

关于福建施可瑞医疗科技股份有限公司

2022 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统（以下简称“全国股转系统”）：

福建施可瑞医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）对 2022 年年报问询函的回复如下，请审核。

1、关于经营业绩与毛利率

报告期内，你公司实现营业收入 145,662,390.69 元，同比减少 15.59%；毛利率 19.17%，同比下降 14.60 个百分点；实现归属于挂牌公司股东的净利润-12,852,420.04 元，同比减少 172.43%。你公司解释业绩下滑主要系订单下滑、原材料价格波动及固定成本较高所致。

销售地区分类，国内业务的毛利率为 17.00%，同比减少 16.23 个百分点；国外业务的毛利率为 43.20%，同比增加 3.17 个百分点。

请你公司：

（1）结合发展方向、期后在手订单、业务拓展情况等，说明你公司经营业绩是否存在持续下滑的风险，你公司拟采取或已采取的改善经营业绩的措施；

（2）结合不同销售区域的产品类型、销售数量、定价依据、成本明细及变化情况等，说明国外销售收入与毛利率反向变动的的原因，并说明国内外销售毛利率存在较大差异的原因及合理性。

【回复】

（1）为应对 2022 年业绩下滑，公司积极结合不确定的市场变化因素，调整各业务板块经营战略，由横向扩张战略调整为垂直聚焦战略，通过优化客户结构和客户分类管理，推车及医院终端类项目由厂商定制化延展为直接医院终端业务，加强了满足用户需求的响应和服务，缩短成交周期提升成交率及成交额，同时加大市场推广力度积极参与海内外展会并成立线上市场营销团队开展线上推广活动，增设了抖音、天猫、京东运营专员岗位以提升线上销售营业额及品牌推广度；公司已于 2023 年 8 月 22 日在全国股转公司官网披露《2023 年半年度报告》。公司 2023 年 1-6 月营业收入为 11,954.36 万元，较上年同期同比增长 62.24%，公司 2023 年 1-6 月归属于母公司股东的净利润为 390.37 万元，较上年同期增长

103.38%；截至 2023 年 6 月 30 日，公司在手订单合计 4,520.00 万元，比上年同期增加 2,173 万元，主要是由于公司上半年医院类客户招投标项目的中标金额增长所致。

综上所述，2023 年以来公司各项业务平稳有序推进，公司经营业绩不存在持续下滑的风险。

(2) 公司 2021 年和 2022 年营业收入和营业成本情况如下表所示:

单位: 元

项目	2022 年度			2021 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
国内销售	133,602,783.67	110,889,797.05	17.00%	158,654,540.15	105,940,958.43	33.23%
其中: 脚轮及相关配件	60,571,790.38	45,461,747.96	24.95%	88,075,624.97	54,251,408.38	38.40%
推车及相关配件	18,294,526.52	12,556,472.89	31.36%	25,990,659.98	17,441,763.39	32.89%
轮椅及相关配件	1,243,171.49	2,047,759.84	-64.72%	1,311,062.00	1,809,638.61	-38.03%
贸易业务	53,493,295.28	50,823,816.36	4.99%	43,277,193.20	32,438,148.05	25.05%
国外销售	12,059,607.02	6,850,426.69	43.20%	13,903,656.07	8,338,967.08	40.02%
其中: 脚轮及相关配件	9,704,159.68	5,546,783.66	42.84%	10,909,435.51	6,603,581.63	39.47%
推车及相关配件	2,355,447.34	1,303,643.03	44.65%	2,994,220.56	1,735,385.45	42.04%
合计	145,662,390.69	117,740,223.74	19.17%	172,558,196.22	114,279,925.51	33.77%

公司国内外市场实行不同的定价政策，国内市场因同质化竞争日趋激烈，公司为了保持市场份额，不得不降低毛利率，保持市场竞争力；国外客户大部分为高端客户且市场同质化竞争弱及公司可提供定制化产品服务，并基于国外同类产品的价格、客户定制化订单量和专利产品方面来定价，因此产品定价较高。

