

关于北京中科盛康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

ZKSK 中科盛康

主办券商



山西证券股份有限公司
SHANXI SECURITIES CO.,LTD.

（太原市府西街 69 号山西国际贸易中心东塔楼）

二〇二五年十一月

关于北京中科盛康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

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于北京中科盛康科技股份有限公司股票公开转让的审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，山西证券股份有限公司（以下简称“山西证券”或“主办券商”）作为北京中科盛康科技股份有限公司（以下简称“中科盛康”或“公司”）股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让项目的主办券商，会同公司及立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“会计师事务所”）、北京市康达律师事务所（以下简称“律师”或“律师事务所”）等中介机构，对贵公司问询函涉及的有关问题进行了核查、说明，公司及各中介机构分别就本次问询函出具了相关文件。

主办券商、公司及各中介机构现将问询函的落实和修改情况回复如下（**其中涉及公开转让说明书中修改部分，已用楷体加粗予以标明**），请予以审核：

本回复说明中的字体代表以下含义：

仿宋（加粗）：问询函所列问题

宋体：对问询函所列问题的回复

楷体（加粗）：对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

现就《反馈意见》中提及的问题逐项说明如下：

问题 1. 关于经销商模式。

根据申请材料，公司销售以经销为主、直销为辅，2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月经销收入占比分别为 87.99%、89.74%和 90.51%，均为买断式销售；下游经销商分为一般经销商和配送式经销商两类；根据公开信息查询，前五大客户中谊沃实业（上海）有限公司、河南福益康医疗器械商贸有限公司参保人数较少，河南森琥医疗器械有限公司人员规模和参保人数均为 0。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商销售的要求进行补充披露。

请公司：（1）说明同时采用一般经销商和配送式经销商两类经销商的原因及合理性，说明两类经销商的销售金额和占经销收入占比；分别说明两类经销商的终端客户类型、公司向经销商销售及经销商向终端销售的定价方式、各环节下公司与经销商分的权利与义务划分情况、存货流转过程、成本结转时点、收入确认时点及判断依据、报告期内是否存在退换货情形、是否涉及多级经销商、终端销售实现情况；（2）说明是否存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的经销商、供应商，如有，请说明与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合第三方交易价格说明交易的公允性；（3）说明报告期内经销商家数及变动情况，对经销商按照销售收入金额分层，说明各层经销商的数量、销售金额和占比；结合主要经销商与公司的合作历史、回购情况说明公司与经销商的合作稳定性；（4）说明公司与上述员工规模、参保人数存在异常的客户合作的原因及合理性，上述客户是否与公司存在潜在关联关系，交易是否真实。

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》对经销进行核查并发表明确意见；（3）分别说明对经销收入、经销商终端销售情况的核查程序和核查比例，包括但不限于函证、走访等，说明核查结果，对经销收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（4）说明对公司及实际控制人的资金流水核查情况，说明是否存在异

常资金往来并发表明确意见。

【公司回复】

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于经销商销售的要求进行补充披露。

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》，关于经销商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报告期内，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”
（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；	采取经销商模式的必要性：公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（三）销售模式”之“1、经销模式”； 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”
（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；	采取经销商模式的必要性：公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（三）销售模式”之“1、经销模式”之“（3）经销模式的具体情况”
（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“③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

	关联方关系”
（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。	采取经销商模式的必要性：公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“六、 商业模式”之“（三）销售模式”之“1、经销模式”之“（3）经销模式的具体情况”

（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“（4）按销售方式分类”补充修改披露如下内容：

“①报告期内，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：

单位：万元

2025年1月—5月			
项目	收入	占比情况	毛利率
直销	517.84	9.28%	41.16%
经销	5,052.47	90.51%	52.54%
其他业务	12.21	0.22%	91.74%
合计	5,582.52	100.00%	51.57%
2024年度			
项目	收入	占比情况	毛利率
直销	1,143.90	10.25%	41.34%
经销	10,014.49	89.74%	49.23%
其他业务	1.39	0.01%	100.00%
合计	11,159.79	100.00%	48.42%
2023年度			
项目	收入	占比情况	毛利率
直销	1,050.22	12.01%	50.71%
经销	7,696.14	87.99%	55.49%
其他业务			
合计	8,746.36	100.00%	54.91%

报告期内，公司经销毛利率分别为 55.49%、49.23%和 52.54%，直销毛利率分别为 50.71%、41.34%和 41.16%，公司经销毛利率高于直销毛利率，系直销模

式下直接对医院的销售较少，主要为 OEM/ODM 模式收入，该模式下毛利率较低。”

（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；

采取经销商模式的必要性，经销商销售模式：公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“六、 商业模式”之“（三）销售模式”之“1、经销模式”补充修改披露如下内容：

“1、经销模式

根据业务开展方式的不同，公司经销模式的客户可分为一般经销商和配送式经销商。

（1）一般经销商

公司产品的终端客户主要为医疗机构，目标客户数量较大且分布广泛，基于公司目前的发展现状以及人员规模，采用一般经销商向终端客户进行销售，可以充分利用经销商的销售网络、地域优势、渠道资源，有效降低获取终端客户成本，增强公司产品的市场推广效率，有助于公司在短时间内形成对于更多终端客户的覆盖，提高对终端医疗机构的响应速度和服务能力。同时，公司向一般经销商采用买断式销售，付款方式主要为先款后货。相对于直销模式，大部分经销商客户无账期，有利于公司维持现金流稳定，使公司能够专注于产品和核心技术的研发，采用一般经销商具有必要性和商业合理性。公司与一般经销商之间为买断式销售，公司根据一般经销商的销售区域或其负责的终端医院开具授权书，公司通过第三方物流或快递将产品配送至经销商处，再由一般经销商在规定的销售区域内自行向终端客户开展产品推广、配送及售后服务，一般经销商自行承担与医院的结算。一般经销商除了销售公司产品外，还销售其他产品。

（2）配送式经销商

配送式经销是指公司与配送式经销商进行合作完成终端医院销售的业务模

式，配送式经销商一般由终端医院确定。根据“两票制”相关政策，医疗机构需要根据有关部门指导或通过招投标程序，自主遴选医疗器械流通配送企业。通常此类配送企业是具有药品及医疗器械（耗材）仓储、配送能力以及完善的配送网络，能够及时响应终端医院产品需求，具备资金结算能力的国内大型集团公司，如国药控股、片仔癀药业等。

公司根据国家政府部门及各省监管部门的要求，在严格执行“两票制”的省、市或医院采用配送式经销商进行向终端医疗机构的销售。目前公司产品销售仅涉及在福建、陕西“两票制”省份部分区域采用配送式经销，占各年度销售收入的比例较低。公司与配送式经销商之间亦为买断式销售，公司负责将产品通过第三方物流或快递发送至配送式经销商，再由配送式经销商根据医院需求销售至终端医院。在此过程中，配送式经销商主要承担仓储配送职能，以及自行承担与终端医院的结算，其不承担市场推广和渠道维护等职能。因此，公司委托在此区域内具有市场推广和商务服务能力，且具备相关资质的第三方公司负责产品的推广及服务。公司负责制定该市场区域的推广计划或推广活动的形式，推广服务商根据公司要求提供相关的推广服务。主要包括：渠道服务和拓展、终端维护、临床专业拜访、医生访谈调研、医疗器械进院准入事务服务、政策收集分析等推广服务。配送式经销商除了销售公司的产品外，还会销售其他产品。”

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。

报告期内，公司与同行业可比公司销售模式比较如下：

公司名称	销售模式	经销收入占比	
		2024 年	2023 年
南微医学	经销为主，直销为辅	71.31%	77.54%
安杰思	经销为主，直销为辅	61.57%	62.55%
睿健医疗	经销为主，直销为辅	98.89%	96.03%
中科盛康	经销为主，直销为辅	89.74%	87.99%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等。

由上表可知，公司经销收入占比低于睿健医疗，高于南微医学、安杰思，同行业可比公司总体上销售模式以经销为主、直销为辅。因此，公司与同行业可比公司在销售模式上不存在显著差异。

（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；

公司与经销商的合作模式、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

A 公司与经销商的合作模式

公司与一般经销商之间为买断式销售，公司根据一般经销商的销售区域或其负责的终端医院开具授权书，公司通过第三方物流或快递将产品配送至经销商处，再由一般经销商在规定的销售区域内自行向终端客户开展产品推广、配送及售后服务，一般经销商自行承担与医院的结算。一般经销商除了销售公司产品外，还销售其他产品。

公司与配送式经销商之间亦为买断式销售，公司负责将产品通过第三方物流或快递发送至配送式经销商，再由配送式经销商根据医院需求销售至终端医院。在此过程中，配送式经销商主要承担仓储配送职能，以及自行承担与终端医院的结算，其不承担市场推广和渠道维护等职能。因此，公司委托在此区域内具有市场推广和商务服务能力，且具备相关资质的第三方公司负责产品的推广及服务。公司负责制定该市场区域的推广计划或推广活动的形式，推广服务商根据公司要求提供相关的推广服务。主要包括：渠道服务和拓展、终端维护、临床专业拜访、医生访谈调研、医疗器械进院准入事务服务、政策收集分析等推广服务。配送式经销商除了销售公司的产品外，还会销售其他产品。

B 定价机制及返利原则

境内经销模式下，经销商向终端医疗机构销售单价不得超过省市集中采购项目的挂网价格或医院中标价格。公司作为产品生产厂商，公司采用一般经销商的定价方式主要是参考行业内同类产品、公司相关产品的技术含量和先进程度、毛利率水平及经销商的合理利润等综合因素，综合考量后制定一般经销商的销售价格。同时，不会超过阳光挂网或产品中标价格。

公司在福建和陕西执行两票制政策的部分地区采用配送式经销商，配送式经销商主要承担产品的配送及仓储职能，因此，公司主要是参考产品的阳光挂网或中标价格，公司向其销售产品的价格接近产品阳光挂网或产品中标价格，双方在此价格基础上协商一定折扣后确定。

境外经销以及代工贴牌方式下，公司综合考虑客户需求、产品设计制造成本、当地经济发展和市场竞争状况、汇率波动等因素，与客户协商定价。

公司与部分经销商约定退货条款，对达成一定销售额（量）的经销商返还一定金额比例的产品。

C 收入确认原则

境内销售收入确认：客户收到产品进行签收，公司根据客户的签收单作为确认收入的时点。

境外销售收入确认：公司按购货方合同约定的要求生产完产品后，销售交货（FOB）或（CFR）贸易方式的，公司在根据合同约定将产品交付物流，并完成海关报关手续，公司视同商品的控制权已转移，公司根据海关报关单确认销售收入的时点。采用境外销售采取工厂交货（EX-WORK）贸易方式的，根据合同约定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并取得对方签收确认，公司视同商品的控制权已转移，公司据此作为销售收入确认时点。

D 交易结算方式

公司与境内客户结算方式为银行转让结算，境外客户一般采用电汇方式，少量客户采用信用证的方式结算。

E 物流及运费承担方式

公司产品在境内市场销售，一般情况是由公司委托第三方物流将产品配送至经销商指定地点，运费由公司承担。极少数情况下，经销商为了缩短到货时间，会指定公司直接发货到终端医院。境外市场销售通常由公司委托货代公司将产品运输到海关，由公司承担国内货代公司运输及报关费用。

F 信用政策

公司主要的收款方式为先收款后发货，少数战略合作的客户一般给予三个月左右的账期。

G 退换货政策

公司的经销模式均为买断式经销，合同中约定退换货条款，非产品质量问题、已开封或近效期少于 6 个月的产品、特价类产品及专供产品均不得要求退货。公司不承担退货运费。

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（三）销售模式”之“（3）经销模式的具体情况”补充修改披露如下内容：

“②产品定价机制及返利原则

境内经销模式下，经销商向终端医疗机构销售单价不得超过省市集中采购项目的挂网价格或医院中标价格。公司作为产品生产厂商，采用一般经销商的定价方式主要是参考行业内同类产品、公司相关产品的技术含量和先进程度、毛利率水平及经销商的合理利润等综合因素，综合考量后制定一般经销商的销售价格。同时，不会超过阳光挂网或产品中标价格。

公司在福建和陕西执行两票制政策的部分地区采用配送式经销商，配送式经销商主要承担产品的配送及仓储职能，因此，公司主要是参考产品的阳光挂网或中标价格，公司向其销售产品的价格接近产品阳光挂网或产品中标价格，双方在此价格基础上协商一定折扣后确定。

境外经销以及代工贴牌方式下，公司综合考虑客户需求、产品设计制造成本、当地经济发展和市场竞争状况、汇率波动等因素，与客户协商定价。

公司与部分经销商约定退货条款，对达成一定销售额（量）的经销商返还一定金额比例的产品。

.....

⑦信用政策

公司主要的收款方式为先收款后发货，少数战略合作的客户一般给予三个月左右的账期。”

（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；

1、报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况

2024 较 2023 年公司新增 518 家经销商，减少 340 家经销商，净增加 178 家，退出经销商上年收入占比较小。经销商退出主要系部分经销商客户渠道开发能力较低、经销商自身经营策略变化等原因所致。2024 年新增家数指 2023 年未发生交易，2024 年与公司发生业务往来的经销商。

公司明确规定，经销商只能在其区域内销售公司产品，不得直接或间接跨区域销售。公司经销商分布情况如下表所示：

单位：家

地区	2024 年	2023 年
东北地区	37	39
华北地区	104	100
华东地区	255	210
华南地区	86	67
华中地区	98	78
西北地区	66	64
西南地区	44	35

境外	343	262
合计	1033	855

通过上表可见，公司经销商主要在华东、华北、华中、华南区域经销商相对较多，而东北、西南经销商相对较少；境外经销商呈增长趋势。

2、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

A 2025 年 1 月-5 月前五名经销商情况

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	353.55	6.33%
2	谊沃实业（上海）有限公司	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械及血液净化器械	176.49	3.16%
3	河南森琥医疗器械有限公司	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械及血液净化器械	168.90	3.03%
4	合肥新洲医药有限公司	否	骨科手术器械、血液净化器械	116.67	2.09%
5	medicina técnica limitada	否	内镜诊疗器械	102.57	1.84%
合计		-	-	918.19	16.45%

B 2024 年前五名经销商情况

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	446.13	4.00%
2	HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	否	内镜诊疗器械	428.74	3.84%
3	谊沃实业（上海）有限公司	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械及血液净化器械	301.01	2.70%

4	河南福益康医疗器械商贸有限公司	否	内镜诊疗器械	221.39	1.98%
5	济南华柏医疗设备有限公司	否	骨科手术器械	197.81	1.77%
合计		-	-	1,595.08	14.29%

C 2023 年前五名经销商情况

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	否	内镜诊疗器械	407.37	4.66%
2	湖南东信医药有限公司	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	237.17	2.71%
3	HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	196.11	2.24%
4	河南福益康医疗器械商贸有限公司	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	164.12	1.88%
5	谊沃实业（上海）有限公司	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	147.99	1.69%
合计		-	-	1,152.76	13.18%

（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。

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（三）销售模式”之“1、经销模式”之“（3）经销模式的具体情况”补充修改披露如下内容：

“公司根据《医疗器械监督管理条例》《医疗器械经营质量管理规范》等法律法规要求，制定了《销售管理制度》《购货者资格审核制度》《销售开发作业指导书》《销售经理岗位说明书》等制度，对经销商的筛选、公司销售人员对客户培训、维护和管理等进行了具体规范。明确公司销售人员在产品销售前首先获取经销商加盖公章的合法资质，主要对经销商的经营资质、销售能力等进行调查，包括但不限于《医疗器械经营许可证》或者备案凭证、《营业执照》等。经审核不合格的或资质到期而未更新的经销商，公司不得向其销售医疗器械。公司经销商均已取得必要资质。

公司未设置多类别或多层级的经销模式。公司向经销商的销售模式均为买断式经销，**实行对全部经销商的扁平式管理模式，未构建多级经销商体系**。经销商销售由其自主定价、发货及收款。公司与经销商签订销售合同后，通常根据经销商负责的区域或终端医院，向经销商出具授权书，由其自行独立开展业务。**部分经销商基于自身经营需要，存在通过其下级分销商或配送商向终端客户销售的情况。**

销售合同中明确约定，经销商不可跨区销售和开展推广活动。经销商需建立产品可追溯的客户档案和台账，及时向公司反馈产品使用过程中的问题。”

公司设置有独立的进销存系统，但与经销商之间均为买断式购销业务，经销商对外销售公司产品具有自主权，因此公司不掌握经销商的实时销售情况，经销商出于商业上的考虑亦不会主动向公司上报相关销售数据。经销商的采购决策、库存管理和终端销售管理均由其自主决策，公司目前尚未建立终端销售管理系统。

(1)说明同时采用一般经销商和配送式经销商两类经销商的原因及合理性，说明两类经销商的销售金额和占经销收入占比；分别说明两类经销商的终端客户类型、公司向经销商销售及经销商向终端销售的定价方式、各环节下公司与经销商分的权利与义务划分情况、存货流转过程、成本结转时点、收入确认时点及判断依据、报告期内是否存在退换货情形、是否涉及多级经销商、终端销售实现情况；

1、采用一般经销商和配送式经销商两类经销商的原因及合理性

①公司采用一般经销商的主要原因：

公司产品的终端客户主要为医疗机构，目标客户数量较大且分布广泛，基于公司目前的发展现状以及人员规模，采用一般经销商向终端客户进行销售，可以充分利用经销商的销售网络、地域优势、渠道资源，有效降低获取终端客户成本，增强公司产品的市场推广效率，有助于公司在短时间内形成对更多终端医疗机构的覆盖，提高对终端医疗机构的响应速度和服务能力。同时，公司向一般经销商

采用买断式销售，付款方式为先款后货。相对于直销模式，大部分经销商客户无账期，有利于公司维持现金流稳定，使公司能够专注于产品和核心技术的研发，采用一般经销商具有必要性和商业合理性。

②公司采用配送式经销商的主要原因：

2016年12月，国务院医改办会同国家卫计委等部门联合发布《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》（国医改办发[2016]4号），推动在公立医疗机构药品采购中落实“两票制”。2018年3月，国家卫计委等六部委共同印发《关于巩固破除以药补医成果进一步深化公立医院综合改革的通知》（国办发[2018]83号），提出持续深化药品耗材领域改革，实行高值医用耗材分类集中采购，逐步推行高值医用耗材购销“两票制”。2019年7月，国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》（国办发[2019]37号），进一步明确鼓励各地通过“两票制”等方式减少高值耗材流通环节、强化流通管理，推动购销行为公开透明，这一政策直接推动各省加速出台本地耗材两票制实施细则。目前，“两票制”主要在药品流通领域推广，国家尚未就医用耗材推行“两票制”发布正式的政策方案和实施时间表，部分省、自治区借鉴药品领域的经验开展了积极探索，颁布了推广医用耗材“两票制”的相关政策，但在实际执行过程中主要取决于终端医院的要求。医用耗材“两票制”尚处于逐步落地推进阶段。各省市对医疗器械“两票制”的实际执行力度、产品清单、推广范围亦存在较大差异。

关于两票制政策执行的具体情况如下：

A、福建省两票制政策实施情况

根据福建省医疗保障局、福建省卫健委《关于做好医疗器械（医用耗材）阳光采购结果全省共享工作的通知》（闽医保[2018]16号）：三、加强配送管理全省高值医用耗材采购严格执行“两票制”，鼓励实行“一票制”，各级医疗保障管理局要加强对“两票制”的监督检查，未按规定执行的医保定点公立医疗机构及企业，按照《关于进一步打击骗取医疗保障基金和侵害患者权益行为的通知》（闽医保办[2016]8号）等有关规定处理。全省高值医用耗材由生产企业确定配

送，各医保定点公立医疗机构不得拒绝生产企业确定的企业配送高值医用耗材，并积极配合做好相关衔接工作，确保阳光采购工作顺利推进。福建省医疗保障局、福建省卫健委、福建省药品监督管理局《关于加强医保定点医疗机构高值医用耗材管理的通知》（闽医保[2022]94号）：六、健全市场监管机制（二）强化流通管理。提升高值医用耗材流通领域规模化、专业化、信息化水平，对高值医用耗材阳光采购价格共享、集中带量采购的产品，严格执行由生产企业选择1~2家本地配送企业属地化配送政策。通过省级采购平台采购高值医用耗材严格执行“两票制”，鼓励实行“一票制”，减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。

B、陕西地区两票制政策实施情况

根据陕西省医改领导小组办公室、陕西省卫计委《关于深化药品耗材供应保障体系改革的通知》（陕医改办发[2016]8号）：决定自2017年1月1日起，全省城市公立医疗机构药品耗材采购实行“两票制”。从2017年1月起，由新确定的配送企业配送。

根据陕西省医改领导小组办公室等八部门《关于进一步推进药品和医用耗材两票制的通知》（陕医改办发[2018]5号）：“两票制”是指药品和医用耗材生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。在全省城市公立医疗机构全面实施药品耗材“两票制”的基础上，从2018年8月1日起，全省县及县以下基层医疗卫生机构在药品耗材采购中实行“两票制”。鼓励非公立医疗机构在药品耗材采购中实行“两票制”。对不按规定执行“两票制”要求的药品耗材生产、流通企业取消其投标、中标或配送资格，并列入采购不良记录。

根据上述两票制政策，医疗机构需要根据有关部门指导或通过招投标程序，自主遴选医疗器械流通配送企业。通常此类配送企业是具有药品及医疗器械（耗材）仓储、配送能力以及完善的配送网络，能够及时响应终端医院产品需求，具备资金结算能力的国内大型集团公司，如国药控股、片仔癀药业等。

根据国家政府部门及各省监管部门的要求，公司在严格执行“两票制”的省、市或医院采用配送式经销商进行向终端医疗机构的销售。

综上所述，公司仅在福建和陕西部分“两票制”政策实施的地区需要采用配送式经销商，公司将产品销售给配送式经销商，再由配送式经销商销售至终端医院。符合两票制政策的销售模式，具有合理性和必要性。

2、两类经销商的销售金额和占经销收入占比

目前，各省市对医疗器械“两票制”的实际执行力度、产品清单、推广范围存在较大差异，在实际执行过程中主要取决于终端医院的要求。报告期内，公司在陕西和福建部分两票制地区向配送式经销商销售产品的收入占比较低。具体情况如下：

单位：万元

销售类别	2025年1月-5月		2024年度		2023年度	
	销售金额	经销收入占比	销售金额	经销收入占比	销售金额	经销收入占比
一般经销商	5,041.48	99.78%	9,964.52	99.50%	7,608.91	98.87%
配送式经销商	10.99	0.22%	49.97	0.50%	87.23	1.13%

3、两类经销商的终端客户类型、公司向经销商销售及经销商向终端销售的定价方式、各环节下公司与经销商的权利与义务划分情况

一般经销商和配送式经销商销售的终端客户类型均为医疗机构。

公司采用一般经销商的定价方式主要是参考行业内同类产品、公司相关产品的技术含量和先进程度、毛利率水平及经销商的合理利润等综合因素，综合考量后制定一般经销商的销售价格。同时，不会超过阳光挂网或产品中标价格。

目前，国内医院对高值医用耗材的采购主要使用各省级平台形成的采购目录。省级平台负责接受国内医用耗材生产企业和进口医用耗材国内总代理商的产品申报或直接投标，并对其进行资质审核或产品评审，最终确定采购平台中的挂网（或中标）品种和价格。因此，一般经销商向终端医院机构的销售价格不会超过阳光挂网或产品中标价格。

公司在福建和陕西执行两票制政策的部分地区采用配送式经销商，配送式经销商主要承担产品的配送及仓储职能，因此，公司主要是参考产品的阳光挂网或中标价格，公司向其销售产品的价格接近产品阳光挂网或产品中标价格，双方在此价格基础上协商一定折扣后确定。

配送式经销商向终端医院销售产品的定价方式主要是依照产品的阳光挂网或产品中标价格。

公司与一般经销商之间为买断式销售，双方的主要权利与义务：公司向一般经销商销售产品，根据其销售区域或负责的终端医院开具授权书。公司通过第三方物流或快递将产品配送至经销商处，再由一般经销商在规定的销售区域内自行向终端客户开展产品推广、配送及售后服务，一般经销商自行承担与医院的结算。

公司与配送式经销商之间亦为买断式销售，公司在福建和陕西执行“两票制”政策的部分区域向配送式经销商销售产品，公司负责将产品通过第三方物流或快递发送至配送式经销商，再由配送式经销商根据医院需求销售至终端医院。在此过程中，配送式经销商主要承担仓储配送职能，以及自行承担与终端医院的结算，其不承担市场推广和渠道维护等职能。因此，公司委托在此区域内具有市场推广和商务服务能力，且具备相关资质的第三方公司负责产品的推广及服务。公司负责制定该市场区域的推广计划或推广活动的形式，推广服务商根据公司要求提供相关的推广服务。主要包括：渠道服务和拓展、终端维护、临床专业拜访、医生访谈调研、医疗器械进院准入事务服务、政策收集分析等推广服务。

4、存货流转过程、成本结转时点、收入确认时点及判断依据、报告期内是否存在退换货情形

公司通过入库单、领料单、调拨单等存货收发单据的编制和传递流程，规范存货流转过程，及时进行会计核算。公司按客户要求发到客户指定地点，客户针对商品的数量签收，公司取得客户的签收单为依据确认收入，同时将相应的产品成本结转至营业成本。

报告期内，退换货情况按照产品类型分类的金额及占比情况如下：

期间	产品类别	类型	金额 (万元)	占营业收入比例
2025 年 1-5 月	内镜诊疗器械、血液净化器械	退换货	13.72	0.25%
2024 年度	内镜诊疗器械、骨科手术器械、血液净化器械	退换货	13.00	0.12%
2023 年度	内镜诊疗器械、骨科手术器械	换货	19.00	0.22%
合计		—	45.72	0.58%

公司医疗器械产品发生的退换货金额较小，占当期主营业务收入的比例分别为 0.22%、0.12%和 0.25%，主要系非质量原因引起的退换货，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

5、是否涉及多级经销商、终端销售实现情况

公司依据《经销商管理制度》对经销商进行筛选及统一管理，通过与经销商签署的《销售合同》和向其出具《授权书》等文件对经销商销售公司的产品进行规范。

报告期内，公司与经销商的合作模式均为买断式经销，实行对全部经销商的扁平式管理模式，未构建多级经销商体系。部分经销商基于自身经营需要，存在通过其下级分销商或配送商向终端客户销售的情况。

公司产品的终端用户为医院，经销商主要根据医院的需求向公司进行采购，出于正常经营需要会进行少量的合理备货，其余大部分产品在当期均实现对终端医院的销售。

(2) 说明是否存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的经销商、供应商，如有，请说明与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合第三方交易价格说明交易的公允性；

1、特殊关注的经销商情况

特殊经销商指由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的经销商。

经公司对经销商主要股东、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、董监高调查表等的查询比对，且结合公司对主要经销商的经营情况的了解，在公司报告期内交易金额合计超过 20 万元的经销商中共有 19 家特殊关注的经销商，具体情况如下：

特殊关注要点识别	家数
在职员工或其近亲属控制	不存在
前员工或其近亲属控制	1 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%）	6 家
成立不久即与公司合作（公司报告期内交易金额合计超过 20 万元）	12 家
合计	19 家

上述特殊关注的经销商的主体名称、特殊情况、交易背景、具体交易内容、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	是否存在关联关系	交易的背景	具体交易内容	交易金额及占比情况	信用政策
昆明霖巧商务服务有限公司	前员工或其近亲属控制	否	公司前员工。	内镜诊疗器械、骨科手术器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 46.77 万元、44.25 万元和 15.48 万元，占各期经销收入的比例分别为 0.61%、0.44%和 0.31%。	先款后货
杭州兴易达医疗科技有限公司	主要为公司服务	否	该客户与公司老客户“杭州汇达康医疗科技有限公司”为关联方，2023 年开始与公司合作。	内镜诊疗器械、骨科手术器械及血液净化器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 2.74 万元、71.60 万元和 35.30 万元，占各期经销收入的比例分别为 0.04%、0.71%和 0.70%。	先款后货
河南福益康医疗器械商贸有限公司	主要为公司服务	否	该客户成立于 2019 年 3 月，主要经营消化内镜耗材等产品，有较好的分销和直销能力，通过展会和其建立业务合作。	内镜诊疗器械、骨科手术器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 164.12 万元、221.39 万元和 66.49 万元，占各期经销收入的比例分别为 2.13%、2.21%和 1.32%。	先款后货
河南旺雨商贸有限公司	主要为公司服务	否	该客户销售负责人曾在国内某医疗器	内镜诊疗器械、骨科手术器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 59.65 万元、34.64 万元和 0.28	先款后货

客户名称	予以特殊关注的类型	是否存在关联关系	交易的背景	具体交易内容	交易金额及占比情况	信用政策
			械公司工作，有丰富的市场招商经验及销售渠道，2022年通过他人介绍与公司开始合作。		万元，占各期经销收入的比例分别为 0.78%、0.35%和 0.01%。	
广东省世集医疗设备有限公司	主要为公司服务	否	该客户与广东省华务医疗设备有限公司为关联公司，参加展会了解公司产品，合作时间较长，2020 年广东省世集医疗设备有限公司开始与公司合作。	内镜诊疗器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 94.37 万元、142.51 万元和 2.65 万元，占各期经销收入的比例分别为 1.23%、1.42%和 0.05%。	先款后货
湖南亦凡盛世科技有限公司	主要为公司服务	否	2021 年参加展会了解公司产品，2022 年 2 月成为公司经销商，该客户销售负责人曾在配送公司任职管理人员，熟悉全国部分配送网络及销售资源。	内镜诊疗器械、骨科手术器械及血液净化器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 117.55 万元、44.46 万元和 18.45 万元，占各期经销收入的比例分别为 1.53%、0.44%和 0.37%。	先款后货

客户名称	予以特殊关注的类型	是否存在关联关系	交易的背景	具体交易内容	交易金额及占比情况	信用政策
Talha Enterprise	主要为公司服务	否	2022 年通过网络交易建立业务关系。	内镜诊疗器械、骨科手术器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 43.40 万元、105.57 万元和 47.38 万元，占各期经销收入的比例分别为 0.56%、1.05%和 0.94%。	先款后货
河南森琥医疗器械有限公司	成立不久即与公司合作（2024 年 10 月成立）	否	该客户团队长期服务于医疗器械公司，有较强的客户资源，销售渠道；通过业内朋友介绍和其建立采购合作。2024 年通过他人介绍，2024 年 12 月成为公司经销商。	内镜诊疗器械、骨科手术器械及血液净化器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 0.00 万元、22.79 万元和 168.90 万元，占各期经销收入的比例分别为 0.00%、0.23%和 3.34%。	先款后货
郑州摩盾商贸有限公司	成立不久即与公司合作（2024 年 3 月成立）	否	该客户销售负责人曾在上海某厂家任职，负责河南省耗材及内置入产品的招商工作，任职期间积累了丰富的人脉资源。2024 年通	内镜诊疗器械、骨科手术器械及血液净化器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 0.00 万元、126.08 万元和 0.00 万元，占各期经销收入的比例分别为 0.00%、1.26%和 0.00%。	先款后货

客户名称	予以特殊关注的类型	是否存在关联关系	交易的背景	具体交易内容	交易金额及占比情况	信用政策
			过他人介绍，2024年6月成为公司经销商。			
长沙云梦雁门科技有限公司	成立不久即与公司合作（2024年10月成立）	否	该客户销售负责人曾在供应链公司任职，有下游客户和终端客户资源。2024年通过他人介绍，2024年11月成为公司经销商。	内镜诊疗器械、骨科手术器械及血液净化器械	2023年度、2024年度、2025年1-5月交易金额分别为0.00万元、8.23万元和30.05万元，占各期经销收入的比例分别为0.00%、0.08%和0.59%。	先款后货
上龙格科技（海南）有限公司	成立不久即与公司合作（2023年1月成立）	否	该公司销售人员有一定的医疗器械产品销售渠道。2023年通过他人介绍，2023年11月成为公司经销商。	内镜诊疗器械	2023年度、2024年度、2025年1-5月交易金额分别为5.40万元、24.25万元和0.00万元，占各期经销收入的比例分别为0.07%、0.24%和0.00%。	先款后货
北京阳和春天医疗科技有限公司	成立不久即与公司合作（2023年7月成立）	否	2023年通过他人介绍，2023年11月成为公司经销商。	骨科手术器械	2023年度、2024年度、2025年1-5月交易金额分别为3.50万元、17.52万元和7.30万元，占各期经销收入的比例分别为0.05%、0.17%和0.14%。	先款后货
四川运健医疗器	成立不久即	否	该客户销售负责人	血液净化器械	2023年度、2024年度、2025年1-5月交易	先款后货

客户名称	予以特殊关注的类型	是否存在关联关系	交易的背景	具体交易内容	交易金额及占比情况	信用政策
材有限责任公司	与 公 司 合 作 (2024 年 10 月)		在医疗领域工作多年, 2023 年成立销售公司。2024 年通过他人介绍, 2024 年 12 月成为公司经销商。		金额分别为 0.00 万元、0.82 万元和 34.93 万元, 占各期经销收入的比例分别为 0.00%、0.01%和 0.69%。	
南京浦鸿医疗设备有限公司	成立不久即与 公 司 合 作 (2024 年 9 月)	否	该客户销售负责人曾在某公司医疗器械公司任职, 负责江苏省透析相关耗材的招商工作。熟悉市场, 积累了丰富的人脉资源。2024 年通过他人介绍, 2024 年 12 月成为公司经销商。	血液净化器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 0.00 万元、0.57 万元和 25.07 万元, 占各期经销收入的比例分别为 0.00%、0.01%和 0.50%。	先款后货
峰帆新业医疗器械(上海)有限公司	成立不久即与 公 司 合 作 (2023 年 2 月)	否	该客户销售人员多年从事医疗耗材销售工作, 有一定的人脉资源。2023 年通过他人介绍,	内镜诊疗器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 4.78 万元、14.51 万元和 5.88 万元, 占各期经销收入的比例分别为 0.06%、0.14%和 0.12%。	先款后货

客户名称	予以特殊关注的类型	是否存在关联关系	交易的背景	具体交易内容	交易金额及占比情况	信用政策
			2023年07月成为公司经销商。			
重庆春芮谦医疗科技有限公司	成立不久即与公司合作（2023年9月）	否	该客户与老客户重庆林樊医疗器械有限公司为关联公司，该客户销售负责人多年从事消化内镜耗材销售工作，有丰富的终端资源。	内镜诊疗器械	2023年度、2024年度、2025年1-5月交易金额分别为12.39万元、16.31万元和6.11万元，占各期经销收入的比例分别为0.16%、0.16%和0.12%。	先款后货
徐州新恒广商贸有限公司	成立不久即与公司合作（2023年7月）	否	该客户销售负责人多年从事医疗器械销售工作，有丰富的终端资源。2023年通过他人介绍，2023年09月成为公司经销商。	骨科手术器械	2023年度、2024年度、2025年1-5月交易金额分别为10.62万元、14.16万元和0.00万元，占各期经销收入的比例分别为0.14%、0.14%和0.00%。	先款后货
新疆玉贝博特商贸有限公司	成立不久即与公司合作（2023年6月）	否	该客户相关销售人员多年从事医疗器械销售，该公司也做配送，有着丰富	内镜诊疗器械	2023年度、2024年度、2025年1-5月交易金额分别为4.12万元、15.13万元和5.18万元，占各期经销收入的比例分别为0.05%、0.15%和0.10%。	先款后货

客户名称	予以特殊关注的类型	是否存在关联关系	交易的背景	具体交易内容	交易金额及占比情况	信用政策
			的渠道商资源和终端资源。2023 年通过他人介绍，2023 年 11 月成为公司经销商。			
扬州兰斌生物医药有限公司	成立不久即与 公司合作（2024 年 5 月）	否	该客户销售负责人多年从事消化内镜耗材销售工作，熟悉市场，有终端资源。2024 年通过他人介绍，2024 年 05 月成为公司经销商。	内镜诊疗器械	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 0.00 万元、11.55 万元和 12.04 万元，占各期经销收入的比例分别为 0.00%、0.12%和 0.24%。	先款后货

注：杭州兴易达医疗科技有限公司包括杭州兴易达医疗科技有限公司及关联方杭州汇达康医疗科技有限公司，两家公司为同一控制公司；广东省世集医疗设备有限公司包括广东省世集医疗设备有限公司及关联方广东省华务医疗设备有限公司，两家公司为同一控制公司；四川运健医疗器材有限责任公司包括四川运健医疗器材有限责任公司及关联方四川邦聚医疗器材有限责任公司，两家公司为同一控制公司；重庆春芮谦医疗科技有限公司包括重庆春芮谦医疗科技有限公司及关联方重庆林樊医疗器械有限公司，两家公司为同一控制公司。

报告期内，上述特殊关注的经销商的交易金额合计分别为 569.41 万元、936.34 万元及 481.50 万元，占各期经销商收入的比例

分别为 7.40%、9.35%及 9.53%。

2、特殊关注的供应商情况

特殊供应商指由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的供应商。

经公司对供应商的主要股东、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供应商的经营情况，在公司报告期内交易金额合计超过 10 万元的供应商中，共有 4 家特殊关注的供应商具体情况如下：

特殊关注要点识别	家数
在职员工或其近亲属控制	1 家
前员工或其近亲属控制	不存在
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 家
成立不久即与公司合作（公司报告期内交易金额合计超过 10 万元）	3 家
合计（剔除重复）	4 家

上述特殊关注的供应商的主体名称、特殊情况、交易背景、具体交易内容、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：

供应商名称	予以特殊关注的类型	是否存在关联关系	交易的背景	具体交易内容	交易金额及占比情况	信用政策
北京立德康瑞科技有限公司	在职员工或其近亲属控制	否	成立于 2013 年 10 月，法人付晓康，闫立娜 100%持股。主要经营第一类、第二类、第三类医疗器械销售和租赁；消毒剂销售、医院管理等业务。闫立娜马来西亚北婆罗洲大学管理专业，硕士学历，有着丰富的项目管理经验，任项目经理。公司一次性血液灌流器产品需要匹配血液净化装置的体外循环血路产品，员工闫立娜	灌流器配套管路	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 0.00 万元、0.00 万元和 5.84 万元，占各期采购金额的比例分别为 0.00%、0.00% 和 0.26%。	先款后货

