



**关于深圳市安保医疗科技股份有限公司  
股票公开转让并挂牌申请文件的  
审核问询函的回复**

主办券商



国信证券股份有限公司  
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

二〇二五年十二月

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

贵公司于 2025 年 10 月 15 日出具的《关于深圳市安保医疗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。深圳市安保医疗科技股份有限公司（以下简称“安保医疗”、“拟挂牌公司”或“公司”）、国信证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“国信证券”）、北京观韬（深圳）律师事务所（以下简称“律师”或“申报律师”）和天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“申报会计师”）等相关方逐项落实了问询函所列问题，现对问询函回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《深圳市安保医疗科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）中的含义相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

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

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

## 目录

问题 1：关于收入真实性.....	3
问题 2：关于业绩下滑.....	65
问题 3：关于销售费用.....	82
问题 4：关于长期资产.....	107
问题 5：关于业务合规性.....	120
问题 6：关于历史沿革.....	148
问题 7：关于特殊投资条款.....	168
问题 8：关于其他事项.....	178
其他说明事项.....	264

### 问题 1：关于收入真实性

根据申报材料，（1）2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月，公司经销模式销售占比分别为 97.81%、97.35%、97.75%，其中经销商分为签约经销商和一般经销商，前五大客户集中度较低且变化较大。（2）公司境外销售占比分别为 18.98%、31.07%、41.82%，逐年提升。（3）经公开信息查询，前五大客户中浙江艾意迪生物科技有限公司实缴资本为 0，抚州维璟贸易有限公司参保人数为 0 且公司处于歇业状态，上海洋谦医疗器械有限公司实缴资本为 0 且参保人数仅 2 人。（4）公司以“经客户签收且取得签收单”作为境内销售商品的收入确认依据，对外提供急救培训等服务存在以时点和时段确认收入两种模式。（5）软件产品增值税即征即退金额分别为 1,705.94 万元、481.79 万元、154.77 万元，2024 年大幅降低。

请公司：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露经销模式、境外销售情况；分别列示说明主要经销客户、境外客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、是否签订框架协议、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策。（2）说明公司客户集中度较低且变化较大的原因，是否符合行业惯例；结合复购率、购买规模及购买频率的分布情况，说明公司客户数量是否存在较大波动，公司销售的持续性、稳定性，客户集中度较低是否会对公司造成重大不利影响。（3）说明公司与上述实缴资本或参保人数较少的客户合作的原因及合理性，抚州维璟贸易有限公司处于歇业状态原因，上述企业与公司交易是否真实、公允，交易规模与客户经营规模是否匹配；列示由在职员工、前员工或其近亲属控制的、报告期内注销的、实缴资本或参保人数较少、成立即开展合作的、主要为公司服务、交易价格明显异常的经销商，逐项说明主体名称、异常情况、交易背景、交易金额及占比、与公司交易额占其收入的比例，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性、合理性。（4）列示说明签约经销商和一般经销商报告期内的数量、交易金额及占比，毛利率情况，两类经销商在交易模式中的差异情况；说明报告期公司向主要经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、是否实现最终销售。（5）说明公司与线上销售的经销商是否签署经销协议并明确线上销售渠道，对应收入金额及占比情况，结合退换货安排情况说明是否为买断式交易模式，收入确认时点是否谨

慎；公司与客户的合同中是否约定验收条款或安装调试责任，以签收单作为收入确认依据是否谨慎，收入是否存在季节性特征，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在跨期调节。（6）说明公司提供急救培训等服务采用时点法或时段法确认收入的金额及占比、划分的判断依据、收入确认依据，是否经过客户确认；说明提供服务符合时段法哪项适用条件，履约进度的确认依据，与同行业可比公司是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定。（7）说明公司销售软件的功能、是否为设备硬件销售的必要构成、是否能够单独销售，软件销售的定价依据，公司软件销售是否单独构成一项履约义务，软件销售收入确认时点是否准确，相关增值税即征即退金额与软件销售额是否匹配，税收优惠是否存在被追缴风险。（8）补充披露“其他业务收入”的具体内容。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式进行核查并发表明确意见。（3）说明对销售真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明境外客户）的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、细节测试等，说明公司及实际控制人与经销商的资金流水核查情况，是否存在异常资金往来。

### **【回复】**

一、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露经销模式、境外销售情况；分别列示说明主要经销客户、境外客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、是否签订框架协议、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露经销模式、境外销售情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中进行补充披露，具体如下：

#### **“1、不同销售模式下毛利率的比较分析**

报告期内，公司主营业务收入分不同销售模式的毛利率情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
经销模式	62.25%	60.91%	60.09%
直销模式	77.37%	55.27%	64.29%
主营业务合计	62.45%	60.82%	60.16%

报告期内，公司主营业务毛利主要来源于经销模式下的医疗器械销售，毛利率分别为60.09%、60.91%和62.25%，毛利率有所上升主要受产品收入结构变化，体外除颤设备的生产效率及成本控制能力提升，以及具有更高毛利率的新产品获批上市销售等多因素影响。报告期各期，公司直销收入分别为577.76万元、445.28万元和96.23万元，直销收入占比很低。直销收入以急救培训服务、产品配附件销售等为主，由于其收入结构波动较大导致毛利率波动较大。2024年，直销模式下急救训练模型的销售占比偏高，而急救训练模型的毛利率较低导致当期直销模式的毛利率整体低于经销模式。

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

#### (1) 公司采取经销商模式的必要性

公司主要产品包括医用呼吸机、心肺复苏机和体外除颤设备等，产品应用场景覆盖院前急救、医院、公众市场、家用市场等。公司产品已覆盖国内二千多家终端医疗机构，同时已销往亚洲、欧洲、南美洲、非洲等诸多国家和地区。公司产品销售涉及区域范围较广且单个终端客户采购数量相对有限，而经销商在当地具有一定的渠道和资源优势，且熟悉当地市场文化及环境，更有利于客户拓展和品牌培育，通过经销商渠道可以在较短时间内切入目标市场。同时，公司在资源相对有限情况下通过拓展经销渠道，避免自建大规模销售团队以及相应的薪酬及培训等支出成本，有利于实现效益最大化。另外，公司通过经销模式销售产品，以先款后货的信用政策为主，可有效控制公司的综合风险和财务资金压力。

经销模式是医疗器械行业通行的、主要的销售模式，公司采用以经销模式为主的销售策略具有必要性。

#### (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

报告期内，公司经销收入及占比与同行业公司对比情况如下：

项目	销售模式	经销收入占比	
		2024 年度	2023 年度
申请挂牌公司	以经销为主、直销为辅	97.35%	97.81%
迈瑞医疗	在中国以经销为主、直销为辅；在美国以直销为主；在欧洲地区，部分国家以直销为主，部分国家以经销为主	未披露	未披露
鱼跃医疗	以经销为主、直销为辅	73.30%	72.10%
美好医疗	医疗器械组件、模具产品和自动化设备销售主要采用直销模式；自主医疗器械产品主要采用经销模式	1.90%	1.90%
瑞迈特	以经销为主、直销为辅	99.73%	98.92%

注：数据来源为可比公司定期报告。

同行业可比公司中，美好医疗主要是为全球家用呼吸机市场和人工植入耳蜗市场的龙头企业提供 CDMO 服务，其主要采用经销模式的自主医疗器械产品收入占比极低，故其直销占比很高。公司的主要销售模式与迈瑞医疗、鱼跃医疗和瑞迈特不存在显著差异，符合行业惯例。

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

### （1）合作模式

报告期内，公司向经销商销售均为买断式销售。报告期内，公司与经销商基于平等互利原则开展业务合作，公司不会对经销商自身经营进行干预。

公司经销商可分为签约经销商和一般经销商，公司与签约经销商大多签订了独家分销协议，该协议约定经销商在指定区域对授权产品享有独家代理权，未经公司同意，经销商不得跨区销售；并且经销商不得在上述指定销售区域内销售与公司所授权产品的同类竞争产品，也不得销售非公司提供的配套耗材，否则，公司有权随时取消其独家分销商资格。而一般经销商，则通过报单制的形式向公司采购产品。