1. 国内业务的毛利率为 17.00%，同比减少 16.23%。主要原因：①母公司业务主要系医用设备脚轮、医用推车及医疗设备贸易，客户主要系医用设备制造商、各大医院、经销商；子公司捷尼亚（厦门）信息科技有限公司主营为销售母公司自产医用推车，客户主要为全国范围内的经销商群体。子公司椅夫健康（厦门）智能科技有限公司主要生产轮椅、代步车，尚处起步开拓市场阶段，产量少固定成本高，故毛利率为负值。②2022 年疫情导致人员出行、物流、业务拓展、新产品投产推荐等均受影响，同时医用设备制造商受终端订单减少的影响大面积停产等原因导致我司业绩出现下降；③公司脚轮主要原料铝材上半年单价有阶段性上涨，造成采购成本增加，导致公司产品毛利下降。④2022 年度销售额下降，导致分摊的固定人工费用及制造费用等跟去年相比变化不大。

单位：元

2021 年度	总成本	材料费用	人工费用	制造费用
脚轮生产部	57,341,248.15	49,265,265.56	4,610,843.48	3,465,139.11
推车生产部	23,072,724.49	20,126,672.77	1,155,258.10	1,790,793.62
医疗生产部	2,483,290.34	2,286,078.45	115,476.47	81,735.42
总计	82,897,262.98	71,678,016.78	5,881,578.05	5,337,668.15
2022 年度	总成本	材料费用	人工费用	制造费用
脚轮生产部	45,644,757.79	38,446,393.54	3,685,327.60	3,513,036.65
推车生产部	16,372,146.44	13,927,368.21	832,849.30	1,611,928.93
医疗生产部	2,491,756.89	2,286,927.48	115,323.24	89,506.17
总计	64,508,661.12	54,660,689.23	4,633,500.14	5,214,471.75

⑤公司贸易业务营业收入 2022 年度较 2021 年度增加 1,021.61 万元，增幅 23.61%；贸易营业成本 2022 年度较 2021 年度增加 1,838.57 万元，增幅 56.68%；毛利率变化-20.06%。主要原因是公司基于加强与医院终端业务的经营战略需要，以及疫情后医院采购预算减少，行业竞争导致各医院项目供应商都在调整毛利率，为

获取客户大订单公司同步采取以高性价比并调低毛利而中标策略，从而导致产品毛利率整体下降。

2. 海外业务产品主要是脚轮和推车，客户主要以定制化计划订单为主，单笔销售数量相对较少；国外业务的毛利率为 43.20%，同比增加 3.17%。主要原因其一是海外客户多为定制化产品，客户付费能力较好并认可公司产品；其二是出口产品享受免征增值税优惠政策，其三是 2022 年人民币升值，美元汇率波动造成公司出口主要以美元结算的定价换算成人民币带来毛利的提高。

