关于珠海视新医用科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的

审核问询函的回复

主办券商

国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

二〇二五年三月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 2 月 17 日出具的《关于珠海视新医用科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。珠海视新医用科技股份有限公司（以下简称“视新医用”、“拟挂牌公司”或“公司”）、国信证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“国信证券”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”或“申报律师”）和立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“申报会计师”）等相关方逐项落实了问询函所列问题，现对问询函回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《珠海视新医用科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）中的含义相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体	**反馈意见所列问题**
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	**涉及修改公开转让说明书等申请文件的内容**
楷体（不加粗）	涉及引用公开转让说明书等申请文件的内容

本问询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

问题 1：关于公司业务及合规性.....4
问题 2：关于特殊投资条款.....38
问题 3：关于历史沿革.....50
问题 4：关于持续经营能力.....66
问题 5：关于销售模式.....103
问题 6：关于销售费用.....163
问题 7：关于研发费用.....197
问题 8：其他事项.....222
其他说明事项.....265

问题 1：关于公司业务及合规性

根据申报材料，（1）公司主要产品为医用内窥镜等医疗器械；公司及子公司部分医疗器械相关生产、经营资质未完整覆盖报告期，且部分子公司未取得医疗器械经营企业备案或医疗器械生产企业许可等资质。（2）公司存在直接面向医院等医疗机构销售产品的情形。（3）公司实际控制人、核心技术人员谭有余创立公司前曾在多家医疗设备企业任职，且曾与珠海迈德豪签署竞业禁止条款。（4）公司生产经营的场所主要系租赁取得，且深圳分公司所租赁的部分房屋租赁期限即将届满；公司承租的房产未办理租赁合同登记备案手续，且部分房屋未取得房屋产权证。（5）报告期内，公司将灭菌处理等业务委托外协厂商进行。（6）公司及子公司的固定污染源排污登记回执未完整覆盖报告期。（7）公司及子公司部分建设项目存在未依法报批环境影响报告表即开工建设，以及环境保护设施未建成或未经验收即投入生产、使用的情形。

请公司说明：（1）关于医疗器械业务。①公司及子公司未取得相应许可或备案、相关业务资质未完整覆盖报告期的原因及合法性，公司生产、销售的各类医疗器械是否依法及时办理研发、生产、销售所需要的批准、注册或备案手续，是否存在应取得但未取得医疗器械生产许可证、医疗器械注册证、互联网药品信息服务资格证书等情形，如存在，请说明是否因此受到行政处罚或存在被处罚的风险。②公司是否存在医疗器械产品不良事件的处理、再评价或召回情形，是否存在产品质量相关纠纷、投诉或行政处罚，如是，是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性。③结合《广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等法律法规及规范性文件，说明公司产品推广是否合法合规，是否取得广告批准文件。④公司国内主要销售地区执行“集中带量采购”“两票制”等政策的情况，公司产品参与“集中带量采购”采购中标的具体情况，包括但不限于地区、起始时间、采购金额、数量及价格等；全面推行“集中带量采购”“两票制”等相关政策对公司订单获取及销售模式的影响，公司拟采取的应对措施及有效性。⑤公司采购、销售环节的合法合规性，是否存在行贿、受贿的情形，是否存在公司董事、监事、高级管理人员及其他核心员工因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或接

受调查的情形，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。（2）关于招投标。①公司报告期内通过招投标方式获取订单的金额及占比，订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施。②是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取是否合法合规；若存在相关违法行为，公司是否采取相应的规范措施，相应违法行为的法律风险、是否属于重大违法违规、公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件。（3）公司实际控制人、核心技术人员谭有余与珠海迈德豪签署相关竞业禁止条款的权利义务内容、有效期限、违约责任及实际履行情况，是否存在相关诉讼或仲裁；公司业务涉及的主要技术是否来源于各核心技术人员先前职务发明，是否存在或潜在纠纷、争议，公司是否存在知识产权侵权或侵犯商业秘密的情况；如存在前述纠纷，说明对公司持续经营能力的影响。（4）公司租赁房屋未办理登记备案、未取得房屋产权证书的基本情况及应对措施，公司租赁期限即将届满的部分房屋的续租安排；公司租赁的生产经营场所是否符合《医疗器械生产质量管理规范》等相关规定，租赁生产经营场所是否存在搬迁风险，是否对公司生产经营存在重大不利影响。（5）公司将灭菌处理等业务环节委托外协厂商进行是否符合医疗器械生产相关法律法规及行业规范要求，相关外协厂商是否具备相应合法资质，确保相应产品或服务质量的措施。（6）公司及子公司固定污染源排污登记回执未完整覆盖报告期的原因及合法性，是否存在未取得相应许可或资质或超出范围排放污染物的情形。（7）公司建设项目未批先建、未验先投的具体情况及其合法合规性、后续整改措施，是否存在被行政处罚的情形，如是，是否构成重大违法违规；公司前述未批先建、未验先投情形与《公开转让说明书》中“上述项目均已依法履行环评批复手续并根据项目进度履行建设项目竣工环境保护验收手续”存在矛盾的原因及合理性，是否影响公司信息披露的真实、完整、准确，如是，请完善相应披露内容。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见，并就公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见。

【公司回复】

一、关于医疗器械业务

（一）公司及子公司未取得相应许可或备案、相关业务资质未完整覆盖报告期的原因及合法性，公司生产、销售的各类医疗器械是否依法及时办理研发、生产、销售所需要的批准、注册或备案手续，是否存在应取得但未取得医疗器械生产许可证、医疗器械注册证、互联网药品信息服务资格证书等情形，如存在，请说明是否因此受到行政处罚或存在被处罚的风险

1、公司及子公司未取得相应许可或备案、相关业务资质未完整覆盖报告期的原因及合法性

公司所处行业为医用内窥镜行业，主要从事医用内窥镜产品的研发、生产、销售并提供技术服务。公司主要产品包括可重复使用内窥镜、一次性使用内窥镜和动物用内窥镜，同时为客户提供内窥镜临床使用技术培训和产品维修、保养等服务。

根据《医疗器械监督管理条例（2021 修订）》，我国对医疗器械按照风险程度实行分类管理制度，公司的医用内窥镜产品属于第二类医疗器械。根据规定，从事第二类医疗器械生产的企业，需要向所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门申请生产许可；从事第二类医疗器械经营的企业，需要向所在地设区的市级人民政府负责药品监督管理的部门备案。对产品安全性、有效性不受流通过程影响的第二类医疗器械，可以免予经营备案。此外，医疗器械注册人、备案人经营其注册、备案的医疗器械，无需办理医疗器械经营许可或者备案。

公司及子公司的主营业务以及法律法规所要求的资质情况如下：

公司名称	主营业务	法律法规对该公司主营业务是否有资质要求
视新医用	可重复使用内窥镜的研发、生产和销售	是
视新内镜	一次性使用内窥镜的研发、生产和销售	是
泰科医疗	动物用内窥镜的研发、生产和销售	否
捷康医用	内窥镜维修、保养服务等	否

根据相关法律法规，公司及子公司均已取得相应的生产或经营资质，具体

如下：

序号	持有人	资质名称	注册号	发证机关	公司成立时间	首次发证时间	最近一次资质变化情况
1	视新医用	医疗器械生产企业许可	粤食药监械生产许20142604号	广东省药品监督管理局	2014年	2014年	2025年1月因地址变化进行证书变更
2	视新医用	医疗器械经营企业备案	粤珠食药监械经营备2017009号	珠海市市场监督管理局		2017年	2024年因地址变化进行证书变更
3	视新内镜	医疗器械生产企业许可	粤药监械生产许20235179号	广东省药品监督管理局	2021年	2023年	2024年因地址变化进行证书变更
4	泰科医疗	医疗器械经营企业备案	粤珠食药监械经营备20210338号	珠海市市场监督管理局	2021年	2021年	2024年因地址变化进行证书变更
5	捷康医用	无需办理	不适用	不适用	2013年	不适用	不适用

注：医疗器械生产许可证有效期为5年；医疗器械经营备案没有固定有效期，长期有效。

根据上述相关法律法规，监管部门并未针对医疗器械的研发环节设置专门的资质要求，而是针对生产、经营环节设置资质要求；此外，监管部门对动物用内窥镜的研发、生产与销售以及内窥镜维修保养等技术服务亦未设置专门的资质要求。上表列示的公司各经营主体的生产许可与经营备案资质，自首次取得后都进行了续期且延续至今。除子公司视新内镜外，其他主体的资质均完整覆盖了报告期。

视新内镜的医疗器械生产企业许可发证日期为2023年7月12日，主要系视新内镜自2021年成立起至取得生产许可证期间，尚处于一次性使用内窥镜的研发阶段，没有从事医疗器械产品的具体生产活动，无需办理生产许可；目前，其国内唯一获批取证的产品“一次性使用喉镜片”（属于耗材）的注册证（取得时间2023年7月6日）与企业的生产许可证同期取得。另外，根据《医疗器械经营监督管理办法（2022年修订）》，未来视新内镜在其住所或者生产地址销售其注册、备案的医疗器械，无需办理医疗器械经营许可或者备案。

视新医用于2017年办理了《第二类医疗器械经营备案凭证》，主要系2017年之前公司销售自主生产的产品，自2017年后根据客户需求零星代理其他厂商的产品（如图文管理工作站等，该部分收入占比极低），用于公司产品的配套销售等。泰科医疗主要从事的动物用内窥镜研发、生产与销售业务无资

质要求，但其零星代理销售母公司的内窥镜产品，因此出于整体业务规划考虑办理了医疗器械经营备案。捷康医用主要从事的内窥镜维修保养等技术服务业务无明确的资质证书要求，因此无需办理相关资质证书。

2、公司生产、销售的各类医疗器械是否依法及时办理研发、生产、销售所需要的批准、注册或备案手续

根据上述回复，公司生产、销售的各类医疗器械在研发环节没有资质要求，在生产、销售环节则办理了相应的医疗器械生产许可和医疗器械经营备案。

在境内，根据《医疗器械监督管理条例（2021 修订）》，我国对第二类医疗器械实行产品注册管理，医疗器械注册证有效期为 5 年。在境外，医疗器械类产品进入国际市场时，需要按照当地相关医疗器械管理的法律法规进行产品准入资质申请，主要有欧盟 MDR 认证和美国 FDA 注册等。

（1）截至报告期末，处于有效期内的国内医疗器械注册证有 17 项，具体如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	电子气管插管内窥镜	国械注准20213060244	视新医用	国家药品监督管理局	2021 年 4 月 9 日	2026 年 4 月 8 日
2	电子上消化道内窥镜	粤械注准20242060437	视新医用	广东省药品监督管理局	2024 年 3 月 26 日	2029 年 3 月 25 日
3	电子膀胱肾盂内窥镜	粤械注准20242060227	视新医用	广东省药品监督管理局	2024 年 2 月 5 日	2029 年 2 月 4 日
4	视频喉镜	粤械注准20232081852	视新医用	广东省药品监督管理局	2023 年 11 月 14 日	2028 年 11 月 13 日
5	电子胸腔内窥镜	粤械注准20232061787	视新医用	广东省药品监督管理局	2023 年 10 月 31 日	2028 年 10 月 30 日
6	电子输尿管肾盂镜	粤械注准20222061318	视新医用	广东省药品监督管理局	2022 年 9 月 2 日	2027 年 9 月 1 日
7	电子支气管内窥镜	粤械注准20222060435	视新医用	广东省药品监督管理局	2022 年 4 月 2 日	2027 年 4 月 1 日
8	电子鼻咽喉镜	粤械注准20222060436	视新医用	广东省药品监督管理局	2022 年 4 月 2 日	2027 年 4 月 1 日
9	电子鼻咽喉内窥镜	粤械注准20222060401	视新医用	广东省药品监督管理局	2022 年 3 月 29 日	2027 年 3 月 28 日
10	电子支气管内窥镜	粤械注准20212061689	视新医用	广东省药品监督管理局	2021 年 12 月 7 日	2026 年 12 月 6 日
11	视频气管插管镜	粤械注准20172081530	视新医用	广东省药品监督管理局	2021 年 11 月 10 日	2027 年 9 年 3 日
12	医用内窥镜图像处理器	粤械注准20212060692	视新医用	广东省药品监督管理局	2021 年 5 月 17 日	2026 年 5 月 16 日

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
13	医用内窥镜冷光源	粤械注准20212060443	视新医用	广东省药品监督管理局	2021年3月24日	2026年3月23日
14	电子内窥镜图像处理器	粤械注准20172060147	视新医用	广东省药品监督管理局	2020年11月20日	2025年11月19日
15	视频气管插管镜	粤械注准20152080311	视新医用	广东省药品监督管理局	2023年1月16日	2029年10月13日
16	视频气管插管镜	粤械注准20182080846	视新医用	广东省药品监督管理局	2022年9月19日	2028年9月16日
17	一次性使用喉镜片	粤械注准20232081177	视新内镜	广东省药品监督管理局	2023年7月6日	2028年7月5日

（2）公司已取得且处于有效期内的境外（主要是欧盟、德国）产品资质证书如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	欧盟CE认证	DD601421590001	视新医用	德国莱茵TÜV集团	2019年11月19日	2028年12月31日
2	欧盟MDR认证	HZ2182883-1	视新医用	德国莱茵TÜV集团	2024年6月7日	2029年6月6日
3	德国医疗器械认证	DE/CA05/MP-238321-2538-00	视新医用	德国卫生和消费者保护局	2020年4月8日	长期有效
4	德国医疗器械认证	DE/CA05/00172481	视新医用	德国卫生和消费者保护局	2021年8月20日	长期有效
5	德国医疗器械认证	DE/CA05/00154377	视新医用	德国卫生和消费者保护局	2022年12月14日	长期有效
6	德国医疗器械认证	DE/CA05/00204675	视新医用	德国卫生和消费者保护局	2025年1月13日	长期有效

注：欧盟医疗器械法规 MDR 已取代 MDD/AIMDD，是对 CE 认证体系的升级和替代。

此外，对于欧盟、德国之外的其他外销国家或地区，如巴西、阿尔及利亚、印度、墨西哥、中国台湾、土耳其、印度尼西亚、菲律宾、马来西亚等，公司不涉及直接在当地经营销售，根据当地法规要求，通常无需申请这些境外国家或地区的产品准入资质，仅需配合当地经销商提供 CE/MDR 证书、出口自由销售证书、质量管理体系 ISO13485 证书、产品用户手册、技术文件、产品目录等文件，由当地经销商办理必要的产品准入资质。报告期内，公司积极配合境外经销商办理相应资质，并对经销商取得的产品资质情况进行管理。

3、是否存在应取得但未取得医疗器械生产许可证、医疗器械注册证、互联网药品信息服务资格证书等情形，如存在，请说明是否因此受到行政处罚或存在被处罚的风险

医疗器械企业在进行网络销售时，除具备相应的生产、经营资质和产品注册证外，还需满足《互联网药品信息服务管理办法》的相关要求。

根据《互联网药品信息服务管理办法》的规定，国家对经营性互联网信息服务（指通过互联网向上网用户有偿提供药品信息等服务的活动）实行许可制度；对非经营性互联网信息服务（指通过互联网向上网用户无偿提供公开的、共享性药品信息等服务的活动）实行备案制度。未取得许可或者未履行备案手续的不得从事互联网信息服务。

报告期内，公司仅通过备案网站向上网用户无偿发布自身产品信息，不存在向上网用户有偿提供药品信息等服务的情形。公司所提供的非经营性互联网信息服务已获取互联网药品信息服务资格证书（证书显示服务性质为“非经营性”），情况如下：

序号	证书编号	持有人	网站域名	有效期至
1	（粤）-非经营性-2024-0349	视新医用	seesheen.cn；seesheen.top	2029 年 8 月 8 日
2	（粤）-非经营性-2023-0019	捷康医用	jknkj.cn	2028 年 1 月 27 日

综上所述，公司及子公司均已根据业务实际开展情况、依法并及时办理了法律法规所需要的医疗器械生产许可证、医疗器械注册证、互联网药品信息服务资格证书等生产经营所需的资质证书。对于欧盟、德国之外的其他外销国家或区域，公司通常根据当地法规要求，积极配合境外经销商办理相应许可，并对经销商取得产品资质的情况进行管理。

根据信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》、信用中国（四川成都）平台出具的《市场主体专用信用报告（无违法违规证明版）》、信用中国（福建）出具的《市场主体专项信用报告（有无违法记录证明版）》，以及中华人民共和国拱北海关出具的《企业信用状况证明》（上述信用报告已涵盖公司及其子公司、分公司等全部注册经营实体，下同），报告期内公司及其子公司在生产经营等方面不存在相关违法违规行为。

（二）公司是否存在医疗器械产品不良事件的处理、再评价或召回情形，是否存在产品质量相关纠纷、投诉或行政处罚，如是，是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性

1、公司是否存在医疗器械产品不良事件的处理、再评价或召回情形

（1）报告期内关于公司医疗器械产品存在不良事件的情况

根据《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》，报告医疗器械不良事件应当遵循可疑即报的原则，即怀疑某事件为医疗器械不良事件时，均可以作为医疗器械不良事件进行报告。国家药品监督管理局建立国家医疗器械不良事件监测信息系统，加强医疗器械不良事件监测信息网络和数据库建设。发现或者获知的可疑医疗器械不良事件，持有人应当按要求开展后续调查、分析，并通过国家医疗器械不良事件监测信息系统进行医疗器械不良事件报告与评价，相关监测机构对持有人评价结果进行审核。

通过检索国家医疗器械不良事件监测信息系统网站，报告期内，公司产品涉及的医疗器械不良事件报告分别为 36 起、62 起、73 起，主要涉及长期使用导致的显示屏黑屏（无法正常显示图像）或产品破损两类情形，经逐项查看问题描述及处理结果，前述不良反应事件均不存在可能危及人体健康和生命安全的不合理风险或导致严重伤害情形。

公司已建立《不良事件通报控制程序》《不良事件监测团队运作规范》《纠正预防措施控制程序》等制度，对医疗器械不良事件的核实、监测、记录、管理以及相关部门职责等事项进行了明确规定，旨在确保公司能够及时对可疑医疗器械不良事件报告进行处理。

报告期内，公司在收到不良事件监测信息系统通知后，按照相关法律法规及内部制度的规定，对不良事件具体情况进行调查、分析，针对不同情形进行相应处理，并将相关评价结果提交审核。经查询国家医疗器械不良事件监测信息系统网站，公司就前述医疗器械不良事件的处理方式及评价结果均已通过相关监管机构的审核。

（2）报告期内公司不存在产品再评价或召回情形

根据《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》，有下列情形之一的，持有人应当主动开展再评价，并依据再评价结论，采取相应措施：①根据科学研究的发展，对医疗器械的安全、有效有认识上改变的；②医疗器械不良事件监测、评估结果表明医疗器械可能存在缺陷的；③国家药品监督管理局规定应当开展再评价的其他情形。

同时《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》还规定：药品监督管理

部门认为持有人采取的控制措施不足以有效防范风险的，可以采取发布警示信息、暂停生产销售和使用、责令召回、要求其修改说明书和标签、组织开展再评价等措施，并组织对持有人开展监督检查。

通过检索国家医疗器械不良事件监测信息系统网站，公司确认报告期内公司产品不存在再评价或召回的情形。

综上，报告期内，公司虽然存在医疗器械产品不良事件，但均已进行调查、分析、处理并在国家医疗器械不良事件监测信息系统中完成评价且经相关监管机构审核通过，这些不良事件均不属于可能危及人体健康和生命安全的不合理风险或导致严重伤害情形。另外，公司不存在产品再评价或召回情形。

2、是否存在产品质量相关纠纷、投诉或行政处罚，如是，是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性

根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，报告期内，公司及子公司不存在产品质量相关的重大纠纷或行政处罚。

公司的医用内窥镜产品均已按要求取得《医疗器械注册证》，产品根据国家标准、行业标准以及《医疗器械注册证》规定的对应产品技术要求进行生产经营，公司已通过 EN ISO13485 和 ISO9001 质量体系认证。公司高度重视产品质量管控制，建立了较为完备的产品质量控制程序，如《生产过程控制程序》《质量控制程序》《不合格品控制程序》《产品的监视和测量控制程序》《质量记录控制程序》《内部质量体系审核控制程序》《产品放行控制程序》《产品标识和可追溯性控制程序》《产品上市后监督控制程序》等，确保对物料、产成品以及各关键环节等进行质量监测与监督，相关制度健全有效。

（三）结合《广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等法律法规及规范性文件，说明公司产品推广是否合法合规，是否取得广告批准文件

根据《中华人民共和国广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等法规，“未经审查不得发布药品、医疗器械、保健食品

和特殊医学用途配方食品广告”，“医疗器械广告的内容应当以药品监督管理部门批准的注册证书或者备案凭证、注册或者备案的产品说明书内容为准。医疗器械广告涉及医疗器械名称、适用范围、作用机理或者结构及组成等内容的，不得超出注册证书或者备案凭证、注册或者备案的产品说明书范围”。

公司的内窥镜产品主要通过参加行业展会、学术会议等方式进行产品推广。公司业务开展中涉及医疗产品广告的事项主要包括制作产品彩页和通过微信视频号宣传产品，其中产品彩页用于在行业展会上派发或者向客户介绍产品信息。

截至本审核问询回复出具之日，公司主要产品的彩页已取得主管部门广告审查准予许可，尚有电子上消化道内窥镜镜（新取证产品）、视频气管插管镜正在申请广告审查，预计近期将办理完毕，公司已取得的广告审批情况如下：

序号	广告产品	申请人	广告审批号	审批部门	有效期至
1	电子支气管内窥镜	视新医用	粤械广审(文)第 261206-01335 号	广东省药品监督管理局	2026 年 12 月 6 日
2	电子鼻咽喉内窥镜	视新医用	粤械广审（文）第 270328-02278 号	广东省药品监督管理局	2027 年 3 月 28 日
3	电子支气管内窥镜	视新医用	粤械广审（文）第 270401-02191 号	广东省药品监督管理局	2027 年 4 月 1 日
4	电子输尿管肾盂镜	视新医用	粤械广审(文)第 270901-01945 号	广东省药品监督管理局	2027 年 9 月 1 日
5	视频喉镜；一次性使用喉镜片	视新医用	粤械广审(文)第 280705-04753 号	广东省药品监督管理局	2028 年 07 月 05 日
6	电子胸腔内窥镜	视新医用	粤械广审(文)第 281030-01837 号	广东省药品监督管理局	2028 年 10 月 30 日
7	电子膀胱肾盂内窥镜	视新医用	粤械广审（文）第 290128-03993 号	广东省药品监督管理局	2029 年 1 月 28 日

公司上述医疗器械产品广告宣传的内容与相应医疗器械注册证中的适用范围相符，不存在超出注册证上的适用范围等情况，满足相关法规要求。

报告期内，公司曾存在尚未取得广告审批就发放产品彩页和通过微信视频号宣传产品的情形。目前，公司已主动纠正该瑕疵，主要产品彩页已取得主管部门的广告审批文号，微信宣传视频已下架待后续取得审批后再重新上架，预计不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息

渠道，报告期内，公司在产品推广等方面不存在违法违规行为或受到行政处罚的情形。

（四）公司国内主要销售地区执行“集中带量采购”“两票制”等政策的情况，公司产品参与“集中带量采购”采购中标的具体情况，包括但不限于地区、起始时间、采购金额、数量及价格等；全面推行“集中带量采购”“两票制”等相关政策对公司订单获取及销售模式的影响，公司拟采取的应对措施及有效性

1、公司国内主要销售地区执行“集中带量采购”“两票制”等政策的情况，公司产品参与“集中带量采购”采购中标的具体情况，包括但不限于地区、起始时间、采购金额、数量及价格等

（1）“集中带量采购”政策执行情况

公司已取得医疗器械注册证的产品为医疗设备类的内窥镜产品及医疗耗材类的一次性喉镜片产品（一次性喉镜片产品收入占比很低）。目前，“集中带量采购”主要针对高值耗材，公司产品不涉及“集中带量采购”政策。

（2）“两票制”政策执行情况

目前，“两票制”改革主要集中在药品流通领域。医疗器械领域的“两票制”主要针对高值耗材，尚未延伸至医用内窥镜等医疗设备领域，且目前仅在安徽、福建、陕西、山西等少数省份执行。目前，公司产品不涉及“两票制”政策。

2、全面推行“集中带量采购”“两票制”等相关政策对公司订单获取及销售模式的影响，公司拟采取的应对措施及有效性

当前，“集中带量采购”政策主要针对用量大、标准化程度高的高值耗材，而内窥镜产品种类繁多、使用场景分散，不同品牌、型号的设备在功能、兼容性、操作方式等方面存在较大差异，难以制定统一的采购标准和质量评价体系。因此预计短期内较难在医用内窥镜领域全面推行“集中带量采购”政策。另外，“两票制”在医疗器械领域预计短期内较难大范围推广。

（1）“集中带量采购”政策

未来若在医用内窥镜领域全面推行“集中带量采购”，价格成为主要竞争因素，企业可能需要在价格上进行激烈竞争以取得中标资格；是否中标、中标

规则、中标价格等对获得订单会产生较大影响。另外，传统的间接销售模式需要调整，会更多依赖于中标后的集中销售和配送。

如果推行“集中带量采购”，公司拟采取如下应对措施：①提升产品竞争力：加大研发投入，提升产品的技术含量和附加值；②降低成本：通过精益生产和供应链管理，降低生产成本，以应对价格下降带来的盈利压力；③多元化销售市场：除了参与带量采购外，积极拓展其他销售市场，如海外市场等，分散经营风险；④加强售后服务：提供优质的售后服务，增强客户黏性，提升品牌价值，减少对单纯低价竞争的依赖。

（2）“两票制”

未来若在医用内窥镜领域全面推行“两票制”，会使公司的销售模式发生较大变化。报告期内，公司以间接销售为主，由经销商为终端医院提供较多的技术支持等服务。如果实施“两票制”，公司将产品销售给配送商，由配送商直接销售至终端医院。在此过程中，配送商承担配送职能，市场推广等职能需委托给外部推广服务商（第三方服务机构）或由公司销售部门直接承担。

如果推行“两票制”，公司拟采取如下应对措施：①优化销售团队：加强销售团队，提升销售人员的专业能力和市场拓展能力，以适应直接与医疗机构合作的需求，着力与医疗机构建立长期稳定的合作关系；②加强技术支持：提供专业的技术培训和售后服务，确保医疗机构能够充分了解和使用公司的内窥镜产品，提升客户满意度。

（五）公司采购、销售环节的合法合规性，是否存在行贿、受贿的情形，是否存在公司董事、监事、高级管理人员及其他核心员工因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或接受调查的情形，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况

1、公司采购、销售环节的合法合规性，是否存在行贿、受贿的情形

公司主要从事医用内窥镜产品的研发、生产、销售并提供技术服务，拥有独立、完整的采购与销售体系，针对采购、销售流程建立了《采购控制程序》《供应商管理规范》《销售合同操作流程》《代理商管理规程》等内部控制制度，上述制度有效执行。

在采购方面，公司按照 EN ISO 13485 等标准建立了严格的质量管理体系，

并制定了较完善的供应商准入和考核机制。公司物料采购部负责供应商认证及评估，从质量、成本、技术水平等多角度综合考量，对于重要供应商还需进行现场评估。在销售方面，公司采取“间接销售为主、直接销售为辅”的模式，建立了严格的间接销售客户管理制度，对客户的准入、考核评价进行管理和约束。

通过访谈公司主要客户和供应商确认，公司与其在业务往来过程中，公司及其相关业务人员不存在向客户进行商业贿赂、收受供应商贿赂等行为。

根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，报告期内公司不存在因行贿、受贿等违法违规行为而受到主管机关处罚或者被立案调查、起诉等情形。

2、是否存在公司董事、监事、高级管理人员及其他核心员工因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或接受调查的情形

根据公安机关出具的无犯罪记录证明，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具的调查表，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询系统、执行信息公开网等公开网站，报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在因商业贿赂等导致违法违规而受到主管机关处罚或者被立案调查、起诉等情形。

3、公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况

公司在日常经营过程中，严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规，以诚实守信、公平竞争的原则开展业务。

公司制定并实施了与资金管理、资产管理、客户接待、审批权限等相关的内部控制制度，如《费用报销制度》《资金管理制度》《备用金管理制度》《办公用品及资产管理办法》《客户接待管理规定》《审批权限表》等，通过严格执行相关内控制度，有效地规范公司的费用支出行为，防范商业贿赂等不正当竞争行为。公司与主要供应商、客户所签订的合同中，对采购及销售的目标、审批流程、收付款、关键控制措施等方面进行了规定。同时，公司加强对采购、销售人员的思想教育和法制宣传，提高员工的合规意识，严格防范公司

在各业务环节出现商业贿赂行为，前述制度得到有效执行。

综上，公司已建立了防范商业贿赂的相关制度，并得到有效执行。

二、关于招投标

（一）公司报告期内通过招投标方式获取订单的金额及占比，订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施

1、公司报告期内通过招投标方式获取订单的金额及占比

公司采用“间接销售为主、直接销售为辅”的销售模式。在间接销售模式下，通常国内公立医院通过招标方式面向经销商进行采购，即医院将采购需求发布在省级、地市级采购平台或医院网站，经销商作为与医院直接交易的主体，根据医院的采购需求进行投标、中标，最终达成交易。在这一过程中，投标主体是经销商，公司仅通过提供产品授权书、产品资料等协助经销商投标，但不直接参与招投标。

在直接销售模式下，动物用内窥镜基本均销往民营动物医院，不存在招投标获取订单的情形；医用内窥镜销往民营医疗机构时，会存在部分招投标的情况，但报告期内该情形较少涉及。此外，公立医院还存在招标采购内窥镜维修与保养服务的情形。报告期内，公司作为投标主体直接通过招投标方式获取订单的情况如下：

单位：万元

销售内容	2024 年 1-7 月		2023 年		2022 年	
	招投标方式对应的收入	占当期主营营业收入的比例	招投标方式对应的收入	占当期主营营业收入的比例	招投标方式对应的收入	占当期主营营业收入的比例
医用内窥镜	-	-	-	-	0.78	0.01%
内窥镜维修与保养	42.55	0.55%	138.83	0.84%	41.94	0.38%
合计	**42.55**	**0.55%**	**138.83**	**0.84%**	**42.72**	**0.39%**

注：上表数据是结合千里马招标网和收入明细表进行统计得出。

2、订单获取渠道、项目合同是否合法合规

间接销售模式下，公司主要通过全国各地的经销商网络覆盖市场，经销商

与终端医院建立长期合作关系，推动公司产品进入医院科室。公司则通过行业展会、学术会议等方式进行产品推广，提升产品影响力，寻求与间接销售客户的合作，并定期举行产品现场演示、进行手把手培训等，增强终端医疗机构及临床科室对产品的认可度。因此，公司主要依托各地经销商间接获取终端医院的销售订单。

直接销售模式下公司向内窥镜产品销往部分民营医疗集团时，以及公司向公立医院提供内窥镜维修与保养服务时，存在招投标的情形。公司主要通过千里马招标网或者民营医疗集团的招标平台获取相关招标信息，然后根据客户方的要求制作投标文件进行投标，若中标则依法与客户签订业务合同。

根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，报告期内，公司在获取订单合同时不存在因违反招投标方面的法律法规、规范性文件而受到行政处罚的情形。

3、是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施

（1）公司业务不属于强制性招投标类业务

根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》的规定，工程建设项目以及与工程建设有关的货物、服务的采购等需要按照《中华人民共和国招标投标法》履行法定招投标程序。公司从事的业务不属于《中华人民共和国招标投标法》等规定的强制性招投标类业务，公司不存在按照《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》规定应履行招投标程序而未履行的情形。

（2）公司产品未列入政府集中采购目录，销售至公立医院的合同金额不存在超过政府采购项目强制公开招投标的最低额的情况

根据《中华人民共和国政府采购法》第二条规定：“在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。政府集中采购目录和采购限额标准

依照本法规定的权限制定。”第二十六条规定：“政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府采购的主要采购方式。”第二十七条规定：“采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。”

根据国务院办公厅印发的《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020年版）》，政府采购货物或服务单项采购金额达到 200 万元以上的，必须采用公开招标。根据公司开展业务的主要省份所公布的《政府采购集中采购目录和采购限额标准》等文件，强制公开招投标的最低额在 200 万元至 400 万元之间。报告期内，公司产品未列入上述政府集中采购目录；公司直接销售至公立医院等事业单位的合同金额不存在超过政府采购项目强制公开招投标的最低额的情况。

根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息，报告期内，公司不存在因应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取项目合同等违规行为而受到主管行政部门处罚的情形。

（二）是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取是否合法合规；若存在相关违法行为，公司是否采取相应的规范措施，相应违法行为的法律风险、是否属于重大违法违规、公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件

公司作为经营主体，直接参与招投标产生的收入占比较低，报告期内招标产生的收入占主营业务收入的比例分别为 0.39%、0.84%和 0.55%。公司在招投标过程中，按照相关招投标程序进行公平竞争，并于中标后与采购方依法签署业务合同，招投标过程公开、透明，符合《招标投标法》及其实施条例等相关

法律法规的规定。

根据公安机关出具的个人无犯罪记录证明，信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息，报告期内公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在因串通投标、围标、陪标、商业贿赂、不正当竞争等违规行为受到主管部门行政处罚的情形，不存在因前述情形被行政处罚的风险。

三、公司实际控制人、核心技术人员谭有余与珠海迈德豪签署相关竞业禁止条款的权利义务内容、有效期限、违约责任及实际履行情况，是否存在相关诉讼或仲裁；公司业务涉及的主要技术是否来源于各核心技术人员先前职务发明，是否存在或潜在纠纷、争议，公司是否存在知识产权侵权或侵犯商业秘密的情况；如存在前述纠纷，说明对公司持续经营能力的影响

（一）公司实际控制人、核心技术人员谭有余与珠海迈德豪签署相关竞业禁止条款的权利义务内容、有效期限、违约责任及实际履行情况，是否存在相关诉讼或仲裁

1、公司实际控制人、核心技术人员谭有余与珠海迈德豪签署相关竞业禁止条款的基本情况

2011 年 7 月至 2014 年 4 月，谭有余担任珠海迈德豪医用科技有限公司（以下简称“迈德豪”）厂长。2014 年 5 月 14 日，迈德豪（作为甲方）与谭有余、何为英（作为乙方）签署了《协议书》，其中还约定了竞业禁止条款，《协议书》主要内容如下：

“一、乙方自愿申请离职并退出在甲方所持股份，甲方同意并予以批准；离职及退股之后，乙方在甲方的所有股东权益及管理权益全部自动取消。

二、乙方所持甲方 10%的股份（壹拾万股）按照每股贰元的价格由甲方回购，股份转让款于办理完商事变更后 3 个工作日内付清，所涉及税费各自承担并依照法规规定由甲方代扣代缴；

三、考虑到乙方在甲方任职期间职位的特殊性，乙方承诺：

1.自 2014 年 5 月 1 日（离职之日）起三年内不从事与甲方相类似产品的开发与生产工作，并保证在这期间不泄漏甲方的商业秘密（如商务合同）及技术机密（如技术图纸、软件、技术文件等），以不损害甲方利益为标准；

2.自离职之日起一年内不从甲方挖走人员；

3.如自行创业自离职之日起一年内不得接收从甲方辞职的人员。

四、甲方考虑到前述第三点的具体情况及乙方在甲方任职期间所做出的贡献，甲方同意给予乙方补偿和奖励，补偿和奖励总额为叁拾万元，并按以下方式支付。

共分三期支付，具体时间及金额如下：1.与股份转让款一起支付，支付壹拾万元；2.2015 年 12 月 31 日前，支付壹拾万元；3.2016 年 12 月 31 日前，支付壹拾万元。

五、如乙方违反本协议三的有关规定，甲方有权随时停止本协议四的执行；如甲方违反本协议四的相关规定，乙方可不受本协议三的约束。”

双方签订的竞业禁止条款没有对违约责任进行明确约定。

2、双方所签订竞业禁止条款的实际履行情况，是否存在相关诉讼或仲裁

经谭有余确认，签订上述《协议书》后，谭有余及配偶何为英收到股权转让款及部分竞业限制补偿金合计 30 万元，未收到后续补偿款项。

谭有余于 2014 年 5 月创立公司后一年内，谭文、王飞龙等人自迈德豪离职加入公司；并且，公司设立以来同样从事内窥镜相关业务，因此，谭有余存在违反竞业禁止条款的情形。

但上述《协议书》为迈德豪与谭有余、何为英签署，公司不属于协议签署方，无需依据《协议书》中的约定承担违约责任。

根据谭有余签署的《承诺函》，“不存在任何单位因谭有余违反竞业限制等事项向谭有余或向视新医用（包括子公司、分支机构）主张权利或追究责任的情形，谭有余与任何单位之间不存在因竞业限制等发生纠纷的情形”。

同时，谭有余针对该事项，还承诺：“如本人因违约、侵权或处罚等任何原因被要求承担法律责任，则本人将以个人所持非公司股权（包括直接及间接所持公司股权）的其他财产清偿，不会以公司股权清偿任何需本人承担的法律

责任，不会因需承担法律责任而导致本人股权发生变动或导致公司控股权、实际控制权发生变动。”

通过查询中国裁判文书网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询系统、执行信息公开网等公开信息渠道，未发现谭有余存在与竞业禁止相关的诉讼或仲裁。

（二）公司业务涉及的主要技术是否来源于各核心技术人员先前职务发明，是否存在或潜在纠纷、争议，公司是否存在知识产权侵权或侵犯商业秘密的情况；如存在前述纠纷，说明对公司持续经营能力的影响

1、公司业务涉及的主要技术是否来源于各核心技术人员先前职务发明，是否存在或潜在纠纷、争议

公司从事医用内窥镜产品研发、生产、销售并提供技术服务，目前公司业务涉及的主要技术，均与医用内窥镜相关，涉及精密部件设计、镜体结构设计与组装工艺、信号传输与安全隔离等领域。这些技术均是公司研发人员利用公司设备、资源以及个人知识、技术储备、工作积累等形成的，具有自主知识产权。

（1）公司核心技术人员的任职经历

公司有三名核心技术人员，其基本情况如下：

序号	姓名	职业（创业）经历
1	谭有余	2000 年 9 月至 2003 年 10 月，任百福（珠海）有限公司车间主任；2004 年 1 月至 2011 年 6 月在“和佳系”公司就职，先后任珠海和佳医疗设备股份有限公司、珠海保税区和佳爱比克医疗设备技术有限公司、珠海市和维克医疗设备有限公司部门经理；2011 年 7 月至 2014 年 4 月，任珠海迈德豪医用科技有限公司厂长；2014 年 5 月创立视新医用，至今任公司董事长、总经理。
2	何进雄	2004 年 1 月至 2005 年 3 月，任艾尔伦电子仪器（珠海）有限公司硬件工程师；2005 年 8 月至 2007 年 7 月，任珠海和佳医疗设备股份有限公司硬件工程师；2008 年 1 月至 2018 年 2 月，任华为技术有限公司项目经理；2018 年 3 月至今，历任公司技术负责人、副总经理。
3	王飞龙	2010 年 7 月至 2012 年 9 月，任珠海格力大金精密模具有限公司工程管理员；2013 年 4 月至 2014 年 7 月，任珠海迈德豪医用科技有限公司技术员；2014 年 7 月至今，历任公司开发部部长、技术负责人。

上述核心技术人员的前任职单位中，谭有余曾任职的珠海市和维克医疗设备有限公司（以下简称“和维克”）从事医用内窥镜的维修，谭有余与王飞龙

曾任职的迈德豪从事视频喉镜等内窥镜产品的研发、生产和销售，其他企业均不属于公司的同业公司。

（2）公司授权专利不涉及核心技术人员在原任职单位的职务发明

根据《中华人民共和国专利法实施细则（2023 修订）》第十三条：“专利法第六条所称执行本单位的任务所完成的职务发明创造，是指：（一）在本职工作中作出的发明创造；（二）履行本单位交付的本职工作之外的任务所作出的发明创造；（三）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。

截至本审核问询回复出具之日，公司授权专利不涉及上述核心技术人员与原任职单位劳动关系终止后 1 年内所作出的发明创造。

（3）公司核心技术人员在曾任职的同业企业取得的专利情况

通过检索查询和维克和迈德豪所授权的专利（包括虽授权但已失效的情形），发明人涉及谭有余、王飞龙（何进雄未曾在同业企业任职，因此未予考虑）的情况如下：

序号	专利权人	发明名称	专利类型	法律状态	申请日	发明人涉及谭有余或者王飞龙情况
1	迈德豪	一种气管插管与内镜的固定结构	实用新型	期限届满专利权终止	2012-03-08	谭有余
2	迈德豪	无影手术头灯	实用新型	期限届满专利权终止	2012-10-25	谭有余
3	迈德豪	超声治疗仪自适应治疗头	实用新型	期限届满专利权终止	2012-10-25	谭有余
4	迈德豪	一种照明光源前置的内窥镜	实用新型	期限届满专利权终止	2013-07-17	谭有余
5	迈德豪	一种可转动式内窥镜显示器	实用新型	期限届满专利权终止	2013-07-17	谭有余、王飞龙
6	迈德豪	内窥镜显示器安装定位结构	实用新型	期限届满专利权终止	2013-07-17	谭有余、王飞龙
7	迈德豪	一种内窥镜显示器点面接触式信号传输结构	实用新型	期限届满专利权终止	2013-07-17	谭有余
8	迈德豪	显示器	外观设计	期限届满专利权终止	2013-07-17	谭有余
9	迈德豪	内窥镜	外观设计	期限届满专利权终止	2013-07-17	谭有余、王飞龙

谭有余、王飞龙涉及的上述 7 项实用新型专利和 2 项外观设计专利，均已期限届满、专利权终止。上述专利均未应用到公司现有产品，也与公司现有的主要技术无关。

（4）核心技术人员的声明及诉讼、纠纷查询情况

谭有余、王飞龙还出具了相关声明，进一步确认：“视新医用拥有的本人作为发明人的知识产权或非专利技术（受让所得专利除外）均是本人利用视新医用的物质技术条件所完成的发明创造。前述知识产权或非专利技术不属于本人在原任职单位承担的本职工作或原单位分配的任务，也不属于原任职单位交付的本职工作之外的任务”，“不存在任何单位因知识产权侵权等事项向本人主张权利，且本人与任何单位之间不存在因知识产权等而产生的纠纷或潜在纠纷”。

查询中国裁判文书网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询系统、执行信息公开网等公开信息，公司以及核心技术人员不存在知识产权相关的诉讼或仲裁。

2、公司是否存在知识产权侵权或侵犯商业秘密的情况；如存在前述纠纷，说明对公司持续经营能力的影响

公司业务涉及的主要技术以自主研发为主，并根据行业发展趋势和市场需求不断更新迭代。

根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询系统、执行信息公开网等公开信息，报告期内，公司不存在因知识产权侵权或侵犯商业秘密而受到行政处罚或刑事处罚的情形。

四、公司租赁房屋未办理登记备案、未取得房屋产权证书的基本情况及应对措施，公司租赁期限即将届满的部分房屋的续租安排；公司租赁的生产经营场所是否符合《医疗器械生产质量管理规范》等相关规定，租赁生产经营场所是否存在搬迁风险，是否对公司生产经营存在重大不利影响

（一）公司租赁房屋未办理登记备案、未取得房屋产权证书的基本情况及应对措施，公司租赁期限即将届满的部分房屋的续租安排

公司主要租赁房屋及其办理登记备案、取得房屋产权证书的情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁房屋位置	房产实际用途	租赁面积（M²）	租赁期限	租赁备案登记办理情况	不动产权证取得情况
1	视新医用	珠海财坝控股集团有限公司	珠海市香洲区水岸一路199号1栋负一层、1栋及2栋	办公、生产及研发	19,811.13	2024.12.13-2030.12.15	已办理	粤（2022）珠海市不动产权第0228537号、粤（2022）珠海市不动产权第0227012号、粤（2022）珠海市不动产权第0226552号
2	视新内镜	珠海经济特区兴腾实业有限公司	珠海市南屏科技工业园屏西十路6号厂房B栋2-4层	办公、生产及研发	4,635.98	B栋2-3层为：2025.01.01-2029.12.31 B栋4层为：2024.12.01-2029.12.31	已办理	粤房地权证珠字第010012862号
3	视新医用	深圳市金百润实业有限公司	深圳市龙华区民治街道民康社区1970科技园1栋501-502	办公	456.00	2024.10.01-2025.3.31（到期不再续租）	未办理	未取得
4	视新医用	深圳市美景万致产业运营管理有限公司	深圳市龙岗区坂田街道东坡路3号万致天地商业中心1栋二单元2801-2803	办公	865.00	2025.04.01-2030.03.31	计划租赁合同生效后办理	粤（2024）深圳市不动产权第0319517号、粤（2024）深圳市不动产权第0319181号
5	视新医用	汤必才	成都市成华区首创国际城-三期07号楼-2-2605	办公	129.54	2024.11.01-2025.10.30	未办理	川（2020）成都市不动产权第0062528号
6	视新医用	珠海市住房租赁有限公司	珠海市香洲区保康路52号将军山榕园3栋2401房、2402房	员工住宿	88.82	2024.11.16-2027.11.15	未办理	粤（2021）珠海市不动产权第0120748号

1、租赁房屋办理登记备案情况

公司的主要生产经营场所分别为珠海市香洲区水岸一路 199 号和珠海市南屏科技工业园（上表序号 1 和 2），所租赁房屋均已办理完成租赁备案手续。而公司位于深圳、成都的办公场所（上表序号 3、4、5）以及位于珠海的员工宿舍（上表序号 6）未租赁房屋办理登记备案，上述房屋均不属于公司生产经营性房屋，主要用于办公或员工宿舍且面积较小。此外，序号 3 对应的房屋即将于 2025 年 3 月 31 日到期且不再续租，序号 4 作为替代序号 3 对应的房屋，计划于租赁合同生效日（2025 年 4 月 1 日）后办理租赁备案。

根据《中华人民共和国民法典》的规定，当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力，上述部分租赁房屋未备案不影响租赁合同效力。

2、租赁房屋产权证书情况以及公司租赁期限即将届满的部分房屋的续租安排

公司所租赁房屋未办理/未取得产权证书的情形仅限于视新医用深圳分公司所在的深圳市龙华区民治街道民康社区 1970 科技园 1 栋 501-502 房屋（上表序号 3），该房屋即将于 2025 年 3 月 31 日到期，到期后公司将不再续租该处房屋，公司已租赁深圳市龙岗区坂田街道东坡路 3 号万致天地商业中心 1 栋二单元 2801-2803 房屋作为替代前述龙华区民治街道的租赁房屋（上表序号 4）。

综上，公司生产经营租赁房屋已办理租赁备案登记且已取得房屋产权证。部分租赁房屋未进行备案登记及部分租赁无证房产的行为不会对公司的生产经营构成重大不利影响。公司租赁的将于近期到期的房屋已有替代租赁房屋，不影响公司正常业务开展。

另外，公司实际控制人谭有余已出具承诺：“若公司因中国境内外租赁房产合同未进行租赁备案登记、租赁房产未有产权证明、存在权属纠纷、拆迁搬迁或属于违规建筑而导致公司无法正常使用租赁房产并导致公司损失的，本人承诺将由本人赔偿公司由此所遭受的相关一切损失。”

（二）公司租赁的生产经营场所是否符合《医疗器械生产质量管理规范》等相关规定，租赁生产经营场所是否存在搬迁风险，是否对公司生产经营存在重大不利影响

1、公司租赁的生产经营场所是否符合《医疗器械生产质量管理规范》等相关规定

报告期内，公司租赁的从事医疗器械生产经营业务的场所位于珠海市香洲区水岸一路 199 号 1 栋厂房 3-4 层及珠海市南屏科技工业园屏西十路 6 号厂房 B 栋 4 层，公司其他租赁房屋为用于研发、办公及员工宿舍，未从事医疗器械生产。

《医疗器械生产质量管理规范》关于生产经营场所的相关规定如下：

“第十二条 厂房与设施应当符合生产要求，生产、行政和辅助区的总体布局应当合理，不得互相妨碍。

第十三条 厂房与设施应当根据所生产产品的特性、工艺流程及相应的洁净级别要求合理设计、布局和使用。生产环境应当整洁、符合产品质量需要及相关技术标准的要求。产品有特殊要求的，应当确保厂房的外部环境不能对产品质量产生影响，必要时应当进行验证。

第十四条 厂房应当确保生产和贮存产品质量以及相关设备性能不会直接或者间接受到影响，厂房应当有适当的照明、温度、湿度和通风控制条件。

第十五条 厂房与设施的设计和安装应当根据产品特性采取必要的措施，有效防止昆虫或者其他动物进入。对厂房与设施的维护和维修不得影响产品质量。

第十六条 生产区应当有足够的空间，并与其产品生产规模、品种相适应。

第十七条 仓储区应当能够满足原材料、包装材料、中间品、产品等的贮存条件和要求，按照待验、合格、不合格、退货或者召回等情形进行分区存放，便于检查和监控。

第十八条 企业应当配备与产品生产规模、品种、检验要求相适应的检验场所和设施。”

公司作为医疗器械生产企业，已依法取得广东省药品监督管理局核发的医疗器械生产许可证，医疗器械生产许可证的生产地址为公司租赁的生产经营场所。公司已根据 EN ISO13485:2016 建立了医疗器械质量管理体系，并取得了

ISO 13485:2016 医疗器械质量体系认证证书，认证覆盖的场所为公司租赁的生产经营场所。

根据广州广电计量检测股份有限公司出具的关于洁净区的《检测报告》、洁净检验室的《检测报告》、公司出具的《洁净区空调净化系统再确认方案》《洁净区空调净化系统再确认报告》《压缩空气系统再确认方案》《压缩空气系统再确认报告》《纯化水系统再确认方案》《纯化水系统再确认报告》以及公司出具的确认文件，公司所租赁的主要生产经营场所符合《医疗器械生产质量管理规范》等相关规定。

根据信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》及公司出具的确认文件，报告期内，公司不存在因生产经营场所不合规而受到行政处罚的情形。

2、租赁生产经营场所是否存在搬迁风险，是否对公司生产经营存在重大不利影响

根据公司与出租方签署的租赁合同，公司租赁的生产经营场所所在地珠海市香洲区水岸一路 199 号租赁厂房将于 2030 年 12 月租赁期限届满，珠海市南屏科技工业园屏西十路 6 号厂房 B 栋租赁厂房将于 2029 年 12 月租赁期限届满，公司生产经营场所租赁合同期限较长，且租赁合同到期后公司享有优先续租权。

根据相关出租方及产权方珠海财坝控股集团有限公司、珠海经济特区兴腾实业有限公司分别出具的确认文件，截至目前，公司租赁的生产经营场所均已取得房屋产权证书，系合法所有、产权清晰的房产，公司租赁的生产经营场所搬迁风险较小。

综上，公司租赁的生产经营场所符合《医疗器械生产质量管理规范》等相关规定，该等生产经营场所均已取得房屋产权证书且租赁期限较长，并已进行租赁备案；并经相关出租方及产权方确认，搬迁风险较小。

五、公司将灭菌处理等业务环节委托外协厂商进行是否符合医疗器械生产相关法律法规及行业规范要求，相关外协厂商是否具备相应合法资质，确保相应产品或服务质量的措施

（一）公司将灭菌处理等业务环节委托外协厂商进行是否符合医疗器械生产相关法律法规及行业规范要求

灭菌通常位于医疗器械生产的后端环节。根据《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械生产质量管理规范》等相关法律法规及行业规范，未禁止公司将灭菌处理业务委托外协厂商进行。若对医疗器械产品进行灭菌，通常需配备相应的灭菌设备、监测设备、洁净厂房并需有专门的操作人员等，需进行较大额的资金投入、同时需满足环保等要求。

公司的可重复使用内窥镜出厂时为非无菌状态，终端使用者在使用前需根据产品说明书进行灭菌消毒，因此公司无需对该类产品进行灭菌处理。公司的一次性产品属于无菌医疗器械产品，公司需对该类产品进行灭菌处理后才能包装继而对外销售。

报告期内，公司的一次性产品销售规模较小，综合考虑灭菌成本、固定资产投入、人员配置、环保要求等因素，公司委托外协厂商进行灭菌处理具有合理性，也符合医疗器械行业惯例。

（二）相关外协厂商是否具备相应合法资质，确保相应产品或服务质量的措施

报告期内，公司委托外协厂商深圳市金派医疗包装灭菌服务有限公司及其全资子公司（以下简称“深圳金派”）进行灭菌处理，深圳金派已取得 ISO 13485:2016 认证及 ISO 11135:2014 认证，具备相应的灭菌资质。

根据公司与深圳金派签署的《环氧乙烷灭菌加工质量协议》，该协议对深圳金派提供灭菌加工服务质量相关的职责、工作能力、应具备的资质、灭菌技术标准、文件与记录控制、监管要求、分包要求、变更管理、违约责任等内容进行了明确约定，规定了深圳金派提供灭菌加工服务应具备的质量措施。

根据公司提供的《服务供应商调查表》《供应商现场审核记录表》《服务供应商业绩评价表》，公司负责采购、技术及产品品质的相关人员在 2022 年、2023 年、2024 年分别对深圳金派进行现场审核及评价，对深圳金派人员、厂房、设施设备、物料、产品管理等方面进行检查评分，其能够通过公司定期现场审核。

综上，公司将灭菌处理业务委托外协厂商进行符合医疗器械生产相关法律

法规及行业规范要求。相关外协厂商具备相应合法资质和确保相应产品或服务的质量措施。

六、公司及子公司固定污染源排污登记回执未完整覆盖报告期的原因及合法性，是否存在未取得相应许可或资质或超出范围排放污染物的情形

公司主营业务为医用内窥镜产品的研发、生产和销售并提供技术服务，公司不属于《企业环境信用评价办法（试行）》规定的重污染行业，公司产品未被列入《环境保护综合名录（2021 年版）》规定的“高污染、高环境风险”产品名录。

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》相关规定，公司及子公司作为污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的生产经营者，应实行固定污染源排污登记管理，而不实行排污许可管理。实行登记管理的排污单位，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表，登记基本信息、污染物排放去向、执行的污染物排放标准以及采取的污染防治措施等信息。

公司及子公司取得的固定污染源排污登记回执情况如下：

序号	公司	固定污染源排污登记编号	固定污染源排污登记回执首次登记时间	登记回执有效期
1	视新医用	91440400303999069800 1Z	2020 年 3 月	自 2025 年 01 月 14 日 至 2030 年 01 月 13 日
2	视新内镜	91440402MA56PG6L1H001Z	2024 年 9 月	自 2025 年 01 月 14 日 至 2030 年 01 月 13 日
3	泰科医疗	91440402MA56PG9412001W	2024 年 9 月	自 2025 年 01 月 14 日 至 2030 年 01 月 13 日
4	捷康医用	91440400082581629J001W	2024 年 9 月	自 2024 年 09 月 05 日 至 2029 年 09 月 04 日

注：2025 年 1 月 14 日，因视新医用、泰科医疗、视新内镜的地址变化，而进行了变更登记。

上述主体的固定污染源排污登记回执自首次取得起延续至今，其中，母公司视新医用的固定污染源排污登记回执覆盖了完整报告期，但三个子公司的固定污染源排污登记回执未覆盖报告期。

根据《固定污染源排污许可分类管理名录》第四条的规定，现有排污单位应当在生态环境部规定的实施时限内申请取得排污许可证或者填报排污登记表。新建排污单位应当在启动生产设施或者发生实际排污之前申请取得排污许可证或者填报排污登记表。根据《排污许可管理条例》第四十三条的规定，需要填

报排污登记表的企业事业单位和其他生产经营者，未依照本条例规定填报排污信息的，由生态环境主管部门责令改正，可以处 5 万元以下的罚款。

子公司存在启动生产设施之后再填报排污登记表的情形，违反了上述相关规定，这一事项主要系子公司业务量较少、污染物排放量较小，公司相关人员对法律法规认识不足导致。针对这一事项，子公司已进行整改，办理了固定污染源排污登记手续并已取得固定污染源排污登记回执。

根据信用中国出具的无违法违规证明，报告期内，公司及子公司不存在因迟延进行固定污染源排污登记或超出范围排放污染物而受到行政处罚的情形。

综上，公司及子公司均属于污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的企业。其中，母公司视新医用作为集团内最主要的生产经营者，所取得的固定污染源排污登记回执覆盖完整报告期，不存在排污登记失效的情形，不存在超出范围排放污染物的情形；而子公司视新内镜（报告期内主要进行一次性内窥镜的研发，涉及生产较少）、泰科医疗（涉及动物用内窥镜的生产）、捷康医用（涉及内窥镜的维修与保养）因工作人员对法律法规认识不足、重视程度不够，未及时办理固定污染源排污登记回执。子公司已积极整改，主动办理并已取得登记回执。

此外，公司实际控制人已出具书面承诺，若公司因违反环境保护相关法规而遭受任何处罚、损失，谭有余承诺将由本人赔偿公司由此所遭受的相关一切损失。

七、公司建设项目未批先建、未验先投的具体情况及其合法合规性、后续整改措施，是否存在被行政处罚的情形，如是，是否构成重大违法违规；公司前述未批先建、未验先投情形与《公开转让说明书》中“上述项目均已依法履行环评批复手续并根据项目进度履行建设项目竣工环境保护验收手续”存在矛盾的原因及合理性，是否影响公司信息披露的真实、完整、准确，如是，请完善相应披露内容

1、公司建设项目未批先建、未验先投的具体情况及其合法合规性、后续整改措施，是否存在被行政处罚的情形，如是，是否构成重大违法违规

根据《建设项目环境保护管理条例》的规定，依法应当编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目，建设单位应当在开工建设前将环境影响报告

书、环境影响报告表报有审批权的环境保护行政主管部门审批；建设项目的环境影响评价文件未依法经审批部门审查或者审查后未予批准的，建设单位不得开工建设。编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目，其配套建设的环境保护设施经验收合格，方可投入生产或者使用；未经验收或者验收不合格的，不得投入生产或者使用。前款规定的建设项目投入生产或者使用后，应当按照国务院环境保护行政主管部门的规定开展环境影响后评价。

报告期内，公司及子公司存在未依法报批建设项目环境影响报告表即开工建设以及环境保护设施未建成或未经验收建设项目即投入生产或者使用的违规行为。

截至本审核问询回复出具之日，公司及子公司已进行积极整改，并已取得环保部门出具的环评批复文件以及建设项目竣工环境保护验收意见，正在履行建设项目竣工环境保护验收公示手续，预计近期完成验收。

根据信用中国出具的无违法违规证明，报告期内，公司及子公司不存在违反环境保护等领域的法律法规而受到行政处罚的情形，不涉及重大违法违规行为。

公司实际控制人谭有余已出具书面承诺，若公司因未依法报批建设项目环境影响报告表即开工建设、环境保护设施未建成或者未经验收建设项目即投入生产使用的行为，或因违反环境保护相关法规而遭受任何处罚、损失，谭有余承诺将由本人赔偿公司由此所遭受的相关一切损失。

2、公司前述未批先建、未验先投情形与《公开转让说明书》中“上述项目均已依法履行环评批复手续并根据项目进度履行建设项目竣工环境保护验收手续”存在矛盾的原因及合理性，是否影响公司信息披露的真实、完整、准确，如是，请完善相应披露内容

为便于投资者理解，公司在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”之“（一）环保情况”之“2、公司建设项目取得环评批复与验收的情况”的描述进行补充和完善，披露内容如下：

“除子公司捷康医用豁免办理环评手续外，截至公开转让说明书签署之日，公司及子公司泰科医疗、视新内镜涉及的三个建设项目已取得环保部门出具的环评批复文件以及建设项目竣工环境保护验收意见，正在履行建设项目竣工环

境保护验收公示手续。具体如下：

序号	项目名称	环境影响报告表批复文号
1	珠海视新医用科技股份有限公司建设项目	珠环建表〔2024〕307 号
2	珠海泰科医疗技术有限公司建设项目	珠环建表〔2024〕319 号
3	珠海视新内镜有限公司建设项目（一期）	珠环建表〔2024〕315 号

”

【主办券商回复】

一、核查程序

（一）针对事项一，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、查询公司行业主管部门、监管体制、主要法律法规及政策等信息；

2、查阅公司产品清单、公司取得的医疗器械注册证书以及国外医疗器械准入证书；

3、查阅公司的生产许可与经营备案等资质证书；

4、查阅公司的《互联网药品信息服务资格证书》及公司官方网站、微信视频号等；

5、查询《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等规章制度；

6、查阅公司提供的不良事件报告表等资料，并检索国家医疗器械不良事件监测信息系统网站；

7、查阅公司在产品质量管理、不良事件管理等方面的内控制度文件；

8、了解公司产品推广方式，检查公司产品彩页取得主管部门广告审查准予许可的情况；

9、访谈销售负责人，了解公司产品是否纳入“集中带量采购”或“两票制”范围；若公司产品被纳入上述政策范围，对公司订单获取及销售模式的影响，以及公司拟采取的应对措施；

10、查阅公司主要客户和供应商的合同，并对主要客户和供应商进行访谈，确认其与公司在业务往来过程中是否存在行贿、受贿等不正当行为；

11、查阅公司在采购、销售等业务环节以及防范商业贿赂等方面的内控制度文件；

12、查询信用中国出具的无违法违规证明，核实公司及子公司、分公司是

否存在违法违规情形；

13、查询公安机构对公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员出具的无犯罪记录证明，以及上述人员出具的调查表，核实是否存在商业贿赂等违法行为；

14、检索中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，核实公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员是否存在商业贿赂等违法行为；核实公司及子公司是否存在与产品质量、广告宣传、商业贿赂等相关的违法违规情形。

（二）针对事项二，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司提供的招投标项目清单，以及与招投标相关的文件；

2、通过千里马招标网查询公司产品投标、中标信息；

3、查询《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《政府采购集中采购目录和采购限额标准》等法律法规或规范性文件，确认公司产品是否列入政府集中采购目录，判断是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取项目合同的情形；

4、通过查询信用中国出具的无违法违规证明，公安机关出具的个人无犯罪记录证明，以及检索中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，确认报告期内公司及子公司在获取订单合同时是否违反招投标方面的相关规定，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取项目合同等违规行为受到行政处罚的情形，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在因串通投标、围标、陪标、商业贿赂、不正当竞争等违规行为受到行政处罚的情形，是否存在因前述情形被行政处罚的风险。

（三）针对事项三，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司实控人谭有余从珠海迈德豪离职时签署的《协议书》；

2、查阅谭有余出具的相关承诺函；

3、检索公司专利情况，判断是否涉及公司核心技术人员的职务发明；

4、查询公司三名核心技术人员的履历，了解其前工作单位是否与公司同业。通过检索查询和维克和迈德豪所授权的专利（包括虽授权但已失效的情形）中涉及谭有余、王飞龙的情形，并确认这些专利是否涉及公司现有的主要技术。

5、取得谭有余、王飞龙的声明函，进一步确认目前公司业务涉及的主要技术是否与其先前职务发明相关，是否存在纠纷或潜在纠纷或其他争议；

6、查阅信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询系统、执行信息公开网等公开信息，核实谭有余是否存在与竞业禁止相关的诉讼或仲裁，公司核心技术人员是否存在知识产权相关的诉讼或仲裁，以及公司是否存在知识产权侵权或侵犯商业秘密相关的诉讼或仲裁。

（四）针对事项四至事项七，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司与出租方签署的房屋租赁合同、租赁房屋产权证明；

2、查阅公司经营场所租赁房屋的出租方出具的关于租赁房屋是否存在搬迁风险的确认文件；

3、查阅《医疗器械生产质量管理规范》等相关法律法规文件；

4、查阅深圳金派取得的 ISO 13485:2016 认证及 ISO 11135:2014 认证证书；

5、查阅公司与深圳金派签署的《环氧乙烷灭菌加工质量协议》；

6、查阅公司就深圳金派进行审核及评价的《服务供应商调查表》《供应商现场审核记录表》《服务供应商业绩评价表》；

7、查阅公司取得的固定污染源排污登记文件；

8、查阅公司环保主管部门出具的建设项目环境影响评价批复文件；

9、查阅建设项目竣工环境保护验收意见及相关公示信息；

10、查阅信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》、信用中国（四川成都）平台出具的《市场主体专用信用报告（无违法违规证明版）》、信用中国（福建）出具的《市场主体专项信用报告（有无违法记录证明）》及公司就合规情况出具的确认文件；

11、查阅公司实际控制人谭有余出具的赔偿公司损失相关承诺函。

二、核查结论

针对事项一，经核查，主办券商认为：

1、公司及子公司均已根据业务实际开展情况、依法并及时办理了法律法规所需要的医疗器械生产许可证、医疗器械经营备案、医疗器械注册证、互联网药品信息服务资格证书等生产经营所需的资质证书，不存在应取得但未取得上

述资质证书的情形。视新内镜的医疗器械生产许可证未覆盖完整报告期主要系其自 2021 年成立起至取得生产许可证这一期间，尚处于一次性使用内窥镜的研发阶段，未从事医疗器械产品的生产。

2、报告期内，公司虽然存在医疗器械产品不良事件（主要涉及长期使用导致的显示屏黑屏或产品破损两类情形），但均已进行调查、分析、处理并在国家医疗器械不良事件监测信息系统中完成评价且经相关监管机构审核通过；这些不良事件均不属于可能危及人体健康和生命安全的不合理风险或导致严重伤害情形。公司不存在产品再评价或召回情形。

