

**关于武汉华康世纪医疗股份有限公司
申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函
有关财务问题回复的专项说明**

中汇
有

关于武汉华康世纪医疗股份有限公司 申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函 有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2023]9847号

深圳证券交易所：

根据贵所 2023 年 6 月 9 日出具的《关于武汉华康世纪医疗股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函（2023）020093 号）（以下简称问询函）的要求，我们作为武汉华康世纪医疗股份有限公司（以下简称公司或华康医疗公司或发行人）向不特定对象发行可转换公司债券的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下：

问题 1：

报告期内，发行人主营业务收入分别为 75,717.57 万元、85,343.55 万元、118,009.76 万元和 23,965.52 万元，净利润分别为 5,260.48 万元、8,136.15 万元、10,248.87 万元和 -1,730.95 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 8,464.87 万元、4,459.27 万元、-34,209.79 万元和 -20,574.96 万元，净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致。发行人医疗净化系统集成业务的销售占比在 2021 年以来均维持在 80%以上，报告期内，该项业务毛利率分别为 32.70%、37.32%、38.64%和 28.23%，最近三年呈持续上升趋势，且高于同行业可比公司平均值。报告期各期末，发行人应收账款及合同资产余额较高，合计分别为 59,505.87 万元、84,848.86 万元、133,874.68 万元和 131,893.92 万元，期后回款比例分别为 45.93%、42.81%、13.17%和 4.00%，坏账准备余额分别为 9,446.95 万元、12,270.25 万元、17,133.13 万元和 16,621.16 万元。2020-2022 年度，发行人应收账款周转率分别为 1.30、1.19、1.09，逐年下降。报告期各

期末发行人账龄在 1-2 年的应收账款及合同资产占比较高，分别为 25.26%、20.13%、22.44%和 23.52%。报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 12,058.82 万元、14,988.32 万元、26,575.74 万元和 30,843.37 万元，主要为医疗净化系统集成项目的合同履约成本，报告期各期末均占 75%以上，发行人未对合同履约成本计提跌价准备。报告期内，发行人销售费用发生额分别为 5,650.33 万元、7,338.61 万元、11,236.01 万元和 3,393.16 万元，销售费用率分别为 7.42%、8.53%、9.45%和 14.13%，逐期上升且高于同行业可比公司平均水平。

根据申报文件，2022 年 12 月 30 日，发行人与武汉大悦城房地产开发有限公司签订《武汉大悦城 T2 写字楼整售意向协议书》，截至报告期末，发行人已按照该意向协议书约定支付 10%诚意金 4,286.60 万元，剩余 90%款项尚未支付。发行人及控股子公司部分重要资质将于一年内到期，如高新技术企业证书、建筑业企业资质证书、工程设计资质证书、中国国家强制性产品认证证书等。

请发行人补充说明：（1）结合发行人所处行业发展情况、发行人技术优势、医疗净化系统集成业务的获客方式、成本费用变化情况、同行业可比公司情况等，进一步说明发行人最近三年医疗净化系统集成业务毛利率持续上升且高于同行业可比公司平均值的原因及合理性；（2）结合发行人经营活动现金流量中各项目的变动及同行业可比公司情况，进一步说明发行人经营活动产生现金流量净额最近三年持续下降以及与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，是否符合《注册办法》第十三条的规定；发行人 2023 年第一季度亏损的原因及合理性，相关事项是否对本次募投项目实施产生重大不利影响；（3）发行人报告期内收入确认政策是否发生变化，应收账款增幅超过主营业务收入增幅的原因及合理性；发行人应收账款账龄结构及是否与同行业可比公司相一致，期后回款的计算口径，期后回款比例较低的原因及合理性，相关坏账准备计提是否充分；（4）发行人报告期内是否存在亏损合同，未对合同履约成本计提跌价准备的原因及合理性，是否符合行业惯例；（5）结合报告期内销售费用主要明细项目变动情况，说明销售费用逐期上升、销售费用及销售费用率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，是否涉及商业贿赂；（6）结合《武汉大悦城 T2 写字楼整售意向协议书》的主要条款，说明发行人的付款安排和具体资金来源，该项付款承诺对发行人偿债能力的潜在影响；结合已有房屋及建筑物的使用情况、人均办公空间等，说明

发行人购买武汉大悦城 T2 写字楼的具体用途，会否出现闲置，是否涉及新增投资性房地产；(7) 发行人相关资质的延期申请情况，是否存在不能续期的风险以及对发行人开展业务及业绩的影响；(8) 发行人建设项目选择分包供应商的流程和标准，分包供应商是否具有必要资质、认证，施工分包是否符合法律法规和总包合同的约定，是否存在因不满足相关要求被处罚的情况；发行人项目实施过程中是否存在安全生产事故风险，发行人相应风险控制措施，相关业务合同当事方关于安全生产事故责任划分的约定情况；(9) 结合发行人、控股子公司的经营范围及业务内容，说明发行人、控股子公司及本次智慧医疗物联网云平台升级项目是否为客户提供数据存储及运营的相关服务，对相关数据挖掘及提供增值服务等情况；如是，请说明是否取得相应资质及提供服务的具体情况；(10) 结合相关财务报表科目的具体情况，说明自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否已从本次募集资金总额中扣除，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引-发行类第 7 号》的相关要求。

请发行人补充披露 (5) (6) (7) (8) 相关的风险。

请保荐人及会计师核查并发表明确意见，请会计师核查 (1) (2) (3) (4) (5) (6) (10) 并发表明确意见，请发行人律师核查 (5) (7) (8) (9) 并发表明确意见。

回复：

一、结合发行人所处行业发展情况、发行人技术优势、医疗净化系统集成业务的获客方式、成本费用变化情况、同行业可比公司情况等，进一步说明发行人最近三年医疗净化系统集成业务毛利率持续上升且高于同行业可比公司平均值的原因及合理性

(一) 医疗净化行业的快速发展，为公司医疗净化系统集成业务毛利率的提升奠定了良好的基础

发行人主要从事现代医疗净化系统的研发、设计、实施、运维等业务。下游医疗机构的发展直接影响发行人的经营业绩。医疗机构作为国家公共卫生体系的重要组成部分，其规模与国家经济发展、人口老龄化水平、人口增长、居民消费

水平等方面密切相关。

1、国家政策促进各地医疗建设节奏加快，医疗专项项目持续较高增长

(1) 医疗机构基础设施建设不断完善

为实现“健康中国 2030”目标，解决医疗资源分布不均等问题，国务院、卫健委等部门出台了一系列政策，全方位提升医疗卫生机构服务质量。在三级医院建设方面，《有序扩大国家区域医疗中心建设工作方案》提出将扩大国家区域医疗中心建设，到 2022 年底基本完成全国范围内的规划布局，力争国家区域医疗中心建设覆盖全国所有省份；在二级医院建设方面，国家卫健委印发《“千县工程”县医院综合能力提升工作方案（2021-2025 年）》方案，提出到 2025 年，全国至少 1000 家县医院达到三级医院医疗服务能力水平；在基层医疗卫生机构建设方面，《关于进一步深化改革促进乡村医疗卫生体系健康发展的意见》指出对常住人口较多、区域面积较大、县城不在县域中心、县级医院服务覆盖能力不足的县，可在县城之外选建 1 至 2 个中心乡镇卫生院，使其基本达到县级医院服务水平。2023 年 7 月，国家卫生健康委印发《深化医药卫生体制改革 2023 年下半年重点工作任务》，明确了 2023 年下半年深化医改的重点任务和工作安排。要从促进优质医疗资源扩容和区域均衡布局、深化以公益性为导向的公立医院改革、促进多层次医疗保障有序衔接、推进医药领域改革和创新发展、健全公共卫生体系、发展壮大医疗卫生队伍六个方面着手，不断将深化医改向纵深推进。

(2) 医院智慧服务水平持续提升

为进一步完善我国医疗体系建设，推动医院建设向智慧医院快速转型，《国家卫生健康委办公厅关于进一步完善预约诊疗制度加强智慧医院建设的通知》明确提出，要以“智慧服务”建设为抓手，推动信息技术与医疗服务深度融合，为患者提供覆盖诊前、诊中、诊后的全流程、个性化、智能化服务。利用互联网技术不断优化医疗服务流程和服务模式，鼓励二级以上医院以《医院智慧服务分级评估标准体系（试行）》为指导，构建患者智慧服务体系，开展医院智慧服务应用评价工作。推广面向患者端的医疗数据共享应用，不断提升医院智慧服务水平。

(3) 医疗实验室建设需求迅速增长

在国家政策对科学研究领域的扶持下，我国医疗实验室建设增长迅速，《关

于印发公共卫生防控救治能力建设方案的通知》则指出，疾病预防控制体系现代化建设，地市级疾控中心要重点提升医疗实验室检验检测能力，加强医疗实验室仪器设备升级和生物安全防护能力建设。鼓励有条件的地市整合市县两级检验检测资源，配置移动生物安全二级（BSL-2）医疗实验室，统筹满足区域内快速检测需要。国家、省级疾控中心要重点提升传染病检测“一锤定音”能力和突发传染病防控快速响应能力，推进中国疾控中心菌毒种库和相关医疗实验室升级改造，支持省级疾控中心菌毒种库、生物安全三级（P3）医疗实验室等建设，加强和完善国家突发急性传染病防控队伍装备配置。最终实现每省至少有一个达到生物安全三级（P3）水平的医疗实验室，每个地级市至少有一个达到生物安全二级（P2）水平的医疗实验室，具备传染病病原体、健康危害因素和国家卫生标准实施所需的检验检测能力。

2、人口老龄化、城镇化水平和卫生健康服务意识的提高，促进医疗升级、改造需求持续增长

根据相关数据显示，我国人口老龄化程度正不断加深，且城镇化率水平和居民卫生健康服务意识持续提高，将促进医疗机构数量不断增加，从而直接带动了医疗就诊人数的增长。

（1）医疗机构智慧化、数字化建设趋势加深，快速推动了存量医院的升级改造

人口老龄化的不断加剧和医疗资源的日益紧张，导致全球智慧医疗产业快速发展，市场规模不断扩大。我国医院建设向智慧医院快速转型，医院信息化、智能化建设需求快速攀升，各地积极推动新医院、大型医学中心建设，存量医院的升级改造也迅速增加。

（2）新一轮公共卫生防控体系建设和医疗洁净技术升级迭代，使得现有存量医院的升级改造需求不断凸显

随着政府和社会各界对医疗基础设施的重视程度不断加强和行业内企业积极对医疗洁净技术上升级迭代，亟须对现有医院手术室、ICU 重症监护室等特殊病房的设备、控制系统、弱电系统进行整体改造翻新，以契合现代化医疗防治需求。

3、卫生费用支出逐渐提升，推动医疗机构设施环境建设不断发展

近年来，我国卫生健康支出占比和预算金额不断增加，从财政支出来看，面向医疗卫生能力及实验室建设相关的中央财政拨款也持续增长，相关医疗设备配置与实验室建设将迎来强需求。

此外，针对智慧医疗方面，国家财政部也有明确文件对其进行资金支持，根据相关文件要求，5亿元中央财政补贴将发放至公立医院，加速推动医疗信息化建设。具体而言，着力加强智慧医院建设，推进电子病历、智慧服务、智慧管理“三位一体”的智慧医院建设和医院信息标准化建设。

综上，医疗净化行业的快速发展，为公司医疗净化系统集成业务毛利率的提升奠定了良好的基础。

（二）发行人凭借较好的技术实力在医疗净化系统集成业务领域取得了优势地位，使得医疗净化系统集成业务毛利率得到提升

1、发行人技术优势

发行人始终坚持自主创新、研发先行，能够为各类医院量身定制临床科室医疗净化系统服务，业务范围覆盖洁净手术室、负压病房、ICU、PCR实验室等重点洁净临床科室。

（1）专利及核心技术情况

发行人围绕主营业务，通过不断创新，截至2023年9月30日，发行人已经形成专利171项、软件著作权32项、集成电路布图设计专有权2项，掌握了新风采集及过滤技术、节能型二次回风技术、新风深度除湿节能技术、净化机组一拖多系统独立控温技术、洁净手术室全景监控技术、洁净手术室标本可视技术、洁净科室医用气体报警技术、自动高温排水降温处理技术、四管制冷热源节能技术、医用真空吸引排气消毒灭菌技术等核心技术，并成熟应用于公司医疗净化系统业务各阶段，不断提升了公司产品服务质量。

（2）参与制定行业标准、团体标准情况

发行人受邀以主编名义编制《医院洁净手术部建设评价标准》、《辅助生殖医学中心建设标准》，以副主编名义编制《应急医疗设施工程建设指南》，以参编委

员的名义编制《按粒子浓度划分空气洁净度等级》、《传染病医院设计指南》、《洁净室空气洁净度监测》、《绿色智慧医院建设实用技术手册》、《生物安全设施技术导则》（JH/CIE 031-2017）、《化学污染控制技术导则》（JH/CIE028-2017）、《中医医院建筑设计规范》、《辅助生殖医学中心建设标准》、《医院电气与智能化设备技术标准》、《医用洁净室装饰材料技术标准》、《医用气体系统理论与操作》、《数字一体化复合手术室建设指南》、《医院骨髓移植病房建设标准》、《造血干细胞移植病房建筑与装备标准》等多个行业标准及指导性文件。2022年，深圳市生物与工业洁净行业协会组织主编的《洁净工程项目定额》是我国净化行业首次规范其成本消耗量计量计价的标准，公司主编了相关医疗净化章节。通过参编制定行业标准和团体标准，有利于公司树立行业地位和保持市场竞争力，从而获取优质订单，保障公司毛利率水平。

（3）研发投入情况

为了保证发行人产品及服务具有卓越的性能与完善的应用功能，发行人每年投入较多资金用于技术与开发工作，以持续提高技术创新能力。报告期内，发行人研发投入及研发人员逐年增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月/ 2023年9月 30日	2022年度/ 2022年12月 31日	2021年度/ 2021年12月 31日	2020年度/ 2020年12月 31日
研发投入金额	6,661.10	5,446.78	3,421.00	2,882.94
研发投入占营业收入比例	5.82%	4.58%	3.97%	3.78%
研发人员数量 ^注	390	220	152	104
研发人员数量占比	19.83%	16.39%	16.33%	13.42%

注：公司研发人员数量为截至报告期各期末人员数量。此处研发投入金额为费用化研发支出和资本化研发支出合计，即研发投入金额=研发费用金额+开发支出金额。

发行人高度重视技术与开发工作，持续加强研发投入，不断提高技术创新能力。截至2023年9月30日，公司已经形成专利171项、软件著作权32项、集成电路布图设计专有权2项，形成了较强的技术积累，有利于提升公司工作效率，提高公司的核心竞争力，有利于公司在获取优质项目的基础上保障较高的毛利率水平。

2、发行人的行业地位

医疗净化系统集成服务企业经营规模普遍较小，发行人系创业板第一家以医疗净化系统集成业务为主营业务的上市公司，管理规范，实力雄厚，具备较强的医疗净化系统研发、设计、实施、运维能力，并围绕医疗净化系统集成业务相关的主要科室，提供医疗设备和医疗耗材的销售，在该领域具有较强专业品牌优势。

发行人具有较强的综合实力，是拥有多项医疗净化系统专利的国家级高新技术企业，被授予省级专精特新“小巨人”称号、“3551 光谷人才计划”企业；主编及参编了多项国家、行业技术标准和规范；先后承接全国多家三甲以上医院医疗净化系统项目，项目多次获得“鲁班奖”、“楚天杯”等奖项。报告期内，公司医疗净化系统集成业务发展迅速，处于行业第一阵营的地位。

3、发行人的市场地位、市场占有率情况

报告期内，发行人与竞争对手在医疗专业工程方面的收入对比情况如下：

单位：万元

公司	可比业务收入	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
尚荣医疗	子公司深圳市尚荣医用工程有限公司收入	未披露	未披露	15,086.82	10,301.42
达实智能	子公司达实久信营业收入	未披露	87,585.52	86,579.59	83,274.69
港通医疗	医用洁净装备及系统收入	未披露	34,153.04	31,517.93	27,731.16
和佳医疗	医用智能工程	未披露	7,186.65	18,590.44	33,351.36
发行人	医疗净化系统集成业务收入	99,484.18	98,757.14	70,581.45	45,714.41

注：1、尚荣医疗、达实智能数据来源于可比公司年度报告，港通医疗数据来源于其招股说明书、审核问询反馈；2、发行人可比业务收入为医疗净化系统集成业务；尚荣医疗可比业务收入为子公司深圳市尚荣医用工程有限公司收入；达实智能可比业务收入为子公司达实久信收入；港通医疗可比业务收入为医用洁净装备及系统收入。和佳医疗可比业务收入为医用智能工程收入。

2020年和2021年发行人医疗净化系统集成业务收入仅次于达实智能，2022年可比业务收入均优于其他可比公司。除此之外，发行人2023年9月末医疗净化系统集成业务在手订单金额约为17.45亿元，业绩保持持续增长状态。

医疗净化系统集成业务平均每年约312.68亿元市场规模，按照发行人2022年医疗净化系统集成业务收入9.88亿元，市场占有率约3.16%左右；按照发行人

2022 年中标金额 16.49 亿元计算，发行人市场占有率约 5.27%左右。发行人市场占有率较低符合医疗净化工程行业市场集中度较低的特点。

综上，发行人凭借较强的技术实力在医疗净化系统集成业务领域取得的优势地位，在招投标获取业务订单时，更有利于获取优质项目，使得医疗净化系统集成业务毛利率得到提升。

（三）公立医院客户及政府代建公立医院客户收入占比较高，保证了公司较高的毛利率水平

报告期内，发行人客户分为公立医院及政府代建客户和其他客户。对于公立医院及政府代建客户，发行人通过公开招标、邀请招标、竞争性谈判和询价等方式获取项目和订单；对于其他客户，发行人主要通过公开招标、邀请招标、询价等方式获取项目和订单。

报告期各期，公司不同客户类型及获客方式实现的营业收入（不包含往年完工项目的审计结算收入）及占比情况如下：

年份	客户类型	项目来源	当期完工项目数量(个)	当期完工项目收入金额(万元)	收入金额占比(%)	毛利率(%)
2023年1-9月	公立医院和政府代建客户	公开招标	19	77,918.63	77.14	38.79
		询价等其他方式	1	258.72	0.26	25.94
	公立医院和政府代建客户小计		20	78,177.35	77.40	38.75
	其他客户	公开招标	3	22,833.13	22.60	27.16
	其他客户小计		3	22,833.13	22.60	27.16
	2023年1-9月合计		23	101,010.48	100.00	36.13
2022年度	公立医院和政府代建客户	公开招标	30	82,358.96	82.79	39.30
		询价等其他方式	6	1,221.57	1.23	55.92
	公立医院和政府代建客户小计		36	83,580.53	84.02	39.54
	其他客户	公开招标	5	14,765.70	14.85	38.11
		邀请招标	1	996.70	1.00	41.05
		询价等其他方式	1	132.11	0.13	43.15
其他客户小计		7	15,894.51	15.98	38.34	

年份	客户类型	项目来源	当期完工项目数量(个)	当期完工项目收入金额(万元)	收入金额占比(%)	毛利率(%)
	2022 年度合计		43	99,475.04	100.00	39.35
2021 年度	公立医院和政府代建客户	公开招标	34	55,940.02	79.34	39.11
		邀请招标	1	4,959.08	7.03	34.77
		竞争性谈判	6	1,484.45	2.11	31.78
		询价等其他方式	1	662.42	0.94	22.36
	公立医院和政府代建客户小计		42	63,045.97	89.41	38.42
	其他客户	公开招标	5	7,464.91	10.59	23.32
	其他客户小计		5	7,464.91	10.59	23.32
	2021 年度合计		47	70,510.88	100.00	36.82
2020 年度	公立医院和政府代建客户	公开招标	22	25,109.21	55.21	33.55
		邀请招标	4	10,722.09	23.58	30.40
		竞争性谈判	5	2,502.16	5.50	33.08
		询价等其他方式	3	719.76	1.58	52.94
	公立医院和政府代建客户小计		34	39,053.21	85.87	33.02
	其他客户	询价等其他方式	5	6,426.48	14.13	28.93
	其他客户小计		5	6,426.48	14.13	28.93
	2020 年度合计		39	45,479.69	100.00	32.44

注：该表中当期完工项目收入指的是当期竣工验收项目确认的收入，不包含项目审计调整金额。

报告期内，公司公立医院和政府代建客户收入占比分别为 85.87%、89.41%、84.02%和 77.40%，由于公立医院和政府代建客户是由公司直接与终端客户签订合同，且收入占比均较大，有利于公司取得较高的毛利率水平，该类客户主要采取招投标方式获取。

综上，公立医院客户及政府代建公立医院客户收入占比较高，保证了公司较高的毛利率水平。

(四) 发行人成本结构较为稳定，期间费用率上升，主要系公司加强人力资源建设，优化业务流程，从而保障了公司较高的毛利率水平

1、发行人医疗净化系统集成业务成本构成情况

报告期内，发行人医疗净化系统集成业务成本按性质分类如下：

单位：万元

类别	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
原材料	36,865.43	56.71	32,813.23	54.15	25,316.97	57.23	18,049.84	58.67
施工分包	23,289.37	35.83	23,064.49	38.06	15,401.12	34.81	9,770.61	31.76
职工薪酬	2,456.93	3.78	2,056.97	3.39	1,852.52	4.19	1,222.58	3.97
其他费用	2,391.69	3.68	2,664.66	4.40	1,668.39	3.77	1,722.87	5.60
合计	65,003.42	100.00	60,599.35	100.00	44,239.00	100.00	30,765.90	100.00

报告期内，公司医疗净化系统集成业务成本包括原材料、施工分包、项目人员薪酬和其他直接费用，成本结构总体较为稳定，其中原材料占比约56%，施工分包成本占比约35%。2020年施工分包成本占比相对较低，主要系当期火神山项目施工人员费用由公司直接支付，该费用计入其他费用所致；2022年施工分包占比相对较高，主要系当期河源市妇幼保健院升级改造项目工程、襄阳市疾病预防控制中心迁建项目、浠水县人民医院传染病大楼建设项目医疗专项工程(EPC)等项目因成本效率因素、工期较紧等导致专业分包相对较多所致。

2、发行人费用构成情况

报告期内，公司期间费用及占营业收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
销售费用	12,715.16	11.10	11,236.01	9.45	7,338.61	8.53	5,650.33	7.42
管理费用	12,577.72	10.98	12,599.08	10.60	7,854.74	9.12	6,353.43	8.34
研发费用	6,229.54	5.44	5,446.78	4.58	3,421.00	3.97	2,882.94	3.78
财务费用	318.70	0.28	-29.97	-0.03	837.62	0.97	754.53	0.99

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
合计	31,841.11	27.81	29,251.90	24.60	19,451.98	22.60	15,641.22	20.53

报告期内，发行人期间费用合计占营业收入的比例分别为 20.53%、22.60%、24.60%和 27.81%，逐年增长，主要系随着公司业务规模的发展壮大，公司高度重视人力资源建设，报告期内销售人员、管理人员、研发人员数量和薪酬均大幅增加，具体情况如下：

项目		2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
		人数/金额	增速(%)	人数/金额	增速(%)	人数/金额	增速(%)	人数/金额
销售费用	平均人数(人)	503	40.90	373	48.61	251	34.95	186
	薪酬金额(万元)	5,840.52	51.62	5,360.80	51.06	3,548.78	43.05	2,480.73
	平均薪酬(万元/人)	11.61	7.79	14.37	1.65	14.14	6.01	13.34
管理费用	平均人数(人)	451.00	23.56	379	19.18	318	31.40	242
	薪酬金额(万元)	5,386.86	16.40	6,413.32	33.77	4,794.43	30.72	3,667.72
	平均薪酬(万元/人)	11.94	-5.80	16.92	12.24	15.08	-0.52	15.16
研发费用	平均人数(人)	234.00	56.00	178	50.85	118	21.65	97
	薪酬金额(万元)	2,488.91	49.11	2,700.75	52.15	1,775.08	53.21	1,158.59
	平均薪酬(万元/人)	10.64	-4.42	15.17	0.86	15.04	25.94	11.94

注：职工薪酬为期间费用明细中的职工薪酬，平均人数为各月加权平均数，下同。

由上表可见，报告期内，为应对业务规模的快速增长和进一步扩张市场占有率，公司加强人力资源建设，销售人员、管理人员、研发人员数量及薪酬逐年大幅增长，从业务承接、预算管理、采购询价、项目执行管理等全流程进行优化，有效保障了公司承接项目质量较高的订单并维持较高的毛利率水平。2023年1-9月管理人员和研发人员人均薪酬下降，主要由于公司本期招聘员工较多，其中多为低职级员工，其工资水平较低，拉低了平均薪酬。

3、医疗净化系统集成业务毛利率变动的原因分析

报告期内，公司医疗净化系统集成业务单位面积收入、成本及毛利率变动情

况如下：

单位：万元、万元/平方米

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	99,484.18	98,757.14	70,581.45	45,714.41
营业成本	65,003.42	60,599.35	44,239.00	30,765.90
完工面积（m ² ）	186,914.27	165,052.00	132,072.80	75,771.33
单位面积收入	0.53	0.60	0.53	0.60
单位面积成本	0.35	0.37	0.33	0.41
毛利率	34.66%	38.64%	37.32%	32.70%

医疗净化系统集成业务为定制化业务，毛利率受项目规模、投资方预算金额、原材料档次、施工方法的难易程度、项目管理复杂程度等诸多因素的影响。2020年度，公司医疗净化系统集成业务毛利率较低，主要由于2020年上半年多个项目工期有所延误，造成项目管理成本和劳务成本上升，且当期人工及材料等各项目成本较高，使得2020年毛利率水平较低。

2021年度、2022年度，公司医疗净化系统集成项目单位面积收入和单位面积成本基本处于正常水平，毛利率在正常区间波动。

2023年1-9月，公司医疗净化系统集成业务毛利率较低，主要原因如下：

（1）四川大学华西厦门医院净化系统项目毛利率较低，主要系公司在春节期间应业主要求工期较为紧张，人工成本增加；且该项目为公司在福建区域打造的重点标杆项目，整体投入成本有所增加；（2）深圳市中医院光明院区一期项目毛利率较低，主要由于公司为抢占深圳市场，中标价较低，施工工期有所延长，相关补贴和管理成本均较高；（3）武汉市中心医院杨春湖院区建设项目毛利率较低，主要由于该项目中标价较低，且工期较为紧张，项目材料和劳务成本均较高；（4）山东大学齐鲁医院（青岛）二期项目、兰溪市张山雷中医药文化研究中心项目毛利率较低，主要原因为公司为抢占相应地区市场，中标价相对较低；（5）合肥市第三人民医院新区及市中医院建设项目医疗净化专项工程项目为公司打造的标杆项目，人工成本投入较高。上述项目合计收入占医疗净化系统集成业务收入的比例较高，拉低了当期医疗净化系统集成业务整体的毛利率。

(五) 发行人最近三年医疗净化系统集成业务毛利率持续上升且高于同行业可比公司平均值，具有合理性

目前，发行人医疗净化系统集成业务各可比公司中均仅有部分业务板块与本公司存在一定的相似性，不存在与本公司业务结构完全相同的上市公司。因此，选取可比公司相似业务板块的毛利率数据。其中，尚荣医疗选取医疗服务收入，达实智能选取解决方案板块，港通医疗选医用洁净装备及系统业务的毛利率，和佳医疗选用医用智能工程毛利率。

报告期内，公司医疗净化系统集成业务毛利率与同行业可比板块毛利率对比情况如下：

公司简称	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
尚荣医疗	-	-1.34%	16.50%	4.08%
达实智能	17.97%	20.62%	22.53%	23.47%
港通医疗	-	21.76%	18.58%	23.22%
和佳医疗	-	-30.96%	-31.03%	43.48%
平均毛利率	17.97%	2.52%	6.65%	23.56%
本公司	34.66%	38.64%	37.32%	32.70%