			2022 年入职，其持股的公司有此类产品，经使用，相比其他厂商质量更优，价格相对优惠合理。			
平江县星馨电子科技有限公司	主要为公司服务、成立不久即与公司合作	否	该供应商成立于 2023 年 2 月，但该供应商前身为平江县向家镇星馨电子产品加工厂（成立于 2020 年，主要经营电子元器件制造、零售和批发，位于湖南平江县。子公司湖南世耀同地处平江县，随着湖南生产基地转固，湖南脉冲产品产能增加，需要采购原材料，相比北京供应商而言节省运费成本且供货速度较快。	电路系统、电池包、电机电线	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 255.79 万元、337.41 万元和 137.56 万元，占各期采购金额的比例分别为 8.14%、7.53% 和 6.22%。	信用期 30 日
苏州市聚海誉医疗科技有限公司	成立不久即与公司合作	否	成立于 2023 年 6 月，主要经营第一类、第二类医疗器械销售和租赁；一次性使用医疗用品销售；医护人员防护用品批发等。位于江苏省苏州市虎丘区，一次性使用三级球囊扩张导管是工艺成熟的明星产品，该供应商于 2023 年上海 CMEF 展会上了解并关注该公司产品。	产品零部件	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 2.55 万元、40.58 万元和 20.01 万元，占各期采购金额的比例分别为 0.08%、0.91% 和 0.91%。	信用期 30 日
天津茂晟源科技有限公司	成立不久即与公司合作	否	成立于 2023 年 2 月，主要经营橡胶制品销售；塑料制品销售；模具制造和销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售等。现有厂房 2000 多平米，主要用于研发，其中研发及办公使用 800 平米，生产使用 1200 多平米。生产设备配置齐全，且具备高效的的生产能力。拥有成熟的	定制模具、产品零部件	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-5 月交易金额分别为 0.00 万元、19.32 万元和 9.78 万元，占各期采购金额的比例分别为 0.00%、0.43% 和 0.44%。	预付 50%，货到付余款

			硅胶制品生产工艺，公司于 2023 年上海 CMEF 展会上面了解并关注该公司产品，市场调研后发现其产品质量好，价格更低，送货方便，后和其建立采购合作关系。			
--	--	--	--	--	--	--

注：平江县星馨电子科技有限公司包括平江县星馨电子科技有限公司及关联方平江县向家镇星馨电子产品加工厂，两家公司为同一实际控制人。平江县向家镇星馨电子产品加工厂已于 2024 年 6 月 12 日注销。

报告期内，上述特殊关注的供应商的交易金额合计分别为 258.34 万元、397.31 万元及 173.19 万元，占各期采购金额的比例分别为 8.22%、8.87%及 7.83%。

3、结合第三方交易价格说明交易的公允性

①特殊关注的经销商交易价格与该产品的区域平均价格对比

单位：元

特殊关注的经销商	产品名称	单价	该产品的区域平均价格	变动幅度	差异原因
北京阳和春天医疗科技有限公司	一次性脉冲冲洗引流器	165.00	180.22	-8.44%	主推国内知名医院,为实现推广效应,定价较低
峰帆新业医疗器械（上海）有限公司	一次性使用内窥镜用注射针	86.56	78.50	10.27%	采购量较小,单价较高
广东省世集医疗设备有限公司	可旋转重复开闭软组织夹	53.07	57.97	-8.46%	采购量较大,单价较低
广东省世集医疗设备有限公司	一次性使用内窥镜用注射针	78.56	83.69	-6.13%	采购量较大,单价较低
广东省世集医疗设备有限公司	一次性使用热活检钳	135.00	137.74	-1.99%	
杭州兴易达医疗科技有限公司	带涂层一次性使用内窥镜活体取样钳套装	13.00	13.07	-0.52%	

特殊关注的经销商	产品名称	单价	该产品的区域平均价格	变动幅度	差异原因
杭州兴易达医疗科技有限公司	可旋转重复开闭软组织夹	40.08	47.32	-15.29%	浙江省内镜诊疗器械阳光平台限价较低,同时采购量较大,单价较低
杭州兴易达医疗科技有限公司	一次性使用电圈套器	40.00	40.21	-0.51%	
杭州兴易达医疗科技有限公司	一次性使用内窥镜用注射针	55.00	61.22	-10.16%	浙江省内镜诊疗器械阳光平台限价较低,同时采购量较大,单价较低
河南福益康医疗器械商贸有限公司	带涂层一次性使用内窥镜活体取样钳套装	15.35	15.90	-3.47%	
河南福益康医疗器械商贸有限公司	可旋转重复开闭软组织夹	57.87	55.92	3.50%	
河南福益康医疗器械商贸有限公司	一次性使用电圈套器	65.00	70.12	-7.30%	采购量较大,单价较低
河南福益康医疗器械商贸有限公司	一次性使用内窥镜用注射针	79.05	82.03	-3.63%	
河南森琥医疗器械有限公司	带涂层一次性使用内窥镜活体取样钳套装	15.00	15.90	-5.68%	
河南森琥医疗器械有限公司	可旋转重复开闭软组织夹	45.99	55.92	-17.75%	采购量较大,单价较低
河南森琥医疗器械有限公司	一次性脉冲冲洗引流器	160.00	165.06	-3.07%	
河南森琥医疗器械有限公司	一次性使用热活检钳	100.00	113.48	-11.88%	采购量较大,单价较低
河南森琥医疗器械有限公司	一次性使用血液灌流器	151.88	168.17	-9.68%	采购量较大,单价较低
河南旺雨商贸有限公司	带涂层一次性使用内窥镜活体取	16.00	15.90	0.61%	

特殊关注的经销商	产品名称	单价	该产品的区域平均价格	变动幅度	差异原因
	样钳套装				
河南旺雨商贸有限公司	可旋转重复开闭软组织夹	64.52	55.92	15.38%	采购量较小,单价较高
河南旺雨商贸有限公司	一次性脉冲冲洗引流器	154.37	165.06	-6.48%	采购量较大,单价较低
湖南亦凡盛世科技有限公司	可旋转重复开闭软组织夹	63.82	59.46	7.33%	采购量较小,单价较高
湖南亦凡盛世科技有限公司	一次性脉冲冲洗器	160.00	166.25	-3.76%	
湖南亦凡盛世科技有限公司	一次性使用内窥镜用套扎器	370.36	381.13	-2.83%	
湖南亦凡盛世科技有限公司	一次性使用内窥镜用注射针	74.11	73.93	0.25%	
昆明霖巧商务服务有限公司	带涂层一次性使用内窥镜活体取样钳套装	16.23	17.02	-4.64%	
昆明霖巧商务服务有限公司	可旋转重复开闭软组织夹	57.86	58.11	-0.43%	
昆明霖巧商务服务有限公司	一次性脉冲冲洗器	174.27	174.27	0.00%	
南京浦鸿医疗设备有限公司	一次性使用血液灌流器	173.88	170.37	2.06%	
上龙格科技（海南）有限公司	带涂层一次性使用内窥镜活体取样钳套装	20.00	19.58	2.13%	
四川运健医疗器材有限责任公司	一次性使用血液灌流器	155.00	178.97	-13.40%	出售的型号单价较低
新疆玉贝博特商贸有限公司	带涂层一次性使用内窥镜活体取样钳套装	15.00	18.36	-18.29%	取样钳报告期整体呈下降趋势,同时采购量较大,单价较低
新疆玉贝博特商贸有限公司	可旋转重复开闭软组织夹	60.00	59.74	0.43%	
徐州新恒广商贸有限公司	一次性使用自体血液回收器	500.00	533.86	-6.34%	采购量较大,单价较低
扬州兰斌生物医药有限公司	可旋转重复开闭软组织夹	50.09	55.93	-10.43%	私立医院,对方议价能力较高

特殊关注的经销商	产品名称	单价	该产品的区域平均价格	变动幅度	差异原因
长沙云梦雁门科技有限公司	一次性使用内窥镜用注射针	70.00	73.93	-5.31%	
郑州摩盾商贸有限公司	带涂层一次性使用内窥镜活体取样钳套装	15.00	15.90	-5.68%	
郑州摩盾商贸有限公司	可旋转重复开闭软组织夹	50.71	55.92	-9.32%	采购量较大,单价较低
郑州摩盾商贸有限公司	一次性使用热活检钳	100.00	113.48	-11.88%	采购量较大,单价较低
郑州摩盾商贸有限公司	一次性使用血液灌流器	159.71	168.17	-5.03%	采购量较大,单价较低
重庆春芮谦医疗科技有限公司	一次性使用内窥镜用注射针	100.00	95.81	4.37%	
Talha Enterprise	球囊型经皮胃造瘘管	57.68	58.29	-1.05%	

公司向特殊关注的经销商销售的产品根据市场价格确定,确保公司本身利益不受影响。上表为选取报告期公司向特殊关注的经销商销售的主要产品单价与公司对该产品在同区域内的整体平均单价进行对比,向特殊关注的经销商的销售单价整体略低于公司该类产品的平均单价,原因即该类经销商的特殊性,该类经销商成立不久或主要为公司服务,或是老客户的关联公司新加入;为鼓励扶持该类新加入和以公司产品为主的经销商,增加其对公司产品经销的稳定性,提高其竞争优势,公司在目前市场价格的基础上采取了不同程度的优惠支持,因此体现出价格略低于平均价的情形;公司在开拓市场开发客户的同时,还着手渗透现有经销商的关联方以及培养小规模经销商,多元发展经销商规模,提高经营业绩;经营方式和策略符合商业逻辑,具有商业合理性;因此,报告期内,公司与特殊关注的经销商之间销售交易属正常经营,未损害公司利益。

②特殊关注的供应商交易价格与第三方交易价格对比

单位: 元

特殊关注的供	产品名称	型号	单价	第三方供应商	第三方单
--------	------	----	----	--------	------

应商					价
北京立德康瑞科技有限公司	一次性使用血液透析管路	HD-B35 序列号 A	2.20	宁波天益医疗器械股份有限公司	3.00
平江县星馨电子科技有限公司	电池包	5 号电池 8 节.碱性 12V	11.80	北京博商讯达电子有限公司	12.00
苏州市聚海誉医疗科技有限公司	三级球囊扩张导管	ZKMB18-12/55-2 40	236.54	思博隆（嘉兴）医疗科技有限公司	255.00
天津茂晟源科技有限公司	灌流器-密封圈（垫片）	外径 φ60.00mm 厚 1.50mm	0.80	北京天云信德橡胶科技有限公司	0.95

公司向特殊关注的供应商的采购是以市场价格为基础，确保公司本身利益不受影响的前提下确定的。上表为选取报告期公司向特殊关注的供应商采购的主要产品单价与公司向第三方采购的同类产品单价进行对比，公司向特殊关注的供应商的采购单价与第三方的采购单价不存在较大差异，符合商业逻辑，交易价格具有公允性。

（3）说明报告期内经销商家数及变动情况，对经销商按照销售收入金额分层，说明各层经销商的数量、销售金额和占比；结合主要经销商与公司的合作历史、回购情况说明公司与经销商的合作稳定性；

1、报告期内经销商家数及变动情况，经销商按照销售收入金额分层，各层经销商的数量、销售金额和占比

2024 较 2023 年公司新增 518 家经销商，减少 340 家经销商，净增加 178 家，经销商退出主要系部分经销商客户渠道开发能力较低、经销商自身经营策略变化等原因所致。2024 年新增家数指 2023 年未发生交易，2024 年与公司发生业务往来的经销商。

公司明确规定，经销商只能在其区域内销售公司产品，不得直接或间接跨区域销售。公司经销商分布情况如下表所示：

单位：家

地区	2024 年	2023 年
东北地区	37	39
华北地区	104	100
华东地区	255	210
华南地区	86	67
华中地区	98	78
西北地区	66	64
西南地区	44	35
境外	343	262
合计	1,033	855

通过上表可见，公司经销商主要在华东、华北、华中、华南区域相对较多，而东北、西南经销商相对较少，2024 年华东地区较 2023 年增加较多，主要原因为 2024 年加大华北地区的市场的开拓力度；境外经销商呈增长趋势，2024 年境外经销商较 2023 年增加较多，主要原因为公司产品受到越来越多境外客户的认可。

经销商按照销售收入金额分层，各层经销商的数量、销售金额和占比情况如下：

单位：个；万元；%

营业收入	2025 年 1-5 月			2024 年度			2023 年度		
	经销商数量	收入金额	占比	经销商数量	收入金额	占比	经销商数量	收入金额	占比
200 万以上	1	353.55	7.00	4	1,390.39	13.88	2	644.43	8.37
100-200 万	4	564.63	11.18	13	1,639.26	16.37	9	1,241.50	16.13
50-100 万	14	975.85	19.31	19	1,256.36	12.55	15	1,149.02	14.93
25-50 万	23	796.85	15.77	53	1,923.41	19.21	44	1,488.19	19.34
0-25 万	677	2,361.58	46.74	936	3,805.07	38.00	777	3,172.99	41.23
合计	719	5,052.47	100.00	1,025	10,014.49	100.00	847	7,696.13	100.00

2、主要经销商与公司的合作历史、回购情况，公司与经销商的合作稳定性

报告期各期前五大经销商与公司的合作历史、回购情况，公司与经销商的合作稳定性情况如下：

单位：个；万元

经销商名称	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-5 月	与公司的合作历史	2024 年回购率	2025 年 1-5 月回购率
Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	407.37	446.13	353.55	2019 年开始合作	109.51%	79.25%
HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	196.11	428.74	91.38	2022 年开始合作	218.62%	21.31%
谊沃实业（上海）有限公司	147.99	301.01	176.49	2022 年开始合作	203.40%	58.63%
湖南东信医药有限公司	237.17	162.02	79.73	2023 年开始合作	68.31%	49.21%
河南福益康医疗器械商贸有限公司	164.12	221.39	66.49	2020 年开始合作	134.90%	30.03%
济南华柏医疗设备有限公司	145.04	197.81	72.99	2020 年开始合作	136.38%	36.90%
合肥新洲医药有限公司		120.85	116.67	2024 年开始合作		96.54%
河南森琥医疗器械有限公司		22.79	168.90	2024 年开始合作		741.11%
medicina técnica limitada		19.06	102.57	2022 年开始合作		538.14%

综上，报告期各期主要经销商回购情况较好，公司与主要经销商的合作较为稳定。

（4）说明公司与上述员工规模、参保人数存在异常的客户合作的原因及合理性，上述客户是否与公司存在潜在关联关系，交易是否真实。

谊沃实业（上海）有限公司、河南福益康医疗器械商贸有限公司、河南森琥医疗器械有限公司三家公司员工规模、参保人数较少，相关情况如下：

经销商名称	注册资本	员工数量	经营范围	公司采购规模占其收入比重
谊沃实业（上海）有限公司	220 万元（实缴资本 190 万元）	11	医疗器械销售等	不到 50%
河南福益康医疗器械商贸有限公司	800 万元（实缴资本 280.453 万元）	8	医疗器械销售等	70%左右
河南森琥医疗器械有限公司	100 万元	12	医疗器械销售等	10%左右

注：资料信息来源为公开信息检索、访谈

谊沃实业（上海）有限公司，其成立于 2017 年 07 月，该客户成立时间较早，客户资源和销售渠道成熟，公司通过展会与其建立合作关系。其员工 11 人，参保员工 2 名，未缴纳社保人员中，其中销售人员 7 名，工作地分布在外省市，均为在外地缴纳社保，其中 2 名为退休返聘员工，无需缴纳社保。

河南福益康医疗器械商贸有限公司，其成立于 2019 年 3 月，主要经营消化内镜耗材领域，具有较好的分销和直销能力，通过展会建立了供销关系。其员工 8 人，参保员工 1 名，公司位于河南省长垣市丁栾镇，医疗器械及卫生材料作为丁栾镇的特色产业，该客户其他未参保的业务员自愿放弃缴纳社保。

河南森琥医疗器械有限公司，公司成立于 2024 年 10 月，公司团队长期服务于医疗器械公司。有较强的客户资源，销售渠道。通过业内朋友介绍和其建立供销合作。其员工 12 人，参保员工 1 名，其余 11 名员工均为非全日制工作，该公司无需为其缴纳社保。

综上，上述经销商人员规模、参保人数较少符合其实际经营情况，不影响其履约能力，公司与上述经销商交易真实合理。公司与上述经销商不存在关联关系，交易真实。

【主办券商回复】

（一）请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；

1、核查程序

（1）访谈了解公司销售相关的业务流程及销售模式，了解行业相关政策；获取并检查各期销售合同，了解销售合同主要条款；查询公司经销商管理制度等文件；获取了两票制相关政策文件并进行审阅、研究；搜集两票制相关公开信息，并结合同行业上市公司的情况，对公司采用配送式经销商进行分析；查询产品阳光挂网价格，对产品销售价格进行分析；通过查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开披露资料，比较公司经销模式。

（2）境内公司通过查询公开信息获取主要经销商、供应商的工商信息，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，境外通过访谈及互联网查询等方式，识别经销商、供应商是否与公司存在关联关系，是否存在成立不久即开展合作的经销商、供应商；获取公司的员工花名册，将经销商、供应商的主要股东、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经销商；通过实地走访了解公司主要经销商、主要供应商的经营情况，核查是否属于主要为公司服务的经销商、供应商并分析合理性；

（3）针对特殊关注的经销商、供应商，访谈公司销售部负责人，向公司了解业务背景及合理性；比对经销商主要产品的销售单价与公司对该产品在同区域内的整体平均价格，比对特殊关注的供应商与其他供应商的产品价格，核查采购价格公允性，并通过细节测试等核查交易的真实性；

（4）核实报告期内经销商家数及变动情况，核实各层经销商的数量、销售金额和占比；通过访谈与走访，了解主要经销商与公司的合作年限，结合主要经销商回购情况分析合作稳定性；

（5）访谈公司销售部负责人，了解与谊沃实业（上海）有限公司、河南福益康医疗器械商贸有限公司、河南森琥医疗器械有限公司合作的背景及合理性；对上述经销商进行了实地走访和访谈，通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网络途径查询上述经销商的基本情况，获取上述经销商出具的参保说明，了解该等经销商参保人数较少的原因；

(6) 访谈公司生产部及财务部负责人，了解存货流转过程、产品成本核算流程及方法，判断是否符合实际经营情况和企业会计准则的要求；

(7) 访谈公司销售部负责人及财务部负责人，了解公司销售业务开展流程、收入确认流程及单据类型、合同约定等，分析公司收入确认的具体流程、时点、依据及其合理性；获取发行人退换货明细表，了解退换货的具体原因。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

(1) 公司仅在福建和陕西部分两票制政策实施的地区需要采用配送式经销商，公司将产品销售给配送式经销商，再由配送式经销商销售至终端医院，符合两票制政策的销售模式；其余未执行两票制政策的区域及医疗机构公司采用一般经销商符合行业惯例。两类经销商的销售金额和占经销收入占比真实准确。两类经销商的终端客户类型均为医院，定价方式具有商业合理性，价格公允。公司与两类经销商的权利与义务划分明确；公司存货流转过程、成本结转时点、收入确认时点及判断依据符合会计准则相关规定；报告期各期，公司的退换货金额较小，对公司经营业绩影响较小；公司未构建多级经销商体系。

(2) 报告期内，公司存在由员工及前员工控制的、向公司采购/销售的金额占该客户整体采购/销售金额的比例超过 50%的、成立不久即与公司合作的经销商、供应商；公司与上述经销商、供应商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经销商、供应商不存在明显差异，具有合理性。

(3) 报告期内，公司的经销商数量呈上升趋势，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，主要经销商客户较为稳定。

(4) 公司与员工规模、参保人数较少的客户谊沃实业（上海）有限公司、河南福益康医疗器械商贸有限公司、河南森琥医疗器械有限公司的合作具有合理背景原因，双方之间的交易真实、公允。

(二) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销进行核查并发表明

确意见；

1、核查程序

（1）访谈公司财务负责人，了解公司收入确认方式，抽样查验销售合同，识别与商品控制权转移的合同条款，检查公司收入确认方法及具体时点，判断是否符合《企业会计准则》的规定；

（2）实地走访主要经销商及终端医院，了解产品的终端销售情况，并结合阳光挂网平台数据查看终端销售情况；获取主要经销商自然年度末的库存数据及经销商期后销售数据，分析经销商是否实现终端销售；

（3）核查报告期公司及子公司的所有银行账户的流水记录，核查报告期公司、公司实际控制人的资金流水，判断经销商回款是否存在现金和第三方回款，判断是否存在经销商与公司及公司的实际控制人存在非交易性资金往来；获取出口业务台账，核查是否存在第三方回款，抽样检查公司记账凭证、业务单据、银行回单，如涉及第三方回款，了解背景及原因，评价真实性、合理性；

（4）针对境外主要客户，了解客户经营规模、资信情况，确认客户的真实存续，评价交易的商业合理性、经营的合法性，通过访谈以及互联网信息查询了解股东信息及董监高情况，并判断是否与公司之间存在关联关系；针对境内客户，查阅其工商登记资料，核对记载的注册资本、地址、成立时间、经营范围、法定代表人等信息；

（5）访谈公司主要客户及查阅销售合同，了解公司与主要客户的合作历史及合作模式、基本情况、销售内容、信用政策等；

（6）通过天眼查、企查查及访谈等了解主要经销商的基本情况。将经销商基本情况与公司花名册及关联方清单比对，进一步判断主要经销商与公司及其主要关联方、员工或前员工之间是否存在关联关系，判断发生的交易是否具有商业合理性；

(7) 获取并核查公司销售明细表，了解各期新老客户数量、名称、销售内容、金额等情况；

(8) 访谈公司销售负责人并查阅公司销售、经销商管理相关内部控制制度文件，了解公司经销商管理模式，并分析是否符合自身经营情况；对报告期各期境内外经销收入进行内控测试，获取公司的销售合同订单、发货单、销售出库单、报关单、签收单、销售发票、银行回单等原始资料，核查收入确认相关业务活动的执行有效性。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

(1) 公司经销模式下的收入确认原则符合《企业会计准则》的规定；报告期各期，公司主要经销商实现终端销售比例较高，终端销售情况较好，不存在大规模囤货情形，不存在公司向经销商压货情形；

(2) 报告期内，主要经销商不存在现金回款的情况，但 2023 年公司存在个人代收现金情形。2023 年收取现金 55.00 万元的原因是公司在国内外参加展会，客户现场少量购买样品的，出于便捷性以现金方式收到零星货款。2023 年后已无现金收款情形；报告期内，公司第三方回款营业收入金额为 353.58 万元、466.62 万元和 309.77 万元，占当期营业收入的比重分别为 4.04%、4.18%和 5.55%。第三方回款主要原因为境外客户因外汇管制，选择第三方代付等，具有合理性；

(3) 主要经销商具备经营主体资格，资信情况较好，经访谈以及互联网查询等方式获取的结果未发现经销商与公司存在实质和潜在关联方关系，公司对经销商的信用政策合理，对单个经销商不存在依赖；

(4) 公司经销商不存在大量个人等非法人实体情况；公司存在一家经销商为前员工控制，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；

(5) 报告期内，公司签约经销商较为稳定，不存在较多新增与退出情况；经销商由于其经营特点导致存在一定变动，该等情况符合实际情况，具有合理性；

(6) 公司对经销商的内控制度健全并有效执行。

(三) 分别说明对经销收入、经销商终端销售情况的核查程序和核查比例，包括但不限于函证、走访等，说明核查结果，对经销收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；

1、核查程序

(1) 访谈销售人员，了解公司不同业务模式下的销售、业务拓展方式、销售流程、报告期内销售情况、信用政策等，对各类型业务开展情况、经销商合作的商业合理性进行分析；

(2) 对报告期各期境内外经销收入进行内控测试，获取公司的销售合同订单、发货单、销售出库单、报关单、签收单、销售发票、银行回单等原始资料，核查收入确认相关业务活动的执行有效性；

(3) 获取公司主要境内客户工商或者档案等信息，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、客户官网等公开检索获取，核查包括设立时间、注册地址、经营范围、主要股东及董监高等信息，并通过与公司及其关联方、报告期内员工花名册（含报告期内离职员工）进行交叉比对，境外客户通过访谈、互联网查询，核查是否与公司存在关联关系或是否存在由公司（前）员工设立、投资或任职的客户；

(4) 对主要客户报告期各期的交易额、余额进行函证程序。本次函证样本具体选样方式为根据收入金额和往来期末余额的大小分层选样，考虑重要性和覆盖性；并对回函不符及未回函客户执行替代测试程序，确认金额无异常。函证情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
----	--------------	---------	---------

营业收入（A）	5,582.52	11,159.79	8,746.36
发函数量	155	199	130
发函金额（B）	4,039.13	8,541.36	5,370.89
发函比例（C=B/A）	72.35%	76.54%	61.41%
回函数量	147	184	120
回函金额（D）	3,829.59	7,794.75	4,846.52
回函比例（E=D/A）	68.60%	69.85%	55.41%
替代测试金额（F）	209.54	746.61	524.37
替代测试比例（G=F/A）	3.75%	6.69%	6.00%
回函及替代测试比例（E+G）	72.35%	76.54%	61.41%
其中：经销模式收入			
营业收入	5,052.47	10,014.49	7,696.14
发函数量	144	182	119
发函金额	3,575.66	7,448.99	4,405.68
经销模式收入发函比例	70.77%	74.38%	57.25%
回函数量	138	172	111
回函金额	3,440.54	7,029.90	4,134.46
经销模式收入回函比例	68.10%	70.20%	53.72%
替代测试金额	135.12	419.09	271.22
替代测试比例	2.67%	4.18%	3.52%
经销模式收入回函及替代测试比例	70.77%	74.38%	57.25%

（5）执行实地走访和视频访谈程序。

报告期内针对主要经销商开展了实地走访及视频访谈工作：

境内销售收入核查方面，走访前二十大经销商，另随机选取前二十大外的 5 家经销商进行走访，部分拒访经销商替换为其他经销商；境外销售收入核查方面，视频访谈了前十大经销商，另随机选取前十大外的 5 家经销商进行视频访谈，部分拒访经销商替换为其他接受访谈的经销商；对拒访的经销商了解原因执行收入细节测试等替代措施。

通过实地走访及视频访谈，确认经销商客户的基本情况和经营状况、与公司业务合作情况、产品定价、物流安排及运费承担、终端销售情况、期末存货情况及退换货情况、与公司是否存在关联关系、是否存在第三方回款或现金回款等信

息；并获取经销商营业执照、医疗器械经营资质文件、合规经营及与公司是否存在关联关系的相关文件。

执行走访及访谈的比例分别为 40.01%、43.96%和 51.28%，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
走访访谈客户数量	56	61	47
走访访谈金额	2,862.95	4,906.12	3,499.50
营业收入	5,582.52	11,159.79	8,746.36
走访访谈客户数量占营业收入比	51.28%	43.96%	40.01%
其中：			
经销商走访访谈数量	53	58	44
经销商走访访谈金额	2,556.30	4,361.60	3,042.72
经销商收入金额	5,052.47	10,014.49	7,696.14
经销商走访访谈占比	50.60%	43.55%	39.54%

（6）执行细节测试程序，对收入的细节测试样本选取方法为结合大额优先及小额随机的方法。针对订单、签收单、物流单、发票、报关单、提单和回款单等相关的记账凭证等资料，核查收入的真实性、准确性；

（7）执行收入截止测试。选取资产负债表日前后记录的收入交易，核对订单、入账凭证、发票、送货单、物流单等资料，评价营业收入是否在恰当期间确认；

（8）执行了经销商穿透及阳光挂网平台数据查询比对的核查程序

1）穿透核查的经销商数量及收入情况

报告期各期，通过获取主要境内外经销商客户填列的《进销存明细表》和《终端销售明细表》，核查其报告期内向公司采购的产品是否存在期末囤货情形，以及所销售的终端客户情况，核查其是否实现最终销售。

由于经销商终端客户数量多分布广，访谈样本是根据经销商对其终端客户的介绍进行的实地走访及视频访谈，以了解其主营业务、产品使用评价、关联关系等信息。

境内终端穿透核查情况如下：

单位：万元；家

序号	项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
1	走访终端医院数量	44	42	19
2	终端医院对应经销商销售金额	962.47	1,476.39	935.99
3	境内经销收入	3,324.32	6,757.79	5,447.38
4	占境内经销收入比例	28.95%	21.85%	17.18%

境外终端穿透核查情况如下：

单位：万元；家

序号	项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
1	视频访谈终端医院数量	8	8	8
2	终端医院对应经销商销售金额	400.93	551.7	450.77
3	境外经销收入	1,728.15	3,256.70	2,248.76
4	占境外经销收入比例	23.20%	16.94%	20.05%

2）查询各省市阳光采购平台数据

查阅各省市阳光采购平台数据，比对经销商终端流向信息，结果如下：

单位：万元；件

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
阳光平台金额	1,444.23	2,700.18	1,186.46
国内经销收入	3,324.32	6,757.74	5,447.38
占比	43.44%	39.96%	21.78%
阳光平台数量	132,874.00	253,434.00	113,761.00
国内经销数量	384,455.00	738,480.00	559,176.00
占比	34.56%	34.32%	20.34%

注：上述金额，根据平台产品具体类别的数量，匹配该类产品当期平均价格计算得出；由于目前阳光

采购平台主要覆盖各省市公立医疗机构，平台政策在各地实际推行情况存在差异，且普遍存在时间性差异，因此上述数据仅为终端公立医院发起。

（9）检查经销商期后退换货情况

核查报告期各期，经销商退换货情况，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
退换货影响金额	13.72	13	19
经销收入金额	5,052.47	10,014.49	7,696.14
退换货率	0.27%	0.13%	0.25%

（10）经销商期后回款情况核查

核查报告期各期末，经销商应收账款余额的期后回款情况，具体如下：

单位：万元

项目	2025.5.31	2024.12.31	2023.12.31
期末应收账款余额	898.51	855.19	535.14
截至 2025 年 10 月 31 日期后回款金额	592.02	671.12	505.49
回款比例	65.89%	78.48%	94.46%
经销商期末应收账款余额	306.08	402.21	220.62
截至 2025 年 10 月 31 日期后回款金额	207.40	327.25	191.31
回款比例	67.76%	81.36%	86.72%

（11）核查公司及其子公司报告期内所有银行账户的资金流水，针对大额交易，核查记账凭证、银行回单、业务合同，核查其收入、支出的真实性；

2、核查结论

经核查，主办券商认为，经销收入具有真实性、准确性、完整性。

（四）说明对公司及实际控制人的资金流水核查情况，说明是否存在异常资金往来并发表明确意见。

1、核查程序

(1) 获取公司及子公司银行的账户开立清单，核查银行存款账户的真实性和完整性以及银行账户开户和销户情况；

(2) 实地获取公司开户银行申报期内基本户及主要一般户加盖银行印章的对账单；

(3) 对报告期各期公司银行账户余额、借款、票据等信息向各银行进行了书面函证；

(4) 对公司报告期内大额资金流水进行检查，取得记账凭证、银行回单、结汇单据等资料，检查款项内容、实际/付款方名称与账面记录收付款方是否相符，并核查其资金流水是否存在真实的交易背景；

(5) 通过云闪付 APP 中的“一键查卡”功能核查了实际控制人个人银行账户的完整性，并陪同实际控制人前往公司所在地当地的以下主要银行（中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、华夏银行等）现场查询实际控制人于各行的开户情况；

(6) 对报告期内相关人员、公司银行账户之间的银行转账记录进行了交叉核对，通过银行流水显示的对手方账户信息确认是否存在未提供的银行账户，以确认银行账户的完整性；

(7) 核查实际控制人个人银行卡流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水逐笔核查款项性质和交易对手方信息；对实际控制人进行访谈，确认了解大额资金往来的原因及背景，结合款项性质、交易对手方分析其合理性，获取资金实际用途证明资料等；

(8) 将个人银行卡流水的交易对手方与公司关联自然人及法人、公司在任员工、主要客户、供应商、外协厂商及其股东、董监高大额资金流水对手方进行比对，核实相关人员是否与上述主体存在资金往来。

2、核查结论

经核查，主办券商认为，公司及实际控制人的资金流水不存在异常资金往来。

问题 2. 关于经营业绩。

根据申请材料，公司个别产品纳入集采并中标，少数销售区域涉及“两票制”政策，目前相关政策对公司的销售情况影响较小，所涉销售金额较小；公司境外销售的收入占比分别为 27.97%、30.29%和 32.30%；报告期内营业收入呈现季节性波动，主要系受春节影响导致第一季度销售占比较低；2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月公司毛利率分别为 54.91%、48.42%和 51.57%，波动幅度较大。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充披露。

请公司：（1）说明公司主要产品的市场空间和行业政策，目前“集中带量采购”政策和“两票制”政策对公司业务经营的影响，包括所涉及的产品名称、销售区域、销售规模等；说明未来公司产品被纳入集采的可能性，若集采中标对公司主要产品销售价格及经营业绩产生的影响程度；（2）说明主要境外客户基本情况，包括但不限于成立年份、与公司合作历史、经营规模、销售产品类别、报告期内的销售金额及占比等；量化说明境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性；（3）说明收入存在季节性的具体原因，结合可比公司情况说明是否符合行业特点；说明是否存在跨期确认收入的情形；（4）结合报告期内公司主要产品的销售单价、单位成本等，量化分析报告期内公司毛利率水平发生较大波动的原因及合理性；说明子公司湖南世耀的营业规模、毛利率情况以及对公司综合毛利率的影响程度；（5）结合公司期末在手订单、期后经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）与去年同期对比情况及变动原因，说明公司业绩的稳定性及可持续性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）说明针对营业收入、境外收入的核查程序，包括但不限于函证、访谈等，说明核查比例和核查结论，对收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售的要求进行补充披露。

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“（2）按地区分类”补充披露如下内容：

“①境外销售业务的开展情况

A. 报告期内，境外销售按区域分类情况如下：

单位：万元

项目	2025年1月—5月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
土耳其	375.75	20.84%	454.81	13.45%	407.30	16.65%
巴西	121.18	6.72%	567.58	16.79%	301.65	12.33%
沙特	138.09	7.66%	221.66	6.56%	134.98	5.52%
智利	166.05	9.21%	103.43	3.06%	75.67	3.09%
南非	17.93	0.99%	132.06	3.91%	104.00	4.25%
墨西哥	54.31	3.01%	89.32	2.64%	73.38	3.00%
越南	50.61	2.81%	85.68	2.53%	78.34	3.20%
阿根廷	60.54	3.36%	57.93	1.71%	91.42	3.74%
伊朗	0.00	0.00%	111.74	3.31%	93.14	3.81%
巴基斯坦	47.38	2.63%	107.56	3.18%	43.52	1.78%
其他地区	771.33	42.78%	1,448.87	42.86%	1,042.73	42.63%
合计	1,803.17	100.00%	3,380.65	100.00%	2,446.13	100.00%

报告期内，公司境外销售收入主要来源于土耳其、巴西、沙特、智利、南非、墨西哥、越南、阿根廷、伊朗及巴基斯坦等国家。境外销售产品主要为内镜诊疗器械系列产品。

B.报告期内，主要境外客户情况、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、信用政策情况

2025 年 1-5 月前五名境外客户情况：

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例
1	Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	353.55	6.33%
2	medicina técnica limitada	否	内镜诊疗器械	102.57	1.84%
3	HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	否	内镜诊疗器械	91.38	1.64%
4	Tayeb Medical Trading EST	否	内镜诊疗器械	82.18	1.47%
5	Golden Future Care Company	否	骨科手术器械	54.40	0.97%
合计				684.08	12.25%

2024 年前五名境外客户情况：

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例
1	Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	446.13	4.00%
2	HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	否	内镜诊疗器械	428.74	3.84%
3	Al Mafsal Medical Company	否	骨科手术器械	110.79	0.99%
4	Tayeb Medical Trading EST	否	内镜诊疗器械	110.11	0.99%
5	Talha Enterprise	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	105.57	0.95%
合计				1,201.34	10.76%

2023 年前五名境外客户情况：

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例
1	Enamed Medikal Saglik	否	内镜诊疗器械	407.37	4.66%

	Hizmetleri Insaat				
2	HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	否	内镜诊疗器械	196.11	2.24%
3	Marflow AG	否	内镜诊疗耗材	141.26	1.62%
4	KFF SA	否	内镜诊疗耗材	91.10	1.04%
5	Lavi Dispositivos Medicos Unip LDA	否	内镜诊疗耗材	90.90	1.04%
合计				926.74	10.60%

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、信用政策情况

序号	客户名称	国家/地区	销售模式	是否签订框架协议	订单获取方式	结算方式	信用政策
1	Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	土耳其	经销	是	商务谈判	电汇	先款后货
2	HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	巴西	经销	否	商务谈判	电汇	先款后货
3	Tayeb Medical Trading EST	沙特	经销	是	商务谈判	电汇	先款后货
4	Talha Enterprise	巴基斯坦	经销	是	商务谈判	托收	先款后货
5	Al Mafsal Medical Company	沙特	经销	是	商务谈判	电汇	先款后货
6	KFF SA	阿根廷	OEM	否	商务谈判	电汇	先款后货
7	Marflow AG	瑞士	经销	否	商务谈判	电汇	先款后货
8	Lavi Dispositivos Medicos Unip LDA	葡萄牙	经销	否	商务谈判	电汇	先款后货
9	medicina técnica limitada	智利	经销	否	商务谈判	电汇	先款后货
10	Golden Future Care Company	沙特	经销	否	商务谈判	电汇	先款后货

公司与境外部分主要客户合同签订形式为签订框架协议并逐次下订单相结

合的模式，其框架协议约定年度采购产品及数量的意向，客户根据实际需求进行逐次下单，约定了具体产品名称、规格型号、单价、数量、交易方式与结算方式等；报告期内公司境外销售模式为经销及 OEM/ODM，公司与境外客户通过商务谈判方式获取订单，公司以市场化定价基础，与客户协商后确定销售价格。境外客户主要为先款后货客户。报告期内，随着海外推广力度不断加大，公司境外新客户开拓取得了较好的成绩。

C.报告期内，公司境外销售毛利率与内销毛利率的对比情况：

项目	2025年1月—5月	2024年度	2023年度
境内	51.51%	49.38%	55.10%
境外	51.71%	46.23%	54.45%
合计	51.57%	48.42%	54.91%

