

关于江苏爱舍伦医疗科技集团股份有限公司  
向不特定合格投资者公开发行股票并上市  
申请文件的第二轮审核问询函中有关财务会计问题的  
专项说明

---

容诚专字[2025]215Z0146号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)  
中国·北京

## 目 录

问题 2. 商誉减值计提的充分性 .....	2
问题 3. 外销收入的真实性 .....	14
问题 5 其他 .....	40

**关于江苏爱舍伦医疗科技集团股份有限公司  
向不特定合格投资者公开发行股票并上市  
申请文件的第二轮审核问询函中有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2025]215Z0146 号

北京证券交易所：

根据贵所 2025 年 1 月 9 日出具的《关于江苏爱舍伦医疗科技集团股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”、“申报会计师”）对问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现做专项说明如下：

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《江苏爱舍伦医疗科技集团股份有限公司招股说明书》中的含义相同。

<b>黑体（加粗）</b>	<b>问询函所列问题</b>
宋体	对问询函所列问题的回复

本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，均系计算中四舍五入造成。

## 问题 2. 商誉减值计提的充分性

根据申请文件及首轮问询回复，（1）截至报告期末，发行人存在商誉账面价值 2,307.16 万元，系 2020 年 12 月收购张家港市志益医材有限公司和苏州尤尼佳无纺布制品有限公司资产组产生，收购时该资产组的账面价值为 1,140.36 万元，可辨认净资产的公允价值为 1,875.57 万元，资产评估公司采用收益法评估的价值为 4,182.73 万元，因此产生商誉 2,307.16 万元。（2）张家港市志益医材有限公司和苏州尤尼佳无纺布制品有限公司资产组的原股东系实际控制人的外甥任涛及王妍珏夫妇。（3）发行人每年末进行商誉减值测试时及收购时点进行资产评估时，对资产组未来营业收入均按照逐年递增进行预测，根据首轮问询回复，该资产组 2021 年以来实际营业收入分别为 6,670.16 万元、4,852.82 万元、5,685.07 万元、2,953.30 万元，即 2022 年收入同比下滑 27.25%。（4）经发行人测算，如 2023 年 12 月 31 日按照 50% 或以上比例计提商誉减值，发行人加权平均净资产收益率将低于 8%，不满足发行上市条件。

请发行人：（1）说明在收购日资产组账面价值 1,140.36 万元的背景下，按照 4,182.73 万元支付收购对价的商业合理性。（2）说明在资产组 2022 年收入大幅下滑的背景下，未计提商誉减值的合理性、合规性。（3）说明资产评估基准日及后续每个资产负债表日，收益法评估资产价值时采用的营业收入逐期递增假设是否审慎。

**请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。**

**【回复】**

一、说明在收购日资产组账面价值 1,140.36 万元的背景下，按照 4,182.73 万元支付收购对价的商业合理性

1、收购背景

张家港志益成立于 2010 年 8 月，主要从事一次性手术洞巾、手术组合包、无纺布口罩、一次性牙科围兜等一次性医疗卫生用品的开发、生产及销售；苏州尤尼佳成立于 2016 年 8 月，主要从事医用敷料和口罩的生产和销售。公司业务与张家港志益和苏州尤尼佳业务存在重叠，且张家港志益和苏州尤尼佳股东任涛家庭为公司实际控制人近亲属，为消除同业竞争和规范关联交易，2020 年底，公司全资子公司江苏志益医疗科技有限公司（以下简称“江苏志益”，于 2021 年更名为江苏旭禾医疗科技有限公司）通过收购张家港志益及苏州尤尼佳相关经营性资产和业务的方式，将实际控制人亲属旗下与医用卫生材料及敷料相关的资产和业务整合至公司体系。

通过将张家港志益及苏州尤尼佳相关经营性资产和业务整合至公司体系，一方面消除了同业竞争，规范了关联交易；另一个方面，通过收购，公司成功吸纳了一定的客户资源（如公司前五大客户中的苏州鼎康进出口有限公司、Sejong Healthcare Co., Ltd 等），扩大了市场覆盖范围，获取了部分专利技术和人员，对人力资源协同、技术和专利整合等方面存在较为积极的促进作用。

2、收购评估日资产组情况

资产组组合主要资产为存货、固定资产、无形资产以及与资产组组合相关的业务及人员。收购评估日资产组账面价值及公允价值如下：

单位：万元

项目	账面价值	公允价值
存货	778.81	1,088.00
固定资产	361.55	690.62
账外可辨认的无形资产包 括专利权	—	96.94
合计	1,140.36	1,875.57

### 3、采用收益法评估的原因

考虑到一般情况下，资产基础法仅能反映资产组各项资产的自身价值，而不能全面、合理的体现江苏志益的整体价值，并且采用资产基础法也无法涵盖诸如客户资源、人力资源、生产技术等无形资产的价值。江苏志益已经经营多年，其运营管理团队、销售和采购渠道已比较稳定，积累了一定的销售网络、客户资源和经营管理经验等。资产评估专业人员经过对江苏志益财务状况的调查及历史经营业绩分析，依据评估准则的规定，结合评估对象、评估目的及适用的价值类型，经过比较分析，认为收益法的评估结果能更全面、合理地反映江苏志益的股东全部权益价值，因此选定以收益法评估结果作为江苏志益的股东全部权益价值。

### 4、收购定价过程

(1) 本次收购遵循市场化定价原则，在评估的基础上双方协商确定交易价格，交易价格与评估价值不存在显著差异。

2020年12月20日，厦门市大学资产评估土地房地产估价有限责任公司出具《苏州美迪凯尔国际贸易有限公司购买资产涉及的张家港市志益医材有限公司和苏州尤尼佳无纺布制品有限公司模拟合并的非口罩业务资产组组合估值报告》（评估报告号：大学评估估值字[2020]960027号），采用收益法评估价值为4,182.73万元。

(2) 具体测算过程如下：

项目估值选用现金流量折现模型，根据业务资产组组合未来财务状况和经营成果的预测。采用两阶段模型，在经分析的盈利预测结果基础上，进行折现得出业务资产组组合真实的内在价值，再依据业务资产组组合实际情况进行修正，得出最后

的估值结果。计算公式如下：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i} + \frac{F_n \times (1+g)}{(r-g) \times (1+r)^n}$$

其中：

P：估值基准日时业务资产组组合预计未来现金流量现值；

Fi：估值基准日后第 i 年预期的业务资产组组合现金流量；

Fn：永续期初年预期的业务资产组组合现金流量；

r：折现率；n：预测期；i：预测期第 i 年；g：永续期增长率。

现金流量预测及资产组价值计算过程如下：

单位：万元

项目	2020年12月	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
营业收入	467.48	6,162.84	6,770.86	7,352.05	7,929.49	8,318.67	8,318.67
减：营业成本	357.32	4,765.73	5,230.58	5,550.66	6,102.02	6,313.97	6,230.62
税金及附加	0.15	35.43	38.82	38.76	47.76	49.70	48.43
销售费用	28.10	370.50	407.05	441.99	476.71	500.10	500.10
管理费用	43.30	538.09	555.62	569.87	578.04	570.17	562.19
息税前利润	38.61	453.09	538.79	750.77	724.96	884.73	977.33
加：折旧与摊销	15.96	196.10	224.39	155.75	329.53	288.63	197.30
减：资本性支出	279.00	141.19	163.38	605.82	38.72	85.38	206.52
减：营运资金增加额	1,147.76	178.48	203.40	188.83	192.28	124.48	—
现金净流量（税前）	-1,372.19	329.52	396.40	111.87	823.49	963.50	968.11
折现率	13.99%	13.99%	13.99%	13.99%	13.99%	13.99%	13.99%
折现期	0.04	0.58	1.58	2.58	3.58	4.58	4.58
折现系数	0.99	0.93	0.81	0.71	0.63	0.55	3.92
现值	-1,364.78	305.30	322.15	79.76	515.09	528.67	3,796.54
<b>资产组价值</b>							<b>4,182.73</b>

经估值，截止于估值基准日 2020 年 11 月 30 日，本次估值的志益医材和尤尼

佳模拟合并的非口罩业务资产组组合的估值为 4,182.73 万元，公允价值为 1,875.57 万元，形成商誉 2,307.16 万元。

综上，资产评估专业人员结合行业发展前景、江苏志益的客户资源、人力资源、生产技术、经营管理经验、在手订单情况等情况选择采购收益法进行评估并出具资产评估报告具有合理性；交易价格与评估价值不存在显著差异，交易价格具备公允性；公司在收购评估日资产组账面价值 1,140.36 万元的背景下，按照 4,182.73 万元支付收购对价具有商业合理性。

## 二、说明在资产组 2022 年收入大幅下滑的背景下，未计提商誉减值的合理性、合规性

商誉减值测试的计算方法系采用收益法确定资产组预计未来现金流量的现值，并以此作为与商誉相关资产组的可收回金额，与包含商誉资产组账面值比较，从而确定商誉资产组是否存在减值。

商誉减值测试过程、参数及商誉减值损失的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年
资产组或资产组组合的账面价值	627.20
分摊至本资产组或资产组组合的商誉账面价值	2,307.16
分摊至本资产组或资产组组合的商誉分摊方法	全部分摊至资产组
包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	2,934.36
可收回金额	3,187.21
是否减值	否

2023 年 2 月 27 日，厦门嘉学资产评估房地产估价有限公司出具《江苏旭禾医疗科技有限公司拟商誉减值测试涉及的非口罩业务包含商誉的资产组可收回金额估值报告》（评估报告号：嘉学评估估值字[2023]8310002 号），采用收益法评估旭禾医疗非口罩业务包含商誉资产组的可收回金额不低于 3,187.21 万元，包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值为 2,934.36 万元。

