

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
并在北京证券交易所上市审核问询函的回复

容诚专字[2025]215Z0039号

容诚

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

北京证券交易所：

贵所于 2024 年 7 月 23 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审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，江苏爱舍伦医疗科技集团股份有限公司（以下简称“发行人”、“爱舍伦”、“公司”、“本公司”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“我们”）等相关方对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请予以审核。

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。

黑体（加粗）	问询函所列问题
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。

目录

三、财务会计信息与管理层分析	1
问题 4.外销收入的真实性.....	1
问题 5.与 Medline 集团合作的稳定性	25
问题 6.商誉减值风险.....	35
问题 7.研发费用核算的准确性.....	51
问题 8.固定资产、在建工程核算的准确性.....	63
问题 9.其他财务问题.....	78

三、财务会计信息与管理层分析

问题 4. 外销收入的真实性

根据申报文件，（1）发行人各期外销收入金额分别为 53,116.07 万元、52,047.97 万元、53,911.50 万元，销售占比分别为 93.03%、90.99%、94.25%。（2）发行人各期汇兑损益分别为 355.27 万元、-901.78 万元、-367.79 万元，占利润总额的比例分别为 2.75%、-11.54%、-4.55%。

（1）外销收入的真实性。请发行人：①说明发行人前五大客户的基本情况，包括成立时间、合作历史、主营业务、业务规模、行业地位及市场份额、订单获取方式、合同签订方式（与集团签订还是子公司分别签订）及周期、销售产品类型、销售金额及占比、客户向发行人采购占其同类产品采购金额的占比。②结合外销收入的当期及期后回款金额及占比情况、物流运输记录和发货验收单据、出口报关单证、外汇管理局数据、免抵退税金额等，说明与发行人境外销售收入是否匹配，说明差异的原因及合理性。③结合发行人外销分布及占比等情况，分析说明外部环境、进口国/地区政策法规对发行人持续经营能力和经营业绩是否构成重大不利影响。④说明对贸易商客户销售的进销存情况，贸易商向终端客户的销售情况。

（2）汇率波动对发行人的影响。请发行人：①说明汇兑损益的计算过程，说明报告期内相关货币对人民币汇率变动趋势与发行人出口收入、汇兑损益之间的匹配性，说明发行人应对汇率波动风险的具体措施及有效性。②对汇率波动进行敏感性分析，分析汇率波动风险的影响程度，并对此作出量化重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。

(2) 区分外销、内销，说明对主要客户的发函、回函的金额及比例，回函一致的金额及回函一致金额占营业收入的比例、回函不符的原因及占比、未回函部分所执行替代程序的具体情况、调节依据的可靠性及结论；结合函证抽样的收入区间分布、比例和数量、新老客户的分布等情况，对回函的真实性作出说明。(3) 说明主要客户走访、访谈的具体核查方法、数量、金额及占比；采取视频访谈的说明验证对方身份措施；对于前期因不可抗力影响采取视频访谈的，如本次影响已消除，请通过现场方式补充核查。(4) 说明对收入截止性测试的核查范围、比例、核查手段和核查结论。(5) 结合上述核查情况，对报告期内收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、外销收入的真实性

(一) 说明发行人前五大客户的基本情况，包括成立时间、合作历史、主营业务、业务规模、行业地位及市场份额、订单获取方式、合同签订方式（与集团签订还是子公司分别签订）及周期、销售产品类型、销售金额及占比、客户向发行人采购占其同类产品采购金额的占比。

1、前五大外销客户的销售金额及占比如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度	占比 (%)	2023 年度	占比 (%)	2022 年度	占比 (%)
Medline 集团	49,105.76	71.00	41,994.63	73.08	41,013.65	71.51
Zarys International Group	5,933.18	8.58	4,539.56	7.90	2,939.61	5.13
Sejong Healthcare Co., Ltd.	1,788.21	2.59	870.60	1.51	959.32	1.67
San Pablo Commercial Corp.	1,141.97	1.65	804.94	1.40	511.63	0.89
Iberhospitex S. A	813.05	1.18	645.91	1.12	501.46	0.87
合计	58,782.17	85.00	48,855.63	85.01	45,925.67	80.07

注：前五大外销客户为报告期内累计销售额的前五大。

2、前五大外销客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	合作历史	主营业务	业务规模	行业地位及市场份额
Medline 集团	1910年	2006年，公司与Medline集团在展会上首次接触后进行后续的业务跟进洽谈，对方于2007年开始下单给爱舍伦，正式建立起合作关系。	从事医疗用品制造和分销	2023年营业收入约为212亿美金	Medline 位列 Medical Design& Outsourcing 发布的2023年全球医疗器械公司百强榜第4位
Zarys International Group	1996年	2006年左右开始合作	主要产品有医用手套，基本医疗器械，敷料，医用服装，手术装置等。从事各种非专利药和品牌药的分销	2023年营业收入约为1.2亿美金	波兰市场第三
Sejong Healthcare Co., Ltd.	2013年	承继张家港志益的客户资源	主要从事医疗器械制造业	2023年营业收入约为155亿韩币	韩国市场第二
San Pablo Commercial Corp.	2005年	与爱舍伦合作已超过十年。	主要产品为尿失禁用品，包括带粘合剂的吸收性一次性床垫、膀胱控制衬垫、卫生巾、失禁防护装置、可重复使用的防护棉内衣和一次性成人尿布。其产品被批准在加利福尼亚州的 Medi-Cal 合同尿失禁吸收产品名单。	2023年营业收入约为300万美元	未告知
Iberhospitex S.A	1980年	2006年通过展会认识并开始合作	该公司提供的医院产品包括敷料、膏药、导管、手术感控产品、引流管以及介入心脏病学产品等。	2023年营业收入为3,000-5,000万欧元之间	未告知

续上表

客户名称	订单获取方式	合同签订方式（与集团签订还是子公司分别签订）	合同签订周期	销售产品类型	客户向发行人采购占其同类产品采购金额的占比
Medline 集团	竞争性谈判	与集团签订以及与子公司分别签订的情况都有	与客户签署框架协议，待实际采购时客户单独下达采购订单	康复护理产品、手术感控产品、其他	康复护理垫 50%，组合包 70%-80%
Zarys International Group	竞争性谈判	公司直接与该客户签订合同，不涉及其他母子公司	与客户签署框架协议，待实际采购时客户单独下达采购订单	康复护理产品、手术感控产品、其他	100%
Sejong Healthcare Co., Ltd.	竞争性谈判	与子公司江苏旭禾签订	与客户签署框架协议，待实际采购时客户单独下达采购订单	康复护理产品、手术感控产品、其他	未告知
San Pablo Commercial Corp.	竞争性谈判	公司直接与该客户签订合同，不涉及其他母子公司	与客户签署框架协议，待实际采购时客户单独下达采购订单	康复护理产品、其他	未告知
Iberhospitex S.A	竞争性谈判	公司直接与该客户签订合同，不涉及其他母子公司	与客户签署框架协议，待实际采购时客户单独下达采购订单	手术感控产品、其他	100%

注 1：客户合作历史、主营业务、业务规模、行业地位及市场份额、客户向发行人采购占其同类产品采购金额的占比等信息来源于公开信息或访谈确认；成立时间信息来源于中国出口信用保险公司，其中 Medline 集团的成立时间为 Medline Industries, LP 的成立时间；

注 2：爱舍伦最早的子公司成立于 2008 年。常熟市爱舍伦医疗用品有限公司于 2003 年 11 月成立，2019 年 4 月注销。公司实际控制人张勇及主要老员工原来都曾任职于常熟市爱舍伦。因此访谈时客户按照跟张勇实际合作时间来计算，起始合作时间会早于 2008 年。

(二) 结合外销收入的当期及期后回款金额及占比情况、物流运输记录和发货验收单据、出口报关单证、外汇管理局数据、免抵退税金额等，说明与发行人境外销售收入是否匹配，说明差异的原因及合理性。

1、外销收入的当期及期后回款金额及占比情况

报告期内，发行人境外销售收入的当期及期后回款金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	境外销售收入	当期收款金额	当期收款比例	期后回款金额	期后回款比例	实际回款比例
2024 年度	65,226.07	59,567.13	91.32%	4,332.89	6.64%	97.97%
2023 年度	53,911.50	50,750.74	94.14%	2,960.11	5.49%	99.63%
2022 年度	52,047.97	47,560.37	91.38%	4,264.79	8.19%	99.57%

注：期后回款金额为截至 2025 年 2 月 28 日的回款数据。

由上表可见，报告期内，公司外销回款比例均高于 97%，外销回款情况良好。公司整体外销回款占外销收入的比例较高，公司的当期及期后回款金额与境外销售收入基本匹配。

2、物流运输记录和发货验收单据与境外销售收入的匹配

报告期内，发行人外销的运输方式主要为海运，主要贸易方式为 FOB，物流运输记录主要为货运公司提供的提单。发行人境外销售不适用发货验收单据。

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
境外销售收入（万元）	65,226.07	53,911.50	52,047.97
境外运保费/境外销售收入	4.19%	3.22%	4.14%

报告期内，发行人境外运保费金额及占比存在波动。主要原因系：

(1) 2022 年伴随着境外社会环境逐步恢复平稳，运输费总体下降，则境外运保费占境外销售收入的比例有所下降；

(2) 2023 年国内外公共卫生安全事件已无影响，海运费和陆运费进一步下降；

(3) 2024 年受境外社会环境影响，国际海运卸货清关不及时，引起平均运

费进一步上涨。

综上，报告期内，公司的境外销售运保费与境外销售收入基本匹配。

3、出口报关单证与境外销售收入的匹配

发行人海关出口数据与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
外销收入金额（A）	54,845.52	47,940.08	48,385.04
海关出口数据（B）	55,398.62	47,801.15	48,049.84
差异金额（C=A-B）	-553.10	138.93	335.20
差异率（D=C/A）	-1.01%	0.29%	0.69%

注 1：海关报关出口数据来自于中国电子口岸数据，海关出口数据主要以美元列示，因此折算为人民币进行分析；

注 2：由于公司需要出口报关的境内主体是母公司、子公司爱维迈德、柯莱斯克及江苏旭禾，香港爱舍伦科技及泰国爱舍伦科技不需要在境内海关出口报关，以上数据为母公司（扣除通过转口贸易出口泰国子公司的原材料）、爱维迈德、柯莱斯克及江苏旭禾四家公司的海关出口数据的合计数以及四家公司外销收入的合计数；

注 3：境内公司外销收入系按境内主体的出口收入统计，未包含境外子公司的销售收入，但包括了境内主体出口至境外子、孙公司的部分，因此与公司合并范围内的外销收入金额存在一定差异。

公司境外销售收入与海关出口数据存在差异，差异原因主要系（1）海关出口数据的统计时点为货物报关，而公司采用 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，上述收入确认时间点与报关时间点存在短期的时间性差异，进而导致外销收入金额与海关出口金额存在差异；（2）在 CIF 贸易方式下，公司向客户收取的运保费计入账面外销收入，但报关数据以出口货物离岸价 FOB 计算，不包括运保费；（3）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。

因此，公司海关出口数据与境外销售收入基本匹配。

4、外汇管理局数据与境外销售收入的匹配

通过登录国家外汇管理局数字平台（简称 ASone 平台），获取公司出口金额与公司外销收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
外销收入金额（A）	54,845.52	47,940.08	48,385.04
外汇管理局收汇数据（B）	48,999.11	52,615.28	48,232.64
占比（A/B）	111.93%	91.11%	100.32%

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内外子、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；

注 3：境内公司外销收入系按境内主体的出口收入统计，未包含境外子公司的销售收入，但包括了境内主体出口至境外子、孙公司的部分，因此与公司合并范围内的外销收入金额存在一定差异。

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因素影响。

5、免抵退税金额与境外销售收入的匹配

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
外销收入金额（A）	54,845.52	47,940.08	48,385.04
出口退税申报表中出口退税计税额（B）	41,342.30	45,031.88	40,938.87
其中：生产企业申报出口销售额	2,645.62	1,270.64	1,568.54
外贸企业申报出口退税计税额	38,696.68	43,761.24	39,370.33
当期申报出口退税额（C）	5,374.60	5,853.90	5,321.76
其中：生产企业申报出口退税额	344.03	165.18	203.91
外贸企业申报出口退税额	5,030.57	5,688.72	5,117.85
退税比率（D=C/B）	13%	13%	13%
当年度退税率	13%	3%、13%	3%、13%

注 1：申报免抵退出口货物销售额数据及出口退税额来源于出口货物退（免）税申报系统；

注 2：境内公司外销收入系按境内主体的出口收入统计，未包含境外子公司的销售收入，但包括了境内主体出口至境外子、孙公司的部分，因此与公司合并范围内的外销收入金额存在一定差异。

根据出口企业的不同，生产型企业适用增值税“免抵退税”政策，外贸企业适用增值税“免退税”政策，母公司为外贸企业，按货物的采购进项税额进行退税，子公司爱维迈德、柯莱斯克及江苏旭禾为生产型企业，适用“免抵退税”政策。

公司外销收入金额与出口退税申报表中出口销售额（出口退税计税额）存在差异，主要原因包括（1）母公司为外贸企业，按货物采购的进项税额进行退税，因此其出口退税计税额会小于公司外销收入；（2）外贸企业一般在货物报关出口后 1-3 个月申报出口退税，故公司账面外销收入金额与申报出口退税的金额存在时间性差异；（3）公司存在部分出口免税不退税视同内销的货物，包括纸巾、擦手巾、离型纸等。

因此公司免抵退税金额与境外销售收入基本匹配。

综上所述，公司境外销售收入与当期及期后回款金额及占比情况、物流运输记录、出口报关单证、外汇管理局数据及免抵退税金额具有匹配性。

（三）结合发行人外销分布及占比等情况，分析说明外部环境、进口国/地区政策法规对发行人持续经营能力和经营业绩是否构成重大不利影响。

报告期内，发行人销售区域主要在美国、欧洲和韩国等国家，具体外销分布及占比情况如下：

单位：万元

国家	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
美国	47,885.69	73.42	41,395.84	76.78	38,450.59	73.88
欧洲	12,746.62	19.54	9,597.93	17.80	8,597.30	16.52
韩国	1,959.14	3.00	1,001.30	1.86	1,936.81	3.72
其他国家	2,634.62	4.04	1,916.42	3.55	3,063.28	5.89
合计	65,226.07	100.00	53,911.50	100.00	52,047.97	100.00

报告期内，公司产品主要出口至美国、欧洲、韩国等国家。报告期内，除美国外，其余国家与我国双边关系良好，经贸往来频繁，近年来不存在重大贸易摩擦情况，进口政策未发生重大变化。

2023 年 5 月 31 日后，美国海关扩大了对华产品加征关税的范围，对来自中国地区的 4818900080 海关编码项下的产品加征 7.5% 进口关税，该产品主要为康复护理产品中的医用护理垫。2023 年 6 月，公司与 Medline 集团就降价事宜达成一致，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，公司与 Medline 集团就降价事宜达成一致，中国出口

的上述加征关税的产品较同期泰国出口产品的价格低约 7.50%，即承担全部关税。针对该产品的降价可一定程度上传导至公司的上游供应商。公司根据目前该产品的订单预测及主要生产基地的产能安排，在完全不将降价压力传导上游供应商的情形下，对公司净利润的影响额与对公司营业收入影响额相同，未对公司 2023 年和 2024 年的经营业绩产生重大不利影响。

针对美国海关加征进口关税的事项，公司应对措施包括：（1）与主要客户充分协商，相应产品定价中作出一定幅度让渡以分摊关税影响，提升公司整体竞争力；（2）加大研发投入，持续进行技术创新，在维护好原有重点客户的前提下不断拓宽销售渠道，加大除美国以外其他国家或地区的业务拓展；（3）公司目前在泰国的生产基地已达到量产，泰国生产基地未受美国加征关税影响，未来公司将通过全球化布局积极应对以降低美国加征关税的影响。

招股说明书之“重大事项提示”之“五、特别风险提示”中已披露境外市场收入占比较高的风险。

（四）说明对贸易商客户销售的进销存情况，贸易商向终端客户的销售情况。

公司与贸易商客户之间为买断式销售关系，公司不对贸易商下游销售情况进行管理。报告期内，公司主要贸易商客户分别为苏州鼎康进出口有限公司、浙江美联医疗集团股份有限公司及 San Pablo Commercial Corp.，三家贸易商占总的贸易商收入的金额分别为 68.53%、78.86% 和 77.80%，其中保荐机构及申报会计师对苏州鼎康进出口有限公司及浙江美联医疗集团股份有限公司均已执行实地走访程序，对 San Pablo Commercial Corp.通过发送邮件方式填写走访问卷并实地走访了其终端客户 Sigma Supply & Distribution,Inc（以下简称 Sigma）。

根据保荐机构及申报会计师走访了解，主要贸易商客户苏州鼎康进出口有限公司、浙江美联医疗集团股份有限公司及 San Pablo Commercial Corp.均无仓库且无存货库存。公司销售至国内主要贸易商苏州鼎康及浙江美联的产品均直接发货至港口并报关出口至国外终端客户，国内贸易商无囤货情形。公司销售至国外主要贸易商 San Pablo Commercial Corp.的产品，亦直接报关出口至终端客户 Sigma。公司已境外实地走访其终端客户 Sigma，经访谈了解，San Pablo Commercial Corp

不经手货物，Sigma 直接收货并分销至当地的医院和药房等机构。

报告期内，主要贸易商客户未发生退换货情形，不存在贸易商压货情况，均已实现产品向终端客户的最终销售。

【中介机构核查】

1、核查程序

(1) 通过走访主要客户，了解发行人与主要客户建立合作的基本情况；查阅公司主要销售合同，了解合同签订方式；查阅中国出口信用保险公司的报告，了解主要客户的成立时间；

(2) 获取发行人的收入回款情况、物流运输情况及中国出口集装箱运价指数 CCFI 的变化趋势、出口报关单证、外汇管理局数据、免抵退税金额等，与发行人的境外销售收入进行匹配；

(3) 访谈发行人的销售总监，了解进口国和地区的外部环境及政策法规变化及对公司境外销售的影响，以及公司的应对措施；

(4) 走访主要贸易商客户，了解贸易商客户的进销存情况及贸易商向终端客户的销售情况。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 公司与主要客户合作时间较长，主要通过竞争性谈判的方式获取其订单，与主要客户建立了稳固的合作关系；

