

目 录

一、关于主营业务·····	第 1—14 页
二、关于供应商·····	第 14—17 页
三、关于存货与合同负债·····	第 17—23 页
四、关于应收账款和长期应收款·····	第 23—28 页
五、关于商誉减值·····	第 28—35 页
六、关于在建工程·····	第 35—41 页

问询函专项说明

天健函〔2025〕628号

上海证券交易所：

由迈得医疗工业设备股份有限公司（以下简称迈得医疗公司或公司）转来的《关于迈得医疗工业设备股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0241号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于主营业务

1. 年报显示，公司2024年实现营业收入2.75亿元，较2023年下降42.77%，主要产品包括安全输注类、血液净化类等两大类设备，其中安全输注类单机、血液净化类单机、安全输注类连线机营业收入分别同比下降39.59%、100.00%、57.11%。前五大客户中，新增第三名、第四名、第五名客户，销售收入分别占公司年度销售总额的5.49%、5.34%和4.72%。公司第一大客户占年度销售总额32.65%，同时，前五大客户中关联方销售占年度销售总额12.41%。请公司：（1）说明安全输注类和血液净化类单机与连续机的关联与区别，结合产品销量、单价以及下游客户需求等因素，综合分析安全输注类连线机、安全输注类单机、血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长的原因；（2）结合行业发展趋势、订单内容、产品结构，说明血液净化类连线机单价持续下降的原因，不同设备的单机和连线机单价变动趋势不同的合理性；（3）说明血液净化类单机未产生销售收入的原因及未来发展趋势，业务相关的存货、固定资产等资产的构成，及减值或跌价计提充分性；（4）列示前五大客户名称、交易金额、交易内容、应收账款情况、信用政策、期后回款情况，并说明第一大客户本期交易金额增加的原因及合理性；（5）说明关联交易的具体内容、回款情况、定价公允性，未来订单承接是否具备可持续性。2. 年报显示，公司通过

子公司浙江迈得顺隐形眼镜有限公司（以下简称迈得顺公司），业务延伸至隐形眼镜制造领域，围绕加快隐形眼镜业务推进，开展相关材料研发、产品取证、新产品开发及产线建设等工作。管理费用、研发费用分别为 0.95 亿元、0.40 亿元，同比增加 5.29%、21.81%。长期借款为 0.30 亿元，主要系迈得顺公司借款所致。请公司：（1）说明业务延伸至隐形眼镜制造领域的主要考虑，包括隐形眼镜业务的行业情况、发展趋势、市场竞争格局、依赖的技术水平、研发进展、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等；（2）公司前期长期资产投入情况，在业务、资金、技术、人才等方面的储备情况，目前投入计划，未来投入安排及资金来源，以及开展新业务对公司未来业绩、现金流的影响；（3）说明迈得顺公司截至目前的产品获批情况、在研情况、已获批产品的商业化进展。（问询函第 1 条）

（一）公司说明

1. 说明安全输注类和血液净化类单机与连线机的关联与区别，结合产品销量、单价以及下游客户需求等因素，综合分析安全输注类连线机、安全输注类单机、血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长的原因

（1）说明安全输注类和血液净化类单机与连线机的关联与区别

单机是指仅将物料加工或组装形成医用耗材特定零部件的智能装备，连线机是指将物料加工或组装形成医用耗材模块或者整个医用耗材的智能装备。通俗地讲，单机仅实现某一特定步骤或功能，连线机可以实现多个步骤或功能，连线机一般由单机通过一定的连接件组合在一起，单机或连线机也可以进一步组合形成全自动化生产线。

（2）结合产品销量、单价以及下游客户需求等因素，综合分析安全输注类连线机、安全输注类单机、血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长的原因

公司 2023 年度和 2024 年度主要产品销售数量、销售单价和销售收入情况如下表所示：

产品分类		项目	2024 年度	2023 年度
单机	安全输注类	销售数量（台）	18	28

产品分类		项目	2024 年度	2023 年度
		销售单价（万元/台）	214.45	228.23
		销售收入（万元）	3,860.19	6,390.31
	血液净化类	销售数量（台）		12
		销售单价（万元/台）		112.08
		销售收入（万元）		1,344.99
连线机	安全输注类	销售数量（台）	39	134
		销售单价（万元/台）	297.26	201.74
		销售收入（万元）	11,593.09	27,032.83
	血液净化类	销售数量（台）	13	3
		销售单价（万元/台）	801.32	2,077.97
		销售收入（万元）	10,417.12	6,233.90

1) 安全输注类连线机、安全输注类单机收入下滑原因

如上表所示，2024 年安全输注类单机、连线机收入下滑主要系销量下滑所致。公司的产品属于下游企业的固定资产投资，受下游行业的投资规模影响较大，公司销量下滑主要原因如下：

部分下游市场需求波动，相应客户投资意愿降低。根据 Eshare 医械汇测算，2023 年中国低值医用耗材市场规模约为 1,280 亿元，较上年增加 5.3%。低值医用耗材中，规模占比最大（25%）的是注射穿刺类耗材，2023 年其市场规模达到 320 亿元，较上年下降 2.57%。过去几年，注射穿刺耗材等医疗器械短时间内需求爆发，到 2023 年市场趋于冷静。2023 年中国医疗器械领域共发生 374 次融资事件，较 2022 年下降 41.38%，已公开的融资金额为 187.16 亿元，较 2022 年下降 30.4%。整体上，下游医疗器械市场规模增速放缓，投融资金额同比下降。

2023 年 11 月，美国食品药品监督管理局（FDA）发布安全通讯，表示正在评估中国制造的塑料注射器出现器械故障（泄漏、破损和其他问题）的可能性。2024 年，国内部分注射器生产企业被 FDA 出具进口警示；美国宣布对部分中国制造产品加征关税，涉及“注射器和针头”。以上均对国内贸易环境造成一定影响，对有出口业务的医疗耗材企业带来潜在挑战。

此外，随着其他设备厂商逐步进入相关医用耗材组装领域，公司安全输注类产品市场的竞争压力有所增加以及个别客户因厂房问题而无法发货等因素综合

影响导致公司 2024 年安全输注类单机、连线机设备收入下降。

2) 血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长的原因

中国血液透析医疗器械市场总规模稳步增长，2019 年至 2023 年复合年均增长率为 5.67%，预计 2030 年将增至 515.15 亿元人民币（详见图 1）。2024 年集采规则中，首次将透析器国产企业与进口企业安排同组招标，消除原血液透析器分组招标的竞争壁垒，国产血液透析器竞争优势凸显，加速了血液透析器的国产替代。

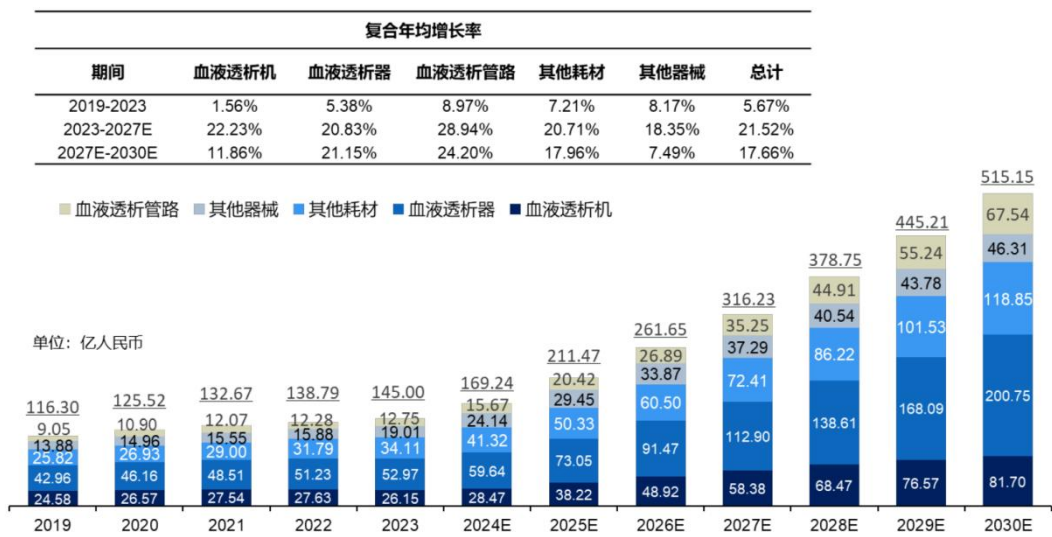


图 1 中国血液透析市场规模及预测，2019-2030E(数据来源：弗若斯特沙利文)

血液透析市场广阔的发展前景，将进一步推动血液净化类医用耗材市场规模持续增长，促进公司透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线等智能装备的发展。

公司血液净化类设备主要包括透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线等，透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线的组装、封装、制丝工艺技术难度高，通常需要采用全自动化的设备，因此血液净化类的设备以连线机(含整条自动化生产线)为主。不同的厂商规模不同、发展阶段不同，对设备的需求也不尽相同，单机通常仅用于组装血液净化系统中某个功能零件，销售具有偶发性，包括但不限于血透耗材中的接头组装机、铝箔封膜机、切胶机等。因此呈现血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长。

2. 结合行业发展趋势、订单内容、产品结构，说明血液净化类连线机单价

持续下降的原因，不同设备的单机和连线机单价变动趋势不同的合理性

中国血液透析医疗器械市场增长情况见本问询回复一(一)2(2)相关说明。

血液透析市场广阔的发展前景，吸引了众多国内厂商加入生产行列，不同的厂商规模不同、发展阶段不同，对设备的需求也不尽相同。2023 年公司共销售血液净化类连线机 3 台，平均单价 2,077.97 万元，其中包括 2 台整条自动化生产线；而 2024 年共销售 13 台血液净化类连线机，平均单价 801.32 万元，其中只有 3 台整条自动化生产线，另 10 台为非整条自动化生产线(如透析器自动组装机(热风烘干线)、肝素管组装机等)。由于非整条自动化生产线数量较多，单价大大低于整条自动化生产线，导致 2024 年度血液净化类连线机的平均单价被显著拉低，明显低于 2023 年的平均单价。

血液净化类设备产品属于非标定制化产品，因不同客户产品的生产工艺、技术特点、产品质量的差异性，以及客户对具体设备配置要求的差异性都会导致血液净化类产品的单机或连线机价格会有不同。但总体上看，由于行业仍处于快速发展阶段，同种类产品的单价仍保持相对稳定。