2023年、2025年1-5月，境内、境外的毛利率差异较小，2024年境外毛利率相对略低，主要原因为2024年境外产品主要为湖南世耀生产，由于湖南世耀初期生产，人工成本及资产折旧摊销相对较高，故2024年境外的毛利率较低。

D.报告期内，汇率波动对公司业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2025年1月—5月	2024年	2023年度
汇兑损失/（收益）	-35.03	-71.30	-20.87
净利润	1,036.40	961.77	1,900.67
汇兑损益占净利润的比例	-3.38%	-7.41%	-1.10%

由上表可见，报告期各期，汇兑损益占公司净利润比例分别为-1.10%、-7.41%和-3.38%，汇率的波动对公司净利润影响较小。

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

A.报告期内，公司出口退税等税收优惠的情况

公司根据财政部、国家税务总局颁布的《关于出口货物劳务增值税和消费税

政策的通知》（财税[2012]39号），在主管税务机关办理了出口退（免）税资格认定，报告期内，依法向税务机关申报办理出口货物退（免）税。报告期内，公司适用的出口退税率为13%。

B.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

公司的境外销售区域较为分散，以欧洲、南美洲、亚洲为主，其他大洲的国家和地区亦有涉及。公司所销售的医疗器械与常规工业品相比，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报告期内，主要境外客户与公司及其关联方存在关联方关系及资金往来情况

公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系；除正常交易结算外，主要境外客户与公司及其关联方不存在资金往来情况。

（1）说明公司主要产品的市场空间和行业政策，目前“集中带量采购”政策和“两票制”政策对公司业务经营的影响，包括所涉及的产品名称、销售区域、销售规模等；说明未来公司产品被纳入集采的可能性，若集采中标对公司主要产品销售价格及经营业绩产生的影响程度；

1、公司主要产品的市场空间和行业政策

公司主要产品为内镜诊疗器械、骨科手术器械、血液净化器械三大产品系列。

①全球医疗器械行业保持稳定的增长态势，北美依然是该领域的主要市场。亚洲市场中，中国市场的扩张速度较快。预计未来全球医疗器械行业在人口老龄化、慢病管理需求等因素影响下，市场需求仍将保持稳步攀升。2020年~2024

年，全球医疗器械总体市场规模已经从 4556 亿美元增至 6230 亿美元，复合年均增长率达到 8.1%。预计到 2035 年，全球医疗器械总体规模将达到 11576 亿美元。

（数据来源：弗若斯特沙利文数据分析）

在中国，随着创新技术的提升、人口老龄化的增加以及慢病人群的增多，医疗需求不断增加等因素，中国医疗器械行业继续保持较为平稳的发展速度，整体呈向上增长趋势。2020 年~2024 年，中国医疗器械市场规模已从 7298 亿元人民币增长至 9417 亿元人民币。复合年均增长率达到 6.6%。预计到 2035 年，中国医疗器械总体规模将达到 18134 亿元人民币。（数据来源：弗若斯特沙利文数据分析）

②内镜诊疗器械的市场空间

据统计，2024 年，全球内镜诊疗器械行业市场规模将由 2021 年的 50 亿美元增长至 60 亿美元，2021~2024 年全球内镜诊疗器械行业市场规模年复合增长为 6%。随着全球人口老龄化不断加深，内镜筛查渗透率逐渐升高，内镜诊疗器械和耗材市场有望保持增长趋势，波士顿科学内镜诊疗器械包括 ERCP 类、扩张类、EUS 类、止血闭合类、活检类、EMR/ESD 类等。2024 年，全球范围内内镜诊疗器械应用于胆胰管疾病治疗的器械规模为 19 亿美元，约占 31.67%；消化道癌症治疗的器械规模为 17 亿美元，约占 28.33%；消化道出血治疗的器械规模为 8 亿美元，约占 13.33%。（数据来源：波士顿科学、智研咨询）

2024 年中国内窥镜器械市场规模从 2019 年的 225 亿元增长至 423 亿元。2025 年中国消化内镜诊疗器械（细分包括胃肠镜诊断、内镜下切除诊疗、ERCP 诊疗）的市场规模可接近 70 亿元，预计 2019 年~2025 年复合增长率高达 11%。

公司生产的各类内镜诊疗器械主要是针对消化道疾病的内镜微创介入手术的必备器械，对于开展内镜诊疗下的结直肠癌、胃癌、食管癌等消化道癌症的早期筛查和治疗具有重要作用，属于国家医药产业政策支持鼓励的范围。

内镜微创介入手术是消化道癌症及其他消化道疾病筛查和治疗中风险较低、效果最好、受众最广的医学手段，在早期消化道癌症检测中显示出更优的成本效益和更高的敏感度与特异度。因此，《“十三五”卫生与健康科技创新专项规划》《“十三五”医疗器械科技创新专项规划》《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016 版）》等多项政策文件对微创治疗、介入治疗、微创手术器械等予以支持和鼓励。公司产品是微创手术的必备器械，用于开展消化道的介入治疗和内窥镜辅助治疗，属于该等政策支持和鼓励的范围。

中共中央、国务院印发的《“健康中国 2030”规划纲要》、国务院办公厅印发的《“十四五”国民健康规划》以及国家卫健委、国家发改委、科技部等十部委印发的《健康中国行动——癌症防治实施方案（2019—2022 年）》均明确支持和鼓励对于重点癌症的早诊早治。肠癌、胃癌和食管癌等消化道癌症属于新发病例和死亡病例均靠前的重点癌症。公司产品是消化道癌症筛查和早诊早治的必备器械，属于该等政策支持和鼓励的范围。

③骨科手术器械的市场空间

根据《财富》数据显示，全球骨科医疗器械市场在 2023 年已达 593.6 亿美元，2024 年增长至 622.2 亿美元，预计 2032 年市场规模将突破 940 亿美元，年均增长率稳定在 5.3%。在全球人口老龄化加剧、骨科疾病的发病率持续上升、新兴医疗技术持续发展等因素的影响下，全球骨科市场持续增长。

我国骨科医疗器械的市场规模由 2016 年的 164 亿元增长至 2023 年的 484 亿元，复合增长率达 16.72%（数据来源：华经产业研究院）。预计到 2026 年，市场规模将突破 800 亿元。（数据来源：高端医械院数据中心）

④血液净化器械的市场空间

根据弗若斯特沙利文咨询公司于 2023 年 8 月 15 日发布的《中国血液净化制品市场行业研究报告》，2020 年中国接受透析治疗的 ESRD 患者数量为 5.71 人/万人，远低于日本 26.82 人/万人、新加坡 20.30 人/万人、韩国 23.76 人/万人、美

国 17.06 人/万人；以当年度中国 ESRD 总患者数 330.52 万人为基数计算，2020 年中国 ESRD 患者透析治疗率仅为 24.40%，处于较低水平。接受血液透析的 ESRD 患者数量从 2018 年的 57.94 万增加到 2022 年的 84.43 万，复合年均增长率为 9.87%。预计 2030 年接受血液透析患者数量将达到 315.24 万。

中国血液透析医疗器械市场总规模稳步增长，2018 年至 2022 年复合年均增长率为 6.49%，预计 2030 年将增至 483.90 亿元人民币。2022 年，血液透析器、血液透析管路、其他耗材和其他器械的市场规模分别为 51.23 亿元、12.28 亿元、31.79 亿元和 15.88 亿元。（数据来源：弗若斯特沙利文数据分析）

2、目前“集中带量采购”政策和“两票制”政策对公司业务经营的影响，包括所涉及的产品名称、销售区域、销售规模等

A、2019 年 7 月，国务院办公厅发布《关于印发治理高值医用耗材改革方案的通知》，提出对临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、多家企业生产的高值医用耗材，按类别探索集中采购；2020 年 2 月，中共中央、国务院联合印发《关于深化医疗保障制度改革的意见》，提出要深化药品、医用耗材集中带量采购制度改革；2020 年 7 月，国务院办公厅发布《深化医药卫生体制改革 2020 年下半年重点工作任务》，要求有序扩大国家组织集中采购和使用药品品种范围，开展高值医用耗材集中采购试点；2021 年 4 月，国家医保局等 8 部委联合印发《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》，提出组织各地区形成联盟，以公立医疗机构为执行主体，开展国家组织高值医用耗材集中带量采购，并逐步扩大覆盖范围。

目前，“集中带量采购”主要针对的医用耗材品种范围为：“部分临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、市场竞争较充分、同质化水平较高的高值医用耗材”。

近年来，我国部分省份地区陆续出台实施了医用耗材集中带量采购方案，涉及产品主要为骨科耗材、介入球囊、心脏起搏器、人工晶体、人工关节等高值医用耗材，以及部分注射器、输液器等部分低值医用耗材。

报告期内，公司主要产品在各省市的集采政策执行情况如下：

省/采购联盟/地区	文件	执行起始时间	采购周期	是否投标	是否中标	中标价格	涉及公司产品	涉及集采范围（地区）
三明采购联盟	三明采购联盟药品和医用耗材集中带量采购公告（第1号）	2024/12/25	2年	是	是	49.80元	一次性使用热活检钳	三明采购联盟成员、河北省、辽宁省、黑龙江省、安徽省、江西省、广西壮族自治区、海南省、甘肃省、青海省组成省际联盟
三明采购联盟	三明采购联盟药品和医用耗材集中带量采购公告（第1号）	2024/12/25	2年	是	否	-	一次性使用活检钳套装	三明采购联盟成员、河北省、辽宁省、黑龙江省、安徽省、江西省、广西壮族自治区、海南省、甘肃省、青海省组成省际联盟
京津冀“3+N”联盟	京津冀“3+N”联盟28种医用耗材集中带量采购公告（第1号）	实际执行日期及配套政策等由各联盟地区医疗保障部门自行确定	2年	是	否	-	一次性使用内窥镜用注射针	北京、天津、河北、安徽、新疆生产建设兵团、广西、贵州、江西、辽宁、青海、三明、西藏、新疆、云南
京津冀“3+N”联盟	京津冀“3+N”联盟28种医用耗材集中带量采购公告（第1号）	实际执行日期及配套政策等由各联盟地区医疗保障部门自行确定	2年	是	否	-	可旋转重复开闭软组织夹	北京、天津、河北、安徽、新疆生产建设兵团、广西、江西、辽宁、三明、西藏、新疆、云南

如上表所示，报告期内，公司部分产品被纳入集采范围后，公司参与了相关产品的报价，但仅一次性使用热活检钳中标。公司参与的三明采购联盟及京津冀“3+N”联盟带量采购项目涉及的其余相关产品均未中标，主要原因是在集采所涉及地区，此产品非公司主要销售产品，且采购入围价格过低。

2024年10月，三明采购联盟为深入贯彻落实医保办发[2024]8号文件精神，发布了《关于开展部分药品耗材产品信息采集工作的通知》。其中，将一次性活体取样钳/活检钳、一次性使用热活检钳纳入医疗耗材集采品种范围，自2024年

12月25日起开始执行。公司参与此次三明采购联盟相关产品的报价，其中一次性使用热活检钳取得中标。2025年1-5月，公司一次性使用热活检钳在河北参照集采价格的销售金额为1.64万元。截至目前，上述实施集中带量采购的医用耗材中，涉及公司的产品种类和数量较少，对应的收入规模及占比较小。

公司一次性使用热活检钳在河北地区执行带量采购前的产品销量较少，2023年及2024年公司在河北地区销售金额分别为2.30万元和0.23万元。2025年1-5月，在河北省带量采购执行后，公司一次性使用热活检钳的销售单价下降幅度为75.74%，销售金额为1.64万元，2025年在河北地区销售量较以往年度有所上升。

同时，公司已形成较为丰富的产品矩阵，相关技术在行业内具备一定先发优势，产品质量稳可靠，获得了大部分终端客户的认可，在市场上具有一定的竞争优势。公司积极开拓境外市场，报告期内，公司境外收入分别为2,446.13万元、3,380.65万元和1,803.17万元，占营业收入的比例分别为27.97%、30.29%和32.30%，境外收入总体呈上升趋势。

综上所述，公司个别产品纳入集采并中标后对公司整体的营业收入未造成重大不利影响，公司毛利率、净利润未再出现下滑。

B、目前，“两票制”主要在药品流通领域推广，国家尚未就医用耗材推行“两票制”发布正式的政策方案和实施时间表，部分省、自治区借鉴药品领域的经验开展了积极探索，颁布了推广医用耗材“两票制”的相关政策，但在实际执行过程中主要取决于终端医院的要求。医用耗材“两票制”尚处于逐步落地推进阶段，各省市对医疗器械“两票制”的实际执行力度、产品清单、推广范围亦存在较大差异。

截至报告期末，公司仅在陕西省和福建省的部分地区涉及“两票制”政策。在“两票制”地区，公司与完善配售网络以及能够快速响应终端医院产品需求的配送式经销商合作完成，公司产品销售至配送式经销商的价格接近于终端医疗机构的采购价格，同款产品销售单价要高于向一般经销商销售的价格。

报告期内，陕西省和福建省部分地区执行“两票制”政策具体销售情况：

销售期间	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
经销模式	配送式经销商	一般经销商	配送式经销商	一般经销商	配送式经销商	一般经销商
销售金额（万元）	10.99	56.97	49.97	160.88	87.23	118.62
经销收入占比	0.22%	1.13%	0.50%	1.61%	1.13%	1.54%

如上表所示，公司在陕西和福建执行“两票制”的部分地区，向配送式经销商销售的收入占经销收入比例较小。同时，2023 年及 2024 年公司在陕西和福建两省发生交易的经销商数量分别为 40 家和 48 家，经销商数量呈增长趋势。公司在“两票制”政策执行后未出现经销商数量大幅减少的情形，公司在已执行“两票制”的省份仍可以通过一般经销商实现终端销售，因此“两票制”的执行对公司市场开拓的思路、销售模式及销售收入影响不大。

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“3、主要法律法规政策及对公司经营发展的具体影响”之“（2）对公司经营发展的影响”补充修改披露如下内容：

②“集中带量采购”政策的影响

“2019 年 7 月，国务院办公厅发布《关于印发治理高值医用耗材改革方案的通知》，提出对临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、多家企业生产的高值医用耗材，按类别探索集中采购；2020 年 2 月，中共中央、国务院联合印发《关于深化医疗保障制度改革的意见》，提出要深化药品、医用耗材集中带量采购制度改革；2020 年 7 月，国务院办公厅发布《深化医药卫生体制改革 2020 年下半年重点工作任务》，要求有序扩大国家组织集中采购和使用药品品种范围，开展高值医用耗材集中采购试点；2021 年 4 月，国家医保局等 8 部委联合印发《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》，提出组织各地区形成联盟，以公立医疗机构为执行主体，开展国家组织高值医用耗材集中带量采购，并逐步扩大覆盖范围。

目前，“集中带量采购”主要针对的医用耗材品种范围为：“部分临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、市场竞争较充分、同质化水平较高的高值医用耗材”。

近年来，我国部分省份地区陆续出台实施了医用耗材集中带量采购方案，涉及产品主要为骨科耗材、介入球囊、心脏起搏器、人工晶体、人工关节等高值医用耗材，以及部分注射器、输液器等部分低值医用耗材。

报告期内，公司主要产品在各省市的集采政策执行情况如下：

省/ 采购 联盟 /地 区	文件	执行起始时间	采购 周期	是否 投标	是否 中标	中标价 格	涉及公 司产品	涉及集采范围 (地区)
三 明 采 购 联 盟	三明采购联盟药品和医用耗材集中带量采购公告(第1号)	2024/12/25	2 年	是	是	49.80 元	一次性 使用热 活检钳	三明采购联盟成员、河北省、辽宁省、黑龙江省、安徽省、江西省、广西壮族自治区、海南省、甘肃省、青海省组成省际联盟
三 明 采 购 联 盟	三明采购联盟药品和医用耗材集中带量采购公告(第1号)	2024/12/25	2 年	是	否	-	一次性 使用活 检钳套 装	三明采购联盟成员、河北省、辽宁省、黑龙江省、安徽省、江西省、广西壮族自治区、海南省、甘肃省、青海省组成省际联盟
京 津 冀 “ 3+ N” 联 盟	京 津 冀 “3+N”联盟 28种医用耗 材集中带量 采 购 公 告 (第1号)	实际执行日期及配套政策等各联盟地区医疗保障部门自行确定	2 年	是	否	-	一次性 使用内 窥镜用 注射针	北京、天津、河北、安徽、新疆生产建设兵团、广西、贵州、江西、辽宁、青海、三明、西藏、新疆、云南
京 津 冀	京 津 冀 “3+N”联盟	实际执行日期及配套政策	2 年	是	否	-	可旋转 重复开	北京、天津、河北、安徽、新疆

“3+N”联盟	28种医用耗材集中带量采购公告（第1号）	策等由各联盟地区医疗保障部门自行确定					闭软组 织央	生产建设兵团、广西、江西、辽宁、三明、西藏、新疆、云南
---------	----------------------	--------------------	--	--	--	--	-----------	-----------------------------

如上表所示，报告期内，公司部分产品被纳入集采范围后，公司参与了相关产品的报价，但仅一次性使用热活检钳中标。公司参与的三明采购联盟及京津冀“3+N”联盟带量采购项目涉及的其余相关产品均未中标，主要原因是在集采所涉及地区，此产品非公司主要销售产品，且采购入围价格过低。

2024年10月，三明采购联盟为深入贯彻落实医保办发[2024]8号文件精神，发布了《关于开展部分药品耗材产品信息采集工作的通知》，其中，将一次性活体取样钳/活检钳、一次性使用热活检钳纳入医疗耗材集采品种范围，自2024年12月25日起开始执行。公司参与此次三明采购联盟相关产品的报价，其中一次性使用热活检钳取得中标。2025年1-5月，公司一次性使用热活检钳在河北参照集采价格的销售金额为1.64万元。截至目前，上述实施集中带量采购的医用耗材中，涉及公司的产品种类和数量较少，对应的收入规模及占比较小。

公司一次性使用热活检钳在河北地区执行带量采购前的产品销量较少，2023年、2024年公司在河北地区销售金额分别为2.30万元和0.23万元。2025年1-5月，在河北省带量采购执行后，公司一次性使用热活检钳的销售单价下降幅度为75.74%，销售金额为1.64万元，2025年在河北地区销售量较以往年度有所上升。

报告期内，公司个别产品纳入集采并中标后，对公司的营业收入未造成重大不利影响。同时，公司持续研发投入，强化自主创新，推出差异化高价值产品，脱离低端竞争，并推进业务多元化以降低单一产品依赖，同时积极拓展境外市场，利用不同地区市场差异分散境内政策风险，避免出现“集中带量采购”政策对公司经营的影响。

③ “两票制”政策的影响

2016年6月，原国家卫生计生委、国家发展改革委等部门联合印发《2016

年纠正医药购销和医疗服务中不正之风专项治理工作要点》，首次提出在综合医改试点省和城市公立医院综合改革试点地区的耗材采购中实行“两票制”。2018年3月，原国家卫生计生委、财政部等部门印发《关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的通知》，提出持续深化药品耗材领域改革，要求逐步推行高值医用耗材购销“两票制”。2019年7月，国务院办公厅发布《治理高值医用耗材改革方案》，鼓励各地结合实际通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。

“两票制”指生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票，即医用耗材生产企业的产品只通过一层经销商销售到终端医疗机构。“两票制”政策的主要目的是压缩医用耗材的流通层级和环节，提高流通效率，通过深化医用耗材流通领域的改革推动相关企业转型升级，提高行业集中度和促进产业健康发展。

由于医用耗材品种规格繁多，临床使用和售后服务需求复杂等特性，全国范围内医用耗材的“两票制”落地实施的地区较少。医用耗材“两票制”尚处于逐步落地推进阶段，各省市对医疗器械“两票制”的实际执行力度、产品清单、推广范围亦存在较大差异。

A、福建省两票制政策实施情况

根据福建省医疗保障局、福建省卫健委《关于做好医疗器械（医用耗材）阳光采购结果全省共享工作的通知》（闽医保【2018】16号）：三、加强配送管理全省高值医用耗材采购严格执行“两票制”，鼓励实行“一票制”，各级医疗保障管理局要加强对“两票制”的监督检查，未按规定执行的医保定点公立医疗机构及企业，按照《关于进一步打击骗取医疗保障基金和侵害患者权益行为的通知》（闽医保办【2016】8号）等有关规定处理。全省高值医用耗材由生产企业确定配送，各医保定点公立医疗机构不得拒绝生产企业确定的企业配送高值医用耗材，并积极配合做好相关衔接工作，确保阳光采购工作顺利推进。

福建省医疗保障局、福建省卫健委、福建省药品监督管理局《关于加强医

保定点医疗机构高值医用耗材管理的通知》（闽医保【2022】94号）：六、健全市场监管机制（二）强化流通管理。提升高值医用耗材流通领域规模化、专业化、信息化水平，对高值医用耗材阳光采购价格共享、集中带量采购的产品，严格执行由生产企业选择1—2家本地配送企业属地化配送政策。通过省级采购平台采购高值医用耗材严格执行“两票制”，鼓励实行“一票制”，减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。

B、陕西地区两票制政策实施情况

根据陕西省医改领导小组办公室、陕西省卫计委《关于深化药品耗材供应保障体系改革的通知》（陕医改办发【2016】8号）：决定自2017年1月1日起，全省城市公立医疗机构药品耗材采购实行“两票制”。从2017年1月起，由新确定的配送企业配送。

根据陕西省医改领导小组办公室等八部门《关于进一步推进药品和医用耗材两票制的通知》（陕医改办发【2018】5号）：“两票制”是指药品和医用耗材生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。在全省城市公立医疗机构全面实施药品耗材“两票制”的基础上，从2018年8月1日起，全省县及县以下基层医疗卫生机构在药品耗材采购中实行“两票制”。鼓励非公立医疗机构在药品耗材采购中实行“两票制”。对不按规定执行“两票制”要求的药品耗材生产、流通企业取消其投标、中标或配送资格，并列入采购不良记录。

根据上述两票制政策，医疗机构需要根据有关部门指导或通过招投标程序，自主遴选医疗器械流通配送企业。通常此类配送企业是具有药品及医疗器械（耗材）仓储、配送能力以及完善的配送网络，能够及时响应终端医院产品需求，具备资金结算能力的国内大型集团公司，如国药控股、片仔癀药业等。

截至报告期末，在公司的销售区域内，仅在陕西省和福建省的部分地区涉及“两票制”政策。在“两票制”地区，公司与完善配售网络以及能够快速响应终端医院产品需求的配送式经销商合作完成，公司产品销售至配送式经销商的价格

接近于终端医疗机构的采购价格,同款产品销售单价要高于向一般经销商销售的价格。报告期各期,公司在陕西和福建执行“两票制”的部分地区,向配送式经销商销售的收入分别为 87.23 万元、49.97 万元、10.99 万元,占经销收入比例较小。同时,2023 年及 2024 年公司在陕西和福建两省发生交易的经销商数量分别为 40 家和 48 家,经销商数量呈增长趋势。公司在“两票制”政策执行后未出现经销商数量大幅减少的情形,公司在已执行“两票制”的省份仍可以通过一般经销商实现终端销售,因此“两票制”的执行对公司市场开拓的思路、销售模式及销售收入影响不大。”

3、未来公司产品被纳入集采的可能性,若集采中标对公司主要产品销售价格及经营业绩产生的影响程度

目前已实施集中带量采购的医疗耗材中,涉及公司的产品种类和数量较少,对应的收入规模及占比较小,对公司盈利能力的影响较为有限。未来随着“集中带量采购”政策的逐步推广,集采已向纵深化、精细化方向发展,公司产品不排除会有逐步纳入集采的可能性。

带量采购的核心机制是“以量换价”,子公司湖南世耀已于 2024 年竣工投产,公司未来可依托湖南世耀扩大公司生产能力,保证产量的同时可有效降低单位生产成本。

从集采政策方面看,2025 年 7 月 24 日国家医疗保障局表示“集采中选不再简单以最低报价作为参考”。国家医保局研究优化具体规则,在中选规则方面,优化价差的计算“锚点”,不再简单的以最低报价作为参考,同时,对于报价最低的中选企业,要公开说明报价的合理性,并承诺不低于成本报价。新规则通过锚点优化,让正常报价的企业不再受异常低价拖累,有效引导行业理性竞争,推动集采从“单纯压价”向“质优价宜”的高质量发展阶段转型。

综上所述,公司未来可以凭借自身研发创新、提高生产能力、渠道资源等优势不断提升市场份额,并通过提高生产效率、工艺革新、强化成本管控等方式降低生产成本以提升收入和盈利能力。公司产品若集采中标,对主要产品的销售价

格及公司经营业绩不会产生重大不利影响。公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“带量采购政策相关风险”中就集中带量采购有关情况进行了充分的风险提示。

(2) 说明主要境外客户基本情况，包括但不限于成立年份、与公司合作历史、经营规模、销售产品类别、报告期内的销售金额及占比等；量化说明境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性；

1、主要境外客户的成立年份、与公司合作历史、经营规模、销售产品类别、报告期内的销售金额及占比等

序号	客户名称	国家/地区	销售模式	是否签订框架协议	订单获取方式	结算方式	信用政策	成立年份	与公司合作历史	经营规模
1	Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	土耳其	经销	是	商务谈判	电汇	先款后货	2006年	2019年开始合作	-
2	HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	巴西	经销	否	商务谈判	电汇	先款后货	1991年	2022年开始合作	2000万美元
3	Tayeb Medical Trading EST	沙特	经销	是	商务谈判	电汇	先款后货	2020年	2020年开始合作	235万美元
4	Talha Enterprise	巴基斯坦	经销	是	商务谈判	托收	先款后货	1995年	2022年开始合作	760万美元
5	Al Mafsal Medical Company	沙特	经销	是	商务谈判	电汇	先款后货	2004年	2019年开始合作	1300万美元

序号	客户名称	国家/地区	销售模式	是否签订框架协议	订单获取方式	结算方式	信用政策	成立年份	与公司合作历史	经营规模
6	KFF SA	阿根廷	OEM	否	商务谈判	电汇	先款后货	1990年	2019年开始合作	150 万美元
7	Marflow AG	瑞士	经销	否	商务谈判	电汇	先款后货	2002年	2023年开始合作	500 万美元
8	Lavi Dispositivos Medicos Unip LDA	葡萄牙	经销	否	商务谈判	电汇	先款后货	2018年	2020年开始合作	300 万欧元 -500 万欧元
9	medicina técnica limitada	智利	经销	否	商务谈判	电汇	先款后货	1993年	2022年开始合作	1000 万美元
10	Golden Future Care Company	沙特	经销	否	商务谈判	电汇	先款后货	2024年	2025年开始合作	350 万美元

2025 年 1-5 月前五名境外客户情况：

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例
1	Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	353.55	6.33%
2	medicina técnica limitada	否	内镜诊疗器械	102.57	1.84%
3	HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	否	内镜诊疗器械	91.38	1.64%
4	Tayeb Medical Trading EST	否	内镜诊疗器械	82.18	1.47%
5	Golden Future Care Company	否	骨科手术器械	54.40	0.97%
合计				684.08	12.25%

2024 年前五名境外客户情况：

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例
1	Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	446.13	4.00%
2	HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	否	内镜诊疗器械	428.74	3.84%
3	Al Mafsal Medical Company	否	骨科手术器械	110.79	0.99%
4	Tayeb Medical Trading EST	否	内镜诊疗器械	110.11	0.99%
5	Talha Enterprise	否	内镜诊疗器械、骨科手术器械	105.57	0.95%
合计				1,201.34	10.76%

2023 年前五名境外客户情况：

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例
1	Enamed Medikal Saglik Hizmetleri Insaat	否	内镜诊疗器械	407.37	4.66%
2	HTS Tecnologia em Saúde, Comércio, Importação e Exportação Ltda.	否	内镜诊疗器械	196.11	2.24%
3	Marflow AG	否	内镜诊疗耗材	141.26	1.62%
4	KFF SA	否	内镜诊疗耗材	91.10	1.04%
5	Lavi Dispositivos Medicos Unip LDA	否	内镜诊疗耗材	90.90	1.04%
合计				926.74	10.60%

2、境外销售收入与报关数据的对比情况

报告期各期，公司境外销售收入与报关数据对比情况如下：

单位：原币万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
----	--------------	---------	---------

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
其中以美元结算（单位：美元）：			
海关报关数据（A）	242.87	453.01	335.45
境外收入合计（B）	249.71	469.85	339.06
差异额（C=A-B）	-6.84	-16.84	-3.61
差异率	-2.74%	-3.58%	-1.06%
其中以欧元结算（单位：欧元）：			
海关报关数据（D）	7.53	19.77	14.90
境外收入合计（E）	7.53	16.72	14.90
差异额（F=D-E）	0.00	3.05	0.00
差异率		18.24%	
其中以人民币结算（单位：人民币）：			
海关报关数据（D）	14.87	35.07	13.82
境外收入合计（E）	14.87	37.13	27.50
差异额（F=D-E）	0.00	-2.06	-13.68
差异率		-5.55%	-49.75%

注：出口外币结算货币包括：人民币、欧元及美元，海关数据以电子口岸数据为基础列示。

报告期各期，海关出口报关数据对应原币金额与账面境外原币金额差异较小，具体原因如下：

（1）美元币种差异主要由于：①通过货代公司集中报关，非以公司名义报关，电子口岸数据不包含此类收入；②出口报关时间与账面入账时间存在时间差异以及小额样品出口已报关但账面未确认收入所致；③公司申报时，将美元和欧元币种填报错误导致币种串项差异。

（2）欧元币种差异主要由于公司申报时，将美元和欧元币种填报错误导致币种串项差异。

（3）人民币币种差异主要由于公司通过货代公司集中报关，非以公司名义报关导致。

综上所述，境外销售收入与报关收入整体匹配，不存在重大差异。

3、境外销售收入与出口退税的对比情况

报告期各期，公司境外销售收入与出口退税数据对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
出口销售收入（A）	1,803.17	3,380.65	2,446.13
申报免抵退出口货物销售额（B）	1,808.41	2,958.58	2,092.49
申报表免税销售额（C）		418.13	321.55
差异（D=A-B-C）	-5.24	3.94	32.09
差异率（D/A）	-0.29%	0.12%	1.31%

注 1：申请免抵退出口货物销售额系根据《国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税〔2012〕39 号）等相关规定可适用免抵退税政策对应出口销售额。

注 2：中科盛康、湖南世耀免抵退税额取自生产企业出口货物劳务免抵退税申报表，由于淄博进出口为外贸企业，故淄博进出口免税销售额取自增值税纳税申报表的免税销售额。

报告期内，公司境外销售收入与申请免抵退出口货物销售额存在差异较小，差异原因主要系：①视同销售广告货样报关产生销售额，但实际未确认收入，该部分会导致差异；②对于 CFR 的销售模式，公司账面出口销售额总体大于申报表退税金额对应销售额，主要原因为部分出口业务采取 CFR 等价格条件，海运费、保费由公司承担，账面出口销售额包含海运费、保费金额，但出口退税申报时需要剔除。

综上所述，报告期内公司出口退税情况与境外销售规模具有匹配性。

4、境外收入与运保费的对比情况

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（A）	1,803.17	3,380.65	2,446.13
运保费（B）	19.92	34.17	27.76
运保费/境外销售收入（C=B/A）	1.10%	1.01%	1.13%

如上表所示，报告期内，境外销售对应的运保费分别为 27.76 万元、34.17 万元及 19.92 万元，各期占当期境外销售收入的比例分别为 1.13%、1.01%和 1.10%，运保费与境外销售收入比例占比较小且变化不大，两者具备匹配性。

(3) 说明收入存在季节性的具体原因，结合可比公司情况说明是否符合行业特点；说明是否存在跨期确认收入的情形；

①报告期各期，公司按季度的营业收入确认情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	3,096.28	45.87%	1,908.88	17.10%	1,664.61	19.03%
二季度	3,654.16	54.13%	2,706.32	24.25%	2,572.04	29.41%
三季度			2,951.15	26.44%	2,230.73	25.50%
四季度			3,593.44	32.20%	2,278.99	26.06%
合计	6,750.44	100.00%	11,159.79	100.00%	8,746.36	100.00%

注：2 季度营业收入包含未经审计的 2025 年 6 月营业收入 1,167.92 万元。

报告期内，2023-2024 年，公司第一季度营业收入均略低于其他三季度，主要是一季度受春节假期影响，该影响与中国地域传统观念存在一定联系，中国地区病人通常在春节乃至正月期间看病手术的意愿很低，直接会关系到产品终端医院对医疗器械的需求，导致公司在此期间出货量减少。2025 年第一季度相比 2023 及 2024 年的第一季度有所增长，是因 2024 年湖南世耀生产基地转固后，新增一次性使用血液灌流器产品，该产品产能逐步释放所致，此增长为规模扩大所致。

②同行业公司按季度的营业收入情况如下：

安杰思按季度的营业收入情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
----	--------------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	12,860.00	42.52%	11,156.14	17.52%	9,044.63	17.78%
二季度	17,382.74	57.48%	15,243.93	23.94%	11,511.26	22.63%
三季度			16,325.51	25.64%	14,032.30	27.58%
四季度			20,937.84	32.89%	16,286.66	32.01%
合计	30,242.74	100.00%	63,663.42	100.00%	50,874.85	100.00%

南微医学按季度的营业收入情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	69,915.69	44.66%	62,007.86	22.50%	55,009.98	22.81%
二季度	86,622.01	55.34%	71,376.54	25.90%	59,703.52	24.76%
三季度			67,860.22	24.63%	59,818.98	24.81%
四季度			74,298.87	26.96%	66,614.36	27.62%
合计	156,537.70	100.00%	275,543.49	100.00%	241,146.84	100.00%

结合可比公司情况，可比公司营业收入同样存在季节性，一季度收入占比较低，与公司无异同受春节等假期影响。因此营业收入存在季节性影响符合行业实际情况，公司已将营业收入在恰当期间进行确认，不存在跨期确认收入的情形。

（4）结合报告期内公司主要产品的销售单价、单位成本等，量化分析报告期内公司毛利率水平发生较大波动的原因及合理性；说明子公司湖南世耀的营业规模、毛利率情况以及对公司综合毛利率的影响程度；

1、结合报告期内公司主要产品的销售单价、单位成本等，量化分析报告期内公司毛利率水平发生较大波动的原因及合理性

报告期各期，公司各类产品毛利率、收入占比及毛利率贡献率情况如下：

产品	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
----	--------------	---------	---------

	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比
内镜诊疗器械	55.84%	49.25%	54.50%	52.14%	62.90%	56.44%
骨科手术器械	43.38%	32.82%	39.81%	36.95%	44.36%	42.14%
血液净化器械	54.34%	17.93%	48.50%	10.91%	50.56%	1.42%
合计	51.48%	100.00%	48.42%	100.00%	54.91%	100.00%

(续)

产品	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度
	毛利率贡献率	毛利率贡献率变动	毛利率贡献率	毛利率贡献率变动	毛利率贡献率
内镜诊疗器械	27.50%	-0.92%	28.42%	-7.08%	35.50%
骨科手术器械	14.24%	-0.47%	14.71%	-3.98%	18.69%
血液净化器械	9.74%	4.45%	5.29%	4.57%	0.72%
合计	51.48%	3.06%	48.42%	-6.49%	54.91%

注：毛利率贡献率=该产品毛利率*该产品收入占主营业务收入的比例。

由上表所示，2024 年主营业务毛利率较 2023 年下降 6.49%，2024 年各类产品的毛利率较 2023 年均有所下降。内镜诊疗器械和骨科手术器械下降尤为明显，加大了 2024 年整体毛利率的下降幅度。

2025 年 1-5 月公司各类产品的毛利率均较 2024 年有所提升。导致整体上涨幅度为 3.06%，从贡献率角度分析，虽内镜诊疗器械和骨科手术器械两类产品毛利率贡献率降低，但降低水平低于血液净化器械贡献率的提升，因此，2025 年 1-5 月毛利率较 2024 年呈现上涨趋势。

现就报告期内公司主营业务相关产品单价、单位成本等对毛利影响量化分析如下：

(1) 内镜诊疗器械量化分析

报告期内，内镜诊疗器械的毛利率分别为 62.90%、54.50%和 55.84%，具体如下：

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度
	数值	较上期变动	数值	较上期变动	数值
单位售价（元/件）	85.08	5.57%	80.59	1.97%	79.04
单位成本（元/件）	37.57	2.45%	36.67	25.06%	29.32
毛利率	55.84%	1.34%	54.50%	-8.40%	62.90%

由上表可知，2024年度公司内镜诊疗器械毛利率较上年下降8.40个百分点，是由于产品单位成本上升幅度大于单位售价幅度导致。2025年1-5月公司内镜诊疗器械毛利率较上年上升1.34个百分点，是由于其单位售价涨幅高于单位成本的增长幅度导致。

内镜诊疗器械各类产品毛利率的波动，受于公司产品结构的细分导致，现将内镜诊疗器械收入占比80%左右的产品列示如下：

主要产品	项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
一次性使用内窥镜用注射针	销售额（万元）	436.59	1,301.74	1,494.02
	占主营业务收入比例	7.84%	11.67%	17.08%
	单位售价（元/件）	85.90	82.29	85.81
	单位成本（元/件）	17.40	19.96	20.45
	毛利率	79.75%	75.75%	76.17%
一次性使用内窥镜用套扎器	销售额（万元）	510.85	1,395.78	1,153.25
	占主营业务收入比例	9.17%	12.51%	13.19%
	单位售价（元/件）	206.63	200.53	182.16
	单位成本（元/件）	78.00	72.43	55.15
	毛利率	62.25%	63.88%	69.73%
经皮胃造瘘套装	销售额（万元）	808.63	1,163.40	912.35
	占主营业务收入比例	14.52%	10.43%	10.43%
	单位售价（元/件）	207.71	221.47	189.33
	单位成本（元/件）	83.08	96.84	76.23
	毛利率	60.00%	56.28%	59.74%
可旋转重复开闭	销售额（万元）	294.53	692.48	606.08

主要产品	项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
软组织夹	占主营业务收入比例	5.29%	6.21%	6.93%
	单位售价（元/件）	53.79	54.31	60.29
	单位成本（元/件）	53.24	52.88	37.08
	毛利率	1.02%	2.64%	38.49%
带涂层一次性使用内窥镜活体取样钳套装	销售额（万元）	140.74	267.16	201.04
	占主营业务收入比例	2.53%	2.39%	2.30%
	单位售价（元/件）	14.66	15.02	15.82
	单位成本（元/件）	13.40	14.59	13.38
	毛利率	8.63%	2.88%	15.42%

