

广东暨博医疗集团股份有限公司与

开源证券股份有限公司

对全国中小企业股份转让系统有限责任公司

《关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司《关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》已收悉。感谢贵公司对我公司推荐的广东暨博医疗集团股份有限公司股份挂牌申请文件的审查。我公司已按要求组织广东暨博医疗集团股份有限公司及其他中介机构对审核问询函进行了认真讨论，对审核问询函中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改。

提示性说明		
1	如无其他特别说明，本回复中的释义与《公开转让说明书》释义一致	
2	下列披露的数据，除特别注明之外，金额单位均为：人民币元	
3	本回复凡未特殊说明，尾数合计差异均系四舍五入造成	
4	本回复正文中的字体代表以下含义：	
	宋体（加粗）	问询函所列问题
	宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
	楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1.关于业务及合规性。根据申报材料，（1）公司共有 33 家子公司，部分为口腔医院，部分为口腔门诊部，公司提供口腔诊疗方案中包含数字化美学修复。（2）公司持有医疗机构执业许可证、放射诊疗许可证、辐射安全许可证，部分业务许可即将到期，公司在相关证监临近到期前一至两个月已向相关部门提交了续期申请。（3）报告期内公司部分人员存在多点执业情形。（4）子公司广州暨博海珠口腔消防验收手续正在办理中，暨博医疗及南海暨博口腔、南海中大口腔、南海恒远口腔、顺德瑞尔口腔等 4 家子公司未办理消防验收备案手续，均已委托具有消防安全评估资质的广东金桔建设有限公司出具《建筑消防安全评估报告》；子公司肇庆暨博口腔医院有限公司因场所部分疏散指示标志设置不符合标准，被肇庆市端州区消防救援大队处罚。（5）公司持有医疗广告审查证明，部分医疗广告审查证明即将到期；公司通过“线上+线下”相结合进行品牌推广；上海健皓门诊部曾因利用代言人作证、推荐行为违反《广告法》被上海市黄浦区市场监管局处罚；子公司佛山市顺德口腔医院有限公司因未经审查发布医疗广告被佛山市顺德区容桂街道办事处处罚。（6）公司在日常开展口腔诊疗服务业务时，存在少量的医疗废物和废水；报告期内顺德天使口腔门诊部被佛山市顺德区北滘镇人民政府（卫生健康）处罚，子公司佛山顺德龙江暨博志德口腔门诊部因医务人员手菌落总数不符合《医院消毒卫生标准》被佛山市顺德区龙江镇人民政府（卫生健康）处罚。（7）公司所有口腔医院及部分连锁门诊部纳入了医保体系。（8）公司存在部分未办理房屋租赁备案的情况。

（1）关于公司业务。请公司：①补充披露口腔医院和口腔门诊部的差异，包括但不限于经营范围、业务开展所需资质、主营业务内容及业务流程等。②结合公司经营范围、广告宣传内容、主要资产及耗材情况、收费类别等，补充披露公司业务是否涉及医疗美容业务。③公司是否存在通过互联网开展医疗服务的情形，如存在，补充披露报告期内公司所需资质取得及维持情况、医师和护士注册情况，医疗服务范围，处方药开具的范围及对象，药品来源、储存及配送方式，以及患者信息保护措施，在线诊疗、处方流转、数据监管、后台管理等信息系统模块的建设及运行情况，以及与线下医疗资源的整合度，报告期内信息系统的访问人次、日均问诊量、日均访问量。

(2) 关于经营资质。请公司：①说明公司及各子公司是否完整取得了生产经营所需的全部资质、许可、认证，如设置医疗机构批准书、医疗机构执业许可证、第一类医疗器械备案凭证、第二类医疗器械经营备案凭证、辐射安全许可证、麻醉药品、第一类精神药品购用印鉴卡等，公司大型医用设备、特种设备、制剂等相关配置或使用证照是否齐备，是否满足所需的国家、行业及地方标准规范，是否存在超越资质、经营范围的情形；②补充披露即将到期资质续期申请的进展情况、预计取得时间、是否存在续期障碍，公司是否建立了完善的资质管理制度和机制。

(3) 关于用工情况。请公司：①补充披露报告期各期及期后全职、兼职、多点执业医师的数量及变动情况，兼职执业、多点执业医师的具体类别、雇佣方式、资格条件、履行的程序、人事管理和医疗责任划分、管理机制，是否存在纠纷；②补充披露报告期各期及期后护士数量及变动情况，是否符合卫生主管部门规定的配备标准；③补充披露医疗卫生人员管理制度及实施情况，包括招聘准入、培训、考核、激励机制等情况；④说明公司现有业务量、分支机构设立情况是否与公司全职、兼职医护人员数量相匹配；⑤说明公司是否存在聘用未持证医务人员或通过持证人员挂名诊疗的情形，特殊人员的资质（包括但不限于放射工作人员、医用设备使用人员、特种设备使用人员等）是否齐备，是否存在不合规使用设备的情形；⑥补充披露签订公司与签订劳务合同的 60 名员工的具体劳务关系、用工形式，1 名员工在外单位缴纳社保的原因。

(4) 关于租赁的生产经营场所。请公司：①说明未办理租赁备案的原因及办理进展，未办理备案手续是否存在行政处罚风险，出租房权属取得情况，规划用途与实际用途是否一致，租赁房产是否涉及集体建设用地、划拨地，如涉及，是否履行相应审批程序，租赁集体土地的手续是否完备、出租方是否履行法定的决策程序、是否获得土地承包农户的同意。

(5) 关于消防安全。请公司：①补充披露正在使用及在建、拟租赁的所有生产经营场所的具体情况，包括但不限于地址、建筑面积、消防设施配备情况等有关消防安全的信息，并结合消防相关法律法规，披露相关场所是否按规定履行了消防验收、消防备案、消防安全检查的办理情况；②说明公司目前正在使用及

在建、拟租赁的所有生产经营场所是否按规定履行了消防验收、消防备案程序，说明未办理消防验收、消防备案的原因、进展及整改情况，委托第三方出具《建筑消防安全评估报告》是否有效，是否向消防主管部门申请消防监督检查或采取其他有效的整改措施，未取得消防手续面临的法律风险，是否暂停对外经营活动，是否存在被消防处罚的风险，是否构成重大违法行为；③量化分析上述日常经营场所停止使用对公司财务状况及持续经营能力的影响；④说明子公司肇庆暨博口腔医院有限公司被肇庆市端州区消防救援大队处罚的具体整改情况及有效性；⑤公司及子公司日常消防安全管理制度建立及执行情况，是否存在消防安全隐患，公司采取的应对措施。

（6）关于获客渠道。请公司：①补充披露广告发布程序及内容的合规性，说明公司是否符合《广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》等医疗及广告领域法律法规的规定，是否存在虚假宣传或发布违法违规信息的情形，公司广告宣传是否合法合规。②补充披露公司关于防范商业贿赂内部控制制度的建立和执行情况，说明公司是否存在通过给予介绍费等途径获取客户的情形，是否存在向其他医疗机构违法购买客户个人资料的情形，是否存在向其他商业机构贿赂的情形。

（7）关于采购合规性。请公司：补充披露医药、医疗器械采购、外协采购的合法合规性；供应商资质的齐备性；公司及其管理层、医护人员是否存在收受贿赂的情形；防范商业贿赂制度的建立及执行情况。

（8）关于环保及卫生。请公司：①补充披露医疗废物管理制度及相应机构、人员设置情况，报告期内医疗废物收集、运送、贮存、处置等情况，医疗废物处置单位是否具有相关资质。②补充披露顺德天使口腔门诊部被佛山市顺德区北滘镇人民政府（卫生健康）具体处罚事由、整改措施及有效性。③说明公司各治疗区、检查区等功能区是否符合《医院消毒卫生标准》。

（9）关于医保相关。请公司：①补充披露公司医保定点机构资质取得情况及其有效期，如存在未取得上述资质情形，说明未取得的原因及合理性；②说明公司是否存在违反医保协议的情况，相关内控措施是否健全有效，是否存在骗取套取医保资金等违规情形，是否面临潜在处罚风险。

(10) 关于医患关系。请公司：①补充披露患者信息与数据的获取方式、存储、使用、加工、传输等情况及合规性，公司对患者信息与数据的保护措施、风险控制体系及其有效性；②补充披露报告期内公司医患投诉、诉讼或重大舆情事项及公司医疗事故预防处置管理制度，说明如出现因药品事故或因上游医疗设备造成患者损害情形，公司与上游供应商责任划分情况；③说明公司医疗服务质量控制体系是否建立健全，相关内控制度是否有效执行。

请主办券商、律师补充核查以上事项并发表明确意见；全面梳理公司及子公司业务所涉及的相关法律法规、制度规范及监管要求，核查公司及子公司是否取得开展业务所需的全部资质，相关执业环节是否符合《医疗机构管理条例》《医疗机构管理条例实施细则》等医疗卫生领域法律法规及监管要求，公司报告期后是否存在违法违规情形，并对公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见；对公司报告期内是否存在未解决的医患矛盾或相关重大舆情、对本次申请挂牌是否构成障碍发表明确意见。

一、公司回复

1.1 关于公司业务。

请公司：①补充披露口腔医院和口腔门诊部的差异，包括但不限于经营范围、业务开展所需资质、主营业务内容及业务流程等。②结合公司经营范围、广告宣传内容、主要资产及耗材情况、收费类别等，补充披露公司业务是否涉及医疗美容业务。③公司是否存在通过互联网开展医疗服务的情形，如存在，补充披露报告期内公司所需资质取得及维持情况、医师和护士注册情况，医疗服务范围，处方药开具的范围及对象，药品来源、储存及配送方式，以及患者信息保护措施，在线诊疗、处方流转、数据监管、后台管理等信息系统模块的建设及运行情况，以及与线下医疗资源的整合度，报告期内信息系统的访问人次、日均问诊量、日均访问量。

(一) 补充披露口腔医院和口腔门诊部的差异，包括但不限于经营范围、业务开展所需资质、主营业务内容及业务流程等。

公司已在公开转让说明书之“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露如下：

“一、口腔医院和口腔门诊部的差异情况

公司下属口腔医院和口腔门诊部的经营范围、业务开展所需资质、主营业务内容及业务流程情况如下：

机构简称	类型	经营范围	业务开展所需资质	主营业务内容	业务流程
佛山中大	口腔医院	营利性医疗机构。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	医疗机构执业许可证、放射诊疗许可证、辐射安全许可证等，详见公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”	向客户提供口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务	详见公开转让说明书之“第二节公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（二）主要业务流程”
佛山中大王府井口腔	口腔门诊部	许可项目：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）			
珠海暨博	口腔医院	许可项目：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）			
中山暨博	口腔医院	许可项目：医疗服务。（上述经营范围涉及：营利性医疗机构。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。			
江门暨博	口腔医院	许可项目：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）			
花都暨博	口腔医院	专科医院			
增城中大	口腔医院	停车场服务；医疗服务；			
广州暨博	口腔医院	专科医院；			
广州暨博海珠口腔	口腔门诊部	医疗服务；			
南海中大	口腔医院	专科医院。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）			
顺德口腔	口腔医院	口腔诊疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）			
肇庆暨博	口腔医院	医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			

机构简称	类型	经营范围	业务开展所需资质	主营业务内容	业务流程
增城暨博口腔	口腔门诊部	口腔诊疗服务			
南海卓越口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）			
南海中大口腔	口腔门诊部	专科医院。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）			
南海桂城口腔	口腔门诊部	一般项目：诊所服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）			
南海西樵口腔	口腔门诊部	门诊部（所）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）			
南海立远口腔	口腔门诊部	许可经营：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）			
南海暨博口腔	口腔门诊部	门诊部（所）（口腔）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）			
南海恒远口腔	口腔门诊部	许可项目：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）			
南海顺远口腔	口腔门诊部	许可项目：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准。）			
南海远大口腔	口腔门诊部	许可项目：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）			
顺德龙江口腔	口腔门诊部	许可项目：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）			
南海德瑞口腔	口腔门诊部	许可项目：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）			
顺德志康口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			

机构简称	类型	经营范围	业务开展所需资质	主营业务内容	业务流程
		可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			
顺德志德口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			
顺德志远口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			
顺德刘远明口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			
顺德瑞尔口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			
暨博刘远明口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			
顺德天使口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			
顺德张剑兵口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			
南海爱雅口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			
柏菲口腔	口腔门诊部	许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			
东莞暨博	口腔医院	许可项目：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)			

公司在广东省内主要城市或重点区域设立口腔专科医院，以社区为单位设立连锁经营口腔门诊部，中心医院为门诊部提供完善的医疗力量支持，同时通过集团公司职能部门的管理赋能，让口腔门诊部能借助暨博医疗的良好品牌效应、协同效应，带来稳定的客流，并将公司的品牌在其覆盖的区域内快速推开。口腔医院和口腔门诊部的经营范围主要是医疗服务，业务开展所需资质是医疗机构执业许可证、放射诊疗许可证、辐射安全许可证等，主要业务是向客户提供口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，公司下属各口腔医院与口腔门诊部的诊疗服务流程的标准化、一致性程度较高，各项业务流程无实质性区别。”

（二）结合公司经营范围、广告宣传内容、主要资产及耗材情况、收费类别等，补充披露公司业务是否涉及医疗美容业务。

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（三）其他情况”补充披露如下：

“公司业务是依靠下属口腔医院和口腔门诊部开展经营，主营业务均为口腔医疗服务，公司各子公司经营范围已在本公开转让说明书之“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”进行披露。

公司主要通过线上互联网渠道进行广告宣传，主要包括官方网站、今日头条、抖音、百度搜索、美团、微信公众号等渠道，主要是品牌展示、宣传推广和引流的作用，宣传内容是公司口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务业务。

公司全部经营场所均为租赁，主要资产包括医疗设备、运输设备及办公设备等，其中主要生产设备情况如下：

单位：万元

设备名称	数量	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率	是否闲置
口腔颌面锥形束计算机体层摄影设备	34	850.63	331.03	519.60	61.08%	否
牙科综合治疗机	456	787.91	301.91	486.00	61.68%	否
牙科种植机	44	62.38	28.59	33.79	54.17%	否
压力蒸汽灭菌器	56	61.58	22.35	39.23	63.71%	否
牙片机	36	46.40	21.44	24.96	53.79%	否
牙周治疗仪	40	34.56	12.97	21.59	62.47%	否
超声骨刀机	16	31.76	11.25	20.51	64.58%	否
合计	-	1,875.22	729.53	1,145.69	61.10%	-

报告期内，公司主要原材料为种植体、修复基台、牙冠、托槽、隐形矫治器，合计分别占总采购额的 67.89%、70.71%，具体如下：

单位：万元

类别	2023 年度		2022 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比
种植体	1,555.73	28.44%	1,243.92	23.63%
修复基台	446.43	8.16%	580.91	11.04%
牙冠	1,275.39	23.32%	1,151.32	21.87%
托槽	243.46	4.45%	316.59	6.01%
隐形矫治器	346.67	6.34%	281.08	5.34%
总计	3,867.68	70.71%	3,573.82	67.89%

报告期内，公司的收费类别为口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，收费项目如下：

(1) 口腔综合治疗

① 牙体治疗类：

诊疗项目	主要症状	诊疗效用
嵌体补牙	较大面积牙体缺损，但尚有较大体积的健康牙体组织余留	治疗龋齿，牙体缺损，恢复牙齿的外形和功能
树脂补牙	浅龋、深龋及或面积不大的牙体缺损等	治疗龋齿或牙体缺损，恢复牙齿的外形和功能
根管治疗	牙髓炎，根尖周炎或外伤露髓的病患牙	治疗各种牙髓疾病、根尖周疾病

② 牙周治疗类：

诊疗项目	主要症状	诊疗效用
洁牙	龈上牙石、软垢、牙菌斑、色素等	机械去除菌斑和牙石，预防牙周疾病
龈下刮治	牙周炎	通过清除牙周袋内根面的牙石、菌斑，以促进牙周组织的愈合
牙周手术	符合手术指征的各种深牙周袋、根分叉病变、及种植体周围炎等	消除深牙周袋、去除牙周袋内病变的炎症组织，以促进牙周组织的再生与重建

③ 儿牙治疗类：

诊疗项目	主要症状	诊疗效用
窝沟封闭	窝沟较深，无龋齿的乳恒牙	恒牙刚萌出尚未发生龋病阶段，封闭牙面深窝沟，以预防发生龋病
龋齿充填	乳牙龋齿	治疗龋病，恢复牙齿的外形和功能
乳牙预成冠	较大面积龋病，无法用充填治疗方法恢复牙齿的外形和咀嚼功能	预成冠套在乳牙上，可以保护乳牙，防止充填物的脱落及发生继发龋，预防牙体折裂

乳牙根管治疗	乳牙牙髓炎，根尖周炎或外伤露髓	乳牙根管治疗可有效防止根尖病变影响恒牙生长发育，保存患牙的正常功能
--------	-----------------	-----------------------------------

④口腔外科类：

诊疗项目	主要症状	诊疗效用
牙拔除术	残冠、残根、松动无法保留牙齿，错位牙、阻生牙、埋伏牙、病灶牙等	用于拔除不能保留的病变牙、以减轻疼痛，防止牙槽感染或其他并发症
颌骨囊肿切除术	颌骨内牙源性囊肿，波及病灶牙牙根或邻近牙牙根，反复肿痛	手术摘除颌骨囊肿，能控制病变发展、促进病变区组织的愈合
牙槽骨修整术	牙槽骨上小骨尖或骨隆突、轻度或重度牙槽骨前突，影响牙冠戴入或种植体植入	去除妨碍托牙修复部分，使牙槽嵴能均匀地受咬合压力，以恢复咀嚼、语言、面容等口腔颌面部功能

(2) 口腔种植

诊疗项目	主要症状	诊疗效用
单牙种植	单颗牙因为牙周疾病、牙体牙髓疾病、外伤拔除、以及先天遗传原因缺失	将种植体通过外科手术植入缺牙的牙槽骨，作为人工牙根，种植体与牙槽骨完成骨结合后，制作并在牙根上加上修复体和人工牙冠后，以修复缺失的牙齿，恢复患者的口腔咀嚼以及美观功能。
多牙种植	多颗牙因为牙周疾病、牙体缺损、外伤拔除或、先天遗传原因缺失	
全口种植	上下颌牙齿因牙病或其他原因逐步拔除导致全牙列牙齿缺失	

(3) 口腔修复

诊疗项目	主要症状	诊疗效用
嵌体修复	较大面积牙体缺损，残冠或根管治疗后	用于牙体缺损的一种修复方式
贴面修复	牙齿错位、畸形、牙体缺损或颜色异常	改善前牙外形、色泽效果及前牙功能的修复方式
单冠修复	残冠、残根、根充术后或牙体缺损面积大无法行常规充填	恢复牙冠外形，改善咀嚼功能
固定桥修复	天然牙列缺损	修复单颗或多颗牙齿缺失，改善咀嚼功能及面部美观
活动牙冠修复	天然牙列缺损及牙列缺失	修复牙列缺损或缺失，改善咀嚼功能及面部美观

(4) 口腔正畸

诊疗项目	主要症状	诊疗效用
固定正畸	牙列拥挤、上下颌前牙突出、牙间隙过大、深覆盖、深覆颌、前牙反颌、锁颌、偏颌等	排齐牙列，调整上下牙列咬合对位，协调牙列跟牙列间，牙列跟颌骨，颌骨跟颌骨，颌骨跟颌面的相对位置关系，以达到面部各结构间美观、协调、健康、平衡的相对位置关系

无托槽隐形矫治（隐形正畸）	采用特殊弹性透明高分子材料制造矫正器，不依赖传统托槽、弓丝实现牙列移动，美观、舒适
---------------	---

另外，公司在提供口腔医疗服务过程中运用到的数字化美学修复技术是目前口腔医学临床领域广泛使用的技术，指的是运用数字化技术，对患者口腔影像学、口内数据采用数字化设备采集及整合，通过相关软件模拟进行个性化设计修复体外形与排列，与患者沟通达成一致再进行修复治疗的一种技术，其核心本质依然是口腔疾病功能性的治疗，并非医学美容专科的范畴。对应的诊疗项目主要为嵌体修复、贴面修复、隐形正畸，涉及的主要资产为口腔颌面锥形束计算机体层摄影设备、牙科综合治疗机、压力蒸汽灭菌器、3Shape 扫描仪、牙片机、超声骨刀机等，涉及的主要耗材主要有牙冠、隐形矫治器、粘接剂、牙科石膏、牙冠基托树脂等，数字化美学修复是口腔医学临床领域的一种常用技术，各诊疗项目不对该技术进行单独收费。

根据《医疗美容服务管理办法（2016 修正）》第二条的规定：“本办法所称医疗美容，是指运用手术、药物、医疗器械以及其他具有创伤性或者侵入性的医学技术方法对人的容貌和人体各部位形态进行的修复与再塑。”第二十九条：“外科、口腔科、眼科、皮肤科、中医科等相关临床学科在疾病治疗过程中涉及的相关医疗美容活动不受本办法调整。”

因此，公司各子公司在提供口腔医疗服务过程中提供的含有对牙齿及牙周等部位的修复与矫治等功能的治疗，不属于受前述规定规制的医疗美容服务。

综上所述，公司经营范围、广告宣传内容、主要资产及耗材情况、收费类别等均不涉及医疗美容业务。”

（三）公司是否存在通过互联网开展医疗服务的情形，如存在，补充披露报告期内公司所需资质取得及维持情况、医师和护士注册情况，医疗服务范围，处方药开具的范围及对象，药品来源、储存及配送方式，以及患者信息保护措施，在线诊疗、处方流转、数据监管、后台管理等信息系统模块的建设及运行情况，以及与线下医疗资源的整合度，报告期内信息系统的访问人次、日均问诊量、日均访问量。

报告期内，公司存在通过官方网站、今日头条、抖音、百度搜索、美团、微信公众号等互联网渠道进行广告宣传、客户拓展等，主要是品牌展示、宣传推广和引流的作用。公司对品牌宣传、媒体广告投放管理活动进行严格规范，要求各子公司在发布医疗广告前根据法律法规的要求需取得必要的《医疗广告审查证明》，公司开展广告投放的各子公司均已取得《医疗广告审查证明》，详见本公开

转让说明书“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“4、广告发布程序及内容的合规性”。

综上，公司仅存在通过互联网渠道进行宣传推广和引流情况，不存在通过互联网开展在线诊疗等医疗服务的情形。

1.2 关于经营资质。

请公司：①说明公司及各子公司是否完整取得了生产经营所需的全部资质、许可、认证，如设置医疗机构批准书、医疗机构执业许可证、第一类医疗器械备案凭证、第二类医疗器械经营备案凭证、辐射安全许可证、麻醉药品、第一类精神药品购用印鉴卡等，公司大型医用设备、特种设备、制剂等相关配置或使用证照是否齐备，是否满足所需的国家、行业及地方标准规范，是否存在超越资质、经营范围的情形；②补充披露即将到期资质续期申请的进展情况、预计取得时间、是否存在续期障碍，公司是否建立了完善的资质管理制度和机制。

（一）说明公司及各子公司是否完整取得了生产经营所需的全部资质、许可、认证，如设置医疗机构批准书、医疗机构执业许可证、第一类医疗器械备案凭证、第二类医疗器械经营备案凭证、辐射安全许可证、麻醉药品、第一类精神药品购用印鉴卡等，公司大型医用设备、特种设备、制剂等相关配置或使用证照是否齐备，是否满足所需的国家、行业及地方标准规范，是否存在超越资质、经营范围的情形；

1、公司及各子公司是否完整取得了生产经营所需的全部资质、许可、认证，如设置医疗机构批准书、医疗机构执业许可证、第一类医疗器械备案凭证、第二类医疗器械经营备案凭证、辐射安全许可证、麻醉药品、第一类精神药品购用印鉴卡等

公司的主营业务为口腔医疗服务，公司已经取得了经营业务的必要资质，详见公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。此外，报告期后，子公司东莞暨博已成立并于2024年8月开始正式营业，其已取得《医疗机构执业许可证》，具体情况如下：

序号	持有人	资质名称	注册号	发证机关	发证日期	有效期
1	东莞暨博	医疗机构 执业许可 证	MAD9FJE60 44190015A51 12	东莞市卫生 健康局	2024 年 7 月 12 日	2024 年 7 月 12 日-2039 年 7 月 12 日

注:东莞暨博尚未取得《放射诊疗许可证》与《辐射安全许可证》故尚未开展放射诊疗工作。

此外，根据《医疗机构管理条例实施细则》（1994 年颁布，并于 2006 年、2008 年及 2017 年修正）第二十五条的相关规定，申请医疗机构执业登记必须提交《设置医疗机构批准书》或者《设置医疗机构备案回执》。

根据《广东省卫生厅关于进一步规范医疗机构设置审批管理的通知》（粤卫〔2006〕303 号）的规定，《设置医疗机构批准书》有效期最长为 4 年。

根据国家卫生健康委员会与国家中医药管理局于 2018 年 6 月 15 日联合发布的《关于进一步改革完善医疗机构、医师审批工作的通知》（国卫医发〔2018〕19 号）的规定：“除三级医院、三级妇幼保健院、急救中心、急救站、临床检验中心、中外合资合作医疗机构、港澳台独资医疗机构外，举办其他医疗机构的，卫生健康行政部门不再核发《设置医疗机构批准书》，仅在执业登记时发放《医疗机构执业许可证》。”

根据《医疗机构管理条例（2022 修订）》第九条的规定：“单位或者个人设置医疗机构，按照国务院的规定应当办理设置医疗机构批准书的，应当经县级以上地方人民政府卫生行政部门审查批准，并取得设置医疗机构批准书。”

公司及各子公司取得《设置医疗机构批准书》的情况如下：

序号	公司名称	是否已取得《设置医疗机构 批准书》	备注
1	顺德口腔	是	遗失
2	顺德志康口腔	是	/
3	顺德志远口腔	是	/
4	肇庆暨博	是	/
5	顺德天使口腔	是	/

序号	公司名称	是否已取得《设置医疗机构批准书》	备注
6	顺德志德口腔	是	遗失
7	南海立远口腔	是	/
8	南海顺远口腔	是	/
9	南海爱雅口腔	是	遗失
10	南海中大口腔	是	遗失
11	顺德刘远明口腔	是	/
12	南海恒远口腔	是	遗失
13	暨博刘远明口腔	是	/
14	南海暨博口腔	是	/
15	南海远大口腔	是	遗失
16	增城中大	是	遗失
17	顺德张剑兵口腔	是	/
18	佛山中大	是	/
19	广州暨博	是	/
20	南海中大	是	/
21	南海德瑞口腔	是	/
22	顺德柏菲口腔	是	/
23	顺德瑞尔口腔	是	/
24	南海西樵口腔	是	该等公司于 2018 年 6 月 15 日后取得《医疗机构执业许可证》，并取得《设置医疗机构批准书》
25	广州花都暨博	是	
26	增城暨博口腔	是	
27	珠海暨博	不适用	该等公司于 2018 年 6 月 15 日后取得《医疗机构执业许可证》
28	江门暨博	不适用	
29	中山暨博	不适用	
30	南海卓越口腔	不适用	
31	南海桂城口腔	不适用	

序号	公司名称	是否已取得《设置医疗机构批准书》	备注
32	顺德志德口腔	不适用	
33	东莞暨博	不适用	
34	广州暨博海珠口腔	不适用	
35	中大王府井口腔	不适用	

根据上述规定，公司部分子公司于 2018 年 6 月 15 日后设立，并已取得《医疗机构执业许可证》，不存在需要办理《设置医疗机构批准书》的情形。公司 2018 年 6 月 15 日前取得《医疗机构执业许可证》的子公司，部分存在《设置医疗机构批准书》遗失的情况。前述遗失《设置医疗机构批准书》的子公司举办时，取得《设置医疗机构批准书》为申请《医疗机构执业许可证》的前置性条件，且该等单位均已取得《医疗机构执业许可证》。

公司及各子公司业务不涉及医疗器械经营，无需取得第一类医疗器械备案凭证、第二类医疗器械经营备案凭证；公司及各子公司未使用《麻醉药品和精神药品品种目录（2023 版）》包含的麻醉药品和第一类精神药品，无需根据《麻醉药品和精神药品管理条例（2016 修订）》取得麻醉药品、第一类精神药品购用印鉴卡。

2、公司大型医用设备、特种设备、制剂等相关配置或使用证照是否齐备，是否满足所需的国家、行业及地方标准规范

公司及各子公司的主要医用设备为口腔颌面锥形束计算机体层摄影设备、牙科综合治疗机、牙科种植机、压力蒸汽灭菌器、牙片机、牙周治疗仪、超声骨刀机等，未使用《大型医用设备配置许可管理目录（2023 年）》涉及的大型医用设备，未配置、使用任何制剂。

公司及各子公司除电梯外未使用《特种设备目录》涉及的特种设备。

根据《特种设备安全法》第三十三条的规定，特种设备使用单位应当在特种设备投入使用前或者投入使用后三十日内，向负责特种设备安全监督管理的部门办理使用登记，取得使用登记证书。登记标志应当置于该特种设备的显著位置。第四十五条规定，电梯的维护保养应当由电梯制造单位或者依照本法取得许可的安装、改造、修理单位进行。电梯的维护保养单位应当在维护保养中严格执行安

全技术规范的要求，保证其维护保养的电梯的安全性能，并负责落实现场安全防护措施，保证施工安全。电梯的维护保养单位应当对其维护保养的电梯的安全性能负责；接到故障通知后，应当立即赶赴现场，并采取必要的应急救援措施。

公司及各子公司中，以自身作为特种设备使用单位的仅有增城中大与花都暨博经营使用的电梯，公司及其余子公司经营中未使用电梯或使用由物业公司等第三方作为证载使用单位的电梯，该等电梯由证载使用单位承担特种设备使用单位的义务。

增城中大与花都暨博已按照前述《特种设备安全法》的规定就其使用的电梯取得使用登记证书，并张贴登记标志于电梯中的显著位置。上述两家子公司已与取得《特种设备生产许可证》的单位签署电梯维护保养合同，相关情况如下：

序号	公司名称	使用登记证书编号	维保单位	维保单位《特种设备生产许可证》情况
1	增城中大	梯粤 A500104628	广州奥博斯电梯有限公司	编号：TS3344V44-2026，有效期至2026年8月31日，许可项目为电梯安装（含修理），许可子项目为曳引驱动乘客电梯（含消防员电梯）、曳引驱动载货电梯和强制驱动载货电梯（含防爆电梯中的载货电梯）、杂物电梯（含防爆电梯中的杂物电梯），自动扶梯与自动人行道
2	花都暨博	梯粤 A015111075	广东广立电梯有限公司	编号：TS2310218-2025，有效期至2025年5月30日，许可项目为电梯制造（含安装、修理、改造），许可子项目为曳引驱动乘客电梯（含消防员电梯），曳引驱动载货电梯和强制驱动载货电梯（含防爆电梯中的载货电梯）

3、公司及各子公司是否存在超越资质、经营范围的情形

如前文所述，公司及各子公司的主营业务为口腔医疗服务，相关单位已取得与生产经营相关的医疗机构批准书（如需）、医疗机构执业许可证、放射诊疗许可证、辐射安全许可证及医疗广告审查证明等各类资质证书。公司及各子公司均不涉及使用大型医用设备或配置、使用制剂。作为特种设备使用单位的相关子公司已取得特种设备使用登记证，并委托有资质的单位进行维修保养。公司及各子公司不存在超越资质经营的情形。

此外，公司及各子公司的经营范围如本问题回复“1.1 关于公司业务”之“（一）补充披露口腔医院和口腔门诊部的差异，包括但不限于经营范围、业务开展所需资质、主营业务内容及业务流程等”所述。公司及各子公司的主营业务为口腔医疗服务，不存在超越其经营范围的情形。

（二）补充披露即将到期资质续期申请的进展情况、预计取得时间、是否存在续期障碍，公司是否建立了完善的资质管理制度和机制。

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”之“其他情况披露”补充披露如下：

“1、资质续期情况

公司及各子公司主要业务资质，2024 年 9 月 30 日前到期资质的续期情况如下：

（1）辐射安全许可证

公司子公司广州暨博已完成其《辐射安全许可证》的续期，具体如下：

序号	持证主体	资质名称	注册号	发证机关	有效期至
1	广州暨博	辐射安全许可证	粤环辐证[A0921]	广州市生态环境局	2029 年 7 月 18 日

（2）医疗广告审查证明

除顺德柏菲口腔已剥离、南海西樵口腔已停业未开展广告投放外，公司其他子公司均已获取续期后的医疗广告审查证明，具体如下：

序号	持证主体	文号	广告发布媒体类别	发证机关	有效期至
1	花都暨博	粤（A）广（2024）第 748 号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其他（电梯框架）	广东省卫生健康委员会	2025 年 6 月 23 日
2	广州暨博海珠口腔	粤（A）广（2024）第 649 号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其他（电梯框架）	广东省卫生健康委员会	2025 年 5 月 29 日
3	顺德天使口腔	粤（E）广[2024]第 7-29-006 号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025 年 7 月 28 日
4	顺德张剑兵口腔	粤（E）广[2024]第 7-29-005 号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025 年 7 月 28 日

5	顺德口腔	粤（E）广 [2024]第 7-29- 002 号	报纸、期刊、户外、印 刷品、网络、其它：小 区广告	广东省卫生 健康委员会	2025 年 7 月 25 日
6	顺德龙江口 腔	粤（E）广 [2024]第 8-20- 006 号	报纸、期刊、户外、印 刷品、网络、其它：小 区广告	广东省卫生 健康委员会	2025 年 8 月 19 日
7	顺德瑞尔口 腔	粤（E）广 [2024]第 8-20- 005 号	报纸、期刊、户外、印 刷品、网络、其它：小 区广告	广东省卫生 健康委员会	2025 年 8 月 19 日
8	顺德志德口 腔	粤（E）广 [2024]第 8-20- 004 号	报纸、期刊、户外、印 刷品、网络、其它：小 区广告	广东省卫生 健康委员会	2025 年 8 月 19 日
9	顺德志康口 腔	粤（E）广 [2024]第 8-23- 005 号	报纸、期刊、户外、印 刷品、网络、其它：小 区广告	广东省卫生 健康委员会	2025 年 8 月 22 日
10	顺德志远口 腔	粤（E）广 [2024]第 8-23- 003 号	报纸、期刊、户外、印 刷品、网络、其它：小 区广告	广东省卫生 健康委员会	2025 年 8 月 22 日
11	顺德刘远明 口腔	粤（E）广 [2024]第 8-26- 001 号	报纸、期刊、户外、印 刷品、网络、其它：小 区广告	广东省卫生 健康委员会	2025 年 8 月 25 日

2、资质管理制度和机制情况

公司已制定了《广东暨博医疗集团证照资质管理制度》，具体情况如下：

制度章节	主要内容
总则	明确本制度适用于公司及各子公司
管理机构与职责	公司与各子公司行政部进行本单位的资质动态管理，及时进行所需资质的申请、领取、保管、使用、变更、注销等工作，同时明确其他部门的配合职责
证照及资质的种类与管理	明确公司及各子公司涉及的资质的种类与名称、资质办理与变更各个环节的工作流程、资质保管与使用的要求，及各个环节的工作流程，资质证照遗失的处理应对措施
监督与检查	行政部对资质管理工作的检查制度及相应的归责机制

”

1.3 关于用工情况。

请公司：①补充披露报告期各期及期后全职、兼职、多点执业医师的数量及变动情况，兼职执业、多点执业医师的具体类别、雇佣方式、资格条件、履行的程序、人事管理和医疗责任划分、管理机制，是否存在纠纷；②补充披露报告期各期及期后护士数量及变动情况，是否符合卫生主管部门规定的配备标准；③补充披露医疗卫生人员管理制度及实施情况，包括招聘准入、培训、考核、激励机制等情况；④说明公司现有业务量、分支机构设立情况是否与公司全职、兼职医

护人员数量相匹配；⑤说明公司是否存在聘用未持证医务人员或通过持证人员挂名诊疗的情形，特殊人员的资质（包括但不限于放射工作人员、医用设备使用人员、特种设备使用人员等）是否齐备，是否存在不合规使用设备的情形；⑥补充披露签订公司与签订劳务合同的 60 名员工的具体劳务关系、用工形式，1 名员工在外单位缴纳社保的原因。

（一）补充披露报告期各期及期后全职、兼职、多点执业医师的数量及变动情况，兼职执业、多点执业医师的具体类别、雇佣方式、资格条件、履行的程序、人事管理和医疗责任划分、管理机制，是否存在纠纷；

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“（4）其他情况披露”补充披露如下：

“报告期各期及 2024 年 1-6 月，公司全职、兼职、多点执业医师的数量及变动情况如下：

项目	2024/6/30	变动人数	2023/12/31	变动人数	2022/12/31	变动人数	2022/1/1
全职医师	226	-4	230	3	227	7	220
兼职医师	7	0	7	1	6	3	3
其中：多点执业医师	7	0	7	1	6	3	3
合计	233	-4	237	4	233	10	223

多点执业医师情况如下：

报告期内公司存在个别多点执业医师，符合《医师执业注册管理办法》等相关规定。

公司聘请的多点执业医师主要为门诊医生，负责门诊口腔诊疗服务等。公司制定了《多点执业医师管理制度》对多点执业医师的管理和职责进行了规范。

公司与多点执业医师签署相关聘用协议，对多点执业医师的义务及责任进行约定：多点执业医师在公司执业时须与其执业证上规定的执业类别和执业范围一致，公司为多点执业医师从事多点执业提供必备的工作环境、医疗设备、医疗材料、以及与之相关的配备服务。多点执业医师在公司下属口腔医院/口腔门诊部执业期间的执业活动需遵守公司的监督管理制度。如在此过程中出现超范围执业的情况，公司有权要求多点执业医师纠正。多点执业医师在执业过程中发生的医疗责任事故或民事纠纷，如经鉴定系多点执业医师操作失误或其单方面原因造成的，由多点执业医师负责处理并承担相应责任。无论何种原因造成，多点执业医师应将情况及时通知公司，以便协助公司处理相关事宜。

公司报告期内多点执业医生人数较少，业务开展不存在依赖多点执业医生的情况，公司与多点执业医师不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（二）补充披露报告期各期及期后护士数量及变动情况，是否符合卫生主管部门规定的配备标准；

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“（4）其他情况披露”补充披露如下：

“……

报告期各期及 2024 年 1-6 月，公司下属口腔医院及门诊部护士的数量及变动情况如下：

机构简称	机构类型	成立日期	2024/ 6/30	变动 人数	2023/ 12/31	变动 人数	2022/ 12/31	变动 人数	2022/ 1/1
佛山中大	口腔医院	2020 年 4 月 2 日	29	1	28	0	28	2	26
佛山中大王府井口腔	口腔门诊部	2022 年 9 月 23 日	9	1	8	8	0	0	0
珠海暨博	口腔医院	2019 年 10 月 10 日	22	8	14	-3	17	-3	20
中山暨博	口腔医院	2020 年 12 月 3 日	13	-1	14	0	14	-4	18
江门暨博	口腔医院	2022 年 2 月 7 日	14	0	14	5	9	9	0
花都暨博	口腔医院	2018 年 11 月 14 日	20	1	19	1	18	2	16
增城中大	口腔医院	2019 年 4 月 12 日	29	0	29	-2	31	5	26
广州暨博	口腔医院	2018 年 10 月 31 日	21	-1	22	0	22	-3	25
广州暨博海珠口腔	口腔门诊部	2023 年 4 月 20 日	9	0	9	9	0	0	0
南海中大	口腔医院	2020 年 4 月 22 日	17	1	16	0	16	-3	19
顺德口腔	口腔医院	2019 年 1 月 14 日	24	5	19	0	19	1	18
肇庆暨博	口腔医院	2020 年 12 月 25 日	24	3	21	2	19	2	17
增城暨博口腔	口腔门诊部	2018 年 12 月 11 日	6	0	6	0	6	2	4
南海卓越口腔	口腔门诊部	2021 年 6 月 11 日	4	0	4	2	2	-4	6
南海中大口腔	口腔门诊部	2020 年 4 月 30 日	8	-2	10	2	8	-4	12

南海桂城口腔	口腔门诊部	2021年9月7日	7	0	7	1	6	6	0
南海西樵口腔	口腔门诊部	2019年8月1日	0	0	0	-1	1	-1	2
南海立远口腔	口腔门诊部	2020年11月18日	13	0	13	3	10	-2	12
南海暨博口腔	口腔门诊部	2018年9月20日	4	2	2	0	2	1	1
南海恒远口腔	口腔门诊部	2020年11月20日	4	0	4	1	3	-1	4
南海顺远口腔	口腔门诊部	2020年11月3日	4	0	4	0	4	2	2
南海远大口腔	口腔门诊部	2020年11月14日	7	-1	8	1	7	-1	8
南海爱雅口腔	口腔门诊部	2020年12月10日	2	0	2	-2	4	3	1
南海德瑞口腔	口腔门诊部	2020年11月18日	5	1	4	-1	5	-3	8
顺德志康口腔	口腔门诊部	2020年11月10日	12	2	10	-3	13	-4	17
顺德志德口腔	口腔门诊部	2020年11月20日	13	0	13	-1	14	1	13
顺德志远口腔	口腔门诊部	2020年10月23日	5	0	5	0	5	-1	6
顺德刘远明口腔	口腔门诊部	2020年11月17日	7	0	7	0	7	0	7
顺德瑞尔口腔	口腔门诊部	2020年11月20日	5	0	5	2	3	0	3
暨博刘远明口腔	口腔门诊部	2020年11月24日	3	0	3	0	3	1	2
顺德天使口腔	口腔门诊部	2020年10月30日	6	1	5	0	5	1	4
顺德张剑兵口腔	口腔门诊部	2020年11月18日	2	-1	3	-1	4	0	4
顺德龙江口腔	口腔门诊部	2021年6月17日	6	3	3	0	3	-1	4

顺德柏菲口腔	口腔门诊部	2020年11月18日	0	0	0	-5	5	-1	6
东莞暨博	口腔医院	2024年1月15日	8	8	0	0	0	0	0
合计	-	-	362	31	331	18	313	2	311

注 1：佛山中大王府井口腔 2022 年 9 月设立，2023 年 2 月取得医疗机构执业许可证，2023 年 4 月开业；

注 2：南海西樵口腔已于 2023 年 10 月停业；

注 3：2023 年 12 月，公司处置所持有控股子公司顺德柏菲口腔 51%股权。

报告期各期及 2024 年 1-6 月，随着公司的业务量持续增长，公司下属口腔医院及口腔门诊部护士的数量也持续增加，其数量及变动情况符合《医疗机构基本标准（试行）》规定的配备标准。”

（三）补充披露医疗卫生人员管理制度及实施情况，包括招聘准入、培训、考核、激励机制等情况；

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”之“其他情况披露”补充披露如下：

“3、医疗卫生人员管理制度及实施情况

公司按照《医疗机构管理条例》《医师法》《护士条例》和相关法律法规的要求，制定了《广东暨博医疗集团卫生技术人员执业资格审核与执业准入规定制度》以及《广东暨博医疗集团卫生专业技术人员资质认定、聘用、管理、考核、奖惩制度》等制度，具体情况如下：

序号	制度名称	主要内容	实施情况
1	《广东暨博医疗集团卫生技术人员执业资格审核与执业准入规定制度》	1. 规定了卫生技术人员的准入门槛与程序，医护人员均需取得相应的执业资格并通过相应的考核后方可上岗； 2. 从外单位入职的医护人员需及时办理执业变更手续并通过相应考核后方可上岗。	已按照制度执行
2	《广东暨博医疗集团卫生专业技术人员资质认定、聘用、管理、考核、奖惩制度》	1. 专业技术人员必须拥有相应的上岗证或资格证； 2. 专业技术人员的聘用采取书面签署聘用协议的的形式，聘用期限一般为 3 年，如因专业技术人员的原因导致重大医疗事故或有其他严重渎职行为，公司有权解除聘用关系； 3. 专业技术人员由公司医疗技术管理中心统筹管理； 4. 公司医疗质控委员会负责制定专业技术人员年度业务考核计划，并组织实施。公司考核采取客观公正、全方位、制度化、效率原则，考核的具体方式有直接领导考评、同行考评、下属考评、自我考评、组合考	已按照制度执行

		评； 5. 对专业技术人员根据考评结果及相关记功授奖事项给予相应晋升、奖金等激励措施。	
--	--	--	--

公司通过举办学术论坛、内部定期培训、讲座与公司内部专业技能比赛等方式，促进公司医疗卫生人员的专业技能提升。

前述管理与培训制度已在公司及各子公司实施，公司已就医疗卫生人员的招聘、考核、激励与培养形成了较为全面的管理体系。”

（四）说明公司现有业务量、分支机构设立情况是否与公司全职、兼职医护人员数量相匹配；

截至报告期末，公司下属口腔医院和门诊部共计 34 家，其中，南海西樵口腔已于 2023 年 10 月停业，公司已于 2023 年 12 月将所持有控股子公司柏菲口腔 51% 股权全部转让。公司根据各子公司的收入规模、盈利能力、集团内部定位、成立时间等因素，并综合考虑新成立门店需要 2-3 年孵化期而进行了类别划分，其中，公司将尚处于孵化期的新设门店单独分为一类（4 家，包括 1 家口腔医院和 3 家口腔门诊部），同时，根据公司“口腔医院+口腔门诊部”的经营模式，将其他门店划分为口腔医院（9 家）和口腔门诊部（21 家）两大类。公司各子公司类别划分的具体情况详见公开转让说明书之“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”。

报告期内，公司现有业务量、分支机构设立情况与公司全职、兼职医护人员数量匹配分析如下：

项目		营业收入 (万元)	平均营业收入 (万元)	医护人员 数量 (人)	其中：兼 职医护人 员（多点 执业医 师）	医护人员 人均创收 (万元/ 人)
2023 年度	口腔医院	21,268.39	2,363.15	462	4	46.04
	口腔门诊部	7,390.51	351.93	277	1	26.68
	新设门店	1,653.22	413.31	100	2	16.53
	小计	30,312.12	891.53	839	7	36.13
2022 年度	口腔医院	18,696.94	2,077.44	457	3	40.91
	口腔门诊部	7,856.72	374.13	301	2	26.10
	新设门店	275.00	68.75	47	1	5.85

	小计	26,828.66	789.08	805	6	33.33
--	----	-----------	--------	-----	---	-------

由上表可知，2022 年、2023 年，公司医护人员数量分别为 805 人、839 人，营业收入分别为 26,828.66 万元和 30,312.12 万元，随着公司的不断发展壮大，公司的医护人员数量和营业收入均有较大增长。2022 年、2023 年，公司除了多点执业医师，无其他兼职医护人员，多点执业医师数量分别为 6 人、7 人，对公司的影响较小。

公司的主要业绩来源于口腔医院，口腔医院平均收入 2,000 余万元，大幅超过口腔门诊的收入。2022 年度，口腔医院、口腔门诊的医护人员人均创收分别为 40.91 万元和 26.10 万元；2023 年度，口腔医院、口腔门诊的医护人员人均创收分别为 46.04 万元和 26.68 万元。口腔医院建立在中心城市的核心位置，经营场所面积一般在 2000 平方米以上，平均牙椅超过 20 张，拥有多位资深专家和大量经验丰富的主治医师，能够开展高难度的口腔手术和治疗，患者信任度高，接诊量和收入也会相应提高，单位医护人员创收也高于口腔门诊。新设门店在市场开发初期，由于品牌知名度低，单位医护人员创收较低。

综上所述，报告期内公司医护人员数量和营业收入均有较大增长，不同口腔医院/门诊部因地理位置、周边竞争情况、成立时间、经营场所面积等不同，业绩及所需医护人员会有所差异，总体上公司现有业务量、分支机构设立情况与公司全职、兼职医护人员数量相匹配。

（五）说明公司是否存在聘用未持证医务人员或通过持证人员挂名诊疗的情形，特殊人员的资质（包括但不限于放射工作人员、医用设备使用人员、特种设备使用人员等）是否齐备，是否存在不合规使用设备的情形；

截至本审核问询函回复签署日，公司不存在聘用未持证医务人员或通过持证人员挂名诊疗的情形。

公司及各子公司经营中使用的需要特殊资质人员操作的医疗设备主要为口腔内 X 射线装置（牙片机）、口腔外 X 射线装置（含全景机和口腔 CT 机），不存在其他需要特殊资质的岗位，不存在不合规使用设备的情形。公司放射工作人员均已取得《放射工作人员证》。

根据本问题回复“1.2 关于经营资质”部分之“（一）说明公司及各子公司是

否完整取得了生产经营所需的全部资质、许可、认证……”之“2.公司大型医用设备、特种设备、制剂等相关配置或使用证照是否齐备，是否满足所需的国家、行业及地方标准规范”所述，子公司增城中大与花都暨博已就其作为使用单位的电梯与有资质的单位签署了电梯维保合同，相关维保单位提供特种设备安全管理人员对电梯进行维护保养，增城中大与花都暨博无需另行配备相关特殊资质人员。

报告期内，公司不存在因不合规使用设备受到重大行政处罚的情形。

综上所述，截至本审核问询函回复签署日，公司不存在聘用未持证医务人员或通过持证人员挂名诊疗的情形，公司及各子公司特殊资质人员齐备。报告期内，公司不存在不合规使用设备的情形。

（六）补充披露签订公司与签订劳务合同的 60 名员工的具体劳务关系、用工形式，1 名员工在外单位缴纳社保的原因。

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“1、劳务用工”补充披露如下：

“截至报告期末，与公司签订劳务合同的 60 名员工的具体劳务关系、用工形式如下：

单位：人

具体劳务关系 用工形式	退休返聘人员	多点执业医师	后勤人员
全日制用工	47	0	1
非全日制用工	6	6	0

注：截至 2023 年 12 月 31 日，公司共有 7 名多点执业医师，其中一名与公司签署劳动合同。”

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“2、社会保险、住房公积金”补充披露如下：

“报告期内存在 1 名员工在外单位缴纳社保的原因系当时公司管理不够严谨，在该员工提出希望在其亲属所在单位缴纳社保后，公司未严格按照《社会保险法》等相关法律法规的规定为其在本单位缴纳。截至本公开转让说明书签署日，前述外单位缴纳情况已整改完毕，该名员工已在相关子公司缴纳社保。”

1.4 关于租赁的生产经营场所。

请公司：①说明未办理租赁备案的原因及办理进展，未办理备案手续是否存在行政处罚风险，出租房权属取得情况，规划用途与实际用途是否一致，租赁房

产是否涉及集体建设用地、划拨地，如涉及，是否履行相应审批程序，租赁集体土地的手续是否完备、出租方是否履行法定的决策程序、是否获得土地承包农户的同意。

（一）说明未办理租赁备案的原因及办理进展，未办理备案手续是否存在行政处罚风险；

公司及其各子公司拥有主要租赁房产 54 处，截至本审核问询函回复签署日，共有 36 处租赁房产未办理房屋租赁登记备案，剩余 18 处已完成备案手续，已完成备案手续的具体情况如下：

序号	出租方	承租方	座落	租赁面积	租赁期限	租赁用途
1	张辉平	佛山顺德张剑兵口腔门诊部有限公司	广东省佛山市顺德区容桂街道朝阳社区容奇大道中 33 号泓都名邸 108 号商铺	147.86 m ²	2021 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日	顺德张剑兵口腔诊疗经营
2	郑乃薇	佛山市顺德志远口腔门诊部有限公司	广东省佛山市顺德区大良街道府又社区碧溪路 5 号明日嘉园 30、31 号商铺	132.24 m ²	2021 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日	顺德志远口腔诊疗经营
3	梁淑颜、梁培锋	佛山顺德天使口腔门诊部有限公司	佛山市顺德区北滘镇北滘居委会建设北路 131 号 1 楼、2 楼、6 楼	600 m ²	2021 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日	顺德天使口腔诊疗经营
4	冯建明	佛山市顺德口腔医院有限公司	佛山市顺德区容桂街道办事处卫红居委会桂洲大道中 66 号（新铺）	2,124 m ²	2022 年 11 月 1 日至 2037 年 10 月 31 日	顺德口腔诊疗经营
5	梁文广	广州市增城中大口腔医院有限公司	广东省广州市增城区新塘镇港口大道 277 号	2108.5 m ²	2021 年 1 月 1 日至 2032 年 2 月底	增城中大诊疗经营
6	李杏冰	广州暨博口腔医院有限公司	广州市天河区马场路 16 号富力盈盛广场 202 号商铺	2045.85 m ²	2021 年 1 月 1 日至 2027 年 11 月 17 日	广州暨博诊疗经营
7	侯金池	广州花都暨博口腔医院有限公司	广州市花都区新华街道公益路 16 号之 6 房屋 1-7 层	1401.78 m ² （花都暨博诊疗经营面积）	2021 年 1 月 1 日至 2033 年 4 月 15 日	花都暨博诊疗经营（1-3 层）及员工宿舍

						(4-7层)
8	中山市广明物业有限公司	中山暨博口腔医院有限公司	中山市石岐区莲塘路北路 30 号之一的二楼，莲塘路 66 号二楼（含一楼大堂）	1657 m ²	2020 年 11 月 1 日至 2035 年 10 月 31 日	中山暨博诊疗经营
9	深圳市中泰来投资控股股份有限公司	江门暨博口腔医院有限公司	江门市蓬江区迎宾大道西 3 号一层之一，二层	2593 m ²	2022 年 1 月 15 日至 2030 年 1 月 15 日	江门暨博诊疗经营
10	周丽金	佛山顺德志德口腔门诊部有限公司	广东省佛山市顺德区龙江镇西溪社区南镇牌坊 1 号 1 楼、2 楼	630 m ²	2021 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日	顺德志德口腔诊疗经营
11	陈少卿	佛山顺德龙江暨博志德口腔门诊部有限公司	佛山市顺德区龙江镇西溪社区居民委员会东华路 28 号联星商业城 1162、1163	101.41 m ²	2021 年 6 月 1 日至 2033 年 5 月 31 日	顺德龙江暨博志德口腔诊疗经营
12	刘远明	佛山南海里水远大口腔门诊部有限公司	佛山市南海区里水沿江西路 3 号里水第一城 4 座 5 号铺	196.55 m ²	2021 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日	南海远大口腔诊疗经营
13	林志明	佛山南海顺远口腔门诊部有限公司	佛山市南海区九江镇洛浦路 18 号 1-2 号铺及地上附着物	134 m ²	2021 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日	南海顺远口腔诊疗经营
14	郭光远、魏房娣、郭嘉俊	广州增城暨博口腔门诊部有限公司	广州市增城区荔乡路 23 号汇港豪苑首层 102 号商铺	210.3 m ²	2018 年 12 月 1 日至 2034 年 11 月 30 日	增城暨博口腔诊疗经营
15	梁爱群	佛山南海德瑞口腔门诊部有限公司	佛山市南海区大沥镇黄岐广佛路段金珀顿楼首层 07、08 号商铺及地上附着物	188.06 m ²	2021 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日	南海德瑞口腔诊疗经营
16	广州信衡安物业管理有限公司	广州暨博口腔医院有限公司海珠口腔门诊部	广州市海珠区新港西路 182 号 104 铺、105 铺、106 铺	450 m ²	2023 年 4 月 1 日至 2031 年 3 月 31 日	广州暨博海珠口腔诊疗经营
17	珠海市新共置业有限公司	珠海市暨博口腔医院有限公司	珠海市香洲区景山路 89 号 105、106、107、108、109 商铺	199.32 m ²	2019 年 10 月 16 日至 2032 年 5 月 31 日	珠海暨博诊疗经营

18	珠海市新兴置业有限公司	珠海市暨博口腔医院有限公司	珠海市香洲区景山路 89 号二层 201 商铺	1,516.8 m ²	2019 年 10 月 16 日至 2032 年 5 月 31 日	珠海暨博诊疗经营
----	-------------	---------------	-------------------------	------------------------	-----------------------------------	----------

剩余 36 处租赁房产未办理租赁备案主要系出租方未能及时配合办理导致，公司将继续积极推进租赁备案工作。

《商品房屋租赁管理办法》（中华人民共和国住房和城乡建设部令第 6 号）第十四条第一款规定，房屋租赁合同订立后三十日内，房屋租赁当事人应当到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门办理房屋租赁登记备案；第二十三条规定，违反本办法第十四条第一款规定的，由直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正；个人逾期不改正的，处以一千元以下罚款；单位逾期不改正的，处以一千元以上一万元以下罚款。公司承租上述房屋但未办理房屋租赁登记备案的情形存在被责令限期改正、处以罚款的风险。

《中华人民共和国民法典》第七百零六条规定，当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。上述房屋租赁合同未约定以办理房屋租赁登记备案作为合同的生效条件。因此，未办理房屋租赁登记备案手续不影响上述房屋租赁合同的法律效力。公司已实际合法占有上述房屋，且该等房屋主要用于办公和员工宿舍，可替代性强。如果因上述房屋未办理租赁登记备案手续导致无法继续租赁关系、需要搬迁时，公司可以在相关区域内找到替代性场所，该等搬迁不会对公司的经营和财务状况产生重大不利影响。

公司控股股东中博医疗、实际控制人刘远明已出具承诺，承诺如公司因此而被任何政府主管部门处以罚款的，其将补偿公司受到的经济损失。

综上，上述租赁房屋中未办理租赁登记备案的情形存在被处以行政处罚的风险，该等情形不会对公司的生产经营造成重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

（二）出租房权属取得情况，规划用途与实际用途是否一致，租赁房产是否涉及集体建设用地、划拨地，如涉及，是否履行相应审批程序，租赁集体土地的手续是否完备、出租方是否履行法定的决策程序、是否获得土地承包农户的同意。

1、租赁房产权属的取得方式主要为购买或自建，部分租赁房产存在规划用

途与实际用途不一致的情形

南海西樵口腔已停止经营、顺德柏菲口腔于 2023 年底完成股权剥离，公司其他租赁房产权属的取得方式主要为购买或自建，以下租赁房产的规划用途主要为住宅、办公，与实际商业用途存在不一致的情形：

序号	出租方	承租方	座落	租赁面积	房屋规划用途	租赁用途	备注
1.	周丽金	佛山顺德志德口腔门诊部有限公司	广东省佛山市顺德区龙江镇西溪社区南镇牌坊 1 号 1 楼	630 m ²	成套住宅	顺德志德口腔诊疗经营	/
2.	广东顺控物业发展有限公司	佛山市顺德志康口腔门诊部有限公司	广东省佛山市顺德区大良街道北区社区柏树巷 23 号	849.04 m ²	科教文卫体	顺德志康口腔诊疗经营	国有建设用地/划拨
3.	梁淑颜、梁培锋	佛山顺德天使口腔门诊部有限公司	佛山市顺德区北滘镇北滘居委会建设北路 131 号 1 楼、2 楼、6 楼	600 m ²	成套住宅	顺德天使口腔诊疗经营	/
4.	冯伟明	佛山顺德瑞尔口腔门诊部有限公司	佛山市顺德区龙江镇龙山社区龙山大道中 69 号之一	500 m ²	工业	顺德瑞尔口腔诊疗经营	/
5.	佛山市南海区圣璇酒店管理有限公司	佛山南海中大口腔门诊部有限公司	佛山市南海区西樵镇江浦东路 36 号圣璇酒店 138 号、238 号	480 m ²	/	南海中大口腔诊疗经营	集体土地
6.	麦伟豪	佛山南海暨博口腔门诊部有限公司	佛山市南海区西樵镇官山城区江浦西路 50 号之 18 号商铺及二楼全层	400 m ²	办公	南海暨博口腔诊疗经营	国有建设用地/划拨
7.	林志明	佛山南海顺远口腔门诊部有限公司	佛山市南海区九江镇洛浦路 18 号 1-2 号铺及地上附着物	134 m ²	住宅	南海顺远口腔诊疗经营	/

8.	梁文广	广州市增城中大口腔医院有限公司	广东省广州市增城区新塘镇港口大道 277 号	2108.5 m ²	住宅	增城中大诊疗经营	/
9.	伍建辉	广州市增城中大口腔医院有限公司	广东省广州市增城区新塘镇港口大道 279 号	420 m ²	居住用房	增城中大诊疗经营	/
10.	李展鹏	肇庆暨博口腔医院有限公司	肇庆市端州区端州六路 5 号	2000 m ²	/	肇庆暨博诊疗经营	集体土地
11.	罗爱文	东莞暨博口腔医院有限公司	东莞市南城区新城石竹花园 E 栋二层	1854.21 m ²	办公	东莞暨博诊疗经营	/

公司自承租上述房产并使用以来，未因租赁房产的规划用途与实际用途不一致而发生任何纠纷或受到任何政府部门的处罚，未因此影响到公司对租赁房产的正常使用。

2、部分租赁房产涉及集体土地、划拨地

上述序号 5、10 的租赁房产涉及集体土地。根据序号 5 租赁房产及相应集体土地的权利人佛山市南海区西樵镇西樵社区坑边股份经济合作社出具的《同意转租证明》，同意佛山市南海区圣璇酒店管理有限公司将房产转租给南海中大口腔使用。序号 10 租赁房产及相应集体土地的权利人为肇庆市端州区睦岗镇五二经济合作社（现已更名为“肇庆市端州区城西街道五二股份经济合作社”），根据土地使用权证、建设用地规划许可证、权利人出具的证明及其与李展鹏签订的《房地产租赁合同》，该宗地的土地性质为农村宅基地，属于非农用地；权利人同意李展鹏将租赁房产转租给肇庆暨博使用。

上述序号 2、6 的租赁房产涉及划拨地。序号 2 的租赁房产及相应划拨地的权利人为广东顺控城投置业有限公司（更名前为佛山市顺德区房地产物业管理有限公司），其委托广东顺控物业发展有限公司对租赁房产进行出租。序号 2 的租赁房产由广东顺控物业发展有限公司通过佛山南方产权交易所挂牌出租，佛山南方产权交易所通知租赁双方签订租赁合同。序号 6 的租赁房产及相应划拨地的权利人为中国邮政集团有限公司佛山市南海区西樵支局，根据中国邮政集团有限公司佛山市南海区分公司出具的《转租同意函》，麦伟豪可以将租赁房产转租给南海暨

博使用。

根据《城市房地产管理法（2019 修正）》第五十六条，“以营利为目的，房屋所有权人将以划拨方式取得使用权的国有土地上建成的房屋出租的，应当将租金中所含土地收益上缴国家”。根据《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例（2020 修订）》第四十五条，“符合下列条件的，经市、县人民政府土地管理部门和房产管理部门批准，其划拨土地使用权和地上建筑物、其他附着物所有权可以转让、出租、抵押……”。上述规定并未禁止划拨用地上房产的出租，出租划拨用地上房产应当经相关主管部门批准。

上述序号 5 所涉集体土地的房屋权利人佛山市南海区西樵镇西樵社区坑边股份经济合作社、序号 10 所涉集体土地的房屋权利人肇庆市端州区城西街道五二股份经济合作社分别出具证明，确认其就租赁房产对外出租前已完成相应民主决策程序或审批程序。上述序号 2、6 的出租方未能提供相关租赁房产权利人是否完成市、县人民政府土地管理部门和房产管理部门批准手续的相关文件，公司未能确认该等房屋权利人是否已完成相应的决策及审批程序。公司自承租上述房产并使用以来，未因租赁上述房产发生任何纠纷或受到任何政府部门的处罚，未因此影响到公司对租赁房产的正常使用。

公司控股股东中博医疗、实际控制人刘远明已出具承诺，承诺如公司因租赁房产规划用途与实际用途不一致，或因出租方未就涉及集体建设用地、划拨地的租赁房产履行相应审批程序、土地承包农户的决策程序等影响公司下属公司正常使用租赁房产的情形，致使其正常经营受到重大不利影响，或公司及相关下属公司因上述情形受到第三方追究民事责任或被任何政府主管部门处以罚款的，其将补偿公司受到的经济损失。

综上，报告期内，公司不存在因上述租赁房屋的规划用途与实际用途不一致、因集体建设用地、划拨地及地上建筑物的出租方未履行决策审批程序而受到行政处罚，个别租赁房屋的规划用途与实际用途不一致或涉及集体土地、划拨地的情形不会对公司的生产经营造成重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

1.5 关于消防安全。

请公司：①补充披露正在使用及在建、拟租赁的所有生产经营场所的具体情

况，包括但不限于地址、建筑面积、消防设施配备情况等有关消防安全的信息，并结合消防相关法律法规，披露相关场所是否按规定履行了消防验收、消防备案、消防安全检查的办理情况；②说明公司目前正在使用及在建、拟租赁的所有生产经营场所是否按规定履行了消防验收、消防备案程序，说明未办理消防验收、消防备案的原因、进展及整改情况，委托第三方出具《建筑消防安全评估报告》是否有效，是否向消防主管部门申请消防监督检查或采取其他有效的整改措施，未取得消防手续面临的法律风险，是否暂停对外经营活动，是否存在被消防处罚的风险，是否构成重大违法行为；③量化分析上述日常经营场所停止使用对公司财务状况及持续经营能力的影响；④说明子公司肇庆暨博口腔医院有限公司被肇庆市端州区消防救援大队处罚的具体整改情况及有效性；⑤公司及子公司日常消防安全管理制度建立及执行情况，是否存在消防安全隐患，公司采取的应对措施。

（一）补充披露正在使用及在建、拟租赁的所有生产经营场所的具体情况，包括但不限于地址、建筑面积、消防设施配备情况等有关消防安全的信息，并结合消防相关法律法规，披露相关场所是否按规定履行了消防验收、消防备案、消防安全检查的办理情况；

1、补充披露正在使用及在建、拟租赁的所有生产经营场所的具体情况，包括但不限于地址、建筑面积、消防设施配备情况等有关消防安全的信息

截至本审核问询函回复签署日，公司及各子公司不存在在建、拟租赁的生产经营场所，针对正在使用的生产经营场所，公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“3、消防安全”补充披露如下：

“截至本公开转让说明书签署日，公司及各子公司正在使用的生产经营场所情况如下：

序号	名称	住所	经营场所面积（平方米）	消防安全设施配备情况
1	顺德志远口腔	广东省佛山市顺德区大良街道府又社区碧溪路5号明日嘉园	132.24	灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯、烟感器
2	南海顺远口腔	佛山市南海区九江镇洛浦路18号	134.00	灭火器、安全出口、应急照明灯、烟感器
3	顺德张剑兵口腔	广东省佛山市顺德区容桂街道朝阳社区容奇大道中33号泓都名邸	147.86	灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯
4	南海卓	佛山市南海区桂城街道	164.00	喷淋头、灭火器、安全出口、疏散

	越口腔	南海大道北 84 号越秀星汇云锦广场		指示标志、应急照明灯、烟感器
5	南海德瑞口腔	佛山市南海区大沥镇黄岐广佛路段金珀顿楼	188.06	喷淋头、灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯、烟感器
6	南海远大口腔	佛山市南海区里水沿江西路 3 号里水第一城 4 座	196.55	喷淋头、灭火器、安全出口、应急照明灯、烟雾感应器
7	南海爱雅口腔	佛山市南海区桂城街道南海大道北 44 号	197.45	消防栓、灭火器、安全出口、应急照明灯、烟雾感应器
8	增城暨博口腔	广州市增城区荔乡路 23 号汇港豪苑	213.00	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯、烟雾感应器
9	暨博刘远明口腔	广东省佛山市顺德区陈村镇花城社区碧桂花城锦苑 3 座	215.53	消防栓、灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯
10	顺德刘远明口腔	广东省佛山市顺德区乐从镇乐从社区乐华路 A32 号	216.11	消防栓、灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯
11	顺德龙江口腔	佛山市顺德区龙江镇西溪社区居民委员会东华路 28 号联星商业城	255.83	灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯
12	南海立远口腔	佛山市南海区盐步穗盐路俊雅豪园雅逸阁	270.33	灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯、烟雾感应器
13	南海恒远口腔	佛山市南海区大沥镇黄岐广佛路黄岐段 123 号嘉悦名居商铺	330.08	灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯、烟雾感应器
14	南海暨博口腔	佛山市南海区西樵镇官山城区江浦西路 50 号	400.00	消防栓、灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯、烟雾感应器
15	广州暨博海珠口腔	广州市海珠区新港西路 182 号	450.00	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯、烟雾感应器、强排烟系统、防火门、防毒面具
16	南海中大口腔	佛山市南海区西樵镇江浦东路 36 号	480.00	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯、烟雾感应器
17	顺德瑞尔口腔	佛山市顺德区龙江镇龙山社区龙山大道中 69 号	500.00	消防栓、灭火器、安全出口、疏散指示标志、应急照明灯、防火门
18	南海桂城口腔	佛山市南海桂城街道南桂东路 58 号桂南星晴公馆	510.34	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、应急照明灯、烟雾感应器、防火门
19	顺德天使口腔	佛山市顺德区北滘镇北滘居委会建设北路 131 号	600.00	灭火器、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯
20	顺德志德口腔	广东省佛山市顺德区龙江镇西溪社区南镇牌坊 1 号	630.00	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、疏通指示标志、防火门
21	佛山中大王府	佛山市禅城区石湾镇街道季华四路 70 号	771.00	消防栓、灭火器、喷淋头、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、

	井口腔			烟雾感应器、强排烟系统、防火门
22	顺德志康口腔	广东省佛山市顺德区大良街道北区社区柏树巷23号	849.04	消防栓、灭火器、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、烟雾感应器
23	花都暨博	广州市花都区新华街道公益路16号	1,401.78	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、烟雾感应器、防火门、微型消防站一套
24	中山暨博	中山市石岐区莲塘路北30号	1,657.00	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、防火门烟雾感应器、强排烟系统、防毒面具
25	珠海暨博	珠海市香洲区景山路89号	1,716.12	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、防火门烟雾感应器、强排烟系统
26	东莞暨博	东莞市南城区新城石竹花园E栋	1,854.21	灭火器、喷淋头、消防栓、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、烟雾感应器、强排烟系统、防毒面具、微型消防站一套
27	肇庆暨博	肇庆市端州区端州六路5号	2,000.00	灭火器、消防栓、喷淋头、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、防火门、消防供水设施
28	广州暨博	广州市天河区马场路16号富力盈盛广场	2,045.85	消防栓、灭火器、喷淋头、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、烟雾感应器、强排烟系统、防毒面具、消防防火门、消防卷帘门、微型消防站一套
29	增城中大	广东省广州市增城区新塘镇港口大道277号	2,528.50	消防栓、灭火器、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、烟雾感应器、防毒面具、微型消防站一套
30	江门暨博	江门市蓬江区迎宾大道西3号	2,593.00	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、防火门烟雾感应器、强排烟系统、微型消防站一套
31	南海中大	佛山市南海区大沥镇振兴路7号风度盛荟广场一层	2,648.00	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、烟雾感应器、强排烟系统、消防卷帘门、消防防火门
32	佛山中大	佛山市禅城区文华路181号	1,897.91	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、烟雾感应器、防毒面具、微型消防站一套
33	顺德口腔	广东省佛山市顺德区容桂街道卫红社区桂洲大道中66号1-5楼	2,124.00	消防栓、灭火器、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、防火门、微型消防站一套
34	暨博医疗	广东省佛山市禅城区文华北路181号	1,047.90	消防栓、喷淋头、灭火器、安全出口、疏通指示标志、应急照明灯、烟雾感应器、防毒面具、消防门

注：①南海西樵口腔已于2023年10月停业；②2023年12月，公司处置了所持有控股子公司顺德柏菲口腔51%股权；③顺德口腔报告期内经营场所为佛山市顺德区容桂卫红居委会

桂洲大道中 68 号首层之二、二楼、三楼，建筑面积为 2,000 平米，已于 2024 年 1 月迁址至广东省佛山市顺德区容桂街道卫红社区桂洲大道中 66 号 1-5 楼，建筑面积为 2,124 平米。”

2、结合消防相关法律法规，披露相关场所是否按规定履行了消防验收、消防备案、消防安全检查的办理情况

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“3、消防安全”披露如下：

“根据《中华人民共和国消防法》第十三条规定，“国务院住房和城乡建设主管部门规定应当申请消防验收的建设工程竣工，建设单位应当向住房和城乡建设主管部门申请消防验收。前款规定以外的其他建设工程，建设单位在验收后应当报住房和城乡建设主管部门备案，住房和城乡建设主管部门应当进行抽查。依法应当进行消防验收的建设工程，未经消防验收或者消防验收不合格的，禁止投入使用；其他建设工程经依法抽查不合格的，应当停止使用”；

《建设工程消防设计审查验收管理暂行规定》（2020 年 4 月 1 日住房和城乡建设部令第 51 号公布，根据 2023 年 8 月 21 日住房和城乡建设部令第 58 号修正）第三十六条规定，“其他建设工程竣工验收合格之日起五个工作日内，建设单位应当报消防设计审查验收主管部门备案。建设单位办理备案，应当提交下列材料：（一）消防验收备案表（二）工程竣工验收报告；（三）涉及消防的建设工程竣工图纸。”

《公安消防部门深化改革服务经济社会发展八项措施》规定，“取消投资额在 30 万元以下或者建筑面积在 300 平方米以下（或者省级人民政府住房城乡建设主管部门确定的限额以下）的建设工程消防设计和竣工验收消防备案。”

因此，公司及建筑面积在 300 平方米以上的门店需办理消防验收或备案手续，相关门店经营场所消防手续的办理情况具体如下：

序号	备案公司	类别	消防验收/备案（文）号
1	顺德志德口腔	已备案	440000WYS180033586
2	佛山中大王府井口腔	已备案	禅建消竣备字[2023]第 017 号
3	顺德志康口腔	验收合格	顺公消验字[2006]第 91 号
4	珠海暨博	已备案	质消备[2020]27 号
5	中山暨博	验收合格	中建消验[2021]第 020004 号
6	肇庆暨博	已备案	端公消竣备字[2014]第 007 号
7	顺德口腔	已备案	顺公消竣复字[2012]第 0016 号
8	顺德口腔	已备案	顺住建消备字（2023）第 0303 号
9	广州暨博	验收合格	穗公天消验字（2016）第 0318 号
10	南海中大	验收合格	佛公消验字[2017]第 0268 号

11	花都暨博	已备案	穗应急花消竣备字(2018)第 0062 号
12	南海桂城口腔	已备案	南建水消竣备字[2022]第 106 号
13	顺德志远口腔	验收合格	顺公消验字[2004]第 1496 号
13	江门暨博	已备案	蓬住建消备凭字[2022]第 72 号
14	佛山中大	验收合格	禅公消验字[2015]第 0268 号
15	广州暨博海珠口腔	已备案	穗海消备凭[2024]第 083002 号
16	增城中大	已备案	440000WYS110063808
17	南海暨博口腔	出具消防安全评估报告	粤消评(MA7F1KQ41F)[2024]第 00003 号
18	南海中大口腔	出具消防安全评估报告	粤消评(MA7FIKQ41F)[2024]第 00004 号
19	南海恒远口腔	出具消防安全评估报告	粤消评(MA7F1KQ41F)[2024]第 00006 号-
20	顺德瑞尔口腔	出具消防安全评估报告	粤消评(MA7F1KQ41F)[2024]第 00007 号
21	暨博医疗	出具消防安全评估报告	粤消评(M7F1KQ41F)[2024]第 00005 号

由上表可知，暨博医疗及南海暨博口腔、南海中大口腔、南海恒远口腔、顺德瑞尔口腔等 4 家子公司存在应办理消防验收备案手续而未办理的情况，但均已委托在社会消防技术服务信息系统完成备案的消防安全评估机构广东金桔建设有限公司进行评估并出具《建筑消防安全评估报告》，对暨博医疗及南海暨博口腔、南海中大口腔、南海恒远口腔、顺德瑞尔口腔等 4 家子公司经营场所的消防安全综合评定得分都在 60 分以上（注：60 分以下为不合格），符合日常消防安全需要。

消防安全检查方面，《中华人民共和国消防法》第十五条规定，“公众聚集场所在投入使用、营业前，建设单位或者使用单位应当向场所所在地的县级以上地方人民政府消防救援机构申请消防安全检查”；《中华人民共和国消防法》第七十三条第三项规定，“公众聚集场所，是指宾馆、饭店、商场、集贸市场客运车站候车室、客运码头候船厅、民用机场航站楼、体育场馆会堂以及公共娱乐场所等”

公司主要经营场所不属于《中华人民共和国消防法》规定的公众聚集场所，无需申请消防安全检查。”

（二）说明公司目前正在使用及在建、拟租赁的所有生产经营场所是否按规定履行了消防验收、消防备案程序，说明未办理消防验收、消防备案的原因、进展及整改情况，委托第三方出具《建筑消防安全评估报告》是否有效，是否向消防主管部门申请消防监督检查或采取其他有效的整改措施，未取得消防手续面临的法律风险，是否暂停对外经营活动，是否存在被消防处罚的风险，是否构成重

大违法行为；**1、说明公司目前正在使用及在建、拟租赁的所有生产经营场所是否按规定履行了消防验收、消防备案程序，说明未办理消防验收、消防备案的原因、进展及整改情况**

如上题回复所述，截至本审核问询函回复签署日，公司及各子公司不存在在建、拟租赁的生产经营场所，公司目前正在使用的所有生产经营场所中，暨博医疗及南海暨博口腔、南海中大口腔、南海恒远口腔、顺德瑞尔口腔等 4 家子公司存在应办理消防验收备案手续而未办理的情况，除前述情况之外，公司其他子公司均已按规定履行了消防验收或备案手续。

前述经营场所应办理消防验收备案手续而未办理的主要原因如下：（1）南海暨博口腔、南海中大口腔、南海恒远口腔、顺德瑞尔口腔等 4 家子公司的经营场所面积均在 300 m²至 500 m²之间，前述子公司未办理消防验收备案手续主要系子公司经办人员对《广东省住房和城乡建设厅关于明确建设工程消防设计审查验收工作有关事项的通知》理解有误导致。《广东省住房和城乡建设厅关于明确建设工程消防设计审查验收工作有关事项的通知》（粤建质函[2020]30 号）之“五、关于无需申报施工许可的建设工程申请竣工验收消防备案”规定：“除《建设工程消防监督管理规定》第十三条、第十四条规定的人员密集场所与特殊建筑工程外，建筑面积在 500 平方米以下（含本数），依法不需要取得施工许可的建设工程，可以不进行竣工验收消防备案”，经办人员理解成 500 平方米以下的经营场所无需办理消防备案，但子公司的经营场所仅为租赁物业所在建筑的一部分，租赁物业所属建筑整体面积超过 500 平方米，仍需办取得施工许可和办理消防备案，故不适用该文件的规定；（2）暨博医疗经营场所仅为集团办公用途，因早期集团工作人员较少，与子公司佛山中大共用办公场地；后随着公司发展，暨博医疗集团工作人员增多，暨博医疗在子公司佛山中大经营场所所在大楼扩大了租赁面积，用作集团办公，并于 2022 年 7 月投入使用；因集团租赁物业仅为办公用途，经办人员误以为无需参照对外经营场所申请办理消防相关手续，导致暨博医疗办公场所未能及时办理和取得二次消防验收或备案手续。

因此，公司及前述子公司未办理消防验收及备案，系经办人员对文件的理解

错误和疏忽导致，因错过规定办理时间，目前履行补办消防验收备案手续存在困难。公司的整改或替代措施如下：

（1）完善配备消防安全设备设施，保障消防安全。公司已根据消防相关法律法规及规范性文件要求，完善配备了消防栓、灭火器、安全出口疏散指示标志、应急照明灯、烟雾感应器、喷洒头、防毒面具等完备的消防设施，能够有效保障经营场所消防安全；同时，公司及子公司经营场所所在地均为成熟的商圈或社区，道路交通方便，具备消防车通行条件，疏散通道通畅，因此，相关经营场所消防安全风险或隐患较小；

（2）制定完善消防安全管理制度，加强消防安全培训，保障消防安全管理有效执行。为保障消防安全，公司制定了《消防安全管理制度》《安全生产目标考核与奖惩制度》《灭火与应急疏散预案》消防安全管理制度，并在公司及各个子公司成立了安全领导小组与配备专门的消防安全管理员，负责经营场所的消防安全工作。日常经营过程中，公司还加强消防安全工作的培训、宣传，并组织公司员工定期进行岗位防火检查及巡查，包括疏散通道、安全出口是否畅通、灭火器材、消防设施是否在位、完好等，确保符合消防安全要求，无重大消防安全隐患。

（3）对未办理消防验收或备案手续的经营场所进行消防安全评估。针对应办理而未办理消防验收或备案手续的经营场所进行消防安全评估，公司已委托在社会消防技术服务信息系统完成备案的消防安全评估机构广东金桔建设有限公司出具《建筑消防安全评估报告》，暨博医疗及南海暨博口腔、南海中大口腔、南海恒远口腔、顺德瑞尔口腔等 4 家子公司经营场所的消防安全综合评定得分均在 60 分以上（注：60 分以下为不合格），符合日常消防安全需要。

2、委托第三方出具《建筑消防安全评估报告》是否有效，是否向消防主管部门申请消防监督检查或采取其他有效的整改措施，未取得消防手续面临的法律风险，是否暂停对外经营活动，是否存在被消防处罚的风险，是否构成重大违法行为；