(2) 公司境外销售收入与当期及期后回款金额及占比情况、物流运输记录、出口报关单证、外汇管理局数据及免抵退税金额具有匹配性；

(3) 报告期内，公司境外销售主要国家和地区的外部环境及政策法规未发生重大不利变化。2023 年 5 月后，美国海关对来自中国地区的 40189000 海关编码项下的产品加征 7.5% 进口关税，加征关税后，未对公司的经营业绩造成重大不利影响，公司通过全球化布局等方式，积极应对进口国和地区的政策法规变化。公司已就境外市场收入占比较高的风险进行了披露；

(4) 公司主要贸易商客户不存在压货情况，均已实现产品向终端客户的最终销售。

二、汇率变动对发行人的影响

(一) 说明汇兑损益的计算过程，说明报告期内相关货币对人民币汇率变动趋势与发行人出口收入、汇兑损益之间的匹配性，说明发行人应对汇率波动风险的具体措施及有效性。

1、说明汇兑损益的计算过程

公司汇兑损益包括已实现汇兑损益和未实现汇兑损益。汇兑损益的产生原因及计算过程如下：

类型	产生原因	计算过程
已实现汇兑损益	货币资金结汇产生； 外币交易结汇产生 汇兑损益	外币结汇时，外币金额按即期汇率折算为记账本位币入账；因结汇时即期汇率与交易发生日即期汇率近似的汇率不同而产生的汇兑差额，确认为汇兑损益。
未实现汇兑损益	外币货币性项目产生；期末持有的以外币计价的资产、负债因汇率变动产生汇兑损益	除结汇业务外的其他外币业务发生时，外币余额按交易发生日即期汇率近似的汇率折算为记账本位币入账；各月末，外币货币性项目的余额按月末汇率折算为记账本位币金额，与原账面记账本位币金额之间的差额，确认为汇兑损益。

汇兑损益计算的具体分录如下：

项目	会计分录
已实现汇兑损益	报关出口 借：应收账款（按交易发生日即期汇率近似的汇率折算为人民币记账） 贷：主营业务收入
	收款 借：银行存款-外币（按交易发生日即期汇率近似的汇率折算为人民币记账） 贷：应收账款（按交易发生日即期汇率近似的汇率折算为人民币记账）
	结汇 借：银行存款-人民币 财务费用-汇兑损益（或贷方） 贷：银行存款-外币（按交易发生日即期汇率近似的汇率折算为人民币记账）
未实现汇兑损益	借：外币货币性项目（或贷方） 贷：财务费用-汇兑损益（或借方）

2、说明报告期内相关货币对人民币汇率变动趋势与发行人出口收入、汇兑损益之间的匹配性

(1) 报告期内，公司外销业务的结算货币为美元，美元兑人民币汇率变动情况如下：



数据来源：中国人民银行

报告期内，公司境外销售收入与汇兑损益的明细列示如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期初美元兑人民币汇率	7.0827	6.9646	6.3757
期末美元兑人民币汇率	7.1884	7.0827	6.9646
汇兑损益（“-”为收益） （万元）	-828.48	-367.79	-901.78
以美元结算的境外销售收入 （折合人民币万元）	65,226.07	53,911.50	52,047.97
美元兑人民币汇率波动率 （期末汇率/期初汇率-1）	1.49%	1.70%	9.24%
汇兑损益/以美元结算的境外 销售收入（折合人民币万 元）	-1.27%	-0.68%	-1.73%

报告期各期，公司汇兑损益的变动方向与美元汇率的变动方向相吻合，未发生背离。2022年美元兑人民币汇率整体波动9.24%，美元兑人民币汇率大幅升值，波动较大，因此公司形成汇兑收益901.78万元，2023年美元兑人民币汇率整体波动1.70%，美元整体呈升值趋势，公司形成汇兑收益367.79万元；2024年美元兑人民币汇率整体波动1.49%，美元仍保持升值趋势，公司形成汇兑收益828.48万元。报告期内，公司汇兑损益与汇率波动趋势整体相符，二者具有匹配性。

报告期内公司以美元结算的境外销售收入（折合人民币）的金额分别为 52,047.97 万元、53,911.50 万元和 65,226.07 万元，公司期末应收账款金额分别为 4,974.30 万元、3,292.34 万元和 5,867.16 万元，由于以外币结算的销售收入受到收入金额、发生时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素影响，公司境外销售收入金额与留存的外币货币性资产金额存在一定勾稽关系，但不具有线性关系。因此，虽然公司汇兑损益与外销收入不存在严格的匹配关系，但汇兑损益金额与各期末公司留存的外币货币性资产、负债金额及汇率波动趋势一致，其变动具有合理性。

3、说明发行人应对汇率波动风险的具体措施

（1）当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，与主要客户协商调整具体订单价格；

具体价格调整情况：2022 年 11 月 4 日，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 1.3%。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。

（2）结合宏观经济和政治形势、国际贸易政策变化、公司预测的外币货款、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，以降低外汇波动对公司不利影响；

报告期内购买远期结售汇产品的具体执行情况：

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，公司每月外销收入产生回款 600 万-700 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。

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) 内部控制及其执行情况

公司以规避汇率波动风险为目的开展的外汇衍生品交易业务,有利于防范汇率大幅波动对公司业绩造成不良影响,提高外汇资金使用效率,锁定汇兑成本,计划使用的资金量与公司及控股子公司出口业务规模相匹配,该业务与公司日常经营需求紧密相关,符合有关法律、法规的规定。

公司制定了《外汇衍生品交易业务管理制度》,明确了开展外汇衍生品交易业务的审批权限,具体如下:

①集团开展外汇衍生品交易业务单次或连续十二个月内累积总额占公司最近一期经审计净资产 10%以上且绝对金额超过 1,000 万元,需由董事会审议。

②集团开展外汇衍生品交易业务单次或连续十二个月内累积总额占公司最近一期经审计净资产 50%以上且绝对金额超过 5,000 万元的,需由董事会审议后提交公司股东大会审议。

③公司董事会在其审批权限范围内,授权公司财务总监决策外汇衍生品交易业务,财务总监决策权限为:集团连续十二个月内开展外汇衍生品交易业务总额不超过公司最近一期经审计净资产的 10%。

公司制定了《外汇衍生品交易业务管理制度》,完善了相关内部控制,加强了风险管理和控制。报告期内,相关交易均通过公司董事会及股东大会审议通过,相关内控制度设计合理并得到有效执行。

4) 报告期内远期结售汇交易对公司损益的影响

报告期内，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
投资收益-远期结售汇业务	-	-369.30	-170.65
公允价值变动收益-远期结售汇	-	457.50	-1,944.52
小计	-	88.20	-2,115.17

由上表可见，报告期内，公司远期结售汇业务对利润总额的影响金额分别为-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 年度远期结售汇业务对利润总额的影响金额为 0 万元。

综上，报告期内，公司购买的远期外汇合约与美元回款存在相互风险对冲的经济关系，当美元贬值时，公司收款结汇时面临汇兑方面损失，而通过远期外汇合约，公司仍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。

(3) 实时关注国际贸易局势及时分析外汇市场波动及走势进行相关结汇策略选择，当人民币处贬值通道时，适度减少或延迟外币结汇，尽量多持有外汇头寸；当人民币处升值通道时，适度增加或加快外币结汇，尽量降低持有外汇头寸，从而合理规避汇率波动的风险；

(4) 外销应收款项，及时催促客户按期支付，控制外销客户的回款周期，减少期末外币应收款项的余额。

(二) 对汇率波动进行敏感性分析，分析汇率波动风险的影响程度，并对此作出量化重大事项提示

以 2024 年度美元兑人民币平均汇率 7.1140 为基准，测算美元兑人民币汇率波动对公司经营业绩影响的敏感性分析如下：

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

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
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
基准汇率下降 5%	6.7583		
销售收入影响金额	-3,226.14	-2,019.58	285.64
利润总额影响金额	-2,867.48	-1,900.88	248.31
占当期利润总额比例	-34.46%	-25.89%	3.45%
基准汇率下降 2%	6.9717		
销售收入影响金额	-1,290.45	-395.55	1,911.26
利润总额影响金额	-1,146.99	-372.30	1,661.49
占当期利润总额比例	-13.78%	-5.07%	23.08%
基准汇率上升 2%	7.2563		
销售收入影响金额	1,290.45	1,769.84	4,078.76
利润总额影响金额	1,146.99	1,665.81	3,545.73
占当期利润总额比例	13.78%	22.69%	49.26%
基准汇率上升 5%	7.4697		
销售收入影响金额	3,226.14	3,393.87	5,704.38
利润总额影响金额	2,867.48	3,194.39	4,958.91
占当期利润总额比例	34.46%	43.51%	68.89%

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，若未来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。”

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）查阅了发行人报告期各期审计报告，测算并分析了汇率变动对发行人经营业绩的影响；

（2）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；

（3）对报告期内汇兑损益进行复核，测算汇兑损益的金额，并对其进行抽样测试，检查其会计处理是否正确；

（4）询问管理层汇兑损益的核算方法，取得汇兑损益的计算过程，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。

2、核查结论

（1）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；

（2）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；

（3）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。

三、中介机构核查说明

(一) 区分外销、内销，说明对主要客户的发函、回函的金额及比例，回函一致的金额及回函一致金额占营业收入的比例、回函不符的原因及占比、未回函部分所执行替代程序的具体情况、调节依据的可靠性及结论；结合函证抽样的收入区间分布、比例和数量、新老客户的分布等情况，对回函的真实性作出说明

1、区分外销、内销，说明对主要客户的发函、回函的金额及比例，回函一致的金额及回函一致金额占营业收入的比例，具体信息如下：

单位：万元

内外销	项目	2024 年	2023 年	2022 年
外销	收入金额 (a)	65,226.07	53,911.50	52,047.97
	收入函证金额 (b)	63,421.99	52,520.95	50,152.67
	发函比例 (b/a)	97.23%	97.42%	96.36%
	回函一致的金额 (c)	13,548.35	11,193.86	8,949.11
	回函一致占比 (c/a)	20.77%	20.76%	17.19%
	回函不符调节后确认的金额 (d)	48,232.42	41,190.52	40,906.73
	回函不符调节后确认的金额占比 (d/a)	73.95%	76.40%	78.59%
	回函比例 ((c+d)/a)	94.72%	97.17%	95.79%
	替代测试金额	1,641.22	136.57	296.83
	替代测试金额占发函比例	2.59%	0.26%	0.59%
内销	收入金额 (e)	3,937.79	3,554.53	5,307.78
	收入函证金额 (f)	3,280.10	3,268.40	3,681.43
	发函比例 (f/e)	83.30%	91.95%	69.36%
	回函一致的金额 (g)	3,278.29	3,221.01	3,681.43
	回函一致占比 (g/e)	83.25%	90.62%	69.36%
	回函不符调节后确认的金额 (h)	—	—	—
	回函不符调节后确认的金额占比 (h/e)	—	—	—
	回函比例 ((g+h)/e)	83.25%	90.62%	69.36%
	替代测试金额	1.81	47.39	—
	替代测试金额占发函比例	0.06%	1.45%	—

合计	收入金额	69,163.87	57,466.03	57,355.75
	函证金额 (b+f)	66,702.09	55,789.35	53,834.10
	发函比例 (b+f) / (a+e)	96.44%	97.08%	93.86%
	回函金额 (c+d+g+h)	65,059.06	55,605.39	53,537.27
	回函比例 (c+d+g+h) / (b+f)	97.54%	99.67%	99.45%
	替代测试金额	1,643.03	183.95	296.83
	替代测试占函证金额比例	2.46%	0.33%	0.55%

2、回函不符的原因及占比，未回函部分所执行替代程序的具体情况、调节依据的可靠性及结论

报告期内，回函不符的情况如下：

单位：万元

年度	客户	发函金额 (美元)	回函金额 (美元)	差异 (美元)	不符原因
2022年	Medplus Medical Industries Fzc	72.75	72.69	0.06	对方按发票回函
	Medline International B.V.	395.93	350.28	45.65	对方按发票回函
	Medline Industries,Lp	5,682.19	5,428.30	253.89	对方按当年付款金额回函
回函不符经调节后确认金额占总收入比例		71.32%			
2023年	Delta Med Spa	7.70	5.23	2.47	对方按发票回函
	Medline Industries,Lp	5,557.00	5,790.93	-233.93	对方按当年付款金额回函
	Medline International B.V.	272.82	247.37	25.45	对方按发票回函
	Medline Assembly France S.A.S.	27.00	27.39	-0.39	对方按发票回函
回函不符经调节后确认金额占总收入比例		71.68%			
2024年	Medline International B.V.	383.08	315.58	67.50	对方按发票回函
	Medplus Medical Industries Fzc	54.23	40.71	13.52	对方按发票回函
	Medline Industries, Lp	6,374.42	6,254.24	120.18	对方按当年付款金额回函
回函不符经调节后确认金额		69.74%			

占总收入比例				
--------	--	--	--	--

保荐机构、申报会计师对于未回函客户执行替代程序，核查客户销售及回款明细，获取销售订单或协议、销售出库单、报关单、提单、国内客户签收单、发票、收款凭证等支持性文件，确认未回函客户的当期销售金额及余额。

通过上述核查，申报会计师认为对回函不符所执行的差异调节和未回函所执行的替代测试程序，可以合理确认公司对该客户的当期确认收入的金额。

3、结合函证抽样的收入区间分布、比例和数量、新老客户的分布等情况，对回函的真实性作出说明

(1) 函证抽样的收入区间分布、比例和数量如下：

2024 年度：

单位：万元

项目	大于 1500 万	700~1500 万	150 万~700 万	低于 150 万	合计
发函数量（份）	6.00	2.00	19.00	13.00	40.00
发函金额	57,262.58	1,955.01	6,897.58	586.93	66,702.09
发函金额占总金额比例	82.79%	2.83%	9.97%	0.85%	96.44%
回函数量	6.00	2.00	16.00	10.00	34.00
回函金额	57,262.58	1,955.01	5,358.78	482.69	65,059.06
回函占发函金额比例	100.00%	100.00%	77.69%	82.24%	97.54%

2023 年度：

单位：万元

项目	大于 1500 万	700~1500 万	150 万~700 万	低于 150 万	合计
发函数量（份）	4	3	16	32	55
发函金额	45,378.49	3,014.71	5,445.62	1,950.52	55,789.35
发函金额占总金额比例	78.97%	5.25%	9.48%	3.39%	97.08%
回函数量	4	3	16	28	51
回函金额	45,378.49	3,014.71	5,445.62	1,766.57	55,605.39
回函占发函金额比例	100.00%	100.00%	100.00%	90.57%	99.67%

2022 年度：

单位：万元

项目	大于 1500 万	700~1500 万	150 万~700 万	低于 150 万	合计
发函数量（份）	3	5	16	15	39
发函金额	40,806.88	6,282.95	5,767.61	976.67	53,834.10
发函金额占总金额比例	71.15%	10.95%	10.06%	1.70%	93.86%
回函数量	3	5	15	1	37
回函金额	40,806.88	6,282.95	5,586.47	860.97	53,537.27
回函占发函金额比例	100.00%	100.00%	96.86%	88.15%	99.45%

(2) 新老客户的分布情况

报告期内，发行人客户结构较为稳定，具体如下：

单位：万元

类别	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新客户	新增客户数量	12	9	2
	新增客户收入 (a)	188.18	120.21	0.32
	发函数量	6	2	—
	发函金额 (b)	165.86	91.96	—
	发函比例 (b/a)	88.14%	76.50%	—
	回函金额 (c)	158.83	91.96	—
	回函比例 (c/b)	95.76%	100.00%	—
老客户	老客户收入 (d)	68,975.69	57,345.81	57,355.43
	发函数量	34	53	39
	发函金额 (e)	66,536.23	55,697.38	53,834.10
	发函比例 (e/d)	96.46%	97.13%	93.86%
	回函金额 (f)	64,900.23	55,513.43	53,537.27
	回函比例 (f/e)	97.54%	99.67%	99.45%

注：新客户系自发行人成立之日起在当年度首次确认收入的客户。

经统计，报告期各期，针对发行人新客户，保荐机构、申报会计师发函比例分别为 0%、76.50% 和 88.14%，客户回函比例分别为 0%、100.00% 和 95.76%，其中 2022 年发函比例和回函比例较低，主要系当年新增客户收入极少；针对老客户，保荐机构和申报会计师的发函比例均超过 90%，回函比例亦超过 90%，发函比例和回函比例均较高。

(3) 对回函的真实性作出说明

保荐机构、申报会计师为保证函证发出及后续回函执行过程的有效性，保荐机构、申报会计师严格控制发函及回函程序，具体说明如下：

①通过网络公开查询、增值税发票地址等渠道获得被函证方地址，与发行人提供的被函证单位信息进行核对，独立自主收发函证；

②获取发行人报告期内的销售明细表，独立选定被函证对象，并独立填制相关函证内容；

③对于境内客户：所有函证发出均采用纸质函证形式，由保荐机构和会计师独立寄出，并要求客户回函至保荐机构和会计师的办公地点；通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等第三方平台，查询被函证单位的工商信息，比对函证地址是否与被函证单位注册地址、经营地址一致；收到客户纸质回函后，核查回函地址是否与发函地址、被函证单位工商地址、经营地址一致；不一致的部分，通过查询企业官网、高德地图等网站，查询相关地址的关联性，同时核对函证内容是否与发函内容一致、回函是否存在涂改痕迹等异常情况，核查是否存在异常；

④对于境外客户：采用电子邮件发函，根据发行人提供的境外客户的邮箱地址，由保荐机构和会计师独立向境外客户进行发函，并要求对方直接通过电子邮件回函至保荐机构和会计师；收到电子回函后，保荐机构和会计师核对了邮件回函内容是否与发函内容一致、回函邮件附件内容是否存在涂改痕迹等异常情况、相关回函附件内容的签字或盖章情况是否存在异常情况，同时通过日常业务往来邮件核对客户邮箱使用情况；核对回函人电子邮箱后缀，是否与被函证单位名称、被函证单位官网显示的企业邮箱后缀或与发行人日常业务往来邮件的邮箱后缀一致。

综上所述，保荐机构、申报会计师对报告期内发行人客户函证覆盖了各收入区间及新老客户，发函及回函占比较高。

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人客户函证回函具有真实性。

(二) 说明主要客户走访、访谈的具体核查方法、数量、金额及占比；采取视频访谈的说明验证对方身份措施；对于前期因不可抗力影响采取视频访谈的，如本次影响已消除，请通过现场方式补充核查