3. 说明血液净化类单机未产生销售收入的原因及未来发展趋势，业务相关的存货、固定资产等资产的构成，及减值或跌价计提充分性

(1) 说明血液净化类单机未产生销售收入的原因及未来发展趋势

公司采用以销定产的订单式生产和适度预生产相结合的生产模式，2024 年度公司在手订单受生产周期、客供料调整及客户自身厂房建设原因延迟提货等因素影响，导致 2024 年期末血液净化类单机库存留存未确认销售收入。

同时，公司血液净化类设备主要包括透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线等。透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线的组装、封装、制丝工艺技术难度高，通常需要采用全自动化的设备，因此，血液净化类的设备以连线机（含整条自动化生产线）为主。不同的厂商规模不同、发展阶段不同，对设备的需求也不尽相同，单机通常仅用于组装血液净化系统中某个功能零件，销售具有偶发性，包括但不限于血透耗材中的接头组装机、铝箔封膜机、切胶机等。血液透析市场广阔的发展前景，将进一步推动血液净化类医用耗材市场规模持续增长，促进公司透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线等智能装备的发展，整体呈现出连线机多的发展趋势。

(2) 业务相关的存货的构成，及跌价计提充分性如下表所示：

2024 年度末血液净化类单机存货余额为 607.45 万元，其订单覆盖率达 100.00%。公司对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。血液净化类单机产品的可变现净值高于其成本，不存在减值迹象，故公司未对期末结存的血液净化类单机产品计提存货跌价准备。

(3) 业务相关的固定资产等资产的构成，及减值计提充分性

公司的主要生产设备包括铣床、加工中心机、线切割机等，设备具有通用性，可以用于生产不同类型的产品。公司产品的制造技术主要是凭借公司的设计研发能力和项目经验以及对下游行业的深刻理解，自主设计、研发出符合客户需求的技术方案和技术路线。公司没有专用于血液净化类单机的固定资产，不存在计提减值准备的情形。

综上所述，血液净化类单机产销主要系客户需求所决定，符合公司实际经营情况；血液净化类单机产品的可变现净值高于其成本，无需计提存货跌价准备；基于企业设备生产模式，考虑固定资产均为通用型设备，相关资产不存在减值迹象。

4. 列示前五大客户名称、交易金额、交易内容、应收账款情况、信用政策、期后回款情况，并说明第一大客户本期交易金额增加的原因及合理性

(1) 前五大客户名称、交易金额、交易内容、应收账款情况、信用政策、期后回款情况，如下表所示：

单位：万元					
客户名称	2024 年度交易金额	交易内容	2024 年末应收账款余额 (含合同资产)	截至 2025 年 5 月末期后回款情况	期后回款比例 (%)
三鑫医疗[注 1]	8,974.13	血液净化类连线机等	4,029.76	2,208.89	54.81
威高集团有限公司及其控制的企业[注 2]	3,411.20	安全输注类单机、安全输注类连线机等	4,181.94	1,187.24	28.39
江西洪达医疗器械集团有限公司	1,509.05	安全输注类连线机、血液净化类连线机等	1,374.78	863.67	62.82
山东安得医疗用品股份有限公司	1,467.07	安全输注类连线机等	427.90	376.17	87.91

普昂医疗[注 3]	1,296.26	安全输注类单机、安全输注类连线机等	-40.02		
(续上表)					
客户名称	主要信用政策				
	预付款（合同生效后）	设备提货前支付提货款	验收合格后支付验收款	尾款/质保款（验收合格后）	
三鑫医疗[注 1]	7 个工作日内支付 30%	40%	20%	1 年内支付 10%	
威高集团有限公司及其控制的企业[注 2]	15 或 30 日内支付 30%	40%	20%	1-3 年内支付 10%	
江西洪达医疗器械集团有限公司	并且甲方收到产品图纸、物料符合确认后 10 天内(含)支付 30%	50%	/	1 年内支付 20%	
山东安得医疗用品股份有限公司	2 或 5 个工作日内支付 30%	40%或 45%	20%或 15%	满 1 年于 10 个工作日内支付 10%	
普昂医疗[注 3]	5 个工作日支付 40%	50%	一个月内支付 10%	/	

[注 1]三鑫医疗包括江西三鑫医疗科技股份有限公司、云南三鑫医疗科技有限公司，下同

[注 2]威高集团有限公司及其控制的企业包括威海威高采血耗材有限公司、山东威高血液净化制品股份有限公司、威高血液净化（成都）有限公司、山东威高普瑞医药包装有限公司、山东威高集团医用高分子制品股份有限公司、威海洁瑞医用制品有限公司、山东威高新生医疗器械有限公司、山东威高输血技术装备有限公司等

[注 3]普昂医疗包括普昂（杭州）医疗科技股份有限公司、普昂（杭州）生命科技有限公司，下同；2024 年末应收账款余额（含合同资产）以负数列示系期末为预收款

（2）第一大客户本期交易金额增加的原因及合理性

2024 年度第一大客户系三鑫医疗，其核心业务为血液净化产品。公司 2024 年度对其销售收入金额为 8,974.13 万元，较 2023 年度增加 3,882.43 万元，主要系其血液净化产品业务规模和所在行业均呈现增长所致，具体分析如下：

1) 血液透析市场规模稳步增长

糖尿病肾病成为血液透析新增患者主要原发病因、县域血液透析市场下沉、透析治疗率提高、透析龄延长以及血液透析设备国产化率逐步提升等多重因素叠加，将有力推动血液透析产业空间进一步拓展，该产业具备强劲的成长韧性，未

来发展增长空间广阔。根据弗若斯特沙利文相关统计数据，中国血液透析医疗器械市场总规模稳步增长，2019 年至 2023 年复合年均增长率为 5.67%，预计 2030 年将增至 515.15 亿元人民币。

2) 三鑫医疗核心业务量提升，血液净化类设备采购需求同步增长

根据三鑫医疗披露的《2024 年年度报告》，三鑫医疗血液净化类产品 2024 年度实现营业收入 121,700.93 万元，同比增长 28.20%，该类产品营业收入占三鑫医疗营业收入的比重为 81.11%，销售增长带动三鑫医疗对血液净化类设备采购需求的同步增长，与公司本期向三鑫医疗销售金额增加趋势一致。

5. 说明关联交易的具体内容、回款情况、定价公允性，未来订单承接是否具备可持续性

(1) 说明关联交易的具体内容、定价公允性

公司根据自身的业务拓展、战略需求以及多年深耕在医用耗材智能装备的相关经验，与威高集团有限公司达成合作,公司以增资的方式收购威高自动化 51% 股权。

按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》第十五章 15.1 条第十五项，威高集团有限公司及其控制的企业视同公司及子公司的关联方，自 2021 年 4 月 18 日起发生的交易确认为关联交易。

公司及子公司向威高集团有限公司及其控制的企业销售产品、商品等。关联交易价格遵循公平、自愿原则。公司产品为非标定制化智能设备，故在考虑原材料价格、定制化产品技术复杂程度、公司总体毛利率水平的基础上，经双方协商一致确定交易定价。

(2) 说明关联交易的回款情况，未来订单承接是否具备可持续性

客户名称	客户背景	客户经营状况	客户信用状况	关联交易内容	2024 年末应收账款余额(含合同资产)	期后回款金额
威高集团有限公司及其控制的企业	大型集团公司，控股多家上市主体	良好	良好	医用耗材智能设备、配件、售后等	4,181.94	1,187.24

截至 2025 年 5 月末，公司与威高集团有限公司及其控制的企业 2025 年陆续签订合同达 1,105.10 万元，与上述关联方保持长期、稳定的业务合作关系，未来订单承接具备可持续性。

公司关联交易在公平的基础上按市场规则进行，回款率良好，定价依规公允，

在手订单陆续签订，符合业务关系持续发展条件。

6. 说明业务延伸至隐形眼镜制造领域的主要考虑，包括隐形眼镜业务的行业情况、发展趋势、市场竞争格局、依赖的技术水平、研发进展、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等

公司业务延伸至隐形眼镜制造领域主要考虑“充分利用在智能装备方面及产业化工艺方面的独特优势，有选择地向下延伸”一直是公司的发展战略之一。隐形眼镜产品研发主要由材料配方、注塑、印刷、液体喷注、固化、水化、供料、检测、组装、包装等技术组成。公司现有医用耗材智能装备研发体系与技术工艺平台可在隐形眼镜的研发、生产中使用并拓展，例如注塑、印刷、液体喷注、固化、水化、供料、检测、组装、包装等技术。公司具备给医用耗材企业提供成套量产解决方案的能力，拥有医疗器械产业化能力，针对目前隐形眼镜的市场情况，负责隐形眼镜生产线的制造与优化，具备进行隐形眼镜市场拓展的量产与成本优势。

(1) 隐形眼镜行业情况、发展趋势、市场竞争格局

1) 隐形眼镜行业情况

根据弗若斯特沙利文的数据，2022 年中国隐形眼镜市场中，透明隐形眼镜和彩色隐形眼镜的市场规模分别为 72 亿元和 50 亿元人民币。预计 2022-2026 年，透明隐形眼镜和彩色隐形眼镜的年复合增长率分别为 13.4%和 22.3%；2026-2030 年则分别为 7.7%和 13.4%。按此增速推算，到 2030 年，中国隐形眼镜总体规模将增至 345 亿元人民币。其中，透明隐形眼镜市场规模将增至 161 亿元人民币，彩色隐形眼镜将增至 183 亿元人民币。下图呈列中国隐形眼镜市场的规模：



资料来源：弗若斯特沙利文分析

2) 隐形眼镜发展趋势

隐形眼镜材料、抛期、色彩对消费者在产品选择方面影响较大。目前主流的材料包括水凝胶和硅水凝胶。与水凝胶相比，硅水凝胶材料具有高透氧性、舒适度佳及天然沉淀物少三大优势。根据艾媒咨询 2023 年调查数据显示，我国网民选购隐形眼镜时最关注其透氧性。基于消费者对于健康性和舒适性的需求，正呈现出由水凝胶向硅水凝胶发展的趋势。