可回收金额的具体计算过程如下：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续期
<b>营业收入</b>	<b>6,002.31</b>	<b>6,717.81</b>	<b>7,253.09</b>	<b>7,831.08</b>	<b>8,297.89</b>	<b>8,297.89</b>
减：营业成本	4,758.00	5,292.87	5,762.80	6,205.42	6,595.16	6,595.16
税金及附加	35.96	40.50	43.37	46.84	49.47	49.47
销售费用	223.90	245.68	262.15	280.37	296.06	296.06
管理费用	357.03	342.11	334.94	300.57	344.03	344.03
研发费用	100.37	101.27	103.26	106.00	97.71	97.71
<b>息税前利润</b>	<b>527.05</b>	<b>695.38</b>	<b>746.57</b>	<b>891.88</b>	<b>915.46</b>	<b>915.46</b>
加：折旧与摊销	266.49	122.53	91.86	45.51	56.85	56.85
减：资本性支出	42.22	1.54	36.18	46.34	66.58	66.58
减：营运资金增加额	-39.82	312.70	237.47	235.00	202.02	—
现金净流量（税前）	791.14	503.67	564.78	656.05	703.71	905.73
折现率	13.89%	13.89%	13.89%	13.89%	13.89%	13.89%
折现期	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	5.00
折现系数	0.8780	0.7710	0.6769	0.5944	0.5219	3.7574
现值	694.62	388.33	382.30	389.96	367.27	3,403.19
减：期初营运资金投入额						2,438.46
可收回金额						3,187.21

注：评估机构以基准日（2022年12月31日）时的固定资产、无形资产清单测算折旧与摊销，与收购时考虑扩张性资本支出测算的折旧与摊销存在一定差异，主要系旭禾21年和22年的资本支出低于预期。

1、在资产组2022年收入大幅下滑的背景下，未计提商誉减值的主要原因为：

①江苏旭禾每年末进行商誉减值测试时，均根据最新的实际经营情况对未来的收入重新进行合理预估。2022年收入下滑原因主要为客户 Sejong Healthcare 临时调整采购策略导致其订单金额较2021年金额下降。2022年末，江苏旭禾根据在手订单、销售渠道开拓情况以及市场环境等情况综合考虑，预估2023年全年收入达到6000万元并且预计2024年-2027年保持5.96%-11.92%增长率；

②2022年末，江苏旭禾在手订单为771.37万元，较上年度末增长21.26%；

③2022年江苏旭禾息税前利润为469.47万元，息税前利润率为9.67%，根据

2022 年实际发生的成本、费用等基础上，预测 2023 年度息税前利润为 527.05 万元，息税前利润率为 8.78%，且后续息税前利润率保持在 10.35%-11.39%之间。2023 年度，江苏旭禾实现息税前利润 615.09 万元，高于预测值。

## 2、商誉减值测算

不考虑在手订单、销售渠道开拓以及市场环境等情况，仅根据息税前利润下降幅度测算商誉：

(1) 根据 2022 年度息税前利润下降情况，测算商誉减值

江苏旭禾 2022 年息税前利润实际数为 469.47 万元，公司收购时对商誉进行减值测试时使用的 2022 年息税前利润预测数为 538.79 万元，息税前利润实际数较息税前利润预测数下降 12.87%。不考虑上述在手订单、销售渠道开拓以及市场环境等情况，仅根据息税前利润下降幅度，对 2022 年资产组可回收金额进行重新测试。假定预测期及永续期的各期息税前利润预测数均较原减值测试的息税前利润预测数下降 12.87%，可回收金额测算的具体计算过程如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
营业收入	<b>5,835.92</b>	<b>6,498.13</b>	<b>7,018.48</b>	<b>7,547.80</b>	<b>8,007.56</b>	<b>8,007.56</b>
减：营业成本	4,665.76	5,171.08	5,632.74	6,048.37	6,434.21	6,434.21
税金及附加	34.92	39.12	41.91	45.06	47.66	47.66
销售费用	219.01	239.23	255.25	272.05	287.53	287.53
管理费用	357.03	342.11	334.94	300.57	344.03	344.03
研发费用	100.37	101.27	103.26	106.00	97.71	97.71
<b>息税前利润</b>	<b>458.83</b>	<b>605.32</b>	<b>650.38</b>	<b>775.75</b>	<b>796.42</b>	<b>796.42</b>
加：折旧与摊销	266.49	122.53	91.86	45.51	56.85	56.85
减：资本性支出	42.22	1.54	36.18	46.34	66.58	66.58
减：营运资金增加额	-96.29	294.62	232.41	218.48	199.63	
现金净流量（税前）	<b>779.39</b>	<b>431.69</b>	<b>473.65</b>	<b>556.44</b>	<b>587.06</b>	<b>786.69</b>
折现率	13.89%	13.89%	13.89%	13.89%	13.89%	13.89%
折现期	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	5.00

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续期
折现系数	0.8780	0.7710	0.6769	0.5944	0.5219	3.7574
现值	684.30	332.83	320.61	330.75	306.39	2,955.91
减：期初营运资金投入额						2,438.46
可收回金额						2,492.33

由上表，资产组可回收金额为 2,492.33 万元，在资产组账面价值 2,934.36 万元的基础上需计提减值 442.03 万元，计提减值后 2022 年度净利润 5,839.86 万元，2022 年度扣除非经常性损益后的净利润 5,378.11 万元；对应 2022 年度加权平均净资产收益率为 10.37%，2022 年度扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率为 9.55%，计提减值后 2023 年度加权平均净资产收益率为 10.69%，2023 年度扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率为 9.80%。经计算，2022 年和 2023 年的平均净资产收益率为 10.53%，扣除非经常性损益后的平均净资产收益率为 9.68%，均满足发行上市条件。

## (2) 按固定比例测算商誉减值

公司 2022 年 12 月 31 日资产组不含商誉账面价值为 627.20 万元，资产组包含商誉账面价值为 2,934.36 万元，商誉价值为 2,307.16 万元；公司 2023 年 12 月 31 日资产组不含商誉账面价值为 732.76 万元，资产组包含商誉账面价值为 3,039.92 万元，商誉价值为 2,307.16 万元；公司 2023 年 12 月 31 日资产组不含商誉账面价值为 660.42 万元，资产组包含商誉账面价值为 2,967.59 万元，商誉价值为 2,307.16 万元。

①按 20%、50%和 100%在 2022 年末分别计提商誉，测算对 2022 年度和 2023 年度净资产收益率的影响，结果列示如下：

单位：万元

商誉减值计提比例	商誉减值金额	净利润影响金额	测算 2022 年度扣除非经常性损益后的净利润	测算 2023 年度扣除非经常性损益后的净利润
20%	461.43	-461.43	5,358.71	6,140.54
50%	1,153.58	-1,153.58	4,666.56	6,140.54

商誉减值计提比例	商誉减值金额	净利润影响金额	测算 2022 年度扣除非经常性损益后的净利润	测算 2023 年度扣除非经常性损益后的净利润
100%	2,307.16	-2,307.16	3,512.98	6,140.54

(续表)

商誉减值计提比例	测算 2022 年度扣非后加权平均净资产收益率	测算 2023 年度扣非后加权平均净资产收益率	两年平均扣非后平均净资产收益率
20%	9.52%	9.81%	9.66%
50%	8.34%	9.92%	9.13%
100%	6.34%	10.10%	8.22%

②按 20%、50%和 100%在 2023 年末分别计提商誉，测算对 2023 年度和 2024 年度净资产收益率的影响，结果列示如下：

公司 2023 年 12 月 31 日资产组不含商誉账面价值为 732.76 万元，资产组包含商誉账面价值为 3,039.92 万元，商誉价值为 2,307.16 万元。以 2023 年度扣除非经常性损益后的净利润和加权平均净资产收益率为基准，测算商誉减值对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元

商誉减值计提比例	商誉减值金额	净利润影响金额	测算 2023 年度扣除非经常性损益后的净利润	测算 2024 年度扣除非经常性损益后的净利润
20%	461.43	-461.43	5,679.11	7,213.30
50%	1,153.58	-1,153.58	4,986.96	7,213.30
100%	2,307.16	-2,307.16	3,833.38	7,213.30

(续表)

商誉减值计提比例	测算 2023 年度扣非后加权平均净资产收益率	测算 2024 年度扣非后加权平均净资产收益率	两年平均扣非后平均净资产收益率
20%	9.04%	10.68%	9.86%
50%	7.98%	10.79%	9.39%
100%	6.19%	10.98%	8.59%

③按 20%、50%和 100%在 2024 年末分别计提商誉，测算对 2024 年度净资产收益率的影响，结果列示如下：

单位：万元

商誉减值计提比例	商誉减值金额	净利润影响金额	测算 2024 年度扣除非经常性损益后的净利润	测算 2024 年度加权平均净资产收益率	2023 年度加权平均净资产收益率	两年平均扣非后平均净资产收益率
20%	461.43	-461.43	6,751.87	9.96%	9.73%	9.85%
50%	1,153.58	-1,153.58	6,059.72	8.99%	9.73%	9.36%
100%	2,307.16	-2,307.16	4,906.13	7.34%	9.73%	8.54%

根据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.3 条，发行人选择第一套标准，预计市值不低于 2 亿元，最近两年净利润均不低于 1,500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%。

根据上述测算，2022 年末，公司商誉减值计提比例为 100%时，当年的平均净资产收益率低于 8%，但最近两年的公司加权平均净资产收益率平均高于 8%，满足发行上市条件；2023 年末，公司商誉减值计提比例分别为 50%和 100%时，当年的加权平均净资产收益率低于 8%，但最近两年的公司加权平均净资产收益率平均高于 8%，满足发行上市条件；2024 年末，公司商誉减值计提比例达到 100%时，当年的加权平均净资产收益率低于 8%，但最近两年的公司加权平均净资产收益率平均高于 8%，满足发行上市条件。

