

16、主办券商与公司签订的《推荐挂牌并持续督导协议》中费用条款引用了其他协议。请主办券商及公司说明：该协议是否属于《推荐挂牌并持续督导协议》的补充协议，其内容是否违反全国股转系统相关规定，是否与协议正本内容相冲突。同时请补充提交该协议。

#### 【公司回复、主办券商回复】

经查阅公司与主办券商中泰证券签署的《财务顾问协议》、《推荐挂牌并持续督导协议书》以及股转公司相关规定，说明如下：

为了推进公司新三板挂牌，2019年3月7日，公司与中泰证券签署了《山东勤成信息科技有限公司与中泰证券股份有限公司关于山东勤成信息科技有限公司股份制改造暨全国股转系统挂牌之财务顾问协议》，该协议约定中泰证券接受公司的委托为公司股份制改造及全国股转系统挂牌提供财务顾问服务，具体内容包括向公司就与其股份制改造及全国股转系统相关事宜的法律法规和有关政策提供及时、优质的服务；在对公司进行尽职调查的基础上，为公司提供改制设立股份有限公司及在全国股转系统挂牌的建议及方案；对公司法人治理结构的建

立以及其成立后的股份有限公司的规范运作提出建议；协助公司完成召开股份有限公司的创立大会和首届董事会会议以及其他与改制设立股份有限公司有关的工作。同时，双方约定了费用和支付周期及方式。

2020年10月9日，公司与中泰证券签署了《推荐挂牌并持续督导协议书》，协议约定中泰证券担任公司的推荐挂牌券商，负责向全国股转公司推荐公司在全国股转系统挂牌并负责挂牌后的督导事项，同时协议约定了双方的权利义务以及推荐挂牌和持续督导费用支付。

上述协议是公司的主办券商在遵循相关法律法规基础上双方协商一致的结果，是公司在推进全国股转系统挂牌过程中不同阶段签署的内容不相同的协议，不属于《推荐挂牌并持续督导协议》的补充协议，不存在协议内容相冲突的情形。

另外，经查阅《公司法》、《证券法》、《非上市公众公司管理办法》、《全国中小企业股份转让系统主办券商管理办法（试行）》等规定，公司与主办券商签署的财务顾问协议与推荐挂牌并持续督导协议不存在涉及违反全国股转公司相关规定的情形。

## 二、中介机构执业质量问题

无。

## 三、申请文件的相关问题

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

(1) 中介机构事项：请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因；请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形；中介机构涉及地址等信息更新的，应及时披露最新的信息。

### 【公司回复】

公司自报告期初至申报时的期间不存在更换申报券商、律师事务所、会计师

事务所的情形。

**【主办券商回复】**

经主办券商核查，公司自报告期初至申报时的期间不存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形；本次申报的中介机构及相关人员不存在被监管机构立案调查的情形，中介机构涉及地址等信息不存在更新的情形。

(2) 多次申报事项：请公司说明是否曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌，若有，请公司说明并请主办券商核查下述事项：是否存在相关中介机构更换的情形；前次申报与本次申报的财务数据、信息披露内容存在的差异；前次申报时公司存在的问题及其规范、整改或解决情况。

**【公司回复】**

经核查，公司未曾申报 IPO 或者向全国股转公司提交过挂牌的申请。

(3) 信息披露事项：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；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；请核查申报文件的文字错误。

**【公司回复】**

公司已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，将及时在公开转让说明书中披露。

公司已检查相关公开披露文件，相关文件不存在不一致的内容。

**【主办券商、律师及会计师回复】**

相关中介机构已检查各自的公开披露文件，相关文件不存在不一致的内容，已对是否存在文字错误进行核查，未发现文字错误。

(4) 反馈回复事项：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；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通过全国股转系统业务支持平台上传，并在上传回复文件时作为附件提交。

**【回复】**

公司及中介机构已知悉，不存在涉及特殊原因申请豁免披露的情形。

（本页无正文，为山东勤成健康科技股份有限公司关于《山东勤成健康科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》之签章页）

山东勤成健康科技股份有限公司

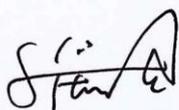


2020年11月19日

3701207571

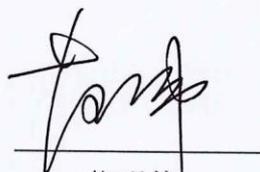
(本页无正文，为中泰证券股份有限公司关于《山东勤成健康科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》之签章页)

项目负责人（签字）：

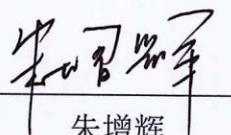


崔振国

项目组成员（签字）：



范明伟



朱增辉



陈成