注：尚荣医疗、达实智能数据来源于可比公司年度报告、三季度报告，港通医疗数据来源于其招股说明书及三季度报告。

1、尚荣医疗

尚荣医疗的毛利率为“医疗服务收入”业务的毛利率，根据尚荣医疗公开披露的信息，其“医疗服务收入”包含医院工程总承包服务、医疗专业科室建设服务、医院整体设计与咨询服务、医院投资运营管理服务、医院后勤管理服务等，包含的业务类型较多。其中，医疗专业科室建设服务与公司医疗净化系统集成业务可比，但尚荣医疗未披露医疗专业科室建设服务的收入、成本情况，因此前述以“医疗服务收入”毛利率进行对比，与公司医疗净化系统集成业务毛利率可比性不强。

2、达实智能

根据达实智能《关于深圳达实智能股份有限公司2022年度非公开发行A股股票申请文件反馈意见的回复报告》披露：其子公司久信医疗2020年度、2021年度的毛利率分别为26.50%和25.32%，住建部发布的《建设项目工程总承包管

理规范》自 2018 年 1 月 1 日起施行，受该政策影响，各地方政府相继出台了有关工程总承包的政策文件，要求医院等事业单位建设均采用工程总承包模式，使得久信医疗智慧医疗业务由原来大多向医院直接承接变为主要向工程总承包方承包，导致订单减少，营业收入下降，毛利率被工程总包方挤压。

报告期内，发行人客户为工程总包方的占比相对较小，仍以直接面向终端客户为主，直接面向公立医院及政府代建客户收入占比分别为 85.87%、89.41%、84.02%和 77.40%，一直保持在较高水平，从而有利于获得较高的毛利率水平。发行人将依靠在医疗净化系统集成业务的技术优势，向医院智能化工程、中央空调（平疫结合）工程、物流传输系统、放射防护工程、污水处理等医疗专项工程拓展，以在市场竞争中取得优势地位。

3、港通医疗

（1）业务开展地区的差异

公司来自于华中和华东地区的收入合计占比超过 65%，其次为华北和华南地区；港通医疗的收入主要来源于西南地区，其次是华东和西北地区。地区经济实力的差异将影响投资方预算金额、项目建设标准，并最终影响项目的毛利率。

（2）客户类别的差异

2020 年-2022 年，港通医疗客户为公立医院的比例分别为 65.31%、49.48%和 44.68%。报告期内，发行人面向公立医院及政府代建客户收入占比分别为 85.87%、89.41%、84.02%和 77.40%。双方客户类别差异较大，从而导致毛利率存在差异。

（3）会计核算存在差异

港通医疗医用洁净装备及系统业务成本中，计入营业成本中职工薪酬的人员为工程部所有员工，包含现场实施人员、现场管理人员、部门各管理科室人员、工程技术人员、部门经理等项目成本相关人员，而华康医疗计入主营业务成本中职工薪酬的人员主要为项目现场管理人员。港通医疗与华康医疗会计核算存在差异，导致毛利率存在差异。

因此，公司毛利率与港通医疗存在差异，主要系业务开展地区、客户类别、

会计核算等存在差异，具有合理性。

综上，公司医疗净化系统集成业务与同行业公司可比业务毛利率存在差异，主要系相关业务具有较强定制化特点，单个项目之间毛利率存在差异；同时，不同公司的具体业务结构、业务模式、业务开展地区、业务规模、客户类别、会计核算等也存在差异，毛利率存在差异具有合理性。

4、和佳医疗

和佳医疗目前已退市，2021年及2022年财务报表均被出具了无法表示意见的审计报告且和佳医疗又对2021年报表数据进行了差错更正，和佳医疗财务报表数据不具有可比性。

（六）核查程序和意见

1、核查程序

（1）查阅同行业可比公司年报、招股说明书等公开资料，获取同行业可比公司可比板块业务明细数据，分析医疗净化系统集成业务毛利率与同行业可比公司差异的原因及合理性；

（2）取得医疗净化系统集成业务收入和成本构成明细统计表，分析毛利率变动的原因；

（3）访谈发行人报告期内主要客户，了解发行人承接业务的方式与合作背景。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）医疗净化行业的快速发展，为公司医疗净化系统集成业务毛利率的提升奠定了良好的基础；发行人在医疗净化系统集成业务领域取得的优势地位，在招投标获取业务订单时，更有利于获取优质项目，使得医疗净化系统集成业务毛利率得到提升；公立医院客户及政府代建公立医院客户收入占比较高，保证了公司较高的毛利率水平，该类客户主要以公开招标方式获取；公司加强人力资源建设，从业务承接、预算管理、采购询价、项目执行管理等全流程进行优化，有效保障了公司承接项目质量较高的订单并维持较高的毛利率水平；发行人最近三年

医疗净化系统集成业务毛利率持续上升且高于同行业可比公司平均值，具有合理性；

(2) 公司医疗净化系统集成业务与同行业公司可比业务毛利率存在差异，主要系相关业务具有较强定制化特点，单个项目之间毛利率存在差异；同时，不同公司的具体业务结构、业务模式、业务开展地区、业务规模、客户类别、会计核算等也存在差异，毛利率存在差异具有合理性。

二、结合发行人经营活动现金流量中各项目的变动及同行业可比公司情况，进一步说明发行人经营活动产生现金流量净额最近三年持续下降以及与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，是否符合《注册办法》第十三条的规定；发行人 2023 年第一季度亏损的原因及合理性，相关事项是否对本次募投项目实施产生重大不利影响

(一) 结合发行人经营活动现金流量中各项目的变动及同行业可比公司情况，进一步说明发行人经营活动产生现金流量净额最近三年持续下降以及与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，是否符合《注册办法》第十三条的规定；

1、发行人经营活动现金流量净额在报告期内持续下降的原因

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	103,920.28	78,556.80	76,920.14	87,614.57
收到的税费返还	83.63	-	2.07	313.98
收到其他与经营活动有关的现金	1,998.67	5,914.70	4,932.37	1,452.73
经营活动现金流入小计	106,002.58	84,471.50	81,854.58	89,381.28
购买商品、接受劳务支付的现金	92,815.33	74,472.79	49,838.22	59,120.34
支付给职工以及为职工支付的现金	19,677.82	18,184.87	12,586.64	8,638.12
支付的各项税费	8,948.33	8,527.37	2,881.01	4,526.88
支付其他与经营活动有关的现金	14,670.35	17,496.27	12,089.45	8,631.07
经营活动现金流出小计	136,111.83	118,681.30	77,395.31	80,916.41
经营活动产生的现金流量净额	-30,109.26	-34,209.79	4,459.27	8,464.87

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 8,464.87 万元、

4,459.27 万元、-34,209.79 万元和-30,109.26 万元，公司经营活动现金流入主要来自于销售商品、提供劳务收到的现金，经营活动现金流出主要为购买商品、接受劳务支付的现金，支付给职工以及为职工支付的现金，支付的其他与经营活动有关的现金。

报告期内，公司销售回款的总体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
①销售商品、提供劳务收到的现金	103,920.28	78,556.80	76,920.14	87,614.57
②营业收入	114,510.58	118,890.25	86,080.61	76,182.10
③“销售商品、提供劳务收到的现金”占“营业收入”的比例（③=①/②）	90.75%	66.08%	89.36%	115.01%

报告期内，公司采购付款的总体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
①购买商品、接受劳务支付的现金	92,815.33	74,472.79	49,838.22	59,120.34
②营业成本	74,340.81	73,392.63	54,010.86	50,982.51
③“购买商品、接受劳务支付的现金”占“营业成本”的比例（③=①/②）	124.85%	101.47%	92.27%	115.96%

2020 年至 2022 年，公司经营活动现金流量净额持续下降，主要由于销售回款占营业收入的比例呈下降趋势，且降幅高于采购付款占采购额的比例；2023 年 1-9 月，公司经营活动现金流量净额为负且金额较大，主要系随着业务规模的大幅增加，购买商品、接受劳务支付增加和人员规模较大导致的经营性支出金额较大所致。具体情况如下：

2020 年发行人销售回款占营业收入的比例较高，主要系医疗设备及耗材销售增加且其销售回款较高所致。发行人 2022 年相比 2021 年销售回款占比下降幅度较大，主要系公司收入规模相比 2021 年大幅增加，受财政预算管理和客户施工周期要求的影响，项目多集中在第四季度验收回款，且 2022 年四季度医疗净化系统集成项目款项结算周期加长，回款有所减缓，2022 年经营性应收项目大幅增加，导致公司销售商品、提供劳务收到的现金相比 2021 年度未明显增长。

2021 年度，发行人采购付款占采购额的比例相比 2020 年下降，主要系 2020 年公司医疗应急项目较多，采购付款较快所致；2022 年和 2023 年 1-9 月，随着公司业务规模的大幅增加，公司完工与在建项目数量、金额以及单个项目合同金额均有所增加，公司支付的劳务分包款和材料款大幅增加，采购付款比例相比 2021 年度有所上升。

报告期内，随着公司经营规模的持续扩大，薪酬调整及人员增加等导致支付的职工薪酬、支付的税费、支付的其他与经营活动有关的现金均呈增长趋势。

2、发行人经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与同期净利润的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	6,007.44	10,248.87	8,136.15	5,260.48
加：资产减值准备	448.38	332.45	344.87	673.49
信用减值损失	2,091.72	4,718.28	2,638.36	2,789.63
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	591.53	514.35	463.91	433.94
使用权资产折旧	460.97	951.97	638.42	-
无形资产摊销	71.01	89.31	65.58	64.66
长期待摊费用摊销	182.00	117.76	85.60	111.49
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-12.42	-3.23	-0.02	-14.75
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	-	4.38	6.82	0.06
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	554.93	-554.93	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	318.70	175.76	856.15	699.62
投资损失（收益以“－”号填列）	-1,178.87	-331.79	-	-
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-2,159.39	-1,802.10	-443.09	-624.75
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-92.50	154.23	-	-
存货的减少（增加以“－”号填列）	-3,201.91	-11,672.15	-3,109.08	166.05
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-27,266.55	-51,976.60	-27,556.93	-2,075.65
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-937.26	19,011.07	20,933.93	2,829.02

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
其他	-5,987.04	-4,187.42	1,398.60	-1,848.42
经营活动产生的现金流量净额	-30,109.26	-34,209.79	4,459.27	8,464.87

2020年度，随着各地政府加快医疗机构基础设施的投入，以及当期应急项目较多，且相关项目财政资金准备较为充分，工程进度款的支付审批流程加快，发行人回款较快，经营性应收项目增加较少，经营活动现金流量净额较高。

2021年度，随着营业收入保持持续增长，项目实际回款周期有所延长，而采购付款周期较短，从而导致经营性应收项目增加高于经营性应付项目增加；此外，公司净化系统集成项目订单增加导致当期存货增长，从而使得2021年经营活动现金流量净额相比2020年度有所降低。

2022年度，公司经营性现金流净额为负数，且与当期净利润差异较大，主要原因如下：

(1) 公司主要业务为医疗净化系统集成业务，随着业务规模的快速增加，公司实施的项目数量、金额以及单个项目合同金额均有所增加，公司垫付的劳务分包款和材料款大幅上升。从中标情况来看，2022年，公司中标的医疗净化系统集成项目金额大幅增加，具体如下：

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	较上年同期增长率	金额	较上年增长率	金额	较上年增长率	金额
医疗净化系统集成项目中标金额(万元)	129,213.87	7.92%	164,926.14	101.11%	82,009.14	12.95%	94,206.95

(2) 2022年公司净化系统集成项目建设周期相比2021年有所延长，且当年末在建项目数量和金额相比2021年末均有所增加，导致2022年存货余额增加11,672.15万元；

1) 2021年、2022年前五大医疗净化系统集成完工项目实施周期对比情况如下：

单位：万元

年度	序号	项目名称	合同金额	项目实施周期(天)
2022 年度	1	襄阳市疾病预防控制中心迁建项目装饰、净化及安装工程设计施工一体化	12,509.15	211
	2	豫西公共卫生中心（万安山医院）新建工程项目（一期）医疗专项（EPC）	10,370.61	387
	3	泰和县人民医院新院建设--医疗专项项目	9,797.60	188
	4	大连医科大学附属第一医院金州新区医疗中心净化工程 ^注	5,949.84	972
	5	孝感市东城医院项目（一期）净化工程及医用气体工程建设项目	5,396.50	121
	项目实施周期平均值			
2021 年度	1	黄石市中心医院黄金山院区建设项目净化工程（二标段）	5,422.72	224
	2	鄂北紧急医疗救治中心负压病房楼项目	5,190.59	55
	3	麻城市人民医院传染病大楼建设项目设计施工总承包	3,895.40	106
	4	武汉市第八医院迁建项目医疗净化及特殊科室工程施工	4,455.32	184
	5	丽水市人民医院东城院区工程净化工程	4,088.08	345
	项目实施周期平均值			

注：大连医科大学附属第一医院金州新区医疗中心净化工程项目于 2019 年开工，中途停工次数较多，导致项目实施周期较长。剔除该项目后，2022 年度上述医疗净化系统集成完工项目实施周期平均值为 226.75 天，较 2021 年有所延长。

2) 2021 年末、2022 年末医疗净化系统集成在建项目数量、金额对比情况如下：

项目	2022 年末	2021 年末	增幅
在建项目数量（个）	26	14	85.71%
合同履约成本金额（万元）	23,222.22	11,755.09	97.55%

综上，由于 2022 年公司净化系统集成项目建设周期相比 2021 年有所延长，且 2022 年末在建项目数量和合同履约成本金额相比 2021 年末均大幅增加，导致 2022 年度公司经营性现金流净额相比 2021 年度有所下降，符合公司实际业务情况，具备合理性。

(3) 受财政预算管理和客户施工周期要求的影响，公司项目多集中在第四季度验收回款。而 2022 年四季度医疗净化系统集成项目款项结算周期加长，回款减缓，造成 2022 年经营性应收项目增加较经营性应付项目增加高 32,965.53 万

元。

受上述因素影响，2022 年经营性现金流量净额与净利润差异较大。

2023 年 1-9 月，公司经营性现金流净额为负数，且与当期净利润差异较大，主要原因为：（1）公司实施项目数量、金额有所增加，导致需要垫付的材料款和劳务款随之增加；（2）随着在手订单增加，公司在建项目增加，导致存货余额进一步增长 3,201.91 万元；（3）随着公司经营规模的持续扩大，应收账款增加，由于宏观经济持续低迷，政府财政资金支付工程款周期进一步延长，导致经营性应收项目增加 27,266.55 万元；（4）随着业务规模的不断扩张，公司支付的期间费用、相关税费以及员工薪酬相比 2022 年 1-9 月均大幅增加。受上述因素影响，2023 年 1-9 月经营性现金流量净额与净利润差异较大。

3、与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司	项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
尚荣医疗	经营活动产生的现金流量净额	10,814.24	9,645.33	24,259.73	49,753.57
	净利润	1,892.54	-32,790.25	7,325.82	36,994.90
	差异	8,921.70	42,435.58	16,933.91	12,758.67
达实智能	经营活动产生的现金流量净额	-32,363.99	78,234.04	4,367.70	28,293.67
	净利润	10,451.43	20,753.91	50,282.35	31,283.35
	差异	-42,815.42	57,480.13	54,650.05	-2,989.68
港通医疗	经营活动产生的现金流量净额	-14,597.46	4,993.74	2,667.55	5,426.48
	净利润	3,781.26	7,390.98	7,167.84	6,528.80
	差异	-18,378.72	-2,397.24	-4,500.29	-1,102.32
和佳医疗	经营活动产生的现金流量净额	未披露	-16,777.76	25,080.11	11,803.70
	净利润	未披露	126,157.42	56,252.19	6,433.72
	差异	未披露	109,379.66	81,332.30	5,369.98
发行人	经营活动产生的现金流量净额	-30,109.26	-34,209.79	4,459.27	8,464.87

公司	项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
	净利润	6,007.44	10,248.87	8,136.15	5,260.48
	差异	-36,116.70	-44,458.66	-3,676.88	3,204.39

同行业可比公司中，发行人与港通医疗业务相关性较高，2021年至2023年1-9月，发行人与港通医疗经营活动现金流量净额总体均小于净利润，主要系二者均处于业务快速增长期间，业务规模持续扩大，发行人报告期内营业收入同比增长分别为26.52%、12.99%、38.12%和47.03%，港通医疗营业收入同比增长分别为23.00%、21.14%、12.78%和16.52%。随着业务规模持续扩大，需要资金投入不断增加，而医疗净化系统集成业务回款周期一般较长，从而导致经营活动现金流量净额小于净利润，符合行业快速发展期的实际情况。2022年度和2023年1-9月，由于发行人收入规模进一步扩大，且增速高于港通医疗，在建项目投资大幅增加（而港通医疗2022年末合同履约成本较2021年末下降），发行人投入的资金进一步增加，导致发行人经营活动产生的现金流量净额为大额负数，且与净利润差异较大。

根据尚荣医疗公开披露的信息，其可比板块“医疗服务收入”占比不高，且包含医院工程总承包服务、医疗专业科室建设服务、医院整体设计与咨询服务、医院投资运营管理服务、医院后勤管理服务等，包含的业务类型较多。其中，医疗专业科室建设服务与公司医疗净化系统集成业务可比，该业务占收入比更低，因此其经营活动产生的现金流量与公司现金流量可比性不强。

达实智能可比业务板块选取解决方案板块，未单独披露医疗项目，与公司可比性不强。

和佳医疗目前已退市，2021年及2022年财务报表均被出具了无法表示意见的审计报告且和佳医疗又对2021年报表数据进行了差错更正，和佳医疗财务报表数据不具有可比性。

4、是否符合《注册办法》第十三条的规定

（1）本次发行对资产负债结构的影响

假设以2023年9月30日发行人的财务数据进行测算，本次可转债发行完成前后，假设其他财务数据不变，发行人的资产负债率变动情况如下：

单位：万元

项目	2023.9.30	本次发行完成后，转股前	本次发行完成后，全部转股后
资产合计	281,664.62	356,664.62	356,664.62
负债合计	108,187.17	183,187.17	108,187.17
资产负债率	38.41%	51.36%	30.33%

注：以上测算未考虑可转债的权益公允价值（该部分金额通常确认为其他权益工具），若考虑该因素，本次发行后的实际资产负债率会进一步降低。

本次发行完成后，发行人资产负债率会出现一定的增长，但仍维持在合理水平。随着后续可转债持有人陆续转股，公司资产负债率将逐步降低。

（2）是否具有正常的现金流量水平

报告期内，公司经营业绩持续快速增长，营业收入分别为 76,182.10 万元、86,080.61 万元、118,890.25 万元和 114,510.58 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为 5,260.48 万元、8,136.15 万元、10,248.87 万元和 6,007.44 万元，具有较强的持续盈利能力，将进一步增加公司未来的现金流入。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 8,464.87 万元、4,459.27 万元、-34,209.79 万元和-30,109.26 万元，公司现金流量符合行业及公司业务特点，公司自身盈利能力未发生重大不利变化，现金流量整体正常。

（3）是否具有合理的资产负债结构

报告期各期末，公司资产负债率分别为 41.75%、52.21%、30.26%和 38.41%，资产负债率水平符合公司发展需要，维持在合理水平，不存在重大偿债风险。

截至 2023 年 9 月末，公司累计债券余额为 0 万元，公司及其子公司不存在已获准未发行的债务融资工具。截至 2023 年 9 月末，公司净资产为 173,477.45 万元，本次向不特定对象发行可转换公司债券拟募集资金 75,000.00 万元，占 2023 年 9 月末公司净资产的比例为 43.23%，未超过 50%。本次发行完成后，发行人累计债券余额不超过最近一期末净资产的 50%。

（4）未来是否有足够的现金流支付本息

2020 年、2021 年和 2022 年，公司归属于母公司所有者的净利润分别为 5,260.48 万元、8,136.15 万元、10,248.87 万元，平均可分配利润为 7,881.83 万元。同时公司信用情况良好，融资渠道顺畅，获得了较高额度的银行授信，截至 2023

年9月30日，公司尚未使用的银行授信额度为73,801.13万元，扣除已有使用计划的部分后剩余可使用额度为67,368.14万元。本次可转换债券拟募集资金75,000.00万元，假设本次可转债存续期内及到期时均不转股，根据2022年1月1日至2022年12月31日A股上市公司发行的6年期可转换公司债券利率中位数情况，本次可转债持有期间需支付的本金和利息情况测算如下表所示：

单位：万元

项目	金额	计算公式
最近三年平均归属母公司的净利润	7,881.83	A
可转债存续期内预计净利润合计	47,290.98	B=A*6
报告期末货币资金余额	31,797.83	C
本次可转债发行规模	75,000.00	D
模拟可转债年利息总额	5,850.00	E
可转债存续期6年本息合计	80,850.00	F=D+E
现有货币资金余额及6年净利润合计	79,088.81	G=B+C

注：可转债市场利率中位数为第一年0.30%、第二年0.50%、第三年1.00%、第四年1.50%、第五年2.00%、第六年2.50%。

由上表可见，发行人盈利情况良好，最近三年平均可分配利润足以支付发行人债券六年利息总额。2020年、2021年和2022年，公司归属于母公司所有者的净利润分别为5,260.48万元、8,136.15万元、10,248.87万元，报告期内发行人净利润快速增长，盈利能力较强，同时结合发行人货币资金余额及可使用授信额度充足，发行人具备足额支付在可转债不转股的假设下的债券本息能力。发行人符合《注册办法》第十三条的相关规定。

（5）募投项目实施为可转债本息偿付提供进一步保障

本次债券期限为6年，假设T为债券成功发行日，6年后（T+72）仍有投资者将可转债持有至到期，假设出现极端状态，要强行变现本项目以偿付本金，本次募投项目的自身的偿付能力预测如下：

单位：万元

项目	建设期		达产期		满产期	
	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
现金流入	0.00	22,109.70	55,570.51	40,282.90	44,758.78	101,291.56
营业收入	0.00	22,109.70	55,570.51	40,282.90	44,758.78	45,956.22
固定资产回收	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13,934.83
流动资金回收	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	41,400.51
现金流出	35,011.59	25,386.17	56,096.61	39,600.50	41,393.03	40,868.63
建筑工程费用	6,356.32	19,674.40	15,248.59	0.00	0.00	0.00
设备购置及安装	6,006.88	5,196.66	0.00	0.00	0.00	0.00
增量流动资金	22,618.39	476.10	12,443.28	3,697.63	1,850.15	314.96
付现经营成本	10.00	19.00	28,338.43	35,690.82	39,260.48	40,264.76
税金及附加	20.00	20.00	66.31	212.04	282.40	288.91
所得税前净现金流量	-35,011.59	-3,276.47	-526.10	682.40	3,365.75	60,422.93
洁净医疗专项工程建设项目可偿债净现金流量						16,707.17
总计						77,130.10
最后一年可转债本息						76,875.00

注 1：洁净医疗专项工程建设项目可偿债净现金流量=洁净医疗专项工程建设项目预计总收入-预计总成本；

注 2：T+72 期固定资产回收金额= T+72 期末固定/无形资产净值；

注 3：T+72 期流动资金回收金额=Σ 各期增量流动资金。

如上表预测数据，假设 6 年后（T+72）出现极端状态需要本项目强行变现来偿还债务，该项目于第 6 年末（T+72）当年可变现现金流 77,130.10 万元预计可以覆盖可转债最后一年本息金额 76,875.00 万元，募投项目的实施为本次可转债本息偿付提供进一步保障。

综上所述，报告期内公司资产负债结构合理，本次发行可转债不会对公司资产负债结构造成重大不利影响；公司盈利能力稳定、现金流量情况正常、货币资金和银行授信额度充足，能够保障未来债券本息的偿付，符合《注册办法》第十三条的规定。

(二) 发行人 2023 年第一季度亏损的原因及合理性，相关事项是否对本次募投项目实施产生重大不利影响。

1、报告期各期，发行人第一季度营业收入和净利润情况如下：

项目	2023 年 1-3 月		2022 年 1-3 月	
	金额（万元）	占全年比重（%）	金额（万元）	占全年比重（%）
营业收入	24,020.63	-	13,131.97	11.05
净利润	-1,730.95	-	-858.37	-8.38
项目	2021 年 1-3 月		2020 年 1-3 月	
	金额（万元）	占全年比重（%）	金额（万元）	占全年比重（%）
营业收入	7,901.37	9.18	10,172.76	13.35
净利润	-1,098.25	-13.50	64.63	1.23

注：上述数据未经审计或审阅。

发行人 2020 年、2021 年、2022 年第一季度的营业收入占全年的比重分别为 13.35%、9.18%、11.05%，净利润占全年的比重分别为 1.23%、-13.50%、-8.38%，营业收入和净利润占全年比重均较小，2020 年第一季度净利润较低，2021 年第一季度、2022 年第一季度和 2023 年第一季度均为亏损，主要原因为发行人主营的医疗净化系统集成业务具有季节性特点，收入确认一般集中在下半年，但期间费用全年发生较为均衡，造成利润实现一般在下半年。同时，2023 年第一季度确认了股份支付费用 1,187.67 万元，造成 2023 年第一季度净利润亏损额较去年同期进一步扩大。

2020 年第一季度公司医疗净化系统集成业务无法正常开展，相关业务的收入、成本及各项期间费用相对较少，而医疗耗材与医疗设备在此期间的销售收入大幅增加，2020 年第一季度公司实现营业收入 10,172.76 万元，实现净利润 64.63 万元；2021 年第一季度公司实现营业收入 7,901.37 万元，较 2020 年同比下降 22.33%，主要受医疗耗材与医疗设备收入下降影响，医疗净化系统集成业务收入为 5,315.80 万元，较去年同期增长 63.21%，但随着医疗净化系统集成业务收入及新增订单大幅增加，公司 2021 年第一季度各项期间费用支出也大幅增加，2021 年第一季度亏损 1,098.25 万元。2022 年第一季度和 2023 年第一季度发行人分别实现收入 13,131.97 万元和 24,020.63 万元，其中医疗净化系统集成业务

收入分别为9,330.81万元、19,989.66万元，分别较上年同期增长75.53%、114.23%，各项期间费用支出也大幅增加，2022年第一季度亏损858.37万元，2023年第一季度亏损1,730.95万元。

综上所述，受医疗净化系统集成业务季节性的影响，收入确认一般集中在下半年，但期间费用全年发生较为均衡，造成利润实现一般在下半年，第一季度净利润均较低；2023年第一季度收入、利润实现情况与其他各期相应第一季度相比，不存在明显差异，符合公司业务的经营特点。

2、发行人 2023 年第一季度亏损不会对本次募投项目实施产生重大不利影响

发行人受医疗净化系统集成业务季节性的影响，收入确认一般集中在下半年，但期间费用全年发生较为均衡，造成利润实现一般在下半年，发行人2023年第一季度亏损对本次募投项目实施不产生重大不利影响。目前，发行人生产经营稳定，各项业务有序开展，主营业务形成良好增长趋势。

本次募投项目包括“智慧医疗物联网云平台升级项目”、“洁净医疗专项工程建设项目”、“洁净医疗配套产品生产基地建设项目”和“耗材物流仓储配送中心建设项目”。本次募投项目实施后，公司的研发能力、仓储容量等方面将得到增强，有助于公司业务开展及扩张，加快资源整合和产业链布局，推动公司医疗净化集成业务发展战略的实施。项目实施完成后，能够进一步提升公司的综合竞争力和可持续盈利能力，提升抗风险能力和持续创新能力，为未来进一步发展夯实基础。本次募投项目的顺利实施预计将对未来业绩形成进一步的保障。

（三）核查程序和意见

1、核查程序

（1）获取发行人报告期各期第一季度的财务数据，分析第一季度亏损原因；

（2）查询同行业公司报告期各期年报、季报及申报数据，分析公司经营活动产生现金流量净额最近三年持续下降以及与净利润变动趋势不一致的原因，以及是否符合公司经营特点和行业惯例；