综上，与商誉相关资产组的可收回金额计算过程合理，可收回金额大于包含商誉资产组账面值，故未计提商誉减值；不考虑在手订单、销售渠道开拓以及市场环境等情况，仅根据息税前利润下降幅度测算商誉，在资产组账面价值 2,934.36 万元的基础上需计提减值 442.03 万元，测算减值后 2022 年和 2023 年的平均净资产收益率为 10.53%，扣除非经常性损益后的平均净资产收益率为 9.68%，满足发行上市条件；若按 20%、50%和 100%比例分别在 2022 年末、2023 年末和 2024 年末分别计提商誉减值，最近两年的加权平均净资产收益率平均高于 8%，满足发行上市条件。

**三、说明资产评估基准日及后续每个资产负债表日，收益法评估资产价值时采用的营业收入逐期递增假设是否审慎**

公司在评估资产组价值时，营业收入预估主要根据以前年度的经营业绩、增长率、行业水平以及管理层对市场发展的预期等因素的基础上进行适当预计。公司基于行业前景、在手订单、过往业绩等因素良好预期的基础上，对资产组未来的营业收入采用逐期递增的假设。具体原因如下：

### 1、行业前景

江苏旭禾所处医用敷料行业，根据海关总署统计信息，中国出口医用敷料数量近十年呈增长的趋势，全球医用敷料市场因产品刚性需求属性，总体规模基本保持稳步增长状态。根据尚普咨询的统计，2011-2023 年，全球医用敷料市场规模由 90 亿美元增长至 195 亿美元。随着全球人口老龄化问题的日益突出和由此带来的溃疡、褥疮等病症患者的增加，全球医用敷料市场需求将持续增长。尚普咨询预计，全球医用敷料市场销售收入规模于 2026 年达到 235 亿美元。

### 2、在手订单

报告期各期末，江苏旭禾在手订单如下：

项目	金额（万元）
2022 年末在手订单	771.37
2023 年末在手订单	1,091.66
2024 年末在手订单	1,096.79

注：各年度期末在手订单为在期末已经出库尚未确认收入及已签订订单尚未出库的合计数。

由上表可见，江苏旭禾各期末在手订单呈逐年上升趋势。

### 3、实际业绩

各报告期，江苏旭禾的实际营业收入及增长率如下：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
实际营业收入	6,670.16	4,852.82	5,685.07	7,157.06
实际收入增长率	-	-27.25%	17.15%	25.89%

注：江苏旭禾 2024 年度的数据已经本所审计

2022 年实际收入下滑原因主要为客户 Sejong Healthcare 临时调整采购策略导致其订单金额较 2021 年金额下降。由于属于部分客户临时调整因素，属于不可控且偶发因素，结合过往经验，未发生过其他类似情况。

除此以外，其余年度均实现营业收入的增长，故收益法评估资产价值时采用的营业收入逐期递增假设较为审慎。

## 【中介机构核查】

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人，了解发行人收购张家港志益、苏州尤尼佳非口罩业务资产的背景、交易过程、资产组被收购后的主营业务和未来业务安排等；

2、查阅张家港志益和苏州尤尼佳的工商档案、企业信用信息公示报告以及被收购前张家港志益、苏州尤尼佳非口罩业务资产组的主要经营数据并获取张家港志益出具的关于历史经营情况的说明，核查资产组的历史经营情况；

3、查阅厦门市大学资产评估土地房地产估价有限责任公司出具的《苏州美迪凯尔国际贸易有限公司购买资产涉及的张家港市志益医材有限公司和苏州尤尼佳无纺布制品有限公司模拟合并的非口罩业务资产组合估值报告》（大学评估估值字[2020]960027 号）、江苏志益收购张家港志益和苏州尤尼佳非口罩业务资产的股东会决议、签署的《资产及业务转让总体框架协议》等相关协议、款项支付凭证，核查收购的交易过程、定价公允性及款项支付情况；

4、查阅江苏旭禾报告期内的财务报表，核查上述资产组自收购后的经营业绩情况；

5、获取发行人报告期各期商誉的全部资产评估报告，复核商誉减值测试过程中所使用的方法、关键假设、关键参数、预测收入及折现率等的合理性，复核发行人商誉减值测试的计算过程；

6、获取江苏旭禾报告期各期末在手订单情况，关注市场变化、订单变化、资

产等情况，商誉减值测试的依据和相关假设是否合理。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、本次收购遵循市场化定价原则，在评估的基础上双方协商确定交易价格，交易价格与评估价值不存在显著差异。在收购日资产组账面价值 1,140.36 万元的背景下，按照 4,182.73 万元支付收购对价具有商业合理性；

2、2022 年末，采用收益法评估旭禾医疗非口罩业务包含商誉资产组的可收回金额不低于 3,187.21 万元，大于包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值为 2,934.36 万元，在资产组 2022 年收入大幅下滑的背景下，未计提商誉减值具有合理性、合规性；

3、公司基于行业前景、在手订单、过往业绩等因素良好预期的基础上，对资产组未来的营业收入采用逐期递增的假设，较为审慎。

### 问题 3. 外销收入的真实性

(1) 外销收入核查的具体情况。根据申请文件及首轮问询回复，  
①中介机构对各期外销收入的发函比例在 96%以上，函证主要发往客户集团内与发行人实际发生交易的子公司，如 Medplus Medical Industries Fzc、Medline International B.V.、Medline Industries, Lp 等，各期客户回函一致的比例是 23.62%、17.19%、20.76%、23.75%，发行人说明回函不一致的原因主要系与客户的统计口径差异，客户按照付款金额回函。②中介机构对各期外销收入的走访比例在 80%以上，主要走访了 Medline 集团的美国芝加哥总部及上海采购中心，未对客户集团内与发行人实际发生交易的子公司等回函主体进行

走访。请发行人：①说明针对同一集团客户 Medline，函证对象与走访对象不一致的原因，说明通过走访上海采购中心确认发行人收入金额是否准确、充分。②进一步说明客户回函的具体情况，包括回函对象、回函金额、金额不一致等；进一步说明走访的具体情况，包括走访对象、金额或数量、是否走访客户存放发行人产品的仓库等。

(2) 经营业绩变动趋势与可比公司不一致的原因。根据申请文件及首轮问询回复，2023 年，发行人同行业可比公司奥美医疗、振德医疗、健尔康的营业收入均呈下滑趋势，平均下滑比例为 24.25%，发行人 2023 年营业收入同比上涨 0.19%。请发行人：①结合客户结构差异、产品差异、销售区域差异等方面，详细说明与同行业可比公司经营业绩变动趋势相反的原因及合理性，并说明发行人 2023 年主要产品出口数量和金额增长趋势与行业出口数据变动趋势是否一致。②对比发行人与同行业可比公司期后的经营业绩，说明发行人期后经营业绩与行业趋势是否一致。

(3) 境外运保费、外汇管理局收汇数据与外销收入的匹配性。根据申请文件及首轮问询回复，①发行人各期境外运保费与境外销售收入的比值分别为 4.80%、4.14%、3.22%、4.10%，境外运保费率呈波动趋势，发行人说明主要受境外社会环境影响。②发行人各期外销收入金额与外汇管理局收汇数据的比值分别为 114.05%、100.32%、91.11%、98.07%，2023 年金额差异为 4,675.20 万元。请发行人：①结合发行人货物运输路线对应的海运单位收费变动情况、运输距离等变动情况，进

一步量化分析境外运保费率波动的原因，说明发行人外销收入金额增长、但运费费率下降的合理性。②说明 2023 年外汇管理局统计数据与发行人外销收入金额差异的具体原因和数据调整过程。③进一步量化分析报告期内汇率波动对发行人经营业绩的影响，说明发行人应对汇率波动与客户协商调价、远期结售等主要措施汇的有效性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

#### 【回复】

##### 一、外销收入核查的具体情况

(一) 说明针对同一集团客户 Medline，函证对象与走访对象不一致的原因，说明通过走访上海采购中心确认发行人收入金额是否准确、充分。

Medline 集团成立于 1910 年，主要从事医疗用品制造和分销。Medline 集团总部位于美国芝加哥，全球员工约 43,000 人，在 2023 全球医疗器械公司百强榜中荣登第四；Medline 集团的产品种类超 55 万种，涵盖手术器械、医用纺织品、医疗耗材、诊断设备、患者护理产品等，为医疗护理提供整体解决方案；Medline 集团的业务遍布超过 125 个国家，在全球有强大的分销体系。Medline 集团在上海设立全球采购中心，负责具体向各供应商进行采购，爱舍伦的销售人员长期与上海全球采购中心对接销售订单。报告期内，公司向 Medline Industries, LP 的销售额分别为 5,682.19 万美元、5,557.00 万美元和 6,374.42 万美元，占向 Medline 集团销售的比例分别为 92.33%、92.94%、91.89%。

函证对象与走访对象范围存在差异原因：Medline 集团作为全球头部的医疗器械公司，拥有严格的内部管理制度，各子公司采购委托上海的全球采购中心进行下单，付款由各子公司财务部负责，且各子公司财务部不接受外部访谈。针对上述情

况，保荐机构、申报会计师和律师对 Medline 集团下各子公司执行函证程序，对 Medline 集团的美国芝加哥总部和上海采购中心进行了走访，具体情况如下：

1、2024 年 1 月，保荐机构、申报会计师和律师对 Medline 集团的美国芝加哥总部进行走访，Medline Industries, LP 的采购经理负责接待。采购经理向中介机构介绍了 Medline 集团的公司股东、成立时间、业务范围、品牌和销售区域、行业地位、营收及员工情况等基本信息，同时对与爱舍伦的合作背景、合作模式、交易内容、关联关系等情况进行了沟通。针对函证的信息及函证收发情况，Medline Industries, LP 的采购经理回复由其财务部根据各期的付款金额进行邮件回复，采购经理不了解付款金额。

2、2023 年 3 月和 2024 年 4 月，保荐机构、申报会计师和律师对 Medline 集团在上海设立的全球采购中心进行走访，采购经理负责接待。采购经理向中介机构介绍了 Medline 集团的公司股东、成立时间、业务范围、品牌和销售区域、行业地位、营收及员工情况等基本信息，同时对与爱舍伦的合作背景、合作模式、交易内容、交易金额、关联关系等情况进行了沟通。针对函证的信息及函证收发情况，采购经理回复由各采购主体的财务部根据各期的付款金额进行邮件回复，采购经理不了解付款进度。