3、报告期内，公司存在尚未取得广告审批就发放产品彩页和通过微信视频号宣传产品的情形。公司已主动纠正该瑕疵，主要产品彩页已取得主管部门的广告审批文号，微信宣传视频已下架待后续取得审批后再重新上架，预计不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

4、公司产品目前不涉及“集中带量采购”、“两票制”等政策。若未来在内窥镜领域执行上述政策，公司已计划积极应对，所采取措施预计有效。

5、公司在采购、销售环节以及防范商业贿赂方面建立了相关内部控制制度并有效执行。通过访谈公司主要供应商、客户，公司及其相关业务人员不存在向客户进行商业贿赂、收受供应商贿赂等行为。

6、根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，报告期内，公司及子公司均不存在产品质量相关的纠纷或行政处罚，亦不存在与生产经营、产品推广、商业贿赂等相关的违法违规情形。

7、根据公安机关出具的无犯罪记录证明，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具的调查表，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询系统、执行信息公开网等公开网站，报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员等不存在因商业贿赂等导致违法违规而受到主管机关处罚或者被立案调查、起诉等情形。

针对事项二，经核查，主办券商认为：

1、公司采用“间接销售为主、直接销售为辅”的销售模式，主要通过全国各地的经销商网络覆盖市场。公司在向公立医院提供内窥镜维修与保养服务或将内窥镜产品直接销往一些民营医疗集团时，存在招投标的情形。报告期内，

公司招投标方式对应的收入金额占主营业务收入的比例较低。

2、根据信用中国出具的无违法违规证明，公安机关出具的个人无犯罪记录证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，报告期内，公司在获取订单或合同时不存在因违反招投标方面的法律法规、规范性文件而受到行政处罚的情形；公司不存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取项目合同等违规行为受到主管行政部门处罚的情形；公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在因串通投标、围标、陪标、商业贿赂、不正当竞争等违规行为受到主管部门行政处罚的情形，不存在因前述情形被行政处罚的风险。

针对事项三，经核查，主办券商认为：

1、谭有余于 2014 年从迈德豪离职时签订的《协议书》中约定了竞业禁止条款，该竞业禁止条款没有对违约责任进行明确约定。另外，公司不属于协议签署方，无需依据《协议书》中的约定承担违约责任。

2、谭有余存在违反竞业禁止条款的情形。根据谭有余出具的承诺函，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询系统、执行信息公开网等公开信息渠道，确认谭有余不存在与竞业禁止相关的诉讼或仲裁。

3、公司授权专利不涉及核心技术人员在原任职单位的职务发明，公司核心技术人员在曾任职的同业企业取得的专利与公司现有的主要技术无关。公司以及核心技术人员不存在知识产权相关的诉讼或仲裁，不存在纠纷或潜在纠纷、争议。

4、根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询系统、执行信息公开网等公开信息，报告期内，公司不存在知识产权侵权或侵犯商业秘密相关的诉讼、仲裁或违法违规行为。

针对事项四至事项七，经核查，主办券商认为：

1、公司生产经营租赁房屋已办理租赁备案登记且已取得房屋产权证。部分租赁房屋未进行备案登记及部分租赁无证房产的行为不会对公司的生产经营构成重大不利影响。公司租赁的将于近期到期的房屋已有替代租赁房屋，不影响公司正常业务开展。

公司租赁的生产经营场所符合《医疗器械生产质量管理规范》等相关规定，报告期内，公司不存在因生产经营场所不合规而受到行政处罚的情形。另外，该等生产经营场所均已取得房屋产权证书且租赁期限较长，并已进行租赁备案；并经相关出租方及产权方确认，搬迁风险较小。

2、公司将灭菌处理业务委托外协厂商进行符合医疗器械生产相关法律法规及行业规范要求；相关外协厂商具备相应合法资质和确保相应产品或服务的质量措施。

3、公司及子公司均属于污染物产生量、排放量和对环境的影响程度都很小的企业。母公司视新医用作为集团内最主要的生产经营者，其固定污染源排污登记回执覆盖完整报告期，不存在超出范围排放污染物的情形；三个子公司作为集团内非主要生产经营者，未及时办理排污登记手续，但已积极整改并取得了固定污染源排污登记回执。

根据信用中国出具的无违法违规证明，报告期内，公司及子公司不存在因迟延进行固定污染源排污登记或超出范围排放污染物而受到行政处罚的情形。此外，公司实控人已出具相关赔偿损失承诺，预计不会对公司造成重大不利影响。

4、公司存在未依法报批建设项目环境影响报告表即开工建设以及环境保护设施未建成或未经验收建设项目即投入生产或者使用的违规行为，但已积极进行整改，目前已取得环保部门出具的环评批复文件，以及建设项目竣工环境保护验收意见，正在履行建设项目竣工环境保护验收公示手续。报告期内，公司及子公司不存在违反环境保护等领域的法律法规而受到行政处罚的情形，不涉及重大违法违规行为。此外，公司实控人已出具相关赔偿损失承诺，预计不会对公司造成重大不利影响。

公司已在《公开转让说明书》就前述未批先建、未验先投情形完善了相关披露内容。

问题 2：关于特殊投资条款

根据申报材料，公司历史上的天使轮、A 轮、B 轮融资三轮投资者与公司及公司股东谭有余、何进雄、谭文、王飞龙、何为英、横琴聚仁等签署有特殊投资条款，其中，部分涉及公司管理层回购义务条款尚未解除。

请公司：（1）列表梳理并完整披露现行有效的特殊投资条款，具体包括相

关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件，是否已履行公司内部审议程序，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。（2）结合公司资本运作计划及触发条件要求，说明特殊投资条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响；量化测算特殊投资条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力。（3）结合历史上特殊投资条款的触发、履行及解除情况，说明特殊投资条款的履行及解除过程是否存在纠纷争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响，目前是否存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

请主办券商、律师核查上述事项，并就公司是否符合关于特殊投资条款的相关监管要求发表明确意见。

【公司回复】

一、列表梳理并完整披露现行有效的特殊投资条款，具体包括相关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件，是否已履行公司内部审议程序，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形

（一）列表梳理并完整披露现行有效的特殊投资条款，具体包括相关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件

公司已在《公开转让说明书》披露了如下事实：

1、所有需公司履行的特殊投资条款均已解除且不可恢复，公司不属于特殊投资条款的义务或责任承担主体。

2、B 轮《股东协议》（以下又称“《股东协议》”）中第五条（指优先购买权）、第七条（指清算优先权）、第九条（平等待遇）、第十条（公司治理）、第十一条（指知情权和检查权）涉及管理层股东（指公司股东谭有余、何为英、横琴聚仁、何进雄、谭文、王飞龙，下同）的义务已终止，但在本次挂牌失败的情况下恢复生效。

关于现行有效的特殊投资条款，公司在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“3、特殊投资条款情况”中补充披露如下：

“（4）现有有效的、以管理层股东作为义务主体的特殊投资条款

现有有效的的特殊投资条款均仅以管理层股东为义务主体，包括《股东协议》中第二条——反稀释、第四条——股权转让限制、第八条——回购权、第十二条——不竞争承诺。上述条款内容列示如下：

条款	具体内容
第二条 反稀释	2.1 如果公司增加注册资本或新发行可转换为股权或注册资本的证券票据（不包括经公司股东会批准的股权激励计划或类似的福利计划导致的增加注册资本）且在该次增资中股东认购公司每一元新增注册资本的增资价格低于投资人持有的公司注册资本的每股原价格，则每股原价格应根据本条进行调整，以使调整后的每股原价格等于每股新价格。 投资人有权根据反稀释调整后的每股原价格，调整其所持公司权益的比例，以使其所持公司权益比例达到以其投资款按调整后的每股原价格所可以认购的比例。 2.2 为实现第 2.1 条所述之反稀释调整后的权益比例，公司或管理层股东应积极促成上述反稀释义务的履行和实施，具体措施包括不限于由管理层股东以零对价或法律允许的最低价格向投资人转让其持有的公司股权，具体方式由公司、管理层股东与该投资人协商，公司、管理层股东对此承担连带责任，并采取一切必要的措施，促使公司于收到投资人要求进行前述补偿的书面通知后十五（15）个工作日内促成公司办理相应的变更手续，完成相应的调整。各方同意，在公司、管理层股东履行反稀释义务时，各方应共同努力使得投资人不需要支付任何对价。投资人因行使第二条所述反稀释权利支付的增资/转股对价应由公司和/或管理层股东再返还给投资人，因上述转股而发生的税费应由管理层股东承担在该调整完成前，公司不得实施该次新增注册资本或增发新的与股权相关的任何证券（包括但不限于可转债）。为避免疑问，投资人因行使反稀释权实现反稀释调整后的权益比例不应受到本协议约定的优先认股权、优先购买权、跟随出售权或其它任何股权转让限制。
第四条 股权转让限制	4.1 在公司合格上市或发生出售事件前，未经投资人同意，管理层股东（“限制转股人”）不得向第三方出售、转让、质押或以其他方式处置其直接或间接持有的全部或部分公司股权，亦不得在该等股权上设定任何权利负担。各方进一步同意，限制转股人应促使其股东或合伙人同样遵守本协议第四条的规定，未经投资人同意，不得在限制转股人层面通过改变其股权、权益或份额（包括但不限于转让、增发、减少限制转股人自身的股权、权益或份额等）而导致其间接持有的公司股权发生改变。 4.2 未按照本协议的规定而进行的股权转让或变相的股权转让均自始无效，违反上述规定出让股权的限制转股人，其因股东身份而对公司或投资人承担的各类义务不因转让股权的行为而失效。如限制转股人违反本协议的规定进行股权转让或变相的股权转让（包括在其股权上设置担保），投资人有权要求管理层股东按照下述第八条规定回购其持有的公司全部股权。 4.3 各股东在此同意，在受让方同意遵守本协议的情况下，投资人有权将其持有的全部或部分的公司股权转让给公司其他股东或公司股东之外的其他人（前提是该等股权受让方不得为公司主营业务的竞争对手，竞争对手清单详见本协议附件二）。如果根据法律规定，投资人拟转让股权还需要其它股东授予同意

	或其他股东还具有优先购买权，则其它股东在此同意给予法律要求的同意并放弃优先购买权，并应在投资人发出书面通知后十（10）个工作日内签署一切必要的文件和采取一切行动（包括但不限于向有关政府部门办理登记）以保证投资人股权转让的完成。
第八条 回购权	8.1 发生下列情形之一的，B 轮投资人有权在相应情形发生后要求公司或管理层股东按照本协议约定，回购其持有的全部或部分公司股权，且届时各方也应积极配合履行相关义务，包括但不限于签署相关决议及文件： (1)公司未能于 2026 年 12 月 31 日前完成合格上市（宽限期为其后 12 个月）； (2)公司生产、经营的医疗器械出现质量问题，导致对公司或 B 轮投资人利益造成严重损害或造成重大不利影响； (3)公司主营业务经营因创始股东或集团公司管理层的原因出现严重困难； (4)公司发生或即将发生实际控制人变更等重大变化； (5)公司及/或管理层股东出现诚信问题，或严重违反相关协议约定或法律法规，导致对公司或 B 轮投资人利益造成严重损害或造成重大不利影响； (6)公司或管理层股东遭受刑事立案侦查或影响公司合格上市的行政处罚； (7)公司核心人员（谭有余、何进雄、谭文、王飞龙）中任意一人离职； (8)任一年度有证券业务执业经验（于最近一年担任过 A 股上市公司年报审计工作的会计师）的审计机构对公司未出具标准无保留意见审计报告；或 (9)公司任何其他股东要求行使回购权。 8.2 发生下列情形之一的，A 轮投资人有权在相应情形发生后要求公司或管理层股东按照本协议约定，回购其持有的全部或部分公司股权，且届时各方也应积极配合履行相关义务，包括但不限于签署相关决议及文件： (1)公司或管理层股东违反 A 轮协议陈述保证事项或出现欺诈等重大诚信问题（如向 A 轮投资人提供的财务资料等相关信息存在虚假或重大遗漏情形，或公司出现账外销售等）； (2)公司直至 2025 年 9 月 30 日未能实现合格上市或在 2025 年 9 月 30 日前按有效的合格上市发行规则公司已不可能在前述时间内实现合格上市； (3)公司或管理层股东遭受刑事立案侦查或影响公司合格上市的行政处罚； (4)公司核心人员（谭有余、何进雄、谭文、王飞龙）中任意一人离职； (5)公司发生或即将发生实际控制人变更等重大变化； (6)公司生产、经营的医疗器械出现质量问题，导致对公司或 A 轮投资人利益造成严重损害或造成重大不利影响； (7)公司主营业务经营因创始股东或集团公司管理层的原因出现严重困难； (8)任一年度有证券业务执业经验（于最近一年担任过 A 股上市公司年报审计工作的会计师）的审计机构对公司未出具标准无保留意见审计报告； (9)公司任何其他股东要求行使回购权。 8.3 发生下列情形之一的，天使轮投资人有权在相应情形发生后要求管理层股东和/或公司按照本协议约定，回购其持有的全部或部分公司股权，且届时各方也应积极配合履行相关义务，包括但不限于签署相关决议及文件： (1)天使轮投资人发现公司或管理层股东提供之相关资料/信息与实际发生重大偏差，或公司或管理层股东在信息披露过程中存在隐瞒、误导、虚假陈述或涉嫌欺诈； (2)公司或管理层股东违反天使轮协议，并自天使轮投资人提示之日起 15 日内仍未改进； (3) 公司或管理层股东在天使轮协议中做成的承诺或声明与保证存在不真实、不准确或违反的情形； (4)在未得到天使轮投资人书面同意的情况下，公司的主营业务范围发生增加或减少的调整； (5)公司出现天使轮投资人不知情的账外收入；

	(6)天使轮投资人提出公司上市发行股票方案、时间表及计划，管理层股东不接受； (7)公司实现的销售收入、利润与公司的经营预测发生重大偏差； (8)公司未能于 2025 年 9 月 30 日前完成合格上市； (9)公司任何其他股东要求行使回购权。 8.4 出现第 8.1 条项下任一情形的，任一 B 轮投资人有权要求公司或管理层股东按照本协议的约定回购该 B 轮投资人持有的公司股权，回购价款（“B 轮股权回购价格”）为如下二者取孰高： (1)相应 B 轮投资人支付的全部 B 轮投资款加上每年 10%的资金成本（单利，不满一年的按照当年相应部分计算，投资期间已取得的分红视同已经完成分配，应当从中扣减）；但若发生第 8.1 条第(5)项情形，则 B 轮股权回购价格应按相应 B 轮投资人支付的全部 B 轮投资款加上每年 15%的资金成本（单利，不满一年的按照当年相应部分计算，投资期间已取得的分红视同已经完成分配，应当从中扣减）计算；或 (2)相应 B 轮投资人支付的全部 B 轮投资款加上每年累积的、应向该 B 轮投资人支付但未支付的所有未分配利润（按照该 B 轮投资人要求回购的股权部分所占比例计算），其中不满一年的红利按照当年红利的相应部分计算金额。 8.5 出现第 8.2 条项下任一情形的，A 轮投资人有权要求公司或管理层股东按照本协议的约定回购 A 轮投资人持有的公司股权，回购价款（“A 轮股权回购价格”）为如下三者取孰高： （1）A 轮投资人支付的全部 A 轮投资款加上按每年 10%年化收益率所计算的收益之和确定，具体公式如下： P = M × （ 1+10%×T ） 其中：P 为 A 轮股权回购价格，M 为 A 轮投资人支付的全部 A 轮投资款，T 为自 A 轮投资款实际到账日至 A 轮投资人收到全部回购价款之日的自然天数除以 365。 但若发生第 8.2 条第（1）项情形，则 A 轮股权回购价格按 A 轮投资款加上按每年 15%年化收益率所计算的收益之和确定，具体公式如下： P = M × （ 1+15%×T ） 其中：P 为 A 轮股权回购价格，M 为 A 轮投资人支付的全部 A 轮投资款，T 为自 A 轮投资款实际到账日至 A 轮投资人收到全部回购价款之日的自然天数除以 365。 （2）股权回购时 A 轮投资人股权对应的经其认可的有证券业务执业经验（于最近一年担任过 A 股上市公司年报审计工作的会计师）的审计机构所审计的公司净资产。 （3）A 轮投资人支付的全部 A 轮投资款加上 A 轮投资人持股期间按持股比例享有的公司股东权益增加额，包括但不限于盈余公积、未分配利润、资本公积和其他情形引起的股东权益的增加。 8.6 出现第 8.3 条项下任一情形的，天使轮投资人有权要求管理层股东和/或公司按照本协议的约定回购天使轮投资人持有的公司股权，回购价款（“天使轮股权回购价格”）为如下两者取孰高： （1）天使轮投资人支付的全部天使轮投资款与按 10%年利率（单利）计算的利息之和；或 （2）天使轮投资人届时所持拟回购股权所对应的公司净资产值。 8.7 每一投资人在此分别作出承诺，如任一投资人继续作为公司股东将对公司合格上市的进程造成实质性障碍的，该投资人应按照股东会要求及在取得公司聘请的合资格上市中介机构根据中国法律及相关监管机构的书面要求所出具的应就此进行整改的正式书面意见后六(6)个月内完成整改(为免疑义，若因投资人所属单一基金主体对公司上市造成实质性障碍的，则投资人有权将其届时持有的公司股权全部转让予其体系内的其他基金)，否则公司或其指定方有权按照如下价格回购该投资人届时持有的全部公司股权：

	该投资人支付的全部投资款加上按每年 10%年化收益率所计算的收益之和确定，具体公式如下： P=Mx（ 1+10%xT） 其中:P 为股权回购价格，M 为该投资人支付的全部投资款，T 为自该投资人的投资款实际到账日至该投资人收到全部回购价款之日的自然天数除以 365。 8.8 如果任何回购权利人根据本第八条发出要求回购股权书面要求的，回购义务人应当在收到相应回购权利人书面通知之日起三十（30）日内通过公司定向对相应回购权利人减资和/或管理层股东受让相应回购权利人持有的公司股权的方式完成回购并将回购款项支付至回购权利人指定的账户，回购义务人未能按照上述约定及时支付全部股权回购价格的，则应就未及时支付部分向相应回购权利人支付万分之五/日的违约金。 各方确认并同意，公司和管理层股东的赎回或购买义务是连带的。尽管有前述约定，管理层股东在本第八条项下承担的回购责任以回购权利人根据本第八条发出要求回购股权书面要求之日持有的公司股权价值为限（为免疑义，还应包括本次交易交割日后管理层股东就所持公司股权累计取得的现金分红及股权转让所得，但管理层股东经投资人同意后进行的直接或者间接累计且合计转让的不超过对应公司注册资本人民币 35.0206 万元股权的转让所得除外），但以下情形除外：1）该等回购责任因管理层股东故意、重大过失、欺诈、隐匿、谎报、虚假记载、误导性陈述或者隐瞒事实导致的；2）出现本协议第 8.1 条第（5）项情形的；3）出现本协议第 8.2 条第（1）项情形的。 8.9 如果有两方或两方以上回购权利人同时提出回购要求，且回购义务人经各提出回购要求的回购权利人合理判断确实无法向全体提出回购要求的回购权利人支付全部回购款项，则回购义务人支付的回购款项应按照各提出回购要求的回购权利人所要求回购股权对应的股权回购价格的相对比例在各回购权利人之间进行分配。各方同意，如某一回购权利人主张回购权，则回购义务人应在接到回购通知之日起 2 日内向其他回购权利人发送书面通知（“回购事件通知”），告知其他回购权利人该回购事件(包括主张回购的回购权利人、回购触发原因、回购股份数量及回购方式)，且在回购义务人向其他回购权利人发送回购事件通知之日起 20 个工作日内(为免疑义，如回购权利人未在该等期限内行使回购权，不代表该等回购权利人放弃任何回购权利，回购权利人有权在法律允许的其他任意时间行使回购权利)，其他回购权利人有权决定是否一同行使回购权。在此期间，回购义务人不得向回购权利人支付回购价款。 8.10 为避免疑义，在相应股权回购价格足额支付完毕前，相应回购权利人就该等未取得相应回购价格的股权仍享有股东权利。 8.11 如公司或管理层股东未能履行其回购义务，回购权利人有权要求公司通过变卖资产、分红、清算或其他适用法律允许的方式筹集资金以履行其回购义务，管理层股东同意并确保和回购行权人成为一致行动人，按照回购行权人的指示来行使其提名的董事的表决权。管理层股东应批准，且应努力促使公司和其提名的董事批准该等资产变卖、分红、清算或其他方式的执行来筹措回购资金，并应签署且应努力促使公司和其提名的董事签署确保该等执行所要求的全部法律文件。
第十二条 不竞争承诺	12.1 除非投资人同意，管理层股东应保证关键员工（具有《增资及股权转让协议》项下的定义）全部精力投入公司的经营、在公司中全职工作，并且管理层股东自身尽其最大努力促进公司的发展并为公司谋利。自交割日起直至受限制人（定义见《增资及股权转让协议》）不再在公司中直接或间接持有任何权益之日起的两（2）年内或不再在公司任职之日起的两（2）年内（以孰晚者为准），未经投资人同意，管理层股东（且管理层股东应促使其各自关联方）不能直接或间接从事任何竞争性业务（定义见《增资及股权转让协议》）亦不得直接或间接地在任何与集团公司构成竞争性业务的实体中持有任何权益，或从事其他有损于集团公司利益的行为。如果管理层股东违反本第十二条项下的不

	竞争承诺，则违约的管理层股东应确保各投资人有权免费取得（违约的管理层股东参与的）从事集团公司的竞争性业务的实体之股权，各投资人在该实体中的持股比例应等同于该投资人在本次交易交割时在公司中的股权比例。

此外，A 轮投资人（指江苏发展）有权在第 8.2 条第（2）项约定的情形发生后，要求管理层股东按照 B 轮《股东协议》约定履行回购义务。对此，江苏发展出具了如下承诺：

①根据《股东协议》《补充协议》约定，A 轮投资人有权在第 8.2 条约定情形发生后，要求管理层股东按照《股东协议》约定履行回购义务，《股东协议》第 8.2 条第（2）项约定为“公司直至 2025 年 9 月 30 日未能实现合格上市或在 2025 年 9 月 30 日前按有效的合格上市发行规则公司已不可能在前述时间内实现合格上市”，现本企业郑重承诺，本企业不会基于公司在符合“公司在 2025 年 9 月 30 日前按有效的合格上市发行规则公司已不可能在前述时间内实现合格上市”的情形下要求管理层股东（指公司股东谭有余、何为英、珠海横琴视新聚仁投资企业（有限合伙）、何进雄、谭文、王飞龙，下同）履行《股东协议》约定的回购义务，即本企业不会因为在 2025 年 9 月 30 日前按有效的合格上市发行规则公司已不可能在前述时间内实现合格上市而要求管理层股东履行回购义务。

②本承诺函自签署之日起正式生效，并对本企业具有法律约束力，在本企业作为公司股东期间持续有效且不可变更或撤销。”

（二）是否已履行公司内部审议程序，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形

2017 年 12 月 15 日，公司、天津泰达、横琴聚仁、谭有余、何为英签署了《投资协议》（即“天使轮协议”）。

2021 年 6 月 7 日，公司、江苏发展、天津泰达、横琴聚仁、谭有余、何进雄、谭文、王飞龙、何为英签署了《关于珠海视新医用科技有限公司之投资协议》（“A 轮股东协议”）。

2024 年 1 月 25 日，公司、苏州道远、成都道远、嘉兴道远、江苏毅达、江苏发展、天津泰达、横琴聚仁、谭有余、何进雄、谭文、王飞龙、何为英签署了《股东协议》（即 “B 轮《股东协议》”），根据《股东协议》的约定，自《股东协议》生效之日起天使轮协议、A 轮股东协议终止。

2024 年 7 月 12 日，公司、苏州道远、成都道远、嘉兴道远、江苏毅达、江苏发展、天津泰达、横琴聚仁、谭有余、何进雄、谭文、王飞龙、何为英签署了《<股东协议>之补充协议》（以下简称“《补充协议》”）。该补充协议解除了《股东协议》中的第二条“反稀释”、第七条“清算优先权”和第八条“回购权”中需要公司履行的全部义务。

2024 年 12 月 26 日，公司、成都道远、嘉兴道远、江苏毅达、江苏发展、天津泰达、横琴聚仁、谭有余、何进雄、谭文、王飞龙、何为英签署了《<股东协议>之补充协议二》（以下简称“《补充协议二》”）。该补充协议解除了《股东协议》中任何需要公司履行的义务，并解除了《股东协议》中第五条、第七条、第九条、第十条、第十一条中需要管理层股东履行的义务。

上述股东协议及其补充协议的签署均履行了公司股东会决议程序。《补充协议》及《补充协议二》签署后，以公司作为义务主体的特殊投资条款均全部解除且不可恢复，具体解除情况已在公开转让说明书进行披露。另外，公司各个股东已在《补充协议二》中确认：公司与各方之间均不存在如下相同或类似约定的情形：

（1）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；

（2）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；

（3）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；

（4）公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；

（5）投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；

（6）不符合《中华人民共和国公司法》及相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；

（7）触发条件与公司市值挂钩；

（8）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

（9）其他可能对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及公司治理、经营事项或股东利益产生不利影响的情形。

因此，公司不涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

二、结合公司资本运作计划及触发条件要求，说明特殊投资条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响；量化测算特殊投资条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力

（一）结合公司资本运作计划及触发条件要求，说明特殊投资条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响

根据本题第一问回复，公司现行有效的特殊投资条款均仅以管理层股东为义务主体，其中《股东协议》中第八条（指回购权），约定了与 IPO 事项相关的有效回购时点，具体如下：

融资轮次	投资机构	与 IPO 相关的有效回购时点
天使轮	天津泰达	公司未能于 2025 年 9 月 30 日前完成合格上市；或公司任何其他股东要求行使回购权
A 轮	江苏发展	公司直至 2025 年 9 月 30 日未能实现合格上市；或公司任何其他股东要求行使回购权
B 轮	嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达	公司未能于 2026 年 12 月 31 日前完成合格上市（宽限期为其后 12 个月）；或公司任何其他股东要求行使回购权

目前，公司正在申报新三板挂牌，并将在新三板挂牌后结合公司业务发展规划和推动后续 IPO 工作。若公司未能于 2025 年 9 月 30 日未能实现合格上市（指“公司（或因公司重组而建立并实际控制公司在重组前的全部业务及享有全部经济利益的其他公司或实体或公司的母公司，且投资人在该其他公司或实体或公司的母公司中持股比例与重组前投资人在公司中持股比例保持不变）在经股东会批准（包括投资人同意）的国内或国际知名证券交易所（包括上海证券交易所、深圳证券交易所和北京证券交易所，但不包括全国中小企业股份转让系统）发行股份并上市”），外部投资机构可能会要求管理层股东进行回购，即管理层股东的股权回购义务存在触发可能性。

结合谭有余的持股比例、拥有表决权比例以及最近一轮融资（2024 年 3 月）的估值情况，若触发回购，谭有余可在不丧失公司控制权的情况下通过股权转让等方式获取流动资金或促使外部第三方受让回购权利人所持公司股权，预计

对控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项不构成重大不利影响。

（二）量化测算特殊投资条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力

以最早可触发管理层股东回购义务的时点（即 2025 年 9 月 30 日）作为所有外部投资机构行使回购权的时点进行计算（即假设全部投资机构股东均在该时间点发起回购要求），回购金额合计为人民币 1.6463 亿元，具体如下：

单位：万元

轮次	投资款支付时间	回购时点	支付投资款金额	年化利率	天数	回购金额
B 轮	2024 年 5 月 24 日	2025 年 9 月 30 日	8,000	10%	494	9,082.74
A 轮	2021 年 6 月 17 日	2025 年 9 月 30 日	3,000	10%	1,566	4,287.12
天使轮	2018 年 7 月 27 日	2025 年 9 月 30 日	1,800	10%	2,622	3,093.04

注：A 轮上述回购利率根据回购义务人是否存在欺诈等重大诚信问题进行区分，上述为无欺诈等重大诚信问题的年化利率，如存在欺诈，则年化利率为 15%，则相应 A 轮回购金额为 4,930.68 万元。

截至本审核问询回复出具之日，谭有余直接持有公司 28.8057%的股份，并通过横琴聚仁（谭有余担任执行事务合伙人并拥有 90%合伙份额）控制公司 25.6991%的表决权；谭有余配偶何为英直接持有公司 2.5699%的股份，与谭有余为一致行动关系；何进雄、谭文、王飞龙亦为谭有余的一致行动人。因此，公司实际控制人谭有余合计拥有公司 70.6852%的股份表决权。谭有余及其配偶何为英不存在逾期信贷记录，其直接持有及通过横琴聚仁间接持有公司 57.0747%的股权，参考公司最近一轮融资（2024 年 3 月）的投后估值 11.55 亿计算，其所持公司股权价值约为 6.59 亿元。如触发回购，谭有余可在不丧失公司控制权的情况下通过股权转让等方式获取流动资金或促使外部第三方受让回购权利人所持公司股权。

另外，谭有余确认：“公司已经在和外部股东积极沟通，力争对上述管理层股东回购期限进行延期，确保在 2025 年 9 月 30 日之前妥善解决；或者通过股权转让、引入新的投资方等方式妥善处理。本人具备一定的自有资金、理财产品及金融资产等（包括本人 2024 年转让部分老股所取得收入）以及房产等资产，本人可根据实际情况，自主决策和处置应对。”

公司管理层股东出具承诺如下：

“1、如《股东协议》的权利人基于《股东协议》约定要求本人/本企业履行回购义务或要求承担违约责任，则本人/本企业将与权利人积极沟通，尽可能采取不会对公司生产经营管理、控制权稳定性造成不利影响的方式实现权利人的权利，包括但不限于由促使外部第三方受让权利人所持公司股权等方式。

2、本承诺函自签署之日起正式生效，并对本人/本企业具有法律约束力。”

三、结合历史上特殊投资条款的触发、履行及解除情况，说明特殊投资条款的履行及解除过程是否存在纠纷争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响，目前是否存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款

根据前述回复，2024 年 1 月《股东协议》生效之日起，各方于 2017 年 12 月签署的天使轮协议以及各方于 2021 年 6 月签署的 A 轮股东协议终止。其中，天使轮协议关于触发回购权时点的约定“融资方在投资方投资完成 60 个月内未能实现首次公开发行股票”，天使轮投资机构天津泰达没有行使该权利，随着 B 轮《股东协议》的生效，天津泰达关于回购时点的约定已变更为“公司未能于 2025 年 9 月 30 日前完成合格上市；或公司任何其他股东要求行使回购权”。A 轮股东协议关于 A 轮投资机构触发回购权的时点约定与《股东协议》所述一致。

此外，根据前述 B 轮《股东协议》第 8.2 第（2）项约定的“在 2025 年 9 月 30 日前按有效的合格上市发行规则公司已不可能在前述时间内实现合格上市”已触发回购义务，回购权利人为江苏发展，江苏发展已就该回购出具《承诺函》，承诺不会因为在 2025 年 9 月 30 日前按有效的合格上市发行规则公司已不可能在前述时间内实现合格上市而要求管理层股东履行回购义务，该承诺函的具体内容详见本题之“一、（一）列表梳理并完整披露现行有效的特殊投资条款，具体包括相关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件”。

根据公司、苏州道远、成都道远、嘉兴道远、江苏毅达、江苏发展、天津泰达、横琴聚仁、谭有余、何进雄、谭文、王飞龙、何为英于 2024 年 7 月签署的《补充协议》约定：“在签署、履行本补充协议过程中所形成的任何形式的损失（如有）均由各方自行承担，各方相互不会以任何形式追究他方违约责任，

各方相互不负有违约责任，各方不得向其他方提起任何形式的赔偿或补偿请求。”

根据公司、成都道远、嘉兴道远、江苏毅达、江苏发展、天津泰达、横琴聚仁、谭有余、何进雄、谭文、王飞龙、何为英于 2024 年 12 月签署的《补充协议二》约定：“公司股东未曾向公司、管理层股东主张股权回购或补偿等权利或要求其承担赔偿、违约责任，截至目前，公司及管理层股东不存在基于《股东协议》或历次融资相关协议违约情形，公司股东同意豁免并不追责公司、管理层在公司于全国中小企业股份转让系统股票挂牌前基于《股东协议》或历次融资协议而发生的违约（如有）或赔偿责任（如有）。各方就《股东协议》《补充协议》及本补充协议的签署、履行不存在任何争议、纠纷或者潜在纠纷。”

根据公司股东出具的历史沿革确认文件，公司各股东之间就公司历史沿革情况、各方所持公司出资份额、股东权利与义务、公司治理等均不存在争议、纠纷或潜在纠纷。

综上，公司特殊投资条款的履行及解除过程不存在纠纷争议，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响，不存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

【主办券商回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司设立至今的工商档案及股东会决议；

2、查阅公司与历史股东签署的投资协议、股东协议及其补充协议；

3、查阅公司管理层股东就其履行股东义务出具的承诺函；

4、查阅公司股东出具的关于历史沿革事项的确认文件；

5、查阅谭有余、何为英的个人征信报告；

6、查阅江苏发展就《股东协议》第八条约定的回购权出具的承诺函。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司已在《公开转让说明书》中披露了现行有效的特殊投资条款的主要内容。

2、股东协议及其补充协议的签署履行了公司股东会决议程序。以公司作为义务主体的特殊投资条款均全部解除且不可恢复，公司已不存在作为义务履行主体的现行有效的特殊投资条款，不涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

3、管理层股东的股权回购义务存在触发可能性。假设所有外部投资机构均按照最早可触发管理层股东回购义务的时点（即 2025 年 9 月 30 日）行使回购权，测算回购金额合计为人民币 1.6463 亿元。谭有余及其配偶何为英不存在逾期信贷记录，在谭有余能以前述类似估值与新投资人达成交易或促成新投资人受让回购权利人所持公司股权的情况下，管理层股东触发股权回购义务时具备履约能力，不会对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项构成重大不利影响。

4、公司特殊投资条款的履行及解除过程不存在纠纷争议，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响。公司不存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

问题 3：关于历史沿革

根据申报材料，（1）2016 年 11 月，公司对何进雄、谭文、王飞龙实施了期权激励，激励对象何进雄 2018 年 3 月才加入公司。（2）2017 年 11 月，谭有余以 61.2 万元、30 万元的价格分别将所持公司 300 万元、147.06 万元注册资本转让予横琴聚仁、贺州聚仁；根据天津泰达入股公司时签署的协议约定，其受让贺州聚仁持有的公司 147.06 万元出资额和认购公司 58.82 万元新增注册资本的价格存在差异；江苏发展于公司 2021 年 7 月增资时以 3,000 万元认购公司新增注册资本 52.94 万元；2024 年 3 月，嘉兴道远、江苏毅达等投资者通过股权转让与增资入股公司。

请公司：（1）①说明公司在何进雄未入职公司情况下对其授予股权激励的原因及合理性，各激励对象的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排；②补充披露股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划

标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排；③说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。（2）结合横琴聚仁、贺州聚仁、天津泰达、江苏发展、嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达等股东的入股或股权转让的背景、价格、定价依据及其公允性、资金来源以及与公司的关联关系，说明横琴聚仁、贺州聚仁入股价格较低的原因及合理性，以及其出资人中是否包含其他外部投资者，天津泰达入股公司时签署协议约定的股权转让价格与增资认购价格存在差异的原因及合理性，前述主体所持公司股权是否存在代持或其他利益安排。

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

【公司回复】

一、①说明公司在何进雄未入职公司情况下对其授予股权激励的原因及合理性，各激励对象的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排；②补充披露股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排；③说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

（一）说明公司在何进雄未入职公司情况下对其授予股权激励的原因及合

理性，各激励对象的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排

1、说明公司在何进雄未入职公司情况下对其授予股权激励的原因及合理性

公司综合考虑了拟激励对象的履历、工作经验、在公司发展中担任的角色，于 2016 年 11 月 1 日，公司实际控制人谭有余及其配偶何为英与何进雄、谭文、王飞龙分别签署了《期权授予协议》。根据谭有余、何进雄出具的确认文件，何进雄被授予期权时尚未加入公司，而是直到 2018 年 3 月才加入公司的原因及相关情况主要为：

何进雄于 2005 年至 2007 年期间在和佳医疗设备股份有限公司工作时与谭有余结识，双方持续保持联系。视新医用成立时，何进雄已在华为技术有限公司（以下简称“华为公司”）工作多年，具有丰富的电子产品开发经验。由于谭有余非常看重何进雄的能力和工作经验，因此公司成立不久就计划引进何进雄委以重任，但何进雄考虑经济收入等因素未能在公司设立初期加入公司。

后来双方又经过多次沟通最终达成一致意向，何进雄与谭有余、何为英于 2016 年 11 月签署了上述期权授予协议并拟加入公司，由于何进雄在华为公司担任项目经理，受项目完成情况、华为公司内部流程等因素影响，直到 2018 年初才从华为公司离职并正式入职公司。

谭有余及何进雄、谭文、王飞龙对上述股权激励事项均已确认并无异议，公司在何进雄未入职公司情况下对其授予股权激励的事项真实、合理。

2、各激励对象的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排

2016 年 11 月 1 日，何进雄、谭文、王飞龙与谭有余、何为英签署的《期权授予协议》中，约定了“何进雄、谭文、王飞龙获得授予期权满三年后可以一次性全部或部分行权，但最迟不超过 2019 年 12 月 31 日，截止日尚未行权部分期权自动失效”。

2019 年 11 月 15 日，何为英、谭有余与何进雄、谭文、王飞龙分别签署《股权转让协议》，何为英将其持有的 170 万元注册资本对应的股份转让给何进雄、谭文、王飞龙三人，即通过股权转让的方式使得被激励对象的期权行权，

转让价格即为约定的行权价格（公司 2017 年度经审计的合并净资产/2017 年度的认缴注册资本，即 0.1830 元/注册资本）。

根据何进雄、谭文、王飞龙出资前后六个月的资金流水明细以及支付投资款的银行转账凭证，上述三人出资情况核实如下：

单位：万元

授予人员	行权对价	缴纳投资款	缴纳时间	资金来源核实情况	支付对象
何进雄	14.64	14.64	2020-2-21	资金来自工资及年终奖	何为英
谭文	9.15	9.15	2020-2-28	资金来自工资及业绩提成	何为英
王飞龙	7.32	7.32	2020-2-26	资金来自个人支付宝转账	何为英
合计	**31.11**	**31.11**	-	-	-

综上，何进雄、谭文、王飞龙的出资来源清晰、真实，均为自有资金，且从其个人名下银行账户支付相关款项。何进雄、谭文、王飞龙是公司管理层综合考虑后确认的股权激励对象，每人被授予的期权份额和期权行权价格均已在《期权授予协议》中明确约定；另外，何进雄、谭文、王飞龙确认，其所持份额不存在代持或其他利益安排。

（二）补充披露股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排

1、补充披露股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限

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

“根据 2016 年 9 月 27 日公司股东会决议通过的《珠海视新医用科技有限公司高级管理人员股权激励计划》，2016 年 11 月 1 日谭有余、何为英与何进雄、谭文、王飞龙分别签署的《期权授予协议》，以及 2019 年 11 月 15 日何为英、谭有余与何进雄、谭文、王飞龙分别签署的《股权转让协议》，股权激励相关的主要内容列示如下：

项目	内容
激励目的	（1）通过激励计划助力集团的发展，实现集团、股东和员工利益的一体化；（2）建立和完善劳动者与所有者的利益共享机制，促进各方共同关注集团的长远发展，从而为股东带来更高效、更持久的回报；（3）进一步完善集团公司治理结构，健全公司长期、有效的激励约束机制，确保集团长期、稳定地发展；（4）充分调动员工对集团的责任意识，吸引和保留优秀管理人才和业务骨干，进一步增强员工的凝聚力和集团的发展活力
激励计划的股权来源	谭有余、何为英持有的公司存量股权
授予期权行权价格（即股权转让价格）	公司 2017 年度经审计的合并净资产/2017 年度的认缴注册资本
行权期	被授予对象获授期权满三年后（即 2019 年 11 月 1 日后）可以一次性全部或部分行权，但最迟不超过 2019 年 12 月 31 日前进行行权。2019 年 12 月 31 日未行权部分的期权自动失效，被授予对象不再享有未行权部分的期权。
授予股权的锁定、服务期	（1）自交割日起至目标公司（指视新医用，下同）合格上市前，未经目标公司持有三分之二以上表决权的股东同意，乙方（指何进雄、谭文、王飞龙，下同）不得将持有的标的股权进行任何处置（包括但不限于转让、赠与、出售、信托、交换、质押、偿还债务或其他任何方式进行处置或在其上设置第三人权利），否则甲方（指何为英，下同）、丙方（指谭有余，下同）或丙方指定的第三方有权以本协议第五条约定的股权转让对价回购乙方持有的标的股权。 （2）目标公司合格上市前，经目标公司三分之二以上表决权股东同意的转让，同等条件下，目标公司的其他股东享有优先购买权。如甲方、丙方不行使优先购买权的，甲方、丙方亦有权要求乙方将所持股权转让给丙方指定的第三方人士。 （3）目标公司合格上市前，乙方同意，标的股权不作为其离婚分割的财产。无论乙方的婚姻状况发生何种变更，乙方均不得就标的股权进行分割，而仅可以就标的股权产生的收益进行分割。乙方的配偶对此予以确认。 （4）自目标公司申请合格上市之日起，乙方持有的标的股权将解除上述（1）、（2）、（3）款之限制；目标公司合格上市后，乙方持有的标的股权的处置应遵守目标公司上市所在地的法律、法规及交易规则；目标公司撤销 IPO 申请或 IPO 失败之日起，上述（1）、（2）、（3）款的限制将继续执行。
授予股权的回购（日常管理机制、流转及退出机制、绩效考核指标）	（1）乙方在持有标的股权至目标公司合格上市期间，发生如下情形之一的，丙方或者丙方的指定主体有权（无义务）以本协议第五条约定的股权转让对价回购乙方持有的标的股权，回购日期由丙方确定。乙方应当按照丙方确定的日期交付标的股权（包括但不限于签署转让协议、签署股东会决议、办理工商变更登记手续，下同）：1）乙方因违法违规被辞退；2）乙方主动辞职或退休的；3）乙方违反其与丙方签署的《一致行动协议》；4）乙方违反本协议项下的保密义务；5）严重失职，营私舞弊；6）泄露公司商业秘密；7）被立案调查、依法追究刑事责任；8）违反竞业禁止义务；9）实施严重损害公司声誉之行为；10）因乙方过错给公司造成重大损失或重大不利影响的其他行为。 （2）目标公司合格上市前，乙方自然死亡、宣告死亡/失踪的，乙方的法定或者遗嘱继承人不能继续持有标的股权，甲方、丙方有权（无义务）按照标的股权对应的目标公司上一年度合并经审计的净资产回购乙方持有的

	标的股权，并将回购价款支付给乙方指定的人士。 （3）乙方与目标公司协商一致离职或者乙方因重大疾病、丧失劳动能力、经济陷入重大困难拟出售已行权的期权，经丙方同意后，丙方或丙方指定的第三方可以（而无义务）回购乙方持有的标的股权。回购价格为实施回购时标的股权对应的目标公司上一年度合并经审计的净资产。如丙方不回购的，乙方可以向标的公司的内部员工转让股权，转让价格由届时转让方、受让方自行协商确定。 （4）尽管有上述第（1）、（3）项之规定，目标公司合格上市前，乙方因重大疾病、丧失劳动能力、退休而无法在目标公司继续任职的，经丙方同意，可以继续持有标的股权。 （5）目标公司合格上市后，乙方持有的标的股权将不受本协议第六条第 1 款—标的股权的锁定、第 2 款—标的股权的回购之约束，乙方应当按照目标公司上市所在地的法律、法规、交易规则处置其股权或由乙方的法定/遗嘱继承人对标的股权进行分割、继承。
标的股权锁定、回购的持续遵守及有效性	标的股权的锁定、回购不因标的股权的比例变更而变更。各方确认，乙方应持续性遵守本协议项下的义务，如乙方持有的标的股权发生减少或稀释的情形乙方持有的目标公司剩余的股权亦应接受本协议项下对于标的股权的限制。
共同出售权	尽管标的股权具有锁定期，乙方持有标的股权期间，甲方或者丙方拟对外出售股权导致实际控制权发生变更的，乙方有权要求与甲方、丙方按照同等条件和价格共同对外出售其持有的标的股权而无需受标的股权的锁定限制，共同出售股权的比例按照拟出售方届时在目标公司的股权比例确定。但是，由于不可抗力、法院判决、继承等原因需要甲方或者丙方向第三人转让相应股权的，乙方无权要求行使共同出售权。甲方、丙方拟对外出售股权，应提前 5 日按照本协议约定的送达方式向乙方送达出售通知，乙方应自出售通知送达之日起 10 日内明确表示是否行使共同出售权；如乙方在上述期限届满未明确表示行使共同出售权，则视为放弃共同出售权。

根据上述约定，何为英分别将其持有的 7.556%公司股权（对应认缴暨实缴出资额为 80 万元）转让给何进雄，将其持有的 4.722%公司股权（对应认缴暨实缴出资额为 50 万元）转让给谭文，将其持有的 3.778%公司股权（对应认缴暨实缴出资额为 40 万元）转让给王飞龙。具体如下：

股权激励对象	期权授予日	获授期权份额（万份）	每份期权份额的行权价格（元）	行权对价（万元）
何进雄	2016/11/1	80.00	0.1830	14.64
谭文	2016/11/1	50.00	0.1830	9.15
王飞龙	2016/11/1	40.00	0.1830	7.32
合计	-	170.00	-	31.11

”

2、在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排

根据 2019 年 11 月 15 日何为英、谭有余与何进雄、谭文、王飞龙分别签署

的《股权转让协议》，关于股权激励计划执行的相关安排如下：

（1）何进雄、谭文、王飞龙持有公司股权期间，谭有余、何为英拟对外出售股权导致实际控制权发生变更的，何进雄、谭文、王飞龙有权要求与谭有余、何为英按照同等条件和价格共同对外出售其持有的标的股权而无需受标的股权的锁定限制，共同出售股权的比例按照拟出售方届时在目标公司的股权比例确定。但是，由于不可抗力、法院判决、继承等原因需要谭有余或者何为英向第三人转让相应股权的，何进雄、谭文、王飞龙无权要求行使共同出售权。

（2）何进雄、谭文、王飞龙在持有公司股权至公司合格上市期间，若主动辞职或退休，谭有余或者谭有余的指定主体有权（无义务）以本协议约定的股权转让对价（即前述的期权行权价格）回购何进雄、谭文、王飞龙持有的公司股权，回购日期由谭有余确定。另外，何进雄、谭文、王飞龙与公司协商一致离职拟出售已行权的期权，经谭有余同意后，谭有余或谭有余指定的第三方可以（而无义务）回购乙方持有的标的股权。回购价格为实施回购时股权对应的公司上一年度合并经审计的净资产。如谭有余不回购的，何进雄、谭文、王飞龙可以向公司的内部员工转让股权，转让价格由届时转让方、受让方自行协商确定。

（三）说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

关于股份支付公允价值的认定，根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》确定公允价值，应综合考虑以下因素：（1）入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；（2）行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。

2016 年 11 月，公司授予期权时点前后，没有“熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格”可供参考，因此公司股份

支付相关权益工具的公允价值采用恰当的估值技术确定公允价值为依据，具有合理性。具体情况如下：

授予时间	确认公允价值时的主要依据	具体确认方法及结果
2016 年 11 月	评估作价	根据银信咨报字〔2022〕040001 号评估报告评估公司的整体价值为 2600 万元，按照当时注册资本 1000 万元，对应每份注册资本的公允价值为 2.6 元。

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》及其应用指南的规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；存在等待期的，等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将取得职工或其他方提供的服务计入成本费用，同时确认所有者权益或负债。

公司的股权激励属于存在等待期的以权益结算的股份支付，结合上述规定，根据授予日权益工具的公允价值、股权激励协议的关键性条款包括授予日、服务期等以及股权激励人员的所属部门、任职情况，于等待期内的每个资产负债表日，分期计入销售费用、管理费用、研发费用，同时增加资本公积，并计入经常性损益，具体计算过程如下：

股权激励时间	预计服务期至	授予份额（折合公司股份数 A）	授予价格 B（元/注册资本）	公允价值 C（元/注册资本）	确认股份支付总金额（万元）(E=A*(C-B)	分摊依据
2016 年 11 月	2026 年 11 月	170 万股	0.183	2.60	410.89	根据股权激励协议约定，服务至公司合格上市，预计时间为 2026 年 11 月，股份支付费用按照 120 月摊销

公司根据上述计算结果，于等待期内的每个资产负债表日基于：（1）离职情况所确定的对可行权权益工具数量的最佳估计；（2）激励对象的所属部门、任职情况，将股份支付费用总额分期计入销售费用、管理费用、研发费用和增加资本公积，并计入经常性损益，符合《企业会计准则》的规定。

二、结合横琴聚仁、贺州聚仁、天津泰达、江苏发展、嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达等股东的入股或股权转让的背景、价格、定价依据及

其公允性、资金来源以及与公司的关联关系，说明横琴聚仁、贺州聚仁入股价格较低的原因及合理性，以及其出资人中是否包含其他外部投资者，天津泰达入股公司时签署协议约定的股权转让价格与增资认购价格存在差异的原因及合理性，前述主体所持公司股权是否存在代持或其他利益安排。

（一）横琴聚仁、贺州聚仁、天津泰达、江苏发展、嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达等股东的入股或股权转让的背景、价格、定价依据及其公允性、资金来源以及与公司的关联关系

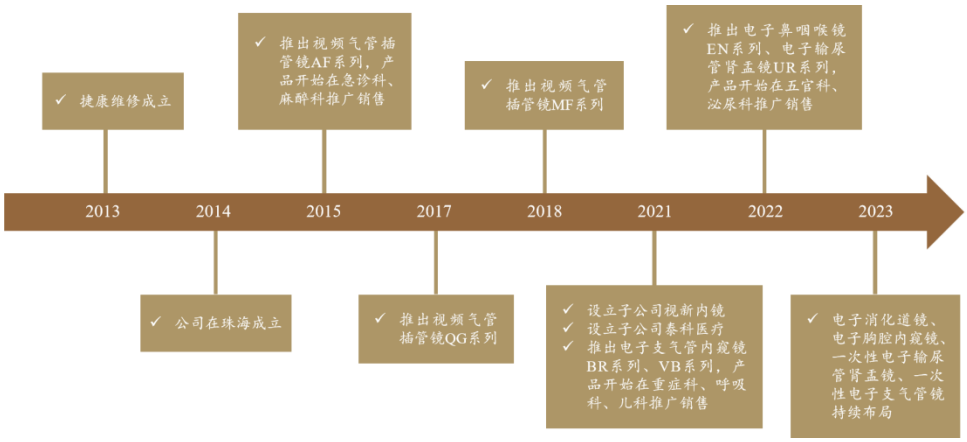
横琴聚仁、贺州聚仁以及六个外部机构股东天津泰达、江苏发展、嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达的入股背景、价格、定价依据及其公允性、资金来源、与公司的关系等情况列示如下：

序号	股东名称	入股时间	入股方式	入股背景	本次变动的价格（元/每注册资本）	定价依据及公允性	资金来源
1	横琴聚仁、贺州聚仁	2017 年 11 月	受让谭有余的公司股权	横琴聚仁、贺州聚仁均为谭有余、何为英夫妇控制的合伙企业，入股的目的系为家庭内部持股方式调整及未来股权转让方便考虑。谭有余分别转让了 30%、14.7059%的公司股权给横琴聚仁、贺州聚仁。	2.04	横琴聚仁、贺州聚仁的合伙人均仅有谭有余、何为英夫妇，无任何外部人员或机构。本次转让定价是基于 2017 年 10 月底公司的净资产 204.01 万元；定价公允	横琴聚仁向谭有余支付的转让款来自谭有余、何为英对其投资款，而谭有余、何为英的投资款资金来源是天津泰达于 2018 年 5 月受让贺州聚仁所持公司股权的转让款。贺州聚仁未实缴出资。
2	天津泰达	2018 年 5 月、2018 年 8 月	受让老股，以及增资	天津泰达作为专业投资机构，比较看好公司发展，而与公司达成一揽子交易：先以 1,200 万元受让贺州聚仁持有的全部 14.7059%公司股权；再支付公司 600 万元增资款，对应增加公司注册资本 58.823 万元	受让老股价格为 8.16，增资价格为 10.20	定价是双方综合公司的业务发展、拥有的生产经营资质与相关资产等情况，进行协商后确定	自有资金
3	江苏发展	2021 年 7 月	增资	江苏发展作为专业投资机构，比较看好公司发展而入股公司，支付公司 3,000 万元增资款，对应增加公司注册资本 52.9412 万元	56.67	定价是双方综合公司最新的业务发展情况进行协商后确定	自有资金
4	嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达	2024 年 3 月	受让老股，以及增资	嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达同样是专业投资机构，因看好公司发展而与公司达成一揽子交易：上述机构以 2,500 万元受让谭有余、谭文、王飞龙的部分公司股权，对应注册资本合计为 27.7951 万元；另外支付公司 5,500 万元增资款，对应增加公司注册资本 55.5882 万元。（后来因基金内部管理需要，不久后苏州道远将持有的公司股权全部转让给成都道远。）	受让老股价格为 89.94，增资价格为 98.94	定价是综合公司最新的业务发展情况进行协商后确定	自有资金

由上表可知，公司进行了三轮外部融资，每轮融资的具体情况以及相应时点的估值情况如下：

轮次	投资机构	入股时间	投资金额（含增资及受让老股）	增资对应的公司估值
天使轮	天津泰达	2018 年 5 月	1,800 万元	1.08 亿元
A 轮	江苏发展	2021 年 7 月	3,000 万元	6.03 亿元
B 轮	嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达	2024 年 3 月	8,000 万元	11.55 亿元

公司成立以来，一直保持较快发展，不断新增产品注册证、专利等核心资源。上述投资机构比较看好内窥镜赛道，公司与澳华内镜、开立医疗等作为国内第一梯队的内窥镜企业，受到了这些投资机构的青睐。公司发展的主要里程碑如下：



天使轮投资时，公司仅推出视频气管插管镜；A 轮投资时，电子支气管内窥镜等多个产品已取得 CE 认证并销往海外，电子支气管内窥镜也即将获得 NMPA 注册证，另外动物用内窥镜、一次性使用内窥镜开始布局；B 轮投资时，电子鼻咽喉内窥镜、电子胸腔内窥镜、电子输尿管肾盂内窥镜、电子膀胱肾盂内窥镜等更多的内窥镜产品获批上市或即将上市，电子支气管内窥镜已处于国产第一梯队，一次性使用内窥镜开发已有较大进展，同时营收快速增长。每轮投资的估值与当时的公司发展态势密不可分，随着公司的快速发展，估值也不断提高。

天津泰达、江苏发展、嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达均为国内知名专业投资机构，其看好公司未来发展前景而入股公司，在入股前与公司不存在关联关系。入股价格均为综合考虑公司业务前景并经各方协商一致后确定，定价公允。

（二）横琴聚仁、贺州聚仁入股价格较低的原因及合理性，以及其出资人中是否包含其他外部投资者

2017 年 11 月，谭有余分别转让了 30%、14.7059%的公司股权给横琴聚仁、贺州聚仁，此时，横琴聚仁、贺州聚仁的合伙人和公司股东均仅有谭有余、何为英夫妇，无任何外部人员或机构。本次股权转让为公司股权架构调整，公司股权实际未转移给除谭有余、何为英夫妇以外的任何第三方。而且，本次股权转让时公司业务尚处于早期发展阶段，未来经营具有较大不确定性。本次转让定价是基于 2017 年 10 月底公司的净资产（204.01 万元），定价为 2.04 元/每注册资本，定价依据合理。

横琴聚仁自成立至今，合伙人仅有谭有余、何为英夫妇，其分别持有横琴聚仁 90%、10%的份额（谭有余为执行事务合伙人），未发生任何变化，不存在任何其他外部人员或投资者。

对于贺州聚仁，公司于 2018 年进行天使轮融资引入天津泰达时，将贺州聚仁所持公司全部股权转让予天津泰达（即为“受让老股+增资”一揽子交易中的“受让老股”）。另外，贺州聚仁于 2019 年 2 月经贺州市工商行政管理局批准注销。根据珠海市地方税务局保税区税务分局出具的《关于珠海视新医用科技有限公司变更股权个人所得税应税事项的审核意见》、税收完税证明以及贺州聚仁提供的纳税申报表和税收缴款书等，谭有余向贺州聚仁转让股权以及贺州聚仁向天津泰达转让股权均已履行相关纳税义务。

综上，谭有余转让股权给横琴聚仁、贺州聚仁的定价依据合理，横琴聚仁自设立至今以及贺州聚仁自设立至注销期间，其合伙人均只有谭有余、何为英夫妇，无任何外部人员或机构。

（三）天津泰达入股公司时签署协议约定的股权转让价格与增资认购价格存在差异的原因及合理性

公司进行天使轮融资并与天津泰达签署投资协议时，公司尚不存在外部股东。在投资协议中，双方对“受让老股”和“增资”的估值金额进行了一揽子约定：受让老股时公司估值按照 0.816 亿（转让对价为 1200 万，转让价格为 8.16 元/股），增资时公司估值为 1.08 亿（增资额为 600 万，增资价格为 10.20 元/股）。受让老股价格是增资价格的 80%。

投资机构对外投资时，受让老股和增资是常见的两种方式，其作为一揽子交易属于行业常态。受让老股价格相比增资价格有一定优惠符合行业惯例，主要系：从资金用途看，增资款直接进入公司，增强公司资本实力，用于业务发展等，能直接提升公司的内在价值，因此投资者愿意支付更高的价格；而老股转让的款项支付给现有股东，与公司本身的运营无直接关系，不能为公司提供直接的资本支持，因此投资者一般要求一定的价格折扣。综上，股权转让价格与增资价格差异基于双方协商一致达成，且具有合理性。

（四）前述主体所持公司股权是否存在代持或其他利益安排

根据公司提供的工商资料、验资报告、出资凭证，公司与前述主体签署的投资协议、股权转让协议、增资协议等，以及各个股东出具的确认文件，前述主体所持公司股权不存在代持或其他利益安排。

【主办券商回复】

一、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；

公司控股股东、实际控制人，持有股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上自然人股东，涉及四位人员，具体如下：

序号	姓名/名称	身份或与公司的关系	目前直接持股比例（%）	公司股权取得方式
1	谭有余	公司实际控制人、董事长、总经理	28.8057	设立时直接投资及后续增资
2	何进雄	董事、副总经理	6.8531	均为股权激励对象，通过对授予的期权行权获得公司股权
3	谭文	董事、副总经理	3.8070	
4	王飞龙	董事	2.9504	

（一）谭有余的出资资金核查情况

主办券商核查了谭有余出资前后六个月的资金流水明细，公司设立、增资时的工商资料，出资款转账凭证，验资报告以及其他与出资相关的文件，谭有余出资及股权转让的具体情况如下：

单位：万元

序号	本次出资性质	缴纳时间	本次出资时公司注册资本	本次出资后公司实收资本	谭有余本次缴纳出资金额	出资来源	核查资料	出资前后资金流水检查情况
1	公司设立时出资	2015-2-10	100	20	16	自有或自筹资金	谭有余出具的确认文件、验资报告、现金缴款单；	出资款为现金存入，未调取出资前后的流水
2	公司增资时出资	2016-11-9	1,000	100	60	公司转入的备用金	谭有余结清备用金的凭证（于 2016 年 12 月前结清）；验资报告，银行转账凭证	谭有余出资前后六个月的银行流水
3	补足出资	2018-6-6 及 2018-6-14	1,000	1,000	321.6469	资金来自天津泰达支付给贺州聚仁的股权转让款；谭有余持有贺州聚仁 90%份额	天津泰达签署的《投资协议》，支付给贺州聚仁的转账凭证；验资报告，银行转账凭证	谭有余、贺州聚仁在出资前后六个月的银行流水

经过上述三次出资，谭有余于 2018 年 6 月缴足了全部出资款。

（二）何进雄、谭文、王飞龙的出资资金核查情况

主办券商核查了何进雄、谭文、王飞龙出资前后六个月的资金流水明细，出资资金转账凭证，查阅了谭有余、何为英夫妇与上述人员分别签署的《期权授予协议》、何为英与上述人员分别签署的《股权转让协议》、相关股东会决议、《股权转让协议》相关的印花税缴税凭证，以及税务机关出具的《非上市公司股权激励个人所得税递延纳税备案表》，确认何进雄、谭文、王飞龙入股真实、无异议，入股价格合理，均以自有资金缴纳了全部股权转让款。

上述股权激励事项以及何进雄、谭文、王飞龙出资来源的具体情况详见本题公司回复之“一、（一）说明公司在何进雄未入职公司情况下对其授予股权激励的原因及合理性，各激励对象的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排”。

综上，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体股权清晰，均已实缴出资且出资真实，股权代持的核查程序充分有效。

二、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；

公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况详见本题公司回复之“一、（一）说明公司在何进雄未入职公司情况下对其授予股权激励的原因及合理性，各激励对象的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排”和“二、（一）横琴聚仁、贺州聚仁、天津泰达、江苏发展、嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达等股东的入股或股权转让的背景、价格、定价依据及其公允性、资金来源以及与公司的关联关系”，以及主办券商回复之“一、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效”。

公司历史沿革中不存在股东入股价格明显异常的情况。公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送问题。

三、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

公司历史上不存在股权代持事项，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

四、核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司股权激励相关的股东会决议文件；

2、查阅股权激励对象签署的《期权授予协议》《股权转让协议》等文件；

3、访谈实控人谭有余和三名股权激励对象—何进雄、谭文、王飞龙，了解何进雄未入职公司情况下对其授予股权激励的原因和背景；

4、查阅银信咨报字〔2022〕040001 号出具的追溯估值报告，分析公司所授予期权公允价值的确定依据的合理性；

5、复核公司股份支付费用计算表的准确性，包括核对被激励对象名单、授予数量、授予时间、授予条件、可行权条件/解锁条件、服务期限、公允价值，测算股份支付的计算是否准确、完整，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

6、查阅历次股份变动的工商资料、相关股东会决议、投资协议、股权转让协议、增资协议、支付凭证、验资报告等文件；

7、查阅与股权转让相关的完税凭证，核查税款缴纳情况；

8、访谈公司股东，查阅各个股东出具的确认文件，了解入股或股权转让的背景，出资来源等，确认是否存在股权代持、股权争议或纠纷等情形；

9、查阅非外部股东（包括谭有余、何为英、何进雄、谭文、王飞龙、横琴聚仁）出资前后六个月的资金流水明细；

10、访谈实控人谭有余，了解横琴聚仁、贺州聚仁设立及入股公司的背景；

11、查阅横琴聚仁、贺州聚仁的工商内档资料，了解其历史沿革。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司在何进雄未入职公司情况下对其授予股权激励的原因具有合理性。

2、三名股权激励对象—何进雄、谭文、王飞龙的出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或其他利益安排。

3、公司已在《公开转让说明书中》披露了股权激励政策的主要内容，所披露内容真实、准确。

4、公司股份支付相关权益工具公允价值的确定依据合理，公司对股份支付的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

5、横琴聚仁、贺州聚仁入股公司的定价依据合理。横琴聚仁自设立至今以及贺州聚仁自设立至注销期间，其合伙人均只有谭有余、何为英夫妇，无任何外部人员或机构。

6、天津泰达入股公司时，采用“受让老股+增资”一揽子交易，受让老股价格相比增资价格有一定优惠，符合行业惯例，原因具有合理性。

7、股东所持公司股权不存在代持或其他利益安排，股权代持核查程序充分有效。公司历次股权变动合法合规，履行了必要的审批程序。所有股东入股事实清晰、入股依据充分、定价合理，出资款均已缴纳完毕。公司历史沿革中不存在股东入股价格明显异常的情况，不存在股权代持的情形。公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题，亦不存在股权纠纷或潜在纠纷。

问题 4：关于持续经营能力

根据申报材料，（1）报告期内，公司归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 407.94 万元、2,609.17 万元和 7.66 万元，业绩存在较大波动。（2）报告期内，公司综合毛利率分别为 73.38%、72.49%和 69.13%，毛利率逐年下滑且趋势与同行业可比公司存在差异。（3）报告期内，公司无自有房屋建筑物，生产及办公场所均为租赁所得，报告期各期末公司使用权资产分别为 1,181.57 万元、843.67 万元、648.12 万元，逐年下降；公司生产人员占比较低。

请公司：（1）关于业绩波动。①结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2023 年业绩大幅增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，公司业绩是否存在爆发式增长，2023 年实现收入订单的签订期间，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配。②说明 2024 年 1-7 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较 2022 年、