（3）根据发行人报告期各期财务数据，分析公司现金流量水平，判断是否

符合《注册办法》第十三条的规定。

2、核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司经营活动现金流量净额在报告期内持续下降的原因主要系销售回款占营业收入的比例呈下降趋势，而采购付款占采购额的比例降幅较少所致；报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的变动趋势不一致，主要是医疗净化系统集成业务随着业务规模的快速增加，公司采购付款增加，但医疗净化系统集成项目款项结算周期加长，回款减缓所致。公司经营活动现金流量净额低于净利润，与同行业上市公司保持一致，具有合理性。

(2) 报告期内公司资产负债结构合理，本次发行可转债不会对公司资产负债结构造成重大不利影响；公司盈利能力稳定、现金流量情况正常、货币资金和银行授信额度充足，能够保障未来债券本息的偿付，符合《注册办法》第十三条的规定。

(3) 受医疗净化系统集成业务季节性的影响，公司收入确认一般集中在下半年，但期间费用全年发生较为均衡，造成利润实现一般在下半年，第一季度净利润均较低；2023 年第一季度收入、利润实现情况与其他各期相应第一季度相比，不存在明显差异，2023 年第一季度亏损具有合理性且符合公司业务的经营特点，不会对本次募投项目实施产生重大不利影响。

三、发行人报告期内收入确认政策是否发生变化，应收账款增幅超过主营业务收入增幅的原因及合理性；发行人应收账款账龄结构及是否与同行业可比公司相一致，期后回款的计算口径，期后回款比例较低的原因及合理性，相关坏账准备计提是否充分

(一) 发行人报告期内收入确认政策是否发生变化，应收账款增幅超过主营业务收入增幅的原因及合理性；

1、发行人报告期内收入确认政策未发生变化

发行人收入确认具体原则为：(1) 医疗净化系统集成业务：在医疗净化系统集成项目已达到预定可使用状态，取得客户确认的相关完工验收证明后确认收入。

(2) 商品销售业务：公司根据与客户的约定，将产品交付给购货方，且产品相关的收入成本能够可靠计量，在客户签收或验收后确认收入。(3) 运维服务：公司根据已签订的运维服务合同总金额在服务期限内分摊确认收入。

报告期内，发行人一直延用以上收入确认政策，未发生变化。

2、应收账款增幅超过主营业务收入增幅的原因及合理性；

报告期各期末，公司应收账款（含合同资产）余额占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

项目	2023.9.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款（含合同资产）余额	157,371.33	133,874.68	84,848.86	59,505.87
应收账款（含合同资产）同比增幅	17.55%	57.78%	42.59%	-
主营业务收入	114,192.83	118,009.76	85,343.55	75,717.57
主营业务收入同比增幅	51.55%	38.28%	12.71%	-

注：2023年9月末应收账款（含合同资产）同比增幅=（2023年9月末应收账款（含合同资产）-2022年末应收账款（含合同资产））/2022年末应收账款（含合同资产），2023年1-9月主营业务收入同比增幅=（2023年1-9月主营业务收入-2022年1-9月主营业务收入）/2022年1-9月主营业务收入

2021年末、2022年末、2023年9月末应收账款（含合同资产）余额增幅分别为42.59%、57.78%和17.55%，主营业务收入同期增长率分别为12.71%、38.28%和51.55%。2021年和2022年，应收账款增幅超过主营业务收入增幅的主要原因为应收账款回款周期相对较长，具体情况如下：

(1) 报告期内应收账款合同约定的一般回款周期

一般而言，公司大部分医疗净化系统集成业务的结算方式如下表所示：

阶段	项目进度	收款额	收款周期	
第一阶段	签订合同至项目开工	0%	合同金额10%-30%的预付款	周期较短，通常为6个月以内
第二阶段	项目开工至项目竣工验收阶段	0%-100%	收取进度款，累计收款额达到合同金额的70%-80%	通常为2年以内
第三阶段	项目竣工验收至竣工结算	100%	累计收款达到项目价款的95%-97%	通常为2年左右
第四阶段	项目质保期	-	累计收款达到项目价款的100%	2-5年

发行人的医疗净化系统集成业务收入包括合同金额、增补签证款，合同金额按进度在完工时累计收取 70%-80%，合同金额的 15-25%在业主审计结算完成后收取，剩余合同金额 3-5%的质保金在质保到期后收取，审计结算周期通常为 2 年左右，质保期通常为 2-5 年。同时，增补签证收入约占项目总收入的 4%左右，增补签证款在审计结算后随竣工结算款收取。因此，发行人当年营业收入除进度款外，形成较长周期的应收账款，通常此部分应收账款的回款周期约为 2 年（其中质保金回款期为 2-5 年）。

（2）公司客户主要为国内公立医院，实际执行中支付审批流程较为复杂，实际回款期较合同约定更长

发行人报告期各期完工项目回款情况如下：

单位：万元

期间	当期完工合同金额（含税）	当期完工项目回款	当期完工项目回款比例	截至 2023 年 10 月 31 日回款	截至 2023 年 10 月 31 日回款比例
	A	B	C=B/A	D	E=D/A
2023 年 1-9 月	111,028.99	62,200.15	56.02%	63,070.98	56.81%
2022 年	107,811.36	44,088.97	40.89%	64,425.85	59.76%
2021 年	72,368.19	38,868.38	53.71%	54,876.51	75.83%
2020 年	47,330.33	30,139.91	63.68%	39,240.42	82.91%

注：合同含税金额为合同签订时约定含税金额，不包括后期增补签证金额。其中当期完工项目回款 B 为当期完工的项目，于合同签订日至当期末的累计回款金额；截至 2023 年 10 月 31 日回款 D 为当期完工项目从合同签订日至 2023 年 10 月 31 日累计回款金额。

通常按照合同约定，项目完工时，工程进度款应累计收取至合同金额的 70%-80%，剩余合同金额的 15-25%在业主审计结算完成后收取，3-5%的质保金在质保到期后收取。但实际执行中，由于公立医院支付审批流程复杂，工程进度款未能及时支付。特别是近年来，由于宏观经济持续低迷，政府财政资金支付工程款周期进一步延长，从而导致报告期各期完工项目回款金额占合同金额比例较低，具有合理性。报告期内，2020 年和 2021 年完工项目截至 2023 年 10 月 31 日累计回款占合同金额比例分别为 82.91%和 75.83%，回款总体情况良好。

综上所述，报告期内发行人应收账款增幅超过主营业务收入增幅主要是由于

合同约定的一般回款周期较长，实际执行中，受政府财政资金支付安排、公立医院支付审批流程复杂等影响，实际回款周期较合同约定更长，具有合理性。

(二) 发行人应收账款账龄结构及是否与同行业可比公司相一致，期后回款的计算口径，期后回款比例较低的原因及合理性，相关坏账准备计提是否充分。

1、发行人应收账款账龄结构

报告期各期末，公司应收账款账（含合同资产）账龄结构主要为1年以内及1-2年，超过3年的应收账款占比较少，账龄结构较为合理，具体如下：

单位：万元

账龄	2023.9.30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
1年以内	95,635.19	60.77	80,396.30	60.05	50,024.02	58.96	27,845.38	46.79
1-2年	33,249.15	21.13	30,043.92	22.44	17,078.43	20.13	15,032.48	25.26
2-3年	17,723.80	11.26	12,366.63	9.24	8,658.89	10.21	10,672.73	17.94
3-4年	4,834.53	3.07	5,919.62	4.42	5,560.55	6.55	4,302.95	7.23
4-5年	3,903.98	2.48	3,427.41	2.56	2,552.40	3.01	1,215.80	2.04
5年以上	2,024.68	1.29	1,720.79	1.29	974.58	1.15	436.51	0.73
账面余额小计	157,371.33	100.00	133,874.68	100.00	84,848.86	100.00	59,505.87	100.00
减：坏账准备	19,429.63		17,133.13		12,270.25		9,446.95	
账面价值合计	137,941.70		116,741.55		72,578.61		50,058.91	

2、应收账款账龄结构与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司对比如下：

账龄区间	公司名称	2023.9.30 占比 (%)	2022.12.31 占比 (%)	2021.12.31 占比 (%)	2020.12.31 占比 (%)
1年以内	尚荣医疗	/	50.05	51.69	47.00
	达实智能	/	38.58	39.11	65.26
	港通医疗	/	49.69	52.35	48.31
	和佳医疗	/	18.41	26.05	28.65
	本公司	60.77	60.05	58.96	46.79
1-2年	尚荣医疗	/	25.98	11.94	13.03

账龄区间	公司名称	2023.9.30 占比 (%)	2022.12.31 占比 (%)	2021.12.31 占比 (%)	2020.12.31 占比 (%)
	达实智能	/	25.99	42.47	8.83
	港通医疗	/	25.25	20.77	23.39
	和佳医疗	/	19.43	21.5	27.31
	本公司	21.13	22.44	20.13	25.26
2-3年	尚荣医疗	/	2.93	9.50	16.37
	达实智能	/	25.54	5.10	7.97
	港通医疗	/	11.51	13.88	13.25
	和佳医疗	/	16.05	18.66	19.38
	本公司	11.26	9.24	10.21	17.94
3-4年	尚荣医疗	/	5.01	11.61	10.05
	达实智能	/	3.21	4.51	11.22
	港通医疗	/	7.07	7.24	9.11
	和佳医疗	/	16.68	14.65	10.70
	本公司	3.07	4.42	6.55	7.23
4-5年	尚荣医疗	/	5.02	3.66	5.19
	达实智能	/	2.28	3.14	3.27
	港通医疗	/	3.49	3.27	1.36
	和佳医疗	/	14.13	7.98	6.35
	本公司	2.48	2.56	3.01	2.04
5年以上	尚荣医疗	/	11.00	11.60	8.36
	达实智能	/	4.39	5.67	3.45
	港通医疗	/	2.99	2.49	4.57
	和佳医疗	/	15.3	11.16	7.61
	本公司	1.29	1.29	1.15	0.73

注：同行业可比公司应收账款账龄占比不包含合同资产；和佳医疗对 2021 年度财务报表进行了差错更正，追溯调整后的应收账款账龄未做披露，故上表应收账款账龄占比数据为差错更正前的数据。

由上表可知，发行人与可比公司账龄结构较为接近，其中 1 年以内的应收账款占比略高于可比公司平均值，超过 3 年的应收账款占比略低于可比公司平均值，反映了公司账龄结构总体较为良好。可比公司中，发行人与同行业可比公司港通医疗业务结构及客户群体更为接近，故发行人应收账款账龄结构与港通医疗更为接近，具有合理性。

3、期后回款的计算口径

公司期后回款按不同业务类型计算口径如下：（1）医疗净化系统集成：按项目统计自报告期各期末至截止日的累计回款金额；（2）商品销售：按客户按照先进先出法统计自报告期各期末至截止日的累计回款金额；（3）运维服务：按项目统计自报告期各期末至截止日的累计回款金额。公司医疗净化系统集成项目和运维服务项目客户按项目进行回款结算；商品销售客户一般按照账期滚动回款，公司上述期后回款计算口径符合公司业务实际情况，具有合理性。

4、期后回款比例较低的原因及合理性

截至 2023 年 10 月 31 日，公司报告期各期末的应收账款（含合同资产）分板块期后回款情况如下：

（1）2023 年 9 月末

单位：万元

项目	2023.9.30	期后回款	回款比例
医疗净化系统集成业务	134,784.89	3,463.67	2.57%
非医疗净化系统集成业务	22,586.45	1,096.75	4.86%
合计	157,371.33	4,560.42	2.90%

（2）2022 年末

单位：万元

项目	2022.12.31	期后回款	回款比例
医疗净化系统集成业务	113,193.08	26,716.00	23.60%
非医疗净化系统集成业务	20,681.59	11,763.25	56.88%
合计	133,874.68	38,479.24	28.74%

（3）2021 年末

单位：万元

项目	2021.12.31	期后回款	回款比例
医疗净化系统集成业务	70,208.65	26,678.80	38.00%
非医疗净化系统集成业务	14,640.22	13,125.03	89.65%
合计	84,848.86	39,803.83	46.91%

（4）2020 年末

单位：万元

项目	2020.12.31	期后回款	回款比例
医疗净化系统集成业务	49,206.14	29,410.23	59.77%
非医疗净化系统集成业务	10,299.73	9,688.74	94.07%
合计	59,505.87	39,098.97	65.71%

报告期各期末，发行人应收账款（含合同资产）期后回款比例较低，分别为65.71%、46.91%、28.74%和2.90%，系医疗净化系统集成业务期后回款比例较低导致，主要由于发行人客户大部分为公立医院及政府代建机构，资金来源主要为政府财政资金，近年来财政资金回款的审批流程和付款流程相对较长，但客户信誉度高，发生坏账损失的风险较小。

发行人2020年末应收账款（含合同资产）期后回款金额39,098.97万元，期后回款比例为65.71%，应收账款（含合同资产）已收回大部分，整体回款情况正常，符合发行人业务实际情况。

同行业可比公司港通医疗披露：“报告期内，公司所实施项目的最终业主方绝大部分系公立医院，其建设资金主要来自财政拨款，财政拨款审批流程复杂、耗时较长，延长了项目回款周期。”港通医疗在其招股说明书披露，截至2023年2月末，公司2020年末、2021年末、2022年末期后回款比例分别为60.36%、35.37%和11.37%，发行人期后回款比例较低与同行业可比公司情况相符，符合行业实际情况，具有合理性。

5、应收账款坏账准备计提充分

（1）应收账款账龄结构良好

发行人与可比公司账龄结构较为接近，其中1年以内的应收账款占比略高于可比公司平均值，超过3年的应收账款占比略低于可比公司平均值，反映了公司账龄结构总体较为良好。

（2）应收账款（含合同资产）周转率与同行业可比公司较为接近

报告期内，公司应收账款（含合同资产）周转率与同行业可比公司比较如下：

单位：次

公司名称	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
------	-----------	--------	--------	--------

尚荣医疗	2.24	1.29	1.80	2.10
达实智能	1.35	1.09	1.05	1.25
港通医疗	0.96	1.15	1.30	1.31
和佳医疗	/	0.23	0.51	0.68
平均值	1.52	0.94	1.16	1.34
发行人	1.05	1.09	1.19	1.30

注：除特别指出外，本公司财务指标以合并财务报表的数据为基础进行计算。上述指标的计算公式：应收账款（含合同资产）周转率=营业收入/应收账款（含合同资产）期初期末平均余额。2023年1-9月公司与同行业可比公司应收账款周转率已经过年化处理。由于2023年1-9月同行业可比公司未披露应收账款及合同资产账面余额，故用账面价值进行替代，下同。

可比公司和佳医疗2021年及2022年财务报表均被出具了无法表示意见的审计报告且和佳医疗又对2021年报表数据进行了差错更正，和佳医疗财务报表数据不具有可比性。报告期内，除可比公司和佳医疗外，公司应收账款周转率（含合同资产）变动趋势与同行业可比公司基本相同，略低于同行业可比公司的平均值，主要由于尚荣医疗报告期内主要产品为医疗设备、医疗耗材和软件，收入占比均在60%以上，回款周期较短，其应收账款周转率较高，扣除尚荣医疗及和佳医疗后，公司应收账款周转率与同行业可比公司比较如下：

单位：次

公司名称	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
达实智能	1.35	1.09	1.05	1.25
港通医疗	0.96	1.15	1.30	1.31
平均值	1.15	1.12	1.18	1.28
本公司	1.05	1.09	1.19	1.30

报告期内，公司应收账款周转率（含合同资产）与同行业可比公司水平基本一致。

(3) 公司客户主要为公立医院和政府代建机构，客户信誉度高

报告期各期末，公司应收账款（含合同资产）按客户类型分类明细如下：

单位：万元

客户类型	2023.9.30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
公立医院及政府代建机	126,472.56	80.37	109,051.29	81.46	71,313.78	84.05	51,746.69	86.96

客户类型	2023.9.30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
构								
国有企业	22,087.16	14.04	14,450.05	10.79	6,273.84	7.39	1,977.50	3.32
民营企业	7,724.69	4.91	9,271.42	6.93	6,152.94	7.25	4,559.96	7.66
私立医院	1,086.92	0.69	1,101.91	0.82	1,107.87	1.31	1,221.72	2.05
海外	-	-	-	-	0.44	-	-	-
合计	157,371.33	100.00	133,874.68	100.00	84,848.86	100.00	59,505.87	100.00

报告期各期末，公司应收账款（含合同资产）为公立医院及政府代建机构的占比分别为 86.96%、84.05%、81.46%和 80.37%，占比均保持在 80%以上，相关客户信誉度高，不存在明显减值风险。

(4) 报告期各期末，公司应收账款（含合同资产）坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2023.9.30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
1 年以内	4,781.76	24.61	4,019.81	23.46	2,501.20	20.38	1,392.27	14.74
1-2 年	3,324.91	17.11	3,004.39	17.54	1,707.84	13.92	1,503.25	15.91
2-3 年	3,544.76	18.24	2,473.33	14.44	1,731.78	14.11	2,990.80	31.66
3-4 年	2,417.27	12.44	2,959.81	17.28	3,312.93	27.00	2,151.48	22.77
4-5 年	3,336.25	17.17	2,954.99	17.25	2,041.92	16.64	972.64	10.30
5 年以上	2,024.68	10.42	1,720.79	10.04	974.58	7.94	436.51	4.62
坏账准备合计	19,429.63	100.00	17,133.13	100.00	12,270.25	100.00	9,446.95	100.00

报告期各期末，公司账龄 1 年以内计提的应收账款（含合同资产）坏账准备金额占比分别为 14.74%、20.38%、23.46%和 24.61%，占比逐步趋于稳定。

(5) 坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况

报告期内，发行人应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比如下：

账龄	尚荣医疗 (%)	达实智能 (%)	港通医疗 (%)	和佳医疗 (%)	华康世纪 (%)
1 年以内	5.00	3.00	5.56	5.00	5.00

1-2年	10.00	5.00	12.18	10.00	10.00
2-3年	30.00	10.00	28.53	20.00	20.00
3-4年	50.00	50.00	46.59	50.00	50.00
4-5年	80.00	50.00	71.92	80.00	80.00
5年以上	100.00	50.00	100.00	100.00	100.00

注：同行业可比公司港通医疗报告期内预期信用损失率不同，取报告期内平均值作为对比依据。由于其未披露 2023 年 1-9 月坏账准备计提比例，取其 2020 年、2021 年、2022 年及 2023 年 1-6 月坏账计提比例平均值作为对比依据。

由上表可知，发行人与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例较为接近，发行人应收账款坏账准备计提比例确定谨慎、合理。其中同行上市公司 1 年以内坏账计提比例在 3%-5.56%之间，发行人一年以内坏账计提比例与同行上市公司不存在重大差异。

综上所述，发行人应收账款账龄结构及应收账款周转率与同行业可比公司相近，符合行业实际情况；发行人客户主要为公立医院和政府代建机构，客户信誉度高，发生坏账损失的风险较小；发行人与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例较为接近，发行人应收账款坏账准备计提充分、合理。

（三）核查程序和意见

1、核查程序

（1）查阅同行业可比公司收入确认的会计政策，与发行人收入确认政策进行比较；

（2）对发行人收入进行穿行测试，对于医疗净化系统集成业务获取了中标通知、合同及补充协议、签证、施工日志、完工验收证明文件、结算审计报告、发票及收款凭证；

（3）检查报告期各期应收账款期后回款情况，主要客户的合同、发票、客户确认文件、回款凭证、客户对账单、银行回单等支持性文件；对比分析应收账款变动的合理性；

（4）获取应收账款明细表，复核应收账款账龄；

（5）查询同行业可比公司应收账款账龄结构、应收坏账计提比例并与发行人进行比较；

(6) 比较发行人与同行业坏账准备计提政策，并分析是否存在较大差异。

2、核查结论

经核查，我们认为：

(1) 发行人报告期内收入确认政策未发生变化，报告期内发行人应收账款增幅超过主营业务收入增幅主要是由于合同约定的一般回款周期较长，实际执行中，受公立医院支付审批流程复杂等影响，实际回款周期较合同约定更长，具有合理性。

(2) 发行人应收账款账龄结构与同行业可比公司相近，期后回款的计算口径符合一贯逻辑。发行人客户主要为公立医院及政府代建机构，受其回款的审批流程和付款流程相对较长等影响，发行人应收账款期后回款比例相对较低，但客户信誉度高，发生坏账损失的风险较小。发行人与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例较为接近，应收账款坏账准备计提充分、合理。

四、发行人报告期内是否存在亏损合同，未对合同履行成本计提跌价准备的原因及合理性，是否符合行业惯例

(一) 发行人报告期内不存在亏损合同

报告期内，发行人大力加强营销网络建设和营销人员培养，提高承接项目质量。针对其中有意承接的项目，由发行人招投标部、预结算部、内审部、采购部、项目管理部、财务部等部门参与，根据招标文件或用户需求，通过向相关供应商进行询价和比价后，明确各类原材料及施工分包费等成本支出，并参考历史经验测算项目管理人员人工及其他费用支出。过程中不断优化设计方案，降本增效，并编制项目成本预算，项目成本预算经各参与部门负责人和总经理审批以保证项目成本预算的准确性，并以此作为投标报价参考依据。报告期内，公司上述部门人员数量和素质大幅度提升，有效保障了公司承接项目质量，提高了预算准确性。

项目实施过程中，根据客户需求变动和现场实际条件需要，经与客户协商一致，可能会存在增补变更的情况。报告期内，增补签证款增补签证收入约占项目总收入的 4%左右，占比较低，增补签证一般均能覆盖因增补变更增加的成本，不存在因此导致合同亏损的情形。报告期内，发行人承接项目质量和实施过程中成本管控良好，医疗净化系统集成项目毛利率分别为 32.70%、37.32%、38.64%

和 34.66%，保持了较高的毛利率水平，报告期内不存在亏损合同。

（二）未对合同履约成本计提跌价准备的原因及合理性

报告期各期末，公司对系统集成在建项目合同履约成本进行减值测试，合同履约成本以合同预计总收入减去至完工预计将要发生的成本为可变现净值。在项目可变现净值低于账面成本，即在出现预计亏损项目时，按照预计亏损额计提存货跌价准备。存货跌价准备计提方法以公式表述如下：

$$\text{至完工预计将要发生的成本} = \text{预计总成本} - \text{账面成本}$$
$$\text{可变现净值} = \text{预计总收入} - \text{至完工预计将要发生的成本}$$
$$= \text{预计总收入} - (\text{预计总成本} - \text{账面成本})$$
$$= \text{预计总收入} - \text{预计总成本} + \text{账面成本}$$

当可变现净值 < 账面成本时，需计提存货跌价准备，计提金额如下：

$$\text{存货跌价准备计提金额} = \text{账面成本} - \text{可变现净值}$$
$$= \text{账面成本} - (\text{预计总收入} - \text{预计总成本} + \text{账面成本})$$
$$= \text{预计总成本} - \text{预计总收入}$$

发行人建立了较为健全的《项目成本预算管理制度》，并严格执行相关内部控制制度，确认和动态调整预计总收入和预计总成本，相关具体依据如下：

项目	具体依据
预计总收入	项目合同、补充协议、签证
预计总成本	成本预算表及调整表、施工图、采购合同、采购询价记录、补充协议、签证等

发行人确认和动态调整预计总收入和预计总成本具体依据充分，报告期各期末，发行人系统集成在建项目或合同履约成本预计总收入均大于预计总成本，从而项目可变现净值高于账面成本，不存在预计亏损合同，因而未计提存货跌价准备，相关认定谨慎、充分。

（三）发行人未对合同履约成本计提跌价准备符合行业惯例

1、发行人合同履约成本跌价准备计提政策与同行业可比公司基本一致

报告期内，发行人存货跌价准备计提政策与同行业对比如下：

可比公司	存货跌价准备计提政策
尚荣医疗	<p>期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。</p> <p>以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>
达实智能	<p>在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。</p> <p>可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。</p> <p>对于工程施工成本，对预计工程总成本超过预计总收入的工程项目，按照预计工程总成本超过预计总收入的部分，计提存货跌价准备。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
港通医疗	<p>存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。</p> <p>对于在建项目或合同履行成本以合同预计总收入减去至完工预计将累计发生的成本为可变现净值。在项目可变现净值低于账面成本，即在出现预计亏损项目时，按照预计亏损额计提存货跌价准备。</p> <p>资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。</p>
和佳医疗	<p>在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。</p> <p>存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
发行人	<p>资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费</p>

可比公司	存货跌价准备计提政策
	<p>用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：</p> <p>产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。</p> <p>对于系统集成在建项目/合同履约成本，以合同预计总收入减去至完工预计将要发生的成本确定其可变现净值。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>

由上述对比可见，公司合同履约成本跌价准备计提政策与同行业可比公司基本相同，不存在重大差异。其中尚荣医疗未明确说明合同履约成本跌价准备计提政策，但从其存货跌价准备计提政策来看，与同行业其他公司存货跌价准备计提政策基本一致。

2、发行人合同履约成本跌价准备实际计提情况与同行业可比公司不存在重大差异

报告期各期末，发行人合同履约成本跌价准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司	2023年9月末 (%)	2022年末 (%)	2021年末 (%)	2020年末 (%)
尚荣医疗	/	-	-	-
达实智能	/	10.65	8.57	-
港通医疗	/	0.94	0.52	0.08
和佳医疗	/	-	-	-
平均值	/	2.90	2.27	0.02
发行人	-	-	-	-

注：2023年9月末，同行业可比公司未披露合同履约成本计提跌价准备金额及比例。

达实智能 2021 年末、2022 年末合同履约成本跌价准备计提比例较高主要是因为 2021 年达实智能在智慧社区领域的个别地产客户经营情况恶化，出现商业承兑汇票逾期、延期支付工程款等情况，达实智能针对该类风险客户涉及的资产（包括应收票据、应收账款、合同资产、存货）计提减值准备，其中合同履约成本跌价准备计提比例分别为 8.57%、10.65%。

港通医疗报告期各期末合同履约成本计提跌价准备项目主要为无法继续推进的项目、长期停工的项目、长期不具备施工条件的项目，根据预收款项金额和已发生成本金额计提存货跌价准备。

报告期内，发行人系统集成在建项目或合同履约成本中不存在异常中止、暂停和延期 3 个月以上的项目，不存在实际发生亏损的项目，因而未计提存货跌价准备，具有合理性，符合会计准则规定和行业惯例。

（四）核查程序和意见

1、核查程序

- （1）获取了发行人报告期各期末的合同履约成本明细表、存货减值测试表；
- （2）查阅同行业可比公司公开披露文件，了解其存货跌价准备的计提政策；
- （3）取得发行人报告期内收入成本明细表，分析复核报告期各期末发行人合同履约成本未计提跌价准备的原因和合理性。

2、核查结论

经核查，我们认为：

发行人报告期内不存在亏损合同，发行人系统集成在建项目或合同履约成本项目可变现净值高于账面成本，因而未计提存货跌价准备；发行人合同履约成本计提跌价准备政策与行业一致，实际计提情况与同行业可比公司不存在重大差异，符合会计准则规定和行业惯例。

五、结合报告期内销售费用主要明细项目变动情况，说明销售费用逐期上升、销售费用及销售费用率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，是否涉及商业贿赂

(一) 报告期内销售费用、管理费用、研发费用变动与公司收入增长匹配情况如下：

报告期内，公司期间费用及占营业收入比重及增长情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月			2022年度		
	金额	占比(%)	增长率	金额	占比(%)	增长率
销售费用	12,715.16	11.10	45.74%	11,236.01	9.45	53.11%
管理费用	12,577.72	10.98	46.15%	12,599.08	10.60	60.40%
研发费用	6,229.54	5.44	56.35%	5,446.78	4.58	59.22%
合计	31,522.42	27.52	47.89%	29,281.87	24.63	57.31%
收入金额	114,510.58	100.00	47.03%	118,890.25	100.00	38.12%
项目	2021年度			2020年度		
	金额	占比(%)	增长率	金额	占比(%)	增长率
销售费用	7,338.61	8.53	29.88%	5,650.33	7.42	-
管理费用	7,854.74	9.12	23.63%	6,353.43	8.34	-
研发费用	3,421.00	3.97	18.66%	2,882.94	3.78	-
合计	18,614.35	21.62	25.04%	14,886.70	19.54	-
收入金额	86,080.61	100.00	12.99%	76,182.10	100.00	-