2024 年度内镜诊疗器械毛利率下降主要受可旋转重复开闭软组织夹和一次性使用内窥镜用注射针两个产品导致。

可旋转重复开闭软组织夹单位价格较上年下降 9.91%，同时单位成本较上年上升 42.60%，该变化原因为该产品从 2024 年 4 月开始将其原材料钳头组件委托子公司湖南世耀生产，湖南世耀投产前期产量低且人员熟练不成熟，效率偏低，加上新投产尚未形成规模经济，折旧等固定成本偏高等因素，导致该产品毛利率较去年下降了 35.86 个百分点，毛利额下降 215.03 万元。

一次性使用内窥镜用注射针单位价格较上年下降 4.11%，主要由于市场环境竞争加剧以及国家产业政策影响；虽单位成本较上年也下降了 2.39%，但幅度不及单位价格的下降幅度，使得该产品毛利率最终下降了 0.43%，毛利额下降了 152.04 万元。

2025 年度 1-5 月毛利率略微上升，主要受一次性使用内窥镜用注射针影响。该产品 2025 年 1-5 月销售价格较上年上涨 4.39%，但单位成本较去年下降 12.84%，成本下降原因系产品的主要材料手柄和管鞘价格较去年下降明显导致，两种材料价格下降得益于公司对采购规模的加大，提高了议价能力，基于上述原因毛利率整体上升了 4.00 个百分点。

（2）骨科手术器械的量化分析情况

报告期内，骨科手术器械毛利率分别为 41.22%、39.81%和 43.38%，具体如下：

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年
	数值	较上期变动	数值	较上期变动	数值
单位售价（元/件）	158.85	21.01%	131.28	1.28%	129.62
单位成本（元/件）	89.94	13.82%	79.02	3.71%	76.19
毛利率	43.38%	3.58%	39.81%	-1.42%	41.22%

由上表可知，2024 年度公司骨科手术器械毛利率较上年小幅波动，主要为成本略微上升所致。2025 年 1-5 月公司骨科手术器械毛利率较上年上升 3.58 个百分点，其原因为单位收入上升幅度略大于单位成本的上升幅度，使得 2025 年 1-5 月毛利率略微提高。

现将骨科手术器械收入占比 90%左右的产品列示如下：

产品类别	项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
一次性脉冲冲洗引流器	销售额（万元）	1,181.75	2,363.50	2,095.41
	占主营业务收入比例	21.22%	21.18%	23.96%
	单位售价（元/件）	141.47	137.25	148.34
	单位成本（元/件）	90.38	96.53	92.84
	毛利率	36.11%	29.67%	37.41%
一次性脉冲冲洗引流器-零部件加工	销售额（万元）	119.99	368.61	308.53
	占主营业务收入比例	2.15%	3.30%	3.53%
	单位售价（元/件）	114.98	116.94	119.95
	单位成本（元/件）	74.86	86.41	88.33
	毛利率	34.90%	26.11%	26.36%
一次性使用自体血液回收器	销售额（万元）	397.34	945.02	819.63
	占主营业务收入比例	7.13%	8.47%	9.37%
	单位售价（元/件）	471.90	502.14	500.17
	单位成本（元/件）	146.68	155.60	152.02

	毛利率	68.92%	69.01%	69.61%
--	-----	--------	--------	--------

2024 年度骨科手术器械毛利率下降主要受一次性脉冲冲洗引流器价格下降和成本上升双重因素叠加影响所致，一次性脉冲冲洗引流器毛利率下降了 7.75 个百分点。价格下降是由于 2024 年公司对独家代理加大优惠支持，鼓励提货所致，单位成本上升 3.97%，是由于该产品自 2024 年开始国外订单转至湖南世耀委托生产，湖南世耀前期产量低、员工技术尚未成熟，生产效率不稳，叠加投产初期折旧等固定成本费用偏高导致，一次性脉冲冲洗引流器-零部件加工和一次性使用自体血液回收器毛利率分别下降了 0.25 个百分点和 0.59 个百分点，因两种产品收入占比低，对骨科手术器械的综合毛利率影响较小。

2025 年 1-5 月骨科手术器械毛利率上升主要受一次性脉冲冲洗引流器的影响，价格的上升搭配成本的下降导致一次性脉冲冲洗引流器毛利率上升了 6.44 个百分点；单位成本下降了 6.36%，系由于公司增加了该产品原材料的采购规模致使材料价格降低；单价上升了 3.08%主要由于 2024 年独家代理商在 2025 年上半年采购数量的略微调整，导致平均价格有所上涨。

（3）血液净化器械的量化分析情况

报告期内，血液净化器械毛利率分别为 50.56%、48.50%和 54.34%，具体如下：

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年
	数值	较上期变动	数值	较上期变动	数值
单位售价（元/件）	72.28	-1.98%	73.74	66.42%	44.31
单位成本（元/件）	33.00	-13.11%	37.98	73.37%	21.91
毛利率	54.34%	5.84%	48.50%	-2.06%	50.56%

由上表可知，2024 年度公司血液净化器械毛利率较上年下降 2.06 个百分点，波动不大。2025 年 1-5 月公司血液净化器械毛利率较上年上升 5.84 个百分点，虽单位售价和单位成本均有所下降，但单位收入下降幅度小于单位成本，导致 2015 年 1-5 月毛利率提高。

现将血液净化器械收入占比 90%左右的产品列示如下

产品类别	项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
一次性使用血液灌流器	销售额（万元）	898.69	1,019.41	20.72
	占主营业务收入比例	16.13%	9.14%	0.24%
	单位售价（元/件）	150.48	153.45	169.11
	单位成本（元/件）	67.47	77.36	53.78
	毛利率	55.17%	49.59%	68.20%

2024 年度血液净化器械毛利率下降主要受一次性使用血液灌流器影响。如上表所示，一次性使用血液灌流器毛利率 2024 年较去年波动较大，但因 2023 年底该产品新投产，营收较低，因此与 2024 年比较意义不大，对公司产品整体毛利影响也较小。

2025 年 1-5 月，一次性使用血液灌流器毛利率上升 5.58 个百分点，主要受该产品单位成本下降影响所致，其中材料成本和人工成本分别下降 15.98%和 18.80%，成本下降得益于公司产品原料的降低，人员操作的熟练，损耗和效率大大提高。

综上所述，报告期内，公司产品毛利率波动属正常现象，销售单价、单位成本变化符合行业特点与公司自身经营情况亦相匹配。

2、说明子公司湖南世耀的营业规模、毛利率情况以及对公司综合毛利率的影响程度

报告期内，子公司湖南世耀营业规模、毛利率情况（扣除内部交易）以及对公司综合毛利率的影响如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年
湖南世耀-营业收入	674.14	313.07
其中：来源于内部关联方的收入	582.23	271.25

来源于第三方收入	91.91	41.82
综合营业收入	5,582.52	11,159.79
第三方收入占综合营业收入的比例	1.65%	0.37%
湖南世耀之毛利率（注）	10.58%	13.14%
综合毛利率	48.42%	51.57%

注：湖南世耀之毛利率未包含内部交易收入。

2024 年度和 2025 年 1-5 月，子公司收入分别为 313.07 万元及 674.14 万元，扣除内部交易后营业收入金额为 41.82 万元和 91.91 万元，扣除内部交易后营业收入占公司当期营业收入的比例为 0.37%和 1.65%。2024 年度和 2025 年 1-5 月的毛利率分别为 13.14%和 10.58%，毛利率低于综合毛利率主要是子公司 2024 年 4 月开始陆续投产，尚处于达产磨合期，前期资本投入大，固定成本高；目前生产规模尚未达成显著扩张，规模经济效应未能充分显现，单位产品所分摊的固定成本较高，最终使得毛利率偏低。但由于湖南世耀公司来源于第三方的收入占综合收入比例较小，其毛利率对公司综合毛利率的影响程度同样较小。

（5）结合公司期末在手订单、期后经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）与去年同期对比情况及变动原因，说明公司业绩的稳定性及可持续性。

1、公司期末在手订单

2025 年 5 月末，公司在手订单约 883.79 万元，占 2025 年 1-5 月营业收入比例为 15.83%，加之客户期后新签订单以及框架协议订单，综合判断订单情况与公司目前业绩增长情况相匹配，在手订单较为充裕。公司在手订单具体构成情况如下：

单位：万元

项目	金额
内镜诊疗器械	480.86
骨科手术器械	374.44

项目	金额
血液净化器械	28.49
合计	883.79

2、公司期后经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）与去年同期对比情况及变动原因

公司 2025 年 6-9 月营业收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额及与上年同期指标对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 6-9 月	2024 年 6-9 月	变动额	变动幅度
营业收入	5,101.16	3,853.48	1,247.68	32.38%
毛利率	54.54%	47.00%		7.54%
净利润	760.63	645.78	114.85	17.78%
经营现金流量净额	900.64	525.84	374.80	71.28%

注：上表数据均未经审计。

由上述表格数据可见，受益于子公司湖南世耀产能逐步释放，公司 2025 年 6-9 月营业收入金额较上年同期增长 32.38%。2025 年 6-9 月各类产品毛利率均有所上升，导致综合毛利率从上年同期的 47.00%增长到 54.54%。2025 年 6-9 月净利润较同期亦有小幅增长，增长金额为 114.85 万元。公司 2025 年 6-9 月经营活动现金流量净额涨幅显著，较上年同期增长了 374.80 万元。

3、公司业绩的稳定性及可持续性

基于公司期末在手订单情况以及期后经营数据与去年同期的对比，从多方面综合分析，公司展现出良好的业绩稳定性和可持续性，具体表现如下：

（1）期末在手订单情况显示业绩具备稳定支撑

报告期期末，从订单规模来看，公司在手订单金额 883.79 万元，占 2025 年 1-5 月营业收入比例为 15.83%，订单规模较充裕；从构成来看，骨科手术器械、

内镜诊疗器械、血液净化器械等三个类别均有涵盖，新产品也展现出提升的态势，多元化的订单结构有助于分散市场风险，为公司业绩稳定提供保障。

(2) 期后经营数据增长显著，凸显业绩增长动力

1) 营业收入增长强劲

2025 年 6-9 月公司营业收入金额为 5,101.16 万元，较上年同期增长 32.38%。增长主要得益于公司逐步扩大国内外市场搭配湖南世耀产能持续释放提升。市场拓展和产量提升双轮驱动，表明公司在市场开拓和生产运营方面取得了积极成效，为业绩稳定增长夯实了基础。

2) 毛利率显著提升

2025 年 6-9 月产品综合毛利率 54.54%。毛利率的提升反映公司产品盈利能力不断优化，随着生产规模进一步扩大，规模效益会进一步体现，毛利率有望持续走高，为业绩增长提供稳定的利润贡献。

3) 净利润与净现金流量的增长

2025 年 6-9 月净利润 760.03 万元，较上年同期增加 114.85 万元，2025 年 6-9 月经营活动现金流量净额 900.64 万元，较上年同期增长 71.28%。净利润的增长说明公司盈利能力和经营效益良好。经营活动现金流量净额增长良好，表明公司经营活动产生的现金流入充足，资金回笼情况良好，能够为公司的日常运营和未来发展提供充足的资金支持，有助于保障公司业务的稳定开展和持续扩张，随着市场份额的进一步扩大和产品竞争力的不断提升，预计后续净利润和净现金流量将继续保持增长态势。

综上所述，公司在手订单充裕且结构多元，为业绩稳定提供了前期保障；期后营业收入、毛利率、净利润和经营活动现金流量净额均呈现显著增长态势。以此判断公司在市场拓展、生产运营、成本控制等方面均取得了积极进展，主要产品市场前景广阔，预计后续业绩将保持稳定增长，具备较强的业绩稳定性和可持续性。

【主办券商回复】

（一）请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；

1、核查程序

（1）访谈公司管理层及销售负责人，对公司产品及市场空间进行了解；通过公开信息查询了解企业相关产品的市场空间及相关政策；通过公开信息查询医疗器械行业“两票制”和“带量采购”相关政策文件及实施细则，访谈公司销售部门负责人，了解“两票制”和“带量采购”在各地区的实施及推进情况；获取涉及公司产品的“带量采购”项目招标、中标、项目执行文件，分析了解“带量采购”实施后对公司生产、销售及经营等方面影响；获取了两票制、集中带量采购相关政策文件并进行审阅、研究；搜集两票制、集中带量采购相关公开信息，并结合同行业上市公司的情况，对政策影响进行分析；访谈公司管理人员和业务人员，了解两票制、集中带量采购对公司的影响。

（2）对主要境外客户进行视频访谈，确认其是否真实经营，了解客户的基本情况 and 经营状况、与公司合作历史、经营规模、销售产品类别等信息；并获取境外客户注册文件、医疗器械经营资质文件、与公司是否存在关联关系的书面确认。

（3）取得增值税纳税申报表、免抵退税申报汇总表、中国电子口岸出口海关报关数据，对比分析公司报告期内出口销售收入情况、分析出口海关报关数据、出口退税金额与境外销售金额的匹配性；

（4）获取公司收入成本明细表，了解公司各季度收入的变化情况；查询同行业可比公司公开披露资料，分析报告期内发行人收入季节性变化与同行业可比公司的差异。

（5）访谈公司管理层，了解子公司湖南世耀的经营情况，分析子公司营业收入、毛利率对综合毛利率的影响；

(6) 获取公司报告期内收入成本明细表、采购明细表和成本计算单，量化分析公司 2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月主要产品销售单价、单位成本和成本构成变动原因和毛利率变动情况；

(7) 复核公司期末在手订单情况，获取期后主要财务数据指标，并与上年同期数进行对比分析，对主要财务指标的波动情况执行分析性复核程序，分析变动的原因及其合理性；检查期后的销售合同订单、出库单、签收单、发票、报关单和提单等资料核查在手订单在期后的转化情况。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

(1) 申请人关于集采中标对公司主要产品销售价格及经营业绩影响的说明与主办券商在核查中了解的情况获取的信息基本一致，集采中标不会对公司主要产品销售价格及经营业绩产生重大不利影响；

(2) 境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税具有匹配性；

(3) 报告期内公司销售收入存在季节性，符合行业实际情况，公司已将收入列报在恰当会计期间，未发现跨期确认收入的情形；

(4) 报告期内受产品结构、原材料价格波动以及新增产能等因素的影响，公司综合毛利率有所波动，符合实际情况，具有合理性；报告期内，子公司湖南世耀来源于第三方的营业收入占比较低，对公司综合毛利率影响较小；

(5) 结合公司在手订单及期后经营情况分析，公司业绩稳定且具可持续性。

(二) 说明针对营业收入、境外收入的核查程序，包括但不限于函证、访谈等，说明核查比例和核查结论，对收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1、核查程序

(1) 由于公司经销营业收入比例分别为 87.99%、89.74 和 90.51%，因此，针对营业收入执行的核查程序详见问题 1 之“主办券商回复问题 1、（三）分别说明对经销收入、经销商终端销售情况的核查程序和核查比例，包括但不限于函证、走访等，说明核查结果，对经销收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见”

关于境外客户收入核查具体比例如下：

① 境外客户访谈比例

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
境外视频访谈金额	809.92	1,108.64	785.37
境外收入金额	1,803.17	3,380.65	2,446.13
境外访谈占比	44.92%	32.79%	32.11%

② 境外客户函证比例情况

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
境外收入	1,803.17	3,380.65	2,446.13
发函数量	31	38	24
发函金额	1,235.27	2,136.65	1,172.66
境外收入发函比例	68.51%	63.20%	47.94%
回函数量	28	35	21
回函金额	1,142.08	1,964.37	1,073.15
境外收入回函比例	63.34%	58.11%	43.87%
替代测试金额	93.19	172.28	99.5
替代测试比例	5.17%	5.10%	4.07%
境外收入回函及替代测试比例	68.51%	63.20%	47.94%

③ 境外收入细节测试比例

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
境外细节测试金额	802.88	1,943.42	1,909.36

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
境外收入金额	1,803.17	3,380.65	2,446.13
境外细节测试占比	44.53%	57.49%	78.06%

2、核查结论

经核查，主办券商认为，报告期内公司境外收入确认真实、准确、完整。

问题 3. 关于存贷双高。

根据申请材料，2023 年末、2024 年末和 2025 年 1-5 月末，货币资金分别为 3,327.05 万元、3,327.05 万元和 5,589.48 万元，短期借款分别为 2,901.50 万元、2,901.50 万元和 7,414.47 万元。

请公司：（1）说明公司同时存在较大规模货币资金和短期借款的原因；货币资金是否存在使用限制，若存在请说明报告期各期末受限货币资金的有关情况；（2）说明 2025 年 1-5 月末短期借款大幅增长的原因及合理性，说明短期借款资金的具体用途；说明还款计划和还款能力，是否存在长短期偿债风险和流动性风险，是否影响持续经营能力。

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】

（1）说明公司同时存在较大规模货币资金和短期借款的原因；货币资金是否存在使用限制，若存在请说明报告期各期末受限货币资金的有关情况；

1、公司同时存在较大规模货币资金和短期借款的原因

单位：万元

类别	2025.5.31	较同期变动	2024.12.31	较同期变动	2023.12.31
货币资金	5,589.48	-372.16	5,961.64	2,634.59	3,327.05
短期借款	7,414.47	459.37	6,955.10	4,053.60	2,901.50
存贷比例	75.39%	-10.33%	85.72%	-28.95%	114.67%

注：存贷比例=货币资金/短期借款

报告期各期末，公司存贷比例分别为 114.67%、85.72%及 75.39%。2024 年末较 2023 年末变化较大，货币资金增加 2,634.59 万元，短期借款增加 4,053.60 万元，存贷比例减少 28.95%；2025 年 1-5 月较 2024 年末货币资金和短期借款变化较小，货币资金减少 372.16 万元，短期借款增加 459.37 万元，存贷比例减少 10.33%。

存款和贷款金额均较大主要是公司基于日常营运资金需求、融资渠道单一等方面的考虑，具体分析如下：

（1）日常营运资金需要

随着市场需求的增长，生产能力的同步扩大，公司对营运资金的需求也同步增加。因此，为保证日常经营业务的稳定运行，公司需要预留足够的资金保障营运的顺畅、支持公司业务的增长。

（2）融资渠道单一

作为非上市公司，公司融资渠道较为单一，在生产经营过程中，公司主要从所在地银行取得借款。虽然报告期内公司经营状况良好，货币资金相对充裕，但考虑到后续银行信贷政策等存在不确定性，控制未来业务波动时可能出现的流动资金风险，公司仍需保留一定的银行贷款。

2、货币资金是否存在使用限制，若存在请说明报告期各期末受限货币资金的有关情况；

货币资金除银行活期存款外，公司购买定期存款，该等资金均不存在使用限制，可以随时补充流动资金，又可以获取高于活期的利息收入。

综上所述，公司货币资金余额较高还存在一定规模短期借款是出于谨慎考虑，为了保证生产和经营的资金需求，根据公司目前的融资条件以及发展阶段，保障一定的安全资金容量具有合理性。

（2）说明 2025 年 1-5 月末短期借款大幅增长的原因及合理性，说明短期借

款资金的具体用途；说明还款计划和还款能力，是否存在长短期偿债风险和流动性风险，是否影响持续经营能力。

1、报告期内短期借款增减变化情况

报告期各期末，公司短期借款的增减变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2025.5.31	变动比例	2024.12.31	变动比例	2023.12.31
短期借款	7,400.00	6.47%	6,950.00	139.66%	2,900.00
借款利息	14.17	177.84%	5.10	240.00%	1.50
合计	7,414.17	6.60%	6,955.10	139.71%	2,901.50

2024 年末较 2023 年末短期借款增加 4,053.60 万元，变动比例为 139.71%，增长幅度较大，主要有以下原因：

（1）公司运营的需求

2024 年较 2023 年应收账款增加 300.17 万元，应收款项融资增加 25.79 万元，存货增加 975.14 万元，其他流动资产增加 250.51 万元，随着公司销售额的增加和生产能力的扩大，日常运营有资金缺口，需要补充流动资金，公司相应进行了外部借款。

（2）子公司对资金的需求

子公司湖南世耀处于前期建设阶段，对于资金需求较大，主要包含日常运营支出、人员筹备和前期备货购买原材料的资金储备，需要通过外部银行借款来补足资金缺口。

2025 年 1-5 月较 2024 年末短期借款增加 459.07 万元，变动比例为 6.60%，增长幅度较小，主要是公司日常运营的需求，通过银行借款相应补充部分流动资金。

2、报告期末短期借款余额情况

截至 2025 年 5 月末短期借款余额为 7,400.00 万元，将于合同约定时间进行还款。本银行借款余额具体情况如下：

单位：万元

银行名称	合同借款日期	合同还款日期	借款余额
北京银行	2025/4/21	2026/3/27	900.00
工商银行	2024/6/21	2025/6/19	1,000.00
光大银行	2024/12/16	2025/12/11	800.00
交通银行	2024/9/13	2025/9/13	1,000.00
农业银行	2024/9/25	2025/9/25	1,000.00
招商银行	2024/7/19	2025/7/19	700.00
中国银行	2024/6/28	2025/6/28	1,000.00
中信银行	2024/8/21	2025/8/21	1,000.00
合计			7,400.00

截止本回复日，公司已还款 5,700.00 万元。2025 年 12 月末公司尚需还款 800.00 万元，2026 年 3 月末公司需还款 900.00 万元，随着公司的经营及现金流积累，有足够的资金保障来偿还借款。

2025 年第四季度及 2026 年第一季度收入预期情况如下：

单位：万元

项目	2026 年第一季度		2025 年第四季度		2024 年第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
当季收入	4,000.00	20.00%	4,000.00	26.67%	3,593.44	32.20%
全年收入	20,000.00	100.00%	15,000.00	100.00%	11,159.79	100.00%

注：公司 2025 年第四季度及 2026 年第一季度为按照 2022 年至 2024 年营业收入平均增长率预测得出，不代表业绩承诺。（下同）

由上表可知，随着子公司湖南世耀基地的产能释放，公司的收入持续增长，在营收计划实现的情况下，公司长短期偿债风险和流动性风险较小且在可控制的范围内；业务不断地增长搭配及产能能力的提升，为公司持续经营提供了合理的保障。

【主办券商回复】

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

（1）访谈公司财务总监，了解公司货币资金借款较为充裕情况下，借款的规模较大的原因及合理性；

（2）获取并查阅报告期内货币资金明细表、银行余额调节表、开户清单、银行对账单、征信报告等，并向银行发函进行确认，确认报告期各期末货币资金是否存在使用受限情况；

（3）获取并查阅借款台账及借款合同，了解借款本金、借款用途、借款日期、还款期限等信息，并向银行发函进行确认；结合公司经营情况经营业绩的预期情况等分析公司的还款能力，是否存在长短期偿债风险和流动性风险，是否影响持续经营能力；

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

（1）公司维持较高的货币资金与借款余额具有合理性；各报告期末货币资金不存在使用受限的情况；

（2）2025 年 1-5 月末短期借款大幅增长的原因主要为生产规模扩大，以及子公司湖南世耀建设开发阶段资金需求较大。公司具有还款能力，长短期偿债风险和流动性风险较低且可控，不影响持续经营能力。

问题 4. 关于固定资产和在建工程。

根据申请材料，报告期内公司固定资产和在建工程规模较大，2023 年末、2024 年末和 2025 年 1-5 月末固定资产分别为 590.99 万元、8,582.33 万元和 8,566.79 万元，在建工程分别为 7,163.57 万元、1,505.31 万元和 2,429.70 万

元，为湖南世耀厂房建设项目；2024 年在建工程发生大规模转固。

请公司：（1）结合报告期内产量、产能利用率等生产经营情况说明固定资产规模较大的原因及合理性，与生产经营规模是否匹配，固定资产占营业收入比例与可比公司是否存在明显差异；说明报告期内公司固定资产的折旧政策（使用寿命、残值率、折旧方法），是否符合会计准则规定，与可比公司是否存在巨大差异及合理性，固定资产折旧是否充分计提；说明报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，未计提减值准备是否谨慎、合理，是否符合会计准则规定；（2）说明在建工程湖南世耀厂房建设项目的具体内容和用途，结合公司生产经营情况说明建设的必要性；说明建成投产后对公司产能、业绩、现金流的影响，是否存在产能无法消化的风险，如有请在公开转让说明书中进行重大事项提示；（3）说明报告期内在建工程主要供应商的名称、定价依据及公允性、公司及关键主体与主要供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；（4）说明报告期内在建工程的转固时点和作价依据是否充分，是否符合会计准则规定，是否存在提前或推迟转固的情形；说明转固后新增折旧对公司业绩的影响，相关固定资产是否存在减值风险。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对固定资产和在建工程的监盘程序、比例及结论，对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【公司回复】

（一）结合报告期内产量、产能利用率等生产经营情况说明固定资产规模较大的原因及合理性，与生产经营规模是否匹配，固定资产占营业收入比例与可比公司是否存在明显差异；说明报告期内公司固定资产的折旧政策（使用寿命、残值率、折旧方法），是否符合会计准则规定，与可比公司是否存在巨大差异及合理性，固定资产折旧是否充分计提；说明报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，未计提减值准备是否谨慎、合理，是否符合会计准则规定；

1、结合报告期内产量、产能利用率等生产经营情况说明固定资产规模较大的原因及合理性，与生产经营规模是否匹配，固定资产占营业收入比例与可比公司是否存在明显差异；

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 590.99 万元、8,582.33 万元和 8,566.79 万元，占资产总额比例分别为 3.71%、37.97%和 36.02%，新增的固定资产主要为房屋及建筑物、机器设备。

(1) 报告期内公司主要产品产量、产能和产能利用率情况

报告期内，公司主要产品的产量和产能利用率情况具体如下：

类别	项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
内镜诊疗器械	产能（件）	466,165.00	932,492.00	751,690.00
	产量（件）	302,871.00	675,148.00	559,906.00
	产能利用率	64.97%	72.40%	74.49%
骨科手术器械	产能（件）	187,163.00	479,639.00	281,001.00
	产量（件）	106,496.00	271,678.00	232,348.00
	产能利用率	56.90%	56.64%	82.69%
血液净化器械	产能（件）	119,393.00	110,185.00	1,867.00
	产量（件）	62,200.00	75,929.00	1,537.00
	产能利用率	52.10%	68.91%	82.32%
合计	产能（件）	772,721.00	1,522,316.00	1,034,558.00
	产量（件）	471,567.00	1,022,755.00	793,791.00
	产能利用率	61.03%	67.18%	76.73%

注 1：上表选取公司主要产品类别，结合劳动用工资源的调配，按照对应生产线运行 8-9 小时，一周工作六天的标准进行产能的测算。

2024 年，子公司湖南世耀基地一期的厂房于 2024 年 3 月转固，生产人员较 2023 年增幅较大以及相关设备尚处于产能调试爬坡阶段，由于新增员工的生产技术不熟练导致产品质量不稳定、效率低，因此拉低了整体产能利用率。

2025 年 1-5 月，由于湖南世耀有足够的空间存放产品所需的原材料和生产车间，基于公司的战略发展规划，将原在母公司投产的产品逐步调整至湖南生产基

地，故母公司在 2025 年 1-5 月人员有所优化调整，而湖南生产基地虽从 2024 年 3 月开始处于持续扩招员工，但 2024 年 11 月到 2025 年 5 月期间，员工流动率较前期有所增长，流动率增长主要由于年底春节前，部分人员由于自身原因申请离职以及公司进试用期考核淘汰一批人员，因此 2025 年 1-5 月的产能利用率较 2024 年下降 6.15 个百分点。

由于公司产属于劳动密集型产业，员工生产技术的熟练程度将直接影响到公司产品产量的高低，随着公司人员稳定以及生产技术的熟练，产能利用率将稳步提升，产品质量越来越稳定。

（2）报告期内公司经营情况

报告期内，公司报告期各期的营业收入分别为 8,746.36 万元、11,159.79 万元和 5,582.52 万元。公司产品包括内镜诊疗器械、骨科手术器械和血液净化器械，目前主要以内镜诊疗器械和骨科手术器械为主，该两类型产品收入占比超过 80.00%。

报告期内，公司主要产品的产量、销量和产销率具体情况如下：

类别	项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
内镜诊疗器械	产量（件）	302,871.00	675,148.00	559,906.00
	销量（件）	285,296.00	631,208.00	536,920.00
	产销率	94.20%	93.49%	95.89%
骨科手术器械	产量（件）	106,496.00	271,678.00	232,348.00
	销量（件）	102,391.00	222,549.00	183,361.00
	产销率	96.15%	81.92%	78.92%
血液净化器械	产量（件）	62,200.00	75,929.00	1,537.00
	销量（件）	59,721.00	66,434.00	1,225.00
	产销率	96.01%	87.49%	79.70%
合计	产量（件）	471,567.00	1,022,755.00	793,791.00
	销量（件）	447,408.00	920,191.00	721,506.00
	产销率	94.88%	89.97%	90.89%

注：上表选取公司产品类别项下的主要产品。

上述产品在报告期内产销率均维持在 90.00%左右，为满足持续的市场需求，公司必须具备足够的生产能力，需要建设较大面积的厂房来排布生产线、存储原材料和产成品；同时鉴于公司行业特殊性，需要购置大量符合监管条件、环境条件以及生产参数指标的生产设备以保证产品的产量和质量，从而维持高产销率，获取更多利润。

综上所述，报告期内公司产能利用率及经营情况良好，为满足市场需求、保持经营业绩持续增长，公司需要较大规模的厂房和具备特定行业标准的设备用于生产和存储，因此固定资产规模较大符合公司行业特点、具有业务合理性。

（3）固定资产占营业收入比例与可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司固定资产占营业收入比例与可比公司匹配情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
南微医学	营业收入	156,537.71	275,543.49	241,146.84
	固定资产	92,608.39	92,646.56	29,470.29
	固定资产占收入比率	29.58%	33.62%	12.22%
安杰思	营业收入	30,242.74	63,663.41	50,874.85
	固定资产	18,618.18	18,789.11	9,099.23
	固定资产占收入比率	30.78%	29.51%	17.89%
睿健医疗	营业收入	29,788.09	48,308.51	41,068.44
	固定资产	24,968.95	24,932.56	23,484.20
	固定资产占收入比率	41.91%	51.61%	57.18%
公司	营业收入	5,582.52	11,159.79	8,746.36
	固定资产	8,566.79	8,582.33	590.99
	固定资产占收入比率	63.94%	76.90%	6.76%

注：固定资产占营业收入比例为年化营业收入。

报告期内，公司固定资产净值占营业收入比例分别为 6.76%、76.90%和 63.94%。2024 年到 2025 年 5 月期间，固定资产规模显著扩张，主要驱动因素

为：公司为满足市场需求自 2021 年起战略性投入湖南世耀基地工程建设，该重点项目于 2024 年转固。

公司尚在产能爬坡阶段，但受制于新增产能尚未完全释放，营收增幅与固定资产增速存在阶段性时间性差异。与同业可比公司相比存在差异主要源于公司处于投资起步阶段，产能和业务正在释放阶段、产品结构正处于积极优化阶段，不论规模或所处行业阶段均异于较成熟的可比公司。

综上，公司正处于产能扩张与市场渗透的关键过渡期，现阶段固定资产占比偏高于可比公司，属于战略性投入的正常表现。随着新增产能的全面释放，经营效率指标将显著改善，资产结构与业务发展将形成良性互动，因此依据战略适配性评估，当前固定资产规模具备产能储备前瞻性与战略发展阶段高度匹配。

2、说明报告期内公司固定资产的折旧政策(使用寿命、残值率、折旧方法)，是否符合会计准则规定，与可比公司是否存在巨大差异及合理性，固定资产折旧是否充分计提；

报告期各期末，公司固定资产包括房屋建筑物、机器设备、运输设备以及电子设备及其他，各类固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法与同行业公司的对比情况具体如下：

公司名称	类别	折旧方法	使用寿命（年）	残值率（%）
公司	房屋建筑物	平均年限法	20	5
	机器设备	平均年限法	10	5
	运输工具	平均年限法	4	5
	电子设备及其他	平均年限法	5	5
南微医学	房屋建筑物	平均年限法	10-20	10
	机器设备	平均年限法	3-10	10
	运输工具	平均年限法	5	10
	电子设备及其他	平均年限法	5-10	10
安杰思	房屋建筑物	平均年限法	30	5
	机器设备	平均年限法	5-10	5

公司名称	类别	折旧方法	使用寿命（年）	残值率（%）
	运输工具	平均年限法	5	5
	电子设备及其他	平均年限法	5	5
睿健医疗	房屋建筑物	平均年限法	20-30	5
	机器设备	平均年限法	3-10	5
	运输工具	平均年限法	4-10	5
	电子设备及其他	平均年限法	3-10	5

注：同行业可比公司数据来源于年度报告、招股说明书等材料。

从上表可以看出，公司固定资产计提折旧方法与同行业可比公司一致，均采用年限平均法；公司固定资产折旧年限、残值率与同行业可比公司不存在重大差异，符合《企业会计准则第4号——固定资产》规定。

公司对固定资产已根据折旧政策进行了计提，报告期内折旧计提充分。

3、说明报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，未计提减值准备是否谨慎、合理，是否符合会计准则规定；

（1）报告期内固定资产减值测算的具体方法

报告期内，公司每年组织固定资产盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废；对正常使用的固定资产，公司首先在资产负债表日对各固定资产进行减值迹象的判断，如判断分析认为存在减值迹象的，则按照公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量的现值孰高与固定资产账面价值进行比较，若固定资产账面价值较高，则应计提减值准备。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》相关规定，公司报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象的判断情况如下：

序号	准则相关规定	公司相应情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司不存在原有固定资产当期市价出现大幅度下降的情形	否

序号	准则相关规定	公司相应情况	是否存在减值迹象
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司主营业务属于医疗仪器设备及器械制造业仍然具有广阔的市场前景。公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在报告期以及未来近期不会发生重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况，公司所在医疗仪器设备及器械制造行业风险报酬未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司均会对固定资产进行盘点，历次固定资产盘点过程中均未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司主营产品收入稳步增长，且历次固定资产盘点过程中均未发现主要资产存在闲置或提前终止使用的情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内公司各产线的经济绩效符合预期	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

（2）报告期内对固定资产进行减值测试的结果

报告期内公司固定资产（包括房屋建筑物、机器设备、运输工具及电子设备等）使用状态良好，经济绩效符合预期，未发现客观证据表明资产存在减值迹象。

公司的主要房屋建筑物系子公司湖南世耀所拥有的厂房及办公楼，当前子公司业务运营正常，房产等资产使用状态良好，未出现市场价值大幅下跌、遭受自然灾害或意外损坏、长期闲置等可能引发减值的迹象，因此，基于现有情况判断，房屋建筑物不存在减值风险。

公司的机器设备涵盖洁净车间系统、酒精淋洗系统等关键生产设备，报告期内，公司大部分产品毛利都维持较高水平，且产销率表现优异且处于高饱和状态，各生产线的经济绩效逐渐达到预期，设备运行效率与产出效益良好，未出现因技术淘汰、使用效能下降等导致的减值迹象。因此，公司机器设备能够持续为公司创造稳定的经济利益流入，无需计提减值准备。

公司的运输工具主要为办公用乘用车，目前均处于正常使用状态，车辆性能稳定，未发生重大事故或严重损耗等情况，不存在减值迹象。

公司的电子设备及其他类的资产主要包括本公司的电脑、办公家具、电子仪器等，这些设备性能良好，均处于正常使用状态，能够满足公司日常办公与生产运营的需求，未出现因技术更新换代过快、损坏无法修复或长期闲置不用等导致的减值迹象。

综上所述，报告期各期末，公司主要房屋建筑物使用状况良好，机器设备产销率高，经济绩效符合预期，运输工具及电子设备等其他资产均正常使用且性能稳定，未发现任何损坏、长期闲置或其他可能引发资产减值的迹象。因此，公司未计提固定资产减值准备合理合规，遵循了会计准则的相关规定。

（二）说明在建工程湖南世耀厂房建设项目的具体内容和用途，结合公司生产经营情况说明建设的必要性；说明建成投产后对公司产能、业绩、现金流的影响，是否存在产能无法消化的风险，如有请在公开转让说明书中进行重大事项提示；

1、说明在建工程湖南世耀厂房建设项目的具体内容和用途，结合公司生产经营情况说明建设的必要性；

（1）湖南世耀厂房建设项目的具体内容和用途如下：

项目	具体内容	用途	目前所在状态
一期工程	厂房建设和生产设备仪器系统安装	主要用于生产各种医疗器械产品	分步实施，已完工交付
	办公楼、宿舍楼的建设及对应的	用于研发、办公及员工餐	分步实施，建设

	配套设备	饮住宿	中
二期工程	厂房建设和生产设备仪器系统安装	主要用于生产各种医疗器械产品	分步实施，未开工

(2) 湖南世耀厂房建设的必要性：

随着公司业务规模持续扩张，原有生产能力已难以满足市场需求及战略发展要求。报告期内，公司通过新建建设工程、购置先进生产设备，有效提升了产能与运营效率，产销率保持高位，经营业绩稳步增长。综合考虑未来规划、成本控制及行业竞争力，公司湖南世耀建设项目投资具备高度必要性，具体分析如下：

①现有产能不足，制约业务规模扩张

母公司原有租赁厂房场地有限，已无法满足公司生产线扩展、原材料及产成品存储需求，导致生产效率受限。现有设备产能难以支撑未来战略升级需求。

维持高产销率并形成规模优势，需通过新建厂房排布智能化生产线，提升自动化水平，来降低单位生产成本。

先进设备购置是保障产品质量、缩短交付周期、满足客户定制化需求的关键。

②公司经营业绩稳健，财务表现优异

报告期内公司主要产品的产销率分别为 90.89%、89.97%和 94.88%，经营情况良好，为满足市场需求及保持经营业绩持续增长，公司需要较大规模的厂房和配备足够的设备用于生产和存储，市场需求稳步增长，新增产能可随业务增长快速匹配消化。为同步行业发展，公司需要具备产能储备、技术升级等方面的前瞻性。

③湖南地区区域成本优势显著，利于强化盈利能力

母公司位于北京市，人工成本和土地成本均高于湖南，考虑未来发展规划，随着湖南一期工程的产能持续释放，逐渐形成规模效应后，其产品单位成本进一步降低，进而提高公司产品毛利率，增强盈利能力。