2023 年同期变动比例；补充披露导致公司 2024 年 1-7 月扣非归母净利润大幅下降的主要原因，相关不利因素是否发生扭转，公司的应对措施及有效性，是否充分披露相关风险。③结合公司所处行业政策及变动情况（集中带量采购、两票制等）、竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性。（2）关于毛利率。①以表格形式补充披露可重复使用内窥镜、一次性使用内窥镜、动物用内窥镜的销售金额及占比、毛利率情况，说明毛利率是否存在较大差异。②结合各类产品平均单价、平均成本，量化说明公司各项产品毛利率变化的原因及合理性；说明公司毛利率与同行业可比公司变化趋势存在差异的原因及合理性。③量化分析收入结构变化、各产品毛利率变化对综合毛利率的影响情况，说明公司综合毛利率持续下降的主要因素，是否存在持续下滑风险。（3）关于生产资源。①说明公司生产基地数量、分布情况，并分别说明各个生产基地的主要生产产品、各产品的产能、产能利用率、产量情况，与机器设备、员工的配置情况是否匹配，对比同行业水平分析报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性。②结合机器设备规模占营业收入的比重、核心工序的产能利用率情况、机器设备的使用情况，说明公司是否具备自主生产能力，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致。③说明公司租赁房产开展生产经营的稳定性，房产租赁价格的公允性；说明公司使用权资产规模逐年下滑的原因及合理性，与经营规模变化是否匹配；说明使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性，公司确认使用权资产及租赁负债是否符合《企业会计准则》等相关规定，归集是否完整、金额是否准确。④结合人员分工、人均创收情况，说明生产人员数量占比较低的合理性，公司生产员工人数与主营业务规模是否匹配，人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异，是否能够满足生产经营需要，人工成本归集是否准确、完整，是否存在代垫成本费用的情形。

请主办券商、会计师核查上述情况及业绩稳定性、真实性，公司是否具有持续经营能力并发表明确意见，说明对客户、供应商的核查程序、核查比例及结论。

【公司回复】

一、关于业绩波动

（一）结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2023 年业绩大幅增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，公司业绩是否存在爆发式增长，2023 年实现收入订单的签订期间，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配

1、公司 2023 年业绩大幅增长的原因及合理性

2022 年和 2023 年，公司主营业务收入金额、区域占比及增长情况如下：

单位：万元

主营业务收入销售区域	2023 年度			2022 年度	
	金额	占比	同比增长率	金额	占比
境内	13,217.61	79.54%	53.11%	8,632.98	79.05%
境外	3,399.88	20.46%	48.64%	2,287.28	20.95%
合计	**16,617.49**	**100.00%**	**52.17%**	**10,920.26**	**100.00%**

公司境内外收入占比较为稳定，公司主营业务收入的近 80%来源于境内业务。公司 2023 年的主营业务收入较 2022 年增长 52.17%，其中，境内、境外业务销售收入均实现了约 50%的同比增长。2023 年公司业绩增长受市场需求增加、产能释放、价格变动及客户扩展等因素的影响分析如下：

（1）市场需求情况

在境内市场，2022 年第四季度至 2023 年第一季度，呼吸道医疗器械产品市场需求大幅提升，主要源于多重因素叠加驱动：一方面，从短期市场需求来看，该时期国内经历呼吸道疾病高发期，流感、肺炎等呼吸道传染性疾病交叉流行，导致临床诊断与治疗需求激增，而适用于呼吸系统诊疗的支气管镜、视频气管插管镜是公司的核心产品之一；另一方面，在政策层面，分级诊疗体系推进与基层医疗能力建设，也促使二级及以下医院等基层医疗机构对高性价比的国产呼吸内窥镜采购需求增加。因此，国内市场需求受呼吸道疾病发病率上升、分级诊疗体系改革推进、临床医生对早期诊断认识的提高以及技术迭代升级等短期、长期因素叠加，刺激了支气管内窥镜等产品的市场需求快速增长。

在境外市场，随着公共卫生防控政策放开以及国际市场对差异化、专业化、

高性价比医疗器械的市场需求逐渐释放，公司境外销售收入持续、快速增长。

（2）产能释放情况

2023 年，公司的产能有所提升，主要系生产人员增加、员工熟练度增加带来的效率提升所致。公司产能的提升有效满足了 2023 年市场与客户需求的增长，在此期间，公司增加了生产人员储备，并延长了生产工时，使得产品生产与交付效率逐步加快，推动了公司产量的提升，也进一步释放了产能，实现了主要产品产能利用率从 90.41%到 93.73%与产销率从 76.21%到 85.04%的双增长，从而为公司当期收入增长提供有力支撑。

（3）价格变动情况

2022 年和 2023 年，公司主要产品的单价变动情况如下：

单位：万元/台

产品名称	2023 年度		2022 年度
	单价	单价变动率	单价
可重复使用内窥镜	3.52	10.34%	3.19
其中：电子支气管内窥镜	4.37	0.92%	4.33
视频气管插管镜	3.07	-5.25%	3.24
一次性使用内窥镜	0.24	-	-
动物用内窥镜	2.05	-10.87%	2.30
内窥镜图像处理器	0.92	5.75%	0.87

由上表可知，2023 年，公司可重复使用内窥镜的单价较 2022 年有小幅提升，主要得益于核心产品电子支气管内窥镜系视频气管插管镜的升级产品，其销量在市场需求的推动下显著增长，其在公司整体销量中的占比也随之提高，由于该产品成像质量高、清晰度好，单价相对较高，从而带动了可重复使用内窥镜整体单价的小幅上涨，而旧款产品视频气管插管镜单价有所下降。此外，内窥镜图像处理器的单价在 2023 年亦有小幅上涨，主要原因为 2023 年公司高端产品台式内窥镜销量的上升，推动了与其配套的、单价较高的图像处理器的销量增长，进而提升了图像处理器的平均单价。同时，公司的动物用内窥镜产品的单价则因为生产熟练度提高而导致的成本下降以及市场竞争环境的影响而有所下调。

整体来看，公司主要产品单价在 2023 年未出现大幅波动，产品价格变动对 2023 年公司业绩增长的影响有限。部分产品的单价小幅提升主要源于其高单价

细分产品的销量增长及其销售占比的提高，从而在一定程度上促进了公司收入的增长。

（4）客户拓展情况以及带动收入增长的客户、订单情况

2023 年，公司主营业务销售收入的增长主要来源于原有客户的销售额增长，区分境内外来看，2023 年收入增加额前五大的客户情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度
	金额	增加额	同比增长率	金额
武汉金图科贸有限公司	608.86	416.37	216.30%	192.50
广州辉耀及其关联企业	1,155.04	389.87	50.95%	765.17
昆明浩迈科技有限公司	330.60	308.40	1,388.56%	22.21
北京盛世腾图科贸有限公司	240.08	231.24	2,612.88%	8.85
河北天鸿医疗科技有限公司	778.02	225.23	40.74%	552.79
小计	**3,112.61**	**1,571.10**	**101.92%**	**1,541.51**
境内合计	**13,217.61**	**4,584.63**	**53.11%**	**8,632.98**
Unique Medical Devices	194.71	158.64	439.81%	36.07
RTS RIO S/A	147.23	131.35	827.14%	15.88
JCL Aparatura Medyczna	311.32	121.63	64.12%	189.70
Endoscopy Support Services, Inc.	149.43	99.41	198.74%	50.02
HUMMER DO BRASIL COM. IMP. EXP. EQUIP.HOSPITALARES EIRELI	143.08	90.45	171.89%	52.62
小计	**945.78**	**601.48**	**174.70%**	**344.30**
境外合计	**3,399.88**	**1,112.60**	**48.64%**	**2,287.28**

上述销售额增长较大的境内客户均为公司的签约经销商，主要向公司采购电子支气管内窥镜及其配套设备，其中武汉金图科贸有限公司、广州辉耀及其关联企业和河北天鸿医疗科技有限公司均为公司长期合作的签约经销商，昆明浩迈科技有限公司和北京盛世腾图科贸有限公司为 2022 年中期新增签约经销商，故签约当年的销售额较小，2023 年实现快速增长。受市场需求增加等因素影响，2023 年终端医疗机构及分销商通过公司的签约经销商加强对公司产品的采购力度，导致公司面向上述客户的销售额增加。

上述销售额增长较大的境外客户主要向公司采购电子输尿管肾盂内窥镜、动物用内窥镜和一次性内窥镜及配件，随着公司动物用产品和一次性产品不断

成熟，以及开展境外市场推广活动频率显著增加，公司逐渐打开境外市场，公司原有客户对公司产品的采购额增加。

此外，在市场需求增加和公司销售团队积极开拓业务的共同作用下，2023年，公司的客户得到有效拓展，其中，内窥镜产品销售的间接销售客户数量呈增长趋势，2023 年境内外市场新增的签约经销商和普通经销商数量保持增长、年度采购金额有所提升，同样对公司当年业绩增长作出重要贡献。

（5）说明公司 2023 年业绩大幅增长的原因及合理性，公司业绩是否存在爆发式增长

综上所述，公司 2023 年收入增长主要得益于公司产品销量的增加，而销量的增加主要来源于市场需求的增加。在市场需求旺盛的背景下，公司通过增加生产人员并延长生产工时，公司产能和产量提高确保了产品的充足供应，从而推动销售收入实现大幅增长。在收入增长的构成中，原有客户和新增客户均作出积极贡献，其中签约经销商采购量的稳定增长是公司收入增长的核心驱动力量。因此，公司 2023 年业绩增长具有合理性，公司不存在因产品单价大幅下降或新增个别大额销售客户导致销售增长的情形。

2、2023 年实现收入订单的签订期间，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配

（1）2023 年实现收入订单的签订期间

截至 2022 年末，公司的在手订单金额为 1,100.70 万元，占 2023 年全年营业收入金额的 6.57%，该部分收入金额对应的订单于 2022 年签订，并于 2023 年发货、经客户签收并确认收入。其余订单主要为 2023 年当年签订并实现收入。

（2）与行业景气度及下游客户业绩的匹配性

公司的同行业可比公司在 2022 年和 2023 年的业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	增长率	金额
澳华内镜-主营业务	67,711.84	52.07%	44,525.90
开立医疗-内窥镜及镜下治疗器具	85,023.35	39.02%	61,159.83
海泰新光-医用内窥镜器械	37,130.94	1.42%	36,611.10
公司-主营业务	16,617.49	52.17%	10,920.26

注：同行业可比公司的数据来源于上市公司年度报告。

由上表可知，除海泰新光外，公司同行业可比公司的内窥镜产品销售业务在 2023 年均实现了显著增长。海泰新光由于其收入主要来源于境外客户的 ODM 模式，受国内市场行情的影响较小，故其业绩表现不具备参考性。因此，公司在 2023 年的业绩增长与同行业公司表现呈现一致趋势，与行业整体景气度匹配。

此外，经访谈公司境内外主要客户，了解其 2022 年、2023 年和 2024 年 1-7 月的经营规模情况，公司主要客户的经营规模在 2023 年普遍实现增长。因此，公司在 2023 年的业绩增长与主要客户的业绩变动趋势保持一致，具有匹配性。

（二）说明 2024 年 1-7 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较 2022 年、2023 年同期变动比例；补充披露导致公司 2024 年 1-7 月扣非归母净利润大幅下降的主要原因，相关不利因素是否发生扭转，公司的应对措施及有效性，是否充分披露相关风险

1、说明 2024 年 1-7 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较 2022 年、2023 年同期变动比例

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月			2023 年 1-7 月		2022 年 1-7 月
	金额	较 2023 年同期变动	较 2022 年同期变动	金额	较 2022 年同期变动	金额
营业收入	7,885.12	-23.14%	76.01%	10,258.45	128.99%	4,479.89
净利润	246.07	-90.50%	274.99%	2,590.22	1,942.06%	-140.62
毛利率	69.13%	-6.86%	-6.68%	75.99%	0.19%	75.81%
经营性现金流量净额	-517.38	-478.43%	63.11%	136.72	109.75%	-1,402.63

注 1：2022 年 1-7 月和 2023 年 1-7 月的数据未经审计；

注 2：毛利率的变动值为增减变动值，其余指标的变动值为变动率=（本期值-比较值）/比较值。

2024 年 1-7 月，公司的营业收入较 2023 年同期下滑 23.14%、但较 2022 年同期增长 76.01%，主要原因为 2022 年第四季度至 2023 年第一季度国内市场对呼吸道相关产品需求增长，带动公司 2023 年的销量和收入增长，因此，2023 年 1-7 月营业收入较 2022 年同期增长 128.99%；进入 2024 年后，国内终端医疗机构采购需求有所下降，医学影像设备、内窥镜等医疗器械产品的采购量较同期有所下滑，公司的呼吸道产品如电子支气管内窥镜、视频气管插管镜等产品销售下滑，导致公司 2024 年 1-7 月境内销售收入同比下滑，但由于公司其他产

品和境外销售增长迅速，一定程度上弥补了境内销售下滑的影响。

2024 年 1-7 月，公司实现净利润 246.07 万元，与 2022 年同期亏损相比实现盈利，但较 2023 年同期减少 90.50%，主要系由两方面因素导致：一方面系 2024 年 1-7 月的销售收入有所下降；另一方面系公司 2024 年 1-7 月的公司员工人数有所增加，且聘请中介机构提供资本运作服务，同时加大研发投入，从而导致公司整体职工薪酬支出、管理费用和研发费用均有所上涨，其中，2024 年 1-7 月的管理费用较上年同期上涨 15.16%，研发费用较上年同期上涨 19.38%，导致利润下滑。

2024 年 1-7 月，公司的毛利率较 2022 年同期和 2023 年同期分别减少 6.68 个百分点和 6.86 个百分点，主要原因系公司的销售收入结构变化，即毛利率较低的境外销售收入和动物用产品销售收入的占比有所提升导致综合毛利率有所下滑。

2024 年 1-7 月，公司的经营活动产生的现金流量净额为-517.38 万元，较 2022 年同期的现金流量缺口有所收窄；公司 2023 年 1-7 月的经营活动产生的现金流量净额为 136.72 万元，主要系业绩增长使得销售收款增加导致，2024 年 1-7 月较 2023 年同期减少 478.43%，一方面系公司销售收入下滑，另一方面系公司支付人员薪酬、研发支出等其他相关费用增加所致。

2、补充披露导致公司 2024 年 1-7 月扣非归母净利润大幅下降的主要原因，相关不利因素是否发生扭转，公司的应对措施及有效性，是否充分披露相关风险

（1）补充披露导致公司 2024 年 1-7 月扣非归母净利润大幅下降的主要原因，相关不利因素是否发生扭转

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”中补充披露了 2024 年 1-7 月净利润下滑的原因，具体如下：

“公司业绩在 2022 年末至 2023 年初有较大幅度增长，主要原因系 2022 年**第四季度**及 2023 年**第一季度**国内市场对呼吸道相关产品需求增长，自 2023 年第二季度**以来，**公司销售收入逐步放缓增长速度；同时，受**国内医疗系统整顿、终端医疗机构采购需求减少或放缓等因素影响，**2024 年 1-7 月销售收入下滑，特别是呼吸道产品如**电子支气管内窥镜、视频气管插管镜**等产品销售下滑；**与**

此同时，公司在 2024 年 1-7 月增强人员储备、聘请中介机构、加大研发投入并保持境内外市场推广投入，导致相关费用有所增加，从而使得当期的利润出现下滑。

尽管短期需求下滑，但境内外市场对于内窥镜的诊疗需求并未减少，2024 年内窥镜产品市场需求整体呈现改善和增长态势，技术创新、政策支持、海外市场拓展以及应用领域的不断拓展是推动市场增长的主要因素。随着行业整顿影响减弱和设备更新政策落地，预计市场将逐步回暖。此外，公司在当前阶段保持研发投入和市场推广投入，虽然在短期内可能会对业绩产生一定的压力，但从长期来看，能够提升企业的技术创新能力、市场竞争力和市场份额，为未来的业绩增长奠定坚实基础。2024 年度，公司实现的营业收入已与 2023 年全年较为接近，造成 2024 年 1-7 月业绩下滑的因素已有所扭转。

公司为应对业绩波动，采取的应对措施如下：

①持续增加研发投入，丰富产品矩阵

公司高度重视技术创新和产品研发，持续加大研发投入，研发活动紧密结合临床需求，推出具备差异化竞争优势的医用内窥镜产品，2024 年，公司的电子胸腔内窥镜、电子输尿管肾盂内窥镜和电子鼻咽喉镜的境内市场逐渐打开，销售额逐步增长；同时，在 2024 年推出电子膀胱肾盂内窥镜和电子上消化道内窥镜，进一步增强公司在泌尿科的竞争优势并切入消化科内窥镜赛道，公司在高端台式内窥镜产品领域的技术实力得到客户认可；此外，公司积极布局一次性使用内窥镜产品，部分产品已经完成研发工作，预计将陆续获得 NMPA 注册证或取得欧盟 MDR 认证；公司新产品的研发、取证和销量的增长，一定程度弥补了传统主力产品销售短期下滑的劣势。

②持续增加市场推广活动，提高品牌知名度并拓展销售区域及渠道

公司持续增加市场推广投入，2024 年的会议活动预算较 2023 年增加超 50%。公司积极布局境内外市场，一方面主动参与各类展会和学术会议，另一方面全力配合签约经销商拓展业务。在境内市场，公司全年参与超 180 场展会或学术会议，并为数百场间接销售客户参与的推广会议提供物料支持；在境外市场，公司提高境外展会的参与频率，全年共参与约 20 场境外大型展会，参与数量较去年有所增加，有效推动了境外销售业务增长；与此同时，公司的境外销售团队通过积极拓展，逐步将业务版图覆盖北美、欧洲、拉美、中东、东

南亚等全球核心市场，形成了广泛的国际化市场布局。

③持续优化成本和费用管控

公司高度重视成本和费用管控。在原材料采购与生产端，公司根据在手订单量、预期订单需求以及新客户拓展等情况，合理安排采购计划，并持续优化生产流程，提高生产效率；同时，公司与优质供应商构建长期稳定的合作关系，并主动开拓寻找市场上的其他潜在优质供应商，力图在保证质量的前提下优化采购渠道，把控成本支出。在费用管理方面，公司严格管控销售费用、管理费用等支出，通过优化组织架构、调整人员结构、优化营销渠道和资源配置，提高市场及产品推广活动的投入产出比。”

综上，公司已采取了积极措施应对业绩下滑的风险，公司在 2024 年全年实现营业收入约 1.63 亿元（未经审计），较 2023 年度下滑约 2.91%，业绩下滑的幅度有所收窄；公司在 2024 年全年实现净利润约 1,487 万元（未经审计），同比出现下滑，主要系期间费用增加所致。整体来看，公司有效保持营业收入规模水平，并保持研发和市场推广投入，为未来收入和利润增长奠定基础。

（3）关于业绩持续下滑的风险提示

申报挂牌时，公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“经营业绩波动和下滑的风险”中披露了公司业绩持续下滑的风险提示，具体如下：

“公司内窥镜产品的销售是公司收入和利润的主要来源，报告期内，公司营业收入分别为 11,034.88 万元、16,757.28 万元和 7,885.12 万元，归母净利润分别为 539.81 万元、2,688.27 万元和 246.07 万元，2024 年 1-7 月，受行业政策与市场需求影响，公司营业收入和净利润同比有所下滑。公司经营业绩受公司自身状况、行业及宏观经济因素等多重影响，如果未来公司**的研发成果转化、市场推广活动转化、**产能规模扩张等未能顺利实施，或行业竞争环境以及税收、环保政策或汇率等**外部因素**发生较大不利变动，都使公司面临业绩下滑的风险。”

（三）结合公司所处行业政策及变动情况（集中带量采购、两票制等）、竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性

1、公司所处行业政策及变动情况、竞争格局、业务拓展能力、筹资能力

等情况

（1）行业政策及变动情况

公司所处医疗器械行业、医用内窥镜领域属于国家鼓励发展的行业，目前不涉及“集中带量采购”、“两票制”。2020 年底，国家药监局（NMPA）发布《关于调整医疗器械分类目录部分内容的公告（2020 年第 147 号）》，将医用内窥镜由三类降为二类管理，降低产品注册门槛，加速产品上市进程。

随着老龄化带动的内窥镜健康检查、诊疗需求增加，微创手术渗透率的提升以及分级诊疗制度带动的医疗资源不断下沉，内窥镜诊疗技术的应用将不断提升，预计我国内窥镜行业将会持续发展。另外，随着医保支付方式改革深化（如 DRG/DIP 付费），内窥镜行业将更注重临床价值与经济性的平衡，具备技术优势和成本控制能力的企业有望脱颖而出。

（2）市场竞争格局

在软式内窥镜领域，奥林巴斯、富士和宾得等进口品牌拥有技术及渠道等优势，约占据国内近 80%的市场份额；在国产品牌中，公司的市场份额占比仅次于澳华内镜及开立医疗，排名第三。另外，公司的主要产品支气管内窥镜在细分领域具有优势地位，根据千里马医械营销云和“售械者”新媒体发布的《2024 年支气管镜市场报告》，公司位居 2024 年支气管镜品牌排行榜第二名，仅次于奥利巴斯，高于富士和澳华内镜等竞争对手。

（3）筹资能力

公司由于在内窥镜领域具备一定的行业地位，受到了较多投资机构的青睐，公司历史上共计进行了三轮融资，其中报告期内进行了一轮融资，具体为 2024 年 3 月嘉兴道远、成都道远、苏州道远、江苏毅达通过“受让老股+增资”的方式入股公司，公司收到投资款 5,500 万元。截至报告期末，公司货币资金余额为 1.2 亿元，现金储备较为充足，具备较强的筹资能力。

（4）业务拓展能力

公司采用间接销售为主、直接销售为辅的销售模式。公司凭借持续的市场深耕，已逐步构建起一个覆盖境内外的营销网络。在境内市场，产品已销售至全国 2,000 余家医院；在境外市场，公司通过自建的海外销售团队，已将业务拓展至北美、欧洲、拉美、中东、东南亚市场，覆盖美国、巴西、波兰、印度、

意大利以及中国台湾等 100 余个国家或地区。

公司共有 6 款产品入选“广东省名优高新技术产品”，4 款产品入选“珠海市创新产品”名单。凭借上述产品积累的良好口碑与市场美誉度，公司超过50%产品已成功销售至国内三级及以上医院，并在高端市场与下沉市场均获得客户的认可，公司未来有望继续保持良好发展态势。

2、公司在报告期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况如下：

（1）公司报告期各期末在手订单情况

报告期各期末，公司的在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月末/2024 年 1-7 月	2023 年末/2023 年度	2022 年末/2022 年度
在手订单金额	346.85	228.43	1,100.70
当期销售额	7,885.12	16,757.28	11,034.88
占比	4.40%	1.36%	9.97%

公司的产品生产周期较短，且公司的间接销售客户通常在确认商机（潜在的终端医疗机构采购需求或招标意向）后再向公司采购，因此，公司报告期各期末在手订单金额占全年销售额的比例相对较低。2022 年末，公司产品市场需求快速增加，客户下单量较多，导致在手订单金额较高；随着产品的逐渐交付，公司 2023 年末和 2024 年 7 月末的在手订单金额及占比已恢复至正常水平。

（2）期后签订合同情况，期后业绩情况及去年同期对比

截至 2024 年 12 月 31 日，公司合计签约经销商有 92 家，其中，公司在 2024 年 7 月后与 7 家客户新签订了代理协议，协议中约定了签约期限内的销售目标。2024 年 8-12 月，市场需求有所回暖，拉动公司全年收入增长至与 2023 年基本持平，2024 年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度	2022 年度
	金额	较 2023 年同期变动	较 2022 年同期变动	金额	金额
营业收入	16,283.96	-2.82%	47.57%	16,757.28	11,034.88
净利润	1,487.27	-44.68%	175.52%	2,688.27	539.81
毛利率	70.05%	-2.43%	-3.33%	72.49%	73.38%

经营性现金流量净额	1,009.60	-43.21%	-55.30%	1,777.85	2,258.44

注 1：2024 年度的数据未经审计；

注 2：毛利率的变动值为增减变动值，其余指标的变动值为变动率。

相比 2023 年，尽管公司 2024 年电子支气管内窥镜、视频气管插管镜等产品销售下滑，但公司新产品增长迅速，一定程度弥补了传统主力产品下滑的劣势；此外，公司的动物用产品、一次性产品继续保持稳定增长，特别是公司的一次性内窥镜在境外实现超 50%的销售增长，有利于支撑公司未来可持续发展。因此，公司销售收入较 2023 年仅小幅下滑。与此同时，公司在继续保持和加大研发投入的基础上，增加了市场拓展支出，如展会费与会务费、差旅费等支出，尤其是境外销售人员的差旅费用，同时叠加公司本年因支付股份改制、挂牌审计等中介机构费用等计入管理费用，公司利润有所下滑。

3、说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性

综上所述，公司所处医用内窥镜领域属于国家鼓励发展的行业，行业政策短期内不会对公司经营产生不利影响；公司在支气管内窥镜细分领域具有较强的竞争优势，同时通过不断拓展产品矩阵和客户数量，市场份额有望进一步增加。公司在报告期末的在手订单稳定，且 2024 年全年的营业收入较 2023 年相比仅出现小幅下滑。鉴于公司产品线布局的逐步完善以及新产品取证和上市数量持续增加，特别是在目前微创手术普及、国内市场需求增长和医疗器械出海的背景下，公司有望继续保持良好的收入增长态势，具有收入增长的稳定性及持续性。

二、关于毛利率

（一）以表格形式补充披露可重复使用内窥镜、一次性使用内窥镜、动物用内窥镜的销售金额及占比、毛利率情况，说明毛利率是否存在较大差异

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露了可重复使用内窥镜、一次性使用内窥镜、动物用内窥镜的销售金额及占比、毛利率情况，具体如下：

“公司内窥镜及配件销售业务中，产品包括可重复使用内窥镜、一次性使用内窥镜、动物用内窥镜和内窥镜配件及配套设备；其中，内窥镜配件及配套

设备主要为图像处理器、移动台车等与内窥镜镜体搭配使用的设备和内窥镜配件。

报告期内，公司的可重复使用内窥镜、一次性使用内窥镜、动物用内窥镜的销售金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

产品	2024 年 1-7 月			2023 年			2022 年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
可重复使用内窥镜	4,542.86	63.03%	82.64%	10,474.08	66.80%	84.52%	7,548.45	74.76%	82.62%
一次性使用内窥镜	215.33	2.99%	30.97%	125.67	0.80%	28.85%	-	-	-
动物用内窥镜	620.92	8.61%	49.62%	1,204.18	7.68%	55.20%	521.08	5.16%	52.12%
内窥镜配件及配套设备	1,828.59	25.37%	56.68%	3,875.95	24.72%	57.35%	2,026.88	20.08%	58.93%
合计	7,207.70	100.00%	71.67%	15,679.89	100.00%	75.11%	10,096.42	100.00%	76.29%

报告期各期，可重复使用内窥镜为公司的主要产品，其销售收入占内窥镜产品及配件收入的 74.76%、66.80%和 63.03%，呈下降趋势，一方面系受医疗系统整顿而终端医院采购需求推迟影响，可重复使用内窥镜的销量增长放缓，另一方面系动物用内窥镜产品销售收入的增长所致。公司的一次性产品尚处于业务拓展初期，所形成的收入较少。

毛利率方面，报告期各期，公司内窥镜产品及配件的整体毛利率分别为 76.29%、75.11%和 71.67%，其中可重复使用内窥镜产品的毛利率较高，分别为 82.62%、84.52%和 82.64%，主要原因有：

（1）可重复使用内窥镜产品运用于各类医疗机构的多种临床诊疗场景，产品具备较高的技术含量，且公司在支气管镜的境内细分市场具有较强的竞争优势和品牌知名度，具有一定的议价能力；

（2）公司的动物用内窥镜产品的毛利率分别为 52.12%、55.20%和 49.62%，较医用内窥镜产品的毛利率低，主要系因为动物用产品的技术标准和门槛相对较低，且终端客户为支付能力相对较低的宠物诊所或宠物医院，导致动物用内窥镜在定价和盈利能力上受到更多限制，从而使得毛利率较低；

（3）一次性使用内窥镜主要用于感染风险较高的场景或对设备消毒要求高的科室，市场竞争较为激烈，公司的一次性产品尚处于发展初期，处于市场

开拓阶段，毛利率较低，预计未来随着一次性产品销量增加，规模效应逐渐显现，毛利率有望提高；

（4）内窥镜配件及配套设备包含技术含量及毛利率较高的图像处理器，以及其他毛利率较低的配套设备或配件等，整体毛利率在 60%左右。”

（二）结合各类产品平均单价、平均成本，量化说明公司各项产品毛利率变化的原因及合理性；说明公司毛利率与同行业可比公司变化趋势存在差异的原因及合理性

1、结合各类产品平均单价、平均成本，量化说明公司各项产品毛利率变化的原因及合理性

公司各类产品的平均单价、平均成本以及毛利率变化情况如下：

单位：万元/台

产品	2024 年 1-7 月			2023 年			2022 年		
	单价	平均成本	毛利率	单价	平均成本	毛利率	单价	平均成本	毛利率
可重复使用内窥镜	3.52	0.61	82.64%	3.52	0.55	84.52%	3.19	0.55	82.62%
一次性使用内窥镜	0.23	0.16	30.97%	0.24	0.17	28.85%	-	-	-
动物用内窥镜	1.79	0.90	49.62%	2.05	0.92	55.20%	2.30	1.10	52.12%
内窥镜配件及配套设备-图像处理器	0.96	0.24	75.23%	0.92	0.20	78.41%	0.87	0.19	78.06%

报告期内，可重复使用内窥镜的毛利率小幅波动，呈先上升再下降的趋势。2023 年的毛利率上升系平均单价上涨导致，当年单价较高的电子支气管内窥镜销售占比高，拉动平均单价和毛利率上涨；2024 年 1-7 月，可重复使用内窥镜单价保持稳定，但平均成本小幅上涨，导致当期毛利率有所下降。

报告期内，公司的一次性产品尚处于发展初期，销售规模尚小，且市场竞争激烈，单价和毛利率较低，随着销量提高，规模效应初显，平均成本下降，毛利率小幅提高。

报告期内，动物用内窥镜的毛利率呈先上升后下降的趋势。动物用内窥镜在 2022 年处于生产初期，生产人员熟练度不足，所需生产时间较长，生产成本较高，随着销量及产量上升，生产熟练程度增加，规模效应初显，生产成本有所降低；同时，由于市场竞争加剧，一次性产品和动物用内窥镜的单价亦逐年

下降，但下滑幅度小于平均成本下滑幅度，因此 2023 年的毛利率有所增加；此外，2024 年 1-7 月的动物用内窥镜的单价和毛利率有所下滑的原因主要系搭配销售的动物用硬式内窥镜的销售占比有所提高，其单价和毛利率较低，拉低了整体单价和毛利率水平。

报告期内，图像处理器的毛利率较为稳定。单价方面，图像处理器的单价呈小幅上升趋势，主要由于与台式内窥镜配套的高性能、高价位的图像处理器销量增加，带动整体单价上升；成本方面，图像处理器的平均成本在 2024 年有所上涨，主要原因系当年的动物用图像处理器开始采用自研型号，该型号成本较高，从而导致该期的毛利率出现小幅下降。

2、说明公司毛利率与同行业可比公司变化趋势存在差异的原因及合理性

报告期内，公司与可比公司的毛利率对比情况如下：

公司	2024 年 1-7 月	2023 年	2022 年
澳华内镜-内窥镜设备	72.10%	75.85%	72.95%
开立医疗-内窥镜及镜下治疗器具	73.77%	74.42%	69.57%
海泰新光-医用内窥镜器械	68.91%	71.26%	70.18%
可比公司平均值	**71.59%**	**73.84%**	**70.90%**
视新医用-内窥镜产品及配件	71.67%	75.11%	76.29%

注：同行业可比公司 2024 年 1-7 月数据取 2024 年半年报数据替代。

公司与同行业公司的内窥镜产品毛利率均保持在较高水平，主要得益于该领域较高的技术壁垒形成的行业性竞争优势。同行业上市公司中澳华内镜和开立医疗的内窥镜产品主要聚焦在医用消化道内窥镜，毛利率相对较高；而海泰新光的主要产品为硬式内窥镜及光学组件，且有 ODM 业务，其主营产品及经营模式差异导致毛利率水平略低于行业均值。

公司收入主要来源于内窥镜及配套设备，公司内窥镜产品的毛利率水平与同行业公司内窥镜产品的毛利率水平接近。公司的毛利率呈下滑趋势，主要系因为公司的收入结构存在变化，毛利率水平较低的动物用内窥镜产品的销售收入增长导致。

综上所述，公司毛利率与同行业可比公司变化趋势存在差异的主要原因系业务模式和产品类型不同，且公司收入结构发生变化，具有合理性。

（三）量化分析收入结构变化、各产品毛利率变化对综合毛利率的影响情

况，说明公司综合毛利率持续下降的主要因素，是否存在持续下滑风险

1、公司产品收入结构、各产品毛利率及贡献率

报告期内，公司各产品毛利率、收入占比及毛利率贡献率情况如下：

类型	一级分类	二级分类	2024年1-7月			2023年			2022年		
			收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
主营业务-内窥镜产品及配件	可重复使用内窥镜		57.61%	82.64%	47.61%	62.50%	84.52%	52.83%	68.41%	82.62%	56.52%
	一次性使用内窥镜		2.73%	30.97%	0.85%	0.75%	28.85%	0.22%	-	-	-
	动物用内窥镜		7.87%	49.62%	3.91%	7.19%	55.20%	3.97%	4.72%	52.12%	2.46%
	内窥镜配件及配套设备	图像处理器	13.88%	75.23%	10.44%	13.48%	78.41%	10.57%	11.23%	78.06%	8.76%
		其他配套设备	9.31%	29.06%	2.71%	9.65%	27.94%	2.70%	7.14%	28.86%	2.06%
		小计	23.19%	56.68%	13.15%	23.13%	57.35%	13.27%	18.37%	58.93%	10.82%
	合计		91.41%	71.67%	65.51%	93.57%	75.11%	70.28%	91.50%	76.29%	69.80%
主营业务-内窥镜技术服务			7.45%	46.86%	3.49%	5.60%	40.86%	2.29%	7.47%	45.57%	3.40%
其他业务			1.14%	11.38%	0.13%	0.83%	-9.43%	-0.08%	1.04%	17.18%	0.18%
营业收入			**100.00%**	**69.13%**	**69.13%**	**100.00%**	**72.49%**	**72.49%**	**100.00%**	**73.38%**	**73.38%**

注：毛利率贡献率=毛利率*收入占比。

如上表所示，报告期各期，公司的综合毛利率分别为 73.38%、72.49%和69.13%，呈下降趋势，下降的原因主要系毛利率较低的动物用内窥镜产品、一次性产品和内窥镜配件及配套设备的销售收入占比有所增长，导致毛利率较高的可重复使用内窥镜对毛利率的贡献率有所下降，从而导致综合毛利率下滑。

2、公司各产品对综合毛利率的具体影响分析

报告期内，公司各产品（业务）收入结构变化和毛利率变化对综合毛利率的具体影响如下：

类型	一级分类	二级分类	2024 年 1-7 月		2023 年	
			收入结构变化对综合毛利率的影响	毛利率变化对综合毛利率影响	收入结构变化对综合毛利率的影响	毛利率变化对综合毛利率影响
主营业务-内窥镜产品及配件	可重复使用内窥镜		-4.13%	-1.08%	-4.88%	1.18%
	一次性使用内窥镜		0.57%	0.06%	0.00%	0.22%
	动物用内窥镜		0.38%	-0.44%	1.28%	0.22%
	内窥镜配件及配套设备	图像处理器	0.31%	-0.44%	1.76%	0.05%
		其他配套设备	-0.09%	0.10%	0.72%	-0.09%
主营业务-内窥镜技术服务			0.76%	0.45%	-0.85%	-0.26%
其他业务			-0.03%	0.24%	-0.04%	-0.22%
合计			**-2.24%**	**-1.12%**	**-1.99%**	**1.10%**

注 1：收入结构变化对综合毛利率的影响=（本期收入占比-上期收入占比）*上期毛利率；毛利率变化对综合毛利率的影响=（本期毛利率-上期毛利率）*本期收入占比。

如上表所示，公司 2023 年综合毛利率较 2022 年下降 0.89 个百分点，主要系受到内窥镜产品销售结构变化影响，即毛利率较低的一次性产品、动物用产品和内窥镜配件及配套设备的收入占比上升，而高毛利的电子支气管内窥镜和视频气管插管镜的收入占比下滑等，导致当年综合毛利率下降 1.99 个百分点，而公司主要产品的毛利率有小幅提升，带动综合毛利率增加 1.10 个百分点，一定程度上缓解了收入结构变化的负面影响，使得 2023 年的综合毛利率小幅下降。

2024 年 1-7 月的综合毛利率较 2023 年下降 3.36 个百分点，系受到收入结构变化和毛利率变化的共同影响。一方面，一次性产品和动物用产品销量和收入占比进一步增长，可重复使用内窥镜收入占比下降，导致综合毛利率下降；另一方面，可重复使用内窥镜的细分产品结构中，毛利率相对较低的新产品销量逐步增长，而毛利率较高的传统核心产品的收入占比有所下滑，导致可重复使用内窥镜的毛利率降低，进而加剧了综合毛利率的下降。

综上所述，公司的综合毛利率下降主要系收入结构调整所致，公司发展多元化业务，丰富产品矩阵，拓宽收入来源，尽管导致综合毛利率小幅下降，但业务收入的多元化将有利于未来业绩可持续增长，毛利率不存在持续下滑的风险。

三、关于生产资源

（一）说明公司生产基地数量、分布情况，并分别说明各个生产基地的主要生产产品、各产品的产能、产能利用率、产量情况，与机器设备、员工的配置情况是否匹配，对比同行业水平分析报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性

1、公司生产基地数量、分布情况、各个生产基地的主要生产产品

截至本审核问询回复出具之日，公司拥有 2 个生产基地，均位于广东省珠海市，均系租赁场地，具体情况如下：

序号	生产基地地址	生产实施主体	具体情况	生产面积（㎡）	配备生产人员数量	主要生产产品
1	珠海市香洲区水岸一路 199 号 1 栋负一层、1 栋及 2 栋	视新医用	该生产基地所在地为公司目前主要生产经营场所，其中 1 栋 1 层部分区域、2、4、5 层为视新医用产品生产场所	约为 9,713.73	55 人	可重复使用内窥镜
		捷康医用、泰科医疗	1 栋 3 层部分区域为捷康医用产品维修、泰科医疗产品生产场所	2,528.80	55 人	动物用内窥镜及内窥镜维修保养服务
2	珠海市南屏科技工业园屏西十路 6 号厂房 B 栋 2-4 层	视新内镜	该生产基地所在地 2-4 层均用于视新内镜产品生产场所	4,635.98	19 人	一次性使用内窥镜

注：珠海市香洲区水岸一路 199 号 1 栋 1-2 层系报告期后新增租赁区域，截至本审核问询回复出具之日暂未实际用于生产，公司拟将 1 层部分区域用于配件生产，部分用作展厅；拟将 1 栋 2 层用于内窥镜生产，扩充产能。

2、公司生产基地各产品的产能、产能利用率、产量情况，与机器设备、员工的配置情况的匹配程度

（1）公司生产基地各产品的产能、产能利用率、产量情况

主体	主要产品	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
视新医用	可重复使用内窥镜	核定产能（台）	1,655	3,623	3,236
		实际产量（台）	1,503	3,396	2,926
		产能利用率	90.84%	93.73%	90.41%
	医用图像处理器	核定产能（台）	988	2,258	1,685

主体	主要产品	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
		实际产量（台）	958	2,220	1,556
		产能利用率	96.99%	98.33%	92.34%
泰科医疗	动物用内窥镜	核定产能（台）	313	660	218
		实际产量（台）	252	593	195
		产能利用率	80.51%	89.85%	89.45%
	动物用图像处理器	核定产能（台）	193	440	200
		实际产量（台）	162	412	182
		产能利用率	83.94%	93.64%	91.00%
视新内镜	一次性使用内窥镜	核定产能（台）	2,356	3,665	-
		实际产量（台）	2,378	3,671	-
		产能利用率	100.93%	100.16%	-

注 1：公司成品的产能计算依据系根据生产人员最大工时投入时间与生产产品的平均标准工时测算所得；

注 2：可重复使用内窥镜包含电子膀胱肾盂内窥镜、电子鼻咽喉内窥镜、电子输尿管肾盂镜、电子胸腔内窥镜、电子支气管内窥镜、视频气管插管镜六项主要产品；

注 3：产能利用率=实际产量÷核定产能；

注 4：2022 年视新内镜暂未取得相关医疗器械生产许可证，未进行成品生产。

2023 年度，整体上公司主要产品产能、产量及产能利用率均明显提升，主要系当期销售规模扩大所带来的生产需求扩大，生产人员数量增长及生产时长增加，且员工生产愈加熟练，效率提升所致。其中，2023 年度泰科医疗主要产品产能、产量提升，主要系当期生产人员数量增幅较大所致。

2024 年 1-7 月，视新医用主要产品可重复使用内窥镜、医用图像处理器的产能有所下降，主要系当期母公司视新医用将相当一部分生产人员工时（约占当期视新医用生产人员总工时的 30%~40%）调配并投入至捷康医用的生产维修工作，因此产能下降；当期产量有所下降，主要系 2024 年 1-7 月受终端医疗机构采购需求推迟等因素影响，公司产品销量有所下滑，公司以销定产的生产模式导致当期产量偏低。2024 年 1-7 月，泰科医疗主要产品产能、产量及产能利用率有所下降，主要系当期推出新品，单位产品标准工时增加，且当期部分生产人员调配至捷康医用所致。

（2）与机器设备、员工的配置情况的匹配程度

公司内窥镜主要的生产流程包括材料检验、组件焊接及组装、质检和测试等，主要的生产工艺为人工组装，不涉及大型生产设备或者规模化、自动化生产。此外，公司图像处理器产品的生产流程主要为各组件的装配、点胶等，主要生产工艺同样为人工组装。因此，公司主要产品产能、产量情况与员工配置情况具有一定匹配性，但与机器设备匹配性较弱，具有合理性。

报告期各期，公司主要产品产量、与生产活动直接相关的机器设备、员工配置的匹配情况如下：

项目	2024 年 1-7 月 /2024 年 7 月 31 日	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日
产量（台）（A）	5,253	10,292	4,859
与生产活动直接相关的机器设备原值（万元）（B）	50.68	47.62	36.37
单位产量对应的机器设备原值（元/台）（C=B/A）	96.48	46.27	74.85
与生产活动直接相关的机器设备净值（万元）（D）	21.63	24.21	21.95
单位产量对应的机器设备净值（元/台）（E=D/A）	41.18	23.52	45.17
生产人员当期平均人数（F）	124	113	89
人均产量（台/人）（G=A/F）	42.36	91.08	54.60

注 1：产量为当期可重复使用内窥镜（包含电子膀胱肾盂内窥镜、电子鼻咽喉内窥镜、电子输尿管肾盂镜、电子胸腔内窥镜、电子支气管内窥镜、视频气管插管镜六项主要产品）、动物用内窥镜、一次性使用内窥镜及图像处理器产量总和；

注 2：生产人员当期平均人数=期初期末平均人数；

注 3：机器设备净值仅包括与生产活动直接相关的主要机器设备，包括显微镜、电焊吸烟仪、终端触控一体机、激光打标机、工装等。

报告期各期末，公司与生产活动直接相关的机器设备原值略有增加，净值较为稳定，整体金额不大，主要是由于公司生产活动主要由人工完成，机器设备仅起到辅助作用。因此，各期主要产品单位产量对应的机器设备金额较小，具备合理性。同时，各期主要产品销量大幅增减，产量随之波动，进而导致单位产量对应的机器设备原值、净值存在波动系正常情况，具备合理性。

2023 年，公司人均产量提高，主要系因当期公司销售规模扩大，业绩提升明显，从而使得生产需求扩大，尽管增加了员工人数，但生产人员同样延长工

作时间、总工时增加导致人均产量上升；2024 年 1-7 月，公司人均产量有所下降，主要系当期上半年市场需求延缓、终端医疗机构采购量下滑，销售订单新增数量减少，同时生产人员数量增加，人均产量下降。综上，公司产量与主要产品的员工配置具有一定的匹配性，数据的波动具有合理性，不存在异常情形。

3、对比同行业水平分析报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性

同行业可比公司未披露 2022 年至 2024 年 7 月的能源耗用情况，无法获取其产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性，现主要分析报告期内公司产量与主要能源的耗用情况。

公司耗用能源主要系水、电力。报告期各期公司主要产品产量与能源耗用情况如下：

项目		2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
当期入库主要产品产成品数量（件）		5,253	10,292	4,859
电	耗用数量（度）	222,801.91	365,255.91	280,580.11
	单耗（度/件）	42.41	35.49	57.74
水	耗用数量（吨）	1,982.00	3,645.00	3,363.00
	单耗（吨/件）	0.38	0.35	0.69

注 1：仅计算生产场所耗用能源数量，不考虑生产场所以外场所耗用；

注 2：当期入库产成品包含可重复使用内窥镜（包含电子膀胱肾盂内窥镜、电子鼻咽喉内窥镜、电子输尿管肾盂镜、电子胸腔内窥镜、电子支气管内窥镜、视频气管插管镜六项主要产品）、动物用内窥镜、一次性使用内窥镜及图像处理器；

注 3:2022 年视新内镜暂未取得相关医疗器械生产许可证，未进行成品生产，当期相当一部分生产任务为一次性配件，因此主要产品产成品电力、水力单耗增加。

整体来看，报告期内公司入库产成品数量增加时，电力、水力耗用也随之增加，但产量与能源耗用之间的匹配性不高，主要原因为：

（1）报告期内，公司生产场所耗用电力主要系用于日常空调、照明等基本用途，仅有较少数电力耗用系电焊吸烟机小型设备产生，因此公司产品产量与电力耗用的关联性较小。2023 年度，公司电力耗用总数相比 2022 年有所增长，主要系当期生产任务增加，生产人员及生产总时长拉长，同时新增了一次性产品的生产任务，因空调和照明时长增加致使电力耗用增加。此外，2023 年单耗较低，主要系当期产量上升，单耗摊薄趋势显著所致。

（2）报告期内，公司生产场所耗用水力主要系用于日常生活用水等基本用

途，仅有极少数水力耗用系设备清洗等用途产生，因此报告期各期水力耗用吨数较为稳定，公司产品与水力耗用的关联性很小。2023 年度公司耗用水力增加，主要系当期生产人员增加所致，当期水力单耗较低，同样也是当期产品完工入库数量上升显著所致。

（二）结合机器设备规模占营业收入的比重、核心工序的产能利用率情况、机器设备的使用情况，说明公司是否具备自主生产能力，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

1、机器设备规模占营业收入的比重

报告期内，公司机器设备与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
营业收入	7,885.12	16,757.28	11,034.88
机器设备净值	287.62	328.96	163.44
机器设备净值 占营业收入的比重	3.65%	1.96%	1.48%

注：该表机器设备金额取自经审定的固定资产明细，包含生产、研发等用途的全部机器设备。

2023 年，公司机器设备净值及其占营业收入比重上升，主要系随着公司销售规模扩大，购置挤出机等研发用机器设备增加所致，符合公司实际经营情况，公司具备自主生产能力。2024 年 1-7 月，机器设备净值占营业收入比重有所上升，主要系当期产品市场需求延缓，终端医疗机构采购数量下降，收入有所减少，致使占比提升。

2、核心工序的产能利用率情况

公司主要产品的生产工序情况如下，其中先端头封装为生产核心工序：

产品类别	工序	工艺流程	是否为核心生产工序	是否由公司自行完成
内窥镜	先端头封装	将 CMOS 模组、LED 灯等组件进行焊接、装配及封装	是	是
	插入部及配件组装	将插入管、蛇骨、连接环等组件进行粘接、焊接	否	是
	操作部及配件组装	将球头组件、三通组件、吸引阀组件等进行连接、装配	否	是
	包装	将内窥镜成品进行包装	否	是
图像处理器	主机及配件组装	将主板、外壳等部件进行装配，并完成软件烧录、功能测试	否	是

	包装	将图像处理器成品进行包装	否	是

报告期各期，公司核心工序的产能利用率情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
先端头封装工序产能利用率	98.83%	106.66%	95.58%

注：仅列示母公司视新医用产能利用率。

2023 年，公司先端头制造工序产能利用率提升显著，主要系当期订单增加，生产需求随之扩大，生产人员延长工作时间，致使产量大幅提升所致。2024 年 1-7 月产能利用率有所下降，主要系受终端需求减少等因素影响，公司当期产品销量有所下滑，公司以销定产的生产模式导致当期产品及先端头产量偏低所致。

3、机器设备的使用情况

报告期内，公司显微镜、电焊吸烟仪等与生产活动直接相关的机器设备使用情况良好，不存在闲置的情况。截至报告期末，公司与生产活动直接相关的主要机器设备的使用情况如下：

单位：万元

资产名称	原值	账面价值	成新率	是否闲置	其他使用情况
显微镜	25.15	9.43	37.50%	否	一共约 157 台，其中约 76 台为生产部门专用，主要用于先端头封装、蛇骨焊接、插入部、操作部等配件组装工序
电焊吸烟仪	12.06	4.86	40.30%	否	一共约 91 台，其中约 58 台为生产部门专用，主要用于先端头封装、蛇骨焊接、插入部、操作部等配件组装工序

报告期内，公司机器设备与产能匹配性小，但具有合理性，主要原因系公司产品主要及核心环节均由人工完成，产能由人工决定，机器设备仅作为生产辅助且金额很小。

综上所述，公司拥有必要的生产经营设备，具备自主生产能力，机器设备的价值变动与产能的变化趋势不存在重大异常情形，机器设备价值与产能匹配性较低，但具备合理性。

（三）说明公司租赁房产开展生产经营的稳定性，房产租赁价格的公允性；说明公司使用权资产规模逐年下滑的原因及合理性，与经营规模变化是否匹配；说明使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性，公司确认使用权资产及租赁负债是否符合《企业会计准则》等相关规定，归集是否完整、金额是否准确

1、说明公司租赁房产开展生产经营的稳定性，房产租赁价格的公允性

（1）稳定性

截至本审核问询回复出具之日，公司主要生产、办公场所均为通过租赁取得，该事项不会对公司开展生产经营的稳定性造成重大不利影响，具体原因如下：

①租赁房产不存在因租用合法性不能确认或租用用途不符合产权证记载等瑕疵情况导致房屋强制拆迁、需公司搬迁的风险；

②关于现阶段的租赁房产，公司与全部出租方均签订了租赁合同，租赁合同的签订系双方真实意思表示，租赁合同履行情况良好；

③公司与出租方的现有租赁协议有效履行，公司与出租方就租赁房产事宜不存在争议、纠纷或潜在纠纷，公司与出租方的现有租赁关系均保持稳定；

④公司租赁的生产经营场所所在地珠海市香洲区水岸一路 199 号租赁厂房将于 2030 年 12 月租赁期限届满，珠海市南屏科技工业园屏西十路 6 号厂房 B 栋租赁厂房将于 2029 年 12 月租赁期限届满，公司生产经营场所租赁合同期限较长。同时，根据公司签署的房屋租赁合同，如公司租赁的相关房屋租赁期限届满，公司仍有续租需求时，公司享有在同等条件下优先租赁的权利，因此公司不能续租上述房屋的风险较小；

⑤对于即将到期的租赁房产（深圳市龙华区民治街道民康社区 1970 科技园 1 栋 501-502 房屋将于 2025 年 3 月 31 日到期），到期后公司将不再续租该处房屋，公司已租赁深圳市龙岗区坂田街道东坡路 3 号万致天地商业中心 1 栋二单元 2801-2803 房屋作为替代，不会对生产经营产生不利影响；

⑥公司主要从事生产内窥镜设备，生产主要为人工及小型的机器设备。公司主要生产设备均不属于不可拆卸、无法移动、附着于房屋的大型设备，其拆卸、运输较为方便，在开阔的生产车间内即可组装使用；

⑦公司主要生产经营场地位于珠海市，公司及其子公司对目前所租赁的房

屋不存在重大依赖，即使公司因无法续租当前租赁房产而需要搬迁，由于珠海市等条件的租赁房产充足且配套管理完善，工业基础设施良好，公司能够及时找到替代性房产；

⑧租赁取得房产用于生产、办公系医疗器械行业内的常见做法，同行业可比公司亦存在租赁取得房产并用于生产、办公的情形；

综上，公司生产、办公场所均为租赁取得对公司经营稳定性及公司持续经营能力不会构成重大不利影响。

（2）公允性

公司租赁上述房产用于生产办公室使用，租赁价格与该地理位置同地段商业用房租赁价格不存在重大差异，具体如下：

序号	地理位置	租赁单价	与出租方是否存在关联关系	周边类似租赁房产参考租赁价/备注	租赁价格是否公允
1	珠海市香洲区水岸一路 199 号 1 栋负一层、1 栋及 2 栋	0.59 元/m^2/天	否	①珠海市香洲区珠海大道屏北二路某租赁房产（可用于办公、生产等）：0.57 元/ m^2/天； ②珠海市香洲区梅华街道某租赁房产（可用于办公、生产等）：0.40 元/ m^2/天； ③珠海市香洲区南屏工业园某租赁房产（可用于办公、生产等）：0.67 元/ m^2/天	是
2	珠海市南屏科技工业园屏西十路 6 号厂房 B 栋 2-4 层	0.53 元/ m^2/天	否		是
3	深圳市龙华区民治街道民康社区 1970 科技园 1 栋 501-502	2.7 元/ m^2/天	否	①深圳市龙华区民治街道梅龙大道 51 号宝山时代大厦 A 区域（用于办公等）：2.6 元/ m^2/天； ②深圳市龙华区民治街道梅龙大道 51 号宝山时代大厦 B 区域（用于办公等）：2.93 元/ m^2/天； ③深圳市龙华区近深圳北站某写字楼（用于办公等）：2.99 元/ m^2/天	是
4	成都市成华区首创国际城-三期 07 号楼-2-2605	0.59 元/ m^2/天	否	①成都市成华区华彩路 99 号某租赁房产（用于办公等）：0.60 元/ m^2/天； ②成都市成华区航天路 2 号某租赁房产厦（用于办公等）：0.66 元/ m^2/天； ③成都市成华区成致路 6 号 14 栋某租赁房产（用于办公等）：0.65 元/ m^2/天	是
5	珠海市香洲区保康路 52 号将军山榕园公租房（3 栋 2401 房、2402	0.56 元/ m^2/天	否	公租房价格由政府定价	是

	房）				

注 1：周边类似租赁房产租赁价数据来源为 58 同城、安居客等；

注 2：受具体位置、配套设施、物业费、双方谈判情况等因素影响，不同房产租赁价格存在合理差异。

公司与各租赁房产的出租方不存在关联关系，且租赁单价与周边类似地理位置、相似用途及类型的其他租赁房产出租价格不存在重大差异，公司租赁价格公允。

2、说明公司使用权资产规模逐年下滑的原因及合理性，与经营规模变化是否匹配

报告期使用权资产变动情况如下：

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
租赁资产面积（㎡）	11,411.73	11,411.73	11,411.73
账面原值（万元）	1,537.10	1,537.10	1,538.62
累计折旧（万元）	888.98	693.43	357.05
账面价值（万元）	648.12	843.67	1,181.57

2022 年度，公司使用权资产规模较大，主要系 2021 年底公司新增租赁房产（珠海市香洲区水岸一路 199 号 1 栋厂房）所致，新增承租面积为 8,899.99，租赁金额为首年至第三年月租金 27.41 万元，租赁第四年起每年租金在上年基础上递增 5%。报告期内，公司未新增或减少租赁资产，租赁资产面积未发生增减变动，使用权资产逐年下降主要系根据租赁合同约定的年限累计折旧导致，因此使用权资产规模逐年下滑。

公司于 2024 年 12 月 12 日将原租赁珠海市香洲区水岸一路 199 号 1 栋第 3-8 层，面积为 8,899.99 平方米的租赁与出租方协商扩大租赁面积，地址为珠海市香洲区水岸一路 199 号 1 栋负一层、1 栋及 2 栋，新租赁资产面积为 19,811.13 平方米，为后续的公司扩增生产新增租赁面积，报告期内及目前租赁面积与生产经营规模匹配。

3、说明使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性，公司确认使用权资产及租赁负债是否符合《企业会计准则》等相关规定，归集是否完整、金额是否准确

根据新租赁准则规定：在租赁期开始日，承租人应当对租赁确认使用权资产和租赁负债。公司使用权资产的初始计量、折旧年限确认方式与新租赁准则对照情况如下：

项目	企业会计准则的相关规定	公司执行情况	是否符合《企业会计准则》
初始计量依据	在租赁期开始日，对除短期租赁和低价值资产租赁以外的租赁确认使用权资产。使用权资产按照成本进行初始计量。该成本包括： （1）租赁负债的初始计量金额； （2）在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额； （3）发生的初始直接费用； （4）为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本，但不包括属于为生产存货而发生的成本。 采用租赁内含利率作为折现率，但如果无法合理确定租赁内含利率的，则采用本公司的增量借款利率作为折现率。 按照固定的周期性利率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用，并计入当期损益或相关资产成本。 未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额在实际发生时计入当期损益或相关资产成本。 在租赁期开始日后，发生下列情形的，本公司重新计量租赁负债，并调整相应的使用权资产，若使用权资产的账面价值已调减至零，但租赁负债仍需进一步调减的，将差额计入当期损益： 当购买选择权、续租选择权或终止选择权的评估结果发生变化，或前述选择权的实际行权情况与原评估结果不一致的，本公司按变动后租赁付款额和修订后的折现率计算的现值重新计量租赁负债； 当实质固定付款额发生变动、担保余值预计的应付金额发生变动或用于确定租赁付款额的指数或比率发生变动，本公司按照变动后的租赁付款额和原折现率计算的现值重新计量租赁负债。但是，租赁付款额的变动源自浮动利率变动的，使用修订后的折现率计算现值。	本公司确认使用权资产按照租赁期开始日的现值进行初始计量。	是
折旧年限	后续采用直线法对使用权资产计提折旧。对能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，本公司在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧；否则，租赁资产在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。	本公司按照租赁合同期限直线法对使用权资产计提折旧	是

公司按照租赁准则的要求，对除短期租赁和低价值资产租赁以外的租赁时间超过一年的长期租赁确认使用权资产，按照租赁期开始日的现值进行初始计

量，折旧年限则按照租赁期限，后续采用直线法对使用权资产计提折旧并结转至相应费用，确认方式合理，符合《企业会计准则》等相关规定，且归集完整、金额准确。

（四）结合人员分工、人均创收情况，说明生产人员数量占比较低的合理性，公司生产员工人数与主营业务规模是否匹配，人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异，是否能够满足生产经营需要，人工成本归集是否准确、完整，是否存在代垫成本费用的情形

1、结合人员分工、人均创收情况，说明生产人员数量占比较低的合理性，公司生产员工人数与主营业务规模是否匹配

截至报告期期末，公司人员分工的情况如下：

项目	部门及职能说明	人数	人数占比
生产人员	包括生产部、品质部等人员，主要负责完成生产计划及生产任务、确保产品品质	129	30.21%
研发人员	包括电子开发部、结构开发部、产品工艺部等人员，主要负责完成新技术预研、产品迭代等研发任务	115	26.93%
行政管理人员	包括总经办、财务部、人力资源部等多部门人员及其他管理人员，负责完成财务、人力资源、公司发展或其他日常管理工作	66	15.46%
销售人员	包括销售部、市场部等人员，主要负责完成国内国外销售及产品推广任务	117	27.40%
合计		**427**	**100.00%**

公司生产人员主要由生产部、品质部等部门人员构成，截至报告期期末，生产人员合计 129 人，具体分工情况如下：

项目	人数及具体分工
生产技术员	共计 67 人，其中核心工序先端头制造环节约分配 10-20 人；蛇骨焊接、插入部、操作部等组装环节约分配 40-50 人
维修技术员	共计 27 人，包括公司产品、第三方产品维修人员等
质检员	共计 12 人，包括来料、制程、成品检验人员等
其他人员	共计 23 人，包括部长、主管、生产文员、包装人员等

报告期内，公司与澳华内镜、开立医疗的生产人员占总员工数量比例较为接近，不存在显著差异，但相比海泰新光占比较低，主要系公司生产模式以整机制造为主，与海泰新光代工主导的模式存在较大差异，因而公司生产人员需求相对较小，占比更低系正常情况。公司的生产员工人数能够满足生产经营需

要。报告期各期，公司与同行业可比公司的生产员工及占比情况如下：

主体	项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
澳华内镜	生产员工人数	-	383	278
	公司生产员工人数占比	-	35.07%	32.14%
开立医疗	生产员工人数	-	858	766
	公司生产员工人数占比	-	31.81%	32.82%
海泰新光	生产员工人数	-	484	553
	公司生产员工人数占比	-	60.73%	64.75%
同行业可比公司平均值	生产员工人数	-	575	532.33
	公司生产员工人数占比	-	42.54%	43.24%
同行业可比公司平均值（剔除海泰新光后）	生产员工人数	-	621	522
	公司生产员工人数占比	-	33.44%	32.48%
视新医用	生产员工人数	129	119	107
	公司生产员工人数占比	30.21%	29.68%	28.08%

注：同行业可比公司未披露 2024 年 7 月 31 日及 2024 年 6 月 30 日的准确生产员工人数及占比情况。

报告期各期，公司人均创收情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
营业收入（A）	7,885.12	16,757.28	11,034.88
当期生产人员平均人数（B）	124	113	89
生产人员人均创收（A/B）	63.59	148.29	123.99

注：生产人员人均创收=营业收入÷（期初生产员工人数+期末生产员工人数）/2。

报告期各期，公司生产人员人均创收分别为 123.99 万元、148.29 万元及 63.59 万元。2023 年公司生产人员人均创收增加，主要系公司销售规模扩大，收入增长率高于生产人员数量增长率，生产人员工时延长所致；2024 年 1-7 月人均创收有所下滑，主要系当期销售收入有所下降，且公司生产人员数量增加所致。整体上，公司人均创收较为稳定，生产员工数量与主营业务规模相匹配。

2、说明人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异，是否能够满足生

产经营需要

报告期各期，公司与同行业可比公司生产人员人均创收的情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
澳华内镜	107.69	205.17	174.95
开立医疗	137.70	261.11	245.49
海泰新光	53.13	90.76	99.55
同行业平均值	**99.51**	**185.68**	**173.33**
视新医用	63.59	148.29	123.99

注 1：同行业可比公司人均创收=营业收入÷（期初生产员工人数+期末生产员工人数）/2；

注 2：同行业可比公司 2024 年 1-7 月营业收入=2024 年 1-6 月营业收入*7/6；

注 3：同行业可比公司未披露 2024 年 7 月末生产人员人数，故选取 2023 年末人数测算。

报告期各期，公司生产人员人均创收相比澳华内镜、开立医疗更低，主要系各公司发展阶段、企业规模差异较大，且澳华内镜主营产品消化镜、开立医疗主营产品彩超的单位价值更大，致使其人均创收高于公司。公司生产人员人均创收相比海泰新光偏高，一方面系双方生产模式上存在较大差异所致，公司在生产上以自主品牌内窥镜整机制造为主；海泰新光业务则集中于光学部件及内窥镜模组代工制造，其以 ODM 代工主导的模式对于生产人员需求较大，因此相比之下公司生产人员人数及占比更低，人均创收相对更高；另一方面，公司主营产品为软式内窥镜，而海泰新光主营产品以硬式内窥镜为主，单位价值相对偏低，因此公司人均创收相对更高。

综上，公司人均创收与同行业可比公司存在一定差异，但具有合理性，能够满足生产经营需要。

3、人工成本归集是否准确、完整，是否存在代垫成本费用的情形

公司依据《企业会计准则》等制度核算产品成本，明确生产费用支出的核算范围，保证产品成本的确认、计量、结转的完整性和合规性。公司生产人员人工成本主要包括生产车间直接从事产品生产人员的职工薪酬，以及服务于生产但非直接参与制造的生产管理人员的职工薪酬。公司根据生产人员所在车间及车间所生产的产品类别按月进行归集，当月归集的人工按照成本计算对象耗用的工时，计算各成本计算对象应分摊的直接人工及间接人工。报告期内，公

司人工成本归集准确、完整，不存在代垫成本费用的情形。

【主办券商回复】

一、请主办券商、会计师核查上述情况及业绩稳定性、真实性，公司是否具有持续经营能力并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述情况，主办券商执行了如下程序：

1、查阅内窥镜行业相关行业政策和研究报告。

2、查阅公司报告期内产能产量及销量情况、销售价格变动情况、客户清单以及销售明细，分析 2023 年收入增长的原因及合理性。

3、查阅公司 2022 年 1-7 月、2023 年 1-7 月、2024 年 1-7 月主要财务数据，访谈公司财务负责人了解主要财务指标变动原因以及公司的应对措施。