在抛期方面，日抛型隐形眼镜基于其免于护理的特点，为消费者提供了更多的便利性，随着消费者消费能力的提升，隐形眼镜正由长抛期型向短抛期型过渡。根据 Contact Lens Spectrum 的数据，2020 年中国境内日抛型隐形眼镜占比为 48%，丹麦为 68%，中国台湾为 62%，日本为 58%。与成熟市场相比，我国日抛型隐形眼镜仍有较大空间。

在色彩方面，消费者对于彩色隐形眼镜（彩片）个性化需求较多，花纹、花色需要更时尚的设计能力。同时，由于彩片产品多为三明治结构，其结构天然存在透氧性较差的问题，因此产品佩戴舒适度也极大的受到消费者关注。根据艾媒咨询 2023 年调查数据，46%的消费者购买彩片时最主要的考虑因素为佩戴舒适度。

3) 隐形眼镜市场竞争格局

隐形眼镜行业整体技术难度较高，竞争格局较为集中，目前全球隐形眼镜竞争格局相对稳定，国际四大眼科龙头（强生、库博光学、爱尔康、博士伦）在研发实力、市场份额占据行业主导地位，且在全球各地区具有较强的品牌形象。中国台湾和日韩地区生产厂商主要采用代工的经营模式，为全球隐形眼镜产能主要分布区域。中国大陆生产厂商正逐步崛起，但目前总体产能规模仍偏小，正处于快速成长的发展初期，并迅速扩充产能，抢占国内市场份额。

(2) 依赖的技术水平、研发进展情况、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应

公司是国内医用耗材智能装备的领军企业，主营业务为医用耗材智能装备的研发、生产与销售，拥有医用耗材产品技术工艺、法规、自动化的复合竞争力，现已形成由法规加工艺验证、力学、机械、电气、软件、视觉、光学、材料学等八大模块整合、多学科交叉的综合研发体系，涵盖供料、涂胶、焊接、检测、组装、卷绕包装、输送传动、膜成型、液体喷注、软件控制等技术工艺平台。

隐形眼镜产品研发主要由材料配方、注塑、印刷、液体喷注、固化、水化、

供料、检测、组装、包装等技术组成。公司现有医用耗材智能装备研发体系与
技术工艺平台可在隐形眼镜的研发、生产中使用并拓展，例如注塑、印刷、液体喷
注、固化、水化、供料、检测、组装、包装等技术。在材料配方方面，公司搭建
引进以博士为领衔的研发团队。另外，在制造方面，公司具备给医用耗材企业提
供成套量产解决方案的能力，拥有医疗器械产业化能力，负责隐形眼镜生产线的
制造与优化，具备进行隐形眼镜市场拓展的量产与成本优势。隐形眼镜业务与公
司现有业务在研发与制造方面存在协同性。

目前隐形眼镜研发方面，设备类研发处于水凝胶系列隐形眼镜产线优化阶段，
硅水凝胶样机研发阶段；产品类研发处于硅水凝胶系列样品试制阶段、水凝胶系
列产品工艺优化阶段。

**7. 公司前期长期资产投入情况，在业务、资金、技术、人才等方面的储备
情况，目前投入计划，未来投入安排及资金来源，以及开展新业务对公司未来业
绩、现金流的影响**

(1) 公司前期长期资产投入情况

随着关键技术的突破，迈得顺隐形眼镜目前已具备规模化生产条件，现有 4
条隐形眼镜产线及其他专用设备，截止 2025 年 5 月底累计投入长期资产达
5,818.80 万元。

(2) 在业务、资金、技术、人才等方面的储备情况

在业务方面，隐形眼镜属于医疗器械的制造销售，公司尚处于接触客户、开
拓业务阶段，尚无在手订单；人才方面，目前公司已经组建了隐形眼镜业务所需
要的生产、销售、研发、管理等人员（相关人员情况如下表），产品方面目前已
取得 1 张“38CM 软性亲水接触镜”国内医疗器械注册证，后续预计还将取得
日抛型隐形眼镜注册证。产能方面目前公司已经建设 4 条隐形眼镜产线，年产能
预计可达 7,200.00 万片。

专业构成类别	专业构成 2024 年期末人数	专业构成 2025 年 5 月人数
生产人员	28	31
销售人员	4	7
技术人员	23	49
财务人员	1	2

行政人员	16	8
合 计	72	97

教育程度

教育程度类别	2024 年期末数量（人）	2025 年 5 月数量（人）
博士	3	3
硕士	9	10
本科	28	30
专科及以下	32	54
合 计	72	97

在资金方面，目前公司主要采用自筹资金与金融机构借款保障正常经营；在技术方面，目前公司已取得了 1 张“38CM 软性亲水接触镜”国内医疗器械注册证，已取得 1 项授权专利，另有 8 项专利处于受理或者实质审查阶段。

(3) 目前投入计划

目前隐形眼镜业务尚处于接触客户、开拓业务阶段，尚无在手订单。公司将继续对隐形眼镜业务开展相关材料研发、产品取证、新产品开发、产线优化降本等工作，致力打通隐形眼镜上下游产业链。同时，公司将加大人才引进力度，拓展材料、光学、花纹设计等方面专家的人才引进，开发更多适合市场需求的产品类别，进一步推动隐形眼镜公司业务的全面发展。

(4) 未来投入安排及资金来源，以及开展新业务对公司未来业绩、现金流的影响

目前公司针对隐形眼镜业务的投入主要集中在生产设备的研发、检测等专用设备的购置，以搭建起完整的生产线，目前相关累计投入金额为 5,818.80 万元，资金来源为自有资金、银行贷款等多种渠道。未来公司将持续投入相关研发活动、优化和升级产品工艺，加大市场拓展力度，预计隐形眼镜相关产品将于 2025 年实现量产，并于 2026 年产生盈利和经营活动现金流正流入。

8. 说明迈得顺公司截至目前的产品获批情况、在研情况、已获批产品的商业化进展

迈得顺公司截至 2025 年 5 月已获批“38CM 软性亲水接触镜”国内医疗器械注册证，已获得上市批准，暂未进行商业化。截至 2025 年 5 月，迈得顺公司主要在研项目具体明细如下表：

序号	项目名称
1	PP 光学模研发
2	PP 光学模等离子处理工艺研发
3	油墨移印工艺研发
4	UV 固化工艺研发
5	中高舒适度隐形眼镜配方及工艺的研发
6	多功能隐形眼镜配方及工艺的研发
7	彩色隐形眼镜的配方及制备工艺的研发
8	隐形眼镜短周期超润滑表面制备工艺的研发
9	隐形眼镜长周期超润滑表面涂层制备工艺的研发
10	可交联聚合物制备工艺的研发
11	隐形眼镜润滑性改善技术研究
12	隐形眼镜射出工艺技术研究
13	隐形眼镜单体注入技术研究

（二）核查程序

针对上述情况，我们主要实施了如下核查程序：

1. 询问公司生产部门负责人，了解公司产品中安全输注类和血液净化类单机与连线机的区别；了解公司血液净化类单机业务相关的存货生产安排、相关的固定资产的使用情况；

2. 询问公司销售部门负责人，查询行业市场相关信息，了解公司安全输注类连线机、安全输注类单机、血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长的原因；了解公司血液净化类连线机单价持续下降的原因，不同设备的单机和连线机单价变动趋势不同的合理性；

3. 获取 2024 年公司前五大客户销售明细，查阅前五大客户主要销售合同，查看销售合同的付款条件，了解前五大客户信用政策；抽查期后应收账款回款的银行流水、记账凭证等资料，了解客户期后回款情况，并将期后回款与银行流水、票据背书记录进行核对，核查回款真实性；

4. 查阅公司及客户公开披露文件，了解其业绩变动情况，查询行业市场情况，分析交易金额增长的合理性；对主要客户实施走访程序，就客户与迈得医疗公司合作交易情况、结算及回款情况进行现场了解；

5. 获取公司关联交易清单，核查关联交易内容，并询问公司销售负责人关联交易定价的依据，以及与关联方的后续订单合作计划；

6. 询问公司负责人公司隐形眼镜制造业务的主要考虑因素，目前相关投入情况、在研情况、获批及相关商业化进展情况，以及公司的未来投入计划。

(三) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司安全输注类和血液净化类单机和连线机的区别为前者仅能实现某一特定步骤或功能，后者可以实现多个步骤或功能；单机可组合成为连线机，或相互进一步组合为全自动化的生产线；公司安全输注类连线机、安全输注类单机收入下滑主要受国内注射穿刺耗材等医疗器械市场需求的变化、国外贸易环境政策的变化，以及国内设备市场竞争加剧等因素影响；公司血液净化类连线机类产品收入大幅增长，系受国内血液透析市场迅速发展影响；而血液净化类单机产品收入下滑系该类销售具有偶发性；

2. 公司血液净化类连线机单价持续下降系受客户定制化要求不同，2023 年销售的连线机中整条自动化生产线占比较高，2024 年占比较低影响；

3. 公司 2024 年血液净化类单机期末有相关存货，但受生产周期、客供料调整及客户自身厂房建设原因延迟提货等因素影响未产生销售收入；单机通常仅用于组装血液净化系统中某个功能零件，未来的销售收入具有偶发性；公司生产设备具有通用性，没有专用于血液净化类单机的固定资产，相关资产不存在减值迹象；公司 2024 年期末血液净化类单机相关存货根据在手订单测算可变现净值高于成本，无需计提存货跌价准备；

4. 公司第一大客户本期交易金额增加与客户自身业务发展需要以及市场需求增长相匹配，具有合理性；

5. 公司关联交易在公平的基础上按市场规则进行，回款情况良好，定价依规公允，与关联方的销售订单已陆续签订，业务具有可持续性；

6. 公司业务延伸至隐形眼镜制造领域、目前储备情况和投入计划符合公司实际经营情况。

二、关于供应商

年报显示，公司标准件全部采用外购方式，主要非标零配件采用自制加工、

定制采购、外协加工相结合的方式。2024 年度公司前五大供应商中，新增第二名、第三名、第四名、第五名供应商，分别占公司年度采购总额的 4.87%、3.77%、3.37%和 3.08%。请公司：（1）区分自制加工、定制采购、外协加工方式在采购的具体构成、占比、同比变化情况及原因；（2）列示前五大供应商的名称、成立时间及主营业务等基本情况、采购内容、采购模式、采购金额，与上年采购金额的对比及历史合作情况，说明前五大供应商发生较大变化的合理性。（问询函第 2 条）