综上所述，公司在建工程投资是应对产能瓶颈、巩固市场地位、提升盈利能力的必然选择，具体体现为：

紧迫性，原有场地与设备无法支撑业务规模翻倍目标；

可行性，经营业绩稳健，现金流充足，湖南基地成本优势显著；

战略性，契合行业增长趋势，强化核心竞争力。

因此，报告期内湖南建设项目投资，符合公司历史产能不足，寻求长期发展利益，具备充分必要性。

2、说明建成投产后对公司产能、业绩、现金流的影响，是否存在产能无法消化的风险

（1）湖南基地建成后对产能的影响

公司新增产能主要为湖南生产基地一期工程，一期工程部分产能现在已交付并投入生产，导致内镜诊疗器械、骨科手术器械及血液净化器械产能均有较大提升，2024年达产后相比2023年产能增加情况如下：

单位：件

类别	2024 年度	2023 年度	同期比
内镜诊疗器械	932,492.00	751,690.00	24.05%
骨科手术器械	479,639.00	281,001.00	70.69%
血液净化器械	110,185.00	1,867.00	391.81%
合计	1,522,316.00	1,034,558.00	44.28%

注：由于血液净化器械2023年开始投产，为了数据可比将2023年产能数据已年化处理。

从上表可以看出，内镜诊疗器械产能增加24.05%，骨科手术器械增加70.69%，血液净化器械原有北京产能较少，湖南生产基地一期工程达产达到约11.00万件，相比2023年增加391.81%，达产后三类主要产品产能均大幅提高。

当前公司对湖南生产基地产能提升的安排，分为两期工程来实现，一期生产项目工程已投产，在2024年转固；一期工程中用于研发、办公及员工餐饮住宿

相关工程正在建设中，预计 2025 年底前建成。公司二期工程主要是在一期厂房投入后，分段实施产能投入，公司预计 2026 年订单及销售有明显提升后分步进行实施。

(2) 投产后对业绩及现金的影响情况

截止 2025 年 9 月末，公司 2025 年 1-9 月未经审计的营业收入金额为 10,900.68 万元，与 2024 年度全年营业收入金额较为接近，主要系湖南产能经过阶段性磨合后效率有所提升；产能得到提升且客户订单有所上升，导致 2025 年 1-9 月销售额增长显著，营业收入、毛利率及经营现金流量净额相比上年全年均有明显上升，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度
营业收入	10,900.68	11,159.79
毛利率	54.59%	48.42%
净利润	2,229.48	961.77
经营现金流量净额	3,291.70	2,664.24

注：2025 年 1-9 月合并收入及净利润未经审计。

子公司湖南世耀生产基地在 2024 年转固，产能逐步提升，2025 年及 2026 年度营业收入分别预计达到 15,000.00 万元及 20,000.00 万元，2025 年第四季度及 2026 年第一季度预计收入增加至 4,000.00 万元左右，营收预计及各期对比情况如下：

2025 年第四季度及全年预计收入与 2024 年比较情况如下：

单位：万元

项目	2025 年第四季度		2024 年第四季度	
	金额	占比	金额	占比
当季收入	4,000.00	26.67%	3,593.44	32.20%
全年收入	15,000.00	100.00%	11,159.79	100.00%

2026 年第一季度及全年预计收入与 2025 年比较情况如下：

单位：万元

项目	2026 年第一季度		2025 年第一季度	
	金额	金额	占比	占比
当季收入	4,000.00	20.00%	3,096.28	20.64%
全年收入	20,000.00	100.00%	15,000.00	100.00%

基于公司现有产能情况，2025 年 1-9 月合并收入与上年全年销售收入持平，全年预计收入有望增至 15,000 万元；在公司产能扩充产量同步提升的协同作用下，2025 年 1-9 月净利润及经营现金流净额均超越 2024 年全年水平，子公司投产后公司整体产能显著提升、2025 年 1-9 月及以后期间可预见的营收等业绩指标呈积极向好态势、经营现金流亦大幅增长，根据现有业务增幅判断，报告期内新增产能预期消化风险处于较低水平；

此外公司二期项目建设将紧密结合订单需求、市场增长态势以及产品研发进度，综合考虑厂房建设与新增产能投入事宜。鉴于湖南子公司新增产能采取分步投入、逐步达产的方式，从整体布局上看，其新增产能预期消化风险同样较小。

(三) 说明报告期内在建工程主要供应商的名称、定价依据及公允性、公司及关键主体与主要供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

报告期内，公司对 100.00 万元以上在建工程供应商的采购情况如下：

单位：万元；%

序号	供应商	主要工程	结算方式	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
				金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	平江县城关建筑工程有限公司	基建工程	1、工程进度款的支付：乙方每 30 天申报一次进度款，必须经双方核实确认后，由甲方支付至乙方当期实际完成工程量金额的 80%作为工程进度款。 2、结算款的支付：竣工验收合格，承包人应在 30 天内向发包人递交竣工结算报告及相关资料，办理结算后 30 天内，甲方累计支付乙方至实际工程结算价的 95%。 3、保修金的支付：工程结算款的 5%作为保修金，待工程竣工验收合格满两年后如无质量问题、无发生甲方代扣代付维修费用，则甲方在 30 天内无息支付 5%。	812.99	87.95	1,253.55	61.23		
2	中土华夏（北京）建设工程有限公司平江分公司	设备系统	1、合同签订后 10 个工作日内，甲预付款 450 万元，剩余 1250 万元按以下付款进度分阶段支付。 2、施工人员进场开工后 20 个工作日内，付款 125 万元，即剩余款项的 10%。 3、工程项目主体完成 50%工程量，付款 375 万元整，			311.93	15.24	1,247.71	51.56

序号	供应商	主要工程	结算方式	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
				金额	占比	金额	占比	金额	占比
			即剩余款项的 30%。项目主体完成 80%工程量，付款 250 万元整，即剩余款项的 20%。 4、工程内容全部完成，并且初步验收合格，付款 312.5 万元，即剩余款项的 25%。 5、工程最终验收合格后 5 个工作日内，付款 125 万元整，即剩余款项的 10%。 6、尾款（质量保证金）自最终验收合格之日起一年后，如工程质量无问题，则于 5 个工作日内付清尾款 62.5 万元，即剩余款项的 5%。						
3	湖南大盈建设工程有限公司	基 建 工程	1、工程进度款的支付：乙方每 30 天申报一次进度款，必须经双方核实确认后，由甲方支付至乙方当期实际完成工程量金额的 80%作为工程进度款。 2、结算款的支付：竣工验收合格，承包人应在 30 天内向发包人递交竣工结算报告及相关资料，办理结算后 30 天内，甲方累计支付乙方至实际工程结算价的 95%。 3、保修金的支付：工程结算款的 5%作为保修金，待工程竣工验收合格满两年后如无质量问题、无发生甲方代扣代付维修费用，则甲方在 30 天内无息支付 5%。					963.76	39.83
	合计			812.99	87.95	1,565.48	76.47	2,211.46	91.38

由上表可见，报告期内公司主要在建工程投入为湖南世耀一期工程建筑工程和生产设备安装系统工程。公司确定采购工程或设备定价依据主要通过市场化询价和比价的方式，结合供应商资质、规模、产品质量和历史合作情况等综合因素后确定供应商，与其采购价格。

公司一期厂房的土建供应商为湖南大盈建设工程有限公司，该供应商报价与其他供应商的情况对比情况如下：

单位：万元；m²；元/m²

供应商名称	建筑物所在地	报价金额	建筑面积	单位造价	实际控制人	主营业务	是否与公司存在关联关系或异常资金往来
湖南省应天工程科技有限公司	一期工程：生产厂房 3#、4#、5#	4,839.38	28,583.90	1,693.00	李晚姣	房屋建筑工程、市政公用工程、安防系统工程、建设工程、城市轨道交通设施工程、公路工程、公路建筑安装工程、水利水电工程、防腐保温工程、城市及道路照明工程、室外体育设施工程、景观和绿地设施工程、亮化工程的施工；公路标志施工；公路沿线设施养护施工；环保工程设施施工；建筑防水、防腐保温工程施工；消防设施工程设计与施工；工程咨询；土石方工程服务；地基与基础工程专业承包；房屋装饰；房屋维修；建筑结构加固补强；通信设施安装工程服务；地坪工程设计、施工；机电设备安装服务；智能化安装工程服务；钢结构工程专业承包；建筑幕墙工程专业承包；结构性金属制品制	否

供应商名称	建筑物所在地	报价金额	建筑面积	单位造价	实际控制人	主营业务	是否与公司存在关联关系或异常资金往来
						造；建筑劳务分包；建筑工程机械与设备租赁；物业管理；建筑材料销售。	
平江县城关建筑工程有限公司	一期工程：生产厂房 3#、4#、5#	4,459.09	28,583.90	1,560.00	徐解平	建筑业企业资质证书>>许可的范围从事建筑活动。	否
湖南大盈建设工程有限公司	一期工程：生产厂房 3#、4#、5#	4,350.42	28,583.90	1,515.35	刘晓华	水利水电工程、环保设施工程、城市及道路照明工程、建筑防水、防腐保温工程、园林绿化工程、房屋建筑工程的施工；市政公用工程施工总承包；公路工程施工总承包；机电工程施工总承包；铁路、道路、隧道和桥梁工程建筑；建筑装饰和装修业；风景园林工程设计服务；古建筑工程专业承包；消防设施工程专业承包；建筑幕墙工程专业承包；地基与基础工程专业承包；建筑劳务分包；工程咨询；建材批发；钢结构工程专业承包；建筑行业建筑工程设计；智能化安装工程服务；机电设备安装工程专业承包。	否

公司一期的综合办公楼及宿舍公寓楼土建供应商为平江县城关建筑工程有限公司，该供应商报价与其他供应商的情况对比情况如下：

单位：万元；m²；元/m²

供应商名称	建筑物所在地	报价金额	建筑面积	单位造价	实际控制人	主营业务	是否与公司存在关联关系或异常资金往来
平江县城关建筑工程有限公司	一期工程：综合楼及公寓楼	2,902.26	18,640.64	1,556.95	徐解平	按湖南省建设厅颁发的<<建筑业企业资质证书>>许可的范围从事建筑活动。	否
路达建设集团有限公司平江天岳分公司	一期工程：综合楼及公寓楼	3,189.84	18,640.64	1,711.23	尹强	建设工程施工；路基路面养护作业；住宅室内装饰装修（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）一般事项：承接总公司工程建设业务；对外承包工程；工程管理服务；园林绿化工程施工；土石方工程施工；体育场地设施工程施工；建筑工程机械与设备租赁；信息技术咨询服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
湖南志远建设有限公司平江分公司	一期工程：综合楼及公寓楼	3,153.28	18,640.64	1,691.61	吴凯	土木工程建筑业为主	否

由上表可知，子公司湖南世耀生产基地项目的单位造价符合当地供应商造价水平，具有合理性。双方根据工程进行中双方定期验收并确认工程进度，依据施工方提供的结算清单经公司审批后确认并进行付款。

中土华夏（北京）建设工程有限公司平江分公司为公司一期3号厂房洁净车间工程基础装修、设备平台、水电工程、气力系统、冷却水系统的设备工程供应商，该供应商与其他供应商的报价情况如下：

单位：万元

供应商名称	报价内容	报价金额	实际控制人	主营业务	是否与公司存在关联关系或异常资金往来
中土华夏（北京）建设工程有限公司平江分公司	3#厂房：一层、二层基础装修及空调、水电等工程	1,051.75	和海军	施工总承包；专业承包；劳务分包；工程咨询；房地产开发；建设工程项目管理；工程勘察；工程设计；园林绿化；技术开发、推广；销售建筑材料、机电设备、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）；租赁机械设备。	否
东莞市卓为空调机电设备有限公司	3#厂房：一层、二层基础装修及空调、水电等工程	1,094.54	胡家勇	一般项目：环境保护专用设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；制冷、空调设备销售；家用电器安装服务；普通机械设备安装服务；专用设备修理；通用设备修理；机械设备研发；机械设备销售；气体、液体分离及纯净设备销售；电子专用设备销售；节能管理服务；办公设备销售；建筑装饰材料销售；市场营销策划；品牌管理；货物进出口；技术进出口；工程管理服务；工业工程设计服务；专业设计服务。许可项目：建设工程施工；住宅室内装饰装修。	否
深圳市德勤装饰工程有限公司	3#厂房：一层、二层基础装修及空	1,356.89	饶建平	建筑装饰材料的销售；平面设计、国内贸易、经营进出口业务；建筑智能化软件系统的研发；新材料、新工艺的研发；地坪漆、安全	否

供应商名称	报价内容	报价金额	实际控制人	主营业务	是否与公司存在关联关系或异常资金往来
司	调、水电等工程			标识牌的销售；产品设计；展览展示策划。土石方工程施工。消防器材销售；建筑材料销售；软件开发；工程管理服务；信息技术咨询服务；消防技术服务；金属门窗工程施工。	

综上所述，公司主要在建工程供应商中不存在关联方，相应交易背景具有合理性和必要性，公司与主要在建工程供应商之间交易定价参照市场价格对多家供应商进行比价确定，定价公允，公司及关键主体与主要供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

(四) 说明报告期内在建工程的转固时点和作价依据是否充分，是否符合会计准则规定，是否存在提前或推迟转固的情形；说明转固后新增折旧对公司业绩的影响，相关固定资产是否存在减值风险。

1、说明报告期内在建工程的转固时点和作价依据是否充分，是否符合会计准则规定，是否存在提前或推迟转固的情形；

报告期内，公司主要在建工程项目的转固情况具体如下：

单位：万元

类别	2024 年度 转固金额	转固依据	支持性证据	作价依据
基建工程	4,627.59	建筑完工，达到各建筑功能预定条件，可使用	各项工程竣工验收报告、车间特定性能达标检测合格报告、生产使用记录	建筑工程实际发生
设备系统	3,072.65	设备完成安装调试完成，达到可运行使用	设备安装验收单	设备购买安装实际发生
合计	7,700.24			

(1) 在建工程结转固定资产的作价依据

公司根据《企业会计准则》的要求，对在建工程项目转固时点的判断标准为在建工程在达到预定可使用状态时转入固定资产。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，按照估计价值确定其成本并计提折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不再调整原已计提的折旧。

报告期内，公司在建工程依据工程造价合同，根据实际工程决算确定，包括在建期间发生的各项工程支出、工程达到预定可使用状态发生的其他相关费用等。

(2) 转固时点情况

湖南世耀一期的生产工程于 2024 年 2 月验收完工，达到预定可使用状态；于 2024 年 3 月结转固定资产；湖南世耀在建一期的其他经营配套设备陆续到货并完成安装调试达到预定可使用状态并于 2024 年 4-9 月结转固定资产。

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》第四条的规定，固定资产同时满足下列条件的，才能予以确认：（1）与该固定资产有关的经济利益很可能流

入企业；（2）该固定资产的成本能够可靠地计量。根据《企业会计准则第4号——固定资产》第九条的规定：“自行建造的固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”，即在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产。

报告期内，公司在建工程在达到预定可使用状态时，按建筑工程及配套设备实际发生成本转入固定资产，达到预定可使用状态时点具体依据为工程设备实际投入使用时或出具正式的验收合格报告。

对于设备类资产，设备到厂后公司需要对设备进行安装调试，设备调试至可生产状态后，公司组织相关部门对设备进行验收，设备验收合格后出具《设备安装验收报告》，财务部门依据设备安装验收报告日期作为在建工程转入固定资产时点。

综上所述，公司各项在建工程归集准确、完整，结转固定资产的作价依据准确合理，公司在建工程核算符合《企业会计准则》的规定，转固时点恰当，不存在提前或延迟转固的情形。

2、说明转固后新增折旧对公司业绩的影响，相关固定资产是否存在减值风险。

报告期内，转固后新增折旧对公司业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年度
转固的固定资产金额		7,700.24
转固新增折旧	214.67	370.10
利润总额	1,291.05	1,354.98
转固新增折旧占利润总额比例	16.63%	27.31%

由上表可知，公司在建工程转固后新增折旧对公司2024年度和2025年1-5月各期利润总额的影响金额分别为370.10万元和214.67万元，占比分别为27.31%和16.63%，对公司业绩存在一定影响。

未来，公司将采取一系列积极销售措施开拓市场，不断提升公司产品在当地的渗透程度和市场份额。此外，公司还将采取加大力度开发终端品牌客户、积极开拓海外市场以及挖掘代工客户等措施来扩大销售规模，逐步提升总体产能利用率，提升盈利能力，从而降低新增折旧对于公司业绩的影响。

综上，报告期内在建工程转固后新增折旧对公司业绩存在一定影响，公司将采取一系列积极销售措施开拓市场，扩大销售规模，逐步提升产能利用率，提升盈利能力；公司对固定资产、在建工程是否存在减值迹象进行了判断，不存在减值迹象。因此，在建工程转固形成的相关固定资产不存在减值风险。

【主办券商回复】

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对固定资产和在建工程的监盘程序、比例及结论，对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

1、核查程序

（1） 获取报告期各期末公司固定资产规模及报告期各期公司主要产品生产线的设计产能、产销量、产能利用率数据，分析固定资产规模与主要产品产能、产销量变动的匹配性；

（2） 访谈公司管理层，了解公司现有产能及新增产能情况，湖南世耀厂房建设项目的具体内容和用途，建设的必要性，结合医疗器械行业现状、发展前景等综合分析本次新建项目的必要性、公司是否有消化新建项目新增产能的能力及具体措施；

（3） 查阅同行业公司固定资产折旧政策，与公司的固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等比较，分析是否存在差异及合理性，是否符合企业会计准则，核查折旧计提的充分性；

（4） 了解报告期各期末公司对固定资产、在建工程执行减值测试的情况，复核公司资产减值测试是否谨慎、合理，是否符合会计准则规定；

(5) 通过网站查询公司在建工程的主要供应商基本情况及股权信息，检查供应商是否具备相应的履约能力，是否与公司及其实际控制人存在关联关系；

(6) 通过检查其他供应商的报价资料了解工程定价是否公允，核查公司及其实际控制人银行流水，检查与公司在建工程主要供应商是否存在异常资金往来；

(7) 获取公司固定资产、在建工程盘点资料，对固定资产、在建工程实施监盘，实地查看主要生产设备、房屋建筑物使用情况及在建工程项目的建设情况，检查固定资产、在建工程是否存在毁损、盘亏、长期闲置的情形；

(8) 获取当期新增的在建工程明细表，抽查大额新增在建工程的原始凭证，检查公司在建工程科目归集的内容是否符合会计准则的规定；查阅公司在建工程明细表、在建工程设备调试、整改或验收记录以及与转固相关的凭证等；了解并复核公司在建工程转固时点及依据，判断该转固时点的合理性；访谈公司相关负责人，了解公司报告期内主要在建工程的基本情况及在建工程施工进度，是否存在提前或推迟转固调节利润的情形；

(9) 针对固定资产的监盘程序：①房屋及建筑物：账面记录与房屋建筑物实物进行核对；②运输设备：账面记录与实物进行核对；③生产设备：现场查看，核对设备卡片、数量、运行状况等；④办公设备及电子设备：根据规格型号与实物进行核对；⑤逐项盘点实物并与盘点表核对确认是否一致，对盘点过程中发现的有毁损、无使用价值、待报废固定资产等情况进行备注说明，如确认存在盘点差异，则予以记录并查明原因；⑥盘点完毕后，盘点人员在盘点表上签字确认；2025年5月31日的具体盘点比例如下：

单位：万元

资产类别	资产总原值	盘点总金额	盘点比例
电子设备	89.68	38.67	43.11%
机器设备	4,429.82	4,132.87	93.30%
其他设备	364.06	342.70	94.13%
运输设备	33.46	33.46	100.00%
房屋及建筑物	4,633.97	4,633.97	100.00%

合计	9,550.99	9,181.67	96.13%
----	----------	----------	--------

(10) 针对在建工程的监盘程序：2025 年 5 月 31 日，主要对子公司湖南世耀的一期工程的综合办公楼及公寓楼进行实地盘点查看完工进度，盘点结束后，盘点人在盘点记录上签字确认。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

(1) 报告期内公司固定资产规模较大具有合理原因，与生产经营规模匹配，固定资产占营业收入比例与可比公司存在一定差异，主要是公司所处发展阶段与可比公司不同，具备合理性。固定资产折旧政策与可比公司不存在重大差异，折旧计提充分；

(2) 公司报告期内固定资产、在建工程减值测试的方法、减值迹象的判断合理，未计提减值准备符合企业会计准则的相关规定；

(3) 湖南世耀厂房建设项目系公司考虑自身经营发展的需要及行业未来发展前景做出的决策，具有必要性；公司认为在建工程建设完成后不会对公司经营业绩产生不利影响的说明与我们在核查中了解的情况基本一致；

(4) 报告期内公司在建工程定价公允，公司及关键主体与主要供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

(5) 公司在建工程转固时点及作价依据充分，符合会计准则规定，不存在提前或推迟转固调节利润的情形，在建工程转固后新增折旧对公司业绩存在一定影响，但公司转固后净利润及经营现金流状况良好，相关固定资产不存在减值风险。

问题 5. 关于经营合规性。

根据申请文件，(1) 2022 年 9 月，南微医学科技股份有限公司起诉公司发明专利存在侵权，一审判决要求公司停止涉案专利产品的生产并对南微医学科技股份有限公司进行赔偿；(2) 公司主营业务为内镜诊疗、骨科手术、血液净

化等领域医疗器械产品的研发、生产和销售，产品包括二类、三类医疗器械；

（3）报告期内公司存在劳务派遣用工占员工总数超 10%的情形；（4）截至报告期末，公司住房公积金缴纳比例为 49.64%。

请公司：（1）说明报告期各期涉诉专利产品的收入金额及占比情况，停止生产涉案专利产品对公司生产经营是否存在重大不利影响，最新诉讼进展；公司其他产品是否存在专利侵权的潜在诉讼风险；说明诉讼相关事项预计负债计提是否充分；（2）关于医疗器械产品。①说明公司属于第二类、第三类医疗器械的产品类型，生产、销售相关产品是否按规定取得注册、备案或许可；②说明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》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；（3）说明劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形；劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，是否与公司存在关联关系；劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规，规范整改情况，期后是否再次发生；（4）测算可能补缴的社保及住房公积金金额及对公司生产经营的影响，说明扣除应缴费用后是否仍符合挂牌条件。

请主办券商及会计师核查事项（1），并发表明确意见。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】

（1）说明报告期各期涉诉专利产品的收入金额及占比情况，停止生产涉案专利产品对公司生产经营是否存在重大不利影响，最新诉讼进展；公司其他产品是否存在专利侵权的潜在诉讼风险；说明诉讼相关事项预计负债计提是否充分。

1、报告期各期涉诉专利产品的收入金额及占比情况

2022年9月30日，南微医学科技股份有限公司向北京知识产权法院提起诉讼，请求判令：（1）公司立即停止侵害其拥有的第 ZL201410222753.7 号发明专利权（即涉案专利）的行为，即立即停止制造、销售许诺销售 HC-10-195/26、HC-10-195/26P、HC-14-195/26、HC-14-195/26P、HC-10-165/26、HC-10-165/26P 型号的可旋转重复开闭软组织夹……根据南微医学的诉讼请求，公司被指控的可旋转重复开闭软组织夹的销售金额及占比如下：

单位：万元

2023 年度	涉诉专利产品年度销售额	561.46
	主营业务收入	8,746.36
	占比	6.42%
2024 年度	涉诉专利产品年度销售额	586.95
	主营业务收入	11,158.39
	占比	5.26%
2025 年 1-5 月	涉诉专利产品年度销售额	234.04
	主营业务收入	5,570.31
	占比	4.20%

2023年12月19日，北京知识产权法院作出一审判决：（1）公司停止侵害原告南微医学科技股份有限公司拥有的第 ZL201410222753.7 号发明专利权的行为，即停止制造、许诺销售、销售型号为 HC-10-195/26 的可旋转重复开闭软组织夹。根据上述判决，公司涉案型号为 HC-10-195/26 的可旋转重复开闭软组织夹的销售金额及占比如下：

单位：万元

2023 年度	涉诉专利产品年度销售额	375.87
	主营业务收入	8,746.36
	占比	4.30%
2024 年度	涉诉专利产品年度销售额	455.71
	主营业务收入	11,158.39
	占比	4.08%
2025 年 1-5 月	涉诉专利产品年度销售额	185.09

	主营业务收入	5,570.31
	占比	3.32%

公司产品包括内镜诊疗、骨科手术、血液净化等多个大类，2023 年-2025 年 5 月，公司内镜诊疗器械收入占主营业务收入的比例分别是 56.44%、52.14%、49.25%。2023 年-2025 年 5 月，被指控侵权的专利产品占主营业务收入的比例分别是 6.42%、5.26%、4.20%，一审法院认定侵权专利产品占主营业务收入的比例分别为 4.30%、4.08%、3.32%，相关产品收入占比较小。公司的收入不依赖涉诉被指控或提及的可旋转重复开闭软组织夹产品，停止生产涉案专利产品对公司的未来生产经营发展不存在重大不利影响。

2、最新诉讼进展

原告	被告	基本案情/诉讼事由	最新案件进展	对公司的影响
南微医学科技股份有限公司	公司	<p>1、2022 年 9 月 30 日，南微医学科技股份有限公司向北京知识产权法院提起诉讼，请求判令：（1）公司立即停止侵害其拥有的第 ZL201410222753.7 号发明专利权（即涉案专利）的行为，即立即停止制造、销售许诺销售 HC-10-195/26、HC-10-195/26P、HC-14-195/26、HC-14-195/26P、HC-10-165/26、HC-10-165/26P 型号的可旋转重复开闭软组织夹；（2）公司赔偿其经济损失 1,000.00 万元；（3）公司赔偿其维权合理支出 25 万元。</p> <p>2、2023 年 12 月 19 日根据北京知识产权法院的一审判决：（1）公司停止侵害原告南微医学科技股份有限公司拥有的第 ZL201410222753.7 号发明专利权的行为，即停止制造、许诺销售、销售型号为 HC-10-195/26 的可旋转重复开闭软组织夹；（2）公司应承担经济赔偿款 700,000.00 元和案件受理费 43,300.00 元，上述金额共计 743,300.00 元。</p> <p>3、2024 年 1 月，公司向最高人民法院提出上诉，提出（1）涉案专利有较大可能被宣告无效，本案一审应当中止而未中</p>	公司上诉，二审已开庭，尚未判决	公司的专利诉讼案件不涉及公司的核心专利或技术，不会对公司生产经营产生重大不利影响，不会导致公司不符合挂牌条件，亦不会构成本次挂牌的实质性法律障碍

		止，程序违法；（2）被诉侵权产品未落入涉案专利的保护范围，一审判决事实认定错误；（3）被诉侵权产品属于现有技术，未侵犯涉案专利的专利权；（4）即使认为被诉产品落入涉案专利保护范围，一审判决赔额也远远高于该产品的获利。		
--	--	--	--	--

3、公司其他产品是否存在专利侵权的潜在诉讼风险

截至本反馈意见回复出具之日，公司的其他产品不存在侵权的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

4、说明诉讼相关事项预计负债计提是否充分

根据北京知识产权法院 2023 年 12 月的一审判决，公司应承担经济赔偿款 700,000.00 元和案件受理费 43,300.00 元，上述金额共计 743,300.00 元，公司已在 2023 年计提预计负债。

（2）关于医疗器械产品。①说明公司属于第二类、第三类医疗器械的产品类型，生产、销售相关产品是否按规定取得注册、备案或许可；②说明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》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。

1、说明公司属于第二类、第三类医疗器械的产品类型，生产、销售相关产品是否按规定取得注册、备案或许可

A. 公司属于第二类、第三类医疗器械的产品类型

（1）第二类医疗器械产品

序号	生产方	产品名称
1	中科盛康	一次性使用内窥镜用套扎器
2	中科盛康	一次性使用穿刺器

3	中科盛康	一次性脉冲冲洗器
4	中科盛康	医用个人防护系统
5	中科盛康	内镜超声吸引活检针
6	中科盛康	经皮胃造瘘套装
7	中科盛康	球囊型经皮胃造瘘管
8	中科盛康	一次性使用取石网篮
9	中科盛康	一次性使用内窥镜用导丝
10	中科盛康	一次性使用驱血止血套环
11	中科盛康	一次性使用结扎装置
12	中科盛康	可旋转重复开闭软组织夹
13	中科盛康	一次性脉冲冲洗引流器
14	中科盛康	一次性射频等离子消融手术电极
15	中科盛康	一次性使用鼻胆引流管
16	中科盛康	一次性使用胆管引流管
17	中科盛康	一次性使用内镜用活体取样钳
18	中科盛康	带涂层一次性使用内窥镜活体取样钳套装

(2) 第三类医疗器械产品

序号	生产方	产品名称
1	中科盛康	一次性使用热活检钳
2	中科盛康	一次性使用内窥镜用注射针
3	中科盛康	一次性使用高频切开刀
4	中科盛康	一次性使用血液过滤器
5	中科盛康	一次性使用血液灌流器
6	中科盛康	一次性使用乳头括约肌切开刀
7	中科盛康	一次性使用自体血液回收器
8	中科盛康	一次性使用高频止血钳
9	中科盛康	一次性使用等离子手术电极
10	中科盛康	一次性使用电圈套器

B. 公司的生产相关产品已按规定取得注册、备案或许可

根据《医疗器械监督管理条例》，生产第一类医疗器械需办理生产备案，生产第二类、第三类医疗器械应取得相应生产许可。公司及其子公司湖南世耀均已

取得相应《医疗器械生产许可证》及《第一类医疗器械生产备案凭证》，具体情况如下：

权利人	证照名称	证照号	颁发机构	生产范围	备案日期/ 有效期
中科盛康	第一类医疗器械生产备案凭证	京通药监械生产备 20200004 号	北京市食品药品监督管理局	I 类：I-4 注射、护理和防护器械	2021.08.24
中科盛康	医疗器械生产许可证	京药监械生产许 20100025 号	北京市药品监督管理局	2017 版分类目录：III 类：III-01-03 高频/射频手术设备及附件，III-10-02 血液分离、处理、贮存器具，III-10-04 血液净化及腹膜透析器具，III-14-01 注射、穿刺器械，III-14-02 血管内输液器械；II 类：II-01-03 高频/射频手术设备及附件，II-02-04 手术器械-钳，II-02-07 手术器械-针，II-02-12 手术器械-穿刺导引器，II-02-15 手术器械-其他器械，II-14-04 止血器具，II-14-05 非血管内导（插）管，II-14-07 清洗、灌洗、吸引、给药器械，II-14-13 手术室感染控制用品	2024.06.26 -2029.06.25
湖南世耀	医疗器械生产许可证	湘药监械生产许 20250009 号	湖南省药品监督管理局	II 类：14-07 清洗、灌洗、吸引、给药器械；14-05 非血管内导（插）管；02-15 手术器械-其他器械；III 类：14-01-注射、穿刺器械；10-04-血液净化及腹膜透析器具；01-03-高频/射频手术设备及附件。	2025.01.14 -2030.01.13

公司生产第一类医疗器械已取得相应备案信息表，生产第二类、第三类医疗

器械已按规定取得注册证，具体如下：

(1) 第一类医疗器械备案信息表

序号	权利人	证照名称	证照号	颁发机构	产品名称	备案日期
1	中科盛康	第一类医疗器械备案信息表	京通械备20200007	北京市通州区市场监督管理局	医用隔离面罩	2025.06.11
2	中科盛康	第一类医疗器械备案信息表	京通械备20200003	北京市通州区市场监督管理局	医用隔离眼罩	2025.06.13
3	中科盛康	第一类医疗器械备案信息表	京通械备20200006	北京市通州区市场监督管理局	隔离衣	2025.06.13

(2) 二类医疗器械注册证

序号	权利人	证照名称	证照号	颁发机构	产品名称	有效期
1	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20162020568	北京市药品监督管理局	一次性使用内窥镜用套扎器	有效期至2026.06.07
2	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20162020989	北京市药品监督管理局	一次性使用穿刺器	有效期至2026.06.17
3	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20212140507	北京市药品监督管理局	一次性脉冲冲洗器	有效期至2026.09.09
4	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20172140059	北京市药品监督管理局	医用个人防护系统	有效期至2027.01.11
5	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20222020220	北京市药品监督管理局	内镜超声吸引活检针	有效期至2027.05.15
6	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20222140333	北京市药品监督管理局	经皮胃造瘘套装	有效期至2027.08.11
7	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20222140334	北京市药品监督管理局	球囊型经皮胃造瘘管	有效期至2027.08.11
8	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20222020438	北京市药品监督管理局	一次性使用取石网篮	有效期至2027.10.24

		械注册证		理局		
9	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20232020249	北京市药品监督管理局	一次性使用内窥镜用导丝	有效期至2028.04.23
10	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20232140251	北京市药品监督管理局	一次性使用驱血止血套环	有效期至2028.04.23
11	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20232020252	北京市药品监督管理局	一次性使用结扎装置	有效期至2028.04.23
12	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20182020315	北京市药品监督管理局	可旋转重复开闭软组织夹	有效期至2028.10.14
13	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20182140324	北京市药品监督管理局	一次性脉冲冲洗引流器	有效期至2028.10.25
14	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20192010325	北京市药品监督管理局	一次性射频等离子消融手术电极	有效期至2029.06.17
15	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20242140713	北京市药品监督管理局	一次性使用鼻胆引流管	有效期至2029.11.25
16	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20242140714	北京市药品监督管理局	一次性使用胆管引流管	有效期至2029.11.25
17	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20242020753	北京市药品监督管理局	一次性使用内镜用活体取样钳	有效期至2029.12.09
18	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	京械注准20252020784	北京市药品监督管理局	带涂层一次性使用内窥镜活体取样钳套装	有效期至2030.08.19

(3) 三类医疗器械注册证

序号	权利人	证照名称	证照号	颁发机构	产品名称	有效期
1	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	国械注准20213010060	国家药品监督管理局	一次性使用热活检钳	有效期至2026.01.25
2	中科	中华人民共和国	国械注准	国家药品	一次性使用	有效期至

	盛康	和国医疗器械注册证	20163141548	监督管理局	内窥镜用注射针	2026.03.08
3	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	国械注准 20213010246	国家药品监督管理局	一次性使用高频切开刀	有效期至 2026.04.08
4	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	国械注准 20163141391	国家药品监督管理局	一次性使用血液过滤器	有效期至 2026.06.20
5	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	国械注准 20223101628	国家药品监督管理局	一次性使用血液灌流器	有效期至 2027.12.13
6	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	国械注准 20243011706	国家药品监督管理局	一次性使用乳头括约肌切开刀	有效期至 2029.09.04
7	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	国械注准 20153101844	国家药品监督管理局	一次性使用自体血液回收器	有效期至 2029.10.30
8	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	国械注准 20253011274	国家药品监督管理局	一次性使用高频止血钳	有效期至 2030.06.26
9	中科盛康	医疗器械注册证	国械注准 20253011703	国家药品监督管理局	一次性使用等离子手术电极	有效期至 2030.08.24
10	中科盛康	中华人民共和国医疗器械注册证	国械注准 20203010913	国家药品监督管理局	一次性使用电圈套器	有效期至 2030.11.24

C.公司销售相关产品已取得备案或许可的情况

根据《医疗器械经营监督管理办法》，经营第一类医疗器械不需许可和备案，经营第二类医疗器械实行备案管理，经营第三类医疗器械实行许可管理。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，但应当符合本条例规定的经营条件。报告期内，中科盛康存在销售非自行生产的医疗器械的情况，其已取得《医疗器械经营许可证》，具体情况如下：

权利人	证照名称	证照号	颁发机构	经营范围	备案日期/ 有效期
中	医疗	京通药	北京市通	2002 版目录：III类：6801，6802，6803，	2025.02.19-

科盛康	器械经营许可证	监械经营许 20250005 号	州区市场监督管理局	6804, 6805, 6806, 6807, 6808, 6810, 6812, 6813, 6815, 6816, 6821, 6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备, 6823, 6824, 6825, 6826, 6827, 6828, 6830, 6831, 6832, 6833, 6840 (仅限不需冷链储运诊断试剂), 6841, 6845, 6846, 6854, 6855, 6856, 6857, 6858, 6863, 6864, 6865, 6866, 6870 2017 版目录: III类: 01, 02, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 10, 12, 13, 14, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 6840 体外诊断试剂 (不需冷链运输、贮存)	2030.02.18
-----	---------	------------------	-----------	--	------------

综上, 公司及其子公司分别属于境内第一类、第二类、第三类医疗器械的产品均已经按监管要求完成产品备案或获得产品注册证; 公司生产第一类医疗器械需办理备案, 生产第二类、第三类医疗器械应取得相应生产许可, 公司及其子公司已经取得该等生产备案或许可; 公司在其住所或者生产地址销售自产医疗器械无需办理备案或许可, 销售非自产第三类医疗器械需取得经营许可, 其已取得该等备案或经营许可。

2、说明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

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。

公司依据《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》《医疗器械注册人开展不良事件监测工作指南》等规定建立了医疗器械不良事件监测制度, 如《医疗

器械不良事件报告控制程序》《医疗器械不良事件监测控制程序》《医疗器械突发性群体不良事件应急预案》，明确医疗器械不良事件监测工作的具体要求，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，及时、有效控制医疗器械上市后风险。

报告期内，公司共计发生 159 起不良事件，其中含 13 起主动上报。截至报告期末，公司已完成全部 159 起事件的调查、分析、评价、报告、控制、处理，并根据调查原因，制定并及时采取有效措施控制风险，验证纠正措施、预防措施的有效性，最大程度降低用械风险，对上市医疗器械的安全性进行持续研究，按要求开展风险评价及重点监测工作并提交相关报告，积极配合药品监督管理部门和监测机构开展的医疗器械不良事件监测相关工作。

在 159 起不良事件中，7 起为错报、误报、重复上报不良事件，91 起为终端客户操作原因或患者原因导致，30 起因运输或周转问题导致产品变形，9 起因个别原材料因素导致产品质量问题，22 起为偶发个例产品异常导致。公司通过对相关终端医院开展针对性培训，及时纠正不规范操作并做好预防工作。同时，公司已在官网制作并上传器械使用操作视频，帮助医护人员准确用械，规避因操作不当引发的手术风险。此外，公司通过全面评估产品风险，必要时通过优化产品设计、在说明书中增补相关提示与警示内容等方式，进一步控制并降低产品风险，切实保障临床用械安全。