为公司及子公司经营场所出具《建筑消防安全评估报告》的广东金桔建设有限公司系在社会消防技术服务信息系统、广东社会消防技术服务信息平台、佛山

市建筑诚信评价体系管理平台等完成备案的第三方消防安全评估机构，所出具的消防安全评估报告具有客观性、专业性与一定的公信力，能够客观评估验证公司经营场所的消防安全情况。

但第三方消防安全评估机构出具的评估报告不能替代主管部门的消防验收或备案手续，公司及前述未办理消防验收或备案手续的子公司经营所未暂停对外经营活动。根据消防法第五十八条“违反本法规定，有下列行为之一的，由住房和城乡建设主管部门、消防救援机构按照各自职权责令停止施工、停止使用或者停产停业，并处三万元以上三十万元以下罚款：（一）依法应当进行消防设计审查的建设工程，未经依法审查或者审查不合格，擅自施工的；（二）依法应当进行消防验收的建设工程，未经消防验收或者消防验收不合格，擅自投入使用的；（三）本法第十三条规定的其他建设工程验收后经依法抽查不合格，不停止使用的”，公司存在被责令停止施工、停止使用或者停产停业，并处三万元以上三十万元以下罚款的处罚风险。

另外，公司属医疗机构，消防主管部门每年都会对公司专科医院和口腔门诊部进行检查或抽查；其中，针对口腔医院，消防主管部门会每年度都到公司检查或抽查消防设施、消防安全培训及台账记录情况；针对口腔门诊部，主管部门实行抽检制度。报告期内，公司及前述未办理消防验收或备案手续的子公司在接受主管部门检查或抽查时，均无因消防安全不合规而遭受主管部门处罚的情况。另外，根据《无违法违规证明公共信用信息报告》，报告期内，公司及前述未办理消防验收或备案手续的子公司在消防安全领域均无受到重大行政处罚的记录，也不存在被主管部门勒令停业或其他被要求暂停经营活动进行整改的情况。

报告期内，公司及子公司不存在因为未办理消防备案被政府主管部门限制使用、停业或因被定性为重大违法违规行为而受到行政处罚的情形。同时，公司控股股东及实际控制人已出具承诺：“如本公司因环境保护或消防安全违规而遭受处罚，本公司控股股东、实际控制人承诺承担相关连带责任，并愿意承担本公司因此所遭受的经济损失。”

（三）量化分析上述日常经营场所停止使用对公司财务状况及持续经营能力的影响；

公司及前述子公司经营场所位于珠三角核心城市佛山市的成熟商圈或社区，就近寻找替代场所所需时间较短，公司可通过合理安排搬迁、装修计划，以及通过引流部分客户到公司附近门店等措施，确保搬迁不会导致诊疗活动收到重大影响。经公司测算，公司及4家子公司搬迁产生的费用合计约473.2万元，搬迁费用占公司2023年度归属于母公司所有者的净利润比例约21.03%，在公司可承受的能力范围内。另外，南海暨博口腔、南海中大口腔、南海恒远口腔、顺德瑞尔口腔等子公司2023年度的收入、净利润合计数分别为943.85万元、-130.59万元，占公司合并报表收入、净利润的比例分别为3.11%、-5.80%，因此，如相关子公司因消防问题而关停，将对公司合并层面的收入利润影响较小，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

针对因消防问题对公司可能产生的经济损失，公司控股股东及实际控制人已出具承诺：“如本公司因环境保护或消防安全违规而遭受处罚，本公司控股股东、实际控制人承诺承担相关连带责任，并愿意承担本公司因此所遭受的经济损失。”

（四）说明子公司肇庆暨博口腔医院有限公司被肇庆市端州区消防救援大队处罚的具体整改情况及有效性；

根据肇庆市端州区消防救援大队出具“端消行罚决字(2023)第0016号”《行政处罚决定书》，子公司肇庆暨博口腔医院有限公司处罚事项的具体情况如下：

“现查明肇庆暨博口腔医院有限公司(肇庆中大口腔医院)2023年7月13日检查发现该场所部分疏散指示标志设置不符合国家标准，违反了《中华人民共和国消防法》第十六条第一款第二项之规定，以上事实有《消防监督检查记录》(编号:(2023)第0494号)、《责令限期改正通知书》(端消限字(2023)第0028号)、管理人冯秋娴的询问笔录1份、现场照片7张等证据证实。根据中华人民共和国消防法第六十条第一款第一项之规定，现决定给予肇庆暨博口腔医院有限公司(肇庆中大口腔医院)罚款人民币伍仟元整的行政处罚。

执行方式和期限：限你(单位)自收到本决定书之日起十五日内，持罚没缴款通知书到中国农业银行肇庆市分行(地址:肇庆市端州区和平路26号)缴纳罚款。”

子公司肇庆暨博口腔医院有限公司受到当地消防救援大队处罚的具体原因为其经营场所内存在三处“安全出口 EXIT”疏散指示标志设置不合标准（设置安装位置超过标准高度，注：消防安全疏散标识应设置在安全出口、疏散通道的上方、转角处及疏散走道1米以下的墙面上）。该事项整改事项难度较小，子公司工作

人员已第一时间根据肇庆市端州区消防救援大队工作人员的要求和指导，调整了疏散指示标志的安装位置。2023年8月17日，肇庆市端州区消防救援大队消防监督检查员签署《消防监督检查记录》，确认疏散指示标志设置不符合国家标准已按要求整改，复查合格；2023年9月5日，子公司向肇庆市端州区消防救援大队缴纳了5000元罚款，并取得消防救援大队出具的《广东省非税收入一般缴款书》。

综上所述，子公司在消防检查过程中被发现部分疏散指示标志设置不符合国家标准的事项已完成有效整改，并已按要求完成罚款缴纳，子公司经营场所中的疏散指示标志的设置已符合相关标准。2023年8月至今，子公司未再因消防安全事项收到来自主管单位处罚的情况。

（五）公司及子公司日常消防安全管理制度建立及执行情况，是否存在消防安全隐患，公司采取的应对措施。

为做好公司及子公司的消防安全管理，保证公司及子公司在日常经营过程中的消防安全，防止火灾事故的发生和建设火灾事故的损失，公司及子公司已建立了较为健全的日常消防安全管理制度，主要包括《消防安全管理制度》《安全生产目标考核与奖惩制度》《灭火与应急疏散预案》等，对用火、用电、用气安全管理、消防设施、器材维护管理、防火检查、巡查、火灾隐患整改、消防安全宣传教育培训、灭火和应急疏散预案制定及消防演练、消防安全工作考评和奖惩等方面做了明确具体的规定。同时，公司现有经营场所配备了消防设施及配套物资，消防设施均处于正常使用状态。此外，公司日常经营中积极采取消防安全管理措施，包括定期组织消防安全知识及消防设施使用方法等相关培训、消防演习等。

虽然公司及子公司南海暨博口腔、南海中大口腔、南海恒远口腔、顺德瑞尔口腔等4家子公司存在应办理而未办理消防验收备案手续的情况，但消防主管部门会定期对相关生产经营场地进行现场检查，公司在历次检查中不存在依法抽查不合格情形；同时，前述主体均已委托在社会消防技术服务信息系统完成备案的消防安全评估机构广东金桔建设有限公司进行评估并出具《建筑消防安全评估报告》，所委托评估的经营场所消防安全综合评定得分都在60分以上（注：60分以下为不合格），符合日常消防安全需要。

公司属于医疗机构，消防主管部门每年都会对公司专科医院和口腔门诊部进

行检查或抽查；其中，针对口腔医院，消防主管部门会每年度都到公司检查或抽查消防设施、消防安全培训及台账记录情况；针对口腔门诊部，主管部门实行抽检制度。报告期内，除子公司肇庆暨博口腔医院有限公司因场所部分疏散指示标志设置不符合标准而被肇庆市端州区消防救援大队做出罚款 5000 元的轻微处罚外，消防主管部门未对公司进行过其他任何消防安全相关的行政处罚或者要求停产停业；公司及子公司经营场所也未出现火灾等消防安全负面事项。公司现有经营场所配备了消防设施及配套物资，也制定了消防安全管理制度，能够满足消防安全的要求。因此，公司不存在消防安全隐患。

1.6 关于获客渠道。

请公司：①补充披露广告发布程序及内容的合规性，说明公司是否符合《广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》等医疗及广告领域法律法规的规定，是否存在虚假宣传或发布违法违规信息的情形，公司广告宣传是否合法合规。②补充披露公司关于防范商业贿赂内部控制制度的建立和执行情况，说明公司是否存在通过给予介绍费等途径获取客户的情形，是否存在向其他医疗机构违法购买客户个人资料的情形，是否存在向其他商业机构贿赂的情形。

（一）补充披露广告发布程序及内容的合规性，说明公司是否符合《广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》等医疗及广告领域法律法规的规定，是否存在虚假宣传或发布违法违规信息的情形，公司广告宣传是否合法合规。

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“4、广告发布程序及内容的合规性”补充披露如下：

“4、广告发布程序及内容的合规性”

公司报告期内仅发布口腔医疗服务相关的广告，未发布相关医疗器械广告，无需办理医疗器械广告发布审查备案等相关手续。《广告法》《医疗广告管理办法》就医疗服务广告发布内容与程序的主要规定如下：

法律法规	主要内容
《广告法》	第十六条医疗、药品、医疗器械广告不得含有下列内容： （一）表示功效、安全性的断言或者保证； （二）说明治愈率或者有效率； （三）与其他药品、医疗器械的功效和安全性或者其他医疗机构比较；

	(四) 利用广告代言人作推荐、证明； (五) 法律、行政法规规定禁止的其他内容。
	第四十六条发布医疗、药品、医疗器械、农药、兽药和保健食品广告，以及法律、行政法规规定应当进行审查的其他广告，应当在发布前由有关部门（以下称广告审查机关）对广告内容进行审查；未经审查，不得发布。
《医疗广告管理办法》	第三条医疗机构发布医疗广告，应当在发布前申请医疗广告审查。未取得《医疗广告审查证明》，不得发布医疗广告。
	第六条医疗广告内容仅限于以下项目： (一) 医疗机构第一名称； (二) 医疗机构地址； (三) 所有制形式； (四) 医疗机构类别； (五) 诊疗科目； (六) 床位数； (七) 接诊时间； (八) 联系电话。 (一) 至 (六) 项发布的内容必须与卫生行政部门、中医药管理部门核发的《医疗机构执业许可证》或其副本载明的内容一致。
	第七条医疗广告的表现形式不得含有以下情形： (一) 涉及医疗技术、诊疗方法、疾病名称、药物的； (二) 保证治愈或者隐含保证治愈的； (三) 宣传治愈率、有效率等诊疗效果的； (四) 淫秽、迷信、荒诞的； (五) 贬低他人的； (六) 利用患者、卫生技术人员、医学教育科研机构及人员以及其他社会社团、组织的名义、形象作证明的； (七) 使用解放军和武警部队名义的； (八) 法律、行政法规规定禁止的其他情形。

由上述规定可知，医疗机构进行广告投放之前需取得广告审查机关出具的《医疗广告审查证明》，所投放的广告内容应当符合《广告法》《医疗广告管理办法》等相关法律法规的要求，避免含有禁止性内容。

截至本公开转让说明书签署日，公司及各子公司取得的现行有效的医疗广告审查证明如下：

序号	持证主体	文号	广告发布媒体类别	发证机关	有效期至
1	佛山中大	粤(E)广[2024]第2-01-001号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年1月30日
2	佛山中大王府井口腔	粤(E)广[2024]第3-18-001号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年3月17日
3	珠海暨博	粤[C]广[2024]第04-18-060号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其他	广东省卫生健康委员会	2025年4月17日

4	中山暨博	粤(T)广[2024] 第06-12-90号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络	广东省卫生健康委员会	2025年6月11日
5	江门暨博	粤(J)广[2023] 第12-27-093号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络	广东省卫生健康委员会	2024年12月26日
6	花都暨博	粤(A)广(2024) 第748号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它(电梯框架)	广东省卫生健康委员会	2025年6月23日
7	增城中大	粤(A)广[2024] 第363号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它(电梯框架)	广东省卫生健康委员会	2025年3月27日
8	广州暨博	粤(A)广[2024] 第480号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它(电梯框架)	广东省卫生健康委员会	2025年4月24日
9	广州暨博 海珠口腔	粤(A)广(2024) 第649号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其他(电梯框架)	广东省卫生健康委员会	2025年5月29日
10	南海中大	粤(E)广[2024] 第4-2-006号	广播、报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年4月1日
11	顺德口腔	粤(E)广[2024] 第7-29-002号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年7月25日
12	肇庆暨博	粤(H)广[2023] 第10-11-042号	报纸、期刊、户外、印刷品、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2024年10月10日
13	增城暨博 口腔	粤(A)广[2024] 第282号	报纸、户外、网络、其它(电梯框架)	广东省卫生健康委员会	2025年3月13日
14	南海卓越 口腔	粤(E)广[2023] 第10-23-004号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2024年10月22日
15	南海中大 口腔	粤(E)广[2023] 第10-23-012号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2024年10月22日
16	南海桂城 口腔	粤(E)广[2023] 第10-23-006号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2024年10月22日
17	南海立远 口腔	粤(E)广[2023] 第11-13-005号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2024年11月12日
18	南海暨博 口腔	粤(E)广[2024] 第1-30-003号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年1月29日
19	南海恒远 口腔	粤(E)广[2024] 第1-30-001号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年1月29日
20	南海顺远 口腔	粤(E)广[2023] 第10-23-003号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2024年10月22日

21	南海远大口腔	粤(E)广[2023]第10-23-005号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2024年10月22日
22	南海爱雅口腔	粤(E)广[2023]第10-23-007号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2024年10月22日
23	南海德瑞口腔	粤(E)广[2023]第10-23-013号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2024年10月22日
24	顺德志康口腔	粤(E)广[2024]第8-23-005号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年8月22日
25	顺德志德口腔	粤(E)广[2024]第8-20-004号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年8月19日
26	顺德志远口腔	粤(E)广[2024]第8-23-003号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年8月22日
27	顺德刘远明口腔	粤(E)广[2024]第8-26-001号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年8月25日
28	顺德瑞尔口腔	粤(E)广[2024]第8-20-005号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年8月19日
29	暨博刘远明口腔	粤(E)广[2024]第3-18-003号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年3月17日
30	顺德天使口腔	粤(E)广[2024]第7-29-006号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年7月28日
31	顺德张剑兵口腔	粤(E)广[2024]第7-29-005号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年7月28日
32	顺德龙江口腔	粤(E)广[2024]第8-20-006号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络、其它：小区广告	广东省卫生健康委员会	2025年8月19日
33	东莞暨博	粤(S)广[2024]第07-17-347号	报纸、期刊、户外、印刷品、网络	广东省卫生健康委员会	2025年7月16日

注1：南海西樵口腔已于2023年10月停业，未开展广告投放；

注2：公司已于2023年12月处置所持有的顺德柏菲口腔全部股权。

公司及各子公司不存在因发布涉及虚假宣传或违法违规内容的医疗广告受到重大行政处罚的情形。

报告期内，除顺德口腔因发布广告与审批样件存在差异，被佛山市顺德区容桂街道办事处认定为未经审查发布医疗广告而给予行政处罚外，公司及其他子公司的医疗广告发布程序及内容合法合规，符合《广告法》《医疗广告管理办法》等医疗及广告领域法律法规的规定，

不存在因虚假宣传或发布违法违规内容而受到行政处罚的情况，公司广告宣传合法合规。”

（二）补充披露公司关于防范商业贿赂内部控制制度的建立和执行情况，说明公司是否存在通过给予介绍费等途径获取客户的情形，是否存在向其他医疗机构违法购买客户个人资料的情形，是否存在向其他商业机构贿赂的情形。

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”补充披露如下：

“公司已建立《防范商业贿赂制度》，其中第二章第七条对禁止商业贿赂行为的具体规定如下：

- （一）违反规定以附赠形式向对方单位及其有关人员给予或索取现金或物品；
- （二）以捐赠为名，通过给予财物获取交易、服务机会、优惠条件或者其他经济利益；
- （三）提供违反公平竞争原则的商业赞助或者旅游以及其他活动；
- （四）提供各种会员卡、消费卡(券)、购物卡(券)和其他有价证券；
- （五）提供、使用房屋、汽车等物品；
- （六）提供干股或红利；

（七）通过赌博，以及假借促销费、宣传费、广告费、培训费、顾问费、咨询费、技术服务费、科研费、临床费等名义给予、收受财物或者其他利益；

- （八）其他违反法律、法规的行为。

另外，公司在日常执行过程中还结合货币资金、费用管理、采购管理等一系列内控制度对财务和业务行为进行规范和管控，防止商业贿赂等不正当竞争行为，并加强对公司员工的宣传教育，强化员工在防范商业贿赂方面的合法合规意识，从销售、采购、资金、报销等方面采取有效措施防范商业贿赂行为的出现。”

报告期内，公司主要通过美团抖音百度等线上网络渠道、社区居民自然进店、讲座义诊等线下活动以及客户亲友介绍等方式获取客户，公司不存在通过给予介绍费等途径获取客户的情形，不存在向其他医疗机构违法购买客户个人资料的情形，不存在向其他商业机构贿赂的情形。

1.7 关于采购合规性。

请公司：补充披露医药、医疗器械采购、外协采购的合法合规性；供应商资质的齐备性；公司及其管理层、医护人员是否存在收受贿赂的情形；防范商业贿赂制度的建立及执行情况。

- （一）补充披露医药、医疗器械采购、外协采购的合法合规性；

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“3、其他情况披露”补充披露如下：

“报告期内，公司不存在外协采购的情况，公司医药、医疗器械采购合法合规，具体情况如下：

（1）医药及医疗器械采购相关法律法规

①医疗药品采购涉及的主要法律法规

A.《药品经营和使用质量监督管理办法》

第五十二条规定：医疗机构购进药品，应当核实供货单位的药品生产许可证或者药品经营许可证、授权委托书以及药品批准证明文件、药品合格证明等有效证明文件。首次购进药品的，应当妥善保存加盖供货单位印章的上述材料复印件，保存期限不得少于五年。

医疗机构购进药品时应当索取、留存合法票据，包括税票及详细清单，清单上应当载明供货单位名称、药品通用名称、药品上市许可持有人（中药饮片标明生产企业、产地）、批准文号、产品批号、剂型、规格、销售数量、销售价格等内容。票据保存不得少于三年，且不少于药品有效期满后一年。

第五十三条规定：医疗机构应当建立和执行药品购进验收制度，购进药品应当逐批验收，并建立真实、完整的记录。

药品购进验收记录应当注明药品的通用名称、药品上市许可持有人（中药饮片标明生产企业、产地）、批准文号、产品批号、剂型、规格、有效期、供货单位、购进数量、购进价格、购进日期。药品购进验收记录保存不得少于三年，且不少于药品有效期满后一年。

医疗机构接受捐赠药品、从其他医疗机构调入急救药品应当遵守本条规定。

B.《中华人民共和国药品管理法（2019 修订）》

第七十条规定：医疗机构购进药品，应当建立并执行进货检查验收制度，验明药品合格证明和其他标识；不符合规定要求的，不得购进和使用。

第八十五条规定：依法实行市场调节价的药品，药品上市许可持有人、药品生产企业、药品经营企业和医疗机构应当按照公平、合理和诚实信用、质价相符的原则制定价格，为用药者提供价格合理的药品。

药品上市许可持有人、药品生产企业、药品经营企业和医疗机构应当遵守国务院药品价格主管部门关于药品价格管理的规定，制定和标明药品零售价格，禁止暴利、价格垄断和价格欺诈等行为。

第八十八条规定：禁止药品上市许可持有人、药品生产企业、药品经营企业和医疗机构在药品购销中给予、收受回扣或者其他不正当利益。

禁止药品上市许可持有人、药品生产企业、药品经营企业或者代理人以任何名义给予使

用其药品的医疗机构的负责人、药品采购人员、医师、药师等有关人员财物或者其他不正当利益。禁止医疗机构的负责人、药品采购人员、医师、药师等有关人员以任何名义收受药品上市许可持有人、药品生产企业、药品经营企业或者代理人给予的财物或者其他不正当利益。

第一百四十一条规定：药品上市许可持有人、药品生产企业、药品经营企业或者医疗机构在药品购销中给予、收受回扣或者其他不正当利益的，药品上市许可持有人、药品生产企业、药品经营企业或者代理人给予使用其药品的医疗机构的负责人、药品采购人员、医师、药师等有关人员财物或者其他不正当利益的，由市场监督管理部门没收违法所得，并处三十万元以上三百万元以下的罚款；情节严重的，吊销药品上市许可持有人、药品生产企业、药品经营企业营业执照，并由药品监督管理部门吊销药品批准证明文件、药品生产许可证、药品经营许可证。药品上市许可持有人、药品生产企业、药品经营企业在药品研制、生产、经营中向国家工作人员行贿的，对法定代表人、主要负责人、直接负责的主管人员和其他责任人员终身禁止从事药品生产经营活动。

C.《中华人民共和国药品管理法实施条例（2019 修订）》

第二十六条规定：医疗机构购进药品，必须有真实、完整的药品购进记录。药品购进记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、供货单位、购货数量、购进价格、购货日期以及国务院药品监督管理部门规定的其他内容。

② 医疗器械采购涉及的主要法律法规

A.《医疗器械监督管理条例（2021 修订）》

第四十五条规定：医疗器械经营企业、使用单位应当从具备合法资质的医疗器械注册人、备案人、生产经营企业购进医疗器械。购进医疗器械时，应当查验供货者的资质和医疗器械的合格证明文件，建立进货查验记录制度。

第五十一条规定：医疗器械使用单位应当妥善保存购入第三类医疗器械的原始资料，并确保信息具有可追溯性。

使用大型医疗器械以及植入和介入类医疗器械的，应当将医疗器械的名称、关键性技术参数等信息以及与使用质量安全密切相关的必要信息记载到病历等相关记录中。

B.《医疗器械使用质量监督管理办法》

第七条规定：医疗器械使用单位应当对医疗器械采购实行统一管理，由其指定的部门或者人员统一采购医疗器械，其他部门或者人员不得自行采购。

第八条规定：医疗器械使用单位应当从具有资质的医疗器械生产经营企业购进医疗器械，索取、查验供货者资质、医疗器械注册证或者备案凭证等证明文件。对购进的医疗器械应当验明产品合格证明文件，并按规定进行验收。对有特殊储运要求的医疗器械还应当核实储运条件是否符合产品说明书和标签标示的要求。

第九条规定：医疗器械使用单位应当真实、完整、准确地记录进货查验情况。进货查验记录应当保存至医疗器械规定使用期限届满后 2 年或者使用终止后 2 年。大型医疗器械进货查验记录应当保存至医疗器械规定使用期限届满后 5 年或者使用终止后 5 年；植入性医疗器械进货查验记录应当永久保存。

第十二条规定：医疗器械使用单位不得购进和使用未依法注册或者备案、无合格证明文件以及过期、失效、淘汰的医疗器械。

（2）公司医药、医疗器械采购执行合规情况

公司在提供口腔医疗服务过程中涉及使用与向患者销售医疗药品的情况；在提供口腔医疗服务过程中，还同时存在高频次使用种植体、牙冠、修复基台、正畸矫治器等材料的情况，前述材料属于医疗器械范畴，因此公司采购需遵守医疗器械及药品采购相关法律法规的要求。

医疗器械及药品供应商遴选及管理方面，公司主要通过商业谈判方式，与多家有资质的潜在供应商进行磋商来确定最终供应商名录，并从供应商名录内的合格供应商处采购已取得相关批准证明的医疗器械和药品。公司在遴选合格供应商时主要考虑供应商产品品牌、临床有效性、安全性，以及供应商的资质、供应配送能力、售后服务、价格等因素；同时，公司还定期对供应商进行评估和审核，确保供应商的资质和产品持续符合公司要求。

医疗器械及药品采购方式方面，为控制采购质量和成本，公司采用集中采购方式以加强对医疗器械及药品的采购管理，公司采购通常由需求部门（各子公司）提出申请及采购要求，由集团采购中心统一负责采购。采购制度及具体执行方面，公司制定了《采购业务内控制度》，规定了公司医疗器械及药品的具体执行要求。其中，由公司采购中心负责医疗器械及药品供应商的遴选，以及相关采购的计划、组织与实施工作，各子公司收货人员负责物资的清点、登记以及按照实际数量填报验收单等工作；公司在医疗器械及药品采购时严格按照要求索取并留存供货单位的合法票据，包括税票及载明供货单位名称、医疗器械或药品名称、生产厂商、批号、数量、价格等内容的详细清单等，并按规定保管，保证采购档案的完整性和可追溯性。

医疗器械及药品采购合同管理方面，公司通过与供应商签订书面采购合同明确约定双方的权利和义务，包括产品的规格、型号、数量、价格、质量标准、交货期、包装要求、运输方式、验收标准、付款方式、违约责任等重要条款内容。在合同执行过程中，公司严格按照合同约定进行验收、付款等操作，并及时处理可能出现的争议和纠纷。

报告期内，公司不存在因医疗器械或药品质量的问题被卫生行政主管部门进行重大行政处罚的情形，也不存在因医疗器械或药品质量产生相关的重大诉讼纠纷。

综上所述，报告期内，公司的医药、医疗器械采购不存在重大违法违规情形。”

（二）供应商资质的齐备性；

根据供应商提供的主要资质文件，报告期各期前五大供应商及前两大药品供应商的资质情况如下：

供应商名称	资质名称	编号	有效期	决定/许可机关
深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司	医疗器械生产许可证	粤食药监械生产许 20081581 号	2020 年 3 月 24 日至 2025 年 3 月 23 日	广东省药品监督管理局
	医疗器械经营许可证	粤 327320	2023 年 10 月 19 日至 2027 年 12 月 10 日	深圳市市场监督管理局
深圳康泰健医疗科技股份有限公司	医疗器械生产许可证	粤食药监械生产许 20030635 号	2020 年 1 月 14 日至 2025 年 1 月 13 日	广东省药品监督管理局
	医疗器械经营许可证	粤 326261	2023 年 3 月 20 日至 2026 年 5 月 24 日	深圳市市场监督管理局
广州市帕菲克义齿科技有限公司	医疗器械生产许可证	粤食药监械生产许 20051194 号	2019 年 12 月 25 日至 2024 年 12 月 12 日	广东省药品监督管理局
	医疗器械经营许可证	粤穗食药监械经营许 20200887 号	2020 年 11 月 10 日至 2025 年 11 月 9 日	广州市市场监督管理局
奥齿泰（深圳）商贸有限公司	医疗器械经营许可证	粤 B10443	2022 年 4 月 24 日至 2026 年 11 月 2 日	深圳市市场监督管理局
广州贝思美医疗技术有限公司	医疗器械经营许可证	粤穗食药监械经营许 20200174 号	2020 年 4 月 14 日至 2025 年 4 月 13 日	广州市市场监督管理局
登腾（广州）医疗器械有限公司	医疗器械经营许可证	粤穗食药监械经营许 20170195 号	2021 年 8 月 16 日至 2026 年 8 月 15 日	广州市市场监督管理局
佛山市正阳医疗器械有限公司	医疗器械经营许可证	粤禅食药监械经营许 20205016	2020 年 3 月 11 日至 2025 年 3 月 10 日	佛山市市场监督管理局
佛山市广药健择医药有限公司	药品经营许可证	粤 AA757001002	2024 年 4 月 11 日至 2029 年 4 月 10 日	广东省药品监督管理局
佛山市众康药业有限公司	药品经营许可证	粤 AA757001051	2024 年 8 月 1 日至 2029 年 7 月 31 日	广东省药品监督管理局

公司上述销售型供应商拥有合法销售医疗器械的医疗器械经营许可证，且拥有生产厂家给予的合法有效授权；公司上述生产型供应商拥有合法生产和销售医疗器械的医疗器械生产许可证、医疗器械经营许可证；公司上述药品供应商拥有

合法销售药品的药品经营许可证。

（三）公司及其管理层、医护人员是否存在收受贿赂的情形；防范商业贿赂制度的建立及执行情况；

公司及其管理层不存在利用职务上的便利，索取或者收受贿赂，或在经济往来中，违反公司制度或相关法律法规收受各种名义的回扣、手续费的情形。医护人员在医疗活动中，就医疗药品和医疗器械的使用、处方的开具等业务环节不存在与特定的医药供应商有不正当的经济往来的情形。

公司建立了防范商业贿赂制度，制定相关的合规规范，明确禁止收受贿赂的行为准则，对商业伙伴进行严格审查，规范礼品与商务招待、捐赠与赞助活动等，以防范商业贿赂风险；对采购流程进行规范和监督，对医务人员进行职业道德教育，设立举报渠道等。公司按照内控制度的规定开展相关工作，对商业伙伴进行尽职调查、严格审批礼品和招待费用、确保捐赠和赞助活动合法透明等；同时设有相应的监督和审计机制，以发现和处理潜在的违规行为；还定期对员工进行反商业贿赂的培训和教育，提高员工的合规意识。

《防范商业贿赂制度》第二章第七条，禁止商业贿赂行为的具体规定如下：

- （一）违反规定以附赠形式向对方单位及其有关人员给予或索取现金或物品；
- （二）以捐赠为名，通过给予财物获取交易、服务机会、优惠条件或者其他经济利益；
- （三）提供违反公平竞争原则的商业赞助或者旅游以及其他活动；
- （四）提供各种会员卡、消费卡(券)、购物卡(券)和其他有价证券；
- （五）提供、使用房屋、汽车等物品；
- （六）提供干股或红利；
- （七）通过赌博，以及假借促销费、宣传费、广告费、培训费、顾问费、咨询费、技术服务费、科研费、临床费等名义给予、收受财物或者其他利益；
- （八）其他违反法律、法规的行为。

根据国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网的查询记录，以及公司董事、监事及高级管理人员提供的无犯罪记录证明，公司、控股股东、实际控制人以及公司董事、监事、高级管理人员等核心人员在报告期内不存在商

业贿赂或医疗腐败等违法违规行为而受到行政处罚或被公安、检察机关等相关部门立案侦查的情形，亦不存在因商业贿赂或医疗腐败等违法违规行为而产生的诉讼记录。

1.8 关于环保及卫生。

请公司：①补充披露医疗废物管理制度及相应机构、人员设置情况，报告期内医疗废物收集、运送、贮存、处置等情况，医疗废物处置单位是否具有相关资质。②补充披露顺德天使口腔门诊部被佛山市顺德区北滘镇人民政府（卫生健康）具体处罚事由、整改措施及有效性。③说明公司各治疗区、检查区等功能区是否符合《医院消毒卫生标准》。

（一）补充披露医疗废物管理制度及相应机构、人员设置情况，报告期内医疗废物收集、运送、贮存、处置等情况，医疗废物处置单位是否具有相关资质。

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“7、医疗废物管理及资质情况”补充披露如下：

“7、医疗废物管理及资质情况

（1）医疗废物管理制度及相应机构、人员设置情况

公司《院感防控工作指导手册》第二部分“广东暨博医疗集团感染控制相关制度与规范”之第三章“医疗废物及污水处理相关制度”当中，规定了《医疗废物处理管理制度》，制度基本内容如下：

序号	制度基本内容
1	成立医疗废物管理监控小组，指导、督促本单位的医疗废物处理。
2	医疗废物管理监控小组定期组织本单位职工进行医疗废物处理相关法律和专业技术、安全防护以及紧急处理等知识的培训。
3	及时收集本单位产生的医疗废物，并按照类别分置于防渗漏、防锐器穿透的专用包装物或者密闭的容器内。严禁废弃的一次性医疗器具乱扔乱放。不得任意外流，更不得私自倒入生活垃圾箱或赠给他人作其他用处。
4	医疗废物专用包装物、容器，应当有明显的警示标识和警示说明。
5	建立医疗废物暂时贮存设施、设备，不得露天存放医疗废物；医疗废物的暂时贮存设施、设备应当定期消毒和清洁。
6	医疗废物的暂时贮存设施、设备，应当远离医疗区、人员活动区以及生活垃圾存放场所，并设置明显的警示标识和防渗漏、防鼠、防蚊蝇、防盗以及预防儿童接触等安全措施。

7	指定专人定时收集各科室产生的医疗废物，放入暂存间进行管理，暂时贮存时间不超过 48h，并做好交接登记。登记内容包括医疗废物的来源，种类、重量或数量，交接时间、交接人签名等内容，登记资料至少保存 3 年。
8	应当使用防渗漏、防遗散的专用运送工具，按照本单位确定的内部医疗废物运送时间、路线，将医疗废物收集、运送至暂时贮存的地点。
9	有关诊室医疗废物中病原体的培养基、标本和菌种、毒种保存液等高危险物，在放置到医疗废物暂存间前，应当首先在产生地点进行高压灭菌或化学消毒处理，然后按感染性废物收集处理。
10	产生的污水应当按照国家规定严格消毒；达到国家规定的排放标准后，方可排入污水处理系统。

在《医疗废物处理管理制度》基础上，公司进一步完善制订了《医疗废物管理措施》《医疗废物管理培训制度》《医疗废物分类处理方法》《医疗废物分类收集的方法和工作要求》《医疗废物和污水处理流程》《医疗废物职业安全防护要求》《医疗废物内部转运制度》《医疗废物交接登记制度》《医疗废物暂时贮存管理制度》《医疗废物应急预案》等系列制度文件。

医疗技术管理中心下属医务部的职责范围包括公司的医疗废物管理，该部门负责全面管理医疗废物的收集、运送、贮存和处置工作，制定、执行公司的医疗废物管理制度和监督落实情况。从事口腔医疗服务的各子公司各自成立医疗废物管理监控小组，指导、督促医疗废物处理，负责医疗废物暂存点的日常管理和清洁消毒工作。医疗废物管理监控小组由 1 名组长、1-2 名副组长、1-4 名小组成员构成。

(2) 报告期内医疗废物收集、运送、贮存、处置等情况，以及医疗废物处置单位相关资质

1) 公司的医疗废物收集、运送、贮存、处置等情况

报告期内，公司的医疗废物收集、运送、贮存、处置等主要情况如下：

在收集环节，公司执行内部医疗废物管理制度《医疗废物分类收集的方法和工作要求》，根据医疗废物的类别，将医疗废物分类分放在符合《医疗废物专用包装物、容器标准和警示标识的规定》的包装物和容器内，明确感染性废物、病理性废物、损伤性废物、药物性废物、化学性废物、废弃的麻醉、精神、放射性、毒性等药品及相关的废物、疑似传染病人产生的医疗废物等不同类别医疗废物的处理要求。

在运送环节，公司执行《医疗废物内部转运制度》，负责转送医疗废物的人员在转运医疗废物时，检查包装物或容器的标识及封口是否符合要求，不得转送没有标识或标识不明的医疗废物；转送人员每天从医疗废物产生地收集分类包装的医疗废物，并按规定的路线送至院内指定的暂时贮存地点；运送医疗废物时，防止造成包装物或容器破损和医疗废物的流失、泄露和扩散，并防止医疗废物直接接触身体；运送医疗废物使用防渗漏和遗撒、无锐利边角、

易于装卸和清洁的专用运送工具；转运结束后，对转运工具进行清洁和消毒处理后备用。

在贮存环节，公司执行《废物暂时贮存管理制度》，医疗废物暂时贮存的时间不得超过48小时，不得露天存放。

在处置环节，公司与医疗废物处置机构签订处置合同，定期将暂时贮存的医疗废物交由处置机构进行无害化处理，或根据当地主管部门要求，将医疗废物移交至辖区内有暂存条件的公立医疗机构后由相关公立医疗机构统一移交至有资质的医疗废物处置机构。公司执行《医疗废物交接登记制度》，暂存间工作人员每2天与医疗废物集中处置单位人员进行交接，做好交接记录（内容包括种类、重量或数量、交接时间等），双方签名确认，登记交接等资料至少保存三年。

2) 医疗废物处置单位具有相关资质

公司与医疗废物处置机构签订处置合同，定期将暂时贮存的医疗废物交由处置机构进行无害化处理。根据《关于进一步规范我区医疗废物管理的通知》（南卫计[2017]188号），佛山市南海区民营门诊部等小型医疗机构产生的医疗废物需移交至辖区内有暂存条件的公立医疗机构后由相关公立医疗机构统一移交至有资质的医疗废物处置机构。故公司部分子公司医疗废物处置合同签订对象为公立医疗机构。

截至本公开转让说明书签署日，公司从事口腔医疗服务的各子公司均已委托医疗废物集中处置单位对生产经营活动中产生的医疗废物进行处置或委托相关公立医疗机构暂存，除公立医疗机构之外的其他医疗废物处置单位具有的相关资质情况如下：

序号	处置机构名称	资质情况	证书编号
1	佛山市绿健医疗废物处置有限公司	危险废物经营许可证	4406080001
2	珠海市海宜医疗废物处置有限公司	危险废物经营许可证	4404002101
3	中山市名城名德环保有限公司	危险废物经营许可证	442000201801
4	江门市固体废物处理有限公司	危险废物经营许可证	440703161025
5	广东生活环境无害化处理中心有限公司	危险废物经营许可证	440100210630
6	广州环投福山环保能源有限公司	危险废物经营许可证	440100240423
7	肇庆市肇卫医疗垃圾处理站有限公司	危险废物经营许可证	ZQWF-10
8	东莞市安德宝医疗废物环保处理有限公司	危险废物经营许可证	4419000001

”

（二）补充披露顺德天使口腔门诊部被佛山市顺德区北滘镇人民政府（卫生健康）具体处罚事由、整改措施及有效性。

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“5、公司报告期内行政处罚情况”补充披露如下：

“.....

2023年7月14日，佛山市顺德区北滘镇人民政府出具《当场行政处罚决定书》（顺北卫医罚[2023]004号），由于诊室的医务人员手菌落总数不符合《医院消毒卫生标准》（GB15982-2012）的要求，予以顺德天使口腔罚款1,000元的行政处罚，同时责令立即改正违法行为。同日，顺德天使口腔缴纳罚款。

根据佛山市顺德区北滘镇人民政府2023年7月14日出具的《卫生监督意见书》，主管部门对顺德天使口腔提出的监督意见为“执行国家有关规范、标准和规定，定期开展消毒与灭菌效果检测工作”。顺德天使口腔按照要求完成整改，由广州金至检测技术有限公司、绿色链（广东）检测科技有限公司、广州平安好医医学检验实验室有限公司、广州艾迪康医学检验所有限公司、广东海能检测有限公司等第三方检测机构分别于2023年9月、2023年12月、2024年2月、2024年5月对消毒与灭菌效果进行检测并出具检测报告，检测结果符合《医院消毒卫生标准》（GB15982-2012）关于相应检测项目的标准。此外，顺德天使口腔于2023年8月、2023年11月分别组织了主题为“消毒隔离知识”、“器械消毒与灭菌技术操作规范”等培训。

自2023年8月至本公开转让书签署日，顺德天使口腔不存在因不符合《医院消毒卫生标准》（GB15982-2012）而受到行政处罚的情形，顺德天使口腔消毒与灭菌效果的第三方检测结果符合《医院消毒卫生标准》（GB15982-2012）关于相应检测项目的标准，综上所述，顺德天使口腔的上述整改措施有效。”

（三）说明公司各治疗区、检查区等功能区是否符合《医院消毒卫生标准》。

公司重视医院感染管理工作，制定了《感染管理规章制度》《感染管理工作手册》等医院感染管理制度。公司从事口腔医疗服务的各子公司成立医院感染管理小组，负责组织对医院环境空气、物表、使用中的消毒剂、医务人员手、消毒灭菌物品等进行抽样监测，如发现问题则及时整改；组织医生、护理人员、保洁员等员工进行预防和控制医院感染的培训，培训内容包括感控细则、医护人员个人防护、医疗废物管理以及环境空气、物表、手、无菌器械、污水等消毒效果监测等。

《医院消毒卫生标准》（GB15982-2012）规定了医院消毒卫生要求，主要包括以下9个方面：（1）各类环境空气、物体表面；（2）医务人员手；（3）医疗器

材；（4）治疗用水；（5）防护用品；（6）消毒剂；（7）消毒器械；（8）污水处理；（9）疫点（区）消毒。公司从事口腔医疗服务的各子公司根据《医院消毒卫生标准》（GB15982-2012）对治疗区、检查区等范围进行消毒与灭菌，并由第三方检测机构对空气、物体表面、医务人员手、医疗器材、治疗用水、消毒剂、医疗污水等分别出具卫生情况检测报告，该等检测报告的检测结果大部分均符合《医院消毒卫生标准》相关要求。

对于报告期内存在的医疗污水样品检出沙门氏菌、医务人员手菌落总数超标等检测结果不符合《医院消毒卫生标准》的个别情形，公司通过整改后委托第三方检测机构复检、内部专题培训等方式进一步落实医院消毒卫生工作，上述委托第三方检测机构复检的结果符合《医院消毒卫生标准》相关要求。

报告期内，顺德天使口腔、顺德龙江口腔因医务人员手菌落总数不符合《医院消毒卫生标准》（GB15982-2012）的要求而分别被处罚 1000 元。除上述 2 宗处罚之外，报告期内，公司不存在因不符合《医院消毒卫生标准》的要求而受到行政处罚的情形，经整改后，公司从事口腔医疗服务的各子公司治疗区、检查区符合《医院消毒卫生标准》相关要求。

1.9 关于医保相关。

请公司：①补充披露公司医保定点机构资质取得情况及其有效期，如存在未取得上述资质情形，说明未取得的原因及合理性；②说明公司是否存在违反医保协议的情况，相关内控措施是否健全有效，是否存在骗取套取医保资金等违规情形，是否面临潜在处罚风险。

（一）补充披露公司医保定点机构资质取得情况及其有效期，如存在未取得上述资质情形，说明未取得的原因及合理性；

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“6、医保资质情况”补充披露如下：

“6、医保资质情况

截至本公开转让说明书签署日，公司医保定点机构资质情况如下：

序号	公司名称	是否取得医保定点机构资质	有效期至	社保局
1	佛山中大	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市禅城区社会保险基金管理局

2	珠海暨博	是	2024 年 12 月 31 日	珠海市医疗保障事业管理中心
3	中山暨博	是	2024 年 12 月 31 日	中山市医疗保障事业管理中心
4	江门暨博	是	2025 年 12 月 31 日	江门市医疗保障事业管理中心
5	花都暨博	是	2024 年 12 月 31 日	广州市医疗保险服务中心
6	增城中大	是	2024 年 12 月 31 日	广州市医疗保险服务中心
7	广州暨博	是	2024 年 12 月 31 日	广州市医疗保险服务中心
8	南海中大	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
9	顺德口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局
10	肇庆暨博	是	2024 年 12 月 31 日	肇庆市医疗保障事业管理中心
11	增城暨博口腔	是	2024 年 12 月 31 日	广州市医疗保险服务中心
12	南海卓越口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
13	南海中大口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
14	南海桂城口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
15	南海西樵口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
16	南海立远口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
17	南海暨博口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
18	南海恒远口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
19	南海顺远口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
20	南海里水远大口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
21	南海爱雅口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
22	南海德瑞口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市南海区社会保险基金管理局
23	顺德志康口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局
24	顺德志德口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局
25	顺德志远口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局

26	顺德刘远明口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局
27	顺德瑞尔口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局
28	暨博刘远明口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局
29	顺德天使口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局
30	顺德张剑兵口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局
31	顺德龙江口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局
32	顺德柏菲口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市顺德区社会保险基金管理局
33	佛山中大王府井口腔	是	2024 年 12 月 31 日	佛山市禅城区社会保险基金管理局
34	广州暨博海珠口腔	是	2024 年 12 月 31 日	广州市医疗保险服务中心
35	东莞暨博	否	/	/

注：根据《东莞市医疗机构医疗保障定点管理暂行办法》（东医保〔2021〕52 号）的相关规定，医疗机构申请医保定点应同时具备以下基本条件：（一）正式运营至少 3 个月；（二）至少有 1 名取得医师执业证书、乡村医生执业证书或中医（专长）医师资格证书且第一注册地在该医疗机构的医师；（三）主要负责人负责医保工作，配备专（兼）职医保管理人员；100 张床位以上的医疗机构应设内部医保管理部门，安排专职工作人员；（四）具有符合医保协议管理要求的医保管理制度、财务制度、统计信息管理制度、医疗质量安全核心制度等；（五）具有符合医保协议管理要求的信息系统技术和接口标准，实现与医保信息系统有效对接，按要求向医保信息系统传送全部就诊人员相关信息，能够为参保人员提供联网直接结算。设立医保药品、诊疗项目、医疗服务设施、医用耗材、疾病病种、医务人员等基础数据库，按规定使用国家和省统一的医保编码；（六）符合法律、法规、规章和省级及以上医疗保障行政部门规定的其他条件。

东莞暨博成立于 2024 年 1 月 15 日，于 2024 年 8 月正式运营，截至本公开转让说明书签署日，正式运营时间未满 3 个月，暂不满足《东莞市医疗机构医疗保障定点管理暂行办法》的相关规定，故暂未取得医保定点机构资质。”

（二）说明公司是否存在违反医保协议的情况，相关内控措施是否健全有效，是否存在骗取套取医保资金等违规情形，是否面临潜在处罚风险。

报告期内，公司及各子公司不存在违反医保协议导致行政处罚的情况。报告期内，公司制定了《广东暨博医疗集团医保管理工作制度》，要求核实患者身份

真实性，包括患者是否为本人及患者参保资格等，医保卡、身份证是否相符，防止冒名就诊、无证就诊等事件发生，确保医保服务的专属性；核对患者参保资格、履行及时提交医疗卡等告知义务、按照医保目录、医保政策要求及患者实际情况合理用药；各种费用记帐必须与病历医嘱相符合，防止乱收费、多收费、重复收费等违规收费情形；定期组织员工进行医保政策培训与宣传，提高业务素质。同时，前述制度中配套规定了奖惩措施，督促相关员工严格执行医保政策与公司内控制度的相关要求。

《医疗保障基金使用监督管理条例》第二十条规定：“医疗保障经办机构、定点医药机构等单位及其工作人员和参保人员等人员不得通过伪造、变造、隐匿、涂改、销毁医学文书、医学证明、会计凭证、电子信息等有关资料，或者虚构医药服务项目等方式，骗取医疗保障基金。”

报告期内，公司及各子公司不存在为了骗取医疗保障基金而伪造、变造、隐匿、涂改、销毁医学文书、医学证明、会计凭证、电子信息等有关资料导致被主管部门认定构成“套保”行为并给予行政处罚的情形。

综上，报告期内，公司及各子公司不存在违反医保协议导致行政处罚的情况，不存在骗取套取医保资金等违规情形；公司医保内部控制健全有效；公司及各子公司因骗取套取医保资金产生的潜在处罚风险较小。

1.10 关于医患关系。

请公司：①补充披露患者信息与数据的获取方式、存储、使用、加工、传输等情况及合规性，公司对患者信息与数据的保护措施、风险控制体系及其有效性；②补充披露报告期内公司医患投诉、诉讼或重大舆情事项及公司医疗事故预防处置管理制度，说明如出现因药品事故或因上游医疗设备造成患者损害情形，公司与上游供应商责任划分情况；③说明公司医疗服务质量控制体系是否建立健全，相关内控制度是否有效执行。

（一）补充披露患者信息与数据的获取方式、存储、使用、加工、传输等情况及合规性，公司对患者信息与数据的保护措施、风险控制体系及其有效性；

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“8、关于医患关系”补充披露如下：

“8、关于医患关系

(1) 患者信息与数据的基本情况及其合规性

1) 有关患者信息与数据的获取方式、存储、使用、加工、传输的主要法律法规

序号	法律法规	具体规定
1	《中华人民共和国民法典》（以下简称《民法典》）	第一百一十一条自然人的个人信息受法律保护。任何组织或者个人需要获取他人个人信息的，应当依法取得并确保信息安全，不得非法收集、使用、加工、传输他人个人信息，不得非法买卖、提供或者公开他人个人信息。 第一千零三十五条处理个人信息的，应当遵循合法、正当、必要原则，不得过度处理，并符合下列条件：（一）征得该自然人或者其监护人同意，但是法律、行政法规另有规定的除外；（二）公开处理信息的规则；（三）明示处理信息的目的、方式和范围；（四）不违反法律、行政法规的规定和双方的约定。个人信息的处理包括个人信息的收集、存储、使用、加工、传输、提供、公开等。 第一千零三十八条信息处理者不得泄露或者篡改其收集、存储的个人信息；未经自然人同意，不得向他人非法提供其个人信息，但是经过加工无法识别特定个人且不能复原的除外。信息处理者应当采取技术措施和其他必要措施，确保其收集、存储的个人信息安全，防止信息泄露、篡改、丢失；发生或者可能发生个人信息泄露、篡改、丢失的，应当及时采取补救措施，按照规定告知自然人并向有关主管部门报告。
2	《中华人民共和国数据安全法》（以下简称《数据安全法》）	第三十二条任何组织、个人收集数据，应当采取合法、正当的方式，不得窃取或者以其他非法方式获取数据。法律、行政法规对收集、使用数据的目的、范围有规定的，应当在法律、行政法规规定的目的和范围内收集、使用数据。

3	《中华人民共和国个人信息保护法》 (以下简称《个人信息保护法》)	第四条个人信息是以电子或者其他方式记录的与已识别或者可识别的自然人有关的各种信息，不包括匿名化处理后的信息。 个人信息的处理包括个人信息的收集、存储、使用、加工、传输、提供、公开、删除等。 第五条处理个人信息应当遵循合法、正当、必要和诚信原则，不得通过误导、欺诈、胁迫等方式处理个人信息。 第六条处理个人信息应当具有明确、合理的目的，并应当与处理目的直接相关，采取对个人权益影响最小的方式。 收集个人信息，应当限于实现处理目的的最小范围，不得过度收集个人信息。 第七条处理个人信息应当遵循公开、透明原则，公开个人信息处理规则，明示处理的目的、方式和范围。 第十条任何组织、个人不得非法收集、非法买卖、非法提供或者非法公开他人个人信息；不得从事危害国家安全、公共利益的个人信息处理活动。 第十四条基于个人同意处理个人信息的，该同意应当由个人在充分知情的前提下自愿、明确作出。法律、行政法规规定处理个人信息应当取得个人单独同意或者书面同意的，从其规定。 个人信息的处理目的、处理方式和处理的个人信息种类发生变更的，应当重新取得个人同意。 第二十七条个人信息处理者可以在合理的范围内处理个人自行公开或者其他已经合法公开的个人信息；个人明确拒绝的除外。个人信息处理者处理已公开的个人信息，对个人权益有重大影响的，应当依照本法规定取得个人同意。
4	《医疗机构门诊质量管理暂行规定》 (国卫办医发[2022]8号)	第九条医疗机构应当实施患者实名就医。在注册、挂号、诊疗等各环节实行患者唯一身份标识管理。

2) 公司及各子公司对患者信息与数据的获取方式、存储、使用、加工、传输基本情况与合规性

公司及各子公司对患者信息与数据的收集、存储、使用途径主要如下：

a. 来院就诊

公司及各子公司使用上海领健信息技术有限公司开发的 E 看牙口腔管理软件（以下简称“E 看牙系统”）开展口腔医疗服务。在患者挂号及后续就医过程中，医务人员将在征得患者同意后向 E 看牙系统收集姓名、身份证号、联系方式及主诉等个人信息数据，后续病历记录、收款记录以及治疗服务进度确认等信息。该等数据由 E 看牙系统收集、存储，诊疗过程中涉及数据的调取与使用的，亦通过 E 看牙系统进行。

b. 线上咨询、预约及消费

公司及各子公司通过美团、抖音、朋友圈、百度等线上平台投放宣传广告，同时提供相应预约表单或在线咨询、预约服务。患者通过表单填写预约诊疗项目通常需要提供个人基本信息及主诉情况，填写预约表单前，患者需阅读并同意用户协议、隐私政策或授权书等文件，该等文件明确规定了公开收集、使用患者信息的规则，对个人信息的收集、使用、变更、删除以及信息保护等内容进行告知。在线咨询、预约服务在咨询患者后，经患者同意收集个人基本信息及主诉情况等信息。

另外，公司部分子公司开发了门店微信小程序，为客户提供优惠券购买、在线咨询预约等。患者在使用小程序功能前，需要阅读并同意《小程序隐私协议》，该等文件明确规定了公开收集、使用患者信息的规则，对个人信息的收集、使用、变更、删除以及对外提供等内容进行告知。

公司及各子公司通过前述线上途径收集患者信息后，由工作人员统一录入 E 看牙系统进行存储，后续诊疗过程中涉及数据的调取与使用的，亦通过 E 看牙系统进行。

c. 线下活动

公司及各子公司通过举办社区活动、异业合作活动、健康讲座等在活动现场设置义诊台，进行一对一咨询，获取患者个人信息及主诉。

公司及各子公司客户员工通过前述线下途径收集患者信息后，由工作人员统一录入 E 看牙系统进行存储，后续诊疗过程中涉及数据的调取与使用的，亦通过 E 看牙系统进行。

d. 客户电话访问

此外，就通过前述线上及线下途径收集信息的患者及各子公司既存的客户，公司客服部亦会有专人进行电话访问或回访，了解患者的就诊意向及相关病情等信息，从而为患者提供就诊建议或了解其恢复情况与其他需求。

公司及各子公司通过电话访问收集患者信息后，由工作人员统一录入 E 看牙系统进行存储，后续诊疗过程中涉及数据的调取与使用的，亦通过 E 看牙系统进行。

公司对 E 看牙系统中掌握的患者信息进行分类统计等加工行为，主要用于为患者提供更有针对性的服务及提高公司管理效率与质量。

公司各子公司在需要采购定制化义齿时，将对且仅对有关供应商提供患者姓名与牙模数据等必要病例信息，不对外传输患者其他个人信息，并在与供应商签署的合同中约定保密条款，禁止供应商向任何第三方提供该等患者信息。除此之外，公司及各子公司不涉及对外传输患者信息及数据的情形。

上述对患者信息及数据的处理系实现医疗服务的必要环节，相关数据的处理范围未超过合理且必要的限度，且均来源于患者的自愿披露，符合一般商业习惯，且公司及相关子公司对数据的收集、存储、使用、加工及传输等采取了必要的保护措施。该等信息不用于公司及

各子公司所提供服务以外的其他目的，遵循了合法、正当和必要的原则，符合前述与个人信息获取、存储、使用、加工、传输有关的法律法规的要求。

(2) 公司对患者信息与数据的保护措施、风险控制体系及其有效性

公司已经根据前述相关规定采取了下列患者个人信息保护及风险防范措施：

①选择有数据保护资质与能力的信息系统供应商

公司及各子公司使用的 E 看牙系统所属供应商上海领健信息技术有限公司已取得下述信息安全相关资质证书：

序号	资质名称	备案/认证内容	编号	取得日期/有效期
1	信息系统安全等级保护备案证明	第三级领健云管理系统	31011550004-19001	2020 年 10 月 28 日
2	通信网络安全防护定级备案证明	“上海领健信息技术有限公司 e 看牙信息社区服务系统”网络单元已在通信网络安全防护管理系统完成定级备案，安全级别为 3 级	35858209851656468030-00001	2023 年 10 月
3	信息安全管理体系认证证书 (ISO/IEC27001)	认证依据： ISO/IEC27001:2013 认证覆盖的业务范围：应用软件的开发和维护的信息安全管理(适用性声明 版本：V1.1)	AN22IS028R1M	2022 年 5 月 11 日-2025 年 5 月 10 日
4		认证依据：GB/T22080-2016/ISO/IEC27001:2013 认证覆盖的业务范围：应用软件的开发和维护的信息安全管理(适用性声明 版本：V1.1)	01222IS0328R1M	

根据《通信网络安全防护管理办法》第十一条的规定，对三级及三级以上通信网络单元，通信网络运行单位应当落实与通信网络单元级别相适应的安全防护措施，并每年进行符合性测评。根据上海计算机软件技术开发中心于 2023 年 7 月 26 日出具的《网络安全等级保护领健云管理系统等级测评报告》（报告编号：31011550004-19001-23-0092-01，以下简称“领健信息系统等级保护三级认证测评报告”）：“上海领健信息技术有限公司建立了较为健全的网络安全保护体系，具有较强的网络安全保护能力，通过安全组、云防火墙、阿里云安全中心、阿里云日志服务 SIS 提供了访问控制、入侵检测、病毒防护以及日志收集与分析等安全防护功能。制定了内部安全管理制度，形成了较为全面的安全管理制度体系。”

②制定内部制度

针对患者信息与数据的保护，公司已制定《信息系统管理细则》，涵盖 E 看牙系统及其他

办公系统账号及权限的申请、变更审批流程、密码密钥安全管理规范、业务系统的配置流程，及信息系统运维操作安全管理规范等环节，严格控制系统管理员账号的申请和使用，实施账号权限的最小化原则；统一通过OA流程进行账号相关审批，增加账号管理操作的标准化及可控性；要求密码策略满足相关复杂性和定期更换的要求；对客户敏感信息进行特殊保护，增加审批节点；以及离职或岗位变动时及时停用或交接账号。此外，还要求至少每半年对账号进行一次复核，对于发现的冗余账号和权限，必须及时删除或禁用，以及对外包人员进行严格的管理和权限控制，从而维护患者隐私和数据安全。

(3) 相关措施的有效性

报告期内，公司及各子公司不存在因患者信息数据保护失当导致的重大行政处罚、诉讼或纠纷。

综上所述，公司通过采购、使用有信息安全相关资质的供应商的业务系统，及完善的内控制度，采取了有效的患者信息与数据保护与风险防范措施。”

(二) 补充披露报告期内公司医患投诉、诉讼或重大舆情事项及公司医疗事故预防处置管理制度，说明如出现因药品事故或因上游医疗设备造成患者损害情形，公司与上游供应商责任划分情况；

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”之“8、关于医患关系”补充披露如下：

“.....

(3) 报告期内公司医患投诉、诉讼或重大舆情事项

报告期内，公司及各子公司不存在与医患纠纷相关的行政处罚或重大舆情事项。

报告期内，公司及各子公司共存在医患投诉事件 27 宗，其中 26 宗投诉事件经与患者良好沟通已解决，剩余 1 宗未解决事件，为增城中大与患者徐**之间的医患投诉事件。患者徐**在增城中大进行种植治疗后，因觉得牙冠试戴不合适，认为增城中大相关医生未按照其实际情况定制牙膜，并对其相邻牙冠进行不合理的打磨。经投诉后，其于 2023 年 5 月向法院起诉，要求增城中大向其赔偿 5.6 万元。该案目前仍处于诉前联调阶段，尚未开庭审理。

(4) 医疗事故预防处置管理制度

公司建立了健全的医疗事故预防处置管理制度，主要相关管理制度如下：

序号	制度名称	主要内容
1	《医疗事故风险防范制度》	人员教育培训机制、诊疗规范原则、医患沟通制度、器械药品管理制度、投诉反馈机制、质量控制体系原则与持续改进机制等
2	《医疗事故管理制度》	医疗事故的定义与分类、分级管理、报告流程
3	《医疗技术风险处置与损害处置	医务人员的技术缺陷、诊疗规范违反行为等技术风

	预案》	险的分级定义，与相应处置程序
4	《重大医疗纠纷应急处理预案》	重大医疗纠纷应急处理的启动标准及处置流程

(5) 如出现因药品事故或因上游医疗设备造成患者损害情形，公司与上游供应商责任划分情况

公司与上游药品及医疗设备供应商间法律责任划分情况主要为：合同约定了产品质量、保修期限及违约责任等条款，公司有权因产品质量问题，对供应商提出退换货及违约责任承担的要求。与上游供应商责任划分相关的合同条款举例如下：

①卖方应确保其产品质量符合国家、行业规定的质量合格标准，且对所供耗材的质量负全部经济、名誉及法律责任；

②买方对卖方供货的耗材在入库验收过程中，如果发现卖方提供的产品质量、规格、数量等不符合国家、行业的合格质量标准规定或本合同约定，买方验收人员有权拒绝接收，卖方应无条件进行产品更换处理并承担相应的违约责任，若更换后的产品仍不符合质量标准或买方要求的，买方有权立即解除本合同；

③买方发现或怀疑卖方供应的耗材质量不合格，在与卖方交涉无果或卖方不予响应的条件下，有权立即向当地政府授权的监督管理部门举报，因此造成的损失或后果由卖方自行承担；

④买方在使用卖方供货的耗材全部过程中，一旦因卖方供货的耗材质量发生问题，卖方须于2日内赴买方处理因此引发的一切事端及善后事宜；

⑤凡卖方供货的耗材，如果经政府授权的监督管理部门鉴定确属耗材质量问题，则造成的损失(包括但不限于政府主管部门的处罚等经济损失、名誉损失及对病人进行赔偿的损失等)全部由卖方承担。

根据《民法典》第一千二百零二条的规定，因产品存在缺陷造成他人损害的，生产者应当承担侵权责任。第一千二百零三条规定，因产品存在缺陷造成他人损害的，被侵权人可以向产品的生产者请求赔偿，也可以向产品的销售者请求赔偿。产品缺陷由生产者造成的，销售者赔偿后，有权向生产者追偿。因销售者的过错使产品存在缺陷的，生产者赔偿后，有权向销售者追偿。第一千二百二十一条规定，医务人员在诊疗活动中未尽到与当时的医疗水平相应的诊疗义务，造成患者损害的，医疗机构应当承担赔偿责任。第一千二百二十三条规定，因药品、消毒产品、医疗器械的缺陷，或者输入不合格的血液造成患者损害的，患者可以向药品上市许可持有人、生产者、血液提供机构请求赔偿，也可以向医疗机构请求赔偿。患者向医疗机构请求赔偿的，医疗机构赔偿后，有权向负有责任的药品上市许可持有人、生产者、血液提供机构追偿。

根据《最高人民法院关于审理医疗损害责任纠纷案件适用法律若干问题的解释》第二十

一条的规定，因医疗产品的缺陷或者输入不合格血液受到损害，患者请求医疗机构，缺陷医疗产品的生产者、销售者、药品上市许可持有人或者血液提供机构承担赔偿责任的，应予支持。医疗机构承担赔偿责任后，向缺陷医疗产品的生产者、销售者、药品上市许可持有人或者血液提供机构追偿的，应予支持。因医疗机构的过错使医疗产品存在缺陷或者血液不合格，医疗产品的生产者、销售者、药品上市许可持有人或者血液提供机构承担赔偿责任后，向医疗机构追偿的，应予支持。第二十二规定，缺陷医疗产品与医疗机构的过错诊疗行为共同造成患者同一损害，患者请求医疗机构与医疗产品的生产者、销售者、药品上市许可持有人承担连带责任的，应予支持。医疗机构或者医疗产品的生产者、销售者、药品上市许可持有人承担赔偿责任后，向其他责任主体追偿的，应当根据诊疗行为与缺陷医疗产品造成患者损害的原因力大小确定相应的数额。输入不合格血液与医疗机构的过错诊疗行为共同造成患者同一损害的，参照适用前两款规定。

综上所述，就因药品或上游医疗设备本身的质量缺陷导致的患者损害情形，如该等事故或纠纷系因公司子公司医务人员诊疗过错所致，则应当承担赔偿责任。如该等事故或纠纷系因上游药品或医疗设备供应商所提供的医疗产品存在缺陷造成患者损害，患者可以向上游供应商请求赔偿，也可以向子公司请求赔偿。患者向公司相关子公司请求赔偿后，子公司有权向负有责任的供应商追偿。缺陷医疗产品与医疗机构的过错诊疗行为共同造成患者同一损害的，各子公司承担赔偿责任后，可以请求根据诊疗行为与缺陷医疗产品造成患者损害的原因力大小确定各方相应的赔偿数额，向其他责任主体追偿。”

（三）说明公司医疗服务质量控制体系是否建立健全，相关内控制度是否有效执行。

公司已建立健全医疗服务质量控制体系，具体如下：

1、建立完善的内部结构

公司通过职责分工与层级管理网络相结合的形式，全面把控医疗服务质量。

公司设立了医疗技术管理中心，下设医务部及护理部，负责对公司及各子公司的医疗服务的统筹管理工作。各子公司设置“医疗质量控制小组”、“院感质量控制小组”、“急救预控小组”、“消毒供应室”等工作小组，共同组成全面医疗安全与质量管理组织架构。各小组负责本单位医疗质量与安全管理相关工作的实施与监督。

公司对医疗质量安全实行三级网络管理：一级网络由各子公司的院长等相关主管人员对各部门业务人员进行日常工作检查，督促员工认真执行各项医疗质量

管理制度。二级网络由各子公司质控主管对本单位存在的医疗问题进行溯源并及时提供解决方案，重大事件立即上报公司医务部或相关职能部门寻求协助。三级网络由公司医务部收集各子公司医疗服务质量控制情况汇总报告，对各子公司上报的重大事件交由公司医疗质量与医疗安全管理委员会综合分析，找出医疗缺陷或隐患、提出整改措施，并监督落实。

2、相关内控制度

公司医疗服务质量控制相关主要内控制度如下：

序号	制度体系	主要制度
1	医疗质量与安全	《口腔临床诊疗手册》《口腔临床标准处置流程》
2	护理质量与安全	《护理部工作指导手册》《口腔护士业务标准化手册》
3	辐射安全	《放射安全和防护管理制度》《放射防护安全操作规程》《受检者的防护制度》《牙科全景机操作规程》《影像质量保证方案》等 15 项相关管理制度
4	院感防控	《院感防控工作指导手册》（含各类口腔科院感规章制度和操作指引、医疗废物及污水处理相关制度、职业暴露相关制度和指引、传染病相关管理制度及消毒与隔离相关制度）
5	药房管理	《药事管理工作岗位职责制度》《药品购进管理制度》《药品验收管理制度》《药品储存、保管管理制度》《药品不良反应报告制度》等 13 项相关管理制度
6	客服管理	《客服部规章制度》《投诉管理制度》
7	应急管理	《应急预案手册》

截至本审核问询函回复签署日，上述内控制度均已由公司管理层发布并通知各子公司负责人在本单位贯彻落实，由各部门相关工作人员执行。

截至本审核问询函回复签署日，公司及各子公司不存在因医疗事故或其他医患纠纷导致的重大行政处罚或重大诉讼案件。

二、中介机构核查程序及意见

请主办券商、律师补充核查以上事项并发表明确意见；全面梳理公司及子公司业务所涉及的相关法律法规、制度规范及监管要求，核查公司及子公司是否取得开展业务所需的全部资质，相关执业环节是否符合《医疗机构管理条例》《医疗机构管理条例实施细则》等医疗卫生领域法律法规及监管要求，公司报告期后是否存在违法违规情形，并对公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见；对公司报告期内是否存在未解决的医患矛盾或相关重大舆情、对本次申请

挂牌是否构成障碍发表明确意见。

(一) 请主办券商、律师补充核查以上事项并发表明确意见；

1、关于“1.1 关于公司业务”的核查程序及核查意见

(1) 主办券商回复

1) 核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①对公司董事长、总经理进行访谈，查阅公司及子公司的营业执照、医疗机构执业许可证、放射诊疗许可证、辐射安全许可证等资质文件，了解报告期内公司及子公司的经营范围、经营的各项业务资质情况，主营业务内容及业务流程，了解口腔医院和口腔门诊部的差异情况；

②对公司董事长、总经理进行访谈，查阅公司及子公司的营业执照、诊疗服务手册、固定资产清单、存货明细等资料，了解公司经营范围、广告宣传内容、主要资产及耗材情况、收费类别情况；

③对公司董事长、总经理进行访谈，了解公司主要通过官方网站、今日头条、抖音、百度搜索、美团、微信公众号等互联网渠道进行品牌展示、宣传推广，核查是否存在通过互联网开展在线诊疗等医疗服务的情形。

2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司下属的口腔医院及口腔门诊部的经营范围主要是医疗服务，业务开展所需资质是医疗机构执业许可证、放射诊疗许可证、辐射安全许可证等，主要业务是向客户提供口腔医疗服务，诊疗服务的业务流程均保持一致，上述区别较小；

②公司经营范围、广告宣传内容、主要资产及耗材情况、收费类别等均不涉及医疗美容业务；

③报告期内，公司存在通过官方网站、今日头条、抖音、百度搜索、美团、微信公众号等互联网渠道进行广告宣传，主要是品牌展示、宣传推广和引流的作用，公司不存在通过互联网开展在线诊疗等医疗服务的情形。

(2) 律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

2、关于“1.2 关于经营资质”的核查程序及意见

（1）主办券商回复

1) 核查程序

①取得并核查公司及各子公司已取得的医疗机构批准书（如需）、医疗机构执业许可证、放射诊疗许可证、辐射安全许可证及医疗广告审查证明等各类资质、认证及许可文件；增城中大、花都暨博取得的特种设备使用登记证及其与委托电梯维修保养的单位签署的维修保养合同与该等单位取得的《特种设备生产许可证》，核查相关单位是否已取得生产经营必须的资质，是否存在超资质、超经营范围的情形；

②取得各子公司提交医疗广告审查证明续期申请的受理回执，核查其续期申请状态；

③取得并核查公司关于资质管理的相关制度，核查公司是否已建立健全资质管理制度；

④取得并查阅公司关于资质取得、续期、完整性及管理情况的相关说明。

2) 核查意见

①公司及各子公司已取得了生产经营必要的各类资质、许可、认证，不存在超越资质、经营范围的情形；

②公司及各子公司即将到期的部分资质证书已完成续期，剩余部分预计可在近期取得，不存在续期障碍；

③公司已建立健全资质管理制度和机制，设置了针对性的部门与岗位进行资质证书的管理。

（2）律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

3、关于“1.3 关于用工情况”的核查程序及意见

(1) 主办券商回复

1) 核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①对公司董事长、总经理进行访谈，查阅多点执业医生管理制度、员工花名册、劳动合同等资料，了解公司报告期各期及期后全职、兼职、多点执业医师的数量及变动情况，核查兼职执业、多点执业医师的具体类别、雇佣方式、资格条件、履行的程序、人事管理和医疗责任划分、管理机制，是否存在纠纷；

②查阅《医疗机构基本标准（试行）》等公开资料，获取公司下属口腔医院及口腔门诊部的营业执照、医疗机构执业许可证、员工花名册、护士证等资料，了解报告期各期及期后护士数量及变动情况，分析是否符合卫生主管部门规定的配备标准；

③取得并查阅了公司制定的《广东暨博医疗集团卫生技术人员执业资格审核与执业准入规定制度》以及《广东暨博医疗集团卫生专业技术人员资质认定、聘用、管理、考核、奖惩制度》、抽查公司开展业务培训及专业技能大赛等培训资料，并访谈公司实际控制人，核查公司医疗卫生人员管理制度制定与实施情况；

④查阅公司审计报告及下属子公司的财务报表、营业执照、医疗机构执业许可证、员工花名册等资料，分析公司现有业务量、分支机构设立情况是否与公司全职、兼职医护人员数量相匹配；

⑤取得并查阅了公司员工花名册、医务人员及放射人员执业资质文件及劳动合同或相关用工协议，核查公司是否存在聘用未持证人员或通过持证人员挂名诊疗的情形，及特殊资质人员资质是否齐备；

⑥在国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、天眼查等平台核查公司及各子公司报告期内是否存在因不合规使用设备受到行政处罚的情形；

⑦取得并查阅了公司员工花名册、社保缴纳明细，核查 60 名劳务人员的具体劳务关系与用工方式，及 1 名外单位缴纳员工的整改情况；

⑧取得并查阅了公司就医疗卫生人员管理制度制定与实施情况、公司及各子公司的医务人员资质情况、特殊人员配置情况、设备合规使用情况、劳务协议人

员及外单位缴纳人员的整改情况出具的书面说明。

2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司制定了《多点执业医师管理制度》，并与多点执业医师签署相关聘用协议，对多点执业医师的管理和职责进行了规范，明确了多点执业医师的具体类别、雇佣方式、资格条件、履行的程序、人事管理和医疗责任划分、管理机制，报告期内公司与多点执业医师不存在任何纠纷或潜在纠纷；

②公司按照卫生主管部门规定的配备标准进行人员和设备等进行配置，报告期各期及期后护士数量及变动符合卫生主管部门规定的配备标准；

③公司已就医疗卫生人员的招聘、考核、激励与培养建立并实施了较为全面的管理体系；

④公司现有业务量、分支机构设立情况与公司全职、兼职医护人员数量相匹配；

⑤公司不存在聘用未持证医务人员或通过持证人员挂名诊疗的情形，公司特殊资质人员齐备。报告期内，公司不存在不合规使用设备的情形。

(2) 律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

4、关于“1.4 关于租赁的生产经营场所”的核查程序及意见

(1) 主办券商回复

1) 核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①核查租赁合同、不动产的登记信息查询单、不动产权证、租赁备案证明；

②核查划拨地上租赁房产的产权交易所租赁公告、产权交易所签约通知书、集体土地相关权属证明、房屋权利人确认对外出租前已完成相应民主决策程序或审批程序的证明、转租同意函等文件；

③查阅公司《无违法违规证明公共信用信息报告》；

④通过相关监管部门官方网站、信用中国网、国家企业信用信息公示系统、人民法院公告网、中国执行信息公开网查询公司报告期内是否因租赁房产发生诉讼纠纷或受到政府部门行政处罚的情形；

⑤查阅公司控股股东中博医疗、实际控制人出具的承诺。

2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司未办理租赁备案主要系出租方未能及时配合办理导致。截至本审核问询函回复签署日，尚有 36 处租赁房产未办理房屋租赁登记备案。上述租赁房屋中未办理租赁登记备案的情形存在被处以行政处罚的风险。该等情形不会对公司的生产经营造成重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性法律障碍；

②租赁房产权属的取得方式主要为购买或自建。11 处租赁房产存在规划用途与实际用途不一致的情形。4 处租赁房产涉及集体土地、划拨地，其中，根据 2 处集体土地上租赁房产的房屋权利人集体经济组织证明，其出租前已完成相应民主决策程序或审批程序，公司未能确认剩余 2 处划拨地上租赁房产的房屋权利人是否已完成相应的决策及审批程序。报告期内，公司不存在因上述租赁房屋的规划用途与实际用途不一致、因集体建设用地、划拨地及地上建筑物的出租方未履行决策审批程序而受到行政处罚，个别租赁房屋的规划用途与实际用途不一致或涉及集体土地、划拨地的情形不会对公司的生产经营造成重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

(2) 律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

5、关于“1.5 关于消防安全”的核查程序及意见

(1) 主办券商回复

1) 核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

①审阅公司经营场所的租赁合同、消防验收备案文件，了解公司经营场所地址、面积等信息，及消防验收或备案手续的办理情况；

②对公司管理层进行访谈，并对公司及部分子公司经营场所进行现场走访，了解公司消防验收或备案等手续办理情况；

③查阅《消防法》《建设工程消防设计审查验收管理暂行规定》《公安消防部门深化改革服务经济社会发展八项措施》等消防安全相关的法律法规与规范性文件，了解消防手续办理相关要求；

④审阅第三方消防安全评估公司对公司及部分子公司出具《建筑消防安全评估报告》，并在“广东社会消防技术服务信息平台”查询第三方消防安全评估公司在该平台的有效备案情况，了解《建筑消防安全评估报告》的有效性；

⑤获取公司出具的关于未办理消防验收或备案的经营场停止使用所导致的经济损失测算表，以及相关子公司收入利润数据，了解相关日常经营场所停止使用对公司财务状况及持续经营能力的影响；

⑥获取子公司肇庆暨博口腔医院有限公司被肇庆市端州区消防救援大队处罚的处罚决定书，以及整改后的照片及罚款缴纳情况，确认处罚事项的性质及具体整改情况；

⑦查阅信用广东出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》及公司控股股东及实际控制人出具的兜底承诺，了解研判公司及子公司在消防领域的处罚风险情况。

2) 核查意见

①截至本审核问询函回复签署日，公司不存在在建、拟租赁的生产经营场所，公司已补充披露正在使用的所有生产经营场所的具体情况，并披露相关场消防验收、消防备案、消防安全检查的办理情况；

②公司及子公司南海暨博口腔、南海中大口腔、南海恒远口腔、顺德瑞尔口腔等 4 家子公司未办理消防验收备案手续，仅委托具备消防安全评估资质的第三方消防安全评估机构进行消防安全评估，但消防安全评估报告不能替代主管部门的消防验收备案手续，仍存在处罚风险；但公司报告期内未出现消防安全相关的重大处罚，且公司实际控制人已出具承诺，确保公司不会因此遭受任何经济损失；

③公司已进行测算，相关日常经营场所如停止使用对公司财务状况影响较小，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响；

④子公司肇庆暨博口腔医院有限公司因疏散标志安装位置不合标准被肇庆市端州区消防救援大队处罚事项，已获得完善整改，并缴纳罚款，整改有效；

⑤公司及子公司已完善制订日常消防安全相关的管理制度，并执行良好，报告期内，公司不存在消防安全事件，不存在重大消防安全隐患。

（2）律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

6、关于“1.6 关于获客渠道”的核查程序及意见

（1）主办券商回复

1) 核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①取得并核查公司及各子公司现行有效的医疗广告审查证明；

②取得并核查公司及各子公司提供的《无违法违规证明公共信用信息报告》；于国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、天眼查等平台核查公司及各子公司报告期内是否存在医疗广告投放相关的行政处罚情况；

③取得并核查公司制作的广告素材库，并抽查报告期内投放的成品广告；

④查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国政府采购网等平台，核查公司及其董事、监事、高级管理人员

是否存在因商业贿赂、回扣、不正当竞争等行为而产生纠纷、被处罚或被立案调查的情形；

⑤查阅公司的内部控制制度，了解公司防范商业贿赂等不正当竞争行为的措施；取得并查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的不存在商业贿赂相关违法违规行为的承诺；取得并核查公司及各子公司、董事、监事、高级管理人员等关键人员报告期内的银行流水，核查是否存在商业贿赂、回扣等导致的异常资金往来情形；

⑥取得公司关于宣传方式及医疗广告投放等情况的说明文件。

2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

①报告期内，除顺德口腔因发布广告与审批样件存在差异而受到一项相关行政处罚外，公司及其他子公司广告发布程序及内容符合《广告法》等医疗及广告领域法律法规的规定，不存在因虚假宣传或发布违法违规信息而受到行政处罚的情况，公司广告宣传合法合规；

②公司已建立《防范商业贿赂制度》及货币资金、费用管理、采购管理等一系列内控制度对财务和业务行为进行规范和管控。报告期内，公司不存在通过给予介绍费等途径获取客户的情形，不存在向其他医疗机构违法购买客户个人资料的情形，不存在向其他商业机构贿赂的情形。

(2) 律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

7、关于“1.7 关于采购合规性”的核查程序及意见

(1) 主办券商回复

1) 核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①查阅公司的采购管理制度、流程文件，包括采购的组织架构、职责分工、审批权限等；评估采购制度和流程的合理性、完整性和有效性，是否符合相关法律法规和行业规范；

②获取主要供应商的名单和相关资料，包括营业执照、生产或经营许可证等；审查供应商的选择程序，是否进行了充分的市场调研和评估；

③抽样检查重大采购合同，关注合同条款的合法性、完整性和合规性；检查合同的签订程序是否符合内部制度和法律法规要求；

④核对重大采购合同采购发票的真实性、合法性和一致性，与采购合同、入库记录等进行比对；审查付款凭证，确认付款金额、对象和时间是否与合同约定一致

⑤访谈采购部门负责人，了解采购决策的制定过程、供应商选择的标准和依据；

⑥调查供应商是否存在违法违规记录，通过国家企业信用信息公示系统、药品监管部门网站等渠道进行查询；

⑦对主要供应商进行函证或实地走访，了解双方合作过程中的交易情基本情况及是否存在商业贿赂等违法违规情形；

⑧查阅公司的法律诉讼文件、行政处罚记录等，查看是否存在与贿赂相关的案件或处罚；

⑨梳理公司的关联方关系，审查与关联方之间的交易，判断是否存在通过关联交易进行贿赂的可能性。

2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

①报告期内，公司医药、医疗器械采购合法合规，供应商资质齐全；

②报告期内，公司已建立并实施防范商业贿赂制度，公司及其管理层、医护人员不存在收受贿赂的情形。

(2) 律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

8、关于“1.8 关于环保及卫生”的核查程序及意见

（1）主办券商回复

1) 核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①查阅公司医疗废物管理相关的《医疗废物处理管理制度》以及《医疗废物管理措施》《医疗废物管理培训制度》《医疗废物分类处理方法》等配套制度文件；

②核查公司与医疗废物处置机构签订的处置合同、医疗废物处置机构业务资质，查阅佛山市南海区卫生和计划生育局发布的《关于进一步规范我区医疗废物管理的通知》（南卫计[2017]188号）；

③查阅从事口腔医疗服务的各子公司各自成立的医疗废物管理监控小组人员名单，抽查报告期内医疗废物集中处置的交接记录；

④查阅顺德天使口腔、顺德龙江口腔《当场行政处罚决定书》及罚款缴纳凭证、第三方检测机构出具的消毒与灭菌效果的相关检测报告；

⑤查阅公司《感染管理规章制度》《感染管理小组工作手册》等医院感染管理制度，抽查关于预防和控制医院感染主题的培训文件及照片；

⑥抽查第三方检测机构对子公司空气、物体表面、医务人员手、医疗器材、治疗用水、消毒剂、医疗污水等出具的卫生情况检测报告，抽查公司日常进行的消毒记录；

⑦ 查阅公司《无违法违规证明公共信用信息报告》；

⑧通过卫生主管部门官方网站、信用中国网、国家企业信用信息公示系统查询公司的卫生监管合法合规情况。

2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司制定了《医疗废物处理管理制度》及系列制度文件，由医务部作为医疗废物管理部门，负责全面管理医疗废物的收集、运送、贮存和处置工作。报告期内，医疗废物处置单位具有相关资质；