（一）公司说明

1. 区分自制加工、定制采购、外协加工方式在采购的具体构成、占比、同比变化情况及原因

（1）区分自制加工、定制采购、外协加工方式在采购的具体构成、占比、同比变化情况

项 目	2023 年 (万元)	2023 年 占比 (%)	2024 年 (万元)	2024 年 占比 (%)	同比变动 (%)
自制加工	3,983.77	16.63	2,725.13	18.05	-31.59
外协加工	456.45	1.90	87.15	0.58	-80.91
定制采购	19,519.20	81.47	12,284.62	81.37	-37.06
合 计	23,959.42	100.00	15,096.90	100.00	-36.99

公司年度报告中披露的采购总额为原材料采购入库金额，自制加工、外协加工是在采购入库原材料的基础上，由公司员工/外协单位（机加工表面处理和热处理等非关键工序）进一步制作加工成生产部件，公司将加工过程中领用的材料、人员薪酬、间接费用及外协加工费等归集至生产成本核算，会计核算方式符合企业会计准则和行业惯例。

（2）自制加工、定制采购、外协加工方式在采购的同比变化情况原因

2024 年度，自制加工、定制采购、外协加工方式合计同比下降 36.62%，主要系部分下游市场需求波动，相应客户投资意愿降低，部分产品市场的竞争压力有所增加，以及个别客户因厂房问题而无法发货等综合致公司营业收入较上年同期下降，从而引起相应采购总额减少。

公司自制加工、定制采购、外协加工方式在采购的具体构成、占比、同比变化情况符合企业实际经营情况。

2. 列示前五大供应商的名称、成立时间及主营业务等基本情况、采购内容、

采购模式、采购金额，与上年采购金额的对比及历史合作情况，说明前五大供应商发生较大变化的合理性

(1) 前五大供应商的名称、成立时间及主营业务等基本情况

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	主要采购内容	采购模式	2024 年度采购金额（万元）
1	SMC 自动化有限公司上海分公司	2021 年	工业自动控制系统装置/机械电气设备/液气密元件及系统的制造、销售等	气缸、电磁阀等	厂家直销	1,336.32
2	珊华电子科技（上海）有限公司	2001 年	机械设备、电子产品、电气产品及其零部件的销售；自动化工程、机械工程项目的工程设计、系统集成、安装调试及技术服务，软件开发等	机械手及配套设备等	厂家直销	597.86
3	必能信超声（上海）有限公司	1993 年	开发、生产各类超声波及电子仪器、设备和震动摩擦焊接设备、激光焊接设备等	气缸、超声波焊机	厂家直销	462.56
4	基恩士（中国）有限公司	2001 年	电子元器件、机械电气设备、电工仪器仪表等的销售等	传感器、CCD 系统、PLC 控制系统等	厂家直销	414.16
5	杭州中意自动化设备有限公司	2002 年	机电自动化成套设备的制造加工及销售等	装盒机、包装机等	厂家直销	378.94

(2) 公司前五大供应商与公司上年采购金额对比及历史合作情况

序号	供应商名称	2024 年度采购额（万元）	2023 年度采购额（万元）	合作起始年份
1	SMC 自动化有限公司上海分公司	1,336.32	3,096.32	2003 年[注]
2	珊华电子科技（上海）有限公司	597.86	215.29	2017 年
3	必能信超声（上海）有限公司	462.56	9.38	2012 年
4	基恩士（中国）有限公司	414.16	344.59	2006 年
5	杭州中意自动化设备有限公司	378.94		2024 年

[注] 公司与 SMC（中国）有限公司自 2003 年开始合作，2021 年供应商国内业务调整，合作主体切换至 SMC 自动化有限公司上海分公司

(3) 公司前五大供应商发生较大变化的合理性

珊华电子科技（上海）有限公司、必能信超声（上海）有限公司、基恩士（中国）有限公司、杭州中意自动化设备有限公司较 2023 年新增进入前五大供应商，供应商变动主要系迈得医疗公司所在医疗耗材智能装备领域具有高度的专业性和特殊性，不同客户基于自身生产工艺、产品规格、质量控制标准等多方面的考

量，对设备的性能和模块提出了多样化的要求，为了满足客户特定的加工精度、运行速度等差异化需求，迈得医疗公司需在采购环节匹配采购相适应的物料，相应的供应商及采购金额会有所波动，主要供应商波动具有合理性。杭州中意自动化设备有限公司自 2024 年度首次合作即进入公司前五大供应商，主要系公司结合在手订单的需求，通过公开途径了解到杭州中意自动化设备有限公司具备包括自动开合、推进物料、贴标等功能的包装盒生产能力，公司通过实地考察、资质检查等多方评估后将其纳入合格供应商名录，双方开展业务合作。

（二）核查程序

针对上述情况，我们主要实施了如下核查程序：

1. 获取公司采购明细，检查采购分类的具体构成，询问采购部门负责人分类采购变动的原因，并评估其合理性；
2. 获取公司采购明细及主要供应商采购合同，查阅主要供应商工商信息、采购内容、合作历史等情况；访谈公司采购部门负责人，了解供应商遴选制度，询问前五大供应商采购内容、变动的原因，并评估其合理性，并就供应商准入流程执行穿行测试和控制测试，获取供应商评价表、实地考察表等进行检查。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司各类采购占比同比下降，主要受市场需求影响，随销售规模下降采购规模同趋势下降；
2. 公司供应商波动主要系公司产品特性及客户特性所决定，符合公司实际经营情况。

三、关于存货与合同负债

年报显示，公司采用订单式生产和适度预生产相结合的生产模式。安全输注类单机、血液净化类单机、安全输注类连线机销量同比减少 35.71%、100.00%、70.90%。安全输注类单机和安全输注类连线机库存量同比增加 83.33%、118.18%。2024 年末，公司存货账面价值 13,949.09 万元，占流动资产的比例为 22.99%，占总资产的比例为 13.24%。2024 年末，公司合同负债期末余额为 9,884.12 万元，同比增长 78.59%，主要系在手订单预收款项增加所致。请公司：（1）结合公司产品生产周期及在手订单情况，区分产品类型，补充说明期末各类存货构成、

订单覆盖率，分析库存商品账面余额同比变动与收入不一致的原因、库存商品账面余额与库存量的匹配情况，以及安全输注类单机和安全输注类连线机销售量减少、而库存量增加的原因及合理性，是否符合公司备货策略，期后是否有实际订单支撑；（2）分析预生产部分在存货中的占比情况，说明公司是否存在存货消化风险，及拟采取的应对措施；（3）结合合同负债涉及的产品、交易对方、交易内容及金额，说明合同负债大幅增长的合理性、期后交付情况；（4）列示期后新订单获取情况，并结合本期业绩、期后收入实现和订单获取情况，说明库存商品未计提跌价准备的原因及合理性，存货跌价准备计提的充分性，是否与同行业可比公司存在较大差异。（问询函第 3 条）

（一）公司说明

1. 结合公司产品生产周期及在手订单情况，区分产品类型，补充说明期末各类存货构成、订单覆盖率，分析库存商品账面余额同比变动与收入不一致的原因、库存商品账面余额与库存量的匹配情况，以及安全输注类单机和安全输注类连线机销售量减少、而库存量增加的原因及合理性，是否符合公司备货策略，期后是否有实际订单支撑

（1）结合公司产品生产周期及在手订单情况，区分产品类型，补充说明期末各类存货构成、订单覆盖率

公司采用订单式生产和适度预生产相结合的生产模式。公司在销售环节会与客户确定设备的技术方案，产品的设计、原材料采购、装配生产等大部分均有相应的合同订单为基础。对于技术方案已经成型，客户已经启动合同流程审批程序但尚未签订合同的订单，公司亦会根据实际情况进行适度的预生产。公司对具体设备的生产计划需要根据客户需求、在手订单情况、车间已有工单等因素进行排产，一般生产周期约 90-180 天。

公司存货主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成。按照产品类别划分，2024 年末公司存货账面余额构成、订单覆盖率情况如下：

存货类别	2024 年末余额(单位：万元)	订单覆盖率(%)
安全输注类单机	1,263.85	100.00
血液净化类单机	607.45	100.00
安全输注类连线机	4,987.79	87.49

血液净化类连线机	1,938.77	100.00
其他类	3,082.26	99.03
通用原材料	2,452.38	
存货余额合计	14,332.50	

公司原材料主要包括标准件、机加件、辅料等通用型材料，存在适量备货，无法与公司在手订单匹配。除原材料外，公司各个类别存货订单覆盖率较高，符合公司订单式生产和适度预生产相结合的生产模式。

(2) 分析库存商品账面余额同比变动与收入不一致的原因

公司 2024 年度营业收入同比下降 42.77%，主要系部分下游市场需求波动，相应客户投资意愿降低，部分产品市场的竞争压力有所增加，以及个别客户因厂房问题而无法发货等综合所致。

公司库存商品 2024 年末账面余额为 3,414.44 万元，同比增加 14.07%，其中截至 2025 年 5 月末已实现交付并确认收入的库存商品余额为 1,659.47 万元，占 2024 年期末库存商品余额的 48.60%。公司库存商品账面余额同比变动与收入不一致的原因主要系下游市场需求波动、已完工设备尚未交付等因素综合影响。

(3) 库存商品账面余额与库存量的匹配情况，以及安全输注类单机和安全输注类连线机销售量减少、而库存量增加的原因及合理性，是否符合公司备货策略，期后是否有实际订单支撑

2023 年和 2024 年末，公司库存商品结存数量分别为 32 台、49 台，账面余额分别为 3,081.71 万元、3,414.44 万元，两者波动趋势总体一致，公司设备主要系定制化产品，设备金额受设备复杂程度、相关性能、客户定制化程度高低等因素综合影响。

2024 年和 2023 年公司安全输注类单机和安全输注类连线机销售量、期末库存量如下表所示：

产品类型	2024 年度/2024 年末			2023 年度/2023 年末		
	本期销量 (台)	期末库存 量 (台)	在手订单 数量(台)	本期销量 (台)	期末库存 量 (台)	在手订单 数量(台)
安全输注类单机	18	11	20	28	6	19
安全输注类连线机	39	24	51	134	11	35