保荐机构、申报会计师和律师走访上海采购中心、邮件向各子公司财务部确认收款金额，中介机构核查准确、充分。

**（二）进一步说明客户回函的具体情况，包括回函对象、回函金额、金额不一致等；进一步说明走访的具体情况，包括走访对象、金额或数量、是否走访客户存放发行人产品的仓库等。**

1、客户回函的具体情况：

单位：万元

年度	回函对象	币种	函证金额	回函金额	差异	不符原因
2022 年	Medline Industries, Lp	美元	5,682.19	5,428.30	253.89	对方按当年付款金额回函
	Zarys International Group	美元	451.86	451.86	—	/

	Medline International B.V.	美元	395.93	350.28	45.65	对方按发票回函
	苏州鼎康进出口有限公司	人民币	1,285.63	1,285.63	—	/
	Medicpro Healthcare Co.,Ltd	美元	130.61	130.61	—	/
	Medplus Medical Industries Fzc	美元	72.75	72.69	0.06	对方按发票回函
	其他回函相符客户	人民币	7,394.05	7,394.05	—	/
2023年	Medline Industries, Lp	美元	5,557.00	5,790.93	-233.93	对方按当年付款金额回函
	Zarys International Group	美元	630.95	630.95	—	/
	Medline International B.V.	美元	272.82	247.37	25.45	对方按发票回函
	苏州鼎康进出口有限公司	人民币	1,369.62	1,369.62	—	/
	Sejong Healthcare Co.,Ltd	美元	123.52	123.52	—	/
	Medline Assembly France S .A .S.	美元	27.00	27.39	-0.39	对方按发票回函
	Delta Med Spa	美元	7.70	5.23	2.47	对方按发票回函
	其他回函相符客户	人民币	7,773.48	7,773.48	—	/
2024年	Medline Industries, Lp	美元	6,374.42	6,254.24	120.18	对方按当年付款金额回函
	Zarys International Group	美元	835.28	835.28	—	
	Medline International B.V.	美元	383.08	315.58	67.50	对方按发票回函
	苏州鼎康进出口有限公司	人民币	1,695.04	1,695.04	—	/
	Sejong healthcare Co.,Ltd	美元	255.88	255.88	—	/
	San Pablo Commercial Corp.	美元	189.30	189.30	—	
	Medplus Medical Industries Fzc	美元	54.23	40.71	13.52	对方按发票回函
	其他回函相符客户	人民币	6,268.24	6,268.24	—	

2、走访的具体情况：

单位：万元

序号	客户名称	访谈形式	走访对象	2024年销售额	2023年销售额	2022年销售额
现场走访：						
1	Medline 集团	现场走访	Medline Industries, Lp 走访对象为 Sourcing	49,105.76	40,982.92	40,372.12

			manager/上海采购中心 走访对象为全球采购 副总裁			
2	Zarys International Group	现场走访	Buyer Team	5,933.18	4,533.32	2,939.61
3	苏州鼎康进出口 有限公司	现场走访	总经理	1,695.04	1,369.62	1,285.63
4	Sejong healthcare Co., Ltd.	现场走访	CEO	1,788.21	870.60	746.68
5	浙江美联医疗集团 股份有限公司	现场走访	业务经理	623.58	681.36	681.34
6	Iberhospitex S.A.	现场走访	Purchasing manager	813.05	645.91	501.46
7	Dynarex Corp.	现场走访	总经理	489.14	480.82	540.93
8	Raffin Medical	现场走访	General manager	696.43	455.74	823.67
9	Panep S.R.O.	现场走访	Purchasing manager	625.15	445.82	468.09
10	张家港市卫生健 康委员会	现场走访	卫生发展服务中心副 主任	-	-	610.80
<b>现场走访占比:</b>				<b>89.31%</b>	<b>87.82%</b>	<b>85.38%</b>
<b>其他方式:</b>						
11	San Pablo Commercial Corp.	填写访谈 问卷及现 场走访其 终端客户 相结合	终端客户 CEO	1,141.97	804.94	511.63
12	Drogueria Hofmann SAC	视频走访	General Manager/ Planification	571.95	236.24	171.16
<b>其他方式占比:</b>				<b>2.48%</b>	<b>1.81%</b>	<b>1.19%</b>
<b>访谈对象销售额合计</b>				<b>63,483.46</b>	<b>51,507.29</b>	<b>49,653.12</b>
<b>当年销售额总计</b>				<b>69,163.87</b>	<b>57,466.03</b>	<b>57,355.75</b>
<b>访谈客户销售额占比</b>				<b>91.79%</b>	<b>89.63%</b>	<b>86.57%</b>

### 3、走访客户存放发行人产品的仓库情况

爱舍伦在全球范围内覆盖的客户主要包括 Medline 集团、Zarys International Group、Sejong Healthcare Co., Ltd、Raffin Medical 等国际知名企业，仓库主要分布于全球各外包仓库，基于客户严格的仓库管理制度，保荐机构、申报会计师和律师无法对仓库进行走访确认，通过访谈确认上述客户保有 10% 以上的安全库存。

公司产品销售均通过直销方式进行，不存在经销、寄售等模式，保荐机构、申

报会计师和律师未增加对客户仓库进行走访的核查程序。

## 二、说明经营业绩变动趋势与可比公司不一致的原因

(一) 结合客户结构差异、产品差异、销售区域差异等方面，详细说明与同行业可比公司经营业绩变动趋势相反的原因及合理性，并说明发行人 2023 年主要产品出口数量和金额增长趋势与行业出口数据变动趋势是否一致

1、结合客户结构差异、产品差异、销售区域差异等方面，详细说明与同行业可比公司经营业绩变动趋势相反的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入变动趋势和期后经营业绩情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度	同比	2023 年度	同比	2022 年度
奥美医疗	-	-	275,666.53	-34.53%	421,050.27
振德医疗	-	-	412,704.41	-32.76%	613,763.44
健尔康	-	-	103,352.67	-5.46%	109,323.22
平均值	-	-	263,907.87	-24.25%	381,378.98
爱舍伦	69,163.87	20.36%	57,466.03	0.19%	57,355.75

数据来源：可比公司招股书、定期报告等资料。

2022 年-2023 年，同行业可比公司的营业收入均呈现下降的趋势，公司的营业收入呈现稳中有升的趋势，按客户结构差异、销售区域差异和产品差异等分析如下：

(1) 客户结构差异、销售区域差异导致公司与同行业可比公司的经营业绩变动趋势相反

### ①振德医疗

振德医疗主要客户包括 Lohmann&Rauscher、Cardinal Healthcare、Medline、Hartmann、Mckesson、Molnlyche、Onemed 在内的众多国外知名医疗器械品牌商，产品覆盖欧洲、北美、南美、亚洲、非洲、大洋洲等各大洲。在国内医院线市场，其产品已覆盖全国各省市自治区 7,000 家医院；在国内线下零售线，其产品全国百强连锁药店覆盖率已超 98%，共计覆盖全国 11 万余家药店门店，商超便利店超 1.8 万家。

2022 年度-2023 年度，振德医疗产品的销售模式为国内经销、国内直销和外销模式，不同销售模式下产生的主营业务收入情况如下：

单位：万元

明细	2023 年度	同比	2022 年度
国内经销客户	140,190.75	-57.06%	326,454.82
国内直销客户（含电商）	54,478.79	-35.10%	83,936.65
外销客户	215,874.74	6.49%	202,724.82
<b>合计</b>	<b>410,544.28</b>	<b>-33.04%</b>	<b>613,116.29</b>

数据来源：振德医疗的定期报告。

由上表，2023 年度，振德医疗的销售收入大幅下滑主要系对国内客户的销售下滑，对外销客户的销售增长 6.49%，与发行人基本一致。

## ②奥美医疗

奥美医疗在全球范围内覆盖的客户主要包括 Medline、Dukal、Hartmann、Lohmann&Rauscher、Medicom、Johnson & Johnson 等国际知名企业，其在国内的主要客户包括国大药房、大参林、海王星辰、正和祥等多家连锁药店；北京 301 医院、西京医院、北京大学附属第一医院、中山大学附属第一医院、华中科技大学同济医学院附属同济医院、郑州大学附属第一医院、东部战区总医院、中部战区总医院等。

2022 年度-2023 年度，奥美医疗产品的销售模式均为直销，分区域的主营业务收入情况如下：

单位：万元

明细	2023 年度	同比	2022 年度
国内直销客户	52,342.49	-63.92%	145,054.34
国外直销客户	223,324.04	-19.08%	275,995.92
<b>合计</b>	<b>275,666.53</b>	<b>-34.53%</b>	<b>421,050.28</b>

数据来源：奥美医疗的定期报告。

由上表，2023 年度，奥美医疗的销售收入大幅下滑主要系对国内客户的销售下滑。奥美医疗对外销客户的销售下降 19.08%，根据定期报告披露，主要系“下游客户库存高起、美元持续加息导致其资金成本增加”。

### ③健尔康

健尔康在全球范围内覆盖的客户主要包括 Cardinal、Medline、Mckesson、Owens & Minor、Optimum、Hartmann、Boston、Dukal 等国际知名医疗器械品牌商。国内客户已覆盖全国 90%以上省份，销售终端主要为药房和医院。

2022 年度-2023 年度，健尔康经销的销售比例较低，仅列示分区域的主营业务收入情况如下：

单位：万元

明细	2023 年度	同比	2022 年度
国内客户	16,872.35	-45.95%	31,217.59
国外客户	86,340.51	10.94%	77,828.51
合计	<b>103,212.86</b>	<b>-5.35%</b>	<b>109,046.10</b>