报告期内，上述不良事件调查及处置均已经通过相关部门审核通过，未因相关医疗器械产品不良事件报告发生再评价或召回情形。

公司有关医疗器械产品不良事件不存在构成重大违法违规的情形，不会对公司生产经营产生不利影响。同时，报告期内公司不存在医疗器械产品不良事件相关的纠纷、诉讼、处罚等情况。

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，公司已制定并及时落实有效风险控制措施，未因相关医疗器械产品

不良事件报告发生再评价或召回情形；公司不存在产品质量相关纠纷、投诉或行政处罚，报告期内的医疗器械产品不良事件不会对公司生产经营造成重大影响。

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》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

A. 《广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》等法律法规及规范性文件对医疗器械产品推广的相关规定

（1）医疗器械产品推广主要法律法规、行业监管规定

主要法律法规	主要内容
《中华人民共和国广告法（2021年修正）》	第十六条：医疗、药品、医疗器械广告不得含有下列内容：（一）表示功效、安全性的断言或者保证；（二）说明治愈率或者有效率；（三）与其他药品、医疗器械的功效和安全性或者其他医疗机构比较；（四）利用广告代言人作推荐、证明；（五）法律、行政法规规定禁止的其他内容。药品广告的内容不得与国务院药品监督管理部门批准的说明书不一致，并应当显著标明禁忌、不良反应。处方药广告应当显著标明“本广告仅供医学药学专业人士阅读”，非处方药广告应当显著标明“请按药品说明书或者在药师指导下购买和使用”。推荐给个人自用的医疗器械的广告，应当显著标明“请仔细阅读产品说明书或者在医务人员的指导下购买和使用”。医疗器械产品注册证明文件中有禁忌内容、注意事项的，广告中应当显著标明“禁忌内容或者注意事项详见说明书”。
	第四十六条：发布医疗、药品、医疗器械、农药、兽药和保健食品广告，以及法律、行政法规规定应当进行审查的其他广告，应当在发布前由有关部门对广告内容进行审查；未经审查，不得发布。
《医疗器械广告管理办法》	第二条：凡利用各种媒介或形式发布有关用于人体疾病诊断、治疗、预防，调节人体生理功能或替代人体器官的仪器、设备、装置、器具、植入物、材料及其相关物品的广告，均属本办法管理范围。
	第三条：医疗器械广告的管理机关是国家工商行政管理局和地方各级工商行政管理局；医疗器械广告证明的出具机关是国家医药管理局和省、自治区、直辖市医药管理局或同级医药行政管理部门。
《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学	第二条：药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告的审查适用本办法。未经审查不得发布药品、医疗器械、保健食品和特

主要法律法规	主要内容
用途配方食品广告 审查管理暂行办法》	<p>殊医学用途配方食品广告。</p> <p>第十三条：药品、特殊医学用途配方食品广告审查申请应当依法向生产企业或者进口代理人等广告主所在地广告审查机关提出。医疗器械、保健食品广告审查申请应当依法向生产企业或者进口代理人所在地广告审查机关提出。</p>
《互联网药品信息服务管理办法》 (2017年修正)	<p>第二条：本办法所称互联网药品信息服务，是指通过互联网向上网用户提供药品（含医疗器械）信息的服务活动。</p> <p>第三条：互联网药品信息服务分为经营性和非经营性两类。经营性互联网药品信息服务是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。非经营性互联网药品信息服务是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。</p> <p>第十条：提供互联网药品信息服务的网站发布的药品（含医疗器械）广告，必须经过食品药品监督管理部门审查批准。提供互联网药品信息服务的网站发布的药品（含医疗器械）广告要注明广告审查批准文号。</p>
《医疗器械监督管理条例》(2024修订)	<p>第六十条：医疗器械广告的内容应当真实合法，以经负责药品监督管理的部门注册或者备案的医疗器械说明书为准，不得含有虚假、夸大、误导性的内容。</p> <p>发布医疗器械广告，应当在发布前由省、自治区、直辖市人民政府确定的广告审查机关对广告内容进行审查，并取得医疗器械广告批准文号；未经审查，不得发布。</p> <p>省级以上人民政府药品监督管理部门责令暂停生产、进口、经营和使用的医疗器械，在暂停期间不得发布涉及该医疗器械的广告。</p> <p>医疗器械广告的审查办法由国务院市场监督管理部门制定。</p>

根据上述法律法规和规范性文件的规定，医疗器械广告内容应当真实合法，以经负责药品监督管理部门注册或者备案的医疗器械说明书为准，不得含有虚假、夸大、误导性的内容。发布医疗器械广告前，应当由市场监督管理部门以及药品监督管理部门对广告内容进行审查，并取得医疗器械广告批准文号。

（2）公司产品推广合法合规

公司医疗器械业务的客户主要为经销商，公司对外宣传途径以图文宣传和展会宣传为主，其中，图文宣传主要通过公司官网、微信公众号等平台，对公司基

本情况、发展历程、荣誉奖项、产品基本信息等进行介绍；展会宣传包括参加行业展览会、学术会议等，使用视频、宣传册等向行业内特定客户或群体展示和讲解公司产品。

公司相关官网、微信公众号、宣传册等平台主要展示医疗器械产品特点、适用范围、图样示例等基本信息，属于对公司医疗器械产品的客观描述，不属于医疗器械广告，因此，无须进行广告审查许可。

综上，报告期内，公司相关官网、微信公众号、宣传册等平台主要展示医疗器械产品特点、适用范围、图样示例等基本信息，属于对公司医疗器械产品的客观描述，不属于医疗器械广告，无须进行广告审查许可。

(3) 说明劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形；劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，是否与公司存在关联关系；劳务派遣比例超过 10% 是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规，规范整改情况，期后是否再次发生；

1、说明劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形

报告期内，劳务派遣员工从事的工作岗位均为车间操作工，主要负责装箱、倒箱和数量确认等生产中的辅助性工作，此类工作内容较为简单，员工经过简单培训即可上岗，岗位性质符合劳务派遣中临时性、辅助性或替代性的用工要求。

生产辅助性工作岗位人员本身存在一定流动性，而劳务派遣单位作为专业人力资源服务机构，拥有更丰富的人力储备与更广泛的招工渠道、招工方式，能够快速响应用工需求。由于公司的订单数量增加、交货期限紧张，导致正式员工数量满足不了用工需求，需要通过增加劳务派遣人员补足人力缺口、保障产出目标，因此使用劳务派遣人员具有必要性。

劳务派遣单位按照合同的约定为公司提供劳务派遣服务，公司按照合同约定的单价及劳务派遣员工人数，按月向劳务派遣单位结算款项，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

2、劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，是否与公司存在关联关系

报告期内，与公司有合作的劳务派遣单位基本情况如下：

（1）安徽永盛星亦人力资源有限公司

公司名称	安徽永盛星亦人力资源有限公司
法定代表人	王海超
成立时间	2022-08-17
注册资本	500 万元
股东信息	安徽阳汇科技有限公司 100%
主要人员	王海超（董事）、张丹（监事）、王振（财务负责人）
住所	安徽省蚌埠市固镇县连城镇马铺居委会 303 室
经营范围	许可项目：职业中介活动（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：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；家政服务；物业管理；企业管理；企业管理咨询；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；工业互联网数据服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；社会经济咨询服务；市场营销策划；建筑物清洁服务；市场调查（不含涉外调查）；软件开发；广告设计、代理；广告制作；会议及展览服务；装卸搬运；生产线管理服务；包装服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（编号：34080220230048）

（2）北京广信时代企业管理有限公司

公司名称	北京广信时代企业管理有限公司
法定代表人	孙二伟
成立时间	2018-07-20

注册资本	200 万元
股东信息	孙二伟 95% 尹德先 5%
主要人员	孙二伟（董事）、王振（财务负责人）
住所	北京市通州区北皇木厂街 1 号院 1 号楼 13 层 1303
经营范围	一般项目：企业管理；餐饮管理；酒店管理；市场调查（不含涉外调查）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；五金产品批发；珠宝首饰批发；针纺织品销售；电子产品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；食用农产品批发；服装服饰批发；鞋帽批发；宠物食品及用品批发；会议及展览服务；包装服务；翻译服务；广告发布；企业管理咨询；社会经济咨询服务；税务服务；企业形象策划；商标代理；礼仪服务；组织文化艺术交流活动；装卸搬运；小微型客车租赁经营服务；信息系统集成服务；货物进出口；通讯设备修理；健身休闲活动；宠物服务（不含动物诊疗）；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；物业管理；国际货物运输代理；洗染服务；游乐园服务；礼品花卉销售；日用百货销售；日用品批发；办公用品销售；办公设备销售；建筑装饰材料销售；建筑材料销售；消防器材销售；机械设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；通讯设备销售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；摩托车及零配件批发；汽车零配件批发；玩具销售；体育用品及器材批发；化妆品批发；照相机及器材销售；日用杂品销售；文具用品批发。（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：食品销售；建筑劳务分包；建设工程施工；理发服务；劳务派遣服务；住宅室内装饰装修。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（编号：京劳派 1120312Y202506167695）

(3) 北京人多多人力资源管理有限公司

公司名称	北京人多多人力资源管理有限公司
法定代表人	王少春
成立时间	2019-01-24
注册资本	1000 万元

股东信息	王少春 90% 天津奥讯科技有限公司 10%
主要人员	王少春（董事、经理、财务负责人）、张亚（监事）
住所	北京市北京经济技术开发区荣华南路 10 号院 5 号楼 14 层 1702 室
经营范围	许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：企业管理；企业形象策划；企业管理咨询；市场调查（不含涉外调查）；会议及展览服务；装卸搬运；包装服务；建筑材料销售；建筑工程机械与设备租赁；社会经济咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；金属材料销售；服装服饰批发；建筑装饰材料销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；打字复印；专业保洁、清洗、消毒服务；城市绿化管理；生产线管理服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（京劳派 1030312Y202507154570）

经对比该劳务派遣单位与中科盛康的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

综上所述，劳务派遣单位均具备了相应的业务资质，其资质符合法律法规的要求；劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

3、劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规

报告期内，出于业务发展需要，公司存在劳务派遣人员，具体如下：

项目	2025.5.31	2024.12.31	2023.12.31
员工人数	417	384	229
劳务派遣用工人数	2	20	28
用工总人数	419	404	257
劳务派遣用工占比	0.48%	4.95%	10.89%

报告期内，公司存在劳务派遣比例超过 10%的情况，根据《劳务派遣暂行规定》《劳动合同法》相关规定，用工单位使用的被派遣劳动者数量不得超过其用

工总量的 10%。劳务派遣单位、用工单位违反有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款。

根据北京市公共信用信息中心出具的《市场主体专用信用报告（有无违法违规信息查询版）》，中科盛康在人社领域等 36 个领域不存在违法记录信息。中科盛康已在劳动行政部门责令改正前就相关违法行为进行整改，被处罚风险较低；报告期内，中科盛康实际超出法规规定的劳务派遣比例仅为 0.89%，违法行为显著轻微，且已进行整改，相关行政部门未予以行政处罚，不属于《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》规定的重大违法违规行为。公司的实际控制人针对劳务派遣事项已出具承诺：“若公司因报告期内劳务派遣比例不符合相关规定受到行政处罚或遭受任何损失的，本人承诺补偿公司因此而发生的所有损失”。

综上，中科盛康因报告期内曾经存在劳务派遣人员比例超过 10% 而受到行政处罚的风险较低，不构成重大违法行为。

4、规范整改情况，期后是否再次发生

公司在产生用工需求时，已通过直接招聘新员工的方式进行整改，与新招聘员工直接签订《劳动合同》，以此降低对劳务派遣人员的需求。截至本反馈意见回复出具之日，公司已无劳务派遣人员。

综上，公司存在报告期内劳务派遣比例超过 10% 的情况，公司已积极整改，上述事项已于报告期末整改完毕，不存在因劳务派遣比例超标由劳动行政部门责令限期改正而逾期不改正的情形。公司期后未再发生劳务派遣比例超过 10% 的情况。

（4）测算可能补缴的社保及住房公积金金额及对公司生产经营的影响，说明扣除应缴费用后是否仍符合挂牌条件。

按照报告期各期公司执行的缴纳基数和缴存比例经模拟测算，报告期内，公司需补缴的社保及住房公积金金额以及对当期利润总额的影响情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度
应补缴的社保费用①	53.6531	82.7467
应补缴的住房公积金费用②	41.1185	81.8629
应补缴的社保及住房公积金费用合计 ③=①+②	94.7716	164.6096
归属于母公司所有者的净利润④	1,900.67	961.77
扣除测算可能补缴费用后的归属于母 公司所有者的净利润⑤=④-③	1,805.90	797.16
扣除非经常性损益后归属母公司所有 者的净利润⑥	1,166.08	663.17
扣除测算可能补缴费用后的扣除非经 常性损益后归属母公司所有者的净利 润⑦=⑥-③	1,071.31	498.56

经测算，扣除社保公积金影响后，公司最近两年归属于母公司所有者的净利润分别为 1,805.90 万元、797.16 万元，公司最近两年扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 1,071.31 万元、498.56 万元；公司最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，公司仍满足新三板挂牌条件。

为避免上述风险对公司经营业绩造成不利影响，实际控制人已对员工社会保险和住房公积金缴纳情况出具如下承诺：“如中科盛康及子公司因有关政府部门或司法机关认定需补缴社会保险和住房公积金，或因社会保险和住房公积金事宜受到处罚，或被任何相关方以任何方式提出有关社会保险和住房公积金的合法权利要求，本人将督促中科盛康及其子公司及时整改，并全额承担经有关政府部门或司法机关认定的需由中科盛康及子公司补缴的全部社会保险和住房公积金、罚款或赔偿款项，全额承担被任何相关方以任何方式要求的社会保险费和住房公积金或赔偿款项，不向中科盛康及子公司追偿，保证中科盛康及子公司不会因此遭受任何损失。”

【主办券商回复】

请主办券商及会计师核查事项（1），并发表明确意见。请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。

1、核查程序

(1) 查阅南微医学科技股份有限公司提起的涉及中科盛康的相关专利诉讼的起诉书、判决书等诉讼文件；

(2) 查阅立信会计出具的《审计报告》；

(3) 取得中科盛康销售明细并访谈公司销售人员，计算公司涉诉产品报告期各期销售收入及占比，评估对公司经营业绩的影响；

(4) 与中科盛康研发部门相关人员了解涉诉专利与公司产品中应用的技术的差异，了解公司相关业务中涉诉产品、涉诉同类型产品；了解相关专利诉讼的进展以及是否还存在其他产品诉讼，分析对公司经营业绩和持续经营能力可能产生的影响。

2、核查结论

涉诉专利产品收入占比较小，中科盛康收入不依赖涉诉被指控或提及的可旋转重复开闭软组织夹产品，停止生产涉案专利产品对中科盛康生产经营不存在重大不利影响。本案二审已开庭，尚未判决。除前述专利案件外，中科盛康的其他产品不存在侵权的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。诉讼相关事项预计负债计提充分。

请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。

1、核查程序

(1) 查阅《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械监督管理条例》等主要行业监管规定；

(2) 获取中科盛康及其子公司的医疗器械生产许可证及备案凭证、医疗器械注册及备案凭证；

(3) 获取中科盛康的《医疗器械经营许可证》；

(4) 获取中科盛康按照医疗器械生产和经营的法律法规的要求制定的《医疗器械不良事件报告控制程序》《医疗器械不良事件监测控制程序》《医疗器械突发性群体不良事件应急预案》等制度；

(5) 获取中科盛康及其子公司主管部门出具的信用报告；

(6) 查阅国家医疗器械不良事件监测信息系统关于中科盛康报告期内医疗

器械不良事件报告统计表、公司医疗器械产品风险评价报告；

(7) 查询中国裁判文书网、威科先行、信用中国、北京市药品监督管理局等公开网站公开信息，核查中科盛康及其子公司涉及的诉讼、仲裁、行政处罚、立案调查、产品事故、产品不良事件或其他纠纷情况，确认公司是否存在医疗事故或医疗纠纷相关纠纷、产品召回、投诉或行政处罚事项；

(8) 访谈中科盛康质量法规部负责人，了解并确认中科盛康报告期内医疗器械产品不良事件的处理、再评价或召回情况；

(9) 查阅《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》《互联网药品信息服务管理办法》等法律法规和规范性文件，了解中科盛康产品推广相关监管政策；

(10) 访谈中科盛康销售部门负责人，了解中科盛康报告期内医疗器械产品推广的具体方式及途径、广告发布及广告审查准予许可情况，判断中科盛康医疗器械广告的管理、发布活动是否合法合规。

(11) 访谈中科盛康人力资源负责人；

(12) 查阅中科盛康报告期各期末及期后的员工花名册和劳务派遣名单；

(13) 查阅北京市公共信用信息中心出具的《市场主体专用信用报告（有无违法违规信息查询版）》；

(14) 查阅中科盛康实际控制人出具的《关于劳务派遣的承诺函》；

(15) 查阅劳务派遣单位的工商信息、《劳务派遣经营许可证》。

(16) 查阅中科盛康员工花名册、社保、住房公积金的月度缴纳明细、《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》，分析未足额缴纳社保及住房公积金的风险，并测算未足额缴纳社保及住房公积金金额，结合实际控制人出具的承诺，分析补缴对中科盛康经营业绩的影响。

2、核查结论

(1) 中科盛康属于第二类、第三类医疗器械的产品均已按规定取得注册、备案或许可，报告期内，不存在未注册即生产、销售的情形。

(2) 报告期内，中科盛康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，未因相关医疗器械产品不良事件报告发生再评价或召回情形；中科盛康不存在产品质量相关纠纷、投诉或行政处罚，报告期内的医疗器械产品不良事件不会对公司生产经营造成重大影响。

（3）报告期内，中科盛康相关官网、微信公众号、宣传册等平台主要展示医疗器械产品特点、适用范围、图样示例等基本信息，属于对公司医疗器械产品的客观描述，不属于医疗器械广告，无须进行广告审查许可。

（4）报告期内，中科盛康采取劳务派遣的形式满足日常生产经营需要具有一定的商业合理性与必要性，中科盛康与合作的劳务派遣公司之间均根据合同约定及时结算，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形；报告期内，中科盛康合作的劳务派遣单位均取得了所需的相关业务资质，符合法律法规要求，中科盛康与劳务派遣单位不存在关联关系；对于中科盛康在报告期内曾经出现的劳务派遣比例超过 10% 的情形，公司现已整改完成，且整改完成后未再发生此类情形。

（5）扣除社保公积金影响后，中科盛康最近两年归属于母公司所有者的净利润分别为 1,805.90 万元、797.16 万元，最近两年扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 1,071.31 万元、498.56 万元；公司最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，公司仍满足新三板挂牌条件。为避免上述风险对公司经营业绩造成不利影响，实际控制人已对员工社会保险和住房公积金缴纳情况出具如下承诺：“如中科盛康及子公司因有关政府部门或司法机关认定需补缴社会保险和住房公积金，或因社会保险和住房公积金事宜受到处罚，或被任何相关方以任何方式提出有关社会保险和住房公积金的合法权利要求，本人将督促中科盛康及其子公司及时整改，并全额承担经有关政府部门或司法机关认定的需由中科盛康及子公司补缴的全部社会保险和住房公积金、罚款或赔偿款项，全额承担被任何相关方以任何方式要求的社会保险费和住房公积金或赔偿款项，不向中科盛康及子公司追偿，保证中科盛康及子公司不会因此遭受任何损失。”

问题 6. 关于历史沿革。

根据申请文件，（1）2021 年 9 月，公司注册资本由 3,158.00 万元减少至 1,052.67 万元；（2）2021 年、2023 年，公司通过员工持股平台湖南优星达实施股权激励。

请公司：（1）结合减资相关方的协议约定或其他安排，说明公司减资的原因及必要性、合理性；结合公司就减资事项履行的内部审议、通知债权人、公告等程序情况，说明减资程序是否符合《公司法》等相关规定及公司章程要求，公司、公司股东及利益相关方就减资事项是否存在纠纷或潜在争议；（2）说明湖南优星达的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；（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，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项（1）（2），就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合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，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。请主办券商、会计师核查第（3）事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（1）结合减资相关方的协议约定或其他安排，说明公司减资的原因及必要性、合理性；结合公司就减资事项履行的内部审议、通知债权人、公告等程序

情况，说明减资程序是否符合《公司法》等相关规定及公司章程要求，公司、公司股东及利益相关方就减资事项是否存在纠纷或潜在争议

1、结合减资相关方的协议约定或其他安排，说明公司减资的原因及必要性、合理性

2021 年，公司筹备股份制改造（以下简称“股改”）工作。根据股改相关法律法规要求，企业需实缴全部注册资本。鉴于当时股东客观上不具备足额缴纳剩余注册资本的资金实力，若强行要求股东出资，将显著增加股东资金压力，甚至可能影响股改进程及公司后续发展。为适配股改要求、缓解股东出资压力、保障公司资本结构与实际资金能力相匹配，经审慎研究，公司决定对未实缴部分的注册资本实施减资，该操作具有明确的现实背景和业务必要性，具备合理性。

2、结合公司就减资事项履行的内部审议、通知债权人、公告等程序情况，说明减资程序是否符合《公司法》等相关规定及公司章程要求，公司、公司股东及利益相关方就减资事项是否存在纠纷或潜在争议

本次减资程序符合当时有效的《中华人民共和国公司法（2018 修正）》等相关法律法规及公司章程的规定，具体流程如下：

内部审议程序：2021 年 9 月 27 日，公司召开股东会，全体股东一致同意将公司注册资本由 3,158.00 万元减至 1,052.67 万元，决策程序合法有效。

债权人通知义务履行情况：公司股东会决议作出之日起十日内，公司已针对性地向供应商、经销商、借款银行等已知债权人逐一通知了本次减资事宜，确保已知债权人及时知晓相关情况。

履行通知与公告义务：除前述已向已知债权人履行通知义务外，公司亦于 2021 年 9 月 28 日在《北京晚报》上依法刊登了减资公告，全面履行了法定的通知及公告义务。

处理债权人异议：2021 年 11 月 23 日，公司出具《债务清偿或者债务担保情况的说明》：“截至说明出具日，无任何单位或个人向公司提出清偿债务或提

供相应担保的请求。至此，本公司债务已清偿完毕，对外也无任何担保行为，如有遗留问题，由各股东按照原来的注册资本数额承担责任。”

2021年11月23日，公司取得换发的营业执照。经公司及公司股东、利益相关方的确认，各方主体就减资事项不存在纠纷或潜在争议。

(2) 说明湖南优星达的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

1、说明湖南优星达的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排

公司股权激励实际参加人员均为公司员工。湖南优星达的合伙人的出资来源核查具体情况如下表：

序号	股权激励实际参加人员姓名	认缴出资额 (万元)	是否仍为湖南优星达的合伙人	出资来源
1	江乐阳	74.87271	是	自有资金
2	文章	18.15096	是	自有资金
3	徐启宝	18.15096	是	自有资金
4	张志远	18.15096	是	自筹资金
5	李韩	9.07548	是	自有资金
6	张春云	9.07548	是	自有资金
7	李艳华	9.07548	是	自有资金
8	李明	9.07548	是	自有资金
9	张典森	9.07548	是	自有资金
10	王梦营	4.53774	是	自有资金
11	吴丽丽	4.53774	是	自有资金
12	姚伟建	4.53774	是	自有资金
13	杨金花	4.53774	是	自有资金
14	郭婧	4.53774	是	自有资金
15	韩慧	4.53774	是	自有资金

16	唐瑶	4.53774	是	自有资金
17	梁拴义	2.26887	是	自有资金
18	李明轩	0.907548	是	自有资金
19	蒋文山	0.907548	是	自有资金
20	越文峰	0.907548	是	自有资金
21	周章 ¹	0.907548	是	自有资金
22	任颖	0.907548	是	自有资金
23	冯露蓉	0.907548	是	自有资金
24	邢进	0.907548	是	自有资金
25	乔玉培	0.907548	是	自有资金
26	李湘	0.907548	是	自有资金
27	陈亚娟	0.907548	是	自有资金
28	崔西英	0.907548	是	自有资金
29	路平	0.907548	是	自有资金
30	潘伟章	0.907548	是	自有资金
31	江栖梧	0.907548	是	自有资金
32	程思远	0.907548	是	自有资金
33	袁风娇	0.907548	是	自有资金
34	江明明	0.907548	是	自有资金
35	江耀	0.907548	是	自有资金
36	李雨轩	0.907548	是	自有资金
37	尹周	0.907548	是	自有资金

根据湖南优星达合伙人出资前后银行流水，受让离职员工合伙份额时支付份额转让价款的支付凭证、离职员工退出湖南优星达时签署的《合伙企业财产份额转让协议》并经股权激励实际参加人员确认，通过湖南优星达间接持有公司股份的股东不存在代持或其他利益安排。

2、股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

股权激励实施具体情况如下：

¹ 2025年8月25日，郭美麟离职，周章受让郭美麟持有的合伙企业份额。

2021年1月8日，公司召开股东会，审议通过《北京中科盛康科技股份有限公司股权激励计划》，激励的方式为作为公司激励对象的员工通过持股湖南优星达间接持有公司股权，激励对象将为湖南优星达的有限合伙人。本次激励对象共计4人，认购价格参照公司2020年12月31日的净资产定价为1.43元；激励股份来源为湖南优星达向公司增资认购股份。

2021年3月5日，员工持股平台湖南优星达设立，由公司实际控制人江乐阳担任执行事务合伙人。普通合伙人江乐阳和各有限合伙人签署《湖南优星达投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》。

2021年3月28日，公司召开股东会，审议通过湖南优星达成为公司股东的事项。

2021年9月30日，湖南优星达向公司缴纳出资款226.481万元，认购公司股份数为158.00万股。

2021年9月27日，公司召开股东会，审议通过公司注册资本由3,158.00万元减少到1,052.67万元的事项。同时公司对股权激励计划修订，激励股份由原来的158.00万股变更为52.67万股，本次修订后，认购价格由1.43元变更为4.3元。本次激励修订方案审核通过后，公司与4名激励对象中的3名对象（除江乐阳外）签署补充协议，按照本次激励方案对相关股权激励事项进行调整。

2023年12月15日，公司召开股东会，审议通过《关于北京中科盛康科技股份有限公司2023年度股权激励计划的议案》。此次激励的方式仍为作为公司激励对象的员工通过持股湖南优星达间接持有公司股权，激励对象将为湖南优星达的有限合伙人。本次激励对象共计33人，认购价格参照公司2023年9月30日的净资产定价为9.50元；本次激励计划的股份来源于湖南优星达执行事务合伙人江乐阳转让的其持有的湖南优星达份额。激励对象通过受让江乐阳持有的湖南优星达的合伙份额，进而间接持有公司股权，激励对象不直接持有公司股权。本次激励计划的有效期为3年，自股东会审议通过之日起生效。本次激励方案审核通过后，公司与前次激励方案确定的4名激励对象中的3名对象（除江乐阳外）签署补充协议，按照本次激励方案对相关股权激励事项进行调整。

综上，本次股权激励实施按照公司章程以及相应制度履行了内部决策程序，并办理了工商变更登记，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额及其授予计划。

(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，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定。

1、公司股权激励计划安排

2021 年 3 月经公司股东会批准员工股权激励计划，本计划通过湖南优星达投资合伙企业（有限合伙）实施；2021 年 9 月执行第一轮员工股权激励计划，实施人员为 3 人（除江乐阳外），行权价格参照公司净资产定价为 4.30 元；2023 年 12 月执行第二轮员工股权激励实施人员为 33 人，行权价格参照公司净资产定价为 9.50 元。

第一次股权激励具体情况：激励对象的范围激励对象为公司高层管理人员、主要技术骨干和骨干员工。本次股权激励计划授予的激励股权数量为公司 1.20% 的股权，对应注册资本为 126,320.40 元。根据本次激励计划授予激励对象的股权总量不超过上述激励股权数量，激励股权每股的认购价格为 4.30 元/股（精确到小数点后 2 位四舍五入），该价格根据公司截至 2020 年 12 月 31 日的净资产协商确定，本次激励对象为 3 人，授予激励对象的股权总数为 126,320.40 股。

第二次股权激励具体情况：激励对象的范围激励对象为公司高层管理人员、主要技术骨干和骨干员工。本次股权激励计划授予的激励股权数量为公司 2.15% 的股权，对应注册资本为 226,324.05 元。根据本次激励计划授予激励对象的股权总量不超过上述激励股权数量，激励股权每股的认购价格为 9.50 元/股（精确到小数点后 2 位四舍五入），该价格根据公司截至 2023 年 9 月 30 日的净资产协商确定，本次激励对象为 33 人，授予激励对象的股权总数为 226,324.05 股。

2、股份支付的公允价值确定方法

公司执行本员工持股计划的股权公允价值参照同行业公司市盈率计算，公允价值与行权价格的差额认定为公司获取服务的股份支付金额，股权激励公允价值

参照同行业并购市盈率，两轮选取的样本情况如下：

第一次股权激励同行业公司市盈率选取方法如下：

单位：万元

被收购项目	交易背景	资产评估基准日	收购市盈率	并购金额
西陇科学出售山东艾克韦生物技术有限公司 60%股权	第一类医疗器械生产；第一类医疗器械零售；第二类医疗器械零售	2021/6/30	17.49	50,400.00
济南高新实业发展有限公司购买山东艾克韦生物技术有限公司 27.2202%股权	第一类医疗器械生产；第一类医疗器械零售；第二类医疗器械零售	2021/11/14	17.49	22,865.00
公司	股权激励	2023/11/1	17.49	20,800.00

第二次股权激励同行业公司市盈率选取方法

单位：万元

被收购项目	交易背景	资产评估基准日	收购市盈率	并购金额
欧普康视购买福州欧普康视医疗器械有限公司 39%股权	医疗器械、保健用品的批发、代购代销	2022/12/31	17.96	11,658.07
欧普康视购买宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司 30%股权	医疗器械生产；医疗器械、眼镜与角膜接触镜及其护理用液	2022/12/31	22.96	2,193.00
欧普康视购买宣城市梦戴维医疗器械有限公司 39%股权	医疗器械、眼镜与角膜接触镜及其护理用液、保健食品、视觉训练仪器批发	2022/12/31	25.73	2,115.82
欧普康视购买仙桃市佳视眼科门诊有限公司 39%股权	第三类医疗器械经营	2022/12/31	20.09	1,741.76
中红医疗购买桂林恒保健康防护有限公司 70%股权	医药生物-医疗器械-医疗设备	2022/6/30	23	54,100.00
威高骨科购买山东威高新生医疗器械有限公司 100%股权等 7 个收购	医药生物-医疗器械-医疗设备	2022 年至 2023 年	16.17 (平均值)	--
公司	股权激励	2023/11/1	18.58	41,680.00

3、股份支付各年度分摊情况

2023 年、2024 年及 2025 年 1-5 月分别摊销金额分别为 40.58 元、144.74 元及 60.31 元，各年度具体分摊情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年	备注
第一期	12.96	31.11	31.11	25 年摊销 5 个月
第二期	47.34	113.62	9.47	23 年摊销 1 个月，25 年摊销 5 个月
合计	60.31	144.74	40.58	

4、公司股权激励的账务处理

公司已将上述股权激励公允价值与出资金额形成的差额按照公司股权激励计划约定的服务期限规定，预计上市进程及上市后的转让年限限定，按照 6 年进行摊销，年度摊销金额相应增加了管理费用，贷方计入了资本公积。

综上所述，公司股份支付费用时确认的公允价值方法合理，结合股权激励安排和合伙协议等，已将股份支付形成的公允价值与出资额差额进行了股份支付账务处理，并按 6 年进行摊销，上述会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

【主办券商回复】

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

1、核查程序

（1）访谈中科盛康股东，了解减资的背景原因；

（2）查阅中科盛康减资的工商底档；

（3）查阅中科盛康在《北京晚报》上刊登的减资公告以及中科盛康通知供应商、经销商、借款银行减资事宜的聊天记录。

（4）获取并查阅湖南优星达的工商档案、合伙协议等文件，查阅湖南优星达合伙人出资款/股权转让款的支付凭证、合伙人出资前后资金流水，核查员工持股平台参与人员的资金来源及出资缴纳情况；

（5）对中科盛康股东和持股平台员工进行访谈记录；

(6) 获取并查阅湖南优星达相关合伙人承诺声明等文件，核查是否存在股份代持情况；

(7) 获取并查阅中科盛康员工股权激励计划相关内部决议文件，查阅报告期内公司的花名册、工资表、社保缴纳明细以及员工持股平台中员工的劳动合同。

2、核查结论

2021 年，中科盛康筹备股份制改造（以下简称“股改”）工作。根据股改相关法律法规要求，企业需实缴全部注册资本。鉴于当时股东客观上不具备足额缴纳剩余注册资本的资金实力，若强行要求股东出资，将显著增加股东资金压力，甚至可能影响股改进程及公司后续发展。为适配股改要求、缓解股东出资压力、保障公司资本结构与实际资金能力相匹配，经审慎研究，公司决定对未实缴部分的注册资本实施减资，该操作具有明确的现实背景和业务必要性，具备合理性。中科盛康已严格依据届时有效的法律法规履行全部法定程序，减资程序合法合规，公司、公司股东及利益相关方就减资事项不存在纠纷或潜在争议。

中科盛康本次股权激励实施按照公司章程以及相应制度履行了内部决策程序，并办理了工商变更登记。湖南优星达的合伙人均为公司员工，出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排，截至本反馈意见回复出具之日，股权激励已实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额及其授予计划。

综上，中科盛康股东“股权明晰”。

(1) 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，是否存在利益输送问题；

1、核查程序

(1) 查阅中科盛康历次股东入股的增资协议和股权转让协议；

(2) 查阅中科盛康股东会决议、出资/价款支付凭证、验资报告、中科盛康的审计报告；

(3) 对中科盛康现有股东及相关方进行访谈，并取得关于不存在代持相关

的声明承诺。

2、核查结论

中科盛康股东历次入股价格、入股背景及资金来源的情况如下：

序号	时间	入股形式	股权变动情况	背景和原因	入股价格	定价依据及公允性	价款的实缴/支付情况及资金来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排
1	2008 年 12 月	设立	江乐阳、马力、潘小波设立中科有限，认缴注册资本 100.00 万元。	设立中科有限	1 元/注册资本	—	实缴 20 万元人民币，剩余 80 万元于 2011 年 1 月完成实缴，来源于自有资金	否
2	2009 年 11 月	股权转让	潘小波将其所持 4.00 万元股权分别转让给江乐阳 2.00 万元、转让给马力 2.00 万元	潘小波未实际参与公司经营管理，各方达成一致，决定降低潘小波的持股比例	1 元/注册资本	基于平等自愿原则，协商一致确定	已实际支付股权转让价款，来源于自有资金	否
3	2013 年 9 月	增资	注册资本增加至 500.00 万元，新增注册资本 400.00 万元由原全体股东认缴	扩大公司规模，增强资金实力	1 元/注册资本	原始股东增资，按 1 元/注册资本定价	已实缴注册资本，来源于自有资金	否
4	2014 年 9 月	增资	公司注册资本增至 1,000.00 万元，新增注册资本 500.00 万元由原全体股东认缴	扩大公司规模，增强资金实力	1 元/注册资本	原始股东增资，按 1 元/注册资本定价	已实缴注册资本，来源于自有资金	否
5	2018 年	增资	公司注册资本增至 3,000.00 万元，	扩大公司规模，增	1 元/注册	原始股东增资，按 1	未实缴	否

序号	时间	入股形式	股权变动情况	背景和原因	入股价格	定价依据及公允性	价款的实缴/支付情况及出资来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排
	11 月		新增注册资本 2,000.00 万元由原全体股东认缴	强资金实力	资本	元/注册资本定价		
6	2021 年 4 月	增资	注册资本增至 3,158.00 万元, 新增注册资本 158.00 万元由湖南优星达认缴	实施对员工的股权激励, 员工持股平台入股	1.437 元/注册资本	根据公司截至 2020 年 12 月 31 日的净资产协商确定	湖南优星达出资 226.481 万元, 来源于自有资金	对员工的股权激励

综上, 中科盛康历次股东入股价格不存在明显异常, 资金来源合法合规, 相关入股背景和价格具有合理性, 不存在股权代持未披露的情形, 不存在利益输送问题。

(2) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据, 说明股权代持核查程序是否充分有效, 如对公司控股股东、实际控制人, 持股的董事、监事、高级管理人员、员工, 员工持股平台出资主体以及持股 5% 以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况

中科盛康自设立至今发生的历次出资、股权变动事项均履行了必要的公司内部决议, 股权转让签署了股权转让协议, 且相关工商登记手续完备, 公司股东入股程序及内容均合法、有效。

对中科盛康设立至今股东入股支付凭证、完税凭证、资金流水等客观证据, 主办券商履行核查程序如下:

序号	股东名称	持股比例 (%)	入股方式	股权变动时间	有无支付凭证	有无完税凭证	流水核查	其他核查程序
----	------	----------	------	--------	--------	--------	------	--------

序号	股东名称	持股比例(%)	入股方式	股权变动时间	有无支付凭证	有无完税凭证	流水核查	其他核查程序
1	江乐阳	44.65	设立	2008年12月	有	不涉及	现金支付	查阅验资报告、出资缴款单据、股东访谈
			股权转让	2009年1月	无	不涉及	现金支付	股东访谈、股东确认函
			增资	2013年9月	有	不涉及	已核查	查阅验资报告、出资缴款单据、股东访谈
			增资	2014年9月	有	不涉及	已核查	查阅验资报告、出资缴款单据、股东访谈
			增资	2018年1月	未实缴	不涉及	未实缴	未实缴
2	马力	44.65	设立	2008年12月	有	不涉及	现金支付	查阅验资报告、出资缴款单据、股东访谈
			股权转让	2009年1月	无	不涉及	现金支付	股东访谈、股东确认函
			增资	2013年9月	有	不涉及	已核查	查阅验资报告、出资缴款单据、股东访谈
			增资	2014年9月	有	不涉及	已核查	查阅验资报告、出资缴款单据、股东访谈
			增资	2018年1月	未实缴	不涉及	未实缴	未实缴
3	潘小波	5.70	设立	2008年12月	有	不涉及	现金支付	查阅验资报告、出资缴款单据、股东访谈
			增资	2013年9月	有	不涉及	已核查	查阅验资报告、出资缴款单据、股东访谈