②顺德天使口腔因医务人员手菌落总数不符合《医院消毒卫生标准》（GB15982-2012）的要求，被处以罚款 1,000 元。顺德天使口腔按照要求完成整改，由第三方检测机构对消毒与灭菌效果进行检测并出具检测报告，检测结果符合《医院消毒卫生标准》（GB15982-2012）关于相应检测项目的标准。顺德天使口腔的上述整改措施有效；

③报告期内，除顺德天使口腔、顺德龙江口腔外，公司不存在因不符合《医院消毒卫生标准》而受到行政处罚的情形，经整改后，公司从事口腔医疗服务的各子公司治疗区、检查区符合《医院消毒卫生标准》相关要求。

（2）律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

9、关于“1.9 关于医保相关”的核查程序及意见

（1）主办券商回复

1) 核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

- ①访谈医保管理人员、医生，了解医保政策的执行情况；
- ②查阅公司与医保部门签订的医保协议，确认协议中的各项规定和要求，包括报销范围、报销标准、医疗服务规范等；
- ③获取并查阅定点医疗机构医疗费用月度结算单、普通门诊年度清算费用核对表，核对月度应收医保款至定点医疗机构医疗费用结算单；
- ④查阅被核查主体的内部医保管理制度，评估其是否完善和有效执行。

2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

①除东莞暨博外，公司下属口腔医院和门诊部根据相关规定已取得医保定点机构资质。东莞暨博成立于 2024 年 1 月 15 日，于 2024 年 8 月正式运营，正式运营时间未满 3 个月，暂不满足《东莞市医疗机构医疗保障定点管理暂行办法》的相关规定，故暂未取得医保定点机构资质，未取得医保定点机构资质的原因具有合理性；

②报告期内，公司不存在违反医保协议的情况，相关内控措施健全有效，不存在骗取套取医保资金等违规情形，不存在潜在处罚风险。

（2）律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

10、关于“1.10 关于医患关系”的核查程序及意见

（1）主办券商回复

1) 核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①取得并核查公司相关说明、公司及各子公司在线上平台收集患者个人信息前需其同意的隐私政策、授权书等个人信息授权收集文件、公司与义齿定制采购等涉及患者信息传输的供应商之间签署的采购合同，核查公司对患者信息与数据的获取方式、存储、使用、加工、传输的基本情况与合法合规性；

②取得并核查上海领健信息技术有限公司信息安全相关资质文件、领健信息系统等级保护三级认证测评报告，及公司《信息系统管理细则》，核查公司对患者信息与数据的保护措施；

③取得并核查公司报告期内患者投诉事件汇总表与相关和解协议等文件资料，核查相关投诉事件的基本情况与处理结果；

④取得并核查公司医疗事故预防处置相关管理制度；

⑤取得并核查公司及各子公司与报告期内的药品、医疗设备供应商签署的合同样本，核查公司与供应商之间的责任划分情况；

⑥取得并核查公司医疗服务质量控制相关主要内控制度及公司内部相关实施要求通知，并访谈公司管理层，核查公司医疗服务质量控制体系的建设及实施情况；

⑦在国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查及中国裁判文书网等平台就是否存在患者信息数据及医患纠纷相关的诉讼、行政处罚进行核查，核查公司患者信息保护措施及医疗服务质量控制体系的有效性；

⑧取得并查阅公司就患者信息与数据、医患纠纷、医疗事故预防及医疗服务质量控制相关的说明。

2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司及各子公司就患者信息与数据的获取方式、存储、使用、加工、传输等符合《民法典》《数据安全法》《个人信息保护法》等相关法律法规的规定，公司已就患者信息与数据的保护与相关风险防范制定了有效的措施；

②公司已制定医疗事故预防处置相关管理制度，就医疗事故的预防及应对制定了相关措施；

③根据公司与报告期内相关供应商签署的合同约定及相关法律法规规定，当发生因药品事故或因上游医疗设备造成患者损害情形，如该等医疗事故或纠纷全部或部分系上游供应商提供的医疗产品存在缺陷所致，患者向公司相关子公司索赔后，各子公司有权依据相关规定向负有责任的上游供应商全部或部分追偿；公司相关子公司作为守约方，亦有权依据相关规定及协议要求上游供应商相应承担违约责任；

④公司已建立健全医疗服务质量控制体系，相关内控制度有效执行。

(2) 律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

（二）全面梳理公司及子公司业务所涉及的相关法律法规、制度规范及监管要求，核查公司及子公司是否取得开展业务所需的全部资质，相关执业环节是否

符合《医疗机构管理条例》《医疗机构管理条例实施细则》等医疗卫生领域法律法规及监管要求，公司报告期后是否存在违法违规情形，并对公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见；对公司报告期内是否存在未解决的医患矛盾或相关重大舆情、对本次申请挂牌是否构成障碍发表明确意见

1、主办券商回复

(1) 全面梳理公司及子公司业务所涉及的相关法律法规、制度规范及监管要求，核查公司及子公司是否取得开展业务所需的全部资质

①公司及各子公司业务

公司主要通过下属专科医院和门诊部为顾客提供口腔医疗服务。根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)，公司所属行业可归类为“Q84 卫生”中的“Q8415 专科医院”；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业可归类为“Q83 卫生”中的“Q8315 专科医院”；根据《挂牌公司投资性行业分类指引》，公司所属行业可归类为“15 医疗保健”中的“15101112 保健护理机构”。

②公司及子公司业务所涉及的相关法律法规、制度规范及监管要求

公司及各子公司业务所涉及的主要相关法律法规、制度规范及监管要求如下：

序号	文件名	文号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《关于进一步推进口腔医疗服务和保障管理工作的通知》	国卫办医政发(2023)11号	国家卫健委、国家医保局、金融监管总局、国家药监局	2023年9月	地方各级卫生健康行政部门要将口腔医疗服务纳入当地医疗资源总体规划布局中统筹考虑，着力推进综合医院口腔科及口腔专科医疗机构（以下简称口腔医疗机构）建设。口腔医疗机构要积极推进电子病历和医疗机构信息化建设，提高临床诊疗决策支持水平。
2	《关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知》	医保发(2022)27号	国家医保局	2022年9月	民营医疗机构口腔种植牙等服务价格实行市场调节，定价应遵循公平合法、诚实信用和质价相符的原则，对比本地区公立医疗机构，制定符合市场竞争规律和群众预期的合理价格，主动在明显区域按规定进行价格公示，并保障公示信息的真实性、及时性和完整性。民营医疗机构应严格规范自身价格行为，不得以虚假的或具有误导性的“补

					贴”“低价”等价格手段，诱导欺诈患者。
3	《医疗机构管理条例》	国务院令 第 752 号	国务院	1994 年（2022 年第二次修订）	单位或者个人设置医疗机构，按照国务院的规定应当办理设置医疗机构批准书的，应当经县级以上地方人民政府卫生行政部门审查批准，并取得设置医疗机构批准书。医疗机构执业，必须进行登记，领取《医疗机构执业许可证》。
4	《医疗机构设置规划指导原则（2021-2025 年）》	国卫医发（2022）3 号	国家卫健委	2022 年 1 月	鼓励社会办医，拓展社会办医空间，社会办医区域总量和空间不作规划限制。鼓励社会力量在康复、护理等短缺专科领域举办非营利性医疗机构和医学检验室实验室、病理诊断中心、医学影像诊断中心、血液透析中心、康复医疗中心等独立设置医疗机构，加强社会办医的规范化管理和质量控制，提高同质化水平。探索社会办医和公立医院开展多种形式的协作。诊所设置不受规划布局限制，实行备案制管理。
5	《放射性同位素与射线装置安全许可管理办法》	生态环境部令 第 20 号	生态环境部	2006 年（2021 年第四次修正）	在中华人民共和国境内生产、销售、使用放射性同位素与射线装置的单位应当取得辐射安全许可证。
6	《医疗器械监督管理条例》	国务院令 第 739 号	国务院	2000 年（2020 年第三次修订）	医疗器械使用单位应当有与在用医疗器械品种、数量相适应的贮存场所和条件。医疗器械使用单位应当加强对工作人员的技术培训，按照产品说明书、技术操作规范等要求使用医疗器械。
7	《护士条例》	国务院令 第 726 号	国务院	2008 年（2020 年修订）	护士执业，应当经执业注册取得护士执业证书。医疗卫生机构不得允许未取得护士执业证书的人员在本机构从事诊疗技术规范规定的护理活动。医疗卫生机构配备护士的数量不得低于国务院卫生主管部门规定的护士配备标准。
8	《中华人民共和国基本医疗卫生与健康促进法》	中华人民共和国主席令 第 38 号	全国人大常委会	2019 年 12 月	对非营利性和营利性医疗机构实行依法登记、分类管理。政府举办的医疗机构不得与其他组织设立非独立法人医疗机构，也不得与社会资本合作举办营利性医疗机构。政府将采取措施鼓励和引导社会资源举办医疗机构，该机构在基本医疗保

					险定点、科研教学、特定医疗技术准入、医务人员职称评定等方面享有与政府办医疗机构同等的待遇。
9	《医疗技术临床应用管理办法》	卫生健康委员会令第1号	国家卫生健康委员会	2018年8月	医疗技术负面清单管理、医疗技术的管理和控制、医疗技术的监管、医疗技术的法律责任
10	《消毒管理办法》（2017年修订）	卫计委令第18号	卫计委	2017年12月	医疗卫生机构应当建立消毒管理组织，制定消毒管理制度，定期开展消毒与灭菌效果检测工作。
12	《医疗质量管理办法》	卫计委令第10号	卫计委	2016年9月	医疗质量保障、医疗质量持续改进、医疗安全风险防范、监督管理及法律责任
13	《麻醉药品和精神药品管理条例》（2016年修订）	国务院令第666号	国务院	2016年2月	医疗机构需要使用麻醉药品和第一类精神药品的，应当经所在地设区的市级人民政府卫生主管部门批准，取得麻醉药品、第一类精神药品购用印鉴卡（以下称印鉴卡）
14	《放射诊疗管理规定》（2016年修正）	卫计委令第8号	卫计委	2016年1月	医疗机构开展放射诊疗工作，经地方卫生行政部门的放射诊疗技术和医用辐射机构许可，并应采取有效措施，保证放射防护、安全与放射诊疗质量符合有关规定、标准和规范的要求。
15	《医疗机构病历管理规定（2013年版）》	国卫医发〔2013〕31号	卫计委、国家中医药管理局	2013年11月	医疗机构应当建立健全病历管理制度；医疗机构应当建立病历质量定期检查、评估与反馈制度。
16	《中华人民共和国医师法》	中华人民共和国主席令第94号	全国人大常委会	2021年8月	国家实行医师资格考试制度。医师资格考试成绩合格，取得执业医师资格或者执业助理医师资格。国家实行医师执业注册制度。医师经注册后，可以在医疗、预防、保健机构中按照注册的执业地点、执业类别、执业范围执业，从事相应的医疗卫生服务。
17	《医疗广告管理办法》	国家工商行政管理总局、卫生部令第26号	国家工商行政管理总局、卫生部	2006年9月	医疗机构发布医疗广告，应当在发布前申请医疗广告审查。未取得《医疗广告审查证明》，不得发布医疗广告。
18	《医疗事故处理条例》	国务院令第351号	国务院	2002年9月	对在医疗活动中，因医疗机构及其医务人员违反医疗卫生管理法律、行政法规、部门规章和诊疗护理规范、常规，过失造成患者人身损害

					的事故处理，以及保护患者和医疗机构及其医务人员的合法权益等事宜，进行了具体规定。
--	--	--	--	--	--

③公司及各子公司是否取得开展业务所需的全部资质

根据前述《医疗机构管理条例（2022 修订）》第十四条、《放射诊疗管理规定（2016 修正）》第十四条、《放射性同位素与射线装置安全许可管理办法》第二条、《医疗广告管理办法》第三条、《中华人民共和国医师法》第十二条、第十三条、《护士条例（2020 修订）》第七条，及《放射工作人员职业健康管理暂行办法》第五条等相关规定，公司及各子公司开展业务需取得《医疗机构执业许可证》《放射诊疗许可证》《辐射安全许可证》《医疗广告审查证明》等资质，其聘用的专业技术人员应取得相应的执业证书或资格证书。

公司及各子公司已取得开展业务所需的全部资质，具体情况详见本问题回复“1.2 关于经营资质”及“1.6 关于获客渠道”之“（一）补充披露广告发布程序及内容的合规性……”部分。公司及各子公司聘用的专业技术人员资质取得情况详见本问题回复“1.3 关于用工情况”之“（五）说明公司是否存在聘用未持证医务人员或通过持证人员挂名诊疗的情形，特殊人员的资质（包括但不限于放射工作人员、医用设备使用人员、特种设备使用人员等）是否齐备，是否存在不合规使用设备的情形”部分。

（2）相关执业环节是否符合《医疗机构管理条例》《医疗机构管理条例实施细则》等医疗卫生领域法律法规及监管要求

公司及各子公司报告期内在诊疗项目、收费、名称使用、病例保存、药品管理、保障患者知情权及卫生消毒等执业环节符合《医疗机构管理条例》《医疗机构管理条例实施细则》等法律法规对医疗机构执业的具体规定。

（3）公司报告期后是否存在违法违规情形，公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件

经访谈公司法务负责人确认，并经核查国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、天眼查等平台、公司及各子公司的信用广东《无违法违规证明公共信用信息报告》及营业外支出明细等资料，公司及各子公司在报告期后及截止本审核问询函回复出具日不存在因违法违规导致重大行政处罚的情形；同时，结合

本题前述核查程序确认，公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

（4）公司报告期内是否存在未解决的医患矛盾或相关重大舆情、对本次申请挂牌是否构成障碍

报告期内，公司的各子公司不存在重大舆情事件，存在 1 宗未解决的医患矛盾，即增城中大与徐**存在的医患矛盾，具体情况详见本问题回复“1.10 关于医患关系”部分之“（二）补充披露报告期内公司医患投诉、诉讼或重大舆情事项……”部分。前述医患矛盾事件涉及的金额仅为 5.6 万元，金额较小，不会对公司的生产经营造成重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

2、核查程序及意见

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①对公司的各子公司资质取得情况的核查程序详见本问题回复“二、中介机构核查程序及意见”之“关于“1.2 关于经营资质”的核查程序及意见”之“核查程序”；

②在国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、天眼查等平台核查公司及各子公司报告期后行政处罚情况；取得并核查公司及各子公司的信用广东《无违法违规证明公共信用信息报告》及营业外支出明细等资料，确认公司及各子公司报告期后是否存在行政处罚情况；

③对公司各子公司医患矛盾及重大舆情事件情况的核查程序详见本问题回复“二、中介机构核查程序及意见”之“关于“1.10 关于医患关系”的核查程序及意见”之“1）核查程序”。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司及各子公司已取得开展业务必要的全部资质；

②公司及各子公司在诊疗项目、收费、名称使用、病例保存、药品管理、保障患者知情权及卫生消毒等执业环节均符合《医疗机构管理条例》《医疗机构管理条例实施细则》等医疗卫生领域法律法规及监管要求；

③公司报告期后不存在违法违规情形；

④公司符合“合法规范经营”的挂牌条件；

⑤公司报告期内存在 1 宗未解决的医患矛盾事件，不存在重大舆情事件，该等事件对本次申请挂牌不构成障碍。

2、律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

2.关于子公司。

根据申报文件，（1）暨博有限设立前，公司实际控制人刘远明与其配偶梁爱群等人设立了多家合伙企业、个体工商户及个人独资企业等形式的口腔医院与口腔门诊部，暨博有限设立后，为进行统一管理，暨博有限陆续设立了一系列控股子公司，并以控股子公司为受让方于 2020 年 12 月至 2021 年 1 月期间向梁爱群购买前述主体使用的相关资产。（2）公司目前共有 33 家子公司，部分子公司未实缴；除佛山南海爱雅口腔门诊部、佛山顺德柏菲口腔门诊部以外，公司均 100%控股，公司持有的顺德柏菲股权已于报告期内转让。（3）公司的全部收入来源于下属子公司，“且主要集中在 10 家口腔专科医院和部分高端口腔门诊部”，报告期各期母公司营业收入、成本均为 0，合并口径的营业收入分别为 26,828.65 万元、30,312.13 万元。（4）公司 2022 年 8 月 31 日分红 1,450 万元。

请公司：（1）①以列表形式说明 2020 年 12 月至 2021 年 1 月期间向梁爱群相关收购的取得的价格、定价依据及公允性，相关资产业务的评估方法和评估值；②披露各个子公司的取得方式，对于通过非同一控制下合并取得的子公司，说明并购背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；③说明短时间集中设立或合并大量子公司的原因及合理性，通过多家子公司开展业务的原因及合理性，现有经营架构是否符合公司业务特质、是否与同行业可比公司经营模式存在差异。

（2）①说明子公司注册资本的实缴情况，实缴资本缴纳计划、拟出资资金的来源；②说明少数股东的投资背景、入股价格、定价依据及公允性，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持、利益输送或其他利益安排；

③公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定。（3）对报告期内营业收入或利润占公司10%以上的子公司，按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等。（4）说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响。（5）说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。

请主办券商、律师对上述事项（1）-（4）进行核查并发表明确意见。请主办券商、会计师对上述（1）②、（5）事项进行核查并就报告期内子公司财务规范性发表明确意见。

一、公司回复

2.1 ①以列表形式说明2020年12月至2021年1月期间向梁爱群相关收购的取得的价格、定价依据及公允性，相关资产业务的评估方法和评估值；②披露各个子公司的取得方式，对于通过非同一控制下合并取得的子公司，说明并购背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；③说明短时间集中设立或合并大量子公司的原因及合理性，通过多家子公司开展业务的原因及合理性，现有经营架构是否符合公司业务特质、是否与同行业可比公司经营模式存在差异。

（一）以列表形式说明2020年12月至2021年1月期间向梁爱群相关收购的取得的价格、定价依据及公允性，相关资产业务的评估方法和评估值；

根据各方签订的《资产转让协议书》，以及广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具的《广东暨博医疗管理有限公司拟收购室内装修工程及设备资产所涉及梁爱群所持有的特定室内装修工程及设备资产专项资产评估报告》（联信评报字[2020]第Z0793号）、广州同嘉资产评估有限公司出具的《肇庆暨博口腔医院有限公司拟收购资产涉及机器设备、电子设备的市场价值评估项目资产评估

报告》（同嘉评字[2022]第 0046 号），2020 年 12 月至 2021 年 1 月期间向梁爱群相关收购的取得的价格、定价依据及公允性、相关资产业务的评估方法和评估值的具体情况如下：

序号	转让方	受让方	转让价格 (元)	定价依据	评估值 (元)	评估方法
1	梁爱群	佛山南海里水远大口腔门诊部有限公司	284,850	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	284,850	成本法
2	梁爱群	佛山南海德瑞口腔门诊部有限公司	170,050	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	170,050	成本法
3	梁爱群	佛山南海立远口腔门诊部有限公司	356,440	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	356,440	成本法
4	梁爱群	佛山南海顺远口腔门诊部有限公司	178,980	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	178,980	成本法
5	梁爱群	佛山南海恒远口腔门诊部有限公司	166,640	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	166,640	成本法
6	梁爱群	佛山顺德刘远明口腔门诊部有限公司	606,203	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	606,203	成本法
7	梁爱群	佛山顺德天使口腔门诊部有限公司	306,801	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	306,801	成本法
8	梁爱群	佛山市顺德志远口腔门诊部有限公司	733,100	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	733,100	成本法
9	梁爱群	佛山市顺德志康口腔门诊部有限公司	1,829,546	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	1,829,546	成本法
10	梁爱群	佛山顺德志德口腔门诊部有限公司	1,818,045	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	1,818,045	成本法
11	梁爱群	佛山顺德暨博刘远明口腔诊所有限公司	658,240	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	658,240	成本法
12	梁爱群	佛山顺德柏菲口腔门诊部有限公司	774,088	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	774,088	成本法
13	梁爱群	佛山南海爱雅口腔门诊部有限公司	270,630	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	270,630	成本法

序号	转让方	受让方	转让价格 (元)	定价依据	评估值 (元)	评估方法
14	梁爱群	佛山顺德瑞尔口腔门诊部有限公司	941,469	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	941,469	成本法
15	梁爱群	佛山市南海西樵暨博口腔门诊有限公司	131,650	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	131,650	成本法
16	梁爱群	佛山中大口腔医院有限公司	2,947,817	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	2,947,817	成本法
17	梁爱群	佛山南海中大口腔门诊部有限公司	42,510	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	42,510	成本法
18	梁爱群	佛山南海暨博口腔门诊部有限公司	239,790	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	239,790	成本法
19	梁爱群	佛山市顺德口腔医院有限公司	1,180,670	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	1,180,670	成本法
20	梁爱群	广州花都暨博口腔医院有限公司	4,323,424	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	4,323,424	成本法
21	梁爱群	佛山顺德张剑兵口腔门诊部有限公司	717,264	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	717,264	成本法
22	梁爱群	肇庆暨博口腔医院有限公司	250,600	参照资产评估机构出具评估报告的评估值	250,600	成本法
合计		-	18,928,807	-	18,928,807	-

结合上表，2020年12月至2021年1月期间向梁爱群相关收购的价格主要参照广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具《广东暨博医疗管理有限公司拟收购室内装修工程及设备资产所涉及梁爱群所持有的特定室内装修工程及设备资产专项资产评估报告》（联信评报字[2020]第Z0793号）及广州同嘉资产评估有限公司出具《肇庆暨博口腔医院有限公司拟收购资产涉及机器设备、电子设备的市场价值评估项目资产评估报告》（同嘉评字[2022]第0046号）确定的评估值为定价依据，相关资产业务的评估方法为成本法。本次收购价格与评估价格保持一致，定价公允。

（二）披露各个子公司的取得方式，对于通过非同一控制下合并取得的子公司，说明并购背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；

公司已在公开转让说明书之“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露如下：

“公司各子公司均为新设成立，各子公司设立情况如下：

序号	名称	成立日期	注册资本 (万元)	公司持股 比例	取得方式
1	佛山中大	2020年4月2日	1,000	100%	设立取得
2	珠海暨博	2019年10月10日	1,000	100%	设立取得
3	中山暨博	2020年12月3日	800	100%	设立取得
4	江门暨博	2022年2月7日	800	100%	设立取得
5	花都暨博	2018年11月14日	600	100%	设立取得
6	增城中大	2019年4月12日	550	100%	设立取得
7	广州暨博	2018年10月31日	550	100%	设立取得
8	南海中大	2020年4月22日	500	100%	设立取得
9	顺德口腔	2019年1月14日	338.2	100%	设立取得
10	肇庆暨博	2020年12月25日	300	100%	设立取得
11	增城暨博口腔	2018年12月11日	250	100%	设立取得
12	南海卓越口腔	2021年6月11日	200	100%	设立取得
13	南海中大口腔	2020年4月30日	170	100%	设立取得
14	南海桂城口腔	2021年9月7日	150	100%	设立取得
15	南海西樵口腔	2019年8月1日	150	100%	设立取得
16	南海立远口腔	2020年11月18日	135	100%	设立取得
17	南海暨博口腔	2018年9月20日	135	100%	设立取得
18	南海恒远口腔	2020年11月20日	120	100%	设立取得
19	南海顺远口腔	2020年11月3日	100	100%	设立取得
20	南海远大口腔	2020年11月14日	100	100%	设立取得
21	南海爱雅口腔	2020年12月10日	100	70%	设立取得
22	南海德瑞口腔	2020年11月18日	70	100%	设立取得
23	顺德志康口腔	2020年11月10日	250	100%	设立取得
24	顺德志德口腔	2020年11月20日	205	100%	设立取得
25	顺德志远口腔	2020年10月23日	200.9	100%	设立取得

26	顺德刘远明口腔	2020 年 11 月 17 日	110	100%	设立取得
27	顺德瑞尔口腔	2020 年 11 月 20 日	105	100%	设立取得
28	暨博刘远明口腔	2020 年 11 月 24 日	100	100%	设立取得
29	顺德天使口腔	2020 年 10 月 30 日	100	100%	设立取得
30	顺德张剑兵口腔	2020 年 11 月 18 日	100	100%	设立取得
31	顺德龙江口腔	2021 年 6 月 17 日	100	100%	设立取得
32	顺德柏菲口腔	2020 年 11 月 18 日	100	51%	设立取得
33	东莞暨博	2024 年 1 月 15 日	500	100%	设立取得

”

2020 年 12 月至 2021 年 1 月期间，子公司存在向实际控制人及其配偶购买医疗设备、装修工程等实物资产的情况，仅子公司佛山南海暨博卓越口腔门诊部有限公司（以下简称“南海卓越口腔”）存在向实际控制人以外的第三方购买医疗设备、装修工程等实物资产的交易。南海卓越口腔设立于 2021 年 6 月，设立后南海卓越口腔以人民币 136.53 万元向第三方李振平购买其个体经营的佛山市南海区福望正平口腔门诊部（以下简称“正平口腔”）的医疗设备及装修工程等资产，正平口腔在出售前述资产后于 2021 年 6 月完成注销，李振平转任职于公司。前述交易的背景及原因主要系第三方存在投资退出需求及为公司业务扩展所需。

为合理确定交易价格，2021 年 6 月南海卓越口腔委托广州同嘉资产评估有限公司（以下简称“广州同嘉”）对正平口腔的医疗设备及装修工程等实物资产（以下简称“标的资产”）进行资产评估。广州同嘉以 2021 年 6 月 30 日作为基准日，采用成本法对标的资产进行评估，评估价值为 136.53 万元。上述交易价格以广州同嘉出具的资产评估报告为参考依据，双方基于公平原则协商确定的，交易价格公允合理。该交易当时虽未履行公司董事的审议程序，但是于 2023 年 11 月已经由南海卓越口腔执行董事进行了追认。

报告期内，子公司南海卓越口腔向第三方李振平购买正平口腔的实物资产，主要是医院使用的医疗设备、装修工程等，该交易主要是出于公司业务扩展所需，对公司其他医院/门诊部经营模式无重大影响。报告期内，子公司南海卓越口腔对公司的经营业绩影响情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度
------	---------	---------

	收入	净利润	收入	净利润
南海卓越口腔	90.97	-58.37	114.13	-68.34
暨博医疗	30,312.13	2,250.42	26,828.65	1,175.50
占比	0.30%	-2.59%	0.43%	-5.81%

报告期内，子公司南海卓越口腔的营业收入占公司合并口径比例分别为0.43%、0.30%，净利润占公司合并口径比例分别为-5.81%、-2.59%，对公司生产经营和业绩影响较小。

（三）说明短时间集中设立或合并大量子公司的原因及合理性，通过多家子公司开展业务的原因及合理性，现有经营架构是否符合公司业务特质、是否与同行业可比公司经营模式存在差异。

1、说明短时间集中设立或合并大量子公司的原因及合理性；

公司作为珠三角地区业务规模相对较大的口腔医疗服务机构，业务起源于实际控制人刘远明及其配偶梁爱群设立或控制的个体工商户、合伙企业、个人独资企业等经营主体。相关经营主体的基本情况如下：

序号	主体名称	成立日期	经营者/投资人/执行事务合伙人
1	佛山市南海区里水远大口腔门诊部	2013-07-22	刘远明
2	佛山市南海区德瑞口腔门诊部	2016-08-09	刘远明
3	佛山市南海立远口腔门诊部	2007-06-19	刘远明
4	佛山市南海顺远口腔门诊部	2007-11-13	刘远明
5	佛山市南海区恒远口腔门诊部	2010-07-23	刘远明
6	顺德乐从刘远明口腔门诊部	2009-03-25	刘远明
7	顺德北滘天使口腔门诊部	2014-07-28	刘远明
8	顺德大良志远口腔门诊部	2013-10-28	梁爱群
9	顺德大良志康口腔门诊部	2009-06-08	梁爱群
10	佛山市顺德区志德口腔门诊部（普通合伙）	2006-02-07	刘远明
11	佛山市顺德区陈村镇许晓虎口腔诊所（普通合伙）	2010-08-30	刘远明、许晓虎
12	佛山市顺德区容桂柏菲口腔门诊部（普通合伙）	2017-12-12	刘远明
13	佛山市南海区爱雅口腔门诊部（普通合伙）	2008-10-27	刘远明
14	佛山顺德龙江瑞尔口腔门诊部（普通合伙）	2017-12-13	刘远明
15	佛山市南海中大口腔医院	2016-05-23	刘远明
16	佛山中大口腔医院	2015-09-29	刘远明
17	佛山市南海区中大口腔门诊部	2009-03-05	刘远明
18	佛山市南海区恒信口腔门诊部	2010-09-27	刘远明

序号	主体名称	成立日期	经营者/投资人/ 执行事务合伙人
19	顺德口腔医院	2006-05-19	刘远明
20	佛山市顺德张剑兵口腔门诊部（普通合伙）	2014-07-08	刘远明
21	肇庆中大口腔医院(有限合伙)	2014-06-17	刘远明
22	广州市增城中大口腔医院	2013-12-02	刘远明
23	广州暨博口腔医院	2016-02-03	刘远明

随着门店投资增加及业务的发展，实际控制人刘远明及其配偶梁爱群设立或控制的合伙企业、个体工商户、个人独资企业已超过二十家，为进行统一管理及为公司进一步发展需要，刘远明决定对现有的业务与整体管理架构进行调整。2018年5月，刘远明以货币出资设立暨博有限，作为公司的控股和管理主体，由暨博有限出资设立多家子公司，并通过部分子公司购买原经营主体的资产，以达到资产快速整合的目的。报告期前，集中设立的子公司情况如下：

序号	子公司名称	成立日期	取得方式
1	佛山南海暨博口腔门诊部有限公司	2018/9/20	设立取得
2	广州暨博口腔医院有限公司	2018/10/31	设立取得
3	广州花都暨博口腔医院有限公司	2018/11/14	设立取得
4	广州增城暨博口腔门诊部有限公司	2018/12/11	设立取得
5	佛山市顺德口腔医院有限公司	2019/1/14	设立取得
6	广州市增城中大口腔医院有限公司	2019/4/12	设立取得
7	佛山市南海西樵暨博口腔门诊有限公司	2019/8/1	设立取得
8	珠海市暨博口腔医院有限公司	2019/10/10	设立取得
9	佛山中大口腔医院有限公司	2020/4/2	设立取得
10	佛山南海中大口腔医院有限公司	2020/4/22	设立取得
11	佛山南海中大口腔门诊部有限公司	2020/4/30	设立取得
12	佛山市顺德志远口腔门诊部有限公司	2020/10/23	设立取得
13	佛山顺德天使口腔门诊部有限公司	2020/10/30	设立取得
14	佛山南海顺远口腔门诊部有限公司	2020/11/3	设立取得
15	佛山市顺德志康口腔门诊部有限公司	2020/11/10	设立取得
16	佛山南海里水远大口腔门诊部有限公司	2020/11/14	设立取得
17	佛山顺德刘远明口腔门诊部有限公司	2020/11/17	设立取得
18	佛山南海德瑞口腔门诊部有限公司	2020/11/18	设立取得
19	佛山南海立远口腔门诊部有限公司	2020/11/18	设立取得
20	佛山顺德柏菲口腔门诊部有限公司	2020/11/18	设立取得
21	佛山顺德张剑兵口腔门诊部有限公司	2020/11/18	设立取得

序号	子公司名称	成立日期	取得方式
22	佛山南海恒远口腔门诊部有限公司	2020/11/20	设立取得
23	佛山顺德志德口腔门诊部有限公司	2020/11/20	设立取得
24	佛山顺德瑞尔口腔门诊部有限公司	2020/11/20	设立取得
25	佛山顺德暨博刘远明口腔诊所有限公司	2020/11/24	设立取得
26	中山暨博口腔医院有限公司	2020/12/3	设立取得
27	佛山南海爱雅口腔门诊部有限公司	2020/12/10	设立取得
28	肇庆暨博口腔医院有限公司	2020/12/25	设立取得
29	佛山南海暨博卓越口腔门诊部有限公司	2021/6/11	设立取得
30	佛山顺德龙江暨博志德口腔门诊部有限公司	2021/6/17	设立取得
31	佛山南海桂城暨博口腔门诊部有限公司	2021/9/7	设立取得

2020年12月，公司通过购买资产的方式，将原经营主体的资产向各子公司转让以实现重组；重组完成后，原经营主体已全部注销。

综上，公司短时间集中设立大量子公司具有合理性，不存在合并取得子公司的情况。

2、通过多家子公司开展业务的原因及合理性，现有经营架构是否符合公司业务特质、是否与同行业可比公司经营模式存在差异；

（1）通过多家子公司开展业务的原因及合理性；

口腔医疗行业以给患者提供口腔诊疗服务为主营业务，需要患者到现场进行一对一的治疗，中心医院的服务半径在 10-15 公里，连锁门诊的服务半径在 3-5 公里，因此公司需通过多点分散地设立多家子公司或分公司开展业务，以尽可能多地扩大服务范围，获取更多业务。截至本审核问询函回复签署日，公司共设立有 32 家全资或控股子公司、2 家分公司。公司设立子公司较多、分公司较少，主要基于如下两个方面的原因：一是设立子公司更加方便公司对各口腔医院或门诊部实施独立核算与激励；二是当地主管部门更希望公司在当地注册设立具有独立法人资格的子公司。

公司通过下属子分公司形成了“中心医院+连锁门诊”口腔医疗服务覆盖体系，即在粤港澳大湾区中心城市或重点区域设立中心口腔专科医院，以社区为单位设立连锁经营口腔门诊部，中心医院为门诊部提供完善的医疗力量支持，同时

通过集团公司职能部门的管理赋能，让口腔门诊部能借助暨博医疗的良好品牌效应、协同效应，带来稳定的客流，并将公司的品牌在其覆盖的区域内快速推开。

公司连锁经营模式具有原材料集中采购、后台资源共享等优势，推动公司实现可复制、可持续发展。同时，公司对所有子分公司采用统一的标准和规范，对医生资源和医疗器械的管控更加严格，医疗服务的质量与安全性相对更有保障。

(2) 现有经营架构是否符合公司业务特质：

截至本审核问询函回复签署日，公司的业务已拓展至佛山、广州、珠海、中山、江门、肇庆、东莞等地，未来会在华南地区更加深入地满足客户需求，扎根广佛中心城市，深耕粤港澳大湾区，并逐步拓展其他经营区域，以保持公司业务的稳定和持续发展。公司下辖 32 家全资或控股子公司、2 家子公司的分公司，各子公司、分公司之间独立运营，受公司统一管理。公司致力于集团连锁化的管理模式，在集团内形成了统一的运营标准和管理体系，能够有效地对公司下属医院形成良好的管控，并支撑公司医疗机构网络的进一步扩张。

在发展战略管理方面，公司在集团总部制定发展战略的基础上，会结合各医院和门诊部当地的市场环境，对子公司的区域定位、业务发展方向、销售策略等方面进行针对性的考量。公司每年度根据既定的发展战略，结合各子公司的实际经营情况，对其下达业绩指标任务，由各子公司落地执行。

在医疗服务质量管理方面，公司制定了一系列的医疗管理制度来保证医疗服务质量，下属各医院需在统一的规章制度要求的框架内进行执业。

在日常运营管理方面，公司已建立起与日常运营相关的采购、营销、行政事务等方面的各项制度，并形成完整的内控体系。

在人员管理与考核模式方面，公司各子公司管理人员由集团考核后进行委任，各子公司绩效方案制定以后需要集团审批后方可生效。下属医院的人员编制计划制订与调整，需通过业务院长、集团人力资源负责人员及集团管理层综合考量后审批决定，集团总经理根据集团总体战略布局及未来发展规划，对各院人员编制计划进行审批，确定最终人员编制计划。

在财务管理方面，公司实行财务部垂直管理，各分支机构财务人员在业务管理上受集团公司财务部领导，行政上服从于子公司管理。公司建立并完善了统一

的财务制度及财务核算体系，加强与子公司的日常财务沟通及管控；执行统一的会计政策与核算制度、资金与资产管理制度和报告制度等。

综上所述，公司现有经营架构符合公司的业务特质。

（3）现有经营架构是否与同行业可比公司经营模式存在差异；

恒伦口腔等同行业可比公司的经营模式、经营架构情况如下：

可比公司	运营模式	经营架构
恒伦口腔	（1）优势成熟地区“中心医院+连锁门诊”模式 公司形成了“中心医院+连锁门诊”的业务发展模式，即在城市或重点区域设立中心医院，以城市社区为单位设立连锁经营门诊部，形成中心辐射型完整的口腔医疗服务覆盖体系，社区连锁网点广泛分布，为城市各个区域提供便利口腔诊疗，充分挖掘基础口腔医疗需求，中心医院提供完善的医疗资源支持，促进集团内部口腔医疗资源、医师资源的流动和优化配置，从而形成公司品牌效应、协同效应和规模效应。 （2）新拓展地区“设立旗舰口腔门诊”模式 考虑到业务拓展的经济性和可复制性，对于山西省外新开门诊，公司通过与拓展地区的知名医生或者知名品牌进行合作，优选当地重点区域，设立一到两家具有一定业务规模的地区旗舰口腔门诊，能够快速提升恒伦口腔品牌知名度和影响力，同时引进当地骨干医师，快速提升地区业务开拓。口碑和品牌获得认可，业务稳定发展后，逐步开展社区型门诊，形成中心辐射型完整的口腔医疗服务覆盖体系。	母公司+多家子分公司的经营架构：包含：6家口腔医疗子公司、23家口腔医疗孙公司；2家门诊管理及服务子公司；2家合伙企业；1家牙冠生产销售子公司、2家牙冠生产销售孙公司；1家医疗器材销售子公司；1家研究院；
蓝天口腔	公司采用直营专科医院+门诊部发展模式，通过标准化业务操作与管理，从管控到赋能，真正实现诊疗机构运营的可复制性。由于口腔医疗具有较强的地域特点，存在一定的服务半径，公司结合行业发展趋势加快广西市场开拓步伐，近年不断通过自建、并购等方式，持续扩建新的医疗机构，服务范围进一步覆盖广西区内重点城市。	母公司+多家子分公司的经营架构：18家口腔医疗服务子公司；1家医疗器械销售子公司；
华美牙科	华美牙科的盈利主要来自于三个层面，首先是门店业务盈利（依靠门店口腔医疗服务获得利润）；其次是通过整合资源获得集团平台收益（供应链集采、品牌授权、人才培养及输出、牙冠加工生产等）；最后是基于牙科生态的衍生收益（培训咨询投资模式、供应链金融模式、资本增值模式等）。	母公司+多家子分公司的经营架构：包含12家口腔医疗子公司、5家口腔医疗孙公司；1家牙冠生产销售子公司；1家销售子公司、1家销售孙公司；2家软件开发子公司。

注：相关信息来源于可比公司 2023 年度报告。

由于口腔患者对口腔医疗服务的便捷性要求较高，口腔医疗服务存在一定的服务半径，因此，公司与同行业可比公司均采用“口腔医院+口腔门诊”口腔医疗

服务覆盖体系，均通过在当地设立多家分子公司开展业务。因此，公司现有经营架构与同行业可比公司经营模式不存在差异。

2.2 ①说明子公司注册资本的实缴情况，实缴资本缴纳计划、拟出资资金的来源；②说明少数股东的投资背景、入股价格、定价依据及公允性，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持、利益输送或其他利益安排；③公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定。

（一）说明子公司注册资本的实缴情况，实缴资本缴纳计划、拟出资资金的来源；

截至本审核问询函回复签署日，除对个别子公司拟实施减资或注销计划等而未实缴外，公司对主要子公司的注册资本均已实缴到位，补缴注册资本的资金来源为股东投入及子公司分红等自有资金。各子公司注册资本的实缴情况、实缴资本缴纳计划等情况具体如下：

单位：万元

子公司简称	成立日期	注册资本	持股比例	实缴出资额	需补缴出资额	实缴资本缴纳计划
佛山中大	2020年4月2日	1,000.00	100%	1,000.00	-	
珠海暨博	2019年10月10日	1,000.00	100%	1,000.00	-	
中山暨博	2020年12月3日	800.00	100%	800.00	-	
江门暨博	2022年2月7日	800.00	100%	800.00	-	
花都暨博	2018年11月14日	600.00	100%	600.00	-	
增城中大	2019年4月12日	550.00	100%	550.00	-	
广州暨博	2018年10月31日	550.00	100%	550.00	-	
南海中大	2020年4月22日	500.00	100%	500.00	-	
顺德口腔	2019年1月14日	338.20	100%	338.20	-	
肇庆暨博	2020年12月25日	300.00	100%	300.00	-	

增城暨博口腔	2018年12月11日	250.00	100%	100.00	150.00	拟减资到100万元，已完成100万元的实缴
顺德志康口腔	2020年11月10日	250.00	100%	250.00	-	
顺德志德口腔	2020年11月20日	205.00	100%	205.00	-	
顺德志远口腔	2020年10月23日	200.90	100%	200.90	-	
南海卓越口腔	2021年6月11日	200.00	100%	100.00	100.00	拟减资到100万元，已完成100万元的实缴
南海中大口腔	2020年4月30日	170.00	100%	170.00	-	
南海桂城口腔	2021年9月7日	150.00	100%	150.00	-	
南海西樵口腔	2019年8月1日	150.00	100%	77.00	73.00	已递交税务注销资料
南海立远口腔	2020年11月18日	135.00	100%	135.00	-	
南海暨博口腔	2018年9月20日	135.00	100%	135.00	-	
南海恒远口腔	2020年11月20日	120.00	100%	120.00	-	
顺德刘远明口腔	2020年11月17日	110.00	100%	110.00	-	
顺德瑞尔口腔	2020年11月20日	105.00	100%	105.00	-	
暨博刘远明口腔	2020年11月24日	100.00	100%	100.00	-	
南海顺远口腔	2020年11月3日	100.00	100%	100.00	-	
顺德天使口腔	2020年10月30日	100.00	100%	100.00	-	
顺德张剑兵口腔	2020年11月18日	100.00	100%	100.00	-	
顺德龙江口腔	2021年6月17日	100.00	100%	100.00	-	
南海远大口腔	2020年11月14日	100.00	100%	100.00	-	
南海爱雅口腔	2020年12月10日	100.00	70%	70.00	30.00	公司认缴资金已完成实缴
南海德瑞口腔	2020年11月18日	70.00	100%	70.00	-	
顺德柏菲口腔	2020年11月18日	100.00	51%	77.50	22.50	2023年12月已转出

东莞暨博	2024年1月15日	500.00	100%	500.00	-	
------	------------	--------	------	--------	---	--

（二）说明少数股东的投资背景、入股价格、定价依据及公允性，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持、利益输送或其他利益安排；

报告期内，公司共有 32 家子公司及 2 家子公司的分公司，其中，除佛山南海爱雅口腔门诊部有限公司（公司出资 70%、少数股东张耀出资 30%）、佛山顺德柏菲口腔门诊部有限公司（公司出资 51%、少数股东罗育才出资 49%）外，佛山中大口腔医院有限公司等 30 家子公司的出资皆 100%来源于暨博医疗。

公司与子公司少数股东张耀、罗育才分别共同投资设立南海爱雅口腔、柏菲口腔的背景为：

张耀、罗育才与公司实际控制人刘远明分别为朋友及前同事关系，因个人存在创业需求，张耀、罗育才分别于 2008 年 10 月、2017 年 12 月与刘远明合伙设立佛山市南海区爱雅口腔门诊部（普通合伙）、佛山市顺德区容桂柏菲口腔门诊部（普通合伙）等两家口腔诊所，其中，刘远明分别持有佛山市南海区爱雅口腔门诊部（普通合伙）、佛山市顺德区容桂柏菲口腔门诊部（普通合伙）70%、51% 的合伙份额，张耀、罗育才分别持有佛山市南海区爱雅口腔门诊部（普通合伙）、佛山市顺德区容桂柏菲口腔门诊部（普通合伙）30%、49% 的合伙份额。2020 年 12 月，公司实际控制人刘远明拟调整其名下控制企业的股权架构，故与张耀、罗育才商议参照佛山市南海区爱雅口腔门诊部（普通合伙）、佛山市顺德区容桂柏菲口腔门诊部（普通合伙）的原有持股比例成立佛山南海爱雅口腔门诊部有限公司与佛山顺德柏菲口腔门诊部有限公司，并在收购原合伙企业资产后将原合伙企业注销，保证少数股东张耀、罗育才在新成立子公司的股权比例与原合伙企业的出资比例一致。

公司与子公司少数股东张耀、罗育才分别共同投资设立南海爱雅口腔、柏菲口腔的出资价格均为 1 元/股，基于前述合作背景，少数股东入股的定价具有其合理性，不存在出资不公允的情况。

少数股东张耀、罗育才与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，少数股东入股具有其真实合理背景，不存在代持、利益输送或其他利益安排。

（三）公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定。

报告期内，公司共有 32 家子公司及 2 家子公司的分公司，无合营企业或联营企业，其中，除南海爱雅口腔、顺德柏菲口腔之外，其他子公司均为公司全资子公司。

2020 年 12 月 1 日，暨博有限执行董事刘远明作出执行董事决定，同意暨博有限与自然人张耀合资设立南海爱雅口腔，注册资本总额：100 万元；暨博有限持股 70%，张耀持股 30%；经营范围：医疗服务（具体以工商行政管理部门核准登记为准）。2020 年 12 月 5 日，暨博有限召开股东会，审议通过上述投资事项。

2020 年 11 月 1 日，暨博有限唯一股东、执行董事刘远明作出决定：同意暨博有限与自然人罗育才合资设立顺德柏菲口腔，注册资本总额：100 万元；暨博有限持股 51%，罗育才持股 49%；经营范围：医疗服务（具体以工商行政管理部门核准登记为准）。

综上所述，公司对南海爱雅口腔、顺德柏菲口腔的投资已获得执行董事、股东会（股东）同意，公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况符合《公司法》《公司章程》等规定。

2.3 对报告期内营业收入或利润占公司 10%以上的子公司，按照《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等。

公司已在公开转让说明书之“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露如下：

“.....

二、报告期内营业收入或利润占公司 10%以上的子公司情况

报告期内，营业收入或利润占公司 10%以上的子公司有佛山中大、增城中大、肇庆暨博、顺德口腔、顺德志德口腔、南海中大、顺德志康口腔、南海立远口腔等 8 家，按照《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》的要求披露其业务、历史沿革等情况如下：

（一）佛山中大

1、业务情况

（1）业务基本情况

报告期内，佛山中大主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，是公司主营业务的重要组成部分。

佛山中大成立于 2020 年 4 月 2 日，2022 年度及 2023 年度，佛山中大的营业收入分别为 3,396.11 万元和 3,698.96 万元，净利润分别为 -34.87 万元和 99.88 万元。

（2）业务资质合法合规

佛山中大的经营范围为：“营利性医疗机构。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后，方可开展经营活动。）”，佛山中大日常的经营活动在其营业执照规定的经营范围内进行。

佛山中大主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，从事前述业务所需的行业资质要求参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。报告期内，佛山中大不存在因违反有关环境保护、安全生产、质量管理等相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形，具体情况参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”。

综上，佛山中大具备开展业务所需资质，业务资质合法合规。

2、历史沿革

（1）2020 年 4 月，佛山中大成立

2020 年 4 月 1 日，股东刘远明、暨博有限签署公司章程出资设立佛山中大，注册资本 1000 万元，其中，刘远明以货币认缴出资 300 万元，暨博有限以货币认缴出资 700 万元。

2020 年 4 月 2 日，佛山市禅城区市场监督管理局核准本次设立登记并核发营业执照。

佛山中大设立时，股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	刘远明	300.00	30.00%	货币
2	暨博有限	700.00	70.00%	货币
合计		1,000.00	100.00%	-

（2）2020 年 12 月，第一次股权转让

2020 年 12 月 10 日，刘远明与暨博有限签订《股权转让合同》，刘远明将持有佛山中大 30%的股权（对应认缴 300 万元，其中已实缴 153.4 万元）以 153.4 万元的价格转让给暨博有限。

2020年12月10日，佛山中大召开股东会并做出决议，同意刘远明将占公司注册资本30%的股权（对应认缴300万元，其中已实缴153.4万元）以153.4万元的价格转让给暨博有限。

2020年12月23日，佛山市禅城区市场监督管理局核准本次股权转让并核发营业执照。

本次股权转让后，佛山中大股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	暨博有限	1,000.00	100.00%	货币
合计		1,000.00	100.00%	-

3、公司治理情况

佛山中大章程中关于股东会、董事会、管理层的有关规定具体情况如下：

公司	股东会	董事会	监事会	管理层
佛山中大	公司不设股东会，由股东行使相应职权。股东作出决定时，应当采用书面形式，并由股东签名置备于公司	公司不设董事会，设执行董事一名，由股东任命产生	公司不设监事会，设监事一名，由股东任命产生	公司设经理，由执行董事兼任

佛山中大建立了清晰明确的组织架构、权责分明的决策机制。报告期内，佛山中大按照相关法律法规和内部管理制度规范运作，相关机构和人员能够依法履行职责，公司各项重大决策能够按照公司相关文件规定的程序和规则进行，公司治理健全有效。

4、重大资产重组情况

报告期内，佛山中大不存在重大资产重组情况。

5、经营情况

报告期内，佛山中大财务简表如下：

单位：万元

项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日
流动资产	1,433.26	558.46
非流动资产	2,030.20	2,157.50
资产总额	3,463.46	2,715.97
流动负债	1,765.88	935.76
非流动负债	1,098.52	1,281.02
负债总额	2,864.39	2,216.78
净资产	599.07	499.18
营业收入	3,698.96	3,396.11
营业成本	2,572.40	2,201.15

利润总额	72.28	-41.20
净利润	99.88	-34.87

（二）增城中大

1、业务情况

（1）业务基本情况

报告期内，增城中大主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，是公司主营业务的重要组成部分。

增城中大成立于 2019 年 4 月 12 日。2022 年度及 2023 年度，增城中大的营业收入分别为 3,008.71 万元和 3,250.48 万元，净利润分别为 666.01 万元和 607.61 万元。

（2）业务资质合法合规

增城中大的经营范围为：“停车场服务;医疗服务;”，增城中大日常的经营活动在其营业执照规定的经营范围内进行。

增城中大主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，从事前述业务所需的行业资质要求参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。报告期内，增城中大不存在因违反有关环境保护、安全生产、质量管理等相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形，具体情况参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”。

综上，增城中大具备开展业务所需资质，业务资质合法合规。

2、历史沿革

（1）2019 年 4 月，增城中大成立

2019 年 3 月 25 日，股东暨博有限和刘远明签署公司章程出资设立增城中大，注册资本 300 万元，其中，暨博有限以货币认缴出资 240 万元，刘远明以货币认缴出资 60 万元。

2019 年 4 月 12 日，广州市增城区市场监督管理局核准本次设立登记并核发营业执照。

增城中大设立时，股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	暨博有限	240.00	80.00%	货币
2	刘远明	60.00	20.00%	货币
合计		300.00	100.00%	-

（2）2020 年 12 月，第一次股权转让和第一次增资

2020 年 12 月 23 日，刘远明与暨博有限签订《股权转让合同》，刘远明将持有增城中大 20%的股权（对应认缴 60 万元，实缴 0 元）以 1 元的价格转让给暨博有限。

2020年12月23日，增城中大召开股东会并做出决议，同意刘远明将占公司注册资本20%的股权（对应认缴60万元，实缴0元）以1元的价格转让给暨博有限，同意公司注册资本增加到550万元，为暨博有限增资250万元。

2020年12月24日，广州市增城区市场监督管理局核准本次股权转让及增资并核发营业执照。

本次股权转让及增资后，增城中大股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	暨博有限	550.00	100.00%	货币
	合计	550.00	100.00%	-

3、公司治理情况

增城中大章程中关于股东会、董事会、管理层的有关规定具体情况如下：

公司	股东会	董事会	监事会	管理层
增城中大	公司不设股东会，由股东行使相应职权。股东作出决定时，应当采用书面形式，并由股东签名置备于公司	公司不设董事会，设执行董事一名，由股东任命产生	公司不设监事会，设监事一名，由股东任命产生	公司设经理，由执行董事兼任

增城中大建立了清晰明确的组织架构、权责分明的决策机制。报告期内，增城中大按照相关法律法规和内部管理制度规范运作，相关机构和人员能够依法履行职责，公司各项重大决策能够按照公司相关文件规定的程序和规则进行，公司治理健全有效。

4、重大资产重组情况

报告期内，增城中大不存在重大资产重组情况。

5、经营情况

报告期内，增城中大财务简表如下：

单位：万元

项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日
流动资产	2,368.14	1,547.57
非流动资产	866.82	960.79
资产总额	3,234.96	2,508.37
流动负债	693.85	518.60
非流动负债	552.35	608.62
负债总额	1,246.20	1,127.22
净资产	1,988.76	1,381.14
营业收入	3,250.48	3,008.71
营业成本	1,934.90	1,800.00
利润总额	810.28	888.11

净利润	607.61	666.01
-----	--------	--------

(三) 肇庆暨博

1、业务情况

(1) 业务基本情况

报告期内，肇庆暨博主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，是公司主营业务的重要组成部分。

肇庆暨博成立于 2020 年 12 月 25 日。2022 年度及 2023 年度，肇庆暨博的营业收入分别为 1,790.68 万元和 2,587.12 万元，净利润分别为 250.97 万元和 301.45 万元。

(2) 业务资质合法合规

肇庆暨博的经营范围为：“医疗服务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)”，肇庆暨博日常的经营活动在其营业执照规定的经营范围内进行。

肇庆暨博主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，从事前述业务所需的行业资质要求参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(三) 公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。报告期内，肇庆暨博不存在因违反有关环境保护、安全生产、质量管理等相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形，具体情况参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”。

综上，肇庆暨博具备开展业务所需资质，业务资质合法合规。

2、历史沿革

(1) 2020 年 12 月，肇庆暨博成立

2020 年 12 月 22 日，股东暨博有限签署公司章程出资设立肇庆暨博，注册资本 300 万元，其中，暨博有限以货币认缴出资 300 万元。

2020 年 12 月 25 日，肇庆市瑞州区市场监督管理局核准本次设立登记并核发营业执照。

肇庆暨博设立时，股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	暨博有限	300.00	100.00%	货币
	合计	300.00	100.00%	-

3、公司治理情况

肇庆暨博章程中关于股东会、董事会、管理层的有关规定具体情况如下：

公司	股东会	董事会	监事会	管理层
----	-----	-----	-----	-----

肇庆暨博	公司不设股东会，由股东行使相应职权。股东作出决定时，应当采用书面形式，并由股东签名置备于公司	公司不设董事会，设执行董事一名，由股东任命产生	公司不设监事会，设监事一名，由股东任命产生	公司设经理，由执行董事兼任
------	--	-------------------------	-----------------------	---------------

肇庆暨博建立了清晰明确的组织架构、权责分明的决策机制。报告期内，肇庆暨博按照相关法律法规和内部管理制度规范运作，相关机构和人员能够依法履行职责，公司各项重大决策能够按照公司相关文件规定的程序和规则进行，公司治理健全有效。

4、重大资产重组情况

报告期内，肇庆暨博不存在重大资产重组情况。

5、经营情况

报告期内，肇庆暨博财务简表如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
流动资产	1,034.31	433.61
非流动资产	1,095.47	1,215.59
资产总额	2,129.78	1,649.20
流动负债	670.92	382.77
非流动负债	800.18	909.20
负债总额	1,471.10	1,291.98
净资产	658.68	357.22
营业收入	2,587.12	1,790.68
营业成本	1,490.77	1,147.25
利润总额	402.31	255.10
净利润	301.45	250.97

(四) 顺德口腔

1、业务情况

(1) 业务基本情况

报告期内，顺德口腔主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，是公司主营业务的重要组成部分。

顺德口腔成立于 2019 年 1 月 14 日。2022 年度及 2023 年度，顺德口腔的营业收入分别为 2,581.54 万元和 2,514.30 万元，净利润分别为 253.07 万元和 88.30 万元。

(2) 业务资质合法合规

顺德口腔的经营范围为：“口腔诊疗服务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。)", 顺德口腔日常的经营活动在其营业执照规定的经营范围内进行。

顺德口腔主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，从事前述业务所需的行业资质要求参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。报告期内，顺德口腔不存在因违反有关环境保护、安全生产、质量管理等相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形，具体情况参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”。

综上，顺德口腔具备开展业务所需资质，业务资质合法合规。

2、历史沿革

（1）2019年1月，顺德口腔成立

2019年1月11日，股东刘远明、暨博有限签署公司章程，出资设立顺德口腔，注册资本338.20万元，其中，刘远明以货币认缴出资101.46万元，暨博有限以货币认缴出资236.74万元。

2019年1月14日，佛山市顺德区市场监督管理局核准本次设立登记并核发营业执照。

顺德口腔设立时，股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	刘远明	101.46	30.00%	货币
2	暨博有限	236.74	70.00%	货币
合计		338.20	100.00%	-

（2）2020年12月，第一次股权转让

2020年12月11日，刘远明与暨博有限签订《股权转让合同》，刘远明将持有顺德口腔30%的股权（对应认缴101.46万元，实缴0元）以0.01万元的价格转让给暨博有限。

2020年12月11日，顺德口腔召开股东会并做出决议，同意刘远明将占公司注册资本30%的股权（对应认缴101.46万元，实缴0元）以0.01万元的价格转让给暨博有限。

2020年12月16日，佛山市顺德区市场监督管理局核准本次股权转让并核发营业执照。

本次股权转让后，顺德口腔股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	暨博有限	338.20	100.00%	货币
合计		338.20	100.00%	-

3、公司治理情况

顺德口腔章程中关于股东会、董事会、管理层的有关规定具体情况如下：

公司	股东会	董事会	监事会	管理层
----	-----	-----	-----	-----

顺德口腔	公司不设股东会，由股东行使相应职权。股东作出决定时，应当采用书面形式，并由股东签名置备于公司	公司不设董事会，设执行董事一名，由股东任命产生	公司不设监事会，设监事一名，由股东任命产生	公司设经理，由执行董事兼任
------	--	-------------------------	-----------------------	---------------

顺德口腔建立了清晰明确的组织架构、权责分明的决策机制。报告期内，顺德口腔按照相关法律法规和内部管理制度规范运作，相关机构和人员能够依法履行职责，公司各项重大决策能够按照公司相关文件规定的程序和规则进行，公司治理健全有效。

4、重大资产重组情况

报告期内，顺德口腔不存在重大资产重组情况。

5、经营情况

报告期内，顺德口腔财务简表如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
流动资产	996.69	891.33
非流动资产	1,691.73	1,400.88
资产总额	2,688.42	2,292.21
流动负债	1,030.59	556.08
非流动负债	972.15	1,138.75
负债总额	2,002.74	1,694.83
净资产	685.68	597.38
营业收入	2,514.30	2,581.54
营业成本	1,615.47	1,690.16
利润总额	92.97	263.89
净利润	88.30	253.07

（五）顺德志德口腔

1、业务情况

（1）业务基本情况

报告期内，顺德志德口腔主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，是公司主营业务的重要组成部分。

顺德志德口腔成立于 2020 年 11 月 20 日。2022 年度及 2023 年度，顺德志德口腔的营业收入分别为 1,682.80 万元和 1,526.90 万元，净利润分别为 293.62 万元和 162.90 万元。

（2）业务资质合法合规

顺德志德口腔的经营范围为：“许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）”，顺德志德口腔日常的经营活动在其营业执照规定的经营范围内进行。

顺德志德口腔主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，从事前述业务所需的行业资质要求参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。报告期内，顺德志德口腔不存在因违反有关环境保护、安全生产、质量管理等相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形，具体情况参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”。

综上，顺德志德口腔具备开展业务所需资质，业务资质合法合规。

2、历史沿革

（1）2020 年 11 月，顺德志德口腔成立

2020 年 11 月 20 日，股东刘远强、刘远明签署公司章程出资设立顺德志德口腔，注册资本 200 万元，其中，刘远强以货币认缴出资 20 万元，刘远明以货币认缴出资 180 万元。

2020 年 11 月 20 日，佛山市顺德区市场监督管理局核准本次设立登记并核发营业执照。

顺德志德口腔设立时，股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	刘远强	20.00	10.00%	货币
2	刘远明	180.00	90.00%	货币
合计		200.00	100.00%	-

（2）2020 年 12 月，第一次股权转让和第一次增资

2020 年 12 月 16 日，刘远明与暨博有限签订《股权转让合同》，刘远明将持有顺德志德口腔 90%的股权（对应认缴 180 万元，实缴 0 元）以 1 元的价格转让给暨博有限。刘远强与暨博有限签订《股权转让合同》，刘远强将持有顺德志德口腔 10%的股权（对应认缴 20 万元，实缴 0 元）以 1 元的价格转让给暨博有限。

2020 年 12 月 16 日，顺德志德口腔召开股东会并做出决议，同意刘远明将占公司注册资本 90%的股权（对应认缴 180 万元，实缴 0 元）以 1 元的价格转让给暨博有限；刘远强将占公司注册资本 10%的股权（对应认缴 20 万元，实缴 0 元）以 1 元的价格转让给暨博有限。同意公司注册资本由人民币 200 万元变更到 205 万元，本次新增注册资本人民币 5 万元，全部由暨博有限以货币方式认缴出资。

2020 年 12 月 16 日，佛山市顺德区市场监督管理局核准本次股权转让及增资并核发营业执照。

本次股权转让和增资后，顺德志德口腔股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	暨博有限	205.00	100.00%	货币
	合计	205.00	100.00%	-

3、公司治理情况

顺德志德口腔章程中关于股东会、董事会、管理层的有关规定具体情况如下：

公司	股东会	董事会	监事会	管理层
顺德志德口腔	公司不设股东会，由股东行使相应职权。股东作出决定时，应当采用书面形式，并由股东签名置备于公司	公司不设董事会，设执行董事一名，由股东任命产生	公司不设监事会，设监事一名，由股东任命产生	公司设经理，由执行董事兼任

顺德志德口腔建立了清晰明确的组织架构、权责分明的决策机制。报告期内，顺德志德口腔按照相关法律法规和内部管理制度规范运作，相关机构和人员能够依法履行职责，公司各项重大决策能够按照公司相关文件规定的程序和规则进行，公司治理健全有效。

4、重大资产重组情况

报告期内，顺德志德口腔不存在重大资产重组情况。

5、经营情况

报告期内，顺德志德口腔财务简表如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
流动资产	1,223.83	935.49
非流动资产	302.09	391.04
资产总额	1,525.92	1,326.54
流动负债	457.79	364.52
非流动负债	184.61	241.40
负债总额	642.40	605.92
净资产	883.51	720.62
营业收入	1,526.90	1,682.80
营业成本	1,003.33	1,071.70
利润总额	171.50	306.55
净利润	162.90	293.62

（六）南海中大

1、业务情况

（1）业务基本情况

报告期内，南海中大主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，是公司主营业务的重要组成部分。

南海中大成立于 2020 年 4 月 22 日。2022 年度及 2023 年度，南海中大的营业收入分别为 1,390.04 万元和 1,435.63 万元，净利润分别为 75.11 万元和 231.04 万元。

(2) 业务资质合法合规

南海中大的经营范围为：“专科医院。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）”，南海中大日常的经营活动在其营业执照规定的经营范围内进行。

南海中大主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，从事前述业务所需的行业资质要求参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。报告期内，南海中大不存在因违反有关环境保护、安全生产、质量管理等相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形，具体情况参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”。

综上，南海中大具备开展业务所需资质，业务资质合法合规。

2、历史沿革

(1) 2020 年 4 月，南海中大成立

2020 年 4 月 17 日，股东刘远明、佛山中大签署公司章程出资设立南海中大，注册资本 300 万元，其中，刘远明以货币认缴出资 30 万元，佛山中大以货币认缴出资 270 万元。

2020 年 4 月 22 日，佛山市南海区市场监督管理局核准本次设立登记并核发营业执照。

南海中大设立时，股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	刘远明	30.00	10.00%	货币
2	佛山中大	270.00	90.00%	货币
合计		300.00	100.00%	-

(2) 2020 年 12 月，第一次股权转让和第一次增资

2020 年 12 月 22 日，刘远明与暨博有限签订《股权转让合同》，刘远明将持有南海中大 10%的股权（对应认缴 30 万元，其中已实缴 30 万元）以 30 万元的价格转让给暨博有限。佛山中大与暨博有限签订《股权转让合同》，佛山中大将持有南海中大 90%的股权（对应认缴 270 万元，实缴 0 元）以 1 元的价格转让给暨博有限。

2020 年 12 月 22 日，南海中大召开股东会并做出决议，同意刘远明将占公司注册资本 10%的股权（对应认缴 30 万元，其中已实缴 30 万元）以 30 万元的价格转让给暨博有限；佛山中大将占公司注册资本 90%的股权（对应认缴 270 万元，实缴 0 元）以 1 元的价格转让给暨博有限。同意公司注册资本由人民币 300 万元变更到 500 万元，本次新增注册资本人民币 200 万元，全部由暨博有限以货币方式认缴出资。

2021年1月7日，佛山市南海区市场监督管理局核准本次股权转让及增资并核发营业执照。

本次股权转让和增资后，南海中大股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	暨博有限	500.00	100.00%	货币
合计		500.00	100.00%	-

3、公司治理情况

南海中大章程中关于股东会、董事会、管理层的有关规定具体情况如下：

公司	股东会	董事会	监事会	管理层
南海中大	公司不设股东会，由股东行使相应职权。股东作出决定时，应当采用书面形式，并由股东签名置备于公司	公司不设董事会，设执行董事一名，由股东任命产生	公司不设监事会，设监事一名，由股东任命产生	公司设经理，由执行董事兼任

南海中大建立了清晰明确的组织架构、权责分明的决策机制。报告期内，南海中大按照相关法律法规和内部管理制度规范运作，相关机构和人员能够依法履行职责，公司各项重大决策能够按照公司相关文件规定的程序和规则进行，公司治理健全有效。

4、重大资产重组情况

报告期内，南海中大不存在重大资产重组情况。

5、经营情况

报告期内，南海中大财务简表如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
流动资产	920.20	514.75
非流动资产	383.58	481.77
资产总额	1,303.78	996.52
流动负债	345.18	242.83
非流动负债	275.07	301.19
负债总额	620.25	544.03
净资产	683.53	452.49
营业收入	1,435.63	1,390.04
营业成本	1,035.54	1,099.52
利润总额	243.21	76.78
净利润	231.04	75.11

（七）顺德志康口腔

1、业务情况

(1) 业务基本情况

报告期内，顺德志康口腔主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，是公司主营业务的重要组成部分。

顺德志康口腔成立于 2020 年 11 月 10 日。2022 年度及 2023 年度，顺德志康口腔的营业收入分别为 903.55 万元和 964.07 万元，净利润分别为 92.32 万元和 233.44 万元。

(2) 业务资质合法合规

顺德志康口腔的经营范围为：“许可项目：诊所服务；医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）”，顺德志康口腔日常的经营活动在其营业执照规定的经营范围内进行。

顺德志康口腔主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，从事前述业务所需的行业资质要求参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。报告期内，顺德志康口腔不存在因违反有关环境保护、安全生产、质量管理等相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形，具体情况参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”。

综上，顺德志康口腔具备开展业务所需资质，业务资质合法合规。

2、历史沿革

(1) 2020 年 11 月，顺德志康口腔成立

2020 年 11 月 10 日，股东梁爱群、暨博有限签署公司章程出资设立顺德志康口腔，注册资本 156.20 万元，其中，梁爱群以货币认缴出资 1.562 万元，暨博有限以货币认缴出资 154.638 万元。

2020 年 11 月 10 日，佛山市顺德区市场监督管理局核准本次设立登记并核发营业执照。

顺德志康口腔设立时，股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	梁爱群	1.562	1.00%	货币
2	暨博有限	154.638	99.00%	货币
合计		156.20	100.00%	-

(2) 2020 年 12 月，第一次股权转让和第一次增资

2020 年 12 月 14 日，梁爱群与暨博有限签订《股权转让合同》，梁爱群将持有顺德志康口腔 1%的股权（对应认缴 1.562 万元，实缴 0 元）以 1 元的价格转让给暨博有限。

2020 年 12 月 14 日，顺德志康口腔召开股东会并做出决议，同意梁爱群将占公司注册资本 1%的股权（对应认缴 1.562 万元，实缴 0 元）以 1 元的价格转让给暨博有限。同意公司注

册资本由人民币 156.20 万元变更到 250 万元，本次新增注册资本人民币 93.80 万元，全部由暨博有限以货币方式认缴出资。

2020 年 12 月 16 日，佛山市顺德区市场监督管理局核准本次股权转让及增资并核发营业执照。

本次股权转让和增资后，顺德志康口腔股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	暨博有限	250.00	100.00%	货币
合计		250.00	100.00%	-

3、公司治理情况

顺德志康口腔章程中关于股东会、董事会、管理层的有关规定具体情况如下：

公司	股东会	董事会	监事会	管理层
顺德志康口腔	公司不设股东会，由股东行使相应职权。股东作出决定时，应当采用书面形式，并由股东签名置备于公司	公司不设董事会，设执行董事一名，由股东任命产生	公司不设监事会，设监事一名，由股东任命产生	公司设经理，由执行董事兼任

顺德志康口腔建立了清晰明确的组织架构、权责分明的决策机制。报告期内，顺德志康口腔按照相关法律法规和内部管理制度规范运作，相关机构和人员能够依法履行职责，公司各项重大决策能够按照公司相关文件规定的程序和规则进行，公司治理健全有效。

4、重大资产重组情况

报告期内，顺德志康口腔不存在重大资产重组情况。

5、经营情况

报告期内，顺德志康口腔财务简表如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
流动资产	833.77	381.31
非流动资产	162.40	231.15
资产总额	996.17	612.45
流动负债	369.43	192.23
非流动负债	29.11	56.03
负债总额	398.54	248.26
净资产	597.63	364.20
营业收入	964.07	903.55

营业成本	658.08	730.81
利润总额	245.79	94.60
净利润	233.44	92.32

(八) 南海立远口腔

1、业务情况

(1) 业务基本情况

报告期内，南海立远口腔主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，是公司主营业务的重要组成部分。

南海立远口腔成立于 2020 年 11 月 18 日。2022 年度及 2023 年度，南海立远口腔的营业收入分别为 812.85 万元和 780.27 万元，净利润分别为 181.05 万元和 154.71 万元。

(2) 业务资质合法合规

南海立远口腔的经营范围为：“许可经营：医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）”，南海立远口腔日常的经营活动在其营业执照规定的经营范围内进行。

南海立远口腔主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，从事前述业务所需的行业资质要求参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。报告期内，南海立远口腔不存在因违反有关环境保护、安全生产、质量管理等相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形，具体情况参见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”。

综上，南海立远口腔具备开展业务所需资质，业务资质合法合规。

2、历史沿革

(1) 2020 年 11 月，南海立远口腔成立

2020 年 11 月 18 日，股东刘远明、暨博有限签署公司章程出资设立南海立远口腔，注册资本 50 万元，其中，刘远明以货币认缴出资 0.50 万元，暨博有限以货币认缴出资 49.50 万元。

2020 年 11 月 18 日，佛山市南海区市场监督管理局核准本次设立登记并核发营业执照。

南海立远口腔设立时，股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	刘远明	0.50	1.00%	货币
2	暨博有限	49.50	99.00%	货币
合计		50.00	100.00%	-

(2) 2020 年 12 月，第一次股权转让

2020年12月23日，刘远明与暨博有限签订《股权转让合同》，刘远明将持有南海立远口腔1%的股权（对应认缴0.5万元，实缴0元）以1元的价格转让给暨博有限。

2020年12月23日，南海立远口腔召开股东会并做出决议，同意刘远明将占公司注册资本1%的股权（对应认缴0.5万元，实缴0元）以1元的价格转让给暨博有限。同意公司注册资本由人民币50万元变更到135万元，本次新增注册资本人民币85万元，全部由暨博有限以货币方式认缴出资。

2020年12月29日，佛山市南海区市场监督管理局核准本次股权转让及增资并核发营业执照。

本次股权转让后，南海立远口腔股东及出资情况如下：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	暨博有限	135.00	100.00%	货币
合计		135.00	100.00%	-

3、公司治理情况

南海立远口腔章程中关于股东会、董事会、管理层的有关规定具体情况如下：

公司	股东会	董事会	监事会	管理层
南海立远口腔	公司不设股东会，由股东行使相应职权。股东作出决定时，应当采用书面形式，并由股东签名置备于公司	公司不设董事会，设执行董事一名，由股东任命产生	公司不设监事会，设监事一名，由股东任命产生	公司设经理，由执行董事兼任

南海立远口腔建立了清晰明确的组织架构、权责分明的决策机制。报告期内，南海立远口腔按照相关法律法规和内部管理制度规范运作，相关机构和人员能够依法履行职责，公司各项重大决策能够按照公司相关文件规定的程序和规则进行，公司治理健全有效。

4、重大资产重组情况

报告期内，南海立远口腔不存在重大资产重组情况。

5、经营情况

报告期内，南海立远口腔财务简表如下：

单位：万元

项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日
流动资产	564.48	368.63
非流动资产	141.25	147.68
资产总额	705.73	516.32
流动负债	133.20	98.34
非流动负债	51.34	51.50

负债总额	184.54	149.84
净资产	521.19	366.47
营业收入	780.27	812.85
营业成本	529.15	549.64
利润总额	162.86	187.95
净利润	154.71	181.05

”

2.4 说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响。

（一）说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划；

暨博医疗母子公司业务分工及合作模式为：母公司为管理型控股公司，主要负责制定与监督实施公司战略，并履行集团财务管理、整体运营管理、医疗服务质量管理等集团管理职能，控股管理各子分公司；各子分公司则具体经营公司主营业务，对外开展口腔诊疗服务。

公司通过实施“管理型母公司+子分公司业务具体执行”的分工合作模式，有效提升了公司的运营管理效率和医疗服务质量，有力支撑了公司医疗服务网络的发展。未来，公司仍将延续当前的母子公司的分工及合作模式，并继续通过在重点城市重点区域设立口腔医院、在重点城市社区设立连锁口腔门诊部的方式，形成完整的口腔医疗服务覆盖体系。

（二）结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；

1、结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

公司作为一家管理型控股公司，不负责经营具体业务，主营业务主要由各子分公司实际经营。为了保障对子公司的有效控制，暨博医疗在股权设置、决策机制、公司制度制定与子公司利润分配方式做出了有效安排，具体如下：

项目	管控方式
股权状况	截至报告期末，公司共有 31 家全资子公司、2 家子公司的分公司及 1 家控股子公司，公司以控股股东的身份对子公司的发展战略、经营方针、医疗服务质量、日常运营、人员管理与考核模式、财务等事项进行决议，实现对子公司的有效控制。
决策机制	公司每年度根据既定的发展战略，结合各子公司的实际经营情况，对其下达业绩指标任务，由各子公司落地执行。 各子公司管理人员由公司考核后进行委任，各子公司绩效方案制定以后需要集团审批后方可生效。下属医院的人员编制计划制订与调整，需通过业务院长、公司人力资源负责人员及集团管理层综合考量后审批决定，公司总经理根据总体战略布局及未来发展规划，对各院人员编制计划进行审批，确定最终人员编制计划。公司通过关键绩效指标评估各子公司的绩效情况，将业绩和医护人员的绩效工资挂钩。人员薪资方案也由公司进行统一管理，下属子公司薪资方案的确定及变更，由各院长或门诊主任审核无误后，提交公司人力资源、财务总监审核，最终交由公司总经理批准后方可执行。
公司制度	公司制定了一系列的医疗管理制度来保证医疗服务质量，下属各子公司需在统一的规章制度要求的框架内进行执业。公司定期开展医疗、护理质量控制标准的培训，对下属各子公司医疗质量管理开展定期的检查指导。 公司已建立起与日常运营相关的采购、销售、行政事务等方面的各项制度，并形成完整的内控体系。 在采购上，公司采购中心对供应商结合产品资质、经营资质、市场声誉及产品定价等信息进行综合考察评定，制订合格供应商目录，并统一谈判、签署合同。 在销售上，公司根据各子公司当地主管部门医疗服务价格指导政策，确定子公司医疗服务收费标准，并按照上级部门的要求进行收费公示。 在财务管理上，实行垂直管理，各子公司财务人员在业务管理上受公司财务中心领导，行政上服从于子公司管理。建立并完善了统一的财务制度及财务核算体系，执行统一的会计政策与核算制度、资金与资产管理制度和报告制度等，加强与子公司的日常财务沟通及管控。
利润分配方式	公司制定了《广东暨博医疗管理有限公司利润分配制度》，并以股东身份参与子公司章程的制定，在各子公司章程中明确了子公司的利润分配方式，当子公司满足规定的分红条件时，公司以股东身份参与子公司分红的具体决策。

2、子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司主营业务收入全部来源于下属子公司及其分公司，各子公司及其分公司则主要通过口腔专科医院或口腔门诊部的形式对外开展业务。

其中，各子公司及其分公司在收入规模、盈利能力、集团内部定位、设立时间方面存在一定差异，故根据此等因素对各子分公司进行分类分析。首先，根据公司“口腔医院+口腔门诊部”的模式，将子公司划分为口腔医院和口腔门诊部两大类，分别包括 9 家口腔专科医院和 21 家口腔门诊部；另，因新成立子分公司一般需要 2-3 年的孵化培育期，其毛利率和净利率存在较大的差异，故将尚处于孵化培育期的新设门店单独列为一个类别，具体包括江门暨博、南海桂城口腔、佛山中大王府井口腔、广州暨博海珠口腔等 4 家口腔医院或门诊部。

报告期内，各子公司及其分公司的利润、资产、收入及占公司合并报表的比例如下：

2023 年度

单位：万元

类别	子公司及其分公司	收入		总资产		净利润	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
口腔 医院	佛山中大	3,444.76	11.36%	2,725.26	7.63%	217.38	9.66%
	增城中大	3,250.48	10.72%	3,234.96	9.05%	607.61	27.00%
	顺德口腔	2,514.30	8.29%	2,688.42	7.52%	88.30	3.92%
	广州暨博	2,851.11	9.41%	3,329.26	9.32%	225.51	10.02%
	花都暨博	2,264.66	7.47%	3,197.41	8.95%	217.73	9.68%
	肇庆暨博	2,587.12	8.53%	2,129.78	5.96%	301.45	13.40%
	南海中大	1,435.63	4.74%	1,303.78	3.65%	231.04	10.27%
	珠海暨博	1,686.74	5.56%	1,928.92	5.40%	169.25	7.52%
	中山暨博	1,233.59	4.07%	1,752.31	4.90%	57.05	2.54%
	小计	21,268.39	70.16%	22,290.09	62.37%	2,115.32	94.00%
口腔 门诊部	顺德志德口腔	1,526.90	5.04%	1,525.92	4.27%	162.90	7.24%
	顺德志康口腔	964.07	3.18%	996.17	2.79%	233.44	10.37%
	南海立远口腔	780.27	2.57%	705.73	1.97%	154.71	6.87%
	南海远大口腔	496.20	1.64%	545.58	1.53%	94.96	4.22%
	顺德柏菲口腔	411.26	1.36%	231.98	0.65%	81.28	3.61%
	南海中大口腔	498.53	1.64%	237.53	0.66%	21.34	0.95%
	顺德天使口腔	289.15	0.95%	265.92	0.74%	34.85	1.55%
	顺德志远口腔	383.47	1.27%	391.74	1.10%	60.39	2.68%
	顺德刘远明口腔	177.17	0.58%	180.50	0.51%	-51.08	-2.27%
	南海恒远口腔	240.24	0.79%	384.00	1.07%	2.14	0.10%
	增城暨博口腔	186.20	0.61%	548.06	1.53%	-17.24	-0.77%
	南海德瑞口腔	300.35	0.99%	177.90	0.50%	13.57	0.60%
	顺德龙江口腔	184.10	0.61%	513.90	1.44%	22.20	0.99%
	暨博刘远明口腔	202.76	0.67%	283.87	0.79%	-39.69	-1.76%
	南海爱雅口腔	123.36	0.41%	70.67	0.20%	-59.16	-2.63%
	顺德张剑兵口腔	133.76	0.44%	143.08	0.40%	8.03	0.36%
	南海暨博口腔	82.44	0.27%	75.50	0.21%	-107.30	-4.77%
	南海顺远口腔	156.62	0.52%	80.55	0.23%	-24.03	-1.07%

类别	子公司及其分公司	收入		总资产		净利润	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	南海卓越口腔	90.97	0.30%	123.78	0.35%	-58.37	-2.59%
	顺德瑞尔口腔	122.64	0.40%	119.23	0.33%	-46.77	-2.08%
	南海西樵口腔	40.05	0.13%	83.51	0.23%	-6.03	-0.27%
	小计	7,390.51	24.38%	7,685.12	21.50%	480.14	21.34%
新设门店	江门暨博	916.26	3.02%	1,396.42	3.91%	-17.05	-0.76%
	南海桂城口腔	325.17	1.07%	804.16	2.25%	-20.27	-0.90%
	佛山中大王府井口腔	254.20	0.84%	785.08	2.20%	-117.50	-5.22%
	广州暨博海珠口腔	157.59	0.52%	1,212.18	3.39%	-257.63	-11.45%
	小计	1,653.22	5.45%	4,197.84	11.75%	-412.45	-18.33%