公司前 10 大国外客户 2012 年和 2022 年收入、成本、毛利率如下表所示：

单位：元

2021 年出口前十大客户毛利情况						2022 年出口前十大客户毛利情况				
序号	客户简称	收入	成本	毛利金额	毛利率	客户简称	收入	成本	毛利金额	毛利率
1	韩国 JCK	1,863,691.20	1,220,663.72	643,027.48	34.50%	韩国 JCK	1,584,351.43	1,160,110.35	424,241.08	26.78%
2	西班牙 MISA	1,065,187.39	731,123.71	334,063.68	31.36%	韩国 CLA	771,358.54	290,923.29	480,435.25	62.28%
3	印度 UNITED	900,541.74	674,105.69	226,436.05	25.14%	俄罗斯 STA	625,978.50	415,019.67	210,958.83	33.70%
4	日本 MAT	792,666.91	564,968.21	227,698.7	28.73%	意大利 ESTE	535,696.92	247,125.46	288,571.46	53.87%
5	韩国 CLA	691,712.82	206,126.02	485,586.8	70.20%	肯尼亚 Arpan	472,605.00	279,377.57	193,227.43	40.89%
6	新加坡 NHM(施可瑞)	666,980.36	427,126.24	239,854.12	35.96%	葡萄牙 ORT	471,137.50	331,733.37	139,404.13	29.59%
7	俄罗斯 STA	457,397.01	287,087.41	170,309.6	37.23%	西班牙 MISA	469,084.66	300,652.82	168,431.84	35.91%
8	意大利 ESTE	404,375.23	182,751.27	221,623.96	54.81%	韩国 UTO	432,488.86	252,470.91	180,017.95	41.62%
9	泰国 NW	369,416.41	347,584.59	21,831.82	5.91%	俄罗斯 NPO	382,850.00	249,887.92	132,962.08	34.73%
10	马来西亚 LKL	350,167.66	206,380.18	143,787.48	41.06%	马来西亚 LKL	289,235.00	180,168.85	109,066.15	37.71%
小计		7,562,136.73	4,847,917.04	2,714,219.69	35.89%	小计	6,034,786.41	3,707,470.21	2,327,316.2	38.57%

综上，国内外因定价、税收优惠等因素导致的毛利率差异是合理的。

2、关于应收账款

报告期末，你公司 1-2 年账龄的应收账款余额为 16,361,856.42 元，较期初增加 242.14%，且按账龄组合计提坏账准备的预期信用损失率未发生变化。期末应收账款前五名欠款方合计占应收账款的比例为 38.17%，均存在 1-2 年的应收账款，其中前四名未披露客户名称。

请你公司：

(1) 列示应收账款前五名的公司类型、销售内容、信用政策、账龄分布及对应金额，是否存在逾期情况；

(2) 说明 1-2 年应收账款余额显著增加的原因及合理性，并请结合预期信用损失率的测算过程、期后回款情况等，说明应收账款坏账准备的计提是否充分。

【回复】

(1) 应收账款前五名公司情况如下所示:

单位: 元

按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况								
单位名称	公司类型	销售内容	信用政策	金额	期后回款情况	账龄	占应收账款总额的比例 (%)	坏账准备期末金额
客户四	医疗器械贸易公司	冲击破碎石机、内镜系统等	预收合同金额 412,440 元, 剩余款项于终端用户货款支付后收款	7,418,640.00	0.00	1 年以内 /1-2 年	13.86	1,273,354.13
客户三	医疗器械贸易公司	奥林巴斯内窥镜等	乙方验收后支付合同 100% 货款	4,488,992.00	2,245,500.00	1-2 年	8.39	1,340,413.01
客户六	医疗器械贸易公司	电手术床、手术无影灯	验收合格后付款	3,000,000.00	0.00	1 年以内	5.6	149,700.00
客户二	终端客户 (医院)	自产轮椅、奥林巴斯镜子	签订合同后三天内支付 25 万元, 验收合格后 60 天内支付 50 万, 余款在验收合格后一年内付清	2,864,400.00	715,900.00	1-2 年	5.35	855,309.84
中国人民武装警察部队福建省总队医院	医疗器械贸易公司	彩超、摄像系统等	1、设备清点无误后, 开具合同金额 50% 正式发票后一个月内支付。2、设备安装调试且甲方验收合格后一个月内支付 40%。3、剩余 10% 为验收合格一年后支付。	2,660,000.00	2,374,600.00	1 年以内	4.97	132,734.00
合计				20,432,032.00	5,336,000.00	/	38.17	3,751,510.98

说明: 上述公司客户不存在逾期情形。

(2) 1-2 年应收账款前五名公司情况如下所示:

单位: 元

1-2 年应收账款前五期末余额情况								
单位名称	公司类型	销售内容	金额 (1 年以内)	金额 (1-2 年)	合计金额	期后回款	占应收账款比例 (%)	坏账金额
客户四	医疗器械贸易公司	冲击破碎石机、内镜系统等	3,787,100.00	3,631,540.00	7,418,640.00	0.00	13.86	1,273,354.13
客户三	医疗器械贸易公司	奥林巴斯内窥镜等	0.00	4,488,992.00	4,488,992.00	2,245,500.00	8.39	1,340,413.01
客户二	终端客户 (医院)	自产轮椅、奥林巴斯镜子	0.00	2,864,400.00	2,864,400.00	715,900.00	5.35	855,309.84
福建海云星辰医疗科技有限公司	医疗器械贸易公司	医用推车	588,000.00	1,396,600.00	1,984,600.00	313,000.00	3.71	446,365.96
广州市吴康医疗器械有限公司	制造业公司	医用脚轮	745,951.00	1,106,265.00	1,852,216.00	1,730,784.00	3.46	367,553.68
合计			5,121,051.00	6,134,405.00	11,255,456.00	2,961,400.00	34.76	4,282,996.62

公司 1-2 年应收账款余额显著增加的原因为受疫情影响, 前五大应收账款客户对应的终端客户回款不及时, 导致客户给我司的货款顺延, 该部分应收账款正在正常陆续收取中。公司 1-2 年应收账款坏账计提充分。根据 1-2 年预期信用损失率: 依据历年应收账款 1-2 年账龄分别为 2019 年 12 月 31 日余额为 8,311,593.34 元、2020 年 12 月 31 日余额为 6,241,725.89 元、2021 年 12 月 31 日余额为 4,767,461.61 元、2022 年 12 月 31 日余额为 22,220,995.22 元, 经计算迁徙率 2019-2022 年分别为 2019-2020 年为 4.81%、2020

年-2021 年为 37.31%、2021 年-2022 年为 48.11%，三年平均迁徙率为 30.08%，较上年迁徙率 29.86%差异 0.22%，差异较小，故延续上年 1-2 年预期信用损失率。

3、关于预付款项和合同负债

报告期末，你公司预付款项为 46,825,956.88 元，较期初增加 119.16%，期末前五名与期初前五名均不相同，且除第四名外均未披露供应商名称。你公司解释预付款项增加的原因主要为预付政府中标项目对应的采购货款。

报告期末，你公司合同负债为 21,986,776.81 元，较期初增加 239.14%，主要原因是你公司对部分客户采取预收货款的政策，分别向福州市长乐区医院、福建医科大学孟超肝胆医院金山分院预收 14,790,000.00 元、1,449,524.40 元，均系新签订合同。

请你公司：

(1) 列示主要预付对象的公司性质、采购内容、供货及结算政策，并结合政府中标项目的具体明细信息、所需原材料及你公司采购模式、供应商选取原则等，说明本期你公司预付款项大幅增加及预付对象变动较大的原因及合理性；

(2) 结合预付款项的支付金额及时间、预付对象的履约能力、是否为你公司关联方或存在潜在关联关系、期后货物的实际交付情况等，说明预付款项的支付情况是否与中标项目的开展情况相匹配，是否存在资金占用或利益输送的情形；

(3) 结合你公司与福州市长乐区医院、福建医科大学孟超肝胆医院金山分院的合作历史、销售内容、合同金额、结算方式及两家医院的货款支付能力等，说明选取该两家医院进行预收货款的原因；并结合对其他客户的结算方式及时间安排，说明你公司对客户的信用政策是否发生较大变化。

【回复】

(1) 按预付对象归集的期末余额前五名的预付款情况

单位：元

单位名称	公司性质	采购内容	结算政策	金额	账龄	期后供货情况	占预付账款总额比例%
供应商十四	医疗器械贸易商	呼吸机等	款到发货	22,102,171.20	1年以内	货物已交付福清市医院	40.36
供应商十五	医疗器械贸易商	病房护理设备	款到发货	5,212,243.80	1年以内	货物已交付孟超肝胆医院	9.52
供应商六	医疗器械贸易商	康复设备	款到发货	4,692,820.00	1年以内	因客户采购有变化,货物尚未交付	8.57
福州康量医疗器械有限公司	医疗器械贸易商	高压注射器	款到发货	2,000,000.00	1年以内	因客户采购有变化,货物尚未交付	3.65
供应商十六	医疗器械贸易商	呼吸机等	款到发货	1,871,000.00	1年以内	货物已交付孟超肝胆医院	3.42
合计				35,878,235.00	/	/	65.52