序号	股东名称	持股比例(%)	入股方式	股权变动时间	有无支付凭证	有无完税凭证	流水核查	其他核查程序
			增资	2014年9月	有	不涉及	已核查	查阅验资报告、出资缴款单据、股东访谈
			增资	2018年1月	未实缴	不涉及	未实缴	未实缴
4	湖南优星达	5.00	增资	2021年4月	有	不涉及	查阅各合伙人出资前后流水	合伙人出资凭证、合伙人访谈

此外,针对公司员工持股平台,主办券商查阅了员工持股平台设立和员工出资证明文件,持股员工历次变动文件,持股平台向公司增资的支付或流水凭证等,对持股员工进行访谈,查阅在持股平台持股的公司董事、监事、高级管理人员、员工的银行流水。

综上所述,通过查阅公司自设立至今发生的历次出资、股权变动事项的工商登记文件、内部决议文件、股东入股协议文件、支付凭证、完税凭证,持股5%以上的股东、员工持股平台、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员的相关银行资金流水明细,以及公司验资报告、股东访谈和调查表等各项佐证材料,并经中国执行信息公开网、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统等网站查询,公司直接股东及间接股东所持公司股份不存在代持或其他利益安排,不存在纠纷或潜在争议,相关依据充分、合理,核查程序充分有效。

(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。

1、核查程序

(1) 查阅中科盛康设立至今的公司章程、工商登记档案、工商登记简档以及历次股权转让签署的相关协议,对中科盛康的历次股权变动情况进行核查;

(2) 查阅历次增资的验资报告、增资协议、股权转让协议、支付凭证;

(3) 对马力、江乐阳及潘小波进行访谈，对股权转让的原因、股权转让的基本情况进行了了解；

(4) 核查马力、江乐阳及潘小波等人签署的《关键自然人调查问卷》以及关于不存在代持相关的声明承诺。

2、核查结论

根据前述核查，截至本反馈意见回复出具之日，中科盛康不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

请主办券商、会计师核查第（3）事项，并发表明确意见。

1、核查程序

(1) 获取公司股权激励计划及相关董事会决议；

(2) 获取公司股份支付会计处理凭证及账簿记录；

(3) 复核公司股权激励公允价值确定的方法及摊销年限，查询同行业公司的市盈率，复核摊销过程及摊销金额；

(4) 核查公司股权转让协议及入资相关工商变更手续；

2、核查结论

经核查，公司股份支付费用公允价值确定依据合理，结合股权激励计划安排和合伙协议等文件，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。

问题 7. 关于其他事项。

(1) 关于子公司。根据申请文件，子公司湖南世耀医疗科技有限公司、中科盛康进出口（淄博）有限公司合并类型均为同一控制下企业合并。请公司：说明收购上述子公司的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响。请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。

(2) 关于北京减丹生物。根据申请文件，实际控制人控制的北京减丹生物

从事医疗器械销售。请公司：结合北京减丹生物设立背景、经营范围及实际经营情况，简要说明北京减丹生物销售医疗器械的具体产品信息，说明与公司产品是否存在竞争关系，与公司是否存在相同的客户或供应商，是否存在共用销售渠道的情形，公司与北京减丹生物是否存在同业竞争或潜在同业竞争；说明公司实际控制人江乐阳、马力是否实际控制其他近亲属参股或控制的公司，与公司是否存在同业竞争或潜在同业竞争。请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。

（3）关于销售费用。根据申请材料，2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月，公司销售费用率为 15.16%、13.65%和 11.66%，主要为职工薪酬、市场推广费等。请公司：①说明公司销售费用率与可比公司是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；②说明销售人员的人数占比及人均薪酬与可比公司情况、当地平均薪酬水平是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；说明销售人员数量与客户数量的匹配性；③列表说明市场推广费的主要支付对象，包括名称、提供服务内容、市场推广费金额等，说明是否存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的支付对象，如有请说明支付费用的公允性；说明推广商实际控制人与公司相关人员是否存在资金往来，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。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，对销售费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（4）关于管理费用和研发费用。根据申请材料，2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月，公司管理费用率为 14.44%、15.80%和 13.44%，研发费用率为 9.53%、10.20%和 7.60%，主要为职工薪酬等。请公司：①说明公司管理、研发费用率与可比公司是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；说明管理、研发人员的人数占比及人均薪酬与可比公司情况、当地平均薪酬水平是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；②说明研发人员的认定标准和划分依据，是否符合会计准则相关规定；说明研发费用的认定标准、归集方法等，归集方法与可比公司是否存在较大差异，是否存在研发费用与其他成本和费用混同的情形。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，对管理费用、研发费

用的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

(5) 关于存货。根据申请材料，2023 年末、2024 年末和 2025 年 1-5 月末存货分别为 1,861.36 万元、2,836.49 万元和 3,262.24 万元，占流动资产的比例分别为 31.61%、27.80%和 31.68%，规模及占比较高。请公司：①结合备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货规模较大的原因及合理性，是否与公司业务规模相匹配；②说明存货账龄结构、可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体计提方法，与可比公司是否存在明显差异，说明存货跌价准备计提充分性；③说明报告期后存货的结转情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明存货监盘的情况，对存货真实性发表明确意见。

(6) 关于财务规范性。根据申请材料，报告期内公司存在资金占用和第三方回款情形。请公司：①说明资金占用的原因、用途及是否收取利息，如未收取利息请测算相关利息是否超过重要性水平，是否进行恰当的会计处理；说明报告期后是否发生资金占用情形，相关内部控制制度是否健全并得到有效实施；②说明报告期内涉及第三方回款的客户、回款方及二者关系，说明第三方回款的合理性；说明相关销售的真实性，是否涉及资金体外循环，是否影响报告期收入确认准确性；说明报告期后是否发生其他第三方回款情形，相关内部控制制度是否健全并得到有效实施。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(7) 关于供应商。根据公开信息查询，公司前五大供应商余姚市圣亚机械有限公司、天津志立模具有限公司的参保人数较少，平江县星馨电子科技有限公司、安徽永盛星亦人力资源有限公司的人员规模和参保人数均为 0。请公司说明供应商选取标准，与上述员工规模、参保人数存在异常的供应商合作的原因及合理性，上述供应商是否与公司存在潜在关联关系，交易是否真实。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(8) 其他问题。请公司：①更正公开转让说明书“挂牌条件适用情况”处“最近一期每股净资产不低于 1 元/股”为“是”，仅选择一种适用的差异化标准；②结合报告期各期计入损益的政府补助金额占同期净利润比例，说明公司

经营业绩是否对政府补助存在依赖，政府补助是否可持续，是否影响公司持续经营能力，若存在请作重大事项提示。请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

（1）关于子公司。根据申请文件，子公司湖南世耀医疗科技有限公司、中科盛康进出口（淄博）有限公司合并类型均为同一控制下企业合并。请公司：说明收购上述子公司的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响。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】

1、设立子公司的背景及原因

子公司湖南世耀医疗科技有限公司、中科盛康进出口（淄博）有限公司均为公司依据战略规划直接出资新设成立，自设立时起中科盛康即为控股股东，不存在通过受让股权、资产收购等方式取得该两家子公司控制权的情形，具体如下：

为深化国内核心业务布局、扩大生产规模，增加销售渠道，公司于 2020 年 8 月 10 日以自有资金直接出资设立子公司湖南世耀医疗科技有限公司。设立时公司持有其 90%股权，实际控制人江乐阳持有 5%股权，实际控制人马力持有 5%股权。2022 年 3 月 31 日，为进一步强化对湖南世耀医疗科技有限公司的控制权、优化股权结构，公司通过受让实际控制人持有的 10%股权，实现对湖南世耀医疗科技有限公司 100%控股。本次股权受让属于同一控制下的内部股权调整，股权变动过程合法合规，相关转让协议、审议会议文件等资料完整。湖南世耀医疗科技有限公司专注于医疗器械的生产，是公司国内业务的重要支撑。

为拓展海外市场，增加销售的产品范围，扩大销售规模，公司于 2021 年 8 月 23 日以自有资金全额出资设立子公司中科盛康进出口（淄博）有限公司。中科盛康自设立起一直持有其 100%股权，未发生任何股权变动，该子公司定位为海外出口贸易平台，负责海外出口业务，是公司“走出去”战略的核心载体。

两家子公司设立过程均严格遵循《公司法》等相关法律法规，工商登记、税

务登记等程序完整合规，公司章程、出资凭证、工商营业执照等设立文件齐全完备。

2、取得的价格、定价依据及公允性

2022年3月31日，江乐阳、马力和北京中科盛康科技有限公司签署《股权转让协议》，约定江乐阳、马力分别将其在湖南世耀所持5%股权以0元转让给中科有限。

鉴于2022年湖南世耀尚未实际开展业务无实际业务收入且该10%的股权对应注册资本未实缴，因此本次股权转让定价具备合理性与公允性。

3、审议程序履行情况

2022年3月31日，湖南世耀召开股东会，全体股东一致同意江乐阳将公司中的股权及注册资本500.00万元转让给北京中科盛康科技有限公司；马力将公司中的股权及注册资本500.00万元转让给股东北京中科盛康科技有限公司。

综上，子公司湖南世耀医疗科技有限公司、中科盛康进出口（淄博）有限公司，均系公司根据整体战略规划，以直接出资方式新设成立。自两家公司设立以来，未通过股权受让、资产收购等其他方式取得该两家子公司的控制权。

公司针对上述子公司的股权转让，均遵循合理定价原则，确保交易价格公允，且已按照相关规定履行了必要的内部审议程序，决策流程合法合规。

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）访谈中科盛康及子公司负责人，了解子公司设立背景；

（2）查阅子公司的工商档案，公司章程、出资凭证，核查子公司设立程序的合规性；

（3）查阅江乐阳、马力和北京中科盛康科技有限公司签署《股权转让协议》，相关会议文件，核查湖南世耀股权转让的合规性。

2、核查结论

子公司湖南世耀医疗科技有限公司、中科盛康进出口（淄博）有限公司，均系公司根据整体战略规划，以直接出资方式新设成立。自两家公司设立以来，未通过股权受让、资产收购等其他方式取得该两家子公司的控制权。公司针对子公司的股权转让，均遵循合理定价原则，确保交易价格公允，且已按照相关规定履行了必要的内部审议程序，决策流程合法合规。

（2）关于北京减丹生物。根据申请文件，实际控制人控制的北京减丹生物从事医疗器械销售。请公司：结合北京减丹生物设立背景、经营范围及实际经营情况，简要说明北京减丹生物销售医疗器械的具体产品信息，说明与公司产品是否存在竞争关系，与公司是否存在相同的客户或供应商，是否存在共用销售渠道的情形，公司与北京减丹生物是否存在同业竞争或潜在同业竞争；说明公司实际控制人江乐阳、马力是否实际控制其他近亲属参股或控制的公司，与公司是否存在同业竞争或潜在同业竞争。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】

1、北京减丹生物设立背景、经营范围及实际经营情况，简要说明北京减丹生物销售医疗器械的具体产品信息，说明与公司产品是否存在竞争关系，与公司是否存在相同的客户或供应商，是否存在共用销售渠道的情形，公司与北京减丹生物是否存在同业竞争或潜在同业竞争

A. 北京减丹生物设立背景、经营范围及实际经营情况

2023 年，实际控制人马力、江乐阳基于对医用敷料产业和食品软糖行业的发展前景的看好，特出资设立北京减丹生物，主要从事医用敷料、益生菌软糖的销售。北京减丹生物的经营范围为一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第二类医疗器械销售；社会经济咨询服务；咨询策划服务；图文设计制作；会议及展览服务；专业设计服务；广告设计、代理；广告发布；广告制作；摄像及视频制作服务；市场调查（不含涉外调查）；市场

营销策划；组织文化艺术交流活动；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；日用品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；针纺织品销售；电子产品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；珠宝首饰零售；服装服饰零售；服装服饰批发；鞋帽零售；文具用品零售；化妆品零售；塑料制品销售；技术进出口；进出口代理；箱包销售；办公用品销售；第二类医疗设备租赁；第一类医疗器械销售；第一类医疗器械生产。

（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：食品销售；餐饮服务；第二类医疗器械生产；医疗器械互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

B. 减丹生物销售的医疗器械产品信息如下

序号	产品名称	注册证编号	生产企业	结构及组成	适用范围
1	医用重组Ⅲ型人源化胶原蛋白敷料	湘械注准 20242141338	湖南阿伊莎众康药业有限公司	产品由重组胶原蛋白液（重组胶原蛋白、甘油、卡波姆、纯化水）和无纺布组成，以铝箔袋封装而成。经 Co60 灭菌，无菌供应。	用于非慢性创面（如浅表性创面、手术后缝合创面、机械创伤、小创口、擦伤、切割伤创面、穿刺器械的穿刺部位、Ⅰ度或浅Ⅱ度的烧烫伤创面、激光/光子/果酸换肤/微整形术后创面）的护理，为创面愈合提供微环境。
2	医用海藻糖护理敷料	湘械注准 20242140999	湖南阿伊莎众康药业有限公司	该产品Ⅰ型、Ⅱ型由液体和无纺布组成，铝箔袋包装。液体由纯化水、海藻糖、甘油、羟乙基纤维素、黄原胶、卡波姆、三乙醇胺、乙基己基甘油、苯氧乙醇和羧甲基壳聚糖融合而成。经辐照	用于非慢性创面（如浅表性创面、手术后缝合创面、机械创伤、小创口、擦伤、切割伤创面、穿刺器械的穿刺部位、Ⅰ度或浅Ⅱ度的烧烫伤创面、激光/光子/果酸换肤/微整形术后创面）的护理，为创面愈合提供微环境。

序号	产品名称	注册证编号	生产企业	结构及组成	适用范围
				灭菌，无菌供应。	
3	医用透明质酸护理敷料	湘械注准 20242141032	湖南阿伊莎众康药业有限公司	产品 I 型、II 型由液体和无纺布袋组成，铝箔袋包装。液体由透明质酸钠、丁二醇、甘油、黄原胶、卡波姆、三乙醇胺、纯化水融合而成。经辐照灭菌，无菌供应。	用于非慢性创面（如浅表性创面、手术后缝合创面、机械创伤、小创口、擦伤、切割伤创面、穿刺器械的穿刺部位、I 度或浅 II 度的烧烫伤创面、激光/光子/果酸换肤/微整形术后创面）的护理，为创面愈合提供微环境。
4	医用重组 III 型人源化胶原蛋白修复敷料	黑械注准 20222140083	哈尔滨万敷优美科技发展有限公司	本品分为敷料型和液体型两种，敷料型是由重组 III 型人源化胶原蛋白原液和无纺布袋组成，液体型由原液装入聚乙烯容器组成。重组 III 型人源化胶原蛋白原液由重组 III 型人源化胶原蛋白、卡波姆、纯化水、甘油、羟苯甲酯经配制而成。产品经 Co60 辐照灭菌后应无菌。	通过在皮肤表面形成保护层，起物理屏障作用，为创面提供愈合的微环境，促进创面愈合。用于小创口、擦伤、切割伤等非慢性创面及周围皮肤的护理。

如上所述，公司与北京减丹生物销售的医疗器械存在显著差异，公司的主营业务为内镜诊疗、骨科手术、血液净化等领域医疗器械产品的研发、生产和销售；北京减丹生物的主营业务为医用敷料和软糖的销售，与公司产品不存在竞争关系。

2、与公司是否存在相同的客户或供应商，是否存在共用销售渠道的情形，公司与北京减丹生物是否存在同业竞争或潜在同业竞争

报告期内，北京减丹生物与公司存在相同的客户和供应商，具体如下：

序号	客户/供应商	公司名称	销售/采购产品
1	客户	广州合辉医疗器械有限公司	医用透明质酸护理敷料
2	供应商	湖南佳美彩印包装有限公司	面膜包装盒

报告期内，北京减丹生物向广州合辉医疗器械有限公司销售医用敷料产品，销售金额为 2,500.00 元，销售产品不属于公司主营业务范畴；向湖南佳美彩印包装有限公司采购的金额为 33,600.00 元，主要采购产品为外包装辅材，该供应商非中科盛康报告期前十大供应商。

报告期内，公司核心销售模式为经销模式，主要客户为境内外医疗器械流通企业（即经销商）。客户获取以自主接洽、行业内推荐等方式为主，销售渠道均由公司自主谈判、签约并独立维护。北京减丹生物的医疗器械产品销售以京东、淘宝、拼多多等线上电商平台为核心渠道，与公司线下为主的经销渠道无交叉，不存在共用销售渠道的情形。

综上，北京减丹生物主要销售的医疗器械为医用敷料，与公司主营业务所涉医疗器械产品品类存在明确区分，与公司产品不存在竞争关系；北京减丹生物具有独立的销售渠道，与公司在客户群体、销售模式、产品定位上无实质重叠，与公司不存在同业竞争或潜在同业竞争。

3、说明公司实际控制人江乐阳、马力是否实际控制其他近亲属参股或控制的公司，与公司是否存在同业竞争或潜在同业竞争。

截至报告期末，实际控制人江乐阳、马力的其他近亲属参股或控制的公司如下：

公司名称	关联关系
北京嘉文视野文化传播有限公司	2016 年 12 月至今，江乐阳近亲属及其配偶在该公司出资比例合计为 100%，并担任董事、法定代表人
北京青蓝品牌管理有限公司	截至 2025 年 5 月 31 日，江乐阳近亲属及其配偶在该公司出资比例合计为 100%，并担任执行董事、高管人员
北京左图右景文化传媒有限责任公司	截至 2025 年 5 月 31 日，江乐阳近亲属及其配偶在该公司出资比例合计为 100%
北京艺良文化传媒有限公司	截至 2025 年 5 月 31 日，江乐阳近亲属的配偶在该公司出资比例合计为 100%，江乐阳近亲属担任监事

海口中洹科技有限公司	2023 年 11 月至今，马力近亲属的配偶在该公司出资比例为 67%，并担任执行董事、总经理、财务负责人
海口叁益科技有限公司	2023 年 10 月至今，马力近亲属的配偶在该公司出资比例为 51%，并担任执行董事、总经理、财务负责人
海口霍普莱特投资合伙企业（有限合伙）	2023 年 11 月至今，马力近亲属在该单位出资比例为 99%
海口叁盛科技有限公司	2023 年 10 月至今，马力近亲属在该公司出资比例为 70%，并担任执行董事、总经理、财务负责人
海口中扬投资合伙企业（有限合伙）	2023 年 11 月至今，马力近亲属在该公司出资比例为 99%，并担任执行事务合伙人
上海依隆科技有限公司	2020 年 9 月至今，马力近亲属在该单位出资比例为 99%，并担任执行董事、财务负责人
长春柏芮医学美容有限公司	2024 年 12 月至今，马力近亲属在该公司出资比例为 100%，并担任董事、法定代表人
海口叁维投资合伙企业（有限合伙）	2023 年 10 月至今，马力近亲属及其配偶在该单位出资合计比例为 99%
海口万佳盛康投资合伙企业（有限合伙）	2023 年 10 月至今，马力近亲属及其配偶在该单位出资合计比例为 99.00%
吉林省万佳健康服务集团有限公司	2015 年 1 月至今，马力近亲属及其配偶在该公司出资合计比例为 100%，并担任执行董事、总经理
吉林省中恒新能源科技有限公司	2018 年 5 月至 2024 年 5 月，马力近亲属及其配偶在该公司出资合计比例为 97.00%
长春市朝阳区万佳健康体检中心有限公司	2019 年 1 月至今，马力近亲属及其配偶在该公司出资合计比例为 100.00%
长春市朝阳区万佳医院有限公司	2018 年 9 月至今，马力近亲属及其配偶在该公司出资合计比例为 100.00%，并担任董事长、经理、董事
长春市万佳安健医疗服务有限公司	2023 年 11 月至今，马力近亲属在该公司任执行董事；
中科佰瑞（长春）生物科技有限公司	2024 年 6 月至今，马力近亲属在该公司任执行董事、总经理
时代佰瑞（长春）医疗服务有限公司	2024 年 10 月至今，马力近亲属在该公司任董事、总经理
北京中科佰瑞生物科技有限公司	2024 年 5 月至今，马力近亲属在该公司任执行董事、经理、财务负责人

江乐阳、马力未实际控制其他近亲属参股或控制的公司，与公司不存在同业竞争或潜在同业竞争。

【主办券商回复】

1、核查程序

(1) 查阅北京减丹生物的工商登记信息、产品简介、报告期内的客户、供应商名单；

(2) 访谈北京减丹生物的负责人，了解减丹生物的产品信息，销售渠道；

(3) 查阅国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，核查实际控制人其他近亲属参股或控制的公司。

2、核查结论

北京减丹生物系其实际控制人基于对医用敷料产业发展前景的看好而设立，主营业务为医用敷料及软糖销售。北京减丹生物与中科盛康无竞争关系，虽存在个别客户或供应商重合的情形，但向重合客户销售产品的金额极小，且销售的产品不属于中科盛康主营业务范畴，向重合供应商采购的仅为外包装辅材，并非中科盛康生产所需原料；双方不存在共用销售渠道的情况，亦无同业竞争或潜在同业竞争情形。此外，中科盛康实际控制人江乐阳、马力未实际控制其他由其近亲属参股或控制的公司。

(3) 关于销售费用。根据申请材料，2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月，公司销售费用率为 15.16%、13.65%和 11.66%，主要为职工薪酬、市场推广费等。请公司：①说明公司销售费用率与可比公司是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；②说明销售人员的人数占比及人均薪酬与可比公司情况、当地平均薪酬水平是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；说明销售人员数量与客户数量的匹配性；③列表说明市场推广费的主要支付对象，包括名称、提供服务内容、市场推广费金额等，说明是否存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的支付对象，如有请说明支付费用的公允性；说明推广商实际控制人与公司相关人员是否存在资金往来，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。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，对销售费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

1、说明公司销售费用率与可比公司是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率对比情况如下：

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
南微医学	未披露	23.46%	23.74%
安杰思	未披露	8.01%	9.77%
睿健医疗	未披露	7.31%	5.82%
平均数	未披露	12.93%	13.11%
公司	11.66%	13.65%	15.16%

数据来源：同行业数据取自公开披露的年报及半年报（下同）

报告期内，公司销售费用率分别为 15.16%、13.65%和 11.66%，同行业可比公司平均销售费用率分别为 13.11%和 12.93%，公司销售费用率与同行业可比公司相比无较大差异。

2、说明销售人员的人数占比及人均薪酬与可比公司情况、当地平均薪酬水平是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；说明销售人员数量与客户数量的匹配性。

（1）销售人员的人数占比与可比公司情况、当地平均薪酬水平比较情况如下：

公司名称	2025.5.31		2024.12.31		2023.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
南微医学	未披露	未披露	539	21.88%	496	20.63%
安杰思	未披露	未披露	93	12.50%	55	9.29%
睿健医疗	未披露	未披露	77	11.32%	46	8.83%
平均数	未披露	未披露	236	15.23%	199	12.92%
公司	56	13.43%	61	15.76%	49	20.50%

注 1：各类别人员数量计算方式为取得期末员工人数（下同）。

报告期内，公司销售人员占比分别为 20.50%、15.76%及 13.43%，可比公司平均数分别为 12.92%及 15.23%。公司 2023 年度销售人员占比较高，主要原因

系公司处于上升发展期，为了拓展业务需要，故销售人员占比较高，而 2024、2025 年 1-5 月由于湖南世耀的投产加大了公司生产人员的数量，故销售人员回归平稳，与同行业无较大差异。

（2）申请人与同行业可比公司销售人员人均薪酬、及当地平均薪酬水平对比情况

单位：万元/人/年

公司	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
南微医学	未披露	61.87	62.64
安杰思	未披露	30.61	48.06
睿健医疗	未披露	16.97	21.17
平均数	未披露	36.48	43.96
公司	13.52	14.76	14.73
北京市城镇非私营单位年平均工资	未披露	18.74	17.68

注 1：同行业职工薪酬及销售人数来源于可比公司的年报（下同）；

注 2：各类别人员平均薪酬计算方式为：平均薪酬=各费用类别中的职工薪酬/人员数量（下同）；

注 3：当地平均薪资来源于北京市统计局-分行业城镇非私营单位在岗职工平均工资（下同）；

注 4：2025 年 1-5 月的公司人均薪酬收已年化处理，但不包含年终奖金（下同）。

报告期内，公司销售人员人均薪酬低于同行业公司南微医学和安杰思，低于可比公司系由于公司目前处于上升发展阶段，薪酬福利等相较已上市公司略低且业务规模较同行业公司较小，但与睿健医疗相近；但公司销售人员薪酬与当地平均薪酬相比较为接近，符合公司现有发展实际情况。

（3）销售人员数量与客户数量的匹配性

报告期内，公司销售人员数量、客户数量、主营业务收入情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
客户数量（家）	737	1052	873
主营业务收入（万元）	5,570.31	11,158.39	8,746.36
销售人员数量	56	61	49
人均创收（万元/人）	238.73	182.92	178.50

注 1：销售人员数量为报告期各期人员平均数量；

注 2：2025 年 1-5 月的人均创收已年化处理。

报告期内销售人员数量、客户数量及主营业务收入有所增加同时公司销售人员逐步增加，由于 2025 年 1-5 月数据非整年报告期，当期客户数量与 2024 年有所减少。随着品牌建设与市场开拓的推进，人均创收呈增长趋势，公司销售人员数量与公司经营规模相匹配。

3、列表说明市场推广费的主要支付对象，包括名称、提供服务内容、市场推广费金额等，说明是否存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的支付对象，如有请说明支付费用的公允性；说明推广商实际控制人与公司相关人员是否存在资金往来，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）市场推广费的主要支付对象，包括名称、提供服务内容、市场推广费金额情况

报告期内，公司销售费用中市场推广费分别为 256.56 万元、375.77 万元和 193.88 万元，占销售费用比例分别为 19.35%、24.67%和 29.79%，报告期各期市场推广费的具体费用明细如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
展位费	70.25	36.23%	145.86	38.82%	128.89	50.24%
样品费	95.11	49.06%	145.77	38.79%	66.31	25.85%
广告宣传费	27.58	14.23%	67.16	17.87%	49.10	19.14%
会议费	0.94	0.48%	16.98	4.52%	12.26	4.78%
合计	193.88	100.00%	375.77	100.00%	256.56	100.00%

报告期内，公司市场推广费用支出主要为举办各种展会的展位费及客户样品费。

① 报告期各期前 5 名展位费支付对象的交易情况：

单位：万元

支付对象名称	提供服务内容	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
FTS TURIZM KONGRE ORGANIZASYON HIZMETLERI TICARET LIMITED SIRKETI	赞助费	16.69		
国药励展展览有限责任公司	展位费	13.66	26.94	15.30
EFORT	展位费	5.80	5.62	5.31
United European Gastroenterology (UEG) GmbH	展位费	5.74	6.99	
Informa Middle East Limited Dubai Branch	展位费、注册费	5.61	9.71	
北京弈贝时代展览有限公司	展台搭建费	0.84	11.30	16.01
北京优信国际会展有限责任公司	展位费	0.13	48.75	31.79
INFORMA MARKETS LTDA	展位费		8.78	6.95
北京友联天益展览有限责任公司	展位费		5.11	20.16
北京嘉宇沃德展览有限公司	展位费			8.86
合计		48.47	123.20	104.38

报告期内，随着公司拓展业务的需求，相应参与展会的支出费用逐渐增加，公司报告期内展会支出符合公司实际情况。

② 报告期各期前 5 名广告宣传费支付对象的交易情况

单位：万元

支付对象名称	提供服务内容	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
北京致诚远航会议服务有限公司	广告宣传片制作	19.80	14.85	
河南路宽医疗科技有限公司	阳光增补挂网费用			19.47
河南江世医疗器械有限公司	商务推广服务		13.56	
北京有魄力文化科技有限公司	广告宣传片制作		8.20	5.00
昆明滇众文化传播有限公司	广告宣传片制作		5.00	5.32
廊坊佰利得印刷有限公司	产品宣传页制作	5.73	1.07	3.20
长沙智卓印刷有限公司	产品宣传页制作	1.15		
长沙精印印刷有限公司	产品宣传页制作		9.34	7.96

支付对象名称	提供服务内容	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
福州全佳医药科技有限公司	临床客户拜访	0.64	4.42	6.04
合计		27.32	56.44	46.99

报告期内，广告宣传费主要为制作一些宣传视频、画册彩页等。公司报告期内广告宣传费支出符合公司实际情况。

③ 报告期各期会议费主要支出情况：

单位：万元

支付对象名称	提供服务内容	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
北京整合医学学会	技术培训讲座	0.94		
中华医学会	学术会议		9.43	9.43
中国医疗保健国际交流促进会	学术会议		4.72	
辽宁省医学会	学术会议		2.83	
北京大地医疗慈善基金会	病理联合阅片会			1.89
湖南省医学会	学术年会			0.94
合计		0.94	16.98	12.26

报告期内，公司的会议费主要为一些技术培训讲座、学术年会等，公司报告期内的会议费符合公司实际情况。

(2) 说明是否存在由员工(或前员工)或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的支付对象，如有请说明支付费用的公允性；说明推广商实际控制人与公司相关人员是否存在资金往来，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

主要服务商的核查信息如下：

客户名称	成立日期	实际控制人	公司交易时间	是否存在资金往来	是否存在关联关系
国药励展展览有限责任公司	2001/11/8	李超	2021/3/11	否	否
北京弈贝时代展览有限公司	2016/10/21	王东风	2021/7/15	否	否
北京优信国际会展有限责任	2012/9/21	李凤	2021/12/31	否	否

客户名称	成立日期	实际控制人	公司交易时间	是否存在资金往来	是否存在关联关系
公司					
北京友联天益展览有限责任公司	2023/2/13	苗壮	2023/12/31	否	否
北京嘉宇沃德展览有限公司	2018/10/23	张敏	2023/2/21	否	否
北京致诚远航会议服务有限公司	2019/5/13	孙学慧	2022/12/1	否	否
河南路宽医疗科技有限公司	2023/3/31	王欢欢	2023/12/31	否	否
河南江世医疗器械有限公司	2021/10/25	贺克民	2024/12/26	否	否
北京有魄力文化科技有限公司	2021/12/20	苏鹤琦	2023/4/7	否	否
昆明滇众文化传播有限公司	2015/8/10	李风光	2023/7/18	否	否
廊坊佰利得印刷有限公司	2001/9/25	张玉成	2021/1/1	否	否
长沙智卓印刷有限公司	2016/10/25	尹烈胜	2025/2/27	否	否
长沙精印印刷有限公司	2014/3/14	刘金辉	2021/1/22	否	否
福州全佳医药科技有限公司	2019/7/8	刘若浑	2022/8/31	否	否

经核查，市场推广费的主要支付对象，不存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的，主要为公司服务、成立不久即与公司合作的支付对象，不存在体外资金循环、利益输送、直接或间接商业贿赂情况。

【主办券商回复】

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，对销售费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1、核查程序

（1）查阅可比公司的公开披露信息，测算销售费用率与公司进行对比分析，分析差异原因及合理性；

（2）获取了报告期内的花名册以及工资表，分析销售人员比以及人员的人均薪酬人员结构变动情况，并查询当地私营单位以及非私营单位就业人员工资水平、同行业可比公司的销售人员占比及人均工资水平进行比较；访谈公司人力资

源负责人了解公司人员薪酬水平与同行业可比公司及当地平均薪酬水平存在差异的原因以及合理性；

(3) 访谈公司销售负责人，了解公司报告期内获客途径、新老客户拜访频率、销售人员构成等情况，分析公司销售人员数量与客户数量的匹配性；

(4) 获取报告期内市场推广费明细表，检查市场推广费变动情况，分析波动的原因及合理性；检查市场推广服务的合同、发票、付款单据等相关资料，重点核查相关销售费用金额与单据是否匹配、票据是否合法合规；

(5) 境内查询公开信息获取上述主要支付对象的工商信息，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；境外通过互联网查询等方式查询国外服务的等股权结构信息，获取公司的员工花名册，将上述主要支付对象的主要股东、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推广服务商；核查是否存在成立不久即开展合作的上述主要支付对象。

2、核查结论

(1) 报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司不存在明显差异；

(2) 报告期内，公司销售人员数量及薪酬变动情况符合公司经营实际，平均薪酬低于同行业可比公司，与公司所处发展阶段相符合，具备合理性；与当地平均薪酬水平不存在较大差异；

(3) 报告期内，公司销售人员数量与客户数量具有匹配性；

(4) 公司市场推广费的主要支付对象不存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务或成立不久即与公司合作的支付对象；推广商实际控制人与公司相关人员不存在资金往来，不存在资金体外循环、利益输送、直接或间接商业贿赂情况。

(4) 关于管理费用和研发费用。根据申请材料，2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月，公司管理费用率为 14.44%、15.80%和 13.44%，研发费用率为 9.53%、

10.20%和 7.60%，主要为职工薪酬等。请公司：①说明公司管理、研发费用率与可比公司是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；说明管理、研发人员的人数占比及人均薪酬与可比公司情况、当地平均薪酬水平是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；②说明研发人员的认定标准和划分依据，是否符合会计准则相关规定；说明研发费用的认定标准、归集方法等，归集方法与可比公司是否存在较大差异，是否存在研发费用与其他成本和费用混同的情形。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，对管理费用、研发费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

1、说明公司管理、研发费用率与可比公司是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；说明管理、研发人员的人数占比及人均薪酬与可比公司情况、当地平均薪酬水平是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；

（1）本公司及同行业管理费用率对比情况

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
南微医学	未披露	13.39%	13.63%
安杰斯	未披露	9.09%	8.98%
睿健医疗	未披露	8.92%	5.11%
平均值	未披露	10.47%	9.24%
公司	13.44%	15.80%	14.44%

由上表可知，同行业可比公司平均管理费用率为 9.24%和 10.47%，公司管理费用率为 14.44%、15.80%和 13.44%；报告期内公司整体的管理费用率略高于可比公司平均值。

营业收入规模相对较小是导致管理费用率较高的关键因素。管理费用中包含诸如管理人员薪酬、办公场地租赁等相对固定的成本，在营收规模较小的情况下，这些固定成本在总成本中所占比例较高，从而拉高了管理费用率。公司在业务拓展初期，在建设管理体系方面投入了较多资源，这些成本在短期内无法因营收增长而得到有效分摊。

(2) 管理人员占公司员工比例

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
南微医学	未披露	14.25%	18.59%
安杰斯	未披露	15.86%	20.10%
睿健医疗	未披露	8.82%	9.58%
平均值	未披露	12.98%	16.09%
公司	17.75%	15.76%	26.36%

由上表可知，可比公司管理人员占比的比例为 16.09%和 12.98%，公司管理人员比例分别为 26.36%、15.76%和 17.75%；报告期内公司管理人员占比均高于同行业上市公司水平。公司管理人员占比较高主要原因如下：①公司管理人员占比较高主要由于 2023 年湖南子公司新设成立，尚未进行生产运营，淄博子公司主要聚焦于贸易销售业务，并无实体生产环节，故子公司主要以管理岗位为主，进而致使管理人员在公司总人数中的占比例偏高；②可比公司具备较大的产能规模与营收规模，且总体人员基数庞大，在此情况下，管理人员占比相对较低。

随着公司营收规模的不断扩大，公司的人员结构也会随之自我优化调整。从报告期数据来看，管理人员占比整体呈现出下降态势。

(3) 报告期管理费用人员的平均薪资情况

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
南微医学	未披露	46.63	36.00
安杰斯	未披露	31.55	24.32
睿健医疗	未披露	24.28	23.44
平均值	未披露	34.16	27.92
公司	11.85	12.15	10.71
北京市城镇非私营单位年平均工资	未披露	18.74	17.68
湖南省城镇非私营单位年平均工资	未披露	9.29	9.19

报告期内，公司管理人员人均薪酬水平低于可比公司平均值，主要原因为一方面公司处在初期拓展阶段，整体薪酬体系尚未完全达到同行业成熟企业的标准，导致平均薪资水平相对较低；另一方面，子公司湖南世耀位于湖南省平江县，母

公司位于北京市通州区永乐店镇，毗邻廊坊市开发区，可比公司均处于经济较为发达的地区，所属地区的整体薪酬水平偏高，地域因素拉低了公司整体的平均薪酬水平。但与当地平均薪酬相比，略高于湖南省平均工资但与北京市平均工资存在一定差距，主要由于母公司为制造型企业距离北京市区较远。

综上所述，公司管理人员低于可比公司和当地平均水平，与公司现有业务规模相匹配，具备合理性。

（4）公司及同行业研发费用率对比

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
南微医学	未披露	6.33%	6.25%
安杰斯	未披露	9.30%	8.11%
睿健医疗	未披露	3.76%	3.81%
平均值	未披露	6.46%	6.06%
公司	7.60%	10.20%	9.53%

由上表可知，同行业可比公司平均研发费用率为 6.06%和 6.46%，公司管理费用率为 9.53%、10.20%和 7.60%；报告期内公司整体的研发费用率略高于可比公司平均值，与安杰斯公司的研发费用率趋近。其内在成因是公司处于产品线持续拓展、业务规模稳步递增的发展进程之中，营收规模与可比公司相比较低，为了产品线扩张，公司需不断增加新产品研发投入，因此研发费用率占比略高于同行业可比公司。

（5）研发人员占公司员工比例

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
南微医学	未披露	17.65%	17.76%
安杰斯	未披露	23.79%	17.91%
睿健医疗	未披露	7.94%	10.92%
平均值	未披露	16.46%	15.53%
公司	11.27%	11.11%	10.46%

报告期内公司研发人员占比低于同行业上市公司南微医学和安杰斯，高于睿健医疗。原因主要在于同行业上市公司生产规模、人员结构等相对成熟，而当前

公司处于产品线持续延展、业务规模有序扩张的发展阶段，整体经营规模在行业内相对处于低位，使得目前相对占比略高。

随着经营规模增加，公司持续加大对研发人员的投入，通过增加研发人员，提高研发水平，提升核心竞争力，但随着经营规模增加同时，公司总人数亦将增加，故研发人员占比逐步呈现回调态势。