4、查阅公司期后业务拓展情况、期末在手订单、期后签订合同、 期后财务数据，分析公司资金状况，判断公司的业绩是否具有持续性、稳定性。

5、查阅公司主要产品的销售金额及占比、毛利率情况，分析毛利率是否存在较大差异。

6、查阅公司各类产品平均单价、平均成本，分析公司各项产品毛利率变化的原因及合理性；分析公司毛利率与同行业可比公司变化趋势存在差异的原因及合理性。

7、量化分析公司收入结构变化、各产品毛利率变化对综合毛利率的影响情况，访谈公司财务负责人了解公司综合毛利率持续下降的原因及合理性。

8、访谈公司生产负责人，了解公司生产情况，包括但不限于生产基地数量、分布情况、各生产基地生产主要产品及生产工序、生产线使用的机器设备情况等内容；获取并分析各产品产能、产能利用率及产量相关数据的合理性；检查生产基地相关租赁合同，进行生产基地的实地走访，查看生产人员进行产品组装、包装等生产线操作；获取报告期各期末公司固定资产明细表、员工花名册，分析主要产品产量、产能与机器设备、员工配置情况是否匹配；查询同行业可比公司是否有关于能源耗用的披露数据；获取报告期各期公司水、电力能源的耗用数量，分析公司能源耗用与产量之间的匹配性及其合理性。

9、获取公司固定资产明细表，并实地盘点公司机器设备，核实账面与实际的设备数量，并查看机器设备的使用情况；获取并分析核心工序产能利用率及其报告期内变动是否具有合理性。

10、查询同行业可比公司关于能源耗用的数据披露情况；获取报告期各期公司水、电力能源的耗用数量，分析能源耗用与产量的匹配情况及合理性。

11、了解报告期内公司租赁房产是否存在重大变动，并分析租赁房产是否会对公司开展生产经营稳定性产生重大不利影响；获取并查阅公司租赁房产相关的租赁合同，了解公司会计处理方式，并结合《企业会计准则》判断公司使用权资产及租赁负债相关会计处理的合理性、归集的完整性与准确性；通过 58 同城等网站查询公司主要租赁房产周边其他待出租房产的价格，分析判断公司租赁房产价格的公允性。

12、获取公司花名册，统计公司生产人员结构及其具体分工，分析生产人员占比较低的合理性；查询同行业可比公司人均创收，并将同行业数据与公司进行分析比对；了解公司人工成本归集核算方式。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司 2023 年收入增长主要系市场需求增加导致，具有合理性，与同行业可比公司以及公司主要下游客户的业绩变动趋势具有匹配性。

2、公司 2024 年 1-7 月业绩下滑主要系受国内医疗系统整顿而终端医院采购需求延迟影响，具有合理性，相关不利因素已发生扭转，公司的应对措施有效，已充分披露相关风险。

3、公司期后营业收入不存在大幅下滑的情形，公司业绩具有持续性、稳定性。

4、公司主要产品之间的毛利率存在差异，主要系不同产品的性能、市场竞争环境等因素导致，差异具有合理性。

5、公司主要产品的单位价格、单位成本变化趋势合理；公司毛利率与同行业可比公司变化趋势存在差异，差异原因主要系业务模式和产品类型不同，且公司收入结构发生变化，具有合理性。

6、公司综合毛利率下降主要系由产品收入结构调整造成，即毛利率较低的动物用产品销售占比增加，同时叠加主要产品毛利率小幅下滑，具有合理性，

不存在持续下滑风险。

7、公司各生产基地生产的主要生产产品的产能、产能利用率、产量不存在异常情形，与机器设备、公司员工的配置情况不存在异常；报告期各期公司产量与主要能源耗用配比情况不存在异常。

8、公司机器设备使用情况良好；公司具备自主生产能力，机器设备与产能匹配性较小，但具有合理性，不存在异常。

9、公司租赁房产开展生产经营不会对公司的经营稳定性产生重大不利影响，房产租赁价格不存在异常，较为公允；公司使用权资产规模逐年下滑主要系逐年计提的累计折旧增加所致，该情况具备合理性，与公司经营规模相匹配；公司确认使用权资产及租赁负债符合《企业会计准则》等相关规定，归集完整、金额准确。

10、公司生产人员数量占比较低具有合理性；公司生产员工人数与主营业务规模相匹配；公司人均创收与同行业可比公司差异具有合理性，不存在异常；公司生产人员能够满足生产经营需要；公司人工成本归集准确、完整，不存在代垫成本费用的情形。

二、说明对客户、供应商的核查程序、核查比例及结论

（一）客户

1、核查程序、核查比例

（1）查阅公司销售及间接销售客户管理相关制度，访谈销售部门负责人，梳理公司销售业务特点和销售内控流程中关键节点。

（2）访谈公司销售部门负责人及相关销售人员，了解签约经销商的筛选标准、销售模式、销售流程、定价方式，核查公司选择签约经销商的原因及合理性。

（3）查阅公司报告期内销售明细表，了解公司向主要客户的销售内容及销售金额、销售单价变动的原因，向销售人员或间接销售客户询问的方式收集公司产品的终端装机信息。

（4）识别公司主要客户，通过企查查、国家企业信用信息公示系统等方式查询主要客户的工商信息，查询主要间接销售客户是否有被行政处罚、被列为失信被执行人等相关记录，识别间接销售客户是否与公司存在关联关系及是否

为（前）员工实际控制或担任关键岗位；取得公司董监高调查表、比对调查表中相关人员是否与客户存在关联关系。

（5）获取并核查公司实际控制人及其配偶、成年子女、董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，并检查上述被核查对象与主要客户及其主要股东、董监高之间是否存在大额异常资金往来。

（6）执行销售穿行测试，报告期内共抽取 20 个样本，获取上述样本对应的代理协议（如有）、销售订单、出库单、报关单（如有）、客户签收确认单、回款凭证等单据，评价相关内部控制设计的合理性及执行的有效性、核实各单据数据的匹配性和准确性。

（7）主办券商选取主要境内客户实施现场走访及访谈，选取主要境外客户实施视频访谈；报告期各期，通过实地走访或视频访谈的客户核查家数、核查金额及比例如下：

单位：万元

区域	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
实地走访（境内）	家数	81 家		
	确认金额	3,383.32	8,187.09	4,930.66
	占境内销售收入比例	**60.26%**	**61.94%**	**57.11%**
视频访谈（境外）	家数	23 家		
	确认金额	1,131.70	1,994.37	1,225.95
	占境外销售收入比例	**49.91%**	**56.63%**	**51.08%**
合计	家数	104 家		
	确认金额	4,515.02	10,181.47	6,156.61
	占整体销售收入比例	**57.92%**	**61.27%**	**56.38%**

注：上述客户家数为同一控制下合并计算。

（8）主办券商对公司内窥镜及配套设备的终端销售实现情况进行核查，上述产品的使用终端主要为各级医院：

①实地走访间接销售客户时，获取客户盖章确认的终端销售流向表，通过获取终端销售流向资料的销售金额占境内间接销售收入的比例分别为 53.88%、59.10%和 65.11%；

②取得公司内窥镜产品的装机明细表，根据重要性及随机性原则选取境内终端客户进行现场走访，查看公司产品的终端的使用情况并拍照记录，核对其

产品编号及序列号，核查间接销售客户实现终端销售真实性。报告期各期，通过终端医院实地走访确认的销售金额占境内间接销售收入的比例分别为 16.33%、17.35%、17.07%；

③获取各期终端销售前十大的终端销售资料，其中获取资料的销售金额占境内间接销售收入的比例分别为 8.14%、5.79%、8.52%；

④了解境外主要客户的终端销售情况，截至本审核问询回复出具之日已取得 18 家客户的销售流向表或销售支持性证据（如订单、出库单、送货单、发票、库存等），占境外间接销售收入的比例分别为 42.21%、40.53%和 41.00%，以验证其终端销售的真实性。

（9）主办券商选取主要客户执行独立函证程序，截至本审核问询回复出具之日， 发函及回函金额以及核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
公司销售收入（A）	7,885.12	16,757.28	11,034.88
发函份数	492 份		
发函金额（B）	6,668.54	14,064.60	8,979.67
发函金额占比（B/A）	84.57%	83.93%	81.38%
回函份数	357 份		
回函确认金额（C）	6,039.28	12,747.56	7,749.59
回函确认金额占比（C/A）	**76.59%**	**76.07%**	**70.23%**
替代测试金额（D）	373.06	1,038.04	912.51
替代测试金额占比（D/A）	4.73%	6.19%	8.27%
合计确认金额占比 [(C+D)/A]	**81.32%**	**82.27%**	**78.50%**

注：对未回函的客户执行替代程序包括：①复核未回函客户的销售合同、销售订单、出库单、销售发票、客户签收确认单或报关单或银行回单等资料；②检查未回函客户的应收账款期后回款情况。

2、核查结论

（1）公司与主要客户的合作具备真实业务背景，相关合作与公司主营业务及客户经营情况相匹配。公司主要客户均为在所在地具备一定渠道资源优势及资金实力的医疗器械经销商，拥有稳定的下级及终端客户基础。

（2）主要客户不存在被工商部门列入严重违法失信企业名单（黑名单）、吊销营业执照等经营异常情形；公司、公司控股股东、实际控制人、董监高及

其关系密切的家庭成员与主要客户不存在关联关系或其他利益安排，公司与主要客户之间不存在非经营性资金往来；其中，在各期主要客户中，除昆明浩迈科技有限公司、长沙众乐星医疗科技有限公司为公司前员工实际经营的公司，不存在其他为公司员工、前员工设立或实际经营的间接销售客户；经核查，公司与昆明浩迈科技有限公司、长沙众乐星医疗科技有限公司的交易具有商业合理性、定价公允性。

（3）报告期内，公司前五大客户收入占比分别为 21.00%、19.63%和 15.86%，不存在客户集中度较高的情形，不存在依赖单一客户的情形，亦不存在来自单一大客户的销售收入或毛利占比较高的情形。

（4）报告期内，公司销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定。

（二）供应商

1、核查程序、核查比例

（1）访谈公司采购部负责人，了解公司采购情况，包括采购的主要材料、供应商合作背景及变动情况等；获取公司《供应商管理规范》《采购控制程序》等相关制度文件。

（2）执行采购穿行测试，报告期内共抽取 15 个样本，获取上述样本对应的采购合同、采购入库单、采购发票及采购付款银行回单，核实材料名称、规格型号、数量及金额是否存在异常。

（3）通过企查查查询主要供应商公开的企业信用报告，了解主要供应商的背景，包括股东信息、注册资本、参保人数等信息，并检查公司是否与主要供应商存在关联关系；获取并核查公司实际控制人及其配偶、成年子女、董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，检查上述被核查对象与主要供应商及其主要股东、董监高之间是否存在大额异常资金往来。

（4）对供应商实施走访程序，共计走访 40 家供应商，具体走访金额及走访核查比例情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
当期公司向供应商物料采购、外协采购合计金额（万元）	2,229.02	4,359.85	3,071.37

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
走访核查金额（万元）	1,742.79	3,342.30	2,318.26
走访核查比例	**78.19%**	**76.66%**	**75.48%**

注 1：主办券商与会计师走访核查供应商家数、金额、比例一致

注 2：报告期内公司外协采购金额小，各期外协采购金额占总采购金额比例均未及 1%

（5）独立实施采购端的函证程序，具体情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
当期公司向供应商物料采购、外协采购合计金额（万元）	2,229.02	4,359.85	3,071.37
回函确认金额（万元）	1,887.27	3,793.09	2,484.19
替代测试金额（万元）	28.29	89.21	97.69
回函确认及替代测试占比	**85.94%**	**89.05%**	**84.06%**

注：上述回函确认金额及比例为截至本审核问询回复出具之日数据。

2、核查结论

（1）报告期内，公司与主要供应商的合作具备真实业务背景，相关合作与公司主营业务及供应商经营情况相匹配。

（2）报告期各期，公司前五大供应商采购金额占比分别为 44.99%、43.20%及 43.26%，不存在供应商集中度较高或对某一供应商形成重大依赖的情况。

（3）报告期各期前五大供应商排名变动较小，且公司与主要供应商合作时间较长，相关原材料供应也具有较好的稳定性；公司与报告期内的主要供应商不存在关联方关系或其他可能导致利益倾斜的情形。

问题 5： 关于销售模式

根据申报材料，（1）经公开信息查询，公司前五大客户武汉金图科贸有限公司、河北天鸿医疗科技有限公司、昆明浩迈科技有限公司、广州悦勤科技有限公司、重庆骏厚谊科技有限公司实缴资本为 0。（2）公司采取“间接销售为主、直接销售为辅”的模式销售产品，其中，间接销售收入占营业收入比例分别为 88.07%、90.03%和 85.70%。（3）报告期内，公司主营业务收入的境外收入占比分别为 20.95%、20.46%和 27.98%，境外毛利率低于境内毛利率，主要是由于境外市场竞争激烈，且公司处于境外市场开拓初期阶段。

请公司：（1）说明公司与较多实缴资本为 0 的客户合作的原因及合理性，前述客户是否实质开展业务，与公司交易是否真实，交易规模与其经营规模是

否匹配。（2）关于经销模式。①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销模式进行补充披露，是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况；列示根据经销商要求直接发至终端客户、发货至经销商的交易金额及比例。②列表说明公司各期签约经销商和普通经销商的数量、交易金额及占比情况，结合签约及普通经销商的新增与退出情况说明通过经销商销售的稳定性。③说明报告期前五名主要经销商的获取方式、合作背景、合作期限、是否签约、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置情况，与公司是否存在关联关系或异常资金往来。④列示由在职员工、前员工或其近亲属控制的、报告期内注销的、成立即开展合作的、主要为公司服务的经销商，逐项说明主体名称、异常情况、交易背景、交易金额及占比、与公司交易额占其收入的比例、信用政策，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性、合理性。⑤分别按照购买金额、购买频率等维度划分与经销商的交易情况，说明对应的经销商客户数量、交易金额及占比情况，是否存在购买行为异常、毛利率显著偏离平均水平的客户。⑥说明报告期内“终端使用客户存在退换货需求的，根据公司《退换货流程》严格审批”发生的金额及收入占比，结合上述约定及商业实质，说明公司以经销商收到商品并签收作为收入确认时点的准确性，商品的风险报酬是否实现转移，是否符合《企业会计准则》的要求。⑦说明报告期内公司主要经销商销售产品的最终流向、报告期内前十大终端客户名称及对应采购金额、产品类型，说明主要经销商各期末库存情况、是否实现最终销售。（3）关于境外销售。①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况，并说明境外销售中经销、直销的金额及占比。②说明主要的境外客户情况，包括但不限于所属国家或地区、客户类型、成立时间、经营规模、销售区域、销售产品类别、是否存在第三方回款、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容。③以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险。④结合公司当前市场开发规划、境内外市场的竞争情况，说明公司通过低价开拓境外市场的商业合理性；结合境内外产品平均销售单价，说明境外毛利率低于境内的合理性。⑤补充披露境外销售收入确认的外部依据。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式进行核查并发表

明确意见。（3）分别说明对境外客户、经销客户销售真实性的核查过程、核查方法和比例，包括但不限于函证程序，说明发函回函数量、金额及比例，未回函的替代核查程序及占比；走访程序，区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据以及是否获取盖章和签字文件；细节测试，说明核查的具体方法及覆盖的比例等，以及对销售收入真实性的核查结论。（4）说明对经销客户是否实现终端销售的核查程序、比例及结论。

【公司回复】

一、说明公司与较多实缴资本为 0 的客户合作的原因及合理性，前述客户是否实质开展业务，与公司交易是否真实，交易规模与其经营规模是否匹配

截至本审核问询回复出具之日，公司报告期各期前五大客户存在实缴资本为 0 或者未实缴完全的情况，具体情况如下：

1、公司与实缴资本为 0 的客户合作的原因及合理性

经与客户沟通、访谈了解，一方面，上述客户均在 2024 年 7 月 1 日，即施行新的《公司法》前成立，其成立时依据的 2018 年版《公司法》对公司注册资本的实缴不存在期限承诺限制，因此有限责任公司实缴资本为 0 的情况符合当时有效的法律法规；另一方面，上述客户主要从事医疗器械的采购、销售等贸易类业务，不从事生产制造活动，无需大额资本投入，无需租赁或购买厂房、购置生产设备或雇用大量员工，足额实缴注册资本、使用较多资金并非组织生产经营活动的必要前提，实缴资本为 0 或少量缴纳注册资本，即可开展贸易类经营活动，因此，上述公司客户的实缴资本为 0 具有一定的商业合理性和可行性。

上述主要客户分别在不同的省份或城市具有较强的终端客户资源积累及医疗器械销售能力，公司基于开拓市场的需求与上述客户开展合作；报告期内上述客户均为公司的签约经销商，其在各自的代理区域销售公司的内窥镜产品及配套设备并承担一定的销售目标，公司与其开展业务合作具有合理性。

2、前述客户实质开展业务，与公司交易具备真实交易背景，交易规模与其经营规模相匹配

公司在与客户开展合作前，需对客户的法定资格、经营范围、商业信誉和历史销售情况等信息进行审核，并获取客户加盖公章的《营业执照》复印件、《医疗器械经营备案凭证》复印件或《医疗器械经营许可证》复印件等资料，

确认客户的业务开展的合法性和真实性。在合作过程中，公司销售人员持续为客户提供产品培训服务，与签约经销商共同参与部分市场推广活动，或协助间接销售客户维护终端客户。公司与上述客户的合作情况与交易规模如下：

客户名称	成立年份	主营业务	合作背景	客户性质	代理区域	报告期内交易金额合计（万元）	报告期内客户经营规模合计（万元）
广州辉耀及其关联企业	2014 年	从事医疗器械的销售业务，销售产品包括视新医用的内窥镜及配套设备，其他厂商的可视喉镜、内窥镜清洗设备、内窥镜耗材等	双方公司实际控制人为前同事，后双方离开原公司创业，2015 年开始合作	签约经销商	广西壮族自治区、贵州省多科室	2,337.33	约 5,400
武汉金图科贸有限公司	2016 年	从事医疗器械的销售业务，销售产品包括视新医用的内窥镜及配套设备，其他厂商的呼吸机等	2018 年在湖北省呼吸科展会上了解公司产品后报单采购若干次，于 2022 年正式成为签约经销商	签约经销商	湖北省多科室	1,071.91	约 2,500
河北天鸿医疗科技有限公司	2017 年	从事医疗器械的销售业务，销售产品包括视新医用的内窥镜及配套设备，其他厂商的彩超等	双方公司实际控制人为前同事，2017 年河北天鸿成立后开始合作	签约经销商	河北省多科室	1,570.31	约 3,900
昆明浩迈科技有限公司	2020 年	从事医疗器械的销售业务，销售产品包括视新医用的内窥镜及配套设备，其他厂商的肺功能仪等	公司前员工为实际控制人，基于对公司产品的了解和信任 2022 年开始合作	签约经销商	云南省多科室	516.90	约 1,800
广州悦勤及其关联企业	2016 年	从事医疗器械的销售，销售产品包括视新医用的内窥镜及配套设备，其他厂商的妇产科设备等	2018 年由视新业务员开拓业务开始合作	签约经销商	广东、湖南、江西、海南全省的部分科室	808.65	约 3,100
北京博远海创商贸有限公司	2011 年	从事医疗器械的销售，销售产品包括视新医用的内窥镜及配套设备，其他厂商的医疗耗材等	2018 年由视新业务员开拓业务开始合作	签约经销商	北京市多科室	781.38	约 5,700
重庆骏厚谊及其关联企业	2018 年	从事医疗器械的销售，销售产品包括视新医用的内窥镜及配套设备，其他厂商的医疗器械等	2019 年由视新业务员开拓业务而开始合作	签约经销商	重庆市、四川省部分城市多科室	672.84	约 2,700
福州金鼎和及其关联企业	2013 年	从事医疗器械的销售，销售产品包括视新医用的内窥镜及配套设备，其他厂商的医疗耗材等	2015 年公司业务经理在福建省立医院跟进产品试用时，双方结识并达成合作意向	签约经销商	福建省多科室	799.13	约 8,000

注：表中成立年份是指客户同一控制口径下各主体中最早成立主体的成立年份。

由上表可见，上述客户除销售公司的内窥镜产品及配套设备外，亦销售其他厂商的医疗器械或医疗耗材，与公司的交易规模占其整体销售规模一定的比例，与公司的交易规模与其经营规模具有匹配性。

公司及中介机构通过实地走访上述客户，查看其主要经营场所，查看公司产品在经营场所或终端医院的库存状态，了解双方合作背景、合作模式以及未来合作计划，了解产品终端销售实现情况；通过获取客户的营业执照、经营资质、纳税申报表、终端流向表等资料，了解客户的经营状况和终端销售流向；通过对销售收入执行穿行测试，抽取上述客户的订单、出库单、客户签收确认单、发票、银行回单、收入凭证、收款凭证等，了解交易的真实性。经核查，上述客户实质开展业务，与公司交易真实。

综上所述，公司与客户合作均系基于业务拓展的需要，具有商业合理性，公司主要客户均开展实质业务，与公司交易真实，交易规模与其经营规模相匹配。

二、关于经销模式

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销模式进行补充披露，是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况；列示根据经销商要求直接发至终端客户、发货至经销商的交易金额及比例

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销模式进行补充披露

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，关于经销模式的披露规定以及具体披露位置如下：

指引规定	公开转让说明书披露位置
申请挂牌公司采取经销商模式的，应当披露以下事项：（一）报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析；	公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”之“①间接销售收入、占比及毛利率情况”
（二）采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因；	公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”之“②间接销售模式的必要性和合理性”

指引规定	公开转让说明书披露位置
（三）公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等；	公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”之“③公司与间接销售客户的合作模式”
（四）报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系；	公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”之“④间接销售客户增减变动情况及主要客户情况”
（五）经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等。	公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”之“⑤公司间接销售客户管理制度”

具体披露内容如下：

（1）报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露了公司间接销售模式情况，具体如下：

“①间接销售收入、占比及毛利率情况

报告期内，公司间接销售收入分别为 9,718.10 万元、15,087.16 万元和 6,757.94 万元，占营业收入的比例分别为 88.07%、90.03%和 85.70%。2023 年，公司间接销售收入占比增高，主要原因系 2023 年初国内市场对呼吸道相关医疗器械的需求提高，公司产品通过间接销售客户销售至终端医疗机构，间接销售额增加、销售占比提高。

报告期内，公司内窥镜产品销售按销售模式毛利率比较分析如下：

销售模式	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
间接销售	73.06%	76.09%	76.84%
直接销售	50.77%	50.01%	62.18%
合计	71.67%	75.11%	76.29%

报告期内，公司间接销售模式下的毛利率高于直接销售模式下的毛利率，

主要系由销售的产品结构差异造成，具体原因为：1）间接销售模式下，毛利率较高的可重复使用内窥镜和图像处理器的销售占比较高，而直接销售模式下毛利率较低的动物用产品和内窥镜配件的销售占比较高；2）间接销售模式下的可重复使用内窥镜产品销售中，毛利率较高的细分产品（如电子支气管内窥镜）的销售占比高于直接销售模式。上述产品结构的差异导致直接销售模式的毛利率较低。”

（2）采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露了公司经销模式情况，具体如下：

“②间接销售模式的必要性和合理性

境内外医疗机构数量较多且较为分散，医疗器械厂商难以全面覆盖各区域临床医疗机构；同时，包括内窥镜产品在内的医疗器械产品的规格与型号众多，通常生产厂商无法同时知晓所有终端医疗机构客户的具体需求；对于境外客户，由于地域、距离、语言和时差等限制，厂商通常无法及时和客户沟通需求。因此，公司通过借助间接销售客户的渠道优势，开拓新客户资源，并为境内终端医疗机构、海外客户提供更好的服务；同时，通过间接销售模式销售产品，厂家通常采取先款后货的信用政策，可有效控制生产企业的综合风险和财务资金压力。

公司采取间接销售和直接销售相结合的销售模式符合所处行业特征，**间接销售模式是医疗器械行业通行的、主要的销售模式。同行业可比公司中，澳华内镜、开立医疗主要通过经销模式进行销售，其经销模式及经销收入占比与公司不存在显著差异；海泰新光由于其经营模式不同，主要以直销模式为主，且开始发展经销模式业务。因此，**公司采用间接销售模式进行销售符合行业惯例，具体情况如下：

同行业可比公司	销售模式	**间接销售收入占比**
澳华内镜	公司销售模式分为经销、代销及直销三种类型，三种销售模式下公司产品的终端客户均为医院等医疗机构。	**2022 年度、2023 年度，澳华内镜经销模式收入占当年营业收入的比例为 95.47%、98.85%。**
开立医疗	公司的销售模式包括经销和直销两种模式。	**2022 年度、2023 年度，开立医**

	其中，经销模式是指公司将产品买断性地销售给经销商，经销商再将产品销售给终端客户；近年来公司经销商数量和质量不断提升，对市场的覆盖和渗透不断加大。	**疗经销模式收入占当年营业收入的比例为 98.19%、98.69%。**
海泰新光	公司的销售模式包括经销和直销两种模式，其中主要采用直销的销售模式，包括 ODM、OEM 和自主品牌三种业务类型。随着公司自主品牌整机产品在国内市场的推广，逐渐发展经销模式的业务。	**2022 年度、2023 年度，海泰新光经销模式收入占当年营业收入的比例为 0.56%、3.18%。**
视新医用	**公司的内窥镜产品采取以“间接销售为主、直接销售为辅”的销售模式，在间接销售模式下，公司直接客户为具备医疗器械经营资质的经销商或代理商，间接销售的终端客户为医院等医疗机构。**	**2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-7 月，视新医用间接销售模式收入占当年营业收入的比例为 88.07%、90.03%和 85.70%。**

注：资料或数据来源于上市公司年度报告。”

（3）公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露了公司经销模式情况，具体如下：

“③公司与间接销售客户的合作模式

公司与间接销售客户的合作模式均为买断式销售，不存在间接销售客户仅销售公司产品的情形。

在境内市场，公司间接销售客户可划分为签约经销商和普通经销商：签约经销商与公司签订《代理协议书》，公司对签约经销商指定区域进行授权或产品型号进行，签约经销商负有销售任务；普通经销商通过报单制的形式，**并取得公司的授权参与招标且成功后，**向公司采购产品，具有偶发性。

在境外市场，公司对客户参照国内间接销售管理制度进行，也划分为签约经销商与普通经销商，但由于公司外销业务起步较晚，目前正处于渠道扩张、市场铺垫阶段，因此境外签约客户极少，且公司对境外签约经销商在销售任务、排他性条款等方面的政策相对宽松，对该类客户的主要要求为对方应完成协议约定的最低订单量。

公司对间接销售客户的**具体**合作模式和管理制度主要如下：

项目	境内间接销售客户	境外间接销售客户
授权（区域/科室授权）	1）公司按销售区域和医院科室两个维度划分签约经销商的销售范围。 2）签约经销商必须明确销售终端，不得超出销售范围，严禁倒货、窜货销售，及一切变相扰乱市场销售的行为，如有恶意窜货行为，公司视其情节轻重，可采取终止供货、没收保证金、取消代理资格等权利。	1）公司按销售区域划分签约经销商的销售范围； 2）协议约定签约经销商不得在指定销售区域外销售公司产品。
排他性（独代管控）	1）签约经销商在代理协议有效期内只能唯一代理销售公司制造的授权产品，不得代理同类型其他产品； 2）如签约经销商在协议期内具有以任何形式经营、销售与公司相同或相类似具有竞争性的设备、器械及耗材产品的行为，公司有权终止其代理资格。	1）公司授权签约经销商为合同指定产品在指定区域内的独家销售代理商，公司不得在约定区域内授权第二家代理商进行指定产品销售； 2）签约经销商不得在指定销售区域内销售、分销或代理其他同公司存在竞争关系的产品，不得在指定销售区域外销售公司产品。
价格政策（定价机制）	公司制定各类产品价格时，参考同类产品的市场价格，并综合考虑不同省份的市场情况确定产品指导价格，给予签约经销商代理协议价，给予普通经销商经销指导价，一般情况下按协议价或指导价执行；同时，公司通过特殊价格申请审批制度来灵活管理客户的价格需求以应对市场竞争。	公司制定各类产品价格时，参考同类产品的市场价格，并综合考虑不同国家的市场情况确定产品指导价格，给予签约经销商代理协议价，给予普通经销商经销指导价，一般情况下按协议价或指导价执行。
信用政策及交易结算方式	公司采取先收款后发货的模式，通过银行转账进行结算。	公司主要采取先收款后发货的模式，通过银行转账进行结算，存在少量信用证或跟单托收模式。
补贴或返利政策	不存在补贴或返利政策；对部分签约经销商约定价格优惠政策，即达成年度销售目标的一定比例后给予一定价格折扣。	不存在补贴或返利政策。
市场推广合作机制（营销费用的承担）	公司每年按地区、产线、会议级别等维度制定会议费预算，同时给予间接销售客户一定的会议费用或物资、人员支持；通常为物料和人员支持，较少情况下给予费用分担。	公司每年按地区、产线、会议级别等维度制定会议费预算。
运输物流及运费承担方式	由物流配送企业将公司产品运送至间接销售客户指定地点，部分间接销售客户会要求公司将货物运送至其下游客户。运费由公司承担。	物流模式及运费承担方式按出口模式 FOB/CIF/EXW 的运输责任分工，由物流配送企业将公司产品运送至间接销售客户指定地点。
收入确认政策	公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认签收后，确认产品销售收入。	①FOB 和 CIF 模式下，公司在合同约定的装运港将货物交至指定地点，已根据合同或订单的约定将商品出口报关并装船后，确认产品销售收入； ②EXW 模式下，公司在工厂或其他指定地点将货物交给购货方或其指

		定的承运人后，确认产品的销售收入。
退换货政策	公司采取买断式销售模式，一般情况下非质量问题不予退换。**但为更好地服务终端医疗机构，在特定情况下（如医疗机构提出更换产品型号、更新采购需求等），公司严格审批退换货申请后予以退换。同时，基于谨慎性原则，公司在收入确认的同时，基于合同约定和历史退货率等因素，确认预计负债。报告期内，公司产品实际发生的退换货金额占主营业务收入的0.62%、0.54%和0.70%。**	

注：上表中授权（区域/科室授权）、排他性（独代管控）仅适用于签约经销商。

”

（4）报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露了公司经销模式情况，具体如下：

“④间接销售客户增减变动情况及主要客户情况

1）公司间接销售客户的数量、交易金额及占比情况

报告期各期，公司签约经销商和普通经销商的数量、交易金额及占比情况如下：

单位：家、万元

区域	客户类型	2024年1-7月			2023年度			2022年度		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
境内	签约经销商	87	3,588.61	76.24%	92	8,992.17	75.68%	73	5,483.07	72.59%
	普通经销商	162	1,118.45	23.76%	306	2,889.37	24.32%	233	2,070.20	27.41%
	小计	249	4,707.06	100.00%	398	11,881.54	100.00%	306	7,553.27	100.00%
境外	签约经销商	5	217.41	10.60%	3	253.51	7.91%	2	161.44	7.46%
	普通经销商	100	1,833.45	89.40%	120	2,952.11	92.09%	112	2,003.39	92.54%
	小计	105	2,050.87	100.00%	123	3,205.62	100.00%	114	2,164.83	100.00%
整体	签约经销商	92	3,806.03	56.32%	95	9,245.68	61.28%	75	5,644.51	58.08%
	普通经销商	262	2,951.91	43.68%	426	5,841.48	38.72%	345	4,073.59	41.92%
	合计	354	6,757.93	100.00%	521	15,087.16	100.00%	420	9,718.10	100.00%

注：表中的客户按同一控制下合并口径统计。

报告期各期，公司的所有间接销售客户中，普通经销商的数量较多，但由于交易比较分散，交易金额较小；签约经销商的数量相对较少，但由于签约经销商承担销售任务，其与公司的合作较稳定，交易金额较大，占比近六成。其

中，公司的签约经销商主要在境内，境内的签约经销商贡献的销售收入占各期境内间接销售收入的约 2/3；公司的境外业务处于发展前期，以普通经销商为主，签约经销商的数量及交易金额均较少。

2）公司间接销售客户变动情况

报告期各期，公司签约经销商和普通经销商的变动情况如下：

单位：家、万元

境内										
客户类型	变动类型	2024 年 1-7 月			2023 年度			2022 年度		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
签约经销商	存续	62	3,225.43	68.52%	58	7,928.14	66.73%	30	4,283.71	56.71%
	新增	25	363.19	7.72%	34	1,064.03	8.96%	43	1,199.36	15.88%
	退出	30	1,101.58	9.27%	15	216.46	2.87%	11	296.18	6.28%
普通经销商	存续	43	308.50	6.55%	64	686.42	5.78%	33	323.54	4.28%
	新增	119	809.95	17.21%	242	2,202.95	18.54%	200	1,746.66	23.12%
	退出	265	2,404.76	20.24%	169	1,363.01	18.05%	149	1,620.85	34.37%
境内间接销售客户合计		249	4,707.06	100.00%	398	11,881.54	100.00%	306	7,553.27	100.00%
境外										
客户类型	变动类型	2024 年 1-7 月			2023 年度			2022 年度		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
签约经销商	存续	3	195.87	9.55%	2	182.32	5.69%	2	161.44	7.46%
	新增	2	21.55	1.05%	1	71.19	2.22%	-	-	-
	退出	-	-	-	-	-	-	3	38.28	2.07%
普通经销商	存续	64	1,623.79	79.18%	65	2,367.69	73.86%	46	1,201.79	55.51%
	新增	36	209.67	10.22%	55	584.42	18.23%	66	801.60	37.03%
	退出	56	653.87	20.40%	47	308.15	14.23%	67	449.20	24.32%
境外间接销售客户合计		105	2,050.87	100.00%	123	3,205.62	100.00%	114	2,164.83	100.00%

注 1：表中的客户按同一控制下合并口径统计；

注 2：存续客户是指连续两年或两期与公司发生交易的客户；

注 3：新增客户是指上一年与公司未发生交易，当年或当期与公司发生交易的客户；

注 4：退出客户是指上一年与公司发生交易，当年或当期与公司未发生交易的客户；退出客户的金额为上一年的销售金额，其占比表示金额占上一年度销售收入的比例；

注 5：境内（境外）间接销售客户合计是指当期的境内（境外）间接销售客户数量、交易金额。

报告期内，公司的境内签约经销商数量呈增加态势，主要原因系公司拓展

市场渠道、签约更多区域和产品的签约经销商，同时，部分签约经销商因未完成销售任务而被公司取消代理资格；2024 年 1-7 月退出的签约经销商数量较多，主要系部分任务量较小的签约经销商尚未发生交易所致，部分客户将在下半年下单。由于公司的普通经销商交易分散且具有偶发性，因此变动数量较大。

报告期内，相比境内销售，公司境外销售更加分散，销售至不同的国家和地区，各地间接销售客户数量亦存在差异。公司的境外签约经销商数量较少，随着公司海外渠道建设的加强，公司逐步签署更多的签约经销商；普通经销商则与国内类似，因交易分散，客户变动数量较大。

此外，报告期各期存续的间接销售客户的平均创收高于新增或退出间接销售客户的平均创收，且各期新增客户的平均创收亦普遍高于退出客户的平均创收水平，意味着公司与客户的交易较为稳定或保持增长，公司间接销售客户的结构变动处于持续优化的过程，具有合理性。

因此，公司与签约经销商的合作稳定，间接销售模式稳定。

3）公司间接销售客户的地域分布情况

报告期内，公司间接销售客户按地域分布情况如下：

单位：家、万元

区域	2024 年 1-7 月			2023 年度			2022 年度		
	家数	金额	占比	家数	金额	占比	家数	金额	占比
华东	91	1,179.99	17.46%	135	2,936.35	19.46%	121	2,367.23	24.36%
华北	33	881.01	13.04%	51	2,388.66	15.83%	34	1,488.52	15.32%
华南	53	847.56	12.54%	83	2,364.16	15.67%	55	1,322.15	13.61%
华中	26	694.48	10.28%	49	1,549.04	10.27%	44	845.98	8.71%
西南	25	591.22	8.75%	39	1,797.15	11.91%	28	1,206.75	12.42%
境内其他区域	25	512.8	7.59%	45	846.17	5.61%	28	322.64	3.32%
境内小计	249	4,707.06	69.65%	398	11,881.54	78.75%	306	7,553.27	77.72%
亚洲	43	615.73	9.11%	51	1,058.65	7.02%	51	829.07	8.53%
欧洲	22	523.16	7.74%	27	824.55	5.47%	21	565.52	5.82%
南美洲	13	409.51	6.06%	17	657.65	4.36%	14	389.52	4.01%
境外其他区域	27	502.47	7.44%	29	664.78	4.41%	28	380.72	3.91%
境外小计	105	2,050.87	30.35%	123	3,205.62	21.25%	114	2,164.83	22.28%
合计	354	6,757.94	100.00%	521	15,087.16	100.00%	420	9,718.10	100.00%

注 1：表中的占比为销售金额占公司间接销售收入的比例；

注 2：由于部分间接销售客户存在跨区域销售的情况，表中的客户家数存在重复计算的情况。

报告期内，公司境内间接销售客户主要销售范围系华东、华北和华南地区，境外间接销售客户的销售区域主要在亚洲、欧洲和南美洲；受益于公司持续开拓境外市场，境外间接销售客户数量及收入占比呈上升趋势。

4）主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

报告期各期公司前五大间接销售客户共 7 家，合作较为稳定，其销售额在 2022 年、2023 年、2024 年 1-7 月合计分别为 2,295.89 万元、3,269.25 万元和 1,242.92 万元，占间接销售金额的比例分别为 23.62%、21.67%和 18.39%，均为境内的签约经销商，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额		
		2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
广州辉耀及其关联企业	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜以及内窥镜配套设备	414.61	1,151.82	763.91
河北天鸿医疗科技有限公司	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜以及内窥镜配套设备	236.61	773.89	549.18
武汉金图科贸有限公司	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜以及内窥镜配套设备	270.48	608.01	192.50
广州悦勤及其关联企业	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜以及内窥镜配套设备	158.24	362.89	282.28
福州金鼎和及其关联企业	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜以及内窥镜配套设备	52.27	372.64	351.62
昆明浩迈科技有限公司	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜以及内窥镜配套设备	162.98	328.26	20.81
重庆骏厚谊及其关联企业	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜以及内窥镜配套设备	65.65	250.78	348.92

上述客户与公司均不存在实质和潜在关联关系，其中，昆明浩迈科技有限公司为公司前员工实际经营的公司，双方基于对产品的了解及共同开拓市场的意愿开展合作，具有商业合理性。”

（5）经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露了公司经销模式情况，具体如下：

“⑤公司间接销售客户管理制度

公司制定了《代理商管理规程》，内容涵盖新客户的筛选和认定、对间接销售客户的日常管理与维护、间接销售客户淘汰等方面的管理；同时，与签约经销商签订的《代理协议书》中亦对上述内容进行了规定，具体情况如下：

项目	主要内容
筛选和认定（选取标准）	①销售相关人员负责对客户进行筛选、认定工作，包含背景调查、负责人情况、销售团队、销售渠道、市场投入、临床关系、代理品牌、近年销售额等，并做好相关记录； ②对客户的法定资格、经营范围、商业信誉和历史销售情况等信息进行审核； ③获取客户加盖公章的《营业执照》复印件、《医疗器械经营备案凭证》复印件或《医疗器械经营许可证》复印件等资料，确认客户的业务开展的合法性。
日常管理与维护	①提供售后服务工作，定期开展用户访问，认真处理质量查询和投诉，及时进行信息反馈和质量改进； ②免费为客户提供产品宣传资料和相关技术培训； ③共同确定未来年度的合作模式和发展计划。
淘汰机制	①未按合同约定完成年度任务量，经双方沟通可取消代理资格； ②供货价格必须严格按照公司产品政策执行，特殊情况需向营销经理批准后执行。若未提前报备获得批准，公司可以采取扣留货款，终止供货、取消代理资格； ③如签约经销商在协议期内具有以任何形式经营、销售与公司相同或相类似具有竞争性的设备、器械及耗材产品的行为，公司有权终止其代理资格。

公司使用 ERP 进行自有存货的进销存管理，与间接销售客户之间均按买断式开展购销业务，公司不存在针对间接销售客户统一的进销存信息系统。公司的间接销售客户独立经营和管理库存，但公司会定期记录并跟踪销售流向及客户库存等信息。”

2、是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况

（1）直接销售客户与间接销售客户重合的情况

针对内窥镜产品销售，公司的直接销售客户为终端医疗机构，间接销售客户通常为签约经销商或普通经销商，在此类业务模式下，直接销售客户与间接销售客户类型存在显著区别，不存在重合的情形。

针对内窥镜技术服务，公司直接为间接销售客户或终端医疗机构购买或使用的内窥镜产品提供维修保养服务；因此，公司存在间接销售客户同时向公司采购内窥镜产品和直接采购内窥镜技术服务的情形，但交易金额较小。

（2）直接销售客户与间接销售客户的终端客户重合的情况

对于境外销售，由于境外客户的信息保密需求，公司未完整掌握境外间接销售客户的终端流向信息，根据已有的流向信息，境外间接销售客户的终端客户为私立医院、社康中心、宠物医院和少量公立医院等。公司境外销售中，报告期各期直接销售收入占比约为 5%，占比较小，且少量的境外直接销售客户主要为私立医院/机构、学校等，因此境外业务存在直接销售客户与间接销售客户的终端客户重合的概率较低。

对于境内销售，公司掌握间接销售客户的终端销售信息。根据公司掌握的终端销售信息，报告期内，公司直接销售客户和间接销售模式下终端客户存在重合的情况，涉及客户共计 66 家；公司对该等客户的销售模式主要为间接销售，直接销售的情形主要是终端医院存在更换内窥镜配件需求时，向公司直接采购内窥镜配件，金额较小；此外，公司对个别终端医院客户在销售内窥镜产品时同时存在直接销售模式和间接销售模式，主要系因为公司根据医院不同科室、不同采购规模的采购政策差异，采取符合客户要求的销售模式。上述重合客户的交易情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
在间接销售模式下，间接销售的终端客户与直接销售客户相重合的间接销售金额	274.37	459.32	396.12
占间接销售金额的比例	4.06%	3.04%	4.08%
在直接销售模式下，间接销售的终端客户与直销客户相重合的直接销售金额	5.60	53.40	37.33
占直接销售金额的比例	1.24%	9.01%	9.87%
重合销售金额合计	**279.96**	**512.71**	**433.46**
合计金额占内窥镜产品及配件销售金额的比例	**3.88%**	**3.27%**	**4.29%**

综上所述，报告期内公司存在直接销售客户与间接销售模式下的终端客户重合的情况，涉及收入金额占内窥镜产品及配件销售收入的比例分别为 4.29%、

3.27%和 3.88%，占比较小，且符合公司实际经营情况，具有商业合理性。

3、列示根据经销商要求直接发至终端客户、发货至经销商的交易金额及比例

对于公司境内的间接销售业务，部分间接销售客户基于交易便利性和控制成本考虑，会指定公司将货物直接发至终端医院；对于境外的间接销售业务，由于涉及跨境交付且存在一定的运输周期，境外间接销售客户存在备货的情况较多，指定发送至境外终端客户的情形较少。

报告期内，公司间接销售业务根据间接销售客户的要求直接发送至终端客户、发货至间接销售客户的交易金额及比例如下：

单位：万元

年份	间接销售金额	直接发至终端客户		发货至间接销售客户	
		金额	占比	金额	占比
2024 年 1-7 月	4,707.06	2,277.17	48.50%	2,417.96	51.50%
2023 年度	11,881.54	4,482.53	37.62%	7,433.95	62.38%
2022 年度	7,553.27	2,345.04	30.95%	5,231.02	69.05%

公司根据间接销售客户要求直接将货物发至终端客户的比例有所提高，主要系因为随着公司间接销售客户的采购量增加，直接发货至终端医院能够有效降低运输成本和运输过程中的风险；此外，公司的间接销售通常是在终端医疗机构存在较为明确的采购需求时开展，一定程度上减少了间接销售客户的库存风险。

（二）列表说明公司各期签约经销商和普通经销商的数量、交易金额及占比情况，结合签约及普通经销商的新增与退出情况说明通过经销商销售的稳定性

公司各期签约经销商和普通经销商的数量、交易金额及占比、变动情况参见本题公司回复之“二、（一）、1、（4）报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系”的相关内容。

（三）说明报告期前五名主要经销商的获取方式、合作背景、合作期限、是否签约、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置情况，与公司是否存在关联关系或异常资金往来

报告期各期，公司前五大间接销售客户的基本信息、获取方式、合作背景、合作期限、是否签约、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置情况，与公司是否存在关联关系或异常资金往来等情况如下：

1、广州辉耀及其关联企业

成立时间	2014-05-13	**法定代表人**	魏银枝	**注册资本**	100 万元
注册地址	广州市荔湾区花湾路 600-636 号 A3 栋 2 层 205 房				
经营范围	许可类医疗器械经营（即申请《医疗器械经营企业许可证》才可经营的医疗器械”，包括第三类医疗器械和需申请《医疗器械经营企业许可证》方可经营的第二类医疗器械）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；医学研究和试验发展；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；医疗用品及器材零售（不含药品及医疗器械）；非许可类医疗器械经营（即不需申请《医疗器械经营企业许可证》即可经营的医疗器械”，包括第一类医疗器械和国家规定不需申请《医疗器械经营企业许可证》即可经营的第二类医疗器械）。				
与公司是否存在关联关系或异常资金往来	不存在关联关系或异常资金往来。报告期内，公司董事、副总经理谭文曾向广州辉耀实际控制人提供五万元借款，系基于个人关系的短期资金周转，现已结清。				
是否存在公司在职员工、前员工成为公司经销商情形	不存在				
客户获取方式及合作背景	双方公司实际控制人为前同事，后双方离开原公司创业即开始合作，2015 年成为签约经销商后合作至今。				
销售内容	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜、图像处理器，以及其他内窥镜配套设备等。				
是否为签约经销商	是				
合同签订周期及续签约定（合作期限）	销售框架协议为 1 年；无续签约定；按需求即时下订单。				
返利政策	不存在返利政策；约定每年完成当年任务量的 80%后的订单（不含麻醉科、急诊科）可享受 9.5 折的优惠政策。				
未来合作计划	双方将继续保持长期合作关系，授权代理区域及合作模式维持现状。在此基础上，将适当拓展授权产品的种类，并扩大代理科室的范围，以进一步深化合作，提升双方的业务协同效应。				

注：上表的公司基本工商信息为签约主体广州辉耀医疗科技有限公司，其余信息包含广州辉耀及其关联企业。

2、河北天鸿医疗科技有限公司

成立时间	2017-04-10	**法定代表人**	李泽坤	**注册资本**	1,000 万元
注册地址	河北省石家庄市裕华区建设南大街 235 号金如意商务大厦 15 层 1 号				
经营范围	医疗设备的研发、技术咨询、技术转让，医疗器械的维修（凭许可证经营），计算机软硬件及辅助设备、医疗器械（凭许可证经营）、日用百货、工艺美术品、办公设备、保健食品（凭许可证经营）、化妆品、文具用品、服装鞋帽、五金产品、化学试剂（危险化学品和需专项审批的除外）、消杀用品（剧毒除外）、家具、电子产品、体育用品、玻璃制品、				

	一般劳保用品、金属制品、汽车零配件的销售，设计、制作、代理国内广告业务，发布国内户外广告业务，企业营销策划。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。
与公司是否存在关联关系或异常资金往来	不存在关联关系或异常资金往来。
是否存在公司在职员工、前员工成为公司经销商情形	不存在
客户获取方式及合作背景	双方公司实际控制人为前同事，2017 年河北天鸿成立后与视新医用建立合作关系，成为公司签约经销商。
销售内容	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜、图像处理器，以及其他内窥镜配套设备等。
是否为签约经销商	是
合同签订周期及续签约定（合作期限）	销售框架协议为 1 年；无续签约定；按需求即时下订单。
返利政策	不存在返利政策；约定每年完成当年任务量的 80%后的订单（不含麻醉科、急诊科）可享受 9.5 折的优惠政策。
未来合作计划	双方将继续保持长期合作关系，授权代理区域及合作模式维持现状。在此基础上，将适当拓展授权产品的种类，并扩大代理科室的范围，以进一步深化合作，提升双方的业务协同效应。

3、福州金鼎和及其关联企业

成立时间	2018-10-23	**法定代表人**	胡晓茜	**注册资本**	500 万元
注册地址	福建省福州市鼓楼区五四路 9 号宁德大厦 13A06 单元				
经营范围	医疗器械销售；其他机械设备及电子产品批发；纺织品、针织品及原料批发；灯具、装饰物品批发；其他家庭用品批发；文具用品批发；体育用品及器材批发（不含弩）；煤炭及制品批发（不含危险化学品）；其他非金属矿及制品批发；其他金属及金属矿批发；建材批发；五金产品批发；电气设备批发；其他未列明批发业；计算机、软件及辅助设备批发；网上贸易代理；国内贸易代理服务；贸易中介代理；其他信息系统集成服务；计算机和辅助设备修理；其他未列明的机械设备租赁服务；其他未列明商务服务业；信息技术咨询服务；其他未列明信息技术服务；药品、医疗器械互联网信息服务；企业管理咨询服务；健康管理；其他未列明企业管理服务；家用电子产品修理；其他未列明的机械和设备修理业；日用电器修理；其他未列明日用产品修理业；建筑工程机械与设备经营租赁；医疗设备经营租赁；对批发和零售业的投资；投资咨询服务（不含证券、期货、保险）。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。				
与公司是否存在关联关系或异常资金往来	不存在关联关系或异常资金往来。				
是否存在公司在职员工、前员工成为公司经销商情形	不存在				
客户获取方式	2015 年公司业务经理在福建省立医院跟进产品试用时，结识客户并达成该				

及合作背景	医院项目合作意向，于 2016 年签约。
销售内容	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜、图像处理器，以及其他内窥镜配套设备等。
是否为签约经销商	是
合同签订周期及续签约定（合作期限）	销售框架协议为 1 年；无续签约定；按需求即时下订单。
返利政策	不存在返利政策
未来合作计划	福州金鼎和及其关联企业由于经营战略调整，与公司的合作从 2024 年起逐渐减少；在此期间，公司已积极拓展其他间接销售客户，以替代原有合作业务，确保业务的平稳过渡和持续发展。

注：上表的公司基本工商信息为签约主体福州金鼎和医疗器械有限公司，其余信息包含福州金鼎和及其关联企业。

4、重庆骏厚谊及其关联企业

成立时间	2018-08-20	**法定代表人**	何亮翰	**注册资本**	1,000 万元
注册地址	重庆市南岸区同景路 3 号 1 幢 7-8				
经营范围	许可项目：第三类医疗器械经营。（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） 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专用设备修理；销售：Ⅰ类医疗器械、Ⅱ类医疗器械；电子产品（不含电子出版物）、仪器仪表、办公用品、五金、消毒用品、水处理设备、环保设备、电子设备的技术咨询。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。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。				
与公司是否存在关联关系或异常资金往来	不存在关联关系或异常资金往来。				
是否存在公司在职员工、前员工成为公司经销商情形	不存在				
客户获取方式及合作背景	2019 年由视新业务员开拓业务而开始合作。				
销售内容	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜、图像处理器，以及其他内窥镜配套设备等。				
是否为签约经销商	是				
合同签订周期及续签约定（合作期限）	销售框架协议为 1 年；无续签约定；按需求即时下订单。				
返利政策	不存在返利政策				
未来合作计划	重庆骏厚谊及其关联企业由于经营战略调整，与公司的合作从 2024 年起有所减少，公司已缩减授权代理区域，并在积极拓展其他间接销售客户替代原有合作业务；同时，公司与其将在部分授权代理区域保持原有合作，授权代理产品、科室、合作模式均维持现状。				

注：上表的公司基本工商信息为签约主体重庆骏厚谊科技有限公司，其余信息包含重

庆骏厚谊及其关联企业。

5、广州悦勤及其关联企业

成立时间	2019-10-17	法定代表人	廖文高	注册资本	100 万元
注册地址	广州市番禺区石楼镇人民路 134 号 3 号楼 C305 室				
经营范围	信息技术咨询服务；计算机技术开发、技术服务；计算机硬件的研究、开发；医疗设备维修；非许可类医疗器械经营；软件开发；软件批发；软件零售；软件服务；医疗技术咨询、交流服务；医疗技术推广服务；医疗专业领域大型峰会的承办；计算机批发；仪器仪表批发；计算机零配件批发；医疗用品及器材零售（不含药品及医疗器械）；电子设备回收技术咨询服务；生物诊断试剂及试剂盒的销售（不含许可审批项目）；服装批发；服装零售；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；互联网商品销售（许可审批类商品除外）；互联网商品零售（许可审批类商品除外）；许可类医疗器械经营。				
与公司是否存在关联关系或异常资金往来	不存在关联关系或异常资金往来。				
是否存在公司在职员工、前员工成为公司经销商情形	不存在				
客户获取方式及合作背景	2018 年由视新业务员开拓业务开始合作。				
销售内容	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜、图像处理器，以及其他内窥镜配套设备等。				
是否为签约经销商	是				
合同签订周期及续签约定（合作期限）	销售框架协议为 1 年；无续签约定；按需求即时下订单				
返利政策	不存在返利政策；约定 2022 年儿科内窥镜销量超过 16 套后可享受 9.5 折的优惠政策，2023 年和 2024 年的订单完成当年任务量的 90%后的订单（不含麻醉科、急诊科）可享受 9.5 折的优惠政策。				
未来合作计划	双方将继续保持长期合作关系，授权代理区域及合作模式维持现状。在此基础上，将适当拓展授权产品的种类，并扩大代理科室的范围，以进一步深化合作，提升双方的业务协同效应。				

注：上表的公司基本工商信息为签约主体广州悦勤科技有限公司，其余信息包含广州悦勤及其关联企业。

6、武汉金图科贸有限公司

成立时间	2016-12-01	法定代表人	曹颢骜	注册资本	1,00 万元
注册地址	武汉市江汉区贺家墩村福星惠誉福星城 1 幢 1 单元 30 层 6、7 号房				
经营范围	一般项目：Ⅰ、ⅠⅠ、ⅠⅠⅠ类医疗器械销售及技术开发（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）。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。				
与公司是否存在关联关系或异常资金往来	不存在关联关系或异常资金往来。报告期内，公司控股股东、实际控制人的配偶何为英曾收到武汉金图实际控制人的货款十三万元，系因为客户尚未完成对公账号的办理而临时使用个人账户进行支付；何为英在收到款项数日后，已按照原支付路径将该笔款项全额退还，客户重新支付至公司对				

	公账户。
是否存在公司在职员工、前员工成为公司经销商情形	不存在
客户获取方式及合作背景	2018 年首次合作，在湖北省呼吸科展会上了解公司产品后报单采购若干次，后于 2022 年正式成为签约经销商。
销售内容	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜、图像处理器，以及其他内窥镜配套设备等。
是否为签约经销商	是
合同签订周期及续签约定（合作期限）	销售框架协议为 1 年；无续签约定；按需求即时下订单。
返利政策	不存在返利政策
未来合作计划	双方将继续保持长期合作关系，授权代理产品、区域及合作模式均维持现状。

7、昆明浩迈科技有限公司

成立时间	2020-11-27	**法定代表人**	陈义孝	**注册资本**	100 万元
注册地址	云南省昆明高新区二环西路与科泰路交汇处新材料科技中心 1 幢 17 层办公 1705 号				
经营范围	一般项目：计算机软硬件及辅助设备批发；计算机系统服务；信息系统集成服务；会议及展览服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；电子产品销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；第二类医疗器械租赁（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：第三类医疗器械经营（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）。				
与公司是否存在关联关系或异常资金往来	不存在关联关系或异常资金往来。。				
是否存在公司员工、前员工成为公司经销商情形	昆明浩迈目前的实际控制人为公司前员工，其在公司任职时为云南省省区销售经理，于 2021 年底离职。				
客户获取方式及合作背景	昆明浩迈目前的实际控制人为公司前员工，其基于对公司产品的熟悉及对公司品牌和发展的信心，从公司离职后推动昆明浩迈与公司建立合作，共同开拓云南市场；昆明浩迈于 2022 年开始成为公司的签约经销商。				
销售内容	主要为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜、图像处理器，以及其他内窥镜配套设备等。				
是否为签约经销商	是				
合同签订周期及续签约定（合作期限）	销售框架协议为 1 年；无续签约定；按需求即时下订单。				
返利政策	不存在返利政策				
未来合作计划	双方将继续保持长期合作关系，授权代理区域及合作模式维持现状。在此				

	基础上，将适当拓展授权产品的种类，并扩大代理科室的范围，以进一步深化合作，提升双方的业务协同效应。

（四）列示由在职员工、前员工或其近亲属控制的、报告期内注销的、成立即开展合作的、主要为公司服务的经销商，逐项说明主体名称、异常情况、交易背景、交易金额及占比、与公司交易额占其收入的比例、信用政策，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性、合理性

1、特殊关注的间接销售客户情况

经查询公司间接销售客户的基本工商信息，比对客户的主要股东、董事、监事、高级管理人员、实际控制人与公司的主要关联方、员工花名册、董监高调查表等，且通过访谈了解公司主要客户的经营情况，在公司报告期内交易金额合计超过 20 万元的间接销售客户中，存在由公司前员工控制的、报告期内注销的、成立当年即开展合作的、主要为公司服务的间接销售客户共有 12 家（以下称为“特殊关注的间接销售客户”），情况如下：

特殊关注要点识别	家数
在职员工或其近亲属控制的	不存在
前员工或其近亲属控制的	2 家
报告期内注销的	1 家
报告期内成立当年即开展合作的	5 家
主要为公司服务（向公司采购的金额占该客户整体采购金额的比例超过 50%）	4 家
合计	**12 家**

上述特殊关注的间接销售客户的主体名称、异常情况、交易背景、交易金额及占比、与公司交易额占其收入的比例、信用政策等具体情况如下：

客户名称	予以特殊关注的类型	合作背景/客户性质	交易金额及占比情况	与公司交易额占其采购额的比例	信用政策
昆明浩迈科技有限公司	①前员工或其近亲属控制的 ②主要为公司服务（向公司采购的金额占该客户整体采购金额的比例超过 50%）	①2021 年开始合作，2022 年开始为签约经销商 ② 2023 年、2024 年 1-7 月为前十大客户	2022 年度、2023 年度、2024 年 1-7 月交易金额分别为 20.81 万元、328.26 万元和 162.98 万元，占各期间接销售收入的比例分别为 0.21%、2.18%和 2.41%	＞50%	先款后货

客户名称	予以特殊关注的类型	合作背景/客户性质	交易金额及占比情况	与公司交易额占其采购额的比例	信用政策
长沙众乐星医疗科技有限公司	①前员工或其近亲属控制的 ②报告期内成立当年即开展合作的	①由前销售人员2024年初离职后创立，当年开始作为签约经销商开展合作 ②非前十大客户	2022年度、2023年度、2024年1-7月交易金额分别为0万元、0万元和22.39万元，占各期间接销售收入的比例分别为0%、0%和0.33%	报告期内公司对其销售规模较小	先款后货
河南久如医疗科技有限公司	报告期内注销的	①2024年1月注销，报告期内有合作，非签约经销商，交易金额呈减少趋势 ②非前十大客户	2022年度、2023年度、2024年1-7月交易金额分别为34.33万元、5.58万元和0万元，占各期间接销售收入的比例分别为0.35%、0.04%和0%	报告期内公司对其销售规模较小	先款后货
山东凯斯科医疗技术有限公司	报告期内成立当年即开展合作	①2022年5月成立，当年开始作为签约经销商展开合作 ②非前十大客户	2022年度、2023年度、2024年1-7月交易金额分别为21.68万元、44.95万元和0万元，占各期间接销售收入的比例分别为0.22%、0.30%和0%	1%~10%	先款后货
山东康通医疗科技有限公司	报告期内成立当年即开展合作	①2023年2月成立，当年开始作为签约经销商展开合作 ②非前十大客户	2022年度、2023年度、2024年1-7月交易金额分别为0万元、8.54万元和32.30万元，占各期间接销售收入的比例分别为0%、0.06%和0.48%	10%-20%	先款后货
北京天信庆合科技有限公司	报告期内成立当年即开展合作	①2023年2月成立，当年存在少量合作，2024年开始作为签约经销商 ②非前十大客户	2022年度、2023年度、2024年1-7月交易金额分别为0万元、7.39万元和15.48万元，占各期间接销售收入的比例分别为0%、0.05%和0.23%	报告期内公司对其销售规模较小	先款后货
广西恒汇丰贸易有限公司	报告期内成立当年即开展合作	①2022年6月成立，当年开始作为签约经销商展开合作 ②非前十大客户	2022年度、2023年度、2024年1-7月交易金额分别为6.37万元、15.56万元和0万元，占各期间接销售收入的比例分别为0.07%、0.10%和0%	报告期内公司对其销售规模较小	先款后货

客户名称	予以特殊关注的类型	合作背景/客户性质	交易金额及占比情况	与公司交易额占其采购额的比例	信用政策
江苏昱锦泽医疗器械有限公司	报告期内成立当年即开展合作	①2023 年 3 月成立，当年开始合作，非签约经销商 ②非前十大客户	2022 年度、2023 年度、2024 年 1-7 月交易金额分别为 0 万元、7.08 万元和 14.16 万元，占各期间接销售收入的比例分别为 0%、0.05%和 0.21%	报告期内公司对其销售规模较小	先款后货
广州辉耀及其关联企业	主要为公司服务（向公司采购的金额占该客户整体采购金额的比例超过 50%）	①广州辉耀负责人与公司实际控制人为前同事关系，双方离开原公司创业后即开始合作，2015 年成为签约经销商 ②报告期各期第一大客户	2022 年度、2023 年度、2024 年 1-7 月交易金额分别为 763.91 万元、1,151.82 万元和 414.61 万元，占各期间接销售收入的比例分别为 7.86%、7.63%和 6.14%	＞50%	先款后货
广州悦勤及其关联企业	主要为公司服务（向公司采购的金额占该客户整体采购金额的比例超过 50%）	①2018 年由视新业务员开拓业务开始合作 ②报告期各期前十大客户	2022 年度、2023 年度、2024 年 1-7 月交易金额分别为 282.28 万元、362.89 万元和 158.24 万元，占各期间接销售收入的比例分别为 2.90%、2.41%和 2.34%	＞50%	先款后货
河北天鸿医疗科技有限公司	主要为公司服务（向公司采购的金额占该客户整体采购金额的比例超过 50%）	①河北天鸿的实际控制人与公司实控人为前同事关系；2017 年河北天鸿成立后与公司建立合作关系，成为公司签约经销商 ②报告期各期前三大客户	2022 年度、2023 年度、2024 年 1-7 月交易金额分别为 549.18 万元、773.89 万元和 236.61 万元，占各期间接销售收入的比例分别为 5.65%、5.13%和 3.50%	＞50%	先款后货
武汉金图科贸有限公司	主要为公司服务（向公司采购的金额占该客户整体采购金额的比例超过 50%）	①2018 年 3 月首次合作，在湖北省呼吸科展会上了解公司产品后报单采购若干次，于 2022 年正式成为签约经销商 ②报告期各期前十大客户	2022 年度、2023 年度、2024 年 1-7 月交易金额分别为 192.50 万元、608.01 万元和 270.48 万元，占各期间接销售收入的比例分别为 1.98%、4.03%和 4.00%	＞50%	先款后货

2、结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性、合理性

市场上内窥镜产品众多，不同厂家的产品在规格型号、性能、定价方面具有差异性，且同行业上市公司未披露具体产品的市场价格或毛利率，因此无法通过市场价格比较公司对特殊关注客户的交易公允性、合理性。因此，公司将特殊关注客户的主要销售产品的销售单价与公司对该产品的整体平均单价作比较，具体情况如下：

单位：万元/台

客户名称	主要销售产品	销售单价		
		2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
广州辉耀医及其联企业	电子支气管内窥镜	4.79	4.39	4.54
河北天鸿医疗科技有限公司	电子支气管内窥镜	4.46	4.57	4.63
武汉金图科贸有限公司	电子支气管内窥镜	4.58	5.23	5.36
广州悦勤及其关联企业	电子支气管内窥镜	5.58	5.67	5.91
昆明浩迈科技有限公司	电子支气管内窥镜	4.75	4.83	3.97
北京天信庆合科技有限公司	电子支气管内窥镜	3.19	4.38	-
江苏昱锦泽医疗器械有限公司	电子支气管内窥镜	3.73	3.57	-
长沙众乐星医疗科技有限公司	电子支气管内窥镜	4.55	-	-
公司整体	**电子支气管内窥镜**	**4.50**	**4.48**	**4.50**
山东凯斯科医疗技术有限公司	视频气管插管镜	-	2.69	2.67
河南久如医疗科技有限公司	视频气管插管镜	-	2.39	3.06
公司整体	**视频气管插管镜**	**3.10**	**3.13**	**3.35**
广西恒汇丰贸易有限公司	电子鼻咽喉内窥镜	-	4.64	5.04
山东康通医疗科技有限公司	电子鼻咽喉内窥镜	4.09	2.94	-
公司整体	**电子鼻咽喉内窥镜**	**4.72**	**4.71**	**5.07**

公司向上述特殊关注的间接销售客户销售的主要产品分别为电子支气管内窥镜、视频气管插管镜或电子鼻咽喉内窥镜等。

上述特殊关注的间接销售客户中，签约经销商较多，其主要销售产品与公司给予同类产品的签约协议价不存在显著差异；公司的签约经销商一般情况下均按代理协议价执行，当市场需求情况发生变化，或对于特殊订单（如政府采购或集中采购项目、重点医院开拓订单、小型医院订单等），可以向公司提出特殊价格申请，经过公司审批后，该类订单可按较低的单价来执行，以促进订单落地。因此，个别特殊关注的间接销售客户的销售单价在部分年度偏低或偏