数据来源：健尔康的招股说明书。

由上表，2023 年度，健尔康的境内销售大幅下滑，境外销售增长与发行人基本一致。

### ④爱舍伦

爱舍伦在全球范围内覆盖的客户主要包括 Medline、Zarys International Group、Sejong Healthcare Co., Ltd、Raffin Medical 等国际知名企业。国内客户大多为贸易类客户，产品以外销为主，销售终端大多为北美、欧洲、韩国等地区的药房和医院。

2022 年度-2023 年度，爱舍伦产品的销售模式均为直销，分区域的主营业务收入情况如下：

单位：万元

明细	2023 年度	同比	2022 年度
国内客户	3,286.48	-36.23%	5,153.77
国外客户	53,911.50	3.58%	52,047.97
合计	<b>57,197.98</b>	<b>-0.01%</b>	<b>57,201.74</b>

由上表，2023 年度，爱舍伦的境内销售大幅下滑，境外销售增长 3.58%，与同行业可比公司基本一致。

综上，发行人按客户结构和销售区域的销售收入变动与同行业可比公司一致，即 2023 年度境内销售均出现大幅下滑，境外销售波动较小。

## （2）产品差异导致公司与同行业可比公司的经营业绩变动趋势相反

### ①振德医疗

振德医疗主营产品涵盖医疗领域和健康领域，医疗领域产品包括造口与现代伤口护理产品、手术感控产品、感控防护产品、基础伤口护理产品及压力治疗与固定产品，健康领域产品包括健康防护、伤口护理、清洁消毒、老年护理、保健理疗、医疗个护和孕婴护理等产品。

2022 年度-2023 年度，振德医疗主营业务分产品的收入情况如下：

单位：万元

明细	2023 年度	同比	2022 年度
基础护理	107,240.20	3.20%	103,912.10
手术感控	142,639.71	16.92%	122,000.36
压力治疗与固定	42,679.63	-12.86%	48,979.23
造口及现代伤口护理	53,862.87	15.28%	46,723.38
感控防护	64,121.86	-78.00%	291,398.81
其他	-	-100.00%	102.41
<b>合计</b>	<b>410,544.28</b>	<b>-33.04%</b>	<b>613,116.29</b>

由上表，2023 年度，振德医疗的销售收入大幅下滑主要系感控防护产品大幅下滑。

### ②奥美医疗

奥美医疗主营产品涵盖医用敷料、感染防护产品、医用非织造产品，主要包括伤口护理、手术耗材和感染防护三大产品板块，近年来推出了呼吸防护系列、伤口护理系列及日常护理系列的消费类产品。

2022 年度-2023 年度，奥美医疗主营业务分产品的收入情况如下：

单位：万元

明细	2023 年度	同比	2022 年度
外科与伤口护理	217,803.98	-17.06%	262,602.04
感染防护	23,111.44	-81.67%	126,088.07
高级敷料	6,158.68	5.81%	5,820.44
卫生护理	13,069.40	31.06%	9,971.93
其他类	15,523.03	-6.31%	16,567.80
<b>合计</b>	<b>275,666.53</b>	<b>-34.53%</b>	<b>421,050.28</b>

由上表，2023 年度，奥美医疗的销售收入大幅下滑主要系感染防护产品大幅下滑。

### ③健尔康

健尔康主营产品主要包括手术耗材类、伤口护理类、消毒清洁类、防护类、高分子及辅助类和非织造布类六大产品类别。

2022 年度-2023 年度，健尔康主营业务分产品的收入情况如下：

单位：万元

明细	2023 年度	同比	2022 年度
手术耗材类	33,693.29	15.70%	29,120.40
伤口护理类	36,131.73	10.19%	32,790.92
消毒清洁类	14,465.02	7.94%	13,400.64
防护类	4,011.00	-80.48%	20,550.61
高分子及辅助类	14,911.81	14.01%	13,078.86
非织造布类	-	-100.00%	104.67
<b>合计</b>	<b>103,212.85</b>	<b>-5.35%</b>	<b>109,046.10</b>

由上表，2023 年度，健尔康的销售收入略有下滑，主要系防护类产品大幅下滑，其他品类产品的收入增长。

### ④爱舍伦

爱舍伦主营产品主要为康复护理类和手术感控类，包括医用护理垫、医用冰袋、手术铺单、手术衣、手术组合包等。

2022 年度-2023 年度，公司主营业务分产品的收入情况如下：

单位：万元

明细	2023 年度	同比	2022 年度
医用护理垫	30,652.23	-10.87%	34,390.67
医用冰袋	1,836.51	17.88%	1,557.95
手术铺单	10,676.43	112.49%	5,024.48
一次性手术衣	2,001.41	-21.74%	2,557.34
手术组合包	11,747.26	3.91%	11,305.39
其他产品	284.14	-87.99%	2,365.90
合计	<b>57,197.98</b>	<b>-0.01%</b>	<b>57,201.74</b>

由上表，2023 年度，公司的销售收入基本保持平稳，主要系手术铺单大幅增长，其他产品中包含部分感染防护产品，收入大幅下降，与同行业基本一致。

综合上述客户结构差异、销售区域和产品差异，公司感染防护产品销售占比小，较同行业可比公司经营业绩受公共卫生安全事件的影响较小，因此公司与同行业可比公司在报告期内收入的变动趋势存在差异。

## 2、公司 2023 年主要产品出口数量和金额增长趋势与行业出口数据变动趋势不一致的原因

根据海关总署统计信息，2023 年中国医用敷料出口数量为 249,521 吨，相比 2022 年同期减少 4,890 吨，同比下降 1.8%；2023 年中国医用敷料出口金额为 198,825.9 万美元，相比 2022 年同期减少了 32,129.6 万美元，同比下降 13.7%；2023 年中国医用敷料出口均价为 0.8 万美元/吨，2022 年中国医用敷料出口均价为 0.91 万美元/吨，下降 12.2%。

2023 年度，公司境内出口金额为 5,612.19 万美元，相比 2022 年度同期减少 1,384.37 万美元；出口数量为 18,309.68 万片，相比 2022 年度同期减少 3,930.26 万片，主要系公司 2023 年将部分产能转移至泰国工厂。

综上，2023 年度，公司从境内出口产品的数量和金额的变动趋势与行业出口数据一致。

**(二) 对比发行人与同行业可比公司期后的经营业绩，说明发行人期后经营业绩与行业趋势是否一致**

截至本回复出具之日，发行人与同行业可比公司尚未披露期后的经营业绩。

**三、境外运保费、外汇管理局收汇数据与外销收入的匹配性。**

**(一) 结合发行人货物运输路线对应的海运单位收费变动情况、运输距离等变动情况，进一步量化分析境外运保费率波动的原因，说明发行人外销收入金额增长、但运费费率下降的合理性**

报告期内，发行人境外运保费与境外销售收入的匹配情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外运保费（万元）	2,731.01	1,737.15	2,152.78
其中：外销海运费	184.26	97.88	124.54
工厂到港口运费	2,546.75	1,639.27	2,028.25
境外销售收入（万元）	65,226.07	53,911.50	52,047.97
其中：CIF 条款客户销售收入	3,795.13	3,036.07	2,775.68
集装箱数量	3,664	3,190	2,957
境外运保费/境外销售收入	4.19%	3.22%	4.14%
其中：外销海运费/ CIF 条款客户销售收入（海运费费率）	4.86%	3.22%	4.49%
工厂到港口运费/境外销售收入	3.90%	3.04%	3.90%

**1、外销海运费变动原因**

公司境外销售收入主要采用FOB条款，在FOB条款下，公司不承担海运费；公司的海运费主要系San Pablo Commercial Corp.、Iberhospitex S.A.等客户采用CIF条款，报告期内，采用CIF条款客户的销售金额分别为2,775.68万元、3,036.07万元和3,795.13万元，海运费费率分别为4.49%、3.22%和4.86%。

上海出口集装箱运价指数(SCFI)



数据来源：同花顺iFind

2022年度，海运费开启下滑模式，全球经济增长放缓，需求下降，叠加船舶运力逐步恢复，使得海运费逐渐下降；2023年度，由于消费力减弱、高库存、高利率带来市场需求疲软，叠加运力供给在新船交付等因素下有所增加，导致运力供大于求，海运费持续走低，整体运价保持低位；2024年度，海运费呈现“先涨后跌”的波动特征，全年整体处于高位。

报告期内，公司海运费费率呈现先下降后上升的趋势，从2022年的4.49%下降至2023年的3.22%，2024年上升至4.86%，与全球航线运费的变动趋势一致。

## 2、外销到港口运费的变动原因

公司外销到港口运费主要包括：公司内部将货物运输至港口码头的公路运输费用，及其在码头片区但未离港时可能发生的各类费用，该类费用按照集装箱进行收费。

报告期内，主要物流公司的运输费用及价格明细列示如下：

### ① 主要物流公司的运输费用

单位：万元

供应商名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上海旭华物流有限公司	154.39	477.54	696.81
上海逸凡国际物流有限公司	1,106.48	675.39	176.52
上海红邦国际物流有限公司	-	-	245.20
杭州世航船务有限公司	731.88	245.96	274.69
上海翼德国际物流有限公司	237.11	8.04	123.45
<b>小计</b>	<b>2,229.86</b>	<b>1,406.93</b>	<b>1,516.67</b>

② 主要物流公司的价格明细:

物流公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上海旭华物流有限公司	柯莱斯克: 拖车费为 2,900 元, 报关费 160 元, 杂费 700 元 爱维迈德: 拖车费为 2,850 元, 报关费 160 元, 杂费 700 元	柯莱斯克: 拖车费为 3,000 元, 报关费 100 元, 杂费 50-200 元 爱维迈德: 拖车费为 2,500 元, 报关费 100 元, 杂费 50-200 元	柯莱斯克: 拖车费为 3,100-3,450 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 1100-2500 元 爱维迈德: 拖车费为 3,250-3,600 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 1,100-2,100 元
上海逸凡国际物流有限公司	拖车费约为 3,000 元, 报关费 100 元	拖车费约为 3,000 元, 报关费 100 元	拖车费约为 3,000 元, 报关费 100 元
上海红邦国际物流有限公司	不再使用	不再使用	柯莱斯克: 拖车费为 3,250-4,000 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 1,100-2,860 元 爱维迈德: 拖车费为 3,400-3,650 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 1,100-2,650 元
杭州世航船务有限公司	柯莱斯克: 拖车费为 3,600 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 900 元 爱维迈德: 拖车费为 3,400 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 800 元	柯莱斯克: 拖车费为 3,600 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 1,100 元 爱维迈德: 拖车费为 3,000 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 1,100 元	柯莱斯克: 拖车费为 3,100 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 1,100 元 爱维迈德: 拖车费为 3,000 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 1,100 元
上海翼德国际物流有限公司	柯莱斯克: 拖车费为 2,300-2900 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 650-850 元	金额较小, 不再使用	柯莱斯克: 拖车费为 3,250 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 600-1,550 元 爱维迈德: 拖车费为 3,200 元, 报关费 100 元, 进出洋山港等杂费 600-1,550 元

2023 年度，公司的内陆运输费用金额为 1,639.27 万元，较上年下降 388.97 万元，主要原因：爱维迈德出厂的货物尝试改用水路输运运送产品至洋山港，每箱节约运费约 750 元至 1,100 元；因港口运输通畅，每集装箱可节约落箱费用 500 元，运输成本大幅下滑；

2024 年度，公司的内陆运输费用金额为 2,546.75 万元，较上年上涨 907.48 万元，主要系公司的销售规模增加，内陆运输费用增加；由于水路运输存在速度慢、运量有限，不能有效保证及时出货，公司取消水路运输，恢复使用陆路运输，公司内陆运输费用上升，占境外销售收入的比重提升。

综上，外销海运费与全球航线运费的变动趋势一致；外销到港口费用的变动主要由于物流公司的变化、进出洋山港提货费用降低、港口运输通畅导致落箱费用减少、2023 年使用水路运输的影响。发行人外销收入金额增长，运费费率下降合理，准确。

## **（二）说明2023年外汇管理局统计数据与发行人外销收入金额差异的具体原因和数据调整过程。**

公司境外销售收入与外汇管理局收汇数据存在差异，差异原因为：

（1）公司采用 FOB 和 CIF 条款，以货物出口装船离岸时间作为收入确认的时点，公司在完成报关手续，取得报关单以及提单后，在提单日期所在当月确认收入，采用 EXW 条款，公司于买方指定承运人上门提货时确认产品销售收入；对于境外销售，公司综合客户的资信情况、经营规模、合作期限等因素确定其付款方式及信用账期，公司通常给予客户 7-90 天的信用账期，导致收入确认时点和收款时间存在差异；

（2）海关出口数据主要以美元列示，折算为人民币时会与公司账面记录的出口销售收入存在汇率差异；

（3）公司北美区域的销售主要由下属国内各工厂销售给爱舍伦，再经香港爱舍伦科技销售给境外客户；香港爱舍伦收到货款存在回款至母公司爱舍伦不及时的情形，导致境外销售收入与外汇管理局收汇数据存在差异；

(4) 公司外销收入包含子公司江苏旭禾等的外销收入，为方便与母公司外汇管理局收汇数据就行对比，按母公司外销收入进行匹配分析。

公司外销收入金额与外汇管理局收汇金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外销收入金额	54,845.52	47,940.08	48,385.04
母公司外销收入金额 (A)	51,866.14	46,292.81	46,797.42
其中：香港爱舍伦 (B)	29,910.03	28,263.07	35,455.29
泰国爱舍伦 (C)	10,409.29	9,267.96	2,908.68
外汇管理局收汇数据 (D)	48,999.11	52,615.28	48,232.64
其中：香港爱舍伦 (E)	27,532.51	34,551.14	38,158.11
泰国爱舍伦 (F)	10,107.59	9,256.28	2,296.35
差异金额(G=A-D)	2,867.03	-6,322.47	-1,435.22
其中：香港爱舍伦(H=B-E)	2,377.52	-6,288.07	-2,702.82
泰国爱舍伦(I=C-F)	301.70	11.68	612.33
扣除香港爱舍伦、泰国爱舍伦后差异金额 (J=G-H-I)	187.81	-46.08	655.27

注 1：外汇管理局收汇数据主要以美元列示，因此折算为人民币进行分析；

注 2：外汇管理局收汇数据未包含境外子、孙公司的收汇数据，但包括了母公司收取境外子、孙公司的外汇数据，因此外汇管理局收汇数据会与公司合并范围内实际收汇数据存在一定差异；

报告期内，扣除公司向香港爱舍伦、泰国爱舍伦销售和收款外，公司外销收入金额与外汇管理局收汇金额的合计差额为 797.00 万元，主要系 ZARYS International Group、Raffin Medical 等客户的销售额增加，收汇时点与确认收入时点存在时间差。

综上，报告期内，外汇管理局收汇数据与境外销售收入基本匹配，差异原因主要系收汇时点与确认收入时点的时间差和汇率折算的因素影响。

**(三) 进一步量化分析报告期内汇率波动对发行人经营业绩的影响，说明发行人应对汇率波动与客户协商调价、远期结售等主要措施汇的有效性。**

#### 1、量化分析报告期内汇率波动对发行人经营业绩的影响

公司产品以出口为主，报告期内，公司主营外销收入分别为52,047.97万元、53,911.50万元及65,226.07万元，占当期主营业务收入的比例分别为90.99%、94.25%及94.71%。公司出口业务主要以美元进行结算，2022年至2024年，美元兑人民币汇率走势如下：



数据来源：中国人民银行

近年来，受国际政治、经济形势等因素影响，美元兑人民币汇率波动不确定性因素增加。2022年至2024年美元兑人民币平均汇率分别为6.7208、7.0237和7.1140，呈现逐年上升趋势。

假设在美元兑人民币年平均汇率下降和上升5%、2%的情况下，对公司营业收入、营业成本和营业利润的具体影响如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
以美元结算的境外销售收入（原币）	9,069.83	7,609.58	7,617.02
采购成本（原币）	1,008.32	447.26	995.42
利润总额（扣除非经常性损益后）	8,321.83	7,341.60	7,198.69
平均汇率	7.1140	7.0237	6.7208
各年平均汇率下降 5%	6.7583	6.6725	6.3848
销售收入影响金额	-3,226.14	-2,672.37	-2,559.62
营业成本影响金额	-358.66	-157.07	-334.50
利润总额影响金额	-2,867.48	-2,515.30	-2,225.12

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
占当期利润总额比例	-34.46%	-34.26%	-30.91%
各年平均汇率下降 2%	6.9717	6.8832	6.5864
销售收入影响金额	-1,290.45	-1,068.95	-1,023.85
营业成本影响金额	-143.46	-62.83	-133.80
利润总额影响金额	-1,146.99	-1,006.12	-890.05
占当期利润总额比例	-13.78%	-13.70%	-12.36%
各年平均汇率上升 2%	7.2563	7.1642	6.8552
销售收入影响金额	1,290.45	1,068.95	1,023.85
营业成本影响金额	143.46	62.83	133.80
利润总额影响金额	1,146.99	1,006.12	890.05
占当期利润总额比例	13.78%	13.70%	12.36%
各年平均汇率上升 5%	7.4697	7.3749	7.0568
销售收入影响金额	3,226.14	2,672.37	2,559.62
营业成本影响金额	358.66	157.07	334.50
利润总额影响金额	2,867.48	2,515.30	2,225.12
占当期利润总额比例	34.46%	34.26%	30.91%

注：上述敏感性分析为简化的静态分析，并未考虑与客户启动临时价格协商调整机制、公司管理层可能采取的例如远期结售汇等套期保值外汇风险对冲措施。

根据上述测算结果，若未来美元兑人民币汇率在基准利率基础上下降 5%，将会对公司的销售收入、利润总额造成较大影响。但当汇率发生大幅波动的情况下，公司会积极采取相关应对措施，如启动临时价格协商调整机制或者开展外汇衍生品交易等。报告期内，公司整体毛利率及净利润较为稳定，未受汇率波动的重大影响。

招股说明书之“重大事项提示”之“五、特别风险提示”中已披露汇率波动风险。

“公司境外市场的销售主要使用美元结算，面临相应的汇率风险。公司报告期内各期汇兑损益分别为-901.78 万元、-367.79 万元和-828.48 万元，占利润总额的比例分别为-11.54%、-4.55%和-8.75%。

近年来国际经济政治形势变化较大，人民币兑外币的汇率走势面临较大的不确定性，同时随着我国政府对人民币汇率形成机制进行深化改革，人民币汇率弹

性进一步加强。若人民币相对于外币出现升值，则会影响公司以人民币计量的销售收入，同时会给公司造成汇兑损失，并可能影响部分境外客户的购买和支付能力，若美元兑人民币汇率较2024年平均汇率（7.1140）下降5%以上，公司利润总额会有下降34.46%以上的风险，并对公司的经营业绩产生不利影响。”

## 2、发行人应对汇率波动与客户协商调价措施的有效性

报告期内，公司主要采取ODM/OEM方式与境外知名医疗器械品牌商合作，在合作过程中根据物料耗用和人工耗用情况参考成本加成原则定价，同时会根据报价时的主要原材价格及走势情况、汇率波动情况、客户性质、当地市场竞争环境等因素综合考虑，通过价格协商方式向客户进行产品报价，以双方最终协商价格作为产品销售价格。当主要原材料价格、汇率等在短期内发生大幅波动的情况下，公司会启动临时价格协商机制，协商调整具体订单价格。

为有效应对汇率波动对公司经营业绩产生的影响，2015年8月，公司已与主要境外客户就汇率波动约定了产品销售价格联动调整机制，约定当汇率上升或降价2%并维持一定时间后，利益受损方可以要求对方调价；公司与主要境外客户调整价格时同时考虑原材料采购价格波动及加征关税影响，有效降低相关因素对公司产品盈利状况的影响，保证双方处于共赢的合作状态。