如上表所示，2024 年末公司安全输注类产品期末库存订单覆盖率较高，2024 年末公司安全输注类单机、安全输注类连线机库存量同比增加、销量同比减少的原因系期末在手订单截至 2024 年末尚未实现交付与下游市场需求波动等综合原因导致，公司期末库存商品账面余额与库存量基本匹配，库存商品的在手订单覆盖率较高，符合公司订单式生产和适度预生产相结合的生产模式。

2. 分析预生产部分在存货中的占比情况,说明公司是否存在存货消化风险,及拟采取的应对措施

2024 年末公司在产品、库存商品预生产部分占比情况如下表所示:

项目	期末余额(万元)	预生产金额(万元)	预生产占比(%)
在产品	7,950.93	566.55	7.13
库存商品	3,414.44	87.10	2.55

上述预生产的在产品主要系安全输注类连线机，截至 2025 年 5 月已通过调用改制或已有意向目标客户尚在商务洽谈中的设备合计金额为 365.82 万元；上述预生产的库存商品为 1 台安全输注类连线机，截至 2025 年 5 月已签署订单。

公司总体预生产金额、结构占比均较小,存货消化风险较低。对于上述预生产的设备，公司通过调用改制、积极寻找潜在客户等方式加快库存机的消化。

3. 结合合同负债涉及的产品、交易对方、交易内容及金额，说明合同负债大幅增长的合理性、期后交付情况

公司 2024 年末合同负债余额为 9,884.12 万元，其中余额超过 300.00 万元以上的客户合计金额为 7,006.21 万元，占期末合同负债余额的 70.88%。

公司 2024 年末合同负债余额 300.00 万元以上的客户交易产品、交易对手、交易金额、期后结转情况如下表所示:

单位：万元

交易对手	产品类型	期末合同负债金额	订单金额	期后结转金额
客户 1	血液净化类连线机、血液净化类单机	869.43	3,243.00	50.13
客户 2	其他(药械组合类设备)	1,238.85	2,800.00	431.39
客户 3	血液净化类连线机	410.02	2,617.76	
客户 4	安全输注类连线机	646.02	2,408.00	646.02
客户 5	其他	804.80	1,725.91	262.59

交易对手	产品类型	期末合同负债金额	订单金额	期后结转金额
客户 6	其他(药械组合类设备)	529.00	1,230.00	529.00
客户 7	安全输注类连线机	621.12	1,137.71	
客户 8	血液净化类单机	390.09	1,102.00	
客户 9	安全输注类连线机	444.93	1,010.00	
客户 10	其他(药械组合类设备)	320.80	725.00	
客户 11	血液净化类单机、安全输注类连线机	424.61	536.71	
客户 12	安全输注类连线机	306.55	433.00	
合 计		7,006.22	18,969.09	1,919.13

如上表所示，公司 2024 年期末合同负债金额处于较高水平，主要系公司在手订单中涉及血液净化类、其他类（主要为药械组合类设备）的合同金额较大所致。公司合同负债大幅增长，主要系该类设备市场需求旺盛，公司相应在手订单增加，相应的预收款同比增长。公司在手订单规模与行业 and 市场需求情况相匹配。

截至 2025 年 5 月末，部分订单受生产周期、客供料调整及客户自身厂房建设延迟提货等因素影响，尚未完成交付。上述订单会根据实际客户情况陆续于 2025 年实现交付。

公司期末合同负债的增长与行业及市场需求、在手订单规模相匹配。

4. 列示期后新订单获取情况，并结合本期业绩、期后收入实现和订单获取情况，说明库存商品未计提跌价准备的原因及合理性，存货跌价准备计提的充分性，是否与同行业可比公司存在较大差异

(1) 列示期后新订单获取情况，并结合本期业绩、期后收入实现和订单获取情况，说明库存商品未计提跌价准备的原因及合理性，存货跌价准备计提的充分性

截至 2025 年 5 月，公司期后签订新订单含税合同金额 21,147.52 万元，主要系安全输注类连线机、血液净化类连线机及其他产品，其中安全输注类连线机 7,317.44 万元、血液净化类连线机 5,838.38 万元、其他产品（主要系药械组合类设备）7,502.17 万元。

公司 2024 年末库存商品余额构成、订单覆盖率、期后收入实现情况如下表所示：

产品类型	期末库存商品 余额 (万元)	订单覆盖率 (%)	期末库存商品期 后结转(万元)	对应期后实现收 入(万元)
安全输注类	2,238.70	96.11%	1,659.47	2,389.16
血液净化类	1,095.93	100.00%		
其他	79.81	100.00%		
合 计	3,414.44	97.45%	1,659.47	2,389.16

公司库存商品 2024 年余额为 3,414.44 万元，在手订单覆盖率为 97.45%。期末库存商品期后实现收入 2,389.16 万元、结转库存商品金额 1,659.47 万元、平均毛利率为 30.54%。根据在手订单进行测算，公司可变现净值远高于账面价值，库存商品不存在减值，无需对库存商品计提存货跌价准备，库存商品未计提存货跌价准备具有合理性。

(2) 是否与同行业可比公司存在较大差异

公司目前的主要产品为医用耗材智能装备，没有业务模式完全一致的上市公司，与上市公司东富龙(300171.SZ)、迦南科技(300412.SZ)、楚天科技(300358.SZ)有相似之处，三家公司都主要从事制药装备的研发、生产及销售，故选择该三家公司进行比较。

1) 上述三家公司 2024 年末库存商品存货跌价准备情况如下表所示：

可比公司	期末库存商品余额 (万元)	计提存货跌价准备 (万元)	计提比例 (%)
东富龙	18,530.40	2,580.38	13.93
迦南科技	7,601.75	1,665.67	21.91
楚天科技	27,293.98	4,713.16	17.27
同行业平均值			17.70

如上表所示，上述三家上市公司之间库存商品的存货跌价准备计提比例差异较大，无明显的行业跌价计提比率特征。

2) 公司所处的细分行业竞争格局与上述公司存在较大的差异。公司所处行业为医用耗材智能装备行业，在该领域具有领先优势，行业市场集中度较高，具有较高的定价权优势。而上述三家公司所处的制药装备领域，市场竞争激烈。

3) 另外，公司产品的定制化程度较高，采用订单式生产和适度预生产相结合的生产模式，期末库存商品在手订单的覆盖率为 97.45%，经测算预计可变现净值高于账面成本。

（二）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 获取公司期末存货明细表、在手订单明细表，检查期末存货在手订单覆盖率、在手订单期后执行情况；
2. 了解预生产设备的期后消化情况，获取相应设备的销售订单、客户洽谈记录；
3. 获取公司期末合同负债明细账，对重大合同负债项目进行检查，确认公司合同负债所列相关事项真实、准确；
4. 获取公司期后新订单签订台账、销售台账，了解合同负债、存货期后结转情况，并对相关项目的匹配性进行分析；
5. 了解公司对存货跌价准备测算的过程及依据，结合公司产品市场销售情况及在手订单情况，分析公司管理层对存货跌价的判断是否合理；同时获取公司存货跌价准备计提表，并重新测算，分析、检查存货跌价使用的各参数是否合理，验证公司存货跌价准备计提的准确性、合理性；
6. 查阅同行业可比公司公开资料、访谈公司管理层，对比分析公司与同行业可比公司存货跌价准备计提的差异。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司 2024 年末存货中，除原材料外，各存货类别对应的订单覆盖率较高，原材料系通用型材料，符合公司订单式生产和适度预生产相结合的生产模式；公司库存商品账面余额同比变动与收入不一致以及安全输注类单机和安全输注类连线机销售量减少、而库存量增加的原因具有合理性；2024 年期末库存商品账面余额与库存量波动趋势总体一致；
2. 公司总体存货预生产金额、结构占比均较小，存货消化风险较低；
3. 公司期末合同负债的增长与行业及市场需求、在手订单规模相匹配；
4. 公司 2024 年末库存商品经测算可变现净值远高于账面价值，库存商品不存在减值；公司与同行业上市公司所处细分行业的竞争格局、产品定制化程度有较大区别，存货跌价准备计提比例差异存在合理性。

四、关于应收账款和长期应收款

年报显示，报告期期末，公司应收账款账面价值 12,787.70 万元，占总资产的比例为 12.14%。公司期末账龄一年以内应收账款账面余额 8,759.79 万元，占应收账款的 60.61%。长期应收款 471.97 万元，主要系本期新增分期收款方式的销售所致。请公司：（1）表格列示应收账款前五大欠款对象的具体情况，包括名称、是否关联方、是否当年新增客户、销售产品类型、应收账款金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况；（2）结合客户经营及财务状况、款项逾期金额（如有）、期后回款情况，说明坏账准备计提充分性；（3）列示长期应收款主要项目的交易背景、客户信息、交易金额、分期收款的必要性、约定的结算方式、款项是否逾期、客户信用情况等，新增分期收款方式的原因和合理性，是否与同行业公司会计处理方式存在差异。（问询函第 4 条）

（一）公司说明

1. 表格列示应收账款前五大欠款对象的具体情况，包括名称、是否关联方、是否当年新增客户、销售产品类型、应收账款金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况

单位：万元							
客户名称	是否当年新增客户	与公司及实际控制人是否存在关联关系	销售产品类型	2024 年末应收账款余额(含合同资产)	余额同比变化(%)	2024 年末账龄分布情况	2024 年末坏账计提金额
客户 13	否	否	血液净化类连线机等	3,861.76	-312.70	1 年以内	193.09
山东威高集团医用高分子制品股份有限公司	否	是	安全输注类单机、安全输注类连线机等	1,932.99	-23.03	1 年以内、2-3 年、3-4 年	229.80
客户 14	否	否	安全输注类连线机、血液净化类连线机等	1,374.78	-2.58	1 年以内	68.74
威海洁瑞医用制品有限公司	否	是	安全输注类单机等	1,071.61	101.77	1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年	62.26
山东威高普瑞医药包装有限公司	否	是	其他类（药械组合类设备等）	787.28	-51.63	1-2 年	78.73

注：山东威高集团医用高分子制品股份有限公司、威海洁瑞医用制品有限公司和山东威高普瑞医药包装有限公司系迈得医疗公司子公司浙江威高自动化设备有限公司（以下简称威高自动化公司）的少数股东威高集团有限公司合并范围