1、说明主要客户走访、访谈的具体核查方法、数量、金额及占比

保荐机构、申报会计师综合考虑营业收入规模、客户性质、是否为新增客户等情况，采取现场走访及视频访谈的方式访谈了发行人报告期内的主要客户，重点了解了发行人与主要客户的合作历史、主要合作条款、交易定价方式、结算方式、产品交付及资金流转、是否存在业务纠纷等，并确认客户与发行人之间是否存在关联关系及是否存在体外循环及其他利益输送等情况，具体访谈情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	访谈形式	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	49,105.76	40,982.92	40,372.12
2	Zarys International Group	现场走访	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	1,695.04	1,369.62	1,285.63
4	Sejong healthcare Co., Ltd.	现场走访	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	623.58	681.36	681.34
6	Iberhospitex S.A.	现场走访	813.05	645.91	501.46
7	Dynarex Corp.	现场走访	489.14	480.82	540.93
8	Raffin Medical	现场走访	696.43	455.74	823.67
9	Panep S.R.O.	现场走访	625.15	445.82	468.09
10	张家港市卫生健康委员会	现场走访	-	-	610.80
现场走访占比：			89.31%	87.82%	85.38%
其他方式：					
11	San Pablo Commercial Corp.	填写访谈问卷及现场走访其终端客户相结合	1,141.97	804.94	511.63
12	Drogueria Hofmann SAC	视频走访	571.95	236.24	171.16
其他方式占比：			2.48%	1.81%	1.19%
访谈对象销售额合计			63,483.46	51,507.29	49,653.12

当年销售额总计	69,163.87	57,466.03	57,355.75
访谈客户销售额占比	91.79%	89.63%	86.57%

在客户走访中，申报会计师对 Medline 集团的美国芝加哥总部及上海采购中心均进行了走访，对其公司股东、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进行了了解，同时对双方的合作背景、合作模式、交易内容、关联关系等情况进行了沟通，详细了解了双方合作的细节，对本次核查的情况进行了印证和补充；对于 Zarys International Group，申报会计师对其波兰总部及位于惠州的中国区销售总部进行了现场走访，并对双方的合作过程、合作背景、合作模式、交易内容、关联关系等情况进行了了解；其他主要客户，均在现场走访中对双方合作情况的细节进行了了解和确认。

2、采取视频访谈的说明验证对方身份措施；对于前期因不可抗力影响采取视频访谈的，如本次影响已消除，请通过现场方式补充核查

保荐机构、申报会计师对报告期内主要客户均已执行现场走访程序。其中 San Pablo Commercial Corp.拒绝了现场走访，保荐机构及申报会计师通过邮件形式给访谈对象发送访谈问卷，对方填写完毕以邮件形式将填写好的访谈问卷扫描发回，同时保荐机构、申报会计师现场走访了其终端客户 Sigma Supply & Distribution, Inc,了解其合作历史、主要合作条款等；客户 Drogueria Hofmann SAC 绝了现场走访，保荐机构及申报会计师搜索互联网公开资料、复核发行人境外客户获中信保承保情况等手段进行确认，并通过视频走访客户，了解其合作历史、主要合作条款等。

(三) 说明对收入截止性测试的核查范围、比例、核查手段和核查结论

保荐机构、申报会计师通过检查出库单、发票、内销签收单/外销报关单、提单、记账凭证及收款凭证等原始资料，对报告期内资产负债表日前后一个月的收入进行截止性测试，具体核查比例如下：

期间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
资产负债表日前一个月	82.26%	87.75%	86.87%
资产负债表日后一个月	81.34%	85.45%	90.73%

经核查，报告期内未见发行人跨期确认收入的情形。

（四）结合上述核查情况，对报告期内收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

根据上述核查情况，公司报告期内收入确认真实、准确、完整，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 5. 与 Medline 集团合作的稳定性

根据申报文件，发行人各期收入分别为 57,337.88 万元、57,355.75 万元、57,466.03 万元，向 Medline 集团、Zarys International Group、苏州鼎康进出口有限公司等前五大客户实现销售收入的合计占比为 78.04%、81.99%、86.27%。其中，对第一大客户 Medline 集团实现的销售收入占比分别为 65.23%、71.51%、73.08%，发行人客户集中度较高且对 Medline 集团存在一定程度的依赖。

请发行人：（1）结合同行业可比公司的客户集中度，说明发行人客户集中是否符合行业特征。（2）结合 Medline 集团对发行人康复护理产品、手术感控产品的需求情况、采购计划、Medline 集团的供应商认证周期及更换供应商成本，发行人主要技术门槛、核心技术等方面，详细分析公司与 Medline 集团交易的稳定性，是否存在被替代的风险。（3）说明报告期内收入与同行业可比公司变动趋势差异原因和期后经营业绩情况。（4）结合发行人报告期末在手订单的签订和期后执行情况（列明主要客户、金额、产品类型）、在手订单消化周期、期后回款情况、销量变动情况及趋势，论证与主要客户合作是否稳定、是否能够持续获取新产品订单、并在重大事项提示中进一步量化揭示对 Medline 集团销售收入存在依赖的风险。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查，并说明核查方式、

核查比例、核查结论，发表明确意见。

【公司回复】：

一、结合同行业可比公司的客户集中度，说明发行人客户集中是否符合行业特征

1、业务模式特点导致客户集中度较高，符合行业惯例

公司“大客户为核心+境外销售 ODM/OEM”的业务模式导致客户集中度较高，具体分析如下：

(1) 公司采用 ODM/OEM 方式与境外医疗器械品牌商合作，即公司直接与境外器械品牌商签订合同，根据国际技术标准及客户的具体要求进行设计、生产，境外器械品牌商以其自有品牌或代理品牌在国际市场上进行销售，产品出口区域主要是北美和欧洲等发达国家和地区，客户以大型医用敷料品牌商或生产商为主，客户集中度高。

(2) 公司与同行业可比公司前五大客户销售占比的比较情况如下：

可比公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
奥美医疗	-	48.20%	42.66%
振德医疗	-	17.37%	13.69%
健尔康	-	68.56%	58.72%
平均值	-	44.71%	38.36%
本公司	86.27%	86.27%	81.99%

公司前五大客户销售占比高于同行业公司，主要原因系公司与奥美医疗、振德医疗和健尔康的产品类别、销售区域及客户群体存在差异。具体情况如下：

同行业可比公司	主要客户(各自 IPO 报告期内)	主要产品	销售区域
奥美医疗	Medline、Dukal、Hartmann、Mckesson、Tetra、Covidien Lp、Medicom、Lohmann & Rauscher	纱布片、敷贴、纱布球、弹性绷带卷、神经手术垫、医用手术巾、医用外科口罩、医用外科手套、医用冷敷贴	2023 年度主营业务境内销售占比 18.99%，境外销售占比 81.01%。
振德医疗	Lohmann & Rauscher、Onemed、Medline、Laboratoire Sylamed、Multigate Medical Products Pty Ltd.	敷贴、敷料、手术衣、手术包、无纺布片、医用护理垫、一次性	2023 年度主营业务境内销售占比 47.42%，境外销售占比

同行业可比公司	主要客户(各自 IPO 报告期内)	主要产品	销售区域
		医用口罩、纱布、棉签、棉球、绷带、胶布	52.58%。
健尔康	Cardinal、Medline、Mckesson Global、Owens & Minor、Optimu、Hartmann、江苏苏美达纺织有限公司	纱布绷带、弹性绷带、手术巾、口罩、医用防护服、隔离衣、隔离面罩、酒精/碘伏片、纱布片/卷	2023 年度主营业务境内销售占比 16.35%，境外销售占比为 83.65%
本公司	Medline、Zarys International Group、苏州鼎康进出口有限公司、Sejong Healthcare、San Pablo Commercial Corp.、Raffin Medical、YoulChon Chemical	医用护理垫、医用冰袋、手术铺单、手术衣、手术组合包	2024 年度主营业务境内销售占比 5.29%，境外销售占比为 94.71%。

数据来源：可比公司招股书、定期报告等资料。其中同行业可比公司 2024 年年报尚未披露，暂以其 2023 年度数据替代。

由上表可见，发行人报告期内主要客户与同行业可比公司仅有 Medline 重合，客户群体存在较大差异，同时，产品类别及销售区域亦存在一定差异。报告期内，根据 Medline 访谈问卷答复，发行人向其销售的护理垫及手术组合包产品占其该类所有采购的比例分别为 50% 及 70-80%，订单份额较高，而发行人的销售规模低于同行业可比公司，导致发行人的客户集中度高于同行业。

发行人目前仍处于发展阶段，公司产品以境外销售为主，报告期内，公司境外销售占营业收入比例分别为 90.77%、93.82% 和 94.31%，前五大境外客户销售占营业收入比例分别为 80.98%、85.02% 和 85.00%，占境外收入的比例分别为 89.22%、91.86% 和 90.12%，境外大客户销售占比高，同行业可比公司均为行业龙头，相较发行人而言，同行业可比公司业务规模更大，产品种类更为丰富，客户群体更为广泛，境外销售占比低于爱舍伦。根据健尔康招股说明书披露，健尔康 2022 年至 2023 年前五大客户均为境外客户，占营业收入的比例分别为 58.72%、68.56%，占境外收入的比例分别为 82.49%、82.07%，客户集中度超过 50%。综上，公司客户集中度与其行业特征和自身经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，公司客户集中度具有合理性。

2、公司核心客户战略导致集中度较高

2023 年，Medline 销售收入约为 212 亿美金，其全球员工人数 3.65 万人左右。Medline 位列 Medical Design & Outsourcing 发布的 2023 年全球医疗器械公司百强榜第 4 位。目前公司制造和分销的产品超过 30 万种，在全球有超过 50 个配送

中心。完善的全系列产品管线、全球最优化的资源调度、强大的分销能力是该公司的核心竞争力。2021年，美国私募三巨头，黑石、凯雷及 Hellman&Friedman 组团以 340 亿美元的估值收购 Medline Industries 绝大多数股权。

报告期内，公司对 Medline 集团销售收入占营业收入的比例分别为 71.51%、73.08% 和 71.00%，保持较高水平，该情形主要系公司“核心客户战略”所致，公司目前所处阶段产能紧张，仍在发展壮大，因此优先满足规模大、合作稳、付款优、抗风险能力强的核心客户订单。核心客户战略符合公司产能状况和切身利益，具有合理性。公司与第一大客户 Medline 集团的合作自 2007 年开始，合作年限已超过 15 年，合作稳定且报告期内对其销售金额保持持续增长，双方已在生产、交付、结算等环节形成了高度的默契与信任，风险可控度较高。

公司与同行业可比公司第一大客户销售占比的比较情况如下：

可比公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
奥美医疗	-	31.98%	26.78%
振德医疗	-	未披露	未披露
健尔康	-	34.71%	33.17%
平均值	-	33.35%	29.98%
本公司	71.00%	73.08%	71.51%

综上，经核查，公司客户集中度与其行业特征和自身经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，公司客户集中度具有合理性。

二、结合 Medline 集团对发行人康复护理产品、手术感控产品的需求情况、采购计划、Medline 集团的供应商认证周期及更换供应商成本，发行人主要技术门槛、核心技术等方面，详细分析公司与 Medline 集团交易的稳定性，是否存在被替代的风险。

1、Medline 集团对发行人康复护理产品、手术感控产品的需求情况、采购计划

公司与 Medline 集团的业务合作流程如下：

(1) 双方签订战略框架合同；

(2) 根据实际需要 Medline 集团下单具体订单，一般 1-3 周在订单系统下单一次；

(3) 公司进行排产及交付，交货期限通常约为 60 天，如遇节假日则交货期限约为 90 天。

Medline 集团不存在订单以外其他类型的需求形式，双方的合作完全基于订单系统进行。通常情况下，Medline 集团不会对外透露其采购计划。报告期各期末，公司对 Medline 集团在手订单余额分别为 5,363.33 万元、3,337.39 万元和 8,728.31 万元。截至 2025 年 2 月末，公司对 Medline 集团在手订单余额为 8,768.14 万元人民币，在手订单余额的波动主要受客户的订单规模、公司产能、公司交付速度及运输情况等因素影响。

2、Medline 集团的供应商认证周期及更换供应商成本

由于 Medline 集团供应认证程序非常严格，对其供应商的技术水平、交付能力、产品稳定性、售后服务能力等有较高的要求，供应商通过认证后才能最终被纳入合格供应商名录。Medline 集团根据不同产品的实际需求，可能分别或同时涉及生产能力验证、工厂质量体系验证或环境合规验证。Medline 集团对供应商的认证过程大致相同，主要包括前期接触-技术交流-模具加工-车间验收-安装及包装试验-法规审查-样品评估-样品试制-小批量供货-批量供货等流程，一般认证周期为 12-24 个月，同时，发行人的新产品亦需要经过客户样品试制-小批量供货-批量供货的认证流程，因此，Medline 集团认证程序较为严格，认证周期长，认证过程涉及多个部门，需要耗费较多的考察时间及人力物力，进入难度大，时间成本较高，故其引入更换认证供应商的成本较高，一般不会轻易更换。

3、发行人主要技术门槛、核心技术

传统医用敷料行业准入门槛和技术门槛较低，国内生产企业众多，但大部分为规模较小的小型企业。发行人在生产过程中，在材料、工艺、技术等方面，根据市场和客户的需求，持续保持迭代更新，也通过自主研发积累了核心技术，列举如下：

- (1) 高强度手术铺单多层胶合一体化生产工艺
- (2) 高吸水性、高承重性床垫创新生产技术

- (3) 辅助自动化生产工艺
- (4) 医用护理垫智能复合生产技术
- (5) 高透气性床垫优化生产技术
- (6) 高吸水性全绒 ABD 垫自动生产工艺
- (7) 医用冰袋一体化智能融合生产技术

通过核心技术的研发和应用，不断创新以满足客户需求，上述核心技术均在交付 Medline 集团的产品中有体现，与 Medline 集团合作可靠、稳定。

综上所述，公司与 Medline 集团经过多年的合作已建立了各有所长、相互配合、互相依存的稳定、平等的合作关系，由于 Medline 集团对医疗产品性能和质量稳定性要求较高，在可预见的时间内，需求情况和采购进度保持稳定或稳步增长。同时，由于 Medline 集团严格的供应商认证体系和公司自身技术、质量、服务等综合优势，双方合作黏性较高，一般不轻易更换供应商，符合行业实际情况和商业逻辑，双方交易稳定性较高，公司被替代的风险低。

三、说明报告期内收入与同行业可比公司变动趋势差异原因和期后经营业绩情况。

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。2023 年，同行业可比公司的营收较 2022 年度均有所下降主要系国内外公共卫生事件得到有效控制，相关产品的市场需求和销售量减少。

报告期内，公司的营业收入呈现稳中有升的趋势，主要由于：一方面采取公司“大客户为核心+境外销售 ODM/OEM”的业务模式导致客户集中度较高，稳定性较好；另一方面，公司主要产品为康复护理产品及手术感控产品，与同行业可比公司的产品存在一定区别，公司产品的订单受公共卫生安全事件的影响较小，因此报告期内，公司的经营业绩变动趋势与同行业可比公司存在差异。

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。

综上所述，因公司与同行业可比公司的产品结构、客户结构存在一定差异，同时公司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。

四、结合发行人报告期末在手订单的签订和期后执行情况（列明主要客户、金额、产品类型）、在手订单消化周期、期后回款情况、销量变动情况及趋势，论证与主要客户合作是否稳定、是否能够持续获取新产品订单，在重大事项提示中进一步量化揭示对 Medline 集团销售收入存在依赖的风险

1、发行人报告期末在手订单的签订和期后执行情况（列明主要客户、金额、产品类型）、在手订单消化周期如下：

单位：万元

序号	客户名称	报告期期初	2022 年末	2023 年末	2024 年末 A	期后新签订 B	期后已执行 C	期后在手 D=A+B-C	产品类型	平均出库周期
1	Medline 集团	8,488.83	5,363.33	3,337.39	8,728.31	9,330.02	9,290.19	8,768.14	康复护理、手术感控	61.48
2	Zarys International group	281.35	717.14	1,498.25	1,299.89	530.90	781.42	1,049.37	康复护理、手术感控	96.96
3	Raffin Medical	71.34	53.64	131.57	438.39	117.99	225.16	331.22	手术感控	119.58
4	Sejong Healthcare	90.79	224.04	475.36	426.25	238.41	180.82	483.84	康复护理、手术感控	102.76
5	浙江美联医疗集团股份有限公司	137.88	35.10	82.16	96.89	262.79	77.76	281.92	手术感控	77.15
6	其他客户	2,307.30	1,694.66	1,972.03	2,446.93	2,285.04	2,047.45	2,684.52	康复护理、手术感控	82.99
	合计	11,377.49	8,087.91	7,496.76	13,436.66	12,765.15	12,602.80	13,599.01	-	70.14

注 1：期后数据统计截止至 2025 年 2 月末；

注 2：出库周期指订单录入系统日至产成品出库日的天数。

公司在获取客户外部订单后，一般一周内会录入公司系统生成内部订单并进行排产。自订单录入系统日至产成品出库日的周期一般为 2 个月左右，产成品出库日至销售收入确认的周期一般为 1 周至 2 周，因此公司在手订单消化的平均周期一般为 2 个月至 2.5 个。

2、期后回款情况

报告期各期末，应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	期后回款金额	回款占比%
2022/12/31	5,236.10	5,178.34	98.90
2023/12/31	3,596.92	3,539.17	98.39
2024/12/31	6,265.37	4,868.44	77.70

注：期后回款金额为截至 2025 年 2 月 28 日的回款数据。

由上表可见，报告期各期末，应收账款期后回款占比较高。

3、销量变动情况及趋势

单位：万件

类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
医用护理垫	24,630.18	21,507.61	19,196.36
医用冰袋	962.19	980.74	897.58
手术铺单	5,688.02	3,901.40	3,398.69
一次性手术衣	359.91	309.04	409.84
手术组合包	1,419.44	1,698.51	1,479.99

综上所述，发行人在手订单的签订和执行基本保持稳定，订单消化周期较短且回款情况良好。发行人报告期各期销量基本稳定，与主要客户合作具有稳定性，发行人能够持续获取新产品订单。

4、在重大事项提示中进一步量化揭示对 Medline 集团销售收入存在依赖的风险

公司已于招股说明书之“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）客户集中度较高和单一客户重大依赖的风险”补充披露如下：