具体价格调整情况如下：

2016年6月，由于美元兑人民币的中间价达到6.65，高于上次的基准6.50，美元升值超过2%，公司同意主要境外客户的要求对相关产品价格下调2%；2019年8月，由于美元兑人民币的中间价达到7.04，公司同意主要境外客户的要求对相关产品价格下调3.50%；2020年4月，由于上游原材料水刺无纺布等材料价格大幅上升，经与主要境外客户沟通，对方同意将公司的相关产品价格上调30%-50%，2020年6月相关产品价格恢复到2019年年末水平；2022年11月，由于美元汇率处于较高水平，公司通过与客户邮件沟通，基于美元兑人民币汇率7.18对相关产品价格下调1.30%。从2022年12月1日起执行，并约定当美元兑人民币汇率跌破7.08时，再对产品价格进行上调；2023年6月，公司结合原材料采购价格及美元汇率的波动情况，同意主要境外客户的要求，对加征关税的产品的价格进行了适当降价，中国出口的上述加征关税的较同期泰国出口产品的价格低约3.75%，即承担

一半关税；2024年5月，同意主要境外客户的要求，中国出口的加征关税的产品较同期泰国出口产品的价格低约7.5%，即承担全部关税。

综上所述，公司与境外主要客户的产品销售价格联动调整机制包含汇率波动、原材料价格波动和加征关税等多项因素。报告期内，公司主营业务毛利率分别为22.04%、23.02%和22.91%，毛利率较为稳定，公司与客户的协商调价机制有效的应对了汇率波动、原材料价格波动和加征关税等对公司经营业绩的影响。

### 3、发行人应对汇率波动与远期结售汇措施的有效性

公司结合宏观经济和政治形势、国际贸易政策变化、预测的外币货款、目前持有的外币货币性资产（货币资金和应收账款等）规模等因素，在美元兑人民币汇率可能出现较大波动时，通过与银行开展外汇远期业务等衍生金融工具，视美元走势预期，管理外汇销售回款风险敞口，以固定的结算价格结汇，进而进行风险对冲，降低美元大幅贬值对公司带来的不利影响。虽存在一定的机会损失风险，但通过锁定未来的换汇价格，有利于防范汇率大幅波动对公司业绩造成不良影响。

#### （1）交易背景

公司报告期内外销收入均占公司营业收入的 90%以上，公司每月外销收入约 650 万美元。公司需要将收到的美元回款结算为人民币用于在国内购买原材料、支付员工薪酬等生产活动。为规避日常经营中所面临的汇率风险，公司会在风险敞口范围内购买远期结售汇对冲汇率波动对公司生产经营的风险。远期结售汇为单边远期结汇业务，公司将根据产品成本（构成基本为人民币）和市场风险确定是否签订远期合约，签订合约后相当于锁定了换汇价格，通过单边远期结汇业务将有效抵御市场波动风险，保证公司合理的利润水平。

#### （2）交易规模

公司工商银行苏州相城支行签署远期外汇合约，于 2020 年 12 月末购买了每月 500 万美元额度的远期结售汇产品，交割期间为 2021 年 1 月到 2023 年 4 月。2023 年 4 月到期后，公司未再购买远期结售汇产品。自 2022 年下半年起至 2024 年 6 月，美元汇率整体处于高位，公司预期未来汇率波动不会对公司经营业绩产生重大不利影响，因此未签订新的远期外汇合约。

远期结售汇业务相关具体结算条款如下：

每月结算金额	结算周期	结算额度	起始日	结算价格	结束日	交割方式
200 万美元	25 期	5,000 万美元	2021/3/1	6.6220	2023/3/1	每月第一个工作日交割
300 万美元	28 期	8,400 万美元	2021/1/15	6.7000	2023/4/14	每月第十个工作日交割

(3) 公司购买远期结售汇业务的频次及金额、与客户的销售结算付款周期的对应性

2021 年 1 月至 2023 年 4 月，公司远期结售汇业务的实际交割频次及金额情况如下：

单位：万美元

时间	实际交割金额	美元销售回款金额	实际交割金额与美元销售回款比率
2021 年 1 月	300.00	652.69	45.96%
2021 年 2 月	300.00	575.32	52.14%
2021 年 3 月	500.00	589.04	84.88%
2021 年 4 月	500.00	559.44	89.38%
2021 年 5 月	500.00	482.87	103.55%
2021 年 6 月	500.00	600.24	83.30%
2021 年 7 月	500.00	481.97	103.74%
2021 年 8 月	500.00	884.05	56.56%
2021 年 9 月	500.00	621.10	80.50%
2021 年 10 月	500.00	914.69	54.66%
2021 年 11 月	500.00	662.22	75.50%
2021 年 12 月	500.00	829.07	60.31%
2022 年 1 月	500.00	585.79	85.36%
2022 年 2 月	500.00	570.60	87.63%
2022 年 3 月	500.00	794.03	62.97%
2022 年 4 月	500.00	794.55	62.93%
2022 年 5 月	500.00	563.82	88.68%
2022 年 6 月	500.00	602.87	82.94%
2022 年 7 月	500.00	514.60	97.16%
2022 年 8 月	500.00	493.46	101.32%
2022 年 9 月	500.00	527.43	94.80%
2022 年 10 月	500.00	562.98	88.81%
2022 年 11 月	500.00	593.01	84.32%
2022 年 12 月	500.00	416.62	120.01%
2023 年 1 月	500.00	566.75	88.22%
2023 年 2 月	500.00	456.51	109.53%
2023 年 3 月	500.00	519.62	96.22%
2023 年 4 月	300.00	486.04	61.72%
<b>合计</b>	<b>13,400.00</b>	<b>16,901.37</b>	<b>79.28%</b>

由上表，公司自 2021 年 1 月起至 2023 年 4 月开展远期结售汇业务，实际交割金额占美元销售回款金额的比例为 79.28%，与客户的销售结算付款周期匹配，能有效的应对汇率波动对公司经营业绩的影响。

#### 4) 报告期内远期结售汇交易对公司损益的影响

2021 年-2024 年，远期结售汇交易对公司损益的影响如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
投资收益-远期结售汇业务	-	-369.30	-170.65	1,154.59
公允价值变动收益-远期结售汇	-	457.50	-1,944.52	1,236.22
小计	-	88.20	-2,115.17	2,390.81

由上表可见，2021 年-2024 年，公司远期结售汇业务对利润总额的影响金额分别为 2,390.81 万元、-2,115.17 万元、88.20 万元和 0 万元。2023 年 4 月到期后，公司未再购买远期结售汇产品，因此 2024 年远期结售汇业务对利润总额的影响金额为 0 万元。

综上所述，公司开展远期外汇交易时，综合考虑当期美元兑人民币汇率波动情况，符合公司远期结售汇业务购买的触发机制；报告期内，发行人购买远期结售汇业务的频次及金额与客户的销售结算付款周期基本匹配，有效的应对了汇率波动对公司经营业绩的影响。

### 【中介机构核查】

#### 一、 核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、走访 Medline 集团的美国芝加哥总部和上海采购中心，了解客户的基本情况以及与发行人之间的交易内容等；向 Medline 集团下主要子公司进行函证，确认回函情况及不符事项；

2、获取发行人及可比公司奥美医疗、振德医疗、健尔康的客户清单，包括主要客户名称、销售金额、销售占比等信息，分析各自的客户集中度和客户类型；

- 3、掌握发行人和可比公司的产品目录、产品介绍等资料，分析各公司的产品种类、产品结构、产品功能等方面的差异；
- 4、取得发行人及可比公司的销售区域分布数据，包括各区域的销售金额、销售占比，了解销售区域的差异；
- 5、收集爱舍伦报告期内主要产品的出口报关单、出口发票、提单等资料，取得外汇管理局数据，统计主要产品的出口数量和金额，并与公司财务数据进行核对；
- 6、查阅行业协会发布的医用敷料行业出口数据报告，对比爱舍伦主要产品出口数量和金额增长趋势与行业出口数据变动趋势；
- 7、获取发行人报告期内运费明细记录，包括运输的费用金额、运输时间、运输方式等详细信息；
- 8、通过查询航运公司公开报价、行业指数、货代公司数据等渠道，收集货物运输路线对应的海运单位收费标准及变动情况；
- 9、将运费明细与销售记录进行匹配，对应到各主体具体的客户和目的港及所在国家；
- 10、查阅收入成本大表及销售合同，明确各笔外销业务的贸易条款，如 FOB、CIF 等，分析贸易条款对运保费承担责任及费率的影响；
- 11、从外汇管理局获取爱舍伦公司各期收汇数据，并与公司记录的外销收入数据进行比对，标记存在差异的部分；
- 12、对于外销收入与收汇数据的差异，查阅相关凭证、函电等资料，核实差异产生的原因，如收款时间差异等；
- 13、了解贸易政策，分析发行人所选用的贸易方式及条款，分析其对爱舍伦公司运保费率及外销收入的潜在影响；
- 14、获取爱舍伦及可比公司的财务报表、附注等资料，对比分析各公司的营业收入、净利润等主要业绩指标的变动情况；

15、查阅了发行人报告期各期财务报表及附注，测算并分析了汇率变动对发行人经营业绩的影响；

16、查阅了发行人《外汇衍生品交易业务管理制度》以及开展远期结售汇及外汇期权业务的相关议案，查阅了发行人远期结售汇及外汇期权业务的相关凭证、单据等；

17、对报告期内汇兑损益进行复核，检查其会计处理是否正确；询问管理层汇兑损益的核算方法，并与汇率走势及出口收入进行比对分析；向管理层了解公司应对汇率波动的相关措施。

## 二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、通过走访和向 Medline 集团各主要子公司进行函证，确认发行人与 Medline 集团收入金额准确、充分；

2、公司产品销售均通过直销方式进行，不存在经销、寄售等模式；

3、爱舍伦对第一大客户 Medline 集团依赖度较高，与可比公司相比，客户集中度更高，且该集团需求相对稳定，为公司提供了持续的订单支持，公司业绩稳定。而可比公司客户群体较为分散，受市场波动影响更大，在 2023 年防护用品需求减少的情况下，业绩下滑明显；