高，一方面系因为其采购的同类产品中不同型号系列的占比存在差异，另一方面是存在特殊价格审批订单导致。

其中，武汉金图科贸有限公司和广州悦勤及其关联企业在部分年度的销售单价较高，主要系因为该两家客户向公司采购的电子支气管内窥镜中，技术含量更高、单价较高的 VB 系列产品占比相对较高所致；昆明浩迈科技有限公司在 2022 年度的销售单价较低，系因为其当年采购量较少且存在特殊价格审批订单，导致单价较低；北京天信庆合科技有限公司在 2024 年的单价较低，系因为在合作初期，向其销售的产品主要为销售样机，公司适当给予其较低的单价优惠所致。

综上所述，公司给予特殊关注的间接销售客户的签约协议价格与其他签约经销商不存在显著差异；同时，公司给予特殊关注的间接销售客户的实际销售价格与公司同类产品的平均销售单价不存在显著差异，少量存在的差异原因具有合理性，双方交易具有公允性。

（五）分别按照购买金额、购买频率等维度划分与经销商的交易情况，说明对应的经销商客户数量、交易金额及占比情况，是否存在购买行为异常、毛利率显著偏离平均水平的客户

1、按照购买金额划分与经销商的交易情况

报告期内，公司按购买金额划分与间接销售客户的交易的客户数量、交易金额及占比情况如下：

单位：家，万元

2024 年 1-7 月					
销售规模	**客户数量**	**数量占比**	**销售金额**	**金额占比**	**平均销售规模**
大于 100 万元	15	4.24%	2,483.83	36.75%	165.59
50~100 万元	15	4.24%	1,085.95	16.07%	72.40
25~50 万元	34	9.60%	1,151.24	17.04%	33.86
小于 25 万元	290	81.92%	2,036.92	30.14%	7.02
合计	**354**	**100.00%**	**6,757.94**	**100.00%**	**19.09**
2023 年度					
销售规模	**客户数量**	**数量占比**	**销售金额**	**金额占比**	**平均销售规模**
大于 200 万元	12	2.30%	5,191.40	34.41%	432.62
100~200 万元	19	3.65%	2,773.46	18.38%	145.97

50~100 万元	35	6.72%	2,331.74	15.46%	66.62
小于 50 万元	455	87.33%	4,790.55	31.75%	10.53
合计	**521**	**100.00%**	**15,087.16**	**100.00%**	**28.96**
2022 年度					
销售规模	**客户数量**	**数量占比**	**销售金额**	**金额占比**	**平均销售规模**
大于 200 万元	9	2.14%	3,277.72	33.73%	364.19
100~200 万元	8	1.90%	1,272.80	13.10%	159.10
50~100 万元	24	5.71%	1,622.34	16.69%	67.60
小于 50 万元	379	90.24%	3,545.23	36.48%	9.35
合计	**420**	**100.00%**	**9,718.10**	**100.00%**	**23.14**

注 1：表中的客户按同一控制下合并口径统计；
注 2：2024 年 1-7 月的销售规模折半统计。

报告期各期，公司间接销售客户数量分别为 420 家、521 家和 354 家，2022 年和 2023 年主要集中在年销售规模 50 万元以下、2024 年 1-7 月主要集中在销售规模 25 万元以下，其对应间接销售客户数量分别为 379 家、455 家和 290 家，占比分别为 90.24%、87.33%和 81.92%，相应的销售收入占比分别为 36.48%、31.75%和 30.14%，平均销售规模分别为 9.35 万元/家、10.53 万元/家和 7.02 万元/家。公司销售规模较小的间接销售客户数量占比相对较高，主要系公司终端客户数量众多且分布广泛，为扩大公司产品在终端客户的渗透率和覆盖率，公司需要与遍布全国熟悉用户需求的本地化间接销售客户合作，上述间接销售客户由于覆盖终端客户的区域和范围有限，采购金额通常较小。

年销售规模大（2022 年、2023 年在 200 万元以上，2024 年 1-7 月在 100 万元以上）的间接销售客户数量分别为 9 家、12 家和 15 家，相应的销售收入占比分别为 33.73%、34.41%和 36.75%，平均销售规模分别为 364.19 万元/家、432.62 万元/家和 165.59 万元/家。2024 年 1-7 月的销售规模较小系因为公司的销售收入更集中于下半年；整体来看，销售规模较大的间接销售客户的数量和其为公司贡献的收入占比呈上升趋势，该类客户为公司稳定合作的间接销售客户，其通常在全省或多省份的多个科室代理公司的主要产品，且承担了较多的销售任务。

2、按照购买频率划分与经销商的交易情况

报告期内，公司按购买频率划分与间接销售客户的交易的客户数量、交易

金额及占比情况如下：

单位：家，万元，次

2024 年 1-7 月					
购买频率	**客户数量**	**数量占比**	**销售金额**	**金额占比**	**平均购买频率**
大于 50 次	1	0.28%	422.04	6.25%	74.00
10~50 次	21	5.93%	2,248.31	33.27%	18.19
3~10 次	89	25.14%	2,394.35	35.43%	4.63
小于 3 次	243	68.64%	1,693.24	25.06%	1.34
合计	**354**	**100.00%**	**6,757.94**	**100.00%**	**3.39**
2023 年度					
购买频率	**客户数量**	**数量占比**	**销售金额**	**金额占比**	**平均购买频率**
大于 100 次	2	0.38%	1,922.04	12.74%	178.00
20~100 次	19	3.65%	4,492.14	29.77%	34.63
5~20 次	71	13.63%	4,018.09	26.63%	8.75
小于 5 次	429	82.34%	4,654.89	30.85%	1.60
合计	**521**	**100.00%**	**15,087.16**	**100.00%**	**4.51**
2022 年度					
购买频率	**客户数量**	**数量占比**	**销售金额**	**金额占比**	**平均购买频率**
大于 100 次	2	0.48%	1,319.45	13.58%	130.50
20~100 次	11	2.62%	2,527.03	26.00%	33.91
5~20 次	57	13.57%	2,983.09	30.70%	9.07
小于 5 次	350	83.33%	2,888.53	29.72%	1.59
合计	**420**	**100.00%**	**9,718.10**	**100.00%**	**4.07**

注 1：表中的客户按同一控制下合并口径统计。

注 2：购买频率为下订单的次数，即一笔订单视为购买一次；

注 3：2024 年 1-7 月的购买频率折半统计。

报告期各期，年购买频率较低（2022 年、2023 年小于 5 次，2024 年 1-7 月小于 3 次）的间接销售客户占比较高，主要系公司的间接客户中普通经销商较多，普通经销商不承担公司的销售任务，其按终端医院的需求向公司采购，购买频率较低。同时，购买频率较高的间接销售客户数量逐渐增多，主要系公司对间接销售客户不断进行区域资源优化整合，签约经销商数量呈上升趋势。公司的境内签约经销商主要采取“以销定采”的模式，按终端医院的需求向公司下订单，极少数签约经销商存在备货的情况，因此，签约经销商的购买频率较为频繁，少数重要客户每年的购买频率达到 100 次以上。

3、是否存在购买行为异常、毛利率显著偏离平均水平的客户

（1）是否存在购买行为异常的客户

报告期内，公司的间接销售客户中，购买频率较高且购买金额较大的主要为签约经销商。公司的签约经销商承担了销售目标，与公司保持着较为稳定的合作关系，因此其购买频率和规模均处于较高水平。此外，公司的间接销售收入的主要来源是存续客户，报告期各期，存续间接销售客户的销售收入占当期总间接销售收入的比例分别为 61.44%、74.00%和 79.22%，占比较高。综上所述，报告期内，公司不存在购买行为异常的间接销售客户。

（2）是否存在毛利率显著偏离平均水平的客户

①境内客户

公司在报告期各期的境内前二十大间接销售客户共计 32 家，其在各期的销售金额占境内间接销售收入的比例分别为 64.91%、61.38%和 61.60%。上述主要客户均向公司采购可重复使用内窥镜及其配套设备，其中，各期毛利率均偏离当期境内间接销售可重复使用内窥镜及其配套设备的平均毛利率水平 5 个百分点以上的仅有一家，具体情况如下：

客户名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
广州悦勤及其关联企业	85.81%	87.60%	87.78%
平均毛利率	**79.35%**	**80.11%**	**80.39%**

注：表中平均毛利率是指公司境内销售业务中，对可重复使用内窥镜及其配套设备的间接销售平均毛利率。

广州悦勤及其关联企业在各期的毛利率相对较高，主要系由销售的产品结构导致。公司向其销售的产品中，毛利率较高的可重复使用内窥镜镜体和图像处理器的销售占比高于其他客户，而毛利率较低的其他内窥镜配套设备主要由该客户的其他供应商提供，该销售产品结构导致该客户的整体毛利率较高。广州悦勤及其关联企业为公司的签约经销商，其签约协议价、实际执行价与可比客户的同类产品售价相比，均不存在显著差异，交易具有公允性。

②境外客户

公司在报告期各期的境外前十五大间接销售客户共计 24 家，其在各期的销售金额占境外间接销售收入的比例分别为 60.16%、66.66%和 66.98%。上述客户主要向公司采购可重复使用内窥镜、动物用内窥镜以及内窥镜配件及配套设

备，为了便于比较，公司分别比较上述客户的可重复使用内窥镜、动物用内窥镜的毛利率情况；其中，各期毛利率均偏离当期境外间接销售同类产品的平均毛利率水平 5 个百分点以上的客户仅两家，具体情况如下：

销售产品	客户名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
可重复使用内窥镜	FLEX	-	71.38%	66.67%
	平均毛利率（境外间接销售可重复使用内窥镜）	**74.52%**	**77.60%**	**74.82%**
动物用内窥镜	RTS RIO S/A	60.24%	73.77%	61.12%
	平均毛利率（境外间接销售动物用内窥镜）	**54.45%**	**65.25%**	**45.22%**

注：FLEX MEDIKAL VE SAGLIK HIZMETLERI SANAYI TICARET LIMITED SIRKETI 简称“FLEX”。

境外间接销售客户的销售毛利率波动较大，主要受销售产品类型以及各地区客户的需求等因素的综合影响。公司向 FLEX 销售可重复使用内窥镜的毛利率低于平均毛利率，主要系因为土耳其市场的价格较低，且公司为支持 FLEX 打开土耳其市场，给予该客户相对较低的产品单价，同时缩短该客户产品的质保期。公司向 RTS RIO S/A 销售动物用产品的毛利率较高，主要系因为公司向 RTS RIO S/A 销售的毛利率相对较高的小型动物用内窥镜占比较高，导致其平均毛利率较高。

（六）说明报告期内“终端使用客户存在退换货需求的，根据公司《退换货流程》严格审批”发生的金额及收入占比，结合上述约定及商业实质，说明公司以经销商收到商品并签收作为收入确认时点的准确性，商品的风险报酬是否实现转移，是否符合《企业会计准则》的要求

根据《企业会计准则第 14 号—收入》，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。每一资产负债表日，企业应当重新估计未来销售退回情况，如有变化，应当作为会计估计变更进行会计处理。

公司已与客户约定退换货条款，合同中约定：产品发货后 15 个工作日内出现质量问题，可退换货；产品发货后六个月内出现质量问题，可换货，超过六个月在产品质保期内提供免费维修服务；产品发货后，若非产品质量问题引起的退换货，经公司同意，若产品为全新未拆封，可支付产品协议价的 5%进行换货。

报告期内，公司发生产品退换货的情形较少，公司产品的退换货均非质量问题导致，换货主要系更换产品型号，退货主要系客户需求改变后协商达成退货退款约定。对于发生偶发性退货的客户，公司在实际发生退货时冲减当期营业收入和营业成本；同时，报告期内，公司已根据历史退换货率计提预计负债，符合谨慎性原则。

报告期内，公司产品销售退换货金额占主营业务收入比重分别为 0.62%、0.54%和 0.70%，其中由终端客户提出的退换货金额占主营业务收入的比例分别为 0.15%、0.38%及 0.24%，占比较小，具体情况如下：

单位：万元

退换货需求提出方	退货/换货	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
终端客户	退货	3.34	19.55	0.32
	换货	15.31	44.13	15.57
	小计	**18.65**	**63.68**	**15.89**
	占主营业务收入比重	**0.24%**	**0.38%**	**0.15%**
间接销售客户	退货	-	-	2.21
	换货	35.84	25.41	49.57
	小计	**35.84**	**25.41**	**51.78**
	占主营业务收入比重	**0.46%**	**0.15%**	**0.47%**
退换货金额合计		**54.49**	**89.09**	**67.68**
退换货金额占主营业务收入比重		**0.70%**	**0.54%**	**0.62%**

综上所述，报告期内公司发生退换货的金额占比较小，且已计提预计负债，公司以间接销售客户收到商品并签收作为收入确认时点具有准确性，商品的风险报酬已实现转移，相应会计处理符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

（七）说明报告期内公司主要经销商销售产品的最终流向、报告期内前十

大终端客户名称及对应采购金额、产品类型，说明主要经销商各期末库存情况、是否实现最终销售

1、报告期内公司主要经销商销售产品的最终流向

报告期各期前五大境内间接销售客户的销售额占境内间接销售金额的比例分别为 23.62%、21.67%和 18.39%，其主要将公司产品销往下级经销商，由下级经销商或进院商最终销往医院，公司产品最终主要流向二级及二级以上的医院，其中主要为三甲医院，具体情况如下：

客户名称	间接客户销售流向	公司产品的最终流向
广州辉耀及其关联企业	约 90%销往下级经销商，约 10%销往三级医院	主要覆盖广西壮族自治区、贵州省、湖南省各级公立医院，以三级医院（含三甲）为主
河北天鸿医疗科技有限公司	约 98%销往下级经销商，约 2%销往三级医院	主要覆盖河北省各级公立医院，以三级医院（含三甲）和二级医院为主
武汉金图科贸有限公司	约 97%销往下级经销商，约 3%销往三级医院	主要覆盖湖北省各级公立医院，以三级医院（含三甲）和二级医院为主
广州悦勤及其关联企业	约 90%销往下级经销商，约 10%销往三级医院	主要覆盖广东省、湖南省、江西省、海南省各级公立医院，以三级医院（含三甲）为主
福州金鼎和及其关联企业	约 50%销往下级经销商，约 50%销往三级医院	主要覆盖福建省各级公立医院，以三级医院（含三甲）为主
昆明浩迈科技有限公司	约 84%销往下级经销商，约 13%销往三级医院，约 3%销往二级医院	主要覆盖云南省各级公立医院，以三级医院（含三甲）和二级医院为主
重庆骏厚谊及其关联企业	约 74%销往三级医院，约 22%销往二级医院，约 4%销往一级医院或其他医疗机构	主要覆盖重庆市各级公立医院，以三级医院（含三甲）和二级医院为主

基于境外间接销售客户的文化观念、交易习惯以及信息保密性要求的影响，公司未掌握境外间接销售客户的终端流向详细信息。根据公司及中介机构对境外报告期各期前十大间接销售客户视频访谈了解的信息，公司境外主要间接销售客户的终端流向主要为私立医院、社康中心、宠物医院和少量公立医院等。

2、报告期内前十大终端客户名称及对应采购金额、产品类型

报告期各期，境内市场前十大终端客户或终端采购项目对应的采购金额、产品类型如下：

单位：万元

2024 年 1-7 月				
序号	**终端医院/项目名称**	**医院等级**	**主要产品类型**	**出厂销售金额**
1	海南医学院第二附属医院	三级甲等	视频气管插管镜	119.43
2	首都儿科研究所附属儿童医院	三级甲等	电子支气管内窥镜和视频气管插管镜	56.97
3	山东省妇幼保健院	三级甲等	电子支气管内窥镜	56.07
4	鄂尔多斯市第二人民医院	二级医院	电子支气管内窥镜和电子鼻咽喉内窥镜	53.61
5	福建省立医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	44.93
6	河南省肿瘤医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	42.62
7	湖北省妇幼保健院	三级甲等	电子支气管内窥镜	39.37
8	河南省人民医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	37.61
9	吉林大学第一医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	37.42
10	桂林医学院附属医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	35.75
合计				**523.79**
2023 年度				
序号	**终端医院/项目名称**	**医院等级**	**主要产品类型**	**出厂销售金额**
1	深圳市蛇口人民医院	三级医院	电子支气管内窥镜	100.88
2	福建省儿童医院	三级甲等	电子支气管内窥镜和视频气管插管镜	93.16
3	北京市垂杨柳医院	二级医院	电子支气管内窥镜	82.83
4	首都儿科研究所附属儿童医院	三级甲等	电子支气管内窥镜和视频气管插管镜	71.29
5	华中科技大学同济医学院附属同济医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	68.92
6	首都医科大学附属北京儿童医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	68.05
7	内蒙古自治区人民医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	65.21
8	哈尔滨市卫健委	-	视频气管插管镜	63.72
9	海南医学院第二附属医院	三级甲等	视频气管插管镜	60.44
10	广西医科大学第一附属医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	58.26
合计				**732.75**
2022 年度				
序号	**终端医院/项目名称**	**医院等级**	**主要产品类型**	**出厂销售金额**
1	北京市垂杨柳医院	三级医院	电子支气管内窥镜	78.23
2	广西医科大学第二附属医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	73.30

3	西安交通大学医学院第一附属医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	71.90
4	宁波市第一医院	三级甲等	视频气管插管镜	63.72
5	福州市第一医院	三级甲等	视频气管插管镜	62.39
6	重庆市大足区人民医院	三级甲等	电子支气管内窥镜和视频气管插管镜	56.75
7	泰安市中心医院	三级甲等	视频气管插管镜	56.37
8	漳州市医院	三级甲等	视频气管插管镜	54.78
9	日喀则市新冠肺炎重症及监护室医疗资源采购项目	-	电子支气管内窥镜	48.67
10	三亚中心医院	三级甲等	电子支气管内窥镜	45.65
合计				**611.76**

3、主要经销商各期末库存情况、是否实现最终销售

在境内市场，公司间接销售客户主要采取“以销定采”模式，在确认终端医院意向订单后向公司采购产品，且部分间接销售客户会指定拟装机医院为发货地址，间接销售客户在报告期各期末存在公司产品库存的情况较少。公司及中介机构在走访主要间接销售客户时，对客户的库存情况进行查看；经核实，截至实地走访当日，报告期各期前十大境内间接销售客户中，针对 2024 年 7 月前的出厂销售产品，仅一家客户存在一套公司的内窥镜产品库存，主要系该客户根据终端医院采购管理要求，暂未将货物送至医院，属于临时性库存。

在境外市场，公司主要间接客户存在库存的情况较多，主要系因为境外销售活动涉及出口报关、海运等，耗时较久，客户为了及时供货而进行的适量备货。此外，部分境外间接销售客户在购置公司产品后，存在面向当地医疗机构租赁公司产品的情形，导致库存产品较高；部分境外间接销售客户主要购置公司的一次性使用内窥镜及配件，由于一次性产品为单次耗用产品，使用量大，需要一定备货以确保及时为终端客户供货，因此库存量较多具有合理性。公司及中介机构通过视频访谈报告各期前五大境外主要客户了解其库存信息；截至访谈当日，上述客户的库存情况如下：

客户名称	截至访谈日的库存情况	存在库存的原因
JCL Aparatura Medyczna	可重复使用内窥镜 3 台	适量备货
RTS RIO S/A	动物用内窥镜产品约 20 台	采购多种规格型号产品，各型号适量备货
Unique Medical Devices	一次性使用内窥镜及配件、图像处理器等共约 100 台（件）	一次性使用产品采购量大、终端客户使用量大，需要充足库存供货

客户名称	截至访谈日的库存情况	存在库存的原因
Kang-Cheng Medical Technology Co.,Ltd	可重复使用内窥镜 19 台	存在租赁模式，需要适量库存
HUMMER DO BRASIL COM. IMP. EXP. EQUIP.HOSPITALARES EIRELI	可重复使用内窥镜 19 台	存在租赁模式，需要适量库存
GRUPO ENDOUROLASER S. DE R.L. DE C.V.	可重复使用内窥镜 26 台	存在租赁模式，需要适量库存
Minas Medical Ltda	可重复使用内窥镜 25 台	存在租赁模式，需要适量库存
Gilmedica S.A.S.	可重复使用内窥镜 16 台	存在租赁模式，需要适量库存
Endoscopy Support Services, Inc.	无库存	-
EURL Provert	未提供库存信息	-
Ennovis Srl	未提供库存信息	-

注：对上述客户的视频访谈时间为 2024 年 11 月。

综上所述，公司的主要间接销售客户除保留合理的库存外，已基本实现对外销售。

三、关于境外销售

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况，并说明境外销售中经销、直销的金额及占比

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，关于境外销售的披露规定以及具体披露位置如下：

指引规定	公开转让说明书披露位置
申请挂牌公司报告期存在来自境外的销售收入的，应当披露以下事项，并充分揭示可能存在的风险：（一）境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等；	公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”之“①境外销售业务的开展情况”

指引规定	公开转让说明书披露位置
（二）出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响；	公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”之“②出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响”
（三）主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来。	公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”之“③主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来”

具体披露内容如下：

（1）境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

公司在公开转让说明书之 “第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露了公司境外销售情况，具体如下：

“①境外销售业务的开展情况

1）主要进口国和地区情况

报告期内，公司主营业务境外销售收入主要来自亚洲、欧洲、南美洲，其各期合计收入占当期境外销售收入的比例均超过 75%；按国家和地区划分来看，公司主营业务境外销售收入报告期各期前五大的国家或地区为巴西、印度、阿尔及利亚、美国、波兰和中国台湾，具体情况如下：

单位：万元

国家或地区	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占境外收入比例	金额	占境外收入比例	金额	占境外收入比例
巴西	285.80	13.11%	348.23	10.24%	184.43	8.06%
印度	137.94	6.33%	308.40	9.07%	151.63	6.63%

国家或地区	2024年1-7月		2023年度		2022年度	
阿尔及利亚	128.29	5.88%	71.74	2.11%	24.03	1.05%
美国	118.56	5.44%	313.82	9.23%	149.83	6.55%
波兰	107.22	4.92%	317.43	9.34%	194.40	8.50%
中国台湾	97.12	4.45%	156.66	4.61%	138.49	6.05%
合计	874.94	40.12%	1,516.28	44.60%	842.80	36.85%

2）境外主要客户情况

报告期各期，公司主营业务的境外销售收入中，前五大境外客户的销售金额分别为597.76万元、947.91万元和566.32万元，占各期公司境外销售收入的比例为26.13%、27.88%和25.97%，具体情况如下：

单位：万元

2024年1-7月				
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占境外收入比例
1	HUMMER DO BRASIL COM. IMP. EXP. EQUIP.HOSPITALARES EIRELI	内窥镜产品及配件	132.34	6.07%
2	EURL Provert	内窥镜产品及配件	128.29	5.88%
3	JCL Aparatura Medyczna	内窥镜产品及配件	107.22	4.92%
4	GRUPO ENDOUROLASER S. DE R.L. DE C.V.	内窥镜产品及配件	104.32	4.78%
5	Kang-Cheng Medical Technology Co.,Ltd	内窥镜产品及配件	94.15	4.32%
合计			566.32	25.97%
2023年度				
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占境外收入比例
1	JCL Aparatura Medyczna	内窥镜产品及配件	311.32	9.16%
2	Unique Medical Devices	内窥镜产品及配件	194.71	5.73%
3	Endoscopy Support Services, Inc.	内窥镜产品及配件	149.43	4.40%
4	RTS RIO S/A	内窥镜产品及配件	147.23	4.33%
5	Kang-Cheng Medical Technology Co.,Ltd	内窥镜产品及配件	145.21	4.27%
合计			947.91	27.88%
2022年度				
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占境外收入比例
1	JCL Aparatura Medyczna	内窥镜产品及配件	189.70	8.29%

2	Kang-Cheng Medical Technology Co.,Ltd	内窥镜产品及配件	136.67	5.98%
3	Minas Medical Ltda	内窥镜产品及配件	97.88	4.28%
4	Ennovis Srl	内窥镜产品及配件	95.14	4.16%
5	Gilmedica S.A.S.	内窥镜产品及配件	78.38	3.43%
合计			597.76	26.13%

3）与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容

公司的境外销售主要采取间接销售模式，由于境外业务起步较晚，目前仍处于渠道拓展与市场培育阶段，故境外的签约经销商数量较少。公司与境外签约经销商签订的代理协议主要约定了代理的地区和产品范围、协议价格、排他性条款以及协议期间需满足的最低订单量等；公司与其余境外客户交易时主要签署销售订单，对贸易条款、运输方式及周期、结算方式等主要交易条款进行约定。

4）境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

公司的内窥镜产品销售业务在境外市场采取“间接销售为主、直接销售为辅”的销售模式，报告期各期的间接销售收入金额占境外产品销售收入的比例近 95%，具体情况如下：

单位：万元

销售类型	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
间接销售	2,050.87	94.60%	3,205.62	94.29%	2,164.83	94.66%
直接销售	117.07	5.40%	194.26	5.71%	122.17	5.34%
合计	2,167.95	100.00%	3,399.88	100.00%	2,287.00	100.00%

公司主要通过参加国际展会、网络平台推广等方式拓展境外客户并获取订单。公司对境外客户的定价原则为综合考虑产品生产成本、当地市场经济发展情况、同类产品价格等因素确认产品销售价格；公司主要采取先收款后发货的模式，通过银行转账进行结算，同时存在少量信用证或跟单托收模式。

5）境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司主营业务收入的毛利率按照销售区域划分如下表所示：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
境内销售毛利率	72.62%	74.58%	75.87%

境外销售毛利率	62.54%	67.72%	66.81%
合计	69.80%	73.17%	73.97%

公司境外收入的毛利率低于境内收入的毛利率，主要系**由公司主要产品的境内外销售结构差异、细分产品的销售结构差异以及产品销售单价差异等因素共同导致。进一步看，公司境外销售的产品占比中，毛利率较低的动物用产品占比较高；同时，由于**境外市场竞争更为激烈，且公司尝试利用价格优势开拓市场，故销售价格相对较低。

6）汇率波动对公司业绩的影响

公司境外收入主要以美元、欧元为结算货币，报告期内公司汇兑损益分别为 1.23 万元、-24.29 万元和-5.75 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.01%、-0.14%、-0.07%，占比均较低，汇率波动对公司经营业绩影响较小。”

（2）出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露了公司境外销售情况，具体如下：

“②出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

根据财政部、国家税务总局财税[2012]39 号《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》的规定，公司适用增值税退（免）税政策的出口货物劳务，实行增值税免抵退税或免退税办法。报告期内，公司的出口退税率为 13%。

公司的境外销售区域较为分散，以亚洲、欧洲、南美洲为主，其他大洲的国家和地区亦有涉及。公司所销售的内窥镜产品属于医疗器械产品，相比常规工业品，在准入、关税、外汇管制方面类似，公司的主要销售国家未针对公司产品制定专门的贸易壁垒，在可预见的范围内，相关国家大幅提升关税、限制进口的风险较小。与此同时，公司境外销售较为分散，也在一定程度降低对单个国家的依赖度，从而分散和降低了贸易风险。**因此，公司的持续经营能力受到进口国和地区的进口、外汇等政策以及国际经贸关系的不利影响的风险较低。”**

（3）主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露了公司境外销售情况，具体如下：

“③主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司的主要境外客户与公司及公司的关联方不存在关联关系，除正常业务资金往来外，不存在其他资金往来。”

2、说明境外销售中经销、直销的金额及占比

报告期各期，公司境外销售中间接销售、直接销售的金额及占比情况参见本题公司回复之“三、（一）、1、（1）、①、4）境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策”的相关内容。

（二）说明主要的境外客户情况，包括但不限于所属国家或地区、客户类型、成立时间、经营规模、销售区域、销售产品类别、是否存在第三方回款、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容

报告期各期，公司前五大境外客户的所属国家或地区、客户类型、成立时间、经营规模、销售区域、销售产品类别、是否存在第三方回款、与公司合作历史等情况如下表所示：

序号	客户名称	所属国家或地区	销售区域	公司向其销售产品类别	客户类型	成立时间	经营规模	是否存在第三方回款	与公司合作情况
1	JCL Aparatura Medyczna	波兰	波兰	电子鼻咽喉内窥镜、动物用内窥镜	普通经销商	2010 年	超 100 万美元	否	2020 年开始合作，未签订长期合作协议
2	Kang-Cheng Medical Technology Co.,Ltd	中国台湾	中国台湾	电子输尿管肾盂内窥镜	签约经销商	2014 年	230~600 万美元	否	2019 年开始合作；报告期内签订年度代理协议
3	Unique Medical Devices	印度	印度	电子输尿管肾盂内窥镜、一次性使用电子输尿管肾盂内窥镜	普通经销商	2005 年	240~310 万美元	否	2017 年开始合作，未签订长期合作协议
4	Endoscopy Support Services, Inc.	美国	美国	动物用内窥镜	普通经销商	1989 年	-	否	2021 年开始合作，未签订长期合作协议
5	RTS RIO S/A	巴西	巴西	动物用内窥镜	普通经销商	2005 年	1,300~2,500 万美元	否	2023 年开始合作，未签订长期合作协议
6	HUMMER DO BRASIL COM. IMP. EXP. EQUIP.HOSPITALARES EIRELI	巴西	巴西	电子输尿管肾盂内窥镜	普通经销商	2008 年	160 ~340 万美元	否	2021 年开始合作，未签订长期合作协议
7	EURL Provert	阿尔及利亚	阿尔及利亚	电子输尿管肾盂内窥镜、电子膀胱肾盂内窥镜	普通经销商	-	-	否	报告期各期均与公司发生交易，未签订长期合作协议
8	GRUPO ENDOUROLASER S. DE R.L. DE C.V.	墨西哥	墨西哥	电子输尿管肾盂内窥镜	普通经销商	2011 年	-	否	2018 年开始合作，未签订长期合作协议
9	Minas Medical Ltda	巴西	巴西	电子输尿管肾盂内窥镜	普通经销商	1991 年	220~250 万美元	否	2019 年开始合作，未签订长期合作协议
10	Ennovis Srl	意大利	意大利	电子鼻咽喉内窥镜	普通经销商	1998 年	-	否	2022 年和 2023 年与公司发生交易，未签订长期合作协议
11	Gilmedica S.A.S.	哥伦比亚	哥伦比亚	电子输尿管肾盂内窥镜	普通经销商	1979 年	约 900 万美元	否	2019 年开始合作，未签订长期合作协议

报告期各期的前五大境外客户中，仅中国台湾的 Kang-Cheng Medical Technology Co.,Ltd 与公司签订框架协议，主要条款如下：

条款	约定内容
区域划分	此协议下的产品销售权仅限于中国台湾。 未经公司同意，乙方不得在指定销售区域外销售公司产品。
销售区域管控	未经公司同意，乙方不得在指定销售区域内销售、分销或代理其他同甲方存在竞争关系的产品。
销售目标	最低定单量依照补充协议执行。 公司根据阶段性 MOQ（最小订单量），每 6 月进行评估，下一年度的代理授权和 MOQ 取决于乙方在上一年度的业绩。
推广支持	乙方在合同期内应每 12 个月至少参加一次专业展会或者学术会议，并保证公司产品能够得到恰当地展示。

注：上表中的甲方指公司，乙方指 Kang-Cheng Medical Technology Co.,Ltd。

（三）以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险。

报告期内，公司境外应收账款、账龄及其占境外销售金额的比例、境外应收账款的回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
境外应收账款（A）	96.87	84.64	46.39
其中：账龄 1 年以内	95.30	83.41	46.39
账龄 1 年以上	1.57	1.22	-
主营业务境外收入（B）	2,180.76	3,399.88	2,287.28
应收账款占比（C=A/B）	4.44%	2.49%	2.03%
期后回款金额（D）	96.65	84.64	46.39
期后回款率（E=D/A）	99.77%	100.00%	100.00%

注：上述期后回款金额为截至 2024 年 12 月 31 日情况。

境外客户的信用政策主要为预收 100%货款，仅少量客户或特殊情况下存在信用期，因此境外应收账款占其主营业务收入比例较低，分别为 2.03%、2.49%和 4.44%；报告期内，公司境外应收账款账龄主要在 1 年以内，不存在大量长账龄境外应收款；公司境外应收账款的期后回款率为 100.00%、100.00%和 99.77%，回款情况良好，不存在较大的回款风险。

（四）结合公司当前市场开发规划、境内外市场的竞争情况，说明公司通过低价开拓境外市场的商业合理性；结合境内外产品平均销售单价，说明境外毛利率低于境内的合理性

1、结合公司当前市场开发规划、境内外市场的竞争情况，说明公司通过低价开拓境外市场的商业合理性

报告期内，公司主营业务收入中的境外收入占比分别为 20.95%、20.46%和 27.98%，境外收入呈增长趋势。公司的内窥镜产品在图像质量、功能性方面与国际品牌的差距不断缩小，公司通过拓展境外市场，可以为境外市场提供更具性价比的产品选择，满足不同层次市场的需求，提升品牌的影响力，同时为公司未来的业绩增长奠定基础。因此，公司将大力拓展境外业务。

在全球内窥镜市场中，外资品牌如奥林巴斯、富士、宾得等凭借其先进的技术、品牌影响力和成熟的市场渠道，长期占据主导地位；这些品牌在高端市场拥有较高的市场份额，产品价格定位相对较高。近年来国产品牌正在快速崛起，逐渐提高国内市场份额，并向全球市场拓展。在软性内窥镜领域，以上市公司澳华内镜和开立医疗为代表的国产品牌通过技术创新，推出了具备 AI 辅助诊断和复合成像技术的高端产品线，逐步获得市场认可，国内产品性能正逐步向国际先进水平靠拢。

公司作为市场份额仅次于上述两家上市公司的国产内窥镜品牌厂商，基于差异化的市场定位，可通过突出产品的技术性价比优势，吸引境外客户尤其是注重成本效益的医疗机构及新兴市场，以此建立境外市场拓展的可持续路径；此外，考虑到境外间接销售客户需承担更多售后服务职能（即境外当地代理商为终端客户提供技术服务），公司适当让利，公司境外产品定价策略已综合服务成本进行动态调整。因此，公司依托高性价比的产品定位开拓境外市场具有战略合理性。

2、结合境内外产品平均销售单价，说明境外毛利率低于境内的合理性

报告期内，公司在境内外市场销售的产品主要为可重复使用内窥镜、动物用内窥镜、图像处理器和一次性使用内窥镜等。公司上述产品在境内外市场的平均销售单价、毛利率情况如下：

单位：万元/台

产品	区域	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
		单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
可重复使用内窥镜	境内	4.04	84.87%	3.82	85.62%	3.57	84.35%
	境外	2.39	74.55%	2.38	77.83%	2.15	74.78%

产品	区域	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
一次性使用内窥镜	境内	0.18	34.18%	-	-	-	-
	境外	0.23	30.86%	0.24	28.86%	-	-
动物用内窥镜	境内	1.93	45.78%	2.06	43.37%	2.43	59.31%
	境外	1.70	52.61%	2.05	63.77%	2.20	46.62%
图像处理器	境内	1.01	77.27%	0.96	77.81%	0.94	78.77%
	境外	0.88	71.46%	0.83	80.06%	0.75	76.51%

报告期内，公司可重复使用内窥镜的境内单价、毛利率均较境外高，主要系由产品销售结构和销售价格两个因素导致：（1）产品结构方面，公司在境内市场销售的可重复使用内窥镜主要是单价及毛利率较高的公司核心产品电子支气管内窥镜和视频气管插管镜，在境外市场销售的可重复使用内窥镜以单价及毛利率较低的电子输尿管肾盂内窥镜和电子鼻咽喉内窥镜为主，此类销售产品结构差异导致境外的可重复使用内窥镜产品的销售单价及毛利率低于境内。（2）销售价格方面，公司同类产品的境内销售价格高于境外，主要系因为公司在境内有一定的市场地位，具有品牌溢价能力，而境外市场竞争更为激烈，国际内窥镜厂商的知名度更高，公司尝试用高性价比的产品优势开拓境外业务；同时，公司亦考虑到境外间接销售客户需承担更多售后服务职能而适当让利。

公司的一次性产品的单价及毛利率与其他产品相比较低，主要在境外销售，在境内则少量销售给宠物医院。公司动物用内窥镜产品在境内外市场均处于市场开拓阶段，销售单价和毛利率略有波动，不存在显著差异。公司的图像处理器的境外单价及毛利率较低，主要系因为境外销售中动物用内窥镜产品占比较境内高，导致境外图像处理器销售中动物用图像处理器的销售占较高，由于动物用图像处理器对性能等要求低于医用产品，其单价及毛利率均较低；此外，2024 年的动物用图像处理器开始销售自研型号，该型号成本较高，导致当期的毛利率有所下降。

综上所述，公司境外销售毛利率低于境内销售毛利率，主要系由公司主要产品（可重复使用内窥镜、动物用内窥镜、图像处理器、一次性使用内窥镜）的境内外销售结构差异、细分产品的销售结构差异，以及产品销售单价差异等因素共同造成，具有合理性。

此外，公司的同行业可比公司在境内外销售的毛利率对比如下：

公司名称	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外
澳华内镜	75.90%	52.74%	77.69%	54.58%	73.81%	53.39%
开立医疗	76.51%	56.85%	79.46%	56.78%	77.91%	53.41%
海泰新光	50.85%	69.78%	50.25%	69.99%	53.47%	67.80%
平均值	**67.75%**	**59.79%**	**69.13%**	**60.45%**	**68.40%**	**58.20%**
公司	72.62%	62.54%	74.58%	67.72%	75.87%	66.81%

注：同行业可比公司 2024 年 1-7 月数据取 2024 年半年报数据替代。

同行业公司中，海泰新光以境外的代工业务为主营方向，故其境外的毛利率高于境内业务；澳华内镜和开立医疗均以境内业务为主，其各期境外销售毛利率均低于境内销售毛利率。因此，公司境外销售的毛利率低于境内销售的毛利率，符合行业特征及公司经营情况，具有合理性。

（五）补充披露境外销售收入确认的外部依据

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1、各类收入的具体确认方法”中补充披露了公司境外销售收入确认的外部依据，具体如下：

“报告期内，公司不同销售类型的确认时点和方法如下：

销售类型	销售区域	销售模式	收入确认时点/原则
内窥镜产品及配件销售	境内	间接销售	公司根据销售合同（或销售订单）向经销商发出商品，经销商收到商品并签收后，已收回货款或取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，确认商品销售收入。
		直接销售	公司根据销售合同（或销售订单）向终端客户发出商品，终端客户收到商品并签收后，已收回货款或取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，确认商品销售收入。
	境外	FOB	公司在合同约定的装运港将货物交至指定地点，已根据合同或订单的约定将商品出口报关并装船后，确认商品销售收入。**收入确认的外部依据为报关单。**
		CIF	
		EXW	公司在工厂或其他指定地点将货物交给购货方或其指定的承运人后，确认商品的销售收入。**收入确认的外部依据为物流签收记录。**
内窥镜技术服务	维修服务		在公司完成履约义务后，将维修好的产品发送给客户，客户收到并签收后确认收入。
	延保服务		按照与客户签订的维修合同中约定的服务期限分期确认收入。

”

【主办券商回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述情况，主办券商执行了如下程序：

1、通过企查查等平台查询公司主要客户基本工商信息，结合客户所处的行业和主营业务，分析其实缴资本为 0 的合理性；访谈公司销售负责人，了解公司与上述客户合作的原因；

2、现场走访并访谈主要客户，查看客户的经营场所，收集经营资质、纳税申报表等资料，核查客户是否实质开展业务；

3、分析复核销售明细表，结合销售订单、回款凭证等单据核查交易真实性，核查交易规模与客户经营规模的匹配性。

4、获取公司收入成本明细表，对各期收入金额及占比情况以及该模式下的毛利率与其他模式下毛利率是否存在差异执行分析性复核程序。

5、访谈公司管理层，了解采取间接销售模式的必要性；通过公开渠道检索同行业可比上市公司是否存在间接销售模式、占比等情况，并与公司间接销售模式进行对比，分析是否存在显著差异及差异原因。

6、访谈公司销售部门负责人、财务部门负责人，了解公司与间接销售客户的合作模式、定价机制、 收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策等信息，并结合与间接销售客户的访谈纪要，以及公司与间接销售的合同、订单、收入确认依据等相关单据，复核上述访谈内容的准确性。

7、获取公司签约经销商台账，结合收入成本明细表，对报告期内间接销售客户家数及增减变动情况、地域分布情况、主要间接销售客户名称、公司各期对其销售内容及金额执行分析性复核程序；分析公司与间接销售客户的交易金额、交易频率等交易情况，核查是否存在购买行为异常的间接销售客户；核查是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况。

8、查询公开信息获取主要间接销售客户的工商信息，核查注册地址、注册资本、主要人员、经营范围、股权结构、设立时间、主体资格及资信能力等信息，确认是否存在大量个人等非法人实体，确认间接销售客户是否与公司存在实质和潜在关联方关系；核查是否存在报告期内注销的、成立即开展合作的、主要为公司服务的间接销售客户；获取公司的员工花名册，将主要间接销售客

户的主要股东、董事、监事、高级管理人员与公司的在职员工、前员工进行比对，识别是否存在公司现任员工或前员工实际控制的客户。

9、访谈公司销售部负责人，了解与公司前员工控制的间接销售客户合作的商业和理性；比对公司前员工控制的间接销售客户和其他间接销售客户的代理协议价格、实际执行价格，核查销售价格公允性。

10、获取公司报告期内产品的退换货明细，访谈销售负责人，了解客户要求退换货的原因、合理性以及公司的处理措施，分析退换货的金额及占比情况，分析退换货对收入确认时点准确性的影响。

11、获取并复核间接销售客户合同、收入相关单据，结合同行业上市公司的销售模式及收入确认方法，判断公司间接销售客户收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

12、访谈公司主要间接销售客户，了解公司产品的库存情况及销售流向情况；获取主要间接销售客户盖章确认的进销存明细表及终端流向明细表；抽取境内终端医院进行实地走访，查看公司产品在终端的使用情况；获取报告期各期前十大境内终端客户或项目对应的公开招采文件、公司中标通知文件或终端采购合同等，核查境内终端销售真实性；获取境外主要间接销售客户的销售支持性单据（如订单、出库单、送货单、报关单等），核查境外终端销售的真实性。

13、获取公司的间接销售客户管理制度，抽查签约经销商的代理协议，了解公司对间接销售客户的选取标准、日常管理与维护、进销存信息系统管理等，了解相关内控制度的设计及执行情况，并通过执行穿行测试判断公司内部控制的有效性。

14、访谈公司相关人员及主要境外客户，了解公司境外销售业务的开展情况，包括销售模式、销售地区、主要客户、框架协议、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等，并结合境外销售合同、收入单据等相关单据复核访谈内容的一致性。

15、获取公司收入成本明细表，对境外销售的进口国和地区分布、境内外毛利率差异等执行分析性复核程序。

16、获取公司各期汇兑损益数据，分析汇率波动对公司业绩的影响。

17、通过公开渠道查询进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经

贸关系是否对公司持续经营能力存在影响。

18、获取公司往来明细表，结合银行流水核查以及客户访谈，核查主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来。

19、视频访谈境外主要客户，了解其成立时间、经营规模、销售区域、与公司的合作背景和合作模式等，确认其与公司是否存在关联关系、是否存在非交易性资金往来等；获取公司与主要境外客户签订的长期合作协议、框架合同或订单合同，核查主要条款内容。

20、获取第三方回款明细，访谈公司相关人员了解第三方回款的原因及合理性，抽查第三方代付证明、相关回款凭证等，复核第三方回款的真实性。

21、获取境外应收账款明细，核查其占比和账龄情况；获取报告期各期末境外应收账款的期后回款情况，分析是否存在较大的回款风险。

22、访谈销售部负责人，了解公司当前对境外市场的开发规划、境内外市场的竞争情况；结合收入成本大表的境内外销售数据，分析境内外产品单价和毛利率的差异及原因。

23、结合销售合同、报关单、物流签收记录等相关单据，判断公司境外销售收入确认是否符合《企业会计准则》规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司的主要间接销售客户存在实缴资本为 0 的情况，未违反法律规定，且符合公司客户从事贸易业务的特性。公司利用间接销售客户在特定地区的市场资源及业务开发能力，与客户合作开发市场，实现产品销售，具有商业合理性。

2、公司的主要间接销售客户实质开展业务，与公司交易真实，交易规模与其经营规模匹配。

3、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销模式进行补充披露。报告期内，公司的内窥镜产品销售中，不存在直接销售客户和间接销售客户重合的情形，存在少量直接销售客户与间接销售客户的终端客户重合的情形。公司对重合的客户主要以间接销售模式为主，仅在售后服务过程中，存在少量向上述客户直接销售产品配件的情况；此外，公司对个别客户销售内窥镜产品时，同时存在直接销售和间接销售模式，系公司根据终端医院不同科室的

采购需求而采取符合客户要求的销售模式，具有合理性。

4、报告期内，公司的签约经销商数量呈上升趋势，主要签约经销商客户较为稳定；普通经销商因为交易具有一定的偶发性而各期变动数量较大；整体来看，公司间接销售具有稳定性。

5、公司报告期各期前五名的间接销售客户与公司不存在关联关系或异常资金往来。

6、报告期内，公司存在由前员工控制的、报告期内注销的、成立当年即开展合作、向公司采购的金额占该客户整体采购金额的比例超过 50%的间接销售客户；公司与上述间接销售客户的交易均存在真实的交易背景，交易价格公允，与其交易合作方式与其他间接销售客户不存在明显差异，具有合理性。

7、报告期内，主要间接销售客户的购买金额、购买频率与其经营规模相匹配，不存在购买行为异常的间接销售客户，不存在毛利率显著偏离平均水平且异常的客户，主要间接销售客户的毛利率差异主要系由于销售产品的类型、结构以及合作策略存在差异导致。

8、报告期内，公司发生退换货的金额占比较小，且已计提预计负债，公司以间接销售客户收到商品并签收作为收入确认时点具有准确性，商品的风险报酬已实现转移，相应会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

9、公司主要境内间接销售客户销售产品的最终流向主要为二级及二级以上的医院，其中以三甲医院为主；主要境外间接销售客户销售产品的最终流向为私立医院、社康中心、宠物医院和少量公立医院等。

10、公司境内间接销售客户存在公司产品库存的情况较少。公司主要间接客户存在库存的情况较多，主要系因为境外销售活动涉及出口报关、海运等，耗时较久，客户为了及时供货而进行的适量备货；此外，部分境外间接销售客户在购置公司产品后，存在面向当地医疗机构租赁公司产品的情形，导致库存产品较高；部分境外间接销售客户主要购置公司的一次性使用内窥镜及配件，由于一次性产品为单次耗用产品，使用量大，需要一定备货以确保及时为终端客户供货，因此库存量较多具有合理性。报告期内公司向间接销售客户销售产品终端销售实现情况良好，公司的间接销售收入真实、准确、完整。

11、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售情况进行补充披露。

12、公司的境外客户主要为普通经销商，由于公司目前处于境外市场拓展阶段，与公司形成签约合作的间接销售客户较少。

13、公司境外销售的应收账款占比较少，且账龄主要在 1 年以内，期后回款率高，不存在较大的回款风险。

14、公司依托高性价比的产品定位开拓境外市场，体现公司产品的竞争力，为公司未来的业绩增长提供动力；同时，公司亦考虑到境外间接销售客户需承担更多售后服务职能而适当让利，具有商业合理性。

15、公司的境外毛利率低于境内的毛利率，主要系境外销售产品结构差异，即毛利率较低的动物用产品和一次性产品合计销售占比较高；同时，因为境外市场竞争激烈且公司给予间接销售客户适当让利，公司产品的境外销售价格较低，导致境外销售毛利率较低。

16、公司境外销售收入的收入确认外部依据为报关单或物流签收记录，符合《企业会计准则》的规定。

二、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式进行核查并发表明确意见

（一）关于经销模式核查

《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销模式的核查规定如下：“主办券商及申报会计师应当合理利用电话访谈、合同调查、实地走访、发询证函、检查与公司的交易记录及银行流水记录、检查经销商存货进销存情况、经销商退换货情况、同行业比较等多种核查方法综合判断，并重点核查以下方面：（一）经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款；（二）主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况；（三）公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行。”

1、核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

（1）参见本题主办券商回复之“一、（一）核查程序”中的相关内容。

（2）选取主要间接销售客户进行实地走访及访谈或视频访谈，就客户的基本信息、主营业务、经营规模、采购公司产品占同类产品采购的比例、信用政策、回款方式、销售流向、库存情况以及与公司存在关联关系等信息进行确认。报告期各期，通过实地走访及视频访谈核查的间接销售客户收入占各期间接销售收入比例分别为 61.83%、65.95%、63.67%。

（3）对主要间接销售客户执行独立函证程序，确认主要客户的销售收入、应收账款等。报告期各期，通过函证方式确认的销售收入金额占各期间接销售收入的比例分别为 78.69%、83.23%和 85.84%。

（4）核查报告期内公司及公司子公司的所有境内银行账户的流水记录，核查报告期内公司、公司实际控制人及其配偶、成年子女、董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，判断间接销售客户回款是否存在大量现金和第三方回款，判断是否存在间接销售客户及其重要人员与公司及公司的关键岗位人员存在非交易性资金往来。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

（1）公司间接销售模式下的收入确认原则符合《企业会计准则》的规定。

（2）公司销售产品实现终端客户销售情况良好。

（3）报告期内，公司存在第三方回款的情况，报告期各期，公司第三方回款金额占当期营业收入比重分别为 2.16%、2.41%和 3.38%，占比较低；主要原因系：①部分境外企业客户考虑到资金结算便利性、节省操作流程和财务费用等原因，选择通过第三方机构或委托其关系密切自然人、集团内关联公司等关联方向发行人进行付款，具有商业合理性和必要性；②境内业务的第三方回款系由动物用产品业务产生，动物用产品客户较为分散，且部分客户规模较小或为个体工商户，其治理结构、日常财务管理相对简单，为了提高资金的周转效率和灵活性、结算便捷性等原因，或出于自身资金周转的需要，由客户法人、股东、高管、员工等代为支付货款。

（4）公司的间接销售客户不存在实质和潜在关联方关系；公司对间接销售客户的信用政策为预收货款，具有商业合理性；公司不存在对间接销售客户的依赖。

（5）公司的间接销售客户不存在大量个人等非法人实体；公司存在两家间接销售客户为前员工控制，双方基于对公司产品的了解以及共同开发市场的意愿形成合作，具有商业合理性。

（6）报告期内，公司的签约经销商较为稳定，普通经销商由于交易分散且具有偶发性而变动较大。

（7）公司对间接销售客户的内控制度健全并有效执行。

（二）关于境外销售核查

《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的核查规定如下：“主办券商及律师应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。主办券商及申报会计师应当重点关注境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性；境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。”

1、核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

（1）参见本题主办券商回复之“一、（一）核查程序”中的相关内容。

（2）关注境外销售业务的合规经营情况，通过访谈了解公司在销售所涉国家和地区是否需要依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，并收集主要销售国家或地区客户的相关资质文件；访谈公司相关人员，了解报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；了解相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定，获取信用中国出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，并通过外汇管理局官方网站查询公司是否存在外汇管理违规情形。

（3）选取主要境外客户进行视频访谈，就客户的基本信息、主营业务、经营规模、采购公司产品占同类产品采购的比例、信用政策、回款方式、销售流向、库存情况以及与公司存在关联关系等信息进行确认。通过视频访谈核查的

境外客户收入占报告期各期境外收入的比例分别为 51.08%、56.63%和 49.91%。

（4）对主要境外客户执行独立函证程序，确认主要客户的销售收入、应收账款等，通过函证方式确认的销售收入金额占报告期各期境外收入的比例分别为 66.65%、76.62%和 84.31%。

（5）获取公司海关报关数据、出口退税数据、运费及保险费数据，分析上述数据与外销收入的匹配性，出现差异的原因及合理性。

报告期内，公司海关数据与各期境外销售收入的匹配情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
境外收入（A）	2,180.76	3,399.88	2,249.31
海关出口销售金额（B）	2,125.86	3,417.65	2,178.79
差异额（C=A-B）	54.90	-17.77	70.52
差异率（D=C/A）	2.52%	-0.52%	3.14%
出口退税金额（E）	276.36	444.29	283.24
退税金额占比（F=E/A）	12.67%	13.07%	12.59%

注 1：海关出口销售金额及出口退税金额来源于税务系统导出出口货物免抵退税申报明细表；

注 2：2022 年 8 月起，泰科医疗从小规模纳税人变更为一般纳税人，经审核变更，由 2022 年 9 月起享受境外销售 收入免抵退税申报资格；故上表中的 2022 年度的境外收入数据不包含泰科医疗 2022 年 1-8 月的境外销售收入。

报告期内，视新医用的账面外销收入与海关报关数据的差异分别为 70.52 万元、-17.77 万元和 54.90 万元，总体差异规模较小；出口退税金额与境外收入的比例分别为 12.59%、13.07%和 12.67%，与公司适用的 13%的出口退税率不存在显著差异。上述差异的原因主要为：①部分订单税务申报日期和收入确认日期存在跨期调整；②少数维修配件订单未进行报关，直接以快递形式寄往客户地址，该类订单按国内报税处理。

报告期内，运费及保险费与各期境外销售收入的匹配情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
境外收入（A）	2,180.76	3,399.88	2,287.28
运费及保险费（B）	70.22	127.61	94.76
运费及保险费占比（C=B/A）	3.22%	3.75%	4.14%

报告期内，公司境外销售运费及保险费占境外营业收入的比例分别为 4.14%、3.75%和 3.22%，不存在显著波动，2022 年的运费及保险费占比较高主

要系因为全球公共卫生事件的防控政策导致，随着防控政策放开及境外业务销量上升，单位运费有所回落。因此，报告期公司运费及保险费与境外营业收入总体匹配。

（8）分析公司境外销售业务发展趋势，关注境外销售是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司已取得 6 项欧盟及德国的产品准入资质证书，对于欧盟、德国之外的其他外销国家或区域，根据当地法规要求，公司通常无需自主申请目的国产品资质，而是由当地经销商办理必要的产品准入资质。公司会提供相关资料积极配合境外间接销售客户办理相应资质，并对其取得的产品资质情况进行管理。

根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，报告期内公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

2、公司境外销售收入具有真实性、准确性、完整性。

3、公司境外销售的收入确认符合《企业会计准则》的规定。

4、报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，存在的差异具有合理性；公司境外销售收入与出口退税、运费及保险费匹配。

5、公司的境外销售收入呈增长趋势，对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

三、分别说明对境外客户、经销客户销售真实性的核查过程、核查方法和比例，包括但不限于函证程序，说明发函回函数量、金额及比例，未回函的替代核查程序及占比；走访程序，区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据以及是否获取盖章和签字文件；细节测试，说明核查的具体方法及覆盖的比例等，以及对销售收入真实性的核查结论

（一）间接销售客户的销售真实性核查

1、核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

（1）参见本题主办券商回复之“二、（一）、1、核查程序”中的相关内容。

（2）函证程序

选取主要间接销售客户执行独立函证程序，截至本审核问询回复出具之日，发函及回函金额以及核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
公司间接销售收入（A）	6,757.94	15,087.16	9,718.10
发函份数	398 份		
发函金额（B）	6,247.53	13,623.62	8,759.08
发函金额占比（B/A）	**92.45%**	**90.30%**	**90.13%**
回函份数	306 份		
回函确认金额（C）	5,801.22	12,556.65	7,646.88
回函确认金额占比（C/A）	**85.84%**	**83.23%**	**78.69%**
替代测试金额（D）	319.56	1,001.12	890.27
替代测试金额占比（D/A）	**4.73%**	**6.64%**	**9.16%**
合计确认金额占比 [(C+D)/A]	**90.57%**	**89.86%**	**87.85%**

注：对未回函的客户执行替代程序包括：①复核未回函客户的销售合同、销售订单、出库单、销售发票、客户签收确认单或报关单或银行回单等资料；②检查未回函客户的应收账款期后回款情况。

（3）走访程序

①核查比例

选取主要间接销售客户实施现场走访及访谈或视频访谈；报告期各期，实地走访或视频访谈的客户核查家数、核查金额及比例如下：

单位：万元

区域	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
实地走访（境内）	家数	68 家		
	确认金额	3,200.98	8,017.15	4,826.72
	占境内间接销售收入比例	**68.00%**	**67.48%**	**63.90%**
视频访谈（境外）	家数	23 家		
	确认金额	1,101.56	1,933.44	1,181.87
	占境外间接销售收入	**53.71%**	**60.31%**	**54.59%**

	比例			
合计	家数	91 家		
	确认金额	4,302.54	9,950.59	6,008.59
	占整体间接销售收入比例	**63.67%**	**65.95%**	**61.83%**

注：上述客户家数为同一控制下合并计算。

②访谈内容

中介机构对间接销售客户的访谈内容主要包括：

序号	访谈主要内容
1	受访客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、主营业务、主要销售区域、员工人数、经营规模、注册地址和实际办公地址等
2	受访客户与公司的业务合作情况，包括开始合作时间、合作机缘、合作原因、交易内容、客户向公司采购金额占其采购总额的比例、销售流向等
3	受访客户与公司的合作模式和流程，包括客户与公司之间合同订立及执行情况，结算方式、结算周期、信用政策、优惠政策，以及报告期内的库存情况
4	受访客户与公司的交易价格，包括定价模式、公司产品的价位水平
5	受访客户与公司的合作状况，包括报告期内退换货情况，是否存在纠纷或潜在纠纷、未来合作计划等
6	确认客户与公司之间是否存在关联关系、其他利益安排
7	确认受访客户是否存在同一控制的主体与公司发生交易
8	确认受访客户的终端销售流向

③访谈获取的证据及文件

中介机构在访谈获取的证据及文件如下：

序号	获取的资料
1	受访人名片和身份证复印件
2	受访单位营业执照、最新公司章程复印件
3	受访单位经营资质《医疗器械经营许可证》《医疗器械经营备案凭证》复印件
4	受访单位的期末增值税纳税申报表复印件（2022 年 12 月、2023 年 12 月、2024 年 7 月）
5	公司产品销售明细表（2022 年、2023 年、2024 年 1-7 月）； 或进销存明细表（2022 年、2023 年、2024 年 1-7 月）
6	公司产品的终端流向表（2022 年、2023 年、2024 年 1-7 月）
7	销售资料：（视新产品销售至下级经销或终端医院的单据（如有），主要包括销售订单/合同、招标文件/中标通知书（如有）、发票、客户签收单等）
8	受访人签字、受访客户盖章的访谈纪要
9	受访客户经营场所的现场照片

注：部分受访客户因为信息保密原因未提供部分材料；境外客户根据其自身适用性情况提供作用相近的资料。

（4）细节测试

对公司间接销售收入执行细节测试。针对报告期各期境内外前十大客户以及随机抽取的其他客户的订单单据资料执行细节测试，共核查 105 笔订单，主要检查合同/订单、出库单、报关单（如有）、客户签收确认单、发票、银行回单等，核查销售收入的真实性。

报告期各期，对公司间接销售业务执行的细节测试核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
细节测试金额	946.15	1,261.82	952.54
间接销售收入	6,757.94	15,087.16	9,718.10
核查比例	**14.00%**	**8.36%**	**9.80%**

（5）实施收入截止性测试：针对资产负债表日前后确认的间接销售收入，选取样本检查客户签收确认单等相关支持性凭证，检查间接销售收入是否存在跨期确认的情况。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

报告期内，公司间接销售客户的销售具有真实性。

（二）境外客户的销售真实性核查

1、核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

（1）参见本题主办券商回复之“二、（二）、1、核查程序”中的相关内容。

（2）函证程序

选取主要境外客户执行函证程序，截至本审核问询回复出具之日，发函及回函金额以及核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
公司境外销售收入（A）	2,259.80	3,529.94	2,406.37
发函份数	126 份		
发函金额（B）	2,061.70	3,041.95	1,952.28
发函金额占比（B/A）	**91.23%**	**86.18%**	**81.13%**

回函份数	91 份		
回函确认金额（C）	1,905.28	2,704.50	1,603.80
回函确认金额占比（C/A）	**84.31%**	**76.62%**	**66.65%**
替代测试金额（D）	123.33	287.76	256.70
替代测试金额占比（D/A）	**5.46%**	**8.15%**	**10.67%**
合计确认金额占比[(C+D)/A]	**89.77%**	**84.77%**	**77.32%**

注 1：此表中的“公司境外销售收入”包含其他业务收入中的境外收入。

注 2：对未回函的客户执行替代程序包括：①复核未回函客户的销售合同、销售订单、出库单、销售发票、客户签收确认单或报关单或银行回单等资料；②检查未回函客户的应收账款期后回款情况。

（3）走访程序

选取主要境外客户进行视频访谈，访谈内容及获取的资料参见本题主办券商回复之“三、（一）、1、（3）走访程序”中的相关内容。视频访谈的核查比例如下：

单位：万元

方式	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
视频访谈	家数	23 家		
	确认金额	1,131.70	1,994.37	1,225.95
	占境外收入比例	**49.91%**	**56.63%**	**51.08%**

注：上述客户家数为同一控制下合并计算。

（4）细节测试

对公司境外销售收入执行细节测试。针对报告期各期境外前十大客户以及随机抽取的其他客户的订单单据资料执行细节测试，共核查 33 笔订单，主要检查合同/订单、出库单、报关单、发票、回款单据等，核查销售收入的真实性。

报告期各期，对公司境外业务执行的细节测试核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
细节测试金额	415.85	342.91	196.57
境外收入	2,267.28	3,521.52	2,400.11
核查比例	**18.34%**	**9.74%**	**8.19%**

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

公司境外客户的销售具有真实性。

四、说明对经销客户是否实现终端销售的核查程序、比例及结论

（一）核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

1、针对境内间接销售业务

境内终端客户方面，主办券商执行实地走访程序，对全国主要销售区域共184 家终端医院实地走访，覆盖三级医院、二级医院、宠物医院等多种终端类别，核对企业终端流向表的产品数量及序列号，对实地产品进行拍照，已确认的在终端表格中进行记录；在实地走访并访谈主要间接销售客户时，获取客户盖章的截至 2022 年末、2023 年末、2024 年 1-7 月的进销存明细表，以及终端流向表；此外，获取报告期各期终端销售金额前十大对应的公开招采文件、公司中标通知文件、终端采购合同等，作为终端销售真实性核查的补充手段。

截至本审核问询回复出具之日，境内终端客户的核查比例如下：

核查方法	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
实地走访拍照	内窥镜相关产品数量（台）	266	830	485
	对应产品收入金额（万元）	803.26	2,061.24	1,233.08
	占境内间接销售收入比例	**17.07%**	**17.35%**	**16.33%**
获取终端合同/中标通知书等相关文件	对应收入金额	401.03	687.80	614.65
	占境内间接销售收入比例	**8.52%**	**5.79%**	**8.14%**
获取间接销售客户确认的终端销售流向表	对应收入金额	3,064.78	7,021.86	4,069.98
	占境内间接销售收入比例	**65.11%**	**59.10%**	**53.88%**

注：实地走访拍照的内窥镜产品数量主要为可重复使用内窥镜、动物用内窥镜、图像处理器、移动台车等。

2、针对境外间接销售业务

主办券商向境外视频访谈的间接销售客户获取其截至 2022 年末、2023 年末、2024 年 1-7 月的进销存明细表，以及其向客户销售视新医用产品的单据资料（包括销售合同、销售出库单、运输凭证等）。

截至本审核问询回复出具之日，主办券商已取得 18 家客户的销售流向表或

销售支持性证据（如订单、出库单、送货单、发票、库存明细等），占境外销售收入的比例分别为 42.21%、40.53%和 41.00%，以验证其终端销售的真实性。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

报告期内，公司向间接销售客户销售产品终端销售实现情况良好，公司间接销售收入真实、准确、完整。

问题 6：关于销售费用

根据申报材料，报告期内，公司销售费用分别为 3,690.06 万元、4,676.68 万元、2,579.64 万元，占营业收入的比重分别为 33.44%、27.91%、32.72%，主要由销售人员的职工薪酬、差旅费、折旧摊销费、展会费与会务费等构成，公司销售人员共计 111 人，占比 26.00%。

请公司：（1）量化分析并披露公司销售费用规模较高的原因及合理性；结合同行业可比公司销售费用明细及占比，说明公司销售费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。（2）关于销售人员薪酬。①说明报告期各期销售人员数量及占比情况，与同行业可比公司相比是否合理，与销售模式及收入变动趋势是否匹配。②按照销售大区说明销售人员数量、人均工资、人均创收、人均创利，与同行业可比公司及当地的薪酬水平、其他类型员工薪酬水平相比是否存在异常。③说明通过报销形式给付的销售费用占比情况，销售人员人均报销金额及合理性，销售人员申请备用金的管理制度是否建立健全并执行有效；销售费用中差旅费归集内容是否均为公司员工为开展销售活动所发生，是否存在异常情况。（3）关于推广活动。①说明销售费用中服务费的归集内容，与展会和会务费内容的差异及划分依据；分别说明报告期内展会、会议的开展情况，包括但不限于各类活动次数、单次价格、活动地区等，单次活动费用的合理性，同类活动不同服务商的价格差异情况，说明交易的公允性。②说明公司主要推广活动的开展模式，聘请的服务商与公司销售人员的分工，服务商的选取标准。③说明主要服务商的基本情况，包括但不限于名称、实际控制人、交易规模与经营规模是否匹配、为公司提供的主要服务等；是否存在注册资本较小、成立时间较短、员工人数较少、主要为公司提供服务的服务商，若有，请说明其与