“公司在报告期内的前五大客户合计销售收入占比分别为 81.99%、86.27% 和 86.27%，客户集中度较高，该情形主要系公司“大客户为核心+境外销售 ODM/OEM”业务模式导致。其中第一大客户 Medline 集团占比分别为 71.51%、73.08% 和 71.00%，重点客户的销售订单对于公司的经营业绩有较大的影响，如果该等客户受相关贸易政策的影响，或者公司与其稳定合作的关系发生变动，将可能对公司的经营业绩产生不利影响，公司将面临一定的因客户集中度较高和大

客户依赖而导致的经营风险。”

【中介机构核查】

1、核查程序

(1) 查询同行业可比公司招股书、年报，分析主要客户、产品及销售区域情况；

(2) 访谈报告期主要客户，了解发行人与主要客户建立合作的基本情况，了解主要客户经营情况、下游产品的销售情况、产品竞争优势，查阅公司主要销售合同，了解合同签订方式；

(3) 获取并核查发行人与主要客户签订的框架合同及主要内容，获取发行人在手订单统计表；

(4) 访谈公司销售负责人，了解发行人成为主要客户合格供应商的过程；

(5) 获取报告期内发行人收入成本明细表和在手订单明细，分析销量变动趋势；

(6) 对发行人主要客户进行函证，确认报告期内公司与主要客户的交易情况，了解主要客户的期后回款情况；

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 公司客户集中度与其行业特征和自身经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，公司客户集中度具有合理性；

(2) 由于 Medline 集团严格的供应商认证体系和公司自身技术、质量、服务等综合优势，双方合作黏性较高，一般不轻易更换供应商，符合行业实际情况和商业逻辑，双方交易稳定性较高，公司被替代的风险低；

(3) 因公司与同行业可比公司的产品结构、客户结构存在一定差异，同时公司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，发行人期后经营业绩稳健，财务数据较上年同期上升明显，经营业绩良好；

(4) 发行人期末在手订单的签订和执行基本保持稳定，订单消化周期较短且回款情况良好。发行人报告期各期销量基本稳定，与主要客户合作具有稳定性，发行人能够持续获取新产品订单。

问题 6. 商誉减值风险

根据申报文件，截至报告期末，发行人存在商誉账面价值 2,307.16 万元，系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。截至报告期末，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账面价值为 732.75 万元，发行人未单独披露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经营业绩、资产情况等数据。发行人认为上述资产组不存在较大的商誉减值风险，因此报告期内未曾计提过商誉减值。

请发行人：（1）补充披露发行人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的收购背景、交易过程、历史经营情况、商誉形成过程、收购定价的公允性等情况。（2）说明交易对手方是否与实际控制人、发行人、董监高等主体存在关联关系，相关收购款项的支付情况及资金最终流向，是否构成资金占用、是否存在利益输送情形。（3）说明自收购至今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经营业绩、主营业务和未来业务安排。（4）说明商誉减值测试的计算过程和方法，结合市场变化、订单变化、资产等情况，进一步说明商誉减值测试的相关假设是否合理。（5）说明发行人、资产评估机构对估值测算的方法、依据，说明测算方法是否审慎、合理。（6）测算如对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计提商

誉减值，对发行人经营业绩的影响，是否还满足发行上市条件。（7）
请发行人就商誉减值风险做出重大事项提示。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查，并说明核查方式、
核查比例、核查结论，发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露发行人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的收购背景、交易过程、历史经营情况、商誉形成过程、
收购定价的公允性等情况

公司已于招股说明书之“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财
务状况分析”之“（六）商誉”之“2.其他披露事项”补充披露如下：

“2020 年底，为了解决同业竞争和规范关联交易，公司收购任涛家庭控制
的张家港志益及苏州尤尼佳非口罩业务资产及承接相关劳动用工人员。

（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。

（2）交易过程

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》（大学评估估值字[2020]960027 号），采用收益法，截至评估基准日 2020

年 11 月 30 日，张家港志益和苏州尤尼佳模拟合并的非口罩业务资产组组合的评估价值为 4,182.73 万元。

2020 年 12 月 23 日，江苏志益召开股东会并作出决议，同意江苏志益以评估基准日（2020 年 11 月 30 日）的收益法估值为依据，以资产转让方式收购张家港志益、苏州尤尼佳除口罩业务之外的与经营性业务相关的设备、产品（库存）、人员及客户关系等。

2020 年 12 月 23 日，江苏志益与张家港志益、苏州尤尼佳、任涛家庭签署《资产及业务转让总体框架协议》，约定以评估基准日 2020 年 11 月 30 日上述资产收益法估值的结果为依据，确定本次交易对价为 4,182.73 万元，交割日为 2020 年 12 月 28 日；同时，协议约定张家港志益、苏州尤尼佳、任涛家庭及其各自关联方不再直接或间接从事本次转让的业务或可能与本次转让的业务构成直接或间接竞争的其他业务，包括但不限于生产和销售隔离衣、手术衣、床垫、铺单、手术包、器械包及其他无纺布制品（口罩除外）等医疗用品，包括但不限于与本次转让的业务的客户及供应商进行其他交易。同日，江苏志益分别与张家港志益、苏州尤尼佳签署了《存货转让协议》《设备转让协议》《无形资产转让协议》《员工劳动关系转移协议》。

截至 2022 年 12 月 28 日，交易各方已完成了相关资产的交割，相关员工于收购相关协议签署之日起 7 个工作日内与江苏志益重新签署了劳动合同。

江苏志益于 2021 年 1 月 27 日向苏州尤尼佳支付 1,042,253.94 元收购款项，于 2021 年 1 月 28 日向张家港志益支付 40,785,046.06 元收购款项。

（3）历史经营情况

张家港志益成立于 2010 年 8 月，由任涛、张丽芹、任志华共同出资设立，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。被收购前张家港志益的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	出资比例
1	任涛	250.00	50.00%
2	张丽芹	125.00	25.00%

序号	股东名称	出资金额	出资比例
3	任志华	125.00	25.00%
合计		500.00	100.00%

注：张丽芹与任志华系任涛父母。

苏州尤尼佳成立于2016年8月，由任涛、王妍珏共同出资设立，主要从事医用敷料和口罩的生产和销售。被收购前苏州尤尼佳的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	出资比例
1	任涛	300.00	60.00%
2	王妍珏	200.00	40.00%
合计		500.00	100.00%

注：任涛与王妍珏系夫妻关系。

上述收购前，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如下：

单位：万元

期间	营业收入	营业利润
2020年1-11月	5,156.19	299.27
2019年度	5,417.96	594.34

(3) 商誉形成过程

上述收购属于非同一控制下收购，根据企业会计准则规定，非同一控制下的企业合并是指参与合并各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的合并交易，即除判断属于同一控制下企业合并的情况以外其他的企业合并。

江苏志益收购张家港志益和苏州尤尼佳资产组，支付对价4,182.73万元，资产交割日张家港志益和苏州尤尼佳资产组可辨认净资产公允价值1,875.57万元，根据《企业会计准则第20号——企业合并》，非同一控制下的企业合并下，购买方合并成本大于合并中取得被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额应当确认为商誉，从而确认收购张家港志益和苏州尤尼佳资产组形成商誉2,307.16万元。

(4) 收购定价的公允性

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器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》（大学评估估值字[2020]960027号），采用收益法，截至评估基准日2020年11月30日，张家港志益和苏州尤尼佳模拟合并的非口罩业务资产组组合的评估价值为4,182.73万元。

2020年12月23日，江苏志益与张家港志益、苏州尤尼佳、任涛家庭签署了《资产及业务转让总体框架协议》，约定以评估基准日2020年11月30日张家港志益和苏州尤尼佳非口罩业务资产组的收益法估值结果为依据，确定本次交易对价为4,182.73万元。

综上，公司收购张家港志益和苏州尤尼佳非口罩业务资产组的定价以评估价值为基础经双方协商确定，收购定价公允。”

二、说明交易对手方是否与实际控制人、发行人、董监高等主体存在关联关系，相关收购款项的支付情况及资金最终流向，是否构成资金占用、是否存在利益输送情形

上述收购的交易对手方张家港志益、苏州尤尼佳系任涛家庭控制的企业，任涛母亲张丽芹系公司实际控制人、董事长、总经理张勇及董事张利芳的姐姐，除此以外，任涛家庭与发行人其他董监高无关联关系。

收购款项的支付情况如下：

日期	付款方	收款方	支付金额（万元）
2021/01/27	江苏志益	苏州尤尼佳	104.23
2021/01/28	江苏志益	张家港志益	4,078.50
合计			4,182.73

截至2021年1月28日，江苏志益已向张家港志益、苏州尤尼佳支付完毕收购相关款项。

根据张家港志益、苏州尤尼佳提供的银行账户对账单，张家港志益、苏州尤尼佳收到收购相关款项后用于日常生产经营、缴纳税款、购买理财产品、工程建设等，不存在资金占用、利益输送等情形。

三、说明自收购至今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经营业绩、主营业务和未来业务安排

发行人设立江苏志益（已更名为江苏旭禾）用于收购资产组，并继续经营资产组的相关业务。自收购至今，江苏旭禾的经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
总资产	7,835.69	8,220.05	7,601.06
净资产	4,736.30	4,234.91	3,817.01
营业收入	7,157.06	5,685.07	4,852.82
净利润	501.40	417.90	374.90

江苏旭禾的主营业务为各类医疗器械生产销售及零部件加工，主要产品包括手术铺单、一次性使用手术衣、手术组合包，未来仍将作为公司境内的重要生产基地之一。

四、说明商誉减值测试的计算过程和方法，结合市场变化、订单变化、资产等情况，进一步说明商誉减值测试的相关假设是否合理

（一）说明商誉减值测试的计算过程和方法

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价值比较，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	2024 年	2023 年	2022 年
资产组或资产组组合的账面价值	660.42	732.75	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	2,307.16	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	2,967.59	3,039.91	2,934.36
可收回金额	3,360.79	3,286.30	3,187.21
是否减值	否	否	否

其中报告期各期可回收金额的具体计算过程如下：

1、2024年12月31日

单位：万元

项目	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	永续期
营业收入	7,349.32	7,547.12	7,750.64	7,960.02	8,107.54	8,107.54
减：营业成本	5,773.73	5,913.58	6,073.89	6,219.42	6,328.78	6,331.75
税金及附加	39.25	40.26	41.44	42.26	43.27	43.27
销售费用	259.11	264.95	272.19	279.00	284.33	284.35
管理费用	466.27	406.97	418.48	427.18	436.37	465.01
研发费用	66.88	68.44	70.04	71.68	73.36	73.36
息税前利润	744.08	852.92	874.60	920.48	941.43	909.80
加：折旧与摊销	240.92	162.29	51.32	48.85	46.58	78.22
减：资本性支出	1.25	9.03	1.08	29.21	14.82	107.98
减：营运资金增加额	95.74	79.09	93.07	82.51	59.82	
现金净流量（税前）	888.01	927.09	831.77	857.61	913.37	880.04
折现率	14.54%	14.54%	14.54%	14.54%	14.54%	14.54%
折现期	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	5.00
折现系数	0.8731	0.7622	0.6655	0.5810	0.5072	3.4886
现值	775.28	706.66	553.52	498.27	463.30	3,070.10
减：期初营运资金投入额						2,706.34
可收回金额						3,360.79

2、2023年12月31日

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
营业收入	6,247.15	6,771.30	7,238.09	7,732.39	8,068.98	8,068.98
减：营业成本	4,854.35	5,257.79	5,624.82	6,035.25	6,328.23	6,328.75
税金及附加	36.63	39.85	42.61	45.69	47.37	46.6
销售费用	218.04	231.98	244.66	259.42	269.71	269.69
管理费用	410.87	414.82	359.51	374.06	384.62	410.64
研发费用	80.21	82.62	85.1	87.65	90.28	90.28
息税前利润	647.05	744.24	881.39	930.32	948.77	923.02
加：折旧与摊销	213.35	203.92	128.59	41.45	39.55	66.07
减：资本性支出		1.32	9.49	1.12	30.66	89.48
减：营运资金增加额	341.44	215.93	196.76	213.65	150.74	

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
现金净流量（税前）	518.96	730.91	803.73	757.00	806.92	899.61
折现率	14.85%	14.85%	14.85%	14.85%	14.85%	14.85%
折现期	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	5.00
折现系数	0.8707	0.7581	0.6601	0.5747	0.5004	3.3697
现值	451.86	554.10	530.54	435.05	403.78	3,031.42
减：期初营运资金投入额						2,120.45
可收回金额						3,286.30

3、2022年12月31日

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续期
营业收入	6,002.31	6,717.81	7,253.09	7,831.08	8,297.89	8,297.89
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
息税前利润	527.05	695.38	746.57	891.88	915.46	915.46
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

（二）结合市场变化、订单变化、资产等情况，进一步说明商誉减值测试的相关假设是否合理

1、报告期各期，对商誉减值测试的相关假设情况如下：

2024年：

单位：万元

项目	2024年 (实际)	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	永续期
营业收入	7,157.06	7,349.32	7,547.12	7,750.64	7,960.02	8,107.54	8,107.54
增长率	25.89%	2.69%	2.69%	2.70%	2.70%	1.85%	0.00%
息税前利润	804.17	744.08	852.92	874.60	920.48	941.43	909.80
息税前利润率	11.24%	10.12%	11.30%	11.28%	11.56%	11.61%	11.22%

2023年：

单位：万元

项目	2023年 (实际)	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
营业收入	5,685.07	6,247.15	6,771.30	7,238.09	7,732.39	8,068.98	8,068.98
增长率	17.15%	9.89%	8.39%	6.89%	6.83%	4.35%	0.00%
息税前利润	615.09	647.05	744.24	881.39	930.32	948.77	923.02
息税前利润率	10.82%	10.36%	10.99%	12.18%	12.03%	11.76%	11.44%

2022年：

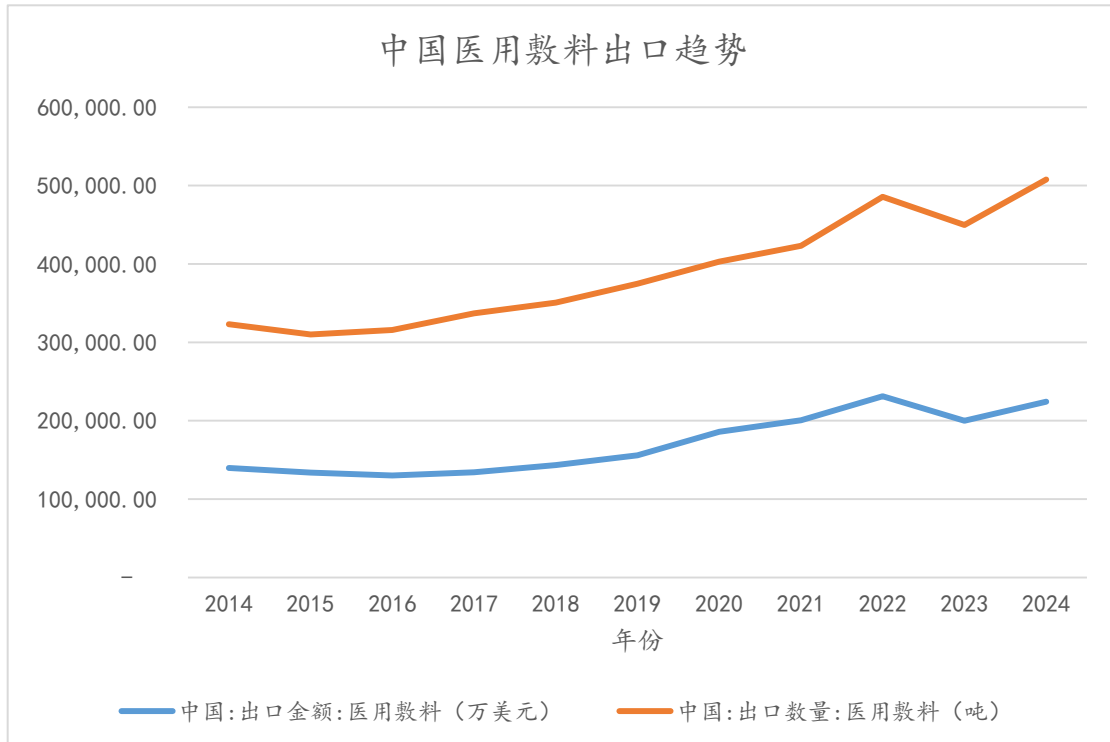
单位：万元

项目	2022年 (实际)	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续期
营业收入	4,852.82	6,002.31	6,717.81	7,253.09	7,831.08	8,297.89	8,297.89
增长率	-27.25%	23.69%	11.92%	7.97%	7.97%	5.96%	0.00%
息税前利润	469.47	527.05	695.38	746.57	891.88	915.46	915.46
息税前利润率	9.67%	8.78%	10.35%	10.29%	11.39%	11.03%	11.03%

注：2023年度收入增长率预测为23.69%，增长率预测较高的主要原因为：2022年度营业收入下降，主要系江苏旭禾的主要客户 Sejong Healthcare 临时调整采购策略导致其订单金额下降。根据2022年底 Sejong Healthcare 的在手订单、市场情况及管理层与客户的沟通情况，预测2023年营业收入为6,002.31万元，与2023年实际营业收入较为接近。

2、市场变化

江苏旭禾所处医用敷料行业，该行业近十年出口数据趋势如下图所示：



注：数据来源于Wind-海关总署-中国出口医用敷料数量及金额（当月值），图表中的数据为经过年度加计汇总后得出。

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，2011-2020年，全球医用敷料市场规模由90亿美元增长至147亿美元。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。

3、订单变化

报告期各期末，江苏旭禾在手订单如下：

项目	金额（万元）
2022 在手订单	771.37
2023 在手订单	1,091.66
2024 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。

4、资产

报告期各期末，江苏旭禾收购张家港志益和苏州尤尼佳资产组账面价值分别为：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
固定资产净值（不包括房屋建筑物）	394.92	413.97	472.04
使用权资产净值	223.09	265.75	91.50
无形资产净值	42.41	53.04	63.66
合计	660.42	732.75	627.20

综上，江苏旭禾所处医用敷料行业市场需求整体呈增长趋势，在手订单及资产逐年增长，公司商誉未见明显减值迹象，公司商誉减值测试的相关假设合理。

五、说明发行人、资产评估机构对估值测算的方法、依据，说明测算方法是否审慎、合理

（一）说明发行人、资产评估机构对估值测算的方法、依据

1、收益期及预测期

预计未来现金流量收益期通常以包含商誉资产组的核心资产（商誉）为依据确定。商誉未来收益期不可确定，包含商誉资产组所在企业目前经营正常，在可预见的时间范围内，无特殊原因，该行业不会消失，企业不会终止经营，因此，本次估值假设包含商誉资产组将无限期持续经营。故本次估值收益期按永续确定。