内公司

2. 结合客户经营及财务状况、款项逾期金额（如有）、期后回款情况，说明坏账准备计提充分性

(1) 公司 2024 年前五大应收账款欠款客户经营及财务状况、款项逾期金额、期后回款情况如下：

单位：万元						
客户名称	客户性质	客户经营状况	客户信用状况	2024 年末应收账款余额 (含合同资产)	逾期金额	期后回款金额
客户 13	上市公司	正常	正常	3,861.76	2,849.76	2,205.65
山东威高集团医用高分子制品股份有限公司	上市公司	正常	正常	1,932.99	1,666.71	746.35
客户 14	民营企业	正常	正常	1,374.78	1,040.38	863.67
威海洁瑞医用制品有限公司	民营企业	正常	正常	1,071.61	861.65	0.81
山东威高普瑞医药包装有限公司	民营企业	正常	正常	787.28	787.28	330.02

注：期后回款情况数据统计截至 2025 年 5 月末

(2) 公司 2024 年前五大应收账款欠款客户账龄及坏账计提情况如下：

单位：万元						
客户名称	2024 年末应收账款余额(含合同资产)	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	坏账计提金额
客户 13	3,861.76	3,861.76				193.09
山东威高集团医用高分子制品股份有限公司	1,932.99	1,601.30		80.54	251.15	229.80
客户 14	1,374.78	1,374.78				68.74
威海洁瑞医用制品有限公司	1,071.61	993.09	64.52	4.24	9.76	62.26
山东威高普瑞医药包装有限公司	787.28		787.28			78.73

(3) 说明坏账准备计提充分性

2024 年同行业可比公司应收账款按照账龄组合计提坏账准备比例情况如下：

账龄	本公司	东富龙 (300171.SZ)	楚天科技 (300358.SZ)	迦南科技 (300412.SZ)
1 年以内	5.00%	6.45%	2.78%	5.00%
1-2 年	10.00%	12.18%	7.93%	10.00%
2-3 年	30.00%	23.81%	17.88%	20.00%

3-4 年	50.00%	58.87%	38.02%	50.00%
4-5 年	100.00%		56.26%	50.00%
5 年以上			88.34%	100.00%
坏账计提比例	10.63%	15.31%	10.93%	20.39%

如上文所述，公司应收账款账龄组合预期信用损失率在合理区间，与同行业可比公司不存在重大差异。公司与应收账款（含合同资产）前五名客户合作时间较长，不属于 2024 年度新增客户，客户目前均正常经营，2024 年末逾期金额于期后陆续回款中。截至 2024 年末，公司已依据应收账款相关会计政策，针对上述五家客户的应收款项充分计提减值准备。

3. 列示长期应收款主要项目的交易背景、客户信息、交易金额、分期收款的必要性、约定的结算方式、款项是否逾期、客户信用情况等，新增分期收款方式的原因和合理性，是否与同行业公司会计处理方式存在差异

(1) 列示长期应收款主要项目的交易背景、客户信息、交易金额、分期收款的必要性、约定的结算方式、款项是否逾期、客户信用情况等

单位：万元

客户名称	交易内容	客户信息	合同金额	长期应收款 2024 年末账面价值（含一年内到期的非流动资产）	约定的结算方式	客户信用状况	款项是否逾期
客户 15	安全输注类连线机	医用耗材、生物材料、急救器械为主导的医械企业	1,314.00	757.30	合同签订后支付 30%，余款分 36 期付清	客户按照合同约定正常付款，该客户正常经营，未出现失信行为	否

(2) 新增分期收款方式的原因和合理性

客户 15 是一家以医用耗材、生物材料、急救器械为主导，集生产、研发、销售为一体的综合性医械企业。因前期经营不善进入破产程序，2022 年该公司完成业务重整计划。重组完成后客户 15 向公司购买安全输注类连线机，但客户 15 资金储备和现金流状况尚不足以支撑其一次性支付设备采购款项。为了缓解资金压力，客户 15 与公司提出分期付款的方式进行合作。公司考虑双方未来合

作的长远利益，在综合权衡风险与收益后同意采取分期收款的方式进行设备购销。

(3) 是否与同行业公司会计处理方式存在差异

1) 长期应收款的会计确认-分期收款业务

① 公司在设备控制权转移确认收入时，按应收的合同或协议价款，借记“长期应收款”科目，按应收合同价款的折现值，贷记“主营业务收入”科目，按其销项税额贷记“应交税费”科目，差额记“未实现融资收益”科目。

② 按应收合同价款的折现值为本金，按同期贷款利率考虑现金流折扣确认为折现率；从价格通知书实施日期起，至约定收回最后一笔款项的日期，为折现期间，初始确认的未实现融资收益金额在此期间逐期转入当期损益。

③ 在各会计期间，根据摊余成本及实际利率测算当期应确认的未实现融资收益金额，冲减当期财务费用。

④ 资产负债表日对将在一年内到期的长期应收款原值及将在一年内转入当期损益的未实现融资收益以及对应减值准备重分类至“一年内到期的其他非流动资产”项目列报。

综上所述，公司长期应收款的会计处理方式符合《企业会计准则第 14 号—收入》及应用指南相关规定。

2) 同行业公司的确认方式-分期收款业务

根据同行业上市公司东富龙(300171.SZ)2024 年报披露，其按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格，并在合同期间内采用实际利率法摊销该交易价格与合同对价之间的差额，与公司会计处理一致。

综上，公司的长期应收款会计确认符合会计准则规定且与同行业上市公司一致。

(二) 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 了解公司合同资产、应收账款减值准备计提的会计政策和减值测试的方法，获取 2024 年合同资产、应收账款明细表以及坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；

2. 抽查期后应收账款回款的银行流水及票据交易明细，并查询对应客户工商信息评价客户的信用状况、还款能力等，分析公司合同资产、应收账款计提的预期信用损失是否充分；

3. 获取报告期内与客户签署的存在重大融资成分的销售合同，查阅合同中关于分期支付的相关安排，结合公司银行流水及票据收款记录核实客户是否按期支付相关款项；

4. 查阅了关于分期销售业务会计核算规范文件以及同行业长期应收款会计处理方式，了解公司长期应收款的会计核算方式，检查其会计处理方式是否准确。

(三) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司应收账款前五大均非新增客户，期后陆续回款，应收账款同比变化情况符合公司实际经营情况；

2. 公司应收账款前五大客户经营状况经营和信用状况正常，公司按照账龄组合计提坏账准备，坏账计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，相关坏账准备计提充分；

3. 公司新增分期收款方式符合公司实际经营情况，会计处理方式符合企业会计准则，与同行业公司不存在差异。

五、关于商誉减值

公司 2022 年通过增资控股浙江威高自动化设备有限公司（以下简称威高自动化公司）形成商誉 1,030.69 万元。年报显示，公司本年度对威高自动化公司计提商誉减值 1,042.34 万元。请公司：（1）列示威高自动化公司的股权结构，说明前期增资威高自动化公司的主要考虑，包括交易背景、该公司的业务模式、行业发展、生产经营条件，其业务与公司原主营业务是否具备协同性；（2）结合威高自动化公司的市场竞争状况、经营业绩趋势、公司在手订单等，列示报告期内商誉减值测试的具体过程，包括指标选取情况、依据及合理性，说明本期商誉减值准备计提的原因及充分性，以及公司 2023 年度未计提商誉减值准备但在本年度计提商誉减值准备的原因及合理性；（3）结合威高自动化公司的业务开展情况，说明威高自动化公司其他资产是否存在减值风险，以及未来发展安排。

(问询函第 5 条)

(一) 公司说明

1. 列示威高自动化公司的股权结构，说明前期增资威高自动化公司的主要考虑，包括交易背景、该公司的业务模式、行业发展、生产经营条件，其业务与

公司原主营业务是否具备协同性

(1) 威高自动化公司的股权结构

公司名字	迈得医疗持股比例 (%)	威高集团有限公司持股比例 (%)	合计 (%)
威高自动化公司	51.00	49.00	100.00

(2) 前期增资威高自动化公司的主要考虑，包括交易背景、该公司的业务模式、行业发展、生产经营条件，其业务与公司原主营业务是否具备协同性

威高集团有限公司作为国内医疗器械行业的领军企业之一，名列中国 500 强榜单。迈得医疗公司则是国内医用耗材智能装备领域的领军企业，长期以来威高集团有限公司及其控制的企业与公司保持着战略合作关系。

为进一步深化合作，迈得医疗公司增资威高自动化享有 51%股权，由威高集团有限公司享有 49%股权，该模式下威高自动化公司系专项为威高集团有限公司及其控制的企业提供医用耗材整体式解决方案的合作主体，对威高集团有限公司及其控制的企业来说能够加速推进数字化生产进程、显著提升自动化生产效率，同时有效降低生产成本、提高产品质量；对迈得医疗公司来说，有助于进一步巩固和拓展公司与威高集团有限公司及其控制的企业的战略合作关系，推动主营业务的发展、丰富产品体系，有效实现双方强强联合、互利共赢。

2. 结合威高自动化公司的市场竞争状况、经营业绩趋势、公司在手订单等，列示报告期内商誉减值测试的具体过程，包括指标选取情况、依据及合理性，说明本期商誉减值准备计提的原因及充分性，以及公司 2023 年度未计提商誉减值准备但在本年度计提商誉减值准备的原因及合理性

如上文所述，迈得医疗公司增资威高自动化公司，系专项为威高集团有限公司及其控制的企业提供医用耗材整体式解决方案的合作主体，威高自动化公司自 2022 年 4 月纳入迈得医疗公司的合并范围后，2022-2024 年分别实现营业收入 5,297.91 万元、8,167.16 万元和 3,506.52 万元。考虑到威高集团有限公司及其控制的企业安全输注投资意愿降低且 2024 年威高自动化订单规模下降，公司与威高集团有限公司于 2024 年 12 月达成初步意向，威高自动化公司在完成既有的在手订单含税金额 1,518 万元后将不再承接新的销售订单，公司与威高集团有限公司及其控制的企业的合作将由迈得医疗公司承接。由于迈得医疗公司非同一控制企业合并威高自动化公司 51%股权时形成了商誉，按照企业会计准则相关规定，

对企业合并所形成的商誉，公司应当至少在每年年度终了进行减值测试。

(1) 资产组的划分

2022 年，迈得医疗公司增资认缴威高自动化公司新增的 51%股权，形成商誉。威高自动化主要从事医用耗材智能装备的研发、生产、销售和服务，可以独立经营，带来独立现金流，因此将威高自动化公司整体作为一个资产组。