## (2) 定价机制

报告期内，公司结合产品成本、订单规模、历史合作情况、市场竞争环境等综合因素进行产品定价。对于境内经销商，通常由公司负责将产品运输至客户指定地点，并承担发货地至指定地点的运输费用。公司与境内签约经销商通常也会约定完成销售任务时给予一定比例的返利。

对于境外经销商，公司与经销商根据协议/订单中约定的国际贸易方式确定关于物流运费的责任方，相应承担运输费用。公司境外销售以 EXW 模式为主，运费在多数情况下由客户承担。公司与境外签约经销商未约定返利政策。

## (3) 收入确认原则

公司经销模式下，主要为产品销售业务，公司销售急救与生命支持类医疗设备业务属于在某一时刻履行的履约义务。

### ①内销

在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，经客户签收且取得签收单，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

### ②外销

公司境外销售以 EXW 模式为主，在 EXW 模式下，公司根据合同约定将产品交付给客户指定的承运人，于承运人签收且取得签收单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。在 FOB、CIF、C&F、CFR 模式下，公司根据合同约定将产品报关，于完成报关手续并取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

## (4) 物流管理模式

对于境内经销商，通常发货至经销商指定地点。对于境外经销商，在主要采用的 EXW 模式下，公司根据协议/订单的约定将产品交付给承运人。

## (5) 信用政策和交易结算方式

报告期内，公司境内销售原则上采取先款后货政策，另外结合客户资质、业务规模及合作时间等因素，对个别经销商给予一定的信用期。公司境外销售

也以先款后货政策为主，此外公司还会评估客户在中国出口信用保险的信用情况并进行投保，结合中信保给予的授信额度，确定贷款的预付和赊销比例，赊销款项大多给予 1-3 月账期，少数客户在信用风险可控的情况下账期有所延长。

结算方式上，境内客户通过对公账户的银行转账；境外客户主要采用电汇，极少数会使用信用证。

#### (6) 相关退换货政策

公司对经销商属于买断式销售模式，一般情况下非质量问题不予退换，由经销商自行承担产品销售及库存等风险。少数情形下，对于非质量问题如更换产品型号、产品升级、更新采购需求等，公司主要考虑维护客户关系、更好地服务终端客户等因素，经核实并履行内部审批程序后给予部分经销商退换货，该情形占收入比重很低。

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

#### (1) 经销商家数及增减变动情况

单位：万元

经销商类型	变动类型	2025 年 1-4 月			2024 年度			2023 年度		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
签约经销商	存续	94	3,389.15	46.62%	125	12,520.41	45.57%	91	15,950.83	45.12%
	新增	29	762.59	10.49%	70	5,581.02	20.31%	66	4,701.93	13.30%
	退出	/	/	/	36	2,302.88	/	35	719.57	/
	小计	123	4,151.74	57.12%	195	18,101.43	65.88%	157	20,652.76	58.42%
一般经销商	存续	147	2,157.40	29.68%	204	4,500.38	16.38%	209	8,318.24	23.53%
	新增	186	959.88	13.21%	578	4,873.51	17.74%	542	6,380.02	18.05%
	退出	/	/	/	545	5,814.13	/	578	2,544.69	/
	小计	333	3,117.28	42.88%	782	9,373.90	34.12%	751	14,698.26	41.58%
经销合计		456	7,269.01	100.00%	977	27,475.32	100.00%	908	35,351.02	100.00%

注 1：存续客户是指当年（期）和上一年均与公司发生交易的客户；

注 2：新增客户是指上一年与公司未发生交易，当年（期）与公司发生交易的客户；

注 3：退出客户是指上一年与公司发生交易，当年（期）与公司未发生交易的客户；退出客户的金额为上一年的销售金额。另外，某客户在 2025 年 1-4 月未与公司发生交易不表示该客户 2025 年退出与公司的合作，故未列示该期间的退出情况。

报告期内，由于公司不断拓展新的市场渠道，签约经销商数量呈增长态势。2024 年因国内医疗器械领域整体承压，终端采购需求下降，签约经销商和一般经销商的平均创收均有所下降。2023 年、2024 年存续客户的平均创收明显高于退出客户的平均创收，公司经销商客户的结构变动处于持续优化的过程。

## (2) 经销收入地域分布情况

报告期内，公司经销收入分区域情况如下：

单位：万元

区域	2025 年 1—4 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东	1,245.39	17.13%	5,245.23	19.09%	8,739.64	24.72%
华中	623.65	8.58%	3,407.12	12.40%	3,400.98	9.62%
华北	547.27	7.53%	3,075.73	11.19%	5,249.78	14.85%
西南	722.41	9.94%	2,640.68	9.61%	3,401.16	9.62%
华南	390.33	5.37%	1,854.00	6.75%	3,638.24	10.29%
西北	372.98	5.13%	1,326.55	4.83%	2,550.80	7.22%
东北	256.75	3.53%	1,158.47	4.22%	1,509.28	4.27%
境内小计	4,158.77	57.21%	18,707.77	68.09%	28,489.88	80.59%
亚洲	1,343.66	18.48%	4,134.09	15.05%	3,435.76	9.72%
欧洲	1,053.03	14.49%	2,480.70	9.03%	1,577.24	4.46%
南美洲	457.52	6.29%	1,284.77	4.68%	763.97	2.16%
非洲	174.07	2.39%	765.60	2.79%	913.66	2.58%
北美洲	81.97	1.13%	98.48	0.36%	164.22	0.46%
大洋洲	-	-	3.91	0.01%	6.29	0.02%
境外小计	3,110.24	42.79%	8,767.55	31.91%	6,861.14	19.41%
合计	7,269.01	100.00%	27,475.32	100.00%	35,351.02	100.00%

报告期内，公司境内经销收入金额分别为 28,489.88 万元、18,707.77 万元和 4,158.77 万元，占各期经销收入比例分别为 80.59%、68.09%和 57.21%，呈下降趋势。其中，综合实力较强的华东地区收入占比最高，其次是华中、华北、西南和华南地区。

报告期内，公司境外经销收入金额分别为 6,861.14 万元、8,767.55 万元和 3,110.24 万元，占各期经销收入比例分别为 19.41%、31.91%和 42.79%，呈上升趋势，主要系公司的主要产品持续取得海外注册认证，且在海外渠道建设方面持续投入。公司境外销售覆盖亚洲、欧洲、南美洲、非洲和北美洲等，其中亚洲、欧洲的销售占比最高。

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

报告期各期，公司前五大客户均为经销商，共涉及 13 家，公司对其合计销售额分别为 5,275.04 万元、4,203.24 万元和 1,237.94 万元，占经销收入的比例分别为 14.92%、15.30%和 17.03%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
Peretti S. R. L.	AED、医用呼吸机等	307.93	207.74	370.31
四川以上及其关联公司	AED 等	266.84	430.60	-
浙江艾意迪生物科技有限公司	AED 等	215.65	838.83	-
Azerimed CJSC	心肺复苏机、医用呼吸机、除颤监护仪等	146.98	-	-
PROTEC EXPORT IND COM IMP EXP EQUIP MED HOSP LTDA	除颤监护仪等	139.10	2.70	-
World Med Ltd.	医用呼吸机、心肺复苏机、除颤监护仪等	89.85	636.97	321.28
抚州维璟贸易有限公司（以下简称“抚州维璟”）	心肺复苏机、除颤监护仪等	0.04	593.21	33.57
上海洋谦及其关联公司	心肺复苏机、医用呼吸机、AED 等	19.22	591.48	1,109.55
福州康博医用设备有限公司（以下简称“福州康博”）	除颤监护仪、医用呼吸机等	-	529.95	427.35
国药嘉运国际贸易有限公司	医用呼吸机	30.65	7.20	1,112.44
陕西复星科技发展有限公司	医用呼吸机、心肺复苏机、AED 等	8.41	222.26	682.86
广州市广德昌科技有限公司	医用呼吸机、心肺复苏机等	-	-	636.64
成都恒润康及其关联企业	医用呼吸机、心肺复苏机等	13.27	142.30	581.05