公司是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在利益输送，是否符合行业惯例，并分析交易的必要性与公允性；是否存在大量新设或注销服务商的情形，如存在，请说明具体的原因及合理性。④补充披露报告期内公司支付专家劳务费与居间费的金额，销售费用二级科目的归集情况，说明专家劳务费和居间费的平均金额或提成的计提比例（如有），是否明显偏离市场水平，价格是否公允，是否存在资金体外循环、利益输送、直接或间接商业贿赂情况。（4）说明公司对其推广活动开展、报销、发票管理、供应商选择等内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等；是否存在通过个人卡或现金支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形，是否存在虚增销售人员差旅费、通过服务商虚拟事项等方式套取资金体外使用的情形。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，详细说明具体的核查程序、比例等，并对报告期内公司销售费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见。（2）说明对公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水的核查情况，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，结合上述资金流水核查情况说明公司内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

请主办券商、律师对公司推广活动的合法合规性，是否存在商业贿赂的情形，服务商与公司是否实现有效的风险隔离发表明确意见。

【公司回复】

一、量化分析并披露公司销售费用规模较高的原因及合理性；结合同行业可比公司销售费用明细及占比，说明公司销售费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

（一）量化分析并披露公司销售费用规模较高的原因及合理性

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2、期间费用主要明细项目”之“（1）销售费用”中补充披露了公司销售费用的构成、占比及合理性，具体如下：

“报告期内，公司销售费用分别为 3,690.06 万元、4,676.68 万元和

2,579.64 万元，占当期营业收入比例分别为 33.44%、27.91%和 32.72%。公司销售费用占营业收入比例较高，主要是受多方面因素的综合影响：首先，公司销售人员数量较多，销售人员职工薪酬占比较高；其次，公司产品处于市场推广及提升市场占有率阶段，销售人员需要参与各地的会议活动进行产品和市场推广，差旅支出及会议费用支出较高；同时，随着公司产品市场认可度提高，公司销售样机投放增加，导致折旧摊销增加。在上述因素的综合影响下，公司销售费用占营业收入的比例较高。

报告期内，公司销售费用主要由销售人员的职工薪酬、差旅费、折旧摊销费、展会费与会务费构成，其金额合计占销售费用的比例分别为 91.60%、90.49%和 88.86%，具体情况分析如下：

①职工薪酬：报告期内，公司销售费用中职工薪酬分别为 2,488.76 万元、2,888.02 万元和 1,403.77 万元，占销售费用的比重分别为 67.44%、61.75%和 54.42%，是销售费用的主要构成部分。报告期内，公司主要通过自建销售团队与各地间接销售客户配合开展销售和市场推广活动，公司在全国主要省份均布局销售人员并逐步建立海外销售团队，公司销售人员规模与公司当前的营销策略及市场推广方式相匹配，销售人员数量较多进而导致销售费用职工薪酬占比较高。报告期各期末，公司销售人员数量分别为 121 人、114 人和 117 人，销售人员人均薪酬分别 21.83 万元、24.47 万元和 12.10 万元，不存在明显高于同行业可比公司平均水平的情形。

②差旅费：报告期内，公司销售费用中差旅费分别为 482.50 万元、687.61 万元和 449.66 万元，占销售费用的比重分别为 13.08%、14.70%和 17.43%。报告期内，参与会议活动是公司进行产品推广的主要方式，差旅费增加的原因主要系国内公共卫生事件防控政策全面放开后，销售人员开展市场开拓、客户拜访、商务洽谈以及参加会议等活动的频率显著增加；与此同时，公司积极拓展海外市场，境外差旅活动的增加也推动了差旅费快速上升。

③折旧摊销费：报告期内，公司销售费用中折旧摊销费分别为 300.46 万元、408.52 万元和 276.90 万元，占销售费用的比重分别为 8.14%、8.74%和 10.73%。报告期内，随着公司销售规模增加以及市场认可度、品牌知名度的提升，公司投入的推广样机数量亦随之增加，导致折旧摊销费的金额和占比呈上升趋势。

④展会费与会务费：报告期内，公司销售费用中展会费与会务费分别为 108.58 万元、247.89 万元和 162.10 万元，占销售费用的比重分别为 2.94%、5.30%和 6.28%。报告期内，参与展会与学术会议是公司进行市场和产品推广的主要方式，公司参与且承担展会费与会务费的会议数量分别为 55 场、115 场和 59 场，随着国内公共卫生事件防控政策的全面放开，公司积极通过参与境内外的展会和学术会议推广公司的品牌和产品，会议费用支出金额及占比相应增加。”

（二）结合同行业可比公司销售费用明细及占比，说明公司销售费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

1、同行业可比公司销售费用明细及占比

报告期内，公司销售费用主要包括职工薪酬、差旅费、折旧与摊销、修理费、展会费与会务费、修理费、业务招待费等，同行业可比公司的销售费用主要包括职工薪酬、差旅费、市场推广费、业务招待费等，其中澳华内镜亦包含折旧摊销费及修理费。公司与同行业可比公司销售费用的具体构成基本一致，具体情况如下：

单位：万元

2024 年 1-7 月								
项目	澳华内镜		开立医疗		海泰新光		视新医用	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	5,002.90	40.80%	17,009.76	59.21%	505.62	49.35%	1,403.77	54.42%
差旅费	920.81	7.51%	3,220.96	11.21%	159.59	15.58%	449.66	17.43%
折旧摊销费	1,288.92	10.51%	-	-	-	-	276.90	10.73%
展会费与会务费	1,100.81	8.98%	3,083.23	10.73%	107.53	10.50%	162.10	6.28%
修理费	830.56	6.77%	-	-	-	-	62.86	2.44%
业务招待费	87.08	0.71%	505.96	1.76%	73.41	7.16%	62.55	2.42%
股份支付	2,148.32	17.52%	1,281.05	4.46%	-	-	7.05	0.27%
其他	882.92	7.20%	3,627.88	12.64%	178.37	17.41%	154.74	5.99%
合计	**12,262.31**	**100.00%**	**28,728.84**	**100.00%**	**1,024.52**	**100.00%**	**2,579.64**	**100.00%**
2023 年度								
项目	澳华内镜		开立医疗		海泰新光		视新医用	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	9,350.60	42.88%	30,647.28	58.45%	1,033.87	57.13%	2,888.02	61.75%

差旅费	2,356.06	10.81%	5,327.34	10.16%	180.97	10.00%	687.61	14.70%
折旧摊销费	2,010.74	9.22%	-	-	-	-	408.52	8.74%
展会费与会务费	2,864.34	12.33%	6,449.57	12.30%	248.52	13.73%	247.89	5.30%
修理费	4,205.27	19.29%	-	-	-	-	87.60	1.87%
业务招待费	382.03	1.75%	1,799.78	3.43%	152.92	8.45%	95.79	2.05%
股份支付	1,328.23	6.09%	2,061.24	3.93%	-	-	12.09	0.26%
其他	739.42	3.38%	6,151.27	11.74%	193.32	10.68%	249.15	5.34%
合计	**23,236.67**	**100.00%**	**52,436.49**	**100.00%**	**1,809.59**	**100.00%**	**4,676.68**	**100.00%**

2022 年度

项目	澳华内镜		开立医疗		海泰新光		视新医用	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	5,837.56	44.29%	27,598.32	65.22%	864.96	55.71%	2,488.76	67.44%
差旅费	885.59	6.72%	2,835.83	6.70%	86.72	5.59%	482.50	13.08%
折旧摊销费	1,236.41	9.38%	-	-	-	-	300.46	8.14%
展会费与会务费	871.24	6.61%	3,336.32	7.88%	257.34	16.57%	108.58	2.94%
修理费	2,301.46	17.46%	-	-	56.20	3.62%	94.42	2.56%
业务招待费	212.95	1.62%	1,451.00	3.43%	131.78	8.49%	54.20	1.47%
股份支付	664.10	5.04%	2,471.06	5.84%	-	-	12.09	0.33%
其他	1,171.96	8.89%	4,623.85	10.93%	155.61	10.02%	149.06	4.04%
合计	**13,181.27**	**100.00%**	**42,316.40**	**100.00%**	**1,552.61**	**100.00%**	**3,690.06**	**100.00%**

注：同行业上市公司未披露 2024 年 1-7 月的数据，按 2024 年半年度报告数据作对比。

公司与同行业公司的销售费用中，职工薪酬均占比最高，其中，公司与开立医疗、海泰新光的职工薪酬占比相近，澳华内镜的职工薪酬占比偏低，该差异主要源于澳华内镜的折旧摊销费、修理费、股份支付费用占比较高：澳华内镜的折旧摊销费较高系由市场推广样机数量的增加造成，公司折旧摊销费的占比与澳华内镜的占比不存在显著差异；对于修理费，澳华内镜的费用规模及占比均高于公司，系因为澳华内镜 2022 年推出高端产品 AQ-300 后，整体销量增长及高端产品的维修费用上升，导致澳华内镜的维修费用规模及占比较高，2024 年后，根据新会计准则将质保费用计入营业成本，使得修理费用及其占比降低；对于股份支付费用，澳华内镜在 2022 年及 2023 年实施了两轮限制性股票激励计划，导致其股份支付费用及占比上升。

在其他费用构成方面，公司的差旅费占比较同行业更高，主要原因系公司

在不同销售区域本地的销售人员数量相对较少，人员跨省市流动导致费用较高；此外，公司的展会费与会务费占比较同行业低，主要系因为澳华内镜和开立医疗存在委托第三方推广服务商进行推广的情形，费用较高，而海泰新光以境外客户 ODM 为主，业务宣传投入占比高。

2、同行业可比公司销售费用率对比分析

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司比较分析如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
澳华内镜	34.69%	34.27%	29.60%
开立医疗	28.37%	24.73%	24.01%
海泰新光	4.65%	3.85%	3.26%
平均值	**22.57%**	**20.95%**	**18.96%**
剔除海泰新光后的平均值	**31.53%**	**29.50%**	**26.81%**
公司	**32.72%**	**27.91%**	**33.44%**

注：同行业上市公司未披露 2024 年 1-7 月的数据，按 2024 年半年度报告数据作对比。

如上表所示，2022 年、2023 年和 2024 年 1-7 月，公司的销售费用率分别为 33.44%、27.91%和 32.72%，高于三家同行业可比公司平均水平，与剔除海泰新光后的平均值较为接近。主要原因系澳华内镜和开立医疗的销售模式与公司相近，均以间接销售为主、直接销售为辅，需要一定的销售费用投入各地销售团队建设以及市场开拓；海泰新光以 ODM/OEM 模式为主，客户集中度高且较稳定，所需投入的销售费用较少，其销售费用率显著低于同行业可比公司。

在剔除海泰新光的影响后，公司的销售费用率与同行业均值相近。公司 2023 年的销售费用率出现下滑，主要系因为当年业绩增长较快，销售费用的增长幅度小于业绩增长幅度所致。报告期内，公司收入规模较小，尚处于市场渗透和规模扩张阶段，销售人员积极参与销售活动为公司带来业绩增长，销售人员的职工薪酬和差旅费占销售费用的比例超 70%，该等成本开支较高使得公司销售费用率较高。其中，2022 年公司的销售费用率较高，主要原因是销售人员因公司业绩超预期增长而获得了较高的提成收入；自 2023 年第四季度起，公司进行销售部门薪酬结构优化后，职工薪酬在销售费用中的占比以及整体销售费用率均呈下降趋势。

综上所述，报告期内公司销售费用率与同行业可比公司不存在重大差异，各费用明细占比差异亦具有合理性。

二、关于销售人员薪酬。

（一）说明报告期各期销售人员数量及占比情况，与同行业可比公司相比是否合理，与销售模式及收入变动趋势是否匹配

1、报告期各期销售人员数量及占比情况，与同行业可比公司比较情况

报告期各期，公司及可比公司的销售人员数量及占比情况如下：

单位：人

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
澳华内镜	-	-	326	33.32%	247	33.74%
开立医疗	-	-	891	35.42%	803	35.77%
海泰新光	-	-	39	4.72%	33	4.42%
平均值	**-**	**-**	**419**	**29.08%**	**361**	**29.09%**
剔除海泰新光后的平均值	**-**	**-**	**609**	**34.83%**	**525**	**35.27%**
公司	**116**	**28.02%**	**118**	**30.18%**	**114**	**34.13%**

注 1：同行业可比公司数据来自上市公司年报，2024 年半年报未披露销售人员数据；
注 2：表中销售人员人数=（期初人数+期末人数）/2。

报告期各期，公司销售人员平均人数分别为 114 人、118 人和 116 人，占员工总数的 34.13%、30.18%和 28.02%。同行业可比公司中，海泰新光以 ODM/OEM 模式为主，且客户集中度高且较稳定，所需投入的销售人员较少，其销售人员人数显著低于同行业可比公司。

剔除海泰新光的影响后，公司销售人员数量低于同行业可比公司平均水平，主要原因系同行业可比公司均为上市公司，其业务规模大于公司；同时，开立医疗在业务结构上与公司存在差异，其的主营业务分为超声设备和内窥镜设备两大板块，所需销售人员较多。此外，公司在 2023 年第四季度进行销售人员薪酬制度调整的同时，优化销售部门的架构，使得销售部门的人员有所精简；同时，报告期内，公司的研发人员和生产人员数量持续增加，亦导致销售人员占比下降，存在合理性。

2、公司销售人员数量与销售模式及收入变动趋势相匹配

公司采取“间接销售为主、直接销售为辅”的销售模式，报告期内销售模式未发生变化。公司主要利用自有的销售团队开展销售推广活动，未专门聘请推广服务商开展营销活动，销售人员需同时负责间接销售客户的沟通对接、直

销渠道开发和终端维护等工作。

公司业绩在 2023 年增长较快，公司销售人员数量亦有所增加，但增幅较小，主要原因系：一方面，公司销售人员已覆盖境内外主要区域，销售人员人均创收水平尚低于同行业平均值，公司基于成本管控及效率提升考虑，优化销售部门架构，暂未通过大量增加销售人员的方式发展业绩；另一方面，2023 年业绩增长主要系呼吸道产品市场需求增长所致。

因此，报告期各期，公司销售人员的人数较为稳定，与销售模式及收入变动趋势具有匹配性和合理性。

（二）按照销售大区说明销售人员数量、人均工资、人均创收、人均创利，与同行业可比公司及当地的薪酬水平、其他类型员工薪酬水平相比是否存在异常

1、按照销售大区说明销售人员数量、人均薪酬、人均创收、人均创利

公司的销售部门可以按照人员职能划分为一线销售人员和销售支持及管理团队，一线销售人员在各自负责的区域寻找市场机会、摸排客户信息、了解客户需求，并负责与客户进行商务谈判、获取订单、教育培训等；销售支持团队是指商务部、市场部、客服部相关人员，其负责客户资料管理、客户关系管理、组织参与展会与学术会议、处理售后问题等支持性工作；销售管理团队是指境内外业务的销售总监，其负责统筹管理公司的所有销售事宜。

在境内销售业务方面，公司已在全国范围内布局六个办事处，各办事处以所在城市为枢纽，辐射周边省份，形成全面覆盖的销售网络。每个办事处均配备一支专业的一线销售团队，团队成员按层级分为大区经理、省区经理及销售代表。在境外销售业务方面，公司的一线销售人员主要聚焦于欧洲、亚洲和美洲三大区域，积极开拓国际市场。公司全国六个办事处及其对应的省份如下：

序号	办事处	销售覆盖省份
1	石家庄办事处	河北省、天津市、北京市、辽宁省、黑龙江省、吉林省、内蒙古自治区、山西省
2	广州办事处	广东省、海南省、福建省
3	成都办事处	四川省、湖南省、湖北省、云南省
4	贵阳办事处	贵州省、广西壮族自治区、重庆市
5	郑州办事处	河南省、陕西省、山东省、甘肃省、青海省、宁夏回族自治区、新疆维吾尔自治区、西藏自治区

序号	办事处	销售覆盖省份
6	上海办事处	上海市、江苏省、浙江省、安徽省、江西省

报告期内，公司按销售办事处划分的销售人员数量、人均薪酬、人均创收、人均创利情况如下：

单位：人、万元/人

2024 年 1-7 月				
销售大区	**销售人员数量**	**人均薪酬**	**人均创收**	**人均创利**
石家庄办事处	12	13.04	99.63	75.69
广州办事处	12	12.27	92.44	63.65
成都办事处	13	9.94	76.24	55.84
贵阳办事处	6	12.50	110.10	76.77
郑州办事处	13	11.04	73.64	55.83
上海办事处	9	11.64	78.22	54.52
境外	19	14.07	119.33	72.41
销售支持及管理团队	34	11.18	-	-
合计	**116**	**12.10**	**67.98**	**46.99**
2023 年度				
销售大区	**销售人员数量**	**人均薪酬**	**人均创收**	**人均创利**
石家庄办事处	12	26.15	255.09	192.26
广州办事处	14	29.37	205.48	150.20
成都办事处	11	19.09	220.31	167.36
贵阳办事处	10	18.66	171.43	125.22
郑州办事处	13	19.11	124.26	91.76
上海办事处	9	22.04	171.65	129.32
境外	16	30.16	220.09	142.92
销售支持及管理团队	34	24.62	-	-
合计	**118**	**24.47**	**142.01**	**102.94**
2022 年度				
销售大区	**销售人员数量**	**人均薪酬**	**人均创收**	**人均创利**
石家庄办事处	12	19.67	139.47	109.99
广州办事处	15	23.65	96.91	71.58
成都办事处	13	20.58	116.81	86.18
贵阳办事处	10	24.08	146.42	107.58

郑州办事处	13	18.18	89.52	69.21
上海办事处	10	22.98	136.09	106.21
境外	14	26.22	171.44	110.45
销售支持及管理团队	28	19.87	-	-
合计	**114**	**21.83**	**96.80**	**71.03**

注 1：销售人员数量=（期初人数+期末人数）/2；人均薪酬=销售人员职工薪酬/销售人员数量；人均创收=营业收入/销售人员数量；人均创利=毛利润/销售人员数量。

注 2：销售人员职工薪酬包括工资、提成、社保公积金、职工福利、年终奖。

由上表可知，各销售办事处在销售人员数量、人均薪酬、人均创收和人均创利等方面存在差异，创收和创利方面的差异主要系由市场需求、市场开发策略、客户质量等不同导致；人均薪酬的差异主要系由各办事处的创收及创利水平不同导致，同时受销售人员类型和层级构成等因素共同影响。

境外销售人员的人均薪酬高于境内销售人员，主要是由于境外销售人员的人均创收和人均创利均高于境内水平。同时，境外销售团队需要具备良好的语言能力和更强的沟通能力，以应对复杂的国际市场环境；此外，公司目前正处于境外市场拓展阶段，因此提供更高的薪酬待遇，以激励销售人员积极开拓市场。

境内区域，石家庄办事处在 2023 年和 2024 年 1-7 月的创收创利表现较好，其人均薪酬处于较高水平；而在 2022 年的创收创利表现与上海办事处相近的情况下，人均薪酬低于后者，原因主要系石家庄办事处的较低职级的销售人员占比高于上海办事处，从而拉低了整体人均薪酬。广州办事处的一线销售团队中，超过三分之一的人员为动物用产品销售人员和销售服务工程师，其创收能力相较于核心产品销售人员略显逊色，但在同类型销售人员中表现较为出色，从而获得较高的薪酬水平，因此广州办事处在人均创收和人均创利表现未显著高于其他办事处的情况下，人均薪酬仍维持在较高水平。贵阳办事处在 2022 年和 2024 年 1-7 月的创收创利表现较好，其人均薪酬处于较高水平，而 2023 年由于其收入增长幅度不及其他办事处，且受人员结构变动和公司薪酬调整影响，人均薪酬有所下滑。成都办事处的人均薪酬低于同等创收创利水平的其他办事处，主要原因系成都办事处的较低职级的销售人员占比较高，从而拉低了整体人均薪酬。

2、与同行业可比公司及当地的薪酬水平、其他类型员工薪酬水平比较分

析

（1）与同行业可比公司及当地的薪酬水平的比较分析

报告期内，同行业可比公司未按照销售区域披露销售人员情况，无法按照销售区域计算同行业可比公司的人均薪酬、人均创收以及人均创利，故按照全体销售人员人均薪酬、人均创收、人均创利与同行业可比公司及珠海市人均薪酬对比分析，具体情况如下：

单位：万元/人

项目	2024 年 1-7 月			2023 年度			2022 年度		
	人均薪酬	人均创收	人均创利	人均薪酬	人均创收	人均创利	人均薪酬	人均创收	人均创利
澳华内镜	13.78	122.66	85.53	28.68	208.00	153.47	23.63	143.13	102.27
开立医疗	17.48	181.16	121.13	34.40	237.96	165.17	34.37	126.11	85.04
海泰新光	12.96	1,222.62	786.72	26.51	1,206.66	768.88	26.21	667.93	428.10
可比公司平均值	**14.74**	**508.81**	**331.13**	**29.86**	**550.87**	**362.51**	**28.07**	**312.39**	**205.13**
剔除海泰新光后的平均值	**15.63**	**151.91**	**103.33**	**31.54**	**222.98**	**159.32**	**29.00**	**134.62**	**93.66**
公司	12.10	67.98	46.99	24.47	142.01	102.94	21.83	96.80	71.03
珠海市平均值	-	-	-	7.77	-	-	7.61	-	-

注 1：同行业可比公司数据取自上市公司年报、半年报；2024 年 1-7 月的可比数据为 2024 年 1-6 月的数据，销售人员期末人数按 2023 年末数据计算；

注 2：珠海市人均薪酬数据为珠海市统计局披露的珠海市城镇私营单位就业人员年平均工资，2024 年 1-7 月未披露。

注 3：销售人员数量=（期初人数+期末人数）/2；人均薪酬=销售人员职工薪酬/销售人员数量；人均创收=营业收入/销售人员数量；人均创利=毛利润/销售人员数量。

报告期各期，公司销售人员的人均薪酬高于珠海市城镇私营单位就业人员年平均工资，原因主要是公司所处行业属于高新技术行业，薪酬水平较传统行业高，具备合理性。

公司销售人员人均薪酬、人均创收、人均创利低于同行业可比公司，主要原因系：一方面，可比公司均为上市公司，营业收入规模更大，整体薪酬水平更高；另一方面，各家公司所处的地区不同，存在薪酬差异，澳华内镜、开立医疗分别位于一线城市上海和深圳，当地平均薪酬水平整体较高，而海泰新光和视新医用分别位于青岛、珠海，其薪酬水平相对较低具有合理性。此外，海泰新光以代工模式为主，销售人员人数较少，使其人均创收和人均创利较高；开立医疗的主营业务涵盖超声设备和内窥镜领域，其中超声业务创收能力强，

提升上市公司整体的营收水平；同时，开立医疗和澳华内镜的内窥镜产品主要聚焦于消化内镜领域，该类产品单位价值较高，进一步增强了两家上市公司在创收和创利方面的表现。

综上所述，公司销售人员人均工资、人均创收、人均创利反映实际经营情况，与同行业可比公司和当地薪酬水平差异具备合理性。

（2）与公司其他类型员工薪酬水平的比较分析

公司的销售人员与其他类型员工的人均薪酬水平具体情况如下：

单位：万元/人

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
销售人员	12.10	24.47	21.83
行政管理人员	12.07	24.66	24.40
研发人员	12.40	19.37	17.94
生产人员	5.75	10.64	9.44
珠海市平均值	-	7.77	7.61

注 1：人员数量=（期初人数+期末人数）/2；人均薪酬=职工薪酬/人员数量。

注 2：珠海市人均薪酬数据为珠海市统计局披露的珠海市城镇私营单位就业人员年平均工资，2024 年 1-7 月未披露。

报告期内，随着公司业绩增长，各岗位员工的薪酬呈增长趋势。公司各岗位员工的年平均薪酬均高于珠海市城镇私营单位就业人员年平均工资，原因主要是公司所处行业属于高新技术行业，其薪酬水平较传统行业高，具备合理性。

2022 年和 2023 年，公司销售人员的人均薪酬较高，主要系公司销售人员的薪酬结构中包含与公司业绩直接挂钩的销售提成，且受业绩增长的影响较为显著，该期间内公司业绩增长显著，销售人员提成奖励相应提升，从而导致平均工资较高；2024 年 1-7 月，公司业绩受市场需求影响有所下滑，故销售人员人均薪酬亦有所下滑，具有合理性。公司行政管理人员承担公司运营、管理等支持性工作，薪酬水平相对稳定，而部分高级管理人员的薪酬较高导致整体人均薪酬较高；公司研发人员人均薪酬处于中等水平，且呈小幅上升趋势，系公司激励研发人员持续技术创新；公司生产人员的工作性质以体力劳动和流程化工作为主，技术门槛相对较低，因此人均薪酬较低。

综上所述，公司销售人员的人均薪酬与其他岗位人员的人均薪酬存在差异，差异主要源于各岗位的工作性质、技术门槛以及对公司的业绩贡献程度，具有合理性。

（三）说明通过报销形式给付的销售费用占比情况，销售人员人均报销金额及合理性，销售人员申请备用金的管理制度是否建立健全并执行有效；销售费用中差旅费归集内容是否均为公司员工为开展销售活动所发生，是否存在异常情况

1、通过报销形式给付的销售费用占比情况，销售人员人均报销金额及合理性，销售人员申请备用金的管理制度是否建立健全并执行有效

（1）通过报销形式给付的销售费用占比情况，销售人员人均报销金额及合理性

报告期内，公司涉及销售人员报销的费用主要是差旅费、业务招待费以及零星报销的办公费等，公司通过销售人员报销形式支付的销售费用金额、占比情况、人均报销金额如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
通过报销形式给付的销售费用（万元）	**516.21**	**789.87**	**539.25**
其中：差旅费	449.66	687.61	482.50
业务招待费	62.55	95.79	54.20
其他零星报销	4.00	6.47	2.55
销售费用合计（万元）	**2,579.64**	**4,676.68**	**3,690.06**
通过报销形式给付的销售费用占销售费用的比重	**20.01%**	**16.89%**	**14.61%**
销售人员数量（人）	116	118	114
销售人员人均报销金额（万元/人）	**4.45**	**6.69**	**4.73**
其中：差旅费人均报销金额（万元/人）	3.88	5.83	4.23
业务招待费人均报销金额（万元/人）	0.54	0.81	0.48

注：销售人员数量=（期初人数+期末人数）/2。

报告期内，通过报销形式支付金额占销售费用的比例分别为 14.61%、16.89%和 20.01%，主要为差旅费和业务招待费，占比逐渐上升主要系 2022 年末国内公共卫生事件防控政策的全面放开后，自 2023 年起销售人员开拓市场、拜访客户、商务洽谈、参加展会会议等活动明显增加，相应产生的销售人员差旅费用及业务招待费用有所增加，导致销售人员人均报销金额增加；2024 年，公司进一步加大市场投入力度，积极参与各类会议推广活动，使得报销费用持续增长。

（2）销售人员申请备用金的管理制度是否建立健全并执行有效

公司已制定《备用金管理制度》和《费用报销制度》，对销售人员申请和

报销备用金进行规定。公司备用金的主要借出对象为公司销售人员，避免员工出差时自垫费用，因此员工出差前均可申请备用金，主要用于差旅中的交通费、住宿费、餐饮费等必要支出。销售人员申请备用金时，需填写《借款单》，注明借支金额及用途，经过部门负责人、主办会计、财务部长、总经办审批后，由出纳员付款。销售人员归还备用金时，按公司报销制度办理报销手续，冲销借款。综上所述，销售人员申请备用金的管理制度建立健全并执行有效。

2、销售费用中差旅费归集内容是否均为公司员工为开展销售活动所发生，是否存在异常情况

报告期内，公司销售费用中的差旅费均为销售人员开展客户拜访、产品推广等直接销售活动所产生的交通、住宿、餐饮等合理支出，不存在异常情况。

差旅费报销提交时，销售人员需填写费用明细，并附上相应的费用发票；若无发票，则需提供付款记录和订单明细。报销单据由业务员填写后，销售部门负责人根据费用列支标准确认，随后经销售会计、财务部销售主管、财务总监复核审批后，最后由出纳完成付款流程。

因此，公司已建立健全的差旅费报销制度，制定明确的报销规定，明确各项费用的标准和报销流程，规范员工的差旅费报销行为，以确保费用的合规性。

三、关于推广活动。

（一）说明销售费用中服务费的归集内容，与展会和会务费内容的差异及划分依据；分别说明报告期内展会、会议的开展情况，包括但不限于各类活动次数、单次价格、活动地区等，单次活动费用的合理性，同类活动不同服务商的价格差异情况，说明交易的公允性

1、说明销售费用中服务费的归集内容，与展会和会务费内容的差异及划分依据

公司销售费用中的服务费是指公司在销售商品或提供服务过程中发生的与销售活动直接相关的各项服务费用，其包括专家劳务费、居间服务费和咨询或代理等其他服务费；展会费与会务费是指公司在参加各类展会、学术会议等活动中支付的报名注册费用、场地租赁费用、展台搭建费用等，两者具有不同的含义。报告期内，公司销售费用中服务费的具体内容及对应的金额如下：

单位：万元

项目	内容	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
专家劳务费	公司参与的会议活动中，公司需要承担的专家讲课或培训的费用	6.74	19.91	28.94
居间服务费	居间服务商促成公司获取订单且形成收入的服务费	12.75	38.47	2.02
咨询、代理等其他服务费	如签证服务、销售活动咨询服务等产生的费用	17.68	17.62	7.28
服务费-合计		**37.17**	**76.00**	**38.24**

2、分别说明报告期内展会、会议的开展情况，包括但不限于各类活动次数、单次价格、活动地区等，单次活动费用的合理性，同类活动不同服务商的价格差异情况，说明交易的公允性

（1）报告期内展会与会议的开展情况

①报告期内展会与会议的开展模式

公司主要通过参加境内学术会议、境内展会（以下简称“展会”）和国际展会的形式开展市场推广活动，具体情况如下：

区域	会议类型	会议内容	会议举办地	推广作用
境内	学术会议	学术会议包括全国性、地方性学术会议、手把手会议，主要由学会机构、医院机构与专业研究机构主办，用于临床医生进行学术交流，分享临床经验，交流前沿、创新技术。	会议所在地主要在华南、华东、西南、华北和华中，公司目前较少参与东北和西北地区的会议或展会；分省份看，主要在广东省、北京市、湖南省、四川省、贵州省、福建省等。	公司通过在学术会议中演示自有产品的使用功能及特点，或进行手把手操作培训，逐步建立公司在内窥镜临床领域的品牌知名度。
	展会	行业展会主办方多为全国性或省市区域性行业协会，如中华医学会、中国医学装备协会及省医学会等，每年定期举办，主要参与方为医疗器械制造企业。		公司向参会者展示现有产品的竞争优势，或发布新产品、新技术，吸引更多的目标客户，在促进行业交流的同时较好地宣传推广公司品牌，拓展自有品牌销售渠道。
境外	国际展会	国际展会通常为医疗器械国际展会，其为专门针对医疗器械行业的国际性展览和会议活动。这类展会通常由专业组织或行业协会主办，旨在为医疗器械制造商、供应商、分销商、医疗服务提供者、研究人员、政策制定者和行业专业人士提供一个交流、展示、学习和合作的平台。	会议所在地主要在亚洲地区的阿联酋、日本、菲律宾等国家，以及欧洲地区的德国、法国、俄罗斯等国家。	

公司主要作为参与方的角色参加各类会议活动，参会形式为自主参会或联

合代理商参会，不涉及聘请第三方推广服务商；对于公司少数自主举办的学术会议，其规模较小或为线上会议的形式，公司亦未聘请推广服务商。在参与学术会议或展会时，公司作为参与方享受举办方提供的会议服务，并按照举办方的要求承担相关会议费用，无需自主聘请会议服务商；仅在少数情况下，公司会自主聘请展台搭建服务商以满足特定的展示需求。

公司所承担的展会费与会务费主要是指展位费和报名注册费，其支付对象主要为举办会议的官方机构或由举办方聘请并指定的第三方会议服务商。其中，官方机构主要包括中华医学会、广东省医学会、中国医师协会等国家级或地方级的医学学术组织，以及与医疗健康相关的各类行业协会，该类官方机构主要负责统筹组织学术会议或展会，进行资源协调、会议资金管理；会议服务商主要负责会议的策划与执行，涵盖场地租赁、会议策划、设备租赁、嘉宾邀请、活动执行等全流程服务内容，当举办方人力或资源有限时，会委托会议服务商协助完成会议活动的具体执行工作。

②展会费与会务费的合理性分析

公司参与的会议类型分为展会、学术会议和国际展会。按会议类型划分的参会费用支出、场次、场均费用等具体情况如下：

单位：场、万元

类型	期间	场次	会议费用	场均费用
展会	2024 年 1-7 月	28	75.25	2.69
	2023 年度	66	111.67	1.69
	2022 年度	34	57.33	1.69
	合计	**128**	**244.25**	**1.91**
学术会议	2024 年 1-7 月	23	40.32	1.75
	2023 年度	36	56.24	1.56
	2022 年度	21	49.06	2.34
	合计	**80**	**145.62**	**1.82**
国际展会	2024 年 1-7 月	8	46.53	5.82
	2023 年度	13	78.99	6.08
	2022 年度	-	-	-
	合计	**21**	**125.52**	**5.98**

报告期内，公司参与的会议类型以展会的形式居多，且以境内的会议活动

为主，2022 年由于公共卫生事件防控政策，公司未参与国际展会，防控政策放开后，公司参与的境外推广活动有所增加。

从整体的场均费用情况来看，国际展会因规模大、品牌曝光度高而使得其场均费用高于国内会议；境内展会的场均费用高于学术会议，主要原因系公司参与的国家级及以上的展会占比较高，国家级及以上的会议规模较大，所需支出的费用相对较高。

从年度维度来看，同类型会议在各年度的场均费用存在波动，一方面是因为每年参与的具体会议和会议级别构成存在差异，另一方面是因为部分定期会议由于各年度的举办地不同，公司在参会深度、费用承担方式等方面的选择也有差异。进一步看，2024 年 1-7 月的展会的场均费用高于其他年度，主要原因系该期间公司参加的会议较少且国家级及以上的展会数量占比较高，其中包含两场规模大、费用高的医疗器械（春季）博览会和全国重症医学大会，从而导致场均费用上升；2022 年度的学术会议的场均费用高于其他年度，主要原因系该年度公司参加了两场规模大、费用高的国家级综合性危重症会议，从而拉高了场均费用。

综上所述，公司参与的展会与学术会议的单次活动费用存在波动，差异原因主要是各个会议的等级、会议规模以及公司的参会方式及费用承担方式不同，具有合理性。

（2）同类活动不同服务商的价格差异情况，说明交易的公允性

报告期内，公司参与的同类型会议中，支付对象为举办方官方机构或由举办方聘请并指定的会议服务机构的场均费用情况如下：

单位：万元

会议类型	费用支付对象	场均费用		
		2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
展会	官方机构	3.42	2.30	1.96
	会议服务机构	1.84	1.17	1.61
	小计	**2.78**	**1.83**	**1.80**
学术会议	官方机构	2.85	1.87	3.25
	会议服务机构	1.13	1.34	2.27
	小计	**2.24**	**1.65**	**2.71**
境外展会	会议服务机构	5.82	6.08	-

对于相同的会议类型，公司支付给举办方官方机构的场均费用高于支付给会议服务机构的场均费用，主要原因系收费较高的会议的举办方通常经费充裕且具有较为充足的人员配备，能够较为独立地承担会议的执行工作，且相较会议服务机构，官方机构所提供的服务更加综合、全面，因此，同类会议中支付给官方机构的平均费用较高。同时，公司在报告期内开展的动物产品会议的会议费用支付对象均为会议服务机构，而动物产品会议的规模普遍较小，所需费用较低，一定程度上降低了会议服务机构整体平均费用水平。

综上所述，同类活动不同支付对象的价格存在合理差异，相关交易具有公允性。

（二）说明公司主要推广活动的开展模式，聘请的服务商与公司销售人员的分工，服务商的选取标准

1、说明公司主要推广活动的开展模式，聘请的服务商与公司销售人员的分工

推广服务商一般指接受医药或医疗器械生产企业的委托，从事市场调研、学术推广等工作并收取服务费用的第三方单位。报告期内，公司不存在聘请第三方推广服务商开展市场推广活动的情形。公司主要通过自建销售团队与各地间接销售客户配合开展销售及市场推广活动。具体而言，公司积极自主参与或联合间接销售客户参加境内外的学术会议和展会，同时充分利用线上媒体渠道进行产品宣传推广；此外，公司在境内市场还存在少量的居间销售模式，居间服务商向公司提供其掌握的订单需求信息并促进订单落地。

公司市场推广活动的开展模式及其对应的供应商、费用构成和公司销售人员分工情况如下：

推广模式	主要市场推广活动供应商	服务内容	对应费用类型	销售人员分工
展会、学术会议等会议活动	会议举办方、举办方聘请并指定的会议服务商、少数展台搭建服务商	会议举办方主要系统筹组织会议、提供场地、邀请参会方、邀请专家、活动资金管理；会议服务商主要系负责会议的策划与执行；展台搭建服务商提供展位的搭建、装饰等服务	展会费与会务费	公司的参会团队通常由销售及市场部门人员构成，人员配置根据会议层级及业务需求进行弹性部署，通常在 1-8 人区间；公司参会人员承担展位布置、物料筹备等前期工作，会议期间负责公司产品讲解或协助专家进行公司产品的演示及培训。

推广模式	主要市场推广活动供应商	服务内容	对应费用类型	销售人员分工
广告宣传	广告媒体公司、宣传物料公司	制作宣传品或提供广告投放平台	广告费	在行业展会上派发宣传品或者向客户介绍产品信息。
居间模式	居间服务商	向公司推介客户资源，达成公司与目标客户订单落地	居间服务费	配合对接客户，促进订单落地。

2、服务商的选取标准

对于会议活动举办方，公司会及时关注和定期收集行业展会通知信息，根据会议规模、会议知名度、自身预算、宣传程度综合考虑是否参与活动，通常选取规模较大、知名度高的展会或学术会议参与；对于会议服务商，公司主要是作为参与方享受举办方提供的会议服务并承担相应费用，不主动选取并聘请会议服务商；对于展台设计和搭建供应商，公司根据展会举办地、展台大小、参展产品情况以及拟展现公司形象，选择展台设计和搭建供应商。

对于广告宣传的供应商，公司根据宣传品的设计情况、服务价格以及公司产品广告所需投放的平台规模和影响力等，选择供应商。

公司的居间服务商包括公司的签约经销商以及其他掌握潜在订单信息的公司或自然人。公司的签约经销商凭借其在当地的信息优势和渠道资源，能够为公司提供并介绍商机；在部分公立医院指定代理商直接向厂商采购（而非通过当地签约经销商采购）的情况下，公司在完成交易后向签约经销商支付居间费。此外，对于其他居间服务商，公司综合考虑其掌握的客户资源或客户需求信息以及订单落地的可能性等多方面因素后，选择建立合作。

（三）说明主要服务商的基本情况，包括但不限于名称、实际控制人、交易规模与经营规模是否匹配、为公司提供的主要服务等；是否存在注册资本较小、成立时间较短、员工人数较少、主要为公司提供服务的服务商，若有，请说明其与公司是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在利益输送，是否符合行业惯例，并分析交易的必要性与公允性；是否存在大量新设或注销服务商的情形，如存在，请说明具体的原因及合理性

报告期内，公司不存在聘请第三方推广服务商开展市场推广活动的情形，公司的市场推广活动供应商主要为会议活动举办方及举办方指定的会议服务商、广告宣传品或广告服务的供应商、居间服务商等。报告期内，上述各类型的供应商中，报告期各期交易金额前五大且报告期内交易金额合计超过五万元的供

应商具体情况如下：

展会费与会务费涉及的供应商							
名称	**组织性质**	**成立时间**	**简介**	**实际控制人/负责人**	**注册资本**	**员工人数**	**报告期内交易金额合计**
中华医学会	社会团体	1915 年	中国医学科学技术工作者自愿组成并依法登记的学术性、公益性、非营利性法人社团，定期举办各类学术会议和活动	赵玉沛（现任会长）	-	近 70 万名会员	69.92 万元
中国医师协会	社会团体	2002 年	经国家民政部登记注册的全国性、行业性、非营利性社会团体，由执业医师和执业助理医师自愿组成，定期举办各类学术会议和活动	马晓伟（现任会长）	-	-	56.70 万元
广东省医学会	社会团体	1917 年	广东省医学科技工作者自愿组成并依法登记的公益性、学术性、非营利性法人社团，接受中华医学会的业务指导，定期举办各类学术会议和活动	黄飞（现任会长）	-	8 万余名会员	19.81 万元
北京中咨时代国际展览有限公司	普通法人	2007-04-19	为致力于开拓海外市场的企业提供全方位的参展、参会服务	戴丽君	600 万元	小于 50 人	24.61 万元
国药励展展览有限责任公司	普通法人	2001-11-08	专注于承办会议或提供会议服务	国务院	36.23 万美元	小于 199 人	13.83 万元
中展世贸（北京）国际会展有限公司	普通法人	2011-12-16	专注于提供国际展览会议服务	刘子桢	1,000 万元	小于 50 人	13.06 万元
上海东信展览有限公司	普通法人	2018-09-05	专注于提供展览展示服务、会务服务等	吴顺礼	1,000 万元	小于 50 人	10.57 万元
北京彼维国际会展有限公司	普通法人	2017-09-08	专注于提供提供会议服务	杜金来	500 万元	小于 50 人	7.55 万元
Consultac International Group Limited	境外法人	2023-04-03	提供会议服务	-	-	-	23.85 万元
Congress Consultants B.V.	境外法人	2022 年前	专注于组织和管理各类会议、活动和培训	-	-	-	9.60 万元
广告费涉及的供应商							

名称	组织性质	成立时间	简介	实际控制人/负责人	注册资本	员工人数	交易规模
珠海市恒美印刷制品有限公司	普通法人	2015-08-07	从事画册、彩页、彩盒、宣传册的生产和销售	李均荣	500 万元	约 38 人	51.77 万元
维易网络技术(武汉)有限公司	普通法人	2018-12-24	作为全球领先的 B2B 在线商务展会集团 Virtual Expo 集团的中国全资子公司，负责集团在大中华区的营销及服务事宜	Virtual Expo Group	100 万元	-	16.79 万元
阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	普通法人	1999-09-09	公司以 B2B 电商平台起家，已发展成为涵盖电商、云计算、数字媒体、金融科技等多个领域的综合性科技集团	-	599,594.14 万美元	约 4,827 人	6.82 万元
珠海力格文化传播有限公司	普通法人	2016-09-14	从事广告设计、制作、发布及代理等业务	高金锋	200 万元	小于 50 人	5.42 万元
居间服务费涉及的供应商							
名称	**组织性质**	**成立时间**	**简介**	**实际控制人/负责人**	**注册资本**	**员工人数**	**交易规模**
温州以谦贸易有限公司	公司签约经销商	2020-07-14	从事医疗器械的贸易	高泉子	100 万元	小于 50 人	13.82 万元
湖南迈岱医疗科技有限公司	普通法人	2017-06-21	从事医疗器械的贸易、租赁和技术服务	姚舜	200 万元	小于 50 人	5.53 万元

注：上述主体的信息来自企查查、企业/组织官网等公开信息、实地走访访谈纪要。

根据上表，报告期内，公司市场推广活动主要供应商的交易规模与经营规模相匹配。报告期内，公司除与中华医学会、中国医师协会等官方社会团体以及彩页供应商珠海市恒美印刷制品有限公司的交易规模较大外，公司与其他市场推广活动供应商的交易规模均较小；经中介机构访谈珠海市恒美印刷制品有限公司，其不存在注册资本较小、成立时间较短、员工人数较少或主要为公司提供服务的情形。此外，上述供应商与公司不存在关联关系或潜在关联关系，不存在利益输送的情形，交易符合行业惯例，交易具有必要性与公允性；公司不存在大量新设或注销的市场推广活动供应商的情形。

（四）补充披露报告期内公司支付专家劳务费与居间费的金额，销售费用二级科目的归集情况，说明专家劳务费和居间费的平均金额或提成的计提比例（如有），是否明显偏离市场水平，价格是否公允，是否存在资金体外循环、利益输送、直接或间接商业贿赂情况

1、补充披露报告期内公司支付专家劳务费与居间费的金额，销售费用二级科目的归集情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”之“（1）销售费用”中补充披露，具体如下：

“销售费用的服务费中，包含专家劳务费与居间服务费。公司需要承担专家劳务费的会议类型主要为学术会议，公司根据举办方的要求承担部分或全部专家的费用；公司的居间费为居间服务商向公司推介客户资源，达成公司与目标客户订单落地的服务费。报告期内，公司支付专家劳务费和居间服务费的金额如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
专家劳务费	6.74	19.91	28.94
居间服务费	12.75	38.47	2.02

”

2、说明专家劳务费和居间费的平均金额或提成的计提比例（如有），是否明显偏离市场水平，价格是否公允，是否存在资金体外循环、利益输送、直接或间接商业贿赂情况

（1）专家劳务费

报告期内，公司承担的专家劳务费人均通常为 3,000 元至 4,000 元，公司根据不同区域、不同级别的专家及行情情况调整劳务费的支付水平。报告期内，按会议类型划分的专家劳务费情况如下：

单位：万元、场、人、人/场、万元/人

类型	期间	专家劳务费用	场次	专家人数	场均专家人数	平均专家劳务费用
学术会议	2024 年 1-7 月	6.24	13	21	1.62	0.30
	2023 年度	18.02	17	49	2.88	0.37
	2022 年度	16.35	18	38	2.11	0.43
	合计	**40.61**	**48**	**108**	**2.25**	**0.38**
展会	2024 年 1-7 月	0.50	1	1	1.00	0.50
	2023 年度	1.89	3	4	1.33	0.47
	2022 年度	12.59	13	37	2.85	0.34
	合计	**14.98**	**17**	**42**	**2.47**	**0.36**

2024 年 1-7 月，学术会议的场均专家人数和平均专家劳务费用较低是因为公司上半年未参与国家级及以上的学术会议，且存在多场泰科医疗的动物产品手把手培训会，规模较小，所需的专家及专家费用较少。

按相关规定，专家参与学术讲课前需在其所在医疗卫生机构报备，且公司参与的各级展会或学术会议均为公开性会议，具有合规性；同时，公司依法履行相关专家个人所得税代扣代缴义务。公司承担的专家劳务费人均费用未明显偏离市场水平，价格在合理范围，不存在异常。经中介机构核查，公司不存在资金体外循环、利益输送、商业贿赂的情形，具体核查情况参见本题主办券商回复中的相关内容。

（2）居间服务费

报告期内，公司通过居间服务商合作达成订单的情况较少，居间费率根据目标客户接洽、开拓难度等因素，范围从 5%至 30%不等。通过居间服务商合作的订单毛利率高于普通订单，且扣除居间服务费后的利润空间不低于普通订单，具有商业合理性。

报告期内，居间服务费费率情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
居间服务费（万元）	12.75	38.47	2.02

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
对应订单金额（万元）	44.51	274.22	25.65
居间服务费占订单金额的平均比例	28.64%	14.03%	7.87%
对应订单金额占境内内窥镜产品及配件收入的比例	0.88%	2.23%	0.33%
居间模式订单的毛利率	86.07%	86.01%	83.58%
剔除居间费用后的毛利率	83.68%	82.47%	80.52%
境内内窥镜产品及配件的毛利率	75.52%	77.11%	79.04%

综上，公司居间服务费未明显偏离市场水平，价格在合理区间。中介机构核查居间协议、发票、支付凭证及税款代缴完税证明等单据，验证费用的真实性，同时分析公司流水及公司关键人员的个人流水验证费用的完整性；经中介机构核查，公司不存在资金体外循环、利益输送、商业贿赂的情形，具体核查情况参见本题主办券商回复中的相关内容。

四、说明公司对其推广活动开展、报销、发票管理、供应商选择等内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等；是否存在通过个人卡或现金支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形，是否存在虚增销售人员差旅费、通过服务商虚拟事项等方式套取资金体外使用的情形

（一）说明公司对其推广活动开展、报销、发票管理、供应商选择等内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等

公司主要通过参加展会或学术会议进行产品推广，公司制定了《展会及学术会议管理规定》《费用报销制度》等内部控制制度，对公司会议推广活动的开展、报销审批、发票管理、支出审批流程等进行了规定，具体情况如下：

项目	执行情况
会议活动开展	公司一线销售人员或市场部人员根据实际需求提出参会申请，并明确参会形式、人员以及参会所需的物料及预算，通过 OA 系统提交申请表，经大区销售负责人、市场部部长、销售总监和总经理审批后准予实施。会议活动结束后，申请人应当在 OA 系统提交会议总结，并附上会议签到表、会议现场图片等相关资料。
报销审批、发票管理、支出审批流程	对于对外支付的款项，由申请人在 OA 系统提交付款申请，并需提交活动开展证明材料，经申请人部门负责人、财务会计、财务总监、总经理（若金额较大）审批通过后，由公司对外支付。对于员工报销费用，申请人应取得的真实、合规的原始票据，并在 OA 系统提交报销申请，经审批通过后，报销款通过银行转账到员工账户。此外，对于超出会议预算部分的费用，申请人需提交特殊事项审批表，经审批通过后方能予以支付或报销。

公司通常根据会议影响度及会议预算等因素综合考虑并选择参与的会议及其对应的举办方，少数情况下会根据展位和展台设计需要，选择展台设计和搭建供应商，公司在与上述供应商合作前均已签署协议。此外，公司为有效防范会议推广费用支出的风险，除按规定完成支出审批流程外，还会对申请人的行程记录、考勤记录、出差申请流程等进行抽查，对发票真实性进行严格核查，并对超出预算的费用执行特殊事项审批程序，从而整体把控费用风险。

综上所述，报告期内，公司对会议推广活动开展、报销、发票管理、供应商等内部控制制度的执行情况良好，公司已建立有效的风险防范措施并有效执行，报告期内未发生因推广活动相关内控不完善导致的违规事件。

（二）是否存在通过个人卡或现金支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形，是否存在虚增销售人员差旅费、通过服务商虚拟事项等方式套取资金体外使用的情形

报告期内，公司存在通过现金支付销售人员部分奖金的情形，具体情况系：2024 年 6-7 月，为更好地激励销售人员，推动公司业绩发展，公司以现金形式先后向 20 名销售人员发放 2023 年年度业绩奖，合计 7.60 万元，人均奖金 0.38 万元。除此之外，报告期内不存在其他通过现金支付销售人员薪酬的情形。

报告期内，公司不存在通过个人卡支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形。2022 年度，公司存在的个人卡与销售人员薪酬支付无关，系用于小额零星采购，采购款已及时入账，截至本审核问询回复出具之日，个人卡采购行为已整改，相关个人卡已注销。

公司与销售活动有关的制度包括《备用金管理制度》《费用报销制度》《展会及学术会议管理规定》等，相关内部控制运行有效，报告期内公司不存在体外代垫费用的情况，不存在虚增销售人员差旅费、通过推广商虚拟事项等方式套取资金体外使用的情形。

【主办券商回复】

一、核查上述事项并发表明确意见，详细说明具体的核查程序、比例等，并对报告期内公司销售费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述情况，主办券商执行了如下程序：

1、获取公司报告期各期销售费用明细表，了解公司销售费用的具体构成，分析各主要项目的变动情况及合理性；对比公司与同行业可比公司的销售费用构成以及销售费用率情况，分析报告期内公司销售费用的合理性。

2、访谈公司管理层，了解公司主要销售活动和推广模式，了解公司销售部门的组织架构和人员分布情况，了解销售人员的薪酬制度。

3、获取公司报告期内各期工资明细表、员工花名册，了解人员所属部门并检查岗位职责，查看公司销售人员构成及地区分布情况，分析与销售模式的关系，并与同行业可比公司销售人员情况进行对比，分析差异原因及合理性；取得公司收入明细表，按地区统计公司主要客户及销售收入情况，结合销售人员情况，分析不同区域销售人员数量与对应收入的合理性；查询可比公司年度报告，将公司销售人员人均工资、人均创收、人均创利情况与可比公司进行比较，分析差异原因及合理性。

4、获取各期报销形式的金额和占比情况，了解报销形式的费用主要内容，分析销售人员人均报销金额的合理性。

5、获取公司推广活动相关管理制度、费用管理制度、供应商管理制度，访谈公司市场部负责人、财务部负责人，了解公司推广活动相关内控制度的执行情况。

6、获取报告期内公司会议费台账，计算并分析报告期内展会及学术会议的场次、平均费用，分析其合理性，了解展会及会议活动的主要内容；执行分析性复核程序，获取对应的展会及学术会议底稿，包括会议通知、会议现场照片、签到表、会议总结等证明材料，验证会议的真实性；收集专家学术交流会议的参会专家名单、专家介绍、现场照片等，验证专家身份的真实性。执行细节测试程序，抽取部分会议费的事前 OA 审批记录、协议、付款申请单、银行回单、活动举办方开具的发票等，验证费用发生的真实性，报告期各期的核查比例分别为 47.83%、41.47%和 43.93%。

7、获取报告期内居间服务费台账，获取居间服务协议、发票、支付凭证及税款代缴完税证明等，验证费用的真实性、合理性，核查比例为 100%。

8、在各协会官网、民政部全国社会组织信用信息公示平台、企查查等网站查询主要会议活动供应商、居间服务商、广告服务商的基本信息，了解服务商的成立时间、注册资本、组织性质等。

9、 获取并分析报告期内公司、公司实际控制人及其配偶、成年子女、董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，核查其与公司的主要客户、供应商、推广活动服务商是否存在异常资金往来。

10、获取信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，核查公司在开展推广活动的过程中是否存在因商业贿赂等违法违规行为而受到行政处罚或诉讼的记录。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、报告期内公司销售费用规模处于合理水平，与公司业务规模及销售活动相匹配，不存在明显偏高的情形；公司的销售费用率整体略高于同行业可比公司平均水平，主要系公司销售人员的职工薪酬和差旅费较高所致；公司销售费用明细构成及主要费用类型与可比公司不存在重大差异，各费用明细占比差异亦具有合理性。

2、报告期内，公司与同行业可比公司销售人员数量及占比存在差异，但具备合理性；公司销售人员数量及占比能够反映实际经营情况，与销售模式及收入变动趋势匹配；公司销售大区销售人员数量、人均工资、人均创收、人均创利反映实际经营情况，与同行业可比公司和当地薪酬水平存在差异，但具备合理性。

3、报告期内，通过报销形式支付金额占销售费用的比重分别为 14.61%、16.89%和 20.01%，主要为差旅费和业务招待费，销售人员人均报销金额属于在合理范围内；销售人员申请备用金的管理制度建立健全并执行有效；公司销售费用中差旅费归集内容均为公司员工为开展销售活动所发生，不存在异常情况。

4、公司参与的展会与学术会议的单次活动费用存在波动，差异原因主要是各个会议的等级、会议规模以及公司的参会方式及费用承担方式不同，具有合理性；同类活动不同支付对象的价格存在合理差异，相关交易具有公允性。

5、报告期内，公司不存在聘请第三方推广服务商开展销售推广活动；公司市场推广费主要由展会费与会务费、专家劳务费、居间服务费和广告宣传费构成，上述市场推广活动供应商主要为会议活动举办方及举办方指定的会议服务商、广告宣传品或广告服务的供应商、居间服务商等；报告期内，公司上述主

要供应商的交易规模与经营规模相匹配；公司与上述主要供应商不存在关联关系，不存在利益输送，不存在大量新设或注销供应商的情形；公司与上述主要供应商的交易价格按市场价确定，具有公允性。

6、公司已建立推广活动开展、报销、发票管理、供应商选择等内部控制和风险防范措施，执行情况良好，报告期内未发生因推广活动相关内控不完善导致的违规事件。

7、报告期内，公司为了更好地激励销售人员，用现金发放 2023 年年度业绩奖，合计 7.60 万元，人均金额 0.38 万元，涉及金额较少；除此之外，公司不存在其他通过现金支付销售人员薪酬的情形。报告期内，公司不存在通过个人卡支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形，不存在虚增销售人员差旅费、通过服务商虚拟事项等方式套取资金体外使用的情形。

8、公司销售费用具有真实性、准确性、完整性。

二、说明对公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水的核查情况，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，结合上述资金流水核查情况说明公司内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形

主办券商对公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水的核查情况如下：

（一）核查范围

1、公司资金流水

主办券商对公司资金流水核查范围涵盖公司报告期内有效存续、合并报表范围内所有经营主体所开立的所有银行账户（含报告期内曾经存续但已注销账户）。

2、个人资金流水

主办券商对个人资金流水核查范围涵盖报告期内以下人员（共计 37 人）的账户：

①公司控股股东、实际控制人及其配偶、成年子女；

②董事、监事、高级管理人员（不含外部董事）；

③公司关键岗位人员，主要包括公司各主体的销售部办事处主任、大区经

理、物料采购部部长及主管、市场部部长、财务部部长及财务部员工。

主办券商选取 17 家银行纳入核查范围，包括中国工商银行、中国农业银行等 6 家国有银行、招商银行、浦发银行等 9 家股份制银行，以及珠海华润银行、珠海农商银行 2 家地方银行。

（二）异常标准及确定依据

在资金流水核查中，主办券商将以下情况作为异常标准：

①公司大额资金存在重大异常，与经营活动、资产配置、对外投资等不匹配；

②公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员等存在异常大额资金往来；

③公司存在大额或频繁取现的，且无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释；

④公司存在大额购买无实物形态的资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，且不具有商业合理性；

⑤公司与客户、供应商存在与经营业务无关的非业务性异常往来；

⑥个人被核查对象与公司全部客户、供应商、公司主要客户及供应商的控股股东、实际控制人或主要管理人员，以及公司其他员工之间存在异常大额资金往来；

⑦个人被核查对象银行账户存在大额或频繁取现的，且无合理解释。

主办券商确定的公司资金流水的重要性水平为≥10 万元人民币或≥2 万元欧元、美元；个人资金流水的重要性水平为≥2 万元人民币。针对超过重要性水平的银行流水，主办券商逐笔核查往来的背景及合理性、相关资金的实际用途或去向，以判断是否存在上述异常情形。

（三）核查程序及核查证据

1、公司资金流水

主办券商执行了以下核查程序，以尽可能确保公司资金流水核查的完整性以及交易流水背景的真实性与准确性：

（1）主办券商、申报会计师陪同并亲自获取了公司已开立账户清单并取得报告期内所有已开户的银行对账单，并用今日水印相机拍照留痕；

（2）主办券商、申报会计师对报告期各期银行账户年末余额及其他重要事项分别实施了独立函证程序，并检查回函与公司账面记录账户余额是否一致；

（3）获取公司使用的支付宝、一达通账户报告期内的原始电子账单；获取并检查公司《货币资金管理制度》对于第三方平台账户的管理，获取公司账户完整性的承诺函；

（4）筛选重要性水平以上的大额收支记录，比对银行对账单和序时账的实际收（付）款方与账面收（付）款方是否相符，金额是否一致，款项交易背景是否真实、是否符合企业正常生产经营情况。对于银行流水与账面记录不一致或认为有必要进一步核查的其他情形，通过询问发行人了解相关背景，获取并核查相关单据，核查是否存在异常事项；

（5）获取并检查公司库存现金日记账，盘点公司报告期末库存现金。

2、个人资金流水

主办券商执行了以下核查程序，以尽可能确保个人账户核查的完整性以及交易流水背景的真实性与准确性：

（1）主办券商、申报会计师现场陪同被核查对象前往银行，并亲自取得银行开户清单及纸质流水。对于银行无法打印未开户证明纸质单据或无法在自助机查询界面拍照留存的情况，主办券商、申报会计师要求被核查对象导出云闪付银行账户记录作为未开户证明的支撑性底稿；

（2）通过比对上述银行流水中个人所持有的不同账户之间、个人与其他被核查对象之间的转账和交易记录，进一步印证各核查对象银行账户个人流水提供的完整性；获取经公司实际控制人及其配偶、成年子女、董事（不含外部董事）、监事签字的关于银行账户完整性的承诺函；

（3）对报告期内单笔发生额超过 2 万元人民币、同日频繁小额交易累计发生额超过 2 万元人民币的交易记录，采取现场或电话访谈被核查对象的方式进行背景核查——包括对手方与被核查对象的关系、对手方与拟挂牌公司的关系、交易发生原因等，关注个人是否与公司及其关联方、客户、供应商或其关键人员存在异常交易事项，以及被核查对象银行账户是否存在频繁存取现情形，做好记录并判断交易背景的合理性，必要时取得借条、购车合同、购房合同、理财持有记录等支撑性底稿；

（4）重点关注并核查是否存在体外资金循环、资金占用或个人代收代付公司货款等异常情形；

（5）取得经公司实际控制人、实际控制人的配偶及其成年子女、董事、监事、高级管理人员签字的关于个人账户及交易流水完整性、真实性，且不存在当事人及当事人家庭成员为公司代垫成本、费用，变相提供财务资助等异常情形的承诺函。

（四）核查结果

1、个人与客户、供应商或其关键人员的资金往来

经核查，报告期内个人与客户、供应商或其关键人员不存在无合理交易背景的大额资金流水往来。经匹配，公司个别人员与客户、供应商或其关键人员存在往来，相关资金往来均已形成闭环，具体明细如下：

单位：万元

序号	交易发生日期	账户所有人	流入金额	流出金额	交易对手方	备注
1	2022/04/02	岳玲艳	-	2.40	费书林	对方系公司供应商珠海市建宇工程有限公司财务负责人；该笔款项系岳玲艳偿还报告期前借入款项，系双方基于个人关系的短期资金周转往来
2	2022/10/31	谭文	-	5.00	刘勇	对方系公司客户广州辉耀医疗科技有限公司实际控制人；该笔款项系谭文向刘勇借出款项，系双方基于个人关系的短期资金周转，该款项已于报告期后全额偿还
3	2023/09/20	何为英	13.00	-	曹颢骜	对方系公司客户武汉金图科贸有限公司实际控制人；该笔款项系货款，对方因尚未办妥对公账号故用个人账号临时打款
4	2023/09/22	何为英	-	13.00	曹颢骜	系原路全额退回货款
5	2023/09/28	何为英	14.50	-	陈燕	对方系公司客户福建红裕科技有限公司员工；该笔款项系货款，对方因尚未办妥对公账号故用个人账号临时打款
6	2023/12/28	何为英	-	14.50	陈燕	系原路全额退回货款

报告期内，何为英账户涉及两笔货款，均已于当年原路退回，主办券商已取得相关合同、银行收款回单等原始单据，经检查无异常。目前，公司已完善《资金管理制度》并对员工展开培训，杜绝后续再发生个人账户代收公司货款的情形。

岳玲艳向费书林借入用于资金周转的款项已全额偿还，谭文向刘勇借出用

于资金周转的款项已全额偿还，主办券商已取得还款记录作为支撑性底稿。除上述情况，报告期内个人被核查对象不存在与客户、供应商或其关键人员的大额异常资金往来。

2、个人卡情形

经核查，公司报告期内曾存在个人卡情形。报告期内公司前任财务会计谭玲（系公司实际控制人的女儿）名下两个银行账户——邮储银行 621799585000342303 4 和交通银行 6222620780009133985 实质分别用作视新医用与泰科医疗的公司账户，主要用于支付公司的相关办公费用及少量材料款。

主办券商通过访谈、实地亲自调取流水及相应底稿，确认了上述个人卡仅于 2022 年存在交易记录，具体金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年	2022 年
个人卡收款	-	-	4.07
年销售总额	7,885.12	16,757.28	11,034.88
占年度销售总额的比重	**-**	**-**	**0.04%**
个人卡付款	-	-	8.63
年采购总额	2,260.23	4,604.74	3,229.50
占年度采购总额的比重	**-**	**-**	**0.27%**

注：采购总额包含原材料、外协加工及资产采购金额

公司将个人卡资金作为备用金管理，具体入账方式如下：

项目	入账方式
个人卡收取货款	借：库存现金 贷：应收账款
个人卡支付零星采购款/运费	借：固定资产/管理费用等 贷：银行存款
公司账户向个人账户充值	借：库存现金 贷：银行存款
个人账户提现至公司账户	借：银行存款 贷：库存现金

主办券商对个人卡报告期内的交易记录进行了逐一复核确认，并取得了相应底稿（京东或淘宝下单购买记录截图），证实两张个人卡完全由公司使用（无个人款项）。2022 年 5 月 13 日、2022 年 12 月 1 日，交通银行个人卡内余额 4.31 万元及邮储银行个人卡内余额 4.02 万元分别提现至公司库存现金进行管理，此后个人卡停用，主办券商获取并查阅了库存现金日记账及流水，未发现