(2) 评估方法的选择

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》与《以财务报告为目的的评估指南》的规定，资产减值测试应当估计其可收回金额，然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较，以确定是否发生减值。资产可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。

2023 年，由于资产组正常经营，威高集团有限公司及其控制的企业提供了后续的设备需求预算，故公司管理层结合未来年度经营计划测算了未来现金流量现值，经过测算，2023 年末资产组预计未来现金流量现值已超过资产组的账面价值，故 2023 年度采用未来现金流量现值作为评估资产组的可收回金额。

2024 年，公司与威高集团有限公司就威高自动化主体的后续合作计划发生变化，相关资产组在结束现有在手订单后将不再展开新的经营业务，因此 2024 年末采用的评估方法与 2023 年商誉减值测试时相比增加了公允价值减处置费用的评估方法。

(3) 2023 年商誉减值

1) 商誉减值测试的具体过程

项目	2023 年末
商誉账面余额①	1, 042. 34
商誉减值准备余额②	
商誉账面价值③=①-②	1, 042. 34
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	1, 001. 47
调整后整体商誉的账面价值⑤=③+④	2, 043. 81

资产组的账面价值⑥	5,268.93
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	7,312.75
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）⑧	14,893.94
商誉减值损失（大于0时）⑨=⑦-⑧	
公司应分摊的商誉减值损失	

2) 指标选取情况、依据及合理性

2023年末，商誉减值测试的主要指标情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续
营业收入	10,000.00	11,506.08	13,234.62	15,220.45	16,437.35	16,437.35
期间费用	1,502.94	2,032.04	2,482.58	2,946.89	3,427.42	3,427.42
净利润	2,400.52	1,729.52	1,951.19	2,235.29	2,183.99	2,179.24
折现率	11.8%	11.8%	11.8%	11.8%	11.8%	11.8%

公司选取的预测期重要指标选取情况及依据如下：

① 营业收入：公司收购威高自动化公司51%股权主要是为了进一步提升合作紧密程度与稳定性，增强客户粘性，进而争取获得更多的业务订单。威高自动化公司的客户均为威高集团有限公司及其控制的企业，为其提供医疗耗材智能装备。每年年末，迈得医疗公司根据威高集团有限公司及其控制的企业次年的设备需求预算、并考虑一定的增长率和潜在的客户订单进行合理预测作为商誉减值测试的指标。

② 期间费用率：主要由人员薪酬、差旅支出、办公费用等构成，根据历史年度费用占营业收入的比例的平均值并结合企业实际情况确定其预测值。

③ 折现率

折现率R通过加权平均资本成本（WACC）估计（即 $R=WACC$ ），WACC中的权益资本成本 Re 通过资本资产定价模型（CAPM）计算为11.8%。

综上所述，2023年公司结合当年市场增长情况和对未来威高自动化的订单以及成本费用预测情况，根据评估结果，威高自动化的资产组可收回金额为14,893.94万元。2023年12月31日，威高自动化包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值为7,312.75万元，不存在减值。因此，2023年公司未对商誉计提减值准备。

(4) 2024 年商誉减值

1) 商誉减值测试的具体过程及关键参数

项目	2024 年末
商誉账面余额①	1,042.34
商誉减值准备余额②	
商誉账面价值③=①-②	1,042.34
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	1,001.47
调整后整体商誉的账面价值⑤=③+④	2,043.81
资产组的账面价值⑥	4,726.02
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	6,769.83
资产组公允价值减去处置费用的净额（可回收金额 1）⑧	4,724.60
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额 2）⑨	4,730.00
可回收金额⑩=（⑧或⑨孰高）	4,730.00
商誉减值损失（大于 0 时）⑪=⑦-⑩	2,039.83
公司应分摊的商誉减值损失	1,042.34

2) 公允价值减去处置费用

公司对威高自动化资产组不存在出售的计划，威高自动化资产组公允价值的确定系通过市场途径，采用相应的估值技术进行测算，即通过以资产组评估基准日经审计后的资产负债表为基础，通过市场途径评估表内、表外国家规定的资产及相关负债，确定评估对象公允价值的评估方法。

公司聘请评估机构中铭国际资产评估（北京）有限责任公司对公司进行商誉减值测试涉及的威高自动化相关资产组进行评估，并由其出具了中铭评报字[2025]第 2129 号《评估报告》，资产组构成及公允价值评估如下：

项目名称	账面价值 (万元)	公允价值 (万元)	参数说明
流动资产	5,068.28	5,068.28	剔除溢余现金、预缴企业所得税后的全部流动资产
非流动资产：	135.55	139.13	剔除递延所得税资产后的全部非流动资产
固定资产	102.63	106.21	
无形资产	32.92	32.92	
流动负债	477.80	477.80	剔除非经营性负债后的全部流动负债

100%商誉	2,043.81		
含商誉的资产组	6,769.83	4,729.60	
减：处置费用		5.00	主要考虑印花税等费用
公允价值减去处置费用后的净额	6,769.83	4,724.60	

3) 未来现金流现值

由于迈得医疗与威高集团有限公司就威高自动化的后续合作在执行完现有合同后即将结束，因此未来现金流现值的预测期为 2025 年，中铭评报字[2025]第 2129 号《评估报告》中，威高自动化资产组相关预测情况如下：

项目名称	2025 年(万元、%)
一、营业收入	1,430.46
减：营业成本	861.10
税金及附加	8.44
期间费用	226.90
二、营业利润	334.02
三、利润总额	334.02
四、所得税	83.50
五、净利润	250.51
加：折旧摊销	19.22
减：营运资本增加	-2,754.45
加：资金回收	1,952.35
六、营业净现金流	5,060.04
折现率	14.25
折现期	0.5
折现系数	0.9356
八、资产组现金流现值	4,730.00

公司选取的预测期重要指标选取情况及依据如下：

- ① 营业收入：根据威高自动化公司与威高集团有限公司及其控制的企业签订的销售订单金额计算。
- ② 营业成本：根据在手订单对应设备在历史期间销售的平均毛利率计算。
- ③ 期间费用：主要由人员薪酬、差旅支出、办公费用等构成，根据历史年度费用占营业收入的比例的平均值并结合企业实际情况确定其预测值。
- ④ 营运资本增加：系根据 2025 年预测的营运资本减去 2024 年营运资本计

算得出，营运资本=经营性货币资金+存货+应收款项及其他流动资产-应付款项-应付职工薪酬-应交税费及其他流动负债

⑤ 折现率：折现率 R 通过加权平均资本成本（WACC）估计（即 $R=WACC$ ），WACC 中的权益资本成本 R_e 通过资本资产定价模型（CAPM）计算为 14.25%。

综上，2024 年末威高自动化资产组根据公允价值减去处置费用后的净额和未来现金流量现值孰高的方法确定其可收回金额为 4,730 万元，包含商誉的资产组的账面金额为 6,769.83 万元，经测试公司计提商誉减值 1,042.34 万元。

3. 结合威高自动化公司的业务开展情况，说明威高自动化公司其他资产是否存在减值风险，以及未来发展安排

2024 年 12 月，公司与威高自动化公司少数股东威高集团有限公司相关管理层友好协商，初步协商决定威高自动化在完成现有销售订单的交付后，后续经营将主要集中在对前期已销售设备的售后维修和跟踪支持上。2024 年末，公司聘请了评估机构中铭国际资产评估（北京）有限责任公司，并由其出具了中铭评报字[2025]第 2129 号《评估报告》，对威高自动化公司主要经营性资产评估情况如下：

项目名称	账面价值(万元)	公允价值(万元)	说明
流动资产	5,068.28	5,068.28	主要为货币资金、应收款项、存货等经营性资产
固定资产	102.63	106.21	
无形资产	32.92	32.92	

根据上述评估情况，威高自动化相关资产不存在减值风险，公司后续将持续关注资产运营情况，定期对资产进行评估和监测，确保相关资产始终处于良好的运营状态，为公司的发展创造更大的价值。

（二）核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1. 询问公司管理层增资威高自动化公司的交易背景、威高自动化公司的业务模式等情况；
2. 了解与商誉减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
3. 针对管理层以前年度就预计未来现金流量现值所作估计，复核其结果或

者管理层对其作出的后续重新估计；

4. 评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；

5. 评价管理层在减值测试中使用的方法的适当性和一贯性；

6. 评价管理层在减值测试中使用的重大假设的适当性，复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划、其他会计估计中所使用的假设、业务活动的其他领域中所使用的相关假设等一致；

7. 评价管理层在减值测试中使用的数据的适当性、相关性和可靠性，并复核减值测试中有关信息的一致性；

8. 测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确；

9. 检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

(三) 核查意见

经核查，我们认为：

公司前期增资威高自动化具有合理性；公司 2023 年末计提商誉减值准备但在 2024 年度计提 1,042.34 万元商誉减值准备，主要系商誉所在资产组威高自动化公司的后续经营计划在 2024 年末发生改变，经公司管理层测试包含商誉的资产组在 2023 年末的可回收金额大于资产组账面价值，而在 2024 年末可回收金额小于资产组账面价值，我们对管理层测试过程和结果进行了复核，公司在 2023 年末计提商誉减值准备而在 2024 年度计提具备合理性。

六、关于在建工程

年报显示，2024 年末在建工程账面余额 5,001.39 万元，同比增加 105.13%。其中，募投项目年产 35 台药械组合类智能装备扩建项目账面余额 1,737.60 万元，设备安装工程项目期末账面余额 3,263.79 万元。请公司：（1）结合交易背景、成立时间、注册资本、期后付款情况等，列示近两年在建工程前五大供应商及资金支付情况；（2）结合相关产品报告期产销量变化、目前产能利用率水平及在手订单情况等，分别说明年产 35 台药械组合类智能装备扩建项目、设备安装工程项目的内容、预期产能消化情况以及对未来年度盈利的影响；（3）说明公司是否严格执行募集资金存储、使用、变更、管理的内部控制制度或审议程序，确保募集资金存放的安全性和使用的合规性。