客户名称	销售内容	2025年1-4月	2024年度	2023年度
合计		1,237.94	4,203.24	5,275.04
占经销收入的比例		17.03%	15.30%	14.92%

注：同一控制下客户的销售金额合并披露。其中，①四川以上及其关联公司包括四川以上医疗器械有限公司、成都铸盛医疗器械有限公司；②上海洋谦及其关联公司包括上海洋谦医疗器械有限公司、上海飞救医疗科技有限公司；③成都恒润康及其关联企业包括成都恒润康科技有限公司、成都衡加奇科技有限公司。

报告期内，公司与主要经销商客户合作整体稳定。上述主要客户与公司均不存在实质和潜在关联关系。

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

#### (1) 经销商选取标准

公司的签约经销商需满足以下条件：

①经销商管理人员须认可公司的产品和所面向的市场，有意愿与公司共同成长、共同发展；

②经销商须具备一定数量的团队型销售人员，能够独立完成授权区域内对于授权产品的市场推广、市场覆盖、商机收集、项目跟进等常规销售行为；

③须具备一定的资金实力，用于市场推广及合理的安全库存备货等；

④在当地须具有良好的客户资源；

⑤在公司所面向的市场内，经销商须以公司产品作为主推产品。

根据公司制订的《经销商管理规程》，公司市场部负责人员会对经销商的资质予以审核，审核通过后方可列入公司合格经销商目录，对经销商的基本要求如下：

①经销商必须证件齐全，且具有有效的医疗器械经营许可证或备案凭证；

②经销商的经营范围必须符合规定，与公司的产品保持一致，不可超出经营范围；

③经销商必须具备与经营产品相适应的质量管理能力；

- ④经销商必须具备与经营产品相适应的经营场所、库房，符合法规的要求；
- ⑤经销商必须具备经营产品所要求的存储条件，不得超出产品的存储范围；
- ⑥不得有其他与监管法规违背的行为。

## (2) 经销商日常管理及维护

报告期内，公司向经销商的销售模式均为买断式经销，由经销商自行独立开展业务。对于签约经销商，通常会约定具体授权区域和授权产品。公司日常主要是通过各地办事处业务人员定期去经销商处拜访，开展产品培训、商机督导、了解装机情况等。

## (3) 终端销售管理

经销商与公司进行业务合作，相关采购决策、库存管理和产品销售主要由经销商自主确定。公司未对经销商的终端销售信息设置信息系统管控，主要通过销售人员日常客户维护及拜访时对经销商库存和终端销售情况进行关注和了解。此外，公司可通过开发的用服中心小程序和 AED 管理平台，由售后安装工程师维护终端产品的安装信息等。”

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中进行补充披露，具体如下：

### “1、境外销售分布情况

报告期内，公司主营业务境外销售收入主要来自亚洲的印度尼西亚、印度、沙特阿拉伯、泰国、菲律宾等国家，欧洲的意大利、西班牙等国家，南美洲的巴西等国家。报告期各期前五大国家的收入合计占境外收入的比例均超过 50%，具体情况如下：

单位：万元

序号	国家	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
		金额	占境外收入比例	金额	占境外收入比例	金额	占境外收入比例
1	印度尼西亚	384.96	12.38%	912.05	10.40%	751.68	10.96%

序号	国家	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
		金额	占境外收入比例	金额	占境外收入比例	金额	占境外收入比例
2	意大利	337.88	10.86%	678.95	7.74%	572.75	8.35%
3	巴西	247.63	7.96%	700.59	7.99%	579.59	8.45%
4	印度	229.01	7.36%	422.68	4.82%	555.50	8.10%
5	西班牙	189.74	6.10%	483.08	5.51%	66.19	0.96%
6	沙特阿拉伯	47.47	1.53%	855.29	9.76%	597.09	8.70%
7	泰国	117.60	3.78%	749.23	8.55%	495.44	7.22%
8	菲律宾	181.88	5.85%	689.83	7.87%	602.15	8.78%
合计		1,736.17	55.82%	5,491.70	62.64%	4,220.39	61.51%

## 2、主要境外客户情况、与公司签订框架协议情况

报告期内，公司境外销售前五大客户情况如下：

单位：万元

2025年1-4月				
序号	客户名称	是否与公司签订框架协议	销售金额	占境外收入比例
1	Peretti S.R.L.	是	307.93	9.90%
2	Azerimed CJSC	否	146.98	4.73%
3	PROTEC EXPORT IND COM IMP EXP EQUIP MED HOSP LTDA	否	139.10	4.47%
4	PT. MURTI INDAH SENTOSA	否	138.53	4.45%
5	PT. Nusantara Medika Berjaya	否	132.22	4.25%
合计			864.77	27.80%
2024年度				
序号	客户名称	是否与公司签订框架协议	销售金额	占境外收入比例
1	World Med Ltd.	是	636.97	7.27%
2	MONTEIRO ANTUNES INSUMOS HOSPITALARES SOCIEDADE ANONIMA	是	507.26	5.79%
3	SY MEDICAL TRADING CORPORATION	否	396.66	4.52%
4	LLC "HLR"	否	389.86	4.45%
5	Al-Oyayna Medical Est.	是	378.78	4.32%
合计			2,309.53	26.34%
2023年度				

序号	客户名称	是否与公司签订框架协议	销售金额	占境外收入比例
1	Endure Medical Inc	是	432.65	6.31%
2	Gradian Health Systems	是	394.48	5.75%
3	Peretti S.R.L.	否	375.58	5.47%
4	MONTEIRO ANTUNES INSUMOS HOSPITALARES SOCIEDADE ANONIMA	是	374.41	5.46%
5	P.T. KARUNIAJAYA ANDALAN PRIMA	否	357.89	5.22%
合计			1,935.02	28.20%

报告期各期，公司境外销售前五大客户占境外收入的比例均超过 25%。

### 3、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司产品境外销售均为经销模式。报告期内，公司主要通过行业展会、商务开发等方式进行市场拓展和客户订单获取。公司对于境外销售产品综合考虑产品生产成本、当地市场经济发展情况、同类产品价格等因素，并结合目标市场竞争格局和品牌战略定位，最终确定境外销售产品价格。销售定价原则同境内无重大差异。

境外客户的主要结算方式为电汇，另外存在少量信用证模式。对境外客户，公司主要采取先收款后发货的模式，此外公司还会评估客户在中国出口信用保险的信用情况并进行投保，结合中信保给予的授信额度，确定贷款的预付和赊销比例，赊销款项大多给予 1-3 月账期，少数客户在信用风险可控的情况下账期有所延长。

### 4、境内外销售毛利率差异

报告期内，公司主营业务收入的毛利率按照销售区域的毛利率情况如下所示：

销售区域	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
境内	68.46%	63.97%	63.56%
境外	54.23%	53.95%	45.77%
合计	62.45%	60.82%	60.16%

由于境外市场执行出口退税政策以及销售费用率较低，因此公司在考虑整体定价策略时对相同产品的境外定价会略低于境内，同时，公司新产品的毛利

率水平较高，一般优先在境内上市，会拉升境内市场的毛利率水平。

同行业可比公司中，美好医疗与公司业务模式差异较大，不具有可比性，迈瑞医疗未公开单独披露境内、外毛利率情况；鱼跃医疗在 2024 年度报告中披露的其境内、境外毛利率分别为 52.18%、34.84%，境内毛利率明显高于境外毛利率；瑞迈特在招股说明书中披露的主要产品家用无创呼吸机在 2019-2021 年度的境内经销毛利率亦均明显高于境外经销毛利率。公司境内外销售毛利率差异与鱼跃医疗、瑞迈特一致。