2022 年度

单位：万元

类别	子公司及其分公司	收入		总资产		净利润	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
口腔医院	佛山中大	3,396.11	12.66%	2,267.94	7.95%	-20.80	-1.77%
	增城中大	3,008.71	11.21%	2,508.37	8.79%	666.01	56.66%
	顺德口腔	2,581.54	9.62%	2,292.21	8.04%	253.07	21.53%
	广州暨博	2,355.63	8.78%	2,759.32	9.67%	27.81	2.37%
	花都暨博	1,869.93	6.97%	2,691.03	9.43%	15.61	1.33%
	肇庆暨博	1,790.68	6.67%	1,649.20	5.78%	250.97	21.35%
	南海中大	1,390.04	5.18%	996.52	3.49%	75.11	6.39%
	珠海暨博	1,187.26	4.43%	1,602.51	5.62%	-148.29	-12.62%
	中山暨博	1,117.04	4.16%	1,615.20	5.66%	-174.32	-14.83%
	小计	18,696.94	69.69%	18,382.30	64.44%	945.17	80.41%
口腔门诊部	顺德志德口腔	1,682.80	6.27%	1,326.54	4.65%	293.62	24.98%
	顺德志康口腔	903.55	3.37%	612.45	2.15%	92.32	7.85%
	南海立远口腔	812.85	3.03%	516.32	1.81%	181.05	15.40%
	南海远大口腔	499.90	1.86%	438.95	1.54%	97.47	8.29%
	顺德柏菲口腔	461.49	1.72%	246.03	0.86%	89.33	7.60%
	南海中大口腔	362.17	1.35%	201.62	0.71%	-50.60	-4.30%
	顺德天使口腔	319.87	1.19%	237.38	0.83%	42.63	3.63%
	顺德志远口腔	318.30	1.19%	334.21	1.17%	11.85	1.01%
	顺德刘远明口腔	309.87	1.15%	251.32	0.88%	-17.31	-1.47%

类别	子公司及其分公司	收入		总资产		净利润	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	南海恒远口腔	306.62	1.14%	352.92	1.24%	24.96	2.12%
	增城暨博口腔	273.99	1.02%	570.46	2.00%	40.48	3.44%
	南海德瑞口腔	270.16	1.01%	189.75	0.67%	-29.22	-2.49%
	顺德龙江口腔	230.15	0.86%	462.85	1.62%	70.35	5.98%
	暨博刘远明口腔	196.30	0.73%	322.24	1.13%	-24.99	-2.13%
	南海爱雅口腔	173.02	0.64%	106.93	0.37%	-46.52	-3.96%
	顺德张剑兵口腔	171.64	0.64%	149.75	0.52%	-30.94	-2.63%
	南海暨博口腔	140.60	0.52%	162.06	0.57%	-73.06	-6.22%
	南海顺远口腔	120.14	0.45%	99.93	0.35%	-74.95	-6.38%
	南海卓越口腔	114.13	0.43%	170.93	0.60%	-68.34	-5.81%
	顺德瑞尔口腔	109.45	0.41%	151.35	0.53%	-50.27	-4.28%
	南海西樵口腔	79.72	0.30%	229.93	0.81%	-0.55	-0.05%
	小计	7,856.72	29.28%	7,133.92	25.01%	477.31	40.60%
新设 门店	江门暨博	21.10	0.08%	1,183.94	4.15%	-159.19	-13.54%
	南海桂城口腔	253.90	0.95%	699.38	2.45%	-95.74	-8.14%
	佛山中大王府井口腔	-	0.00%	494.89	1.73%	-14.06	-1.20%
	广州暨博海珠口腔	—	—	—	—	—	—
	小计	275.00	1.03%	2,378.21	8.34%	-268.99	-22.88%

（1）口腔医院

2022 年度，公司 9 家口腔医院的营业收入、总资产、净利润分别为 18,696.94 万元、18,382.30 万元、945.17 万元，占合并报表的比例分别为 69.69%、64.44%、80.41%；2023 年度，前述口腔医院的营业收入、总资产、净利润分别为 21,268.39 万元、22,290.10 万元、2,115.32 万元，占合并报表的比例分别为 70.16%、62.37%、94.00%。

因此，报告期内，上述 9 家口腔医院是公司收入、资产、利润的来源主体，且呈现持续增长的良好趋势。

（2）口腔门诊部

2022 年度，前述 21 家口腔门诊部的营业收入、总资产、净利润分别为 7,856.72 万元、7,133.92 万元、477.31 万元，占合并报表的比例分别为 29.28%、

25.01%、40.60%；2023 年度，前述口腔门诊部的营业收入、总资产、净利润分别为 7,390.51 万元、7,685.12 万元、480.14 万元，占合并报表的比例分别为 24.38%、21.50%、21.34%。

报告期内，上述 21 家口腔门诊部是收入、资产、利润的金额基本保持稳定，公司将进一步加强运营管理，增强各口腔门诊部的获客及盈利能力。

（3）新设门店

2022 年度，4 家新设门店的营业收入、总资产、净利润分别为 275.00 万元、2,378.21 万元、-268.99 万元，占合并报表的比例分别为 1.03%、8.34%、-22.88%；2023 年度，前述新设门店的营业收入、总资产、净利润分别为 1,653.22 万元、4,197.84 万元、-412.45 万元，占合并报表的比例分别为 5.45%、11.75%、-18.33%。

报告期内，上述 4 家新设门店处于市场开发初期，收入、资产、利润占合并报表的比例较低，处于亏损状态，符合行业特性和公司实际经营情况。2023 年，上述门店营业收入和总资产大幅增长，亏损占比也较 2022 年有所收紧，后续 4 家门店进入成长期后，待业绩进一步增长则预期可止亏为盈。

因此，公司营业收入全部来自于各子公司，口腔医院、口腔门诊部、新设门店等三种不同型子公司的利润、资产、收入总体保持稳定增长，公司具备持续经营能力。

综上所述，从各公司的股权比例、公司制度、运营模式、公司章程约定的决策机制、分红制度等资料分析，公司对子公司拥有绝对控制能力，能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。报告期内，各子公司的利润、资产、收入总体保持稳步增长，公司具备持续经营能力。

2.5 说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。

报告期内，子公司的分红实施情况如下，除此之外，报告期内其他子公司未进行分红：

单位：万元

年度	子公司名称	分红金额	是否符合 《公司法》 规定	是否符合 《公司章程》 规定
2022 年度	广州市增城中大口腔医院有限公司	637.50	是	是
	佛山顺德志德口腔门诊部有限公司	289.70	是	是
	佛山市顺德口腔医院有限公司	256.00	是	是
	佛山顺德柏菲口腔门诊部有限公司	150.45	是	是
	肇庆暨博口腔医院有限公司	147.90	是	是
	广州暨博口腔医院有限公司	124.60	是	是
	佛山南海立远口腔门诊部有限公司	114.70	是	是
	佛山市顺德志康口腔门诊部有限公司	60.00	是	是
2023 年度	佛山顺德柏菲口腔门诊部有限公司	74.09	是	是
合计		1,854.94		

公司合并层面经营性盈利主要来源于下属子公司。公司制定了《广东暨博医疗管理有限公司利润分配制度》，相关制度约定了公司有权决定子公司的财务和经营决策，即子公司在正常提取法定公积金、维持正常生产经营及必要资金支出安排的情况下，公司可行使股东权利促使其以现金方式分配股利。各子公司可按年进行利润分配，子公司经营情况和资金情况允许时，也可以进行中期分红。具体的利润分配按照子公司章程的规定进行分配。

各子公司的公司章程以及公司法对利润分配的相关约定如下：①子公司在分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金，法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可不再提取。②子公司在进行利润分配之前，应先使用当年的税后利润来弥补亏损。③子公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东实缴的出资比例进行分红；全体股东约定不按照出资比例分配利润的除外。

此外，根据各子公司章程对表决权的约定，代表过半数表决权的股东通过则可以决议分红。报告期内子公司中，仅柏菲和爱雅为非全资子公司，公司的持股比例分别为 51%和 70%，公司的表决权过半数；剩余子公司均为公司的全资子公司。

综上，子公司章程中的分红条款均为常规条款，未对分红施加特别限制。此外，公司可通过股权控制关系控制子公司的经营和财务决策，主导各子公司的利

利润分配方案，对子公司的留存收益进行有效控制。因此，在子公司盈利并满足分红的法定条件下，公司章程和利润分配制度的分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力。

二、中介机构核查程序及意见

请主办券商、律师对上述事项（1）-（4）进行核查并发表明确意见。请主办券商、会计师对上述（1）②、（5）事项进行核查并就报告期内子公司财务规范性发表明确意见。

（一）主办券商回复

1、关于“问题 2.1”的核查程序及核查意见

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①对公司实际控制人及其配偶梁爱群进行访谈，取得书面访谈笔录，了解子公司 2020 年 12 月至 2021 年 1 月相关资产购买的背景、定价及依据等情况；

②审阅前述资产购买相关的资产转让协议、资产评估报告等资料，并对相关资产的评估方法和评估值计算进行复核确认；

③获取公司提供的各子公司工商登记资料，通过天眼查查询公司各子公司的工商登记信息核对各子公司的取得方式；访谈公司实际控制人及其配偶、资产出售方正平口腔的经营者李振平，了解南海卓越口腔购买正平口腔实物资产的相关背景及原因；

④通过天眼查查询正平口腔的工商登记信息，了解其经营者情况，检查正平口腔以及李振平与公司及实际控制人是否存在关联关系；

⑤查阅公司资产转让协议及追认审议文件、资产评估报告及公司交易对价支付凭证，了解相关收购交易的价格及定价依据，评价定价依据的公允性；

⑥获取并查阅南海卓越口腔的公司章程，了解收购的审议程序，评价南海卓越口腔购买南海正平口腔实物资产的审议程序是否符合章程规定；

⑦访谈公司实际控制人及财务负责人，了解该交易对公司其他医院/门诊部经营模式是否存在重大影响；获取南海卓越口腔的报告期内的财务数据，复核南海卓越口腔对公司合并财务报表收入及净利润指标的影响；

⑧访谈公司实际控制人，了解公司报告期前短时间集中设立大量子公司以及通过多家子公司开展业务的原因及合理性，了解公司现有经营架构是否公司业务特质；

⑨查阅可比公司公开转让说明书、招股说明书及定期报告等公开资料，比较分析公司与同行业可比公司的经营模式是否存在差异。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①子公司 2020 年 12 月至 2021 年 1 月期间向梁爱群相关收购的定价依据为资产评估机构出具评估报告确定的评估值，资产评估方法为成本法，子公司取得价格与相关资产的评估价值一致，定价公允；

②公司已在公开转让说明书中补充披露子公司的取得方式，子公司南海卓越口腔向第三方购买资产的背景及原因具有合理性，南海卓越口腔向第三方购买资产的价格与资产评估报告评估值一致，具有公允性。该交易已于 2023 年 11 月经南海卓越口腔执行董事审批追认。；上述交易对公司其他医院/门诊部经营模式无重大影响，子公司南海卓越口腔对公司合并财务报表收入及净利润指标影响较小；

③公司报告期前短时间集中设立大量子公司、通过多家子公司开展业务具有合理性，现有经营架构符合公司业务特质、与同行业可比公司经营模式不存在实质性差异。

2、关于“问题 2.2”的核查程序及核查意见

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①对公司董事长、总经理进行访谈，查阅子公司的营业执照、工商档案、注册资本缴纳的银行回单等资料，了解子公司注册资本的实缴情况，实缴资本缴纳计划、拟出资资金的来源等情况；

②查阅子公司的工商档案、公司章程等股权结构资料；

③查阅公司的公司章程，公司投资南海爱雅口腔、顺德柏菲口腔的执行董事决定、股东决定、股东会决议文件。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①截至本审核问询函回复签署日，增城暨博口腔和南海卓越口腔两个主体拟减资到 100 万元，均已完成 100 万元的实缴；南海西樵口腔已于 2023 年 10 月停业，已递交税务注销资料；公司所持有南海爱雅口腔 70%的股份对应的注册资本已全部实缴；公司所持有顺德柏菲口腔 51%股份已于 2023 年 12 月全部转出；除了上述情况，公司剩余子公司注册资本已全部实缴，上述实缴资金为股东投入及子公司分红等自有资金；

②公司与子公司少数股东张耀、罗育才系基于商业合作目的共同投资设立南海爱雅口腔、顺德柏菲口腔；二位少数股东入股时出资价格均为 1 元/股，定价具有其合理性，不存在出资不公允的情况；少数股东张耀、罗育才与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在代持、利益输送或其他利益安排；

③公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况符合《公司法》《公司章程》等规定。

3、关于“问题 2.3”的核查程序及核查意见

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①查阅公司及各子公司的工商档案、三会会议文件、公司治理制度、财务报表等资料，了解重要子公司的历史沿革、公司治理、重大资产重组情况、财务简表等情况；

②对公司总经理、董事会秘书进行访谈，查阅医疗机构执业许可证、放射诊疗许可证、辐射安全许可证等资质文件，了解报告期内公司及各子公司经营必要的各项业务资质情况，核查是否合法合规。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司已在《公开转让说明书》之“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”按照有关要求补充披露重要子公司相关业务情况、历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等内容；

②报告期内营业收入或利润占公司 10%以上的子公司已取得业务经营所需的必要资质，合法合规。

4、关于“问题 2.4”的核查程序及核查意见

(1) 核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①访谈公司管理层，了解公司搭建多层公司架构的原因，现有组织架构下对公司、子公司的业务定位、合作模式及未来规划；

②访谈公司管理层，了解各子公司的决策机制、利润分配方式、管理层的任命、员工绩效考核方式；查阅各子公司的工商档案、公司章程、规章制度、报告期内的决议文件。

(2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

公司主要依靠子公司拓展业务，公司能实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响披露合理。

5、关于“问题 2.5”的核查程序及核查意见

(1) 核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①查阅公司章程和利润分配制度中规定的分红条款，了解公司及其子公司有关利润分配的相关规定，关注是否存在禁止或者限制分红的规定；结合报告期内分红相关财务会计记录和分红决议，核查报告期内子公司的分红情况是否按照制度一贯执行，是否符合公司章程的规定；

②获取报告期内各子公司的财务报表及分红明细，并将相关分红金额核对至银行回单。

(2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

报告期内，公司及子公司章程和利润分配制度中规定的分红条款在子公司盈利并满足分红的法定条件下，能够有效地保证其子公司向公司进行分红，从而保

证公司未来具备现金分红能力。

（二）律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

（三）会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

3.关于历史沿革。根据申报材料，（1）公司通过员工持股平台暨联企管、博康企管实施三轮员工持股计划，中博医疗、忠大企管未被认定为员工持股平台。

（2）公司员工王兆建存在为他人代持博康企管出资份额的情形。

请公司：（1）①在“4-1-3 申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见”中完整披露公司设立以来注册资本的认缴、实缴情况及历次增资、股权转让价格；②说明历次增资及股权转让中股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，股东的入股背景，入股价格依据、是否存在入股价格异常的情形，是否依法履行必要程序、是否合法合规，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在代持情形，是否存在利益输送情形。（2）①补充披露历次员工持股计划的实施方式，员工持股计划是否按照《非上市公众公司监管指引第6号》的规定实施，是否应穿透计算员工持股计划的权益持有人数；②说明员工持股平台参与人员的确定标准、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限，股权激励相关会计处理的恰当性。

（3）结合中博医疗、忠大企管的股东或合伙人的职务情况、对公司增资的价格的确定依据及公允性，说明中博医疗、忠大企管对公司的增资是否应当进行股份支付处理。（4）补充披露历史沿革中是否存在股权代持或合伙企业份额代持的情形，如存在，并请披露股权代持及份额代持的形成、演变、解除过程。请公司补充说明以下事项：①公司股权代持、份额代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存在影响股权明晰的问

题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

请主办券商、律师对上述事项（1）、（2）、（4）进行核查，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。请主办券商、会计师对上述事项（3）进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

3.1 ①在“4-1-3 申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见”中完整披露公司设立以来注册资本的认缴、实缴情况及历次增资、股权转让价格；②说明历次增资及股权转让中股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，股东的入股背景，入股价格依据、是否存在入股价格异常的情形，是否依法履行必要程序、是否合法合规，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在代持情形，是否存在利益输送情形。

（一）在“4-1-3 申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见”中完整披露公司设立以来注册资本的认缴、实缴情况及历次增资、股权转让价格；

公司已在“4-1-3 申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见”中完整披露公司设立以来注册资本的认缴、实缴情况及历次增资、股权转让价格等情况如下：

“1、2018 年 5 月，成立广东暨博医疗管理有限公司

2018年5月，刘远明出资设立广东暨博医疗管理有限公司，注册资本为2,000.00万元，全部由刘远明以货币出资，**出资价格为1元/注册资本**。2018年5月29日，佛山市禅城区市监局核准本次设立登记。

广东暨博医疗管理有限公司成立时，其出资人及出资情况如下：

序号	出资人	认缴出资额 (万元)	出资比例	实缴出资(万元)	出资方式
1	刘远明	2,000.00	100.00%	0.00	货币
合计		2,000.00	100.00%	0.00	-

2、2020年11月，第一次增资（增资至2,100万元）

经佛山市禅城区市场监督管理局以“禅城核变通内字[2020]第fs20112701008号”《核准变更登记通知书》核准，2020年11月30日暨博医疗注册资本由2,000.00万元变更为2,100.00万元,新增注册资本100.00万元由新股东佛山市忠大企业管理合伙企业(有限合伙)以货币出资方式认缴，**增资价格为1元/注册资本**，企业类型由有限责任公司(自然人独资)变更为有限责任公司(自然人投资或控股)。

本次变更后，广东暨博医疗管理有限公司的出资人及出资情况如下：

序号	出资人	认缴出资额 (万元)	出资比例	实缴出资 (万元)	出资方式
1	刘远明	2,000.00	95.24%	134.00	货币
2	佛山市忠大企业管理合伙企业(有限合伙)	100.00	4.76%	0.00	货币
合计		2,100.00	100.00%	134.00	-

注：截至2020年12月10日，刘远明完成实缴出资2,000.00万元。

3、2020年12月，第一次股权转让和第二次增资（增资至5,220万元）

2020年12月16日，暨博医疗股东刘远明与广东中博医疗管理咨询有限公司签订《广东暨博医疗管理有限公司股权转让合同》，刘远明同意将其持有的暨博医疗1,420.00万元的实缴出资相应的股权以1,420.00万元的价格（**转让价格为1元/注册资本**）转让给广东中博医疗管理咨询有限公司。

同日，暨博医疗召开股东会决议同意了上述股权转让行为，并同意注册资本由2,100.00万元变更为5,220.00万元，新增注册资本3,120.00万元由股东广东中

博医疗管理咨询有限公司认缴出资 2,770.00 万元和股东佛山市忠大企业管理合伙企业(有限合伙)认缴出资 350.00 万元，增资价格为 1 元/注册资本。

2020 年 12 月 23 日，佛山市禅城区市场监督管理局核准了本次变更，本次变更后，广东暨博医疗管理有限公司的出资人及出资情况如下：

序号	出资人	认缴出资额 (万元)	出资比例	实缴出资额 (万元)	出资方式
1	广东中博医疗管理咨询有限公司	4,190.00	80.27%	1,420.00	货币
2	刘远明	580.00	11.11%	580.00	货币
3	佛山市忠大企业管理合伙企业(有限合伙)	450.00	8.62%	0.00	货币
合计		5,220.00	100.00%	2,000.00	-

4、2020 年 12 月，第三次增资（增资至 5,800 万元）

2020 年 12 月 23 日，广东暨博医疗管理有限公司召开股东会决议同意注册资本由 5,220.00 万元变更为 5,800.00 万元，新增注册资本 580.00 万元由新股东佛山市暨联企业管理合伙企业(有限合伙)认缴出资 377.00 万元和新股东佛山市博康企业管理合伙企业(有限合伙)认缴出资 203.00 万元，本次新增出资价格为 8.2759 元/注册资本。

2020 年 12 月 30 日，佛山市禅城区市场监督管理局以“禅城核变通内字[2020]第 fs20123000674 号”《核准变更登记通知书》核准上述变更登记。

本次变更后，广东暨博医疗管理有限公司的出资人及出资情况如下：

序号	出资人	认缴出资额 (万元)	出资比例	实缴出资额 (万元)	出资方式
1	广东中博医疗管理咨询有限公司	4,190.00	72.24%	3190.00	货币
2	刘远明	580.00	10.00%	580.00	货币
3	佛山市忠大企业管理合伙企业(有限合伙)	450.00	7.76%	450.00	货币
4	佛山市暨联企业管理合伙企业(有限合伙)	377.00	6.50%	0.00	货币
5	佛山市博康企业管理合伙企业(有限合伙)	203.00	3.50%	0.00	货币
合计		5,800.00	100.00%	4,220.00	-

5、第二次股权转让

2022年8月26日，暨博医疗股东广东中博医疗管理咨询有限公司与刘远明签订《股权转让协议书》，广东中博医疗管理咨询有限公司将其持有的暨博医疗未实缴17.2414%的股权(认缴出资额为1,000.00万元)及其依据该股权享有的相应股东权益以1元的价格一并转让给刘远明。2022年9月7日，佛山市禅城区市场监督管理局以“禅城备通内字[2022]第fs22090700777号”《备案通知书》对上述股权变更进行了备案。

本次股权转让行为完成后，广东暨博医疗管理有限公司的出资人及出资情况如下：

序号	出资人	认缴出资额 (万元)	出资比例	实缴出资额 (万元)	出资方式
1	广东中博医疗管理咨询有限公司	3,190.00	55.00%	3,190.00	货币
2	刘远明	1,580.00	27.24%	580.00	货币
3	佛山市忠大企业管理合伙企业(有限合伙)	450.00	7.76%	450.00	货币
4	佛山市暨联企业管理合伙企业(有限合伙)	377.00	6.50%	221.31	货币
5	佛山市博康企业管理合伙企业(有限合伙)	203.00	3.50%	188.98	货币
合计		5,800.00	100.00%	4630.29	-

6、第三次股权转让

2023年5月22日，暨博医疗股东佛山市暨联企业管理合伙企业(有限合伙)与佛山市博康企业管理合伙企业(有限合伙)签订《广东暨博医疗管理有限公司股权转让合同》，佛山市暨联企业管理合伙企业(有限合伙)将其持有的暨博医疗持有的1.45%的股权共84.10万元出资额以0.00万元(未实缴出资，转让价格为0元/注册资本)转让给佛山市博康企业管理合伙企业(有限合伙)。同日，广东暨博医疗管理有限公司召开股东会决议同意了本次股权转让行为。2023年5月29日，佛山市禅城区市场监督管理局以“禅城备通内字[2023]第fs23052902105号”《备案通知书》对上述股权变更进行了备案。

本次股权转让行为完成后，广东暨博医疗管理有限公司的出资人及出资情况如下：

序号	出资人	认缴出资额 (万元)	出资比例	实缴出资额 (万元)	出资方式
----	-----	---------------	------	---------------	------

1	广东中博医疗管理咨询有限公司	3,190.00	55.00%	3,190.00	货币
2	刘远明	1,580.00	27.24%	1,580.00	货币
3	佛山市忠大企业管理合伙企业(有限合伙)	450.00	7.76%	450.00	货币
4	佛山市暨联企业管理合伙企业(有限合伙)	292.90	5.05%	292.90	货币
5	佛山市博康企业管理合伙企业(有限合伙)	287.10	4.95%	287.10	货币
合计		5,800.00	100.00%	5,800.00	-

7、整体变更为股份公司

公司系由暨博有限按照经审计的净资产折股整体变更设立的股份有限公司。2023年10月24日，毕马威会计师出具了“毕马威华振审字 2309540 号”《审计报告》，截至 2023 年 5 月 31 日，暨博有限经审计的净资产 102,218,441.54 元；同日，公司执行董事刘远明作出决定并经有限公司股东会审议，同意暨博有限整体变更为股份有限公司及整体变更的方案，以暨博有限截至 2023 年 5 月 31 日止经审计的净资产 102,218,441.54 元中 58,000,000.00 元按照每股 1.00 元折合为公司股本，其余 44,218,441.54 元计入资本公积。

2023 年 10 月 24 日，中联国际评估咨询有限公司对公司本次股份制改造涉及的公司净资产价值出具了中联国际评字【2023】第 XHMQZ0636 号《资产评估报告》，截至 2023 年 5 月 31 日，有限公司净资产评估值为 13,082.93 万元。

2023 年 11 月 9 日，公司召开股份公司创立大会暨第一次临时股东大会，会议审议通过了股份公司设立的相关议案，全体发起人股东签署了《广东暨博医疗集团股份有限公司章程》。针对本次整体变更，毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）已出具毕马威华振验字第 2300951 号《验资报告》。

2023 年 11 月 21 日，佛山市市场监督管理局向公司核发了《营业执照》，统一社会信用代码为 91440604MA51R2GG2X。

公司整体变更为股份公司时的股权结构为：

序号	股东	股数（万股）	持股比例（%）	实缴出资（万元）
1	广东中博医疗管理咨询有限公司	3,190.00	55.00	3,190.00
2	刘远明	1,580.00	27.24	1,580.00

3	佛山市忠大企业管理合伙企业(有限合伙)	450.00	7.76	450.00
4	佛山市暨联企业管理合伙企业(有限合伙)	292.90	5.05	292.90
5	佛山市博康企业管理合伙企业(有限合伙)	287.10	4.95	287.10
合计		5,800.00	100.00	5,800.00

”

(二) 说明历次增资及股权转让中股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系, 股东的入股背景, 入股价格依据、是否存在入股价格异常的情形, 是否依法履行必要程序、是否合法合规, 是否存在纠纷或潜在纠纷, 是否存在代持情形, 是否存在利益输送情形。

公司历次股东增资或股权转让中股东入股背景、入股价格、定价依据及履行程序情况梳理如下:

时间	股份变动事项	入股背景	入股价格	定价依据	履行程序
2018年5月	有限公司设立, 注册资本2,000万元, 刘远明100%持股	公司设立	1元/注册资本	公司设立, 股东决定	签署股东决定
2020年11月	有限公司注册资本增至2,100万元, 新增注册资本100万元由忠大企管认缴	实际控制人搭建持股平台, 调整公司股权结构	1元/注册资本	实际控制人及家庭成员一致决定	签署股东决定
2020年12月	2020年12月16日, 刘远明将持有公司1,420万元注册资本转让给中博医疗; 同时, 新增注册资本3,120万元由中博医疗认缴2,770万元、忠大企管认缴350万元	实际控制人搭建持股平台, 调整公司股权结构	1元/注册资本	实际控制人及家庭成员一致决定	股东会决议通过, 签署股权转让协议
2020年12月	2020年12月23日, 新增注册资本580万元, 由新股东暨联企管认缴377万元和博康企管认缴203万元	搭建员工持股平台, 实施员工持股计划	8.2759元/注册资本	公司与员工协商一致决定	股东会决议通过, 签署增资扩股协议

2022 年 8 月	中博医疗将持有认缴未实缴的 1000 万元公司注册资本，以 1 元的总价转让给刘远明	实际控制人调整公司股权架构，将部分间接持股还原为直接持股	总价 1 元	实际控制人直接持股与间接持股的转换调整	股东会决议通过，签署股权转让协议
2023 年 5 月	2023 年 5 月 22 日，暨联企管将持有认缴未实缴 84.1 万元注册资本以 0.00 元转让给博康企管	调整两个持股平台的持股比例	0 元/注册资本	未实缴出资，转让价格为 0 元/注册资本	股东会决议通过，签署股权转让协议

因此，公司历次增资和股权转让具有其合理背景，增资和转让价格具有合理的定价依据，并均有履行必要的程序，相关程序合法合规，公司股东不存在入股价格异常的情形。

截至本审核问询函回复签署日，公司实际控制人刘远明先生直接、间接持有公司股份比例合计为 87.38%，剩余 12.62%的股份均为实际控制人亲友或公司员工通过持股平台持有。其中，除刘广根、张泽强两名间接股东系实际控制人刘远明先生的朋友，二人不在公司任职外，公司其他自然人股东均为公司员工。

除前述与公司及实际控制人的关联关系情况外，公司现有股东或其最终持有人与公司、中介机构及其负责人或高级管理人员、项目经办人员等相关人员之间不存在关联关系。截至本审核问询函回复签署日，公司股份不存在纠纷或潜在纠纷、不存在代持情形，也不存在与公司股份相关的利益输送情形。

3.2 ①补充披露历次员工持股计划的实施方式，员工持股计划是否按照《非上市公众公司监管指引第 6 号》的规定实施，是否应穿透计算员工持股计划的权益持有人数；②说明员工持股平台参与人员的确定标准、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限，股权激励相关会计处理的恰当性。

（一）补充披露历次员工持股计划的实施方式，员工持股计划是否按照《非上市公众公司监管指引第 6 号》的规定实施，是否应穿透计算员工持股计划的权益持有人数；

公司已在公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成情况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“6、历次员工持股计划的实施方式及与《非上市公司监管指引第6号》规定的对比情况

公司历次员工持股计划的实施方式均为核心员工通过向暨联企管与博康企管两员工持股平台增资或受让原合伙人持有的财产份额的形式，取得暨联企管或博康企管的财产份额，从而间接持有公司股份。

根据公司员工股权激励管理办法的规定，公司员工持股计划与《非上市公司监管指引第6号》的相关规定对比如下：

项目	《非上市公司监管指引6号》之“二、员工持股计划”相关规定	暨联企管	博康企管
合伙人身份	员工持股计划的参与对象为已签订劳动合同的员工，包括管理层人员。	第一轮参与对象存在1名原定入职管理岗位员工，后其因个人原因未入职，已退伙（详见下述“2. 员工持股平台参与人员的确定标准、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限，股权激励相关会计处理的恰当性”之“（2）人员变动情况”部分）。其余参与对象均为公司已签订劳动合同的员工，符合要求。	参与对象均为公司已签订劳动合同的员工，符合要求。
出资情况	员工持股应以货币出资，并按约定及时足额缴纳，可以由员工合法薪酬和法律、行政法规允许的其他方式解决。	参与对象均以货币出资，已按约定及时足额缴纳，符合要求。	参与对象均以货币出资，已按约定及时足额缴纳，符合要求。
股票来源	员工持股计划可以通过以下方式解决股票来源：1. 挂牌公司回购本公司股票；2. 通过全国股转系统购买；3. 认购定向发行股票；4. 股东自愿赠与；5. 法律、行政法规允许的其他方式。	公司实施员工持股计划时尚未整体变更为股份有限公司，员工持股计划的股票来源为员工持股平台认购暨博有限新增的注册资本，另，博康企管持有的其中1.45%的公司股份来源为暨联企管的股权转让。员工持股计划的股票来源不存在违反《证券法》《非上市公司监督管理办法》规定的情形，符合要求。	
管理模式	挂牌公司实施员工持股计划，可以自行管理，也可以委托给具有资产管理资质的机构管理。自行管理的，应当由公司员工通过直接持有公司制企业、合伙制企业	公司实施员工持股计划，采用自行管理的模式，公司员工通过持有暨联企管财产份	公司实施员工持股计划，采用自行管理的模式，公司员工通过持有博康企管财产份额的形式

项目	《非上市公众公司监管指引 6 号》之“二、员工持股计划”相关规定	暨联企管	博康企管
	的股份（份额）或者员工持股计划的相应权益进行间接持股。	额的形式进行间接持股，符合要求。	进行间接持股，符合要求。
	自行管理的，应建立健全持股在员工持股计划内部的流转、退出机制以及日常管理机制。自行管理的员工持股计划还应符合以下要求：自设立之日锁定至少 36 个月；股份锁定期间内，员工所持相关权益转让退出的，只能向员工持股计划内员工或其他符合条件的员工转让；股份锁定期满后，员工所持相关权益转让退出的，按照员工持股计划的约定处理。	公司通过制订员工股权激励管理办法并由持股员工签署的承诺函的方式，建立了员工所持财产份额在员工持股计划的流转机制、退出机制及回购安排，主要如下： （1）员工所持合伙企业的财产份额在自持有之日起至 2027 年 12 月 31 日或公司完成上市之日止的期间内，不得以转让、赠与、质押或以其他方式处置其在合伙企业的财产份额及间接持有的公司股权。前述期间届满后，除员工股权激励管理办法、法律、法规或监管机构另有规定或员工另有锁定承诺外，经合伙企业普通合伙人同意后，员工所持财产份额及间接持有的公司股权转让不受限制； （2）在前述期间内，除因职业病、工伤、重大疾病从公司离职，或员工自合伙协议签订之日起已在公司连续工作满六年的情况外，持股员工自公司离职的，应该向普通合伙人或其指定的第三人转让其财产份额； （3）持股员工出现下述情形之一的，持股员工或其合法继承人、监护人在下列情形发生后有权要求普通合伙人一次性回购其持有的合伙企业财产份额的，普通合伙人应当回购：①死亡或被宣告死亡的；②因工伤或职业病，经股东缴纳社会保险所在地的市级劳动能力鉴定委员会鉴定确认其属于一级至六级伤残的；或者，非因工伤残或因病，经股东缴纳社会保险所在地的市级劳动能力鉴定委员会鉴定确认其完全或大部分丧失劳动能力的；③经人民法院宣告为无民事行为能力人或限制民事行为能力人的； （4）如持股员工原为公司董事、高级管理人员的，出现《公司法》规定的不得担任公司董事、高级管理人员的情形，普通合伙人有权要求持股员工在出现该等情形后 30 天内将其持有的合伙企业财产份额一次性转让给普通合伙人或其指定的第三方。	
实施程序	挂牌公司实施员工持股计划前，应当通过职工代表大会等组织充分征求员工意见。董事会提出员工持股计划草案并提交股东大会	公司实施员工持股计划时尚未整体变更为股份有限公司，公司不设董事会与监事会，设执行董事与监事。公司历次员工持股计划实施前均已经暨博有限股东会审议通过，未经	

项目	《非上市公众公司监管指引 6 号》之“二、员工持股计划”相关规定	暨联企管	博康企管
及员工持股计划草案内容	表决。员工持股计划拟选任的资产管理机构为公司股东或者股东关联方的，相关主体应当在股东大会表决时回避；员工持股计划涉及相关股东的，相关股东应当回避表决。监事会负责对拟参与对象进行核实，对员工持股计划是否有利于公司的持续发展，是否存在损害公司及全体股东利益，是否存在摊派、强行分配等方式强制员工参与员工持股计划等情形发表意见。挂牌公司聘任独立董事的，独立董事应当对上述事项发表意见。	职工代表大会审议。公司在历次员工持股计划实施前均未聘任独立董事，因此不适用独立董事发表意见的相关规定。	
	员工持股计划草案至少应包含如下内容：1. 员工持股计划的参加对象及确定标准、资金与股票来源；2. 员工持股计划的设立形式、存续期限、管理模式、持有人会议的召集及表决程序；3. 员工持股计划的变更、终止，员工发生不适合参加持股计划情况时所持股份权益的处置办法；4. 员工持股计划持有人代表或机构的选任程序；5. 员工持股计划管理机构的选任、管理协议的主要条款、管理费用的计提及支付方式；6. 员工持股计划期满后员工所持有股份的处置办法；7. 其他重要事项。	除未明确员工持股计划存续期间及到期后股份处置方法、持有人会议的召集及表决程序、持有人代表或机构的选任程序及员工持股计划管理机构的选任、管理协议的主要条款外，公司员工股权激励管理办法已就《非上市公众公司监管指引第 6 号》之“二、员工持股计划”中对员工持股计划草案规定的主要事项进行了约定。	
专项意见	主办券商应就员工持股计划草案出具合法合规专项意见，并在召开关于审议员工持股计划的股东大会前披露。	截至本公开转让说明书签署日，公司不适用该要求。	
变更或终止	挂牌公司变更、终止员工持股计划，应当经持有人会议通过后，由董事会提交股东大会审议。	截至本公开转让说明书签署日，公司未出现变更、终止员工持股计划情形。	
信息披露	挂牌公司应当规范履行信息披露义务，按照《非上市公众公司监督管理办法》及相关文件的规定披露员工持股计划决策、设立、存续期间的相关信息。员工持股	截至本公开转让说明书签署日，公司不适用该要求。	

项目	《非上市公众公司监管指引 6 号》之“二、员工持股计划”相关规定	暨联企管	博康企管
	计划、参与员工应依法依规履行权益变动披露义务。		

如上表所述，公司历次员工持股计划的实施未完全符合《非上市公众公司监管指引第6号》相关规定，但鉴于：（1）《非上市公众公司监管指引第6号》系规范挂牌公司实施股权激励和员工持股计划的规定，而公司制定该等员工持股计划时并非挂牌公司；（2）公司已按照章程规定履行了股东会审议程序；（3）截至本公开转让说明书签署日，公司已实施的三次员工持股计划已授予完毕；（4）截至本公开转让说明书签署日，公司与持股员工之间不存在与员工持股计划相关的争议纠纷；（5）此外，公司在完成公开转让并挂牌后，如挂牌期间新增股权激励计划或员工持股计划，将按照《非上市公众公司监管指引第6号》的规定实施。

因此，公司现有员工持股计划存在未完全符合《非上市公众公司监管指引第6号》相关规定的情形不会对本次挂牌构成实质性障碍。

7、穿透计算员工持股计划的权益持有人数情况

根据《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》的相关规定，以依法设立的员工持股计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。另参照《〈首次公开发行股票注册管理办法〉第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和〈公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第57号——招股说明书〉第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第17号》（以下简称“《证券期货法律适用意见第17号》”）的规定：“依法以公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台实施的员工持股计划，在计算公司股东人数时，员工人数不计算在内。”

根据上述，虽然公司实施的员工持股计划并未完全符合《非上市公众公司监管指引第6号》的相关规定，但因相关员工持股计划实施时公司并非挂牌公司，故无需严格遵守《非上市公众公司监管指引第6号》的相关规定。

公司股东暨联企管与博康企管作为公司员工持股计划的实施平台，在计算股东人数时无需穿透计算员工持股计划的权益持有人数。”

（二）说明员工持股平台参与人员的确定标准、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限，股权激励相关会计处理的恰当性。

（1）员工持股平台参与人员的确定标准

根据公司员工股权激励管理办法，公司员工持股平台参与人员的确定标准为：公司根据员工职务、工作表现、对公司的贡献和价值，以及对公司的忠诚度等因素，选择愿意与公司长期、共同发展的核心员工，包括但不限于集团总部的高级管理人员、骨干员工、下属口腔医院院长、主任及骨干员工、拟培养的储备干部等。

(2) 人员变动情况

暨联企管与博康企管自设立以来因员工持股计划实施导致的人员增加详见《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“(五) 股权激励情况或员工持股计划”所述，因员工退出合伙企业导致的人员变动有关情形如下：

序号	所属平台	员工姓名	所持财产份额（万元）	退出时间	退出原因	回购情况
1	暨联企管	邹勇辉	144	2021年12月31日	放弃入职	未实缴，由普通合伙人刘远明0元回购
2		刘碧峰	12	2022年8月10日	离职	由普通合伙人刘远明回购，转让款已支付
3		陈星	12		离职	由普通合伙人刘远明指定第三人回购，转让款已支付
4		刘远强	3	2023年5月26日	放弃授予份额	由普通合伙人刘远明回购，转让款已支付
5		黄智华	12		离职	由普通合伙人刘远明指定第三人回购，转让款已支付
6		吕剑峤	12	2024年6月5日	离职	由普通合伙人刘远明回购，转让款已支付
7	博康企管	李狮子	24	2022年1月5日	离职	员工未实缴，由普通合伙人刘远明0元回购
8		王琦	24		离职	
9		林赛銓	24		离职	
10		彭小振	48		放弃授予份额	
11		唐建林	48	2022年8月11日	离职	由普通合伙人刘远明回购，转让款已支付
12		黎婷	48		离职	由普通合伙人刘远明指定第三人回购，转让款已支付
13		古焕中	12	2022年10月26日	离职	由普通合伙人刘远明回购，转让款已支付
14		刘远强	3	2023年5月25日	放弃授予份额	由普通合伙人刘远明回购，转让款已支付
15		周亮娥	48	2024年6月12日	离职	由普通合伙人刘远明回购，转让款已支付
16		莫万欣	24		离职	
17		蔡康荣	48		离职	

上表所列退出员工中，邹勇辉系公司第一轮员工持股计划参与员工，原拟于2021年入职公司财务总监岗位，故公司实施第一轮员工持股计划时将其纳入参与名单，使其通过认缴暨联企管财产份额的形式间接持有公司股权。随后，邹勇辉因个人原因放弃入职公司。因此，邹勇辉依据公司《广东暨博医疗管理有限公司员工股权激励管理办法》3.8条的相关规定将所持财产份额转让予暨联

企管普通合伙人刘远明后退伙。

彭小振系公司员工，其参与员工持股计划后，因缺乏资金实缴其认缴的出资额，故，依据公司《广东暨博医疗管理有限公司员工股权激励管理办法》的规定，经与博康企管普通合伙人刘远明协商一致，依据公司《广东暨博医疗管理有限公司员工股权激励管理办法》3.8 条的相关规定将所持财产份额转让予博康企管普通合伙人刘远明后退伙。

另外，刘远强系公司员工且为公司实际控制人刘远明的弟弟。刘远强通过员工持股计划实施持有暨联企管与博康企管财产份额后，公司实际控制人刘远明考虑将更多员工持股财产份额授予其他非亲属员工。经商议，刘远强于 2023 年 5 月将所持两员工持股平台财产份额转让予刘远明并退伙。

（3）资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限

公司员工持股计划并未对于员工持股平台的员工提出明确的服务期限要求，相关员工均根据与公司签订的劳动合同确定履约义务。

除此之外，公司员工持股计划的资金来源及出资缴纳情况、管理模式、锁定期限等详见本问题回复“一、请公司：（1）①在‘4-1-3 申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见’中完整披露……”之“（二）①补充披露历次员工持股计划的实施方式……”之“1.补充披露历次员工持股计划的实施方式……”之“（1）历次员工持股计划的实施方式，员工持股计划是否按照《非上市公众公司监管指引第 6 号》的规定实施”部分。

（4）股权激励相关会计处理的恰当性

根据《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”所述，公司已就历次员工持股计划实施进行了会计处理，具体如下：

a. 第一轮员工持股计划授予价格及股份支付情况

公司第一轮员工持股计划的股份授予价格为 8.2759 元/股，系公司与员工参照当时公司业绩发展预期及同行业可比公司情况协商一致确定。

截至 2020 年 12 月末，公司净资产为 4,110.62 万元（未经审计），折合每股净资产价值为 0.71 元；同时，受宏观因素的影响，公司 2020 年度净利润为-378.42 万元（未经审计）。

另根据广州安城信房地产土地资产评估与规划测绘有限公司出具的粤安城

评报字（2023）11ZCPG（G）054 号《资产评估报告》，公司在基准日 2020 年 12 月 31 日的全部权益评估值为 37,000.00 万元。由于员工认缴公司股份的价格不低于经评估的每股公允价值，因此本轮员工持股计划不涉及股份支付的情形。

b. 第二轮员工持股计划授予价格及股份支付情况

公司于 2021 年 5 月 31 日就第二轮员工持股计划作出股东会决议，因与第一轮员工持股计划的时间间隔较短，故本轮股份授予定价仍为每股 8.2759 元，与第一轮员工持股计划的授予价格保持一致。

2021 年 5 月 31 日的公司每股公允价值也进一步参考了公司于 2020 年 12 月 31 日的全部权益评估值 37,000.00 万元。由于员工认缴公司股份的价格不低于每股公允价值，因此本轮员工持股计划不涉及股份支付的情形。

c. 第三轮员工持股计划授予价格及股份支付情况

本轮员工持股计划按照 8.6207 元/股的价格进行授予，授予定价系参考前次授予价格并根据本轮授予时公司业绩规模及未来业绩预期，最终经公司与参与员工协商一致确定；根据中联国际房地产土地资产评估咨询(广东)有限公司出具的中联国际评字【2024】第 VYMPZ0531 号《资产评估报告》，公司在基准日 2023 年 3 月 31 日的全部权益评估值为 48,200.00 万元。由于公司员工认缴公司股份价格不低于经评估的每股公允价值，因此本轮员工持股计划不涉及股份支付的情形。

3.3 结合中博医疗、忠大企管的股东或合伙人的职务情况、对公司增资的价格的确定依据及公允性，说明中博医疗、忠大企管对公司的增资是否应当进行股份支付处理。

（一）中博医疗、忠大企管的股东或合伙人的职务情况

中博医疗、忠大企管的股东或合伙人在公司的职务情况及其与实际控制人的关系如下表所示：

序号	姓名	股东/合伙身份	公司职务	与实际控制人的关系
1	刘远明	中博医疗股东、忠大企管执行事务合伙人	董事长、总经理	本人
2	梁爱群	中博医疗股东	公司总经办员工	实际控制人的配偶
3	刘远强	忠大企管有限合伙人	公司下属口腔门诊部负责人	实际控制人的兄弟
4	吴龙华	忠大企管有限合伙人	公司下属口腔医院负责人	实际控制人的妹夫

5	刘路妹	忠大企管有限合伙人	公司财务部副总监	实际控制人的妹妹
6	刘广根	忠大企管有限合伙人	非公司员工	实际控制人的朋友
7	赖慧萍	忠大企管有限合伙人	公司咨询部员工	实际控制人的表妹
8	赖敏婷	忠大企管有限合伙人	公司财务部员工	实际控制人的表妹
9	张泽强	忠大企管有限合伙人	非公司员工	实际控制人的朋友
10	张小玲	忠大企管有限合伙人	子公司财务	实际控制人兄弟的配偶
11	黄恩玲	忠大企管有限合伙人	公司采购部员工	实际控制人堂弟的配偶

（二）增资价格的确定依据、公允性及是否适用股份支付的分析

2020年11月、2020年12月，忠大企管、中博医疗分别对公司进行增资，增资价格均为1元/暨博医疗注册资本。中博医疗、忠大企管对公司增资前，公司实际控制人刘远明持有公司100%股份，中博医疗、忠大企管对公司进行增资主要系实际控制人出于调整公司股权架构、实施家庭财产内部分配和未来实施相关亲友持股的目的，将部分其直接持有的股份转为通过持股平台间接持有，故1元/暨博医疗注册资本的增资价格具有合理背景及依据，不存在定价不公允的情形。

其中，中博医疗在对公司出资后，其股东一直为刘远明、梁爱群夫妻二人，未曾发生变动。忠大企管完成对公司出资后，分别于2020年12月、2023年5月参照当时公司员工持股计划的价格，引入实际控制人的9名亲友进行持股，内部出资人发生变动。忠大企管合伙人持股背景如下：①刘远强、吴龙华等7名合伙人与公司实际控制人为亲属关系，并同为公司员工；②刘广根、张泽强两名合伙人不在公司任职，与实际控制人为朋友关系，系出于对公司经营前景和公司实际控制人个人经营管理能力的看好的原因而参与对忠大企管的投资。

从间接股东穿透计算出资价格来看，中博医疗、忠大企管股东或合伙人等对暨博医疗的出资价格公允，不涉及构成股份支付情形。具体分析如下：

① 中博医疗

中博医疗股东穿透持股出资情况如下：

序号	姓名	出资价格
1	刘远明	1 元/暨博医疗注册资本
2	梁爱群	1 元/暨博医疗注册资本

中博医疗股东为公司实际控制人刘远明及其配偶梁爱群，中博医疗对公司增资持股系实际控制人出于调整公司股权结构需要，因此，虽然中博医疗股东穿透计算对暨博医疗的出资价格为 1 元/暨博医疗注册资本，但具有其合理背景，本次股权变动系实际控制人实施股权架构调整及夫妻之间持股调整行为，并非以公司获取受让方服务为目的，与公司获得其服务无关，因此不适用《企业会计准则第 11 号—股份支付》，故不构成股份支付。

②忠大企管

忠大企管合伙人为实际控制人刘远明的亲友，刘远强等 9 名合伙人通过受让刘远明合伙份额的方式进行出资，忠大企管合伙人在 2020 年 12 月及 2023 年 5 月入股的价格分别为 8.2759 元/暨博医疗注册资本、8.6207 元/暨博医疗注册资本，与员工持股平台暨联企管、博康企管合伙人同时期的入股价格保持一致，且不低于当时公司股份的公允价格。根据广州安城信房地产土地资产评估与规划测绘有限公司、中联国际房地产土地资产评估咨询(广东)有限公司分别出具的评估报告，公司股份于 2020 年 12 月、2023 年 5 月公允价格分别为 6.38 元/暨博医疗注册资本、8.31 元/暨博医疗注册资本）。故忠大企管有限合伙人的入股价格相对公允，无需确认股份支付。。两次出资的具体情况如下：

A.于 2020 年 12 月的出资价格

序号	姓名	出资价格
1	刘远明	1 元/暨博医疗注册资本
2	刘远强	8.2759 元/暨博医疗注册资本
3	吴龙华	8.2759 元/暨博医疗注册资本
4	刘路妹	8.2759 元/暨博医疗注册资本
5	赖慧萍	8.2759 元/暨博医疗注册资本
6	赖敏婷	8.2759 元/暨博医疗注册资本
7	张小玲	8.2759 元/暨博医疗注册资本
8	黄恩玲	8.2759 元/暨博医疗注册资本

B.于 2023 年 5 月的出资价格

序号	姓名	出资价格
1	刘广根	8.6207 元/暨博医疗注册资本
2	赖慧萍	8.6207 元/暨博医疗注册资本
3	赖敏婷	8.6207 元/暨博医疗注册资本
4	张泽强	8.6207 元/暨博医疗注册资本

注：刘远强等 9 名忠大企管合伙人通过受让刘远明合伙份额的方式进行出资。

综上所述，中博医疗、忠大企管对公司的增资价格确定具有合理背景及依据，增资价格相对公允，无需确认股份支付。

3.4 补充披露历史沿革中是否存在股权代持或合伙企业份额代持的情形，如存在，并请披露股权代持及份额代持的形成、演变、解除过程。请公司补充说明以下事项：①公司股权代持、份额代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

（一）补充披露历史沿革中是否存在股权代持或合伙企业份额代持的情形，如存在，并请披露股权代持及份额代持的形成、演变、解除过程。

公司历史沿革中存在持股平台合伙企业份额代持的情形，不存在其他股权代持情形，公司已在公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”将合伙份额代持的形成、演变、解除过程披露如下：

“公司历史沿革中，持股平台佛山市博康企业管理合伙企业（有限合伙）的财产份额存在代持的情况，但截至目前，前述代持情况已解除，具体如下：

（1）代持的形成

2021 年 3 月 30 日，公司员工王兆建作为员工持股计划的授予对象，向博康企管实缴出资 48.00 万元，其中 23.00 万元系其朋友陈炜同日转入王兆建的出资账户，转账附言备注“股票代持”，双方因此就持有博康企管财产份额（间接持有暨博医疗的股份）形成代持关系，由王兆建代陈炜持有博康企管 23.00 万元的出资额，折合广东暨博医疗集团股份有限公司股份为 27,792 股。

（2）代持的演变

博康企管财产份额代持形成至代持解除期间不存在代持演变的情形。

（3）代持的解除

2022 年 8 月，经双方协商一致，王兆建届时通过其配偶银行账户向陈炜退回款项 23.00 万元，双方解除了博康企管财产份额的代持关系。2024 年 6 月，王兆建、陈炜二人分别出具《解除股份代持关系确认函》，确认双方已解除股份代持关系，双方不存在因前述财产份额代持及代持还原事宜引起任何纠纷或潜在纠纷的情况。

除上述情况外，公司历史沿革中不存在其他股权代持或合伙企业份额代持的情形。”

（二）请公司补充说明以下事项：①公司股权代持、份额代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存

在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

1、公司股权代持、份额代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况

公司持股平台份额代持行为已于 2022 年 8 月解除还原，具体股份代持解除的过程详见本回复之“问题 3、关于历史沿革/（4）补充披露历史沿革中是否存在股权代持或合伙企业份额代持的情形，如存在，并请披露股权代持及份额代持的形成、演变、解除过程”的相关说明。

因此，公司历史沿革中的合伙企业份额代持情形已于申报前解除，代持人王兆建与被代持人陈炜已于 2024 年 6 月分别出具《解除股份代持关系确认函》，确认双方已解除代持关系，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

目前，公司股东所持有的公司股份不存在信托持股、委托持股或其他类似安排的情形，亦不存在被质押、冻结、查封或设定其他第三方权益的情形，不存在任何股东提出关于股权的异议或纠纷。因此，公司不存在影响股权明晰的问题。

经梳理历史沿革中发生股份变动事项涉及股东入股背景、入股价格、定价依据及履行程序等情况，公司历次出资和转让具有其合理背景，增资和转让价格具有合理的定价依据，公司股东不存在异常入股事项。（注：历史沿革发生股份变动事项的梳理表格详见本问题回复之“3.1①在‘4-1-3 申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见’中完整披露……”之“2.说明历次增资及股权转让中股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系...”部分）

截至本审核问询函回复签署日，公司现有直接股东共 5 名，包括自然人股东 1 名，合伙企业股东 3 名，法人股东 1 名。公司股东具备持有公司股权的主体资格，不存在法律、法规、规范性文件规定的不得担任公司股东或从事经营活动的情形，不属于法律法规规定禁止持股的主体，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

3、公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

截至本审核问询函回复签署日，公司直接股东及间接股东情况如下：

序号	股东名称	持股数量 (股)	持股比例	股东性质	间接(穿透) 股东数量
1	中博医疗	31,900,000.00	55.00%	法人股东	2
2	刘远明	15,800,000.00	27.24%	自然人股东	1
3	忠大企管	4,500,000.00	7.76%	合伙企业股东	10
4	暨联企管	2,929,000.00	5.05%	合伙企业股东	47
5	博康企管	2,871,000.00	4.95%	合伙企业股东	47
合计	-	58,000,000.00	100.00%	-	107

剔除实际控制人刘远明在四个持股平台均有持股而重复计算的情况外，公司穿透计算的股东人数为 103 人，故公司不存在股东人数超过 200 人的情形。

请主办券商、律师对上述事项（1）、（2）、（4）进行核查，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。请主办券商、会计师对上述事项（3）进行核查并发表明确意见。

二、中介机构核查程序及意见

（一）主办券商回复

1、请主办券商、律师对上述事项（1）、（2）、（4）进行核查，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见；

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

①获取公司自成立以来的工商档案，确认公司历史沿革披露是否准确，相关股权转让和增资价格是否披露准确；

②获取公司股东历次实缴出资的出资凭证，确认公司注册资本是否已实缴及具体实缴时间情况；

③对公司自然股东（包含直接或间接股东）进行访谈，同时取得相关股东出具的书面声明，确认其入股背景，入股价格，是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，是否存在纠纷、代持、利益输送等情形；

④查阅《非上市公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》关于员工持股计划的规定；查阅公司《广东暨博医疗管理有限公司员工股权激励管理办法》的规定；访谈员工持股平台合伙人并取得其出资/受让持股平台财产份额前后 6 个月的银行流水；取得并核查暨联企管与博康企管的工商档案，核查员工持股计划的实施情况、是否需要穿透计算公司股东人数及员工持股平台参与人员的确定标准、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限等情况；

⑤查阅广州安城信房地产土地资产评估与规划测绘有限公司出具的粤安城评报字（2023）11ZCPG（G）054 号《资产评估报告》及中联国际房地产土地资产评估咨询(广东)有限公司出具的中联国际评字【2024】第 VYMPZ0531 号《资产评估报告》，了解公司于 2020 年 12 月 31 日时点及 2023 年 3 月 31 日时点的股权评估价值，及公司对历次员工持股计划实施的会计处理情况；

⑥访谈公司管理层，并获取公司自然人股东出资前后六个月的银行流水、历史合伙企业份额代持相关的解除记录及确认函等资料，确认公司历史沿革合伙企业份额代持及解除的相关情况。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司已在“4-1-3 申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见”中完整披露公司设立以来注册资本的认缴、实缴情况及历次增资、股权转让价格等内容；

②公司历次增资及股权转让中股东或其最终持有人与公司、中介机构及其负责人或高级管理人员、项目经办人员不存在关联关系；相关股东入股均有其合理性背景，入股价格具有其合理依据，不存在入股价格异常的情形，增资及股权转让均已依法履行必要程序，合法合规，增资及股权转让不存在纠纷或潜在纠纷，不存在代持情形，不存在利益输送情形；

③虽然公司实施的员工持股计划并未完全符合《非上市公司监管指引第6号》的相关规定，但因相关员工持股计划实施时公司并非挂牌公司，故无需严格遵守《非上市公司监管指引第6号》的相关规定；

④公司股东暨联企管与博康企管作为公司员工持股计划的实施平台，在计算股东人数时无需穿透计算员工持股计划的权益持有人数；

⑤公司员工持股计划参与人员的确定标准为公司及各子公司核心员工，包括但不限于集团总部的高级管理人员、骨干员工、下属口腔医院院长、主任及骨干员工、拟培养的储备干部等；

⑥公司员工持股计划设立以来存在因计划实施及员工离职等原因造成的人员变动，相关员工持股平台的财产份额均在公司及各子公司员工内部流转；

⑦公司员工持股计划的参与员工的资金来源为自有或自筹资金，已按约定足额缴纳；

⑧公司《广东暨博医疗管理有限公司员工股权激励管理办法》已就管理模式、锁定期限等内容进行规定，公司员工持股计划并未对于员工持股平台的员工提出明确的服务期限要求，相关员工均根据与公司签订的劳动合同确定履约义务；

⑨公司已就历次员工持股计划实施进行了相应会计处理；

⑩公司已在公开转让说明书披露历史沿革中合伙企业份额代持情况，以及份额代持的形成、演变、解除过程；公司份额代持行为已在申报前解除还原，并取得全部代持人与被代持人的确认；

⑪公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数穿透计算后不存超过200人的情形。

2、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

①获取并查阅公司与持股平台得工商档案、各股东入股协议、会议决议文件、支付凭证、完税凭证等资料，确认入股背景，及出资相关义务的履行情况；

②核查控股股东及实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后六个月银行资金流水，确认出资来源及是否存在股权代持情况；

③访谈公司董监高人员、自然人股东及持股平台合伙人，取得董监高人员的调查问卷，以及相关股东及合伙人的访谈问卷、承诺函等书面文件；获取历史代持方与被代持方的《解除股份代持关系确认函》以及解除代持关系的相关银行流水记录，进一步确认股权代持及还原情况。

（2）核查意见

通过以上核查程序，主办券商认为：

公司历史沿革中，存在持股平台合伙份额代的情形，但该等代持关系已在申报前解除。截至本审核问询函回复签署日，公司不存在股权代持情况。主办券商对股权代持的核查程序充分、有效。

3、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

①查阅公司及持股平台设立至今的工商档案；历次增资或股权转让涉及的股权转让协议、增资协议，确认相关出资背景、出资价格情况；

②查阅公司自然人股东（包含直接或间接股东）出资前后 6 个月银行流水，确认入股资金来源，以及是否存在股权代持的资金流水痕迹；

③对自然人股东进行访谈，确认入股背景、资金来源，以及是否存在股权代持或不正当利益输送等情况；获取历史代持方与被代持方的《解除股份代持关系确认函》以及解除代持关系的相关银行流水记录，确认历史股权代持及解除情况。

（2）核查结论

经核查，主办券商认为：

公司股东入股价格不存在异常的情形，除已披露的合伙企业份额代持及解除情况外，公司股东资金来源为自有或自筹资金，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

4、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了如下核查程序：

①查阅公司的工商内档资料、会议决议材料、出资前后 6 个月的银行流水、公司股东的身份证明文件、股东出具的书面承诺函等资料，确认公司及持股平台出资及是否存在代持及纠纷情况；

②检索中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）的公开披露信息，核实公司是否存在有关出资或股权纠纷的相关诉讼案件。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

公司历次增资和股权转让为股东真实意思表示，不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

5、请主办券商、会计师对上述事项（3）进行核查并发表明确意见。

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了如下核查程序：

①查阅中博医疗、忠大企管股东（出资人）名册，并与公司花名册进行核对，确认相关出资人在公司任职情况；

②访谈公司实际控制人，中博医疗及忠大企管平台股东，了解上述平台合伙人与公司实际控制人的关系，了解增资的背景及定价依据；

③查阅中博医疗、忠大企管的工商档案、增资协议、与增资相关的公司股东会决议、公司收到增资款项凭证等，了解股东增资价格及增资前后公司股权结构变动情况；

④获取广州安城信房地产土地资产评估与规划测绘有限公司、中联国际房地产土地资产评估咨询（广东）有限公司出具的评估报告，查阅公司于评估基

准日 2020 年 12 月 31 日、2023 年 3 月 31 日的全部权益的公允价值评估结果，分析并复核入股时点相关权益工具公允价值的计量方法及结果的合理性。

⑤查阅中博医疗增资相关决议，访谈公司实际控制人了解中博医疗对公司增资的背景及定价依据，结合中博医疗的股东情况，分析增资背景的合理性；评价报告期内中博医疗对公司的增资是否涉及股份支付，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

⑥查阅 2020 年 12 月及 2023 年 5 月忠大企管合伙人入股相关决议及银行流水，将忠大企管合伙人的入股价格与入股时点权益工具的公允价值进行对比，与同时期员工持股平台暨联企管、博康企管的员工入股价格进行对比，评价公司报告期内忠大企管对公司的增资是否涉及股份支付，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司股东中博医疗、忠大企管于 2020 年 11 月、2020 年 12 月对公司的增资价格为 1 元/暨博医疗注册资本，实际控制人解释此为其进行股权架构调整、家庭内部财产再分配和搭建未来亲友持股平台的行为，上述增资价格具有合理背景及依据，不存在定价不公允的情况；

②忠大企管的有限合伙人于 2020 年 12 月及 2023 年 5 月受让实际控制人刘远明股份的价格与公司员工持股平台合伙人同时期的入股价格一致，参考广州安城信和中联国际出具的评估报告，且经双方协商一致同意，不存在定价不公允的情况；

③中博医疗、忠大企管于 2020 年 11 月、2020 年 12 月对公司的增资系实际控制人家庭内部财产再分配行为，并非以公司获取受让方服务为目的，与公司获得其服务无关，故不构成股份支付；2020 年 12 月及 2023 年 5 月忠大企管合伙人出资价格不低于同期公司股份的公允价格无需确认股份支付。

（二）律师回复

律师回复详见《北京市金杜（深圳）律师事务所关于广东暨博医疗集团股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之补充法律意见书（一）》。

（三）会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

4.收入确认准确性。根据申报文件，（1）公司主营业务为口腔医疗服务，主要包括口腔种植、口腔综合治疗、口腔修复、口腔正畸、药品销售。口腔种植以产出法（里程碑）分阶段确认收入，正畸服务按投入法确认收入。口腔综合治疗服务、口腔修复服务所需时间较短，于服务完成时确认收入。（2）公司合同负债包括预收诊疗款、会员奖励积分两类，其他应付款包括预收充值款。

请公司：（1）补充披露各项服务从合同签订到收入确认的主要业务流程及对应履约义务、各环节收款比例、相关内控节点及客观证据支持，说明公司收入确认政策、时点的合理性。（2）梳理并披露各类服务的提供周期，对周期明显偏离平均周期的服务订单进行梳理，是否存在质量纠纷、是否存在折扣让利或收入退回情况。（3）说明公司口腔种植、正畸服务采用差异化收入确认政策的原因，对比行业惯例、同行业可比公司同类业务收入确认政策，分析是否存在差异及合理性，如存在明显差异，测算按照同行业可比公司通行做法公司收入确认金额的差异及对关键财务指标的影响，是否存在利用差异化收入确认政策调节利润的情况。（4）分析公司合同负债规模与业务规模的匹配性，期后合同负债结转收入的情况。（5）披露预收诊疗款、预收充值款的差异及会计核算、分类列报合理性，披露会员奖励积分会计处理情况及合规性。（6）就合同负债确认的预收诊疗款情况，说明公司客户提前预缴诊疗费用对应的业务类型、提前预缴的客户占比及治疗费金额占比，提前预缴诊疗费用的原因，公司是否对提前付款存在折扣或让利，收入确认是否对可变对价因素进行充分考虑及相应会计处理合规性，收入确认金额是否准确。（7）补充披露药品销售的具体场景，说明系与提供各类服务配套销售或存在单独出售药品的情形，分析以总额法确认药品销售收入的合理性。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明公司是否存在利用收入确认方法调节业绩的情况。

一、公司回复

4.1 补充披露各项服务从合同签订到收入确认的主要业务流程及对应履约义务、各环节收款比例、相关内控节点及客观证据支持，说明公司收入确认政策、时点的合理性。

（一）补充披露各项服务从合同签订到收入确认的主要业务流程及对应履约义务、各环节收款比例、相关内控节点及客观证据支持

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（二）主要业务流程”之“2、其他披露事项”补充披露如下：

“公司的主营业务为提供口腔医疗服务，主要包括口腔种植服务、口腔综合治疗服务、口腔修复服务及口腔正畸服务。各类服务自合同签订到确认收入的主要业务流程及对应履约义务、各环节收款比例、相关内控节点及客观证据支持如下：

服务类型	口腔种植服务	口腔综合治疗服务	口腔修复服务	口腔正畸服务	
主要履约义务	为患者植入种植体并在种植体上完成牙冠的佩戴。一项种植服务构成一个履约义务。	为患者提供口腔综合治疗服务，主要包括补牙、洗牙及根管治疗等。每个单项综合治疗服务为一个履约义务。	为患者提供牙齿的修复服务，包括固定义齿修复、活动义齿修复等。每项修复服务为一个履约义务。	为患者提供错颌畸形矫正治疗，包括固定矫治、隐形矫治等。一项正畸服务构成一个履约义务。	
主要业务流程	(1) 种植Ⅰ期（种植体植入）： ①患者挂号后进入科室就诊，医师根据患者诊疗需求和就诊情况出具处置收费单，患者核对处置收费单的项目及金额后进行缴费； ②患者完成缴费后，医师为患者植入种植体或经植骨后植入种植体； ③医师根据患者种植Ⅰ期就诊及治疗情况进行病历记录并在系统中记录该患者的治疗服务进度； ④财务部于种植Ⅰ期完成种植体植入时确认收入； (2) 种植Ⅱ期（牙冠佩戴）： ①患者挂号后进入科室复诊；医师根据患者诊疗需求和就诊情况就种植Ⅱ期出具处置收费单，患者核对处置收费单的项目及金额后进行缴费（如种植Ⅰ	①患者挂号后进入科室就诊，医师根据患者诊疗需求和就诊情况出具处置收费单，患者核对处置收费单的项目及金额后进行缴费； ②患者完成缴费后，医师为患者进行口腔治疗； ③医师根据患者就诊及治疗情况进行病历记录并在系统中记录该患者的治疗服务进度； ④财务部于口腔综合治疗服务提供完成时确认收入；	①患者挂号后进入科室就诊，医师根据患者诊疗需求和就诊情况出具处置收费单，患者核对处置收费单的项目及金额后进行缴费； ②患者完成缴费后，医师为患者进行牙体预备、取模，并采购牙冠； ③公司在取得牙冠后通知患者就诊并为患者佩戴或粘结牙冠； ④医师根据患者就诊及治疗情况进行病历记录并在系统中记录该患者的治疗服务进度； ⑤财务部于口腔修复服务提供完成时确认收入；	1、固定矫治 (1) 首次佩戴矫治器： ①患者挂号后进入科室就诊，医师根据患者诊疗需求及就诊情况开具处置收费单，患者核对处置收费单的项目及金额后进行缴费； ②患者完成缴费后，医师为患者粘固定矫治器； ③医师根据患者就诊及治疗情况进行病历记录并在系统中确认治疗服务进度； ④财务部于完成佩戴矫治器时确认收入； (2) 复诊： ①患者挂号进入科室复诊； ②医师根据患者正畸情况为患者调整矫治器； ③医师根据患者就诊及治疗情况进行病历记录并在系统中确认治疗服务进度；	2、隐形矫治： (1) 首次佩戴矫治器： ①患者挂号后进入科室就诊，医师根据患者诊疗需求和就诊情况开具处置收费单，患者核对处置收费单的项目及金额后进行缴费； ②患者完成缴费后，医师为患者取模，医师与患者确认矫治方案后采购矫治器； ③公司在取得矫治器后为通知患者就诊并为患者佩戴矫治器； ④医师根据患者就诊及治疗情况进行病历记录并在系统中确认治疗服务进度； ⑤财务部于完成佩戴矫治器时确认收入； (2) 复诊： ①患者挂号后进入科室就诊； ②医师根据患者正畸情况粘附件并佩戴后续矫治器；

	期及种植 II 期分开缴费)； ②医师检查患者术后愈合情况，为患者取模并采购牙冠； ③公司在取得牙冠后通知患者就诊并为患者佩戴牙冠； ④医师根据患者种植 II 期就诊及治疗情况进行病历记录并在系统中记录该患者的治疗服务进度； ⑤财务部于种植 II 期完成牙冠佩戴时确认收入；			④财务部于复诊完成时确认收入； (3) 完成矫治： ①患者挂号进入科室复诊； ②医师检查患者正畸情况，确认达到矫治效果后为患者拆卸矫治器； ③医师根据患者就诊及治疗情况进行病历记录并在系统中确认治疗服务进度； ④财务部于完成矫治时确认收入；	③医师根据患者就诊及治疗情况进行病历记录并在系统中确认治疗服务进度； ④财务部于复诊完成时确认收入； (3) 完成矫治： ①患者挂号后进入科室就诊； ②医师检查患者正畸情况，确定达到矫治效果后为患者拆卸附件及矫治器； ③医师根据患者就诊及治疗情况进行病历记录并在系统中确认治疗服务进度； ④财务部于完成矫治时确认收入；
各环节收款比例	于患者进行种植 I 期口腔治疗服务前全额收取种植 I 期及 II 期诊疗费用； 或于患者进行种植 I 期及种植 II 期口腔治疗服务前分别收取种植 I 期诊疗费用及种植 II 期诊疗费用；	于患者进行口腔综合治疗服务前全额收取诊疗费用	于患者进行口腔修复服务前全额收取诊疗费用	于患者进行口腔正畸服务前全额收取诊疗费用	
内部控制节点及客观支持证据	(1) 患者挂号后就诊：挂号记录； (2) 患者确认处置收费单后缴费：处置收费单及收款记录； (3) 收入确认：病历记录、患者治疗进度确认。	(1) 患者挂号后就诊：挂号记录； (2) 患者确认处置收费单后缴费：处置收费单及收款记录； (3) 收入确认：病历记录、患者完成治疗确认。	(1) 患者挂号后就诊：挂号记录； (2) 患者确认处置收费单后缴费：处置收费单及收款记录； (3) 收入确认：病历记录及患者完成治疗确认。	(1) 患者挂号后就诊：挂号记录； (2) 患者确认处置收费单后缴费：处置收费单及收款记录； (3) 收入确认：病历记录及患者治疗进度确认。	

”

（二）收入确认政策及时点的合理性

1、口腔种植服务

口腔种植服务是针对患者牙齿缺失的一种修复方式，主要适用于牙齿完全缺损、牙根无法正常保留的情形。它是以植入骨组织内的下部结构为基础来支持和固位上部牙修复体的缺牙修复方式，一颗完整的“种植牙”包括下部的支持种植体和上部的牙冠修复体两个部分，因此口腔种植服务需为患者植入种植体并在种植体上完成牙冠的佩戴，在治疗过程中区分为种植 I 期和种植 II 期的治疗阶段。种植 I 期-植入种植体为佩戴牙冠的前序必要程序，种植 I 期的种植体植入将影响种植 II 期的牙冠制作和牙冠佩戴位置，这两个治疗阶段整体作为一个组合产出提供给客户最佳治疗效果，因此种植服务的两个治疗阶段，种植 I 期的种植体植入和种植 II 期的牙冠佩戴合起来认定作为一项履约义务。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》，满足客户能够控制企业履约过程中在建商品或服务的条件，则属于在某一时段内履行履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。其中，产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度，通常可采用实际测量的完工进度、评估已实现的结果、已达到的里程碑、时间进度、已完工或交付的产品等产出指标确定履约进度。

口腔种植服务是针对患者牙齿的修复，公司向患者提供完种植 I 期的治疗服务后，患者如果中途更换口腔机构，继续提供治疗服务的口腔机构无需重新执行种植 I 期的治疗，可在种植 I 期的基础上继续执行种植 II 期的治疗。综上，公司向患者提供的口腔种植服务属于在某一段时段内履行的履约义务，因此公司在服务时间段内按照履约进度确认收入符合企业会计准则的相关规定。

公司按产出法确定的履约进度在服务期限内确认收入，即按照合同约定的种植 I 期和种植 II 期的里程碑确认履约进度，在完成相关里程碑的治疗服务时，按照合同约定的服务价格确认收入。种植 I 期的治疗服务完成时点为完成种植体植入时；种植 II 期的治疗服务完成时点为完成牙冠佩戴时。通常情况下，两期治疗服务中间间隔 2-3 个月，主要为人工种植体植入后需等待骨愈合

以及定制牙冠所需的时间，在这中间间隔期间，公司并未向患者提供重大的治疗服务。公司对种植 I 期和种植 II 期向患者分别约定价格，以体现每个里程碑下向患者转移的不同的服务价值。公司在每完成一个里程碑的种植服务时，均有权按照合同价格向患者收取合同约定的里程碑的对价。综上，以产出法（已达到的里程碑）确定履约进度，在达到里程碑时根据该里程碑所对应的合同价格确认收入，符合企业会计准则的相关规定。

2、口腔综合治疗服务

口腔综合治疗服务是为患者提供口腔治疗服务，主要包括补牙、根管治疗及洗牙等，通常于较短时间内完成，在治疗服务提供完成时公司确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。此外，满足客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益，属于在某一时段内履行履约义务，应当在服务期间内根据履约进度确认收入。

患者在公司提供综合治疗服务的同时，即取得并消耗公司提供服务所带来的经济利益，即相应的治疗效果，因此属于在某一时段内履行的履约义务。由于口腔综合治疗服务时间较短，因此收入于治疗服务完成时确认符合企业会计准则的相关规定。

3、口腔修复服务

口腔修复服务是为患者提供牙齿的修复服务，包括固定义齿修复、活动义齿修复等，通常于较短的时间内完成，在治疗服务提供完成时公司确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。此外，满足客户能够控制企业履约过程中在建商品或服务的条件，则属于在某一时段内履行履约义务；企业应当在服务时间内按照履约进度确认收入。

由于口腔修复服务是针对客户的牙齿进行的，通过不同的修复方式将客户某部分、某个或多个受伤/缺失的牙齿修复完好，以使其恢复牙齿的功能，由于牙齿是客户所有的，客户可以控制公司履约过程中在建商品或服务，因此口腔修复服务属于某一时段内履行的履约义务，但由于口腔修复治疗服务时间较短，因此收入于治疗服务完成时确认符合企业会计准则的相关规定。

4、口腔正畸服务

口腔正畸服务是为患者提供错颌畸形矫正治疗，属于在某一时间段内履行的履约义务，患者在治疗过程中逐步取得牙齿矫治的效果。公司按投入法确定的履约进度在服务期限内确认收入，即根据每个治疗阶段已发生成本占预计总成本的比例确定履约进度，以此比例为基准确认收入。

根据《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》，满足客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益的条件，属于在某一时段内履行履约义务；企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。其中，投入法是根据企业为履行履约义务的投入确定履约进度。

患者的正畸过程为一个循序渐进且不可逆的过程，患者的牙齿在矫正的过程中逐渐排齐，如果中途患者更换履行正畸服务的口腔机构，继续履约的口腔机构可在公司履行进度上继续为患者提供正畸服务，已矫正的部分无需重新执行。综上，患者在公司提供正畸服务的同时，可取得并消耗企业履约所带来的经济利益，因此公司在服务时段内按照履约进度确认收入符合企业会计准则的相关规定。

由于牙齿矫正效果的评估较难以客观标准界定，公司难以获得可直接观察的产出法下的指标确定履约进度，因此选择用投入法（成本法）确认履约进度，符合企业会计准则的相关规定。

4.2 梳理并披露各类服务的提供周期，对周期明显偏离平均周期的服务订单进行梳理，是否存在质量纠纷、是否存在折扣让利或收入退回情况。

（一）各类服务的提供周期

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”补充披露如下：

“2、各类服务的提供周期

公司主要业务包括口腔种植服务、口腔综合治疗服务、口腔修复服务及口腔正畸服务，各类服务的提供周期如下：

（1）口腔种植服务

口腔种植服务主要为患者提供植入种植体并为患者佩戴牙冠服务，包括种植Ⅰ期（植入种植体）和种植Ⅱ期（佩戴牙冠）两个阶段。种植Ⅰ期包括为患者提供种植方案、植入种植体或经植骨后植入种植体，通常于1个月内完成；种植Ⅱ期包括取模、牙冠制作、佩戴牙冠等步骤，通常佩戴单颗牙冠于1个月内完成。

（2）口腔综合治疗服务

口腔综合治疗服务主要包含补牙、洗牙等口腔基础治疗服务及根管治疗服务。其中补牙、洗牙等口腔基础治疗服务通常于就诊当天完成；根管治疗包括开髓、灭活、根管填充等步骤，服务周期主要集中在1周至1个月之间，平均服务周期为半个月。

（3）口腔修复服务

口腔修复治疗服务主要包含取模、牙冠制作、佩戴或粘结牙冠等步骤，通常于1个月内完成提供服务。

（4）口腔正畸服务

口腔正畸服务主要为患者提供错颌畸形矫正治疗，包含固定矫治、隐形矫治等，口腔正畸服务通常于2年内完成。”

（二）周期明显偏离平均周期的服务订单情况

报告期内，公司各类服务周期明显偏离平均周期的服务订单情况如下：

1、口腔种植服务

报告期内，存在少数患者的种植Ⅰ期阶段治疗周期超过1个月的情形，2022年度及2023年度种植Ⅰ期阶段治疗服务周期超过1个月的收入金额为374.55万元和336.28万元，占种植Ⅰ期服务收入的比例分别为4.38%和3.58%，服务周期较长的主要原因系：种植体服务受种植部位、种植区骨质状况、种植体尺寸影

响，部分患者因骨质条件差、种植体尺寸不合适等原因导致种植体植入失败，需一定术后恢复时间再重新进行种植体植入手术，故服务周期有所延长。

报告期内，存在部分患者的种植 II 期治疗周期超过 1 个月，部分患者的种植 II 期治疗周期超过 3 个月情形。2022 年度及 2023 年度种植 II 期服务周期介于 1 至 3 个月之间的收入金额为 414.36 万元和 595.37 万元，占种植 II 期服务收入的比例分别为 13.03%和 16.13%，服务周期略长的主要原因系：患者存在多颗牙齿需要种植，整体服务周期较长。2022 年度及 2023 年度种植 II 期服务周期超过 3 个月收入金额为 390.05 万元和 397.81 万元，占种植 II 期服务收入的比例分别为 12.27%和 10.78%，服务周期较长的主要原因系：医生在给患者佩戴牙冠过程中出现牙冠松动、脱落、咬合情况不及预期等情况，导致当天无法成功完成牙冠佩戴而有所延迟，故服务周期会相应延长。

2、口腔综合治疗服务

报告期内，存在少数患者的口腔综合治疗服务周期超过 1 个月的情形，2022 年度及 2023 年度服务周期超过 1 个月收入金额为 169.92 万元及 182.83 万元，占口腔综合治疗收入的比例分别为 2.03%和 1.99%，服务周期较长的主要原因系：①患者因个人原因未能按时复诊，导致就诊周期较长；②部分进行根管治疗的患者由于根管系统较为复杂或特殊，根管症状反复，需要多次复诊进行处理，并由医生确认才能完成根管填充治疗，故服务周期有所延长；③部分患者因牙周炎症较严重、牙龈萎缩等情况需多次复诊，故服务周期有所延长。

3、口腔修复服务

报告期内，存在少数患者治疗周期超过 1 个月的情形，2022 年度及 2023 年度口腔修复服务周期超过 1 个月的金额为 577.83 万元和 550.54 万元，占口腔修复服务收入的比例分别为 13.10%和 11.07%，服务周期较长的主要原因系医师在患者佩戴或粘结牙冠过程中根据患者口腔实际情况需进行牙冠调整，以确保牙冠达到最佳效果，故服务周期有所延长。

4、口腔正畸服务

报告期内，公司口腔正畸服务均在 2 年内完成。

（三）周期明显偏离平均周期的服务订单是否存在质量纠纷、折扣让利或收入退回情况

报告期各期，公司周期明显偏离平均周期的服务订单中存在质量纠纷的收入金额分别为 0.48 万元、0.56 万元，占收入的比例分别为 0.002%和 0.002%，占比较小。该部分订单实际发生退款的金额分别为 0.32 万元、0.16 万元，产生退款的原因主要系患者治疗效果不及预期或患者自身其他特殊原因终止治疗，公司与患者积极沟通协商后达成退款处理方案，并于报告期内冲减收入。公司根据市场情况及各个服务类型所需材料及人工成本，结合竞争程度及自身市场定位，以及患者需求并经双方协商后确认各个医疗服务项目的价格。报告期内，周期明显偏离平均周期的服务订单与其他订单在服务价格上不存在明显差异，不存在特别折扣让利政策。