(一) 公司说明

1. 结合交易背景、成立时间、注册资本、期后付款情况等，列示近两年在建工程前五大供应商及资金支付情况

2023-2024 年，公司年产 35 台药械组合类智能装备扩建项目处于建设阶段，公司为积极响应企业数智化发展战略对厂房楼宇网络汇聚系统和监控系统等进行了升级改造、以及公司隐形眼镜新业务开展对厂房有较大的改造需求、对生产线相关检测设备有较大的购买需求，因此近两年公司建筑安装和机器设备采购需求较为集中且发生额较大，公司通过询比价等方式选择行业口碑好、技术实力强、规模较大的供应商合作。

(1) 2023-2024 年，公司建筑安装及机器设备的前五大供应商采购情况如下：

序号	工程设备商名称	采购发生额（不含税）			
		2024 年（万元）	前五排名	2023 年（万元）	前五排名
1	供应商 1	1,681.97	1	574.77	1
2	供应商 2	261.80	2		
3	供应商 3	187.61	3		
4	供应商 4	159.38	4	92.99	
5	供应商 5	107.98	5	89.05	
6	供应商 6	7.20		249.80	4
7	供应商 7	50.99		273.82	2
8	供应商 8			264.42	3
9	供应商 9			211.45	5
合 计		2,456.93		1,756.30	

(续上表)

序号	工程设备商名称	成立时间	注册资本	交易背景
1	供应商 1	2019 年	10000 万元	系公司年产 35 台药械组合类智能装备扩建项目和公司部分厂房改造基建工程方
2	供应商 2	1992 年	--	系国际知名超精密机床生产厂商，公司向其购置相关设备
3	供应商 3	2017 年	100 万欧元	系国际知名宽带研磨设备生产商的国内子公司，公司向其购置相关设备
4	供应商 4	2007 年	1000 万元	系知名医用耗材模具制造厂商，公司向其购置相关设备
5	供应商 5	2009 年	200 万元	公司对老厂宿舍进行部分改造，主要向

				其购买宿舍家具等资产
6	供应商 6	2011 年	200 万元	公司为进一步提升数智化水平，向其采购设备等资产用于升级监控、楼宇网络等系统
7	供应商 7	2012 年	900 万元	公司隐形眼镜新业务对厂房洁净标准有较高要求，该厂商为公司进行厂房洁净条件改造
8	供应商 8	1999 年	687.5761 万美元	系知名注塑成型机生产厂商的国内子公司，公司向其购置相关设备
9	供应商 9	2002 年	503 万元	公司隐形眼镜新业务对厂房条件进行改造、以及宿舍区域新风等改造
合 计				

(2) 2023-2025 年 5 月，公司建筑安装及机器设备的前五大供应商资金支付情况如下：

序号	供应商名称	2025 年 1-5 月支付金额(万元)	2024 年支付金额(万元)	2023 年支付金额(万元)
1	供应商 1	404.87	3,510.33	510.70
2	供应商 2		261.80	--
3	供应商 3	2.76	149.82	64.35
4	供应商 4	60.56	195.10	90.31
5	供应商 5		122.02	159.16
6	供应商 6		63.97	45.20
7	供应商 7	166.95	40.67	354.06
8	供应商 8	12.71	--	298.80
9	供应商 9		53.46	295.13

其中，供应商 1 的 2024 年采购额和支付金额差异系：该工程方也是公司医用耗材智能装备建设项目和技术中心建设项目的基建工程方，相关厂房项目于 2022 年 12 月达到预定可使用状态，经项目最终竣工决算后，公司于 2024 年向其支付相应尾款。

2. 结合相关产品报告期产销量变化、目前产能利用率水平及在手订单情况等，分别说明年产 35 台药械组合类智能装备扩建项目、设备安装工程项目的内容、预期产能消化情况以及对未来年度盈利的影响

2024 年期末，公司在建工程主要为年产 35 台扩建项目以及为隐形眼镜业务投入购建的相关设备。

(1) 年产 35 台药械组合类智能装备扩建项目

公司专注于医用耗材智能装备的研发与生产。在生产运营环节，公司的生产设备具备通用性，生产人员经过充分的培训，具备操作多种设备和生产不同品类产品的能力。因此，公司的生产设备和团队系根据整体订单需求和动态的生产计划择优调配服务于不同产品类别的生产任务；基于上述生产模式下，无法对药械组合类产品的产能利用率进行单独计算。

公司产品以定制化生产为主，公司的产能由研发、生产、调试等环节，以及人工工时、生产场地面积、设备加工能力等多方面因素共同决定。公司产品的制造环节主要涉及钳工装配、电工配电、设备调试三个环节，所以钳工、电工和调试技工全年所能够提供的理论生产工时和实际生产工时分别是衡量公司全年产能和产量的重要指标。2023-2024 年公司产能利用率(实际生产工时/理论生产工时)较高，分别为 90.65%、88.19%。公司在产能利用率较高时，会采用一部分劳务外包的形式释放公司产能，公司两期劳务外包量分别为 26.25 万小时、7.98 万小时，与销售收入规模变动趋势一致。

2023、2024 年产品产销量、在手订单情况如下所示：

主要产品	单位	2023 年		2024 年		2024 年末 在手订单
		生产量	销售量	生产量	销售量	数量
安全输注类单机	台	31	28	23	18	20
血液净化类单机	台	12	12	2	0	9
安全输注类连线机	台	145	134	52	39	51
血液净化类连线机	台	4	3	10	13	8
其他类	台	54	52	35	35	49[注 1]
合 计		246	229	122	105	137

[注 1] 其他类包含药械组合类智能装备 21 台

年产 35 台扩建项目拟投产的药械组合类产品，如预灌封注射器、胰岛素笔、鼻腔给药雾化装置等，具有安全、方便、快捷等特点，在终端市场各有良好的发展前景，如预灌封注射器国内市场蓬勃发展，有利于预灌封注射器智能装备的发展；胰岛素专项集采正式执行，下游药物市场方兴未艾，推动注射笔市场扩容，带动上游智能装备产业发展，促进胰岛素笔医用耗材智能装备的发展；中国肥胖

人口持续上升，减重药市场增长推动注射笔需求等。鉴于药械组合类产品在终端市场展现出良好的需求增长态势，市场需求前景颇为乐观。为更好地满足市场需求，提升生产管理的精细化水平，确保产品质量与生产效率，经审慎研究与综合考量，公司计划投资建设年产 35 台扩建项目。

公司针对年产 35 台扩建项目的业务已陆续投入相关资产购建，随着新厂房的投入使用，公司将考虑陆续增加配备生产和管理人员。截止 2024 年底，公司药械组合类产品在手订单 21 台，成为公司业绩新的增长点，公司对该类产品有一定的技术储备，所规划的产能预计能得到良好的消化。

（2）设备安装工程项目

随着我国近视人群规模持续扩大以及消费能力的提升，部分近视患者出于美观、运动、工作等方面的原因而产生摘镜需求，使得隐形眼镜的市场渗透率不断提升。

根据弗若斯特沙利文的数据，中国软性接触镜厂商端市场规模由 2018 年的 76 亿人民币增长为 2022 年的 122 亿人民币，复合年均增长率为 12.4%，其中透明隐形眼镜复合年均增长率为 8.9%、彩色隐形眼镜复合年均增长率为 18.8%，并预测未来数年仍将保持较快的增长。

公司虽尚未对隐形眼镜形成销售，后续项目进展，产品证书申请以及产线的验收，有助于公司对未来产能的消化。

3. 说明公司是否严格执行募集资金存储、使用、变更、管理的内部控制制度或审议程序，确保募集资金存放的安全性和使用的合规性。

2022 年，公司在开展隐形眼镜设备相关工艺研发时采购了一批试制、检测设备，用以验证研发效果，确保工艺稳定性。由于公司理解偏差，认为该行为属于公司募投项目中技术中心建设项目的开支，因此公司将该部分支出作为募投项目技术中心研发支出列示，以募集资金支付了上述非募投项目款项，共计 134.29 万元。近期公司发现了上述问题，决定将上述设备款调整为以自有资金支付。

公司技术中心建设项目于 2022 年 12 月 31 日结项时募集资金结余 869.28 万元，公司将上述募投项目节余募集资金（含后续利息收益 0.17 万元）共计 869.46 万元永久补充流动资金。经本次调整，公司技术中心建设项目累计投入募集资金金额应调减 134.29 万元，相应结余资金应调增 134.29 万元，合计为 1,003.57 万元，公司使用项目结余募集资金（含后续利息收益 0.17 万元）永久补充流动

资金的金额亦相应调增 134.29 万元，合计为 1,003.75 万元。

除此之外，公司严格执行募集资金存储、使用、变更、管理的内部控制制度或审议程序，确保募集资金存放的安全性和使用的合规性。

公司将进一步明确在使用募集资金时，要严格按照《迈得医疗工业设备股份有限公司募集资金管理制度》履行必要程序并严格执行，不得将募集资金使用于非募投项目，并加强对相关审批的管理要求、明确责任落实；进一步梳理、完善涉及募集资金存放、管理、使用、改变用途等各执行环节，夯实监督和责任追究，确保规范使用募集资金，确保内部控制制度有效实行。

（二）核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1. 获取公司在建工程台账，针对大额发生获取相关合同、付款审批表、付款单据，核对工程和设备付款进度与合同约定一致；向公司基建、设备部门负责人进行询问，了解公司大额资产购建的原因，以及供应商遴选的流程，对公司大额在建工程进行现场监盘，并关注期后转固情况；

2. 获取公司产销量计算表、在手订单清单，了解目前公司产能利用率水平和在建工程对应的产能规划，分析在建工程变动与公司生产经营情况的匹配性；

3. 查阅公司《募集资金管理制度》，核查公司相关内控制度关于募集资金管理和使用的规定，抽查募集资金大额发生额，检查相关的付款审批单、付款单据、合同是否一致。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司近两年因经营需要的设备购置、年产 35 台药械组合类智能装备扩建项目的建设等，相应的设备采购和工程建设投入较大，前五大主要供应商的资金支付情况与采购金额基本匹配；

2. 公司期末在建工程主要为年产 35 台药械组合类智能装备扩建对应的基建项目、隐形眼镜项目的相关设备投入，相关市场发展前景良好，所规划的产能预计能得到良好的消化；

3. 公司募集资金的使用过程中，存在由于公司理解偏差，将 134.29 万元募集资金支付了用于隐形眼镜设备相关工艺研发时采购的试制、检测设备。公司发现了上述问题并将其调整为自有资金支付，并在后续使用过程中加强了募集资金

的规范使用，确保内部控制制度有效实行。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二五年七月三日