#### 5、汇率波动对公司业绩的影响

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
汇兑损益	-24.19	-32.87	98.81
利润总额	-134.84	1,744.35	7,742.97
汇兑损益占利润总额比例	17.94%	-1.88%	1.28%

注：汇兑损益为财务费用子项目，若为负值代表对利润有正向影响。

报告期各期，境外收入占主营业务收入的比例分别为 18.98%、31.07%和 41.82%，呈上升趋势。报告期内，公司外销以美元结算为主。除 2025 年 1-4 月利润总额绝对值较小外，2023 年、2024 年度公司汇兑损益占利润总额的比例极低，对公司业绩不构成重大影响。

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

根据财政部、国家税务总局的财税[2012]39 号《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》的规定，公司适用增值税退（免）税政策的出口货物劳务，实行增值税免抵退税办法。报告期内，公司出口产品享受增值税出口退税政策，根据出口商品类别适用 13%的出口退税率。

报告期内，公司境外销售主要来自于亚洲、欧洲、南美洲等。2025 年 6 月 20 日，欧盟委员会发布第 2025/1197 号执行条例，自 2025 年 6 月 30 日起禁止中国企业参与超过 500 万欧元的欧盟医疗器械公共采购，并要求中标的采购所含来自中国的医疗器械比例不得超过 50%。报告期内，公司境外销售均为经销

模式，该等经销模式下，公司不直接参与境外终端客户的采购招标，公司仅在经销商需要参与当地医疗机构等终端客户招投标时协助提供支持，且根据公司内部协助参与境外招投标项目统计信息，招投标项目单笔金额均不超过 500 万欧元。因此，公司预估该等政策短期内对公司境外销售业务的影响很小。

除此之外，公司主要产品销售区域国际经贸关系以及对中国有关产品的进口政策、外汇环境总体上保持稳定，截至本公开转让说明书签署日，未有对公司持续经营能力可能产生重大不利影响的贸易限制性政策。

#### 7、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方均不存在关联关系，除正常业务之外，亦不存在异常资金往来的情形。”

(二) 分别列示说明主要经销客户、境外客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、是否签订框架协议、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策

报告期各期，公司前五大经销商和前五大境外客户共涉及 9 家境内经销商和 13 家境外经销商。其中，境内经销商以签约经销商为主，上述主要客户的具体情况如下：

序号	客户名称	成立时间	合作年限及合作背景	主要销售产品	是否签订框架协议	与公司交易额（万元）			客户年度经营规模	结算模式	信用政策
						2025年1-4月	2024年	2023年			
1	Peretti S.R.L.	2020年	自2022年开始合作，客户为公司商务拓展的意大利经销商，报告期内持续发生交易	AED	是	307.93	207.74	370.31	约300万美元	电汇	预付款
2	四川以上医疗设备有限公司	2020年	自2024年开始合作，客户由公司商务拓展而来，是AED产品的签约经销商，面向全国通过线上平台进行销售	AED	是	266.84	430.60	-	约8,400万元	对公银行转账	预付款
3	浙江艾意迪生物科技有限公司	2023年	自2024年开始合作，客户实际控制人曾有其他关联主体较早与公司进行业务合作，该客户是AED产品的签约经销商，代理区域是浙江省	AED	是	215.65	838.83	-	约1,200万元	对公银行转账	预付款
4	Azerimed CJSC	2004年	自2025年开始合作，客户为公司商务拓展的阿塞拜疆经销商	心肺复苏机、医用呼吸机、除颤监护仪	否	146.98	-	-	约1,700万美元	电汇	预付款
5	PROTEC EXPORT IND COM IMP EXP EQUIP MED HOSP LTDA	2004年	自2019年开始合作，客户为公司商务拓展的巴西经销商	除颤监护仪	否	139.10	2.70	-	约850万美元	电汇	90%预付，剩余货款30天账期

序号	客户名称	成立时间	合作年限及合作背景	主要销售产品	是否签订框架协议	与公司交易额（万元）			客户年度经营规模	结算模式	信用政策
						2025年1-4月	2024年	2023年			
6	World Med Ltd.	1999年	自2021年开始合作，客户由公司商务拓展而来；报告期内是公司签约经销商，代理区域为泰国	医用呼吸机、心肺复苏机、除颤监护仪	是	89.85	636.97	321.28	约300万美元	电汇	预付款
7	抚州维璟	2019年	自2022年开始合作，客户由公司商务拓展而来，2023年、2024年是公司签约经销商	心肺复苏机、除颤监护仪	是	0.04	593.21	33.57	约5,800万元	对公银行转账	50%预付，剩余货款180天账期
8	上海洋谦医疗器械有限公司	2023年	自2016年客户的其他同控主体即开始与公司进行业务合作，连续多年是公司签约经销商	心肺复苏机、医用呼吸机、AED	是	19.22	591.48	1,109.55	约1亿元	对公银行转账	预付款
9	福州康博	2004年	自2021年开始合作，客户由公司商务拓展而来，2024年是公司签约经销商	除颤监护仪、医用呼吸机	是	-	529.95	427.35	约3,000万元	对公银行转账	50%预付，剩余货款180天账期
10	国药嘉运国际贸易有限公司	1993年	自2023年开始合作，该客户是安保销售经理以前的老客户，与公司业务主要发生于2023年下半年（涉及一笔国际大订单），后续年度与公司仍发生少量交易	医用呼吸机	否	30.65	7.20	1,112.44	未获取	对公银行转账	30%预付，收到交货证明后支付50%货款，收到质量保函后支付剩余20%尾款

序号	客户名称	成立时间	合作年限及合作背景	主要销售产品	是否签订框架协议	与公司交易额（万元）			客户年度经营规模	结算模式	信用政策
						2025年1-4月	2024年	2023年			
11	陕西复星科技发展有限公司	2004年	自2020年开始合作，客户由公司商务拓展而来，连续多年是公司签约经销商	AED、医用呼吸机、心肺复苏机	是	8.41	222.26	682.86	约7,000万元	对公银行转账	预付款
12	广州市广德昌科技有限公司	2001年	自2021年开始合作，客户由公司商务拓展而来，曾是公司签约经销商，2024年以来未与公司发生交易	医用呼吸机	否	-	-	636.64	约3亿元	对公银行转账	预付款
13	成都恒润康科技有限公司	2016年	自2020年开始合作，客户由公司商务拓展而来，2023年、2024年是公司签约经销商	医用呼吸机、心肺复苏机	是	13.27	142.30	581.05	约2,900万元	对公银行转账	预付款
14	PT. MURTI INDAH SENTOSA	1982年	自2023年开始合作，客户由印尼安保在当地商务拓展而来	医用呼吸机	否	138.53	377.11	52.61	约5,000万美元	电汇	30%预付，剩余货款90天账期
15	PT. Nusantara Medika Berjaya	2024年	自2024年开始合作，客户借助当地经销商的关系进行拓展	医用呼吸机	否	132.22	53.21	-	超1,000万元	电汇	20%预付，剩余货款7个月支付
16	MONTEIRO ANTUNES INSUMOS HOSPITALARES SOCIEDADE ANONIMA	2000年	自2022年开始合作，客户为公司商务拓展的巴西经销商	心肺复苏机、AED、医用呼吸机	是	8.68	507.26	374.41	约2,550万美元	电汇	30%预付，剩余货款60天账期