4.3 说明公司口腔种植、正畸服务采用差异化收入确认政策的原因，对比行业惯例、同行业可比公司同类业务收入确认政策，分析是否存在差异及合理性，如存在明显差异，测算按照同行业可比公司通行做法公司收入确认金额的差异及对关键财务指标的影响，是否存在利用差异化收入确认政策调节利润的情况。

（一）公司口腔种植、正畸服务采用差异化收入确认政策的原因

如本审核问询函回复之“问题 4.收入确认准确性”之“问题 4.1”之“（二）收入确认政策及时点的合理性”所述，公司口腔种植服务、口腔正畸服务均属于在某一时段内履行的履约义务，根据履约进度于服务期限内确认收入，不同之处在于履约进度的具体确认方法，具体情况如下：

服务类型	收入确认政策	履约进度的确认方法
口腔种植服务	属于在某一时段内履行的履约义务，按照产出法确定的履约进度，在服务期限内确认收入	产出法，即已达到的里程碑对于客户的价值确定履约进度
口腔正畸服务	属于在某一时段内履行的履约义务，按照投入法确定的履约进度，在服务期限内确认收入	投入法，即按照累计实际发生的成本占合同预计总成本的比例确定履约进度

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（以下简称“收入准则”），对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进

度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。

①产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度的方法，通常可采用实际测量的完工进度、评估已实现的结果、已达到的里程碑、时间进度、已完工或交付的产品等产出指标确定履约进度。当产出法下有关产出指标的信息有时可能无法直接观察获得，或企业为获得这些信息需要花费很高的成本，这就可能需要采用投入法来确定履约进度。②投入法是根据企业履行履约义务的投入确定履约进度的方法，通常可采用投入的材料数量、花费的人工工时或机器工时、发生的成本和时间进度等投入指标确定履约进度。当企业从事的工作或发生的投入是在整个履约期间内平均发生时，企业也可以按照直线法确认收入。

公司口腔种植服务和口腔正畸服务采用不同履约进度确定方法的原因如下：

1、口腔种植服务采用产出法确定履约进度的原因

口腔种植服务是为患者植入种植体并完成牙冠佩戴，包括种植 I 期（种植体植入）和种植 II 期（牙冠佩戴）两个阶段，两个阶段之间间隔的是为人工种植体植入后需等待骨愈合以及定制牙冠所需的时间，因此公司和患者通常针对种植 I 期和种植 II 期分别约定价格以体现在该阶段向客户转移的该部分种植服务的价值。公司提供的种植 I 期阶段于完成种植体植入、种植 II 期阶段于完成牙冠佩戴时达到相应的里程碑时，患者即接受了该阶段的诊疗服务，而两个里程碑的中间，公司并未向患者提供重大的治疗服务，因此公司采用已达到里程碑的产出指标作为产出法下确认履约进度的方法。

综上所述，公司按照种植 I 期和种植 II 期约定的服务价格衡量履约进度，符合企业会计准则关于产出法的规定，即“根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度”，分别于完成种植 I 期和种植 II 期服务时确认收入，确认时点合理。

2、口腔正畸服务采用投入法确定履约进度的原因

在口腔正畸服务中，由于患者错颌程度不同、阶段性正畸服务效果较难以

客观标准进行界定，同时口腔正畸服务通常为整体定价，公司未与患者针对口腔正畸服务的各个阶段分别约定价格，故公司无法直接观察获取产出法下有关产出指标的信息，故公司不存在按照产出法确认履约进度的客观条件，因此公司采用投入法确认口腔正畸服务的履约进度。

综上所述，公司按照投入法，即按照累计实际发生的成本占合同预计总成本的比例确定口腔正畸服务的履约进度，符合企业会计准则的规定。

（二）公司口腔种植服务及口腔正畸服务与同行业可比公司收入确认政策对比

1、口腔种植收入

公司名称	收入名称	服务内容	收入确认政策
公司	口腔种植服务收入	为患者植入种植体并完成牙冠佩戴	口腔种植服务属于在某一时段内履行的履约义务，按照产出法确定的履约进度在于种植 I 期完成种植体植入、种植 II 期完成牙冠佩戴时根据对应的履约进度确认相应的收入。
通策医疗	主营业务收入-种植科	为患者提供植入骨组织内作为支持、并佩戴牙修复体的缺牙修复服务	通策医疗未单独披露种植服务收入确认政策，其整体医疗服务收入确认政策为：公司于已提供医疗服务，已经收回诊疗款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认医疗服务收入。
皓宸医疗	种植类口腔服务	诊疗阶段包括方案设计、种植体植入、带牙冠	种植类口腔服务收入分别于完成种植体植入手术、完成牙冠佩戴时确认收入。
恒伦口腔	口腔种植收入	将种植体通过外科手术植入缺牙的牙槽骨，作为人工牙根，并在牙根上加上修复体和人工牙冠后，以修复缺失的牙齿	恒伦口腔整体医疗服务收入确认政策为：于公司已提供医疗服务，已经收回诊疗款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入；口腔种植收入的种植体植入诊疗阶段在种植体植入完成时确认收入。
蓝天口腔	种植收入	在缺牙部位的牙槽骨内植入人工牙根并制作牙冠以修复牙齿	蓝天口腔未单独披露种植服务收入确认政策，其整体医疗服务收入确认政策为：针对多次提供或者一系列整套的医疗服务，公司按照每阶段的服务内容，于完成提供每个阶段服务并收到款项或取得收款凭证时确认收入。
华美牙科	医疗服务收入-修复科	在牙槽骨上植入人工植体，并在人工植体上加装牙冠以补足已经缺失的牙位	华美牙科未单独披露种植服务收入确认政策，其整体医疗服务收入确认政策为：公司于完成提供医疗服务，并已经收到医疗服务价款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
瑞尔集团	种植科收入	在确定必须拔出天然牙齿时，提供在颌骨内永久植入人工牙齿的服务	提供种植牙服务的收入于一段时间内确认，使用投入法计量履约进度。投入法为按照员工成本及存货、耗材及定制产品等已支出的成本相对于完成服务的预期成本总额的比例确认收入。

如上表可知，报告期内公司口腔种植收入属于在某一时间段内履行的履约义务，公司在服务期内按照履约进度确认收入，与披露了收入确认具体政策的同行业可比公司的收入确认政策基本一致。

在履约进度的具体确认方法方面，公司按照产出法确定口腔种植服务的履约进度的原因详见本专项说明之“问题 4、收入确认准确性”之“问题 4.1”之“（二）收入确认政策及时点的合理性”之“1、口腔种植服务”，具有合理性。

公司按产出法确定履约进度，即按照合同约定的种植 I 期和种植 II 期的里程碑确认履约进度，在完成相关里程碑的治疗服务时，按照合同约定的服务价格确认收入，与国内资本市场的同行业可比公司皓宸医疗、恒伦口腔、蓝天口腔收入确认时点基本一致，公司不存在通过差异化收入确认政策调节利润的情形。香港上市公司瑞尔集团采用投入法确认履约进度，亦是企业会计准则规定履约进度的确定方法之一。

2、口腔正畸收入

公司名称	收入名称	服务内容	收入确认政策
公司	口腔正畸服务收入	为患者提供错颌畸形矫正治疗	口腔正畸服务属于在某一时间段内履行的履约义务，按照投入法确定的履约进度于首次佩戴矫治器完成、复诊完成、完成矫治时根据对应的履约进度确认相应的收入。
通策医疗	主营业务收入-正畸	为患者提供错颌畸形矫正治疗	通策医疗未单独披露正畸服务收入确认政策，其整体医疗服务收入确认政策为：公司于已提供医疗服务，已经收回诊疗款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
皓宸医疗	正畸类口腔服务	诊疗阶段包括方案设计、佩戴矫治器、复诊、佩戴保持器	正畸类口腔服务收入分别于完成矫治器佩戴、完成复诊、完成保持器佩戴时确认收入。
恒伦口腔	口腔正畸收入	为患者提供直丝弓矫治、无托槽隐形矫治、舌侧隐形矫治等服务	划分诊疗阶段，按不同诊疗阶段确认收入。 ①矫治方案设计：于方案设计结束时确认收入； ②佩戴矫治器：于完成矫治器佩戴时确认收入； ③复诊：按次确认收入； ④佩戴保持器：患者佩戴保持器后确认收入。
蓝天口腔	正畸	为患者提供矫正牙齿、解除错牙合畸形服务	蓝天口腔未单独披露正畸服务收入确认政策，其整体医疗服务收入确认政策为：针对多次提供或者一系列整套的医疗服务，公司按照每阶段的服务内容，于完成提供每个阶段服务并收到款项或取得收款凭证时确认收入。
华美牙科	医疗服务收入-正畸科	为患者提供传统矫正、自锁矫正和隐形矫正等诊疗项目	华美牙科未单独披露正畸服务收入确认政策，其整体医疗收入确认政策为：公司于完成提供医疗服务，并已经收到医疗服务价款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

公司名称	收入名称	服务内容	收入确认政策
瑞尔集团	口腔正畸科收入	正畸牙科为可能因颌骨比例异常及不成比例而导致的咬合不正提供治疗。	提供正畸服务的收入于一段时间内确认，使用投入法计量履约进度。投入法为按照员工成本及存货、耗材及定制产品等已支出的成本相对于完成服务的预期成本总额的比例确认收入。

由上表可知，报告期内公司口腔正畸业务收入确认政策为属于在某一时间段内履行的履约义务，采用投入法确定的履约进度在服务期内确认相应的收入，与同行业可比公司会计政策基本一致，不存在利用差异化收入确认政策调节利润的情况。

4.4 分析公司合同负债规模与业务规模的匹配性，期后合同负债结转收入的情况。

（一）公司合同负债规模与业务规模的匹配关系，期后合同负债结转收入的情况

1、合同负债整体情况

公司合同负债主要包括预收诊疗款和会员奖励积分，报告期各期末，公司合同负债余额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
预收诊疗款	5,224.08	2,940.70
会员奖励积分	19.21	8.18
合计	5,243.30	2,948.88

2、合同负债规模与业务规模的匹配关系，期后结转收入的情况

公司主要采用预收诊疗款的方式，对患者进行口腔医疗服务前全额收取诊疗费用，期末合同负债的余额主要包括口腔正畸和口腔种植等服务周期较长的服务项目的预收诊疗款。报告期内，公司合同负债规模与口腔正畸及口腔种植的业务规模的匹配情况如下表所示：

单位：万元、人

项目	2023 年末	2022 年末	变动
合同负债年末余额	5,243.30	2,948.88	77.81%
年末口腔种植及口腔正畸服务未完成治疗的患者数量（注）	10,253	5,497	86.52%

全年口腔种植及口腔正畸服务收入金额（注）	16,107.81	14,030.23	14.81%
全年口腔种植及口腔正畸服务就诊患者数量（注）	20,845	15,857	31.46%

注：年末未完成治疗患者数量为截至报告期期末尚未完成口腔正畸服务和口腔种植服务的人数；全年就诊患者数量为全年接受口腔正畸服务和口腔种植服务的就诊总人数；全年收入金额为口腔正畸服务和口腔种植服务的收入总额。

2023 年末公司合同负债余额较 2022 年末增长 77.81%，主要原因是 2023 年年末口腔种植及口腔正畸服务未完成治疗的患者数量增加 86.52%。随着外部环境的整体放开，2023 年口腔正畸及口腔种植服务的就诊患者数量较 2022 年增长了 31.46%，相关收入金额增加了 14.81%。2023 年末合同负债余额及未完成治疗患者数量增长的幅度大于当年相关服务收入及就诊患者数量增长的幅度，主要系由于口腔医疗行业的旺季主要为下半年，包括暑期旺季及春节前就诊小高峰，2022 年下半年受不可控因素影响，患者就诊量较少，2022 年期末合同负债余额及期末未完成治疗的患者数量处于较低水平；2023 年随着外部环境的整体放开，患者就诊数量有所上升，且 2023 年新增的患者多于下半年旺季前来就诊，从而导致截至 2023 年末尚未完成治疗的患者人数也随之增加，进而也带动了 2023 年末合同负债金额的增加。

综上，随着业务规模的增加，合同负债的金额也随之增加。合同负债余额变动与年末未完成治疗的患者数量及业务规模变动具有匹配性。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司合同负债期后结转收入的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
合同负债年末余额	5,243.30	2,948.88
营业收入	30,312.13	26,828.65
期后结转收入金额	2,510.17	2,766.72
期后结转收入比例	47.87%	93.82%

注：营业收入金额统计期间为报告期各年的营业收入，合同负债期后结转收入金额统计的截止日期为 2024 年 6 月 30 日。

截至 2024 年 6 月 30 日，2022 年末公司合同负债结转收入比例为 93.82%，

未结转部分主要系服务周期较长的口腔正畸服务的预收诊疗款，口腔正畸服务通常于 2 年内完成，截至 2024 年 6 月 30 日，部分于 2022 年下半年开始口腔正畸的患者尚未完成正畸治疗，故尚未结转收入。截至 2024 年 6 月 30 日，2023 年末公司合同负债期后结转收入比例为 47.87%，结转比例较低主要原因为期后结转时间较短，部分 2022 年下半年以及 2023 年开始口腔正畸的患者尚未完成正畸治疗。

4.5 披露预收诊疗款、预收充值款的差异及会计核算、分类列报合理性，披露会员奖励积分会计处理情况及合规性。

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）流动负债结构及变化分析”之“5、合同负债”之“（2）其他情况披露”补充披露如下：

“（一）预收诊疗款、预收充值款的差异及会计核算、分类列报的合理性

公司将预收诊疗款计入合同负债，将预收充值款计入其他应付款。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》，合同负债，是指企业已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务，以合同为基础进行明细核算。公司的预收诊疗款主要系在患者进行口腔治疗服务前收取的诊疗款，形成了应向患者提供服务的义务，满足合同负债的定义。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》，如果企业存在向其他方交付现金或其他金融资产合同义务，则满足金融负债的定义。公司的预收充值款，主要系患者充值至其于公司的会员账户，可用于抵扣未来的口腔诊疗项目诊疗款。患者充值时尚未与公司约定未来具体执行的诊疗项目，因此未形成公司的履约义务，不构成公司的合同负债。此外，预收充值款不存在有效期且患者有权申请退还，因此满足金融负债的定义，公司将预收充值款确认为其他应付款。

（二）会员奖励积分会计处理情况及合规性

根据收入准则，企业在销售商品的同时，可能会向客户授予额外购买选择权，比如授予客户奖励积分，因此在销售商品的同时，应当将交易价格在销售商品收入与奖励积分的公允价值之间进行分配，将取得的销售商品收入扣除奖励积分公允价值的一部分确认为收入，奖励积分的公允价值确认为合同负债。

报告期内，公司实施患者奖励积分计划并制定了《奖励积分管理制度》，患者于门店消费后，公司根据患者的消费金额按设定的比例奖励相应的积分，患者可利用累积消费积分兑换礼品或于进行口腔服务时按照一定比例抵扣诊疗款。根据奖励积分管理制度，授予患者的奖励积分作为销售交易的一部分，公司每月末确认口腔医疗服务收入时，将口腔医疗服务交易价格按照积分预计可兑换的商品/服务的单独售价的相对比例，分摊至未来可兑换抵扣的奖励积分并予以递延，并根据前述收入准则的规定，将递延的金额列报为合同负债。在患者使用奖励积分兑换礼品或抵扣诊疗款时，所兑换积分的公允价值确认收入。”

4.6 就合同负债确认的预收诊疗款情况，说明公司客户提前预缴诊疗费用对应的业务类型、提前预缴的客户占比及治疗费金额占比，提前预缴诊疗费用的原因，公司是否对提前付款存在折扣或让利，收入确认是否对可变对价因素进行充分考虑及相应会计处理合规性，收入确认金额是否准确。

（一）说明公司客户提前预缴诊疗费用对应的业务类型、提前预缴的客户占比及治疗费金额占比

报告期各期末，公司预收诊疗款余额具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末
口腔种植业务	2,123.57	1,225.52
口腔正畸业务	2,553.26	1,489.73
口腔综合治疗业务	152.41	61.92
口腔修复业务	394.84	163.53
合计	5,224.08	2,940.70

由上表所示，报告期各期末，公司预收诊疗款主要系治疗服务周期较长的口腔种植服务及口腔正畸服务的预收诊疗款。由于大多数患者于当年完成治疗，因此该部分患者的预缴诊疗款已于当年结转收入，未形成合同负债，只有治疗

服务周期较长、当年未完成相关服务的患者预缴诊疗款形成了合同负债。

基于医疗行业的特性，患者通常需在接受治疗前缴纳诊疗款项，部分口腔治疗服务可于缴纳诊疗款当天完成，当天未能完成治疗服务的患者及相关诊疗款则归类为预缴患者及预缴诊疗款。报告期内，预缴诊疗款的患者占比及诊疗款占比的情况如下：

业务类型	2023 年度		2022 年度	
	预缴患者人数占比	预缴诊疗款占比	预缴患者人数占比	预缴诊疗款占比
口腔种植业务	35.12%	37.98%	30.19%	37.21%
口腔修复业务	93.95%	97.90%	93.01%	97.31%
口腔正畸业务	97.89%	98.52%	96.98%	98.27%
口腔综合治疗业务	38.15%	37.68%	38.94%	35.41%

注：预缴患者人数占比为报告期各业务类型预缴诊疗款的患者数量占当年各业务类型就诊患者人数的比例；预缴诊疗款占比为报告期各业务类型患者预缴的诊疗款金额占当年各业务类型诊疗费用的比例。

由上表可知，2022 年和 2023 年口腔种植业务预缴诊疗款的患者占该业务当年总就诊人数的比例分别为 30.19%、35.12%，预缴诊疗款占总诊疗费金额的比例分别为 37.21%、37.98%，处于同一水平。口腔种植业务存在部分患者未预缴的主要原因系部分患者因骨质情况较好，缴费后当天完成种植 I 期的种植体植入。

2022 年和 2023 年口腔修复业务预缴诊疗款的患者占该业务当年总就诊人数的比例分别为 93.01%、93.95%，预缴诊疗款占总诊疗费金额的比例分别为 97.31%、97.90%，处于同一水平。口腔修复业务存在部分患者未预缴的主要原因系部分患者牙齿缺损程度较轻及修复难度较低，缴费后当天完成牙齿修复。

2022 年和 2023 年口腔正畸业务预缴诊疗款的患者占该业务当年总就诊人数的比例分别为 96.98%、97.89%，预缴诊疗款占总诊疗费金额的比例分别为 98.27%、98.52%，处于同一水平。口腔正畸业务存在部分患者未预缴的主要原因系医师根据患者实际治疗情况，提供植入支抗钉等辅助治疗，通常就诊当天完成治疗。

2022 年和 2023 年口腔综合治疗业务预缴诊疗款的患者占该业务当年总就诊人数的比例分别为 38.94%、38.15%，预缴诊疗款占总诊疗费金额的比例分别为 35.41%、37.68%，处于同一水平。口腔综合治疗服务的患者通常于就诊当天进行缴费，除根管治疗及基础治疗中的牙周炎治疗需要多次就诊外，其他口腔综合治疗服务通常就诊当天完成治疗。

综上，公司不同类型业务的预缴诊疗款的患者占该业务当年总就诊人数的比例与预缴诊疗款占总诊疗费金额的比例处于同一水平，符合公司实际经营情况。

（二）说明提前预缴诊疗费用的原因

公司主要采用预收诊疗款的业务结算方式，一般情况下，患者在完成初步口腔情况检查后，医生根据患者的就诊需求提供治疗方案，包括诊疗项目、治疗周期、整体治疗费用、注意事项等并出具处置收费单，如患者对诊疗方案以及诊疗价格没有异议，通常患者会在进行口腔医疗服务前支付诊疗费用。患者提前预缴诊疗费用与行业惯例一致，具有合理性。

（三）公司是否对提前付款存在折扣或让利，收入确认是否对可变对价因素进行充分考虑及相应会计处理合规性，收入确认金额是否准确。

1、提前付款是否存在折扣或让利情况

公司根据患者就诊项目、市场行情确定销售价格，结合市场竞争情况等综合确定给予患者的折扣。公司的折扣政策系结合患者的就诊意愿程度、市场竞争环境，与各个患者的谈判、协商的结果，并未单独针对患者提前付款给予特别的折扣或让利。

2、合同交易价格是否包含可变对价及会计处理合规性

报告期内，公司根据与患者协商一致的诊疗款确认收入，不存在可变对价。

4.7 补充披露药品销售的具体场景，说明系与提供各类服务配套销售或存在单独出售药品的情形，分析以总额法确认药品销售收入的合理性。

（一）药品销售收入的基本情况、药品销售的具体场景及与提供各类服务配套销售或存在单独出售药品的情形说明

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4.其他事项”补充披露药品销售具体场景如下：

“公司的主营业务为提供口腔医疗服务，其中销售药品为提供口腔医疗服务过程中根据治疗需求销售药品，主要销售的药品为抗生素、消炎药、止痛药、口腔护理套装等。报告期各期，公司药品销售收入及占总营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
药品销售收入①	24.60	31.99
营业收入②	30,312.13	26,828.65
比例（①/②）	0.08%	0.12%

报告期各期，公司药品销售具体场景如下：

序号	具体使用场景	销售的药品
1	提供口腔医疗服务过程中根据治疗需求进行止血、止痛、消炎、术后消肿镇痛等用药	口腔治疗药品，如维生素C片、罗红霉素片、头孢拉定胶囊、布洛芬缓释胶囊等
2	提供口腔医疗服务后根据治疗需求为巩固治疗效果的用药	口腔保健药品，如专用漱口水、专用牙膏等

综上所述，公司药品销售主要系与提供各类口腔医疗服务配套销售，医师于提供服务过程中根据治疗需求开具处置单并交付给患者使用。但由于部分口腔治疗难度较大，诊疗效果不明确，可能存在复诊过程中根据患者治疗效果单独出售药品的情形，如复诊时为缓解患者术后疼痛或术后突发炎症，在无需执行其他诊疗项目的情况下销售布洛芬缓释胶囊或抗生素、消炎药等药品，符合行业惯例。”

（二）以总额法确认药品销售收入的合理性

根据《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份主要是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，例如：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）

企业有权自主决定所交易商品的价格；（4）其他相关事实和情况。

对于公司药品销售收入确认方法的具体分析如下：（1）公司在提供口腔治疗服务过程中，根据患者治疗需求销售药品，若药品质量出现问题导致治疗效果不及预期，由公司直接对患者进行负责，因此公司承担向患者转让药品的主要责任；（2）公司的药品自供应商购入进行入库，再根据患者治疗情况由医生开具处置收费单和领料单后领用，于口腔治疗过程中使用或口腔治疗结束后交付给患者。公司承担药品持有期间的风险，包括价格变动风险、减值和毁损灭失风险等，因此公司在转让药品之前承担了药品的存货风险；（3）公司有权自主决定药品的销售价格。综上所述，公司承担向患者转让药品的主要责任、在转让药品之前承担了药品的存货风险、有权自主决定药品的销售价格，公司系药品销售的主要责任人，以总额法确认药品销售收入符合《企业会计准则》的相关规定。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明公司是否存在利用收入确认方法调节业绩的情况。

二、中介机构核查程序及意见

（一）主办券商回复

1、核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

（1）访谈公司业务和财务部门的主要人员，了解公司各项口腔医疗服务收入的业务流程，了解管理层对于履约义务的识别及认定、收入确认时间的判断。选取收入明细，检查公司开具给患者的病历记录、处置收费单及收款记录等支持性文件，结合公司的业务流程判断履约义务的识别和划分是否准确，分析及评价公司的收入确认政策及收入确认时点是否符合《企业会计准则》的相关要求；

（2）访谈公司业务和财务部门的主要人员，了解公司业务模式、收入类型及收入流程，了解不同服务类型服务周期的情况；

（3）获取报告期内公司收入明细及服务周期统计表，针对服务周期偏离平均周期的服务订单，访谈公司业务和财务部门的主要人员，了解服务周期超过

平均周期的订单情况及服务周期延长的原因，分析其合理性；获取公司报告期内医疗投诉事件汇总表，查阅服务周期偏离平均周期的服务订单是否存在质量投诉及纠纷的情况；

（4）针对报告期内服务周期偏离平均周期的服务订单，了解是否存在折扣让利，并检查期后收入冲回情况；

（5）访谈公司业务和财务部门的主要人员，了解公司口腔正畸服务和口腔种植服务的业务流程，评价相关收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；

（6）查阅同行业可比公司的收入确认政策，分析公司收入确认政策是否符合行业惯例；

（7）获取报告期各期末合同负债明细、报告期各期末口腔种植和口腔正畸服务未完成治疗的患者数量、报告期各年口腔种植和口腔正畸服务收入明细及就诊患者数量，访谈公司业务和财务部门的主要人员，了解报告期各期末合同负债余额波动的原因，评价公司合同负债规模和业务规模是否匹配；

（8）获取公司报告期各期末合同负债期后结转收入的明细，结合公司不同类型口腔医疗服务周期，分析合同负债结转收入情况是否合理；

（9）访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解公司的收款结算方式、收款流程及公司预收诊疗款、预收充值款的相关业务背景，评价公司预收诊疗款、预收充值款的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（10）获取并查阅公司奖励积分管理制度，了解公司奖励积分政策；访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解公司奖励积分授予、兑换相关的流程，复核奖励积分公允价值计算的准确性，评价奖励积分的相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

（11）访谈公司财务负责人和业务部门的主要人员，了解公司收款结算方式、收款流程，了解患者提前预缴诊疗款的原因，并评价其合理性；

（12）获取报告期内不同业务的预缴诊疗款的患者占该业务总就诊人数的比例及预缴诊疗费占总诊疗费的比例，评价预缴诊疗款的患者人数占比及预缴诊疗费比例的合理性；

（13）访谈公司财务负责人和业务部门的主要人员，了解公司对提前付款

是否存在折扣或让利，获取公司报告期内收入交易明细表，对比分析口腔种植服务的全额付款及分步骤付款的交易价格是否存在重大差异；

（14）获取并查阅公司奖励积分管理制度，了解公司奖励积分政策；访谈公司营销部和财务人员，了解公司奖励积分授予、兑换相关的流程，复核奖励积分公允价值计算的准确性；

（15）针对服务质量导致退款的订单，检查收入冲回情况；

（16）访谈公司财务负责人和业务部门的主要人员，了解不同业务类型的收入交易价格确定过程，评价公司交易价格是否存在可变对价；

（17）访谈公司业务和财务部门的主要人员，了解公司药品销售的具体场景、业务流程、定价权利及存货风险等，分析公司以总额法确认药品销售收入的合理性，评价药品销售的收入确认会计政策是否符合《企业会计准则》的规定。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）报告期内，公司各类口腔服务收入确认政策及确认时点符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理性；

（2）报告期内，服务周期明显偏离平均周期的服务订单存在少数因质量纠纷的退款、收入退回情况，已于报告期内冲减收入；公司针对服务周期偏离平均周期的服务订单不存在特别折扣让利情况；

（3）公司口腔正畸服务和口腔种植服务收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业可比公司收入确认政策基本一致，不存在通过差异化收入确认方式调节利润的情形；

（4）公司报告期各期末合同负债规模与业务规模具有匹配性，期后合同负债结转收入情况具有合理性；

（5）公司预收诊疗款及预收充值款的会计核算及列报符合《企业会计准则》的规定；会员奖励积分的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（6）患者在口腔治疗服务前缴纳诊疗费用具有合理性，公司对提前付款不存在特别折扣或让利政策；报告期内，公司根据与患者协商一致的诊疗款确认

收入，不存在可变对价；

（7）公司于销售药品前可控制所销售的药品，采取总额法确认销售药品收入符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司不存在利用收入确认方法调节业绩的情况。

（二）会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

5.收入真实性。根据申报文件，公司的服务主体为自然人，客户分散度较高。公司管理费用-软件服务费为 26.03 万元、67.77 万元。

请公司：（1）说明公司获客模式及相应的费用类别、报告期内金额及波动合理性，说明公司的获客模式与同行业可比公司是否存在差异及合理性。

（2）按照就诊类别、就诊次数、就诊间隔周期、就诊月份、就诊总金额、单次诊费、客户年龄等维度对客户及收入进行分层，其中存在结构性调整的请分析合理性，就诊集中月份的原因、就诊类别、是否符合客户消费习惯、是否与同行业可比公司存在较大差异。（3）按照各个分院分别披露收入、成本、毛利率、净利润、净利率等，分析是否存在较大差异；说明各分院关键资源要素与收入的匹配性，如经营场所面积、医师资质及数量、日均接诊人数、牙椅配置、耗材采购领用及耗用情况等维度分析与收入的匹配性，说明部分亏损子公司主体是否存在持续亏损风险及对公司生产经营是否存在重大不利影响。（4）说明业务运营的开展情况，是否依赖于技术系统，如是，请说明系统基本情况及可靠性，系统开发、访问逻辑、权限管理、系统运维、数据安全、数据备份等流程控制情况，是否存在数据舞弊造假风险。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，重点说明对个人客户收入核查的范围、程序、证据及比例情况，说明对业务财务数据一致性的核查方式、核查过程及核查结论，对公司收入的真实性发表明确核查意见。

一、公司回复

5.1 说明公司获客模式及相应的费用类别、报告期内金额及波动合理性，说明公司的获客模式与同行业可比公司是否存在差异及合理性。

报告期内，公司主要通过美团、抖音、百度等线上网络渠道、社区居民自然进店、讲座义诊等线下活动以及客户亲友介绍等方式获取客户。公司建立了“集团公司指导、子公司市场人员根据各自区域市场特点具体实施”的营销模式，集团运营中心进行监督管理并负责整体品牌形象的运营工作，通过“线上+线下”相结合进行品牌推广。

线上推广方面，通过官方网站、微信和微博公众号、百度、小红书、美团、抖音等多种方式进行品牌传播，费用类别包括线上广告费及相应市场及客服人员的职工薪酬。

线下推广方面，除进行宣传册品牌宣传外，还通过街道、社区、学校等渠道开展公益的口腔健康讲座，为社会各群体普及口腔保健知识，让居民意识到口腔保健的重要性，同时进入社区筛查及提供免费的口腔咨询和检查活动，对有治疗需求的患者引导至门店检查，费用类别包括线下广告费、市场及客服人员的职工薪酬、宣传物资费等。

报告期内，销售费用类别、金额及变动情况如下：

单位：万元

费用类别	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动幅度
广告宣传费	1,583.09	1,591.01	-7.92	-0.50%
职工薪酬	1,054.96	794.16	260.80	32.84%
折旧与摊销	76.48	70.96	5.52	7.78%
平台服务手续费	62.90	60.60	2.30	3.80%
其他	70.89	60.76	10.13	16.67%
合计	2,848.32	2,577.49	270.83	10.51%

由上表可知，销售费用总额增长 270.83 万元、增幅为 10.51%，主要原因系职工薪酬增长 260.80 万元、增幅为 32.84%。公司市场及客服人员由品牌部、邀约部、网络部、市场部构成，主要负责拓展潜在客户、市场推广及品牌宣传等。报告期各期末，公司市场及客服人员数量分别为 69 人、110 人，为满足公司业务发展，加快品牌市场推广，公司加大市场开拓力度，公司市场及客服人员数量逐步增加，故职工薪酬大幅上涨，与公司的发展阶段和营销策略相匹配。

同行业可比公司的获客模式及广告宣传投入情况如下：

单位：万元

可比公司	获客模式	2023 年	2022 年
恒伦口腔	公司的医疗服务市场营销建立了以总公司为指导，具体工作由各分支机构市场部门根据各自区域市场特点具体实施的模式，总公司进行监督管理并负责整体品牌形象的运营工作。 公司通过线上和线下等多种方式进行客户开拓和渠道推广。线上营销方面，通过官方网站、微信、抖音和微博公众号、网络搜索排名、APP 预约、美团等多种方式开拓客户；线下营销方面，通过幼儿园、银行等异业合作、大客户合作、开展社区活动、增加户外广告曝光度等多种方式吸引客户。此外，公司还积极开展品牌培育工作，分别通过广告宣传、公益支持等进行品牌宣传。广告宣传上，公司积极开展网络营销、社区活动等，扩大公司的品牌知名度；公益宣传上，公司通过开展患者教育和预防保健宣讲的方式，吸引新客户上门咨询并转化为实际治疗需求。	1,660.94	1,106.29
蓝天口腔	在数字化营销上积极拥抱互联网，通过“互联网+”方式建设营销平台，全面推进数字化转型，树立数字化思维，运用数字化手段，提升科学管理能力；线下结合公益活动、广告宣传、专题培训、义诊服务、校企合作、银企合作等方式，为客户提供“入户式”服务，进一步拉近医患沟通距离，打破民营医院社会认知度、接受度低等壁垒以提高市场渗透率。 公司在营销运营团队的培养建设，坚持以服务树品牌，以营销造品牌，以质量拓市场，并将营销观念下沉落实至每个员工，让员工成为公司的活广告、鲜招牌。通过营销团队的建设，保障市场拓展。	2,227.25	1,399.77
华美牙科	在医疗服务营销方面，公司主要通过连锁门店集客，并通过健康公益活动、广告宣传、专题讲座等方式将客户引流至店内。 公司营销分为店外营销和店内营销：店外营销主要指通过网络推广、地面推广营销活动，将客户引流至门店；店内营销：客人到店后由咨询师为客户提供口腔医疗项目咨询服务。	268.24	543.28
通策医疗	公司对外通过举办义诊、健康讲座等公益活动提高品牌知名度和患者粘性。公司对内有效的营销是梅奥的首诊制模式。透明是好的管理，诊断是关键营销。公司将好的力量放在治疗方案设计上，树立良好的口碑。	2,153.88	2,341.31
瑞尔集团	1) 线下市场推广活动：瑞尔集团通过讲座、沙龙等线下市场推广活动激励客户进行口碑裂变传播，进一步提升客	6,183.20	3,759.10

可比公司	获客模式	2023 年	2022 年
	户忠诚度。这些活动不仅增强了客户对品牌的认知度和好感度，还促进了客户之间的口碑传播； 2) 线上渠道拓展：在智能化浪潮的背景下，瑞尔集团着手孵化线上获客渠道，有效利用社交媒体广泛宣传品牌故事和优质服务质量。通过线上线下的联动方式，瑞尔集团已触及到更多潜在消费群体，进一步提升了品牌渗透力。		

注：上述广告宣传投入取自同行业可比公司销售费用中的宣传推广费；上述信息来源于可比公司 2023 年年度报告、公开转让说明书等。

由上表可知，恒伦口腔、蓝天口腔和瑞尔集团均明确披露采用“线上+线下”相结合的营销模式，通策医疗、华美牙科除利用口碑、品牌知名度获客外，亦存在大量广告宣传投入，但未披露其广告宣传费是否区分线上方式和线下方式。因此，公司的获客模式与同行业可比公司不存在明显差异。

5.2 按照就诊类别、就诊次数、就诊间隔周期、就诊月份、就诊总金额、单次诊费、客户年龄等维度对客户及收入进行分层，其中存在结构性调整的请分析合理性，就诊集中月份的原因、就诊类别、是否符合客户消费习惯、是否与同行业可比公司存在较大差异。

1、按照就诊类别维度进行分层

单位：次、万元

就诊类型	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
口腔种植	21,030	3.58%	13,080.28	43.15%	16,615	3.50%	11,732.11	43.73%
口腔综合治疗	502,096	85.41%	9,206.01	30.37%	409,070	86.29%	8,356.64	31.15%
口腔修复	24,124	4.10%	4,973.72	16.41%	22,447	4.74%	4,409.79	16.44%
口腔正畸	40,602	6.91%	3,027.53	9.99%	25,908	5.47%	2,298.12	8.57%
药品销售	/	/	24.60	0.08%	/	/	31.99	0.12%
合计	587,852	100.00%	30,312.13	100.00%	474,040	100.00%	26,828.65	100.00%

注：“就诊人次”按就诊类型、就诊项目和就诊节点进行统计，当一个患者完成某个就诊类型的一个就诊项目的治疗时，就诊人次计为 1 次；对于口腔综合治疗和口腔修复治疗，患者完成相关就诊项目的治疗时，就诊人次计为 1 次；对于口腔种植治疗，患者完成种植 I 期或者种植 II 期治疗时，就诊人次分别计为 1 次；对于口腔正畸治

疗，患者自首次佩戴矫治器开始，每就诊 1 次，就诊人次计为 1 次。

报告期内，按照就诊类型统计的就诊人次和收入结构无异常变动。口腔综合治疗的就诊人次最多，超过总就诊人次的 85%，而收入占比约 30%，这主要系口腔综合治疗是客户需求最普遍的服务，相关治疗主要包括洁牙、补牙、拔牙、根管治疗、牙周治疗等相对简单的医疗服务，一般就诊当天则可以完成相关服务，单次诊疗费用较低；口腔种植的就诊人次占比约 3.50%，而收入占比超过 43%，这主要因为口腔种植诊疗服务过程较复杂、技术难度大且材料成本高，导致单次费用较高，故就诊人次占比较低，但其相关收入占比较高。

2、按照就诊次数维度进行分层

单位：人、万元

就诊次数	2023 年度				2022 年度			
	客户数量	客户数量占比	收入	收入占比	客户数量	客户数量占比	收入	收入占比
1-3 次	121,781	73.69%	13,058.75	43.09%	110,081	73.28%	11,826.44	44.08%
4-5 次	18,985	11.49%	6,036.01	19.91%	20,645	13.74%	5,686.66	21.20%
6-10 次	14,552	8.81%	6,297.90	20.78%	13,675	9.10%	5,748.52	21.43%
11 次以上	9,948	6.02%	4,919.48	16.23%	5,828	3.88%	3,567.03	13.30%
合计	165,266	100.00%	30,312.13	100.00%	150,229	100.00%	26,828.65	100.00%

注：“就诊次数”按患者在公司完成治疗的次数进行统计，当一个患者完成某个就诊类型的一个就诊项目的治疗或某个就诊节点的治疗时，就诊次数计为 1 次。

报告期各期，患者就诊次数的客户数量结构和收入结构无异常变动。

其中，1-3 次就诊次数层次中，口腔综合治疗和口腔修复等价格偏低的服务项目占比较高，故导致 1-3 次就诊次数层次的客户数量占比高而收入金额占比相对偏低的情况；另外，患者在接受口腔种植、口腔修复、口腔正畸的前期或诊疗过程中，部分患者会同时进行口腔综合治疗，或者进行种植前需要进行口腔修复治疗，导致患者的就诊次数叠加，所以 4 次以上就诊次数层次一般包含口腔种植、口腔正畸等价格相对较高的服务项目，故导致 4 次以上就诊次数层次呈现客户数量占比低而收入金额占比相对高的情况。

3、按照就诊周期维度进行分层

（1）口腔综合治疗

单位：次、万元

就诊周期	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
30 天以内	499,325	99.45%	9,023.18	98.01%	406,308	99.32%	8,186.72	97.97%
31 天以上	2,771	0.55%	182.83	1.99%	2,762	0.68%	169.92	2.03%
合计	502,096	100.00%	9,206.01	100.00%	409,070	100.00%	8,356.64	100.00%

注：口腔综合治疗的就诊周期自诊疗项目开始治疗计算至完成治疗。

口腔综合治疗服务主要包含补牙、洗牙等口腔基础治疗服务及根管治疗服务。其中补牙、洗牙等口腔基础治疗服务通常于就诊当天完成；根管治疗包括开髓、灭活、根管填充等步骤，通常于 1 个月以内完成。报告期内，存在少数患者的口腔综合治疗服务周期超过 1 个月的情形，服务周期较长的主要原因系：①患者因个人原因未能按时复诊，导致就诊周期较长；②部分患者由于根管治疗过程中口腔环境不佳，根管发炎症状反复，需多次复诊进行处理并由医生确认已达根管充填状态才能完成根管填充治疗，故服务周期有所延长；③部分患者因牙周炎症较严重，牙龈萎缩等情况需多次复诊，故服务周期有所延长。

（2）口腔种植

单位：次、万元

就诊周期	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
种植 I 期								
30 天以内	11,359	97.51%	9,052.92	96.42%	8,279	97.08%	8,177.55	95.62%
31 天以上	290	2.49%	336.28	3.58%	249	2.92%	374.55	4.38%
合计	11,649	100.00%	9,389.20	100.00%	8,528	100.00%	8,552.10	100.00%
种植 II 期								
30 天以内	7,415	79.05%	2,697.90	73.09%	6,264	77.46%	2,375.60	74.70%
31 天以上	1,966	20.95%	993.18	26.91%	1,823	22.54%	804.41	25.30%
合计	9,381	100.00%	3,691.08	100.00%	8,087	100.00%	3,180.01	100.00%

注：种植 I 期的就诊周期自首次就诊开始计算至完成植入种植体；种植 II 期的就诊周期自取模开始计算至完成佩戴牙冠。

口腔种植服务主要为患者提供植入种植体并为患者佩戴牙冠服务，包括种植 I 期（植入种植体）和种植 II 期（佩戴牙冠）两个阶段。种植 I 期包括为患者提供种植方案、植入种植体或经植骨后植入种植体，通常于 1 个月内完成；种植 II 期包括取模、牙冠制作、佩戴牙冠等步骤，通常于 1 个月内完成。

报告期内，存在少数患者的种植 I 期阶段治疗周期超过 1 个月的情形，服务周期较长的主要原因系种植体服务受种植部位、种植区骨质状况、种植体尺寸影响，部分患者因骨质条件差、种植体尺寸不合适等原因导致种植体植入失败，需一定时间恢复后再重新进行种植体植入手术，故服务周期有所延长。

报告期内，存在患者的种植 II 期治疗周期超过 1 个月，少量患者的种植 II 期治疗周期超过 1 个月情形。服务周期超过 1 个月的主要原因系：①患者存在多颗牙齿需要种植，整体服务周期较长；②患者佩戴牙冠过程中出现牙冠松动、脱落、咬合情况不及预期等情况，导致无法成功完成牙冠佩戴而有所延迟，故服务周期会相应延长。

（3）口腔修复

单位：次、万元

就诊周期	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
30 天以内	22,219	92.10%	4,423.17	88.93%	20,182	89.91%	3,831.96	86.90%
31 天以上	1,905	7.90%	550.54	11.07%	2,265	10.09%	577.83	13.10%
合计	24,124	100.00%	4,973.72	100.00%	22,447	100.00%	4,409.79	100.00%

注：口腔修复的就诊周期自首次就诊开始计算至完成治疗或者完成佩戴牙冠。

口腔修复治疗服务主要包含取模、牙冠制作、佩戴或粘结牙冠等步骤，通常于 1 个月内完成提供服务。报告期内，存在少数患者治疗周期超过 1 个月的情形，主要原因系医师在患者佩戴或粘结牙冠过程中根据患者的口腔实际情况需进行牙冠调整，以确保牙冠达到最佳效果，故服务周期有所延长。

（4）口腔正畸

单位：次、万元

就诊周期	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
720 天以内	16,377	40.34%	956.67	31.60%	10,683	41.23%	710.50	30.92%
尚在履约过程中	24,225	59.66%	2,070.86	68.40%	15,225	58.77%	1,587.62	69.08%
合计	40,602	100.00%	3,027.53	100.00%	25,908	100.00%	2,298.12	100.00%

注：口腔修复的就诊周期自首次就诊开始计算至完成矫治。

口腔正畸服务主要为患者提供错颌畸形治疗，包含固定矫治、隐形矫治等，口腔正畸服务通常于 2 年内完成。尚在履约过程中的口腔正畸服务为截至报告期各期末，客户尚未达到完成矫治的阶段，故无法确切统计其就诊周期。

4、按照就诊月份维度进行分层

单位：次、万元

月份	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
1 月	12,659	2.15%	380.31	1.25%	40,192	8.48%	1,897.90	7.07%
2 月	45,765	7.79%	2,601.17	8.58%	27,503	5.80%	1,154.12	4.30%
3 月	47,512	8.08%	2,722.29	8.98%	44,795	9.45%	2,772.37	10.33%
4 月	44,602	7.59%	2,397.98	7.91%	34,990	7.38%	2,024.10	7.54%
5 月	47,598	8.10%	2,438.24	8.04%	44,445	9.38%	2,566.78	9.57%
6 月	44,223	7.52%	2,301.00	7.59%	40,231	8.49%	2,211.78	8.24%
7 月	54,690	9.30%	3,057.71	10.09%	45,102	9.51%	2,727.72	10.17%
8 月	54,781	9.32%	2,912.71	9.61%	47,075	9.93%	2,839.12	10.58%
9 月	48,690	8.28%	2,402.33	7.93%	41,182	8.69%	2,267.51	8.45%
10 月	57,543	9.79%	2,882.23	9.51%	40,104	8.46%	2,319.69	8.65%
11 月	59,567	10.13%	2,916.77	9.62%	33,883	7.15%	1,969.66	7.34%
12 月	70,222	11.95%	3,299.39	10.88%	34,538	7.29%	2,077.90	7.75%
合计	587,852	100.00%	30,312.13	100.00%	474,040	100.00%	26,828.65	100.00%

由上表可知，春节期间就诊人次下降，收入也出现大幅下滑；2022 年 7 月-8 月、2023 年 7 月-8 月、2023 年第四季度的就诊人次占比和收入占比均高于其他月份。报告期内，按照就诊月份维度统计的各类诊疗服务就诊人次和收入变动情况如下图所示：

图 4-1:报告期内各类诊疗服务就诊人次的变动情况

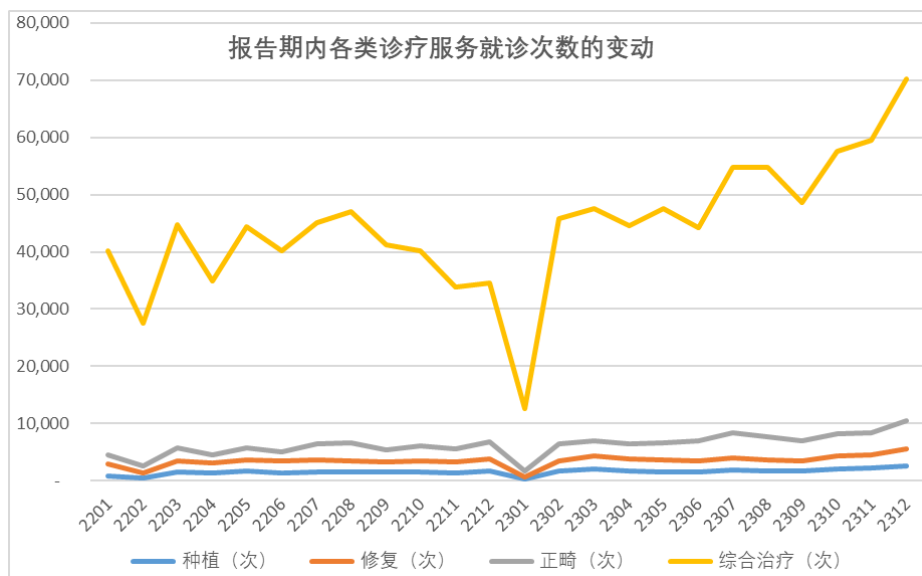
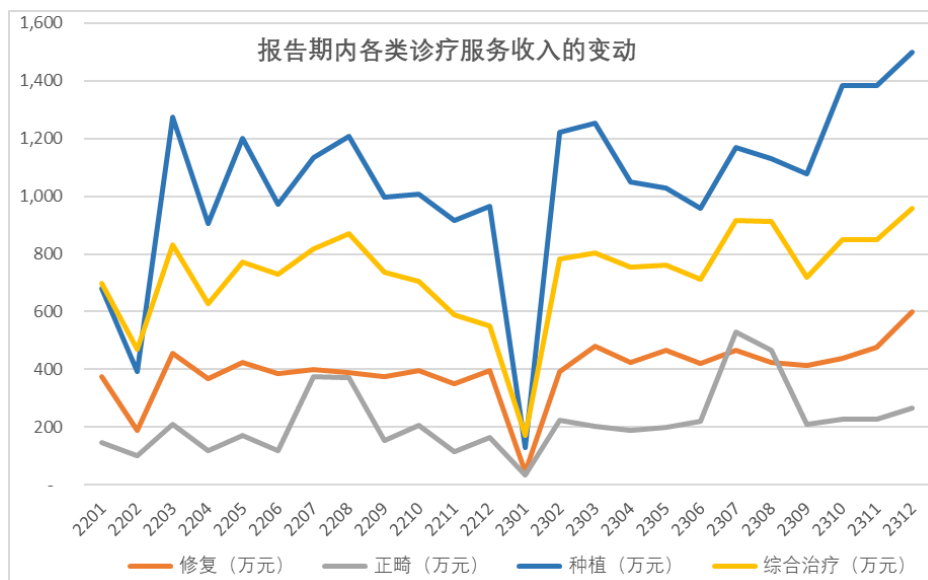


图 4-2:报告期内各类诊疗服务收入的变动情况



由上图可知，公司各类诊疗服务的就诊人次和收入均呈现稳步上涨趋势，但 2022 年 11 月至 12 月受到不可控因素的影响，2022 年第四季度就诊人次和收入大幅减少，2023 年 1 月受不可控因素与春节因素叠加影响，2023 年 1 月就诊人次和收入减少程度更加明显。针对就诊集中月份的分析如下：

(1) 就诊集中月份的原因

按照行业惯例，春节期间患者更倾向于注重家庭团聚和休闲活动，就诊人数下降且部分医生在春节期间休假，医院/门诊部接诊能力受到影响；暑假假期为学生群体的就诊高峰，公司会配合推出针对学生和家庭的暑期套餐和营销活

动，吸引更多患者就诊，口腔正畸、口腔综合治疗、口腔种植均出现一波小高峰。第四季度为口腔种植和综合治疗的就诊高峰，主要原因系：①国庆节、中秋节期间有更多的空闲时间来关注自身口腔健康；②秋冬季节气温适中，有利于种植治疗术后的恢复；③春节前更愿意通过种植牙恢复咀嚼功能、提高口腔美观度；④寒冷天气下，牙龈血液循环受到影响，容易导致牙龈出血，特别是已有牙周炎、牙龈炎等疾病的患者，秋冬时节较容易复发。

受不可控因素影响，导致 2022 年第四季度未显现旺季特征；不可控因素与春节因素叠加，导致 2023 年 1 月客户数量和收入减少程度更加明显。

综上，2022 年 7 月-8 月、2023 年 7 月-8 月、2023 年第四季度的客户集中情况具有合理性。

（2）就诊集中月份的就诊类别及是否符合客户消费习惯

报告期内，就诊集中月份各类诊疗服务的金额及占比情况如下：

单位：万元

就诊类型	2022 年 7-8 月		2022 年第四季度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
口腔种植	2,342.09	42.09%	2,887.20	45.37%	11,732.11	43.78%
口腔综合治疗	1,685.29	30.29%	1,845.60	29.00%	8,356.64	31.19%
口腔修复	791.71	14.23%	1,142.98	17.96%	4,409.79	16.46%
口腔正畸	745.04	13.39%	487.98	7.67%	2,298.12	8.58%
合计	5,564.13	100.00%	6,363.76	100.00%	26,796.66	100.00%

单位：万元

就诊类型	2023 年 7-8 月		2023 年第四季度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
口腔种植	2,297.68	38.22%	4,268.37	46.58%	13,080.28	43.19%
口腔综合治疗	1,828.90	30.42%	2,656.36	28.99%	9,206.01	30.40%
口腔修复	888.71	14.78%	1,517.44	16.56%	4,973.72	16.42%
口腔正畸	996.40	16.57%	721.20	7.87%	3,027.53	10.00%
合计	6,011.69	100.00%	9,163.37	100.00%	30,287.54	100.00%

由上表可知，暑假假期为学生群体的就诊高峰，2022 年 7-8 月口腔正畸的收入占比为 13.39%，高于全年平均水平 8.58%；2023 年 7-8 月口腔正畸的收入占比为 16.57%，高于全年平均水平 10.00%，符合学生群体的消费习惯。

第四季度为种植的就诊高峰，2023 年第四季度口腔种植的次数和收入占比为 46.58%，高于全年平均水平 43.19%，符合客户的消费习惯。

（3）就诊集中月份与同行业可比公司对比情况

由于同行业可比公司未公布相关数据，故无法直接比较。从同行业可比公司的公开资料可知，暑期作为口腔医疗就诊的高峰期，同行业可比公司会推出针对儿童、青少年及家长的促销政策和套餐，通常包括牙齿矫正优惠、儿童口腔保健套餐、牙齿种植优惠。秋冬时节，口腔医疗机构会推出相应的营销政策以吸引患者，包括季节性疾病预防、节假日促销等，上述做法与公司一致，故可判断就诊集中月份与同行业可比公司不存在重大差异。

综上，公司就诊集中月份符合行业惯例、符合客户消费习惯。

5、按照就诊总金额维度进行分层

（1）口腔种植

单位：次、万元

就诊总金额	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
10,000 元以下	12,623	60.02%	4,036.19	30.86%	9,429	56.75%	3,179.71	27.10%
10,000-50,000 元	7,764	36.92%	7,581.79	57.96%	6,615	39.81%	6,973.36	59.44%
50,000-100,000 元	592	2.82%	1,281.37	9.80%	499	3.00%	1,266.94	10.80%
100,000 元以上	51	0.24%	180.93	1.38%	72	0.43%	312.10	2.66%
合计	21,030	100.00%	13,080.28	100.00%	16,615	100.00%	11,732.11	100.00%

注：“就诊总金额”为以患者为单位汇总的当年已履约的口腔种植诊疗收入。

由上表可知，报告期内按照就诊总金额统计的就诊人次和收入结构无异常变动。口腔种植的定价取决于多个因素，包括种植体的品牌与质量、手术复杂度、医生的经验与技术水平、地区经济水平以及医院或诊所的档次等。患者就诊总金额的高低主要受种植牙数量及种植体的品牌而不同。

一般而言，选择进口高端种植体进行单颗种植，价格相对较高，大约在 1 万元到 2 万元左右，而使用中低端种植体的价格则相对较低，大约在 3,000 元到 8,000 元左右。由上表可知，口腔种植的就诊总金额主要集中在 5 万元以下。2023 年就诊总金额超过 5 万元以上的就诊人次占比约 3%，收入占比约

11%，主要原因系①部分患者因牙齿缺失数量较多，需要种植总牙齿数量的一半或全部；②部分患者因骨质条件较差，需要进行额外的骨增量手术，增加牙槽骨的宽度和高度，为种植体提供稳定的支撑；③部分手术方案相对复杂，手术难度相对较高，故整体费用较高。

（2）口腔修复

单位：次、万元

就诊总金额	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
5,000 元以下	18,786	77.87%	2,549.43	51.26%	17,718	78.93%	2,397.61	54.37%
5,000-10,000 元	3,684	15.27%	1,292.49	25.99%	3,338	14.87%	1,165.39	26.43%
10,000 元以上	1,654	6.86%	1,131.80	22.76%	1,391	6.20%	846.79	19.20%
合计	24,124	100.00%	4,973.72	100.00%	22,447	100.00%	4,409.79	100.00%

注：“就诊总金额”为以患者为单位汇总的当年已履约的口腔修复诊疗收入。

由上表可知，报告期内按照就诊总金额统计的就诊人次和收入结构无异常变动。口腔修复的定价取决于多个因素，包括修复类型、材料质量、牙齿损坏程度、医生的经验与技术水平、品牌因素等。

普通补牙修复的价格根据患者牙齿损坏程度和所选材料而异，价格在 200 至 500 元左右。烤瓷牙修复的价格因材料、制作工艺等因素而异，镍铬合金烤瓷牙价格范围在 400 至 800 元/颗，钛合金烤瓷牙 600 至 2,000 元/颗，金属烤瓷牙 1,000 至 3,000 元/颗。全瓷牙修复因其美观度和耐用性较高，价格通常也相对较高，其价格范围在 2,000 至 10,000 元/颗不等。活动假牙全口修复因类型、材质和制作工艺而差异较大，价格大概在几千至数万元不等。总体而言，口腔修复就诊总金额集中在 1 万元以内。

口腔修复就诊总金额超过 1 万元的就诊人次占比 6%左右，主要原因系：①患者选择了较为高端的口腔修复方式和进口材料，由于材料成本高、技术难度大，因此费用也相对较高；②部分患者同时存在多种口腔问题，需要进行多颗牙齿的修复，导致诊费总额上升；③部分患者对口腔修复的美观性、耐用性等较高要求，愿意支付更高的费用以满足这些个性化需求。存在上述情况的患者较为少数，占比较低。

(3) 口腔正畸

单位：次、万元

就诊总金额	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
5,000 元以下	22,269	54.85%	907.16	29.96%	10,245	39.54%	491.31	21.38%
5,000-10,000 元	14,494	35.70%	1,369.46	45.23%	10,562	40.77%	1,042.43	45.36%
10,000-20,000 元	3,500	8.62%	655.53	21.65%	4,427	17.09%	625.04	27.20%
20,000 元以上	339	0.83%	95.38	3.15%	674	2.60%	139.34	6.06%
合计	40,602	100.00%	3,027.53	100.00%	25,908	100.00%	2,298.12	100.00%

注：“就诊总金额”为以患者为单位汇总的当年已履约的口腔正畸诊疗收入。

1) 按照就诊总金额统计的就诊次数和收入结构变动的原因

由上表可知，2023 年度就诊总金额在 5,000 元以下的就诊次数和收入较 2022 年度略有增长，就诊总金额超过 5,000 元的就诊次数和收入较 2022 年度均有不同程度的下降，主要系 2022 年之前累积的正畸客户较少，2022 年就诊总金额在 5,000 元以下的客户以当期新增客户（首次佩戴矫治器）为主，而 2023 年就诊总金额在 5,000 元以下的客户中前期累积客户的占比较高，前期累积客户在 2023 年多次复诊，导致 2023 年就诊次数大幅增长，且就诊次数增长幅度大于收入增长幅度。

2) 就诊总金额的高低主要取决于诊疗价格和诊疗进度

口腔正畸的定价受到患者个人错颌畸形程度、正畸方式、矫治器品牌、医生经验与技术、地区差异以及其他多种因素的影响。以患者为单位进行汇总的当年已执行履约义务对应的就诊总金额的高低受诊疗价格和诊疗进度影响。

首先，隐形正畸的价格相对较高，因为其材料成本、制作技术及美观性等方面的优势，在 2 万元至 4 万元不等。固定正畸是传统的正畸方式，价格相对较为适中，在 5,000 元至 2 万元不等，主要取决于所选用的牙套种类（如金属牙套、陶瓷牙套等）、治疗难度、治疗周期以及医生的级别等因素。针对儿童和青少年的正畸活动因其复杂度较低，就诊流程较为简单，使用的材料种类不同的情况，其价格介于数千至数万元人民币之间。其次，就诊疗进度而言，由于正畸服务于首次佩戴矫治器需要进行较多的前序准备工作，如检查拍片，取

模，根据错颌畸形情况设计矫治方案，隐形正畸需要制作专属矫治器，固定矫治需要医生花费较长时间粘结整副矫治器，首次佩戴矫治器阶段按投入成本占预期总成本比例确认的诊费金额区间约为 3,000 元至 20,000 元；复诊阶段主要为调整矫治器的位置及力度、检查牙齿矫正情况等，完成矫治阶段主要为拆卸矫治器并佩戴保持器，复诊阶段及完成矫治阶段按投入成本占预期总成本比例确认的单次诊费区间均为 5,000 元以下。

2022 年和 2023 年的口腔正畸就诊总金额主要集中在 1 万元以内，就诊人次占比约 80.31%和 90.55%，高于对应的收入占比 66.74%和 75.19%，主要原因为复诊阶段的就诊次数较多或者儿童正畸早矫等情况，其单次诊疗费用较低所致。

报告期内就诊总金额介于 1 万至 2 万的就诊人次占比为 17.09%和 8.62%，小于其收入占比 27.20%和 21.65%，主要为该部分属于年末进行首次佩戴矫治器或者年初选择价位较低的矫治器并于年中进行复诊的患者，如前所述，因首次佩戴矫治器阶段确认的诊费较高，故收入占比高于就诊人次占比。

报告期内口腔正畸当期就诊总金额超过 2 万元的就诊人次占比为 2.60%和 0.83%，主要原因系：①于年初进行首次佩戴矫治器并于年中多次进行复诊；②选择价位较高的矫治器，如高端的隐形矫治器；③因口腔错颌畸形程度较大、咬合关系复杂或伴有颌骨问题的患者，正畸治疗难度较大，需要更复杂的矫治方案，从而导致费用增加。上述情况就诊人次较少，但单次诊疗费用较高，故年度诊费收入高于就诊人次占比。

（4）口腔综合治疗

单位：次、万元

就诊总金额	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
1,000 元以下	267,854	53.35%	3,110.94	33.79%	243,090	59.43%	3,034.78	36.32%
1,000-5,000 元	216,397	43.10%	5,317.02	57.76%	156,376	38.23%	4,768.78	57.07%
5,000 元以上	17,845	3.55%	778.05	8.45%	9,604	2.34%	553.08	6.61%
合计	502,096	100.00%	9,206.01	100.00%	409,070	100.00%	8,356.64	100.00%

注：“就诊总金额”为以患者为单位汇总的口腔综合治疗诊疗收入。

由上表可知，报告期内按照就诊总金额统计的就诊人次和收入结构无异常变动。口腔综合治疗的项目类型较多，主要包括洁牙、补牙、牙周治疗、根管治疗等，其定价受到患者个人因素、治疗项目与难度、医生经验与技术、地区差异以及其他多种因素的影响。

洁牙的价格相对较为稳定，一般在 30 至 200 元不等。补牙的价格受多种因素影响，包括拔牙位置、受损面积、牙齿损坏深度、当地消费水平、材料质量以及术后用药等，总体而言，口腔综合治疗单次诊费不高，但由于涉及口腔范围较广患者需求最普遍，就诊总金额的区间为 5,000 元以内。

报告期内口腔综合治疗就诊总金额超过 5,000 元的就诊人次占比为 2.34%和 3.55%，主要原因系部分患者同时存在多种口腔问题，如严重的牙周病、多颗牙齿蛀牙或缺损或缺失、复杂困难牙拔除等，由于治疗项目多、难度增大，因此费用会相应增加；在治疗过程中，出现一些特殊情况需要额外处理，如并发症的治疗、紧急情况等，这些都会增加治疗费用。

6、按照单次诊费维度进行分层

（1）口腔种植

针对口腔种植业务，公司按照种植 I 期和种植 II 期提供给患者的服务价值进行定价，受种植体、牙冠不同品牌、材质不同以及根据患者自身口腔情况不同，部分患者植入种植体前需进行植骨等因素影响，口腔种植业务中种植 I 期的单颗牙的定价区间为 5,000 元至 8,000 元。受患者选择的牙冠品牌不同的影响，口腔种植业务中种植 II 期的单颗牙的定价区间为 800 元至 4,000 元。

A、种植 I 期（种植体植入完成）

单位：次、万元

单次诊费	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
10,000 元以下	9,090	78.03%	4,208.27	44.82%	6,286	73.71%	3,406.06	39.83%
10,000-20,000 元	1,854	15.92%	2,794.55	29.76%	1,499	17.58%	2,430.25	28.42%
20,000 元以上	705	6.05%	2,386.38	25.42%	743	8.71%	2,715.79	31.75%
合计	11,649	100.00%	9,389.20	100.00%	8,528	100.00%	8,552.10	100.00%

注：“单次诊费”为自治疗开始至种植体植入完成产生的诊费金额。

报告期内，单次诊费 10,000 元以下的就诊人次占比超过 70%、收入占比约 40%，主要为单颗种植牙的患者；而单次诊费超过 10,000 元主要为种植多颗牙齿的患者。

B、种植 II 期（牙冠佩戴完成）

单位：次、万元

单次诊费	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
5,000 元以下	7,357	78.42%	1,548.86	41.96%	6,495	80.31%	1,421.15	44.69%
5,000-10,000 元	1,267	13.51%	890.22	24.12%	1,030	12.74%	765.25	24.06%
10,000 以上	757	8.07%	1,252.00	33.92%	562	6.95%	993.61	31.25%
合计	9,381	100.00%	3,691.08	100.00%	8,087	100.00%	3,180.01	100.00%

注：“单次诊费”为自种植体植入完成后至佩戴牙冠产生的诊费金额。

报告期内，单次诊费 5,000 元以下的就诊人次占比约 78%、收入占比超过 40%，主要涉及 1-2 颗牙齿种植的患者；而单次诊费超过 5,000 元主要涉及 2 颗以上种植的患者。由上表可知，按照单次诊费统计的口腔种植 II 期就诊人次和收入结构无异常变动。

（2）口腔修复

单位：次、万元

单次诊费	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
2,000 元以下	16,928	70.17%	1,498.43	30.13%	15,629	69.63%	1,372.47	31.12%
2,000-5,000 元	5,229	21.68%	1,682.57	33.83%	5,172	23.04%	1,621.57	36.77%
5,000 元以上	1,967	8.15%	1,792.72	36.04%	1,646	7.33%	1,415.75	32.10%
合计	24,124	100.00%	4,973.72	100.00%	22,447	100.00%	4,409.79	100.00%

注：“单次诊费”为自治疗开始至佩戴牙冠产生的诊费金额。

口腔修复的单次诊费高低取决于选择修复的类型、治疗难度、修复牙齿数量、修复材料品牌等多个因素。其中，镍铬合金烤瓷牙价格范围在 400 至 800 元/颗，钛合金烤瓷牙 600 至 2,000 元/颗，金属烤瓷牙 1,000 至 3,000 元/颗；全瓷牙修复因其美观度和耐用性较高，价格通常也相对较高，其价格范围在 2,000 至 5,000 元/颗不等；活动假牙价格大概在几千至数万元不等。

报告期内，单次诊费 5,000 元以下的就诊人次占比超过 90%、收入占比超过 60%，涉及各个修复类型的患者，主要为单颗或多颗价格较低的牙冠的患者，如烤瓷牙、镍铬合金烤瓷牙、钛合金烤瓷牙、金属烤瓷牙，也包括选用活动假牙或单颗价格较高的牙冠的患者，如金属烤瓷牙、全瓷牙；而单次诊费超过 5,000 元主要涉及治疗难度高或使用多颗单价较高的金属烤瓷牙、全瓷牙的患者。由上表可知，按照单次诊费统计的口腔修复患者就诊人次和收入结构无异常变动。

（3）口腔正畸

A、固定正畸

单位：次、万元

单次诊费	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
1,000 元以下	25,786	90.35%	620.16	34.35%	15,537	89.52%	445.41	35.07%
1,000-5,000 元	1,828	6.41%	597.63	33.10%	1,110	6.40%	395.41	31.13%
5,000 元以上	925	3.24%	587.86	32.56%	708	4.08%	429.41	33.80%
合计	28,539	100.00%	1,805.65	100.00%	17,355	100.00%	1,270.23	100.00%

注：“单次诊费”为完成每个就诊节点（首次戴矫治器、复诊、佩戴保持器等）产生的诊费金额。

固定正畸单次诊费的高低主要受正畸的进度、选择的矫治器品牌等影响。首先，首次佩戴矫治器需执行的前序准备工作较多，如拍片检查，并根据口腔情况设计专属的正畸方案，医生需要花费较多的时间粘第一副矫治器，故投入的成本较大，首次佩戴矫治器时按照投入的成本占预期总成本的比例确认的收入占比较高，复诊阶段主要为医师人工费用，耗费的材料较少，且医师所需花费时间较短，故复诊阶段单次诊费较低。其次，选择不同品牌的矫治器，诊费总额区间为 5000 元至 2 万元不等。

单次诊费在 1,000 元以下的就诊人次占比约 90%，而收入占比约 35%，主要系 2023 年口腔正畸客户中历史年度累积的客户于本年进行复诊的数量占比较大，复诊阶段单次诊费较低所致。单次诊费介于 1,000 元至 5,000 元的就诊人次占比约 6%，主要为当期完成矫治和首次佩戴较低价位矫治器的客户。单次诊费

在 5,000 元以上的就诊人次占比约 3%-4%，但收入占比超过 30%，主要为当年首次佩戴矫治器的客户，如前所述，因首次戴矫治器时按照投入的成本占预期总成本的比例确认的收入占比较高，故就诊人次占比低于收入占比。

B、隐形正畸

单位：次、万元

单次诊费	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
1,000 元以下	4,971	91.56%	227.83	31.47%	2,776	86.83%	134.55	22.20%
1,000-10,000 元	206	3.80%	123.47	17.06%	193	6.04%	131.47	21.69%
10,000 元以上	252	4.64%	372.57	51.47%	228	7.13%	340.09	56.11%
合计	5,429	100.00%	723.87	100.00%	3,197	100.00%	606.11	100.00%

注：“单次诊费”为完成每个就诊节点（首次戴矫治器、复诊、佩戴保持器等）产生的诊费金额。

隐形正畸业务单次诊费的高低主要受正畸的进度、选择的矫治器品牌等影响。首先，首次佩戴矫治器需执行的前序准备工作较多，如取模、根据口腔情况设计专属的正畸方案和设计并制作专属的隐形矫治器，故投入的成本较大，首次戴矫治器时按照投入的成本占预期总成本的比例确认的收入占比较高，复诊阶段主要为医师人工费用且医师所需花费时间较短，故复诊阶段单次诊费较低。其次，选择不同品牌的矫治器，诊疗费总额区间为 2 万元至 4 万元不等。

2023 年单次诊费在 1,000 元以下的就诊人次占比超过 90%，但收入占比仅为 31.47%，主要系隐形正畸客户自首次佩戴矫治器后需要定期进行复诊，2021 年-2022 年佩戴矫治器的患者于本年进行复诊，复诊就诊人次占比较大但单次诊费较低所致。单次诊费介于 1,000 元至 10,000 元的客户，主要为首次佩戴较低价位矫治器或当年完成矫治的客户；单次诊费在 10,000 元以上的就诊人次占比介于 4%-7%，但收入占比超过 50%，主要为当年首次佩戴矫治器的客户，如前所述，因前期投入的成本较大，首次戴矫治器时按照投入的成本占预期总成本的比例确认的收入占比较高，故人数占比低于收入占比。

2023 年与 2022 年相比，单次诊费在 1,000 元以下的就诊人次占比和收入占比均大幅增加，主要系口腔正畸一般于 2 年内完成，2023 年度除了当年首次佩

戴矫治器的客户带来的复诊人次外，还包括 2021 年-2022 年首次佩戴矫治器的客户带来的复诊人次；且随着隐形正畸普及度逐步提升隐形正畸业务量不断增加，2023 年复诊人数较 2022 年大幅增加。

（4）口腔综合治疗

单位：次、万元

单次诊费	2023 年度				2022 年度			
	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比	就诊人次	就诊人次占比	收入	收入占比
1,000 元以下	489,596	97.51%	6,967.13	75.68%	397,384	97.14%	6,329.53	75.74%
1,000 元以上	12,500	2.49%	2,238.89	24.32%	11,686	2.86%	2,027.11	24.26%
合计	502,096	100.00%	9,206.01	100.00%	409,070	100.00%	8,356.64	100.00%

注：“单次诊费”为完成每个综合治疗收费项目产生的诊费金额。

口腔综合治疗是患者需求最普遍的服务，相关治疗项目主要包括洁牙、补牙、拔牙等相对简单的医疗服务，一般就诊当天则可以完成相关服务，单次诊费通常在 1,000 元以下；根管治疗受牙齿位置不同，操作复杂度不同，选择的根管材质差别、根管技术方法选择等因素影响，且其治疗过程包括开髓、灭活、根管填充等步骤，单次诊费通常在 1,000 元以上。由上表可知，按照单次诊费统计的口腔综合治疗患者就诊人次和收入结构无异常变动。

7、按照客户年龄维度进行分层

单位：人、万元

年龄	2023 年度				2022 年度			
	客户数量	客户数量占比	收入	收入占比	客户数量	客户数量占比	收入	收入占比
18 岁以下	30,247	18.30%	3,123.36	10.30%	25,809	17.18%	2,253.29	8.40%
19 岁-45 岁	89,972	54.44%	11,358.38	37.47%	80,533	53.61%	10,719.42	39.96%
46 岁-65 岁	28,104	17.01%	9,954.29	32.84%	24,602	16.38%	8,339.98	31.09%
66 岁以上	9,137	5.53%	4,823.23	15.91%	8,058	5.36%	3,968.25	14.79%
无年龄信息	7,806	4.72%	1,052.87	3.47%	11,227	7.47%	1,547.71	5.77%
合计	165,266	100.00%	30,312.13	100.00%	150,229	100.00%	26,828.65	100.00%

不同年龄阶段的患者因其随着年龄段的发展，于不同的阶段产生不同的口腔问题而引起不同的就诊需求，不同的就诊项目受项目诊疗难度不同、所需材料不同、服务市场不同等因素，导致就诊频次、诊疗费用不同。

由上表可知，报告期内按照年龄统计的客户数量和收入结构无异常变动。

“无年龄信息”系患者出于个人隐私的考虑，未提供年龄和身份证信息。各年龄层客户的主要特征如下：

（1）儿童与青少年（18岁以下）正处于生长发育期，牙齿和颌骨系统尚未发育完全。服务需求以预防和早期干预为主，如定期监测牙齿发育情况、预防性治疗、乳牙拔除与恒牙萌出管理、错颌畸形早期干预。这一年龄段患者就诊频次高，但服务难度较低，单次诊费较低，故就诊次数占比高于收入占比。

（2）青年及中青年（19岁-45岁）是社会的主要劳动力，注重个人形象和生活品质且有一定的消费能力。随着年龄增长，牙齿问题逐渐增多，如牙菌斑、牙结石、智齿问题、牙周病等。服务需求包括洁牙与美白、正畸治疗、种植牙、根管治疗与口腔修复等。这一年龄段客户各类诊疗服务的需求范围较广，且频次较高，尤其是补牙、洗牙、拔牙等口腔基础治疗服务及根管治疗服务。由于口腔综合治疗单次诊费较低，拉低整体平均单价，故就诊次数占比高于收入占比。

（3）中老年（46岁-65岁）客户随着年龄增长，口腔健康状况逐渐下降，对牙周病、牙齿缺失等问题关注度逐步提高，服务需求包括牙周治疗、维护牙周健康、预防牙齿脱落、种植或修复缺失牙齿。该年龄段客户对口腔种植和口腔修复的需求较高，且经济实力相对较强，对口腔健康投入意愿度较高，但受材料成本、服务难度较大等影响，口腔种植和口腔修复的单次诊费较高，故就诊次数占比低于收入占比。

（4）老年人（66岁以上），口腔健康状况普遍较差，对基础口腔医疗服务需求较大。服务需求主要为确保假牙舒适度和功能性、口腔清洁与基础治疗、种植或修复缺失牙齿。该年龄段客户对口腔种植和口腔修复的需求最强，单次诊费较高，故就诊次数占比低于收入占比。

综上所述，公司针对报告期内的客户及收入从就诊类别、就诊次数、就诊间隔周期、就诊月份、就诊总金额、单次诊费、客户年龄等七大维度进行了分层分析，其中，除口腔正畸业务在就诊总金额维度出现 2023 年度就诊总金额在 5,000 元以下的就诊次数和收入较 2022 年度略有增长且具有合理性背景外，公司报告期内的客户及收入在前述维度下不存在结构性调整的情况。

另外，报告期内，患者存在同时就诊多个诊疗项目、选择不同品牌的口腔原材料，就诊难度不同的项目、自身口腔问题严重程度等因素，故存在就诊次数较多、就诊周期较长、就诊总金额较高、单次诊费较高等情况，具有合理性；患者就诊月份较为集中在 7-8 月，2022 年 1 月和 2023 年因春节及不可抗因素等影响，业务量处于较低水平符合行业惯例及客户消费习惯，具有合理性；不同年龄段的就诊人次和收入情况符合患者口腔问题不同而需求不同的情况，具有合理性。

5.3 按照各个分院分别披露收入、成本、毛利率、净利润、净利率等，分析是否存在较大差异；说明各分院关键资源要素与收入的匹配性，如经营场所面积、医师资质及数量、日均接诊人数、牙椅配置、耗材采购领用及耗用情况等维度分析与收入的匹配性，说明部分亏损子公司主体是否存在持续亏损风险及对公司生产经营是否存在重大不利影响。

1、按照各个分院分别披露收入、成本、毛利率、净利润、净利率等，分析是否存在较大差异

公司已在公开转让说明书之“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露如下：

“.....