报告期内，公司三项期间费用合计占营业收入的比例分别为 19.54%、21.62%、24.63%和 27.52%，呈不断增长趋势。其中 2021 年和 2022 年三项期间费用相比上年增长率高于收入规模增长幅度，具体分析如下：

1、销售费用

报告期内，公司销售费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月			2022年度		
	金额	占营业收入比例	增长率(%)	金额	占营业收入	增长率(%)

		(%)			入比例 (%)	
职工薪酬	5,840.52	5.10	51.62	5,360.80	4.51	51.06
广告宣传费	1,492.33	1.30	74.52	1,051.03	0.88	147.87
业务招待费	1,911.03	1.67	46.53	1,627.71	1.37	71.14
差旅费	878.81	0.77	50.96	817.85	0.69	2.27
投标费用	424.67	0.37	-20.01	756.78	0.64	77.32
售后维保费	771.40	0.67	46.78	651.74	0.55	31.37
其他	1,396.41	1.22	29.91	970.1	0.82	40.17
合计	12,715.16	11.10	45.74	11,236.01	9.45	53.11
项目	2021 年度			2020 年度		
	金额	占营业收入比例 (%)	增长率 (%)	金额	占营业收入比例 (%)	增长率 (%)
职工薪酬	3,548.78	4.12	43.05	2,480.73	3.26	-
广告宣传费	424.02	0.49	-3.41	438.98	0.58	-
业务招待费	951.09	1.10	64.21	579.20	0.76	-
差旅费	799.72	0.93	35.30	591.05	0.78	-
投标费用	426.79	0.50	10.30	386.93	0.51	-
售后维保费	496.11	0.58	63.68	303.10	0.40	-
其他	692.09	0.80	-20.48	870.33	1.14	-
合计	7,338.61	8.53	29.88	5,650.33	7.42	-

公司销售费用与营业收入均呈增长趋势，但增长幅度存在一定差异，2021 年度、2022 年度，公司销售费用增长率高于收入增长幅度，主要由于随着业务规模的快速增加，职工薪酬、广告宣传费、业务招待费、差旅费、投标费用和售后维保费均有所增加，但公司开拓业务并实现收入需要一定的周期，销售费用相关明细项目变动原因参见本回复报告之“问题 1”之“五（二）报告期内销售费用主要明细项目变动情况及销售费用逐期上升原因及合理性”。

2、管理费用

2021 年管理费用相比上年增长较快，主要由于：（1）随着公司业务的发展壮大，管理人员有所增加，职工薪酬随之上涨；（2）公司自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，随着公司业务规模增长及人员增加，租赁的办公场地有所增加，

从而导致使用权资产对应的折旧及摊销费大幅增加。

2022 年管理费用相比 2021 年末大幅增加，主要系当期管理人员薪酬持续增加并确认了股份支付费用，以及随着业务规模的不断扩大，各项付现费用如业务招待费、差旅费等均有所上涨。

3、研发费用

报告期内，公司研发费用增长率均高于收入增长率，主要系公司高度重视自主研发能力，研发人员人数和薪酬逐年提高，研发直接投入有所增加所致。

2023 年 1-9 月，除研发费用增长率高于收入规模增长幅度外，公司销售费用、管理费用相比上年同期增长率与收入规模增长幅度基本持平。

(二) 报告期内销售费用主要明细项目变动情况及销售费用逐期上升原因及合理性

报告期内，公司销售费用主要由销售人员职工薪酬、广告宣传费、投标费用、差旅费、业务招待费和售后维保费等构成，主要明细及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月			2022 年度		
	金额	占营业收入比例 (%)	增长率 (%)	金额	占营业收入比例 (%)	增长率 (%)
职工薪酬	5,840.52	5.10	51.62	5,360.80	4.51	51.06
广告宣传费	1,492.33	1.30	74.52	1,051.03	0.88	147.87
业务招待费	1,911.03	1.67	46.53	1,627.71	1.37	71.14
差旅费	878.81	0.77	50.96	817.85	0.69	2.27
投标费用	424.67	0.37	-20.01	756.78	0.64	77.32
售后维保费	771.40	0.67	46.78	651.74	0.55	31.37
其他	1,396.41	1.22	29.91	970.10	0.82	40.17
合计	12,715.16	11.10	45.74	11,236.01	9.45	53.11
项目	2021 年度			2020 年度		
	金额	占营业收入比例 (%)	增长率 (%)	金额	占营业收入比例 (%)	增长率 (%)
职工薪酬	3,548.78	4.12	43.05	2,480.73	3.26	-
广告宣传费	424.02	0.49	-3.41	438.98	0.58	-

业务招待费	951.09	1.10	64.21	579.20	0.76	-
差旅费	799.72	0.93	35.30	591.05	0.78	-
投标费用	426.79	0.50	10.30	386.93	0.51	-
售后维保费	496.11	0.58	63.68	303.10	0.40	-
其他	692.09	0.80	-20.48	870.33	1.14	-
合计	7,338.61	8.53	29.88	5,650.33	7.42	-

注：2023年1-9月增长率为较上年同期增长率；

报告期内，公司销售费用金额分别为5,650.33万元、7,338.61万元、11,236.01万元和12,715.16万元，占各期营业收入的比例分别为7.42%、8.53%、9.45%和11.10%，销售费用率逐年上升主要与销售人员大幅增加导致的职工薪酬大幅上升相关，剔除职工薪酬后，公司销售费用占营业收入的比例分别为4.16%、4.40%、4.94%和6.00%，2023年1-9月销售费用占营业收入比例较高，主要由于受季节性影响，2023年1-9月收入占比较低，销售费用率有所提高。

报告期内，公司销售费用主要明细项目变动情况分析如下：

1、职工薪酬

报告期内，公司计入销售费用的职工薪酬金额分别为2,480.73万元、3,548.78万元、5,360.80万元和5,840.52万元，分别较上年增长43.05%、51.06%和51.62%。公司职工薪酬增长较快主要系公司为抓住行业发展带来的业务机会，加强了营销网点建设以及营销和售后服务团队的建设 and 人才储备，报告期内新设营销及运维中心14处，销售人员也大幅增加。报告期各期，公司销售人员数量及薪酬情况如下：

项目		2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
		人数/金额	增速(%)	人数/金额	增速(%)	人数/金额	增速(%)	人数/金额
销售费用	平均人数(人)	503	40.90	373	48.61	251	34.95	186
	薪酬金额(万元)	5,840.52	51.62	5,360.80	51.06	3,548.78	43.05	2,480.73

注：职工薪酬为期间费用明细中的职工薪酬，平均人数为各月加权平均数。

2、广告宣传费

报告期内，公司计入销售费用的广告宣传费分别为438.98万元、424.02万

元、1,051.03 万元和 1,492.33 万元，占营业收入比例分别为 0.58%、0.49%、0.88% 和 1.30%。公司广告宣传费主要为参加展会及印刷宣传资料等费用支出，报告期内，公司为树立品牌形象和扩大行业影响，逐步增加了参展规模及展会邀请人数，已成为全国医院建设大会首席战略合作伙伴，与广告宣传费支出增长趋势一致。2022 年广告宣传费大幅增加，主要系当年展会在武汉举办，公司展台规模和参加人数大幅增加，接待的来访人员亦大幅增加；此外，公司于 2022 年在创业板上市，发生的媒体宣传等费用支出也较高，上述因素综合影响导致 2022 年广告宣传费大幅增加。2023 年 1-9 月广告宣传费大幅增加，主要系 2023 年上半年公司在成都参加了大型展会，并成为全国医院建设大会首席战略合作伙伴。

3、业务招待费

报告期内公司计入销售费用的业务招待费分别为 579.20 万元、951.09 万元、1,627.71 万元和 1,911.03 万元，占营业收入比例分别为 0.76%、1.10%、1.37%和 1.67%，逐年上升，主要由于：（1）随着销售人员数量的快速上升，业务招待费金额及占收入的比例不断增加；（2）医疗净化系统集成项目具有专业性较强、投资额较大等特点，需结合客户定制化需求进行方案设计和实施，意向客户一般会提前实地了解公司经营现状及考察项目质量，相关招待支出较多。报告期内，业务招待费支出随着业务规模扩大相应增长，公司各期业务招待费发生额与医疗净化系统集成项目业务规模情况如下：

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增速 (%)	金额	增速 (%)	金额	增速 (%)	金额
业务招待费 (万元)	1,911.03	46.53	1,627.71	71.14	951.09	64.21	579.20
医疗净化系统集成项目业务规模	273,952.60	32.64	246,948.66	52.35	162,093.78	21.69	133,196.96

注：医疗净化系统集成项目业务规模=本期医疗净化系统集成项目收入金额+各期末医疗净化系统集成项目业务在手订单金额

从上表可见，报告期内，随着公司业务发展，业务招待费与医疗净化系统集成项目业务规模均呈增长趋势，其中 2021 年医疗净化系统集成项目业务规模增长幅度远低于 2020 年，主要由于 2020 年公司中标较多应急项目，且受时间、空间等限制因素影响 2020 年当年业务招待费相对较低。2021 年随着业务逐步恢复，公司扩展业务所需的接待活动恢复正常，业务招待费相应增长。2022 年及 2023 年 1-9 月医疗净化系统集成项目业务规模增速低于业务招待费的增速，主要由于

IPO 募投项目中营销及运维中心建设项目逐步投产，其中 2021 年新建 1 个、2022 年新建 11 个、2023 年 1-9 月新建了 3 个，预计未来还会新增 2-3 个，并于 2024 年 2 月投产完成。预计 2024 年投产完成。2022 年及 2023 年 1-9 月区域营销中心扩张较快，业务招待费增速较高，而公司开拓业务尚需一定的时间周期，业务规模增长相较于业务招待费的增长存在一定的滞后性。

4、差旅费

报告期内公司计入销售费用的差旅费分别为 591.05 万元、799.72 万元、817.85 万元和 878.81 万元，占营业收入比例分别为 0.78%、0.93%、0.69%和 0.77%，随着公司业务区域不断扩大，销售人员增加，销售人员差旅费金额逐年增长；同时由于运营网点的不断增加，人员属地化服务增多，导致 2022 年、2023 年 1-9 月差旅费占比略有下降，具有合理性。

5、投标费用

报告期内，公司发生的投标费用由中标服务费与其他投标费（包括中标项目和未中标项目）构成，主要为医疗净化系统集成业务的中标服务费。报告期内投标费用金额分别为 386.93 万元、426.79 万元、756.78 万元和 424.67 万元，医疗净化系统集成业务的中标服务费占公司投标费用的比例分别为 86.89%、76.80%、80.86%和 81.01%。

报告期内，公司医疗净化系统集成项目中标情况与中标服务费的波动情况如下：

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	较上年同期增长率	金额	较上年增长率	金额	较上年增长率	金额
医疗净化系统集成项目中标金额（万元）	129,213.87	7.92%	164,926.14	101.11%	82,009.14	-12.95%	94,206.95
中标服务费（万元）	344.01	-27.87%	611.92	86.70%	327.77	-2.51%	336.20

报告期内，医疗净化系统集成项目中标服务费分别为 336.20 万元、327.77 万元、611.92 万元、344.01 万元，2020 年至 2022 年中标服务费的变动趋势与医疗净化系统集成项目中标金额变动趋势相匹配，变动合理。2023 年 1-9 月中标服务

费较上年同比降低而医疗净化系统集成项目中标金额同比上升，主要系 2023 年 1-9 月期间中标的光谷人民医院医疗专项设计施工总承包项目相关服务费由院方承担。

6、售后维保费用

报告期内，公司计入销售费用的售后维保费金额分别为 303.10 万元、496.11 万元、651.74 万元和 771.40 万元，占营业收入比例分别为 0.40%、0.58%、0.55% 和 0.67%。公司售后维保费按医疗净化系统集成业务收入金额的 6%计提预计负债，实际发生维保支出时冲减预计负债，当实际发生金额超过或低于计提的预计负债时，补提或冲减售后维保费用。报告期内，公司售后维保费波动趋势与医疗净化系统集成业务收入变动趋势基本匹配，变动合理。

综上所述，报告期内发行人销售费用主要明细的变动与公司业务情况相符，具有合理性。

(三) 销售费用及销售费用率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

报告期内，发行人销售费用与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

同行业可比公司	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
尚荣医疗	1,436.41	2,468.32	4,996.73	8,963.77
达实智能	25,083.15	33,109.03	31,059.28	26,586.94
港通医疗	3,420.63	4,612.92	3,994.84	3,817.18
和佳医疗	/	16,529.10	18,367.76	12,740.58
平均值	9,980.06	14,179.84	14,604.65	13,027.12
本公司	12,715.16	11,236.01	7,338.61	5,650.33

由上表可见，报告期内，公司销售费用处于同行业中间水平，与公司业务规模相符。可比公司中，尚荣医疗销售费用逐年大幅下降，与其收入规模大幅下降趋势一致；发行人与达实智能、港通医疗销售费用均呈增长趋势，与各公司业务规模整体呈增长趋势相匹配。和佳医疗目前已退市，2021 年及 2022 年财务报表均被出具了无法表示意见的审计报告且和佳医疗又对 2021 年报表数据进行了差错更正，和佳医疗财务报表数据不具有可比性。

报告期内，发行人销售费用率与同行业可比公司对比如下：

同行业可比公司	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
尚荣医疗	1.56%	1.93%	2.79%	3.95%
达实智能	9.19%	9.21%	9.82%	8.28%
港通医疗	7.88%	6.00%	5.86%	6.79%
和佳医疗	/	65.61%	28.94%	13.70%
平均值	6.21%	20.69%	11.85%	8.18%
本公司	11.10%	9.45%	8.53%	7.42%

由上表可见，报告期内，公司销售费用率与达实智能较为接近，高于同行业可比公司平均值。2023年1-9月，公司销售费用率较高，主要系本期销售人员数量有所增长，营销及运维中心房租也有所增加，且基于公立医院的资金来源受财政预算管理以及对施工周期的要求，医疗净化系统集成项目多集中在第四季度交付验收，导致2023年1-9月收入占比较低，拉高了公司销售费用率。

发行人销售费用率与同行业可比公司具体比较如下：

1、尚荣医疗

尚荣医疗主要业务为医疗设备及医疗耗材的生产与销售，尚荣医疗的销售费用率低于发行人，主要系职工薪酬、差旅费与业务招待费低于发行人。2020年至2022年，尚荣医疗的销售人员数量与人均薪酬均低于发行人，尚荣医疗计入销售费用的职工薪酬费用率分别为0.78%、0.96%和0.79%，远低于发行人的3.26%、4.12%和4.51%，导致总体销售费用率较低；尚荣医疗计入销售费用的差旅费率分别为0.15%、0.19%和0.20%，低于发行人的0.78%、0.93%和0.69%；计入销售费用的业务招待费率分别为0.08%、0.18%和0.15%，低于发行人的0.76%、1.10%和1.37%。尚荣医疗销售费用率较低，主要系尚荣医疗客户集中度较高，尚荣医疗2020年至2022年前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为65.83%、66.04%和64.67%，而发行人的前五大客户收入占营业收入比例分别为38.45%、30.83%和37.78%，总体低于尚荣医疗。2023年1-9月，公司客户集中度较高主要系季节性波动因素影响，收入多集中在四季度确认所致。

2、达实智能

报告期内，发行人销售费用率与达实智能总体较为接近，2020-2021年略低

于达实智能。同行业可比公司中，发行人与达实智能计入销售费用的职工薪酬占营业收入比例均处于较高水平，2020年至2022年，发行人计入销售费用的职工薪酬占营业收入比例分别为3.26%、4.12%和4.51%，达实智能相关占比分别为5.01%、6.29%和5.92%，达实智能相对更高，从而导致其总体销售费用率略高于发行人。达实智能2020年至2022年前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为17.34%、22.84%和17.12%，低于发行人的前五大客户收入占营业收入比例，销售人员数量与人均薪酬均高于发行人。2022年发行人销售费用率略高于达实智能，主要系达实智能业务规模趋于稳定，2022年收入较2021年增长6.6%，而发行人处于业务上升阶段，2022年收入较2021年收入增长38.12%，达实智能销售费用中职工薪酬占营业收入比较上年下降0.37%，而发行人较上年上升0.39%。

3、港通医疗

报告期内，发行人销售费用率高于港通医疗，主要系发行人销售人员人数、人均薪酬、差旅费、招待费占比高于港通医疗。2020年至2022年，港通医疗计入销售费用的职工薪酬占营业收入比例分别为2.40%、2.25%和2.30%，低于发行人的3.26%、4.12%和4.51%；计入销售费用的差旅费占营业收入比例分别为0.83%、0.63%和0.40%，低于发行人的0.78%、0.93%和0.69%；计入销售费用的业务招待费占营业收入比例分别为0.59%、0.54%和0.55%，低于发行人的0.76%、1.10%和1.37%。发行人与港通医疗销售费用率差异原因主要系发行人收入结构较港通医疗更为多元化，配备的销售人员更多，以及发行人报告期内为推广业务，加大了展会及其他宣传投入所致。

4、和佳医疗

可比公司和佳医疗目前已退市，报告期内收入大幅下降，其销售费用率不具有可比性。

（四）公司销售费用率与医疗行业公司对比情况

报告期内，医疗行业公司平均销售费用率如下：

行业	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
医疗耗材	20.29%	19.83%	17.44%	16.75%
医疗设备	19.12%	19.14%	20.16%	20.57%

行业	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
化学制药	27.92%	28.78%	31.18%	33.52%
本公司销售费用率	11.10%	9.45%	8.53%	7.42%

数据来源：同花顺 ifind

公司所属行业为医疗净化系统行业，隶属于专业技术服务业，业务范围包括项目平面布局规划与设计、实施、定制化设备的研发生产、运维服务等多个方面，公司业务与医疗行业公司业务差异较大，报告期内公司销售费用率分别为 7.42%、8.53%、9.45%和 11.10%，远低于医疗行业公司平均销售费用率，具备合理性。

（五）是否涉及商业贿赂

1、主管部门已出具了无违法违规证明文件

根据《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》的相关规定，商业贿赂行为由工商行政管理机关监督检查。根据发行人及其子公司所在地市场监督管理主管部门已出具的证明，发行人及其子公司在报告期内没有违反市场监督管理有关法律法规被处罚的记录。

2、网络检索不存在涉及商业贿赂的情形

（1）经检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国建筑市场监管公共服务平台、发行人住建主管部门官方网站、信用中国、国家企业信用信息公示系统等网站，报告期内，发行人不存在涉及不正当竞争或商业贿赂的案件，不存在不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为，不存在因不正当竞争或商业贿赂等违法违规情形被主管行政机关处罚的情形。

（2）截至 2023 年 9 月 30 日发行人应收账款前五大单位的基本情况

名称	负责人/法定代表人	登记状态	单位/负责人/法定代表人是否因商业贿赂被处罚
襄阳市卫生健康委员会	李少平	正常	否
中铁建工集团有限公司	王玉生	正常	否
襄阳市疾病预防控制中心	鲲鹏	正常	否

名称	负责人/法定代表人	登记状态	单位/负责人/法定代表人是否因商业贿赂被处罚
奉节县中医院	李建军	正常	否
泰和县人民医院 ^注	袁华墅	正常	是

注：2023年9月8日，经中共泰和县委批准，泰和县纪委监委对泰和县人民医院原党委书记毛发明，收受礼品、礼金、消费卡，为他人人在医院建设项目承接、款项拨付、医疗器械及药品采购等方面提供帮助，非法收受巨额财物。严重违纪违法问题进行了纪律审查和监察调查。

泰和县人民医院于2022年完工，项目正常推进。2023年1-9月回款2,939.28元，截至2023年9月30日，公司对泰和县人民医院应收账款（含合同资产）余额为4,126.68万元，项目持续回款中，公司与泰和县人民医院原党委书记毛发明被查事宜无关。

经核查，发行人截至2023年9月30日前五大应收账款单位/负责人/法定代表人不存在因与公司业务存在商业贿赂被处罚的情形。

(3) 截至2023年9月30日发行人其他应收账款前五大单位的基本情况

名称	负责人/法定代表人	登记状态	单位/负责人/法定代表人是否因商业贿赂被处罚
武汉科技大学附属天佑医院	王剑明	正常	否
浙江大学医学院附属第一医院	黄河	正常	否
中国一冶集团有限公司	陈阳	正常	否
优禾（北京）科技文化有限公司	杨万里	正常	否
新沂市公共资源交易中心	丁培武	正常	否

经核查，发行人截至2023年9月30日前五大其他应收账款单位/负责人/法定代表人不存在因商业贿赂被处罚的情形。

3、发行人制定了防止商业贿赂的相关内部控制制度并有效执行

发行人制定了《投标管理办法》、《员工行为规范》、《费用管理制度》等相关内控制度，明确规定了发行人投标工作的管理流程，明令禁止发行人员工以各种形式贿赂相关人员或索要贿赂，明确了费用支出管理办法，确保合法合规。相关制度规范了公司所有员工行为，防止发生损害公司、股东及员工利益的情形。报告期内发行人各项销售费用均系经营过程中的真实费用，发行人主要客户为公立医院，与客户签订的合同中均包含廉洁条款，不涉及商业贿赂，相关内部控制得到有效执行。

综上，报告期内，公司及子公司（孙公司）不涉及商业贿赂。

（六）核查程序和意见

1、核查程序

（1）获取报告期内发行人销售员工工资明细表，核对工资表计提数与财务报告披露数是否一致；

（2）获取发行人《投标管理办法》、《员工行为规范》、《费用管理制度》等相关内控文件，了解相关内控执行情况，了解报告期内公司销售费用情况与波动原因；

（3）了解公司销售费用的性质和构成，检查是否存在异常或变动幅度较大的情况，询问并检查相关支持性依据，分析并查证支付凭证，核对大额合同，并分析变动的合理性；

（4）抽查销售费用相关凭证，包括销售费用相关的审批单、发票和付款单据等，检查销售费用真实性、准确性，并复核销售费用的会计处理是否正确，是否涉及商业贿赂；抽查销售费用大额合同，检查开支内容、开支金额是否符合有关约定，是否支付给无关第三方；

（5）取得发行人及其子公司（孙公司）所在地市场监督管理等部门出具的证明文件；

（6）检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国建筑市场监管公共服务平台、发行人住建主管部门官方网站、信用中国、国家企业信用信息公示系

统等网站；

(7) 核查发行人银行账户流水，核查是否存在异常收支情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：

报告期内，公司销售费用主要由销售人员职工薪酬、广告宣传费、投标费用、差旅费、业务招待费和售后维保费等构成，销售费用主要明细的变动与公司业务发展情况相符，具有合理性；公司销售费用处于同行业中间水平，与公司业务规模相符；报告期内，公司销售费用逐年上升，销售费用率与达实智能较为接近，高于同行业可比公司平均值，主要由于随着发行人业务规模的快速增长，职工薪酬、业务招待费、差旅费等增长较快；报告期内，公司及子公司（孙公司）不涉及商业贿赂。

六、结合《武汉大悦城 T2 写字楼整售意向协议书》的主要条款，说明发行人的付款安排和具体资金来源，该项付款承诺对发行人偿债能力的潜在影响；结合已有房屋及建筑物的使用情况、人均办公空间等，说明发行人购买武汉大悦城 T2 写字楼的具体用途，会否出现闲置，是否涉及新增投资性房地产

（一）武汉大悦城 T2 写字楼付款安排和具体资金来源，该项付款承诺对发行人偿债能力的潜在影响

根据发行人与武汉大悦城房地产开发有限公司（以下简称“大悦城公司”）于 2022 年 12 月 30 日、2023 年 6 月 14 日分别签订的《武汉大悦城 T2 写字楼整售意向协议书》（以下简称“《意向协议书》”）、《武汉大悦城 T2 写字楼整售框架协议》（以下简称“《框架协议》”），本次交易具体付款安排如下：

1、发行人在《意向协议书》签订后 3 个工作日内向大悦城公司支付约定总价款 10%的诚意金，即合计人民币 4,286.60 万元。

2、发行人在《框架协议》签署 3 个自然日内向大悦城公司支付约定总价款的 40%，即合计人民币 17,146.39 万元。

3、武汉大悦城 T2 写字楼正式商品房买卖合同完成网签备案、写字楼下 600 个车位使用权转让协议签署后 7 个自然日内，发行人向大悦城公司支付剩余交易

价款，即合计人民币 21,433.00 万元。

截至本回复出具日，发行人已支付武汉大悦城 T2 写字楼购买价款金额合计 36,432.99 万元。已支付款项中，以前次超募资金支付金额为 20,000.00 万元，以公司自有资金支付金额为 16,432.99 万元。余下待支付金额 6,432.99 万元，发行人拟以自有资金及银行贷款进行支付。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司银行授信情况如下表所示：

单位：万元

合作银行	授信额度	已用授信	剩余额度	到期日
中国银行华农支行	20,000.00	4,559.00	15,441.00	2024.9.7
招商银行武汉分行	30,000.00	22,053.00	7,947.00	2024.7.4
中信银行	20,000.00	6,108.00	13,892.00	2023.11.21
武汉农商行光谷分行	6,500.00	4,500.00	2,000.00	2025.6.1
华夏银行	12,500.00	5,000.00	7,500.00	2024.4.28
交通银行湖北分行	25,000.00	14,379.00	10,621.00	2024.4.24
浦发银行武汉分行	20,000.00	3,600.00	16,400.00	2024.5.16
合计	134,000.00	60,198.87	73,801.13	/

如上表所示，公司共有银行授信额度 13.40 亿元，累计使用额度 6.02 亿元，剩余额度 7.38 亿元。发行人充裕的银行授信额度可作为武汉大悦城 T2 写字楼支出的资金来源，且为本次债券本息偿付提供了有力保障。

综上所述，发行人对武汉大悦城 T2 写字楼的付款安排清晰、资金来源充足，该项付款承诺不会对发行人的经营及偿债能力产生重大不利影响。

(二) 结合已有房屋及建筑物的使用情况、人均办公空间等,说明发行人购买武汉大悦城 T2 写字楼的具体用途, 会否出现闲置, 是否涉及新增投资性房地产

1、发行人已有房屋及建筑物的使用情况、人均办公空间情况

发行人已于 2023 年 8 月陆续搬迁至武汉大悦城 T2 写字楼进行总部办公，发行人总部搬迁前房屋及建筑物使用情况、人均办公空间情况如下：

(1) 发行人已取得权属证明的房屋建筑物产权情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司有 1 处房产用于总部办公，面积为 1,986.10 平

方米，其基本情况如下：

权利人	房地产权证证号	建筑面积 (M ²)	土地使用年限	是否用于总部办公
华康世纪	鄂(2021)武汉市东开不动产权第0038254号 ^注	1,986.10	至2059.9.22	是

(2) 发行人租赁的房屋建筑物情况

截至2023年6月30日，公司有1处租赁的房屋建筑物用于总部办公，面积为993.05平方米，其基本情况如下：

承租人	租赁标的	计租面积 (M ²)	租赁期限	是否用于总部办公
华康世纪	武汉市东湖高新技术开发区光谷大道77号光谷金融港B4栋15楼	993.05	2022.9.5-2024.9.4	是

(3) 人均办公空间情况

截至2023年6月30日，根据公司用于总部办公的自有房产及租赁房产情况计算，公司总部人均办公面积为2.98平方米，具体情况如下：

项目	面积/人数
总部办公自有房产面积	1,986.10 平方米
总部办公租赁房产面积	993.05 平方米
合计面积	2,979.15 平方米
公司总部办公员工数量	1,001 人
人均办公面积	2.98 平方米