序号	客户名称	成立时间	合作年限及合作背景	主要销售产品	是否签订框架协议	与公司交易额（万元）			客户年度经营规模	结算模式	信用政策
						2025年1-4月	2024年	2023年			
17	SY MEDICAL TRADING CORPORATION	2012年	自2023年开始合作，客户为公司商务拓展的菲律宾经销商	心肺复苏机	否	-	396.66	7.00	未获取	电汇	60天账期
18	LLC "HLR"	2019年	自2021年开始合作，客户为公司商务拓展的乌克兰经销商	AED、医用呼吸机、除颤监护仪	否	28.99	389.86	104.89	未获取	电汇	预付款
19	Al-Oyayna Medical Est.	1983年	自2022年开始合作，客户为公司商务拓展的沙特阿拉伯经销商	AED	是	-	378.78	202.83	约1,400万美元	电汇	部分预付，剩余货款90天账期
20	Endure Medical Inc	2002年	自2023年开始合作，客户由公司商务拓展而来，拥有在菲律宾若干型号产品的独家代理权	医用呼吸机、心肺复苏机、除颤监护仪、AED	是	112.31	261.57	431.54	约3,100万美元	电汇	部分即期信用证，部分预付
21	Gradian Health Systems	2010年	自2022年开始合作，客户由公司商务拓展而来，拥有在非洲部分国家的呼吸机独家代理权	医用呼吸机	是	0.89	127.10	394.48	约880万美元	电汇	30%预付，剩余货款90天账期
22	P.T.KARUNIAJ AYA ANDALAN PRIMA	2012年	自2021年开始合作，客户为公司商务拓展的印度尼西亚经销商	医用呼吸机、除颤监护仪	否	114.21	298.63	357.89	约200万美元	电汇	20%预付，剩余货款7个月账期

注1：客户与公司所签订的框架协议通常一年一签，凡涉及报告期任一时期签署了框架协议，均作为“签订框架协议”的情形。

注2：对于涉及同一控制的情形，上表仅列示报告期内与公司发生交易的主要经营主体，但统计“报告期内与公司交易规模”时包括了同一控制下的企业。

公司境内、外经销商主要根据下游客户订单需求及市场开拓预期向公司进行采购，其向公司采购金额规模与其自身经营规模整体匹配，不存在明显异常。

二、说明公司客户集中度较低且变化较大的原因，是否符合行业惯例；结合复购率、购买规模及购买频率的分布情况，说明公司客户数量是否存在较大波动，公司销售的持续性、稳定性，客户集中度较低是否会对公司造成重大不利影响

(一) 说明公司客户集中度较低且变化较大的原因，是否符合行业惯例

报告期内，公司对前五大客户的销售收入占营业收入比例分别为 11.41%、11.30%和 14.48%。公司客户集中度相对较低，主要原因系公司所处行业的下游经销商群体数量众多但单家经营规模相对不高，且不同经销商在区域资源、客户群体、经营模式等方面存在差异，行业内企业为提高市场份额以及应对各区域需求及渠道变化，需持续加强经销商渠道布局及优化，普遍采用经销模式进行销售。

公司客户集中度变化较大的原因主要系随着公司不断获批新产品注册证以及产品技术、产品竞争力与品牌效应的不断加强，公司的市场渠道由急救领域向院内 ICU、公众市场等拓展，需要不断拓展及开发具有不同市场能力的新经销商客户，符合行业惯例。

2023 年、2024 年，公司前五名客户销售占比与同行业对比情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
迈瑞医疗	9.54%	4.24%
鱼跃医疗	20.05%	19.88%
瑞迈特	43.94%	53.76%
平均值	24.51%	25.96%
公司	11.30%	11.41%

注 1：同行业可比公司数据来源于可比公司的年度报告数据。

注 2：同行业公司美好医疗主要是为全球家用呼吸机市场和人工植入耳蜗市场的龙头企业提供 CDMO 服务，并以直销为主，其客户集中度比较高，与公司的业务模式有较大差异，不具有可比性，因此未在上表列示。

可比公司鱼跃医疗、瑞迈特的产品结构更偏向家用医疗器械市场，经销商客户的集中度相比公司和迈瑞医疗较高。公司的前五大客户销售占比与迈瑞医疗较为接近，前五大经销商的集中度均较低，符合行业惯例。

(二) 结合复购率、购买规模及购买频率的分布情况，说明公司客户数量是否存在较大波动，公司销售的持续性、稳定性，客户集中度较低是否会对公司造成重大不利影响

### 1、客户复购率情况

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
新客户收入	1,755.19	10,698.07	11,582.11
既有客户收入	5,610.06	17,222.54	24,346.67
主营业务收入	7,365.25	27,920.61	35,928.78
客户复购率	<b>76.17%</b>	<b>61.68%</b>	<b>67.76%</b>

注 1：上表中“新客户”指公司上期对其未实现收入而本期对其实现收入的客户；“既有客户”指公司上期与本期对其均实现收入的客户。

注 2：客户复购率=既有客户收入/主营业务收入。

报告期内，公司客户复购率分别为 67.76%、61.68%和 76.17%，复购率在 2025 年 1-4 月明显提升。公司一方面与现有客户合作较为稳定，另一方面积极拓展新客户资源，以保证可持续地业务发展。另外，就单个客户而言，其采购量与其获取的具体市场需求以及对未来的市场预期相关，具有波动性。

### 2、客户购买频率情况

2025年1-4月				
购买频率	客户数量	数量占比	销售金额	金额占比
大于4次	25	4.88%	1,128.05	15.32%
2~4次	142	27.73%	3,719.16	50.50%
小于2次	345	67.38%	2,518.03	34.19%
合计	<b>512</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,365.25</b>	<b>100.00%</b>
2024年度				
购买频率	客户数量	数量占比	销售金额	金额占比
大于10次	36	3.19%	6,872.29	24.61%

5~10次	112	9.93%	9,035.54	32.36%
小于5次	980	86.88%	12,012.78	43.02%
<b>合计</b>	<b>1,128</b>	<b>100.00%</b>	<b>27,920.61</b>	<b>100.00%</b>
<b>2023年度</b>				
<b>购买频率</b>	<b>客户数量</b>	<b>数量占比</b>	<b>销售金额</b>	<b>金额占比</b>
大于10次	54	5.11%	14,398.84	40.08%
5~10次	78	7.38%	7,982.55	22.22%
小于5次	925	87.51%	13,547.40	37.71%
<b>合计</b>	<b>1057</b>	<b>100.00%</b>	<b>35,928.78</b>	<b>100.00%</b>

注：购买频率为当期该客户对应的公司销售订单数量，一个销售订单视为购买一次。

由于每个客户受其采购策略及其开拓的市场需求不同，单笔订单规模差异较大。2024年相比2023年，受地方财政资金紧张、医疗专项债发行规模减少等因素影响，购买频率大于10次的客户数量和销售金额均有所下降，由于公司的销售在四季度占比极高，2025年1-4月的购买频率数据不具有代表性。

### 3、购买规模维度的客户变动情况

公司主营业务收入按照客户销售规模分层，在报告期各期客户数量、金额及占比等情况具体如下：

单位：家、万元、万元/家

<b>2025年1-4月</b>					
<b>销售规模</b>	<b>客户数量</b>	<b>数量占比</b>	<b>销售金额</b>	<b>金额占比</b>	<b>平均销售规模</b>
大于60万元	28	5.47%	3,233.54	43.90%	115.48
30~60万元	43	8.40%	1,781.58	24.19%	41.43
15~30万元	57	11.13%	1,177.95	15.99%	20.67
小于15万元	384	75.00%	1,172.18	15.91%	3.05
<b>合计</b>	<b>512</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,365.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>20.81</b>
<b>2024年度</b>					
<b>销售规模</b>	<b>客户数量</b>	<b>数量占比</b>	<b>销售金额</b>	<b>金额占比</b>	<b>平均销售规模</b>
大于200万元	35	3.10%	12,730.42	45.60%	363.73
100~200万元	29	3.65%	4,185.71	14.99%	144.33
50~100万元	55	6.72%	3,759.11	13.46%	68.35
小于50万元	1,009	87.33%	7,245.37	25.95%	7.18