公司中标医院项目所需货物的供应商选取的原则为严格按照下游客户采购合同的要求选取相应供应商,本期公司预付款项大幅增加及预付对象变动较大的原因是政府采购购买货物系不同品类的医疗机械或设备,相应货值变动较大,其生产厂商以及代理商均不同,因此导致前五大预付款项大幅增加及预付对象发生变化,产生变化是合理的。

(2) 按预付对象归集的期末余额前五名的预付款情况

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	履约能力	期后货物交付情况	未交付原因
供应商十四	非关联方	22,102,171.20	履约完毕	2023年3月已全部完成交付	/
供应商十五	非关联方	5,212,243.80	履约完毕	2023年4月已全部完成交付	/
供应商六	非关联方	4,692,820.00	履约进行中	2023年7月累计完成交货143.12万元	货物尚未交付的部分陆续交付中
福州康量医疗器械有限公司	非关联方	2,000,000.00	未履约	货物尚未交付	因预期客户采购计划有变,导致这批货物尚未按约交付。经协商双方取消协议,正在办理退款手续中,截至2023年9月15日已收到退款100万元。

单位名称	与本公司关系	金额	履约能力	期后货物交付情况	未交付原因
供应商十六	非关联方	1,871,000.00	履约完毕	2023年2月已全部完成交付	/
合计	/	35,878,235.00			/

截止目前，上述预付账款前五大供应商中已经正常履约完成交付货物的有供应商十四、供应商十五、供应商十六；由于疫情期间医院需求处于临时应急采购项目，出现部分产品供不应求，医院供应商为满足医院需求采取备货或预定采购模式，2022年12月疫情爆发订购项目井喷，但3个月后疫情很快平复，导致医院许多项目临时应急采购或延期，造成其产品相应的下游客户采购发生变化的原因，导致履约拖延，部分合作上游供应商因其应收款金额较大导致流动资金不足，造成不能按时供货或继续履约交付，目前要求退回预付款项中的有供应商六和供应商福州康量医疗器械有限公司的预付款项，由于其产品相应的下游客户采购发生变化的原因，导致履约拖延，目前福州康量已退回50%预付款，剩余的也在积极落实尽快供货或退回预付款项。前述五大预付款项的供应商均非公司关联方，也不存在潜在关联关系，不存在资金占用或利益输送的情形。

(3) 福州市长乐区医院、福建医科大学孟超肝胆医院金山分院这两家均为新设立的医院，本次采购均为第一次合作。

福州市长乐区医院销售内容为手术急救设备，合同总金额1,700.00万元。结算方式是签订合同支付首付款20%，货物到达现场并初验合格支付60%，货物终验合格后支付20%余款，履约保证金终验合格一年后无息退回。长乐区医院预收账款1,700.00万，其中公司支付履约保证金170.00万，通过兴业银行向客户开具履约保函的形式冻结预收账款1,360.00万元，实际按合同约定签订合同后的预收账款是340.00万元；

福建医科大学孟超肝胆医院金山分院销售内容为病房护理设备，合同总金额833.06万元。结算方式是合同签订后，采购人凭借投标人开具20%合同款的有效发票支付20%合同款。完成设备安装、调试、培训，初验合格，且中标人按国家规定及招标文件要求提供的各项验收材料齐全后，采购人凭借中标人开具剩余80%合同款的有效发票，支付60%合同款（待财政资金到位）。项目试运行1年并通过正式验收后，采购人支付20%合同款（待财政资金到位）。