综上，公司研发人员占比符合公司业务发展现状，研发人员人数逐年增长与研发人员占比逐年降低趋势与公司实际经营阶段适配。

（6）归集研发费用人员的平均薪资

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
南微医学	未披露	17.73	17.79
安杰斯	未披露	21.03	23.53
睿健医疗	未披露	14.57	11.05
平均值	未披露	17.77	17.46
公司	9.55	12.16	19.84
北京市城镇非私营单位 年平均工资	未披露	18.74	17.68

报告期内，公司研发人员的年薪水平低于南微医学和安杰斯，而与睿健医疗的年薪水平较为接近，其原因是公司在业务成长阶段，经营规模在行业内处于初级发展阶段，使得研发占比相对较高，人员平均薪酬却略低于同行业公司；2023年至2025年5月期间研发人员平均薪酬呈现出略微下降的趋势，人均薪酬下降主要由于2021年在湖南成立子公司，同时子公司设立研发部门，受地域性因素影响，湖南薪资水平显著低于北京地区，整体拉低了2024年研发人员的年平均薪资。

综合考虑公司发展阶段、经营规模、地理位置等因素与同行业可比公司以及当地薪酬水平相比差异具有合理性。

2、说明研发人员的认定标准和划分依据，是否符合会计准则相关规定；说明研发费用的认定标准、归集方法等，归集方法与可比公司是否存在较大差异，是否存在研发费用与其他成本和费用混同的情形

（1）研发人员的认定是否符合会计准则的要求

报告期内，公司对于研发人员的认定依据《监管规则适用指引——发行类第9号》，将研发人员定义为“从事研究开发活动的企业在职和外聘的专业技术人员以及为其提供直接服务的管理人员”。公司成立了专职研发部门，并按照专职研发部门的下属人员以及承担的职责作为研发人员的划分标准,将直接从事研究开发项目且当期研发工时占总工时比例50%以上的研发人员认定为研发人员，同一时间内不存在兼职研发活动和非研发活动的情形；公司对于研发人员的认定符合《监管规则适用指引——发行类第9号》)的相关规定。

（2）说明研发费用的认定标准、归集方法等，归集方法与可比公司是否存在较大差异

公司按照《企业会计准则》的要求制定并执行《研发费用管理制度》等内控制度，明确了研发支出范围和标准。研发项目立项后，财务部门在财务系统中建立对应的项目，并根据实际发生的项目费用进行研发支出归集和分配。

公司研发支出主要包括直接材料费、人工费、折旧费用和长期待摊费用及其他费用。

直接投入主要核算研发活动中消耗的材料支出，公司严格区分研发活动与生产活动的原材料领用，根据各研发项目的实际领用情况归集材料支出。

根据部门职能情况将销售人员、管理人员、研发人员和生产人员薪酬分配至对应的费用。

折旧费用和长期待摊费用主要核算研发活动使用的固定资产、无形资产计提的折旧与摊销，根据上述资产所对应的经济利益实现方式，将长期资产每月的折旧及摊销金额计入研发费用的折旧与摊销。

报告期内，经公开渠道查询，同行业可比公司年报，针对研发费用的归集方法未进行披露，无法进行同行业之间的对比，但公司研发投入的归集、核算符合《业务适用指引第1号》1-4的规定，根据《业务适用指引第1号》1-4的相关规定，“研发投入为企业研究开发活动形成的总支出。研发投入通常包括研发人员工资费用、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。

（3）是否存在研发费用与其他成本和费用混同的情形

公司按照《企业会计准则》的要求制定并执行《研发费用管理制度》该制度对研发岗位的设置和职责做出明确的规定，研发过程中参与研发项目的人员如有变动，会及时进行修改登记；存在研发人员同时参与多个项目，会根据记录各研发人员参与各项目的具体工时，在项目间分摊；公司其余部门的人员会参与研发的试生产，公司对其薪酬根据其实际投入研发项目的工时进行划分计入研发费用。公司研发人员划分标准合理，不存在将研发人员与生产人员工资混同的情形。

公司对生产成本和研发支出分别制定了相应的核算办法，生产成本是公司为生产产品或提供劳务而发生的各项生产费用，生产成本核算范围包含生产过程中发生的直接材料、直接人工、制造费用；研发支出是指在研发过程中消耗的材料、直接参与开发人员的职工薪酬、所使用资产的折旧等，研发支出核算范围包含研发过程中发生的材料费、人工费、折旧费等。

公司内控体系完整，生产成本与费用的归集、分配、结转的依据充分、合规，与研发活动相关的材料领用、费用归集等能够清晰区分，相关核算金额准确，相关会计政策保持一致。

综上，报告期内，公司不存在研发费用和其他成本费用混同的情形。

【主办券商回复】

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，对管理费用、研发费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1、核查程序

(1) 查阅可比公司的公开披露信息，测算管理费用率、研发费用率，与公司进行比对分析，分析差异原因及合理性；

(2) 获取了报告期内各部门的花名册以及工资表，分析汇总管理人员、研发人员占比以及人员的人均薪酬人员结构变动情况，并查询当地私营单位以及非私营单位就业人员工资水平、同行业可比公司的管理、研发人员占比及人均工资水平进行比较；访谈公司人力资源负责人了解公司人员薪酬水平与同行业可比公司及当地平均薪酬水平存在差异的原因以及合理性；

(3) 访谈公司人力资源负责人了解公司的薪酬政策及其持续、稳定性，了解公司关于 2024 年人均薪酬下降的原因；

(4) 访谈公司研发相关负责人，了解公司的研发流程和主要内容、研发人员构成；访谈公司财务负责人，了解研发活动和生产活动的区分标准和立项要求，了解研发人员的认定标准，研发支出核算与归集方式等，并与可比公司比较是否存在较大差异；

(5) 了解公司针对不同类型人员是否进行工时填报的相关规定、研发工时记录流程和方式等；获取并复核公司研发工时的填报；获取研发费用明细表，查验研发人员工资、研发材料等直接费用和间接费用，复核研发费用归集是否准确。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 公司管理、研发费用率，管理人员及研发人员人数占比均略高于可比公司，该差异主要由于公司与可比公司所处发展阶段不同、经营规模差距所导致，具有合理原因；公司平均薪酬略与可比公司、及当地平均薪酬水平存在差异，符合公司当前发展阶段，具备合理性；

(2) 公司研发人员的认定标准和划分依据、研发费用的认定标准及归集方法，均符合《企业会计准则》及其他相关文件的规定，不存在研发费用与其他成本和费用混同的情形。

(5) 关于存货。根据申请材料，2023 年末、2024 年末和 2025 年 1-5 月末存货分别为 1,861.36 万元、2,836.49 万元和 3,262.24 万元，占流动资产的比例分别为 31.61%、27.80%和 31.68%，规模及占比较高。请公司：①结合备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货规模较大的原因及合理性，是否与公司业务规模相匹配；②说明存货账龄结构、可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体计提方法，与可比公司是否存在明显差异，说明存货跌价准备计提充分性；③说明报告期后存货的结转情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明存货监盘的情况，对存货真实性发表明确意见。

【公司回复】

1、结合备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货规模较大的原因及合理性，是否与公司业务规模相匹配；

报告期内，公司存货的产品主要为内镜诊疗器械、骨科手术器械和血液净化器械，主要产品所需的材料分为共用材料、一般材料及定制材料三大类，具体情况如下：

(1) 关于共用材料，公司备货周期为 120-180 天，由于需求量较大消耗较快，增加采购量相应提高了对供应商的议价能力；

(2) 关于一般材料，备货周期为 90-120 天；

(3) 关于定制材料，备货周期为 90-120 天。

不同产品类别发货周期、订单完成周期基本保持一致，上述产品的存货的发货周期分别为 10-45 天，由于部分国外订单采用船运，船运周期较长一般为 45 天左右；订单完成周期一般为 30-90 天。

报告期各期末，公司存货价值分别为 1,861.36 万元、2,836.49 万元和 3,262.24 万元，存货周转天数为 145 天、147 天和 169 天，从周转天数来看，2023 年及 2024 年存货平均周转天数变化较小；

公司存货规模持续上涨的原因主要由以下几点原因，具体如下：

(1) 公司基于产能扩张进行备货，原材料存货金额有所增长

随着 2024 年子公司湖南世耀生产基地的建成投产，公司产能持续释放，销售规模逐年增加，对应原材料备货量需求有所增加，2024 年主要新增产能的情况如下：

单位：件

类别	2024 年度	2023 年度	同期比较
内镜诊疗器械	932,492.00	751,690.00	24.05%
骨科手术器械	479,639.00	281,001.00	70.69%
血液净化器械	110,185.00	1,867.00	391.81%
合计	1,522,316.00	1,034,558.00	44.28%

注：由于血液净化器械 2023 年开始投产，为了数据可比将 2023 年产能数据已年化处理。

如上表所示，主要产品血液净化器械在 2024 年产能大幅增加，销售订单也随之增长，因此增加了主要原材料树脂的备货量，树脂不仅消耗量多且价格较高，导致原材料金额大幅上涨，期末原材料存货金额 2024 年末较 2023 年末增加 63.84%。

(2) 公司产能进一步扩张，库存商品金额增长

如上文所述，鉴于公司自身产能释放，报告期内公司库存商品 2024 年较 2023 相比小幅上涨 8.89%，2025 年 5 月末较 2024 年末上涨 23.47%。库存商品金额逐年上升，主要原因是由于子公司湖南生产基地的产能逐步释放，对应产品生产增加形成库存商品。

2025 年 1-5 月，公司主要库存商品按产品大类列示的存货变动情况如下

主要库存商品	单位	2025.5.31	2024.12.31	2023.12.31
消化内镜诊疗耗材	件	156,700.00	111,438.00	119,534.00
血液净化耗材	件	15,352.00	8,527.00	4,758.00
小计	-	172,052.00	119,965.00	124,292.00

公司根据客户多年的需求习惯，对需求旺盛的器械仍需小量提前生产备货，在业务规模增长的同时备货量亦会随之增长。

综上所述，随着产能的逐渐释放、业务的增长以及新产品的投产，公司加大了原材料、库存商品的备货量力度，叠加规模采购会一定程度降低采购成本等因素，形成了期末存货逐年上升的情形。综合各项影响因素，结合公司备货周期、发货周期及订单完成周期，目前的备货增长情况与规模符合公司的业务实际，与公司业务规模相匹配。

2、说明存货账龄结构、可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体计提方法，与可比公司是否存在明显差异，说明存货跌价准备计提充分性

(1) 公司存货账龄结构情况

截至 2025 年 5 月 31 日，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	库龄情况		
		1 年以内	1 年以上	1 年以内库龄占比
原材料	1,846.77	1,545.01	301.76	83.66%
库存商品	684.19	665.34	18.85	97.25%
在产品	479.51	479.51		100.00%
发出商品	170.21	170.21		100.00%
委托加工物资	81.57	81.57		100.00%
合计	3,262.25	2,941.64	320.61	90.17%

截至 2024 年 12 月 31 日，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	库龄情况		
		1 年以内	1 年以上	1 年以内库龄占比
原材料	1,841.90	1,558.74	283.16	84.63%
库存商品	554.14	526.11	28.03	94.94%
在产品	320.68	320.68		100.00%
发出商品	47.00	47.00		100.00%
委托加工物资	72.78	72.78		100.00%
合计	2,836.49	2,525.31	311.19	89.03%

截至 2023 年 12 月 31 日，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	库龄情况		
		1 年以内	1 年以上	1 年以内库龄占比
原材料	1,124.24	956.64	167.60	85.09%

项目	账面余额	库龄情况		
		1 年以内	1 年以上	1 年以内库龄占比
库存商品	508.92	490.25	18.67	96.33%
在产品	97.32	97.32		100.00%
发出商品	44.49	44.49		100.00%
委托加工物资	86.40	86.40		100.00%
合计	1,861.37	1,675.10	186.27	89.99%

报告期各期末，公司存货库龄一年以内的占比分别为 89.99%、89.03%和 90.17%，公司存货库龄主要集中在一年以内，期末存货库龄分布情况较为合理，符合企业实际生产经营特点，不存在无法销售的长库龄存货情况。

（2）存货周转率与同行业比较情况

经查询公开披露信息，报告期各期末，公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
南微医学	未披露	1.59	1.51
安杰思	未披露	3.26	3.34
睿健医疗	未披露	2.63	2.03
公司	2.13	2.45	2.34

数据来源：上述可比公司数据来源年度报告公开披露资料。

报告期内，公司存货周转率高于同行业可比公司，与可比公司睿健医疗较为接近，受产品布局及经营模式以及业务规模的差异影响，公司存货规模显著小于其他两家可比公司。

（2）存货可变现净值的确定依据与可比公司是否存在明显差异

对于产成品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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；

需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额来确定材料的可变现净值；

为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

同行业可比公司的存货可变现净值的确定依据如下：

公司名称	存货可变现净值的确定依据
南微医学	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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； 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值； 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
安杰思	直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
睿健医疗	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

由上表可知，报告期内，公司与同行业可比公司可变现净值的确定依据基本一致。

(3) 存货跌价准备的具体计提方法与可比公司比较情况

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。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。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取；与具有类似目的或最终用途并在同一地区生产和销售的产品系列相关，且难以将其与该产品系列的其他项目区别开来进行估价的存货，合并计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

计提存货跌价准备后，如果以前减计存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
------	------------

公司名称	存货跌价准备计提政策
南微医学	<p>产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；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，则合并计提存货跌价准备。</p> <p>除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。</p> <p>本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。</p>
安杰思	<p>资产负债表日，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。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。</p>
睿健医疗	<p>资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。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。</p> <p>产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>

由上表可知，报告期内，公司可变现净值的确定依据与存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司基本一致，均采用按成本与可变现净值孰低计量，具有

合理性。

3、说明报告期后存货的结转情况

截至 2025 年 9 月 30 日，公司存货期后结转具体情况如下：

单位：万元

项目	2025.5.31 余额	2025 年 6-9 月结转金额	结转比例
库存商品	684.19	684.19	100.00%
发出商品	170.21	169.52	99.59%
合计	854.40	853.71	99.92%

由上表可知，公司存货期后结转情况良好，不存在库存积压的情形。

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）获取公司存货管理制度，了解相关制度设计是否合理，在报告期内是否得到了有效执行；访谈公司采购、仓储、销售部等业务及财务负责人，了解公司采购、交货周期和备货政策和存货管理制度及关键业务流程等信息；

（2）获取报告期各期末存货明细表，结合存货结构、库龄、存货期后结转情况和在手订单支持率分析存货规模与公司实际业务情况是否匹配；

（3）取得报告期期末存货期后销售出库的明细及销售信息，核查库存商品、发出商品期后结转情况；

（4）检查公司存货账龄情况，复核报告期各期末存货减值测试的过程，复核公司存货可变现净值的确定方法和计算过程，检查公司的存货跌价准备计提是否充分。

（5）获取公司存货盘点记录，对公司报告期期末的存货执行监盘程序，对发出商品通过取得物流单据、期后签收单据等履行替代程序；获取公司期后物料收发存明细表，统计存货期后结转情况。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期，存货余额能够与公司的订单和业务规模相匹配；随着公司业务增长、订单增加，公司最近一期存货余额较高具备合理性；

（2）公司存货账龄主要为一年以内，公司可变现净值的确定依据与存货跌价准备计提方法与同行业可比公司不存在明显差异；经测试，无需计提跌价准备；

（3）报告期后存货的结转比例较高，存货周转速度较快。

（6）关于财务规范性。根据申请材料，报告期内公司存在资金占用和第三方回款情形。请公司：①说明资金占用的原因、用途及是否收取利息，如未收取利息请测算相关利息是否超过重要性水平，是否进行恰当的会计处理；说明报告期后是否发生资金占用情形，相关内部控制制度是否健全并得到有效实施；②说明报告期内涉及第三方回款的客户、回款方及二者关系，说明第三方回款的合理性；说明相关销售的真实性，是否涉及资金体外循环，是否影响报告期收入确认准确性；说明报告期后是否发生其他第三方回款情形，相关内部控制制度是否健全并得到有效实施。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】

1、说明资金占用的原因、用途及是否收取利息，如未收取利息请测算相关利息是否超过重要性水平，是否进行恰当的会计处理；说明报告期后是否发生资金占用情形，相关内部控制制度是否健全并得到有效实施；

（1）说明存在关联方资金拆借的原因、具体用途

报告期内，公司存在向关联方拆出资金的情形，原因及具体用途如下：

资金拆入方	金额（万元）	拆借原因	资金主要用途
马力	264.13	个人资金周转需求	用于日常消费等
江乐阳	1,053.14	个人资金周转需求	用于日常消费等
合计	1,317.27		

2022年1月至12月，公司向实际控制人马力和江乐阳陆续拆出资金1,317.27万元，主要系实际控制人出于个人资金周转需求向公司暂借款，资金主要用于日常消费等。实际控制人于2023年12月归还上述资金拆借款本金，不存在长期资金占用的情形，此后公司与实际控制人未再发生资金拆借事项。

（2）说明关联方资金拆借是否收取利息，如未收取利息请测算相关利息是否超过重要性水平，是否进行恰当的会计处理

报告期内，公司向关联方拆出资金均未收取相应利息，参照银行同期贷款利率逐笔测算上述关联方资金拆出金额对应的资金拆借利息对报告期各期影响金额，具体如下：

单位：元

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
测算资金利息金额			440,864.23
财务报表重要性水平			1,300,000.00

由上表可知，上述资金占用利息未超过报表重要性水平且占公司报告期各期净利润的比例较小，资金拆借利息对公司经营业绩影响较小。

由于上述资金拆借与公司经营业务无关，因此公司向关联方拆出资金的本金作为往来款核算，计入其他应收款。公司对关联方拆出资金的会计处理符合《企业会计准则》的规定，会计处理恰当。

（4）说明报告期后是否发生资金占用情形

设立股份公司后，公司严格按照内部控制制度进行规范完善，报告期后不存在关联方资金占用的情形。

（5）相关内部控制制度是否健全并得到有效实施

①公司建立了健全的内部控制制度

针对拆出资金事项，公司制定并完善了《关联交易管理制度》《防范大股东及其关联方资金占用制度》等一系列内控制度，对公司关联交易的审批权限以及关联股东及董事回避表决、防范关联方资金占用等事项作出了明确规定。此外，公司加大相关制度执行力度，进一步加强公司管理层的财务规范意识，保证公司

规范运作，杜绝资金占用情形。

综上，公司已建立健全了内部控制制度并有效实施，期后未新增资金占用事项。

②相关人员出具避免资金占用的承诺

截至 2023 年 12 月 31 日，公司向关联方拆出的资金均已结清，之后未再发生占用公司资金的拆借行为。

为更好地维护公司和其他股东的合法权益，公司控股股东、实际控制人出具了关于避免资金占用的承诺，具体内容如下：

“1、截至本承诺函出具之日，本人及本人控制的其他企业不存在占用股份公司及其控股子公司资金、资产的情况。

2、本人及本人控制的企业将严格遵守法律法规及《公司章程》、《关联交易管理制度》等制度的规定，不会以从股份公司及其控股子公司拆借资金，由股份公司及其控股子公司代垫费用、代偿债务，由股份公司及其控股子公司承担担保责任而形成债权，无偿使用股份公司及其控股子公司的土地房产、设备动产等资产；无偿使用股份公司及控股子公司的劳务等人力资源；在没有商品和服务对价情况下其他使用股份公司及控股子公司的资金、资产或其他资源的行为；或者其他任何方式占用股份公司及控股子公司的资金或其他资产。

3、如违反上述承诺占用股份公司或控股子公司的资金或其他资产，而给股份公司或控股子公司或股份公司其他股东造成损失的，由本人及本人控制的其他企业承担赔偿责任。”

2、说明报告期内涉及第三方回款的客户、回款方及二者关系，说明第三方回款的合理性；说明相关销售的真实性，是否涉及资金体外循环，是否影响报告期收入确认准确性；说明报告期后是否发生其他第三方回款情形，相关内部控制制度是否健全并得到有效实施。

(1) 说明报告期内涉及第三方回款的客户、回款方及二者关系，说明第三方回款的合理性，说明相关销售的真实性，是否涉及资金体外循环，是否影响报告期收入确认准确性

报告期内，公司第三方回款营业收入金额为 353.58 万元、466.62 万元和 309.77 万元，占当期营业收入的比重分别为 4.04%、4.18% 和 5.55%，总体占比较小。

公司报告期内主要的第三方回款方、对应金额情况如下：

单位：万元

客户名称	第三方回款名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度	二者关系
Golden Future Care Company	Al Mafsal Medical Company	54.40			同一集团内的公司
KFF SA	NEWSTONE IMPORT AND EXPORT INC	37.94		91.08	客户的下游客户/终端客户
	MONSEY LLC		33.68		客户指定的第三方付款
VYTIL	FLASH DIGITAL TECH (HONG KONG) CO., LIMITED	22.53	45.71	43.13	客户指定的第三方付款
COMERCIALIZADORA INKAMEDS DE RL	SUMINISTRO MEDICO AVANZADO EN INT	17.27	45.20		客户指定的第三方付款
Lavi Dispositivos Medicos Unip LDA	YIDA INDUSTRIAL DEVELOPMENT CO.,LIMITED	9.92	28.77	90.90	客户指定的第三方付款
WOLF MEDICAL SDN BHD	SAUJANA HEALTHCARE SDN	0.43	1.04	12.43	客户的下游客户/终端客户

PT ENDO INDONESIA.	JMD MEDTECH (HK)CO., LIMITED		7.35	12.89	客户指定的第三方付款
APEX RESOURCES PTE. LTD.	YILDIRIM HIDIR		47.08		阿里平台收款
合计		142.49	208.84	250.45	

由上表可见，报告期内，第三方回款系因客户自身原因产生的，具体原因如下：

① 同一集团内的公司：同一集团内的公司代付款；

② 客户指定第三方付款给公司：外汇管制原因；

③ 客户的下游客户/终端客户：“客户”要求公司将货物指定发送到其下游或者终端客户，与公司签订合同且报关的名称为“下游或者终端客户”，回款时为与公司实际交谈的客户；

④ 阿里平台收款：公司在阿里平台下单，一部分客户付款时会出现不是与公司签订合同的客户，还有一部分客户的付款名称以“N/A”形式体现，通过阿里平台下单的客户。

公司仅部分客户存在账期，大部分均为款到发货，回款性质均为货款，属真实交易且不存在资金体外循环情形，回款金额与订单销售金额一致，不影响收入准确性。

（2）说明报告期后是否发生其他第三方回款情形，相关内部控制制度是否健全并得到有效实施

2025 年 6-9 月，公司存在第三方回款情形，金额 194.42 万元，但公司第三方回款存在真实的交易背景，订单交易具有真实性。

2025 年 6-9 月，主要的第三方回款方、对应金额情况如下：

单位：万元

客户名称	第三方回款名称	2025 年 6-9 月	二者关系
Mediskope-Ramy Waheeb Hanna Saied	SABRIN ISMAIL MORSI RAMADAN TRADING	33.9 2	客户指定的第三方付款
VYTIL	FLASH DIGITAL TECH (HONG KONG) CO., LIMITED	19.29	客户指定的第三方付款
AUNG FAMILY MEDICAL CO.,LTD.	MYA THINN SWE	12.50	客户的下游客户/终端客户

KFF SA	monsey LLC	12.15	客户的下游客户/终端客户
INTERNATIONAL MEDICAL GROUP	IRAQ GATE FOR TRADING MEDICAL DEVIC	12.06	客户的下游客户/终端客户
合计		89.9 2	

公司针对第三方回款的规范情况如下：

① 公司针对涉及大额第三方回款的客户，了解委托第三方付款的原因，对于主要第三方回款相关客户，需要销售部门获得相关客户所提供的第三方代付协议；

② 公司在《应收账款管理制度》中制定了关于第三方支付的相关内控条款，要求销售部门对第三方支付方身份进行核实以及定期查账和对账，财务部门负责逐笔核对回款凭证，进行资料复核；对于第三方回款，要求获得相关代付协议。

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）访谈公司管理层，了解报告期内公司关联方资金拆借的原因、具体用途以及会计处理情况，了解相关交易是否履行了内部决策程序，了解报告期后是否存在关联方资金占用情形；

（2）获取报告期内公司关联方资金拆借资料，核查资金拆借的原因、用途以及测算利息，分析是否超出重要性水平；

（3）获取公司《关联交易管理制度》《防范大股东及其关联方资金占用制度》、拆借资金审批资料，核查相关交易是否履行了内部决策程序；

（4）获取公司 2025 年 1 月至 9 月的公司银行流水及财务账，并取得实际控制人、董监高出具的承诺函，核查公司报告期后是否存在关联方资金占用的情形；

（5）访谈公司国际销售部负责人，了解第三方回款原因；获取报告期内银行对账单、阿里平台流水、收款单等，核对第三方回款情况，并核实第三方回款原因。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

（1）报告期内，公司存在向关联方拆出资金的情况，上述资金已收回；对资金的拆出未收取利息，对财务报表整体影响较小；

（2）公司报告期内的资金占用履行了相关内部决策程序，公司已召开股东大会对报告期内的关联交易情况进行了确认；股份公司设立后公司已建立相关内部控制制度，期后未发生资金占用情形；

（3）经检查第三方回款情形符合业务实质，相关客户与公司不存在关联关系或其他利益安排，公司销售环节内部控制健全有效。

（7）关于供应商。根据公开信息查询，公司前五大供应商余姚市圣亚机械有限公司、天津志立模具有限公司的参保人数较少，平江县星馨电子科技有限公司、安徽永盛星亦人力资源有限公司的人员规模和参保人数均为 0。请公司说明供应商选取标准，与上述员工规模、参保人数存在异常的供应商合作的原因及合理性，上述供应商是否与公司存在潜在关联关系，交易是否真实。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】

1、请公司说明供应商选取标准

公司制定了《供应商审核管理制度》，对物料、外购及外协件以及相关服务的供应商进行审核及管理。公司根据物料分类、外购及外协件生产工艺的复杂程度、对产品质量安全的影响程度、供应商生产经营情况对供应商进行分类管理。采购的物料、外购及外协件、服务应当符合公司规定的质量要求，同时，不低于国家强制标准且符合相关的法律法规。

运营中心根据采购类别、验收准则、规格型号、规程、图样、采购数量等内容，制定相应的供应商准入要求，对供应商经营状况、生产能力、质量管理体系、产品质量、供货期等相关内容进行审核并记录，必要时开展现场审核或进行产品小试的生产验证和评价，以确保采购物料符合要求。其中，审核文件包括：供应商资质和质量体系相关文件，采购物料性能、规格型号、安全性评估材料、自检

报告或检验报告等。

2、与上述员工规模、参保人数存在异常的供应商合作的原因及合理性，上述供应商是否与公司存在潜在关联关系，交易是否真实

公司与上述供应商的合作背景、原因，向相关供应商采购规模与其业务规模、经营能力的匹配性情况如下所示：

供应商名称	合作背景、原因	采购规模与其业务规模、经营能力的匹配性情况
余姚市圣亚机械有限公司	成立于 2012 年，拥有大中小型模具和硅胶制品的成熟加工工艺，公司通过业内朋友介绍和其建立采购合作关系。	该公司为制造商，员工人数为 20 人，主要业务是机械设备及配件、模具、硅胶配件、塑料件的制造、加工，该公司成立时间较长，业务范围遍布几十个大中城市。其提供的胃造瘘套装中的管子、固定盘和接头等原材料能满足公司的需求，内设洁净车间，检验车间，外包装间和原材料储存间，并配备大中型检验设备 10 余台，具备与其业务规模相匹配的经营能力。
天津志立模具有限公司	成立于 2018 年，拥有大中小型模具和塑料制品的成熟加工工艺，通过医疗器械展会和其建立采购合作关系。	该公司为制造商，员工人数为 20 人，主要业务是模具、塑料件的制造、加工。该公司有丰富的注塑成型的生产经验，业务范围遍布京津冀，地处天津经济开发区，送货仅 1 小时车程，配合度高，具备与其业务规模相匹配的经营能力。
平江县星馨电子科技有限公司	成立于 2023 年，是专业经营电路加工，销售电池和电线的厂家。由于公司成立湖南世耀子公司，湖南脉冲产品产能增加，需要采购原材料，相比北京供应商而言节省了运费，价格较低，收货更方便。公司向星馨电子采购具有合理性和必要性，是公司进行市场比价的结果，采购价格公允。	该公司为制造商，员工人数为 7 人，主要业务是电子元器件制造。该公司有丰富的电池包、电路系统加工经验，原材料货源稳定，配送方便，配合度高，人员能够满足其经营需求，具备与其业务规模相匹配的经营能力。
安徽永盛星亦人力资源有限公司	成立于 2022 年，专业经营项目为劳务派遣服务，为满足公司生产任务，公司通过劳务派遣的补充性用工方式来确保生产任务顺利完成。	公司作为专业劳务派遣机构，其核心业务、行业经验及成熟的内控管理体系，与开展劳务派遣活动的内在需求完全一致，完全具备与其业务规模相匹配的经营能力。

余姚市圣亚机械有限公司员工 20 名，参保员工 4 名，核心管理岗位 4 人持续在岗并参保，其余 16 名员工为临时用工，不缴纳社保。

天津志立模具有限公司员工 20 名，参保员工 2 名，核心管理岗位（法人、运营负责人）2 人持续在岗并正常参保，其余 18 名员工为项目制临时用工，不缴纳社保。

平江县星馨电子科技有限公司员工 7 名，参保员工 0 人，核心管理岗位（法人、运营负责人）2 人自行购买保险，其余 5 名为临时用工，自愿放弃社保，且乡镇企业上级管理部门未要求员工参保。

安徽永盛星亦人力资源有限公司参保员工 0 人，2022 年 10 月双方建立合作，双方约定项目周期内以劳务合作形式结算（临时工）、不缴纳社保。

综上，公司制定了严格的供应商准入制度，上述供应商已通过公司供应商准入评价流程，上述供应商人员规模、参保人数较少符合其实际经营情况，公司与上述贸易商采购具有合理性，公司向上述供应商采购规模与其业务规模、经营能力匹配。公司与上述供应商不存在关联关系，交易真实。

【主办券商回复】

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；

1、核查程序

（1）向公司管理层了解与上述供应商的合作背景；

（2）实地走访主要供应商，并通过企查查等网络途径查询主要供应商及其实际控制人控制的其他企业的基本情况，了解该等供应商与公司之前的交易情况、公司员工情况、与公司之间是否存在关联关系；获取参保人数存在异常的供应商出具的参保说明；

（3）获取公司与主要供应商签订的合同，并对公司与其之间的采购业务进行内控测试；

（4）对报告期内公司主要供应商进行发函，了解公司与主要供应商之间的交易情况；

2、核查结论

经核查，主办券商认为，公司与余姚市圣亚机械有限公司、天津志立模具有限有限公司、平江县星馨电子科技有限公司、安徽永盛星亦人力资源有限公司的合作具有合理背景原因，公司与上述供应商不存在关联关系，双方之间交易真实。

（8）其他问题。

请公司：①更正公开转让说明书“挂牌条件适用情况”处“最近一期每股净资产不低于1元/股”为“是”，仅选择一种适用的差异化标准；②结合报告期各期计入损益的政府补助金额占同期净利润比例，说明公司经营业绩是否对政府补助存在依赖，政府补助是否可持续，是否影响公司持续经营能力，若存在请作重大事项提示。请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见；

【公司回复】

一、更正公开转让说明书“挂牌条件适用情况”处“最近一期每股净资产不低于1元/股”为“是”，仅选择一种适用的差异化标准；

公司已更正公开转让说明书“第一节基本情况”之“二、股份挂牌情况”之“（四）挂牌条件适用情况”处“最近一期每股净资产不低于1元/股”为“是”，已更正仅选择适用的差异化标准——标准1（净利润指标）。

二、结合报告期各期计入损益的政府补助金额占同期净利润比例，说明公司经营业绩是否对政府补助存在依赖，政府补助是否可持续，是否影响公司持续经营能力，若存在请作重大事项提示。

报告期各期计入损益的政府补助金额占同期净利润的比例如下：

单位：万元

补助项目	2025年1月—5月	2024年度	2023年度	与资产相关/与收益相关	经常性/非经常性
单位岗位补贴和社会保险补贴			1.11	与收益相关	经常性
2021年提升国际经营能			3.50	与收益相关	非经常性

力项目					
通州区成长型中小企业发展专项扶持资金			60.00	与收益相关	非经常性
2023 年科研储备项目(胃造瘘项目)			50.00	与收益相关	非经常性
2023 年北京市高精尖产业发展资金(医药创新首试产奖)			200.00	与收益相关	非经常性
2022 年支持外贸企业提升国际化经营能力项目资金拨付			11.14	与收益相关	非经常性
2023 年通州区科技创新人才杰出青年科技工作者及通州区创新团队项目			50.00	与收益相关	非经常性
北京市第二批第二年国家专精特新“小巨人”企业高质量发展资金促创新强发展项目(中小企业发展专项资金)			150.00	与收益相关	非经常性
通州区 2023 年度医药健康产业发展项目			411.00	与收益相关	非经常性
通州区 2022 年绿色化改造提升项目补助资金	12.50	30.00	30.00	与资产相关	经常性
项目行政事业建设			6.00	与收益相关	非经常性
平江县人民政府扶持产业发展补贴款	28.95	15.89	12.90	与资产相关	经常性
通州区 2023 年度高精尖产业发展资金及“专精特新”企业高质量发展项目		6.00		与收益相关	非经常性
北京市第二批第二年国家“专精特新”中小企业高质量发展奖补资金支持		41.00		与收益相关	非经常性
2024 年度通州区科技创新人才优秀科技创新团队		30.00		与收益相关	非经常性
退役军人创新创业赛		6.00		与收益相关	非经常性
2023 年支持外贸企业提升国际化经营能力项目		12.00		与收益相关	非经常性
2024 年通州区医药健康产业发展项目		309.21		与收益相关	非经常性

2022 年度通州区专利技术成果产业化项目	0.83	2.00		与资产相关	经常性
外贸企业奖补扶持资金		1.50		与收益相关	非经常性
2024 年扩岗补助		0.30		与收益相关	经常性
2024 年支持外贸企业提升国际化经营能力项目	27.46			与收益相关	非经常性
2025 高层次人才创新创业扶持资金	31.40			与收益相关	非经常性
北京城市副中心先进制造业产业高质量发展项目奖励资金	100.00			与收益相关	非经常性
北京市人力资源和社会保障局关于 2025 年度北京市博士后工作经费资助	6.00			与收益相关	非经常性
2024 年概念验证平台建设项目	113.19			与资产相关	经常性
平江县人民政府关于进一步加快推进开放型经济高质量发展扶持政策补贴	3.51			与收益相关	非经常性
“四上”新增企业奖励金款	4.00			与收益相关	非经常性
合计	327.85	453.90	985.65		
减：所得税影响额	52.82	69.85	149.74		
政府补助影响净额	275.02	384.04	835.91		
净利润	1,036.40	961.77	1,900.67		
政府补助占净利润比例	26.54%	39.93%	43.98%		

报告期各期，计入损益的政府补助金额分别为 985.65 万元、453.90 万元及 327.85 万元，扣除所得税影响金额后占净利润比例分别为 43.98%、39.93%及 26.54%；各期计入非经常性损益的政府补助金额分别为 941.64 万元，405.71 万元及 172.37 万元，各期计入经常性损益的政府补助金额分别为 44.01 万元，48.19 万元及 155.48 万元，补助以非经常性损益为主。公司获得的政府补助为参与北京市及其通州区项目获取的项目补助，与主营业务、技术研发或可持续发展等方面相关。

公司所处行业为医疗仪器设备及器械制造，除了国家层面的政策支持，地方

政府也纷纷出台政策支持，公司所处行业政府补助金额较多，公司政府补助情况符合行业特征。报告期内，公司经营活动产生的现金流较好，具有独立面对市场、拓展客户并维持经营活动的可持续性，故政府补助是否可持续并不影响公司未来业务的持续性，不影响公司持续经营能力。

综上，虽然计入损益的政府补助的金额占净利润比例略高，公司补助与公司申报项目和当地政策有关，不具可持续性，对公司的当前业绩存在一定影响，但公司主要业绩来源并非政府补助。随着公司经营业绩的增长，政府补助的影响将日渐削弱，政府补助是否可持续对公司未来的经营发展不构成实质性影响，不存在依赖。

公司在公开转让说明书“重大事项提示”部分进行补充提示，提示内容为：

“政府补助占比较高的风险

报告期内，公司计入当期损益的各类政府补助金额分别为 985.65 万元、453.90 万元及 327.85 万元，扣除所得税影响金额后占净利润比例分别为 43.98%、39.93%及 26.54%。政府补助占净利润的比例较高，对净利润存在一定影响。若公司未来获得政府补助的金额显著下降，将会对公司的利润水平产生一定影响。”

【主办券商回复】

一、请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见

1、核查程序

- (1) 检查审计报告，计算最近一期每股净资产；
- (2) 检查公开转让说明书挂牌条件适用情况。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

公司已更正公开转让说明书“第一节基本情况”之“二、股份挂牌情况”之“（四）挂牌条件适用情况”处“最近一期每股净资产不低于 1 元/股”为“是”，已更正仅选择适用的差异化标准——标准 1（净利润指标）。

二、请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见

1、核查程序

(1) 获取公司报告期内所有政府补助文件、记账凭证、银行回款单等原始资料，复核政府补助的性质、金额、入账时间是否正确，检查相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(2) 将政府补助金额与净利润进行对比，分析公司对政府补助的依赖情况；

(3) 访谈公司管理层，查看公司财务报表，了解公司经营活动现金流及经营情况，分析政府补助是否影响公司持续经营能力；

2、核查结论

经核查，主办券商认为，公司计入损益的政府补助的金额占净利润比例较高，公司对政府补助不存在依赖，主要的政府补助不具有可持续性，对公司的经营虽有一定的影响，但是不影响公司持续经营能力。

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。

【回复】

经对照《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，公司不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。

（本页无正文，为《关于北京中科盛康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： 江乐阳
江乐阳

北京中科盛康科技股份有限公司



（本页无正文，为山西证券股份有限公司《关于北京中科盛康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）

项目负责人（签字）： 李克维
李克维

项目小组成员（签字）：

李克维
李克维

段燕武
段燕武

刘文斌
刘文斌