合计	1,128	100.00%	27,920.61	100.00%	24.75
<b>2023 年度</b>					
销售规模	客户数量	数量占比	销售金额	金额占比	平均销售规模
大于 200 万元	50	4.73%	18,003.28	50.11%	360.07
100~200 万元	45	4.26%	6,035.30	16.80%	134.12
50~100 万元	68	6.43%	5,032.66	14.01%	74.01
小于 50 万元	894	84.58%	6,857.55	19.09%	7.67
合计	1,057	100.00%	35,928.78	100.00%	33.99

报告期各期，销售规模较大（2023 年、2024 年为 50 万以上，2025 年 1-4 月为 15 万以上）的客户数量分别为 163 家、119 家和 128 家，占当期客户数量的比例分别为 15.42%、13.47%和 25.00%，对上述客户的收入占当期主营业务收入的比例分别为 80.91%、74.05%和 84.08%，分布情况整体平稳。另外，每个销售规模层级的平均销售规模亦无明显异常的变化。

综上，从公司的复购率、客户购买频率和客户购买规模来看，公司一方面与现有客户合作较为稳定，另一方面积极拓展新客户资源，以保证可持续地业务发展。公司销售具有持续性、稳定性。公司客户集中度较低符合行业惯例，不会对公司造成重大不利影响。

三、说明公司与上述实缴资本或参保人数较少的客户合作的原因及合理性，抚州维璟贸易有限公司处于歇业状态原因，上述企业与公司交易是否真实、公允，交易规模与客户经营规模是否匹配；列示由在职员工、前员工或其近亲属控制的、报告期内注销的、实缴资本或参保人数较少、成立即开展合作的、主要为公司服务、交易价格明显异常的经销商，逐项说明主体名称、异常情况、交易背景、交易金额及占比、与公司交易额占其收入的比例，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性、合理性

（一）说明公司与上述实缴资本或参保人数较少的客户合作的原因及合理性，抚州维璟贸易有限公司处于歇业状态原因，上述企业与公司交易是否真实、公允，交易规模与客户经营规模是否匹配

#### 1、公司与实缴资本或参保人数较少的客户合作的原因及合理性

（1）公司与实缴资本较少的客户合作的原因及合理性

前述实缴资本为 0 的客户均于 2024 年 7 月 1 日施行新的《公司法》前成立，其成立时依据的 2018 年版《公司法》对公司注册资本的实缴不存在期限承诺限制，因此有限责任公司实缴资本为 0 的情况符合当时有效的法律法规。另外，公司的经销商客户主要从事医疗器械销售，日常业务为市场拓展、客户维护、售后服务等，专注于专业领域的市场推广工作，其核心资产为专业人员及行业经验，不需要大规模的资金投入，因此实缴资本较少并不影响该类客户正常进行经营活动。

## （2）公司与参保人数较少的客户合作的原因及合理性

经销商开展业务主要依赖于经销商团队的行业经验及销售渠道资源等因素，与员工规模的相关性较低。只要经销商若干核心人员具有相应的知识背景和推广服务能力，就可满足当地的市场拓展及终端客户服务需求，保证其业务的正常开展。经销商在相应地区具有较强的下游客户资源积累及医疗器械销售能力，其采购规模与其自身投入、人员配备、所掌握资源渠道等业务开展所需的资源情况相匹配。公司基于开拓市场的需求与上述客户开展合作，具有合理性。

## 2、抚州维璟处于正常经营状态

根据国家企业信用信息公示系统，抚州维璟目前显示正常经营，与实地走访的情况相符，缴纳社会保险人员为 2 名。根据访谈确认的情况，抚州维璟于 2025 年 1-4 月的经营规模接近 1,700 万元，交易规模较大。

## 3、上述企业与公司交易真实、公允，交易规模与其经营规模相匹配

公司在与客户开展合作前，会对客户的经营范围、商业信誉和历史销售业绩等信息进行审核，并获取客户加盖公章的《营业执照》复印件、《医疗器械经营备案凭证》复印件、《医疗器械经营许可证》复印件等资料，确认客户业务开展的合法性和真实性。

公司与上述三个客户的合作情况与交易规模如下：

客户名称	客户经营产品范围	公司与其合作情况	与公司交易额（万元）			客户年度经营规模
			2025年1-4月	2024年	2023年	
浙江艾意迪生物科技有限公司	AED、超声、信息化产品	公司于 2023 年开始与其关联主体合作，该企业或其关联主体自 2023 年起为公司的 AED 产品独家代理商，代理区域为浙江省。	215.65	838.83	-	约 1,200 万元
抚州维璟	麻醉类产品、急救类产品	公司于 2022 年开始与其合作，该企业自 2023 年、2024 年为公司多类产品的独家代理商，代理区域为广东省部分地区。2024 年还另外签订了战略合作协议，可在更广的区域销售产品（但不享受独家代理权）。	0.04	593.21	33.57	约 5,800 万元
上海洋谦医疗器械有限公司	急救类产品	公司于 2016 年开始与其同一控制下主体进行合作，已连续多年是公司多款产品的独家代理商。其中 AED 产品代理区域是湖北省部分地区，其他产品代理区域是浙江省院前市场。	19.22	591.48	1,109.55	约 1 亿元

注：上海洋谦医疗器械有限公司与公司的交易金额包括了同一控制下的上海飞救医疗科技有限公司。

上述经销商与公司不存在关联关系，符合公司经销商准入条件，具备相关医疗器械耗材的经营资质，具备当地销售渠道和终端客户资源，以及相关产品的行业销售背景，并非专门为经营公司产品而设立。

上述客户主要根据市场开拓预期以及下游客户订单需求，向公司进行采购，与公司交易真实、公允，其向公司采购金额规模与其自身经营规模整体匹配，不存在明显异常。

（二）列示由在职员工、前员工或其近亲属控制的、报告期内注销的、实缴资本或参保人数较少、成立即开展合作的、主要为公司服务、交易价格明显异常的经销商，逐项说明主体名称、异常情况、交易背景、交易金额及占比、

与公司交易额占其收入的比例，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性、合理性

由在职员工、前员工或其近亲属控制的、报告期内注销的、实缴资本或参保人数较少、成立即开展合作的、主要为公司服务、交易价格明显异常的经销商的具体情况如下：

情形	经销商数量
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
报告期内注销	3家
实缴资本较少	70家，其中属于任意一期前十大境内经销商的有12家
参保人数较少	46家，其中属于任意一期前十大境内经销商的有7家
报告期内成立当年即开展合作	12家
主要为公司服务	3家
交易价格明显异常	不存在

注 1：实缴资本较少指实缴资本为 0 的情形；参保人数较少指参保人数小于 2 人的情形；报告期内成立当年即开展合作指 2023、2024 年成立当年采购额在 30 万以上，2025 年成立当年 1-4 月采购额在 10 万以上的情形；主要为公司服务指公司为其第一大供应商且与公司交易额占该客户经营规模的比重超过 40%；交易价格明显异常指境内、外客户当期所采购产品的单价低于平均单价的幅度超过 30%。

注 2：该处经销商统计口径为：报告期内合计交易额在 50 万以上的经销商。

上述经销商的名称、对应情形、交易背景、报告期内公司对其销售额及占主营业务收入的比例、与公司交易额占其经营规模的比例等情况具体如下（其中，“实缴资本较少、参保人数较少”的情形仅列示属于报告期任一期前十大境内经销商的情形）：