以上两家医院的结算方式都符合合同规定的付款条件，这两家医院均为公立三甲医院，货款的支付均符合合同流程，我公司对客户的信用政策没有发生变化。

公司根据合作客户不同类别，并分别采取月结、货到付款、款到发货、按合同约定付款等不同结算方式。公司的信用政策没有发生变化。

4、关于研发活动

报告期内，你公司研发费用为 17,023,672.16 元，同比增长 44.68%，主要原因为新增椅夫折叠款代步车以及 4K 高清摄像机的研发。

你公司 2022 年的研发活动主要包括医疗产品配套系列、智能驱动产品系列、康养类产品、推车系列、微创外科产品系列，以上系列均有产品的开发与投产。

请你公司：

(1) 说明椅夫折叠款代步车、4K 高清摄像机与 2022 年度研发项目所涉及产品的匹配关系，是否与你公司主营业务相匹配；

(2) 说明你公司报告期内主要在研项目的费用明细及研发进度，是否形成样机以及相关的会计处理是否符合《企业会计准则》。

【回复】

(1) 本公司新研发项目椅夫折叠款代步车是公司全资子公司椅夫健康养老智能康养类核心产品，椅夫健康至 2022 年度已投产 6 款电动轮椅车和 3 款智能代步车，面对老年化出行需求日益增多，活力老人对轻便折叠代步车需求旺盛，通过市场调研分析及竞品分析后，公司为满足用户需求迅速自主研发设计的新一代电动折叠的代步车，目前该款产品已经处于小批量试产及试销阶段；因此开发的电动折叠代步车属于同类产品、客户、渠道、技术等相关的，是匹配主营业务的。

4K 高清摄像机是公司微创外科产品系列的一个品类。公司 2015 年投入研发微创电外科产品超声刀，2022 年 8 月获得国家三类医疗器械产品注册证，现已上市开始销售，该产品是内窥镜影像下使用的产品，基于客户对微创手术应用的普及和升级。同时通过调研发现目前全国已有 90% 的医疗机构开展微创诊疗项目，随着微创技术的不断提升与推广，该类诊疗项目将在此基础上获得更多科室的推广和应用，也将推动我国微创医疗器械的产业升级，为行业内的生产企业带来了

广阔的发展前景。随着微创手术普及，以及老年化手术病人逐渐增多，民营医院及二、三线医院对微创手术量增加或开展，集中采购形势使得医院的购买趋于性价比更高的产品，国家在医保控费上力推进口替代，微创耗材的国产器械替代将跨入高速增长期。为了能够在微创产品的同一销售渠道、用户资源和技术上发挥最大价值，通过技术创新开发 4k 摄像系统来满足需求和价值实现以上两项业务跟公司的主营业务相匹配。

(2) 公司在研项目情况表

单位：元

研发项目	是否形成 样机	研发进 度	人员人工	直接投入	折旧费用与长期费 用摊销	设计开发及检测 费	模具开发与投 入	其他费用	合计
医用脚轮项目- 电动助力轮	是	已完成	1,981,143.55	4,490,654.40	30,667.70	0.00	766,986.89	0.00	6,369,452.54
医疗超声刀系统 (4K)项目	是	进行中	505,997.30	2,426,920.74	37,772.53	1,179,156.08	63,185.86	0.00	4,213,032.48
智能手推车项目- 多功能移动医 疗推车	是	已完成	1,022,869.13	999,424.05	28,516.38	1,886.79	372,725.71	32.00	2,425,454.06
智能轮椅项目- 智能康复可折叠 轮椅车	是	进行中	1,721,616.19	1,612,607.56	29,355.82	253,490.70	84,210.61	70,690.16	3,771,971.04
康复医疗系列项 目	是	进行中	40,622.25	61,717.03	489.12	0.00	140,933.64	0.00	243,762.04
合计			4,372,248.42	9,591,323.78	126,801.55	1,434,533.57	1,428,042.68	70,722.16	17,023,672.16

公司的研发样机均应用于内部研发测试活动，不存在对外销售的情形。会计处理上，研发样机相关的支出，主要包括消耗的材料、研发人员的薪酬、设备折旧等，经公司判断不符合研发资本化条件，全部计入研发费用，符合《企业会计准则》的要求。