《企业会计准则第8号——资产减值》规定了“建立在该预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖5年”，因此本次预测期确定为5年。5年后包含商誉资产组将保持稳定的盈利水平。

2、营业收入

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。

3、营业成本

营业成本包括材料费、职工薪酬、折旧与摊销等。参照历史年度费用构成，

材料成本、水电费、物料消耗等参照历史年度其与营业收入的比率，并结合营业收入预测情况进行估算；对其中折旧与摊销的预测详见“折旧摊销和资本性支出的预测思路”；职工薪酬根据生产人员人数、人均薪酬水平预测；使用权资产租金，合同租约内考虑使用权资产的摊销，租约外按实际现金流出考虑。

4、销售费用

销售费用主要包括职工薪酬、差旅费、佣金等。预测时参照历史年度费用构成及与营业收入的比率，并结合未来年度营业收入进行估算。对其中折旧与摊销的预测详见“折旧摊销和资本性支出的预测思路”；职工薪酬根据销售人员人数、人均薪酬水平预测。

5、管理费用

管理费用包括职工薪酬、折旧及摊销等。管理费用主要参照历史年度费用构成，按一定的增长比例预测。对其中折旧与摊销的预测详见“折旧摊销和资本性支出的预测思路”；职工薪酬根据管理人员人数、人均薪酬水平预测；使用权资产租金，合同租约内考虑使用权资产的摊销，租约外按实际现金流出考虑。管理费用通常认为与收入变动无直接关系，故预测期保持现有规模小幅增长即可带来同样效应。所以，从长远看，管理费用占收入的比重会呈下降趋势。

6、研发费用

主要为职工薪酬、折旧费、材料费、检测费。研发费用主要参照历史年度费用构成，按一定的增长比例预测。对其中折旧与摊销的预测详见“折旧摊销和资本性支出的预测思路”；职工薪酬根据研发人员人数、人均薪酬水平预测。

7、税金及附加

包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加、印花税，按预测期销项税额扣除各项可抵扣进项税额进行预测，城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加的金额以增值税的预测金额为基础计算。印花税以收入金额为基础进行预测。

8、折旧摊销和资本性支出的预测思路

按照收益预测的前提和基础，在维持现有及可预期投资转增的资产规模和资

产状况的前提下，结合资产组历史年度资产更新和折旧回收情况，预计未来资产维持正常经营所需的支出。结合资产组资产的经济使用寿命，预测折旧与摊销。

9、营运资金增加额的预测

营运资金增加额系指资产组在不改变当前主营业务条件下，为保持资产组持续经营能力所需的新增营运资金，如正常经营所需保持的现金、代客户垫付款项（应收账款）等所需的基本资金以及应付的款项等。营运资金的增加额是指随着资产组经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。

根据对资产组历史资产与业务经营收入和成本费用的统计分析以及未来经营期内各年度收入与成本估算的情况，预测得到的未来经营期各年度的营运资金增加额。

10、期初营运资金投入额

因资产组的账面价值中未包括营运资金，为保证资产组的可收回金额与其账面价值的确定基础一致，故在确定可收回金额的未来现金流量现值时剔除了期初营运资金投入的影响。

期初营运资金投入额=预测期期初的最低现金保有量+应收款项+存货-应付款项-应付职工薪酬-应交税费

11、税前折现率

先计算加权平均资本成本模型（WACC），后经过调整转化为税前折现率 r。
税前折现率计算公式如下：

$$r=WACC/(1-T)$$

式中：r：税前折现率

T：企业所得税率

$$WACC=R_e \times \frac{E}{E+D} + R_d \times \frac{D \times (1-T)}{E+D}$$

式中：

Re：权益资本成本；

Rd: 付息债务资本成本;

E: 权益资本的市场价值;

D: 付息债务的市场价值;

其中, 权益资本成本采用资本资产定价模型 (CAPM) 计算。计算公式如下:

$$R_e = R_f + ERP \times \beta + R_c$$

其中: Rf: 无风险报酬率;

ERP: 市场风险溢价;

β : 权益资本的系统风险系数;

Rc: 特定风险报酬率。

(二) 说明测算方法是否审慎、合理

综上所述, 发行人、资产评估机构的商誉减值测试符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定, 商誉减值测试过程中预测的数据是合理、谨慎的, 经上述商誉减值测试结果显示, 相关商誉无需计提减值, 因此报告期各期末计提商誉减值准备具有合理性。

六、测算如对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计提商誉减值, 对发行人经营业绩的影响, 是否还满足发行上市条件

公司 2024 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。以 2024 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 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	最近两年加权平均净资产收益率
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，若公司商誉减值计提比例达到 100%时，在不考虑净利润增长、分红等因素的前提下，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。

七、请发行人就商誉减值风险做出重大事项提示

公司已在招股说明书之“重大事项提示”之“五、特别风险提示”及“第三节风险因素”之“二、财务风险”补充披露如下：

“截至 2024 年 12 月 31 日，公司商誉账面价值 2,307.16 万元，占 2024 年末资产总额的比例为 2.29%，系 2020 年收购张家港志益和苏州尤尼佳非口罩业务资产组形成。公司根据《企业会计准则》的要求，在年度终了基于实际经营状况，对商誉进行减值测试，同时委托厦门嘉学资产评估房地产估价有限公司对 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日以及 2024 年 12 月 31 日的资产组进行评估，未发现上述资产存在减值迹象。如果未来商誉所在资产组的宏观环境、行业环境、实际经营状况等发生变化，导致包含商誉的资产组账面价值低于可收回金额，将导致商誉减值，进而降低公司整体的盈利水平。”

【中介机构核查】

1、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) 访谈张家港志益的实际控制人任志华,获取发行人实际控制人、董监高填写的调查表,核查本次收购的交易对手方与发行人及其实际控制人、董监高等主体是否存在关联关系;

(5) 查阅张家港志益和苏州尤尼佳的银行账户对账单,核查收购款项的资金流向;

(6) 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;

(7) 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;

(8) 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,评估商誉减值的依据和相关假设是否合理。

2、核查结论

经核查,申报会计师认为:

(1) 2020年底,为了解决同业竞争和规范关联交易,发行人收购任涛家庭控制的张家港志益及苏州尤尼佳非口罩业务资产及承接相关劳动用工人员,收购价格以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估值报告的评估结果为依据,经双方协商确定,收购定价公允;

(2) 上述收购的交易对手方张家港志益、苏州尤尼佳系任涛家庭控制的企业,任涛母亲张丽芹系公司实际控制人、董事长、总经理张勇及董事张利芳的姐姐,除此以外,任涛家庭与发行人其他董监高无关联关系;张家港志益、苏州尤尼佳收到收购相关款项后用于日常生产经营、缴纳税款、购买理财产品、工程建设等,不存在资金占用、利益输送等情形;

(3) 自收购至今,江苏旭禾的主营业务为各类医疗器械生产销售及零部件

加工，主要产品包括手术铺单、一次性使用手术衣、手术组合包，未来仍将作为公司境内的重要生产基地之一；

(4) 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，商誉减值的相关假设和参数选取依据合理；

(5) 发行人、资产评估机构对估值测算的方法审慎、合理，报告期各期末计提商誉减值准备具有合理性；

(6) 根据测算，若公司商誉减值计提比例达到 100%时，在不考虑净利润增长、分红等因素的前提下，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；

(7) 发行人已在招股说明书中就商誉减值风险做出重大事项提示。

问题 7. 研发费用核算的准确性

根据申报文件，(1) 发行人各期研发费用分别为 79.16 万元、366.09 万元、490.93 万元，2022 年研发费用同比增长 362%，主要系人工费用增加所致。(2) 发行人各期研发费用率分别为 0.14%、0.64%、0.85%，同行业可比公司研发费用率平均值为 3.23%。(3) 发行人报告期内主要研发北美项目复杂型号和组合包开发、新型集尿袋开发、新型手术包开发等项目。(4) 发行人在招股说明书中披露：截至报告期末，发行人有技术人员 47 人；保荐工作报告中显示发行人各期研发人员人数分别为 4 人、5 人及 10 人，同时报告期内兼职研发人员的工时占比提升。

请发行人：(1) 结合项目研发进展、新项目与老产品实质技术差异等方面，说明报告期内研发费用逐期增加的真实性、合理性。(2) 说明各期研发人员数量变化、人均薪酬及当地薪酬对比情况，说明研

发领料与项目进度的匹配性。(3) 结合研发项目数量、研发成功转产情况及实际产量、销售金额等,说明研发成果转化情况,发行人是否存在多记研发费用的情形,发行人研发费用核算是否符合《企业会计准则》的规定。(4) 说明研发费用的具体归集方法,研发人员与生产人员和管理人员是否存在重合,如有,请说明上述人员工资计入研发费用和其他成本费用的情况及划分标准,发行人是否存在成本费用混同的情形。(5) 说明发行人研发费用率低于同行业可比公司的原因及商业合理性。(6) 说明技术人员和研发人员的认定差异,并统一申报材料中关于研发人员的披露内容。

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,并对发行人的成本、费用真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合项目研发进展、新项目与老产品实质技术差异等方面,说明报告期内研发费用逐期增加的真实性、合理性。

1、项目研发进展

报告期内,公司研发项目进展情况具体如下:

序号	研发项目	截至报告期末进展情况
1	智能感知床垫-基础原型开发阶段	项目已结项,专利评审中。
2	泌尿器械的开发-新型集尿袋	项目已结项,实用新型专利已申请通过。
3	医用防护产品开发	项目已结项,已量产。
4	北美新一代手术衣开发-L4级开发	项目已结项,尚未投产。
5	北美 Drape 项目-复杂型号和组合包开发	项目已结项,已量产。
6	技术改造(含精益)-自动包装替代人工	项目已结项,已量产。
7	袜套吸塑包装材料国产化	项目已结项,尚未投产。
8	新型手术组合包的开发-内销手术包开发	项目已结项,尚未投产。

9	北美新一代手术衣开发-L3 级开发	项目已结项，尚未投产。
10	医用 ABD 垫开发	项目已结项，已量产。
11	北美 Drape 项目-基础型号的开发	项目已结项，已量产。
12	技术改造(含精益)-生产设备效能提升	项目已结项，已量产。
13	新型手术组合包的开发-外销手术包开发	项目已结项，已量产。
14	环氧乙烷灭菌工艺开发项目	研发中，未量产。
15	自动化冰袋制作设备开发项目	项目尚未投产。
16	泌尿器械-欧美集尿袋系列开发	专利申请中，尚未投产。
17	新型手术组合包的开发-新型号开发	项目尚未投产。
18	北美手术洞巾产品开发	项目尚未投产。
19	医用复合膜和床垫改进项目	项目已量产。
20	手术衣改进款开发项目	未投产。
21	洞巾设备自动化技术改造(含精益)--洞巾设备效能提升	未投产。
22	欧洲新一代手术衣开发	项目已量产。
23	新型洞巾 Drape 组合包开发	项目已量产。
24	新型医用床垫型号的开发	项目已量产。

2、新项目与老产品实质技术差异

报告期内，研发项目具体内容如下：

序号	研发项目	涉及产品	与老产品的技术差异
1	智能感知床垫-基础原型开发阶段	医用护理垫	该项目通过对一次性医用床垫进行特殊匹配设计结合模拟神经感知网络实现对床垫湿润信息的检测，并实时将湿润信息通过无线传输发送给看护人或家属指定的手机端，解决使用者失禁或排泄后不及时清理所带来的不舒适的问题。老产品不具备该功能。
2	泌尿器械的开发-新型集尿袋	精密尿袋	为公司新产品，在工艺及技术上与老产品存在较大差异，通过特殊工艺路线进行整合，解决袋体和配件组装后的气密性问题。
3	医用防护产品开发	防护服、防护鞋套、防护带等	通过特殊面料及新加工工艺：水冷热合工艺对防护类产品进行性能迭代，与老产品的超声焊接或缝纫工艺相比，提高了相关防护类产品的抗渗水性、透气性、强度等属性。
4	北美新一代手术衣开发-L4 级开发	手术衣	通过新型复合材料和衣袖热合加工技术提升手术衣产品性能，使其具有良好的抗渗水性，关键部位静水压由原来的 50cmH ₂ O，提升到不低于 100cmH ₂ O，；提高材料抗拉强度和抗冲击性，冲击穿透力小于 1.0g；病毒阻隔性能 ASTM F1671 阴性，相比老产品更具有竞争优势，满足了北美市场最高级别防护水平要求

序号	研发项目	涉及产品	与老产品的技术差异
			AAMI L4。
5	北美 Drape 项目-复杂型号和组合包开发	手术组合包	通过智能自动化技术对组装工艺进行创新，对传统洞巾产品的临床使用需求进行新的调研和深入分析，对产品进行改良研究，其拒水性能大于 100cmH ₂ O，爆破强力大于 40kPa，抗拉强力大于 35N，相比老产品，相关属性更具有优势。
6	技术改造（含精益）-自动包装替代人工	不涉及具体产品	不适用。
7	袜套吸塑包装材料国产化	袜套	不涉及主营业务产品。
8	新型手术组合包的开发-内销手术包开发	手术组合包	该项目通过对缝纫、压胶、热合封装及灭菌等各项工艺进行优化，提升产品性能，与老产品相比，组合包中相关组合产品性能及组合种类均更加适应国内市场的临床需求、检测、注册要求及医疗机构的使用需求。
9	北美新一代手术衣开发-L3级开发	手术衣	通过水冷热封袖工艺对手术衣产线进行升级，以提高产品的抗渗水性、抗拉伸强度等，相比老产品，其工艺水平及产品性能更有优势，抗水性由原来的不稳定，提升到 100%达到 50cmH ₂ O 抗静水压。
10	医用 ABD 垫开发	医用护理垫	通过改良原材料及生产工艺，以绒毛浆替代原有主要原材料，和原来的护理垫结构和造型以及用途均不一样，属于一个系列中的新型号产品，和已经量产的普通护理垫相比，不添加超吸水粒子，更不易落屑。
11	北美 Drape 项目-基础型号的开发	手术铺单	该项目通过改良现有产品的材料组成并使用特殊的施胶工艺技术对产线工艺及产品性能进行改良，相比老产品能有效提高产品的防护等级，在拒水性、干/湿态阻菌性、抗拉强度等方面更具有优势。
12	技术改造（含精益）-生产设备效能提升	不涉及具体产品	不适用
13	新型手术组合包的开发-外销手术包开发	手术组合包	通过对组合包中主要配件的裁剪、缝纫、压胶、热合封装及灭菌工艺进行研究，同时为了迎合外销手术包比普通手术包的配置更加完备，更能满足欧美等国际市场的临床需求，并且欧美临床对组装强度也有更高的要求，开发的工艺可以保证产品的压胶密封性能，使其静水压下不会有渗透现象，提高了产品性能。
14	环氧乙烷灭菌工艺开发项目	不涉及具体产品	不适用。
15	自动化冰袋制作设备开发项目	医用冰袋	经过自研创新，新研发制作设备自动化生产工艺在行业中具有一定的先进性。
16	泌尿器械-欧美集尿袋系列开发	尿袋	属于新开发产品。产品设计技术行业领先，解决了行业内多年市场上的质量投诉问题，也在产线上投入了更多的自动化智能检测。尿袋生产自动线组装自动化程度处于行业领先水平。

序号	研发项目	涉及产品	与老产品的技术差异
17	新型手术组合包的开发-新型号开发	手术组合包	产品设计技术行业领先，满足国际医疗市场的头部客户需求，不断吸收客户终端市场的临床需求对产品系列进行迭代。
18	北美手术洞巾产品开发	手术铺单	生产技术行业领先，效率高，损耗低。
19	医用复合膜和床垫改进项目	医用护理垫	复合工艺技术处于行业领先，能低成本高速高质量的生产医用复合材料。
20	手术衣改进款开发项目	手术衣	与同行水平保持一致，在成本和使用期限上更具有优势。
21	洞巾设备自动化技术改造(含精益)-洞巾设备效能提升	手术铺单	技术改造有成效，处于同行业领先水平，有效减少对劳动力的依赖。
22	欧洲新一代手术衣开发	手术衣	产品设计新颖，满足头部客户需求，不断吸收客户终端市场的临床需求对产品系列进行迭代。
23	新型洞巾Drape组合包开发	手术组合包	产品设计技术行业领先，满足国际医疗市场的头部客户需求，不断吸收客户终端市场的临床需求对产品系列进行迭代。
24	新型医用床垫型号的开发	医用护理垫	生产技术行业领先，效率高，损耗低。

3、说明报告期内研发费用逐期增加的真实性、合理性

报告期内，公司研发立项紧跟公司产品升级目标和未来发展战略，持续进行生产工艺改造、产品性能提升和新产品创新开发，研发费用增加具有真实性。

公司为提高自身的科技创新、创造能力，提高核心竞争力，逐渐引进研发高端人才、规范研发内控制度并逐步增加研发投入，公司研发费用在报告期内呈现逐年增长的趋势。报告期内，公司研发费用分别为 366.09 万元、490.93 万元和 786.31 万元，其中研发人员薪酬分别为 252.25 万元、339.01 万元和 526.56 万元。

报告期内，研发人员人数逐年增加，分别为 5 人、10 人和 14 人，同时生产人员兼职研发人员的工时占比亦有提升，导致研发职工薪酬逐年增长。报告期内，各期生产人员兼职研发人员薪酬及研发人员薪酬的金额具体如下：

单位：万元

年份	生产人员兼职研发人员薪酬	研发人员薪酬	研发职工薪酬合计
2022	135.58	116.67	252.25
2023	144.77	194.24	339.01

年份	生产人员兼职研发人员薪酬	研发人员薪酬	研发职工薪酬合计
2024	274.54	252.02	526.56

2023年及2024年由于公司发展战略需要，公司逐渐壮大研发人员队伍，研发人数和兼职研发人员人数增加导致研发人员薪酬有所增加。

综上，报告期内，公司的研发费用逐期增加具有真实性和合理性。

二、说明各期研发人员数量变化、人均薪酬及当地薪酬对比情况，说明研发领料与项目进度的匹配性

1、说明报告期各期研发人员数量变化、人均薪酬及当地薪酬对比情况

项目	2024年	2023年	2022年
研发人员	14	10	5
研发人员薪酬（万元）	252.02	194.24	116.67
人均年薪（万/人） ^{注1}	21.06	24.16	37.74
当地薪酬（万/人） ^{注2}	尚未发布	14.27	11.89