注1：合计面积为截至2023年6月30日公司用于总部办公的自有房产、租赁房产面积合计，不包含工厂、物流仓库、宿舍等非用于总部办公用途的房产。

注2：公司员工数量为截至2023年6月30日的公司员工情况，仅包含隶属于总部的员工数。

2、发行人购买武汉大悦城 T2 写字楼的具体用途，会否出现闲置，是否涉及新增投资性房地产

(1) 发行人购买武汉大悦城 T2 写字楼的具体用途

发行人近年业务及人员规模持续增长，现有的办公场所已难以满足企业日渐增长的集中办公需求。为满足公司未来持续发展的需要，提升公司整体研发水平与管理效率，改善办公环境并有效提升公司形象，发行人特购买武汉大悦城 T2 写字楼 1 楼部分区域及 6 至 31 楼拟作为企业办公总部大楼。企业办公总部大楼

规划如下所示：

楼层		规划用途
1 楼		接待大厅
7 至 9 楼		现有总部办公人员规划办公区域
11 楼		现有总部办公人员规划办公区域
12 楼		“智慧医疗物联网云平台升级项目”的实施场所
13 至 20 楼	约共 5 层	用于引入不少于 1 家 2015-2017 年连续 3 年世界 500 强企业区域总部、引入不少于 3 家全国性金融机构的分支机构
	余下约共 3 层	为后续企业人员扩张预留，短期拟对外出租
22 至 31 楼		“华康医疗洁净技术及智慧医疗研究院建设项目”的实施场所
6、10、21 楼		架空层和避难层

注：武汉大悦城 T2 写字楼 2 至 5 楼为商业部分，非发行人所有。

武汉大悦城 T2 写字楼 12 楼为本次“智慧医疗物联网云平台升级项目”的实施场所，该实施场所购置费用尚未支付，后续计划以公司自有资金支付，不使用本次募集资金；实施场所相关装修改造费用拟使用本次募集资金。

武汉大悦城 T2 写字楼所在“P（2018）115 号”地块的挂牌文件中显示，该地块竞买人须出具承诺书，承诺如下 4 项义务：

①须引入不少于 1 家（含 1 家）2015-2017 连续 3 年世界 500 强企业区域总部（以美国财富杂志公布的企业名单为准），并提交与相关企业订的合作协议；

②须引入不少于 3 家（含 3 家）由“一行三会”所颁发金融许可证的全国性金融机构的分支机构，其中，期货、信托、保险等金融机构分别不少于 1 家（含 1 家），并提交与相关企业签订的合作协议；

③建设该项目用地范围内的公共道路，成本由竞得人先行垫付，待审计决算后与东湖新技术开发区管委会指定的相关管理部门据实结算；

④该地块内项目须由竞得人自持经营，项目竣工验收后 10 年内不得对外整体或分割销售，10 年期满后不得对外分割销售。

2018 年 10 月 24 日，该地块由武汉大悦城房地产开发有限公司（以下简称“大悦城公司”）竞得，大悦城公司就上述事项出具了承诺。

2023 年 3 月 10 日，大悦城公司与华康医疗向武汉东湖新技术开发区管理委

员会出具了《关于落实 P（2018）115 号地块挂牌文件事宜的汇报》，汇报申请由大悦城公司将武汉大悦城 T2 写字楼商务办公部分整体转让于华康医疗，转让完成后由大悦城公司落实前述义务事项第 1-3 条，由华康医疗落实义务事项第 4 条。华康医疗承诺于大悦城 T2 写字楼中预留空间，积极配合大悦城公司后续招商引资工作。大悦城 T2 写字楼涉及义务系地块挂牌文件设定，华康医疗专注于医疗净化系统业务，缺少相关经验，因此《关于落实 P（2018）115 号地块挂牌文件事宜的汇报》中明确 1-3 项义务仍由大悦城公司负责。

2023 年 4 月 9 日，为保障企业发展、维护营商环境、促进上市公司做大做强，武汉东湖新技术开发区管理委员会出具了《关于华康世纪公司整体购买大悦城 T2 写字楼相关事宜的函》，同意大悦城公司与华康医疗先前汇报的内容，并提请相关部门依照程序支持办理相关交易手续。2023 年 5 月 31 日，武汉市住房保障局和房屋管理局向大悦城公司发放了武汉大悦城 T2 写字楼的预售许可证。

经华康医疗与大悦城公司、拟被招商引资单位沟通，招商引资后续预计使用楼层约为 5 层，因此公司拟购置的企业办公总部大楼中，预留约共 5 层楼用于兑现承诺、引入上述机构。

（2）会否出现闲置，是否涉及新增投资性房地产

公司企业办公总部大楼规划参见本回复报告之“问题 1”之“六（二）2（1）发行人购买武汉大悦城 T2 写字楼的具体用途”，总部大楼 13 至 20 楼中有约共 3 层楼系公司为后续企业人员扩张而预留。

报告期内，随着公司业务量的持续提升，公司员工数量增长迅速。截至 2023 年 9 月 30 日，公司及其控股子公司共有员工 1,967 人。报告期各期末，公司员工人数及变化情况如下：

年份	2023.9.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
人数（人）	1,967	1,342	931	775

为避免办公区域闲置，提升总部大楼使用效率，公司计划在办公面积富余的情况下，将总部大楼 13 至 20 层中部分楼层暂时对外出租，待公司员工人数进一步增长后收回自用。

公司于总部办公大楼中引入世界 500 强企业区域总部、全国性金融机构分支

机构、对外出租富余办公楼层的行为涉及新增投资性房地产。上述情况系公司履行承诺、提高总部大楼使用效率所致，预计不会对公司生产经营构成重大不确定性，不会改变公司的主营业务和经营模式。

（三）核查程序和意见

1、核查程序

（1）收集了发行人关于购置写字楼的主要合同文件、现有房产的权属证明文件、租赁房产的租赁合同等材料；

（2）收集了发行人的银行贷款合同；

（3）查阅了发行人购置写字楼前期付款的相关凭证；

（4）查阅了发行人报告期内各期末员工情况；

（5）收集了发行人总部大楼的楼层规划图。

2、核查结论

经核查，我们认为：发行人对武汉大悦城 T2 写字楼的付款安排清晰、资金来源充足，该项付款承诺不会对发行人的经营及偿债能力产生重大不利影响；发行人用于总部办公的房产较少、人均办公空间较为紧张，为满足总部集中办公的需要，购置总部大楼具备合理性；为避免办公区域闲置，提升总部大楼使用效率、履行前期承诺，发行人计划将总部大楼部分楼层暂时出租，上述行为预计不会对公司生产经营构成重大不确定性。

十、结合相关财务报表科目的具体情况，说明自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否已从本次募集资金总额中扣除，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引-发行类第 7 号》的相关要求

（一）结合相关财务报表科目，说明最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形

1、财务性投资认定依据

根据《上市公司证券发行注册管理办法》，上市公司向不特定对象发行股票，

应当符合下列规定：“除金融类企业外，最近一期末不存在金额较大的财务性投资”；上市公司发行股票，募集资金使用应当符合下列规定：“除金融类企业外，本次募集资金使用不得为持有财务性投资，不得直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司”。

《证券期货法律适用意见第 18 号》对财务性投资的适用情况说明如下：

“（1）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

（3）上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

（4）基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

（5）金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

（6）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。”

2、类金融业务的认定依据

根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，上市公司类金融业务的认定标准如下：

“（1）除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：

融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务；

(2) 与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融,暂不纳入类金融业务计算口径。”

3、公司最近一期末的财务性投资及类金融业务

最近一期末，公司财务报表中可能涉及财务性投资（包括类金融业务的投资）的主要科目及具体情况如下：

单位：万元

序号	科目	期末余额	是否涉及财务性投资
1	交易性金融资产	0.00	否
2	其他应收款	2,023.99	否
3	其他流动资产	2,721.88	否
4	长期股权投资	0.00	否
5	其他权益工具投资	1,000.00	是
6	其他非流动金融资产	0.00	否
7	其他非流动资产	124.44	否
	合计	5,870.31	-

公司专注于主业经营，最近一期末，除使用自有资金 2,000 万元参与认购上海弘盛厚德私募投资基金合伙企业（有限合伙）的份额（2023 年 4 月 7 日支付 1,000 万元，剩余金额尚未支付）外，不存在其他持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

(1) 交易性金融资产

截至 2023 年 9 月 30 日，公司无交易性金融资产余额。

(2) 其他应收款

截至 2023 年 9 月 30 日，公司其他应收款账面价值为 2,023.99 万元，主要为保证金及押金、代扣代缴社保公积金、备用金及其他，不属于财务性投资。

(3) 其他流动资产

截至 2023 年 9 月 30 日，公司其他流动资产余额为 2,721.88 万元，主要为待抵扣进项税，不属于财务性投资。

(4) 长期股权投资

截至 2023 年 9 月 30 日，公司无长期股权投资。

(5) 其他权益工具投资

截至 2023 年 9 月 30 日，公司其他权益工具投资余额为 1,000.00 万元，为使用自有资金 2,000 万元参与认购上海弘盛厚德私募投资基金合伙企业(有限合伙)的份额（2023 年 4 月 7 日支付 1,000 万元，剩余金额尚未支付），属于财务性投资。

(6) 其他非流动金融资产

截至 2023 年 9 月 30 日，公司无其他非流动金融资产。

(7) 其他非流动资产

截至 2023 年 9 月 30 日，公司其他非流动资产余额为 124.44 万元，主要系公司预付的会议系统款项，不属于财务性投资。

(二) 自本次发行相关董事会前六个月至今，公司新投入或拟投入的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金总额中扣除

公司于 2023 年 4 月 21 日召开的第二届董事会第五次会议，审议通过了本次向不特定对象发行可转换公司债券相关的议案。自本次董事会决议之日前六个月至本回复出具日，公司对该期间做出的相关投资进行分析，具体如下：

1、类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司围绕主营业务开展业务，不存在从事融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务的情形。

2、设立或投资产业基金、并购基金

为进一步推动公司业务的快速增长，充分利用专业机构的经验和资源，拓宽公司产业布局 and 战略视野，公司于 2023 年 3 月 10 日签署了《上海弘盛厚德私募投资基金合伙企业（有限合伙）合伙协议》，使用自有资金 2,000 万元参与认购上海弘盛厚德私募投资基金合伙企业（有限合伙）的份额，占合伙企业认缴出资总额的 5.4053%，2023 年 3 月 15 日，上海弘盛厚德私募投资基金合伙企业（有限

合伙)完成工商注册登记手续,并取得了上海市市场监督管理局下发的《营业执照》。本次认购的产业基金为与主营业务相关的投资基金。公司于2023年4月7日实缴出资1,000万元,剩余1,000万元尚未支付,合伙协议约定剩余出资根据普通合伙人向一般有限合伙人发送当期缴付出资的书面通知缴付,一般有限合伙人应当在收到书面通知后15个工作日内完成支付。

自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司财务性投资共2,000万元(按认缴金额),已投入金额1,000万元,占公司2023年9月末合并报表归属于母公司股东的净资产比例为0.58%,小于30%,公司不存在持有金额较大的财务性投资的情况,符合《证券期货法律适用意见第18号》、《监管规则适用指引——发行类第7号》的相关规定。

经公司第二届董事会第五次会议、2022年年度股东大会审议通过,本次拟发行可转换公司债券募集资金总额不超过人民币80,000.00万元(含本数)。考虑到扣除前述财务性投资金额(2,000万元),公司于2023年8月16日召开第二届董事会第八次会议,将本次可转债发行规模调整为募集资金总额不超过7.8亿元(含本数)。公司于2023年12月22日召开第二届董事会第十一次会议,将本次可转债发行规模调整为募集资金总额不超过7.5亿元(含本数)。扣除前述财务性投资金额前后,本次发行后累计公司债券余额占最近一期末净资产额的比例均不超过50%。

3、拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司不存在拆借资金的情形。

4、委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司不存在委托贷款的情形。

5、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司控股股东为自然人,不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情形。

6、购买收益波动大且风险较高的金融产品

公司于2022年2月18日召开第一届董事会第十次会议、第一届监事会第七次会议，并于2022年3月7日召开2022年第一次临时股东大会，审议通过《关于使用部分闲置募集资金及自有资金进行现金管理的议案》，独立董事发表了同意意见，同意公司在确保不影响募集资金投资项目进度、不影响公司正常生产经营及确保资金安全的情况下，使用不超过50,000万元（含本数）的闲置募集资金（含超募资金）进行现金管理。有效期限自公司股东大会审议通过之日起12个月内有效，在前述额度和期限范围内可循环滚动使用。

公司于2022年12月28日召开第二届董事会第三次会议及第二届监事会第三次会议，并于2023年1月13日召开2023年第一次临时股东大会，审议通过了《关于继续使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》，独立董事发表了同意的意见，同意公司继续使用不超过30,000万元（含本数）的闲置募集资金（含超募资金）进行现金管理；上述资金使用期限自公司2023年第一次临时股东大会审议通过之日起12个月有效，在前述额度和期限范围内可循环滚动使用。

自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司现金管理旨在满足公司各项资金使用需求的基础上，提高资金的使用管理效率。公司购买的理财产品不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资。

7、投资类金融业务及非金融企业投资金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在投资类金融业务及非金融企业投资金融业务的情形。

8、拟投入的投资项目

自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在其他已通过投资决策但尚未投出的股权投资、资管产品等财务性投资项目。

综上，自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司新投入财务性投资共2,000万元（按认缴金额），已投入金额1,000万元。公司于2023年8月16日召开第二届董事会第八次会议时从募集资金总额中扣除财务性投资，扣除后公司拟向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额不超过人民币7.8亿元（含本数）。公司于2023年12月22日召开第二届董事会第十一次会议，将

本次可转债发行规模调整为募集资金总额不超过 7.5 亿元（含本数）。公司不存在持有金额较大的财务性投资的情况，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的相关规定。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅发行人最近一期财务报表，分析可能涉及到财务性投资的相关科目构成，并获取相关科目的明细；

（2）查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》关于财务性投资与类金融业务的规定，并分析发行人是否存在财务性投资；

（3）查阅发行人报告期内的董事会决议、签署的《合伙协议》等内容，确认发行人是否存在新投入或者拟投入的投资项目。

2、核查结论

经核查，我们认为：自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具日，发行人存在新投入的财务性投资，具体情况系发行人使用自有资金 2,000 万元认购上海弘盛厚德私募投资基金合伙企业（有限合伙）的份额，已投入金额 1,000 万元，剩余 1,000 万元尚未支付。除此之外，发行人不存在其他财务性投资的情形。发行人于 2023 年 8 月 16 日召开第二届董事会第八次会议时从募集资金总额中扣除财务性投资，扣除后公司拟向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额不超过人民币 7.8 亿元（含本数）。公司于 2023 年 12 月 22 日召开第二届董事会第十一次会议，将本次可转债发行规模调整为募集资金总额不超过 7.5 亿元（含本数）。扣除前述财务性投资金额前后，本次发行后累计发行债券余额占最近一期末净资产额的比例均不超过 50%。该财务性投资占发行人 2023 年 9 月末合并报表归属于母公司股东的净资产比例小于 30%，不属于持有金额较大的财务性投资的情形，且发行人不存在类金融业务的相关情形，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的相关规定。

问题 2:

本次发行可转债公司债券募集资金总额预计不超过 8 亿元（含本数），扣除发行费用后拟投资以下项目：智慧医疗物联网云平台升级项目、洁净医疗专项工程建设项目、洁净医疗配套产品生产基地建设项目、耗材物流仓储配送中心建设项目，并拟以 2.4 亿元补充营运资金。发行人首次公开发行实际募集资金净额为 9.50 亿元，用于技术研发中心升级项目、营销及运维中心建设项目、补充流动资金，超募资金用于华康医疗洁净技术及智慧医疗研究院建设项目、医疗净化系统集成项目建设及永久补充流动资金和偿还银行贷款。截至 2023 年 3 月 31 日，前次募集资金已使用 5.22 亿元，总体使用进度比例为 54.95%。

请发行人补充说明：（1）结合发行人现有项目的建设生产情况、固定资产投资情况，说明公司本次募投项目与前次募投项目的联系与区别，是否存在重复建设，同一或相似项目再次融资的必要性、合理性，两次募投项目投资构成、效益核算是否能够准确区分；（2）在前次相似募投项目未达产的情况下，投资建设本次募投项目的必要性和合理性；公司是否具有同时实施多个募投项目的人员、技术储备等，实施募投项目资金缺口的解决方式，是否存在较大财务风险；（3）本次募投项目各项投资构成是否属于资本性支出，结合同行业可比公司情况，说明将募投项目中的装修改造投入和工程前期费用划分为资本性支出的依据和合理性；测算本次募投项目中实质用于补充流动资金的具体金额，并论证补充流动资金的比例是否超过募集资金总额的 30%；（4）本次募投项目的资金使用和项目建设的进度安排，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金；（5）结合洁净医疗专项工程建设项目的招投标情况、项目合同的签订情况及具体内容，说明根据相关建设项目合同金额及项目实施方案，对本次募投项目进行效益预计的谨慎性和合理性；（6）洁净医疗配套产品生产基地建设项目的必要性、商业合理性，相关产品自主生产与外协生产或购买相比具有何种优势，经济效益的预测情况及可实现性；（7）结合发行人耗材销售业务规模及发展情况，说明耗材物流仓储配送中心建设项目的必要性及规模的合理性，效益预测的具体过程及合理性、谨慎性；（8）结合生产经营计划、营运资金需求、报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策等，说明本次补充流动资金的测算过程和依据，并结合上述写字楼购买事项，说明补充流动资金的主要用途及必要性。

请发行人补充披露（2）（3）（5）（6）（7）（8）相关的风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合发行人现有项目的建设生产情况、固定资产投资情况，说明公司本次募投项目与前次募投项目的联系与区别，是否存在重复建设，同一或相似项目再次融资的必要性、合理性，两次募投项目投资构成、效益核算是否能够准确区分

（一）发行人现有项目的建设生产情况、固定资产投资情况

发行人现有项目的建设生产情况、固定资产投资情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目		总投资额	截至 2023/9/30 已 投入金额	建设内容
1	前次募集资金投资项目	技术研发中心升级项目	9,935.38	3,848.36	项目内容为医疗洁净工程建设技术、解决方案、配套设备及产品的研发
2		营销及运维中心建设项目	5,508.46	4,790.42	项目内容为在湖北以外区域建立区域营销中心、运维中心及备件库，提高客户满意度与黏性
3	首发超募资金投资项目	华康医疗洁净技术及智慧医疗研究院建设项目	20,000.00	20,000.00	项目内容为智慧医疗、特殊医疗技术及智能控制系统的研发
4		医疗净化系统集成建设项目	18,000.00	12,323.29	项目各子项均为医疗净化系统集成工程建设类项目
5	本次募集资金投资项目	智慧医疗物联网云平台升级项目	5,026.63	-	项目内容为物联网云平台监测报警管理系统的交互及售后物联网运维管理平台的功能模块开发
6		洁净医疗专项工程建设项目	36,290.61	-	各子项均为医疗净化系统集成工程建设类项目
7		洁净医疗配套产品生产基地建设项目	13,189.94	-	项目内容为洁净医疗配套产品自动化生产线的建设
8		耗材物流仓储配送中心建设项目	10,806.76	-	项目内容为智能化耗材仓储物流仓库、冷

序号	项目	总投资额	截至2023/9/30已投入金额	建设内容
				链设施的建设

注：上表中的募投项目仅包含建设项目，不包含补充流动资金等。

（二）公司本次募投项目与前次募投项目的联系与区别，是否存在重复建设

公司首发募集资金投资项目中的营销及运维中心建设项目计划在全国几个主要城市建立区域营销中心、运维中心及备件库，深耕市场，提升公司售后服务的质量，增强公司的市场竞争力；本次可转债募集资金投资项目中的洁净医疗配套生产基地建设项目计划提高公司配套医疗产品产能，满足公司医疗净化系统集成业务的发展需求；耗材物流仓储配送中心建设项目计划建设仓储物流基地，引进物流仓储及冷链设备，构建智能化的物流仓储体系，进一步满足湖北省日趋上涨的医疗耗材需求。上述募投项目之间可以进行有效区分。

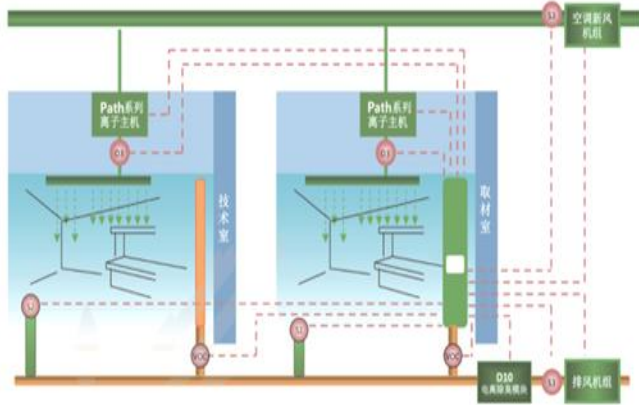
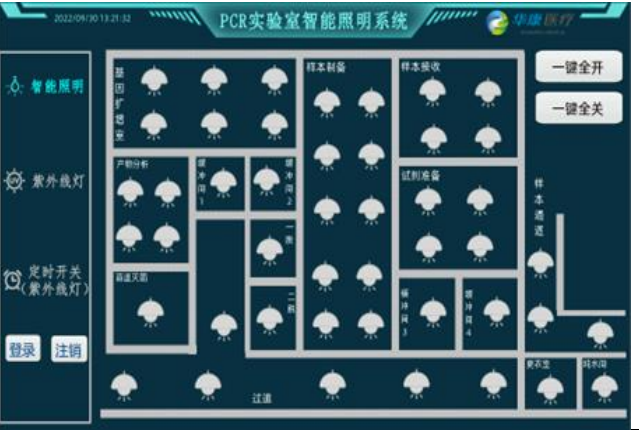
公司首发超募资金投资项目中的医疗净化系统集成建设项目和本次可转债募投项目中的洁净医疗专项工程建设项目均是医疗净化系统集成工程建设类项目，但是各子项目实施地点和客户完全不同，可以进行有效区分，具体情况如下：

序号	项目	子项目名称	子项目实施地点	
1	首发超募资金投资项目	医疗净化系统集成建设项目	山东大学齐鲁医院（青岛）二期项目	青岛
2			合肥市第三人民医院新区及市中医院建设项目医疗净化专项工程	合肥
3			四川大学华西厦门医院净化系统采购及安装（含实验室台及医疗废气排放、医疗纯水系统）项目	厦门
4			康桥健康产业园康桥单元 FG03-A5-01、FG04-A5-02 地块医疗专项—医疗净化工程项目	杭州
5			南宫市人民医院综合能力提升项目	南宫
6	本次可转债募集资金投资项目	洁净医疗专项工程建设项目	光谷人民医院医疗专项设计施工总承包项目	武汉
7			上海交通大学医学院浦东校区工程（标段二）科研集群工艺增加（安装+装饰装修工程）专业分包工程	上海

公司首发募集资金投资项目中的技术研发中心升级项目、首发超募资金投资项目中的华康医疗洁净技术及智慧医疗研究院建设项目及本次可转债募集资金投资项目中的智慧医疗物联网云平台升级项目建设的方向和侧重点各不相同，但是上述研发项目均为提升公司医疗洁净系统集成能力、增强公司核心竞争力服务。

具体情况如下：

	IPO 募投项目	超募资金募投项目	本次可转债募投项目	
项目名称	技术研发中心升级项目	华康医疗洁净技术及智慧医疗研究院建设项目	智慧医疗物联网云平台升级项目	
实施主体	菲戈特	华康医疗	华康医疗	
研发方向和侧重点	侧重研究特殊医疗科室“平疫结合”状态下的净化暖通系统解决方案	侧重研究“平疫结合”系统平时、疫时智能切换的控制技术	侧重研究售后运维物联网云服务平台；系统运用物联网通信技术，实时监测现场设备运行状态；结合现场运维需要，实现“工单报修”、“日常巡检”、“设备保养”、“备件管理”及“数据统计和分析”等功能模块的集成平台；	平台界面示例： 
	侧重研究手术室的智能信息化系统	侧重研究生物实验室智能控制系统	侧重研究医疗净化科室洁净度在线监测系统；系统对各洁净室洁净指标进行集中监测，并同步显示净化级别；系统对历史监测数据和异常数据信息进行记录，方便用户查看和集中管理；	平台界面示例： 
	侧重研究医用气体工程中的负压废气、麻醉废气	侧重研究暖通工程负压排风系统安全排放技术	侧重研究病理科空气处理、通风系统控制技术；将	系统控制原理示例：

	IPO 募投项目	超募资金募投项目	本次可转债募投项目
项目名称	技术研发中心升级项目	华康医疗洁净技术及智慧医疗研究院建设项目	智慧医疗物联网云平台升级项目
	安全排放技术		<p>病理科所散发到空气中的有害物质及污染物通过系统进行空气处理后再进行外排，确保病理科室内的空气质量，保障科室人员的安全，同时避免室外空气的污染；</p> 
	侧重研究洁净工程配套设备、产品的优化升级（如自动门、观察窗、汇流排等）	侧重研究特殊医疗配套工程的工艺及自控的优化（如中央纯水系统优化、污水处理系统优化）	<p>侧重研究智能照明控制系统；系统运用触控屏及可编程逻辑控制器技术，对室内照明灯进行集中控制，并具有“单独控制”、“区域控制”、“定时控制”、“一键全开”和“一键全关”控制等功能，方便用户集中对照明灯的集中管理</p> <p>系统界面：</p> 
	侧重研究洁净工程的节能技术（如热回收技术、	侧重研究不同环境下洁净工程疑难问题的解决	<p>侧重研究机房安全监控系统，包含漏水监测、高温监</p> <p>系统界面示例：</p>

	IPO 募投项目	超募资金募投项目	本次可转债募投项目
项目名称	技术研发中心升级项目	华康医疗洁净技术及智慧医疗研究院建设项目	智慧医疗物联网云平台升级项目
	热量利用技术)	方案(如防冻技术、防结露技术)	测和空调机组远程控制功能模块,系统监测到机房漏水、机组故障及控制柜高温时会远程推送报警信息;并记录报警故障信息和历史运行数据;
		新增基于 BIM 技术的管理系统、智能效果图选色、配色平台及放射防护控制系统等多个方向的研发课题	侧重研究建筑楼宇能耗监控系统;系统将建筑楼宇中使用到的水、电、气、冷/热源等数据进行采集计量、计费、保存和归类,并有峰谷平用电记录。同时对电能按照照明插座用电、动力用电、空调用电、特殊用电进行分项计量。经过分析计算,能源数据可以各种形式(表格、饼图、柱状图等)加以直观的展示。
			 <p>系统界面示例:</p> 

综上所述，技术研发中心升级项目更侧重于医疗洁净工程建设技术、解决方案及配套设备及产品的研发；华康医疗洁净技术及智慧医疗研究院建设项目更侧重于智慧医疗、特殊医疗技术及智能控制系统的研发；智慧医疗物联网云平台升级项目更侧重于物联网云平台监测报警管理系统的交互及售后物联网运维管理平台的模块开发，不存在重复建设的情形。

（三）同一或相似项目再次融资的必要性、合理性

由上文可以看出，本次可转债拟募集资金投资的智慧医疗物联网云平台升级项目与前次募投项目在使用的技术、实现的功能及侧重点方面均不相同，本次项目再次融资的必要性、合理性如下：

1、医疗服务关乎民生幸福、经济发展和社会和谐，是政府高度重视的民生产业。在国家政策以及信息技术的双轮驱动下，以“互联网+”为手段，建设智慧医院是当下医疗行业发展的新趋势，是智慧城市战略规划中一项重要的民生领域应用，是民生经济带下的产业升级和经济增长点。智慧医院通过物联网、大数据、人工智能等前沿技术集成应用于医疗卫生领域，将健康医疗服务数据化、标准化和智能化，实现患者与医务人员、医疗机构、医疗设备之间的互动，是提高医疗质量和临床工作效率、减少运营成本和医护工作量的必然之路。随着智慧医院对软硬件需求的提升，医疗应用系统越建越多，相互之间的数据交互逐渐变得繁杂，单个应用或以按厂商产品建设方式为主的碎片化建设方式，无法进行数据共享，很容易形成应用和数据孤岛，难以关联利用，大大影响医疗物联网应用的建设效率和增加建设成本。通过本项目的实施，灵活满足医院信息化运维需求，打造医院信息化生态，整体提升医疗机构的运营管理效率，是公司提高核心竞争力的重要措施。