2022 年度，各子公司的收入、成本、毛利率、净利润、净利率等情况如下：

单位：万元

类别	公司	收入	成本	毛利率	净利润	净利率
口腔 医院	佛山中大	3,396.11	2,190.83	35.49%	-20.80	-0.61%
	增城中大	3,008.71	1,800.00	40.17%	666.01	22.14%
	顺德口腔	2,581.54	1,690.16	34.53%	253.07	9.80%
	广州暨博	2,355.63	1,810.92	23.12%	27.81	1.18%
	花都暨博	1,869.93	1,317.50	29.54%	15.61	0.83%
	肇庆暨博	1,790.68	1,147.25	35.93%	250.97	14.02%
	南海中大	1,390.04	1,099.52	20.90%	75.11	5.40%
	珠海暨博	1,187.26	1,060.31	10.69%	-148.29	-12.49%
	中山暨博	1,117.04	925.06	17.19%	-174.32	-15.61%
	顺德志德口腔	1,682.80	1,071.70	36.31%	293.62	17.45%
	顺德志康口腔	903.55	730.81	19.12%	92.32	10.22%

类别	公司	收入	成本	毛利率	净利润	净利率
口腔 门诊部	南海立远口腔	812.85	549.64	32.38%	181.05	22.27%
	南海远大口腔	499.90	378.13	24.36%	97.47	19.50%
	顺德柏菲口腔	461.49	307.70	33.32%	89.33	19.36%
	南海中大口腔	362.17	374.96	-3.53%	-50.60	-13.97%
	顺德天使口腔	319.87	255.76	20.04%	42.63	13.33%
	顺德志远口腔	318.30	282.56	11.23%	11.85	3.72%
	顺德刘远明口腔	309.87	292.20	5.70%	-17.31	-5.59%
	南海恒远口腔	306.62	251.16	18.09%	24.96	8.14%
	增城暨博口腔	273.99	201.23	26.56%	40.48	14.77%
	南海德瑞口腔	270.16	273.70	-1.31%	-29.22	-10.82%
	顺德龙江口腔	230.15	124.37	45.96%	70.35	30.57%
	暨博刘远明口腔	196.30	196.40	-0.05%	-24.99	-12.73%
	南海爱雅口腔	173.02	202.91	-17.28%	-46.52	-26.89%
	顺德张剑兵口腔	171.64	180.65	-5.25%	-30.94	-18.03%
	南海暨博口腔	140.60	196.89	-40.04%	-73.06	-51.96%
	南海顺远口腔	120.14	172.73	-43.77%	-74.95	-62.39%
	南海卓越口腔	114.13	155.87	-36.57%	-68.34	-59.88%
	顺德瑞尔口腔	109.45	144.43	-31.96%	-50.27	-45.93%
	南海西樵口腔	79.72	67.35	15.52%	-0.55	-0.69%
新设 门店	南海桂城口腔	253.90	301.62	-18.79%	-95.74	-37.71%
	江门暨博	21.10	119.92	-468.34%	-159.19	-754.45%
	佛山中大王府井口腔		10.32		-14.06	

2023 年度，各子公司的收入、成本、毛利率、净利润、净利率等情况如下：

单位：万元

类别	公司	收入	成本	毛利率	净利润	净利率
口腔 医院	佛山中大	3,444.76	2,227.91	35.32%	217.38	6.31%
	增城中大	3,250.48	1,934.90	40.47%	607.61	18.69%
	广州暨博	2,851.11	1,925.57	32.46%	225.51	7.91%
	肇庆暨博	2,587.12	1,490.77	42.38%	301.45	11.65%
	顺德口腔	2,514.30	1,615.47	35.75%	88.30	3.51%
	花都暨博	2,264.66	1,476.13	34.82%	217.73	9.61%
	珠海暨博	1,686.74	1,242.83	26.32%	169.25	10.03%
	南海中大	1,435.63	1,035.54	27.87%	231.04	16.09%
	中山暨博	1,233.59	857.19	30.51%	57.05	4.62%
	顺德志德口腔	1,526.90	1,003.33	34.29%	162.90	10.67%

类别	公司	收入	成本	毛利率	净利润	净利率
口腔 门诊部	顺德志康口腔	964.07	658.08	31.74%	233.44	24.21%
	南海立远口腔	780.27	529.15	32.18%	154.71	19.83%
	南海中大口腔	498.53	453.23	9.09%	21.34	4.28%
	南海远大口腔	496.20	376.68	24.09%	94.96	19.14%
	顺德柏菲口腔	411.26	243.79	40.72%	81.28	19.76%
	顺德志远口腔	383.47	297.35	22.46%	60.39	15.75%
	南海德瑞口腔	300.35	267.91	10.80%	13.57	4.52%
	顺德天使口腔	289.15	238.92	17.37%	34.85	12.05%
	南海恒远口腔	240.24	209.63	12.74%	2.14	0.89%
	暨博刘远明口腔	202.76	219.74	-8.37%	-39.69	-19.57%
	增城暨博口腔	186.20	176.49	5.21%	-17.24	-9.26%
	顺德龙江口腔	184.10	125.81	31.66%	22.20	12.06%
	顺德刘远明口腔	177.17	205.32	-15.89%	-51.08	-28.83%
	南海顺远口腔	156.62	161.73	-3.26%	-24.03	-15.34%
	顺德张剑兵口腔	133.76	118.17	11.66%	8.03	6.00%
	南海爱雅口腔	123.36	174.09	-41.12%	-59.16	-47.96%
	顺德瑞尔口腔	122.64	157.17	-28.16%	-46.77	-38.14%
	南海卓越口腔	90.97	128.96	-41.76%	-58.37	-64.16%
	南海暨博口腔	82.44	140.01	-69.83%	-107.30	-130.16%
	南海西樵口腔	40.05	54.38	-35.78%	-6.03	-15.06%
新设 门店	江门暨博	916.26	750.56	18.08%	-17.05	-1.86%
	南海桂城口腔	325.17	297.76	8.43%	-20.27	-6.23%
	佛山中大王府井口腔	254.20	344.49	-35.52%	-117.50	-46.22%
	广州暨博海珠口腔	157.59	295.15	-87.29%	-257.63	-163.48%

注：截至报告期末，公司下属口腔医院和门诊部共计 34 家，其中，南海西樵口腔已于 2023 年 10 月停业，公司已于 2023 年 12 月将所持有控股子公司柏菲口腔 51% 股权全部转让。上表中的分类系公司根据各子公司的收入规模、盈利能力、集团内部定位、成立时间等因素，并综合考虑新成立门店需要 2-3 年孵化期而进行的类别划分；其中，公司将尚处于孵化期的新设门店单独分为一类（4 家，包括 1 家口腔医院和 3 家口腔门诊部），同时，根据公司“口腔医院+口腔门诊部”的经营模式，将其他门店划分为口腔医院（9 家）和口腔门诊部（21 家）两大类别。”

由上表可知，公司各子公司的毛利率和净利率存在一定的差异。其中，新设子公司（新设门店）因尚处于市场开发初期，销售收入偏低；由于初期业务量小，未形成规模经济效应，且由于新设门店地处城市中心地区，租金较高，导致这些子公司的单位成本偏高，进而影响毛利率和净利率，故与其它子公司的可比性不大。因此，以下针对口腔医院和口腔门诊部两大类别进行分析：

1、毛利率差异分析

报告期内，口腔医院与口腔门诊部类子公司收入金额、收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

类别	2023 年度				2022 年度			
	收入金额	收入占比	单店平均收入	平均毛利率	收入金额	收入占比	单店平均收入	平均毛利率
口腔医院	21,268.39	70.16%	2,363.15	35.09%	18,696.94	69.69%	2,077.44	30.25%
口腔门诊部	7,390.52	24.38%	351.93	19.63%	7,856.71	29.28%	374.13	18.40%

由上可知，口腔医院与口腔门诊部类子公司收入规模及毛利率存在一定的差异，主要原因具体分析如下：

(1) 关键资源要素差异

口腔医疗行业的关键资源要素主要包括医护专业人力资源、牙椅等重要医疗设备、经营场所区位和面积等方面，关键资源要素的差异对各子公司创收及盈利能力存在较大的影响。

专业人力资源配备因素方面，口腔医院通常配备 10 名以上执业医师、员工总数一般在 50 名以上，而口腔门诊部的执业医师大多在 6 名以下、员工总数一般不超过 20 名，因此，一般来说，口腔医院的医疗团队无论人员规模还是经验能力都优于口腔门诊部。由于存在医护人员服务能力、运营营销人员营销拓展能力方面的人力资源优势，口腔医院的年度收入规模都相对较高，各门店各年度收入规模均在 1,000 万元以上，其中 2023 年度平均收入规模达 2,363.15 万元，而口腔门诊部的 2023 年度的平均收入规模仅为 351.93 万元。毛利率方面，口腔医院的毛利率也因收入规模大产生的固定成本摊薄效应而相对较高，其中，2023 年度，口腔医院和口腔门诊部的毛利率分别为 35.09%、19.63%。

牙椅等重要医疗设备资源配备因素方面，口腔医院的牙椅数量均在 20 台以上，而口腔门诊部的牙椅数量大部分 10 台以下。因此，相对口腔门诊部，口腔医院拥有更充足的设备，具备更强的服务能力；同时，口腔医院通常更有能力引入和应用新技术，如数字化口腔扫描等，可以进一步提高诊疗水平，满足患者的多元化需求，进而能够提供高价值的服务。

经营场所因素方面，口腔医院的营业面积在 1,500 平米以上，口腔门诊部的营业面积大部分在 500 平米以下，部分诊所营业面积不足 200 平。经营场所面积扩大，能够有效产生功能和形象提升的效果，有助于吸引更多的客户和提供更好的服务体验，进一步提升子公司的创收和盈利能力，故相对口腔门诊部，经营场所面积更大的口腔医院收入规模和毛利率水平都相对较高。

（2）固定成本占比差异

报告期内，口腔医院与口腔门诊部按四大业务类别分析成本结构及其收入占比情况如下：

项目		2023 年度			2022 年度		
		口腔医院	口腔门诊部	差异	口腔医院	口腔门诊部	差异
口腔种植	收入（万元）	10,401.28	2,012.23	-	9,298.73	2,301.69	-
	毛利率	34.88%	19.81%	15.07%	29.07%	19.75%	9.32%
	材料占比	26.22%	27.01%	-0.79%	27.96%	28.24%	-0.28%
	职工薪酬占比	30.14%	40.95%	-10.81%	33.10%	40.39%	-7.29%
	其他费用占比	8.76%	12.22%	-3.46%	9.87%	11.62%	-1.75%
口腔修复	收入（万元）	3,190.09	1,508.30	-	2,762.10	1,615.77	-
	毛利率	34.13%	16.73%	17.40%	30.04%	15.15%	14.89%
	材料占比	16.51%	17.16%	-0.65%	17.38%	17.15%	0.23%
	职工薪酬占比	39.90%	52.45%	-12.55%	42.43%	54.71%	-12.28%
	其他费用占比	9.46%	13.67%	-4.21%	10.16%	12.98%	-2.82%
口腔正畸	收入（万元）	2,236.93	617.23	-	1,728.95	544.51	-
	毛利率	21.65%	9.41%	12.24%	16.94%	2.59%	14.35%
	材料占比	26.51%	27.54%	-1.03%	30.08%	32.25%	-2.17%
	职工薪酬占比	43.02%	51.32%	-8.30%	44.12%	52.85%	-8.73%
	其他费用占比	8.82%	11.72%	-2.90%	8.85%	12.30%	-3.45%
口腔综合治疗	收入（万元）	5,415.64	3,252.75	-	4,875.30	3,394.62	-
	毛利率	41.73%	22.80%	18.93%	37.44%	21.56%	15.88%
	材料占比	4.08%	6.54%	-2.46%	4.88%	7.37%	-2.49%
	职工薪酬占比	43.66%	55.40%	-11.74%	46.03%	56.80%	-10.77%
	其他费用占比	10.54%	15.26%	-4.72%	11.66%	14.27%	-2.61%

由上表可知，口腔医院和口腔门诊部的材料收入比相差较小，故材料对毛利率差异的影响较小，影响毛利率差异的主要因素为职工薪酬和其他费用。

根据公司的薪酬政策，执业医师和医生助理的薪酬系按照业绩提成和固定

工资两者孰高计算，而其他护理人员、前台、咨询等辅助人员的薪酬则以固定工资为主。故在公司当前薪酬体系下，各门店存在一个最低规模的固定薪酬开支，业务量越小的门店，最低规模的固定薪酬开支在总体成本构成中的占比以及对毛利率的影响越大。口腔医院的人均创收高，其员工薪酬更多来源于业绩提成；而口腔门诊部的人均创收低，其员工薪酬更多来源于固定工资，导致固定人工成本占比高。

其他费用包括固定资产折旧、使用权资产折旧、长期待摊费用摊销、物业管理费等，无论公司的营收情况如何，均为公司的固定支出，全部形成固定费用成本。

由于各门店的硬件设施、市场口碑、地理位置、医生技术水平存在差异，资源、优势或机会往往会向已经拥有较多的一方集聚，导致优秀门店的客户越来越多，固定人工成本、其他费用占总成本比例就越低，弱势门店的客户越来越少，固定人工成本、其他费用占总成本就越高，进而导致各子公司的毛利率存在差异。

2、净利率差异分析

除毛利率差异外，各门店的期间费用（销售费用、管理费用、财务费用等）水平和使用效率是影响其净利率的重要因素。各子公司在期间费用控制方面的能力不同，其中，各子公司在管理费用、财务费用等方面差异较小，但在市场推广、品牌建设等方面投入存在较大差异，且该投入的收入转化率存在时间滞后性，故影响各子公司净利率的主要因素在于销售费用率的差异方面。具体分析如下：

类别	2023 年度				2022 年度			
	净利率	销售费用率	其他费用率	销售费用占公司总销售费用的比例	净利率	销售费用率	其他费用率	销售费用占公司总销售费用的比例
口腔医院	9.95%	11.49%	13.65%	85.78%	5.06%	12.47%	12.72%	90.45%
口腔门诊部	6.50%	3.03%	10.10%	7.86%	6.07%	2.76%	9.57%	8.42%

注：其他费用率=毛利率-净利率-销售费用率。

由上表可知，口腔医院和口腔门诊部的其他费用率差异较小，除毛利率的影响外，导致净利率存在较大差异的原因主要系销售费用率存在较大差异。

销售费用率存在差异主要是由公司的营销策略导致，并主要体现在如下两个方面：

第一、口腔医院和口腔门诊部在客户开发与品牌营销方面确实扮演着不同的角色。口腔医院除负责自身客户开发外，还承担着重要的品牌营销职能，塑造品牌形象，提高公司的知名度与美誉度。口腔医院的营销活动包括：1）通过制作高质量的医疗科普视频、患者康复故事等内容，投放在社交媒体、视频平台上，提升整个品牌的知名度和美誉度；2）利用社交媒体平台进行精准广告投放，针对特定地区和人群推送服务信息；3）举办大型的公益医疗活动，增加品牌曝光度。口腔门诊部的营销活动主要通过美团、抖音、网络电话等网络渠道，以及根据门店需要在社区、商场等地举办健康咨询活动，如免费体检、义诊等，发放宣传资料和小礼品，吸引潜在患者。

第二、不同的口腔医院面临着各异的竞争环境，其周边辐射的门诊部数量也不尽相同，这一现状直接导致了各口腔医院在营销投入上的差异。公司依据市场竞争态势的演变、患者需求的变迁以及经济环境的波动等多重因素，适时调整营销策略。

综上所述，各子公司毛利率和净利率存在一定差异，具有多方面的背景原因，但主要系各子公司在关键资源要素、固定成本占总成本比例以及营销投入不同等三大方面的差异导致，具有其合理性。

2、说明各分院关键资源要素与收入的匹配性，如经营场所面积、医师资质及数量、日均接诊人数、牙椅配置、耗材采购领用及耗用情况等维度分析与收入的匹配性；

截至报告期末，公司下属口腔医院和门诊部共计 34 家，其中，南海西樵口腔已于 2023 年 10 月停业，公司已于 2023 年 12 月将所持有控股子公司柏菲口腔 51% 股权全部转让。公司根据各子公司的收入规模、盈利能力、集团内部定位、成立时间等因素，并综合考虑新成立门店需要 2-3 年孵化期而进行类别划分，将尚处于孵化期的新设门店单独分为一类（4 家，包括 1 家口腔医院和 3 家口腔门诊部），同时，根据公司“口腔医院+口腔门诊部”的经营模式，将其他门店划分为口腔医院（9 家）和口腔门诊部（21 家）两大类。

报告期内，公司各分院关键资源要素与收入的情况如下：

2023 年度：

序号	分类	公司	营业收入 (万元)	经营场所 面积 (m²)	执业医 师数量 (人)	日均接 诊人数 (人)	牙椅数 量 (张)	原材料 采购金 额(万 元)	原材料 耗用金 额(万 元)
1	口腔医 院	佛山中大	3,444.76	1,897.91	17	122	34	809.23	770.87
2		增城中大	3,250.48	2,528.50	30	135	32	364.53	447.26
3		广州暨博	2,851.11	2,045.85	14	79	21	571.59	551.87
4		肇庆暨博	2,587.12	2,000.00	14	109	20	505.08	492.28
5		顺德口腔	2,514.30	4,124.00	16	106	39	424.80	435.43
6		花都暨博	2,264.66	1,401.78	13	89	23	418.95	416.84
7		珠海暨博	1,686.74	1,716.12	11	54	20	400.85	402.17
8		南海中大	1,435.63	2,648.00	12	74	22	228.01	261.25
9		中山暨博	1,233.59	1,657.00	7	61	25	279.22	290.18
10	口腔门 诊部	顺德志德口腔	1,526.90	630.00	11	73	15	175.76	186.58
11		顺德志康口腔	964.07	849.04	9	45	15	185.93	189.10
12		南海立远口腔	780.27	270.33	9	31	13	99.58	114.78
13		南海中大口腔	498.53	480.00	3	40	9	93.74	105.86
14		南海远大口腔	496.20	196.55	4	32	8	92.90	93.91
15		顺德柏菲口腔	411.26	146.30	3	20	5	44.69	65.92
16		顺德志远口腔	383.47	132.24	4	22	8	48.62	55.67
17		南海德瑞口腔	300.35	188.06	5	14	8	38.40	45.44
18		顺德天使口腔	289.15	600.00	5	22	8	31.73	42.29
19		南海恒远口腔	240.24	330.08	2	10	9	30.28	33.80
20		暨博刘远明口腔	202.76	215.53	2	13	7	30.70	30.39
21		增城暨博口腔	186.20	213.00	3	11	7	37.93	36.67
22		顺德龙江口腔	184.10	255.83	2	8	6	21.71	26.09
23		顺德刘远明口腔	177.17	216.11	3	16	8	20.88	24.68

24		南海顺远口腔	156.62	134.00	2	11	2	18.44	26.20
25		顺德张剑兵口腔	133.76	147.86	1	6	6	13.37	25.73
26		南海爱雅口腔	123.36	197.45	3	9	6	14.08	19.62
27		顺德瑞尔口腔	122.64	500.00	1	12	8	16.08	18.69
28		南海卓越口腔	90.97	164.00	1	5	5	20.04	21.08
29		南海暨博口腔	82.44	400.00	4	8	8	11.21	16.51
30		南海西樵口腔	40.05	106.54	1	4	5	5.15	6.24
31		江门暨博	916.26	2,593.00	10	44	26	183.72	180.76
32	新设门店	南海桂城口腔	325.17	510.34	6	20	10	64.01	69.25
33		广州暨博海珠口腔	157.59	450.00	5	38	13	75.43	52.64
34		佛山中大王府井口腔	254.20	771.00	8	26	10	93.24	76.02

2022 年度：

序号	分类	公司	营业收入 (万元)	经营场所 面积 (m²)	执业医师 数量 (人)	日均接 诊人数 (人)	牙椅数 量 (张)	原材料 采购金 额(万 元)	原材料 耗用金 额(万 元)
1	口腔医院	佛山中大	3,396.11	1,897.91	21	119	34	798.80	795.61
2		增城中大	3,008.71	2,528.50	28	96	32	499.11	429.19
3		广州暨博	2,355.63	2,045.85	13	74	22	517.22	503.36
4		肇庆暨博	1,790.68	2,000.00	14	94	20	334.71	339.05
5		顺德口腔	2,581.54	4,124.00	14	107	21	469.20	490.46
6		花都暨博	1,869.93	1,401.78	12	76	22	362.61	365.62
7		珠海暨博	1,187.26	1,716.12	10	45	20	286.91	305.88
8		南海中大	1,390.04	2,648.00	11	70	22	279.49	309.10
9		中山暨博	1,117.04	1,657.00	9	61	25	322.86	299.51
10	口腔门诊部	顺德志德口腔	1,682.80	630.00	13	56	15	208.53	206.95
11		顺德志康口腔	903.55	849.04	10	52	15	187.90	214.39
12		南海立远口腔	812.85	270.33	11	18	13	116.52	123.39
13		南海中大口腔	362.17	480.00	3	44	9	82.66	76.29
14		南海远大口腔	499.90	196.55	5	33	8	84.73	88.15
15		顺德柏菲口腔	461.49	146.30	3	20	5	88.78	111.30
16		顺德志远口腔	318.30	132.24	4	19	8	51.69	62.61
17		南海德瑞口腔	270.16	188.06	5	14	8	37.28	39.57
18		顺德天使口腔	319.87	600.00	4	25	8	40.95	48.17
19		南海恒远口腔	306.62	330.08	3	11	9	49.43	51.52
20		暨博刘远明口腔	196.30	215.53	2	12	7	27.14	31.37
21		增城暨博口腔	273.99	213.00	3	9	7	52.20	55.17
22		顺德龙江口腔	230.15	255.83	2	7	6	31.75	35.12
23		顺德刘远明口腔	309.87	216.11	4	29	8	46.31	52.14
24		南海顺远口腔	120.14	134.00	3	8	7	23.28	22.87
25		顺德张剑兵口腔	171.64	147.86	1	13	6	39.21	35.79
26		南海爱雅口腔	173.02	197.45	5	12	6	26.78	29.36
27		顺德瑞尔口腔	109.45	500.00	1	12	8	15.75	17.43

28		南海卓越口腔	114.13	164.00	2	6	5	18.76	20.65
29		南海暨博口腔	140.60	400.00	3	12	8	19.31	25.86
30		南海西樵口腔	79.72	106.54	1	5	5	5.73	4.88
31	新设门店	江门暨博	21.10	2,593.00	7	17	26	55.60	29.06
32		南海桂城口腔	253.90	510.34	6	16	10	82.56	68.47
33		广州暨博海珠口腔	-	-	-	-	-	-	-
34		佛山中大王府井口腔	-	-	-	-	-	-	-

注：广州暨博海珠口腔、佛山中大王府井口腔于 2022 年度尚未开业。

报告期内，公司经营场所面积、医师资质及数量、日均接诊人数、牙椅配置、耗材采购领用及耗用情况等与收入的匹配性分析如下：

(1) 经营场所面积与收入的匹配性

项目		平均收入 (万元)	平均经营场所面 积 (m ²)	单位经营场所面 积创收 (万元/ m ²)
2023 年度	口腔医院	2,363.15	2,224.35	1.06
	口腔门诊部	351.93	303.47	1.16
	新设门店	413.31	1,081.09	0.38
2022 年度	口腔医院	2,077.44	2,224.35	0.93
	口腔门诊部	374.13	303.47	1.23
	新设门店	68.75	775.84	0.09

由上表可知，口腔医院的平均经营面积超过 2,000 平，平均收入 2,000 余万元，均高于口腔门诊部。经营场所面积较大能够容纳更多的医护人员和专业设备，有充足的候诊区、接诊区、诊疗室，可以接待并服务更多的患者，从而提供更多的医疗服务并产生更高的收入。

2022 年度，口腔医院、口腔门诊部的单位经营场所面积创收分别为 0.93 万元/m²和 1.23 万元/m²；2023 年度，口腔医院、口腔门诊部的单位经营场所面积创收分别为 1.06 万元/m²和 1.16 万元/m²，口腔医院单位经营场所面积创收略低于口腔门诊部，主要系口腔医院作为重点地区的中心门店，承担更多的品牌展示和形象宣传职责，设置了专门的客户接待区、儿童游乐区、品牌展厅等，拉低了单位经营场所面积创收。新设门店在市场开发初期，由于在当地品牌知名度低，故单位经营场所面积创收相对较低。

综上，公司下属口腔医院/门诊部的经营场所面积与收入相匹配。

(2) 医师资质及医师数量与收入的匹配性

项目		平均收入 (万元)	平均医师数量 (人)	医师人均创收 (万元/人)
2023 年度	口腔医院	2,363.15	14.89	158.72
	口腔门诊部	351.93	3.71	94.75
	新设门店	413.31	7.25	57.01
2022 年度	口腔医院	2,077.44	14.67	141.64
	口腔门诊部	374.13	4.19	89.28
	新设门店	68.75	3.25	21.15

由上表可知，口腔医院的平均执业医师数量超过 14 人，口腔门诊部的平均执业医师数量为 4 人左右；2022 年度，口腔医院、口腔门诊部的医师人均创收分别为 141.64 万元和 89.28 万元；2023 年度，口腔医院、口腔门诊部的医师人均创收分别为 158.72 万元和 94.75 万元。

公司的主要执业医师以及资深医师主要集中在口腔医院，能够开展高难度的口腔手术和治疗，患者信任度高，接诊量和收入也会相应提高，医师人均创收也高于口腔门诊部。新设门店在市场开发初期，由于在当地品牌知名度低，故医师人均创收相对较低。

综上，公司下属口腔医院/门诊部的医师资质及数量与收入相匹配。

(3) 日均接诊人数与收入的匹配性

项目		平均收入 (万元)	平均日均 接诊人数 (人)	平均医生 数量 (人)	人均医生 日接诊人 数(人)	日接诊患 者人均收 入(元)
2023 年 度	口腔医院	2,363.15	92.11	14.89	6.19	712.65
	口腔门诊部	351.93	19.62	3.71	5.28	498.28
	新设门店	413.31	32.00	7.25	4.41	358.77
2022 年 度	口腔医院	2,077.44	82.44	14.67	5.62	699.95
	口腔门诊部	374.13	19.86	4.19	4.74	523.36
	新设门店	68.75	8.25	3.25	2.54	231.48

注：日接诊患者人均收入=口腔医院/口腔门诊部/新设门店的平均收入除以平均日均接诊人数除以 360

由上表可知，2022 年度，口腔医院、口腔门诊部的平均日均接诊人数分别为 82.44 人和 19.86 人；2023 年度，口腔医院、口腔门诊部的平均日均接诊人数分别为 92.11 人和 19.62 人。新设门店在市场开发初期，由于品牌知名度低，平

均日均接诊人数较低，但 2023 年作为江门当地较大的口腔医院，江门暨博日接待就诊人员增长较多，拉高了新设门店的平均日均接诊人数。

一般情况下，日均接诊人数与医院/门诊部配备的医生数量存在正相关关系。报告期内，口腔医院人均医生日接诊人数为 5.62 人、6.19 人，略高于口腔门诊部人均医生日接诊人数 4.74 人、5.28 人，主要系口腔医院医师资质较深、工作年限较长，其接诊效率较高；新设门店由于尚处于爬坡期，知名度尚未打开，业务量较少，医师工作量尚未达到已成熟门诊部/医院的状态。

报告期内，口腔医院日接诊患者人均收入分别为 699.95 元、712.65 元，口腔门诊部日接诊患者人均收入分别为 523.36 元、498.28 元，主要系口腔医院因医师规模较大，应对复杂病例的能力较高，且规模较大及知名度较高，其单价较高的口腔种植业务、口腔正畸业务收入占比较高，故日接诊患者人均收入较口腔门诊部高。新设门店由于尚处于爬坡期，知名度尚未打开，业务量较少致日人均创收较低。

综上，公司下属口腔医院/门诊部的日均接诊人数与收入相匹配。

（4）牙椅配置与收入的匹配性

项目		平均收入 (万元)	平均牙椅数量 (张)	单位牙椅创收 (万元/张)
2023 年度	口腔医院	2,363.15	26.22	90.12
	口腔门诊部	351.93	7.90	44.52
	新设门店	413.31	14.75	28.02
2022 年度	口腔医院	2,077.44	24.22	85.77
	口腔门诊部	374.13	8.14	45.95
	新设门店	68.75	9.00	7.64

由上表可知，报告期内口腔医院的平均牙椅数量分别为 24.22 张、26.22 张，口腔门诊部的平均牙椅数量分别为 8.14 张、7.90 张；2022 年度，口腔医院、口腔门诊部的单位牙椅创收分别为 85.77 万元和 45.95 万元；2023 年度，口腔医院、口腔门诊部的单位牙椅创收分别为 90.12 万元和 44.52 万元。口腔种植、根管治疗以及口腔正畸等诊疗方案相对复杂，手术难度较高，单次诊费也相应较高。公司资深医师主要集中在口腔医院，能够更好地应对较为复杂或特殊的口腔诊疗病例，制定有针对性的方案并治疗，其单位牙椅创收约 64%来自于口腔种植

业务和口腔修复业务，10%来自于口腔正畸服务，而口腔门诊机构的单位牙椅创收约 47%来自于口腔种植和口腔修复业务，8%来自于口腔正畸业务，因此口腔医院单位牙椅创收较口腔门诊部高。新设门店在市场开发初期，由于品牌知名度低，业务量尚未达到成熟医院/门诊部的盈利状态，单位牙椅创收较低。

综上，公司下属口腔医院/门诊部的牙椅配置与收入相匹配。

（5）耗材采购领用及耗用情况与收入的匹配性

项目		平均收入 (万元)	平均原材料 采购金额 (万元)	原材料 采购收入 比	平均原材料 耗用金额 (万元)	原材料 耗用收入 比
2023 年度	口腔医院	2,363.15	444.70	18.82%	452.02	19.13%
	口腔门诊部	351.93	50.06	14.22%	56.44	16.04%
	新设门店	413.31	104.10	25.19%	94.67	22.90%
2022 年度	口腔医院	2,077.44	430.10	20.70%	426.42	20.53%
	口腔门诊部	374.13	59.75	15.97%	64.43	17.22%
	新设门店	68.75	34.54	50.24%	24.38	35.47%

一般而言，原材料的采购、领用和耗用数量与诊疗服务的开展密切相关，收入增加，相应的原材料耗用量也会增加。由上表可知，口腔医院的原材料采购收入比、原材料耗用收入比略高于口腔门诊部，主要与收入结构相关。口腔医院的种植业务收入占比较高，材料收入比超过 25%；而口腔门诊部的口腔综合治疗业务收入占比较高，口腔综合治疗需要较少的原材料，材料收入比约为 5%。耗材的采购、领用和耗用数量与诊疗服务的开展密切相关，收入增加，相应的耗材使用量也会增加。新设门店在市场开发初期，收入较低，加之进行了适当的备货和材料的折扣优惠，导致原材料采购收入比、原材料耗用收入比较高。

综上，公司下属口腔医院/门诊部的耗材采购领用及耗用情况与收入相匹配。

综上所述，这些维度相互关联，共同影响牙科诊所的服务收入；此外，各分院的服务收入还受到成立时间、竞争对手、地理区域等因素的影响。因此，各子公司的经营场所面积、医师资质及数量、日均接诊人数、牙椅配置、耗材采购领用及耗用情况与其服务收入相匹配。

3、说明部分亏损子公司主体是否存在持续亏损风险及对公司生产经营是

否存在重大不利影响；

报告期内的亏损子公司中，南海西樵口腔已于 2023 年 10 月停业，另外，江门暨博、佛山中大王府井口腔、广州暨博海珠口腔、南海桂城口腔等四家口腔医院或门诊部为报告期内的新设门店，报告期内亏损属于培育期内的正常情况。

除前述亏损子公司外，南海顺远口腔、顺德瑞尔口腔、暨博刘远明口腔、增城暨博口腔、顺德刘远明口腔、南海爱雅口腔、南海卓越口腔、南海暨博口腔等 8 家子公司报告期内的营业收入及净亏损情况如下：

单位：万元

子公司名称	2023 年度				2022 年度	
	营业收入	营业收入变动	净亏损	净亏损变动	营业收入	净亏损/净利润
南海顺远口腔	156.62	36.48	-24.03	50.92	120.14	-74.95
顺德瑞尔口腔	122.64	13.19	-46.77	3.50	109.45	-50.27
暨博刘远明口腔	202.76	6.46	-39.69	-14.70	196.30	-24.99
增城暨博口腔	186.20	-87.79	-17.24	-57.72	273.99	40.48
顺德刘远明口腔	177.17	-132.70	-51.08	-33.77	309.87	-17.31
南海爱雅口腔	123.36	-49.66	-59.16	-12.64	173.02	-46.52
南海卓越口腔	90.97	-23.16	-58.37	9.97	114.13	-68.34
南海暨博口腔	82.44	-58.16	-107.30	-34.24	140.60	-73.06
小计	1142.16	-295.34	-403.64	-88.68	1,437.50	-314.96
合并营业收入/净利润	30,312.13		2,250.42		26,828.65	1,175.50
占比	3.77%		-17.94%		5.36%	-26.79%

公司前述 8 家子公司在报告期内出现亏损，主要原因有：①所在区域的竞争相对激烈，患者流量被分散；报告期内受到宏观环境的负面影响，进一步压缩了门诊的利润空间；②门诊骨干医生于报告期内发生人员流动，影响了患者的到店复诊率和转介绍率。

基于公司在门店区域布局方面的战略考量，管理层选择继续维持前述子公司的经营布局，拟通过采取一定的措施帮助该些子公司实现扭亏为盈，具体措施和对公司的影响分析如下：

子公司	措施及影响
南海顺远口腔	1、委派运营中心人员定期驻点指导，加强运营管理以及品牌推广宣传，提高获客的效率；在门店附近社区进行义诊，加强品牌曝光； 2、委派集团技术骨干至门店进行技术指导，提升患者就医体验。 随着宏观环境的改善，该门诊部报告期内的净亏损已大幅缩窄；截至 2024 年 6 月，该门诊部已基本实现盈亏平衡。
暨博刘远明口腔	1、委派运营中心人员驻点指导，加强运营管理以及品牌推广宣传，提高获客的效率；在门店附近社区进行义诊，加强品牌曝光； 2、委派集团技术骨干至门店进行技术指导，提升患者就医体验。 截至 2024 年 6 月，该门诊部 6 月当月已实现盈亏平衡。
增城暨博口腔	1、新聘门诊部负责人，弥补门诊部负责人职位临时空缺所带来的不利影响； 2、委派运营中心人员驻点指导，加强运营管理以及品牌推广宣传，提高获客的效率； 3、委派集团的技术骨干至门店进行技术指导，提升患者就医体验。 该门诊部于 2023 年首次录得亏损的主要原因系门诊部负责人的职位于当年出现临时空缺。在前述措施的有效实施下，截至 2024 年 6 月，该门诊部的净亏损已呈缩窄的趋势。
顺德刘远明口腔	1、委派运营中心人员定期驻点指导，加强运营管理以及品牌推广宣传，提高获客的效率；在门店附近社区进行义诊，加强品牌曝光； 2、新聘门诊部负责人；同时委派集团技术骨干至门店坐诊，提升种植业务及正畸业务的数量，解决该门诊部单一依赖口腔综合治疗业务的问题。 截至 2024 年 6 月，该门诊部的净亏损已呈缩窄的趋势。
南海爱雅口腔	1、委派运营中心人员定期驻点指导，加强运营管理以及品牌推广宣传，提高获客的效率；在门店附近社区进行义诊，加强品牌曝光； 2、委派集团技术骨干至门店进行技术指导，提升患者就医体验； 3、拟新聘门诊部主任，提升门诊部技术能力和管理效能。 预计截至 2024 年第四季度，上述措施将有效缩窄该门诊部的亏损幅度。
顺德瑞尔口腔	1、委派运营中心人员驻点指导，加强运营管理以及品牌推广宣传，提高获客的效率；在门店附近社区进行义诊，加强品牌曝光； 2、委派集团技术骨干至门店进行技术指导，提升患者就医体验。 预计截至 2024 年第四季度，上述措施将有效缩窄该门诊部的亏损幅度。
南海卓越口腔	1、委派运营中心人员定期驻点指导，加强运营管理以及品牌推广宣传，提高获客的效率；在门店附近社区进行义诊，加强品牌曝光； 2、拟新聘门诊部负责人；委派集团技术骨干至门店进行技术指导，提升患者就医体验； 预计截至 2024 年第四季度，上述措施将有效缩窄该门诊部的亏损幅度。

南海暨博口腔	1、委派运营中心人员驻点指导，加强运营管理以及品牌推广宣传，提高获客的效率；在门店附近社区进行义诊，加强品牌曝光； 2、优化人员配置，提高医疗服务端人效水平； 3、委派广州暨博的技术骨干到门店进行技术指导，提升患者就医体验。 该门诊部于报告期内的亏损金额较大，固定资产、长期待摊费用等长期资产已于报告期内全额计提了减值准备。但出于区域布局的考虑，管理层会维持该门诊部的持续经营，拟通过上述措施逐步改善该门诊部的业绩情况。
--------	--

综上所述，在上述措施的影响下，部分亏损子公司的门诊部业务已得到了有效改善，亏损幅度在报告期期后有所收窄，持续亏损的风险得到了一定的控制和降低；同时，由于该 8 家亏损子公司占公司整体生产经营规模比重相对较小，因此预计不会对公司生产经营产生重大不利影响。

5.4 说明业务运营的开展情况，是否依赖于技术系统，如是，请说明系统基本情况及可靠性，系统开发、访问逻辑、权限管理、系统运维、数据安全、数据备份等流程控制情况，是否存在数据舞弊造假风险。

（一）说明业务运营的开展情况，是否依赖于技术系统

公司的主要业务系统为上海领健信息技术有限公司（以下简称“领健”）开发的 E 看牙 SaaS 系统基础版（以下简称“E 看牙系统”），该系统在口腔行业得到较为广泛的使用。根据领健官网统计显示，累计超过 85% 的连锁口腔机构曾使用 E 看牙系统，包括泰康拜博、美奥口腔、欢乐口腔、马泷齿科、牙博士口腔等业内知名的口腔医院均是 E 看牙系统的使用用户。公司所使用的 E 看牙系统的基本架构、主要功能模块与业内通行的、以 SaaS 方式部署的 E 看牙系统基础版相一致。E 看牙系统作为公司旗下所有口腔医院/门诊部的医疗服务管理系统及存货管理系统，其患者挂号记录及其病历记录、收款记录以及治疗服务进度确认，存货出入库管理及库存管理等环节均依赖于此系统。

（二）系统基本情况及可靠性，系统开发、访问逻辑、权限管理、系统运维、数据安全、数据备份等流程控制情况，数据舞弊造假风险情况。

报告期内，公司主要通过服务订阅的方式付费使用 E 看牙系统，与市场上常见的 SaaS 系统服务模式一致，公司作为系统使用方，仅持有 E 看牙系统应用层的使用权限及为公司内部使用 E 看牙系统而必要持有的用户及系统配置管理

权限。E 看牙系统的开发及维护、数据库层和操作系统层的运维管理均由领健负责，公司未被授予登录和操作数据库的权限。由于 E 看牙系统涉及的使用方以及用户数据较多，领健出于对信息安全的考量，未向公司开放该系统的测试权限。

作为 E 看牙系统服务商，领健自 2015 年成立后专注为口腔行业提供专业的口腔电子病历系统软件，通过了 ISO27001 信息安全管理体认证、信息系统等级保护三级认证及通信网络安全防护三级认证，建立了系统、规范的信息安全管理体系。

E 看牙系统的一般性控制，包括系统开发、访问逻辑、系统运维、数据安全、数据备份等，主要由领健管控；对于权限管理，由公司管理应用层用户及其系统角色的授权和配置，而领健则对其负责维护管理的数据库层和操作系统层用户进行授权和配置。报告期公司具体情况如下：

1、系统开发

公司使用 E 看牙系统基础版的标准功能，不涉及定制化的系统逻辑及功能，故报告期内不涉及 E 看牙系统开发。

2、访问逻辑

E 看牙系统应用层、数据库层和操作系统层均设置了包含密码长度、复杂度及有效期要求的密码策略，用户根据密码策略的要求设置登录密码，具有安全性。E 看牙系统部署在阿里云公有云，公司授权用户通过账号密码登录并使用 E 看牙系统应用层；E 看牙系统的数据库层及操作系统层仅领健运维团队能够访问，访问方式为通过阿里云平台使用账号密码进行登录，公司作为使用方未被授予登录阿里云平台的账号密码，因此亦无法登录 E 看牙系统的数据库和操作系统；

3、系统运维

E 看牙系统运维主要由领健负责，主要包括两方面：①若公司在使用过程中遇到系统故障等问题，公司内部人员将相关问题提交至公司的信息数据中心，由信息数据中心对接领健并进一步跟进，领健接收需求后按照其与客户约定的

服务等级协议（以下简称“SLA”）的要求，在规定期间内跟进解决相关问题，以确保系统的正常使用。②领健负责监控系统运行安全，并通过定期打补丁的方式对已知的安全漏洞进行修复等，增强系统性能、提高系统安全性及稳定性；

4、数据安全

E 看牙系统数据库部署在阿里云公有云，服务器所在的物理环境由阿里云统一管理。领健订阅了阿里云相关云安全产品以确保存储在 E 看牙系统的数据安全，如云安全中心、云防火墙等，并配置了漏洞扫描工具进行网络安全自我检测和评估，及时发现安全漏洞。领健运维人员通过定时巡检网络运行监控数据，如发现异常事件，则根据异常事件的风险等级、根据其内部管理流程及 SLA 的要求，在规定期间内跟进解决相关事件，并排查事件发生的原因、梳理并跟进整改方案。综上，公司未被授权登录数据库的权限，亦不存在接触数据库服务器的客观条件。

5、数据备份

E 看牙系统数据备份由领健负责，其数据库的备份策略为每天进行数据全量备份，并适用于阿里云备份数据存储的默认策略，对近 7 天内的备份数据库进行保存。对于数据备份情况的监控，主要系通过阿里云平台设置了备份失败的自动告警机制，当发生备份失败，阿里云平台将备份失败信息推送至指定的运维人员工作邮箱，由运维人员在收到备份失败告警邮件起一个工作日内手工执行备份，确保数据备份成功；此外，为确保备份数据的完整性和可用性，领健定期执行 E 看牙系统备份数据的恢复性测试，执行频率为每季度一次，通过验证备份数据的恢复能力和恢复时间等指标，确保备份数据能够在需要时快速恢复。

6、权限管理

（1）E 看牙系统应用层用户及其权限由公司自行管理，授权方式具体为：需开通 E 看牙系统账号、新增或变更系统角色时，由申请人在企业微信中提交《领健 e 看牙权限开通/删除》申请，由申请人所属部门岗位的直属上一级主管审核所申请的系统账号或角色是否与其工作职责相符，经审批后，由 E 看牙系

统管理员（公司信息数据中心授权人员，下同）复核该申请审批记录，并为用户开通账号、新增或变更系统角色；授权用户离职时，由 E 看牙系统管理员禁用其所持有的系统账号。

（2）E 看牙系统的数据库层和操作系统层由领健管理，仅领健的数据库管理员持有数据库层访问权限、仅领健的系统运维人员持有操作系统层访问权限，实现了职责分离。

综上，E 看牙系统主要由领健管理，公司作为系统使用方主要持有其所订阅的 E 看牙系统相关功能模块的使用权以及系统应用层管理员权限。公司不持有数据库层及操作系统层权限，通过操纵数据库进行数据修改而进行数据舞弊造假的风险较低。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，重点说明对个人客户收入核查的范围、程序、证据及比例情况，说明对业务财务数据一致性的核查方式、核查过程及核查结论，对公司收入的真实性发表明确核查意见。

二、中介机构核查程序及意见

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，重点说明对个人客户收入核查的范围、程序、证据及比例情况，说明对业务财务数据一致性的核查方式、核查过程及核查结论，对公司收入的真实性发表明确核查意见。

（一）请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；

1、主办券商回复

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解公司营销政策及获客模式；获取报告期内公司销售费用明细，了解销售费用的构成情况，结合公司获客模式，了解职工薪酬及宣传推广费的变动原因，分析其合理性；

②对于销售费用中的广告宣传费，选取项目检查其合同、发票及线上平台消耗记录等支持性文件；对于销售费用中的职工薪酬，获取职工薪酬支付明细账，选取凭证查阅相关的银行回单，复核职工薪酬支付情况；获取公司报告期内员工花名册及工资表，了解报告期内销售人员数量、人均薪酬、人均薪酬变

动的原因，识别是否存在异常的变动情况；

③将公司获客模式与同行业可比公司的获客模式进行对比，分析是否存在差异及合理性；

④获取公司报告期内收入明细表，公司按照就诊类别、就诊次数、就诊周期、就诊月份、就诊总金额、单次诊费、客户年龄等维度统计客户及收入的分层情况；对各维度的客户及收入分层情况实施分析程序，识别是否存在重大结构波动或异常的分层，查明波动或异常的原因，分析是否合理；选取收入明细，检查病历记录、处置收费单及收款记录等支持性文件；

⑤查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书、公开转让说明书等公开信息，了解同行业可比公司的就诊高峰期，与公司报告期内患者就诊集中月份进行对比，分析就诊集中月份的合理性；

⑥获取报告期内公司下属子公司的财务报表，统计报告期内各个子公司的收入、成本、毛利率、净利率，并将子公司按特征进行分层，进行对比分析，了解各层毛利率及净利率的差异原因，并评估合理性；

⑦获取报告期内公司下属子公司的关键资源要素数据，包括经营场所面积、医师资质及数量、日均接诊人数、牙椅配置、材料采购领用及耗用情况，分析上述关键资源要素与收入的匹配性；

⑧访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解报告期内部分子公司亏损的原因，结合公司经营策略及 2024 年上半年经营情况，分析是否存在持续亏损风险及对公司生产经营是否存在重大不利影响；复核公司对长期股权投资、固定资产以及长期待摊费用的减值评估，包括识别减值迹象、测算过程和计算方法；获取报告期内亏损子公司的管理层盈利预测，复核盈利预测及核心假设的合理性；

⑨访谈领健开发团队及公司信息数据中心运维团队相关负责人，了解系统开发、访问逻辑、权限管理、系统运维、数据安全、数据备份领域的管理流程；

⑩获取公司与领健签订的 E 看牙系统合作协议，了解公司订阅的 E 看牙系统版本及功能；获取领健信息系统等级保护三级认证测评报告，查阅测评报告中关于 E 看牙系统开发、访问逻辑、系统运维、数据安全、数据备份领域的测

评结果；获取并查阅领健已通过的 ISO27001 信息安全管理证书、通信网络安全防护三级定级备案证明，确认领健是否已通过前述认证。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①报告期内，公司销售费用波动具有合理性，公司的获客模式与同行业可比公司相比不存在重大差异；

②公司报告期内按照就诊类别、就诊次数、就诊周期、就诊月份、就诊总金额、单次诊费、客户年龄维度对客户及收入的分层结果未见重大异常，具有合理性；报告期内公司就诊集中月份的原因具有合理性，符合客户消费习惯，与同行业可比公司不存在重大差异；

③由于公司各下属子公司的关键资源要素、固定成本占比、销售费用率存在一定差异，因此各下属子公司的收入、成本、毛利率、净利润及净利率亦存在差异，具有合理性；

④报告期内公司下属子公司的关键资料要素，包括经营场所面积、医师资质及数量、日均接诊人数、牙椅配置、材料采购领用及耗用情况，与收入具有匹配性；

⑤公司已针对各个子公司的亏损原因计划和实施了相关的应对措施，报告期内亏损子公司持续亏损的风险可控，预计不会对公司生产经营产生重大不利影响；

⑥领健在信息系统安全领域确已通过相关管理体系认证或等级测评，根据测评结果，未识别高风险安全问题；

⑦公司作为 E 看牙系统使用方，仅能通过 E 看牙系统应用层标准功能，就实际业务开展情况进行记录并生成相应的业务数据，未持有登录和操作 E 看牙系统数据库层及操作系统层的相关权限，亦无法直接修改数据库数据。因此，通过修改系统底层数据而进行舞弊造假的风险较低。

2、会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专

项说明》。

(二) 重点说明对个人客户收入核查的范围、程序、证据及比例情况，说明对业务财务数据一致性的核查方式、核查过程及核查结论，对公司收入的真实性发表明确核查意见；

1、主办券商回复

(1) 对个人客户收入核查的范围、程序、证据及比例情况

①个人客户（就诊患者）电话访谈

因公司客户均为个人客户，且数量众多，无法实施函证及现场访谈程序，故选取个人客户样本实施电话访谈，就访谈对象的就诊项目、收费金额等交易相关情况进行访谈确认。报告期内，共选取 1,511 个和 1,519 个客户样本作为访谈对象，具体核查情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
样本总数（人）	1,519	1,511
有效回访数量（人）	918	903
有效回访数量占样本总数的比例	60.43%	59.76%
有效回访患者的收入金额（万元）	2,552.80	2,314.80
营业收入（万元）	30,312.13	26,828.65
有效回访患者的收入占营业收入比例	8.42%	8.63%

注：有效回访患者指明确回复访谈问题的患者。

如上表所示，已接通并对就诊情况进行有效回复的个人患者数量分别为 903 人和 918 人，有效回访数量占样本总数的比例分别为 59.76%和 60.43%，核查结果未发现异常。

②收入分析及核查程序

获取公司报告期内收入明细表，对报告期内各年度收入实施分析程序，包括不同类型的收入波动分析、收入的月度波动分析、毛利率分析；将不同类型的收入金额与患者的就诊次数进行对比，了解平均客单价变动原因并分析合理性；将不同类型的收入金额与患者就诊次数、主要材料消耗数量进行对比，了解客均主要材料消耗量的变动原因并分析合理性。

获取公司按照就诊类别、就诊次数、就诊周期、就诊月份、就诊总金额、

单次诊费、客户年龄等维度统计客户及收入的分层情况，并对各维度的客户及收入分层情况实施分析程序，识别是否存在重大结构波动或异常的分层，查明波动或异常的原因，分析是否合理；对于具有特定风险特征（包括患者就诊次数较高、就诊周期较长、就诊总金额较高、单次诊费金额较高等）的收入明细，了解波动的原因并分析合理性，选取收入明细核对至病历记录、处置收费单等支持性文件。报告期各期，上述具特定风险特征的收入细节性测试的核查数量分别为 4,868 笔、6,227 笔，收入核查金额分别为 584.96 万元、634.07 万元。

③收入细节性测试

公司主要从事个人患者的口腔医疗服务，呈现患者数量较大、单笔收费金额较低的特点。除在上述程序 2 中结合特定风险特征已经测试的收入以外，我们还利用审计抽样技术选取样本，将报告期内不同类型的口腔服务收入核对至病历记录、处置收费单及收款记录等支持性文件，具体核查情况如下：

单位：万元

项目		2023 年度	2022 年度
核查金额及占比	营业收入①	30,312.13	26,828.65
	核查收入金额②	601.06	1,002.99
	核查收入占比③=②/①	1.98%	3.74%

④收入收款核对

报告期内，个人患者可通过 POS 机、现金、医保卡等方式提前支付诊疗款，公司于收取诊疗款之后根据患者就诊服务进度确认相应的收入，我们获取并统计银行流水中与收入相关的收款金额，结合应收账款、合同负债等科目变动情况推导收入的金额，并将其与财务确认收入金额进行对比，核查是否存在重大差异，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
银行流水收入相关收款金额①	32,213.29	28,351.85
银行流水收入相关收款金额推导的收入金额②	30,310.53	26,828.22
营业收入金额③	30,312.13	26,828.65
差异金额④=③-②	1.60	0.43
差异比例⑤=④/③	0.01%	0.00%

由上表可知，银行流水收入相关收款金额推导的收入金额与财务确认收入金额基本一致，无重大差异。

(2) 对业务财务数据一致性的核查方式、核查过程及核查结论

①关键业务数据及财务数据的分析程序

结合口腔医疗行业特点及公司业务模式，对报告期内各年度收入与业务数据进行对比分析，具体执行的分析程序如下：

分析类型	核查程序
服务周期分析	结合口腔种植服务、口腔综合治疗服务、口腔修复服务、口腔正畸服务、的服务内容、诊疗项目和业务场景，分析各业务类型的就诊周期分布情况是否合理，重点关注服务周期偏离平均服务周期的原因及合理性
量价变动分析	分析各业务类型就诊次数、单次诊费变动情况是否合理
服务订单分布合理性分析	分析就诊次数分布情况是否合理
	分析月度收入波动情况，了解月度波动较大的具体原因及评价是否符合行业惯例
	分析各业务类型的就诊总金额分布情况是否合理
	分析各业务类型的单次诊费分布是否合理
	分析个人客户的年龄分布情况是否合理
资源要素适配度分析	分析各子公司收入情况和经营场所面积是否具有匹配性
	分析各子公司收入情况和执业医师数量是否具有匹配性
	分析各子公司收入情况和牙椅配置是否具有匹配性
	分析各子公司收入情况和日均接诊人数是否具有匹配性
	分析各子公司收入和原材料采购额、耗用额是否具有匹配性

②将 E 看牙系统记录中的收款金额与收入相关银行流水进行对比

报告期内，个人客户通过医保卡、银行卡、第三方支付平台等渠道支付诊疗款并记录在 E 看牙系统中。将报告期内 E 看牙系统记录的总收款金额，与收入相关银行流水金额进行核对，具体情况如下：

单位：万元

年度	E 看牙系统收款金额	银行流水金额	结算时间差影响金额（注）	应收医保统筹款调节金额	剩余差异	差异率
	A	B	C	D	E=A-B-C-D	F=E/A
2023 年度	32,662.56	32,213.29	412.32	29.23	7.72	0.02%
2022 年度	28,469.94	28,351.85	110.26	7.29	0.54	0.00%

注：公司为患者提供电子支付方式，主要包括银行卡支付、社保卡支付等，该些支

付方式自患者支付至支付机构结算至公司之间存在一定的时间差。

如上表所示，2022 年和 2023 年公司 E 看牙系统记录的收款金额与收入相关银行流水金额基本一致，无重大差异。

（3）核查意见

经核查，主办券商认为：

报告期内，公司收入关键业务数据与财务数据对比具有合理性，E 看牙系统记录的收款金额与收入相关银行流水金额对比无重大差异，公司口腔治疗服务收入具有真实性。

2、会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

6.业绩波动合理性。根据申报文件，报告期内公司收入分别为 26,828.65 万元、30,312.13 万元，增长 12.98%。毛利率由 25.88%提升至 29.29%，低于可比公司平均值，高于瑞尔集团，低于可比公司通策医疗、恒伦口腔、蓝天口腔、华美牙科。净利润（扣非孰低）分别为 1,074.87 万元、2,041.19 万元，增长 89.90%。

请公司：（1）结合量、价的变动分析不同服务收入变动的原因，结合行业前景、市场空间、竞争格局、竞争优势、限制性因素（如经营半径、区域集中等）、收入结构调整等分析报告期内收入增长的原因及持续性。（2）结合产品定价机制、市场情况等价格影响因素分析报告期内各类服务单价变动原因，并结合原材料价格变动及传导机制、人工成本变动、其他费用构成及变动情况分析单位成本变动原因，并结合以上两个方面量化分析各类服务、药品销售毛利率变化的原因及合理性，以及收入结构的变化等对综合毛利率的影响。

（3）结合成本构成及变动、期间费用等因素分析净利润大幅提升的合理性。

（4）结合经营区域、经营模式（公司依靠多家子公司开展经营）、销售模式、服务内容、定位差异、客户群体、成本结构差异等分析公司毛利率低于可

比公司的合理性。（5）结合对比同行业可比公司业绩波动情况、同类服务的收入及毛利率波动情况，分析公司业绩波动是否存在差异及合理性。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

6.1 结合量、价的变动分析不同服务收入变动的原因，结合行业前景、市场空间、竞争格局、竞争优势、限制性因素（如经营半径、区域集中等）、收入结构调整等分析报告期内收入增长的原因及持续性。

（一）结合量、价的变动分析不同服务收入变动的原因

报告期内，公司各项业务的就诊人次、单价的情况如下：

单位：万元、次、元/人次

项目	2023 年度较 2022 年度			2023 年度			2022 年度		
	营业收入的波动	就诊人次的波动	诊疗单价的波动	营业收入	就诊人次	诊疗单价	营业收入	就诊人次	诊疗单价
口腔种植	11.49%	26.57%	-11.92%	13,080.28	21,030	6,219.82	11,732.11	16,615	7,061.16
口腔综合治疗	10.16%	22.74%	-10.25%	9,206.01	502,096	183.35	8,356.64	409,070	204.28
口腔修复	12.79%	7.47%	4.95%	4,973.72	24,124	2,061.73	4,409.79	22,447	1,964.54
口腔正畸	31.74%	56.72%	-15.94%	3,027.53	40,602	745.66	2,298.12	25,908	887.03
药品销售	-23.08%	不适用	不适用	24.60	不适用	不适用	31.99	不适用	不适用
合计	12.98%	24.01%	-8.89%	30,312.13	587,852	515.64	26,828.65	474,040	565.96

注：就诊人次按照业务类型和诊疗项目进行计算，即每一患者于每份处置收费单项下每业务类型的每诊疗项目视为 1 人次。

公司 2023 年就诊人次较 2022 年大幅增长，主要系：（1）随着我国人民生活水平显著改善，口腔健康问题日渐得到重视，各年龄层人群对口腔医疗的需求相应增加；（2）2022 年，由于不可控因素原因，公司口腔医疗业务受到较大不利影响；2023 年，公司业务开展步入正轨，就诊人次出现较大幅度增长；（3）报告期内，公司新设王府井门诊和海珠门诊，随着就诊医院/门诊部数量增加，就诊人次有所增加；（4）口腔正畸服务就诊周期较长，患者于首次佩戴后需多次前往口腔医院/门诊部进行复诊，公司口腔正畸业务自 2022 年开始快速增长，2021 年至 2022 年累积的首次佩戴矫治器的患者于 2023 年度持续进行复诊，从而导致 2023 年度正畸业务的就诊人数的增长；（5）公司于 2023 年度加大品牌

宣传推广力度并适时根据各个渠道的引流效果调整广告投放渠道，也导致前往公司各口腔医院/门诊部就诊的人次增多。

除口腔修复业务外，公司 2023 年度口腔种植、口腔正畸、口腔综合治疗等主要诊疗项目的单价较 2022 年有所降低，主要原因系：（1）公司主要业务在珠三角地区，民营口腔医疗机构众多，为了应对同行业企业的激烈竞争，项目单价有所降低；（2）2023 年部分高价格种植体进入国家集采名录，种植体采购价格大幅降低，对应种植项目的单价也有所降低；（3）2023 年，为有效应对市场竞争和客户需求，公司加大了城市社区的线下推广力度，对于补牙、洁牙等基础项目给予优惠价格吸引新客户前往医院/门诊部进行治疗，故口腔综合治疗项目单价出现一定下降；（4）口腔正畸服务就诊周期较长，患者于首次佩戴后需多次前往口腔医院/门诊部进行复诊，报告期内公司口腔正畸业务快速增长，口腔正畸 2023 年收入较 2022 年增长 31.74%，诊疗次数大幅增加 56.72%，就诊次数增长幅度大于收入的增长幅度，故口腔正畸单价有所下降。

2023 年度口腔修复业务平均诊疗单价较 2022 年增长 4.95%，主要原因系随着修复业务的不断推广，公司逐步降低修复业务的收费折扣力度，此外，2023 年更多患者选择价位较高的更美观和舒适的全瓷牙冠，单价较高的诊疗人次增多所致，单次诊费 5,000 元以上的就诊人次占比由 2022 年的 7.33% 上升至 2023 年的 8.15%，对应的营业收入占比由 2022 年的 32.10% 上升至 2023 年的 36.04%。

综上，基于居民对口腔健康问题的不断重视、外部环境的变动、行业竞争态势、国家集采的落地，公司进行了有针对性的应对措施。2023 年度各项业务均较 2022 年度业务量增长幅度较大，诊疗单价虽然有所下降，但营业收入总体保持稳步增长。

（二）结合行业前景、市场空间、竞争格局、竞争优势、限制性因素（如经营半径、区域集中等）、收入结构调整等分析报告期内收入增长的原因及持续性

1、行业前景

公司主要从事口腔综合治疗、口腔种植、口腔修复、口腔正畸等口腔医疗服务，是华南地区较大型的口腔医疗服务机构。

2016年10月国务院印发《“健康中国2030”规划纲要》，要求进一步优化政策环境，破除社会力量进入医疗领域的不合理限制和隐性壁垒，加大政府购买服务的力度，支持保险业投资、设立医疗机构，推动非公立医疗机构向高水平、规模化方向发展，鼓励发展专业性医院管理集团。加强政府监管、行业自律与社会监督，促进非公立医疗机构规范发展。

2019年1月国家卫健委印发《健康口腔行动方案（2019-2025年）》，提到“到2025年，健康口腔社会支持性环境基本形成，人群口腔健康素养水平和健康行为形成率大幅提升，口腔健康服务覆盖全人群、全生命周期，更好满足人民群众健康需求”。

2022年1月国家卫健委颁布《印发医疗机构设置规划指导原则（2021-2025年）》，鼓励社会办医，提出对社会办医区域总量和空间不作规划限制。

2022年9月国家医疗保障局印发《关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知》，开展全面覆盖公立和民营医疗机构的口腔种植价格专项治理工作，涉及规范口腔种植医疗服务和耗材收费方式、强化口腔种植等医疗服务价格调控、精心组织开展种植牙耗材集中采购、实施口腔种植收费综合治理等。

2023年8月国家卫健委、国家医保局、金融监管总局、国家药监局联合印发《关于进一步推进口腔医疗服务和保障管理工作的通知》，提到“随着我国经济社会发展和人口老龄化进程加快，口腔健康日益受到人民群众的广泛关注，提高口腔健康水平对于提高人民群众总体健康水平，促进健康老龄化具有重要的意义。”要加大口腔医疗服务供给能力，提升服务规范化水平；加强口腔科耗材供应保障管理及优化医疗服务价格及医保政策；另外，要加强宣传引导，提高公众对口腔健康重要性的认识和口腔健康知识的知晓率，推广实施有效防治措施，提高口腔疾病就诊率、治疗及时性和治疗效果。

随着我国医疗改革的推进，民营资本不断进入口腔医疗服务行业，近年来，我国民营口腔医疗机构发展迅速。从 2011 年开始，民营口腔医院的数量开始超过公立口腔医院，而且双方的数量差距越来越大。政府同时加强对民营医疗机构的监管和规范，推动其提高服务质量和医疗水平。这有助于提升民营口腔医院的品牌形象和患者信任度。

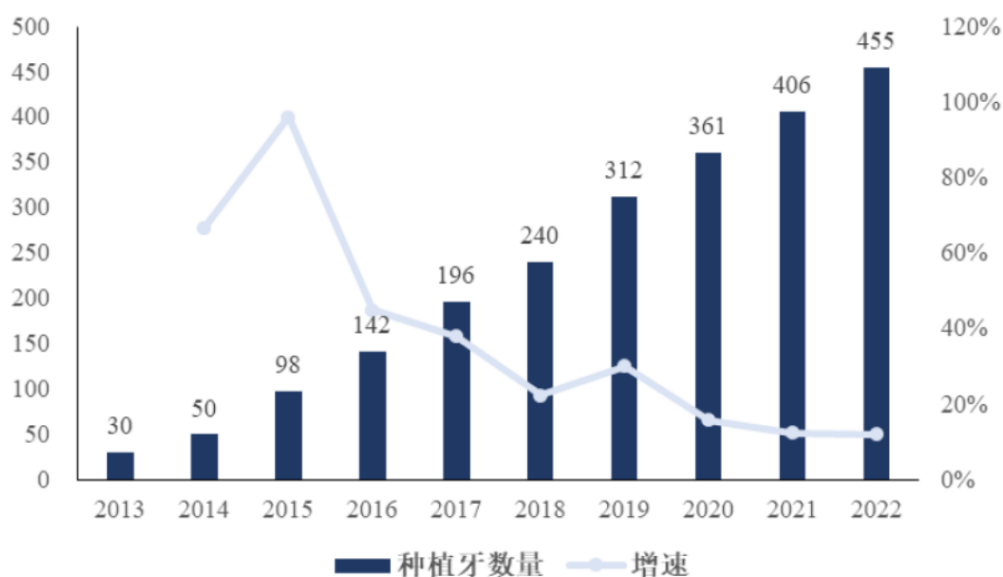
上述法律法规及产业政策的出台和实施，为公司经营发展提供了良好的政策环境并推动行业发展。国家不断放宽社会资本举办医疗机构的准入，鼓励社会力量参与医疗服务事业，给予民营医疗机构平等地位，为公司的持续发展提供了有力的政策保障。

2、市场空间

随着人们对于口腔保健、口腔医疗服务要求的提升，口腔种植和口腔正畸业务正在成为口腔医疗服务中收入占比较高的两大业务。近年来，我国种植牙数量每年实现 40 万颗的增长，口腔正畸数量每年实现 20 万例的增长。

中国居民缺牙数量庞大，根据第四次全国口腔健康流行病学调查，在 35 岁-44 岁的中青年人群中，缺牙率为 36.4%，平均缺齿量为 2.6 颗，缺牙已修复比例 82.8%；65 岁-74 岁老人中，存在牙缺失比例为 86%，全口无牙的比例为 4.5%，平均缺齿量 9.5 颗，缺牙已修复比例为 63.2%。且中国种植牙渗透率仍远低于发达国家水平。发达国家种植牙渗透率普遍在 150-200 颗/万人，最高的如韩国和以色列超过 500 颗/万人，但 2023 年中国种植牙渗透率大约为 50-60 颗/万人；中国错颌畸形患病率超 70%，但正畸渗透率只有 0.3%，存在较大提升空间。

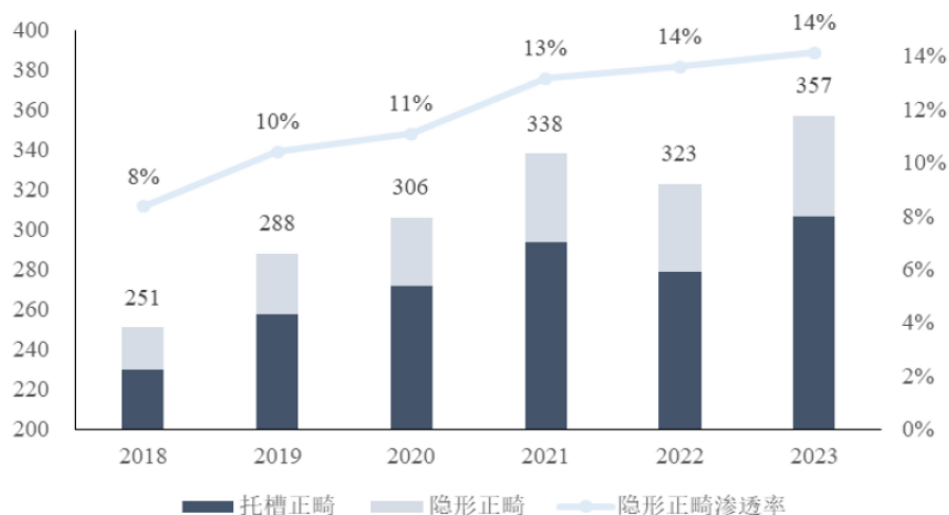
从种植牙市场来看，与发达国家种植牙 50-100 颗/万人的渗透率相比，国内种植市场仅为 7 颗/万人，尚处于起步阶段，行业潜力远远未实现。2023 年国家医保局正式在全国范围内实施种植集采政策后，由于价格更趋透明，种植市场将进一步被激活，种植业务有望迎来较明显的增幅。



数据来源：全国口腔种植学术大会

从正畸市场来看，美国有 70%的青少年接受过口腔正畸治疗，而国内的平均治疗率只有 20%-30%。牙齿排列不齐将会影响口腔健康卫生，易患龋齿、牙石、牙龈炎等口腔疾病，而牙齿畸形会影响美观和心理健康，随着居民口腔保健意识和人均收入水平的提高，我国口腔正畸业务有较大的增长空间。

2018-2023 年中国正畸案例量（万例，%）



数据来源：灼识咨询

中国民营口腔医疗机构数量多，主要由口腔诊所构成，根据通策医疗、瑞尔集团公告披露信息，2018-2023 年，中国口腔医疗机构数量由 9.9 万家增长至

12.7 万家，年复合增长率达 5.1%，其中民营口腔医疗机构数量占比超 90%，且近年来该比例稳步上升。相较于公立口腔医疗机构，民营机构特别是口腔诊所对运营、监管及资本的要求较低，在地理上广泛分布，能以多种业务模式应对不同市场定位。随着资本涌入赛道，少部分民营口腔医疗机构已配备高素质专业人才及先进医疗设备，资质符合要求并被纳入国家医疗保险体系，在患者承接能力上可比肩公立口腔医院。

综上，中国口腔医疗行业，特别是民营口腔医疗机构未来有很大的市场空间和发展潜力。

3、竞争格局

随着我国医疗改革的推进，民营资本不断进入口腔医疗服务行业，近年来，我国民营口腔医疗机构发展迅速。从 2011 年开始，民营口腔医院的数量开始超过公立口腔医院，而且双方的数量差距越来越大。另外，随着 2017 年 4 月 1 日新版《医师执业注册管理办法》的实施，中国执业医师将可以申请异地执业，同时放宽了医疗机构申请人条件，在职医务人员可办医疗机构，医师的流动性进一步增强，民营口腔医疗机构呈现快速增长。

（1）行业总体竞争情况

①行业格局分散、集中度较低，区域型专科医院成为市场竞争的主导

口腔医疗市场当前以综合性医院口腔科、口腔专科医院、口腔医疗诊所三种业态为主，其中口腔诊所在数量上占据了 90%以上，整体格局较为分散。

由于口腔医疗行业进入门槛较低，小型口腔诊所初始投入资本较小，因此稍有个人影响力的牙医都有动力和能力实现个人执业，导致口腔诊所较多。但口腔诊所受制于规模和医生服务能力，其盈利能力也相对较低。一方面是因为高水准的口腔专家医生关注平台和学术地位，小规模诊所不易聘请资历深技术好的口腔专家；另一方面由于医生数量少及个人能力的局限，中小型诊所难以解决疑难病症，无法全方位满足客户需求尤其是高层次客户的需求。

综合性医院口腔科目前仍是公立医院占据主导，通常具有较强的区域性品牌影响力，长期处于超负荷运转状态，导致在消费体验上有所欠缺。综合对比下，兼具了医疗技术和服务优势的口腔专科医院成为市场竞争的最优业态。

②口腔医疗资源丰富度是医疗服务机构抢占市场的重要抓手

口腔医疗资源主要包括企业旗下的机构规模、专业技术人员数量以及设施数量。头部口腔医疗服务机构通常拥有更大的经营规模，数量更多的专业技术人员和配备设施。以行业龙头通策医疗为例，根据该公司 2023 年年度报告披露数据，企业旗下共有 84 家医疗机构和 2,133 名医生，营业面积超过 25 万平方米，开设牙椅 3,000 台，并建立医生合伙人分级激励机制确保口腔医疗专家优势。

③国家医疗体系建设改革的逐步推进，行业政策引导推动民营口腔医疗机构增长

随着国家医疗体系建设改革的逐步推进，国家近年来发布多项与口腔医疗行业相关政策，鼓励社会办口腔医疗、健康服务机构参与口腔疾病防治与健康管理服务，逐步提升广大民众口腔保健意识。国家卫健委制定的《健康口腔行动方案（2019-2025）》明确就口腔健康行为普及、管理优化、能力提升、产业发展方面给出行动目标，至 2025 年实现全人群口腔健康素养水平和健康行为形成率大幅提升；国务院发布的《关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见》，鼓励和引导社会力量举办医疗卫生机构，提出社会办医疗机构可牵头组建或参加医疗联合体。根据公开披露信息，2018 至 2023 年，中国口腔医疗机构数量由 9.9 万家增长至 12.7 万家，年复合增长率达 5.1%，其中民营口腔医疗机构数量占比超 90%，且近年来该比例稳步上升。

（2）行业内的主要民营口腔医疗企业情况

目前，已在境内外上市或挂牌的规模较大的民营口腔医疗服务机构主要有通策医疗、恒伦口腔、蓝天口腔，华美牙科、瑞尔集团等，其基本情况如下：

①通策医疗

通策医疗（600763.SH）成立于 1995 年，是国内口腔医疗服务龙头企业，于 2006 年借壳上市。目前旗下共有 84 家医疗机构和 2,133 名医生，营业面积超

过 25 万平方米，开设牙椅 3,000 台。2022 年，口腔医疗门诊量达到 294.59 万人次，实现总营业收入 27.19 亿元，归属于上市公司股东的净利润 5.48 亿元；2023 年，口腔医疗门诊量达到 335.33 万人次，实现总营业收入 28.47 亿元，归属于上市公司股东的净利润 5.00 亿元。

②恒伦口腔

恒伦口腔（873705.NQ）成立于 2007 年，主营业务为口腔医疗服务及牙冠生产销售。2022 年，公司实现营业收入 3.51 亿元，归属于挂牌公司股东的净利润为-0.33 亿元；2023 年，公司实现营业收入 4.32 亿元，归属于挂牌公司股东的净利润为 0.29 亿元。

③蓝天口腔

蓝天口腔（873101.NQ）成立于 2009 年，主营业务为口腔医疗服务。2022 年，公司实现营业收入 2.02 亿元，归属于挂牌公司股东的净利润为 0.14 亿元；2023 年，公司实现营业收入 2.82 亿元，归属于挂牌公司股东的净利润为 0.26 亿元。

④华美牙科

华美牙科（833269.NQ）成立于 2011 年，主营业务为口腔医疗服务、牙冠加工生产和口腔医疗器械销售。2022 年，公司实现营业收入 0.93 亿元，归属于挂牌公司股东的净利润为-0.002 亿元；2023 年，公司实现营业收入 1.05 亿元，归属于挂牌公司股东的净利润为 0.02 亿元。

⑤瑞尔集团

瑞尔集团（06639HK）成立于 1999 年，主营业务为口腔医疗服务，截至 2024 年 3 月 31 日，其在国内 15 个城市共经营 123 家门店，包括 113 家口腔诊所及 10 家口腔医院，以及 972 名资深牙医。2022 年 4 月至 2023 年 3 月，公司实现营业收入 14.7 亿元，净利润为-2.23 亿元；2023 年 4 月至 2024 年 3 月，公司实现营业收入 17.46 亿元，净利润为 0.13 亿元。

注：以上数据来源于公开披露的年度报告。

4、竞争优势

（1）品牌优势

公司是珠三角地区口腔诊疗服务行业的头部企业之一，已形成“中心医院+连锁门诊部”的业务发展模式，即以城市或重点区域设立中心医院，以城市社区为单位设立连锁经营门诊部，形成中心辐射型完整的口腔医疗服务覆盖体系，社区连锁网点广泛分布，为城市各个区域提供便利口腔诊疗，充分挖掘基础口腔医疗需求，中心医院提供完善的医疗资源支持，促进集团内部口腔医疗资源、医师资源的流动和优化配置，从而形成公司品牌效应、协同效应和规模效应。

公司经过多年的发展，目前已拥有暨博口腔、中大暨博等多个知名品牌，在珠三角地区具有较高的知名度，并且将利用自身品牌优势辐射到粤港澳大湾区。

（2）人才培养体系优势

暨博医疗组建了暨博学院学习平台，协助员工成长，通过创办学术论坛、学术交流，内部定期讲座等途径，促进了医务、护理、管理、运营等各部门员工的成长，其中包括了粤港澳大湾区口腔健康联盟口腔学术高峰论坛、口腔医疗技术培训、护理管理培训、集团病例大赛等，鼓励员工积极参加国内外知名口腔医学院校的进修、培训和学习，时刻关注和跟踪学习口腔医疗领域的各项前沿技术，积极引进并推广使用先进、实用和安全的新技术和新材料，为口腔患者提供多样性、具有针对性的治疗方案选择和最佳的治疗服务体验。

公司作为区域优势明显的大型口腔连锁医疗机构，任职的医师不仅具有较高的社会地位和较有竞争力的薪酬待遇，同时公司让核心骨干人员参与持有公司股份，激发核心骨干的能动性，实现对核心医疗人才的绑定及医疗资源的共享。未来，公司仍将继续推进公司与核心医疗人才及管理人才在区域医疗资源的合作，使公司在区域竞争中占据人才优势。

（3）技术与设备优势

先进医疗设备配置，是开展安全、舒适、精准医疗服务的基础：暨博医疗长期以来为大众提供专业的高素质牙科服务，除了成套高质量的清洗、消毒、灭菌设备，公司拥有进口牙科综合治疗椅、高精度 CBCT、高清口腔内窥镜、

数字化口扫仪、数字化无痛注射仪、数字化影像设备、根管显微镜、高频电刀、超声骨刀等先进设备，能为就诊患者提供一站式的口腔疾病诊断、分析、方案制订、数字化虚拟精准辅助设计，设备质量处于行业领先水平。

公司历经多年深耕，拥有一支年富力强、经验丰富的种植团队，熟练掌握了各项种植技术，业已是在省内少数能掌握全口即刻种植即刻负重、复杂骨增量、穿颧穿翼种植等疑难种植技术的机构。公司很早将舒适化、数字化技术引入到种植及正畸诊疗中，在提高患者体验感、舒适度和诊疗效率的同时，也提升了种植、正畸的精准度，大大降低了治疗风险，保障了医疗安全。

（4）运营管理模式优势

公司采取集中比价定价采购模式，门店所需的医疗设备、种植材料及综合耗材等均由公司总部集中采购，在一定程度上降低公司的整体采购成本。公司的营销方式丰富多样，公司通过公益活动、广告宣传、专题培训等方式加强所在地区的形象宣传，扩大公司的品牌影响力；同时，公司结合医疗消费的特点，深入开展体验式推广活动，积极推广社区筛查和集团客户开发；公司积极按照相关规定对下属口腔医院及连锁门诊部申请医保认证，完善了公司的医保服务网络。

公司提供多层次的专业口腔诊疗服务和个性化服务。公司从服务方式、服务内容、治疗方式、材料使用和设备选择等方面入手，为患者设计了多层次、多样化的口腔医疗服务项目。多层次的诊疗服务，满足了不同患者多元化个性化的医疗需求，使公司获得良好的经济效益和社会效益。暨博医疗参考国内外同行先进经营管理理念，搭建了“预约--分诊--检查--诊断--方案--治疗--回访”的流程式服务，让各岗位协同起来，为就诊患者提供规范优质专业服务。

（5）质量控制优势

公司秉承“以医疗质量和医疗安全为根本、以患者为中心”的服务宗旨，将口腔疾病预防、牙科基础诊疗服务和全域口腔医疗服务并举，为广大居民搭建了“全家、全口、全生命周期”的便捷优质的服务体系。旗下多家分院点荣获“口腔医疗机构感染预防与控制 A 级单位”的荣誉称号，有多人获得市区级感控荣誉

奖项。医疗安全与质量控制方面，公司已建起一整套规范化的口腔医疗质量标准控制体系，医务部及护理部编辑修订了《口腔临床操作规范》《门店医生临床操作规范手册》《护理手册》《感控手册》《医疗核心制度》等文件，以严格的质量标准来衡量、指导医疗专业技术服务。

暨博医疗医务部、护理部设置了“医疗质量控制小组”、“院感质量控制小组”、“急救预控小组”、“消毒供应室”等工作小组，共同组成了暨博医疗全面医疗安全与质量管理组织架构，监督落实各项医疗服务工作。

5、限制性因素（如经营半径、区域集中等）

（1）医疗服务网络的覆盖范围待拓展

公司现有口腔医疗服务网络覆盖了珠三角地区的主要城市，并有向珠三角以外城市甚至广东省外城市拓展的规划。但因口腔医疗服务连锁经营存在一定的服务半径所限，公司现阶段仍主要服务于广东省内，集中于珠三角地区，尚未形成地域广泛的医疗服务网络，服务网络的覆盖范围和跨区服务能力有限，尚待进一步拓展和加强。

（2）融资渠道单一

公司的资金主要来源于自身经营积累，融资渠道较为单一，一定程度上束缚了公司更快的发展。随着公司发展战略实施，业务规模扩大，资金需求也快速扩张，需要进一步拓宽融资渠道、增加融资规模，从而为业务拓展及规模扩张创造更加有利的条件。

6、收入结构变动情况

报告期内，公司各项业务的收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
口腔种植	13,080.28	43.15%	11,732.11	43.73%
口腔综合治疗	9,206.01	30.37%	8,356.64	31.15%
口腔修复	4,973.72	16.41%	4,409.79	16.44%
口腔正畸	3,027.53	9.99%	2,298.12	8.56%

药品销售	24.60	0.08%	31.99	0.12%
合计	30,312.13	100.00%	26,828.65	100.00%

报告期内公司各项业务收入结构较为稳定，2022 年和 2023 年口腔种植、口腔综合治疗收入占比合计分别为 74.88%和 73.52%，是公司收入的主要来源。

综上所述，公司主营业务收入呈现出上升趋势，主要原因是受益于国家政策支持，行业前景广阔；口腔医疗服务行业良好的市场发展机遇，市场空间巨大；民营口腔医疗机构发展迅速，公司品牌效应、行业知名度和行业影响力不断提高，竞争优势明显；公司各项业务收入结构较为稳定，公司在夯实口腔种植、口腔综合治疗业务基础上，不断拓展口腔修复和口腔正畸业务，诊疗人数和人次进一步增加，公司业绩具备持续稳定增长的基础和潜力。

6.2 结合产品定价机制、市场情况等价格影响因素分析报告期内各类服务单价变动原因，并结合原材料价格变动及传导机制、人工成本变动、其他费用构成及变动情况分析单位成本变动原因，并结合以上两个方面量化分析各类服务、药品销售毛利率变化的原因及合理性，以及收入结构的变化等对综合毛利率的影响。

（一）结合产品定价机制、市场情况等价格影响因素分析报告期内各类服务单价变动原因，并结合原材料价格变动及传导机制、人工成本变动、其他费用构成及变动情况分析单位成本变动原因，并结合以上两个方面量化分析各类服务、药品销售毛利率变化的原因及合理性

1、口腔种植

报告期各期，公司口腔种植业务营业收入、就诊人次、平均单价、单位成本、毛利率的情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
收入金额（万元）	13,080.28	11,732.11
收入占比	43.15%	43.73%
收入金额变动比例	11.49%	/
就诊人次（人次）	21,030	16,615
就诊人次变动比例	26.57%	/
平均单价（元/人次）	6,219.82	7,061.16
平均单价变动比例	-11.92%	/
单位成本（元/人次）	4,282.48	5,207.76

单位成本变动比例	-17.77%	/
毛利率	31.15%	26.25%
毛利率变动比例	4.90%	/

（1）结合产品定价机制、市场情况等价格影响因素分析报告期内各类服务单价变动原因

①定价机制

公司定价遵循公平合法、诚实信用和质价相符的原则，根据当地主管部门医疗服务价格指导政策，基于客户需求和行业情况，结合主要原材料采购价格、技术难度、市场上相似项目的价格、市场竞争情况等因素确定产品价格，根据市场的实际情况和公司发展战略进行动态调整。2023 年 4 月国家医保局对口腔种植耗材进行集中带量采购（以下简称“集采”），此次集采的产品由种植体、修复基台、配件包各 1 件组成种植体产品系统，进入集采名录。由于种植体系统采购价格大幅下降，公司相应适当下调相关种植体项目的服务价格。

②市场情况

2023 年 4 月 20 日起，四川省牵头组织的口腔种植体系统省际联盟集采结果全面落地广东，中选产品平均中选价格降至 900 余元，与集采前中位采购价相比，集采后种植 1 颗牙价格平均降价 55%。中选结果显示，集采前价格较高的种植体系统品牌从原采购中位价 5,000 元降至 1,850 元左右，市场需求量最大的种植体系统品牌从原采购中位价 1,500 元降至 770 元左右。

集采前价格较高的种植体系统品牌系一些高端种植体品牌，以其卓越的品质、先进的技术和广泛的应用范围在市场上享有较高的声誉，这些品牌包括瑞士 ITI（士卓曼）、瑞典诺贝尔等。市场需求量最大的种植体系统品牌系以性价比高、适合国人牙槽骨情况等特点的中低端种植体品牌，这些品牌包括韩国奥齿泰（Osstem）、韩国登腾（Dentium）等。

③单价变动原因

2022 年和 2023 年，口腔种植平均单价分别为 7,061.16 元/人次和 6,219.82 元/人次，口腔种植平均单价有所下降，原因主要是 2023 年部分种植体、修复基台

进入国家集采名录，采购价格有所降低，加之市场竞争激烈，从而导致整体口腔种植的平均单价有所下降。

(2) 结合原材料价格变动及传导机制、人工成本变动、其他费用构成及变动情况分析单位成本变动原因

①原材料价格变动及传导机制

A.原材料价格变动情况

种植材料包括种植体、修复基台、骨粉和骨膜等材料，其中种植体、修复基台占主体。种植材料供应商主要为奥齿泰（深圳）商贸有限公司、登腾（广州）医疗器械有限公司、佛山市正阳医疗器械有限公司、广州贝思美医疗技术有限公司等销售公司或代理商，公司结合行业惯例和采购规模与供应商洽谈确定采购价格。

a.种植体

各年度采购种植体的主要供应商、采购金额、采购数量、采购单价的具体情况如下：

单位：万元、个、元/个

供应商	2023 年度			2022 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价
奥齿泰（深圳）商贸有限公司	428.89	9,687	442.75	297.11	6,291	472.27
登腾（广州）医疗器械有限公司	389.52	7,869	495.00	387.05	7,741	500.00
佛山市正阳医疗器械有限公司	179.72	1,278	1,406.23	176.66	1,227	1,439.77
广州贝思美医疗技术有限公司	525.81	3,156	1,666.08	214.07	823	2,601.08