序号	客户名称	对应情形	与公司交易额占其经营规模的比例	交易背景	2025年1-4月		2024年		2023年	
					销售金额	占主营业务收入比例	销售金额	占主营业务收入比例	销售金额	占主营业务收入比例
1	南昌市利拓医疗器械有限公司	前员工或其近亲属控制	20%左右	2020年之前离职的一名员工于2020年成立了南昌利拓，该企业是公司签约经销商，主要在江西地区代理呼吸机等产品	5.66	0.08%	190.86	0.68%	232.61	0.65%
2	浙江华卓生物科技有限公司	①报告期内注销（2024年注销）；②报告期内成立当年即开展合作	不超过20%	客户实际控制人曾有其他关联主体较早与公司进行业务合作，浙江华卓为浙江艾意迪的关联主体，2024年及以后主要通过浙江艾意迪与公司进行交易。浙江艾意迪专注于销售AED，为AED产品签约经销商，代理区域为浙江省。由于与公司合作顺利，因此采购比重较高	-	-	-	-	84.91	0.24%
3	浙江艾意迪生物科技有限公司	①实缴资本较少；②主要为公司服务	约70%		-	214.64	2.91%	838.78	3.00%	-
4	本溪博莱泽商贸有限公司	报告期内注销（2024年注销）	未获取	该客户为一般经销商，报告期内仅2023年与公司有业务合作，采购了医用呼吸机、心肺复苏机	-	-	-	-	84.61	0.24%
5	湖北通福医疗器械合伙企业（有限合伙）	报告期内注销（2024年注销）	未获取	该客户为一般经销商，报告期内仅2023年与公司有业务合作，采购了心肺复苏机	-	-	-	-	51.33	0.14%
6	上海飞救医疗科技有限公司	①实缴资本较少；②参保人数较少	10%左右	上海飞救医疗科技有限公司与上海洋谦医疗器械有限公司为同一控制下企业，公司于2016	-	-	-	-	1,078.93	3.00%

序号	客户名称	对应情形	与公司交易额占其经营规模的比例	交易背景	2025年1-4月		2024年		2023年	
					销售金额	占主营业务收入比例	销售金额	占主营业务收入比例	销售金额	占主营业务收入比例
7	上海洋谦医疗器械有限公司	①实缴资本较少；②报告期内成立当年即开展合作		年开始与客户实际控制人的其他经营主体进行合作，已连续多年是公司多款产品的独家代理商，该客户在浙江省院前急救市场覆盖率较高。目前与公司合作的经营主体为上海洋谦医疗器械有限公司	19.22	0.26%	586.59	2.10%	30.53	0.08%
8	郑州青旭医疗科技有限公司	实缴资本较少	10%左右	该客户由公司商务拓展而来，是签约经销商，报告期内持续与公司有业务合作	35.61	0.48%	32.40	0.12%	507.80	1.41%
9	杭州淳源医疗科技有限公司	实缴资本较少	不到30%	该客户由公司商务拓展而来，是签约经销商，报告期内持续与公司有业务合作	22.99	0.31%	143.97	0.52%	479.12	1.33%
10	江苏瑞兴生物科技有限公司	①实缴资本较少；②参保人数较少	未获取	该客户为一般经销商，报告期内主要于2023年与公司有业务合作，采购了较多医用呼吸机	0.04	0.00%	-	-	433.10	1.21%
11	成都恒润康科技有限公司	实缴资本较少	15%左右	该客户由公司商务拓展而来，是签约经销商，报告期内持续与公司有业务合作	13.27	0.18%	134.34	0.48%	419.92	1.17%
12	江西尚浩贸易有限公司	①实缴资本较少；②参保人数较少；③主要为公司服务	约40%	该客户由公司商务拓展而来，是签约经销商，报告期内持续与公司有业务合作	6.37	0.09%	404.70	1.45%	22.26	0.06%

序号	客户名称	对应情形	与公司交易额占其经营规模的比例	交易背景	2025年1-4月		2024年		2023年	
					销售金额	占主营业务收入比例	销售金额	占主营业务收入比例	销售金额	占主营业务收入比例
13	上海美恪盟旋企业管理有限公司	实缴资本较少	10%左右	该客户由公司商务拓展而来，自2025年开始业务合作，为心肺复苏机的签约经销商	106.19	1.44%	-	-	-	-
14	河南超睿医疗科技有限公司	实缴资本较少	5%左右	该客户由公司商务拓展而来，因看好公司新产品 EIT 的前景而与公司进行合作	97.35	1.32%	4.60	0.02%	-	-
15	山东鑫汉唐医疗科技发展有限公司	① 实缴资本较少；② 参保人数较少	30%左右	该客户实际控制人从事医疗器械销售多年，认为 AED 市场前景不错，来公司考察后比较认可公司进而开始业务合作并成为签约经销商	89.17	1.21%	-	-	-	-
16	天津百利得医疗器械科技有限公司	① 实缴资本较少；② 参保人数较少	10%左右	该客户由公司商务拓展而来，是签约经销商，报告期内持续与公司有业务合作	79.71	1.08%	125.72	0.45%	390.30	1.09%
17	济南惠晨医疗设备有限公司	参保人数较少	10%左右	该客户由公司商务拓展而来，是签约经销商，报告期内持续与公司有业务合作	52.30	0.71%	-17.49	-0.06%	544.65	1.52%
18	北京九州众创医疗器械有限公司	参保人数较少	10%左右	该客户是一般经销商，因医用呼吸机大订单与公司于2024年底进行业务合作	-	-	475.53	1.70%	-	-
19	华润（贵州）医疗器械有限公司	报告期内成立当年即开展合作	未获取	该客户属于华润集团，为一般经销商，仅2023年与公司有业务合作	-	-	-	-	176.99	0.49%

序号	客户名称	对应情形	与公司交易额占其经营规模的比例	交易背景	2025年1-4月		2024年		2023年	
					销售金额	占主营业务收入比例	销售金额	占主营业务收入比例	销售金额	占主营业务收入比例
20	江西五安医疗器械有限公司	报告期内成立当年即开展合作	未获取	该客户是签约经销商，与公司的交易主要是2023年采购心肺复苏机	0.35	0.00%	4.82	0.02%	83.19	0.23%
21	南通信杰诚实实验室设备有限公司	报告期内成立当年即开展合作	未获取	该客户是一般经销商，与公司的交易主要是2023年采购除颤监护仪	-	-	1.63	0.01%	72.48	0.20%
22	成都湛方智慧医疗科技有限公司	报告期内成立当年即开展合作	未获取	该客户于2024年是签约经销商	0.18	0.00%	42.52	0.15%	44.42	0.12%
23	上海持智科技有限公司	报告期内成立当年即开展合作	不到5%	该客户是签约经销商，同一控制下企业河北金可迅科技有限公司于2020年就与公司开始合作	3.67	0.05%	71.75	0.26%	44.25	0.12%
24	吉林省恒瑞康贸易有限公司	报告期内成立当年即开展合作	未获取	该客户报告期内与公司加强合作，从2023年12月起成为签约经销商	52.57	0.71%	22.12	0.08%	43.36	0.12%
25	河北交投医药物流有限公司	报告期内成立当年即开展合作	5%左右	该企业是河北交通投资集团下属国有企业，从事医疗器械相关服务。因公司AED产品在河北具有较高影响力，最终企业选择与公司开展AED业务合作	35.40	0.48%	294.16	1.05%	-	-

序号	客户名称	对应情形	与公司交易额占其经营规模的比例	交易背景	2025年1-4月		2024年		2023年	
					销售金额	占主营业务收入比例	销售金额	占主营业务收入比例	销售金额	占主营业务收入比例
26	成都艾的佳科技有限公司	①报告期内成立当年即开展合作；②主要为公司服务	大于100%	该企业实际控制人从事多年医疗器械销售，看好AED市场，并在四川省有一定渠道资源。2024年与公司签约成为四川省AED产品的独家代理商。由于其2024年采购的安保产品尚未销售完，导致当期与公司交易额大于其经营规模	0.13	0.00%	189.42	0.68%	-	-
27	甘肃兴跃商贸有限公司	报告期内成立当年即开展合作	未获取	该客户为签约经销商，代理青海省部分区域	54.92	0.75%	93.49	0.33%	-	-
28	PT.Nusantara Medika Berjaya	报告期内成立当年即开展合作	15%左右	自2024年开始合作，客户借助当地经销商的关系进行拓展	132.22	1.80%	53.21	0.19%	-	-
<b>合计</b>					<b>1,021.97</b>	<b>13.88%</b>	<b>3,693.13</b>	<b>13.23%</b>	<b>4,824.75</b>	<b>13.43%</b>