异常。

2025 年 2 月 18 日，公司个人卡均已注销，主办券商获取了银行开具的销户清单原始单据。目前，公司已完善《资金管理制度》，杜绝使用个人卡进行代收代付。

（五）核查结论

综上所述，主办券商已对公司、公司实际控制人及其配偶、成年子女、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水进行了审慎核查。经核查，公司内部控制基本健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

三、请主办券商、律师对公司推广活动的合法合规性，是否存在商业贿赂的情形，服务商与公司是否实现有效的风险隔离发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了如下核查程序：

1、访谈销售部门负责人、财务部门负责人，获取《展会及学术会议管理规定》《费用报销制度》《资金管理制度》《备用金管理制度》等推广活动及费用支出相关的内控制度，评价内控制度设计的合理性、完整性，评价执行是否有效，重点关注能否有效防范商业贿赂风险等。

2、获取信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，核查公司在开展推广活动的过程中是否存在因商业贿赂等违法违规行为而受到行政处罚或诉讼的记录。

3、访谈公司主要客户，确认公司与其在业务合作过程中不存在商业贿赂或不正当竞争等行为，确认双方不存在非交易性资金往来。

4、获取报告期内公司会议费台账，执行分析性复核程序，获取对应的展会及学术会议底稿，包括会议通知、会议现场照片、签到表、会议总结等证明材料，验证会议的真实性；收集专家学术交流会议的参会专家名单、专家介绍、现场照片等，验证专家身份的真实性；执行细节测试程序，抽取部分会议费的事前 OA 审批记录、协议、付款申请单、银行回单、活动举办方开具的发票等，验证费用发生的真实性。

5、获取报告期内居间服务费台账，获取居间服务协议、发票、支付凭证及税款代缴完税证明等，验证费用的真实性、合理性。

6、获取并分析报告期内公司、公司实际控制人及其配偶、成年子女、董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，核查其与公司的主要客户、推广活动供应商是否存在异常资金往来。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

报告期内，公司主要利用自有的销售团队开展市场推广活动，通过参加境内外的学术会议和展会、销售人员日常推广、线上媒体宣传等方式进行产品推广，同时，公司在境内市场还存在少量的居间销售模式；公司不存在聘请第三方推广服务商开展市场推广活动的情形。

公司的市场推广活动具有合法合规性，不存在商业贿赂的情形。公司市场推广活动供应商与公司可以实现有效的风险隔离。

问题 7：关于研发费用

根据申报材料，报告期内，公司研发费用率分别为 21.62%、18.19%、24.47%，占比较高，主要由职工薪酬、研发材料、折旧及摊销等构成；研发人员 102 人，占比 23.89%。

请公司：（1）说明 2023 年研发费用中检测费大幅增长的原因及合理性，说明检测费发生的背景，主要供应商的基本情况，归集于研发费用的合理性。（2）说明报告期内各个研发项目的时间、目标、预算及实际执行情况、人数需求、研究成果、对应在产品中的商业化转化情况，说明研发活动的真实性、必要性。（3）结合与可比公司产品特性、生产工艺等比较情况，说明公司技术是否具有领先性，说明研发投入较多的原因及合理性，研发费用率、研发人员占比与同行业是否存在明显差异。（4）列示说明研发人员的学历分布情况，结合职能定位说明公司研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，研发人员人均薪酬与可比公司或当地公司薪酬水平是否存在较大差异，如公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的，说明具体归集和分配情况及合理性。（5）说明研发投入的材料使用后是否可收回再利用，是否存在生产与研发领料混同。（6）

说明是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制，是否已明确研发支出开支范围和标准且得到有效执行，报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；是否建立研发支出审批程序。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-19 研发投入”的相关要求，对公司研发投入进行核查，对研发费用归集准确性、相关会计处理的恰当性和内控制度是否健全且得到有效执行发表明确意见。

【公司回复】

一、说明 2023 年研发费用中检测费大幅增长的原因及合理性，说明检测费发生的背景，主要供应商的基本情况，归集于研发费用的合理性

（一）检测费用发生的背景以及归集于研发费用的合理性

公司研发费用中的检测费用主要系产品在研发过程中，公司委托外部具备资质的第三方机构对所研发产品、零部件等进行工艺、材料验证和性能摸底测试所发生的费用，具体检测内容包含对产品灭菌验证、微生物测试、生物相容性测试，光生物测试、安规、EMC 测试，从而有助于进一步研发、选取更加适合临床需求的产品。

由此可见，研发费用中的检测费系产品研发项目过程中发生的、用于产品/零部件进一步研发、材料选择和性能提升，因此计入研发费用具有合理性。

（二）2023 年研发费用中检测费用大幅增长的原因及合理性

2023 年研发费用中的检测费增长较快，主要系当期便携式软式电子支气管内窥镜、软式电子膀胱肾盂镜、电子上消化道内窥镜、电子胸腔内窥镜项目、软式电子输尿管肾盂镜、软式电子支气管内窥镜、一次性输尿管肾盂镜等多个内窥镜产品研发项目的产品工艺、材料验证、一次性产品灭菌验证等检测需求较大，导致 2023 年检测费增长较快，具有合理性。

（三）检测费用主要供应商的基本情况

报告期各期，研发费用中检测费的前五大供应商的金额分别为 58.41 万元、

113.35 万元和 59.82 万元，占研发费用中检测费的比例分别为 81.94%、74.89%和 91.26%。研发费用中检测费的前五大供应商的具体情况如下：

单位名称	成立时间	注册资本	单位性质/主营业务
莱茵技术监护（深圳）有限公司	1995-08-22	700 万港元	系德国籍公司莱茵国际有限公司的全资子公司，为欧盟 CE 认证的指定检测机构
深圳市金派医疗包装灭菌服务有限公司	2014-03-21	500 万元	灭菌检测公司
珠检协科技（珠海）有限公司	2021-09-22	100 万元	珠海市出入境检验检疫服务行业协会下属检测公司
HYGCEN GERMANY GMBH	1996 年	不详	系经 Deutsche Akkreditierungsstelle GmbH（DakkS，德国认证机构有限公司，德国认可委员会）确认具有能力在如下领域进行测试：医疗器械的生物学检测，以及医疗器械（包括消毒剂）的微生物卫生学检测，以及清洁和消毒设备（RDG）的微生物卫生学（包括物理方面的）检测和清洁与消毒程序，以及灭菌器和灭菌程序；环境监测。 DakkS 是关于相互承认欧洲认可合作组织（EA）、国际认可论坛（IAF）以及国际实验室认可合作组织（ILAC）的多边协定的签署方。这些协定的签署方相互承认各自的认可。
广东省标检产品检测认证有限公司	2007-04-04	7060 万港元	香港标准及检定中心有限公司的全资子公司，系一间独立非牟利的测试、检验及认证机构；并获得广泛的国际认可，是中国香港第一所承担中国强制性产品认证(CCC)实验室。
中国食品药品检定研究院	-	45,465 万元	事业单位，即国家药品监督管理局医疗器械标准管理中心、中国药品检验总所，是国家检验药品生物制品质量的法定机构和最高技术仲裁机构，具有实验室认可(CNAS)和资质认定(CMA)资格的国家级检定实验室。
苏州富港工业检测技术有限公司	2013-07-01	265.5 万元	苏州富港工业检测技术有限公司是专注于包装运输测试的第三方检测机构。公司先后取得 CNAS、CMA、ISTA 资质(资质涵盖包装检测能力 100+)。富港检测可以为不同类型的企业用户提供专业的包装运输测试，对于有定制化需求的公司，也可按照具体的包装方式、搬运场景、运输场景、存储场景等提供专业的定制化包装运输测试方案。
江苏科标医学技术集团有限公司	2015-07-14	1762.0413 万元	是一家第三方检测服务提供商，主要服务于医疗器械企业、药企与科研院所等，提供综合性的检测服务、研发服务外包、临床前研究，实验室具备 CNAS、CMA 资质，并严格遵照相关标准的要求运行，致力于为医疗器械企业解决在产品研发设计、注册前生产、产品注册、器械生产及产品销售等过程中遇到的相关问题。

注 1：供应商信息来源于网络查询。

注 2：CNAS，中国合格评定国家认可委员会，于 2006 年 3 月 31 日正式成立，是国家市场监督管理总局根据《中华人民共和国认证认可条例》和《认可机构监督管理办法》确定的国家认可机构。CNAS 依据国际标准 ISO/IEC 17011《合格评定　认可机构要求》运作，从事检验机构、实验室、认证机构、审定与核查机构等合格评定机构认可评价活动的国家认可机构，负责合格评定机构国家认可体系运行。

注 3：CMA，中国计量认证，又称检验检测机构资质认定，是国家质量技术监督管理部门依据《中华人民共和国计量法》等法律法规对为社会提供公证数据的检测检验机构进行的能力考核，是检测检验机构执行国家法律法规，通过加强自身管理，提高服务质量和水平，体现疾控机构综合实力和公共卫生技术服务权威的重要措施。

注 4：ISTA，国际安全运输协会（International Safe Transit Association），这是一个致力于制定和推广产品运输包装的测试标准和方法的组织，帮助企业确保其产品在运输和物流过程中能够安全抵达目的地，减少因运输造成的损坏。

二、说明报告期内各个研发项目的时间、目标、预算及实际执行情况、人数需求、研究成果、对应在产品中的商业化转化情况，说明研发活动的真实性、必要性

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度		注册证/成果应用	专利	
1	电子支气管内窥镜研发项目	2019 年 9 月	2025 年 10 月	通过研发电子支气管内窥镜产品，在中国，欧盟市场取得注册证，并上市销售	1,631.75	225.16	576.18	382.70	613	1、欧盟 CE 认证：MDR Certificate (Registration No.: HZ 2182883-1)（电子支气管内窥镜） 2、电子支气管内窥镜：粤械注准 20212061689	1、内窥镜护套组件及其安装方法（202311317406.8，2023/10/11 申请） 2、一种内窥镜连接器（202323278073.0，2023/12/4 受理，2024/8/9 授权） 3、内窥镜多向弯曲蛇骨结构(202322773633.3，2023/10/16 申请，2024/10/15 授权） 4、先端头及内窥镜(202222464660.8,2022/09/16 申请，2023/03/24 授权） 5、一种内窥镜插入部（202420286124.X，2024/2/6 申请，2024/12/6 授权）	1、AF 系列&BR-12 系列电子支气管内窥镜分别于 2024 年 7 月、2024 年 12 月欧盟上市销售 2、BR-E11 系列电子支气管内窥镜已于 2023 年 8 月国内上市销售
2	图像处理器研发项目	2021 年 3 月	2025 年 12 月	通过研发内窥镜图像处理器产品，在中国，欧盟市场取得注册证，并上市销售	1,783.40	302.57	371.67	438.46	502	1、德国医疗器械认证：Registriernummer /Registration number DE/CA05/00154377 2、医用内窥镜图像处理器：粤械注准 20212060692 3、电子内窥镜图像处理器：粤械注准 20172060147	1、内窥镜图像电子染色方法及装置、设备、存储介质（202311772506.X ，2023/12/21 申请，2024/3/26 授权） 2、图像染色方法和系统、电子设备、存储介质（202410524790.7，2024/4/29 申请） 3、视新内窥镜图像处理器 M3021 主控软件（2022SR0575270，2022/2/20 开发完成，2022/5/11 发证）	1、HV-3101 电子内窥镜图像处理器于 2024 年 11 月欧盟上市销售 2、HV-3030 医用内窥镜图像处理器

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度		注册证/成果应用	专利	
											4、视新内窥镜图像处理器 M3002 主控软件 V1.0（2022/2/20 开发完成，2022/11/11 完成登记）	于 2023 年 8 月国内上市销售 3、CV-1080 电子内窥镜图像处理器于 2021 年 1 月国内上市销售
3	电子消化道内窥镜研发项目	2021 年 6 月	2026 年 8 月	通过研发电子消化道内窥镜产品，在中国市场取得注册证，并上市销售	1,564.95	173.09	268.31	257.13	466	电子上消化道内窥镜：粤械注准 20242060437	1、一种内窥镜角度锁紧机构（202121917004.8，2021/8/16 申请，2022/11/15 授权） 2、一种内窥镜连接器（202321714513.X，2023/6/30 申请，2023/12/22 授权） 3、内窥镜插入部旋转装置及内窥镜及使用方法（ 202310757729.2，2023/6/25 申请）	1.UG-G10 系列电子消化道内窥镜已于 2024 年 11 月国内上市销售
4	电子鼻咽喉镜研发项目	2021 年 3 月	2026 年 6 月	通过研发电子鼻咽喉内窥镜产品，在中国，欧盟市场取得注册证，并	1,169.30	117.23	40.34	137.10	280	1、德国医疗器械认证：Registriernummer/Registration number:DE/CA05/00204675（电子鼻咽喉镜） 2、电子鼻咽喉镜：粤械注准 20222060436	1、内窥镜按键自定义电路（202322635245.9，2023/9/26 申请，2024/5/28 授权） 2、先端头的制造方法及先端头（202211126963.7，2022/9/16 申请）	1、EN-14 系列和 EN-GP13 系列电子鼻咽喉镜于 2025 年 1 月在欧盟取

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度		注册证/成果应用	专利	
				上市销售							3、先端头及内窥镜（202222464660.8，2022/9/16 申请，2023/3/24 授权）	得备案凭证 2、EN-1029/EN-1249 电子鼻咽喉镜于 2022 年 11 月国内上市销售
5	电子输尿管肾盂镜研发项目	2020 年 10 月	2024 年 7 月	通过研发电子输尿管肾盂镜产品，在中国，欧盟市场取得注册证，并上市销售	424.53	47.38	64.77	130.78	100	1、电子输尿管肾盂镜：粤械注准 20222061318 2、欧盟 CE 认证：MDR Certificate (Registration No.: HZ 2182883-1)（软式输尿管肾盂镜）	1、一种插接连通机构及内窥镜（ 202022141662.4，2020/9/25 申请，2021/7/9 授权） 2、一种内窥镜通道机构制造工艺（ 202010893385.4，2020/8/31 申请，2021/8/10 授权） 3、一种内窥镜通道机构（ 202021865150.6，2020/8/31 申请，2021/6/29 授权） 4、测试工装（ 202121188084.8，2021/5/28 申请，2021/12/7 授权） 5、一种接头及内窥镜（202121197948.2，2021/5/31 申请，2022/3/8 授权） 6、视新自动计数电子输尿管肾盂镜系统软件（2021SR0477158，2020/11/30 申请 2021/3/31 登记）	电子输尿管肾盂镜分别于 2022 年 11 月、2024 年 7 月在国内、欧盟上市销售

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度		注册证/成果应用	专利	
6	电子胸腔内窥镜研发项目	2022 年 8 月	2024 年 11 月	通过研发电子胸腔内窥镜产品，在中国，欧盟市场取得注册证，并上市销售	321.23	39.71	160.59	38.42	96	1、电子胸腔内窥镜：粤械注准 20232061787 2、欧盟 CE 认证：MDR Certificate (Registration No.: HZ 2182883-1)（视频胸腔镜）	1、内窥镜角度限位装置（202320864405.4，2023/4/17 申请，2023/10/13 授权） 2、蛇骨节圈、蛇骨及内窥镜（202323116372.4，2023/11/17 申请，2024/12/23 授权） 3、一种内窥镜先端头倒角装置（202323242989.0，2023/11/29 申请，2024/7/12 授权）	电子胸腔内窥镜分别于 2024 年 1 月、2024 年 12 月在国内、欧盟上市销售
7	电子膀胱肾盂镜研发项目	2022 年 8 月	2024 年 12 月	通过研发电子膀胱肾盂镜产品，在中国，欧盟市场取得注册证，并上市销售	232.89	29.30	98.35	76.22	77	1、电子膀胱肾盂内窥镜：粤械注准 20242060227 2、欧盟 CE 认证：MDR Certificate (Registration No.: HZ 2182883-1)（软式视频膀胱镜）	1、一种高清视频信号转换装置（202221060947.8，2022/5/5 申请，2022/10/14 授权） 2、内窥镜角度锁紧机构（202220400225.6，2022/2/24 申请，2022/8/30 授权） 3、内窥镜蛇骨弯曲结构（202220912585.4，2022/4/19 申请，2022/8/30 授权） 4、内窥镜钢丝调节机构（202320939996.7，2023/4/23 申请，2023/11/7 授权） 5、电子内窥镜及其 LED 控制电路(202322272931.4，2023/8/22 申请，2024/2/23 授权）	电子膀胱肾盂镜分别于 2024 年 4 月、2024 年 12 月在国内、欧盟上市销售
8	视频气	2020 年	2025 年 8	通过研发视	373.89	55.78	96.67	73.77	171	1、视频气管插管镜：粤械注准	1、一种视频喉镜及喉镜片	1.视频气管插

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度		注册证/成果应用	专利	
	管插管镜研发项目	10 月	月	频气管插管镜产品，在中国市场取得注册证，并上市销售						20152080311 2、视频喉镜：粤械注准 20232081852	（202220708531.6，2022/3/29 申请，2022/8/30 授权） 2、视频喉镜（202230168475.7，2022/3/29 申请，2022/7/15 授权） 3、内窥镜插入管弯曲疲劳测试装置及测试方法（202210477947.6，2022/5/5 申请 2022/9/23 授权） 4、一种电气插头及内窥镜（实用新型，202420233251.3，2024/1/31 申请，2025/1/17 授权）	管镜于 2022 年 4 月取得国内上市销售 2.VLS-H11 系列视频喉镜产品于 2024 年 5 月取得国内上市销售
9	多光谱冷光源平台技术预研项目	2024 年 3 月	2025 年 4 月	研发窄带光源满足窄带光成像和自适应调光需求	125.00	59.79	-	-	22	/	多项专利提交申请，暂未公开	在研
10	内窥镜摄像头项目	2022 年 4 月	2024 年 3 月	完成内窥镜摄像头的开发	101.20	9.45	45.98	17.99	28	CH-23XZ 内窥镜摄像头预研项目已于 2024 年 3 月完成项目开发，成果在其他研发项目进行产品化	1、一种内窥镜光调节方法、内窥镜系统和光源驱动单元（202211162435.7，2022/9/23 申请；实质审查中） 2、一种内窥镜防水摄像头结构组件（202321314914.6，2023/5/26 申请，2023/9/22 授权） 3、图像信号处理电路、内窥镜手柄及内窥镜（202322723011.X，2023/10/10 申请，2024/6/14 授	成果在其他研发项目进行产品化

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度		注册证/成果应用	专利	
											权）	
11	内窥镜图文工作站项目	2022 年 2 月	2023 年 12 月	通过研发内窥镜图文工作站产品，在中国取得注册证，并上市销售	68.37	-	60.18	7.58	22	/	内窥镜图像坏点矫正方法及装置、设备、存储介质（202311504076.3，2023/11/10 申请，受理）	终止
12	医用内窥镜冷光源升级项目	2021 年 3 月	2022 年 12 月	通过研发医用内窥镜冷光源产品，在中国取得注册证，并上市销售	163.50	-	-	92.18	79	医用内窥镜冷光源：粤械注准 20212060443	1、一种医用内窥镜冷光源的控制电路（202221721207.4，2022/7/5 申请，2023/3/3 授权） 2、一种医用冷光源（202321671532.9，2023/6/28 申请，2023/11/7 授权） 3、视新 LG-1900T 医用内窥镜冷光源主控软件 V1.0（2022SR0372504，2021/12/12 开发完成，2022/3/21 发证）	医用内窥镜冷光源升级产品于 2023 年 5 月取得国内上市销售
13	高端台式主机平台技术预研项目	2023 年 5 月	2025 年 3 月	开发高端台式主机平台，实现特殊光成像等核心功能，为将来产品化准备	500.00	271.86	203.00	-	117	/	1、一种多光谱光源部件（202323358328.4，2023/12/11 申请，2024/8/30 授权） 2、内窥镜图像自适应处理系统（202420021473.9，2024/1/4 申请，2024/11/5 授权） 3、双光谱成像控制系统和方法、存储介质、装置	在研

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度		注册证/成果应用	专利	
											（202410892625.7，2024/7/4 申请） 4、内窥镜视场角校准方法和系统、电子设备、存储介质（202311066932.1，2023/8/22 申请）	
14	内窥镜摄像系统相关的模板/模组预研项目	2022 年 3 月	2023 年 12 月	1、为构建下一代内窥镜产品线，打造我司更具竞争力的产品； 2、实现无线图传收发功能,保证产品性能； 3、完成 USB 模组解码，可通过有线接入主机，实现在主机病例管理业务系统上实时显示视频画面；	264.50	-	148.13	130.80	84	低延时无线图传收发模块预研项目已于 2022 年 11 月完成项目开发，U303 图像处理模组板预研项目已于 2023 年 8 月完成项目开发，断代模组解码预研项目已于 2023 年 12 月完成项目开发，USB 模组解码和无线图传技术预研项目已于 2023 年 12 月完成项目开发，成果在其他研发项目进行产品化	1、基于 LVDS 的热插拔电路及内窥镜（202223604705.3，2022/12/30 申请，2023/7/18 授权） 2、mipi 信号的光隔离传输方法、装置、控制器及存储介质（202211730664.4，2022/12/30 申请） 3、内窥镜图像传感器防伪方法、系统、电子设备、存储介质（202311015532.8，2023/8/11 申请） 4、MIPI 视频信号增强电路及内窥镜系统（202322939753.6，2023/10/31 申请，2024/7/12 授权） 5、内窥镜无线图传结构散热装置（202321321710.5，2023/5/27 申请，2023/9/12 授权） 6、视新内窥镜 U303 信号处理软件	成果在其他研发项目进行产品化

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度		注册证/成果应用	专利	
				4、完成 U303 图像处理图像处理模组板的开发。							[简称:U303]V1.0（登记号 2023SR0375460，2022/12/8 开发完成，2023/3/21 发证）	
15	产品维护项目	-	-	已上市产品的技改	-	153.43	165.93	110.37	-		1、通道耐受性测试方法及装置（202110686414.4，2021/6/21 申请，2024/7/23 授权） 2、一种蛇骨连接环稳定性测试装置（202322794330.X，2023/10/18 申请，2024/4/30 授权） 3、一种测试装置（202321271084.3，2023/5/23 申请，2024/2/23 授权） 4、一种内窥镜被动弯曲部疲劳的测试装置及其使用方法（202310845691.4，2023/7/10 申请）	-
16	一次性医用内窥镜研发项目	2021 年 8 月	2026 年 11 月	研发一次性内窥镜产品，在中国，欧盟市场取得注册证，并上市销售	1055.50	284.01	478.67	218.94	299.00	欧盟 CE 认证：HZ 2182883-1（一次性输尿管镜）	1、内窥镜插入管（202223035554.4，2022/11/14 申请,2023/5/30 授权） 2、一种内窥镜光源调节方法和内窥镜（202211421985.6，2022/11/14 申请） 3、一种组合式一次性内窥镜	一次性输尿管肾盂内窥镜已转产

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024年1-7月	2023年度	2022年度		注册证/成果应用	专利	
											（202321388423.6，2023/6/1申请，2023/11/28授权） 4、一种一次性内窥镜（202110847031.0，2021/7/26申请，2023/12/29 授权） 5、一种外置角度锁机构及内窥镜（202211171254.0，2022/9/23申请，2024/10/29授权） 6、内窥镜弯曲角度控制机构（202311399605.8，2023/10/25申请） 7、一种多向弯曲控制机构及内窥镜(202420232808.1,2024/1/31申请，2024/10/18授权） 8、内窥镜及内窥镜系统（202320178171.8，2023/2/6申请，2023/9/22授权） 9、内窥镜蛇骨连接结构（202223370679.2，2022/12/14申请，2023/6/20授权） 10、一种内窥镜插入部安装机构及安装方法（202311192477.X，2023/9/14申请）	
17	动物用内窥镜	2022年1月	2025年6月	研发动物用内窥镜系列	901.5	160.64	256.05	146.27	202.00	-	1、动物内窥镜镜头及内窥镜（202222478407.8，2022/9/19申	动物消化道内窥镜、大

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度		注册证/成果应用	专利	
	研发项目			产品，并实现上市销售							请，2023/5/30 授权） 2、一种消化道镜（202223597881.9，2023/1/30 申请，2023/7/14 授权） 3、一种动物内窥镜（202222182308.5，2022/8/18 申请，2023/5/30 授权） 4、一种胃肠管置管装置（202320302946.8，2023/2/22 申请，2023/9/8 授权） 5、一种可拆卸式蛇骨结构（202223421811.8，2023/1/30 申请，2023/7/14 授权） 6、一种消化道镜（202223597881.9，2023/1/30 申请，2023/7/14 授权） 7、一种内窥镜物镜（202321884199.X，2023/7/18 申请，2024/2/20 授权） 8、泰科动物内镜图像处理器 D-1211 主控软件 V1.0（2022SR0541893，2022/2/28 开发完成，2022/4/28 授权） 9、泰科内窥镜图像处理器 M3011 主控软件 V1.0（2022SR0589117，2022/2/28 开发完成，2022/5/17 授	通道动物内窥镜、便携式动物内窥镜等已实现转产上市

序号	研发项目	立项时间	预计/实际结束时间	目标	预算（万元）	实际执行情况（万元）			人数需求（人月数）	研究成果		商业化转化
						2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度		注册证/成果应用	专利	
											权）	
18	泌尿内镜手术耗材研发项目	2021 年 8 月	2023 年 12 月	研发泌尿内镜手术中的耗材产品，在中国，欧盟市场取得注册证，并上市销售	561.4	-	13.15	127.32	81	一次性使用喉镜片：粤械注准 20232081177	1、导引鞘（202222721380.0，2022/10/14 申请，2023/7/4 授权） 2、一种输尿管导引鞘（202223078064.2，2022/11/18 申请，2023/5/30 授权） 3、医疗导丝（202222721378.3，2022/10/14 申请，2023/5/30 授权）	一次性喉镜片已转产实现上市销售

注 1：产品维护项目系确保在线产品的持续改进升级，包括故障修复、性能优化等，面向的是公司所有在线产品，项目持续开展，因此无立项与预计结项时间，无预算与人数需求。

注 2：研发成果及商业化转化均为截止本审核问询回复出具之日的最新情况。

如上表所属，公司的研发活动执行预算管理，按照研发相关的制度开展研发活动，研发项目产出了一定的研发成果，且有部分成果已完成商业化转化，公司的研发活动真实、必要。

三、结合与可比公司产品特性、生产工艺等比较情况，说明公司技术是否具有领先性，说明研发投入较多的原因及合理性，研发费用率、研发人员占比与同行业是否存在明显差异

（一）结合与可比公司产品特性、生产工艺等比较情况，说明公司技术是否具有领先性，说明研发投入较多的原因及合理性

1、结合与可比公司产品特性、生产工艺等比较情况，说明公司技术是否具有领先性

公司的可比公司中，海泰新光专注于硬式内窥镜及光学组件，公司与澳华内镜、开立医疗以软式内窥镜为主，具有较强的可比性。

在产品特性方面，澳华内镜、开立医疗更专注于消化科内窥镜，技术上更追求高清成像，其依托在成像质量等方面的优势，在这一医用内窥镜细分赛道成为国产品牌领头羊；而视新医用则更专注于支气管镜、鼻咽喉镜等，技术上更追求“超细”， 镜体最小外径可达到 2.0 mm，能够满足儿科诊疗场景下的临床需求，目前公司在支气管镜细分赛道已发展成为国内第一品牌[1]。

在生产工艺方面，澳华内镜、开立医疗的图像处理器、冷光源、显示器为分体式，对不同组件的适配性有较高的要求；视新医用则较早提出并成功实践“便携式医用内窥镜”诊疗理念，开发了光源、主机、显示器集成的“便携式内窥镜”技术平台，并于 2015 年获批首张便携式内窥镜产品的 NMPA 注册证。这一创新不仅降低了诊疗设备使用门槛，还显著提升了医疗服务的灵活性和效率。在分级诊疗政策的推动下，公司产品更有利于进入下沉市场。

综上，公司与澳华内镜、开立医疗所开发产品的侧重点不同，公司追求超细、便携，澳华内镜、开立医疗更偏向高清成像、图像算法优化等，上述各公司分别在电子支气管内窥镜和消化科内窥镜领域具有领先地位。此外，公司也在往消化科内窥镜领域发展，不断追求更加高清的成像质量。目前公司电子上消化道内窥镜产品已取得 NMPA 注册证，而澳华内镜、开立医疗也在往超细、便携内窥镜方面发展，作为国内内窥镜第一梯队企业，上述各公司都在不断提高自身的综合竞争力。

2、说明研发投入较多的原因及合理性

[1]根据千里马医械营销云和“售械者”新媒体发布的《2024 年支气管镜市场报告》

报告期内，公司研发投入较多的原因主要系：

（1）公司积极拓展更高端的技术平台，并积极布局与开展基础技术研究

公司营收占比较高的医用内窥镜产品主要为电子支气管内窥镜和视频气管插管镜，其主要依托“便携式内窥镜”技术平台（一体机）；公司在报告期内不断完善更加高端的“台式内窥镜”技术平台（分体式），依托该平台，报告期内获批产品有电子支气管内窥镜（新注册证）、电子胸腔内窥镜、电子上消化道内窥镜、电子鼻咽喉镜等。另外，还有电子下消化道内窥镜、高端图像处理器等产品尚处于在研阶段。

（2）公司不断有新产品获批，报告期内共计取得 9 张 NMPA 注册证，产品线不断丰富

公司还在积极申请产品境外销售资质，2024 年，便携式电子支气管内窥镜、电子输尿管肾盂镜、电子膀胱肾盂内窥镜、电子支气管内窥镜、电子胸腔内窥镜、一次性使用输尿管肾盂内窥镜六类产品中的 25 个型号新获欧盟 MDR 准入资质，视频气管插管镜、一次性使用喉镜片（耗材）、图像处理器等多个产品型号申请 FDA 备案。

（3）公司在一次性内窥镜、动物用内窥镜等领域加强投入

除上述在可重复使用内窥镜领域不断进行技术迭代和推出新产品外，公司在一次性使用内窥镜领域不断发力（研发产品包括一次性电子支气管内窥镜、一次性输尿管肾盂镜、一次性胆道镜、一次性喉镜片等），在动物用内窥镜领域也在一定的研发投入。报告期内，一次性使用医用内窥镜和动物用内窥镜研发项目对应的研发投入占研发费用的比重分别为 15.31%、24.11%和 23.05%。

综上，公司在可重复使用内窥镜、一次性使用内窥镜和动物用内窥镜领域均不断进行研发投入和开发新产品，报告期内研发费用分别为 2,386.05 万元、3,047.97 万元和 1,929.39 万元，具有合理性。

（二）研发费用率、研发人员占比与同行业是否存在明显差异

报告期内，公司研发费用率、研发人员占比与同行业的对比情况如下：

研发费用率			
公司	**2024 年 1-7 月**	**2023 年度**	**2022 年度**
澳华内镜	24.70%	21.68%	21.68%
海泰新光	13.98%	14.00%	12.56%

开立医疗	20.95%	18.12%	18.66%
可比公司均值	**19.88%**	**17.93%**	**17.64%**
视新医用	24.47%	18.19%	21.62%
研发人员占比			
公司	**2024 年 7 月末/2024 年 6 月末**	**2023 年末**	**2022 年末**
澳华内镜	21.46%	21.34%	24.05%
海泰新光	15.67%	17.06%	14.87%
开立医疗	高于 25.00%	26.77%	27.04%
可比公司均值	**高于 20.71%**	**21.72%**	**21.99%**
视新医用	26.93%	26.93%	25.72%

注 1：可比公司 2024 年 1-7 月/7 月末数据未披露，取 2024 年 1-6 月/6 月末数据。

注 2：开立医疗未披露 2024 年 6 月末研发人员具体数量，仅披露“研发人员占总员工人数 25%以上”。

报告期各期，公司研发费用率分别为 21.62%、18.19%、24.47%。整体来看，公司各期研发费用率与澳华内镜接近，高于可比公司均值，主要系同行业公司中海泰新光研发费用率偏低所致。海泰新光产品以硬镜组件为主，且以代工模式为主，整体研发投入较少，且公司位于青岛，人员平均成本较低。2023 年研发费用率有所降低，主要系当期销售收入增长较多，2024 年 1-7 月公司研发费用率增长，主要系公司按照既定研发计划保持研发投入，但受外部环境及终端需求下降影响，公司收入同比下降，致使研发费用率上升。与同行业公司澳华内镜、开立医疗的波动趋势一致。

报告期各期末，公司研发人员占比分别为 25.72%、26.93%、26.93%，研发人员占比较为稳定，研发人员占比与开立医疗相近、略高于澳华内镜，海泰新光研发人员占比与同行业公司均有较大差异，主要系生产、研发模式显著不同所致。

综上，公司研发费用率、研发人员占比与同行业公司的差异具有合理性，且不存在重大差异。

四、列示说明研发人员的学历分布情况，结合职能定位说明公司研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，研发人员人均薪酬与可比公司或当地公司薪酬水平是否存在较大差异，如公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用

的，说明具体归集和分配情况及合理性

（一）列示说明研发人员的学历分布情况，结合职能定位说明公司研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配

报告期末，研发人员的学历分布如下：

类别	人数	占比
硕士及以上	9	7.83%
本科	73	63.48%
大专及以下	33	28.70%
合计	**115**	**100.00%**

报告期内，公司研发人员指的是直接从事产品及技术研发、医疗器械产品注册等具体研发活动，以及负责研发项目管理工作的相关人员。

公司研发人员认定标准为根据员工所属部门及承担的具体工作内容综合确定，将研发职能相关部门直接从事研发活动的人员及为研发活动提供密切支持的人员认定为研发人员，不存在将与研发活动无直接关系的人员认定为研发人员的情形。

研发部门设置及职能定位、人员数量及结构具体如下：

研发部门名称		具体职能	2024 年 7 月末人数
技术预研中心		根据公司的发展战略规划，制定预研技术发展战略规划，制定预研技术研发的总体计划，有组织地安排和监督项目落地，为公司预研电子技术和软件技术负责	15
产品开发中心	结构开发部	负责结构技术产品化工作，牵头产品重难点问题攻关，持续提升产品品质和产品迭代工作；	20
	电子开发部	负责软件、硬件、测试三模块技术产品化工作，牵头产品重难点问题攻关，持续提升产品品质；组织推进设计规范的建立，参与新技术预研和平台建设工作	31
	产品工艺部	负责新项目开发中的工程资源协调，对新产品、技改产品的功能、性能、工艺等进行验证确认，并输出产品验证报告，确保验证结果的准确性	19
	产品合规部注册组	注册组负责产品注册与项目申报；体系组负责质量管理体系的建立与维护	6
子公司开发技术部		部门职能与母公司产品开发中心下结构开发部以及产品工艺部类似。	24
合计-		-	**115**

综上，公司研发人员具有从事研发项目的学历背景，公司具备开展研发项

目的充足、适当的研发人员数量与结构，研发人员职能定位清晰、研发部门结构设置齐备，公司的研发人员与研发项目具有匹配性。

（二）说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，研发人员人均薪酬与可比公司或当地公司薪酬水平是否存在较大差异

公司研发人员均为专职研发人员，研发人员与其他岗位人员能够准确区分，不存在兼职研发人员。

研发人员人均薪酬与可比公司或当地公司薪酬水平如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
澳华内镜研发人员	20.22	40.20	59.47
开立医疗研发人员	25.91	42.41	38.39
海泰新光研发人员	18.05	24.26	23.12
珠海视新研发人员	12.40	19.37	17.94
珠海市人均薪酬	-	7.77	7.61

注 1：同行业上市公司的人均薪酬=（支付给职工以及为职工支付的现金+期末应付职工薪酬-期初应付职工薪酬）÷（期初员工人数+期末员工人数）×2；

注 2：同行业可比公司未披露 2024 年 7 月末各部门人员人数，故选取 2023 年末各部门人数测算；2024 年 1-7 月珠海市未披露人均薪酬，故以“-”列示。

注 3：同行可比公司 2024 年 1-7 月研发人员薪酬=半年报披露薪酬*7/6。

注 4：珠海市人均薪酬数据为珠海市统计局披露的珠海市城镇私营单位就业人员年平均工资

公司研发人员平均薪酬高于珠海市人均薪酬水平，主要系公司所处行业为医疗器械行业，技术含量较高，整体收入收平较高，且研发人员因专业背景，平均薪酬高于非研发部门人员平均薪酬。

公司研发人员平均薪酬低于同行业可比公司澳华内镜、开立医疗的研发人员，但与海泰新光研发人员接近。主要系：1、可比公司均为上市公司，营业收入规模较视新医用更大，整体薪酬水平更高；2、各家公司所处的地区不同，存在薪酬差异，澳华内镜、开立医疗分别位于一线城市上海和深圳，当地平均薪酬水平整体较高，而海泰新光和视新医用分别位于青岛、珠海，其薪酬水平相对低一些具有合理性；3、上市公司普遍对管理人员有一定的薪酬提升或股权激励，提高了薪酬水平。

（三）如公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的，

说明具体归集和分配情况及合理性

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在任职期间薪酬的归集和分配情况如下：

序号	姓名	职务	任职期间	费用归属
1	谭有余	董事长、总经理	2022 年 1 月-2024 年 7 月	管理费用
2	何进雄	董事、副总经理	2022 年 1 月-2024 年 7 月	管理费用
3	王飞龙	董事	2022 年 1 月-2024 年 7 月	管理费用、研发费用
4	谭文	董事、副总经理	2022 年 1 月-2024 年 7 月	销售费用
5	丁旭生	董事	2022 年 1 月-2024 年 7 月	外部董事，不发薪
6	王继波	国际销售总监、副总经理	2022 年 1 月-2024 年 7 月	销售费用
7	岳玲艳	董事会秘书、财务总监	2022 年 1 月-2024 年 7 月	管理费用
8	周捷	监事会主席	2022 年 1 月-2024 年 7 月	管理费用
9	谈敏怡	监事、市场部部长	2022 年 1 月-2024 年 7 月	销售费用
10	严光明	职工代表监事、生产部部长、信息服务部部长	2022 年 1 月-2024 年 7 月	管理费用

注：谭文、王继波于 2024 年 7 月 24 日开始任职副总经理；岳玲艳于 2024 年 7 月 24 日开始任职董事会秘书；谈敏怡、严光明于 2024 年 7 月 24 日开始任职监事。

报告期内，公司仅有董事王飞龙存在薪酬计入研发费用和管理费用的情形，具体如下所示：

序号	姓名	职务	人员类别	主要工作内容	是否与研发活动相关
1	王飞龙	董事	管理人员	负责子公司视新内镜一次性使用内窥镜的产品开发、转产及品控工作。	是

王飞龙具有相关专业背景，研发经验丰富，其除了承担子公司视新内镜的管理工作外，主要工作内容与研发活动相关，公司将其薪酬 50%计入管理费用，50%计入研发费用，薪酬计入研发费用符合《企业会计准则》的要求，具备合理性。

五、说明研发投入的材料使用后是否可收回再利用，是否存在生产与研发领料混同

（一）说明研发投入的材料使用后是否可收回再利用

研发材料为实施技术研发而直接消耗的原材料等，报告期内，公司研发领料后直接材料的去向为研发废料、正常损耗或形成研发样机。

公司在研发活动中投入的材料在使用后，形成研发样机的，按照《研发样机管理规范》进行管理。有剩余利用价值的物料，在研发项目内继续使用、重复测试或使用；无利用价值的，通过多部门评审会讨论报废申请单，对其进行报废处理，参会部门负责人进行会签。

（二）是否存在生产与研发领料混同

公司制定了《研发项目经费管理办法》《研发样机管理规范》等制度，对研发物料和样机进行管理，规范并明确了研发领料相关的内部控制，具体领料流程如下：研发项目组成员发起研发领料申请，领料申请中备注研发项目编号及名称，由研发部负责人审核后，仓管人员安排材料出库，并登记研发项目领料台账。每月末，财务部门按照研发项目领料台账核算项目研发费用。

公司生产领料基于生产领料单，主要由生产工单下推后根据 BOM 表生成，生产人员再根据实际情况增减物料数量，经生产负责人审批后，生产人员从仓库领料进行生产。

可见，公司的研发领料和生产领料在制单、审批等方面存在明确的隔离措施，报告期内，公司不存在生产与研发领料混同的情形。

六、说明是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制，是否已明确研发支出开支范围和标准且得到有效执行，报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；是否建立研发支出审批程序

（一）说明是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性

公司已制定《产品设计开发流程》《研发项目经费管理办法》《项目绩效考核管理办法》《研发样机管理规范》《设计开发节点评审人员清单》等研

发项目相关的管理制度文件，对项目立项、设计开发、注册及试产进行了明确的规定。公司各研发项目均留存研发流程文档，并对研发项目进行台账管理、预算管理，研发部门根据研发费用支出范围和标准按项目核算并计入研发费用。公司已逐渐完善研发相关内部控制制度，建立了研发项目的跟踪管理体系，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性。

（二）是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制，是否已明确研发支出开支范围和标准且得到有效执行，报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形

公司已按照研发职能进行岗位设置，按照岗位性质招聘学历、专业匹配的研发人员；设置了研发支出的核算管理制度和业务流程，根据项目预算监控各项研发支出；制定了研发流程相关文档的管控要求，研发人员的保密制度，对研发形成的相关知识产权进行有效保护；制定《研发样机管理规范》，对研发样机进行管理。因此，公司建立了与研发项目相对应的人财物管理机制。

公司依据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，对研发费用进行界定；公司已制定研发项目相关的管理制度文件，明确了研发支出范围和标准。公司按项目设置研发费用辅助核算账目，根据所发生费用的实际情况，对研发活动所发生的费用进行分类分项目归集。所以，公司已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行。

报告期内，公司按照研发项目对研发领料进行归集，研发人员薪酬及其他研发费用按照研发项目耗费的人员工时在各研发项目间进行分摊。公司在报告期内严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

（三）是否建立研发支出审批程序

公司的研发费用按照项目进行归集和开支，只有符合研发费用预算的开支范围和会计准则、税收法规等规章制度的研发费用才能开支，所有研发费用开支由研发项目经理申请、所在部门负责人审批后，再由技术负责人、财务部审核，超过一定金额的还需要总经理审批。公司按研发项目归集建立项目辅助台账，并协助各项目组做好研发费用的预算编制和控制。所以，报告期内公司建立了研发支出审批程序。

【主办券商回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了如下核查程序：

1、获取研发费用明细账，访谈研发负责人，了解研发费用中检查费大幅增长的原因，分析合理性；了解主要供应商基本情况，分析归集于研发费用的合理性。

2、获取研发项目台账，抽查主要研发项目的研发领料记录、人员工时记录及费用分摊明细，访谈研发负责人，了解研发项目及对应的研发成果，核查研发活动的真实性及必要性。

3、访谈公司技术负责人，查阅同行业公司公开资料数据，比较技术先进性，了解研发投入较多的原因。比较公司与同行业公司的研发费用率、研发人员占比。

4、访谈公司研发负责人，了解公司研发人员认定标准、数量及结构，分析公司研发人员与研发项目的匹配性；获取公司研发人员工时明细和研发人员工资明细表，核查公司是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，比较研发人员人均薪酬与可比公司或当地公司薪酬水平，获取公司人员薪酬费用分配表，核查是否存在公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用，了解具体归集和分配情况及合理性。

5、访谈研发负责人，了解研发投入的材料使用后是否可收回再利用，查阅研发相关的管理制度，抽查领料单，核查是否存在生产与研发领料混同。

6、获取并查阅公司研发项目相关的制度，查阅公司研发项目台账、研发项目立项、研发项目可行性分析、研发项目过程控制、研发项目费用控制等过程性文件；获取公司研发费用台账对研发费用的构成进行分析复核；了解研发相关业务流程，了解研发费用归集内容及核算方式，检查与研发活动相关的内控制度，了解研发活动相关内控制度设计的有效性，并对研发活动关键控制的有效性进行测试；访谈公司财务负责人，了解研发支出的开支范围和标准，了解公司研发相关内部控制设计，执行研发穿行测试，确认内部控制是否得到执行；检查各项目研发投入的归集明细，评估其适当性，关注是否存在将研发不

相关的支出计入研发投入的情况；获取报告期内研发费用明细账，抽查与研发支出相关的发票、付款单据等原始凭证，抽样检查费用支出的审批和核算是否按照公司相关制度执行。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、研发费用中检查费大幅增长符合公司研发项目实际情况，具有合理性。检测费用归入研发费用具有合理性。

2、公司的研发活动真实、必要。

3、公司具有一定的技术先进性，研发投入较多与公司的业务布局相匹配，具有合理性，研发费用率、研发人员占比与同行业不存在重大差异。

4、公司研发人员认定标准适当，研发人员与结构与研发项目相匹配，不存在研发人员与其他岗位混同的情形，研发人员薪酬与可比公司或当地公司薪酬水平存在差异具有合理性，公司主要管理人员、董事、监事薪酬均在管理费用。

5、研发投入的材料使用后存在收回在项目内再利用的情形，不存在生产与研发领料混同的情形。

6、公司已建立研发项目的跟踪管理体系，能够有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术可行性；公司已建立与研发项目对应的人财物管理机制；公司已明确研发支出开支范围和标准，并有效执行；报告期内公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关费用在研发支出中核算的情形；公司已建立研发支出审批程序。

二、对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-19 研发投入”的相关要求，对公司研发投入进行核查，对研发费用归集准确性、相关会计处理的恰当性和内控制度是否健全且得到有效执行发表明确意见

对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-19 研发投入”的相关要求，主办券商核查程序及意见如下：

序号	指标	核查程序	核查意见
1	研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、与公司的技术创新及产品储备是否匹配	复核研发人员工时记录表，检查领料单，检查各项目研发投入的归集明细对数据进行相应复核，并与各研发项	研发投入归集准确、相关数据来源及计算合规、与公司的技术创新及产品储备匹配

		目的进度进行比对	
2	从技术上的可行性，预期产生经济利益的方式，技术、财务资源和其他资源的支持等方面核查研发支出资本化以及结转无形资产的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》规定	不适用，报告期内不存在研发支出资本化情形	报告期内不存在研发支出资本化情形
3	报告期内存在合作研发的，应当披露项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况、合作方是否为关联方等，以及合作研发对核心技术的贡献、是否对合作研发存在依赖等	访谈研发部门负责人，了解合作研发相关背景、合作进展情况及研发成果；获取合作研发项目合同，检查合作研发具体内容及双方权利义务，检查账面记录合作研发费用记录的准确性。查阅由合作研发单位提供的成果报告，检查报告内容是否与合同约定的合作研发项目方向一致，核查合作研发项目的真实性	公司已披露委托研发相关项目合作背景、合作方基本情况、合作内容、合作时间、研发成果情况，合作方不为公司关联方，对合作研发不存在依赖

公司研发费用核算符合《企业会计准则》的基本规定，报告期内，公司不断完善研发内部控制体系，在研发费用核算方面不存在重大误差或不合理核算情形。

问题 8：其他事项

一、关于实际控制人

根据申报材料，谭有余配偶何为英为公司创始股东，现直接持有公司 2.57%股份，与谭有余为一致行动关系；何进雄、谭文、王飞龙与谭有余均签署了《一致行动协议》。请公司：①补充披露上述一致行动协议的签署日期、有效期限、一致行动方式、纠纷解决机制等协议内容；②结合公司实际控制人配偶何为英历史持有公司股份、在公司任职、参与公司日常经营管理等情况，说明未将其认定为公司实际控制人的原因及合理性，是否存在规避挂牌条件或监管要求的情形。请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）补充披露上述一致行动协议的签署日期、有效期限、一致行动方式、纠纷解决机制等协议内容

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”中补充披露如下：

“上述《一致行动协议》的主要内容为：

（1）签署时间与有效期限

2019 年 11 月 15 日，何为英、谭有余与股权激励对象-何进雄、谭文、王飞龙分别签署了《股权转让协议》；同时，谭有余与何进雄、谭文、王飞龙签署了《一致行动协议》，作为《股权转让协议》的附件。《一致行动协议》长期有效。

（2）一致行动方式

乙方（何进雄、谭文、王飞龙，下同）在公司股东会、董事会会议中保持的“一致行动”指，乙方在公司股东会、董事会中通过举手表决或书面表决的方式在行使下列职权时与甲方（谭有余，下同）保持一致：

①修订或改变甲方股权的权利和利益，吸收新的投资方或者给予任何投资者任何新的权利、优先权和高于甲方股权的特别权利；

②发行公司债券；

③对公司上市、合并、重组、分立、变更公司形式、解散和清算以及公司的控制权的改变和公司以任何方式出售或转让公司的重大资产和/或重要业务等重大事项作出决议；

④任何对外投资，包括设立新的子公司、分支机构以及与第三方进行合资合伙等事项；

⑤股东对外转让其股权或以其股权对外提供担保；

⑥决定公司的经营方针和投资计划、变更公司经营范围、变更公司名称或者终止任何公司核心业务的行为；

⑦以公司资产或信誉向第三方提供担保；

⑧向任何第三方承担债务或者提供财政援助，但向公司的全资附属机构或在日常经营中向客户提供信贷除外；

⑨通过或者修改公司年度预算、年度决算、年度商业计划和年度财务计划；任何将导致公司清算、停业（自愿或者非自愿）、或者终止经营的事

⑩ 任何将导致公司清算、停业（自愿或者非自愿）、或者终止经营的事项；

⑪直接或者间接向第三方借款，除非公司年度预算、年度商业计划和年度财务计划事先批准进行的除外；

⑫增加或者减少董事会、监事或任何委员会中的席位数；

⑬选任及变更财务负责人，或对财务制度和政策做出重大变更，审议通过财务报告，聘请或变更审计机构；

⑭批准、修改员工期权计划和员工持股计划；

⑮修改或放弃公司章程中的任何规定和其他重要规章制度；

⑯审议和批准资产分配方案、利润分配方案和弥补亏损方案。

（3）纠纷解决机制

①公司股东会、董事会审议相关事项前，甲方应与乙方进行充分沟通（沟通方式包括电话、邮件、现场面谈或者书面），如果意见无法达成一致，乙方应按照甲方意见进行表决。

②如在股东会、董事会的表决中，乙方进行了与甲方意向相反的投票则股东会、董事可以直接按照甲方的表决意向对乙方的表决票数进行计票。

③双方承诺，如乙方将其所持有的公司的全部或部分股权对外转让，则该等转让需以受让方同意承继本协议项下的义务并代替出让方重新签署本协议作为股权转让的生效条件之一。甲方、乙方的一致行动不因乙方将其持有的公司的部分股权对外转让而解除、终止。”

（二）结合公司实际控制人配偶何为英历史持有公司股份、在公司任职、参与公司日常经营管理等情况，说明未将其认定为公司实际控制人的原因及合理性，是否存在规避挂牌条件或监管要求的情形。请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见

自公司设立以来，公司实际控制人谭有余的配偶何为英直接持有公司股权的比例及变动情况如下：

持股期间	直接持股比例
2014年5月至2018年7月	20%
2018年8月至2019年12月	18.889%
2020年1月至2021年6月	2.833%
2021年7月至2024年2月	2.698%
2024年3月至今	2.5699%

此外，何为英通过持有横琴聚仁 10%份额而间接持有公司股权。公司于2024年3月完成C轮融资后，横琴聚仁持有25.6991%的公司股权。不过，谭有余拥有横琴聚仁 90%份额并担任执行事务合伙人，拥有横琴聚仁对公司的全部表决权。

2014 年 5 月至今，何为英任公司子公司捷康医用的董事、经理，未曾在视新医用担任董事、监事或高级管理人员职务。2020 年 1 月以来，何为英拥有的表决权比例和直接持股比例均低于3%，不能对公司股东会决议造成重大影响；何为英历史上从未担任公司董事，也未委派他人担任公司董事，未参与公司董事会议案的审议表决；何为英未担任公司高级管理人员，未在公司经营决策中发挥重要作用。

因此，公司未将何为英认定为实际控制人，符合公司实际经营管理情况，具有合理性，不存在规避挂牌条件或监管要求的情形。

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、查阅谭有余与何进雄、谭文、王飞龙签署的《一致行动协议》。

2、查阅公司及子公司的工商登记档案；

3、查阅公司股东会、董事会会议文件；

4、查阅何为英的劳动合同、社保缴纳记录及其出具的情况调查表。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司已在《公开转让说明书》中披露了《一致行动协议》的签署日期、有效期限、一致行动方式、纠纷解决机制等主要内容。

2、公司未将何为英认定为实际控制人，符合公司实际经营管理情况，具有合理性，不存在规避挂牌条件或监管要求的情形。

二、关于重要子公司

根据申报材料，泰科医疗为公司报告期内的重要子公司。请公司说明：公司与子公司泰科医疗的业务分工及合作模式、未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资

产、收入等对公司持续经营能力的影响。请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见。

【公司回复】

（一）公司与子公司泰科医疗的业务分工及合作模式、未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务

公司主要从事内窥镜产品的研发、生产、销售并提供技术服务。公司及子公司的主要产品包括可重复使用内窥镜、一次性使用内窥镜和动物用内窥镜；同时为客户提供内窥镜临床使用技术培训和产品维修、保养等服务。报告期各期，母公司的营业收入占合并营业收入的比例分别为 92.79%、88.68%和86.08%，是集团最主要的营收贡献者。公司与各个子公司的业务分工如下：

公司名称	主要业务
珠海视新	可重复使用内窥镜的研发、生产和销售
视新内镜	一次性使用内窥镜的研发、生产和销售
泰科医疗	动物用内窥镜的研发、生产和销售
捷康医用	内窥镜维修、保养服务等

报告期内，泰科医疗的营收除内窥镜产品及配件的销售外，2022 年还有一定规模的内窥镜维保业务（2022 年之后已基本转移至捷康医用）。报告期各期，泰科医疗的营业收入占集团合并营业收入的比例分别为 9.41%、12.41%和15.82%，其所在的动物用内窥镜业务板块尚未成为集团的主要营收来源。

公司主要面向临床诊疗市场，而泰科医疗则专注于动物诊疗市场，使用场景显著不同，产品生产线亦独立。针对不同市场，公司需依托不同的经销商体系进行产品销售，因此公司不存在主要依靠泰科医疗拓展业务的情形。泰科医疗与公司的合作空间有限，目前主要是在技术方面进行合作，比如公司在医用内窥镜领域积累的技术和经验有助于泰科医疗在动物用内窥镜领域的研发。

未来短期内，公司仍优先致力于可重复使用内窥镜、一次性使用内窥镜的研发、生产及市场推广等，动物用内窥镜不是主要发展领域。长远来看，公司致力于构建出临床使用和动物使用内窥镜市场双轮驱动的可持续发展格局。

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

收入等对公司持续经营能力的影响

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

视新医用持有视新内镜、泰科医疗、捷康医用三家子公司的股权均为 100%，为三家子公司的全资股东。

《公司法》第五十九条规定：“股东会行使下列职权：

（一）选举和更换董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；

（二）审议批准董事会的报告；

（三）审议批准监事会的报告；

（四）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

（五）对公司增加或者减少注册资本作出决议；

（六）对发行公司债券作出决议；

（七）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；

（八）修改公司章程；

（九）公司章程规定的其他职权。

股东会可以授权董事会对发行公司债券作出决议。

对本条第一款所列事项股东以书面形式一致表示同意的，可以不召开股东会会议，直接作出决定，并由全体股东在决定文件上签名或者盖章。”

根据《公司法》第六十条规定：“只有一个股东的有限责任公司不设股东会。股东作出前条第一款所列事项的决定时，应当采用书面形式，并由股东签名或者盖章后置备于公司。”

根据《公司法》及子公司公司章程规定，视新医用作为子公司的全资股东，能够采用上述《公司法》规定的股东书面决定形式对子公司各项重大事项进行控制及决策，包括：子公司的经营方针和投资计划、子公司的执行公司事务的董事人选、监事人选、增加或者减少子公司注册资本、子公司利润分配方案和弥补亏损方案以及子公司章程修订等。因此，视新医用作为各子公司全资股东，能够对子公司及其资产、人员、业务、收益有效控制。

2、子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

报告期各期，三家子公司的净利润、收入、资产金额及占比情况如下：

单位：万元

子公司	期间	单体净利润	单体净利润占合并净利润的比重	单体营业收入	单体营业收入占合并营业收入的比重	单体资产总额	单体资产总额占合并总资产的比重
泰科医疗	2024 年 1-7 月/2024-7- 31	-25.59	-10.40%	1,247.20	15.82%	1,450.24	7.51%
	2023 年度 /2023-12-31	97.90	3.64%	2,079.50	12.41%	1,351.08	9.46%
	2022 年度 /2022-12-31	46.33	8.58%	1,037.91	9.41%	778.22	6.01%
捷康医用	2024 年 1-7 月/2024-7- 31	38.09	15.48%	896.00	11.36%	876.66	4.54%
	2023 年度 /2023-12-31	60.50	2.25%	1,423.65	8.50%	816.58	5.72%
	2022 年度 /2022-12-31	-49.04	-9.09%	1,072.83	9.72%	673.53	5.20%
视新内镜	2024 年 1-7 月/2024-7- 31	-293.66	-119.34%	207.24	2.63%	826.69	4.28%
	2023 年度 /2023-12-31	-577.48	-21.48%	299.75	1.79%	798.69	5.59%
	2022 年度 /2022-12-31	-468.51	-86.79%	169.64	1.54%	543.68	4.20%

由上表可知，三家子公司的资产对公司合并层面的总资产影响均较低，报告期各期均不超过 10%。

视新内镜在报告期内主要处于产品开发阶段，因此存在亏损；不过，视新内镜的一次性使用输尿管肾盂镜已于 2024 年 12 月获得欧盟 MDR 认证，未来随着各类一次性医用内窥镜产品在国内外陆续获批取证，预计将会为公司带来收入和利润。泰科医疗所在的动物用内窥镜业务板块短期内不属于公司重点发展领域，捷康医用所在的内窥镜维修与保养业务板块，不是公司的主要发展方向，其在报告期内有一定规模的营收，但营收占比不是很高，净利润则处于微盈或微亏水平。

综上所述，除视新内镜受业务发展阶段所限存在亏损外，子公司对公司整体净利润、收入、资产情况的影响程度有限。泰科医疗、捷康医用所在的业务板块不是公司未来重点发展领域或者主要发展方向，而是作为公司主要产品可重复使用内窥镜的有效补充，有助于丰富公司产品线，短期内对公司的持续经营能力无明显影响；视新内镜所在的一次性使用内窥镜业务板块属于公司重点发展领域，尽管目前存在一定亏损，但随着产品研发不断推进，未来产品获批、销售潜力明显，预计未来会对公司的持续经营能力产生积极影响。

【主办券商回复】

（一）核查以上事项，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司董事长、总经理，了解公司与子公司的业务分工情况，公司对各业务板块的未来规划，以及公司对子公司的管理方式；

（2）查阅公司股权结构；

（3）查阅各子公司的公司章程；

（4）检查各子公司的利润、收入、资产状况，结合公司未来规划，判断对公司持续经营能力的影响。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

（1）公司的内窥镜产品主要面向临床诊疗市场，而泰科医疗的内窥镜产品则面向动物诊疗市场，使用场景显著不同，产品生产线亦独立，泰科医疗与公司的合作空间有限。短期内，泰科医疗所在的动物用内窥镜业务不是公司主要发展领域。另外，公司与泰科医疗需依托不同的经销商体系进行产品销售，公司不存在主要依靠泰科医疗拓展业务的情形。

（2）视新医用作为各子公司全资股东，能够对子公司及其资产、人员、业务、收益有效控制。

截止目前，除视新内镜受业务发展阶段所限存在一定亏损外，子公司对公司整体的净利润、收入、资产情况的影响程度有限。泰科医疗、捷康医用所在的业务板块不是公司未来重点发展领域或者主要发展方向，短期内对公司的持续经营能力无明显影响。视新内镜所在的一次性使用内窥镜业务板块属于公司重点发展领域，尽管目前存在一定亏损，但随着产品研发不断推进，未来产品获批、销售潜力明显，预计未来会对公司的持续经营能力产生积极影响。

（二）核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见

1、核查程序

针对该事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司及子公司的财务管理制度和财务报表，核查子公司所执行的会计政策、会计估计是否符合公司相关规定；

（2）访谈公司财务负责人，了解子公司的内部控制和财务规范情况；

（3）抽查子公司日常账务处理及填制的会计凭证、原始单据、银行对账单和财务报表等凭证资料，判断子公司日常财务处理是否符合《企业会计准则》的规定。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

报告期内，公司子公司日常会计处理符合《企业会计准则》相关规定，子公司财务规范。

三、关于董事对外兼职

根据申报材料，公司董事丁旭生在江苏风和医疗器材股份有限公司、北京美迪云医疗科技有限公司、上海益思妙医疗器械有限公司、运怡（北京）医疗器械有限公司等多家医疗行业公司兼职。请公司：说明丁旭生所兼职企业的主要业务及其与公司相同或相似的业务，丁旭生是否与前述企业存在竞业禁止协议，其在公司任职是否存在或潜在纠纷，兼职情形对公司经营管理的影响；公司针对潜在利益冲突的预防措施及其有效性。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）丁旭生所兼职企业的主要业务及其与公司相同或相似的业务，丁旭生是否与前述企业存在竞业禁止协议，其在公司任职是否存在或潜在纠纷，兼职情形对公司经营管理的影响

公司董事丁旭生为公司机构股东天津泰达委派的董事。天津泰达成立于2000 年 10 月，注册资本为人民币 16.87 亿元，具有私募基金管理人资质（登记编号：P1001349），主要从事投资业务，为国内成立时间较早的专业投资机构。

丁旭生自 2012 年 7 月起历任天津泰达投资经理、高级投资经理、投资总监和董事总经理职务。丁旭生主要从事大健康行业股权投资工作并担任部分被投资企业的董事、监事职务，丁旭生兼职的企业情况及其主要业务情况如下：

企业名称	任职情况	主要业务	主要业务与视新医用是否存在相同或相似业务
江苏风和医疗器械股份有限公司	董事	微创外科手术器械及耗材	不存在
广州市康润生物科技有限公司	董事	免疫诊断检测解决方案和服务提供商	不存在
江苏百优达生命科技有限公司	董事	开发心血管相关医疗器械产品	不存在
北京美迪云医疗科技有限公司	董事	开发手术机器人等	不存在
湖南友哲科技有限公司	董事	致力于为妇科微生态智慧诊疗提供新的解决方案	不存在
运怡（北京）医疗器械有限公司	董事	开发运动医学相关产品	不存在
上海益思妙医疗器械有限公司	董事	开发栓塞产品、封堵产品等高端介植入类医疗器械	不存在
羿尊生物医药（浙江）有限公司	监事	开发创新型免疫细胞治疗技术和产品	不存在
深圳腾复医疗科技有限公司	监事	血栓清除介入医疗器械研发	不存在

根据丁旭生出具的确认文件以及查询上述公司官网信息，丁旭生所兼职企业的主要业务与视新医用不存在相同或相似的情形，丁旭生与兼职企业之间不存在竞业禁止协议，丁旭生在视新医用任职与在其他所投资企业兼职的情形不存在纠纷或潜在纠纷，丁旭生对外兼职不会对视新医用的经营管理造成明显不利影响。

（二）公司针对潜在利益冲突的预防措施及其有效性

公司针对潜在利益冲突的预防措施如下：

1、《公司章程》及《公司章程（草案）》规定：“董事应当遵守法律、行政法规和本章程，对公司负有下列忠实义务：

（一）不得利用职权收受贿赂或者其他非法收入，不得侵占公司的财产；

（二）不得挪用公司资金；

（三）不得将公司资产或者资金以其个人名义或者其他个人名义开立账户存储；

（四）不得违反本章程的规定，未经股东会或董事会同意，将公司资金借贷给他人或者以公司财产为他人提供担保；

（五）不得违反本章程的规定或未经股东会同意，与本公司订立合同或者

进行交易；

（六）未经股东会同意，不得利用职务便利，为自己或他人谋取本应属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与本公司同类的业务；

（七）不得接受与公司交易的佣金归为己有；

（八）不得擅自披露公司秘密；

（九）不得利用其关联关系损害公司利益；

（十）法律、行政法规、部门规章及本章程规定的其他忠实义务。

董事违反本条规定所得的收入，应当归公司所有；给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。”

2、公司董事已出具如下《关于避免同业竞争的承诺函》：

“1、本人未经营或为他人经营与公司及其控股子公司相同或类似的业务，未控制任何经营与公司及其控股子公司相同或类似业务的公司、分公司、个人独资企业、合伙企业、个体工商户或其他经营实体（以下合称“经营实体”），未有其他可能与公司及其控股子公司构成同业竞争的情形。

2、除公司及其控股子公司之外，本人及本人直接或间接控制的经营实体现时及将来均不开展与公司及其控股子公司相同或类似的业务，现时及将来均不新设或收购经营与公司及其控股子公司相同或类似业务的经营实体，现时及将来均不成立、经营、发展或协助成立、经营、发展任何与公司及其控股子公司业务可能存在竞争的业务、项目或其他任何活动，以避免对公司及其控股子公司的生产经营构成新的、可能的直接或间接的业务竞争。

3、若公司及其控股子公司变更经营范围，本人保证本人及本人直接或间接控制的经营实体将采取如下措施确保不与公司及其控股子公司产生同业竞争：（1）停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；（2）停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；（3）将相竞争的业务纳入到公司或其控股子公司经营；（4）将相竞争的业务转让给无关联的第三方；（5）其他有利于维护公司权益的方式。