注1：人均年薪=研发人员年度总工资/研发人员数量；

注2：当地薪酬水平数据来源于苏州市人力资源和社会保障局发布的2022年度及2023年度苏州市生物医药行业薪酬调查信息中产品设计工程技术人员的平均工资。

报告期内公司研发人员数量逐年增加，人均薪酬均高于当地薪酬平均水平，主要系研发总监宋频然年薪约80万元，拉高了研发人员的平均年薪，剔除研发总监后，报告期内研发人员的平均年薪分别为22.35万元、17.03万元和15.96万元，2023年及2024年研发人员平均薪酬下降，主要系公司增加基础研发人员所致。

2、研发领料与项目进度的匹配性

(1) 2024年度

单位：元

项目	研发领料金额	研发领料进度	项目进度
袜套吸塑包装材料国产化（大丰）	-	100.00%	100.00%
环氧乙烷灭菌工艺开发项目	279,072.00	69.77%	61.86%
自动化冰袋制作设备开发项目	94,167.08	100.00%	100.00%
泌尿器械-欧美集尿袋系列开发	396,824.71	100.00%	100.00%
新型手术组合包的开发-新型号开发	219,114.68	100.00%	100.00%

北美手术洞巾产品开发	116,501.09	100.00%	100.00%
医用复合膜和床垫改进项目	103,048.01	100.00%	100.00%
手术衣改进款开发项目	27,129.10	100.00%	100.00%
洞巾设备自动化技术改造(含精益)--洞巾设备效能提升	102,952.90	100.00%	100.00%
欧洲新一代手术衣开发	85,275.61	100.00%	100.00%
新型洞巾 Drape 组合包开发	222,547.73	100.00%	100.00%
新型医用床垫型号的开发	102,261.38	100.00%	100.00%

注：2024 年研发项目袜套吸塑包装材料国产化（大丰）未再领料且项目已完成结项的原因是因为该研发项目主要针对无菌医用包装材料，本身单价较低，项目费用主要体现在职工薪酬。

(2) 2023 年度

单位：元

项目	研发领料金额	研发领料进度	项目进度
北美 Drape 项目-复杂型号和组合包开发	135,748.94	100%	100%
医用防护产品开发	72,190.52	100%	100%
泌尿器械的开发-新型集尿袋	241,142.51	100%	100%
新型手术组合包的开发-内销手术包开发	126,806.86	100%	100%
技术改造（含精益）--自动包装替代人工	84,318.76	100%	100%
北美新一代手术衣开发-L4 级开发	41,681.75	100%	100%
智能感知床垫--床垫与智能传感系统组合应用开发	101,789.37	100%	100%
袜套吸塑包装材料国产化（大丰）	1,701.86	8.49%	42.09%

注：研发领料进度=某项目截至当期期末累计研发领料投入/该项目研发领料总投入，其中未完成研发项目的领料投入根据领料的预算总投入计算；项目进度=某项目截至当期期末累计研发投入/该项目总研发投入，其中未完成研发项目的总投入根据预算总投入计算。

2023 年研发项目袜套吸塑包装材料国产化（大丰）研发领料进度低于项目进度的原因因为该研发项目主要针对无菌医用包装材料，前期研发验证需要较长时间，投入的研发人员成本占比相对较大。

(3) 2022 年度

单位：元

项目	研发领料金额	研发领料进度	项目进度
北美 Drape 项目-复杂型号和组合包开发	110,908.86	44.96%	48.23%
医用防护产品开发	16,037.51	33.21%	43.21%
新型手术组合包的开发-外销手术包开发	71,594.87	100%	100%
北美 Drape 项目-基础型号的开发	77,254.78	100%	100%
技术改造（含精益）--自动包装替代人工	14,444.52	14.63%	19.37%
北美新一代手术衣开发-L4 级开发	10,883.67	20.71%	24.97%
医用 ABD 垫开发	46,046.33	100%	100%
智能感知床垫--基础原型开发阶段	60,203.02	100%	100%
北美新一代手术衣开发-L3 级开发	9,843.40	100%	100%
技术改造（含精益）--生产设备效能提升	13,432.29	100%	100%

三、结合研发项目数量、研发成功转产情况及实际产量、销售金额等，说明研发成果转化情况，发行人是否存在多记研发费用的情形，发行人研发费用核算是否符合《企业会计准则》的规定

1、研发项目成果转化情况

公司报告期内共有研发项目 24 个，截至报告期末具体如下：

序号	项目名称	研发成果转化
1	智能感知床垫-基础原型开发阶段	专利处于评审中
2	泌尿器械的开发-新型集尿袋	实用新型专利已申请通过，专利号 ZL 2024 2 0233742.8,未投产
3	医用防护产品开发	已量产
4	北美新一代手术衣开发-L4 级开发	尚未投产
5	北美 Drape 项目-复杂型号和组合包开发	已量产
6	技术改造（含精益）-自动包装替代人工	已量产
7	袜套吸塑包装材料国产化	尚未投产
8	新型手术组合包的开发-内销手术包开发	尚未投产
9	北美新一代手术衣开发-L3 级开发	尚未投产，已取得美国器械上市许可号 K220665
10	医用 ABD 垫开发	已量产
11	北美 Drape 项目-基础型号的开发	已量产

序号	项目名称	研发成果转化
12	技术改造（含精益）-生产设备效能提升	已量产
13	新型手术组合包的开发-外销手术包开发	已量产
14	环氧乙烷灭菌工艺开发项目	研发中
15	自动化冰袋制作设备开发项目	未投产
16	泌尿器械-欧美集尿袋系列开发	未投产，专利申请中，发明专利申请号 CN118990927A，实用新型专利申请号 CN222304577U
17	新型手术组合包的开发-新型号开发	未投产
18	北美手术洞巾产品开发	未投产
19	医用复合膜和床垫改进项目	已量产
20	手术衣改进款开发项目	未投产
21	洞巾设备自动化技术改造(含精益)--洞巾设备效能提升	未投产
22	欧洲新一代手术衣开发	已量产
23	新型洞巾 Drape 组合包开发	已量产
24	新型医用床垫型号的开发	已量产

2、研发项目数量、研发成功转产情况及实际产量、销售金额

项目	2024 年	2023 年	2022 年
项目数量	11	3	5
已转产项目	5	-	2
实际产量（万 Pcs）	13,435.05	85.10	43.96
销售金额（万元）	21,135.16	1,232.47	174.60

注 1：项目数量指当年开始的研发项目数量；

注 2：已转产项目指各年开始的研发项目截至 2024 年 12 月 31 日已转产的项目数量；

注 3：实际产量和销售金额为累计已转产项目在报告期各年度发生额。

2021 至 2024 年度，公司共有 24 个研发项目，其中 11 个研发项目已转产，13 个研发项目尚未投产。

3、发行人是否存在多记研发费用的情形，发行人研发费用核算是否符合《企业会计准则》的规定

公司研发费用主要包括研发人员薪酬、设备折旧、材料投入等，研发费用核算符合《企业会计准则》的规定，不存在多记研发费用的情形。

四、说明研发费用的具体归集方法，研发人员与生产人员和管理人员是否存在重合，如有，请说明上述人员工资计入研发费用和其他成本费用的情况及划分标准，发行人是否存在成本费用混同的情形

1、研发费用的具体归集方法

项目	核算内容	分配方式
工资薪酬	直接从事研发活动的研发人员及其他相关人员的工资、奖金、津贴、补贴、五险一金等人工费用	按照研发人员实际参与的各个项目的工时占比，将研发人员薪酬分配至对应研发项目。
折旧费用	用于研究开发活动的仪器、设备、房产等固定资产的折旧费	根据每月统计的机器工时，将设备产生的折旧在研发费用和成本间分配，并对应到具体研发项目。
材料费用	用于研发活动相关的材料费	材料费根据研发领料单及实际领用情况归集至相应研发项目。
其他费用	包括与研发活动相关的差旅费、办公费以及其他与研发活动直接相关的费用	根据实际归属的研发项目，归集到相应研发项目。

2、研发人员与生产人员和管理人员是否存在重合，如有，请说明上述人员工资计入研发费用和其他成本费用的情况及划分标准，发行人是否存在成本费用混同的情形

报告期内，公司研发人员与生产人员和管理人员存在重合，重合人员工资计入研发费用和其他成本费用的情况及划分标准如下：

公司通过员工考勤记录统计研发人员每天工作的工时，研发项目小组负责人每月负责统计各员工参与研发活动的工时情况，并根据统计的研发工时情况及每月汇总的员工考勤工时制作月度研发工时及占比表，经过研发总监审批后，财务根据研发工时及占比表在各研发项目和其他成本费用之间进行合理分摊，分别计入研发费用和其他成本费用，故不存在成本费用混同的情形。

五、说明发行人研发费用率低于同行业可比公司的原因及商业合理性

报告期内，发行人研发费用各项目费用率与同行业可比公司对比分析如下：

年度	公司名称	材料投入	直接人工	折旧费用	检测费用	其他费用	合计
2024年	奥美医疗	尚未披露					
	振德医疗	尚未披露					
	健尔康	尚未披露					

年度	公司名称	材料投入	直接人工	折旧费用	检测费用	其他费用	合计
	发行人	0.25%	0.76%	0.07%	0.05%	0.01%	1.14%
2023年	奥美医疗	1.86%	0.72%	0.11%	-	0.11%	2.81%
	振德医疗	1.48%	1.34%	0.15%	0.26%	0.14%	3.37%
	健尔康	1.39%	1.67%	0.20%	0.07%	0.20%	3.54%
	发行人	0.14%	0.59%	0.08%	0.04%	0.00%	0.85%
2022年	奥美医疗	2.10%	0.26%	0.04%	-	0.16%	2.56%
	振德医疗	1.93%	1.26%	0.12%	0.21%	0.17%	3.70%
	健尔康	1.29%	1.52%	0.19%	0.09%	0.14%	3.23%
	发行人	0.08%	0.44%	0.08%	0.05%	-	0.64%

如上表所示，发行人研发费用率低于同行业平均值水平，发行人研发费用率在报告期内呈现增长的趋势，主要系发行人逐渐完善研发内控制度并扩大研发团队，未来随着研发投入的增加，研发费用率将逐步提升。

发行人目前仍处于发展阶段，同行业可比公司均为行业龙头，相较发行人而言，同行业可比公司业务规模更大，产品种类更为丰富，客户群体更为广泛。而发行人产品种类较为专注集中，客户集中度高，目前发展轨迹一定程度落后于同行业龙头，后续将会逐步增加研发投入。因此，公司的研发费用率低于同行业可比公司具有合理性。

六、说明技术人员和研发人员的认定差异，并统一申报材料中关于研发人员的披露内容。

2024年末，公司技术人员67名中包括研发人员和质量控制人员，研发人员14名即研发人员，已修改招股说明书中的相关披露内容如下：

“（1）员工专业结构

职能部门	员工人数（人）	占总人数的比例
管理人员	5	0.32%
行政人员	117	7.60%
生产人员	1,295	84.15%
销售采购人员	34	2.21%
技术人员	67	4.35%
财务人员	21	1.36%

合计	1,539	100.00%
----	-------	---------

注：上表中的技术人员包括研发人员和质量控制人员。”

（七）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，并对发行人的成本、费用真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）访谈发行人管理层，了解公司研发制度、研发模式、主要项目的研发流程、研发人员构成、生产经营特点、研发费用归集核算方式等情况；

（2）获取公司研发人员名单、工资明细，与当地人才市场公开的薪酬对比分析；

（3）获取报告期内研发领料明细，了解并分析研发领料与项目进度的匹配性；

（4）获取报告期内研发立项资料，访谈研发总监了解研发成功转产情况，获取已量产项目在报告期内的实际产量和销售数据，分析是否存在多记研发费用的情形及研发费用核算的准确性；

（5）获取同行业可比公司公开披露资料，分析公司研发费用率低于同行业可比公司的原因及商业合理性。

2、核查结论

（1）报告期内，公司研发立项紧跟公司产品升级目标和未来发展战略，持续进行生产工艺改造、产品性能提升和新产品创新开发，研发费用增加具有真实性和合理性；

（2）报告期内公司研发投入持续增加，研发人员增加具备合理性，研发人员人均薪酬高于当地平均薪酬，具有合理性，研发领料进度与研发项目进度未见明显异常差异；

（3）报告期内公司研发项目部分转产，研发费用主要为研发人员工资、材

料、折旧费用、检测费等，未发现多记研发费用的情形；研发归集方法合理，不存在成本费用混同的情形，公司研发费用核算符合《企业会计准则》；

(4) 由于同行业可比公司业务规模更大，产品种类更为丰富，客户群体更为广泛，而公司产品种类较为专注集中，客户集中度高，目前发展轨迹一定程度落后于同行业龙头，后续将会逐步增加研发投入。因此，公司的研发费用率低于同行业可比公司具有合理性；

(5) 报告期内，发行人成本费用真实、准确、完整。

问题 8. 固定资产、在建工程核算的准确性

根据申报文件，发行人各期末固定资产账面价值分别为 14,913.94 万元、17,210.22 万元、22,753.72 万元，价值增加主要系在建工程转固所致。发行人各期末在建工程账面价值分别为 3,451.71 万元、13,645.69 万元、20,028.66 万元，主要系凯普乐工厂和泰国工厂的厂房和生产线。

请发行人：(1) 说明凯普乐工厂和泰国工厂的新厂区建设用途，新厂区用于替代或新增的产品类型，预计产能安排，工程进度，开工与预计竣工时间，各期资本投入情况和转固情况，预计投产时间，说明投产后对发行人产能的整体影响、新厂区建设与发行人发展战略和产能需求的匹配性。(2) 说明新厂区各期建造情况，包括总投资情况，项目进度，转固依据。(3) 结合在建工程转固时点、转固金额及依据、是否包含与在建工程无关的支出，相关政策在报告期内是否发生变化等方面，分别说明在建工程、固定资产会计处理是否符合《企业会计准则》规定，结合外部支持性证据说明是否存在提前或延迟转固的情况。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查，并说明对发行人

固定资产、在建工程的核查方式（是否现场走访）、核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明凯普乐工厂和泰国工厂的新厂区建设用途，新厂区用于替代或新增的产品类型，预计产能安排，工程进度，开工与预计竣工时间，各期资本投入情况和转固情况，预计投产时间，说明投产后对发行人产能的整体影响、新厂区建设与发行人发展战略和产能需求的匹配性

1、凯普乐工厂建设用途，新厂区用于替代或新增的产品类型，预计产能安排，工程进度，开工与预计竣工时间，各期资本投入情况和转固情况，预计投产时间，投产后对发行人产能的整体影响、新厂区建设与发行人发展战略和产能需求的匹配性

(1) 凯普乐工厂的新厂区建设用途

发行人凯普乐工厂为募投建设项目，工厂建设主要为满足未来募投项目建设需求，具体情况如下：

公司经过多年发展，产品种类迅速延伸，客户群体不断壮大，产品订单数量不断增大。然而，由于受到现有车间、生产设备、人员的制约，公司现有产能难以满足市场需求，不利于保持和扩大市场占有率。因此，公司提出凯普乐公共卫生医疗物资产业园建设项目，新建厂房、成品原料仓库和办公楼等，购置先进智能化生产设备，优化生产工艺，提高生产效率，打破公司产能瓶颈。项目建成后不仅能有效扩大产品规模，还能满足未来市场需求，为公司的可持续发展奠定基础。

(2) 凯普乐工厂用于替代或新增的产品类型，预计产能安排

项目充分利用公司现有的生产技术、经验以及产品销售能力，拟购置先进生产设备，引进专业人员，加强质量管控，提高产品质量和生产效率。项目建成后，可实现年产能医用器械灭菌生产和技术服务（主要提供环氧乙烷灭菌服务）12.00万立方米；OTC产品系列、IPA、PVP等系列186,800.00万包（片/支）；医用器械-袋类及管类（尿袋、胃食袋、血袋及相关系列）2,000.00万个；医用敷料（手

术防护用品、医用敷料用品、医疗护理用品) 4,800.00 万包(片/件)。

(3) 凯普乐工厂的工程进度, 开工与预计竣工时间, 各期资本投入情况和转固情况

报告期内, 凯普乐工厂在建工程的具体情况如下:

单位: 万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
期初余额	8,252.81	6,929.85	1,269.88
本期增加	10,625.59	7,425.29	5,659.97
本期减少	2,131.26	6,102.34	-
期末余额	16,747.14	8,252.81	6,929.85

2022 年在建工程余额为 6,929.85 万元, 主要为一期工程(宿舍楼、综合楼、4 号厂房、门卫室) 厂房基础建设工程和设计测绘勘测费等; 2023 年在建工程余额为 8,252.81 万元, 主要为二期工程(2、3、5 号厂房、成品仓库等) 基础建设工程费用等; 2024 年在建工程余额为 16,747.14 万元, 主要为二期工程(2、3、5 号厂房、成品仓库等) 和三期工程(1 号厂房、室外工程、2 号办公楼等) 基础建设工程费用等。凯普乐工厂在建工程具体明细如下:

单位：万元

项目名称	投资规模	报告期前投资金额	2022年度投资金额	2023年度投资金额	2024年度投资金额	开工时间	竣工/预计竣工时间	报告期内累计转固金额	2024年末在建工程余额
一期工程 (厂区围墙、宿舍楼、1号综合楼、4号厂房、门卫室)	26,466.66	1,269.88	3,993.32	1,699.54	2,406.07	2021年	2023年12月 /2025年9月	6,102.34	3,266.47
二期工程 (2、3、5号厂房、成品仓库等)			1,628.57	2,716.27	1,086.20	2022年	2025年6月	-	5,431.04
三期工程(1号厂房、室外工程、2号办公楼等)				1,408.00	5,147.79	2023年	2025年6月	-	6,555.79
凯普乐工厂生产线工程	27,250.00		38.08	1,601.49	1,985.53	2022年		2,131.26	1,493.84

(4) 凯普乐工厂的预计投产时间、投产后对发行人产能的整体影响、新厂区建设与发行人发展战略和产能需求的匹配性

凯普乐工厂的产品的预计投产时间列示如下：

产品名称	具体细分产品	预计投产时间
医用器械灭菌生产和技术服务	环氧乙烷灭菌服务	2025/5/30
OTC 产品系列、IPA、PVP 等系列	IPA（异丙醇）消毒产品	2025/12/30
	PVP（聚维酮碘）消毒产品	2025/11/30
	氧化锌软膏	2026/02/28
	维生素 AD 软膏	2026/02/28
医用器械-袋类及管类（尿袋、胃食袋、血袋及相关系列）	精密尿袋	2025/6/30
医用敷料（手术防护用品、医用敷料用品、医疗护理用品）	一次性手术衣	2025/8/30
	手术组合包	2025/8/30
	手术铺单	2025/9/30