2、现有货币资金均有明确使用安排，实施本次募投项目存在融资需求。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司货币资金余额明细如下：

单位：万元

项目	2023.9.30
已有明确用途的前次募集资金余额	12,988.19
受限资金余额	10,651.84
其中：保函保证金	4,275.95
理财账户保证金	
支付宝、拼多多资金	
三方监管账户存款	3,668.64
农民工工资专户余额	2,707.25
非受限资金余额	8,157.80
货币资金余额	31,797.83

截至 2023 年 9 月 30 日，公司货币资金余额为 3.18 亿元，其中 1.30 亿元为已有明确用途的前次募集资金，1.07 亿元为受限资金，余下部分约 8,157.80 万元。公司报告期末货币资金余额虽然较多，但除受限部分外，绝大部分后续有较明确的用途及计划。公司受限资金将随着医疗净化系统集成项目逐步建设陆续转为非受限资金，但与公司经营活动存在一定的时间错配，不能完全或及时满足公司经营需求。考虑到公司目前经营发展情况，公司需要通过对外融资满足本次可转债募集资金投资项目建设的资金需求。

（四）两次募投项目的投资构成、效益核算是否能够准确区分

1、两次募投项目的投资构成能否准确区分

公司前次及本次募投项目均编制了单独的可行性研究报告，列明了其建设内容、投资构成、设备清单等，前次研究院项目与本次云平台项目虽在同一楼房，但分处不同楼层，实施地点可以准确区分；前次研究院项目投资构成中包含购房款，本次云平台项目投资构成中不包含购房款，两次募投项目的投资构成可以准确区分。

同时，公司制订了《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、使用、变更、管理与监督等事项作了较为具体、详细的规定。根据《募集资金管理制度》，公

司募集资金实施专户存储制度，募集资金存放于经董事会批准设立的专户集中管理。除募集资金专用账户外，公司不得将募集资金存储于其他银行账户。

在实施募投项目时，公司对募集资金的使用情况设立台账，详细记录募集资金的支出情况和募集资金项目的投入情况。由公司财务部门通过“在建工程”科目为不同募投项目分别设立子科目，归集核算其投资情况。

2、两次募投项目的效益核算能否准确区分

公司前次募投项目中“医疗净化系统集成建设项目”及本次募投项目中“洁净医疗专项工程建设项目”均为医疗净化系统集成工程建设类项目，各项目实施过程中由财务部门以项目为单位独立核算，投资效益能够准确区分。

本次募投项目中“洁净医疗配套产品生产基地建设项目”、“耗材物流仓储配送中心建设项目”分别形成各自独立的生产线和运营场所，主要生产设备和生产流程不存在重合的情形，相关成本、收入能够按照各自运营场所准确归集，效益核算可以准确区分。

除上述项目外，两次募投项目中其他项目均不产生投资效益。综上所述，本次募投项目与前次募投项目的收入、成本及效益核算可以准确区分。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅发行人现有募投项目及前次募投项目的建设情况、固定资产投资情况；

（2）查阅募投项目可行性研究报告，分析比较前次募投项目和本次募投项目的联系与区别，确认各募投项目的投资构成、效益测算依据；

（3）查阅发行人最近一期财务报表的货币资金明细，分析本次募投项目融资的必要性；

（4）查阅了发行人《募集资金管理制度》，了解各募投项目的投资构成、效

益核算。

2、核查结论

经核查，我们认为：发行人本次募投项目与前次募投项目均围绕提升发行人医疗洁净系统集成能力、增强发行人核心竞争力，不存在重复建设的情形；智慧医疗物联网云平台升级项目与前次募投项目在使用的技术、实现的功能及侧重点方面均不相同，具备建设的必要性及合理性；发行人两次募投项目投资构成、效益核算能够准确区分。

二、在前次相似募投项目未达产的情况下，投资建设本次募投项目的必要性和合理性；公司是否具有同时实施多个募投项目的人员、技术储备等，实施募投项目资金缺口的解决方式，是否存在较大财务风险

（一）在前次相似募投项目未达产的情况下，投资建设本次募投项目的必要性和合理性

在前次相似募投项目未达产的情况下，投资建设本次募投项目的必要性和合理性参见本回复报告之“问题2”之“一、结合发行人现有项目的建设生产情况、固定资产投资情况，说明公司本次募投项目与前次募投项目的联系与区别，是否存在重复建设，同一或相似项目再次融资的必要性、合理性，两次募投项目投资构成、效益核算是否能够准确区分”之“（三）同一或相似项目再次融资的必要性、合理性”。

（二）公司是否具有同时实施多个募投项目的人员、技术储备

1、人员储备情况

（1）在 IPO 时期，公司研发机构设置和研发人员情况如下：

1) 研发机构设置

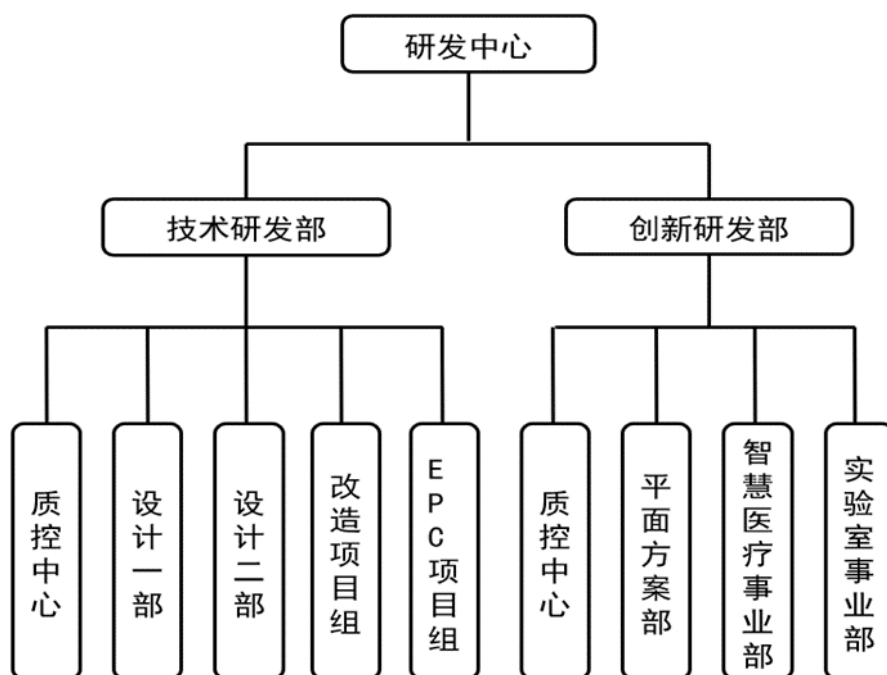
公司设立了技术研发部，按专业设立建筑装饰、暖通、电气（强弱电）、医气给排水四个专业研发组。

2) 研发人员情况

公司拥有一支创新能力较强、专业素质高的研发队伍，截至 2021 年 6 月 30 日，公司拥有研发人员 104 人，占员工总数 12.70%。

(2) 截至 2023 年 9 月末，公司现有的研发机构设置和研发人员情况如下：

1) 研发机构设置



与 IPO 时期相比，公司新增了创新研发部。IPO 募投研发项目由公司技术研发部负责；本次可转债募投项目，由公司创新研发部负责。

2) 研发人员情况

报告期内，发行人研发人员及其占比变化情况如下：

项目	2023.9.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
研发人员（人）	390	220	152	104
占员工人数比例	19.83%	16.39%	16.33%	13.42%

公司一直以来高度重视研发投入，随着规模的不断扩大，持续引进高端技术人才，研发人员数量整体呈上升趋势。公司长期深耕于医疗净化系统集成领域，

打造了一支优秀的项目团队。截至 2023 年 9 月 30 日，公司具备一级注册建造师资质 69 人、二级注册建造师资质 40 人，高级工程师职称 40 人，工程师职称 120 人、高级经济师职称 2 人、洁净室技术工程师证书 6 人、洁净工程国际认证证书 4 人。公司共有 390 名研发人员，涵盖建筑工程设计、自动化控制、计算机、暖通、机电、电气等各类专业。本次发行募投项目与公司当前主营业务密切相关，公司已具备项目实施所需的人才储备。此外，公司还将根据项目实施的需要及时、充分引进外部专业人员。

2、技术储备情况

公司自 2008 年成立以来致力于医疗净化领域创新研发，力求降低院感发生率，为医护患者等人员提供更舒适更洁净的医疗环境。公司拥有“建筑装饰装修工程专业承包、建筑机电安装工程专业承包、电子与智能化工程专业承包、消防设施工程专业承包”等四个“一级资质”，同时拥有“建筑装饰工程设计专项甲级”、“机电工程施工总承包贰级”、“环保工程专业承包贰级”、“钢结构工程专业承包叁级”、“特种设备设计许可证（压力管道）”、“特种设备生产许可证”及“医疗器械生产许可证、医疗器械经营许可证”等多项资质。多年来公司受邀参与编制了 17 个标准及指导性文件，树立了在医疗净化系统集成行业的专业地位。经过长期积累，通过自主研发和持续的技术改造及技术创新，公司形成较强的产品研发和技术创新能力，获得了省级专精特新“小巨人”称号、“3551 光谷人才计划”企业称号。截至 2023 年 9 月 30 日，公司拥有已授权专利 171 项、软件著作权 32 项，集成电路布图设计专有权 2 项。

经过多年的科研攻关和研发投入，公司技术创新能力持续加强，形成丰富的技术积累，目前公司已掌握新风采集及过滤技术、净化机组一拖多系统独立控温技术、洁净手术室全景监控技术、洁净手术室标本可视技术、洁净科室医用气体报警技术、自动高温排水降温处理技术、四管制冷热源节能技术等多项技术，上述技术是公司实施 IPO 募投项目和本次可转债募投项目的重要基础。公司现有技术储备充足，募投项目实施具备可行性。

（三）实施募投项目资金缺口的解决方式，是否存在较大财务风险

1、募投项目的资金缺口

截至本回复报告出具日，除补充流动资金项目外，公司本次发行可转债募投项目已投入资金及缺口情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金	资金缺口
1	智慧医疗物联网云平台升级项目	5,026.63	4,903.22	123.41
2	洁净医疗专项工程建设项目	33,008.79	28,000.00	5,008.79
3	洁净医疗配套产品生产基地建设项目	13,189.94	11,051.54	2,138.40
4	耗材物流仓储配送中心建设项目	10,806.76	9,045.24	1,761.52
合计		62,032.12	53,000.00	9,032.12

2、资金缺口的解决方式

若本次可转债发行顺利，则公司募投项目的资金缺口合计为 9,032.12 万元，金额相对较小，且募投项目均有其建设周期，资金将根据建设进度陆续投入。公司将优先使用自有资金及经营所得可以满足项目支出需要，如依然存在资金缺口，公司用银行贷款补足。若本次发行未按照预期进行，则公司考虑以下方式解决募投项目资金缺口：

（1）公司的自有资金及经营所得；

（2）公司信贷记录良好，拥有较好的市场声誉，与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系。截至 2023 年 9 月 30 日，公司银行授信剩余额度 73,801.13 万元，扣除已有使用计划的部分后剩余可使用额度为 67,368.14 万元，且未来公司可以通过固定资产贷款的方式取得建设资金。

3、是否存在较大的财务风险

截至 2023 年 9 月末，公司资产负债率（合并）为 38.41%，资产负债率较低，财务状况较为稳健。本次可转债发行完成后，假设其他财务数据不变，发行人的

资产负债率变动情况如下：

单位：万元

项目	2023.9.30	本次发行完成后，转股前	本次发行完成后，全部转股后
资产合计	281,664.62	359,664.62	359,664.62
负债合计	108,187.17	186,187.17	108,187.17
资产负债率	38.41%	51.77%	30.08%

注：以上测算未考虑可转债的权益公允价值（该部分金额通常确认为其他权益工具），若考虑该因素，本次发行后的实际资产负债率会进一步降低。

本次发行完成后，发行人资产负债率会出现一定程度的增长，达到 51.77%，但仍维持在合理水平。随着后续可转债持有人陆续转股，公司资产负债率将逐步降低。

综上，本次可转债发行前后，发行人的资产负债率均处于合理的区间范围内，预计不存在较大的财务风险。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅发行人报告期内的审计报告和最近一期财务报表，了解公司截至 2023 年 9 月 30 日的银行授信情况；

（2）查阅募投项目可行性分析报告，核对项目投资总金额和拟投入的募集资金金额，分析募投项目建设周期、募投项目建设的必要性和合理性；

（3）查阅发行人研发部门的人员和机构设置情况、发行人的人员、技术、市场等各方面的储备情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：在前次相似募投项目未达产的情况下，投资建设本次募投项目具有必要性和合理性；公司具有同时实施多个募投项目的人员、技术储备等；若本次可转债成功发行，则募投项目资金缺口金额相对较小，公司自有资金及经营所得即可覆盖，若依然存在缺口，公司由银行贷款补足；若本次可转债发

行失败，公司可通过自有资金、银行融资等方式解决资金缺口，预计不会给公司带来较大财务风险。

三、本次募投项目各项投资构成是否属于资本性支出，结合同行业可比公司情况，说明将募投项目中的装修改造投入和工程前期费用划分为资本性支出的依据和合理性；测算本次募投项目中实质用于补充流动资金的具体金额，并论证补充流动资金的比例是否超过募集资金总额的 30%

(一) 本次募投项目各项投资构成是否属于资本性支出

公司本次募集资金总额不超过 75,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额拟全部用于智慧医疗物联网云平台升级项目、洁净医疗专项工程项目、洁净医疗配套产品生产基地建设项目、耗材物流仓储配送中心建设项目和补充流动资金。项目的资本性支出情况及募集资金投入部分对应的投资项目如下：

单位：万元

项目名称		项目明细	投资金额	拟使用募集资金金额	是否属于资本性支出
智慧医疗物联网云平台升级项目		装修改造投入	510.00	510.00	是
		设备购置及安装	1,958.22	1,958.22	是
		研发费用投入	2,435.00	2,435.00	是
		基本预备费	123.41	/	否
		合计	5,026.63	4,903.22	/
洁净医疗专项工程项目	光谷人民医院	工程投入	16,983.96	14,000.00	是
	上海交通大学医学院	工程投入	16,024.83	14,000.00	是
		小计	33,008.79	28,000.00	
洁净医疗配套产品生产基地建设项目		土地购置投入	450.00	450.00	是
		工程前期费用	300.00	300.00	是
		工程建设投入	4,620.00	4,620.00	是
		设备购置及安装	5,681.54	5,681.54	是
		基本预备费	530.08	/	否

		铺底流动资金	1,608.32	/	否
		小计	13,189.94	11,051.54	/
耗材物流仓储配送中心建设项目	(鄂西分仓)	土地购置投入	225.00	225.00	是
		工程前期费用	200.00	200.00	是
		工程建设投入	1,660.00	1,660.00	是
		设备购置及安装	2,510.12	2,510.12	是
		基本预备费	218.51	/	否
		铺底流动资金	660.25	/	否
		小计	5,473.88	4,595.12	/
	(鄂东分仓)	工程建设投入	1,940.00	1,940.00	是
		设备购置及安装	2,510.12	2,510.12	是
		基本预备费	222.51	/	否
		铺底流动资金	660.25	/	否
小计		5,332.88	4,450.12	/	
补充营运资金	补充营运资金	22,000.00	22,000.00	否	
合计			84,032.12	75,000.00	/

本次募投项目总投资 84,032.12 万元，其中资本化投资 53,000.00 万元。智慧医疗物联网云平台升级项目、洁净医疗专项工程项目、洁净医疗配套产品生产基地建设项目、耗材物流仓储配送中心建设项目拟使用募集资金 53,000.00 万元，全部用于建设投资中的资本性支出。

智慧医疗物联网云平台升级项目中研发人员工资属于资本性支出的依据和合理性如下：

1、会计准则及公司研究开发支出资本化政策

按照《企业会计准则第 6 号—无形资产》规定，公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出，对于处于研究阶段的支出，在费用发生的当期直接计入当期损益，对于处于开发阶段且符合资本化条件的支出，则计入无形资产开发成本，在满足无形资产相关确认条件起予以摊销。

内部研发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

(1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。

(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场：无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性。

(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

2、本次募投项目研发投入符合资本化条件

本次项目研发费用为 2,435.00 万元，全部为研发人员工资。该部分投入符合资本化条件，全部资本化。具体如下：

资本化条件	具体情况
(一) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性	本次募投项目系对公司原有的医用净化环境管理平台和售后运维管理平台的升级。公司目前已完成了医用净化环境管理平台和售后运维管理平台的搭建及使用，公司前期积累的核心技术、研发成果及项目经验为本项目的研发奠定了坚实的基础，因此判定该项目开发在技术上具有可行性。
(二) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图	公司原有的医用净化环境管理平台和售后运维管理平台均用于公司的主业医疗净化系统集成业务，本次项目建设，也是为了打造医院信息化生态，整体提升医疗机构的运营管理效率，进一步提升公司的竞争力，因此判定具有完成该无形资产并使用或出售的意图。
(三) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证	本项目的实施有利于推动本地集中监控部署的功能扩展至互联网，实现对现场设备的监测和智能管理，达成远程智能监测，

资本化条件	具体情况
明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场,无形资产将在内部使用的,应当证明其有用性	为设备正常运行保驾护航;有利于解决医院后期运维管理系统不完善的局面,降低特殊病房医疗系统管理和运维成本与难度,从而强化医疗净化系统集成业务的承接能力,提升公司医疗净化系统集成业务的竞争力。
(四)有足够的技术、财务资源和其他资源支持,以完成该无形资产的开发,并有能力使用或出售该无形资产	技术方面,公司以强大的研发团队为基础,经过多年的科研攻关和研发投入,公司技术创新能力持续加强,形成丰富的技术积累,已掌握新风采集及过滤技术、净化机组一拖多系统独立控温技术、洁净手术室全景监控技术、洁净手术室标本可视技术、洁净科室医用气体报警技术、自动高温排水降温处理技术、四管制冷热源节能技术等多项技术;财务方面,公司计划主要利用本次发行可转债募集资金完成募投项目的开发,募集资金不足部分由公司通过自筹资金解决,且公司目前资信状况良好,融资渠道畅通,能够为募投项目的实施及产品的出售提供充足的资金支持;人才方面,公司深耕相关领域多年,培养了一支融合了技术基础扎实和行业经验丰富的复合型人才队伍,拥有丰富的项目经验及渠道资源;客户资源方面,公司聚焦医疗感染细分领域市场,加大洁净技术领域研究,积累了丰富的行业实践经验,建立了良好的品牌形象。综上,公司有足够的技术、财务资源和其他资源支持,以完成该无形资产的开发,并有能力使用或出售该无形资产。
归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	公司财务部门对本次募投项目支出单独归集、核算,能够保证相关支出的可靠计量

公司经过近年来的技术研究、吸收及应用,在项目的立项、量化管理,以及在人才储备、市场预期等方面积累了可靠的经验和技术手段。通过研发积累和持续的技术改造及技术创新,公司形成了较强的产品研发及设计能力,具备行业技术领先的优势。已掌握新风采集及过滤技术、净化机组一拖多系统独立控温技术、

洁净手术室全景监控技术、洁净手术室标本可视技术、洁净科室医用气体报警技术、自动高温排水降温处理技术、四管制冷热源节能技术等多项技术，为项目的推进奠定了可靠的基础。

本次“智慧医疗物联网云平台升级项目”通过利用物联网技术，依靠海量设备接入管控、设备数据采集上云、自定义规则引擎、自动化监控、大数据分析等，构筑一体化智慧医院运维平台，实现物联网管理的全域感知、全程协同、全时响应的创新。该项目的技术路线、发展方向、技术目标等是建立现有核心技术及研发技术成果上确定，未来将会按照既定的技术路线研发实现具有功能性的开发成果。

在智慧医院建设的浪潮下，下游客户不仅要求 EPC 工程服务商有专业医疗净化系统建设经验，还要求能配套提供具有更现代化、更契合医院实际运营的数字化、信息化医院物联网解决方案。本项目可以完善公司智慧医疗数字化解决方案，为现有客户和潜在客户提供一个专业、全面、完善的智慧医疗物联网云平台，提升公司产品的综合竞争能力。

2023 年 4 月第二届董事会第五次会议审议通过本次可转债发行的相关事项后，经内部项目综合评审后明确基于现有技术及研发成果的“智慧医疗物联网云平台升级项目”处于开发阶段。

综上，报告期内，公司对于研发投入的处理政策和认定依据具有连续性，公司在 2020-2022 年度的研发投入进行费用化处理，在 2023 年度 1-9 月将归属于“智慧医疗物联网云平台升级项目”的研发投入单独准确计量并进行资本化处理，均符合会计政策和《企业会计准则第 6 号—无形资产》中的资本化条件。

3、和同行业可比公司同类项目研发投入资本化情况说明募投项目研发投入资本化的合理性

公司与上市公司类似项目研发投入资本化情况对比如下：

公司名称	项目名称	项目投资总	人员投入	资本化人员	人员投入资
------	------	-------	------	-------	-------

		额 (万元)	(万元)	投入 (万元)	本化比例
达实智能	达实 AIoT 智能物联网管控平台与低碳节能等应用系统升级研发及产业化项目	21,847.00	15,521.00	15,521.00	100%
恒实科技	基于智慧能源的物联应用项目	25,993.00	6,075.00	6,075.00	100%
数字政通	基于物联网的智慧排水综合监管运维一体化平台建设项目	13,186.50	4,721.00	4,721.00	100%

如上表所示，公司募投项目研发支出资本化的比例与上市公司同类项目资本化情况相比不存在重大差异。公司将本次募投项目中处于开发阶段且符合资本化条件的研发支出予以资本化，具有合理性。

(二) 结合同行业可比公司情况，说明将募投项目中的装修改造投入和工程前期费用划分为资本性支出的依据和合理性

1、募投项目装修改造投入和工程前期费用情况

(1) 募投项目装修改造投入情况

本次募投项目中“智慧医疗物联网云平台升级项目”投资内容中包含装修改造投入，为项目实施场所中研发办公场地、数据机房、其他配套场地的装修费用，其中数据机房对静音、除尘、防静电、特殊防火、防潮、空气流通等要求较高，

装修费用较其他区域略高。装修改造费用是该场所达到预定可使用状态前的必要投入，可在项目建设完成后转为固定资产。上述项目装修改造投入根据实施场地的功能、面积划分进行测算，其具体明细如下：

序号	场地类型	建筑面积 (平方米)	装修单价 (万元/平方米)	金额 (万元)
1	研发办公场地	1,200.00	0.25	300.00
2	数据机房	200.00	0.55	110.00
3	其他配套场地（控制室/展厅/研发测试区域等）	400.00	0.25	100.00
	总投资	1,800.00	/	510.00

(2) 募投项目工程前期费用情况

本次募投项目中“洁净医疗配套产品生产基地建设项目”及“耗材物流仓储配送中心建设项目（鄂西分仓）”投资内容中包含工程前期费用，为项目开发前期发生的水文地质勘察、测绘、规划、设计、筹建和“三通一平”费等前期费用。工程前期费用是工程建设所需的必要投资，可在项目建设完成后转为固定资产。上述两项目工程前期费用依据相关设计建设要求及规范计算，其具体明细如下：

1) 洁净医疗配套产品生产基地建设项目——工程前期费用明细

序号	工程前期费用明细	投资金额（万元）	测算依据
1	建设管理费	106.64	/
1.1	项目建设管理费	74.30	湖北省建设项目总投资组成及其他费用定额（2022版）
1.2	工程监理费	32.34	湖北省建设项目总投资组成及其他费用定额（2022版）
2	第三方检测费（含基坑围护、桩基工程监测费）	23.10	工程费用的0.7%
3	勘察设计费	85.18	湖北省建设项目总投资组成及其他费用定额（2022版）
3.1	工程勘察费	31.18	鄂建文[2022]48号
3.2	工程设计费	54.00	30元/平米

序号	工程前期费用明细	投资金额（万元）	测算依据
4	咨询服务费	20.40	
4.1	节能评估费	5.40	鄂建文[2022]48号
4.2	水土保持补偿费	3.00	1.5元/平米
4.3	水土保持方案	8.00	
4.4	环境影响评价费	4.00	鄂建文[2022]48号
5	场地准备费及临时设施费	41.58	工程费用的0.9%
6	工程保险费	23.10	工程费用的0.5%
	总投资	300.00	/

2) 耗材物流仓储配送中心建设项目（鄂东分仓）——工程前期费用明细

序号	工程前期费用明细	投资金额（万元）	测算依据
1	建设管理费	41.52	/
1.1	项目建设管理费	29.90	湖北省建设项目总投资组成及其他费用定额（2022版）
1.2	工程监理费	11.62	湖北省建设项目总投资组成及其他费用定额（2022版）
2	第三方检测费（含基坑围护、桩基工程监测费）	11.62	工程费用的0.7%
3	勘察设计费	63.08	湖北省建设项目总投资组成及其他费用定额（2022版）
3.1	工程勘察费	13.28	鄂建文[2022]48号
3.2	工程设计费	49.80	湖北省建设项目总投资组成及其他费用定额（2022版）
4	咨询服务费	60.54	
4.1	造价咨询费	28.22	鄂建文[2022]48号
4.2	工程检测费	14.82	鄂建文[2022]48号
4.3	节能评估费	4.00	鄂建文[2022]48号
4.4	水土保持补偿费	1.50	1.5元/平米
4.5	水土保持方案	8.00	
4.6	环境影响评价费	4.00	鄂建文[2022]48号

5	场地准备费及临时设施费	14.94	工程费用的 0.9%
6	工程保险费	8.30	工程费用的 0.5%
	总投资	200.00	/

2、同行业可比公司情况

(1) 仙乐健康可转债再融资

公司	募投类型	募投项目	投资总额（万元）	拟使用募集资金投入（万元）
仙乐健康	可转债	马鞍山生产基地扩产项目	72,005.64	69,585.63
		华东研发中心建设项目	10,531.66	10,531.66

1) 马鞍山生产基地扩产项目具体投资情况如下：

序号	项目明细	投资金额（万元）	是否属于资本化支出
1	工程费用	67,958.23	是
1.1	工程建设费用	34,438.49	是
1.1.1	土建投资	17,186.56	是
1.1.2	装修工程费	17,251.93	是
1.2	设备投资	33,519.74	是
2	基本预备费	4,047.41	否
	总投资	72,005.64	

仙乐健康对马鞍山生产基地扩产项目建设投资过程中所需设计、材料、建设及其它配套设备的投入进行预测。其中，工程建设投资费用包含土建投资及装修工程费，金额分别为17,186.56万元和17,251.93万元，建设投资总金额为34,438.49万元。仙乐健康将上述工程费用均列为资本化支出，即相关设计（属工程其他建设费用）、装修费属于资本化支出。

2) 华东研发中心建设项目

项目具体投资情况如下：

序号	项目明细	投资金额（万元）	是否属于资本化支出
1	工程建设费用	4,055.27	是
1.1	场地投入	2,520.00	是
1.1.1	建设投资	600.00	是
1.1.2	装修费	1,920.00	是
1.2	设备投资	1,535.27	是
2	研发费用	5,974.89	否
3	基本预备费	501.51	否
	总投资	10,531.66	

华东研发中心建设项目投入主要由场地投入、设备投入、研发费用及基本预备费构成。仙乐健康将上述工程费用均列为资本化支出，装修费属于资本化支出。

（2）塞力斯可转债再融资

公司	募投类型	募投项目	投资总额（万元）	拟使用募集资金投入（万元）
塞力斯	可转债	医用耗材集约化运营业务项目	23,000.00	16,269.00
		研发办公大楼及仓储建设项目	23,638.00	21,763.00