奥齿泰（深圳）商贸有限公司和登腾（广州）医疗器械有限公司所供种植体属于中低端产品，且采购量较大，价格最低；佛山市正阳医疗器械有限公司所供种植体属于中高端产品，价格居中；广州贝思美医疗技术有限公司所供士卓曼品牌的种植体属于高端品牌，价格较高，2023 年 4 月开始，部分种植体、修复基台进入国家集采范围，价格大幅下降。

b.修复基台

各年度采购修复基台的主要供应商、采购金额、采购数量和采购单价，具体情况如下：

单位：万元、个、元/个

供应商	2023 年度			2022 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价
奥齿泰（深圳）商贸有限公司	134.69	9,904	135.99	162.06	6,812	237.91
登腾（广州）医疗器械有限公司	119.50	7,610	157.03	219.87	8,383	262.29
佛山市正阳医疗器械有限公司	115.40	1,416	814.97	101.44	999	1,015.42

奥齿泰（深圳）商贸有限公司和登腾（广州）医疗器械有限公司所供产品属于中低端产品，且采购量较大，价格最低；佛山市正阳医疗器械有限公司所供产品属于中高端产品，价格较高。2023 年采购单价较 2022 年大幅下降主要系 2023 年 4 月开始上述供应商部分种植体、修复基台进入国家集采范围所致。

B. 原材料价格传导机制

供应商每年会根据市场的变化以及业务实际需求、合作深度等多种因素，实时调整报价，公司向不同供应商进行询价，并通过积极洽谈争取更好的价格。在与各个供应商签订框架合同并确定框架合同价格后，原材料采购价格变动通常不会实时传导至服务价格。但 2023 年 4 月国家医保局进行了种植体系统集采，进入集采名录的种植体、修复基台价格有所下降，公司响应国家政策针对相关种植项目的价格进行了适当的下调。

②材料、人工成本、其他费用构成及变动情况

单位：万元

项目	成本分类	2023 年			2022 年	
		金额	占比	变动比例	金额	占比
口腔种植	材料	3,478.22	38.62%	5.22%	3,305.56	38.20%
	职工薪酬	4,233.96	47.01%	3.27%	4,099.72	47.38%
	折旧及摊销	1,056.51	11.73%	1.97%	1,036.12	11.97%
	物业及水电费	195.16	2.17%	11.29%	175.37	2.03%
	其他	42.21	0.47%	17.48%	35.93	0.42%
	小计	9,006.06	100.00%	4.08%	8,652.70	100.00%

注：“其他”包括医疗废物处置费用等。

由上表可知，报告期内，公司口腔种植业务的成本结构中各类成本费用构成占总成本比例基本保持稳定。折旧及摊销、物业及水电费、其他费用金额较2022年有所增长主要系2022年底新增1个口腔门诊部，2023年新增2个口腔门诊部，新开门诊部尚处于爬坡期，折旧及摊销等固定成本比例较高，故折旧及摊销、物业及水电费占总成本比例略有上涨。

综上，2023年部分进口及高价值种植体系统进入国家集采名录，口腔种植体系统采购价格有所降低，同时随着就诊人次增长26.57%而业务规模扩大，但人工成本和折旧摊销等其他费用相对稳定，故收入增幅大于人工成本和其他费用的增长幅度，因此单位成本有所降低。

（3）结合以上两个方面量化分析口腔种植毛利率变化的原因及合理性

口腔种植毛利率2023年较2022年增长4.90个百分点，主要原因系：公司单位成本的降幅为17.77%，平均单价的降幅为11.92%，公司单位成本的降幅大于平均单价的降幅；公司种植材料、职工薪酬、折旧及摊销等费用的增长幅度为4.08%，低于就诊人次增长幅度26.57%，业务规模扩大摊薄成本，故拉高整体毛利率。

2、口腔综合治疗

报告期各期，公司口腔综合治疗业务营业收入、就诊人次、平均单价、单位成本、毛利率的情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
收入金额（万元）	9,206.01	8,356.64
收入占比	30.37%	31.15%
收入金额变动比例	10.16%	/
就诊人次（人次）	502,096	409,070
就诊人次变动比例	22.74%	/
平均单价（元/人次）	183.35	204.28
平均单价变动比例	-10.25%	/
单位成本（元/人次）	124.83	143.23
单位成本变动比例	-12.84%	/
毛利率	31.92%	29.89%
毛利率变动比例	2.03%	/

（1）结合产品定价机制、市场情况等价格影响因素分析报告期内各类服务单价变动原因

①定价机制

公司定价遵循公平合法、诚实信用和质价相符的原则，根据当地主管部门医疗服务价格指导政策，基于客户需求和行业情况，结合主要原材料采购价格、技术难度、市场上相似项目的价格、市场竞争情况等因素确定产品价格，根据市场的实际情况和公司发展战略进行动态调整。口腔综合治疗主要包括洗牙、拔牙、牙周囊肿切除、牙周治疗、根管治疗、填充术、窝沟封闭等项目，收费视项目而定，几十元至几千元。2023 年度为应对日益激烈的市场竞争，加大推广力度，公司推出补牙、洗牙等服务优惠价格，故平均单价有所下降。

②市场情况

根据《第四次全国口腔健康流行病学调查报告》，目前我国居民的牙周健康情况并不乐观，35-44 岁中老年群体牙周健康率均不超过 10%，12、15 岁儿童青少年牙周健康人群占比也不到 50%；12-74 岁群体牙龈出血及牙石检出率均超过 50%，中老年群体更为严重，均达到 80%以上。随着我国人民生活水平显著改善，口腔健康问题日渐得到重视，各年龄层口腔治疗患者对口腔医疗的需求相应增加，特别是洗牙、拔牙、牙周治疗、根管治疗等基础治疗消费需求旺盛。口腔医疗行业发展迅速的同时，行业竞争也愈发激烈，以洗牙为代表的低价、高频次的口腔诊疗项目优惠折扣较大，以达到宣传推广和引流的目的。

③单价变动原因

报告期各期，口腔综合治疗平均诊疗单价分别为 204.28 元/人次和 183.35 元/人次，口腔综合治疗业务平均诊疗单价呈下降趋势，主要是珠三角地区市场竞争激烈，口腔综合治疗服务优惠折扣有所增加。

（2）结合原材料价格变动及传导机制、人工成本变动、其他费用构成及变动情况分析单位成本变动原因

①原材料价格变动及传导机制

口腔综合治疗材料主要包括纳米树脂、粘接剂、机用根管锉、热牙胶银针头、聚羧酸锌粘固粉等。口腔综合治疗涉及材料众多且零散，报告期内上述原材料价格总体变动较小。

供应商每年会根据市场的变化以及业务实际需求、合作深度等多种因素，实时调整报价，公司向不同供应商进行询价，并通过积极洽谈争取更好的价格。在与各个供应商签订框架合同并确定框架合同价格后，原材料采购价格变动通常不会实时传导至服务价格。

②材料、人工成本、其他费用构成及变动情况

单位：万元

项目	成本分类	2023 年			2022 年	
		金额	占比	变动比例	金额	占比
口腔综合治疗	材料	484.10	7.72%	-5.20%	510.67	8.72%
	职工薪酬	4,550.31	72.60%	7.06%	4,250.31	72.54%
	折旧及摊销	1,032.53	16.47%	13.12%	912.77	15.58%
	物业及水电费	166.49	2.66%	11.06%	149.91	2.56%
	其他	34.42	0.55%	-2.86%	35.44	0.60%
	小计	6,267.85	100.00%	6.98%	5,859.10	100.00%

注：“其他”包括医疗废物处置费用等。

随着 2023 年度口腔综合治疗需求的回暖，诊疗人次和收入大幅增长，医护人员及医疗设备的成本进一步摊薄。

由上表可知，报告期内公司口腔综合治疗业务的各项成本构成比例基本稳定，职工薪酬成本占口腔综合治疗业务总成本比例超 70%。材料成本占比较 2022 年度下降 1 个百分点主要原因系口腔综合治疗业务结构变化所致，随着公司线下推广活动增多，口腔综合治疗的优惠折扣力度加大，补牙、洗牙等消耗材料较少的口腔综合基础医疗收入占比上涨，而消耗材料较多的根管治疗收入占比下降。

随着外部不可控因素消除，口腔综合治疗需求释放，2023 年度就诊人次大幅增长 22.74%，收入增长 10.16%，而成本占比超过 70%的职工薪酬中，医师以固定工资和绩效工资孰高发放，其他辅助人员的工资以固定工资为主，仅增长 7.06%，因此单位成本有所降低。

(3) 结合以上两个方面量化分析口腔综合治疗业务毛利率变化的原因及合理性

报告期内，口腔综合治疗业务毛利率分别为 29.89%和 31.92%，略有上升，主要原因系 2023 年度随着外部不可控因素消除，口腔综合治疗需求释放，就诊人次大幅增长 22.74%，业务规模扩大摊薄人工成本、折旧摊销等固定成本，单位成本下降幅度为 12.84%，超过平均单价的下降幅度 10.25%。

3、口腔修复

报告期各期，公司口腔修复业务营业收入、就诊人次、平均单价、单位成本、毛利率的情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
收入金额（万元）	4,973.72	4,409.79
收入占比	16.41%	16.44%
收入金额变动比例	12.79%	/
就诊人次（人次）	24,124	22,447
就诊人次变动比例	7.47%	/
平均单价（元/人次）	2,061.73	1,964.54
平均单价变动比例	4.95%	/
单位成本（元/人次）	1,509.65	1,494.33
单位成本变动比例	1.03%	/
毛利率	26.78%	23.93%
毛利率变动比例	2.85%	/

（1）结合产品定价机制、市场情况等价格影响因素分析报告期内各类服务单价变动原因

①定价机制

公司定价遵循公平合法、诚实信用和质价相符的原则，根据当地主管部门医疗服务价格指导政策，基于客户需求和行业情况，结合主要原材料采购价格、技术难度、市场上相似项目的价格、市场竞争情况等因素确定产品价格，根据市场的实际情况和公司发展战略进行动态调整。公司口腔修复业务主要包括嵌体修复、贴面修复、单冠修复、固定桥修复等项目，收费视项目而定，几十元至上万元。

②市场情况

《第四次全国口腔健康流行病学调查报告》显示，2015 年我国 3-5 岁及 35-74 岁人群患龋率均超过 50%，估计全国有超过一半的人口患有龋病，但各年龄段修复率均不足 30%，龋病修复市场空间大。随着我国人民生活水平显著改善，

口腔健康问题日渐得到重视，口腔修复患者以修复牙体缺损、牙列缺损、牙列缺失为主要治疗目的，市场需求大，属于充分竞争的领域。

③单价变动原因

报告期各期，口腔修复平均单价分别为 1,964.54 元/人次和 2,061.73 元/人次，增长 4.95%，主要原因系 2023 年度选择较高价位且更美观和舒适的全瓷牙冠的患者占比上涨，单次诊费 5,000 元以上的就诊人次占比由 2022 年的 7.33%上升至 2023 年的 8.15%，对应的营业收入占比由 2022 年的 32.10%上升至 2023 年的 36.04%，单价较高的诊疗人次增多所致，符合公司业务实际经营情况。

（2）结合原材料价格变动及传导机制、人工成本变动、其他费用构成及变动情况分析单位成本变动原因

①原材料价格变动及传导机制

A.原材料价格变动情况

口腔修复类材料主要包括牙冠、粘接剂、牙科石膏、牙冠基托树脂、纤维桩等，其中牙冠是最主要的材料。

报告期内，牙冠的采购金额、数量、单价情况如下：

项目	2023 年度				2022 年度		
	采购金额 (万元)	采购数量 (万颗)	采购均价 (元/颗)	单价波 动	采购金额 (万元)	采购数量 (万颗)	采购均价 (元/颗)
牙冠	1,275.39	6.28	202.94	-3.15%	1,151.32	5.49	209.54

由上表可知，报告期内牙冠的采购单价有所下降，降幅为 3.15%。

B.原材料价格传导机制

供应商每年会根据市场的变化以及业务实际需求、合作深度等多种因素，实时调整报价，公司向不同供应商进行询价，并通过积极洽谈争取更好的价格。在与各个供应商签订框架合同并确定框架合同价格后，原材料采购价格变动通常不会实时传导至服务价格。

②材料、人工成本、其他费用构成及变动情况

单位：万元

项目	成本分类	2023 年			2022 年	
		金额	占比	变动比例	金额	占比

口腔修复	材料	833.79	22.89%	8.53%	768.24	22.90%
	职工薪酬	2,231.55	61.27%	7.24%	2,080.83	62.03%
	折旧及摊销	478.76	13.15%	15.30%	415.24	12.38%
	物业及水电费	80.97	2.22%	12.63%	71.89	2.14%
	其他	16.79	0.46%	-7.31%	18.11	0.54%
	小计	3,641.87	100.00%	8.57%	3,354.32	100.00%

注：“其他”包括医疗废物处置费用等。

由上表可知，报告期内公司口腔修复业务的各项成本构成比例基本稳定，整体成本增长幅度为 8.57%，小于收入增长幅度 12.79%。

③口腔修复业务单位成本变动情况及原因

综上，随着外部不可控因素消除，口腔修复需求释放，2023 年度就诊人次增长 7.47%，收入增长 12.79%，而成本占比超过 60%的人工成本增长幅度仅为 7.24%，材料成本随着收入增长有所增长，但由于牙冠的采购价格有所下降，同时折旧及摊销、物业及水电费等固定成本较为稳定，收入规模的增长摊薄单位固定成本，故口腔修复业务的单位成本有所降低。

（3）结合以上两个方面量化分析口腔修复毛利率变化的原因及合理性

报告期内，口腔修复毛利率分别为 23.93%和 26.78%，略有上升，主要原因系口腔修复的就诊人次增加 7.47%，平均单价上升 4.95%，大于单位成本的增长幅度 1.03%。

4、口腔正畸

报告期各期，公司口腔正畸业务营业收入、就诊人次、平均单价、单位成本、毛利率的情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
收入金额（万元）	3,027.53	2,298.12
收入占比	9.99%	8.56%
收入金额变动比例	31.74%	/
就诊人次（人次）	40,602	25,908
就诊人次变动比例	56.72%	/
平均单价（元/人次）	745.66	887.03
平均单价变动比例	-15.94%	/
单位成本（元/人次）	614.50	768.52
单位成本变动比例	-20.04%	/
毛利率	17.59%	13.36%

毛利率变动比例	4.23%	/
---------	-------	---

（1）结合产品定价机制、市场情况等价格影响因素分析报告期内各类服务单价变动原因

①定价机制

公司定价遵循公平合法、诚实信用和质价相符的原则，根据当地主管部门医疗服务价格指导政策，基于客户需求和行业情况，结合主要原材料采购价格、技术难度、市场上相似项目的价格、市场竞争情况等因素确定产品价格，根据市场的实际情况和公司发展战略进行动态调整。依据不同的正畸材料及矫治服务的难度和工作量，价格在几千至几万元之间。

②市场情况

根据前瞻产业研究院的数据显示，我国正畸市场的消费主力集中在 9-14 岁和 15-35 岁这两个年龄段，实际需要矫正的错颌畸形患病率达到 72%，未来随着正畸病例量上升，我国口腔正畸市场需求广阔，预计到 2026 年正畸病例量将达 470 万例。根据华经产业研究院的数据显示，全球正畸行业市场规模由 2015 年的 399 亿美元增至 2020 年的 594 亿美元，复合年增长率为 8.3%。随着未来全球经济的发展，预计到 2024 年全球正畸行业市场将增长至 754 亿美元，有望到 2030 年将突破 1,100 亿美元，达到 1,164 亿美元，2020 年至 2030 年的复合年增长率预计为 7%。消费者对口腔正畸的需求不断增长，公司口腔正畸业务处于快速发展阶段。

③单价变动原因

报告期各期，口腔正畸平均单价分别为 887.03 元/人次和 745.66 元/人次，口腔正畸平均诊疗单价有所下降。主要系：如本审核问询函回复之“问题 5.2”之“一、公司说明”之“（五）按照就诊总金额维度进行分层”所述，按照各个阶段的成本占总成本的比例计算，首次佩戴矫治器完成相应的收入较高，复诊完成相应的收入较低。口腔正畸服务就诊周期较长，患者于首次佩戴后需多次前往口腔医院/门诊部进行复诊，2021 年-2022 年累积的首次佩戴矫治器的患者于 2023 年度进行复诊，口腔正畸 2023 年收入较 2022 年增长 31.74%，诊疗次数大

幅增加 56.72%，就诊次数增长幅度大于收入的增长幅度，因此口腔正畸业务的单价有所下降。

(2) 结合原材料价格变动及传导机制、人工成本变动、其他费用构成及变动情况分析单位成本变动原因

①原材料价格变动及传导机制

A.原材料价格变动情况

正畸材料主要包括隐形矫治器和托槽等材料。公司正畸材料供应商主要为上海时代天使医疗器械有限公司、佛山市正阳医疗器械有限公司、国药康顺口腔医疗器械（广东）有限公司、广州索韦托贸易有限公司等代理商/销售公司，公司结合行业惯例、采购规模以及代理商/销售公司的权限与供应商洽谈确定采购价格。

a.隐形矫治器

各年度采购隐形矫治器的主要供应商、采购金额、采购数量和采购单价，具体情况如下：

单位：万元、个、元/套

供应商	2023 年度			2022 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价
上海时代天使医疗器械有限公司	199.37	248	8,039.15	167.05	217	7,697.93
佛山市正阳医疗器械有限公司	59.50	46	12,934.35	53.43	40	13,358.00

b.托槽

各年度采购托槽的主要供应商、采购金额、占当期采购托槽比例、采购数量和采购单价，具体情况如下：

单位：万元、套、元/个

供应商	2023 年度				2022 年度			
	金额	占托槽总采购额的比例	数量	单价	金额	占托槽总采购额的比例	数量	单价
国药康顺口腔医疗器械（广东）有限公司	183.92	73.02%	974	1,888.26	10.76	3.32%	31	3,470.97

供应商	2023 年度				2022 年度			
	金额	占托槽总采购额的比例	数量	单价	金额	占托槽总采购额的比例	数量	单价
广州索韦托贸易有限公司	12.75	5.06%	65	1,961.38	259.16	80.03%	1,401	1,849.80
合计	196.67	78.08%	1,039	1,892.84	269.92	83.35%	1,432	1,884.90

2022 年度，公司向国药康顺口腔医疗器械（广东）有限公司采购奥世美品牌的个性化定制托槽的比例相对较大，该品牌产品售价相对较高，故导致 2022 年度对该供应商的采购均价相对较高；2023 年度，双方进行价格谈判，采购规模大幅增加，同时 2023 年公司主要采购单价较低的奥美科品牌的托槽，综合导致整体采购平均单价下降。

B.原材料价格传导机制

供应商每年会根据市场的变化以及业务实际需求、合作深度等多种因素，实时调整报价，公司向不同供应商进行询价，并通过积极洽谈争取更好的价格，原材料采购价格变动通常不会实时传导至服务价格。

②材料、人工成本、其他费用构成及变动情况

单位：万元

项目	成本分类	2023 年			2022 年	
		金额	占比	变动比例	金额	占比
口腔正畸	材料	835.96	33.51%	18.77%	703.85	35.35%
	职工薪酬	1,354.92	54.31%	27.46%	1,063.05	53.39%
	折旧及摊销	254.71	10.21%	40.46%	181.34	9.11%
	物业及水电费	41.97	1.68%	30.84%	32.07	1.61%
	其他	7.46	0.30%	-30.69%	10.76	0.54%
	小计	2,495.01	100.00%	25.31%	1,991.07	100.00%

注：“其他”包括医疗废物处置费用等。

公司口腔正畸业务不同的正畸矫治器材质差异较大，其采购价格差异也较大。报告期内，除了国药康顺口腔医疗器械（广东）有限公司 2023 年采购量大幅增加，采购单价下降较多，其他正畸矫治器单价较为稳定，总体材料价格波动较小；2023 年度就诊人次大幅增长 56.72%，而成本增长 25.31%，其中成本

占比合计超过 85%的材料和人工成本分别增长 18.77%和 27.46%，就诊人次增长幅度大于成本的增幅，因此口腔正畸业务的单位成本有所降低。

(3) 结合以上两个方面量化分析口腔正畸毛利率变化的原因及合理性

报告期内，口腔正畸毛利率 2023 年较 2022 年上升 4.23 个百分点，主要原因是 2023 年度就诊人次大幅增长 56.72%，收入增长 31.74%，而成本占比合计超过 85%的材料和人工成本分别增长 18.77%和 27.46%，收入的增幅大于成本增长的幅度。

5、药品销售

公司的主营业务为提供口腔医疗服务，其中销售药品为提供口腔医疗服务过程中根据治疗需求销售药品，主要销售的药品为抗生素、消炎药、止痛药等。报告期内，公司药品销售收入、占营业收入比例和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
药品销售收入	24.60	31.99
占营业收入比例	0.08%	0.12%
毛利率	4.86%	14.38%

公司药品销售主要系与提供各类口腔医疗服务配套销售，医师于提供服务过程中根据治疗需求开具处置单并交付给客户使用。2023 年公司收入大幅上升，配套销售的药品很多以平价进行销售，因此药品销售的毛利率有所下降。报告期内药品销售金额及占收入的比例很小，对公司的业绩和毛利率无重大影响。

(二) 结合各项服务的单价、单位成本，以及收入结构的变化等对综合毛利率的影响

报告期内，公司收入结构如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
口腔种植	13,080.28	43.15%	11,732.11	43.73%
口腔综合治疗	9,206.01	30.37%	8,356.64	31.15%
口腔修复	4,973.72	16.41%	4,409.79	16.44%
口腔正畸	3,027.53	9.99%	2,298.12	8.56%
药品销售	24.60	0.08%	31.99	0.12%

合计	30,312.13	100.00%	26,828.65	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------

公司 2022 年和 2023 年的综合毛利率分别为 25.88%和 29.29%，毛利率增长 3.41 个百分点。各业务单价、单位成本、毛利率、毛利贡献率及其变动情况如下：

单位：元/人次

项目	2023 年度较 2022 年度				2023 年度				2022 年度			
	平均单价波动	平均单位成本波动	毛利贡献率波动	毛利率波动	平均单价	平均单位成本	毛利贡献率	毛利率	平均单价	平均单位成本	毛利贡献率	毛利率
口腔种植	-11.92%	-17.77%	1.54%	4.90%	6,219.82	4,282.48	45.89%	31.15%	7,061.16	5,207.76	44.35%	26.25%
口腔综合治疗	-10.25%	-12.84%	-2.87%	2.03%	183.35	124.83	33.10%	31.92%	204.28	143.23	35.97%	29.89%
口腔修复	4.95%	1.03%	-0.20%	2.85%	2,061.73	1,509.65	15.00%	26.78%	1,964.54	1,494.33	15.20%	23.93%
口腔正畸	-15.94%	-20.04%	1.58%	4.23%	745.66	614.50	6.00%	17.59%	887.03	768.52	4.42%	13.36%
药品销售	不适用	不适用	-0.06%	-9.52%	不适用	不适用	0.01%	4.86%	不适用	不适用	0.07%	14.38%
合计	-8.89%	-13.08%	/	3.41%	515.64	364.62	100.00%	29.29%	565.96	419.47	100.00%	25.88%

从上述表格可知，报告期各期公司收入结构基本稳定，口腔种植和口腔综合治疗收入合计占比分别为 74.88%、73.52%，毛利贡献率合计占比分别为 80.32%、78.99%，口腔种植和口腔综合治疗是公司口腔服务的核心业务，毛利贡献率较高，且如本审核问询函回复之“问题 6.3 结合成本构成及变动、期间费用等因素分析净利润大幅提升的合理性”所示，上述两项业务 2023 年平均单位成本下降幅度大于平均单价的下降幅度，毛利率增长幅度超过平均毛利率增幅，此外，报告期内公司口腔医疗服务平均单位成本下降 13.08%，平均单价下降 8.89%，平均单位成本的降幅大于平均单价的降幅，因此报告期内公司综合毛利有所上升。

综上所述，公司根据每个不同患者的实际诊疗情况给出诊疗方案，结合材料成本、人工成本等进行市场定价；口腔医疗行业是充分竞争市场，市场前景广阔的同时也伴随着激烈竞争；报告期内就诊客户、就诊人次不断增长，公司口腔医疗服务平均单位成本下降 13.08%，平均单价下降 8.89%，平均单位成本的降幅大于平均单价的降幅；报告期内公司收入结构基本稳定，口腔种植和口腔综合治疗是公司收入和毛利贡献率的主体，毛利率增长幅度超过平均毛利率增幅，综合毛利率有所上升，符合公司的实际经营情况。

6.3 结合成本构成及变动、期间费用等因素分析净利润大幅提升的合理性。

报告期内，公司营业收入、成本构成、期间费用、净利润及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度较 2022 年度		2023 年度		2022 年度	
	变动金额	变动比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
营业收入	3,483.49	12.98%	30,312.13	/	26,828.65	/
营业成本	1,549.62	7.79%	21,434.20	70.71%	19,884.58	74.12%
其中：材料	343.75	6.50%	5,632.07	18.58%	5,288.32	19.71%
职工薪酬	876.83	7.63%	12,370.74	40.81%	11,493.92	42.84%
其他费用	329.05	10.61%	3,431.39	11.32%	3,102.34	11.56%
期间费用	643.31	11.25%	6,363.60	20.99%	5,720.29	21.32%
其中： 销售费用	270.82	10.51%	2,848.31	9.40%	2,577.49	9.61%
管理费用	445.04	17.66%	2,965.17	9.78%	2,520.13	9.39%
财务费用	-72.55	-11.65%	550.12	1.81%	622.68	2.32%
净利润	1,074.92	91.44%	2,250.42	7.42%	1,175.50	4.38%

报告期内，公司净利润率分别为 4.38% 和 7.42%，增长 3.04 个百分点，主要原因系毛利率增长 3.41 个百分点及期间费用率下降 0.33 个百分点。具体分析如下：

1、毛利率增长的原因分析

受益于口腔医疗服务行业良好的市场发展机遇和公司品牌效应、行业知名度和行业影响力不断提高；公司现有的医院及连锁门诊部均设在居民生活区，地理位置优势显著，辐射面广，口腔患者量较大；2022 年由于不可控因素导致收入受到不利影响，2023 年口腔医疗消费需求回暖，就诊客户和就诊人次大幅增加，公司营业收入有所增长。

公司营业成本主要由材料、职工薪酬、其他费用构成。2023 年部分进口及高价值种植体及相关材料进入国家集采名录，采购价格大幅降低；随着公司采购规模进一步增大，种植体材料等采购单价也有所下降；正畸复诊人数较多，复诊阶段所需耗材较少，综合治疗里面耗材较多的根管治疗占综合治疗收入比例自 18% 下降至 16%，导致整体材料成本增幅小于收入的增幅。此外，随着收入规模的增长，职工薪酬、折旧与摊销等固定成本摊薄导致单位成本有所降低。

综上，营业收入增长且其增长幅度大于营业成本的增长幅度，拉高整体毛利率。

2、期间费用率下降的原因

报告期内，公司期间费用总额分别为 5,720.29 万元和 6,363.60 万元，占营业收入的比例分别为 21.32%和 20.99%。随着公司经营的稳定和收入的持续增长，同时严格地对费用进行控制和管理，期间费用占营业收入比重呈现下降的趋势。

综上所述，受益于口腔医疗服务行业良好的市场发展机遇和公司品牌效应、行业知名度和行业影响力不断提高，2023 年部分进口及高价值种植体及相关材料进入国家集采名录，采购价格大幅降低；2023 年就诊人次和收入的大幅增长，职工薪酬、房屋租金和设备折旧等成本摊薄导致单位成本有所降低；同时公司严格地对费用进行控制和管理，公司 2023 年营业收入较上期同比增长 12.98%，营业成本较上期同比增长 7.79%，期间费用较上期同比增长 11.25%，营业收入增长幅度大于成本和期间费用的增幅，因此净利润有较大幅度增长，符合公司的实际经营情况。

6.4 结合经营区域、经营模式（公司依靠多家子公司开展经营）、销售模式、服务内容、定位差异、客户群体、成本结构差异等分析公司毛利率低于可比公司的合理性。

报告期内，公司毛利率高于瑞尔集团，低于通策医疗等其他四家同行业可比公司，公司与同行业可比公司的毛利率情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度
暨博医疗	29.29%	25.88%
通策医疗	38.53%	40.81%
恒伦口腔	40.63%	31.30%
蓝天口腔	45.99%	41.96%
华美牙科	38.55%	39.49%
瑞尔集团	22.49%	16.77%

注 1：以上数据来源于可比公司公开披露的年度报告；

注 2：瑞尔集团（06639HK）数据来源于 2022/23 年度报告、2023/24 年度报告，期间分别为 2022 年 4 月至 2023 年 3 月、2023 年 4 月至 2024 年 3 月。

1、公司与同行业可比公司的经营区域、经营模式、销售模式、服务内容、定位差异、客户群体的对比情况

公司名称	经营区域	经营模式	销售模式	服务内容	定位	客户群体
暨博医疗	广东省内	依靠下属口腔专科医院和诊所开展经营	直接销售	口腔医疗服务	服务社区居民为主	全年龄段个人口腔患者
通策医疗	浙江省内为主，业务遍布全国多个核心地区	依靠下属口腔专科医院和诊所以及口腔健康管理机构开展经营	直接销售	口腔医疗服务为主	国内口腔医疗服务龙头	全年龄段个人口腔患者及口腔健康管理的机构客户
恒伦口腔	山西省内	依靠下属口腔专科医院和诊所以及牙冠生产子公司开展经营	口腔医疗服务：直接销售；牙冠生产业务：直接销售+经销	口腔医疗服务及牙冠生产销售	未披露	全年龄段个人口腔患者；牙冠产品业务的经销商客户
蓝天口腔	广西壮族自治区内	依靠下属口腔专科医院和诊所开展经营	直接销售	口腔医疗服务	把控中端市场、引领高端市场	全年龄段个人口腔患者
华美牙科	四川省内	依靠下属口腔专科医院和诊所、牙冠生产子公司及技术服务子公司开展经营	口腔医疗服务：直接销售；牙冠及器材生产业务：直接销售+经销	口腔医疗服务、牙冠加工生产和口腔医疗器械销售、牙科品牌销售	牙科产业“路由器”，赋能上下游	全年龄段个人口腔患者；牙冠及器材产品业务的经销商客户；品牌授权服务客户
瑞尔集团	遍布全国	依靠下属口腔专科医院和诊所开展经营	直接销售	口腔医疗服务	中高端口腔医疗服务	中产及富裕的个人消费者

从上表可知，公司毛利率低于同行业可比公司的主要原因系：

（1）经营区域不同：公司的主要业务处于珠三角区域，全部业务在广东省内，通策医疗总部位于浙江省杭州市，业务分布在全国多个核心地区，恒伦口腔、蓝天口腔、华美牙科等三家可比公司的业务分别集中在山西、广西和四川省级区域范围内，经过多年深耕，上述可比公司在该些区域具有较高的知名度和认可度，故该几家可比公司的毛利率也相对较高；

（2）服务内容：公司的主要服务内容为口腔医疗服务，恒伦口腔的主要业务包括口腔医疗服务、义齿生产销售及教学培训，华美牙科的主要服务内容包括口腔医疗服务、牙科产品销售、牙科品牌销售，与公司专注口腔医疗服务的

服务内容有所差异，由于恒伦口腔、华美牙科拥有配套的义齿加工生产线，建立较为完善的义齿供应体系，毛利率会有所提高；

（3）市场定位：公司的市场定位为服务社区居民为主，通策医疗为国内口腔医疗服务龙头，且主要集中在江浙地区，蓝天口腔把控中端市场，其服务价格高于公司，故拉高其整体毛利率。

综上，公司毛利率较同行业可比公司略低，符合公司经营区域、经营模式、销售模式、服务内容、定位差异、客户群体等方面与同行业可比公司的对比情况。

2、公司与同行业可比公司的成本结构的情况及对毛利率的影响

由于口腔医疗服务行业集中度较低，行业企业数量众多，公司选取行业内知名度较高、影响力较大且已公开披露相关数据的通策医疗和瑞尔集团两家可比公司（注：恒伦口腔、蓝天口腔、华美牙科等可比公司的公开资料未披露2022年及2023年度的成本明细结构）与公司进行成本结构与毛利率的比较，具体分析如下：

项目	通策医疗	瑞尔集团	暨博医疗
2023 年度			
材料成本	25.25%	19.57%	26.28%
人力成本	59.70%	53.55%	57.71%
其他费用	15.05%	26.88%	16.01%
其中：折旧、摊销及物业费	12.80%	21.64%	14.08%
咨询费		1.85%	
水电费等	2.25%	3.39%	1.93%
合计	100.00%	100.00%	100.00%
2022 年度			
材料成本	25.48%	19.71%	26.60%
人力成本	60.57%	50.74%	57.80%
其他费用	13.95%	29.55%	15.60%
其中：折旧、摊销及物业费	11.95%	24.43%	13.67%
咨询费		2.73%	
水电费等	2.00%	2.39%	1.93%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：通策医疗列示的是医疗服务业务的成本结构；

注 2：瑞尔集团（06639HK）数据来源于 2022/23 年度报告、2023/24 年度报告，期间分别为 2022 年 4 月至 2023 年 3 月、2023 年 4 月至 2024 年 3 月。

从上表可知，公司毛利率低于通策医疗，主要原因系：①通策医疗作为口腔医疗龙头企业，2023 年度收入规模为 26.88 亿，业务规模远超公司，摊薄其折旧摊销等固定成本，折旧摊销等固定成本占总成本比例为 15.05%，低于公司的 16.01%，使其毛利率高于公司；②通策医疗历史悠久，业务规模大致其采购规模较大，采购议价能力强，且其具有较强供应链管理，集中采购，优化库存管理，降低了药品和耗材的成本，故其材料成本占总成本比例低于公司，拉动其毛利率上涨。

公司毛利率高于瑞尔集团，主要原因系：①瑞尔集团定位中高端市场，为满足中产及富裕阶层个人消费者的需求，聘请大量相关治疗领域经验丰富的第三方口腔医疗专家，为其复杂以及偶尔罕见病例患者进行口腔诊断及治疗，2022 年、2023 年该部分支出占总成本的比例分别为 2.73%、1.85%，而公司定位社区服务，无该项成本支出；②瑞尔集团定位中高端市场，其经营门店主要位于一二线城市的高端写字楼或高档小区，物业租赁及相关配套费用支出较高，与此对应的折旧、摊销及物业费也相对较高。

综上，公司毛利率低于通策医疗、高于瑞尔集团，符合成本构成差异情况及公司的实际经营情况。

6.5 结合对比同行业可比公司业绩波动情况、同类服务的收入及毛利率波动情况，分析公司业绩波动是否存在差异及合理性。

报告期内，公司及同行业可比公司的业绩波动情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度较 2022 年度		2023 年度		2022 年度	
	营业收入的波动	净利润的波动	营业收入	净利润	营业收入	净利润
暨博医疗	12.98%	91.44%	30,312.13	2,250.42	26,828.65	1,175.50
通策医疗	4.70%	-6.05%	284,650.77	57,842.34	271,861.25	61,567.81
恒伦口腔	23.26%	165.80%	43,239.27	3,194.44	35,082.96	-4,855.08
蓝天口腔	39.37%	92.75%	28,207.74	2,975.45	20,238.93	1,543.66

华美牙科	13.20%	1344.38%	10,517.45	490.52	9,290.66	33.96
瑞尔集团	18.46%	105.89%	174,578.20	1,314.60	147,374.10	-22,334.80

注：瑞尔集团（06639HK）数据来源于 2022/23 年度报告、2023/24 年度报告，期间分别为 2022 年 4 月至 2023 年 3 月、2023 年 4 月至 2024 年 3 月。

从上表可知，2023 年公司营业收入和净利润的波动处于同行业可比公司中间水平，其中通策医疗营业收入增幅最低，主要是其作为行业龙头，业务规模基数很大；华美牙科 2023 年的净利润增幅达 1,344.38%，主要系该公司 2022 年净利润过低，仅为 33.96 万元所致。

由于通策医疗、恒伦口腔、华美牙科等同行可比公司年报等公开资料未披露口腔医疗服务的二级明细，因此下列基于口腔医疗服务的数据进行对比分析。报告期内，公司及同行业可比公司同类服务，即口腔医疗服务的收入及毛利率波动情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度较 2022 年度		2023 年度		2022 年度	
	营业收入的波动	毛利率的波动	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
暨博医疗	12.98%	3.41%	30,312.13	29.29%	26,828.65	25.88%
通策医疗	4.50%	-1.97%	268,846.88	39.34%	257,259.87	41.31%
恒伦口腔	24.64%	10.37%	36,434.08	43.59%	29,230.55	33.22%
蓝天口腔	39.37%	4.03%	28,207.74	45.99%	20,238.93	41.96%
华美牙科	18.96%	0.54%	9,210.74	37.12%	7,742.47	36.58%
瑞尔集团	18.90%	-	170,857.00	-	143,692.10	-

注：瑞尔集团（06639HK）数据来源于 2022/23 年度报告、2023/24 年度报告，期间分别为 2022 年 4 月至 2023 年 3 月、2023 年 4 月至 2024 年 3 月；瑞尔集团（06639HK）牙科医疗服务包括普通牙科、正畸科和种植科，公开披露数据未列示各项业务的成本，无法统计各业务的毛利率。

从上表可知，2023 年公司口腔医疗服务营业收入和毛利率的波动处于同行业可比公司的中间水平，其中根据通策医疗 2023 年度报告，通策医疗的医疗服务业务毛利率下降了 1.97%，是同行业可比公司毛利率下降最大的公司，主要

系 2023 年新建项目储备人员导致人力成本、租赁装修折旧等成本增长 8.74%，同期营业收入同比上升 4.7%，成本的增幅大于收入的增幅，因此毛利率降低。

从上述可知，公司的营业收入、净利润的业绩波动，以及毛利率的波动均处于同行业可比公司的中间水平，与同行业可比公司的整体变动趋势较为一致，无明显差异。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

二、中介机构核查程序及意见

（一）主办券商回复

1、核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

（1）查阅同行业可比公司招股说明书、公开转让说明书、定期报告等公开资料，了解行业前景、市场空间、竞争格局、竞争优势、经营覆盖区域等情况；获取报告期内公司收入明细，访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解不同类别收入结构变动、收入增长的原因及持续性，评价原因的合理性以及收入增长的持续性；

（2）访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解公司各类服务的定价机制及市场情况，了解原材料采购价格及其传导机制、人工成本变动、其他费用构成及变动情况；获取及检查报告期内公司收入及成本明细，统计各类服务的收入金额、就诊人次、平均单价、单位成本、毛利率等数据信息，分析变动的合理性；结合产品定价机制、市场情况等价格影响因素分析报告期内各类服务单价变动原因，结合报告期内医保局集采政策文件及中标产品价格等信息、原材料价格变动及传导机制、人工成本变动、其他费用构成及变动情况分析单位成本变动原因，结合上述要素情况，量化分析各类服务、药品销售毛利率变化的原因及合理性；

（3）获取及检查报告期内公司成本及期间费用明细，了解成本及期间费用构成，了解变动原因并分析其合理性，分析上述因素的变动对净利润的影响，访谈业务及财务部门的主要人员，了解净利润提升的原因并分析其合理性；

(4) 查阅同行业可比公司招股说明书、公开转让说明书、定期报告等公开资料，了解同行业可比公司经营区域、经营模式、销售模式、服务内容、定位差异、客户群体、成本结构情况，将公司报告期各年毛利率与同行业可比公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

(5) 将报告期内公司的收入、毛利率及净利润及其波动情况与同行业可比公司进行对比，分析差异原因及其合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 报告期内公司主营业务收入呈现增长趋势，主要是受益于口腔医疗服务行业发展机遇和公司品牌效应、行业知名度和行业影响力不断提高，就诊人数不断增加，收入增长具有合理性，业务具有可持续性；

(2) 报告期内公司服务单价下降主要是受行业竞争加剧以及部分原材料纳入集采政策范围的影响，公司为应对市场竞争及政策变化，相应调整服务单价，具有合理性；

(3) 随着就诊人次的增长、部分原材料纳入集采政策范围，报告期内各类型业务单位成本下降具有合理性，各类服务、药品销售毛利率变动具有合理性；公司以口腔种植服务和口腔综合治疗服务为主，收入结构无重大变化，随着收入规模增长摊薄职工薪酬、折旧摊销等固定成本，报告期内综合毛利率上涨具有合理性，公司净利润及净利润率提升具有合理性；

(4) 报告期内公司毛利率低于可比公司主要受经营区域、销售模式、服务内容、定位差异、客户群体、成本结构不同所致，符合行业特性以及公司的实际经营情况，具有合理性；

(5) 报告期内公司收入、毛利率及净利润的波动处于同行业可比公司的中间水平，符合行业特性以及公司的实际经营情况，具有合理性。

(二) 会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

7.原材料采购及成本核算准确性。根据申报文件，公司报告期内公司主要向供应商采购种植材料、正畸材料、辅助材料等医用材料及药品、医用器械设备。向前五大供应商采购占比分别为 48.09%、52.27%。

请公司：（1）说明报告期内前五大供应商的基本情况（包括但不限于注册时间、注册地、经营范围、合作历史、关联关系），说明报告期内主要供应商变动情况，向主要供应商采购金额变动的原因，供应商是否具备与其业务规模相匹配的经营能力，是否存在成立时间较短即成为主要供应商、主要为公司服务的供应商。（2）说明报告期各期主要原材料采购金额、数量、单价情况，分析采购、领用或销售、库存结余数量的匹配关系。（3）说明主要原材料采购价格的公允性，与市场价格、可比公司价格是否存在较大差异；说明同类原材料向不同供应商采购的原因及价格差异的合理性；说明主要供应商是否系贸易商、向贸易商采购是否符合行业惯例。（4）结合主要原材料采购价格变动、人员薪酬水平、其他费用构成及变动等情况，对比同行业可比公司的成本结构及变动，分析差异原因及合理性。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确核查意见。

一、公司回复

7.1 说明报告期内前五大供应商的基本情况（包括但不限于注册时间、注册地、经营范围、合作历史、关联关系），说明报告期内主要供应商变动情况，向主要供应商采购金额变动的原因，供应商是否具备与其业务规模相匹配的经营能力，是否存在成立时间较短即成为主要供应商、主要为公司服务的供应商。

1、说明报告期内前五大供应商的基本情况（包括但不限于注册时间、注册地、经营范围、合作历史、关联关系）

报告期内，前五大供应商的基本情况如下：

公司名称	注册地址	成立日期	经营范围	合作开始时间	是否存在关联关系
奥齿泰（深圳）商贸有限公司	深圳市福田区福田街道岗厦社区金田路 3088	2012 年 12 月 3 日	医疗器械产品的批发、进出口；市场营销策划；牙冠软件设计服务；牙冠软件销售服务。从事软件、口腔科材料、消毒和灭菌设备及器具、口腔科设备及器具、医用 X 射线设备、医	2018 年	否

公司名称	注册地址	成立日期	经营范围	合作开始时间	是否存在关联关系
	号中洲大厦2501B、05、06、04A单位		用激光仪器设备、医用超声仪器及有关设备、医用电子仪器设备、口腔科手术器械的批发、进出口及相关配套业务；口腔种植技术培训。		
登腾（广州）医疗器械有限公司	广州市海珠区沥滘路368号10层	2016年10月11日	医疗器械销售；专用设备修理；增材制造装备销售；机械设备销售；技术服务、技术开发、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备批发；医疗器械经营；货物进出口。	2018年	否
佛山市正阳医疗器械有限公司	佛山市禅城区港口路11号七座G201、G206	2000年4月14日	销售医疗器械，健身器材，电子计算机及配件，美容产品，卫生用品，消毒用品；计算机软件开发，智能医疗设备维修，医疗设备租赁。	2018年	否
深圳康泰健医疗科技股份有限公司	深圳市坪山区坑梓街道金沙社区荣田路7号康泰健健康产业大楼1栋11A	2003年3月27日	医疗器械的生产和销售；医疗器械的批发和零售；产品研发、生产。技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；软件开发和销售；商务咨询、企业管理咨询、商品信息咨询。	2018年	否
广州市帕菲克义齿科技有限公司	广州市增城新塘镇太平洋五路10号之一、之二	2005年4月11日	医疗技术咨询、交流服务；医疗技术研发；医疗用品及器材零售；医疗技术转让服务；医疗技术推广服务；口腔科用设备及器具制造；外科、牙科等医疗专用设备及器械制造；口腔诊疗服务。	2018年	否
深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司	深圳市龙华区观湖街道松轩社区虎地排118号锦绣大地8号楼301B、401	2001年12月27日	医疗器械领域的技术开发、技术服务、技术转让；商务咨询、企业管理咨询、商品信息咨询；医学模型设计与制作、教育培训、会务服务。定制式牙冠的生产与研究开发；口腔科材料、口腔科设备和器具批发及零售业务；医疗器械销售、医疗器械生产；数字信息技术与通信产品、数控加工设备、计算机、软件及辅助设备。	2022年	否
广州贝思美医疗技术有限公司	广州市越秀区先烈中路80号2508房	2019年1月2日	医疗技术研发；技术服务；医疗器械经营；计算机和辅助设备修理；医疗设备维修；医疗诊断、监护及治疗设备批发。	2021年	否

2、说明报告期内主要供应商变动情况，向主要供应商采购金额变动的原因，供应商是否具备与其业务规模相匹配的经营能力，是否存在成立时间较短即成为主要供应商、主要为公司服务的供应商；

报告期内，主要供应商变动情况及采购金额变动情况如下：

单位：万元

供应商名称	2023 年度		2022 年度		金额变动	占比变动
	金额	占比	金额	占比		
深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司	642.62	11.75%	32.85	0.62%	1,856.18%	11.12%
奥齿泰（深圳）商贸有限公司	621.19	11.36%	508.74	9.67%	22.10%	1.69%
广州贝思美医疗技术有限公司	589.71	10.78%	243.33	4.62%	142.35%	6.16%
登腾（广州）医疗器械有限公司	557.44	10.19%	657.34	12.49%	-15.20%	-2.30%
佛山市正阳医疗器械有限公司	447.73	8.19%	501.84	9.53%	-10.78%	-1.35%
深圳康泰健医疗科技股份有限公司	295.64	5.40%	466.73	8.87%	-36.66%	-3.46%
广州市帕菲克义齿科技有限公司	-	-	396.85	7.54%	-100.00%	-7.54%

由上表可知，报告期内公司向前五大供应商的采购金额分别为 2,531.51 万元、2,858.70 万元，呈上升趋势。报告期内公司主要供应商变动及采购金额变动的原因如下：

（1）深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司（简称“家鸿口腔”）和深圳康泰健医疗科技股份有限公司（简称“康泰健”）同为公司的牙冠供应商，两者具有较强的替代性，2023 年度公司加强与家鸿口腔的战略合作，增加对家鸿口腔的采购量，以获取更优惠的采购价格；相应的则压缩了向康泰健的采购量，采购金额从 2022 年度的 466.73 万元减少至 2023 年度的 295.64 万元，康泰健不再是公司的前五大供应商。

此外，公司 2023 年度也未再向广州市帕菲克义齿科技有限公司（简称“帕菲克”）采购定制化的牙冠产品，相关业务转由家鸿口腔承接，产生该变动的主要原因系帕菲克的产能和可承接的业务体量有限，随着公司定制产品的采购需求增加，该供应商在响应效率等方面未能充分满足公司需求，故公司在根据内部管理制度履行合格供应商的遴选程序后，选择家鸿口腔作为替代供应商。

综上两方面的原因，家鸿口腔于 2023 年成为公司牙冠的主要供应商。

(2) 奥齿泰（深圳）商贸有限公司（简称“奥齿泰”）以及登腾（广州）医疗器械有限公司（简称“登腾”）分别为公司 Osstem 种植体系统以及 Dentium 种植体系统的供应商。该两类品牌的种植体系统的市场定位相似，集采之前的采购均价均在 1,000 元以内，集采后的采购单价均有一定程度的下调。根据公司和相关供应商最终的议价结果，集采后 Osstem 种植体系统的采购单价整体低于 Dentium 种植体系统，因此 2023 年公司加大了对奥齿泰的采购量，相应减少了对登腾的采购量，采购金额也随之发生变动。

(3) 广州贝思美医疗技术有限公司（简称“贝思美”）主要为公司 ITI（士卓曼）种植体系统的供应商。ITI 种植体系统的单价较高，集采之前的采购均价在 3,000 元以上；而随着集采政策的落地，公司采购量最大的 ITI 纯钛系列的采购单价的降幅达 41%。价格的下调带来了患者需求的增长，从而带动了采购量的显著增长，且采购量的增幅远大于采购单价的降幅，因此带来采购金额的大幅上涨。

(4) 佛山市正阳医疗器械有限公司（简称“佛山正阳”）为公司多种医疗器械供应商，包括种植体系统、隐形矫正器以及其他医疗耗材等。2023 年公司对其采购额的下降主要系公司调整了医疗耗材的采购渠道，转而在价格更优惠的其他耗材供应商进行采购。

报告期各年公司前五大供应商成立年限、注册资本、经营规模及与公司业务量的匹配情况如下：

序号	公司名称	类型	注册资本	成立年限	2023 年营业收入规模	2023 年公司采购占比	2022 年营业收入规模	2022 年公司采购占比
1	深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司	生产商	7,702.68 万人民币	12 年	约 4.5 亿	约 1.5%	约 4.1 亿	约 0.1%
2	奥齿泰（深圳）商贸有限公司	生产商直销子公司	160 万美元	11 年	约 3.6 亿	约 1.7%	约 3.3 亿	约 1.5%
3	广州贝思美医疗技术有限公司	经销商/代理商	100 万人民币	5 年	约 0.6 亿	约 9.8%	约 0.6 亿	约 4.1%
4	登腾（广州）医疗器械有限公司	生产商直销子公司	90 万美元	7 年	约 1.5 亿	约 3.7%	约 1.0 亿	约 6.6%
5	佛山市正阳医疗器械有限公司	经销商/代理商	1,200 万人民币	14 年	约 1.7 亿	约 2.6%	约 1.7 亿	约 3.0%
6	深圳康泰健医疗科技股份有限公司	生产商	4,421.5 万人民币	21 年	约 4.3 亿	约 1.1%	约 4.1 亿	约 1.1%

序号	公司名称	类型	注册资本	成立年限	2023 年营业收入规模	2023 年公司采购占比	2022 年营业收入规模	2022 年公司采购占比
7	广州市帕菲克义齿科技有限公司	生产商	300 万人民币	19 年	约 0.24 亿	-	约 0.22 亿	约 18%

由上可知，截至 2023 年 12 月 31 日，报告期各年公司前五大供应商的成立时间均在 5 年以上，经营年限较长，行业经验丰富，收入规模及注册资本金额较高，具备与其业务规模相匹配的经营能力；报告期内，不存在成立时间较短即成为公司主要供应商或主要为公司服务的供应商的情况。

7.2 说明报告期各期主要原材料采购金额、数量、单价情况，分析采购、领用或销售、库存结余数量的匹配关系。

报告期内，公司采购的原材料种类偏多且相对分散，故选择采购金额占比 5%以上的原材料作为主要原材料，相应采购情况分析列示如下：

期间	原材料	采购金额 (万元)	采购数量 (个) / (套)	采购平均单价 (元/个) / (元/套)	采购金额占 总采购额的 比例
2023 年度	种植体	1,555.73	22,210	700.46	28.44%
	修复基台	446.43	21,000	212.59	8.16%
	牙冠	1,275.39	62,845	202.94	23.32%
	托槽	248.05	1,831	1,354.75	4.53%
	隐形矫治器	346.67	430	8,062.20	6.34%
2022 年度	种植体	1,243.92	17,104	727.27	23.63%
	修复基台	580.91	17,419	333.49	11.04%
	牙冠	1,151.32	54,945	209.54	21.87%
	托槽	318.80	2,136	1,492.51	6.06%
	隐形矫治器	281.08	374	7,515.61	5.34%

由上表可知，公司采购金额占比达 5%以上的主要原材料包括种植体、修复基台、牙冠、隐形矫治器、托槽等。报告期内，公司前述主要原材料的采购、耗用、结余数量情况如下：

单位：个/套

期间	原材料	期初结存数量	当期采购数量	当期耗用数量	期末结存数量
2023 年度	修复基台	1,110	21,000	20,665	1,445
	种植体	6,673	22,210	23,243	5,640
	隐形矫治器	24	430	439	15

	托槽	1,119	1,831	2,056	894
	牙冠	1,140	62,845	62,887	1,098
2022 年度	修复基台	1,242	17,419	17,551	1,110
	种植体	7,719	17,104	18,150	6,673
	隐形矫治器	16	374	366	24
	托槽	799	2,136	1,816	1,119
	牙冠	558	54,945	54,363	1,140

公司具备较好的采购管理和存货管理能力，报告期内，公司根据历史销售数据和市场趋势做出较为精准的需求预测，实施了适时、适量的采购策略，避免过量采购导致的库存积压，因此公司报告期各期库存结余情况较为稳定合理；同时，由上表可知，公司报告期内各类主要原材料的采购数量与耗用数量基本一致，不存在采购量与耗用量存在较大差异的异常情况。

报告期内，国家种植牙集采政策的落地显著降低了口腔种植的价格水平，推动了公司口腔种植业务规模的大幅增长，因此，公司口腔种植 I 期的客户数量从 2022 年度的 0.84 万人上升 2023 年度的 1.04 万人，口腔种植 II 期的客户数量从 2022 年度的 0.71 万人上升 2023 年度的 0.86 万人。公司口腔种植客户数量的增长也带动了种植体与修复基台等原材料的耗用，报告期内，公司对种植体与修复基台的采购量分别增长 30%、21%，耗用量分别增长 28%、18%。修复基台耗用数量和种植体耗用存在少量差异主要是由于修复基台根据治疗进度在种植 II 期进行使用，患者在种植 I 期完成后需待植体愈合后进行种植 II 期的治疗，故种植体的耗用和修复基台的耗用存在时间差。综上所述，种植体和修复基台不存在耗用异常的情况。

综上，报告期内，公司主要原材料采购、领用或销售、库存结余数量与生产经营相匹配，不存在异常情况。

7.3 说明主要原材料采购价格的公允性，与市场价格、可比公司价格是否存在较大差异；说明同类原材料向不同供应商采购的原因及价格差异的合理性；说明主要供应商是否系贸易商、向贸易商采购是否符合行业惯例。

1、说明主要原材料采购价格的公允性，与市场价格、可比公司价格是否存在较大差异；

鉴于同行业可比公司未公开披露其具体采购价格，公司无法获取同行业可比公司的采购价格数据。另外，口腔行业上游原材料供应商在进行商业谈判时，通常先提供标准报价，再根据口腔医疗行业客户的采购规模、付款条件及市场环境等因素给予一定的折扣。这种特定的合作模式下，公司也无法有效获取主要原材料的公开市场价格数据。

基于前述原因，公司无法直接与公开市场价格及可比公司采购价格进行比较。为进行原材料采购价格的公允性分析，公司主要通过比较集采中选价格或原材料供应商的平均售价进行比较，具体如下：

（1）种植体、修复基台与集采中选价格比较分析

根据广东省医疗保障局发布的信息，2023 年 4 月 20 日起，四川省牵头组织的口腔种植体系统省际联盟集采结果全面落地广东，中选产品平均中选价格降至 900 余元，与集采前中位采购价相比，集采后种植 1 颗牙价格平均降价 55%。中选结果显示，集采前价格较高的种植体系统（注：种植体系统包括种植体、修复基台及配件包）品牌从原采购中位价 5,000 元降至 1,850 元左右，降幅 63%，市场需求量最大的种植体系统品牌从原采购中位价 1,500 元降至 770 元左右，降幅 49%。

报告期内，市场需求量较大的种植体系统品牌主要包括韩国奥齿泰（Osstem）、韩国登腾（Dentium）等品牌，这些品牌的种植体系统产品主要以性价比高、适合国人牙槽骨情况为显著特点；另外，中产及富裕人群也较多选择价格较高的欧洲系种植体系统品牌，主要包括瑞士 ITI（士卓曼）、登士柏、瑞典诺贝尔等。因此，对种植体系统中的主要原材料种植体以及修复基台的采购价格公允性比较，针对前述两类有代表性的品牌进行分析，具体如下：

①奥齿泰、登腾的种植体和修复基台

单位：元

期间	品牌	种植体 （包括覆 盖螺丝） 采购均价 ①	种植体 （包括覆 盖螺丝） 集采中选 价格②	差额 ③=①- ②	修复基台 采购均价 ④	修复基台 集采中选 价格⑤	差额 ⑥=④- ⑤
	奥齿泰	466.93	585.00	-118.07	135.99	106.00	29.99

2023 年度	登腾	495.00	495.00	-	157.03	120.00	37.03
2022 年度	奥齿泰	472.27	不适用	不适用	237.91	不适用	不适用
	登腾	566.78	不适用	不适用	262.29	不适用	不适用

注：上述的“种植体（包括覆盖螺丝）集采中选价格”以及“修复基台集采中选价格”来源于由省际联盟集中带量采购办公室发布的《口腔种植体系统中选产品基础信息表》，价格执行期间为 2023 年 4 月 20 日起至 2026 年 4 月 19 日。

奥齿泰和登腾品牌的种植体系统价格相对便宜，市场需求量较大。由于集采前通过与供应商议价，公司采购的奥齿泰种植体能够获得供应商给予的价格优惠，因此公司 2022 年奥齿泰种植体的采购均价低于集采中选价格。2023 年集采政策实施后，公司对奥齿泰和登腾的种植体以及修复基台的采购均价与 2022 年的采购均价相比，得到了进一步降低；同时由于公司在集采前已经享受了低价优惠，所以公司奥齿泰种植体的采购均价变化不大，而登腾的价格则下调至与集采价格一致；另外，奥齿泰和登腾的修复基台的采购均价下降幅度超过 40%，和医保局公布的市场需求量最大的种植体系统采购价格的下降幅度基本保持一致。

2023 年，公司对奥齿泰的种植体采购均价继续低于集采中选价格，主要系公司在集采后可继续执行之前的优惠价格；而对奥齿泰和登腾的修复基台的采购均价则分别高于中选价格 28%和 31%，主要系①公司在 2023 年 1 月至 4 月对于该两个品牌下的中选修复基台仍执行集采前稍高的采购价格；②同时公司还会采购未纳入集采清单的修复基台系列。

②登士柏、士卓曼的种植体和修复基台

单位：元

期间	品牌	种植体 （包括覆 盖螺丝） 采购均价 ①	种植体 （包括覆 盖螺丝） 集采中选 价格②	差额 ③=①- ②	修复基台 采购均价 ④	修复基台 集采中选 价格⑤	差额 ⑥=④- ⑤
2023 年度	登士柏	1,447.12	1,508	(60.88)	814.97	149.00	665.97
	士卓曼	1,668.87	1,298	370.87	301.85	288.00	13.85
2022 年度	登士柏	1,669.07	不适用	不适用	1,015.42	不适用	不适用
	士卓曼	2,911.08	不适用	不适用	1,387.86	不适用	不适用

登士柏和士卓曼品牌的种植体系统定位中高端，价格相对较高，且纳入集采清单的产品为其品牌中等级较低的系列型号。登士柏品牌包括 Astra 和 ANKYLOS 系列，目前仅 Astra 纳入集采清单；士卓曼品牌系列的等级由低到高依次为纯钛种植体、钛锆合金种植体、钛锆合金亲水种植体，目前仅纯钛种植体系列纳入集采清单。

2022 年，结合行业惯例和采购规模，公司与登士柏种植体系统的供应商洽谈确定采购价格，并签署了相关的采购协议；由于 2023 年该采购合同尚未执行完毕，导致即使 2023 年 4 月之后登士柏品牌下的 Astra 系统纳入了集采范围，公司依然需按照原采购协议价采购相关的种植体和修复基台。2022 年登士柏种植体的采购均价较 2023 年高 15.3%，登士柏修复基台的采购均价较 2023 年高 24.6%，主要系 2022 年公司采购的 ANKYLOS 系列较多，而 2023 年加大了 Astra 系列的采购，由于 ANKYLOS 等级较高，因此拉高了 2022 年的采购均价；另一方面，由于公司 2023 年需要继续执行原合同价格采购 Astra 系列的种植体及修复基台，而原合同下 Astra 系列种植体价格低于集采价格，修复基台的价格则远高于集采价格，从而导致 2023 年登士柏种植体的采购均价略低于集采中选价格，而修复基台的采购均价依然远高于集采价格。

2022 年士卓曼品牌的种植体以及修复基台的采购均价均显著高于 2023 年的集采中选价格；2023 年实施集采中选价格后，士卓曼种植体的采购均价较 2022 年下降约 36%，修复基台的采购均价较 2022 年下降约 78%，和医保局公布的价格较高的种植体系统采购价格下降幅度基本保持一致。2023 年士卓曼种植体的采购均价比集采中选价格高 28%，修复基台的采购均价比集采中选价格高 4%，主要系公司与供应商在 2023 年 1 月至 4 月对于士卓曼品牌下的纯钛系列的种植体和相关修复基台仍执行集采前的采购价格；同时未纳入集采清单的钛锆合金系列的种植体、钛锆合金亲水系列的种植体及部分修复基台的采购单价依然较高，因此士卓曼品牌整体原材料的采购均价高于其集采中选价格。2023 年士卓曼修复基台采购均价和集采中选价格较为接近的原因主要系公司自 2023 年 4 月

之后显著增加了集采中选型号的修复基台的采购量，约为前 4 个月采购量的 8 倍，从而摊薄了全年的采购均价。

随着国家政策的持续推动和市场供需关系的进一步调整，种植体系统市场价格整体呈现下降趋势，公司种植体和修复基台的采购价格也随之逐年下降，与市场价格趋势相同，符合行业惯例。

（2）隐形矫治器与供应商平均售价比较分析

因隐形矫治器尚未执行集中采购，且无公开市场价格，因此主要获取主要原材料供应商时代天使公开披露的平均售价作为比较。

报告期内，公司的主要隐形矫治器采购情况如下：

品牌	2023 年度			2022 年度		
	采购金额 (万元)	采购数量 (套)	采购均价 (元/套)	采购金额 (万元)	采购数量 (套)	采购均价 (元/套)
时代天使	199.37	248	8,039.15	167.05	217	7,697.93
隐适美	114.43	87	13,152.53	67.98	51	13,328.82
其他品牌	32.88	95	3,460.74	46.06	106	4,345.47

根据时代天使 2023 年年度报告，其国内隐形矫治解决方案的收入分别为 120,958 万元、128,203 万元，国内服务案例分别为 18.40 万例、21.20 万例，平均售价分别为 6,573 元/例、6,047 元/例。因此，公司报告期内的采购均价高于时代天使的平均售价，主要系时代天使对外出售的隐形矫治器的型号较多，包括冠军版、标准版、儿童版以及青春版等，不同型号的隐形矫治器的价格存在一定差异；此外，根据时代天使 2020 年的香港上市的招股说明书，时代天使不同型号的隐形矫正器的售价不同，平均售价的区间在 5,500 元至 9,600 元之间。公司报告期内向时代天使采购的矫治器类型主要为价格中上的标准版和冠军版，因此公司的采购均价和时代天使的销售均价相比，相对较高，但采购价格均为商业谈判的结果，且由合同约定，具备公允性。

公司向不同供应商采购隐适美品牌隐形矫正器的情况如下：

供应商	2023 年度			2022 年度		
	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价	采购金额
佛山市正阳医疗器械有限公司	46	12,934.35	59.50	40	13,358.00	53.43

广州美齐医疗器械有限公司	28	13,112.50	36.72	6	14,278.33	8.57
广州众雅医疗器械有限公司	8	13,948.75	11.16	5	11,956.00	5.98
广东恒丰达医疗科技有限公司	5	14,110.00	7.06	-	-	-

由于隐形矫正器规格的差异，采购价格的细微差异是合理的，且总体上公司向不同供应商的采购单价基本一致，因此，公司的采购价格具有公允性。

（3）托槽与最新市场报价比较分析

报告期内，公司的主要托槽采购金额、采购数量和采购均价情况如下：

品牌	2023 年度			2022 年度		
	采购金额 (万元)	采购数量 (套)	采购均价 (元/套)	采购金额 (万元)	采购数量 (套)	采购均价 (元/套)
奥美科	195.01	1,023	1,906.21	268.63	1,428	1,881.14

根据网上商城的公开报价，奥美科金属自锁托槽的价格范围为 1,699 元至 2,548 元。由于托槽的规格型号存在差异，公司在报告期内的采购价格存在一定波动，采购均价介于公开市场报价区间，因此托槽的采购价格具有公允性。

（4）牙冠与供应商平均售价比较分析

报告期内，公司的牙冠（义齿）采购情况如下：

项目	2023 年度			2022 年度		
	采购金额 (万元)	采购数量 (万颗)	采购均价 (元/颗)	采购金额 (万元)	采购数量 (万颗)	采购均价 (元/颗)
牙冠	1,275.39	6.28	202.94	1,151.32	5.49	209.54
其中：向家鸿口腔 采购的牙冠	644.03	3.28	196.18	32.85	0.16	201.29

根据深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司（简称“家鸿口腔”）审核问询回复，境内义齿类产品的销售收入、销量、平均售价情况如下：

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入（万元）	销量（万颗）	平均售价 (元/颗)	收入（万元）	销量（万颗）	平均售价 (元/颗)
义齿类	14,346.07	71.40	200.93	13,706.71	57.53	238.25

通过比较上述表格可知，公司 2022 年牙冠采购均价略低于家鸿口腔的平均售价，2023 年采购均价与家鸿口腔的平均售价基本一致，但采购均价的降幅也小于家鸿口腔平均售价的降低幅度。公司报告期内采购均价存在低于上游供应商的平均售价的情况，主要系公司以服务社区居民为主，大众居民客户群体

占比较高，故公司采购具有一定性价比牙冠比例偏高，导致牙冠采购均价相对偏低。

综上所述，针对口腔医疗服务相关原材料采购价格确定，遵循如下原则：一是针对纳入集采清单的原材料，在集采中选价格的基础上，与供应商进一步谈判，以争取更低的采购价格；二是对于未纳入集采清单的原材料，公司依据行业惯例及预估采购规模与供应商洽谈定价。公司部分原材料采购价格与集采中选价格或供应商平均售价存在差异，但差异原因具有其合理性背景，因此，公司原材料采购价格不存在不公允的情况。

2、说明同类原材料向不同供应商采购的原因及价格差异的合理性；

（1）种植体和修复基台

报告期内，公司种植体和修复基台的主要供应商情况如下：

单位：元/个

原材料类别	供应商	品牌	2023 年度采购均价	2022 年度采购均价
种植体	奥齿泰（深圳）商贸有限公司	奥齿泰	442.75	472.27
	登腾（广州）医疗器械有限公司	登腾	495.00	500.00
	佛山市正阳医疗器械有限公司	登士柏	1,406.23	1,439.77
	广州贝思美医疗技术有限公司	士卓曼	1,666.08	2,601.08
修复基台	奥齿泰（深圳）商贸有限公司	奥齿泰	135.99	237.91
	登腾（广州）医疗器械有限公司	登腾	157.03	262.29
	佛山市正阳医疗器械有限公司	登士柏	814.97	1,015.42
	广州贝思美医疗技术有限公司	士卓曼	301.85	1,387.86

报告期内，公司向不同供应商采购种植体和修复基台的价格存在一定差异，主要系相关产品的品牌和性能定位不同，不同品牌产品的行业平均定价存在较大差异。其中，韩系品牌（奥齿泰、登腾）的价格最低，欧美系品牌（登士柏、士卓曼）价格较高。

公司向不同供应商采购同类产品，主要原因系相关品牌在特定区域存在区域独家授权的情况，公司只能向不同授权供应商采购不同品牌的产品。

（2）隐形矫治器

报告期内，公司隐形正畸的主要供应商情况如下：

单位：元/套

原材料类别	供应商	品牌	2023 年度采购均价	2022 年度采购均价
隐形矫治器	上海时代天使医疗器械有限公司	时代天使	8,039.15	7,697.93
	佛山市正阳医疗器械有限公司	隐适美	12,934.35	13,358.00

市场上存在多个知名的隐形正畸矫治器品牌，如隐适美、时代天使、正雅等，这些品牌各具特色，拥有不同的市场定位和价格区间。不同生产商拥有不同的材料配方和专利技术，能够提供具有不同特性的膜片材料，以满足不同矫治需求和患者偏好。上海时代天使医疗器械有限公司是“时代天使”品牌的直销子公司，佛山市正阳医疗器械有限公司是“隐适美”品牌的代理商，公司向不同供应商采购可以满足不同患者的品牌偏好和需求。

如上表所示，报告期内公司向不同供应商采购隐形矫治器的价格存在一定差异，其中隐适美价格高于时代天使，主要系隐适美的材质拥有专利，哑光且柔软，舒适度、隐形度、矫正效率等方面具有优势，因此价格较高；而国产如时代天使等品牌也在材料研发上不断突破，以提升产品的综合性能，价格相对较低。

（3）托槽

报告期内，公司托槽的主要供应商情况如下：

单位：元/套

原材料类别	供应商	品牌	2023 年度采购均价	2022 年度采购均价
托槽	国药康顺口腔医疗器械（广东）有限公司	奥美科	1,888.26	3,470.97
	广州索韦托贸易有限公司	奥美科	1,961.38	1,849.80

在托槽采购方面，由于各个供应商的定价策略不同，公司通过与多家供应商合作，可以获取不同的报价，进行比较和谈判，从而争取更有利的价格，有助于控制采购成本。

如上表所示，2023 年公司向不同供应商采购同品牌托槽的价格不存在显著差异；2022 年公司向不同供应商采购托槽的价格存在一定差异，主要系公司于 2022 年首次向国药康顺口腔医疗器械（广东）有限公司采购奥美科品牌的个性

化定制托槽比例相对较大，该品牌产品售价相对较高，故导致公司 2022 年度对该供应商的采购均价相对较高。

（4）牙冠

报告期内，公司牙冠的主要供应商情况如下：

单位：元/个

原材料类别	供应商	2023 年度采购均价	2022 年度采购均价
牙冠	深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司	196.18	201.29
	深圳市美鸣齿科技术有限公司	188.81	172.37
	深圳康泰健医疗科技股份有限公司	233.30	259.63
	广州市帕菲克义齿科技有限公司	不适用	197.06

因每家牙冠供应商具有不同的特色产品、技术优势和效应效率，公司根据患者的具体需求、口腔情况以及牙冠的类型，通过向不同供应商采购能高效实现不同客户的个性化需求。同时，公司向多家供应商采购可以保障采购效率的稳定性，确保门诊部或医院的业务能够正常运转，不影响患者的治疗进度。公司与上述牙冠供应商签署合作框架协议，各门店执业医师可以根据患者的具体需求在前述合格供应商范围内进行具体选择。

如上表所示，报告期内公司向不同供应商采购牙冠的价格存在一定差异，主要系各供应商提供产品的材质、生产工艺存在差异；另外，种植类牙冠和修复牙冠在设计上存在差异，因此价格也有所不同，公司向不同供应商采购的种植牙冠和修复牙冠的构成比例不一样，这种结构性差异也会导致采购平均价格出现差异，具备合理性。

3、说明主要供应商是否系贸易商、向贸易商采购是否符合行业惯例；

报告期内，公司前五大供应商的类型如下：

序号	公司名称	供应商类型	主要采购内容
1	深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司	生产商	牙冠
2	奥齿泰（深圳）商贸有限公司	生产商直销子公司	种植体、修复基台等
3	登腾（广州）医疗器械有限公司	生产商直销子公司	种植体、修复基台等
4	广州贝思美医疗技术有限公司	代理商	种植体、修复基台等

序号	公司名称	供应商类型	主要采购内容
5	佛山市正阳医疗器械有限公司	代理商	种植体、修复基台、隐形矫治器等
6	深圳康泰健医疗科技股份有限公司	生产商	牙冠
7	广州市帕菲克义齿科技有限公司	生产商	牙冠

注：奥齿泰（深圳）商贸有限公司是 OSSTEMIMPLANT Co.,Ltd 在中国设立直销子公司；登腾（广州）医疗器械有限公司是 Dentium Co.,Ltd 在中国设立直销子公司。

由上表可知，公司前五大供应商中，由于牙冠属于定制化产品，公司只能向牙冠生产商进行采购。

另外，根据行业惯例，种植体、矫治器等原材料厂家均通过授权代理商/经销商或生产厂商自身设立的直销子公司进行销售，且以授权代理经销的方式居多，该类授权代理商或经销商属于贸易商的范畴，故公司向贸易商采购的主要原因系该部分原材料生产厂家的销售模式为经销或代理。

报告期内，同行业可比公司的前五大供应商情况如下：

可比公司名称	2023 年	2022 年
蓝天口腔	1 家直销子公司、3 家代理商	1 家直销子公司、4 家代理商
华美牙科	3 家代理商	4 家代理商
恒伦口腔	未披露	未披露
瑞尔集团	未披露	未披露
通策医疗	未披露	未披露

由上表可知，蓝天口腔和华美牙科的主要原材料均通过代理商或境外生产商在中国设立的直销子公司采购，公司存在向贸易商采购的情况符合行业惯例。

7.4 结合主要原材料采购价格变动、人员薪酬水平、其他费用构成及变动等情况，对比同行业可比公司的成本结构及变动，分析差异原因及合理性。

报告期内，公司口腔诊疗服务的单次就诊成本构成情况如下：

服务类型	项目	成本总额 (万元)	就诊人次 (次)	单次就诊的 平均成本 (元/次)	成本占比
2023 年度					
口腔种植	材料成本	3,478.22	21,030	1,653.93	38.62%
	人工成本	4,233.96		2,013.30	47.01%

服务类型	项目	成本总额 (万元)	就诊人次 (次)	单次就诊的 平均成本 (元/次)	成本占比
	其他费用	1,293.88		615.25	14.37%
	小计	9,006.06		4,282.48	100.00%
口腔综合 治疗	材料成本	484.10	502,096	9.64	7.72%
	人工成本	4,550.31		90.63	72.60%
	其他费用	1,233.44		24.57	19.68%
	小计	6,267.85		124.83	100.00%
口腔修复	材料成本	833.79	24,124	345.63	22.89%
	人工成本	2,231.55		925.03	61.27%
	其他费用	576.53		238.99	15.84%
	小计	3,641.87		1,509.65	100.00%
口腔正畸	材料成本	835.96	40,602	205.89	33.51%
	人工成本	1,354.92		333.71	54.31%
	其他费用	304.13		74.91	12.18%
	小计	2,495.01		614.50	100.00%
2022 年度					
口腔种植	材料成本	3,305.56	16,615	1,989.50	38.20%
	人工成本	4,099.72		2,467.48	47.38%
	其他费用	1,247.42		750.78	14.42%
	小计	8,652.70		5,207.76	100.00%
口腔综合 治疗	材料成本	510.67	409,070	12.48	8.72%
	人工成本	4,250.31		103.90	72.54%
	其他费用	1,098.12		26.84	18.74%
	小计	5,859.10		143.23	100.00%
口腔修复	材料成本	768.24	22,447	342.25	22.90%
	人工成本	2,080.83		927.00	62.03%
	其他费用	505.25		225.09	15.07%
	小计	3,354.32		1,494.33	100.00%
口腔正畸	材料成本	703.85	25,908	271.67	35.35%
	人工成本	1,063.05		410.32	53.39%
	其他费用	224.17		86.53	11.26%
	小计	1,991.07		768.52	100.00%

注：单次就诊的平均成本=成本总额÷就诊人次；就诊人次按照就诊类型、就诊项目和就诊节点进行统计。

如上表所示，2023 年度较 2022 年度单次就诊的平均成本构成未发生明显变动，公司口腔种植、口腔综合治疗和口腔正畸的单次就诊的平均成本金额均下降，口腔修复单次就诊的平均成本金额基本保持不变，具体分析如下：

（1）单次就诊材料成本

随着集采政策的逐步落地和市场竞争的加剧，价格透明度提高，口腔医疗材料的价格出现了不同幅度的下降，因此公司口腔种植、口腔综合治疗和口腔正畸的单次就诊材料成本均呈下降趋势。

由于口腔修复材料种类繁多，包括但不限于树脂、陶瓷、金属等，这些材料的价格差异较大，部分高端材料由于研发成本高、生产工艺复杂等因素，价格相对较高。口腔修复高端消费（单次诊费超过 5,000 元）的诊疗次数占比由 2022 年的 7.33% 上升至 2023 年的 8.15%，这种结构性的原因导致口腔修复的单次就诊材料成本未呈现下降趋势。

（2）单次就诊人工成本

报告期内，医护人员薪酬、各类诊疗服务就诊次数及单次就诊人工成本的变动情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	变动幅度
职工薪酬（万元）	12,370.74	11,493.92	7.63%
其中：口腔种植	4,233.96	4,099.72	3.27%
口腔综合治疗	4,550.31	4,250.31	7.06%
口腔修复	2,231.55	2,080.83	7.24%
口腔正畸	1,354.92	1,063.05	27.46%
就诊次数（次）	587,852	474,040	24.01%
其中：口腔种植	21,030	16,615	26.57%
口腔综合治疗	502,096	409,070	22.74%
口腔修复	24,124	22,447	7.47%
口腔正畸	40,602	25,908	56.72%
单次就诊人工成本（元）	210.44	242.47	-13.21%
其中：口腔种植	2,013.30	2,467.48	-18.41%
口腔综合治疗	90.63	103.90	-12.78%
口腔修复	925.03	927.00	-0.21%
口腔正畸	333.71	410.32	-18.67%

由上表可知，整体单次就诊人工成本呈下降趋势，主要为整体就诊人次上涨幅度较高，其中以口腔综合治疗和口腔种植就诊人次增长为主。由于成本中医师及医师助理的工资以固定工资或绩效工资孰高进行发放，咨询前台等辅助人员的工资以固定工资为主，故口腔种植、口腔综合治疗和口腔正畸的就诊次数增长幅度均远超过职工薪酬的增长幅度，故口腔种植、口腔综合治疗和口腔正畸的单次就诊人工成本均呈下降趋势。而口腔修复的就诊次数增长幅度与职工薪酬的增长幅度基本一致，故口腔修复的单次就诊人工成本保持不变。

（3）单次就诊其他费用

报告期内，其他费用、各类诊疗服务就诊次数及单次就诊其他费用的变动情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	变动幅度
其他费用（万元）	3,407.98	3,074.95	10.83%
其中：口腔种植	1,293.88	1,247.41	3.72%
口腔综合治疗	1,233.45	1,098.12	12.32%
口腔修复	576.53	505.25	14.11%
口腔正畸	304.13	224.17	35.67%
就诊次数（次）	587,852	474,040	24.01%
其中：口腔种植	21,030	16,615	26.57%
口腔综合治疗	502,096	409,070	22.74%
口腔修复	24,124	22,447	7.47%
口腔正畸	40,602	25,908	56.72%
单次就诊其他费用（元）	57.97	64.87	-10.63%
其中：口腔种植	615.25	750.78	-18.05%
口腔综合治疗	24.57	26.84	-8.49%
口腔修复	238.98	225.09	6.17%
口腔正畸	74.90	86.53	-13.43%

报告期内，其他费用主要为固定资产折旧、装修费摊销、使用权资产折旧等。由上表可知，整体单次就诊其他费用整体呈下降趋势，这主要系由于整体的就诊次数增长幅度 24.01% 超过其他费用的增长幅度 10.83%。而口腔修复的单次就诊其他费用呈上升的趋势，这主要系 2023 年较高价位的口腔修复的业务量增加，因此其他费用的分摊金额相对增加导致的。

报告期内，公司与同行业可比公司的各类成本占总成本比例对比情况如下：

项目	通策医疗	瑞尔集团	暨博医疗
	成本占比（%）	成本占比（%）	成本占比（%）
2023 年度			
材料成本	25.25%	19.57%	26.28%
人力成本	59.70%	53.55%	57.71%
其他费用	15.05%	26.88%	16.01%
其中：折旧、摊销及物业费	12.80%	21.64%	14.08%
咨询费	-	1.85%	-
水电费等	2.25%	3.39%	1.93%
合计	100.00%	100.00%	100.00%
2022 年度			
材料成本	25.48%	19.71%	26.60%
人力成本	60.57%	50.74%	57.80%
其他费用	13.95%	29.55%	15.60%
其中：折旧、摊销及物业费	11.95%	24.43%	13.67%
咨询费	-	2.73%	-
水电费等	2.00%	2.39%	1.93%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

注：通策医疗列示的是医疗服务业务的成本结构；瑞尔集团（06639HK）数据来源于2022/23 年度报告、2023/24 年度报告，期间分别为2022 年4 月至2023 年3 月、2023 年4 月至2024 年3 月；恒伦口腔、蓝天口腔、华美牙科的公告资料未披露成本结构明细。

由上表可知，公司的成本结构与通策医疗基本一致；公司的成本结构与瑞尔集团存在差异，主要系折旧、摊销及物业管理费等固定支出不同。

瑞尔集团主要服务于中高端客户，其租赁的门店往往集中在一、二线大城市的黄金商业地段和甲级写字楼，这些地段通常具有极高的商业价值，租金水平自然较高，因此使用权资产折旧和物业租赁费较高。同时，为了在众多竞争对手中脱颖而出，瑞尔集团需要在门店位置、装修设计等方面投入更多资金，因此摊销费用较高。