通过凯普乐工厂公共卫生医疗物资产业园项目的建设，公司新增医用器械灭菌生产和技术服务、OTC 产品系列、IPA、PVP 等系列产品、泌尿器械-精密袋类产品品类，有利于公司开拓灭菌业务、满足市场灭菌需求，有利于公司拓展产品品类、扩大生产规模、提升行业地位，与公司发展战略相匹配。

发行人凯普乐工厂产品主要为自动化产线生产，对场地的空间面积需求比较大，募投项目将充分利用发行人新厂区的空间区域，同时引进高素质的生产、技术人员，购买先进的生产机器设备，有利于提高公司的经营管理效率，提升工作效率，强化生产过程的质量控制，保障生产经营活动的正常开展，在拓展新产品品类的同时，将进一步提高产能，提升公司业绩。

发行人目前已与 Medline 集团、Zarys International Group、Sejong Healthcare Co., Ltd.、Raffin Medical 等国际知名品牌商建立了稳定的合作关系。稳定、快速的生产响应能力以及优异的产品质量是赢得客户的长期肯定和信任的重要因素。随着公司业务的快速发展，原有的生产厂房已无法满足公司业务快速发展的需要，发行人结合行业发展趋势以及产品市场需求开展新厂区的建设工作。

综上所述，凯普乐工厂的建设与发行人发展战略和产能需求具有匹配性。

2、泰国工厂的新厂区建设用途，新厂区用于替代或新增的产品类型，预计产能安排，工程进度，开工与预计竣工时间，各期资本投入情况和转固情况，预计投产时间，投产后对发行人产能的整体影响、新厂区建设与发行人发展战略和产能需求的匹配性

(1) 泰国工厂的新厂区建设用途

泰国工厂的建设主要为解决发行人产能不足、拓展全球布局的需要。

(2) 泰国工厂用于替代或新增的产品类型，预计产能安排

泰国工厂建成后,可实现年产能医用护理垫 7,000 万片,手术铺单 700 万件,实现年产能医用器械灭菌生产和技术服务(主要提供环氧乙烷灭菌服务) 8.00 万立方米。截至 2024 年 12 月 31 日,泰国工厂可实现年产能医用护理垫 6,000 万片,手术铺单 1,000 万件,医用器械灭菌生产和技术服务尚未投产。

(3) 泰国工厂的工程进度、开工与预计竣工时间，各期资本投入情况和转固情况

报告期内，泰国工厂在建工程的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期初余额	2,223.86	358.94	477.79
本期增加	976.20	1,954.39	1,029.34
本期减少	2,662.68	89.47	1,148.20
期末余额	537.37	2,223.86	358.94

2022 年在建工程余额为 358.94 万元，主要为泰国工厂 4 号厂房建设工程；2023 年在建工程余额为 2,223.86 万元，主要为泰国工厂 4 号厂房建设工程及泰国工厂生产线工程；2024 年在建工程余额为 537.37 万元，主要为泰国工厂 5 号厂房工程。泰国工厂在建工程具体明细如下：

单位：万元

项目名称	投资规模	报告期前投资金额	2022年度投资金额	2023年度投资金额	2024年度投资金额	开工时间	竣工/预计竣工时间	报告期内累计转固金额	2024年末在建工程余额
泰国工厂3号厂房	7,500.00 (泰国1-4号厂房、零星工程等合计投资规模)	296.84	567.67			2021年	2022年12月	864.51	-
泰国工厂4号厂房			305.66	1,167.46	81.42	2022年	2024年6月	1,554.54	-
泰国工厂零星工程		180.95	102.74			2021年	2022年	283.69	-
泰国工厂5号厂房	3,691.41				571.04	2024年	2025年9月	68.87	533.43
泰国工厂生产线工程	1,896.14		53.28	786.94	323.73	2022年	2025年3月	1,177.08	3.94

(4) 泰国工厂的预计投产时间、投产后对发行人产能的整体影响、新厂区建设与发行人发展战略和产能需求的匹配性

泰国工厂于 2022 年 10 月起陆续投产；泰国工厂从建立之初，优先购置自动化生产线，整体的生产效率得到提升，公司在设备开机率较为稳定的情形下，实现了产量提升。2022 年 10 月，泰国工厂正式投产，实现产量 2,554.59 万件，销售 5,045.32 万元。2023 年度为泰国工厂投产后的第一个完整年度，实现产量 7,081.57 万件，销售 14,003.84 万元，2024 年泰国工厂实现产量 10,305.32 万件，销售 19,864.59 万元，有效缓解了公司产能紧张。

发行人通过泰国工厂建设，有效满足了目前发行人生产经营所需的人员和生产场地、改善发行人的生产条件、提升发行人的生产效率及产能、增强发行人对订单的响应速度和对下游客户的服务能力、保障产品生产环节的过程控制及质量控制，提高公司经营稳定性等均具有积极意义。泰国工厂建设与发行人发展战略和产能需求具有匹配性。

二、说明新厂区各期建造情况，包括总投资情况，项目进度，转固依据

1、新厂区各期建造情况，包括总投资情况，项目进度，转固依据如下：

工厂地点	项目	总投资金额（万元）	项目进度 (截至 2024 年 12 月 31 日)
泰国	泰国 3 号厂房	7,500.00（泰国 1-4 号厂房、零星工程等合计投资规模）	已于 2022 年转固
	泰国 4 号厂房		已于 2024 年上半年转固
	泰国 5 号厂房	3,691.41	于 2024 年 10 月开始施工，总进度 14.45%
	泰国工厂生产线工程	1,896.14	总进度 61.39%
江苏	张家港爱舍伦工厂	12,359.84	尚未完工，总进度 85.16%
安徽	凯普乐工厂建造工程	26,466.66	4 号厂房、宿舍楼、综合楼等已在 2023 年转固，其他尚在施工中
	凯普乐工厂生产线工程	27,250.00	总进度 13.30%

报告期内，公司在泰国、江苏张家港、安徽宣城同时有自建工厂，截止 2024 年 12 月 31 日，张家港爱舍伦工厂、凯普乐二期、三期及室外工程、泰国 5 号厂房尚未完工转固，其他均已完工转固。

公司报告期内在建工程转入固定资产的依据如下：

(1) 厂房施工类项目以工程竣工并通过消防验收与实际使用时间较早者作为转固时点。公司对已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的自行建造的固定资产，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按暂估价值转入固定资产，并于次月起计提固定资产折旧。

(2) 机器设备类项目以是否达到预定可使用状态作为转固时点，具体为公司完成对机器设备的安装调试以及试生产，由采购部门和固定资产使用部门共同现场参与验收，办理资产验收、产权移交手续，并签署固定资产验收单，财务部门依据固定资产验收单日期作为在建工程转入固定资产时点。

三、结合在建工程转固时点、转固金额及依据、是否包含与在建工程无关的支出，相关政策在报告期内是否发生变化等方面，分别说明在建工程、固定资产会计处理是否符合《企业会计准则》规定，结合外部支持性证据说明是否存在提前或延迟转固的情况。

1、在建工程转固时点、转固金额及依据

项目名称	转固金额（万元）	转固时点	转固依据
泰国 4 号厂房	1,423.31	2024 年 6 月	工程验收报告
泰国工厂零星工程	543.44	2024 年	验收单
泰国灭菌设备	744.26	2024 年 9 月	设备验收单
凯普乐全自动注塑机	1,133.18	2024 年 9 月	验收报告单
凯普乐集中供料冷却系统	359.29	2024 年 11 月	验收报告单
凯普乐精密挤出机生产线	272.57	2024 年 11 月	验收报告单
凯普乐模具	247.79	2024 年 11 月	验收报告单
凯普乐零星工程	118.43	2024 年	验收报告单
爱维迈德零星工程	279.72	2024 年	竣工竣工验收报告
凯普乐宿舍楼	2,149.56	2023 年 12 月	特殊建设工程消防验收意见书
凯普乐综合楼	898.75	2023 年 12 月	特殊建设工程消防验收意见书
凯普乐 4# 厂房	2,844.54	2023 年 12 月	特殊建设工程消防验收意见书
凯普乐门卫室	135.78	2023 年 12 月	特殊建设工程消防验收意见书
凯普乐老办公楼翻新	73.70	2023 年 12 月	特殊建设工程消防验收意见书
泰国工厂货架系统	146.90	2023 年 10 月	工程验收报告

张家港旭禾零星工程	91.98	2023年	验收单
张家港旭禾厂房装修工程	1,818.09	2022年3月	工程保期满验收报告/厂房搬迁通知
泰国工厂3号厂房	864.51	2022年12月	工程验收报告/质量保修书
泰国工厂零星工程	283.69	2022年	验收单
合计			

报告期内，公司在建工程转固的项目主要包括凯普乐工厂建设工程、泰国工厂建设工程、江苏旭禾新建厂房项目、爱维迈德工厂扩建项目及柯莱斯克生产线建造项目等。

以上在建工程转固时点、转固金额合理，转固依据充分，会计处理符合《企业会计准则》规定，在报告期内未发生变化。

2、是否包含与在建工程无关的支出

单位：万元

主体	工程项目	2024	2023	2022	报告期前	总计
安徽凯普乐工厂	厂房基础建设工程	5,304.38	4,232.63	5,078.05	1,183.51	15,798.57
	基础设施工程	190.15	273.60	426.84	-	890.59
	监理费	14.76	25.92	29.47	-	70.15
	设计测绘勘测费	58.01	-	58.77	86.38	203.16
	装修工程	3,072.76	1,291.66	28.76	-	4,393.18
泰国工厂	厂房基础建设工程	513.14	912.33	766.98	3,168.88	5,361.33
	基础设施工程	117.36	254.46	86.30	-	458.12
	配套工程	21.96	0.66	103.67	1,503.14	1,629.43
	设计测绘勘测费	-	-	2.54	-	2.54
	装修工程	-	-	16.59	-	16.59
江苏旭禾工厂装修工程	基础设施工程	-	-	28.25	-	28.25
	配套工程	-	-	121.52	254.52	376.04
	装修工程	-	-	40.47	-	40.47
	土地厂房转让	-	-	40.00	1,333.33	1,373.33
张家港爱舍伦工厂	厂房基础建设工程	451.99	2,180.74	6,094.44	49.92	8,777.09
	环评质检测试费	1.54	14.72	36.33	-	52.59

主体	工程项目	2024	2023	2022	报告期前	总计
	基础设施工程	175.01	247.60	12.39	-	435.00
	监理费	24.06	33.96	46.23	-	104.25
	配套工程	26.48	124.05	-	-	150.53
	设计测绘勘测费	-	12.51	51.33	66.26	130.10
	装修工程	294.46	581.52	-	-	875.98

公司按照各项目在建期间发生的必要工程支出以及其他相关费用等各项实际工程支出归集在建工程成本，包括厂房基础建设工程、装修工程及其他附属设施工程等相关费用，严禁将与项目不相关的支出计入在建工程各项的成本，不存在与在建工程无关的支出。相关政策在报告期内未发生变化。

报告期内公司除旭禾工厂为装修工程外，其他工厂均为自建，旭禾装修工程为外购房屋建筑物与土地，房屋建筑物与土地使用权之间难以合理分配，故土地与房屋建筑物一并计入固定资产入账。

综上所述，公司在建工程、固定资产会计处理符合《企业会计准则》规定。

3、结合外部支持性证据说明是否存在提前或延迟转固的情况

外部支持性证据	文件出具部门	文件编号	文件日期	适用单位
不动产权证	宣城市自然资源和规划局	皖（2021）宣城市不动产权第0008867号	2021-3-18	安徽凯普乐医疗科技有限公司
建设用地规划许可证	宣城市自然资源和规划局	地字第341800202000102号	2020-12-24	安徽凯普乐医疗科技有限公司
建设工程规划许可证	宣城市自然资源和规划局	建字第341800202100047号	2021-3-11	安徽凯普乐医疗科技有限公司
建设工程规划许可证	宣城市自然资源和规划局	建字第341800202100232号	2021-11-4	安徽凯普乐医疗科技有限公司
建设工程规划许可证	宣城市自然资源和规划局	建字第341800202200221号	2022-9-27	安徽凯普乐医疗科技有限公司
建设工程规划许可证	宣城市自然资源和规划局	建字第3418022023GG0022355号	2023-9-28	安徽凯普乐医疗科技有限公司
建筑工程施工许可证	宣城市住房和城乡建设局	341861202111090101	2021-11-9	安徽凯普乐医疗科技有限公司
特殊建设工	宣城经济技术开	宣开工建凭字	2023-12-29	安徽凯普乐医疗科技有限

外部支持性证据	文件出具部门	文件编号	文件日期	适用单位
程消防验收意见书	发区管委会建设局	[2023]第 8 号		公司
	宣城市住房和城乡建设局		2023-12-29	安徽凯普乐医疗科技有限公司
工程质量监督报告	宣城市建设工程质量监督站宣城经开区分站	宣建质报字 2024 年 20240067 号	2024-2-4	安徽凯普乐医疗科技有限公司
工程质量监督报告	宣城市建设工程质量监督站宣城经开区分站	宣建质报字 2024 年 20240068 号	2024-2-4	安徽凯普乐医疗科技有限公司
工程质量监督报告	宣城市建设工程质量监督站宣城经开区分站	宣建质报字 2024 年 20240069 号	2024-2-4	安徽凯普乐医疗科技有限公司
工程质量监督报告	宣城市建设工程质量监督站宣城经开区分站	宣建质报字 2024 年 20240070 号	2024-2-4	安徽凯普乐医疗科技有限公司
宣城市房屋建筑和市政基础设施工程竣工验收报告	安徽凯普乐医疗科技有限公司	\	2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	马鞍山华天岩土工程有限责任公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	宣城市建筑设计院有限公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	安徽开盛津城建设有限公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	安徽省永信人防工程建设监理有限责任公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
宣城市房屋建筑和市政基础设施工程竣工验收报告	安徽凯普乐医疗科技有限公司	\	2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	马鞍山华天岩土工程有限责任公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	宣城市建筑设计院有限公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	安徽开盛津城建设有限公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	安徽省永信人防工程建设监理有限责任公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
宣城市房屋建筑和市政基础设施工程竣工验收报告	安徽凯普乐医疗科技有限公司	\	2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	马鞍山华天岩土工程有限责任公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	宣城市建筑设计院有限公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司

外部支持性证据	文件出具部门	文件编号	文件日期	适用单位
	安徽开盛津城建设有限公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	安徽省永信人防工程建设监理有限责任公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
宣城市房屋建筑和市政基础设施工程竣工验收报告	安徽凯普乐医疗科技有限公司	\	2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	马鞍山华天岩土工程有限责任公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	宣城市建筑设计院有限公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	安徽开盛津城建设有限公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
	安徽省永信人防工程建设监理有限责任公司		2024-1-22	安徽凯普乐医疗科技有限公司
不动产权证	张家港市自然资源和规划局	苏（2021）张家港市不动产权第8265014号	2021-10-25	爱舍伦医疗科技（张家港）有限公司
可行性研究报告的批复	张家港市行政审批局	张行审投[2021]388号	2021-10-26	爱舍伦医疗科技（张家港）有限公司
建设用地规划许可证	张家港市自然资源和规划局	地字第320582202100169号	2021-12-27	爱舍伦医疗科技（张家港）有限公司
建设工程规划许可证	张家港市自然资源和规划局	建字第320582202100408号	2021-11-2	爱舍伦医疗科技（张家港）有限公司
建筑工程施工许可证	张家港市行政审批局	320582202111190601	2021-11-19	爱舍伦医疗科技（张家港）有限公司
土地所有权证	泰国乌太县班昌镇政府	9883号地契-勘测页899-34042、34041	2021-8-31	Excellent Medical Technology (Thailand) Co., Ltd.
施工许可证	大城班场乡镇府	10/2563	2020-03-26	Excellent Medical Technology (Thailand) Co., Ltd.
施工许可证	大城班场乡镇府	8/2565	2022-03-18	Excellent Medical Technology (Thailand) Co., Ltd.
施工许可证	大城班场乡镇府	1/2565	2023-01-06	Excellent Medical Technology (Thailand) Co., Ltd.
施工许可证	大城班场乡镇府	20/2566	2023-07-26	Excellent Medical Technology (Thailand) Co., Ltd.
施工许可证	大城班场乡镇府	44/2567	2024-11-22	Excellent Medical Technology (Thailand) Co., Ltd.
建筑认证	大城班场乡镇府	1/2564	2021-05-03	Excellent Medical Technology (Thailand) Co., Ltd.

外部支持性证据	文件出具部门	文件编号	文件日期	适用单位
				Ltd.
建筑认证	大城班场乡镇府	14/2565	2022-05-21	Excellent Medical Technology (Thailand) Co., Ltd.
建筑认证	大城班场乡镇府	10/2566	2023-10-02	Excellent Medical Technology (Thailand) Co., Ltd.
建筑认证	大城班场乡镇府	9/2566	2023-10-02	Excellent Medical Technology (Thailand) Co., Ltd.