1) 医用耗材集约化运营业务项目具体投资情况如下：

序号	项目明细	投资金额（万元）	是否属于资本化支出
1	固定资产	11,179.00	是
1.1	服务器	730.00	是
1.2	RFID 智能柜	7,290.00	是
1.3	RF 手持终端	121.45	是
1.4	RFID 智能冰箱	949.00	是
1.5	智能化辅助硬件	477.55	是
1.6	运输设备	240.00	是
1.7	装修改造升级	1,371.00	是
2	无形资产	5,090.00	是

2.1	医疗耗材集约化运营服务软件	5,090.00	是
3	安全备货金	4,550.00	否
4	仓库租金	1,010.00	否
5	铺底流动资金	1,171.00	否
	总投资	23,000.00	

医用耗材集约化运营业务项目投资主要由设备投资、装修改造投资、无形资产投资、安全备货金、仓库租金和铺地流动资金构成。塞力斯将投资中的设备、装修改造、运营软件列为资本化投资。因此，装修费属于资本化支出。

2) 研发办公大楼及仓储建设项目

项目具体投资情况如下：

序号	项目明细	投资金额（万元）	是否属于资本化支出
1	工程费用	17,296	是
1.1	土建工程	8,780	是
1.2	装修工程	2,306	是
1.3	安装工程	2,724	是
1.4	总图工程	1,386	是
1.5	设备购置及安装	2,100	是
2	工程建设其他费用	4,467	是
2.1	建设用地费	2,763	是
2.2	技术咨询费	699	是
2.3	工程相关费用	533	是
2.4	工程建设管理费	193	是
2.5	其他费	279	是
3	基本预备费	950	否
4	流动资金	925	否
	总投资	23,638	

研发办公大楼及仓储建设项目投资主要由工程费用、工程建设其他费用、基本预备费、基本预备费及流动资金构成。塞力斯将上述工程费用、工程管理建设

其他费用均列为资本化支出，因此，装修费用及工程建设其他费用均属于资本化支出。

3、将募投项目中的装修改造投入和工程前期费用划分为资本性支出的依据和合理性

《企业会计准则第 4 号——固定资产》第八条规定：外购固定资产的成本，包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等；《企业会计准则第 4 号——固定资产》第九条规定：自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。《企业会计准则第 4 号——固定资产》解释对固定资产的后续支出进行了说明，固定资产的后续支出通常包括固定资产在使用过程中发生的日常修理费、大修理费用、更新改造支出、房屋的装修费用等。本次洁净医疗配套产品生产基地建设项目、耗材物流仓储配送中心建设项目和智慧医疗物联网云平台升级项目中属于自建房屋和外购房屋发生的装修费用，应属于“达到预定可使用前”发生的必要支出，属于固定资产投资，因此本项目装修改造投入归属资本性支出。

《企业会计准则》第十三号——固定资产会计处理规定，固定资产的成本包括直接发生的购置价款、运输费、安装调试费以及其他与将固定资产投入使用有关的费用。其中，“其他与将固定资产投入使用有关的费用”即指与固定资产投入使用有直接关系，并能够合理计量的费用。这些费用必须满足以下条件：1.该费用与固定资产的正常使用有直接关系；2.该费用能够合理计量；3.该费用能够明确归属于特定的固定资产。工程建设其他费用是在基本建设投资中支付的，并列入建设项目总概预算或单项工程综合概预算的，除建筑安装工程费用和设备工器具购置费以外的费用。包括建设单位管理费、勘察设计费、临时设施费、工程监理费、工程保险费等。因此，工程建设其他费用被视为资本性支出。

(三) 测算本次募投项目中实质用于补充流动资金的具体金额，并论证补充流动资金的比例是否超过募集资金总额的 30%

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》的规定，通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出。

本次募投项目总投资 84,032.12 万元，其中，固定资产投资 58,290.61 万元（不含建设期利息），预备费、铺底流动资金及补充流动资金分别为 1,094.50 万元、2,928.82 万元及 22,000.00 万元。具体投资明细如下表所示：

单位：万元

投资类型	投资金额	是否使用募集资金投资	拟使用募集资金投资金额	拟使用募集资金的比例
固定资产投资	58,290.61	是	53,000.00	70.67%
预备费	1,094.50	否	-	-
铺底流动资金	2,928.82	否	-	-
补充营运资金	22,000.00	是	22,000.00	29.33%
合计	84,313.94	/	75,000.00	100.00%

本次发行拟将 75,000.00 万元募集资金用于项目建设，其中募集资金用于固定资产投资 53,000.00 万元，用于补充流动资金 22,000.00 万元。因此募集资金用于补充流动资金的比例不超过 30%。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅募投项目可行性分析报告，分析项目投资的投资构成和投资明细，分析前次募投项目募集资金投资部分是否为资本性支出；

(2) 查阅同行业可比上市公司募投项目构成及募集资金投资范围，分析募投项目中装修及前期费用划分为资本性支出的合理性；

(3) 测算本次募投项目实质用于补充流动资金的金额，分析补流比例是否超过本次募集资金总额的 30%。

2、核查结论

经核查，我们认为：本次募投项目中装修改造投入和工程前期费用划分为资本性支出具备合理性，本次实质用于补充流动资金的比例未超过募集资金总额的 30%。

四、本次募投项目的资金使用和项目建设的进度安排，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金

(一) 本次募投项目的资金使用和项目建设的进度安排

1、智慧医疗物联网云平台升级项目

本项目总投资 5,026.63 万元，拟以本次募集资金投入 4,903.22 万元。项目预计建设周期为 2 年，资金使用和建设进度安排如下：

单位：万元

建设项目	资金使用计划		合计
	第一年	第二年	
装修改造投入	510.00	-	510.00
设备购置及安装	1,370.75	587.47	1,958.22
研发费用投入	805.00	1,630.00	2,435.00
基本预备费	94.04	29.37	123.41
合计	2,779.79	2,246.84	5,026.63

2、洁净医疗专项工程建设项目

(1) 光谷人民医院医疗专项设计施工总承包项目

本项目总投资 16,983.96 万元，拟以本次募集资金投入 14,000.00 万元。项目

预计建设周期为 790 天，资金使用和建设进度安排如下：

单位：万元

建设项目	资金使用计划			合计
	第一年	第二年	第三年	
装饰分析工程	300.00	1,050.00	150.00	1,500.00
暖通分项工程	150.00	1,100.00	118.73	1,368.73
电气、强弱电分项工程	150.00	600.00	150.00	900.00
给排水分项工程	40.00	330.00	30.00	400.00
医用气体分项工程	150.00	1250.00	570.00	1,970.00
污水处理及纯水系统工程	100.00	550.00	1,133.00	1,783.00
轨道物流（复合物流）系统工程	150.00	1,000.00	2,130.00	3,280.00
医疗信息化、智慧医疗工程	0.00	1,000.00	3,300.00	4,300.00
项目管理及其他费用	200.00	800.00	482.23	1,482.23
合计	1,240.00	7,680.00	8,063.96	16,983.96

注：本项目预计建设周期为 790 天，时间跨度为 3 年。项目第一年预计施工天数 180 天，第二年预计施工天数 360 天，第三年预计施工天数 250 天，最终投资进度以各年实际施工天数及项目进度为准。

（2）上海交通大学医学院浦东校区工程（标段二）科研集群工艺增加（安装+装饰装修工程）专业分包工程

本项目总投资 16,024.83 万元，拟以本次募集资金投入 14,000.00 万元。项目预计建设周期为 436 天，资金使用和建设进度安排如下：

单位：万元

建设项目	资金使用计划		合计
	第一年	第二年	
装饰工程	700.00	2,300.00	3,000.00
给排水与暖通工程	600.00	3,400.00	4,000.00
电气工程	300.00	700.00	1,000.00
医用气体工程	200.00	1,230.57	1,430.57
智能化控制系统工程	200.00	2,800.00	3,000.00

建设项目	资金使用计划		合计
	第一年	第二年	
弱电系统分项工程	0.00	1,500.00	1,500.00
室外给排水及污水设备安装工程	0.00	1,000.00	1,000.00
项目管理及其他费用	300.00	794.26	1,094.26
合计	2,300.00	13,724.83	16,024.83

注：本项目预计建设周期为 436 天，时间跨度为 2 年，最终投资进度以各年实际施工天数及项目进度为准。

3、洁净医疗配套产品生产基地建设项目

本项目总投资 13,189.94 万元，拟以本次募集资金投入 11,051.54 万元。项目预计建设周期为 2 年，资金使用和建设进度安排如下：

单位：万元

建设项目	资金使用计划		合计
	第一年	第二年	
土地购置投入	450.00	-	450.00
工程前期费用	300.00	-	300.00
工程建设投入	2,666.00	1,954.00	4,620.00
设备购置及安装	3,408.92	2,272.62	5,681.54
基本预备费	318.75	211.33	530.08
铺底流动资金	-	1,608.32	1,608.32
合计	7,143.67	6,046.27	13,189.94

4、耗材物流仓储配送中心建设项目

本项目鄂西分仓总投资 5,473.88 万元，拟以本次募集资金投入 4,595.12 万元；鄂东分仓总投资 5,332.88 万元，拟以本次募集资金投入 4,450.12 万元。项目预计建设周期为 2 年，资金使用和建设进度安排如下：

单位：万元

建设项目	资金使用计划		合计
	第一年	第二年	
鄂西分仓			
土地购置投入	225.00	-	225.00
工程前期费用	200.00	-	200.00
工程建设投入	882.00	778.00	1,660.00
设备购置及安装	1,004.05	1,506.07	2,510.12
基本预备费	104.30	114.20	218.51
铺底流动资金	-	660.25	660.25
合计	2,415.35	3,058.53	5,473.88
鄂东分仓			
工程建设投入	1,022.00	918.00	1,940.00
设备购置投入	1,004.05	1,506.07	2,510.12
基本预备费	101.30	121.20	222.51
铺底流动资金	-	660.25	660.25
合计	2,127.35	3,205.53	5,332.88

5、补充营运资金

补充流动资金项目所使用资金需待募集资金到位后方可投入，不涉及资金使用及项目建设的进度安排。

6、募投用地的相关情况

本次募投项目中，洁净医疗配套产品生产基地建设项目及耗材物流仓储配送中心建设项目之鄂西分仓涉及新购项目用地。上述项目为菲戈特云谷医疗产业园项目的组成部分，发行人已同云梦县人民政府签订了《菲戈特云谷医疗产业园项目投资合同书》，项目用地位于云谷智造产业园（新 316 国道西侧）。《菲戈特云谷医疗产业园项目投资合同书》约定：如客观原因导致发行人无法按计划取得拟选址范围内用地，地方政府将积极配合发行人寻找其他符合相关法规要求的替代性用地。本次募投项目新增用地的土地使用权取得不存在实质性障碍和重大不确

定性，项目用地落实不存在重大风险。

截至本回复出具日，项目用地的出让手续正在办理中。

（二）本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金

本次发行董事会议日前上述募投项目均尚未投资建设，本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅本募投项目可行性分析报告，了解各项目建设进度安排及资金使用计划；

（2）查阅各募投项目建设进度、本次发行相关董事会决议日前资金投入情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：本次募投项目的资金使用和项目进度安排具备合理性，本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

五、结合洁净医疗专项工程建设项目的招投标情况、项目合同的签订情况及具体内容,说明根据相关建设项目合同金额及项目实施方案，对本次募投项目进行效益预计的谨慎性和合理性

洁净医疗专项工程建设项目主要包含三个单项工程，分别为光谷人民医院医疗专项设计施工总承包项目和上海交通大学医学院浦东校区工程（标段二）科研集群工艺增加（安装+装饰装修工程）专业分包工程。

（一）光谷人民医院医疗专项设计施工总承包项目

光谷人民医院医疗专项设计施工总承包项目由华康医疗和湖北省数字产业发展集团有限公司组成联合体共同参加投标，项目金额 28,721.20 万元（含税）。

项目已于前期中标，公司已同发包人签订了《光谷人民医院医疗专项工程总承包合同》。由湖北省数字产业发展集团有限公司承担本项目中医疗信息化系统中部分软件系统的开发，华康医疗负责本项目招标范围内与资质相对应的设计及施工工作。

华康医疗部分合同金额 26,421.20 万元(含税)。其中，项目预计收入 24,239.63 万元，增值税 2,181.57 万元。项目主要包括①洁净工程：包含手术室、ICU、洁净用房、洁净实验室科室区域；②屏蔽工程：放射防护屏蔽工程；③医用气体系统工程：包含医用气体站房系统、室内医用气体系统及大楼呼叫系统；④轨道物流（复合物流）；⑤污水处理及纯水系统；⑥医疗信息化系统等。

（二）上海交通大学医学院浦东校区工程（标段二）科研集群工艺增加（安装+装饰装修工程）专业分包工程

上海交通大学医学院浦东校区工程（标段二）科研集群工艺增加（安装+装饰装修工程）专业分包工程为华康医疗的分包项目。公司已同项目总包方上海建工集团股份有限公司签订了《安装工程分包合同》。

本分包合同预计金额为 23,983.83 万元，其中，项目预计收入 22,003.52 万元，增值税 1,980.32 万元。项目主要内容为按照业主设计图纸对医学实验室进行装饰装修，面积约 46643 平方米。实际合同金额及建设内容以发行人与发包方最终签订的分包合同为准。

项目具体合同额及项目收入成本如下所示：

单位：万元

项目名称	合同金额	总投资	预计收入	预计成本	毛利率
光谷人民医院医疗专项设计施工总承包项目	26,421.20	16,983.96	24,239.63	15,248.59	37.09%
上海交通大学医学院浦东校区工程（标段二）科研集群工艺增加（安装+装饰装修工程）专业分包工程	23,983.83	16,024.83	22,003.52	14,393.57	34.59%

项目名称	合同金额	总投资	预计收入	预计成本	毛利率
合计	50,520.77	33,008.79	46,349.33	29,642.16	/

报告期内，公司医疗净化系统集成业务毛利率如下表所示：

类别	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
医疗净化系统集成业务	34.66%	38.64%	37.32%	32.70%

本项目中各子项均属于医疗净化系统集成业务项目，毛利率分别为37.09%、36.64%、34.90%，与公司报告期内同类型项目毛利率在同一水平，具备合理性和谨慎性。

综上所述，本次洁净医疗专项工程建设项目各子项均已中标，相关合同基本情况已落实，不存在较大的业务承接风险。公司技术、人员和客户资源等方面基础扎实，在项目管理和过程控制方面具备较强的经验和实力，能够对项目的成本、进度和质量进行有效的控制和管理，项目实施风险较小。本募投项目效益测算依据合理，各子项毛利率与公司报告期内同类型项目接近，具备合理性和谨慎性。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）收集洁净医疗专项工程建设项目各子项中标通知书、项目合同等文件，查阅各已签署合同内的具体内容；

（2）查阅本募投项目可行性分析报告，分析其效益预测谨慎、合理；

（3）查阅公司历史同类项目毛利率情况，分析募投项目毛利率与历史项目毛利率。

2、核查结论

经核查，我们认为：本次洁净医疗专项工程建设项目各子项均已中标，部分项目合同已签订，各项目效益预测测算依据合理，与公司历史项目毛利率接近，具备合理性。

六、洁净医疗配套产品生产基地建设项目的必要性、商业合理性，相关产品自主生产与外协生产或购买相比具有何种优势，经济效益的预测情况及可实现性

（一）洁净医疗配套产品生产基地建设项目的必要性、商业合理性

1、提升配套医疗产品产能，满足医疗净化系统集成业务的发展需求

随着医疗资源市场需求的不断扩大，公司自主医疗配套产品产能日趋饱和，部分产品只能外协生产或购买，这已成为制约公司发展的一大瓶颈。公司现有菲戈特生产线已处于满负荷运行状态，现有订单和预期在手订单充足。截至 2023 年 9 月 30 日，公司洁净医疗净化集成业务在手订单额为 17.45 亿元。产能的不足严重制约公司主营业务的健康发展，导致配套医疗配套产品难以满足客户需求量进一步增长。发行人实行以市场需求为导向、以销定产为主的扩建扩产思路，洁净医疗配套产品生产基地建设项目的建设以订单增长为依据，具有商业合理性。

2、增强自主研发产品核心竞争力，提升医疗净化系统集成业务交付能力和效率

医疗净化系统集成业务，服务于手术室、ICU 等特殊科室建设。特殊科室建设过程中涉及吊桥吊塔、观片灯、手术台、无影灯、医用消声器等配套医疗器械及设备的采购和安装，部分配套医疗器械与公司医疗净化系统集成业务存在施工内容重合或交叉施工等情况。通过自主研发生产医疗配套产品可以与公司核心净化系统集成业务在设计、实施上形成较好的匹配度，为下游医院客户提供一体化的服务，从而提高项目的实施效率，减少协调成本及后期的维护成本。

本项目实施，有利于公司丰富产品结构矩阵，满足手术室、产科手术室、ICU、CCU、消毒供应中心等特殊病房所需的医疗配套产品需求，推动公司医疗产品结构向一体化、集成化、装配式的转变，提升公司医疗净化系统集成业务交付能力和效率。

3、提高生产环节数字化、智能化技术创新应用，提升生产加工综合实力

随着科技进步和医疗器械生产要求的提升，制造设备的智能化、自动化水平及生产制造环境均面临着更高的标准和要求。拥有高度自动化的机械设备能够缩短单位产品的生产时间、增强产品可靠性、降低生产成本、加快产品交付速度。本次项目拟引进数字化、智能化生产系统，全面集成 ERP、PLM、MES 等系统，实现人、机、料、法、环五单合一，建立快速生产闭环，打通数据流、价值流、实物流，实现 IPD、LTC、ISC 三流合一，且能够通过收集、分析和处理数据信息实现生产全过程自动化处理。通过本次项目建设，应用自动化生产组装方案，提高产品生产效率，实现规模化、智能化生产，降低产品的单位成本，增强公司的成本优势。同时，保证产品质量的一致性和稳定性，增强公司产品的竞争力。

4、顺应装配式建筑发展趋势，推进洁净工程技术进步

与传统洁净工程相比，装配式洁净单元减少了现场制作和加工的步骤，实行模块化施工，提升了施工精度，缩短了施工周期，减少了二次加工带来的现场污染。因此装配式模式非常适合医疗洁净建设工程中维护结构、净化系统和配套系统的建设。公司作为一家现代化医疗净化系统综合服务商，通过研究装配式建筑和洁净工程技术，充分考虑建筑全生命周期可变性需求，通过对装配式建筑和洁净工程技术的研究，提升工程的装配式水平。本项目通过提升电解钢板、镀锌风管、送风天花、医用消声器等主要医用净化材料的自动化生产水平，逐步推动医疗领域装配式技术的应用。通过项目积累和发展，逐步强化完善装配式医疗建筑的设计理念，推进我国装配式系统产品的模块化、一体化、集成化，实现装配式建筑在我国医用洁净工程领域的应用。

（二）相关产品自主生产与外协生产或购买相比具有何种优势

1、保证产品及时性和质量稳定性

公司十余年来致力于洁净医疗净化集成业务，承接了众多医院净化项目，拥有丰富技术储备和实践经验，在洁净医疗配套产品方面有很强的技术沉淀和行业资源。公司通过本项目的实施使用自行设计、生产的洁净医疗配件，缩短了产品的下单等候时间，提高了产品的一致性和稳定性，相较外购产品能够有力地提升

其市场竞争力。

2、提升公司盈利能力

本次募投项目中拟计划扩产的镀锌风管、电解钢板、送风天花、医用消声器均为公司洁净医疗净化集成业务开展过程中所需的配套产品。其中送风天花、医用消声器为定制化非标产品，单位产品的大小、成本、价格之间差异性较大，难以对生产成本和外购价格进行对比。公司全资子公司湖北菲戈特生产的镀锌风管、电解钢板均以平方米计量，虽不同规格产品成本、价格略有差异，但较为相近，便于对比估算。下表为过去三年公司自产及外购镀锌风管、电解钢板的平均成本、平均价格情况：

产品	渠道	项目	2020年	2021年	2022年
镀锌风管	自产	总成本/元	/	6,258,629.12	25,939,532.56
		总产量/m ²	/	45,022.52	202,755.96
		平均自产成本(元/m ²)	未自产	139.01	127.93
	外购	总成本/元	499,422.29	11,377,536.41	7,109,936.43
		总数量/m ²	3,039.50	70,972.71	43,353.58
		平均外购价格(元/m ²)	164.31	160.31	164.00
电解钢板	自产	总成本/元	2,330,549.86	3,186,259.58	3,959,052.60
		总产量/m ²	23,080.74	26,079.37	34,528.90
		平均自产成本(元/m ²)	100.97	122.18	114.66
	外购	总成本/元	78,590.00	76,789.78	935,363.05
		总数量/m ²	360.45	360.99	1,988.68
		平均外购价格(元/m ²)	218.03	212.72	470.34^注

注：1、2022年公司外购电解钢板主要为装配式产品，当年该品类产品市场供应量较少、价格较高，导致公司当年外购电解钢板平均价格较往年有较大增长；2、因外购镀锌风管采购价格包含安装费用，为统一对比口径，上表中自产镀锌风管自产成本亦包含生产成本和安装费用。

公司通过全资子公司湖北菲戈特自产镀锌风管、电解钢板较外购有较大的成本优势。通过本项目的实施，公司可对洁净医疗配套产品逐步实现以批量自产代

替外购，借助集约化、规模化的原材料采购和生产，实现规模化降本增效，增强公司持续盈利能力，并为未来发展提供有力支持。

3、为公司未来逐步进行装配式生产做准备

通过本项目的实施，公司计划逐步引进装配式生产方式。通过部分洁净医疗配套产品的装配式生产，提高施工精度，缩短施工周期，减少了二次加工带来的现场污染。同时由于装配式生产将项目现场加工转移为工厂集中加工，可提升公司的生产效率，减少项目现场用工成本。从长远角度看，本项目的实施为公司逐步进行装配式生产做铺垫，能够提升公司的综合竞争力。

(三) 经济效益的预测情况及可实现性

项目投资所得税后财务内部收益率为 17.70%，财务净现值（ic=10%）为 4,492.10 万元，含建设期的投资回收期为 6.58 年。

1、项目经济效益情况

单位：万元

序号	项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年及以后
1	营业收入	-	-	14,567.00	18,729.00	20,810.00
2	税金及附加	10.00	10.00	32.60	70.33	118.57
3	总成本费用	-	-	13,519.82	16,795.38	18,433.16
4	利润总额	-	-10	1,014.59	1,863.29	2,258.27
5	所得税	-	-	150.90	279.49	338.74
6	净利润	-	-10	863.90	1,583.80	1,919.53

注：项目建设实施周期为 2 年，计算期为 12 年，T+1 年及 T+2 年达产 0%、T+3 年达产 70%、T+4 年达产 90%、T+5 年开始全部达产。

2、经济效益测算依据

(1) 营业收入

本项目主要产品有电解钢板、送风天花、镀锌风管、医用消声器。各产品预计未来售价在参考公司同类产品过去两年销售价格的基础上，综合考虑公司管理层对价格走势的预测，以较为保守的角度出发进行了预估。本项目主要产品过去

两年均价与预计未来售价如下表所示：

单位：元/平方米/套

产品	2021年平均售价	2022年平均售价	预计未来售价
电解钢板	171.82	194.83	190.00
送风天花	417.14	418.28	400.00
镀锌风管	90.58	99.98	95.00
医用消声器	1,716.16	1,993.71	1,800.00

根据公司管理层预测，公司产品销售平均价格在未来时期内变动不大，项目建成投产后，随着市场开发进度及生产能力的逐渐提高，产销量将进入平稳期，达产后预计年均营业收入 20,578.78 万元。具体的营业收入预测如下表所示：

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年及以后
综合达产率	0%	0%	70%	90%	100%
电解钢板					
预计单价/元/平方米	190.00				
预计产量/平方米	-	-	168,000.00	216,000.00	240,000.00
销售收入/万元	-	-	3,192.00	4,104.00	4,560.00
送风天花					
预计售价/元/平方米	400.00				
预计产量/平方米	-	-	70,000.00	90,000.00	100,000.00
销售收入/万元	-	-	2,800.00	3,600.00	4,000.00
镀锌风管					
预计售价/元/平方米	95.00				
预计产量/平方米	-	-	770,000.00	990,000.00	1,100,000.00
销售收入/万元	-	-	7,315.00	9,405.00	10,450.00
医用消声器					
预计售价/元/套	1,800.00				
预计产量/套	-	-	7,000.00	9,000.00	10,000.00
销售收入/万元	-	-	1,260.00	1,620.00	1,800.00

项目	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年及以后
合计	-	-	14,567.00	18,729.00	20,810.00

注：1、项目销售收入为生产线建设完成后带来的新增效益收入；2、设定测算周期内公司产品市场价格及成本保持稳定状态；3、设定测算周期内公司处于产量=销售量的理性状态下。

(2) 税金及附加

增值税销项税为 13%、原材料及设备费用进项税为 13%、城市维护建设费 5%、教育费附加以 3%计缴、地方教育费附加以 2%计缴。

(3) 总成本费用

总成本费用主要包括主营业务成本、管理费用、销售费用、研发费用等，采用销售百分比法进行估算，各项成本费用金额参考公司各产品的历史成本明细占销售单价的比例进行估算。

项目达产后总成本费用预测如下表所示

单位：万元

项目	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年及以后
主营成本	-	-	11,460.80	14,300.19	15,719.88
其中：直接材料	-	-	9,227.96	11,864.52	13,182.80
直接人工	-	-	960.00	960.00	960.00
制造费用	-	-	709.88	912.71	1,014.12
折旧摊销			562.96	562.96	562.96
税金及附加	-	-	32.60	70.33	118.57
管理费用	-	-	861.61	955.67	1,002.70
销售费用	-	-	349.61	449.50	499.44
研发费用	-	-	847.80	1,090.03	1,211.14
总成本费用合计	-	-	13,552.41	16,865.71	18,551.73

(4) 企业所得税税率

项目实施主体为湖北菲戈特，以 15%计算所得税。

3、经济效益的可实现性

本项目所生产产品为公司开展医疗净化集成业务所需的配套产品，其经济效益的可实现性与公司在手医疗净化集成业务订单密切相关。截至 2023 年 9 月 30 日，公司医疗净化系统集成业务在手订单额为 17.45 亿元，相关配套产品后续需求旺盛。此外，本次效益测算参考公司产品历史成本、费用、税率等因素进行测定，具有可实现性。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）收集洁净医疗配套产品生产基地建设项目可行性分析报告，确认项目建设必要性、商业合理性，确认经济效益预测合理、具备可实现性；

（2）查阅发行人报告期末在手医疗净化系统集成订单金额；

（3）收集发行人报告期内历史财务报告；

（4）收集发行人报告期内医疗净化配套产品自产、外购成本明细。

2、核查结论

经核查，我们认为：本次洁净医疗配套产品生产基地建设项目具备建设必要性及商业合理性，相关产品外购转自产可保证产品供应及时性和质量稳定性，且有助于提升公司盈利能力，项目的经济预测假设合理，具备可实现性。

七、结合发行人耗材销售业务规模及发展情况，说明耗材物流仓储配送中心建设项目的必要性及规模的合理性，效益预测的具体过程及合理性、谨慎性

（一）公司耗材销售业务规模及发展情况

报告期内，公司的耗材销售业务规模如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
医疗耗材销售收入	9,782.50	8.57	13,921.13	11.80	9,670.88	11.33	14,126.78	18.66
医疗耗材销售毛利	3,442.14	8.61	4,960.89	11.04	3,344.70	10.58	5,068.32	20.34