综上所述，公司的成本结构及变动与通策医疗基本一致；由于公司与瑞尔集团的市场定位不同，公司的成本结构及变动与瑞尔集团存在差异。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确核查意见。

二、中介机构核查程序及意见

（一）主办券商回复

1、核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

（1）通过天眼查查询报告期内主要供应商的工商登记资料，了解主要供应商的成立时间、注册地址、经营范围、注册资本、股东及董监高情况；核对报告期内主要供应商的股东及董监高是否为发行人的董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东及上述人员直系亲属或公司员工，识别是否存在关联关系；

（2）对比报告期内主要供应商名单，分析报告期前五大供应商的变动情况，包括其在报告期各期的采购内容、采购金额、排名等变动情况；访谈公司业务及财务的主要人员，了解报告期内主要供应商变动的原因，分析相关采购金额变动的原因及合理性；查阅报告期内采购明细及供应商清单，检查报告期内公司是否存在成立时间或合作时间较短且采购金额大幅增加等特殊情形供应商，分析变动的原因及其合理性；

（3）对报告期内各年度的主要供应商进行走访，了解其行业地位、生产经营情况、营业收入规模、与公司的交易内容和金额、付款情况、销售给公司产品的用途等，询问供应商是否与公司存在关联关系；

（4）获取及检查公司报告期各期原材料采购明细表，了解报告期内主要原材料的采购金额、数量、单价等情况；访谈公司采购部门的主要人员，了解日常存货管理过程中采购、领用和库存结余数量的匹配关系，分析其合理性；选取报告期原材料采购明细，核对采购合同、送货单、入库单、发票等支持性文件，核查其信息是否一致；

（5）选取供应商，对报告期内供应商发送询证函，函证报告期各期采购额及各期末应付账款余额；

（6）获取报告期内公司主要原材料的采购价格，通过和集采中标价、主要供应商的公开披露信息以及网上商城售价范围进行对比，评估报告期内公司主要原材料采购价格的公允性；

（7）访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解公司对供应商的选取标准和入库流程，了解同类原材料向不同供应商采购的原因以及不同供应商采购价

格差异原因，分析其合理性；访谈了解主要供应商的生产经营情况，对于主要供应商是贸易商或代理商的，访谈公司采购部门的主要人员，了解公司向贸易商或代理商采购的原因，分析其合理性；

（8）获取及检查报告期内公司成本明细表以及单次就诊成本计算表，了解公司各类诊疗业务的成本结构以及单次就诊成本的相关明细，了解其变动情况及原因，分析其合理性；将报告期内公司成本结构与同行业可比公司的成本结构进行对比，分析差异原因及其合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）报告期内，公司主要供应商及其采购金额的变动具有合理性，主要供应商具备与其业务规模相匹配的经营能力；不存在成立时间较短即成为公司主要供应商以及主要为公司服务的供应商；

（2）报告期内，公司主要原材料的采购、领用、库存结余数量与生产经营具有匹配性，不存在重大异常情况；

（3）报告期内，公司部分主要原材料采购价格与集采中选价格或供应商平均售价存在差异，公司结合行业惯例和采购规模与供应商洽谈确定采购价格，采购价格差异具有其合理背景；报告期内，公司主要原材料采购价格具有公允性；报告期内，公司存在同类原材料向不同供应商采购的情况，同类原材料向不同供应商采购的价格因产品材质、生产工艺、品牌差异等原因存在差异具备合理性；报告期内，公司存在向贸易商或代理商采购的情况，符合行业惯例；

（4）报告期内，公司成本结构及变动具有合理性，公司成本结构及变动与同行业可比公司通策医疗基本一致，与瑞尔集团因市场定位不同存在差异具有合理性。

（二）会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

8.其他问题

(1) 销售模式及销售费用率的合理性。请公司结合经营区域、销售模式、业务结构、客户结构、费用构成等因素，分析报告期公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况，分析期差异及合理性；说明广告宣传费的具体内容及投放主体、支付对象、计费依据及收费标准，线下营销活动的开展频次、具体内容、费用明细项目、平均参与人数、平均花费、对应的客观证据留痕情况；相关支付对象与公司及关键主体是否存在关联关系及资金往来，是否通过广告宣传费进行体外资金循环的情形。

(2) 管理费用率及构成的合理性。请公司说明管理费用率及变动与经营规模的匹配性；说明管理费用-专业服务费的具体内容及业务背景、支付对象、收费标准，相关支付对象是否与公司及关键主体存在关联关系及资金往来，是否通过专业服务费进行体外资金循环的情形；说明管理费用-其他的构成及变动合理性。

(3) 人均薪酬及变动合理性。报告期各期公司管理费用、销售费用、成本构成的职工薪酬均有提升。请公司说明销售人员数量及所属分类，说明人员分类（医护人员、市场及客服人员、行政管理人员、财务人员）及构成与可比公司是否存在差异，各类人员报告期的人数、平均薪酬情况，人均薪酬变动的原因，人均创收情况，前述情况与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异及原因；说明各类人员的职能划分及成本费用划分的依据和口径，是否存在成本费用混淆的情形。

(4) 关于租赁。公司使用权资产分别为 13,477.73 万元、12,163.08 万元，租赁负债分别为 12,762.89 万元、11,689.03 万元。请公司：说明租赁房屋及建筑物的具体情况，说明合同条款的主要内容，包括但不限于签订时间、租赁金额、租赁期限、实际利率、资产权属约定条款、取得过程及合法合规性；说明使用权资产初始计量金额的依据，计提折旧的年限及年限确定方式及合理性；分析租赁负债的利息支出与租赁负债的匹配性。

(5) 请公司补充披露报告期内是否存在现金付款或个人卡付款情形，公司现金或个人卡收付款情形的规范情况。

(6) 请公司补充说明以“-”列示的财务指标简表部分指标金额。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并明确意见。

一、公司说明

8.1 销售模式及销售费用率的合理性。请公司结合经营区域、销售模式、业务结构、客户结构、费用构成等因素，分析报告期公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况，分析期差异及合理性；说明广告宣传费的具体内容及投放主体、支付对象、计费依据及收费标准，线下营销活动的开展频次、具体内容、费用明细项目、平均参与人数、平均花费、对应的客观证据留痕情况；相关支付对象与公司及关键主体是否存在关联关系及资金往来，是否通过广告宣传费进行体外资金循环的情形。

(一) 请公司结合经营区域、销售模式、业务结构、客户结构、费用构成等因素，分析报告期公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况，分析期差异及合理性；

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率对比情况如下：

公司名称	2023 年度销售费用率	2022 年度销售费用率
恒伦口腔	12.79%	12.31%
蓝天口腔	10.72%	9.95%
华美牙科	7.79%	12.27%
瑞尔集团	8.06%	6.33%
平均	9.84%	10.22%
暨博医疗	9.40%	9.61%

鉴于公司已在公开转让说明书选取通策医疗作为公司的同行业可比公司，但由于通策医疗作为深耕行业多年的行业龙头企业，市场口碑好，品牌美誉高，因此已无需在宣传推广方面维持高比例的投入，报告期内，其销售费用率仅分别为 1.03%、1.03%，处于相对较低水平，与公司及其他同行业可比公司可比性不高，故未将其在表格中进行列示比较。

由上表可知，公司 2022 年度和 2023 年度销售费用率基本保持稳定，略低于同行业平均水平。其中，2022 年度低于恒伦口腔、蓝天口腔、华美牙科，高于瑞尔集团，2023 年度低于恒伦口腔、蓝天口腔，高于华美牙科、瑞尔集团，

主要受经营区域、销售模式、业务结构、客户结构以及销售费用结构等差异影响，具体分析如下：

（1）经营区域、销售模式、业务结构、客户结构差异对销售费用率的影响

公司名称	经营区域	销售模式	业务结构	客户结构
暨博医疗	广东省内	直接销售	口腔医疗服务	全年龄段个人口腔患者，以社区居民为主
恒伦口腔	山西省内	口腔医疗服务：直接销售； 牙冠生产业务：直接销售+经销	口腔医疗服务及牙冠生产销售	全年龄段个人口腔患者；牙冠产品业务的经销商客户
蓝天口腔	广西壮族自治区内	直接销售	口腔医疗服务	全年龄段个人口腔患者
华美牙科	四川省内	口腔医疗服务：直接销售； 牙冠及器材生产业务：直接销售+经销	口腔医疗服务、牙冠加工生产和口腔医疗器械销售	全年龄段个人口腔患者；牙冠及器材产品业务的经销商客户；品牌授权服务客户
瑞尔集团	全国范围	直接销售	口腔医疗服务	全年龄段个人口腔患者，以中产及富裕的个人消费者为主

由上表可知，恒伦口腔和华美牙科业务结构包括口腔医疗服务及牙冠生产业务，除了配备口腔医疗业务销售人员外，同步为牙冠生产业务配备销售人员，专门对接牙冠经销商，而公司的主营业务仅为口腔医疗服务，配备的销售人员较恒伦口腔及华美牙科少，故 2022 年销售费用率低于恒伦口腔和华美牙科，2023 年低于恒伦口腔。2023 年公司销售费用率反而高于华美牙科的主要原因系华美牙科为提高盈利指标，2023 年度主动加强内部流程优化，减少广告费用投入，大幅缩减费用所致。

公司销售费用率高于瑞尔集团，主要系瑞尔集团定位中高端市场，其客户结构中主要为中产以上消费者，客户忠诚度及复购率相对较高；同时，瑞尔集团也存在较大力度的宣传推广投入，其 2023/24 年度的广告及营销开支金额达 6,183.20 万元，但其同期营业收入规模高达 174,578.20 万元，故较高的收入规模是拉低其销售费用率的主要原因之一。

公司 2022 年度销售费用率和蓝天口腔基本持平，主要系其业务规模、销售模式、业务结构、客户结构均和蓝天口腔基本一致；2023 年度销售费用率低于蓝天口腔，主要原因系蓝天口腔加大线上广告费的投放及销售团队建设力度。

（2）销售费用结构同行业对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用构成情况如下：

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	广告宣传	职工薪酬	其他	广告宣传	职工薪酬	其他
恒伦口腔	30.03%	59.18%	10.79%	25.62%	62.68%	11.69%
蓝天口腔	73.67%	24.83%	1.50%	69.50%	28.85%	1.65%
华美牙科	32.72%	56.48%	10.80%	47.66%	44.35%	7.99%
瑞尔集团	43.93%	48.22%	7.86%	40.30%	51.16%	8.54%
平均	45.09%	47.18%	7.74%	45.77%	46.76%	7.47%
暨博医疗	55.58%	37.04%	7.38%	61.73%	30.81%	7.46%

注：通策医疗未公开披露职工薪酬，因此上表未包含通策医疗。

报告期内，公司销售费用构成项目和同行业可比公司基本一致，且报告期各期基本稳定。恒伦口腔、华美牙科销售费用中以销售人员的职工薪酬为主，职工薪酬占成本比例分别为 59.18%、56.48%，高于公司 37.04%，主要系其采用相对差异化的营销策略，同时业务结构包含牙冠生产业务的影响，配备的销售人员数量高于公司，导致 2022 年恒伦口腔、华美牙科销售费用率高于公司，2023 年恒伦口腔销售费用率高于公司。

蓝天口腔销售费用中广告宣传费占比高于公司，在电商平台推广费用、网络营销费用等方面的投入较高，而瑞尔集团因其客户忠诚度和复购率较高，同时其收入规模较高拉低其销售费用率，故公司的销售费用率低于蓝天口腔，高于瑞尔集团。

综上所述，公司的销售费用率低于同行业平均水平有合理性。

（二）说明广告宣传费的具体内容及投放主体、支付对象、计费依据及收费标准，线下营销活动的开展频次、具体内容、费用明细项目、平均参与人数、平均花费、对应的客观证据留痕情况；相关支付对象与公司及关键主体是否存在关联关系及资金往来，是否通过广告宣传费进行体外资金循环的情形。

报告期内，公司广告宣传费的具体情况如下：

单位：万元

费用类型	2023 年度		2022 年度		2023 年度较 2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	变动金额	变动比例
线上广告费	1,254.63	79.25%	1,324.69	83.26%	-70.06	-5.29%
线下广告费	115.30	7.28%	147.53	9.27%	-32.23	-21.85%
线下营销活动费	213.16	13.47%	118.78	7.47%	94.37	79.45%
合计	1,583.09	100.00%	1,591.01	100.00%	-7.92	-0.50%

公司广告宣传费主要为线上广告费、线下广告费及线下营销活动费用。

报告期内，公司广告宣传费以线上广告费用为主，金额分别为 1,324.69 万元和 1,254.63 万元，占广告宣传费的比例分别为 83.26%和 79.25%。

广告宣传费的具体内容及投放主体、支付对象、计费依据及收费标准如下：

投放主体	内容	支付对象	计费依据及收费标准
线上广告			
今日头条	种植牙、牙齿矫正短视频展示、关键词推广	广东今日头条科技有限公司	按照 OCPM(优化后的千次展示)收费
		湖北巨量引擎科技有限公司	
		广州优媒互连广告有限公司	
百度	关键词推广、网址推荐、客户引流	百度国际科技（深圳）有限公司	按照 OCPC(优化后的点击量)收费
		百度（中国）有限公司广州分公司	
		广东希百信息技术有限公司	
		中山粤疆图网络科技有限公司	
		珠海市粤疆图网络科技有限公司	
美团	美团商铺推广、关键词推广	汉海信息技术（上海）有限公司	按照 CPC(点击量)收费
口碑	高德商铺推广	深圳市纯壹科技有限公司	按照 OCPC(优化后的点击量)收费
微信朋友圈	种植牙、牙齿矫正短视频展示	深圳市厚拓科技有限公司	按照 OCPM（优化后的千次展示）收费
线下广告			
门禁广告		北京祥云门广告有限公司	按照广告位投放数量和
电梯广告		橙亿（佛山）广告有限公司	

投放主体	内容	支付对象	计费依据及收费标准
门禁广告	种植牙、矫正客户引流，品牌宣传	佛山亲粤邻广告传媒有限公司	时长进行收费
电梯广告		佛山市天梦文化传播有限公司	
门禁广告		广州市亲粤邻网络科技有限公司	
户外LED屏广告、停车场广告		广州文奕传媒有限公司	
门禁广告		江门亲邻科技有限公司	
电梯广告		江门市星罗文化传播有限公司	
电梯广告、停车场广告		盈动力投资集团有限公司	
电梯广告		中山华逸格广告有限公司	
门禁广告		中山市亲邻传媒有限公司	
电梯广告		中山市中正物业管理有限公司	
门禁广告		珠海市邻媒科技有限公司	
扶梯广告		广州市花都区新华汉能广告设计服务部	
小区灯箱海报		佛山市乐主科技有限公司	
电梯广告		广州梯悦传媒广告有限公司	

由上表可知，公司线上推广方式均为主流推广渠道，收费方式亦是使用主流的CPC（点击量）、OCPC（优化后的点击量）、OCPM（优化后的千次展示）计价方式，各项具体收费标准均在上述推广渠道的官网明确列示，公司根据既定的活动规则使用推广工具，参与推广活动。因主流推广渠道为卖方市场，公司议价能力较弱，定价随行就市，不存在针对公司的特殊政策和条款。公司对线下推广服务商的相关资质背景进行审核后与其签署相关服务推广协议，协议一般约定了推广服务商提供的服务内容、结算标准等内容。结算依据是推广服务商向公司提交的活动成果报告和费用确认单，包含推广服务商举办推广活动的服务费用明细，相关主要推广服务商获取的服务费用与实际承担公司产品推广的业务量匹配。

相关支付对象与公司及董事、监事、高级管理人员等关键主体不存在关联关系及资金往来，不存在通过广告宣传费进行体外资金循环的情形。

线下营销活动的开展频次、具体内容、费用明细项目、平均参与人数、平均花费情况如下：

活动名称	活动内容简单介绍	开展频次	平均参与人数	费用项目	平均花费(元)
答谢会	维系老客户关系，增强客户粘性，提升二次咨询与转介绍的概率	医院和次新门诊部开展，每年 3-6 次	60-80 人次	物料费	4,230.08
周年庆	周年时举办活动，邀约新老客户到店参加活动并适时推出优惠套餐，以提高公司的知名度和促进成交	根据自身营销策略决定，每年 4-10 次	60-150 人次	物料费、广告物料及广告牌	24,884.85
义诊	提高公众对口腔健康的重视和认识，促进口腔健康知识普及和宣传，帮助居民、学生检查牙齿健康，提升品牌知名度	医院和新开门诊部开展，每年 1-3 次	40-70 人次	物料费、场地租赁	2,691.78
市场推广	在商场或者社区租场地进行公司品牌、业务的推广	医院和新开门诊部每月 1 次，其他门诊部根据需要不定期开展	15-30 人次	场地租赁、物料费、广告物料及广告牌	8,664.96
小牙医职业体验	通过让小朋友以小牙医的身份参与真实的儿牙诊所活动，提供乐趣和教育，帮助他们降低看牙焦虑，增加对口腔卫生的认识，培养良好的口腔习惯	医院开展，每年 1-3 次	20-30 人次	物料费	1,341.86
正畸沙龙	维系老客户关系，增强客户粘性，提升二次咨询与转介绍的概率	医院开展，每年 1-2 次	30-50 人次	物料费	1,306.28
直播活动	维系老客户关系，增强客户粘性，提升二次咨询与转介绍的概率；邀请未成交客户到院观看种植牙手术，促进成交	医院开展，每年 1-2 次	300-700 人次	物料费	1,211.90

公司线下营销活动的工作主要聚焦于在商场、社区、村居等线下场景开展推广活动，公司通过开展线下营销活动，能够直接接触潜在的目标客户群体，通过向公众传达口腔健康的重要性以及公司的专业服务和技术优势，旨在提升公司品牌知名度并拓展潜在客户，为公司业务的持续增长提供助力。公司日常经营过程中，会根据营销效果及时调整线下营销活动的举办方式和频次，具有较强的灵活性和针对性，活动过程中工作人员负责现场信息的记录、收集，各门店营销主管负责汇总整理并保管，活动结束后会评估营销效果，对下一步的营销工作提出改进意见。

8.2 管理费用率及构成的合理性。请公司说明管理费用率及变动与经营规模的匹配性；说明管理费用-专业服务费的具体内容及业务背景、支付对象、收费标准，相关支付对象是否与公司及关键主体存在关联关系及资金往来，是否

通过专业服务费进行体外资金循环的情形；说明管理费用-其他的构成及变动合理性。

（一）说明管理费用率及变动与经营规模的匹配性分析

报告期内，公司管理费用构成、管理费用率及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动幅度
职工薪酬	1,584.95	1,312.27	20.78%
折旧与摊销	468.87	421.25	11.31%
专业服务费	193.30	60.59	219.05%
办公费	172.02	185.78	-7.41%
物业费、水电费	93.05	99.48	-6.46%
差旅、维修、软件等其他	452.97	440.77	2.77%
管理费用合计	2,965.17	2,520.13	17.66%
营业收入	30,312.13	26,828.65	12.98%
管理费用率	9.78%	9.39%	0.39%

由上表可知，报告期内，公司管理费用分别为 2,520.13 万元和 2,965.17 万元，增长 17.66%；营业收入分别为 26,828.65 万元和 30,312.13 万元，增长幅度约 12.98%；管理费用率分别为 9.39%和 9.78%，保持稳定。管理费用增长主要系随着公司业务规模的扩大、医院数量的增加，管理职能需求增加而扩充相关职能部门，公司管理人员及后勤人员数量增加；同时公司开展进一步战略规划，启动新三板挂牌申请，进行股份改制以及新三板挂牌申请等工作，聘请相关中介机构对公司进行专业咨询和辅导。因此，公司管理费用中的人工薪酬上涨 20.78%，专业服务费上涨 219.05%，符合公司实际业务发展情况，与经营规模具有匹配性。

（二）管理费用-专业服务费的具体内容及业务背景、支付对象、收费标准，相关支付对象是否与公司及关键主体存在关联关系及资金往来，是否通过专业服务费进行体外资金循环的情形

报告期内，“管理费用-专业服务费”主要为公司进行股份改制、原规划创业板上市以及筹备新三板挂牌申请发生的各项财务顾问费、法律顾问费、财务审

计费、验资费、资产评估费等，均系企业开展经营活动必要的费用支出，上述专业服务费均有对应的合同、发票，相关支出真实合理。

相关具体服务内容、支付对象、金额、收费标准等情况如下：

单位：万元

期间	服务内容	支付对象	金额	收费标准
2023年度	审计、验资	毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）	108.03	按照审计、验资项目需投入的工作时间、工作量等因素。
	法律顾问	北京市金杜（深圳）律师事务所	57.06	根据项目需投入的工作时间、工作团队专业能力和工作经验、潜在重点难点问题等因素。
	财务顾问	国信证券股份有限公司	11.77	根据项目需投入的工作时间、工作团队专业能力和工作经验、潜在重点难点问题等因素。
	资产评估	广州安城信房地产土地资产评估与规划测绘有限公司	6.60	按照国家发改委、财政部资产评估相关收费管理办法及公司评估范围、执行项目工作量。
	资产评估	中联国际评估咨询有限公司	6.54	按照国家发改委、财政部资产评估相关收费管理办法及公司评估范围、执行项目工作量。
	法律顾问	广东至高律师事务所	3.30	根据工作范围和工作量投入。
	合计		193.30	
2022年度	财税健康检查	毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）	19.22	按照项目需投入的工作时间、工作量等因素。
	法律顾问	北京市金杜（深圳）律师事务所律师	18.87	根据项目需投入的工作时间、工作团队专业能力和工作经验、潜在重点难点问题等因素。
	财务顾问	国信证券股份有限公司	18.95	根据项目需投入的工作时间、工作团队专业能力和工作经验、潜在重点难点问题等因素。
	诉讼代理顾问	广东至高律师事务所	3.30	根据工作范围和工作量投入。
	资产评估	广州同嘉资产评估有限公司	0.25	按照国家发改委、财政部资产评估相关收费管理办法及公司评估范围、执行项目工作量。
	合计		60.59	

专业服务费相关支付对象主要为提供股份改制和新三板挂牌申请服务的中介机构，与公司及相关主体不存在关联关系及资金往来，公司不存在通过专业服务费进行体外资金循环的情形。

（三）管理费用-其他的构成及变动合理性

报告期内，“管理费用-其他”的构成如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
残疾人就业保障金	34.58	27.55	7.03	25.52%
检测费	24.55	24.24	0.31	1.28%
保险费	18.36	2.19	16.17	738.36%
系统使用费	67.77	26.03	41.74	160.35%
劳动保护费	11.72	4.62	7.10	153.68%
业务招待费	9.59	26.29	-16.70	-63.52%
车辆费、快递费等	38.10	35.80	2.30	6.42%
合计	204.68	146.73	57.95	39.49%

由上表可知，公司的“管理费用-其他”主要为残疾人就业保障金、检测费、保险费、系统使用费，2023 年其他管理费用较 2022 年增长 39.49%，主要为系统使用费增长 160.35%和保险费增长 738.36%。系统使用费系 HIS 系统-领健 E 看牙、OA 办公系统和财务系统等项目的使用费，2022 年仅完成 1 个项目的建设，2023 年完成 4 个项目，故系统使用费大幅增长。保险费总额大幅增长主要系购买医疗责任保险的门店数量由 2022 年的 4 家增长到 2023 年的 31 家。

综上，“管理费用-其他”的构成及变动具有合理性。

8.3 人均薪酬及变动合理性。报告期各期公司管理费用、销售费用、成本构成的职工薪酬均有提升。请公司说明销售人员数量及所属分类，说明人员分类（医护人员、市场及客服人员、行政管理人员、财务人员）及构成与可比公司是否存在差异，各类人员报告期的人数、平均薪酬情况，人均薪酬变动的原因，人均创收情况，前述情况与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异及原因；说明各类人员的职能划分及成本费用划分的依据和口径，是否存在成本费用混淆的情形。

（一）人员分类及构成与可比公司对比

1、销售人员数量及分类

公司销售人员主要包括市场及客服人员，由品牌部、邀约部、网络部、市场部构成，主要负责拓展潜在客户、市场推广及品牌宣传等。于 2022 年末和 2023 年末,公司市场及客服人员数量分别为 69 人、110 人，人数增长主要原因系公司处于成长期，为满足公司业务发展，扩大品牌效应，公司加大市场推广力

度，2023 年度公司新增社区摆摊、义诊等推广方式，公司市场及客服人员数量有所增加。

2、公司人员分类及构成

报告期内，公司医护人员、市场及客服人员、行政管理人员、财务人员构成如下：

单位：人

所属成本费用	人员分类	主要职能人员	2023 年	2022 年
营业成本	医护人员	医生、护士及医生助理	839	805
销售费用	市场及客服人员	市场及客服人员	110	69
管理费用	行政管理人员	后勤、采购、运营、行政等人员	109	97
	财务人员	财务人员	23	22
总计			1,081	993

注：上述人数统计口径为报告期各期末的员工人数。

公司建立了人员岗位职能管理规则及相关薪酬、考核及考勤制度，不同部门及岗位的员工根据对应岗位职责从事相应工作。公司依据员工所处的部门及岗位职责内容进行划分并归集至营业成本、销售费用及管理费用。

3、公司人员分类及构成与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司与可比公司人员分类及构成占比情况如下：

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	医护人员占比	市场及客服人员占比	行政管理人员及财务人员占比	医护人员占比	市场及客服人员占比	行政管理人员及财务人员占比
通策医疗（注 2）	73.15%	1.05%	23.04%	67.90%	1.18%	27.69%
恒伦口腔（注 3）	48.34%	19.43%	11.17%	46.78%	18.57%	13.07%
蓝天口腔（注 4）	63.29%	6.44%	30.27%	64.34%	5.54%	30.12%
华美牙科（注 5）	57.55%	未披露	21.58%	57.11%	未披露	20.28%
瑞尔集团（注 6）	65.07%	7.42%	27.51%	64.18%	7.30%	28.51%

同行业可比公司平均	66.67%	6.75%	23.41%	63.60%	6.66%	25.99%
暨博医疗	77.61%	10.18%	12.21%	81.07%	6.95%	11.98%

注 1：同行业可比公司数据来源为上市公司年报；

注 2：通策医疗年报披露的人员分类中卫生技术人员划分为医护人员，销售人员划分为市场及客服人员，行政人员、管理人员、财务人员划分为行政管理人员及财务人员进行对比；

注 3：恒伦口腔年报披露的人员分类中医护人员划分为医护人员，市场销售人员划分为市场及客服人员，行政管理人员、财务人员划分为行政管理人员及财务人员进行对比；

注 4：蓝天口腔年报披露的人员分类中医护人员划分为医护人员，销售人员划分为市场及客服人员，行政管理人员、财务人员划分为行政管理人员及财务人员进行对比；

注 5：华美牙科年报披露的人员分类中医技人员划分为医护人员，未单独披露销售人员，行政人员划分为行政管理人员及财务人员进行对比；

注 6：瑞尔集团年报披露的人员分类中牙医、护理人员划分为医护人员，营销团队划分为市场及客服人员，一般行政人员划分为行政管理人员及财务人员进行对比；

注 7：人员构成占比=各分类人员人数/年末总人数。

如上表所示，公司医护人员占比高于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司定位服务社区，其综合治疗业务量较高，所需的口腔治疗医生较多。为更好的服务患者，公司在进行口腔治疗服务时，通常会配备护士协助进行治疗，故每张牙椅配备的医护人员数量略高于同行业可比公司。

2022 年度市场及客服人员占比和同行业可比公司平均水平接近。2023 年公司市场及客服人员占比高于同行业平均水平主要原因系为满足公司业务发展，加快品牌市场推广，公司逐步加大市场开拓力度，随着 2023 年度公司新增社区地推模式进行推广，公司市场及客服人员数量有所增加。2023 年公司市场及客服人员占比高于通策医疗、蓝天口腔、瑞尔集团，主要原因系上述同行业可比公司均为上市公司，品牌影响力较强，如通策医疗为行业龙头企业，其成立历史悠久，其旗下规模较大的医院主要为改制的公立医院，具有较强的口碑和影响力，对销售人员的需求较低；公司市场及客服人员占比低于恒伦医疗，主要

原因系恒伦医疗的主营业务包括两部分，口腔医疗服务和义齿生产，除了口腔医疗销售人员外，还为义齿生产业务配备销售人员开展经销商推广及培训活动。

公司行政管理人员及财务人员占比低于同行业可比公司通策医疗、蓝天口腔、华美牙科、瑞尔集团。主要原因系公司和同行业可比公司的业务集中度不同、同行业可比公司均为上市公司或者挂牌公司而该公司尚处于申请挂牌阶段导致管理人员配备有所不同。首先，公司业务运营区域较为集中，主要集中在广东省内，而同行业可比公司通策医疗、瑞尔集团业务分布范围较广，故公司人力、财务、运营等职能相对集中，管理人员占比较低；其次，同行业可比公司均为上市公司或者挂牌公司，行政性事务较多，而公司尚处于申请挂牌阶段，故同行业可比公司较公司配备较多行政管理职能人员。

（二）各类人员报告期的人数、平均薪酬情况，人均薪酬变动的原因、人均创收情况，并与同行业可比公司、同地区可比公司对比

1、各类人员报告期的人数、平均薪酬情况及人均薪酬的变动原因

各类人员报告期各期末的人数、人均薪酬情况如下：

成本费用类型	项目	2023 年度	2022 年度
营业成本	职工薪酬（万元）①	12,370.74	11,493.92
	医护人员年末人数（人）②	839	805
	月均薪酬（元/人/月）③=①/②/当期月份数*10,000	12,287.19	11,898.47
销售费用	职工薪酬（万元）①	1,054.96	794.16
	销售人员年末人数（人）②	110	69
	月均薪酬（元/人/月）③=①/②/当期月份数*10,000	7,992.09	9,591.28
管理费用	职工薪酬（万元）①	1,584.95	1,312.27
	管理人员年末人数（人）②	132	119
	月均薪酬（元/人/月）③=①/②/当期月份数*10,000	10,006.00	9,189.57

营业成本中的职工薪酬主要为公司医护人员的工资及社保公积金等。报告期内，医护人员的期末人数及月均薪酬整体呈上升趋势，主要原因系：首先，随着公司业务规模扩大、新增医院/门诊部数量增加，配备的医护人员有所增加；其次，随着外部环境的整体放开，2023年公司营业收入较2022年增长12.98%，

医护人员除了保底工资外，其提成部分薪酬与公司业绩挂钩，故人均薪酬水平有所上升。

销售费用中的职工薪酬主要为公司市场及客服人员的工资及社保公积金等。报告期内，销售人员的期末人数总体增加主要系公司新增社区地推等推广方式，增加业务来源渠道，相应增加社区地推人员以支持业务扩张，具有合理性。销售人员月均薪酬有一定下滑，主要原因系 2023 年度新增的地推销售人员级别及工资水平较低，整体拉低销售人员平均薪酬。

管理费用中的职工薪酬主要为行政管理人员及后勤人员的工资及社保公积金等。报告期内，管理人员的期末人数及月均薪酬逐年增加，主要原因系随着公司业务规模的扩大、医院数量的增加，为满足公司战略发展规划扩充职能部门，公司管理人员及后勤人员数量增加；此外，2023 年公司新增人员职位较高，薪酬水平较高，拉高整体人均薪酬，故人均薪酬水平有所上升。

2、人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司对比情况

（1）公司与同行业可比公司的人均薪酬对比

报告期内，公司各类人员月均薪酬与同行业可比公司的月均薪酬对比情况如下：

单位：元/人/月

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	医护人员 月均薪酬	销售人员 月均薪酬	管理人员 月均薪酬	医护人员 月均薪酬	销售人员 月均薪酬	管理人员 月均薪酬
通策医疗	18,093.52	未披露	10,380.54	19,214.45	未披露	8,604.70
恒伦口腔	11,259.27	9,503.53	19,029.71	10,839.23	8,142.07	13,883.69
蓝天口腔	11,053.05	9,930.60	9,875.18	9,578.89	10,525.50	8,874.13
华美牙科	8,290.35	未披露	9,216.89	8,328.78	未披露	11,048.53
瑞尔集团	26,790.96	22,007.13	8,593.30	23,706.05	15,969.54	7,516.46
同行业可比公司平均	15,097.43	13,813.75	11,419.12	14,333.48	11,545.71	9,985.50
暨博医疗	12,287.19	7,992.09	10,006.00	11,898.47	9,591.28	9,189.57

注 1：同行业可比公司数据来源为上市公司年报；

注 2：月均薪酬=职工薪酬/期末人数/当期月份数。

①报告期内，公司医护人员的人均薪酬处于同行业可比公司的中间水平，高于恒伦口腔、蓝天口腔、华美牙科，低于通策医疗、瑞尔集团。与通策医疗、瑞尔集团相比公司医护人员月均薪酬较低，主要受市场定位、业务所在地、人员结构等多种因素影响，主要原因包括：

A.公司定位服务社区，而通策医疗、瑞尔集团定位中高端市场，收费较高，人均薪酬较高；

B.公司门诊部及医院主要分布于广东省二三线城市社区，而通策医疗、瑞尔集团定位中高端市场，如瑞尔集团，门店及医院分布于一二线城市繁华地段，故人均薪酬较高。

②鉴于通策医疗、华美牙科未在公开资料中披露其销售人员相关人数及人均薪酬信息，未将其与公司销售人员平均薪酬进行对比。报告期内，公司销售人员的月均薪酬低于其他同行业可比公司，主要原因系公司销售人员结构中主要为薪酬较低的市场推广人员且主要业务分布于广东省二三线城市，而恒伦口腔、蓝天口腔、瑞尔集团等同行业可比公司自身销售团队成熟，对销售渠道建设较为重视，且业务主要集中一线城市，销售人员工资较高，综合使得整体销售人员平均薪酬较高。

③鉴于通策医疗、华美牙科未在公开资料中披露其管理人员相关人数及人均薪酬信息，未将其与公司管理人员平均薪酬进行对比。报告期内，公司管理费用的人均薪酬和同行业可比公司的人均薪酬平均水平接近，不存在显著差异。

（2）公司人均薪酬与同地区可比公司对比

公司业务主要覆盖广东省，同行业同地区上市可比公司主要为业务覆盖广州及佛山地区的皓宸医疗旗下子公司德伦口腔，皓宸医疗未在公开资料中单独披露口腔医疗服务分部的薪酬情况，但鉴于口腔医疗服务占皓宸医疗总收入90%，故将公司人均薪酬与皓宸医疗集团人均薪酬对比。报告期内，公司与同地区可比公司的人均薪酬对比情况具体如下：

单位：元/人/月

公司名称	2023 年度	2022 年度
皓宸医疗人均月薪	13,040.92	13,036.91

广东城镇私营单位就业人员月平均工资 (卫生和社会工作行业)	8,352.25	7,387.42
暨博医疗人均月薪酬	11,571.58	11,413.52

注 1：皓宸医疗数据来源为上市公司年报；

注 2：广东城镇私营单位就业人员年平均工资（卫生和社会工作行业）来源于广东省统计局，广东城镇私营单位就业人员月平均工资=广东城镇私营单位就业人员年平均工资/12；

注 3：月均薪酬=职工薪酬/期末人数/当期月份数。

由上表可知，公司人均薪酬低于皓宸医疗人均薪酬，主要原因系皓宸医疗业务开展主要在广州市区，人均薪酬较高，而公司业务主要分布在佛山、肇庆、江门等城市，人均薪酬相对广州略低。

公司人均薪酬高于广东城镇私营单位就业人员月平均工资（卫生和社会工作行业），主要原因系公司属于医疗服务行业，人员构成主要为医护人员，对医护人员的业务经验和专业技术水平要求较高，为了吸引人才和保持团队稳定性，行业薪酬较有竞争力，高于社会水平。

3、人均创收情况，与同行业可比公司、同地区可比公司对比

报告期内，公司人均创收、同行业可比公司人均创收、同地区可比公司人均创收情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2023 年度	2022 年度
通策医疗	46.55	46.52
恒伦口腔	29.28	23.51
蓝天口腔	28.84	24.38
华美牙科	25.22	21.66
瑞尔集团	50.40	43.23
同行业可比公司平均	36.06	31.86
同地区可比公司-皓宸医疗(注 3)	41.62	33.67
暨博医疗	28.04	27.02

注 1：同行业可比公司数据来源为上市公司年报；

注 2：人均创收=营业收入/年末人数；

注 3：皓宸医疗数据来源为上市公司年报。

(1) 公司人均创收情况及与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司人均创收分别为 27.02 万元/人、28.04 万元/人,主要系公司人均创收随着公司业务增幅而增长,处于同行业可比公司的中间水平。

对比上述公司的人均创收水平，公司人均创收和同行业可比公司恒伦口腔、蓝天口腔、华美牙科接近，低于通策医疗、瑞尔集团。公司人均创收低于瑞尔集团、通策医疗，主要受业务规模、市场影响力、运营效率等多方面因素影响，具体原因系：①瑞尔集团和通策医疗业务规模显著高于公司，具备较强的规模经济效应；②瑞尔集团作为中国最大的高端口腔医疗服务集团，通策医疗作为口腔医疗龙头上市公司，定位中高端，服务收费价格较高。

(2) 公司人均创收与同地区可比公司对比

公司人均创收低于同地区可比公司皓宸医疗，主要原因系：首先，皓宸医疗业务开展主要在广州，销售价格较高，公司业务主要分布在佛山、肇庆、中山等二线城市，主要服务社区，销售价格相对略低；其次，皓宸医疗为上市公司控股子公司，品牌效应较强，同步拓展银行、保险公司等企业客户，市场占有率相对较高，故具有相对较强的规模经济效应。

(三) 各类人员的职能及成本费用划分依据

报告期内，公司通过各部门的部门职能表明确了各个部门的岗位设置、职能内容以及关键流程。公司是职能型组织结构，根据各职能分工确立部门及对应主要职责，同时划分职能人员类型，公司根据部门职责、主要人员的职能类型、工作岗位等确认其成本费用类型。报告期内，公司部门组织结构、主要职责、职能类型、成本费用对应类型如下：

成本费用类型	职能中心	主要职责	主要职责人员类型
营业成本	医疗技术管理中心	负责为患者提供医疗服务工作。	医护人员
	医疗技术管理中心	负责患者的个人护理，及医疗用品、医疗设备的清洁和消毒等工作。	医护人员
	运营中心	负责患者治疗前期的需求沟通与反馈、治疗后回访等工作。	医护人员
	运营中心	负责患者接待、基本咨询、挂号、信息登记及跟进客户反馈等工作。	医护人员

成本费用类型	职能中心	主要职责	主要职责人员类型
销售费用	运营中心	负责公司的品牌传播和宣传，确定品牌定位和策略工作。	市场及客服人员
	运营中心	负责与潜在患者建立联系，跟进患者的咨询和预约，收集患者满意度反馈等工作。	市场及客服人员
	运营中心	负责各社交媒体平台的网络宣传推广，挖掘潜在客户工作。	市场及客服人员
	运营中心	负责制定公司营销计划、市场调研与分析及市场推广等工作。	市场及客服人员
管理费用	后勤工程部	负责公司后勤保障及各项设施的维修工作。	行政管理人员
	采购中心	负责公司年度采购规划与计划的制定，医用设备、医用及设备维修耗材等物资采购相关工作。	行政管理人员
	运营中心	负责公司日常运营工作。	行政管理人员
	信息管理中心	负责管理信息系统的维护、更新和升级及网络安全等工作。	行政管理人员
	董事会办公室	负责公司股东大会、董事会、监事会等会议事务、对外信息披露事务、投资者关系管理事务、挂牌及上市相关等工作。	行政管理人员
	人力行政中心	负责公司人力资源战略规划、薪酬绩效管理、日常行政管理等工作。	行政管理人员
	财务管理中心	负责公司会计核算、资金管理、税务筹划、预算与决算等工作。	财务人员

由上表可见，公司根据部门职责、主要人员的职能类型、工作内容等确认职能人员类型及成本费用类型，划分依据清晰且合理，不存在成本费用混淆的情形。

8.4 关于租赁。公司使用权资产分别为 13,477.73 万元、12,163.08 万元，租赁负债分别为 12,762.89 万元、11,689.03 万元。请公司：说明租赁房屋及建筑物的具体情况，说明合同条款的主要内容，包括但不限于签订时间、租赁金额、租赁期限、实际利率、资产权属约定条款、取得过程及合法合规性；说明使用权资产初始计量金额的依据，计提折旧的年限及年限确定方式及合理性；分析租赁负债的利息支出与租赁负债的匹配性。

（一） 租赁房屋及建筑物的具体情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司主要租赁房屋及建筑物的具体情况如下：

序号	签订时间	出租人名称	租赁起始时间	租赁金额	租赁期限(包含免租期)	资产权属	出租人取得过程
1	2022年3月31日	佛山市祖庙资产投资管理有限公司	2022年4月1日至2032年3月31日	按月支付, 前4个月免租装修期, 2022年8月1日至2024年3月31日, 月租金为6.60万元; 2024年4月1日至2026年3月31日, 月租金为6.93万元; 在此之后, 月租金每2年递增约5%直至租赁期满。	10年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
2	2015年8月1日	佛山市祖庙资产投资管理有限公司	2015年8月1日至2027年7月31日	按月支付, 前5个月免租装修期, 租赁期的第1-3年每月租金7.93万元, 第4-6年月租金在第1-3年月租金的基础上增加10%, 依此类推直至租赁期满。	12年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
3	2019年10月23日	珠海市新兴置业有限公司	2019年10月16日至2032年5月31日	按月支付, 前7个半月装修优惠期, 优惠期内月租金为0.2万元; 2020年6月1日至2022年5月31日, 月租金为3.19万元; 2022年6月1日至2024年5月31日, 月租金为3.59万元; 在此之后, 月租金每2年递增约8%直至租赁期满。	12年7个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
4	2019年10月16日	珠海市新兴置业有限公司	2019年10月16日至2032年5月31日	按月支付, 前7个半月装修优惠期, 从2019年10月16日至2020年5月31日, 优惠期内月租金为4,044.8元; 2020年6月1日至2022年5月31日, 月租金为60,672元; 2022年6月1日至2024年5月31日, 月租金为75,840元; 在此之后, 月租金每2年递增约9%直至租赁期满。	12年7个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
5	2020年10月13日	中山市广明物业有限公司	2020年11月1日至2035年10月31日	按月支付, 前半年免租装修期, 从2021年5月1日起计租, 2021年5月1日至2023年10月31日月租金为8.31万元, 2023年11月1日至2026年10月31日月租金为9.14万元, 在此之后, 月租金每3年递增10%直至租赁期满。	15年	该物业由出租人转租, 租赁期届满后返还本物业给出租人	出租人转租
6	2021年1月1日	侯金池	2021年1月1日至2033年4月15日	按月支付, 无免租期, 2021年1月1日至2022年4月15日月租金为13.86万元, 2022年4月16日至2024年4月15日月租金为15.25万元, 在此之后, 月租金每2年递增10%直至租赁期满。	12年4个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有

序号	签订时间	出租人名称	租赁起始时间	租赁金额	租赁期限(包含免租期)	资产权属	出租人取得过程
7	2021年1月1日	梁文广	2021年1月1日至2032年2月29日	按月支付, 无免租期, 2021年1月1日至2023年2月28日, 月租金为4.39万元; 2023年3月1日至2026年2月28日, 月租金为4.83万元; 在此之后, 月租金每3年递增10%直至租赁期满。	11年2个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
8	2020年12月31日	伍建辉	2021年1月1日至2031年7月31日	按月支付, 无免租期, 2021年1月1日至2022年7月31日, 月租金为1.87万元; 2022年8月1日至2025年7月31日, 月租金为2.06万元; 在此之后, 月租金每3年递增10%直至租赁期满。	10年7个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
9	2021年1月4日	李杏冰	2021年1月1日至2027年11月17日	按月支付, 无免租期, 2021年1月1日至2022年4月17日, 月租金为27.58万元; 2022年4月18日至2024年4月17日, 月租金为29.24万元; 在此之后, 月租金每2年递增6%直至租赁期满。	5年10.5个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
10	2020年12月1日	佛山市南海区骏景豪庭房地产置业发展有限公司	2020年12月1日至2036年3月30日	按月支付, 无免租期, 2020年12月1日至2022年3月31日, 月租金为1.38万元; 2022年4月1日至2025年3月31日, 月租金为1.51万元; 在此之后, 月租金每3年递增10%直至租赁期满。	15年4个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
11	2021年1月1日	冯少龙	2021年1月1日至2024年9月14日	按月支付, 无免租期, 每月租金16万元。	3年8.5个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
12	2022年9月26日	冯建明	2022年11月1日至2037年10月31日	按月支付, 前5个月免租装修期, 2023年5月1日至2025年10月31日, 月租金为8.14万元; 2025年11月1日至2028年10月31日, 月租金为8.62万元; 在此之后, 月租金每3年递增6%直至租赁期满。	15年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
13	2021年8月1日	李展鹏	2021年8月1日至2031年2月28日	按月支付, 无免租期, 2021年8月1日至2023年12月31日, 月租金11.50万元; 2024年1月1日至2031年2月28日, 月租金为12.50万元。	9年7个月	资产权属人为出租人, 租赁	出租人自有

序号	签订时间	出租人名称	租赁起始时间	租赁金额	租赁期限(包含免租期)	资产权属	出租人取得过程
						期届满后需返还本物业	
14	2018年8月15日	郭光远、魏房娣、郭嘉俊	2018年12月1日至2034年11月30日	按月支付, 前2个月免租装修期, 2019年2月1日至2021年1月31日, 月租金2.31万元; 2021年2月1日至2023年1月31日, 月租金为2.43万元; 在此之后, 月租金每2年递增5%直至租赁期满。	16年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
15	2020年12月26日	周丽金	2021年1月1日至2027年12月31日	按月支付, 无免租期, 租赁期第1-3年月租金为4.81万元, 第4-6年月租金为5.30万元, 第7年月租金为5.83万元。	7年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
16	2022年3月30日	叶庆	2022年4月1日至2032年5月31日	按月支付, 前1个月免租装修期, 2022年5月1日至2024年5月31日, 月租金为1.80万元; 2024年6月1日至2025年5月31日, 月租金为1.89万元; 在此之后, 月租金每年递增5%直至租赁期满。	10年2个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
17	2021年10月29日	佛山市福泽置业有限公司	2021年10月16日至2034年2月28日	按月支付, 前4个半月为免租装修期, 免租期结束后第一年月租金为3.66万元, 免租期结束后前6年月租金每年递增3%, 后6年月租金每年递增5%。	12年4.5个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
18	2022年1月12日	深圳市中泰来投资控股股份有限公司	2022年1月15日至2030年1月15日	按月支付, 无免租期, 租赁期第1-3年月租金为7.53万元, 租赁期第4-6年月租金为8.28万元, 租赁期第7-8年月租金为9.11万元。	8年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
19	2022年9月15日	佛山王府井紫薇港商业管理有限责任公司	2022年9月1日至2033年1月15日	按月支付, 前4个半月为免租装修期, 免租期结束后第1-3年月租金为2.70万元, 第4-6年月租金为2.84万元, 第7-10年月租金为2.84万元。	10年4.5个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有

序号	签订时间	出租人名称	租赁起始时间	租赁金额	租赁期限(包含免租期)	资产权属	出租人取得过程
20	2023年3月29日	广州信衡安物业管理有限公司	2023年4月1日至2031年3月31日	按月支付, 前3.5个月免租装修期, 2023年7月16日至2023年7月31日, 月租金5.75万元; 2023年8月1日至2025年3月31日, 月租金为11.15万元; 在此之后, 月租金每年递增3%直至租赁期满。	8年	该物业由出租人转租, 租赁期届满后返还本物业给出租人	出租人转租
21	2021年1月1日	广东顺控物业发展有限公司	2021年1月1日至2025年12月31日	按月支付, 无免租期, 租赁期第1年月租金为2.37万元, 每年月租金递增3%直至租赁期满。	5年	该物业由出租人转租, 租赁期届满后返还本物业给出租人	出租人转租
22	2020年12月28日	郑乃薇	2021年1月1日至2026年12月31日	按月支付, 无免租期, 租赁期第1-2年月租金为1.89万元, 每2年月租金递增6%直至租赁期满。	6年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
23	2021年1月1日	佛山市南海区圣璇酒店有限公司	2021年1月1日至2034年12月30日	按月支付, 无免租期, 租赁期第1-2年月租金为0.8万元; 第3-5年月租金为0.86万元; 在此之后, 月租金每3年递增8%直至租赁期满。	14年	该物业由出租人转租, 租赁期届满后返还本物业给出租人	出租人转租
24	2020年12月22日	彭青文	2021年1月1日至2025年2月28日	按月支付, 无免租期, 租赁期前2个月租金为1.04万元; 2022年3月1日至2022年2月28日月租金为1.09万元; 在此之后, 月租金每年递增8%直至租赁期满。	4年2个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
25	2021年1月1日	麦伟豪	2021年1月1日至2025年12月31日	按月支付, 无免租期, 2021年1月1日至2021年6月30日月租金为2.38万元; 2021年7月1日至2022年6月30日月租金为2.47万元; 2022年7月1日至2022年10月31日月租金为2.57万元; 2022年11月1日至2023年4月30	5年	该物业由出租人转租, 租赁期届满后返还	出租人转租

序号	签订时间	出租人名称	租赁起始时间	租赁金额	租赁期限(包含免租期)	资产权属	出租人取得过程
				日月租金为 2 万元；2023 年 5 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日月租金为 2.57 万元；2023 年 7 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日月租金为 2.67 万元。		本物业给出租人	
26	2021 年 1 月 1 日	荆承惠	2021 年 1 月 1 日至 2032 年 7 月 31 日	按月支付，无免租期，2021 年 1 月 1 日至 2023 年 7 月 31 日月租金为 1.1 万元；2023 年 8 月 1 日至 2026 年 7 月 31 日月租金为 1.21 万元；在此之后，月租金每 3 年递增 10%直至租赁期满。	11 年 7 个月	资产权属人为出租人，租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
27	2020 年 12 月 18 日	何志祥、何顺贵	2021 年 1 月 1 日至 2032 年 6 月 30 日	按月支付，无免租期。2021 年 1 月 1 日至 2023 年 7 月 31 日月租金为 0.60 万元；2023 年 8 月 1 日至 2026 年 7 月 31 日月租金为 0.66 万元；在此之后，月租金每 3 年递增 10%直至租赁期满。	11 年 6 个月	资产权属人为出租人，租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
28	2020 年 12 月 18 日	冯伟明	2021 年 1 月 1 日至 2026 年 9 月 30 日	按月支付，无免租期。2021 年 1 月 1 日至 2023 年 9 月 30 日月租金为 1.7 万元；2023 年 10 月 1 日至 2026 年 9 月 30 日月租金为 1.96 万元。	5 年 9 个月	该物业由出租人转租，租赁期届满后返还本物业给出租人	出租人转租
29	2020 年 12 月 31 日	张辉平	2021 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日	按月支付，无免租期。2021 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 13 日月租金为 2.14 万元；2021 年 3 月 14 日至 2022 年 3 月 14 日月租金为 2.36 万元；2022 年 3 月 15 日至 2022 年 4 月 30 日月租金为 2.59 万元；2022 年 5 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日月租金为 1.5 万元。	6 年	资产权属人为出租人，租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
30	2021 年 1 月 1 日	刘远明	2021 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日	按月支付，无免租期。2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日月租金 2 万元；月租金每 2 年递增 8%直至租赁期满。	6 年	资产权属人为出租人，租赁期届满后需返还本物业	出租人自有

序号	签订时间	出租人名称	租赁起始时间	租赁金额	租赁期限(包含免租期)	资产权属	出租人取得过程
31	2020年12月30日	林志明	2021年1月1日至2025年12月31日	按月支付, 无免租期。2021年1月1日至2021年12月31日月租金为1.99万元; 2022年1月1日至2024年12月31日月租金为2.03万元; 2025年1月1日至2025年12月31日月租金为2.24万元。	5年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
32	2021年1月1日	梁淑颜、梁培锋	2021年1月1日至2025年12月31日	按月支付, 无免租期。2021年1月1日至2022年12月31日月租金为2.09万元; 2023年1月1日至2025年12月31日月租金为2.3万元。	5年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
33	2020年12月1日	梁爱群	2021年1月1日至2025年12月31日	按月支付, 无免租期。2021年1月1日至2021年12月31日月租金3万元; 月租金每年递增6%直至租赁期满。	5年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
34	2021年5月14日	广东南海农村商业银行股份有限公司桂城支行	2021年5月16日至2025年5月15日	按月支付, 无免租期。租赁期内月租金均为2.29万元。	4年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
35	2021年7月1日	佛山市南海区越秀地产有限公司	2021年7月1日至2025年8月31日	按月支付, 无免租期。2021年7月1日至2021年8月31日月租金为2.01万元; 2021年9月1日至2022年8月31日月租金为2.15万元; 在此之后, 月租金每年递增3%直至租赁期满。	4年2个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
36	2021年6月1日	陈少卿	2021年6月1日至2033年5月31日	按月支付, 2021年6月1日至7月31日为免租期。2021年8月1日至2024年5月31日月租金为0.87万元; 2024年6月1日至2027年5月31日月租金为0.96元; 在此之后, 月租金每3年递增10%直至租赁期满。	12年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
37	2020年8月1日	佛山市祖庙资产投资管理有限公司	2020年8月1日至2025年4月30日	按月支付, 无免租期。2020年8月1日至2022年7月31日月租金0.60万元; 月租金每2年递增3%直至租赁期满。	4年9个月	资产权属人为出租人, 租赁	出租人自有

序号	签订时间	出租人名称	租赁起始时间	租赁金额	租赁期限(包含免租期)	资产权属	出租人取得过程
						期届满后需返还本物业	
38	2020年12月1日	佛山市南海区骏景豪庭房地产置业发展有限公司	2020年12月1日至2036年3月31日	按月支付, 无免租期。2020年12月1日至2020年3月31日月租金为0.66万元; 2022年4月1日至2025年3月31日月租金为0.73万元; 在此之后, 月租金每3年递增10%直至租赁期满。	15年4个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
39	2020年12月22日	叶敏珊	2021年1月1日至2025年2月28日	按月支付, 无免租期。2021年1月1日至2021年2月28日月租金为0.46万元; 2021年3月1日至2022年2月28日月租金为0.48万元; 在此之后, 月租金每年递增8%直至租赁期满。	4年2个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
40	2020年12月22日	王颖怡	2021年1月1日至2025年2月28日	按月支付, 无免租期。2021年1月1日至2021年2月28日月租金为0.61万元; 2021年3月1日至2022年2月28日月租金为0.66万元; 在此之后, 月租金每年递增8%直至租赁期满。	4年2个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
41	2020年12月22日	何国銮	2021年1月1日至2025年2月28日	按月支付, 无免租期。2021年1月1日至2021年2月28日月租金为0.49万元; 2021年3月1日至2022年2月28日月租金为0.51万元; 在此之后, 月租金每年递增8%直至租赁期满。	4年2个月	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
42	2020年12月1日	苏文芳	2021年1月1日至2024年12月31日	按月支付, 无免租期。2021年1月1日至2021年12月31日月租金为0.45万元; 2022年1月1日至2024年12月31日月租金为0.50万元。	4年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
43	2022年5月1日	易耀伦	2022年5月1日至2031年4月30日	按月支付, 无免租期。2022年5月1日至2025年4月30日月租金为1.40万元; 月租金每3年递增6%直至租赁期满。	9年	资产权属人为出租人, 租赁期届满后需返还本物业	出租人自有

序号	签订时间	出租人名称	租赁起始时间	租赁金额	租赁期限(包含免租期)	资产权属	出租人取得过程
44	2020年12月22日	何朗津	2021年1月1日至2026年8月31日	按月支付，无免租期。2021年1月1日至2021年8月31日月租金为0.59万元；2021年9月1日至2022年8月31日月租金为0.62万元；在此之后，月租金每年递增5%直至租赁期满。	5年8个月	资产权属人为出租人，租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
45	2021年1月1日	张惠琼、蔡标全	2021年1月1日至2026年3月31日	按月支付，无免租期。2021年1月1日至2023年12月31日月租金为0.67万元；2024年1月1日至2026年3月31日月租金为0.74万元。	5年3个月	资产权属人为出租人，租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
46	2020年12月11日	李健民	2021年1月1日至2026年1月27日	按月支付，无免租期。租赁期第1年月租金为0.57万元；月租金每年递增5%直至租赁期满。	5年1个月	资产权属人为出租人，租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
47	2020年12月11日	江惠萍	2021年1月1日至2026年1月27日	按月支付，无免租期。租赁期第1年月租金为0.74万元；月租金每年递增5%直至租赁期满。	5年1个月	资产权属人为出租人，租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
48	2021年5月31日	陈华明	2021年6月1日至2033年5月31日	按月支付，2个月免租装修期，2021年8月1日至2024年5月31日，月租金1.52万元；2024年6月1日至2027年5月31日，月租金为1.67万元；在此之后，月租金每3年递增10%直至租赁期满。	12年	资产权属人为出租人，租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
49	2021年10月16日	佛山市福泽置业有限公司	2021年10月16日至2034年2月28日	按月支付，4.5个月免租装修期，免租期结束后，第1年月租金为0.52万元，月租金每年递增3%直至第6年，自第7年起月租金每年递增5%直至租赁期满。	12年4.5个月	资产权属人为出租人，租赁期届满后需返还本物业	出租人自有
50	2022年9月1日	佛山王府井紫薇港商业管理有限责任公司	2022年9月1日起10年136天	按月支付，136天免租装修期，免租期结束后，第1-3年月租金为0.96万元，第4-6年月租金为1.01万元，第7-10年月租金为1.06万元。	10年136天	资产权属人为出租人，租赁	出租人自有

序号	签订时间	出租人名称	租赁起始时间	租赁金额	租赁期限(包含免租期)	资产权属	出租人取得过程
						期届满后需返还本物业	

除了以下公司租赁的使用权资产中存在出租人和使用权资产所有人不一致的情况，其他物业均由出租人自有。公司租赁的使用权资产中存在出租人和使用权资产所有人不一致的具体情况如下：

公司	出租人名称	资产权属	备注
1	中山市广明物业有限公司	郑润镰，郑乃铭	经房屋所有权人同意，承租人将房屋转租至公司
2	广州信衡安物业管理有限公司	中交四航局第二工程有限公司	经房屋所有权人同意，承租人将房屋转租至公司
3	麦伟豪	中国邮政集团有限公司佛山市南海区西樵支局	经房屋所有权人同意，承租人将房屋转租至公司
4	广东顺控物业发展有限公司	广东合德房产管理有限公司	经房屋所有权人同意，承租人将房屋转租至公司
5	佛山市南海区圣璇酒店有限公司	佛山市南海区西樵镇西樵社区坑边股份经济合作社	经房屋所有权人同意，承租人将房屋转租至公司
6	冯伟明	胡智全	经房屋所有权人同意，承租人将房屋转租至公司

公司与上述出租方签订租赁合同，并获取房屋所有权人的同意转租证明等相关文件资料，保证公司租赁相关权益得到有效保障。

房屋及建筑物租赁合同不存在权属纠纷，租赁合同合法合规。

（二）使用权资产的初始计量

截至 2023 年 12 月 31 日，公司主要使用权资产情况如下：

单位：万元

序号	项目	使用权资产初始成本	折现率	折旧年限	折旧期间确定方式
1	佛山市禅城区文华北路 181 号首层 P5 号、二层 2P1、二层 2P2 号	606.49	4.90%	10 年	按租赁期
2	佛山市禅城区文化路 181 号二层部分（含大堂）	615.25	4.90%	12 年	按租赁期
3	珠海市香洲区景山路 89 号 105、106、107、108、109 商铺	384.95	4.90%	12 年 7 个月	按租赁期
4	珠海市香洲区景山路 89 号二层 201 商铺	822.39	4.90%	12 年 7 个月	按租赁期
5	中山市石岐区莲塘路北路 30 号之一二楼，莲塘路 66 号二楼	1,163.67	4.90%	15 年	按租赁期
6	广州市花都区新华街道公益路 16 号之 6 房屋 1-7 层	2,005.91	4.90%	12 年 4 个月	按租赁期
7	广东省广州市增城区新塘镇港口大道 277 号	524.46	4.90%	11 年 2 个月	按租赁期
8	广东省广州市增城区新塘镇港口大道 279 号	216.41	4.90%	10 年 7 个月	按租赁期

序号	项目	使用权资产 初始成本	折现率	折旧年限	折旧期间 确定方式
9	广州市天河区马场路 16 号富力 盈盛广场	2,122.76	4.90%	5 年 10.5 个 月	按租赁期
10	佛山市南海区大沥镇振兴路 7 号 风度盛荟广场三层 C2、C3 商铺	212.81	4.90%	15 年 4 个月	按租赁期
11	佛山市顺德区容桂卫红居委会桂 洲大道中 68 号首层之二、二 楼、三楼	653.76	4.75%	3 年 8.5 个 月	按租赁期
12	佛山市顺德区容桂街道办事处卫 红居委会桂洲大道中 66 号整栋	1,012.71	4.90%	15 年	按租赁期
13	端州区 53 区端州六路 5 号	1,122.59	4.90%	9 年 7 个月	按租赁期
14	广州市增城区荔乡路 23 号汇港 豪苑首层 102 号商铺	335.54	4.90%	16 年	按租赁期
15	广东省佛山市顺德区龙江镇西溪 社区南镇牌坊 1 号 1 楼	366.23	4.90%	7 年	按租赁期
16	广东省佛山市顺德区陈村镇花城 社区碧桂花城锦苑 3 座 15-16 号 铺	202.96	4.90%	10 年 2 个月	按租赁期
17	佛山市南海桂城街道南桂东路 58 号桂南星晴公馆一层 102-107 铺	469.51	4.90%	12 年 4.5 个 月	按租赁期
18	江门市蓬江区迎宾大道西 3 号一 层之一，二层	582.10	4.90%	8 年	按租赁期
19	佛山市禅城区石湾镇街道季华四 路 70 号四层 L4047-1	249.65	4.90%	10 年 4.5 个 月	按租赁期
20	广州市海珠区新港西路 182 号首 层之四至之六商铺	872.26	4.90%	8 年	按租赁期
21	广东省佛山市顺德区大良街道北 区社区柏树巷 23 号	124.83	4.75%	5 年	按租赁期
22	广东省佛山市顺德区大良街道府 又社区碧溪路 5 号明日嘉园 30、 31 号商铺	124.85	4.90%	6 年	按租赁期
23	佛山市南海区西樵镇江浦东路 36 号圣璇酒店 138 号、238 号	113.32	4.90%	14 年	按租赁期
24	佛山市南海区盐步穗盐路俊雅豪 园雅逸阁 3 号、4 号铺	55.12	4.75%	4 年 2 个月	按租赁期
25	佛山市南海区西樵镇官山城区江 浦西路 50 号之 18 号商铺及二楼	138.05	4.75%	5 年	按租赁期
26	佛山市南海区大沥镇黄岐广佛路 黄岐段 123 号嘉悦名居商铺 18 号	134.15	4.90%	11 年 7 个月	按租赁期
27	广东省佛山市顺德区乐从镇乐从 社区乐华路 A32 号河滨雅居 11 号铺	72.72	4.90%	11 年 6 个月	按租赁期
28	佛山市顺德区龙江镇龙山社区龙 峰大道 69 号	110.06	4.90%	5 年 9 个月	按租赁期
29	广东省佛山市顺德区容桂街道朝 阳社区容奇大道中 33 号泓都名 邸 108 号商铺	72.06	4.90%	6 年	按租赁期

序号	项目	使用权资产 初始成本	折现率	折旧年限	折旧期间 确定方式
30	佛山市南海区里水沿江西路3号里水第一城4座1梯5号铺	134.65	4.90%	6年	按租赁期
31	佛山市南涨区九江镇洛浦路18号1-2号铺	45.47	4.75%	5年	按租赁期
32	佛山市顺德区北滘镇北滘居委会建设北路131号首层	118.35	4.75%	5年	按租赁期
33	佛山市南海区大沥镇黄岐广佛路段金珀顿楼首层07、08号商铺	180.04	4.75%	5年	按租赁期
34	佛山市南海区桂城街道南海大道北44号10号铺首二层商铺	85.95	4.75%	4年	按租赁期
35	佛山市南海区桂城街道南海大道北84号越秀星汇云锦广场一区一层B105商铺	101.93	4.75%	4年2个月	按租赁期
36	佛山市顺德区龙江镇西溪社区居民委员会东华路28号联星商业城1162、1163	106.54	4.90%	12年	按租赁期
37	佛山市禅城区文化路181号首层P5商铺	26.40	4.75%	4年9个月	按租赁期
38	佛山市南海区大沥镇振兴路7号风度盛荟广场一层A17商铺	102.24	4.90%	15年4个月	按租赁期
39	佛山市南海区盐步穗盐路俊雅豪园雅逸阁1号铺	24.33	4.75%	4年2个月	按租赁期
40	佛山市南海区盐步穗盐路俊雅豪园雅逸阁2号铺	30.80	4.75%	4年2个月	按租赁期
41	佛山市南海区盐步穗盐路俊雅豪园雅逸阁5号铺	25.80	4.75%	4年2个月	按租赁期
42	佛山市南海区盐步穗盐路俊雅豪园雅逸阁2A写字楼	21.16	4.75%	4年	按租赁期
43	佛山市南海区大沥镇黄岐广佛路黄岐段123号嘉悦名居商铺17号	129.33	4.90%	9年	按租赁期
44	广东省佛山市顺德区乐从镇乐从社区乐华路A32号河滨雅居首层商铺十	39.33	4.90%	5年8个月	按租赁期
45	广东省佛山市顺德区乐从镇乐从社区乐华路A32号河滨雅居9号铺	38.84	4.90%	5年3个月	按租赁期
46	广东省佛山市顺德区陈村镇花城社区碧桂花城锦苑3座13号铺	34.56	4.90%	5年1个月	按租赁期
47	广东省佛山市顺德区陈村镇花城社区碧桂花城锦苑3座14号铺	44.27	4.90%	5年1个月	按租赁期
48	佛山市顺德区龙江镇西溪社区居民委员会东华路28号联星商业城1159、1160、1161	186.39	4.90%	12年	按租赁期
49	佛山市南海桂城街道南桂东路58号桂南星晴公馆一层101铺	67.72	4.90%	12年4.5个月	按租赁期

序号	项目	使用权资产 初始成本	折现率	折旧年限	折旧期间 确定方式
50	佛山市禅城区石湾镇街道季华四路 70 号四层 L4001-2 号	88.76	4.90%	10 年 136 天	按租赁期

1、使用权资产初始计量金额的依据

根据《企业会计准则第 21 号—租赁》（以下简称“租赁准则”），使用权资产按照成本进行初始计量。根据租赁准则，对于短期租赁和低价值资产租赁，承租人可以选择不确认使用权资产和租赁负债。

申报期内，对于租赁资产的初始计量，公司的处理方法具体如下：（1）公司对于低价值资产和租赁期间不超过 12 个月的租赁合同，采用简化方法，不确认使用权资产和租赁负债。（2）对于租赁期间超过 12 个月或者预计续租期间超过 12 个月的租赁合同，公司按照租赁付款额和增量借款利率折现的现值计量租赁负债，以与租赁负债相等的金额确定使用权资产的账面价值，并根据预付租赁款等进行必要调整。根据租赁合同，公司的租赁付款额仅为合同约定的固定付款额。公司使用增量借款利率作为折现率。公司的增量借款利率为 4.75%或 4.90%，参考中国人民银行公布的同期贷款利率，具有合理性。

2、计提折旧的年限及年限确定方式及合理性

根据租赁准则，“承租人无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，应当在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。”

公司的使用权资产包括租入的物业作为办公场所、宿舍，公司根据租赁年限计提折旧，折旧年限主要为 3 年至 15 年，符合租赁准则的相关规定。

（三）租赁负债的利息支出与租赁负债的匹配性

报告期内，公司租赁负债的利息支出及租赁负债的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
租赁负债平均余额（A）（注 1）	13,963.17	13,689.22
租赁负债利息支出（B）	679.89	657.98
测算平均折现率（C=B/A）	4.87%	4.81%

注 1：租赁负债平均余额=（年初租赁负债余额+年末租赁负债余额）/2。

由上表可见，使用租赁负债余额和利息支出测算的平均折现率为 4.81%和 4.87%，处于使用的折现率 4.75%-4.90%范围内，公司租赁负债的利息支出与租赁

负债余额具有匹配关系。

8.5 请公司补充披露报告期内是否存在现金付款或个人卡付款情形，公司现金或个人卡收付款情形的规范情况。

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（五）收付款方式”之“2、现金付款或个人卡付款”补充披露如下：

“公司根据自身业务特点制定并执行了《资金管理内控制度》，报告期内，公司不存在现金付款或个人卡付款情形。

公司主营业务为口腔医疗服务业务，客户为个人消费者，基于本行业特定的消费属性，公司存在现金收款的情况，具体详见本公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（五）收付款方式”之“1、现金或个人卡收款”。

报告期内，公司不存在个人卡收付款的情况。”

8.6 请公司补充说明以“-”列示的财务指标简表部分指标金额。

公司已在招股说明书“第一节基本情况”之“八、最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表”中就截至 2022 年 12 月 31 日的每股净资产、归属于申请挂牌公司股东的每股净资产、2022 年度的基本每股收益、稀释每股收益、每股经营活动产生的现金流量净额等指标进行了补充披露，具体如下：

“

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
资产总计（万元）	35,740.62	28,526.26
股东权益合计（万元）	13,528.63	8,941.13
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	13,574.41	8,898.51
每股净资产（元）	2.33	1.93
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	2.34	1.92
资产负债率	62.15%	68.66%
流动比率（倍）	1.75	1.45
速动比率（倍）	1.63	1.24
项目	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	30,312.13	26,828.65
净利润（万元）	2,250.42	1,175.50
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	2,219.40	1,135.86
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	2,041.19	1,074.87
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	2,010.17	1,035.22
毛利率	29.29%	25.88%
加权净资产收益率	19.40%	12.22%

加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益）	17.57%	11.13%
基本每股收益（元/股）	0.41	0.25
稀释每股收益（元/股）	0.41	0.25
应收账款周转率（次）	348.69	1,136.50
存货周转率（次）	18.34	15.99
经营活动产生的现金流量净额（万元）	9,496.30	5,644.65
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	1.77	1.22
研发投入金额（万元）	-	-
研发投入占营业收入比例	0.00%	0.00%

注：于 2023 年 10 月 24 日，公司全体股东共同签署了《关于设立广东暨博医疗集团股份有限公司之发起人协议》，根据该协议，以公司截至 2023 年 5 月 31 日止的经审计的净资产为基础，将公司形式整体变更为股份有限公司。因此，公司于 2023 年度开始列报每股净资产、归属于申请挂牌公司股东的每股净资产、基本每股收益、稀释每股收益、每股经营活动产生的现金流量净额。

为保持可比性，公司根据按股改日的实收资本折股比 1:1（股改日实收资本/股本）作为折算系数，将 2022 年度的实收资本折算为与股本口径可比的数值，模拟计算 2022 年度每股净资产、归属于申请挂牌公司股东的每股净资产、基本每股收益、稀释每股收益、每股经营活动产生的现金流量净额。”

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并明确意见。

二、中介机构核查程序及意见

（一）关于“8.1 销售模式及销售费用率的合理性”的核查程序及核查意见

1、主办券商回复

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解公司的经营区域、销售模式、业务结构及客户结构等情况；获取报告期内公司销售费用明细表，了解销售费用的构成情况；查阅同行业可比公司招股说明书、公开转让说明书、年度报告等公开资料，了解同行业可比公司的经营区域、销售模式、业务结构、客户结构、销售费用构成等信息，将报告期公司销售费用率与同行业可比公司对比，分析其合理性；

②获取报告期内职工薪酬支付明细账，选取凭证查阅相关的银行回单，复核职工薪酬支付情况；获取公司报告期内员工花名册及工资表，了解报告期内销售人员数量、人均薪酬、人均薪酬变动的原因，识别是否存在异常的变动情况；

③获取报告期内公司广告宣传费明细，了解广告宣传费波动原因，识别是否存在异常的变动情况；选取项目核对至合同，了解广告宣传费的具体内容及投放主体、支付对象、计费依据及收费标准；访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解线下营销活动的开展频次、具体内容、费用明细项目、平均参与人数、平均花费等。对于线下广告及营销活动，选取项目检查合同、发票、现场活动照片等；对于线上广告费，选取项目检查至合同、投放平台的充值及消耗记录、投放展示照片等；

④选取广告宣传费的支付对象，通过天眼查查询其的工商登记信息，了解支付对象股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员信息，与公司的关联方清单进行对比，识别是否存在关联关系；

⑤获取公司报告期内银行资金流水，查阅大额银行流水支出情况，核查公司是否与上述广告宣传费相关支付主体之间存在大额异常资金往来，是否存在通过广告宣传费进行体外资金循环的情形。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①受经营区域、销售模式、业务结构、客户结构、费用结构等因素的影响，报告期内公司销售费用率低于同行业可比公司具有合理性；

②公司线上广告费根据具体内容和平台规则计费，线下广告费根据实际提供的广告宣传营销服务计费，线上及线下广告费的具体内容及投放主体、支付对象、计费依据及收费标准不存在重大异常情况；公司线下营销活动的开展频次、具体内容、费用明细项目、平均参与人数、平均花费及对应的客观证据留痕不存在重大异常情况；广告宣传费内容及投放力度符合公司的销售模式和经营策略；

③公司与广告宣传费主要支付对象不存在关联关系及其他资金往来，不存在通过广告宣传费进行体外资金循环的情形。

2、会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

（二）关于“8.2 管理费用率及构成的合理性”的核查程序及核查意见

1、主办券商回复

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①获取报告期内公司管理费用明细表，了解管理费用的构成及波动原因，识别是否存在异常变动的情况；获取公司报告期各年的管理费用率，访谈公司业务及财务的主要人员，了解管理费用率的变动原因及与经营规模的匹配性，分析其变动原因的合理性及与经营规模的匹配性；

②获取报告期内职工薪酬支付明细账，选取凭证查阅相关的银行回单，复核职工薪酬支付情况；获取公司报告期内员工花名册及工资表，了解报告期内管理人员数量、人均薪酬、人均薪酬变动的原因，识别是否存在异常的变动情况；

③获取报告期内公司管理费用-专业服务费明细，选取项目核对至合同、费用审批单、发票等，了解专业服务费的具体内容及业务背景、支付对象、收费标准；

④选取管理费用-专业服务费的支付对象，通过天眼查查询其工商登记信息，了解支付对象股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员信息，与公司的关联方清单进行对比，识别是否存在关联关系；

⑤获取公司报告期内银行资金流水，查阅大额银行流水支出情况，核查公司与专业服务费相关支付对象之间是否存在大额异常资金往来，以核查是否存在通过管理费用-专业服务费进行体外资金循环的情形；

⑥获取报告期内公司管理费用-其他明细，访谈公司业务及财务的主要人员，了解管理费用-其他的构成及波动原因，识别是否存在异常变动的情况。选取样本，核对至合同、费用审批单、发票、银行回单等支持性文件。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①报告期内公司管理费用的增长主要系公司为满足经营规模增长和战略规划，新增行政管理人员、聘请中介机构提供咨询及辅导规范工作致职工薪酬及专业服务费用增长；报告期内管理费用率基本稳定，与经营规模具有匹配性；

②管理费用的专业服务费用主要是公司进行股改、筹备新三板挂牌发生的服务费支出，相关支付对象与公司及关键主体不存在关联关系及其他资金往来，不存在通过专业服务费用进行体外资金循环的情形；

③管理费用的其他主要包括残疾人就业保障金、检测费、系统使用费等，报告期内管理费用的其他增长主要系因为系统使用费、保险费增长，其变动具有合理性。

2、会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

（三）关于“8.3 人均薪酬及变动合理性”的核查程序及核查意见

1、主办券商回复

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①获取公司报告期内员工花名册及工资表，选取人员获取其劳动合同，了解报告期内各类人员数量、人均薪酬、人均薪酬变动的原因，识别是否存在异常的变动情况；

②获取报告期内职工薪酬支付明细账，选取凭证查阅相关的银行回单，复核职工薪酬支付情况；

③从公开市场中获取同行业公司的招股说明书及财务报告等公开披露的信息，并对发行人报告期内平均薪酬情况与同行业公司进行对比分析；从各地统计局获取发行人主要经营地区职工平均薪酬，并对发行人报告期内平均薪酬情况与当地平均薪酬水平进行对比分析；

④获取报告期内公司人均创收情况，访谈公司业务和财务部门的主要人员，了解人均创收情况及变动原因；查阅同行业可比公司人均创收情况，对比分析公司人均创收情况，分析及评价合理性；

⑤查阅公司《暨博医疗集团组织架构及职责》等文件，访谈人事部主要人员，了解公司组织架构的设置及部门职能划分情况，分析各个部门的职工薪酬费用在成本、费用之间入账的合理性，是否符合企业会计准则的相关规定，是否存在成本费用混淆的情况。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①报告期内公司人员分类及构成与可比公司差异原因具有合理性；

②报告期内公司人数、人均薪酬变动、人均创收变动具有合理性，与同行业可比公司、同地区可比公司差异具有合理性；

③各类人员成本费用划分的依据和口径符合部门职能，不存在成本费用混淆的情形。

2、会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

（四）关于“8.4 关于租赁”的核查程序及核查意见

1、主办券商回复

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①获取公司报告期内的租赁台账，了解公司租赁房屋及建筑物的具体情况；抽取租赁项目，取得并查阅公司租赁合同，检查租赁台账至租赁合同的主要租赁条款，包括签订时间、租赁金额、租赁期限、资产权属约定条款等，对于抽取租赁项目中存在出租人及资产所有人不一致的情况，获取资产所有人的同意转租证明等相关文件；

②了解公司报告期内计算租赁付款额现值使用的折现率的确认依据，评价折现率确认依据合理性；

③获取并检查公司的租赁计算表，重新计算使用权资产及租赁负债的初始确认金额、使用权资产折旧以及利息费用摊销金额，评价公司使用权资产的确认及折旧年限的确定方式是否符合《企业会计准则》的规定；

④测算申报期内租赁负债利息支出和租赁负债余额的比例，并对比实际使用的折现率，分析租赁负债利息支出和租赁负债余额的关系是否合理。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司租赁房屋及建筑物的具体情况与核查过程中了解的信息一致；房屋及建筑物租赁合同不存在权属纠纷，租赁合同合法合规；

②公司使用权资产的初始计量的依据合理；

③公司使用权资产主要为租入物业，公司按照租赁期限进行摊销，相关确认、计量符合《企业会计准则》的规定；

④公司针对租入资产确认租赁负债利息支出并计入财务费用，符合《企业会计准则》的规定，且利息支出金额与租赁负债余额具有匹配关系。

2、会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

（五）关于“8.5”的核查程序及核查意见

1、主办券商回复

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：

①访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解公司的业务及收付款流程及报告期是否存在现金付款或个人卡付款情况；

②获取公司报告期内的银行资金流水，对于银行流水对象为个人的情况，了解其业务背景及原因，抽取明细核对至相关支持性文件，核查是否存在现金或个

人卡收付款的情况；

③访谈公司业务及财务部门的主要人员，了解现金收款原因及背景，获取并查阅公司《资金管理内控制度》了解公司现金收款的流程、日常现金管理的流程，了解是否存在个人卡收付款的情况；

④获取公司报告期内现金收款明细账，选取项目，核对至现金登记表、现金存入银行的回单，核查现金收款金额与入账金额的一致性；

⑤获取并查阅公司报告期末的现金盘点表，选取项目核对至公司账面记录，核查金额的一致性。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

①公司主营业务为口腔医疗服务业务，主要客户为个人消费者，个人消费者通常以现金支付、刷卡支付等多种支付方式进行结算；基于行业特定的消费属性，报告期内公司存在现金收款的情况。公司已在公开转让说明书披露其现金收款的信息；

②报告期内，公司不存在现金付款、个人卡付款的情形，公司已在公开转让说明书披露该信息。

2、会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

（六）关于“8.6”的核查程序及核查意见

1、主办券商回复

（1）核查程序

主办券商已履行的核查程序包括：获取公司计算上述财务指标的计算表，检查计算逻辑和数据的准确性，重新测算。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：公司已补充披露财务指标简表中 2022 年度的“每股净资产、归属于申请挂牌公司股东的每股净资产、基本每股收益、稀释每股收益、

每股经营活动产生的现金流量净额”等指标。

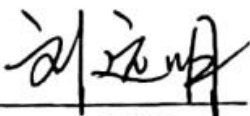
2、会计师回复

会计师回复详见《毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复的专项说明》。

（以下无正文，下接签章页）

（本页无正文，为广东暨博医疗集团股份有限公司《关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

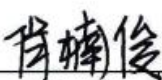
公司法定代表人（签字）：


刘远明



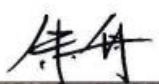
（本页无正文，为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于广东暨博医疗集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签章页）

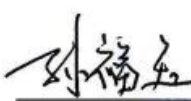
项目负责人签字：

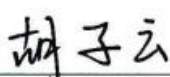

肖楠俊

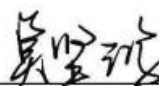
项目组成员签字：


肖楠俊


朱 舟


孙福玉


胡子云


吴坚鸿


陈锦添