综上所述，结合公司各类外部支持性证据的取得时间，公司在建工程不存在提前或延迟转固的情况，公司与在建工程、固定资产相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

【中介机构核查】

（一）请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查

1、核查程序

（1）访谈公司管理层，获取公司新厂区建设工程项目的可行性研究报告，了解新厂区建设工程项目建设背景及项目概况、项目建设方案、项目投资预算及资金安排等；

（2）了解与长期资产循环相关的内部控制制度，评价内部控制制度设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

（3）获取并复核有关建设项目的供应商的大额合同、发票、银行回单、竣工报告单等，查验在建工程支出的真实性，识别是否存在与在建工程无关的支出，相关会计处理是否正确；

（4）查阅在建工程转固资料，核实在建工程结转金额及转固时点是否准确，检查验收日期与相关项目由在建工程转入固定资产时点是否一致，检查在建工程转入固定资产的依据是否充分，是否存在已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形；

（5）对主要在建工程、固定资产实施监盘程序，检查是否存在已竣工未转固的在建工程；结合期末固定资产、在建工程监盘情况，确认是否存在闲置、废

弃、毁损、陈旧过时或工程停建等减值迹象。

2、核查结论

(1) 凯普乐工厂为募投建设项目，工厂建设主要为满足未来募投项目建设需求；凯普乐工厂于 2021 年开工建设，该项目有利于提高公司的经营管理效率，提升工作效率，凯普乐工厂的建设与发行人发展战略和产能需求具有匹配性；

(2) 泰国工厂的建设主要为解决发行人产能不足、拓展全球布局的需要；泰国工厂于 2022 年 10 月起陆续投产，该项目有利于提升生产效率和产能，对发行人提高公司经营稳定性等均具有积极意义，泰国工厂建设与发行人发展战略和产能需求具有匹配性；

(3) 报告期内，公司在泰国、江苏张家港、安徽宣城同时有自建工厂，截止 2024 年 12 月 31 日，张家港爱舍伦工厂、凯普乐二期、三期及室外工程、泰国 5 号厂房尚未完工转固，其他均已完工转固；

(4) 公司在建工程转固时点、转固金额合理，在建工程入账金额准确，不存在与建工程无关的支出，相关政策在报告期内未发生变化，在建工程转固存在合理的外部证据，不存在提前或延迟转固的情况，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

(二) 对发行人固定资产、在建工程的核查方式（是否现场走访）、核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见

1、报告期各期末对在建工程和固定资产执行监盘程序，实地查看在建工程及固定资产情况，监盘结果账实相符；

2、对主要工程供应商进行现场走访，了解供应商的基本情况、双方的合作情况以及与发行人关联关系情况；

3、报告期各期对设备及工程施工供应商进行函证，核实双方交易额及余额；

4、对报告期购置的在建工程、固定资产进行检查，检查资产的请购单、合同、发票、验收报告（验收单）、支付凭证等支持性文件。

经上述核查，申报会计师认为公司固定资产、在建工程真实存在、核算准确。

问题 9. 其他财务问题

(1) 销售佣金持续下降的合理性。根据申报文件，发行人各期收入稳定，销售费用中销售佣金连年下降，金额分别为 317.16 万元、172.78 万元、112.87 万元。请发行人：说明销售佣金的支付对象，计算原则。说明收入稳定的背景下，销售佣金持续下降的原因及合理性，说明发行人费用归集是否完整。

(2) 预付款项的采购内容。根据申报文件，截至报告期末，发行人预付款项中金额占比最高的供应商为 Suzano International Trade GmbH，预付款金额为 572 万元。请发行人：说明上述供应商的基本情况，各期向其采购的主要内容，是否采购原材料后为其提供加工服务后再向其销售产成品，是否存在受托加工的情形。

(3) 2022 年股份支付费用冲回情况。根据申报文件，发行人各期计入管理费用的股份支付费用分别为 548.57 万元、140.69 万元、393.49 万元。2022 年度公司股份支付费用下降主要系 2022 年度部分高管离职冲回了以前年度确认的股份支付费用。请发行人：说明股份支付的具体情况、相关人员在报告期内的变动情况、持股情况、费用冲回情况，说明会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，部分高管离职对发行人是否构成重大不利变化。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查，并说明核查方式、核查比例、核查结论，发表明确意见。

【公司回复】

一、说明销售佣金的支付对象，计算原则。说明收入稳定的背景下，销售佣金持续下降的原因及合理性，说明发行人费用归集是否完整。

(一) 销售佣金的支付对象及计算原则如下：

单位：万元

佣金合约乙方	对应客户	2024 年度		2023 年度		2022 年度		佣金计算方式
		佣金金额	相应业务 销售收入	佣金金额	相应业务 销售收入	佣金金额	相应业务 销售收入	
城阳区懋功达咨询服务部	苏州鼎康进出口有限公司	103.52	1,695.04	84.39	1,369.62	80.34	1,285.63	按销售数量乘以单价计算佣金金额，单价为 0.2 元人民币/片；年底一次性支付年成交金额的 1% 佣金
KHT&Dco., (HONGKONG) Ltd.	Raffin Medical	21.10	703.36	38.17	1,272.42	-	-	按对应的营业收入乘以固定的比例计算销售佣金，比例为 3%
New Sunshine International Ltd.	Servoprax GmbH	49.31	234.65	15.10	81.72	50.94	193.25	按销售数量乘以单价计算佣金金额，单价按产品种类不同而不同，按美元结算
Dynamic Medical Supplies Co., Ltd.	Dyad Medical SourcingLlc/Mazza Healthcare	12.85	139.69	6.59	53.60	17.95	109.03	按销售数量乘以单价计算佣金金额，单价为 0.03 美元/pcs 或 0.05 美元/pcs，按美元结算
上海沃嗣贸易有限公司 ^注	Sejong HealthcareCo., Ltd./Youlchon Chemical Co., Ltd./Medicpro Healthcare Co., Ltd.	-	-	-31.38	-	22.80	353.91	按对应产品（洞巾类、手术类）的营业收入乘以固定的比例计算销售佣金，比例在 3%-9%，佣金按美元结算
苏州工业园区娄葑镇瑞莱纺织商务中心	Doora Family (韩国)	-	-	-	-	0.75	19.44	按对应的销售数量乘以固定的比例（USD0.048/Pcs）计算销售佣金
合计		186.79	2,772.74	112.87	2,777.36	172.78	1,961.26	——

注：公司与上海沃嗣贸易有限公司的合同中，约定对其中的洞巾类产品及手术类产品支付佣金。因此佣金业务对应的营业收入与总的营业收入金额

不完全一致。

报告期内，销售佣金是以按照约定期间内对客户销售金额乘以约定比例计算所得。佣金支付约定为：甲方销售成功后，乙方（即中间方）根据甲方与客户最终成交价按照相关不同品类约定佣金比例计算，并与甲方向乙方介绍的客户供货回款后，且无售后争议后与乙方核对佣金数额并确认无误后支付相应佣金。对于销售佣金主要受产品类别、回款进度、客户重要性等因素综合影响。如上表数据所示，佣金金额与公司对应业务的营业收入匹配。

（二）说明收入稳定的背景下，销售佣金持续下降的原因及合理性，说明发行人费用归集是否完整。

1、2022 年度-2023 年度，公司销售佣金下降的原因主要有：

2022 年度-2023 年度，公司通过支付销售佣金的客户报告期内收入下降，主要因客户 Medicpro Healthcare Co., Ltd.经营不善，公司自该客户出现经营不善情况后减少与对方合作，2023 年与对方未有新的业务开展，出于谨慎考虑公司在 2023 年单项计提该客户的应收账款，同时 2023 年公司冲销以前年度计提的佣金，后期不再支付对方任何佣金；

2、公司 2024 年度佣金金额为 186.79 万元，较上年增长 65.49%，主要系苏州鼎康进出口有限公司和 Servoprax Gmbh 本期收入增长所致；

3、2022 年度，因客户 Raffin Medical 出现回款不及时的情况，公司未计提佣金。2023 年底，公司收到对方的还款计划，并补提 2022 年佣金 24.37 万，计提 2023 年佣金 13.80 万元；公司 2022 年和 2023 年对 Raffin Medical 的销售收入合计为 1,279.41 万元，计算佣金的收入为 1,272.42 万元，差异为 7 万元，原因为公司审计调整部分跨期订单，该差异调增至 24 年计算佣金的收入。

综上，报告期内，公司佣金金额与对应业务的营业收入基本匹配。

公司在费用核算方面建立了较为完善的内部控制制度，相关内控制度设计和执行有效，可以保证费用核算的真实性、准确性、完整性。发行人佣金费用归集完整。

二、说明上述供应商的基本情况，各期向其采购的主要内容，是否采购原材料后为其提供加工服务后再向其销售产成品，是否存在受托加工的情形。

（一）Suzano International Trade Gmbh（以下简称“Suzano”）的基本情况如下：

供应商名称	Suzano International Trade Gmbh
成立时间	2009 年 12 月 3 日
注册资本	35,000 欧元

法定代表人	Carvalho Fino
注册地	奥地利，维也纳
股权结构	由 Suzano S.A 100%控股
主营业务	纸张和纸浆批发
是否关联方	否

(二) 各期向其采购的主要内容如下：

单位：万元

供应商名称	采购金额			采购内容
	2024 年度	2023 年度	2022 年度	
Suzano	6,181.66	1,297.35	796.39	进口绒毛浆

Suzano International Trade GmbH 为 Suzano S.A 100%控股公司（中文为书赞梭诺），系一家在美国上市的巴西绒毛浆销售公司，主要经营范围及业务为全球纸浆与纸质的批发销售。其主要销售产品金鱼木浆纸为爱舍伦医疗所处医疗耗材领域重要原材料。其 2022 年外国市场纸质及纸浆总计 1,020.32 千公吨，2023 年销往外国市场纸质及纸浆总计 988.24 千公吨。2023 年外销纸浆总计 284.5 亿巴西雷亚尔，其中亚洲市场总计 135.88 亿巴西雷亚尔，2022 年外销总计 387.18 亿巴西雷亚尔，其中亚洲市场总计 182.94 亿巴西雷亚尔。

Suzano 为公司采购进口绒毛浆的供应商之一，该供应商为贸易公司，因其采购价格存在优势而进行采购。公司采购原材料后因产品类型及生产产品所属领域差异不存在为其提供加工服务后再向其销售产成品的情形，亦不存在受托加工的情形。

三、说明股份支付的具体情况、相关人员在报告期内的变动情况、持股情况、费用冲回情况，说明会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，部分高管离职对发行人是否构成重大不利变化。

2022 年股份支付费用冲回主要受服务期重估及部分高管及员工离职的影响。具体分析如下：

(一) 服务期重估

2020 年 12 月 15 日，公司审议通过《员工持股计划》。根据《员工持股计划》，员工持股平台持有的公司股票自持有之日起至公司股票在证券交易所上市

后 12 个月内不转让或者委托他人管理。股份授予后，公司结合上市工作计划，设定申报基准日为 2021 年 12 月 31 日，确定服务期为股份授予日至 2024 年 3 月，以第一次股份授予为例，服务期为 2020 年 12 月-2024 年 3 月。

2022 年，公司结合最新的上市工作进展情况，预计申报基准日将延迟两年，即 2023 年 12 月 31 日，重新测算等待期为股份授予日至 2025 年 12 月。服务期的重估，对第一次授予的股份支付费用计算产生影响，不考虑授予的激励对象在 2022 年离职情况，测算影响如下：

单位：万元

期间	原服务期分摊金额	新服务期分摊金额	差异
2020 年	21.02	15.60	5.42
2021 年	548.57	358.18	190.39
2022 年	550.55	368.63	181.92
2023 年	550.55	368.63	181.92
2024 年	169.51	368.63	-199.12
2025 年	-	360.54	-360.54
合计	1,840.19	1,840.19	0.00

注：2022 年新服务期下股份支付费用（不考虑授予的激励对象在 2022 年离职情况）= 新服务期下截至 2022 年末累计应确认的股份支付费用-累计已确认的股份支付费用=（15.60+358.18+368.63）-（21.02+548.57）=172.82 万元

根据财政部会计司 2021 年 5 月发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》案例解释，以首次公开募股成功为可行权条件的激励计划，应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，当估计首次公开发行时点发生变化的，应当根据重估时点确定等待期，截至当期累计应确认的股权激励费用扣减前期累计已确认金额，作为当期应确认的股权激励费用。

公司在各资产负债表日，结合最新上市工作进展情况，对完成首次公开募股的时点进行估计，重估等待期，并对将要确认的股份支付费用进行了调整，上述会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（二）报告期内离职人员情况

人员	离职时间	入股时公允价（元/股）	股份支付总额（元）	已确认的股份支付费用（元）	股份支付冲回（元）
马宁	2022年5月	9.17	76,672.55	15,260.65	-15,260.65
黄侃麟	2022年5月	9.17	383,362.82	65,281.21	-65,281.21
李毓珂	2022年12月	9.17	766,725.48	95,667.37	-95,667.37
丁蓓蓓	2023年3月	9.17	38,336.28	14,523.97	-14,523.97
陆晓泉	2023年3月	9.17	76,672.57	31,232.07	-31,232.07
马鹏	2023年3月	9.17	191,681.37	78,076.44	-78,076.44
司广学	2023年12月	10.76	124,650.96	33,037.98	-33,037.98

注：2024年无离职人员。

公司将与离职人员相关的已摊销确认的股份支付费用在离职当期予以冲销，实际控制人回购退出持股平台员工份额，受让的份额确认新的股份支付，并在剩余服务期内进行分摊，公允价格参照最近一次公允入股价。

（三）部分高管离职对发行人的影响

2021年7月6日，公司召开第一届董事会第一次会议，审议通过《关于聘任江苏爱舍伦医疗科技集团股份有限公司财务总监的议案》《关于聘任江苏爱舍伦医疗科技集团股份有限公司副总经理的议案》《关于聘任江苏爱舍伦医疗科技集团股份有限公司董事会秘书的议案》，选举李毓珂为公司副总经理、财务总监，选举黄侃麟为公司副总经理、董事会秘书。

2022年5月6日，公司召开第一届董事会第八次会议，审议通过《关于副总经理兼董事会秘书辞职及聘任董事会秘书的议案》，批准黄侃麟辞去副总经理兼董事会秘书职务，聘任张勇为公司董事会秘书。

2022年12月17日，公司召开第一届董事会第十次会议，审议通过《关于副总经理兼财务总监辞职及聘任财务负责人的议案》，批准李毓珂辞去副总经理兼财务总监职务，聘任周帆为公司财务负责人。

李毓珂及黄侃麟任职时间较短，其离职不会对公司产生重大不利变化。

综上所述，2022年度股份支付费用降低，主要系由于服务期重估和部分高管及员工离职所致，会计处理符合《企业会计准则》的规定，授予的激励对象离

职对发行人的影响较小，对发行人不构成重大不利变化。

【中介机构核查】

1、核查程序

(1) 通过访谈公司销售总监及财务总监，了解公司销售佣金制度、标准、佣金计算方法、审批流程、支付方式等；

(2) 检查佣金合同及其对应的销售合同、佣金的支付凭证等支持性文件，重新测算销售佣金，核实销售佣金的真实性、准确性和完整性；

(3) 获取企业供应商清单，通过公开信息及海外客户官方网站，查阅相关供应商的主营业务、经营规模以及股权结构；

(4) 通过走访 Suzano 位于上海市静安区南京西路 1468 号中欣大厦亚太区中国办事处，访谈销售部人员，了解与公司业务的开展情况；

(5) 获取公司报告期内与 Suzano 的采购明细表、订单、入库单、发票、付款凭证，检查公司与 Suzano 采购情况，获取公司销售明细表，公司销售客户情况与采购明细表供应商进行匹配，检查公司是否存在既是客户又是供应商情况；

(6) 获取公司员工持股计划，了解激励对象离职情况，获取离职激励对象的股权转让协议，检查离职激励对象股份支付的会计处理情况；

(7) 获取公司股份支付费用计算表，对股份支付费用计算过程进行检查。

2、核查结论

(1) 公司销售佣金支出具有真实合理的商业背景，符合商业和行业惯例，具有商业实质；

(2) 公司销售佣金支出与销售收入基本匹配，入账金额合理且完整；

(3) 公司向 Suzano 采购原材料属于正常原材料采购行为，不存在采购原材料后为其提供加工服务后再向其销售产成品，不存在受托加工的情形；

(4) 股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的规定，部分高管离职对发行人不构成重大不利变化。

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请文件》《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，请予以补充说明。

【回复】

除上述问题外，发行人、保荐机构、申报会计师和发行人律师已对照《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，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。

(本页无正文，为江苏爱舍伦医疗科技集团股份有限公司容诚专
字[2025]215Z0039号专项报告之签字盖章页。)



中国注册会计师：俞国徽
俞国徽



中国注册会计师：殷李峰
殷李峰



中国·北京

中国注册会计师：周路
周路



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

2025年 03月 05日





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

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

证书序号：00022650

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》。

会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

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



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书有效期限为一年，请在有效期满前办理续期手续。
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，请在有效期满前办理续期手续。
This certificate is valid for another year after this renewal.



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

工作单位
Working Unit

华泰天健会计师事务所
Huatai Tianjian Accounting Firm

注册会计师姓名
Name of the Auditor

工作单位
Working Unit

华泰天健会计师事务所
Huatai Tianjian Accounting Firm

注册会计师姓名
Name of the Auditor

华泰天健会计师事务所
Huatai Tianjian Accounting Firm

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

工作单位
Working Unit

华泰天健会计师事务所
Huatai Tianjian Accounting Firm

注册会计师姓名
Name of the Auditor

华泰天健会计师事务所
Huatai Tianjian Accounting Firm

注册会计师姓名
Name of the Auditor

华泰天健会计师事务所
Huatai Tianjian Accounting Firm

注册会计师姓名
Name of the Auditor

华泰天健会计师事务所
Huatai Tianjian Accounting Firm



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.

董立强
男
1988-04-24
华泰天健会计师事务所
江苏天健会计师事务所有限公司无锡分所
310703198804240010



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书有效期限为一年，请在有效期满前办理续期手续。
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，请在有效期满前办理续期手续。
This certificate is valid for another year after this renewal.



全国码 110100320103



<p>全国码(110100320103) 您已通过2018年年检 江苏省注册会计师协会</p>	<p>全国码(110100320103) 您已通过2020年年检 江苏省注册会计师协会</p>
<p>全国码(110100320103) 您已通过2017年年检 江苏省注册会计师协会</p>	<p>全国码(110100320103) 您已通过2016年年检 江苏省注册会计师协会</p>

证书编号: 110100320103
No. of Certificate
发证注册会计师: 董立强
Issued by: Dong Liqiang
发证日期: 2018年2月28日
Date of Issuance: 2018-02-28

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 to be transferred from

转出注册会计师
转出日期
2019年12月14日

同意转入
Agree to be transferred to

转入注册会计师
转入日期
2019年12月14日

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 to be transferred from

转出注册会计师
转出日期
2019年12月14日

同意转入
Agree to be transferred to

转入注册会计师
转入日期
2019年12月14日

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用



姓名: 殷李峰
性别: 男
出生日期: 1985-06-11
工作单位: 安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)苏州分所
身份证号码: 320684198506117670



本证书自签发之日起有效, 期满前须按规定办理续期手续。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 110002431696
发证日期: 2019年04月29日

证书编号: 110002431696

江苏省注册会计师协会

发证日期: 2019年04月29日

发证日期: 2019年04月29日

证书编号: 110002431696





姓名: 周璐
 Full name: 周璐
 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
 Work/office 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: 2022 年 12 月 29 日
 Date of Issuance: 2022 12 29