报告期内，公司医疗耗材销售收入分别为 14,126.78 万元、9,670.88 万元、13,921.13 万元和 9,782.50 万元，占主营业务收入比例分别为 18.66%、11.33%、11.80%和 8.57%。2021 年公司医疗耗材收入相比 2020 年下降 31.54%，主要由于 2020 年上半年，公司在为多家医院提供医疗物资的同时，向境外客户 Rheinmetall Waffe Munition GmbH（德国）和 KRAPE,S.A（西班牙）及湖北省销售医疗耗材（主要系口罩、防护服等）金额大幅增加。2022 年，公司医疗耗材收入相比 2021 年上升 43.95%，主要系公司随着医疗净化系统集成业务的快速发展及利用多年在医院领域积累的行业口碑和客户资源，积极发展医疗耗材销售业务所致，当年公司新增医院开户数量为 39 家。

报告期内，公司的耗材销售业务毛利率情况如下：

类别	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
医疗耗材销售	35.19%	35.64%	34.59%	35.88%

报告期内，公司医疗耗材销售业务毛利率保持稳定。

截至本回复出具日，公司现有耗材业务在手订单情况如下：

序号	项目名称	时间	配送周期(年)	单年实际/折算配送金额(万元)	剩余配送年限(年)	剩余耗材配送金额(万元)
1	武汉市第六医院诊断试剂及检验耗材配送服务供应商遴选项目	2019.7.1-2024.6.30	5	2,326.00	0.83	1,930.58

序号	项目名称	时间	配送周期 (年)	单年实际/折 算配送金额 (万元)	剩余配送 年限 (年)	剩余耗材 配送金额 (万元)
2	应城市中医医院 检验试剂、高值 耗材配送商采购 项目	2020.9.22- 2025.9.21	5	355.00	2.00	710.00
3	武汉科技大学附 属天佑医院检验 试剂配送商遴选 项目（发光免疫 类）	2023.3.22- 2024.3.21	1	800.00	0.58	464.00
4	天门市第一人民 医院医用耗材配 送服务供应商采 购项目	2022.12.1- 2023.12.1	1	1,771.00	0.25	442.75
5	大冶市人民医院 医用耗材及检验 试剂供货项目	2022.7.28- 2024.7.27	2	150.00	0.92	138.00
6	武汉市蔡甸区人 民医院免疫及分 子诊断等试剂采 购项目	2022.9.28- 2023.9.27	1	566.67	0.08	45.33
7	孝昌县第一人民 医院检验科设备 及试剂采购项目	2022.2.14- 2027.2.13	5	2248.84	3.42	7,691.03
8	应城市人民医院 检验试剂配送商 服务采购项目	2023.4.11- 2024.4.10	1	363.30	0.58	210.71
9	巴东县人民医院 医用耗材（高 值、普通）采购 项目	2022.6.25- 2024.6.25	2	15.56	0.83	12.91
10	天门市妇幼保健 院检验试剂采购 项目	2022.10.28- 2024.10.28	2	192.48	1.17	225.20
11	大悟县中医医院 医用耗材采购项 目	2023.1.1- 2023.12.31	1	700.00	0.33	231.00
12	安陆市第二人民 医院耗材配送项 目	2022.11.28- 2023.11.27	1	200.00	0.25	50.00
合计				9,688.84	-	12,151.51

注：单年实际/折算配送金额是以 2022 年或 2023 年（适用于 2023 年新签合同）实际配送金额和实际配送周期进行计算或折算得出。

截至本回复出具日，公司耗材业务在手订单余额预计为 12,151.51 万元。公司耗材业务发展状况稳定、良好。

（二）耗材物流仓储配送中心建设项目的必要性及规模的合理性

公司现有的武汉仓储物流中心系租赁取得，根据公司与武汉高科医疗器械园有限公司签署的《厂房租赁协议》，武汉高科医疗器械园有限公司将位于武汉高科医疗器械园 B 区 13 号楼 5 层 1 号、2 号、3 号和 4 号厂房租赁给公司使用，面积分别为 1,456.60 平方米、1,465.40 平方米、1,435.33 平方米和 1,441.80 平方米，租赁厂房总面积为 5,799.13 平方米。2022 年，公司实现医疗耗材业务收入 1.4 亿元，公司现有的武汉仓储物流中心基本处于满负荷状态。

目前公司拟新建鄂东、鄂西两大分仓，两大分仓的规划建筑面积均为 6,000 平方米，合计 12,000 平方米。因为医用耗材品类繁多且体积各不相同，各种耗材的周转速度也存在差异，所以无法简单使用仓储物流容量上限来推算医疗耗材的销售业务规模。本项目预计建设期为 2 年，第 5 年项目达到成熟运营状态，届时鄂东、鄂西两大分仓将合计实现项目预设的销售额基准值 2.4 亿元，进一步提升公司仓储和盈利能力。项目建成后，公司现有租赁的武汉仓储物流中心将停止运营。

1、耗材物流仓储配送中心建设项目的必要性

（1）现有的武汉仓储物流中心系租赁取得，公司以自建仓储物流中心代替租赁，可以增强公司耗材配送业务的持续性和稳定性。同时，公司现有的武汉仓储物流中心租赁厂房总面积为 5,799.13 平方米，仓储空间有限，难以满足未来公司耗材业务持续增长的需要。

（2）医疗耗材的配送具有一定的配送半径。此次，公司用鄂东、鄂西两大分仓取代现有的武汉仓储物流中心，可以更有效的覆盖湖北地区医疗耗材配送市场，增加公司在云梦及周边地区的医疗耗材市场份额。

（3）根据中国卫生健康委数据，我国医疗卫生支出费用总额、人均医疗卫

生支出费用分别从 2017 年的 52,980.3 亿元、3,787.8 元增加至 2021 年的 75,593.60 亿元、5,348.1 元。与之相应，我国高值医用耗材、低值医用耗材市场规模近年来也保持持续增长。其中，高值医用耗材从 2016 年的 724 亿元提升至 2021 年的 1,464 亿元，年均复合增长率为 15.12%。此外，根据中国物流与采购联合会医药物流分会数据，2021 年我国医药物流市场规模为 4,814.0 亿元，同比增长 23.33%，且连续多年保持稳定、快速的增长。政策的支持、社会老龄化、居民健康意识和冷链物流技术的不断提升，有望进一步推动我国医药物流行业的市场规模增长。

(4) 随着“两票制”及带量采购等医改政策的推行，医院对医用耗材集约化运营管理需求日益增长。规模化经营的全国性医疗器械平台型企业逐渐凭借其渠道、资金实力等方面的优势，在市场加剧整合的背景下占据一定优势。通过本项目的建设，公司将以武汉为中心，覆盖省会、周边地级市以及重点县级市，为医院客户提供院内物资分发和结算管理为重点的集约化运营服务，拓展医院的医用耗材集约化运营服务。本项目的实施有利于公司顺应耗材集约化管理的市场需求，提高市场覆盖率与服务深度，促进公司收入规模与效益的持续增长。

2、项目建设规模的合理性

(1) 本次项目建成后，公司现有的武汉仓储物流中心将停止运营。因此，公司新建的鄂东、鄂西两大分仓将承接公司现有武汉仓储物流中心的耗材业务，本项目预计建设期为 2 年，预计第 5 年项目达到成熟运营状态，届时鄂东、鄂西两大分仓将合计实现项目预设的销售额基准值 2.4 亿元。2022 年，公司已实现医疗耗材业务收入 1.4 亿元。以 2022 年数据测算，仅仅承接公司现有武汉仓储物流中心的耗材业务订单，就已经能够实现预设的销售额基准值的 58%。同时，达到成熟运营状态后合计 2.4 亿元的销售额基准值系公司基于现有的耗材业务的经验，综合对未来耗材市场发展情况、公司在手耗材订单的金额、公司订单获取能力的判断及公司新建的仓储空间面积等多种因素后做出的预测。综上，耗材物流仓储配送中心建设项目销售额及建设规模的测算合理审慎。

(2) 公司医疗净化系统集成业务系为各类医院提供洁净室工程技术服务，

包括专业设计、组织施工计划、施工管理、配套设备采购安装、项目交付等综合服务，主要应用于手术部、ICU、消毒供应中心、医学实验室、生殖助孕中心、层流病房、静配中心、负压隔离病房等特殊科室，积累了一大批医院客户。这些新建的医院及科室对医疗耗材都会形成新的需求，也会成为公司医疗耗材配送业务新的增长点。

（三）效益预测的具体过程及合理性、谨慎性

本项目建成后将作为公司销售医用耗材、医疗设备销售业务的运营中心，其收入主要来自于医用耗材、医疗设备、IVD（体外诊断）等产品的销售收入，其成本主要为医用耗材、医疗设备、IVD（体外诊断）等产品的采购成本、运营人员工资及其他运营成本。项目建成后，鄂东分仓主要承接现有租赁的武汉仓储物流中心相关业务。

鄂东分仓项目投资所得税后财务内部收益率为 20.28%，财务净现值（ic=10%）为 1,807.71 万元，含建设期的投资回收期为 5.65 年。

鄂西分仓项目投资所得税后财务内部收益率为 18.52%，财务净现值（ic=10%）为 1,522.29 万元，含建设期的投资回收期为 5.73 年。

1、项目效益情况

单位：万元

序号	项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年
鄂东分仓								
1	营业收入	-	-	8,382.07	10,776.95	11,974.39	12,573.11	13,201.77
2	税金及附加	5.00	5.00	14.95	70.13	80.01	83.27	86.68
3	总成本费用	5.00	9.50	7,838.79	9,859.50	10,800.16	11,302.29	11,826.19
4	利润总额	-5.00	-9.50	543.29	917.45	1,174.24	1,270.82	1,375.58
5	所得税	-	-	79.32	137.62	176.14	190.62	206.34
6	净利润	-5.00	-9.50	463.97	779.83	998.10	1,080.20	1,169.24

序号	项目	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年
鄂西分仓								
1	营业收入	-	-	8,382.07	10,776.95	11,974.39	12,573.11	13,201.77
2	税金及附加	5.00	5.00	14.95	70.13	80.01	83.27	86.68
3	总成本费用	5.00	9.50	7,838.79	9,859.50	10,800.16	11,302.29	11,826.19
4	利润总额	-5.00	-9.50	543.29	917.45	1,174.24	1,270.82	1,375.58
5	所得税	-	-	79.32	137.62	176.14	190.62	206.34
6	净利润	-5.00	-9.50	463.97	779.83	998.10	1,080.20	1,169.24

注：项目建设实施周期为2年，计算期为7年，预计T5年为销售额基准值，项目达到成熟运营状态，市场开发进度达到预期目标。

2、效益测算依据

(1) 营业收入

根据公司管理层预测，公司产品销售平均价格在未来时期内变动不大，项目建成投产后，随着市场开发进度及生产能力的逐渐提高，产销量将进入平稳期。

(2) 税金及附加

增值税销项税为13%、原材料及设备费用进项税为13%、城市维护建设费5%、教育费附加以3%计缴、地方教育费附加以2%计缴。

(3) 总成本费用

总成本费用主要包括主营业务成本、管理费用、销售费用、研发费用等，采用销售百分比法进行估算，各项成本、费用金额参考公司各产品的历史成本、费用占销售单价的比例进行估算。

(4) 企业所得税税率

项目鄂东分仓实施主体为华康医疗、鄂西分仓实施主体为湖北菲戈特，二者均为高新技术企业，以15%计算所得税。

3、效益预测的合理性、谨慎性分析

(1) 营业收入预测的合理性

鄂东、鄂西两大分仓的规划建筑面积均为 6,000 平方米，单个分仓规模与公司现有租赁的武汉仓储物流中心相差不大。2022 年，公司实现耗材销售收入 1.4 亿元，2023 年 1-9 月实现耗材销售收入 0.98 亿元；由于我国高值医用耗材、低值医用耗材市场规模近年来也保持持续增长，同时考虑到新建的耗材物流仓储配送中心将提高公司医疗耗材仓储和物流配送能力，优化公司物流配送体系，提升医疗耗材供应链上下游的整体物流运作效率，适应下游市场多品类、差异化、小批次、高频率的行业特点，为满足各类客户的需要提供全面的服务，有效提升库存周转率。因此，预计 T+3~T+7 年，鄂东、鄂西两大分仓分别实现耗材销售收入 8,382.07 万元~13,201.77 万元。本项目营业收入预测合理谨慎。

(2) 总成本费用预测的合理性

项目运营期内总成本费用预测如下表所示：

单位：万元

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年
鄂东分仓							
主营成本	-	-	6,253.88	7,974.64	8,795.03	9,225.22	9,674.92
其中：产品材料	-	-	5,462.68	7,023.44	7,803.83	8,194.02	8,603.72
运营人员工资	-	-	640.00	800.00	840.00	880.00	920.00
运营成本	-	-	151.20	151.20	151.20	151.20	151.20
税金及附加	5.00	5.00	14.95	70.13	80.01	83.27	86.68
管理费用	-	4.50	1,091.07	1,203.30	1,247.42	1,275.48	1,304.34
销售费用	-	-	478.89	611.43	677.70	718.33	760.25
鄂西分仓							
主营成本	-	-	6,253.88	7,974.64	8,795.03	9,225.22	9,674.92
其中：产品材料	-	-	5,462.68	7,023.44	7,803.83	8,194.02	8,603.72
运营人员工资	-	-	640.00	800.00	840.00	880.00	920.00
运营成本	-	-	151.20	151.20	151.20	151.20	151.20

项目	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年
税金及附加	5.00	5.00	14.95	70.13	80.01	83.27	86.68
管理费用	-	4.50	1,091.07	1,203.30	1,247.42	1,275.48	1,304.34
销售费用	-	-	478.89	611.43	677.70	718.33	760.25

总成本费用主要包括主营业务成本、管理费用、销售费用、研发费用等，采用销售百分比法进行估算，各项成本、费用金额参考公司各产品的历史成本、费用占销售单价的比例进行估算。本项目总成本费用预测合理谨慎。

(3) 毛利率预测的合理性

本项目预计建设期为2年，预计第5年项目达到成熟运营状态。T+5年，预计单个分仓实现耗材销售收入11,974.39万元，主营成本8,795.03万元，毛利率为26.55%，低于公司现有耗材业务的毛利率水平（35%左右）。本项目预计毛利率低于公司现有耗材业务毛利率的原因主要如下：

1) 在公司业务规模较小的阶段，根据公司的经营策略，优先选择了毛利率较高的产品，随着业务规模的逐步扩大，公司产品种类的增加，毛利率将会有所下降。

2) 考虑到未来医疗耗材可能存在的集采深化等因素的影响，出于谨慎性考虑，公司降低了耗材销售业务的毛利率预测。

综上，本项目毛利率预测谨慎合理。

(四) 核查程序及核查意见

1、核查程序

- (1) 查阅耗材物流仓储配送中心建设项目的可行性研究报告；
- (2) 查阅了公司最近三年一期的审计报告/财务报表，核对了公司近三年及一期的耗材销售业务收入、费用成本及毛利率情况；
- (3) 查阅了公司现有的在手耗材订单情况和各个客户2022年度的耗材销售

明细。

2、核查结论

经核查，我们认为：随着我国高值医用耗材、低值医用耗材市场规模的不断增长和公司对耗材销售业务的不断开拓，公司的耗材物流仓储配送中心建设项目具有必要性及规模的合理性，该项目的效益预测谨慎合理。

八、结合生产经营计划、营运资金需求、报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策等,说明本次补充流动资金的测算过程和依据，并结合上述写字楼购买事项，说明补充流动资金的主要用途及必要性

（一）公司生产经营计划及营运资金需求

2022 年度，公司设立并扩充了全国 13 个营销运维中心，营销网络进一步延伸，销售团队全面渗透到县级医疗领域，公司在全国范围内的局部地区已逐步形成了领先优势，市场占有率有所上升。公司与一线城市（如北上广深）、知名医院（如四川大学华西医院、山东大学齐鲁医院）等优质客户建立战略合作关系，承接订单质量进一步提升。随着知名度的不断增加，公司凭借多年的行业积累和品牌经验，抓住医院建设产业链快速发展的机遇，使得公司承接医疗净化系统集成项目的质量和数量不断提升。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手医疗净化系统集成业务订单 17.45 亿元、医疗耗材及设备订单 1.93 亿元。公司现有订单和预期在手订单充足，后续补充流动资金具备合理性和必要性。

（二）报告期各期末货币资金情况

报告期各期末，公司货币资金情况如下：

单位：万元

项目	2023.9.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
库存现金	0.89	3.48	1.03	0.02
银行存款	27,510.05	19,893.18	19,368.88	11,355.14

项目	2023.9.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
其他货币资金	4,286.89	5,332.01	4,192.17	3,588.17
其中：银行承兑汇票保证金	-	-	3,480.80	3,246.54
保函保证金	4,275.95	4,704.70	583.79	203.79
其他保证金	10.94	623.13	125.95	122.45
支付宝、拼多多	-	4.18	1.63	15.38
合计	31,797.83	25,228.66	23,562.07	14,943.33

报告期各期末，公司货币资金账面余额分别为 14,943.33 万元、23,562.07 万元、25,228.66 万元和 31,797.83 万元，主要为银行存款和其他货币资金。公司各期末货币资金余额虽逐年上升，但其中非受限资金占比较少。截至 2023 年 9 月 30 日，公司货币资金余额明细如下：

单位：万元

项目	2023.9.30
已有明确用途的前次募集资金余额	12,988.19
受限资金余额	10,651.84
其中：保函保证金	4,275.95
理财账户保证金	
支付宝、拼多多资金	
三方监管账户存款	3,668.64
农民工工资专户余额	2,707.25
非受限资金余额	8,157.80
货币资金余额	31,797.83

截至 2023 年 9 月 30 日，公司货币资金余额为 3.18 亿元，其中 1.30 亿元为已有明确用途的前次募集资金，1.07 亿元为受限资金，余下部分约 8,157.80 万元。公司报告期末货币资金余额虽然较多，但除受限部分外，绝大部分后续有较明确的用途及计划。公司受限资金将随着医疗净化系统集成项目逐步建设陆续转为非受限资金，但与公司经营活动存在一定的时间错配，不能完全或及时满足公司经营需求。考虑到公司目前经营发展情况，本次融资补充流动资金具有必要性

及合理性。

（三）应收账款管理政策

报告期内，公司应收账款（含合同资金）余额占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2023.9.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款（含合同资产）余额	157,371.33	133,874.68	84,848.86	59,505.87
应收账款（含合同资产）同比增幅	17.55%	57.78%	42.59%	-
主营业务收入	114,192.83	118,009.76	85,343.55	75,717.57
主营业务收入同比增幅	51.55%	38.28%	12.71%	-
应收账款（含合同资产）余额占主营业务收入比例	137.81%	113.44%	99.42%	78.59%

注：2023年1-9月主营业务收入同比增幅=(2023年1-9月主营业务收入-2022年1-9月主营业务收入)/2022年1-9月主营业务收入

报告期内，随着公司业务规模的不断扩大，公司应收账款余额也整体呈现上升趋势。报告期内，公司根据其《应收账款管理政策》，执行一贯的信用政策，以信用期结合授信额度为主要管控手段进行应收账款管理。因公司医疗净化系统集成业务客户主要为国内公立医院，其回款周期较长符合业务实际情况。后续随着业务规模的不断提升，公司对于营运资金的需求不断增大，本次募投项目补充营运资金具备合理性。

（四）本次补充流动资金的测算过程和依据

1、测算基本假设

公司根据维持正常生产经营所需保持的现金量、产品存货购置所需资金量、相关业务往来款项等所需的资金等因素测算未来营运资金需求，结合对历史数据的分析、未来经营情况的判断、融资渠道的运用等综合确定募集资金补充营运资金的情况。

公司2021年度收入增长率为12.99%，2022年度收入增长率为38.12%，最近两年平均收入增长率为25.55%。公司2022年度收入增长率较高，主要是由于

当年医疗净化系统集成业务规模增长较快所致。基于公司 2021-2022 年业务经营情况及对未来行业发展趋势的判断，从谨慎的角度综合考虑出发，本次测算假设公司 2023-2025 年营业收入增速保持 25.55%的年均增长率，并假设保持目前的营运资金周转次数及销售利润率。

2、未来新增流动资金缺口测算

公司参考《流动资金贷款管理暂行办法》(中国银行业监督管理委员会令 2010 年第 1 号)中有关营运资金周转次数和流动资金量的计算方式，对公司流动资金的需求进行测算。公司营运资金需求参考如下公式：

周转天数=360/周转次数；

销售利润率=利润总额/营业收入；

应收账款周转次数=营业收入/平均应收账款余额；

预付账款周转次数=营业成本/平均预付账款余额；

存货周转次数=营业成本/平均存货余额；

预收账款周转次数=营业收入/平均预收账款余额；

应付账款周转次数=营业成本/平均应付账款余额；

营运资金周转次数=360/（存货周转天数+应收账款周转天数-应付账款周转天数+预付账款周转天数-预收账款周转天数）；

流动资金量=上年度销售收入×（1+预计销售收入年增长率）×（1-上年度销售利润率）/营运资金周转次数；

新增营运资金需求量=流动资金量-公司自有资金-现有流动资金贷款-其他渠道提供的营运资金；

公司自有资金指可投入到经营周转中的自有资金，由于自有资金的计算在监管文件中无明确公式要求，本次测算使用公司财务报表中“交易性金融资产”科

目及“货币资金”科目相加的部分；

现有流动资金贷款=短期借款+一年内到期的长期借款；

其他渠道提供的营运资金=尚未决定用途的前次超募资金；

2022年末，公司自有资金余额为65,783.60万元，现有流动资金贷款余额为100.14万元，其他渠道提供的营运资金506.44万元。

上述公式计算时，应收账款含当期合同资产余额，预收账款含当期合同负债余额。

公司2023-2025年流动资金量测算过程如下：

项目	2022年度 (实际)	2023年度 (测算)	2024年度 (测算)	2025年度 (测算)
存货周转天数(天)	104.94	104.94	104.94	104.94
应收账款周转天数(天)	331.15	331.15	331.15	331.15
应付账款周转天数(天)	118.35	118.35	118.35	118.35
预付账款周转天数(天)	4.87	4.87	4.87	4.87
预收账款周转天数(天)	65.47	65.47	65.47	65.47
营运资金周转次数	1.40	1.40	1.40	1.40
销售收入年增长率	25.55%	25.55%	25.55%	25.55%
销售收入(万元)	118,890.25	149,271.61	187,416.65	235,309.33
销售利润率	9.88%	9.88%	9.88%	9.88%
流动资金量(万元)	/	96,084.77	120,638.39	151,466.47
新增营运资金需求(万元)				85,076.29

注：上述2023年至2025年预测数据仅用于本次补充流动资金测算，不构成盈利预测或承诺。

在不扣除受限资金情况下，公司至2025年新增营运资金需求量为85,076.29万元，未来三年公司营运资金缺口较大。

截至2023年9月30日，公司货币资金余额为3.18亿元，其中1.30亿元为已有明确用途的前次募集资金，1.07亿元为受限资金，余下部分约8,157.80万元。公司受限资金将随着医疗净化系统集成项目逐步建设陆续转为非受限资金，

但与公司经营活动存在一定的时间错配，不能完全或及时满足公司经营需求，同时期末货币资金余额与未来三年营运资金均存在较大差额，本次发行可转换公司债券拟用于补充营运资金的金额为 22,000.00 万元，符合公司目前营运资金需求，具备合理性。

（五）结合上述写字楼购买事项，说明补充流动资金的主要用途及必要性

（1）写字楼购置的合理性及必要性

1) 有利于满足公司日益增长的集中办公需求

公司是国内医疗净化系统集成服务行业的头部企业，随着近年业务规模的高速增长，员工数量也增长迅速。公司现有总部办公区域分散、人均办公面积较低，难以满足日益增长的办公需求。本次写字楼的购置能够极大的补充公司的办公场所资源，同时促进公司统筹协同办公、节约沟通成本，实现公司总部的高效管理。

2) 提高经济效益，促进公司长期稳定发展

公司目前拥有的自有物业较少，部分总部办公场所通过租赁的方式取得，公司经营场所面临一定的不确定性。公司近年业务规模增长迅速、人员增长较快，如仅通过租赁获取办公场所，未来快速增长的办公场所需求将大幅增加公司管理费用。在长期租赁难以满足公司业务发展和人员扩张的背景下，公司购置武汉大悦城 T2 写字楼用于总部办公可降低租赁支出，从长远看有利于提供公司的经济效益，促进公司长期稳定发展。

3) 有利于提升公司品牌影响力，增强综合竞争优势

公司总部大楼是对外形象的重要展示平台，本写字楼的购置有利于增强公司品牌影响力，凸显公司实力，提升客户对公司的信任感，增强公司综合竞争优势。总部大楼的购置有助于进一步塑造公司品牌，推动公司战略目标的实现，有利于公司长远的可持续发展。

（2）写字楼的购置情况及后续付款计划

截至本回复出具日，公司已就武汉大悦城 T2 写字楼合计支付 36,432.99 万元。其中通过自有资金支付 16,432.99 万元，通过募集资金专户使用前次募集资金支付 20,000.00 万元，符合公司《募集资金管理制度》的相关规定。后续待支付金额合计 6,432.99 万元，发行人计划优先以自有资金支付，自有资金不足时拟使用银行贷款支付。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司银行授信情况如下表所示：

单位：万元

合作银行	授信额度	已用授信	剩余额度	到期日
中国银行华农支行	20,000.00	4,559.00	15,441.00	2024.9.7
招商银行武汉分行	30,000.00	22,053.00	7,947.00	2024.7.4
中信银行	20,000.00	6,108.00	13,892.00	2023.11.21
武汉农商行光谷分行	6,500.00	4,500.00	2,000.00	2025.6.1
华夏银行	12,500.00	5,000.00	7,500.00	2024.4.28
交通银行湖北分行	25,000.00	14,379.00	10,621.00	2024.4.24
浦发银行武汉分行	20,000.00	3,600.00	16,400.00	2024.5.16
合计	134,000.00	60,198.87	73,801.13	/

如上表所示，公司共有银行授信额度 13.40 亿元，累计使用额度 6.02 亿元，剩余额度 7.38 亿元。发行人充裕的银行授信额度可作为武汉大悦城 T2 写字楼支出的资金来源。为减轻公司偿债压力，公司计划优先以可转债形式募集资金补充营运资金，本次补充流动资金具备合理性。

(3) 本次补充流动资金的主要用途及必要性

报告期内，随着公司业务规模的迅速增长，员工规模也迎来了较快的增长。公司 2020 年、2021 年、2022 年及 2023 年 9 月末员工人数分别为 775 人、931 人、1,342 人及 1,967 人。公司短期内人员增长较快，后续人员工资支出需求较多，本次补充流动资金可用于公司员工工资的支付，具备必要性。

此外，公司目前在手订单量充足，截至 2023 年 9 月末，公司在手医疗净化系统集成业务订单金额为 17.45 亿元。上述订单的实施需要一定营运资金进行支

撑。本次补充流动资金可用于实施公司的在手订单，具备必要性。

综上，公司近年业务规模增长迅速、员工增长幅度较大、目前在手订单充足，本次补充流动资金可用于支付公司员工工资及在手订单实施过程中的资金周转，本次补流流动资金的主要用途与公司的主营业务相符，具备必要性。

（六）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅发行人的在手订单情况及与订单相关的生产经营计划、了解后续公司营运资金需求；

（2）查阅发行人报告期各期末货币资金情况；

（3）查阅发行人报告期内应收账款管理政策及报告期各期末应收账款情况；

（4）查阅发行人本次补充流动资金的测算过程及测算依据。

2、核查结论

经核查，我们认为：发行人报告期末在手订单充足、后续营运资金需求旺盛，报告期末货币资金余额虽然较大，但均已具有较明确的用途，可自由支配的营运资金较少，发行人报告期内应收账款管理政策具备一致性，发行人以自有资金及银行贷款支付写字楼剩余价款具备合理性，本次补充流动资金测算假设合理、测算过程具备合理性。

专此说明，请予审核。

（本页无正文，为中汇会计师事务所(特殊普通合伙)《关于武汉华康世纪医

疗股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》之签章页)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师:

中国·杭州

中国注册会计师:

报告日期: 年 月 日