5、关于在建工程

报告期末，你公司在建工程为 79,335,510.37 元，较期初增加 56.60%。其中，椅夫健康产业园建设项目累计投入 76,467,585.93 元，累计投入占预算的比例为 66.00%，期末处于主体工程外墙装修阶段；轮椅控制系统建设项目期末余额为 2,867,924.44 元，较期初无变动，工程累计投入占预算的比例为 75.47%。

请你公司：

(1) 说明椅夫健康产业园建设项目的建设计划及实际建设进度，是否存在部分工程已经达到可使用状态的情形，在建工程是否及时转入固定资产；

(2) 说明轮椅控制系统建设项目本期无变动的原因及合理性，并结合市场需求、后续建设投入等说明该项目是否存在减值迹象，是否充分反映资产风险。

【回复】

(1) 依据最新椅夫健康产业园建设项目的监理报告截止 2023 年 9 月 12 日监理报告，目前椅夫健康产业园总体完成 87.47%。详细椅夫健康产业园建设项目进度及计划如下：

1. 1#丙类 2 项生产车间：砖砌体完成，内外墙粉刷完成，外墙铝单板安装完成 99%。铝合金窗框玻璃安装完成 99%。室内消防、水电等完成 98%，屋面工程施工完成；外墙涂料完成 99%。

2. 2#倒班宿舍：砖砌体完成，内外墙粉刷完成，外墙铝单板安装完成 99%。铝合金窗框玻璃安装完成 98%。室内消防、水电等完成 98%，屋面工程施工完成；外墙涂料完成 99%。

3. 门卫室主体及装修施工完成；消控室装修完成；

4. 电梯共计 7 台，安装完成并验收通过（将于 8 月 13 日执行电梯轿厢保护工作）；于 8 月 10 日验收完成；永久用电已正式通电；

5. 室外围墙施工完成 100%，室外雨污水管施工完成。

6. 室外道路：路基及砼 C25 结构层完成 80%，南大门口对接市政道路砼浇筑完成；

7. 厂区路灯及智能化预埋安装完成约 85%；

8. 室内连接至各功能区及设备电缆铺设安装 80%；

截止目前部分工程项目已达到静态验收的情况，与此同时正在联合建设局，

市政园林局，测绘中心，人防办，消防科，质量安全监督站，自然资源和规划局，城市档案馆等各部门完成动态验收，预计本年 11 月底完成动态验收后一并转入固定资产。

(2) 轮椅控制系统项目本期无变动的主要原因是目前处于测试验证阶段，通过对需求的不断调整和技术实现能力评估，以及人工智能技术发展变化，导入预算控制开发产品，按照已投入资金去完善基础功能应用和满足基本使用，暂时终止后续投入。主要技术攻克在于轮椅控制系统的自动驾驶速度、自主导航返回功能、避障功能等，不符合实际验收要求项目逐一加强试验、测试与技术改善。

轮椅控制系统建设项目主要应用场景为公共场所的自动驾驶代步，例如机场、养老院、度假酒店、公园、博物馆等，实现地图规划下自主导航行驶的点对点人员自动运载。该项目资产风险较低，因为随着我国人口老龄化的加剧趋势，行动不便的老人出行需求增多，他们对电动轮椅的智能化需求增多且要求也会越来越高，其中自动驾驶的电动轮椅代步需求对操作者要求降低且使用便捷，同时通过公共场所的共同使用提高使用效率，以及降低原有人员管理服务成本，从而降低使用成本，必将得到市场认可和推广应用，而载人自动驾驶技术的产品研发与验证需要一定周期的时间与实证安全性、有效性、便捷性、经济性等多方面，技术壁垒形成的产品上市后必将迎来较好的经济收益和社会效益，故不存在相关资产减值风险。

福建施可瑞医疗科技股份有限公司

2023年9月19日