4、本人保证，除公司或者公司控股子公司之外，若本人或者本人直接或间接控制的经营实体将来取得经营公司及其控股子公司相同或类似业务的商业机会，本人或者本人直接或间接控制的经营实体将无偿将该商业机会转让给公司或其控股子公司。

5、本人保证，除公司或者公司控股子公司之外，本人及本人直接或间接控制的经营实体的高级管理人员现时及将来均不兼任公司及公司控股子公司之高级管理人员。

6、本承诺自本人签署之日起正式生效，且为不可撤销承诺。如因本人及本人控制的其他企业违反上述承诺而导致公司权益受到损害的，则本人同意向公司承担相应的损害赔偿责任。”

综上，《公司章程》及《公司章程（草案）》已针对公司董事潜在利益冲突制定了预防措施，且公司董事已就同业竞争相关事项作出承诺，具备有效性。

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、查阅丁旭生所兼职企业的官网介绍；

2、查阅丁旭生出具的情况调查表、确认文件；

3、查阅《公司章程》及《公司章程（草案）》；

4、查阅公司董事出具的关于避免同业竞争的承诺函。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、丁旭生所兼职的企业主要业务与视新医用不存在相同或相似的情形，丁旭生与兼职企业之间不存在竞业禁止协议，丁旭生在视新医用任职与在其他所投资企业兼职的情形不存在纠纷或潜在纠纷，丁旭生的对外兼职不会对公司经营管理造成明显不利影响。

2、《公司章程》及《公司章程（草案）》已针对公司董事潜在利益冲突制定了预防措施且公司董事已就同业竞争相关事项作出承诺，具备有效性。

四、关于货币资金

根据申报材料，报告期各期末，公司货币资金余额分别为 5,908.22 万元、7,297.05 万元、11,992.58 万元，规模不断增加；公司购买浮动收益型理财产品并作为衍生金融资产计入以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。请公司：①结合公司上下游结算模式与议价能力、生产模式，说明公司货币资金规模较高、占总资产比例较高、逐年增长的原因及合理性，与公司实际经营情况是否匹配，公司是否具备开展正常经营所需的全部资产资源。②结合理财

产品合同条款，说明会计处理的准确性；说明报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等。③说明货币资金管理制度及内部控制制度是否建立健全且得到有效执行；补充披露公司个人账户收付款所涉账户是否注销，期后是否存在个人账户收付款或其他财务规范性问题，整改是否彻底。请主办券商、会计师核查上述事项，并对上述事项及公司货币资金的真实性发表明确意见，说明货币资金的具体核查程序及质量控制情况，是否亲自独立获得银行对账单、独立完成银行函证等核查程序。

【公司回复】

（一）结合公司上下游结算模式与议价能力、生产模式，说明公司货币资金规模较高、占总资产比例较高、逐年增长的原因及合理性，与公司实际经营情况是否匹配，公司是否具备开展正常经营所需的全部资产资源

1、结算模式与溢价能力、生产模式

公司上下游结算模式与议价能力、生产模式具体情况如下：

项目	具体情况
上游结算模式与议价能力	（1）公司上游供应商主要为电子元器件、金属件、管类件、塑料橡胶件等生产厂商或贸易商。上游供应商竞争较为充分，公司具有一定议价能力； （2）公司与上游主要供应商合作关系良好，材料款结算模式以月结为主，通常享有 30 天或其他时长的信用期。
下游结算模式与议价能力	（1）公司下游客户主要为医疗器械经销商，公司与主要客户合作时间较长，合作关系稳定，公司具有一定的议价能力； （2）公司要求大多数客户预付货款，公司在收到预付款后才进行发货，该销售模式有助于公司提前回笼资金。
生产模式	（1）公司采取“订单式生产+适量备库”的生产模式，根据在手订单情况、安全库存量及销售预测安排生产，该模式有效降低库存积压的同时减少了资金占用； （2）公司产品生产主要由人工手工完成，减少了对重型生产用设备等固定资产的大额资金投入。

公司预付上游供应商货款、应收下游客户账款的规模均较小，同时公司存货规模控制适当，对资金占用较少，因此公司的货币资金规模较高。

2、公司货币资金规模较高、占总资产比例较高、逐年增长的原因及合理性

报告期各期，公司货币资金与资产情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
货币资金	11,992.58	7,297.05	5,908.22
流动资产总额	16,686.51	11,463.12	9,823.93
货币资金占流动资产比例	**71.87%**	**63.66%**	**60.14%**
非流动资产总额	2,632.48	2,825.13	3,125.13
总资产	19,318.99	14,288.26	12,949.06
货币资金占总资产比例	**62.08%**	**51.07%**	**45.63%**

报告期各期，货币资金规模较高且逐年增长，主要原因系：2023 年公司销售收入增长，销售商品、提供服务收到的现金较多，当期经营活动产生的现金流量净额为正，货币资金余额保持增长；2024 年 1-7 月，公司为满足经营发展的资金需求，引进外部投资者获得 5,500 万元增资，货币资金余额进一步增长。此外，公司产品生产主要由人工手工完成，采用轻资产运营模式，因此非流动资产金额占比较低，随着公司长期待摊费用逐年计提摊销、使用权资产计提折旧等，公司非流动资产总额逐年下降，致使流动资产、货币资金占总资产比例逐年提高。

因此，公司货币资金规模较高、占总资产比例较高、逐年增长具有合理性，与公司实际经营情况匹配。

3、公司是否具备开展正常经营所需的全部资产资源

公司采用轻资产运营模式，生产活动中较少依赖于设备等固定资产，而是更多地通过人工手工技术的轻量化生产实现运营，公司未购置大额生产设备和房屋建筑物，采用租赁方式解决生产场地需求。公司拥有开展业务必要的生产及办公场地、办公设备、机器设备等，具有经营业务必备的资质，取得了专利、软件著作权等知识产权，采购并储备了生产和研发所需的物料及设备，公司具备开展正常经营所需的全部资产资源。

（二）结合理财产品合同条款，说明会计处理的准确性；说明报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等

1、结合理财产品合同条款，说明会计处理的准确性

报告期各期，公司货币资金余额分别为 5,908.22 万元、7,297.05 万元及 11,992.58 万元；交易性金融资产余额分别为 608.34 万元、301.74 万元及 306.82

万元。其中，货币资金主要由银行定期、活期存款构成；交易性金融资产主要由农行国债（即“债市宝”）和农银理财（即“农银时时付”）构成。

报告期各期公司交易性金融资产余额占流动资产比例分别为 6.19%、2.63%及 1.84%，占比较小。理财产品主要合同条款相关情况如下：

名称	合同条款/产品说明书条款
农行国债 即“债市宝”	①债市宝业务项下债券产品由相应债券发行机构发行与管理，农业银行不承担该债券的投资、兑付和风险管理责任； ②债市宝产品不保证本金和收益，投资者的本金可能会因市场变动而蒙受损失，不应将债市宝产品视为一般储蓄存款产品或其替代品； ③任何票面利率、到期收益率或类似表述均不代表投资者最终获得的实际收益，亦不构成农业银行对债市宝产品收益的任何承诺或保证；
农银理财 即“农银时时付”	①本理财产品为固定收益类(开放净值型)产品。固定收益类产品指根据中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、国家外汇管理局联合发布的《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》，投资于存款、债券等债权类资产的比例不低于 80%的产品。 ②本理财产品为非保本浮动收益型理财产品，不保证本金和收益。由于市场波动或投资品种发生信用风险导致产品到期或进入开放期时投资者持有理财产品年化收益率有可能低于业绩比较基准，届时理财资金将按照产品到期或开放清算时的产品份额向客户进行分配。在最不利情况下，资产组合无法回收任何本金和收益，客户将损失全部本金。 ③农银理财有限责任公司对本理财产品的内部风险评级结果为低风险，即产品业绩及净值的波动率低，投资标的流动性好，投资者本金亏损的概率低。 ④投资者可选择按指定份额赎回产品或者全部赎回产品，若选择按指定份额赎回产品， 该部分份额未分配投资收益（若有）将结转为客户理财交易账户中的产品份额。若选 择全部赎回产品，该部分份额未分配投资收益（若有）将以现金形式分配至购买账户。赎回金额=客户赎回份额*当日每份净值，产品净值每日为 1。

注：报告期内，公司购买的两笔农行国债的持有时长分别约为 10 个月、11 个月，预计收益率分别为 2.10%、1.99%左右。

公司购买理财产品的目的主要是为了充分利用闲置资金，使其产生额外的收益，提高资金的使用效率，具备合理性。上述理财产品风险较低、浮动收益、无固定期限，并且预计持有期限均短于一年，报告期各期末，公司管理此类金融资产的业务模式主要系短期持有并交易以获取收益，符合企业会计准则中分类为以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产的确认条件，因此本公司将报告期内的理财产品在交易性金融资产进行列示披露，符合会计准则要求。

2、说明报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等

公司报告期内及期后投资理财产品的具体情况如下：

单位：万元

序号	赎回年份	理财产品名称	风险等级	购买金额	类型	购入日期	赎回日期	赎回金额（本金）	预计年化收益率	持有天数	实际收益
1	2022年	农银理财“农银时时付”	低风险	150.00	非保本浮动收益率	2021/7/16	2022/2/22	400.00	2.1%左右	221	10.09
2		农银理财“农银时时付”	低风险	50.00	非保本浮动收益率	2021/8/2				204	
3		农银理财“农银时时付”	低风险	200.00	非保本浮动收益率	2021/9/23				152	
4		农银理财“农银时时付”	低风险	1,000.00	非保本浮动收益率	2022/3/2	2022/3/9	200.00	2.1%左右	7	1.47
5		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/3/15	30.00	2.1%左右	13	
6		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/3/31	770.00	2.1%左右	29	
7		农银理财“农银时时付”	低风险	600.00	非保本浮动收益率	2022/4/6	2022/4/20	300.00	2.1%左右	14	1.45
8		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/6/14	300.00	2.1%左右	69	
9		农银理财	低风险	300.00	非保本浮动收	2022/6/22	2022/7/6	300.00	2.1%左右	14	0.23

序号	赎回年份	理财产品名称	风险等级	购买金额	类型	购入日期	赎回日期	赎回金额（本金）	预计年化收益率	持有天数	实际收益
		“农银时时付”			益率						
10		农银理财“农银时时付”	低风险	100.00	非保本浮动收益率	2022/7/22	2022/7/29	100.00	2.1%左右	7	
11		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/8/2	200.00	2.1%左右	11	
12		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/8/15	200.00	2.1%左右	24	
13		农银理财“农银时时付”	低风险	600.00	非保本浮动收益率	2022/7/22	2022/9/16	100.00	2.1%左右	56	
14		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/10/27	50.00	2.1%左右	97	2.80
15		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/11/3	50.00	2.1%左右	104	
16		农银理财“农银时时付”	低风险	200.00	非保本浮动收益率	2022/8/29	2022/11/3	250.00	2.1%左右	66	
17		农银理财“农银时时付”	低风险	50.00	非保本浮动收益率	2022/10/20			1.98%左右	14	
18		农银理财	低风险	150.00	非保本浮动收	2022/10/20	2022/11/15	100.00	1.98%左	26	

序号	赎回年份	理财产品名称	风险等级	购买金额	类型	购入日期	赎回日期	赎回金额（本金）	预计年化收益率	持有天数	实际收益
		“农银时时付”			益率				右		
19		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/12/30	50.00	1.98%左右	71	
20		农银理财“农银时时付”	低风险	200.00	非保本浮动收益率	2022/12/1	2022/12/30	900.00	1.92%左右	29	
21		农银理财“农银时时付”	低风险	200.00	非保本浮动收益率	2022/12/15			1.91%左右	15	
22		农银理财“农银时时付”	低风险	300.00	非保本浮动收益率	2022/12/20			1.94%左右	10	
23		农银理财“农银时时付”	低风险	200.00	非保本浮动收益率	2022/12/23			1.88%左右	7	
24		农银理财“农银时时付”	低风险	300.00	非保本浮动收益率	2022/7/14	2022/8/15	50.00	2.1%左右	32	1.20
25		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/8/29	50.00	2.1%左右	46	
26		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/9/7	50.00	2.1%左右	55	
27		农银理财	低风险				2022/9/15	50.00	2.1%左右	63	

序号	赎回年份	理财产品名称	风险等级	购买金额	类型	购入日期	赎回日期	赎回金额（本金）	预计年化收益率	持有天数	实际收益
		“农银时时付”									
28		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/11/9	50.00	2.1%左右	118	
29		农银理财“农银时时付”	低风险				2022/11/28	50.00	2.1%左右	137	
30		农银理财“农银时时付”	低风险	100.00	非保本浮动收益率	2022/8/26	2022/12/30	200.00	2.08%左右	126	1.08
31		农银理财“农银时时付”	低风险	50.00	非保本浮动收益率	2022/9/27			2%左右	94	
32		农银理财“农银时时付”	低风险	50.00	非保本浮动收益率	2022/10/20			1.98%左右	71	
2022 年合计											**18.32**
1	2023 年	农行国债-22 附息国债 01	中低风险	301.54	非保本浮动收益率	2022/3/10	2023/1/13	301.54	2.10%	309	5.17
2023 年合计											**5.17**
1	2024 年	农行国债-22 附息国债 20（续 2）	中低风险	300.75	非保本浮动收益率	2022/11/3	2024/9/15	300.75	1.99%	682	11.19
2024 年合计											**11.19**

注：报告期期后至本回复签署之日，公司未新增理财产品购买。

报告期内，公司实际购买理财产品时，由财务人员申请，经财务部长、总经理审核、审批后执行；银行理财产品到期后，由财务人员申请，经财务部长、总经理审核后，将本金及相关收益及时赎回。报告期内，公司购买、赎回理财产品已经过财务人员申请，并由财务部长、总经理进行签字审批。自报告期期末至本回复签署之日，公司未新增理财产品的购买。

报告期内及期后，理财产品对公司利润表的影响如下：

单位：万元

利润表科目	2024 年 8 月-2025 年 1 月	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
公允价值变动收益	-	5.08	6.02	9.93
投资收益	4.23	-	0.07	5.75
合计	**4.23**	**5.08**	**6.09**	**15.68**
利润总额	1,241.21	117.35	2,872.71	449.20
占比	**0.34%**	**4.33%**	**0.21%**	**3.49%**

注：2024 年 8 月-2025 年 1 月数据未经审计。

报告期内及期后，公司投资理财产生的投资收益及公允价值变动收益占利润总额比例较低，总体影响较小。

（三）说明货币资金管理制度及内部控制制度是否建立健全且得到有效执行；补充披露公司个人账户收付款所涉账户是否注销，期后是否存在个人账户收付款或其他财务规范性问题，整改是否彻底

1、说明货币资金管理制度及内部控制制度是否建立健全且得到有效执行

公司建立了《资金管理制度》等以严格规范货币资金的日常管理，上述制度涵盖了货币资金管理的主要方面，包括财务部门岗位分离、制约与监督以及银行账户管理、库存现金管理、日常经营资金的调拨与支付、财务印章分权管理等，制度建立健全且基本能够保证货币资金披露准确。

2、补充披露公司个人账户收付款所涉账户是否注销，期后是否存在个人账户收付款或其他财务规范性问题，整改是否彻底

公司在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（五）收付款方式”中补充披露内容如下：

“上述个人卡已于 2022 年底停止使用，并于 2025 年 2 月 18 日注销，且停用至注销期间未发生交易。报告期期后，不存在个人账户收付款。

报告期后，公司与财务规范性问题相关的情况如下：

序号	内控不规范情形	是否存在
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	否
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	否
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	否
5	利用个人账户对外收付款项	否
6	出借公司账户为他人收付款项	否
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	否
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	否
9	存在账外账	否
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	否

报告期后，公司存在第三方回款情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 8-12 月
第三方回款金额	278.27
营业收入	8,412.66
占比	3.31%

注 1：2024 年 8-12 月的数据未经审计或审阅；

注 2：境外第三方回款货币单位为美元，已按照 2024 年 1-7 月平均汇率折算为人民币。

公司存在第三方回款，主要系因外汇管制、或为了增加客户结算便利性而存在，具备商业合理性。

除此情况之外，报告期后，公司不存在其他财务不规范的情形。”

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈公司销售部、采购部、生产部负责人，了解公司的销售、采购及生产模式；检查公司主要客户、主要供应商与公司签署的框架协议关键条款，了解信用政策、收付款等结算方式；获取公司报告期各期的现金流量表及利润表，分析货币资金规模与企业经营情况的匹配性。

2、获取并核查公司主要银行理财产品的合同关键条款、序时账，结合《企业会计准则》，判断公司对理财产品的分类及其他相关会计处理是否准确；检

查报告期内及期后主要理财产品的购买、赎回的原始凭证；分析公司主要理财产品对公司利润表的影响。

3、获取公司《资金管理制度》，查看有关账户管理的相关内容，并了解制度的实际执行情况；针对核查银行账户范围内且超过重要性水平的流水，核实交易背景，检查是否存在个人账户代收代付情形；针对主办券商发现的个人账户，逐一复核报告期内的交易记录，并取得交易记录的原始凭证（如采购记录）；检查个人账户停用后，账户内余额是否全部转入公司进行管理；补充打印报告期末至账户注销日上述账户的交易记录，并获取账户注销的原始记录。

4、公司货币资金的具体核查程序及质量控制情况

主办券商对公司货币资金展开了以下核查程序：

（1）获取公司报告期各期的库存现金日记账，并对公司报告期期末现金余额进行实地盘点；实地取得并查阅报告期内公司的企业信用报告，核查是否存在使用受限制的银行存款或银行借款等；获取公司账套内的银行账户明细、银行日记账，实地前往银行并亲自独立获取已开立银行账户清单，交叉核对以验证银行账户（人民币账户及外币账户）的完整性；将银行日记账与银行对账单双向核对，对金额≥10 万元，金额≥2 万欧元、美元的大额银行收支记录进行核查，核实交易对手方、金额、款项性质，如是否存在第三方收付款或其他异常情形。

（2）独立实施银行函证程序，验证报告期各期公司银行账户数量、账户发生额及余额的真实性，以及是否存在使用受限制的银行存款或银行借款等情形。报告期各期，公司实施的银行函证的发函率及回函确认率均为 100%。

（二）核查结论

1、公司货币资金规模较高、占总资产比例较高、逐年增长具备合理性。货币资金情况与公司实际经营情况相匹配，公司具备开展正常经营所需的全部资产资源。

2、报告期内，公司理财产品真实，且相关会计处理符合《企业会计准则》的要求；报告期内公司购买、赎回理财产品已经过适当审批；报告期各期，公司因购买银行理财产品所形成的投资收益、公允价值变动收益金额合计占比较低，对公司日常生产经营和财务状况不会产生重大影响。

3、公司货币资金管理制度及内部控制制度建立健全且基本得到有效执行；个人账户收付款所涉账户已于 2025 年 2 月 18 日注销；报告期内不规范情形已得到整改，期后不存在个人账户收付款问题，存在第三方回款，但具备合理商业理由，不存在其他相关财务规范性问题。

4、报告期内，公司货币资金余额具有真实性。

五、关于采购与存货。

根据申报材料，①经公开信息查询，前五大供应商中山佳泽五金有限公司、深圳市青鑫科技有限公司实缴资本为 0。②报告期各期末，公司存货账面价值分别为 2,000.85 万元、2,251.84 万元及 2,530.12 万元，主要是原材料。请公司：①说明公司与上述供应商合作的原因及合理性，前述供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实，交易规模与其经营规模是否匹配，说明公司供应商选择标准。②列表说明报告期前五大供应商的获取方式、经营规模、合作期限、结算模式、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况。③结合公司生产周期、生产安排，说明公司存货以原材料为主的原因及合理性，存货结构与同行业可比公司是否存在较大差异。④说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，说明期后存货结转情况。⑤说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）说明公司与上述供应商合作的原因及合理性，前述供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实，交易规模与其经营规模是否匹配，说明公司供应商选择标准

公司与中山佳泽五金有限公司、深圳市青鑫科技有限公司的合作情况如下：

供应商名称	中山佳泽五金有限公司	深圳市青鑫科技有限公司
经营范围	生产、加工、销售：五金制品、机械设备、塑胶制品、电子产品、模具及配件。（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）	一般经营项目是：电子产品、数码产品、电子元器件、计算机软硬件、通讯产品及周边配件产品的技术开发与销售；国内贸易，货物及技术进出口。

供应商的主营业务（主要供应产品）	五金制品	液晶屏、电子元器件、软硬件方案
合作的背景与原因	系公司主动拓展建立合作关系，该供应商生产五金制品多年，其定制加工制造的金属件能够满足公司要求。公司与中山佳泽及其关联公司中山智恒机电设备有限公司、珠海市香洲海洪五金行合作。	系公司主动拓展建立合作关系，该供应商代理销售的电子件能够满足公司要求
合作开始时间	2016 年	2017 年
是否实质开展业务	是	是
经营场所	中山市坦洲镇七村大道 7 号 B 栋一楼	深圳市龙华区大浪街道上横朗社区上横朗第四工业区 1 号 205
业务规模*	2022 年度 600-650 万元； 2023 年度 900-950 万元； 2024 年 1-7 月 500 万元左右	2022 年度 500 万元左右； 2023 年度 600-700 万元； 2024 年 1-7 月 400 万元左右
交易规模	2022 年度 439.82 万元； 2023 年度 698.91 万元； 2024 年 1-7 月 349.94 万元	2022 年度 159.00 万元； 2023 年度 169.66 万元； 2024 年 1-7 月 70.10 万元

注：以上供应商业务规模数据系实地访谈取得。

中山佳泽五金有限公司、深圳市青鑫科技有限公司拥有业务开展现相关的人员、场所和必要资质，公司与上述供应商持续保持合作关系。前述供应商均实质开展业务，与公司交易真实，交易规模与其经营规模相匹配。

公司建立了《供应商管理规范》等制度文件以严格规范供应商选择标准，公司对供应商的具体选择标准如下：

项目	**具体标准及程序**
资质初审	采购员依照相关部门所提供的物资采购需求，根据商品名称、规格参数、属性等信息通过互联网、行业期刊和市场调研等方式，对所需各类物资市场情况、生产厂家、价格、交期及其变化趋势等进行综合性的调查、分析
质量保证能力	①样品确认：初审合格供应商将样品交技术部门进行充分验证，输入相关验证报告（如整机组装试制验证报告） ②复审：样品测试验证通过后，相关部门对供应商的质量管理体系、装备水平、技术能力、生产工艺、现场管理、检验过程控制、产品质量、售后服务等进行调研与考核
价格竞争力	相关人员实地考察供应商，出具报价方案对比表

涉及新物料采购时，采购部会向多家供应商询价、议价、比价，综合评估其人员资质、质量体系、生产设备、检验控制能力，并对其试产的物料进行合格验证，通过前述标准的供应商才可纳入合作名录。

（二）列表说明报告期前五大供应商的获取方式、经营规模、合作期限、结算模式、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况

1、报告期前五大供应商

报告期内，各期前五大供商及采购金额如下：

（1）2024 年 1-7 月前五名供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	采购金额	占采购总额的比例
1	中山佳泽及其关联企业	否	金属件、塑料橡胶件、台车、工作站及其配件等	385.61	17.30%
2	常州延顺光电科技有限公司	否	管类件、塑料橡胶件、金属件等	201.56	9.04%
3	上海异札特贸易有限公司	否	管类件等	155.11	6.96%
4	深圳博亚通供应链管理有限公司	否	电子元器件（含电路板）等	147.80	6.63%
5	深圳市康瑞通精密仪器有限公司	否	台车、工作站及其配件等	74.09	3.32%
合计				**964.16**	**43.26%**

注：同一控下供应商的采购金额合并披露。其中：①中山佳泽及其关联企业包括：中山佳泽五金有限公司、中山智恒机电设备有限公司、珠海市香洲海洪五金行

（2）2023 年度前五名供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	采购金额	占采购总额的比例
1	中山佳泽及其关联企业	否	金属件、塑料橡胶件、台车、工作站及其配件等	799.65	18.34%
2	常州延顺光电科技有限公司	否	管类件、塑料橡胶件、金属件等	416.37	9.55%
3	深圳市康瑞通精密仪器有限公司	否	台车、工作站及其配件等	253.30	5.81%
4	上海异札特贸易有限公司	否	管类件等	244.55	5.61%
5	深圳市青鑫科技有限公司	否	电子元器件（含电路板）等	169.66	3.89%
合计				**1,883.54**	**43.20%**

注：同一控制下供应商的采购金额合并披露。其中：①中山佳泽及其关联企业包括：中山佳泽五金有限公司、中山智恒机电设备有限公司、珠海市香洲海洪五金行

（3）2022 年度前五名供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	采购金额	占采购总额的比例
1	中山佳泽及其关联企业	否	金属件、塑料橡胶件等	623.63	20.30%

序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	采购金额	占采购总额的比例
2	常州延顺光电科技有限公司	否	管类件、塑料橡胶件、金属件等	296.83	9.66%
3	上海异札特贸易有限公司	否	管类件等	198.09	6.45%
4	深圳市青鑫科技有限公司	否	电子元器件（含电路板）等	159.00	5.18%
5	深圳市康瑞通精密仪器有限公司	否	台车、工作站及其配件等	104.21	3.39%
合计				**1,381.76**	**44.99%**

注：同一控制下供应商的采购金额合并披露。其中：①中山佳泽及其关联企业包括：中山佳泽五金有限公司、中山智恒机电设备有限公司、珠海市香洲海洪五金行

2、报告期前五大供应商的获取方式、经营规模、合作期限、结算模式、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况

供应商名称	获取方式	经营规模	合作期限	结算模式	合同签订周期	是否有续签约定	持续履约情况
中山佳泽及其关联企业	主动拓展	2022 年度 820-870 万元； 2023 年度 1110-1160 万元； 2024 年 1-7 月 610 万元左右	2016 年-至今	30 天月结，银行转账	框架合同一年一签	合同未提及续签约定	持续履约情况良好
常州延顺光电科技有限公司	主动拓展	2022 年 4500 万元； 2023 年 5000 万元； 2024 年 1-7 月 2300 万元	2017 年-至今	30 天月结，银行转账	框架合同一年一签	合同未提及续签约定	持续履约情况良好
上海异札特贸易有限公司	主动拓展	2022 年 4000 万元左右； 2023 年 4000 万元左右； 2024 年 1-7 月 2000 万元左右	2016 年-至今	30 天月结，银行转账	框架合同一年一签	合同未提及续签约定	持续履约情况良好
深圳市青鑫科技有限公司	主动拓展	2022 年度 500 万元左右； 2023 年度 600-700 万元； 2024 年 1-7 月 400 万元左右	2017 年-至今	预付 30%，剩余部分月结，银行转账	框架合同一年一签	合同未提及续签约定	持续履约情况良好
深圳市康瑞通精密仪器有限公司	展会结识	2022 年 3308 万元； 2023 年 2532 万元； 2024 年 1-7 月 2101 万元	2018 年-至今	30 天月结，银行转账	框架合同一年一签	合同未提及续签约定	持续履约情况良好
深圳博亚通供应链管理有限公司	同行介绍	2022 年 15000 万元； 2023 年 9500 万元； 2024 年 1-7 月 36000 万元	2020 年-至今	预付货款，银行转账	框架合同一年一签	合同未提及续签约定	持续履约情况良好

注：中山佳泽及其关联企业的经营规模系中山佳泽五金有限公司、中山智恒机电设备有限公司、珠海市香洲海洪五金行三家公司经营规模加总金额

（三）结合公司生产周期、生产安排，说明公司存货以原材料为主的原因及合理性，存货结构与同行业可比公司是否存在较大差异

1、结合公司生产周期、生产安排，说明公司存货以原材料为主的原因及合理性

公司成批次的内窥镜产品主要构成部位以及生产次序分别为先端头、插入部和操作部，对应的生产时长通常为为 3 天、3 天和 4 天，加上质检及测试流程，整体生产周期整体时间约为 2 周；公司图像处理器产品的生产则较为简单，成批次产品的生产周期通常为 1 周以内，公司生产周期较短。公司采取“订单式生产+适量备库”的生产模式，根据在手订单情况、安全库存量及销售预测安排生产，产成品的库存量较低。

由于公司产品的基础原材料通用性较高，但随着材料加工程度越高，其通用性程度越低、专用性增强，存货呆滞的风险上升，因此，结合公司生产周期较短、产成品库存较低的特点，公司在满足客户发货时间要求的前提下，为降低存货呆滞风险、提升存货使用的灵活性以及资金使用效率，采取了存货以原材料为主的备货策略，符合公司的生产经营特点，具备合理性。

2、存货结构与同行业可比公司是否存在较大差异。

报告期各期末，公司存货结构与同行业可比公司比较情况如下：

时间	项目	澳华内镜	开立医疗	海泰新光	可比公司均值	视新医用
2024-7-31	原材料	50.30%	28.53%	40.49%	39.77%	60.18%
	在产品	4.72%	6.80%	19.54%	10.35%	13.34%
	半成品	9.89%	12.50%	6.73%	9.71%	17.09%
	库存商品	34.25%	47.01%	28.93%	36.73%	7.09%
	发出商品	0.08%	1.76%	-	0.61%	0.86%
	委托加工物资	0.76%	3.40%	3.89%	2.68%	1.44%
	周转材料	-	-	0.40%	0.13%	-
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2023-12-31	原材料	52.52%	28.00%	43.76%	41.43%	63.40%
	在产品	4.50%	5.18%	18.14%	9.27%	5.16%
	半成品	16.84%	14.28%	5.92%	12.35%	21.50%
	库存商品	24.93%	48.08%	28.63%	33.88%	7.17%
	发出商品	0.08%	0.59%	0.39%	0.34%	0.52%
	委托加工物资	1.13%	3.86%	3.18%	2.72%	2.26%
	周转材料	-	-	0.39%	0.13%	-
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2022-12-31	原材料	55.95%	25.65%	46.81%	42.80%	66.63%

时间	项目	澳华内镜	开立医疗	海泰新光	可比公司均值	视新医用
	在产品	4.44%	4.75%	25.58%	11.59%	8.84%
	半成品	14.96%	15.30%	3.63%	11.30%	13.85%
	库存商品	21.17%	44.47%	20.35%	28.66%	7.01%
	发出商品	0.57%	3.85%	-	1.47%	3.59%
	委托加工物资	2.90%	5.98%	3.07%	3.98%	0.07%
	周转材料	-	-	0.57%	0.19%	-
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注：可比公司未披露 2024 年 7 月末存货结构，选取 2024 年 6 月末存货结构。

同行业公司中澳华内镜主营产品结构与公司较为接近，澳华内镜同样具有原材料占比较高的存货结构特点；开立医疗主营产品中彩超产品占比超过一半，与公司的产品结构存在较大差异，因此存货结构具有差异性；海泰新光主营产品主要为硬式内窥镜及光学组件产品等，同样与公司产品结构存在较大差异，存货结构具有差异性。

公司的原材料占比高于同行业可比公司、而库存商品的占比远低于同行业可比公司，主要系公司存货具有“成品型号较多、基础材料通用性较高、生产周期短”等特点，为降低产品呆滞风险、提升原材料使用的灵活性，同时满足客户的交货时限需求，公司采取“订单式生产+适量备库”的生产模式，践行存货以原材料为主、适当储备半成品、降低成品库存量的策略，符合公司的生产经营特点。

综上，公司原材料占比高于同行业符合公司自身经营特点，具备合理性。

（四）说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，说明期后存货结转情况

1、存货账龄结构，与可比公司是否存在明显差异

报告期各期末，公司的存货账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2024-7-31		2023-12-31		2022-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	2,282.63	85.66%	2,014.72	85.57%	1,771.99	84.26%
1-2 年	191.57	7.19%	240.36	10.21%	280.03	13.32%

2-3 年	170.63	6.40%	73.88	3.14%	37.26	1.77%
3 年以上	20.00	0.75%	25.29	1.07%	13.75	0.65%
合计	**2,664.83**	**100.00%**	**2,354.35**	**100.00%**	**2,103.02**	**100.00%**

报告期各期末，公司各类存货库龄大部分在 1 年以内，1 年以上库龄存货占比约为 15%，占比较小。公司库龄超过 2 年的原材料，主要系公司设有一定的战略安全库存，针对供应商可能存在停产风险的物料以及采购周期较长的国外物料，公司考虑备货以满足未来一段时间的物料需求，其相应地具有较长的库龄；以及部分研发项目的物料，由于项目未结项，物料未处置。上述情况均系公司正常的经营管理需要，具备合理性。

经查阅上市公司招股说明书、年度报告、审计报告等公开资料，同行业可比公司澳华内镜、海泰新光和开立医疗均未披露 2022 年末、2023 年末及 2024 年 7 月末存货库龄相关信息，因此无法直接与报告期内公司账龄情况进行对比。根据可比公司招股说明书数据，获取到最近一期末的账龄情况如下：

单位：万元

账龄	**澳华内镜 2021-06-30**		**海泰新光 2020-06-30**		**视新医用 2024-7-31**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
1 年以内	7,584.33	71.81%	4,495.35	84.64%	2,282.63	85.66%
1-2 年	1,513.49	14.33%	546.93	10.30%	191.57	7.19%
2-3 年	642.74	6.09%	182.8	3.44%	170.63	6.40%
3 年以上	820.68	7.77%	85.81	1.62%	20.00	0.75%
合计	**10,561.23**	**100.00%**	**5,310.89**	**100.00%**	**2,664.83**	**100.00%**

注：开立医疗相关公开资料未曾披露过存货账龄信息。

澳华内镜可获取的存货账龄结构最近一期数据截至 2021 年 6 月 30 日，海泰新光可获取的存货账龄结构最近一期数据截至 2020 年 6 月 30 日，与公司 2024 年 7 月 31 日数据存在一定时间差。相较上述时间点的可比公司数据而言，公司存货账龄结构整体优于澳华内镜、海泰新光，存货账龄更短，与海泰新光接近。

2、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

公司存货跌价准备的计提方法及存货可变现净值的确定依据，与同行业可比公司比较如下：

可比公司	存货跌价政策
澳华内镜	资产负债表日计提存货跌价准备时，采用按成本与可变现净值孰低的方法，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按较低者计量存货，并且按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。在上述存货跌价准备计算方法的基础上，发行人出于谨慎性考虑，结合产品生产工艺、生产周期、生产模式等因素，其中原材料主要为电子元器件、光学部件等，使用期限在 5-10 年左右，产品的使用期限在 2-5 年左右，发行人存货平均周转天数在 1 年左右，将库龄为 3 年以上的原材料（除战略采购核心材料）及自制半成品定义为呆滞品，认为其可变现净值为 0，全额计提跌价准备；库存商品主要系周转正常产品及相应备货，不存在呆滞、陈旧情形，根据期末结存可变现净值计提跌价准备。
开立医疗	对原材料、半成品按相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。 库存商品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。
海泰新光	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。计提存货跌价准备时，按单个存货类别计提。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。报告期各期末，公司分别对存在下列减值迹象的存货进行减值测试，估计其可变现净值，计提存货跌价准备：1）不良品：发行人的不良品是指不符合产品质量标准或订货合同规定技术要求的产品，包括生产过程中的半成品、已加工完成但检测不合格的库存商品、原材料和周转材料。对于不良品中的半成品和库存商品，其重新打磨加工可收回价值低，重复加工成本较高，根据历史经验和库龄情况，基本作报废处理，可收回金额接近为零，全额计提减值准备；对于不良品中的原材料和周转材料，主要因材质、搬运、检查等原因产生，已无使用价值和转让价值，全额计提减值准备。2）其他产品：经发行人各部门分析，因市场变化、订单等其他足以证明该项存货实质上已经发生减值的情形，结合其库龄情况，按成本高于其可变现净值的金额计提存货跌价准备。
视新医用	公司按单个存货项目计提存货跌价准备。但如果某些存货与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，公司按照存货类别计提存货跌价准备。在资产负债表日，公司按照成本与可变现净值孰低的原则确认存货账面价值并计提跌价准备。报告期内，公司综合考量预计售价、库龄、有效期等因素，其中原材料主要为电子元器件、金属件保质期较长，未规定具体使用期限；管件塑胶类使用期限在 3 年左右；镜体、图像处理器的使用期限在 5 年左右，发行人存货平均周转天数在 1 年以下，公司对不良品以及 3 年以上存货定义为呆滞品，判断其可变现净值为 0 元，全额计提存货跌价准备，按照谨慎性原则将库龄 2-3 年存货按照原值 50%计提存货跌价准备。

注：数据来源于同行业公司招股说明书、反馈意见回复。

根据上表所示，公司存货跌价准备的计提方法及存货可变现净值的确定依据，与同行业可比公司不存在重大差异。

报告期各期末，公司与同行业公司的跌价准备计提比例如下：

公司名称	2024-7-31	2023-12-31	2022-12-31
澳华内镜	5.47%	6.94%	6.97%
开立医疗	14.10%	16.84%	17.20%
海泰新光	3.12%	3.11%	2.17%
平均值	**7.56%**	**8.96%**	**8.78%**
公司	5.06%	4.35%	4.86%

注：可比公司未披露 24 年 7 月 31 日可比数据，故选取 2024 年 6 月 30 日数据

报告期各期末，公司计提的存货跌价准备金额分别为 102.17 万元、102.51 万元以及 134.71 万元，占存货余额的比重分别为 4.86%、4.35%以及 5.06%，报告期内较为平稳，未发生重大异常变动。

公司的存货跌价准备整体计提比例低于澳华内镜、开立医疗，高于海泰新光，但与澳华内镜、海泰新光差异较小；开立医疗存货跌价准备整体计提比例远高于同行业公司，开立医疗未披露存货库龄结构及存货跌价准备计提比例较高的原因，根据其定期报告披露的存货跌价计提数据，其存货中库存商品占比较高（接近 50%），库存商品计提跌价准备金额较大，导致存货跌价准备整体计提比例远高于同行业公司。

公司存货跌价准备的计提方法及存货可变现净值的确定依据，与同行业可比公司不存在重大差异，公司存货跌价准备计提比例与可比公司存在差异，主要系库龄结构方面存在差异所致。具体地：（1）公司存货跌价准备计提比例高于海泰新光，主要系相较于海泰新光，公司存货账龄 1 年以内的占比接近，1-2 年占比较低、但 2-3 年的存货占比公司高于海泰新光所致；（2）公司存货跌价准备计提比例低于澳华内镜，主要系相较于澳华内镜，公司存货账龄 1 年以内的存货占比较高、1-2 年和 3 年以上占比较少所致。因此，报告期各期末，公司存货跌价准备计提符合公司实际存货状况、计提充分，与可比公司存在差异但具有合理性。

综上所述，报告期内，公司存货可变现净值的确定依据合理、存货跌价准备具体计提方法适当，与可比公司不存在重大差异；存货跌价准备计提充分，与可比公司存在差异具有合理性。

3、公司期后存货结转情况

公司期后存货结转主要包括存货的销售、领用。公司各类存货期后结转金额及比例如下：

单位：万元

存货分类	项目	2024-7-31	2023-12-31	2022-12-31
原材料	期末余额	1,603.62	1,492.59	1,401.33
	结转金额	1,033.39	1,093.52	1,083.88
	结转比例	**64.44%**	**73.26%**	**77.35%**
库存商品	期末余额	188.95	168.89	147.41
	结转金额	164.85	162.62	135.70
	结转比例	**87.24%**	**96.29%**	**92.05%**
半成品	期末余额	455.41	506.10	291.23
	结转金额	430.78	494.12	281.08
	结转比例	**94.59%**	**97.63%**	**96.51%**
在产品	期末余额	355.53	121.41	185.94
	结转金额	354.40	119.50	185.94
	结转比例	**99.68%**	**98.43%**	**100.00%**
委托加工物资	期末余额	38.34	53.15	1.56
	结转金额	38.34	53.15	1.52
	结转比例	**100.00%**	**100.00%**	**97.36%**
发出商品	期末余额	22.99	12.21	75.55
	结转金额	22.99	12.21	75.49
	结转比例	**100.00%**	**100.00%**	**99.92%**
合计	**期末余额**	**2,664.83**	**2,354.35**	**2,103.02**
	结转金额	**2,044.74**	**1,935.13**	**1,763.61**
	结转比例	**76.73%**	**82.19%**	**83.86%**

注：结转金额系各明细项目的期后贷方累计发生金额；2022 年末和 2023 年末期后结转金额统计期间为期后 1 年内，2024 年 7 月末期后结转金额统计至 2025 年 1 月 31 日。

公司报告期各期末存货期后结转率分别为 83.86%、82.19%和 76.73%，公司存货期后结转情况较好，未见呆滞情况。

（五）说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况

1、说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比

报告期各期末，公司各类存货的具体形态和占比情况如下：

单位：万元

日期	项目	账面余额	占比	分布地点仓库	具体形态
2024-7-31	原材料	1,603.62	60.18%	公司自有仓库	实物形态
	库存商品	188.95	7.09%	公司自有仓库	实物形态
	半成品	455.41	17.09%	公司自有仓库	实物形态
	在产品	355.53	13.34%	公司自有仓库	实物形态
	委托加工物资	38.34	1.44%	委外加工仓库	实物形态
	发出商品	22.99	0.86%	已发出未签收	实物形态
	合计	**2,664.83**	**100.00%**	-	-
日期	**项目**	**账面余额**	**占比**	**分布地点仓库**	**具体形态**
2023-12-31	原材料	1,492.59	63.40%	公司自有仓库	实物形态
	库存商品	168.89	7.17%	公司自有仓库	实物形态
	半成品	506.10	21.50%	公司自有仓库	实物形态
	在产品	121.41	5.16%	公司自有仓库	实物形态
	委托加工物资	53.15	2.26%	委外加工仓库	实物形态
	发出商品	12.21	0.52%	已发出未签收	实物形态
	合计	**2,354.35**	**100.00%**	-	-
日期	**项目**	**账面余额**	**占比**	**分布地点仓库**	**具体形态**
2022-12-31	原材料	1,401.33	66.63%	公司自有仓库	实物形态
	库存商品	147.41	7.01%	公司自有仓库	实物形态
	半成品	291.23	13.85%	公司自有仓库	实物形态
	在产品	185.94	8.84%	公司自有仓库	实物形态
	委托加工物资	1.56	0.07%	委外加工仓库	实物形态
	发出商品	75.55	3.59%	已发出未签收	实物形态
	合计	**2,103.02**	**100.00%**	-	-

报告期内，公司各类存货主要存放于公司自有仓库，部分存放于委外加工仓库等，各类存货的具体形态和存放地点与公司的经营活动相匹配。

2、存货盘点方案及合理性

各资产负债表日，公司物料部组织仓储部等部门对公司存货进行盘点。物料部、财务部为存货盘点的主要责任部门，物料部的存货管理人员负责存货的

日常管理，财务部为存货盘点的监盘部门，对存货盘点进行监督，共同保障实物物资与账面物资的一致性，以提高财务报表的准确性。盘点前，财务部门制定完整的盘点计划，完成人员的指派，明确盘点时间、参与人员、要求和注意事项。各项存货于盘点前登记入账完毕。物料部根据公司盘点工作的要求做好盘点的准备工作，并对存货进行整理以便盘点。财务部门对盘点结果进行复盘，如存在差异则查明原因，调整入账。

综上，公司已建立存货盘点制度，且存货盘点制度得到有效执行，不存在重大缺陷。

3、说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形

各期末具体的盘点情况如下：

单位：万元

日期	存货类别	账面余额	盘点金额	盘点比例
2024-7-31	原材料	1,603.62	1,464.79	91.34%
	库存商品	188.95	131.56	69.63%
	半成品	455.41	447.95	98.36%
	在产品	355.53	324.85	91.37%
	委托加工物资	38.34	-	-
	发出商品	22.99	-	-
	合计	**2,664.83**	**2,369.14**	**88.90%**
日期	**存货类别**	**账面余额**	**盘点金额**	**盘点比例**
2023-12-31	原材料	1,492.59	1,194.15	80.01%
	库存商品	168.89	148.06	87.67%
	半成品	506.10	478.28	94.50%
	在产品	121.41	66.16	54.49%
	委托加工物资	53.15	-	-
	发出商品	12.21	-	-
	合计	**2,354.35**	**1,886.65**	**80.13%**
日期	**存货类别**	**账面余额**	**盘点金额**	**盘点比例**
2022-12-31	原材料	1,401.33	860.68	61.42%
	库存商品	147.41	48.78	33.09%
	半成品	291.23	199.12	68.37%
	在产品	185.94	-	-

	委托加工物资	1.56	-	-
	发出商品	75.55	-	-
	合计	**2,103.02**	**1,108.57**	**52.71%**

注：2022 年度盘点因公共卫生事件影响，实际盘点时间为 2023 年 3 月中旬，因此盘点比例较低。

报告期各期末，公司对存货进行盘点，并形成盘点记录，存货盘点金额和财务报表存货金额对比差异较小，公司通过有效的存货盘点，确保期末存货余额账实相符。

4、补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况

公司在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”补充披露如下：

“公司制定了《采购控制程序》《仓库管理制度》等一系列存货管理相关的内部控制制度，对存货的各部门管理职权、存货采购入库管理、生产物料领用和退料管理、产成品入库管理、销售出库管理、仓储保管进行了规定，并定期盘点。

报告期内，公司存货内控管理制度执行情况良好，未出现因内部控制不健全导致存货出现重大毁损或灭失而给公司造成较大损失的现象，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷。”

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

1、访谈公司采购部部长，了解公司与主要供应商的合作背景，包括但不限于获取方式、合作期限、合同签订周期、持续履约情况等；查阅公司与主要供应商签订的年度框架合同、采购订单的关键条款，如结算模式约定、续签约定等，实地走访公司主要供应商，查看其生产经营场所并进行访谈，了解供应商生产及经营情况、人员情况、公司与供应商的合作背景、双方合作规模及交易内容，并取得经供应商签章的营业执照、经营资质、访谈问卷、采购明细表。通过执行采购穿行测试，抽查公司与主要供应商签订的采购订单、采购入库单、采购发票及采购付款回单，核查采购发生的真实性。

2、查阅公司《供应商管理规范》《采购控制程序》等涉及供应商遴选、考

核内容的制度文件。

3、访谈生产部负责人，了解公司主要产品的生产周期、生产安排，存货以原材料为主的原因及合理性；查阅同行业上市公司的公开资料，比较公司存货结构与同行业可比公司是否存在较大差异。

4、获取存货账龄结构表，访谈财务负责人，了解存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法，分析跌价准备计提充分性；查阅同行业可比上市公司的公开资料，获取可比公司的存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法，并与公司进行比较分析；获取存货进销存明细表，了解期后存货结转情况。

5、访谈仓库管理负责人，了解各类存货具体形态、分布地点及相应占比，评估存货盘点方案及合理性，对报告期末存货执行监盘程序，对委外加工物资及发出商品执行函证程序，核查报告期各期末存货是否账实相符；了解存货内控管理制度的建立与执行情况。

（二）核查结论

1、公司与中山佳泽五金有限公司、深圳市青鑫科技有限公司合作具有合理性，中山佳泽五金有限公司、深圳市青鑫科技有限公司均实质开展业务，与公司交易真实，交易规模与其经营规模匹配；公司建立了适当的供应商选择标准。

2、公司与报告期前五大供应商已形成持续稳定的合作关系。

3、公司存货以原材料为主符合公司的生产模式特点，具有合理性，存货结构与同行业可比公司存在差异具有合理性。

4、存货跌价准备计提较为充分性，与可比公司不存在明显差异，期后存货结转情况正常。

5、公司各类存货主要位于公司厂区，各类存货具体形态、分布地点及相应占比符合公司实际情况；公司存货盘点方案具有合理性；报告期各期末，公司已对存货进行了盘点，盘点情况整体良好，期末存货账实不存在重大不符的情况；存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷。

六、关于其他事项

请公司：①补充披露公司经营活动现金流量净额持续下滑、且 2024 年 1-7 月为负的原因及合理性。②说明转让给关联自然人的闲置车辆的公允价值，与

转让价格是否存在较大差异，交易价格是否公允，是否存在利益输送，相关关联交易是否经过必要的决策程序。③说明公司营业外支出的捐赠对象，是否存在潜在资金占用或利益输送。④根据申报材料，2022 年、2023 年未披露每股收益等数据，若公司未股改，请按实收资本模拟计算，并补充相关披露。⑤说明公司《公开转让说明书》中未披露母公司报表是否符合《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》中的相关要求。⑥补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。⑦补充披露公司高新技术企业证书到期对公司后续经营业绩的影响，并在公开转让说明书中对相关风险作重大事项提示。⑧说明公司社保、公积金的缴纳情况，是否存在应缴纳而未缴纳情形，测算补缴后对公司财务指标的影响。请主办券商、会计师核查上述事项①至⑥，并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项⑦⑧，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）补充披露公司经营活动现金流量净额持续下滑、且 2024 年 1-7 月为负的原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（四）现金流量分析”补充披露如下：

“报告期各期，公司经营活动现金流量情况如下：

…

报告期内，公司经营活动产生的现金流入主要为销售商品、提供劳务所收到的现金，现金流出主要系支付给职工以及为职工支付的现金及购买商品、接受劳务支付的现金。

2023 年度，公司经营活动产生的现金流量净额较 2022 年度减少 480.59 万元，主要系因公司订单激增，对应的预收款集中于 2022 年第四季度，且 2023 年采购、人力成本、税费的现金流出增加所致。2023 年，虽然经营活动现金流入增加，但是，伴随业务规模扩大，当期公司购买商品、接受劳务支付的现金增加 1,175.57 万元，支付的各项税费增加 1,076.12 万元，公司支付给职工以及为职工支付的现金增加 1,767.73 万元，现金流流出增加较大。因此，经营活动产生的现金流量净额有所减少。

2024 年 1-7 月公司经营活动产生的现金流量净额较 2023 年度减少

2,295.23 万元，主要系 2024 年 1-7 月因发放员工奖金等支付给职工以及为职工支付的现金相对较大，以及当期营收同比有所下降所致。

综上，报告期各期公司经营活动产生的现金流量净额逐年下降具有合理性。

此外，公司 2024 年全年经营活动产生的现金流量净额为正，但 2024 年 1-7 月经营活动产生的现金流量净额为负，主要原因系：受行业季节性影响，一季度往往是医疗器械行业的销售淡季，公司上半年的营业收入及销售回款往往低于下半年，因此公司销售货物、提供劳务收到的现金相对较少，致使经营活动产生的现金流流入偏低；此外，公司向职工支付 2023 年度的奖金，导致当期支付给职工以及为职工支付的现金较多，经营活动产生的现金流流出偏高，致使公司 2024 年 1-7 月经营活动产生的现金流量为负数，2024 年全年经营活动产生的现金流量净额已转正。

综上，公司 2024 年 1-7 月经营活动产生的现金流量净额为负数具有合理性。”

（二）说明转让给关联自然人的闲置车辆的公允价值，与转让价格是否存在较大差异，交易价格是否公允，是否存在利益输送，相关关联交易是否经过必要的决策程序

2024 年 3 月 19 日，因公司部分车辆闲置，故将一辆自有车转让给唐笑贤（系董监高王飞龙配偶），该车情况如下：

单位：万元

车型	登记时间	原值	账面价值	转让价格（含税）	里程数
标致 408 2015 款 1.2T	2017 年	10.43	0.52	1.20	约为 15 万 km

经查询二手车网站，相同车型二手车市场价格与公司转让车辆价格存在差异，不存在较大差异，公司转让价格公允，不存在向关联方输送利益的情形。

公司转让闲置车辆的公允价值与转让价格不存在较大差异，交易价格较为公允，不存在利益输送等异常情形。公司已经在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》和《关联交易管理制度》中对关联交易的决策、回避表决的程序等作出了相关规定。2024 年 11 月，公司召开 2024 年第二次临时股东会，审议通过了《关于确认公司报告期内关联交易事项的议案》，确认上述关联交易及其他报告期内所发生的关联交易不存在损害公司及其他股东利益的情况，相关关联交易已经过必要的决策程序。

（三）说明公司营业外支出的捐赠对象，是否存在潜在资金占用或利益输送

报告期内公司营业外支出的捐赠情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
北京大医公益基金会	-	-	22.00
湖南省儿童医院	-	-	0.50
广西红十字基金会	0.50	-	-
合计	**0.50**	-	**22.50**

公司为了进一步加强我国内镜诊疗技术临床应用管理，规范内镜诊疗技术临床应用行为，保障医疗质量和医疗安全，统筹利用人才中心内镜优势资源，依据我国《慈善法》《公益性事业捐赠法》《基金会管理条例》《中华人民共和国民法典》《反不正当竞争法》等法律、法规的规定，报告期内，公司的上述捐款目的系支持推动医疗卫生事业、儿童健康事业等发展，捐赠对象主要为公立医疗机构、公益基金等，与公司获取业务机会、销售产品不存在直接关系，不是公司的关联方，不存在潜在资金占用或利益输送等异常情形。

（四）根据申报材料，2022 年、2023 年未披露每股收益等数据，若公司未股改，请按实收资本模拟计算，并补充相关披露

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“八、最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表”中补充披露如下：“

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
…	…	…	…
基本每股收益（元）	0.21	**2.42**	**0.49**
稀释每股收益（元）	0.21	**2.42**	**0.49**
…	…	…	…

注：计算公式

…

8、基本每股收益=P÷S=S0＋S1＋Si×Mi÷M0－Sj×Mj÷M0-Sk

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。**此外，2022 年、2023 年每股收益等数据系根据实收资本模拟计算。**

…”

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“一、财务报表”之“（一）合并财务报表”中补充披露如下：“

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
…	…	…	…
基本每股收益（元）	0.21	**2.42**	**0.49**
稀释每股收益（元）	0.21	**2.42**	**0.49**
…	…	…	…

…”

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“一、财务报表”之“（二）母公司财务报表”中补充披露如下：“

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
…	…	…	…
基本每股收益（元）	0.45	**2.79**	**0.91**
稀释每股收益（元）	0.45	**2.79**	**0.91**
…	…	…	…

…”

（五）说明公司《公开转让说明书》中未披露母公司报表是否符合《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》中的相关要求

根据《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》，“申请人应当披露报告期内的财务报表，以及会计师事务所的审计意见类型。申请人编制合并财务报表的，原则上只需披露合并财务报表，合并财务报表与母公司财务报表存在显著差异的，还应当披露母公司财务报表。”

报告期内，合并财务报表与母公司报表不存在显著差异，因此未披露母公司财务报表符合《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》的相关要求。为便于投资者理解，公司已在《公开转让说明书》“第五节公司财务”之“一、财务报表”中补充披露母公司财务报表。

（六）补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

公司已在公转书“第四节 公司财务”之“三、财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露如下：

“公司编制和披露财务报表遵循重要性原则，涉及重要性标准判断的事项及其重要性标准确定方法和选择依据如下：

根据公司所处的行业、发展阶段**和经营状况**，从**事项**的性质和金额两方面判断财务信息的重要性水平。在判断**事项**性质的重要性时，主要考虑该**事项**在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素。在判断**事项**金额的重要性时，**结合公司经营情况，公司选取营业收入为基准数重要性水平，根据 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-7 月营业收入的 1%确定重要性水平，即 110.00 万元、170.00 万元和 80.00 万元。**

《企业会计准则》对重要性水平的制定未作具体规定，因此公司参考《审计准则》中的重要性所涉的基准和百分比的选择方法，制定财务信息相关的重要性水平。”

（七）补充披露公司高新技术企业证书到期对公司后续经营业绩的影响，并在公开转让说明书中对相关风险作重大事项提示

对于公司高新技术企业证书到期对后续经营业绩的影响，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“五、适用主要税收政策”之“3、其他事项”中补充披露如下：

“若公司的高新技术企业证书于 2025 年 12 月 22 日到期后，未能通过高新技术企业资格复审，将无法继续享受 15%的企业所得税优惠税率，需按 25%的法定税率缴纳企业所得税，会对公司经营业绩和盈利水平造成不利影响。目前公司的经营业务、研发投入等情况无明显不利变化，正积极筹备高新技术企业资质复审工作，计划于 2025 年下半年提交复审材料。”

另外，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中对相关风险补充披露如下：

“

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
…	…
税收优惠政策变动的风险	**公司于 2022 年 12 月 22 日取得高新技术企业证书（证书编号：GR202244007471），有效期三年，享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策，按 15%的税率缴纳企业所得税。若公司未来不能**

	通过高新技术企业资格复审，或公司无法满足《高新技术企业认定管理办法》规定的有关条件，或国家调整高新技术企业的税收优惠政策，则可能对公司以后年度的经营业绩和盈利能力产生不利影响。

”

（八）说明公司社保、公积金的缴纳情况，是否存在应缴纳而未缴纳情形，测算补缴后对公司财务指标的影响

根据《劳动合同法》《劳动合同法实施条例》《社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规，用人单位应当为其员工缴纳社会保险费及住房公积金。

报告期各期末，公司员工缴纳社会保险、住房公积金的情况如下：

时间	员工人数	社保、公积金实缴人数
2022 年 12 月 31 日	381	380
2023 年 12 月 31 日	401	397
2024 年 7 月 31 日	427	422

注：上表中实缴人数与员工人数的差异原因主要为：（1）当月新入职的一些员工公司未自当月开始缴纳；（2）劳务人员及实习人员，公司无需为其缴纳社会保险及住房公积金。

公司存在当月新入职员工于次月开始缴纳社保、公积金的情形，针对该情形，公司测算应由公司缴纳而未缴纳的金额为 19.22 万元，不会对公司财务指标造成重大影响。

另外，上表所列社保、公积金实缴人数包括公司通过第三方机构代缴部分员工社会保险及住房公积金的情形。为解决部分公司员工出于落户买房、子女教育等需求，该等员工需在其户籍所在地/经常居住地缴纳社保、公积金，故要求公司委托第三方机构在异地缴纳社保、公积金。报告期末，公司通过第三方机构代缴社保及公积金的人数为 17 人，相关人数及比例较小，并且代缴费用已由公司承担。

根据信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》、信用中国（四川成都）平台出具的《市场主体专用信用报告（无违法违规证明版）》、信用中国（福建）出具的《市场主体专项信用报告（有无违法记录证明）》及公司出具的确认文件，报告期内公司及子公司不存在因违反社会保险和住房公积金相关法律法规而受到处罚的情形。

另外，公司实际控制人谭有余已出具书面承诺：“若公司（包括公司子公

司）被要求为职工补缴社会保险金（含养老、医疗、失业、工伤、生育等社会保险）或住房公积金，或者公司因未为职工缴纳社会保险金或住房公积金而被罚款或遭受损失的，本人承诺将由本人承担公司应补缴的社会保险金和住房公积金，并赔偿公司由此所遭受的相关一切损失。”

综上，公司存在少量应缴纳而未缴纳社保或公积金的费用，主要系当月员工入职未及时办理缴纳手续所致，根据公司测算前述应缴纳而未缴纳的金额为19.22 万元，不会对公司财务指标造成重大影响。

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、获取公司现金流量表、利润表，分析经营活动产生的现金流量净额逐年下降且 2024 年 1-7 月为负数的原因及合理性。

2、获取公司转让给关联自然人闲置车辆的买卖合同、发票及银行回单，检查合同价格、车辆信息及其他内容；通过瓜子二手车官网，查阅并比对预估售车价格与实际成交价格的差异；查阅公司《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》和《关联交易管理制度》；查阅 2024 年第二次临时股东会会议记录的《关于确认公司报告期内关联交易事项的议案》。

3、获取公司序时账，查看公司营业外支出明细，包括支出金额、捐赠对象等信息，核实是否存在潜在资金占用或利益输送等异常情形。

4、获取公司财务报表，根据 2022 年、2023 年公司实收资本模拟计算当期每股收益。

5、查阅《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》中的相关要求，分析判断公司是否符合不披露母公司报表的条件。

6、了解并补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，了解审计中的重要性水平；

7、查阅公司现行有效的《高新技术企业证书》，了解公司 2025 年高新技术企业资格复审的进展情况。

8、查阅公司社保、公积金缴纳明细；

9、查阅公司与劳务人员签署的劳务合同；

10、查阅公司与第三方代缴机构签署的人事代理服务合同；

11、查阅信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》、信用中国（四川成都）平台出具的《市场主体专用信用报告（无违法违规证明版）》、信用中国（福建）出具的《市场主体专项信用报告（有无违法记录证明）》及公司出具的确认文件；

12、查阅公司实际控制人出具的损害赔偿承诺函。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司经营活动现金流量净额持续下滑、且 2024 年 1-7 月为负的原因具备合理性。

2、公司转让给关联自然人的闲置车辆的公允价值，与转让价格不存在较大差异，交易价格公允，不存在利益输送等异常情形，相关关联交易已经过必要的决策程序。

3、公司营业外支出的主要捐赠对象为公益基金、公立医疗机构等，不存在潜在资金占用或利益输送等异常情形。

4、根据公司实收资本模拟计算，公司 2022 年、2023 年每股收益分别为 0.49 元、2.42 元。

5、公司《公开转让说明书》中未披露母公司报表符合《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》的相关要求，为便于投资者理解，公司已补充披露母公司报表。

6、公司已在《公开转让说明书》中补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准并明确审计中的重要性水平。

7、公司已在《公开转让说明书》中披露了高新技术企业证书到期对公司后续经营业绩的影响，并对相关风险作了重大事项提示。

8、报告期内，公司应缴纳而未缴纳社保或公积金的金额经测算为 19.22 万元，主要系当月员工入职未及时办理缴纳手续所致，不会对公司财务指标造成重大影响。

其他说明事项

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转

让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露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；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【公司回复】

公司对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定确认，公司不存在公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 7 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日超过 7 个月，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，具体情况如下：

“2、审计截止日期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，申请挂牌公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月的，应补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息。

公司财务报告审计截止日为 2024 年 7 月 31 日，截止日后 6 个月，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，主要销售及采购情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项均未发生重大变化。具体情况如下：

（1）订单获取情况

2024 年 8 月-2025 年 1 月，公司获取的订单确认营业收入合计为 9,461.11 万元，其中主营业务收入 9,321.01 万元。

截至 2025 年 1 月末，公司在手订单金额为 709.78 万元。

综上，公司期后 6 个月经营状况稳定，订单充足且正常履行，业绩情况良好。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模

2024 年 8 月-2025 年 1 月，公司原材料采购金额为 3,202.31 万元。公司原材料的采购规模随公司的销售规模、产品结构、销售订单而有所变化，主要供应商相对稳定，公司材料采购具有持续性、稳定性。

（3）主要产品（或服务）的销售规模

2024 年 8 月-2025 年 1 月，公司营业收入 9,461.11 万元，其中主营业务收入 9,321.01 万元。

（4）关联交易情况

2024 年 8 月-2025 年 1 月，公司与关联方之间无关联交易。

（5）重要研发项目进展

报告期后 6 个月内，公司围绕软式内窥镜产品等持续进行研发，相关研发项目按计划在正常推进中。2024 年 8 月-2025 年 1 月，公司研发费用支出金额 1,984.33 万元，占营业收入的比重为 20.97%。

（6）重要资产及董监高变动情况

截至 2025 年 1 月末，公司总资产规模较 2024 年 7 月末增加 3,412.8 万元，主要系公司期后经营业务发展，新增租赁及盈利所致。

报告期后 6 个月内，公司董监高未发生变动。

（7）对外担保情况

2024 年 8 月-2025 年 1 月，公司未发生对外担保情况。

（8）债权融资情况

2024 年 8 月-2025 年 1 月，公司未发生债权融资。

（9）对外投资情况

2024 年 8 月-2025 年 1 月，公司不存在新增对外投资。

（10）主要财务信息

2024 年 8 月-2025 年 1 月，公司重要财务信息情况如下：

项目	2025 年 1 月 31 日	2024 年 7 月 31 日
资产总计（万元）	22,731.79	19,318.99
股东权益合计（万元）	16,000.98	14,752.96

归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	16,000.98	14,752.96
资产负债率	29.61%	23.63%
项目	2024 年 8 月-2025 年 1 月	2024 年 1-7 月
营业收入（万元）	9,461.11	7,885.12
净利润（万元）	1,230.9	246.07
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	1,230.9	246.07
经营活动产生的现金流量净额（万元）	625.25	-517.38

前述公司 2024 年 8 月-2025 年 1 月的财务数据未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。

除上述事项外，截至本公开转让说明书出具之日，公司无其他资产负债表日后事项。

综上所述，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、采购及销售规模未发生重大变化，

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。”

【主办券商回复】

一、核查程序

对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，并结合《公开转让说明书》等公开披露文件，核查有无未披露或未说明的涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。访谈公司管理层，了解公司财务报告审计截止日后的主要经营情况及重要财务信息。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：

公司根据《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票

挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司已对财务报告审计截止日后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息进行了补充披露。公司不存在未披露的涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【主办券商回复】

截至本审核问询回复出具之日，公司尚未向深圳证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（以下无正文）

（本页无正文，为珠海视新医用科技股份有限公司《关于珠海视新医用科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：

谭有余

珠海视新医用科技股份有限公司

2025年3月28日

（本页无正文，为国信证券股份有限公司《关于珠海视新医用科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目小组成员：

雷　斌　　王现磊　　邓　辽

吴嘉铭　　刘至扬　　麻峻玮

雷清月

项目负责人：

李　越

国信证券股份有限公司

2025 年 3 月 28 日