4、爱舍伦产品专注于康复护理产品和手术感控产品，产品种类相对集中。2023 年其手术感控产品同比增长 29.32%，对整体业绩有一定拉动作用。而可比公司产品种类更为丰富，包含较多受公共卫生事件影响较大的防护用品，2023 年公共卫生事件得到控制后，防护用品需求减少，导致其营业收入下滑；

5、爱舍伦业务主要面向境外市场，外销占比达 90%以上。其境外客户主要分布在欧美等地区，这些地区对医用敷料的需求较为稳定，且公司在这些市场具有一定的客户基础和市场份额。而可比公司，如振德医疗，其国内市场占比相对较大，国内市场受公共卫生事件防控政策调整等因素影响，需求波动较大，进而影响了整体业绩；

6、经核查，爱舍伦 2023 年主要产品中手术感控产品出口金额和数量呈增长趋势，康复护理产品出口有一定下滑。从行业整体来看，医用敷料行业出口数据在 2023 年整体有所波动，其中防护类产品出口下降，而部分非防护类的手术感控等产品出口有一定增长，爱舍伦的主要产品出口趋势与行业中同类产品的趋势基本相符；

7、报告期内海运单位收费存在一定波动。如 2022 年部分航线因海运市场运力紧张，单位运费上涨，但公司运费率却有所下降，主要是因为公司优化到港口段供应商的选择，整体拉低了平均运费率，同时也因公共卫生事件影响逐渐减少引起的费率下降；

8、收入确认时间点与报关时间点存在短期的时间性差异，导致最终确认外销收入与实际收汇的时间差；

9、综合各期数据来看，外销收入与外汇管理局收汇数据在剔除合理差异后，具有一定的匹配性，不存在重大异常情况，未发现虚构外销收入或收汇不实的迹象；

10、报告期内，公司汇兑损益与汇率波动趋势整体相符，具有匹配性；

11、汇兑损益计算准确，发行人应对外汇波动风险的措施合理有效；

12、若美元兑人民币汇率在基准利率基础上下降 5%，将会对公司的销售收入、利润总额造成较大影响。但当汇率发生大幅波动的情况下，公司会积极采取相关应对措施，如启动临时价格协商调整机制或者开展外汇衍生品交易等。报告期内，公司整体毛利率及净利润较为稳定，未受汇率波动的重大影响。

## **问题 5 其他**

**除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券**

**交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。**

回复：

**【发行人说明】**

发行人已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎复核。

经复核，发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

**【中介机构说明】**

申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。

经核查，申报会计师认为，发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(此页无正文，为江苏爱舍伦医疗科技集团股份有限公司容诚专字  
[2025]215Z0146号报告之签字盖章页。)



中国注册会计师：俞国徽  
俞国徽  
中国注册会计师  
俞国徽  
110100320103

中国注册会计师：殷李峰  
殷李峰  
中国  
注册会计师  
殷李峰  
110002431696

中国·北京

中国注册会计师：周路  
周路  
中国  
注册会计师  
周路  
110100321055

2025年03月14日



# 营业执照

(副本) (5-1)

统一社会信用代码

911101020854927874



扫描市场主体身份码，了解更多登记、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。

名称 容诚会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 刘维、肖厚发

出资额 8811.5万元

成立日期 2013年12月10日

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢10层1001-1至1001-26

## 经营范围

一般项目：税务服务；企业管理咨询；软件开发；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备零售。（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）许可项目：注册会计师业务；代理记账。（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）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

登记机关



市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

http://www.gsxt.gov.cn

国家企业信用信息公示系统网址：

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0022650

# 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关: 北京市财政局

2025年1月8日

中华人民共和国财政部制



# 会计师事务所 执业证书



名称: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 刘维

主任会计师:

经营场所: 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26、容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

组织形式: 特殊普通合伙

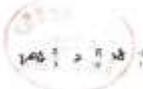
执业证书编号: 11010032

批准执业文号: 京财会许可[2013]0067号

批准执业日期: 2013年10月25日

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书有效期限为一年，期满前一年，  
This certificate is valid for one year after  
the renewal.



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书有效期限为一年，期满前一年，  
This certificate is valid for one year after  
the renewal.



注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Units of CPAs

变更登记  
Change of Information

华普天健与烟台

姓名  
Name  
魏志雄

性别  
Sex  
男

出生日期  
Date of Birth  
1988-04-24

工作单位  
Working unit  
华普天健会计师事务所

身份证号码  
Identity card No.  
340702198804240010



姓名  
Full name

魏志雄

性别  
Sex

男

出生日期  
Date of Birth

1988-04-24

工作单位  
Working unit

华普天健会计师事务所  
Hua Pu Tian Jian CPAs

身份证号码  
Identity card No.

340702198804240010

注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Units of CPAs

变更登记  
Change of Information

华普天健安徽分所

姓名  
Name  
魏志雄

性别  
Sex  
男

出生日期  
Date of Birth  
1988-04-24

工作单位  
Working unit  
华普天健会计师事务所

身份证号码  
Identity card No.  
340702198804240010



注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Units of CPAs

变更登记  
Change of Information

华普天健与

姓名  
Name  
魏志雄

性别  
Sex  
男

出生日期  
Date of Birth  
1988-04-24

工作单位  
Working unit  
华普天健会计师事务所

身份证号码  
Identity card No.  
340702198804240010



年度检验  
Annual Renewal Registration

本证书有效期限为一年，期满前一年，  
This certificate is valid for another year after  
this renewal.

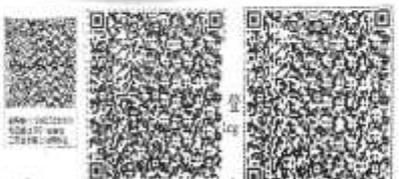


年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书有效期限为一年，  
This certificate is valid for one year after  
the renewal.



身份证 110100320103



新编号(110100320103) 您已通过2018年年检 江苏省注册会计师协会

新编号(110100320103) 您已通过2020年年检 江苏省注册会计师协会

新编号(110100320103) 您已通过2017年年检 江苏省注册会计师协会

新编号(110100320103) 您已通过2018年年检 江苏省注册会计师协会

新编号(110100320103) 您已通过2017年年检 江苏省注册会计师协会

新编号(110100320103) 您已通过2018年年检 江苏省注册会计师协会

新编号(110100320103) 您已通过2017年年检 江苏省注册会计师协会

新编号(110100320103) 您已通过2018年年检 江苏省注册会计师协会



证书编号: 110100320103

证书持有人: 魏志雄

发证日期: 2018年2月28日

发证地点: 江苏省注册会计师协会

**宏诚会计师事务所(特殊普通合伙)**  
**业务报告附件专用**



注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意转出  
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章  
Stamp of the transferring Institute of CPAs

转出日期  
Date of transfer

转出协会名称  
Name of the transferring Institute of CPAs

转出协会地址  
Address of the transferring Institute of CPAs

转出协会电话  
Telephone of the transferring Institute of CPAs

转出协会邮编  
Postcode of the transferring Institute of CPAs

转出协会盖章  
Stamp of the transferring Institute of CPAs

同意转入  
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章  
Stamp of the transfer to Institute of CPAs

转入日期  
Date of transfer

转入协会名称  
Name of the transfer to Institute of CPAs

转入协会地址  
Address of the transfer to Institute of CPAs

转入协会电话  
Telephone of the transfer to Institute of CPAs

转入协会邮编  
Postcode of the transfer to Institute of CPAs

转入协会盖章  
Stamp of the transfer to Institute of CPAs

注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意转出  
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章  
Stamp of the transferring Institute of CPAs

转出日期  
Date of transfer

转出协会名称  
Name of the transferring Institute of CPAs

转出协会地址  
Address of the transferring Institute of CPAs

转出协会电话  
Telephone of the transferring Institute of CPAs

转出协会邮编  
Postcode of the transferring Institute of CPAs

转出协会盖章  
Stamp of the transferring Institute of CPAs

同意转入  
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章  
Stamp of the transfer to Institute of CPAs

转入日期  
Date of transfer

转入协会名称  
Name of the transfer to Institute of CPAs

转入协会地址  
Address of the transfer to Institute of CPAs

转入协会电话  
Telephone of the transfer to Institute of CPAs

转入协会邮编  
Postcode of the transfer to Institute of CPAs

转入协会盖章  
Stamp of the transfer to Institute of CPAs

姓名  
Full name

性别  
Sex

出生日期  
Date of birth

工作单位  
Working unit

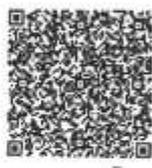
身份证号码  
Identity card No.



廖李峰  
男  
1985-06-11  
安永华明会计师事务所(特  
殊普通合伙)苏州分所  
320684198506117670



验证登记  
Audit and Renewal Registration



本证书自2020年1月1日起有效,有效期至2021年12月31日。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



扫描二维码,即可验证证书真伪。  
Scan the QR code to verify the certificate's authenticity.



身份证号(110002431896)  
您已通过2020年年检  
江苏省注册会计师协会

注册号: 110002431896

110002431896

证书编号:  
No. of Certificate

江苏省注册会计师协会

批准注册协会:  
Authorized Institute of CPAs

2019 04 29

发证日期:  
Date of issuance



姓名	周路
Full name	周路
性别	女
Sex	女
出生日期	1992-05-25
Date of birth	1992-05-25
工作单位	容诚会计师事务所(特殊普通 合伙)苏州分所
Working unit	容诚会计师事务所(特殊普通 合伙)苏州分所
身份证号码	320581199205250128
Identity card No.	320581199205250128



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after  
this renewal.



网址 110100321055

证书编号:  
No. of certificate 110100321055

批准注册协会:  
Authorized Institute of CPAs 江苏省注册会计师协会

发证日期:  
Date of Issuance 2022 年 12 月 29 日