注1：公司交易额占其经营规模的比例的计算方式=公司向经销商的销售额/经销商年度的销售额

注2：成都艾的佳科技有限公司2024年从公司采购金额大于当期自身经营规模，因此交易额占其经营规模的比例高于100%。

经比较公司主要产品在终端市场的中标价格，公司主要产品与上述客户的交易价格具有公允性、合理性。同时，通过将上述客户的主要销售产品型号的销售单价与该型号的整体平均单价作比较，未发现异常。

综上所述，上述客户与公司的交易均具有商业合理性，交易公允且合理。

**四、列示说明签约经销商和一般经销商报告期内的数量、交易金额及占比，毛利率情况，两类经销商在交易模式中的差异情况；说明报告期公司向主要经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、是否实现最终销售**

**（一）列示说明签约经销商和一般经销商报告期内的数量、交易金额及占比，毛利率情况，两类经销商在交易模式中的差异情况**

签约经销商与一般经销商的主要区别为：签约经销商与公司签订正式的独家分销协议等框架协议，通常约定有销售任务，若境内经销商完成销售任务，则会有一定比例的返利；同时，签约经销商享有市场区域保护，避免内部竞争。一般经销商与公司通常根据具体的订单进行交易，属于简单的买卖关系，无特定销售区域或任务限制。

通常情况下，对于同型号产品而言，公司销售给签约经销商的单价一般而言会低于一般经销商，即签约经销商相比一般经销商具有一定的价格优惠。

公司境内销售中签约经销商的比重较高，境外销售中一般经销商的比重较高。报告期内，签约经销商和一般经销商的数量、交易金额及占比、毛利率情况如下所示：

单位：家、万元

区域	客户类型	产品类别	2025年1-4月				2024年度				2023年度			
			金额	占比	数量	毛利率	金额	占比	数量	毛利率	金额	占比	数量	毛利率
境内	签约经销商	体外除颤设备	1,477.33	20.32%	111	60.61%	7,462.04	27.16%	180	59.96%	3,110.03	8.80%	140	58.43%
		医用呼吸机	444.25	6.11%		60.56%	3,053.97	11.12%		59.52%	8,754.59	24.76%		61.35%
		心肺复苏机	848.77	11.68%		86.75%	4,152.88	15.11%		84.42%	5,585.55	15.80%		83.30%
		其他	355.58	4.89%		62.85%	600.80	2.19%		33.72%	1,202.21	3.40%		42.49%
	一般经销商	体外除颤设备	364.76	5.02%	205	63.96%	1,392.67	5.07%	501	62.83%	889.27	2.52%	515	58.28%
		医用呼吸机	281.21	3.87%		64.70%	965.41	3.51%		40.20%	6,064.70	17.16%		55.29%
		心肺复苏机	165.15	2.27%		86.51%	689.99	2.51%		86.12%	1,795.30	5.08%		84.37%
		其他	221.73	3.05%		70.40%	390.01	1.42%		43.85%	1,088.23	3.08%		33.55%
境外	签约经销商	体外除颤设备	649.83	8.94%	12	58.55%	1,224.53	4.46%	15	55.96%	828.55	2.34%	17	51.05%
		医用呼吸机	166.88	2.30%		44.54%	843.28	3.07%		44.24%	747.70	2.12%		32.15%
		心肺复苏机	176.61	2.43%		78.71%	610.43	2.22%		78.80%	288.84	0.82%		80.11%
		其他	32.48	0.45%		37.19%	153.50	0.56%		41.99%	135.29	0.38%		44.97%
	一般经销商	体外除颤设备	706.22	9.72%	128	60.37%	1,625.44	5.92%	281	56.61%	1,513.15	4.28%	236	52.31%
		医用呼吸机	1,051.66	14.47%		43.04%	2,693.86	9.80%		45.35%	2,473.61	7.00%		37.09%
		心肺复苏机	146.27	2.01%		81.14%	923.56	3.36%		79.77%	348.94	0.99%		77.61%

区域	客户类型	产品类别	2025年1-4月				2024年度				2023年度			
			金额	占比	数量	毛利率	金额	占比	数量	毛利率	金额	占比	数量	毛利率
		其他	180.29	2.48%		46.20%	692.95	2.52%		35.70%	525.06	1.49%		39.04%
合计			<b>7,269.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>456</b>	<b>62.25%</b>	<b>27,475.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>977</b>	<b>60.91%</b>	<b>35,351.02</b>	<b>100.00%</b>	<b>908</b>	<b>60.09%</b>

由于签约经销商相比一般经销商与公司的合作更为稳固，平均交易规模更大，因此报告期各期，虽然签约经销商的数量明显少于一般经销商，但收入占比更高。随着公司与经销商的业务合作不断深入，2024年相比2023年，来自签约经销商的收入占比有所上升。

根据上表，对于同类产品，签约经销商的毛利率一般低于一般经销商。但2023年、2024年签约经销商医用呼吸机的毛利率明显高于一般经销商，主要原因为：2023年公司因一般经销商国药嘉运国际贸易有限公司的医用呼吸机订单规模较大，给予了一定的价格优惠，导致产品毛利率偏较低；2024年公司销售予一般经销商北京九州众创医疗器械有限公司的6000系列急救转运呼吸机（该订单规模较大，并根据客户需求增加了多个选配物件，导致产品单位成本较高）毛利率较低，拉低了整体毛利率。

## （二）说明报告期公司向主要经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、是否实现最终销售

### 1、产品终端销售整体核查情况

公司主要通过三个信息系统-用服中心小程序、AED 管理平台以及 CRM 系统对产品终端流向进行综合把控，其中用服中心小程序、AED 管理平台主要是由售后工程师在进行产品服务时进行信息维护，CRM 系统主要是由销售经理维护其所销售设备的信息。此外，公司还会通过询问经销商、获取终端合同等方式对上述三种方式获取的产品终端流向进行补充。报告期内，公司获取主要销售产品 AED、除颤监护仪、医用呼吸机和心肺复苏机的终端流向的数量占境内销售数量的比例接近 70%。

主办券商对公司主要产品的终端销售情况进行了核查，核查方式包括实地走访以及查验终端合同，实地走访时查看了公司产品及其使用情况，并根据序列号记录了产品的具体存放位置及使用状态等。AED、除颤监护仪、医用呼吸机和心肺复苏机的终端核查数量分别为 8,483 台、198 台、1,449 台和 289 台，占境内销售数量的比例分别为 28.09%、7.39%、22.74%和 8.58%（由于除颤监护仪和心肺复苏机的终端客户更加分散，因此核查比例相对偏低）。

### 2、报告期公司向主要经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、是否实现最终销售

报告期各期前五大经销商（共计 13 家）的销售额合计占各期经销收入的比例分别为 14.92%、15.30%和 17.03%，上述经销商从公司采购医疗产品后，直接或通过下级经销商最终销往医院、急救中心、卫健委等终端客户。

公司与经销商之间的交易模式均为买断式销售，并以预付款为主。截至 2025 年 4 月末，除抚州维璟、福州康博以外，公司对其他主要经销商的回款情况良好。

公司会根据经营情况不定期向经销商收集库存情况，未涉及每一个报告期末，因此列示访谈日的库存情况。

报告期内，公司前五大经销商采购产品的种类、流向、期末库存情况具体如下：

序号	经销商名称	主要销售产品	终端流向	截至访谈日的库存情况	库存情况说明
1	Peretti S.R.L.	AED	意大利、荷兰等国家的公共场所	约 200 台	约占 2025 年 1-4 月采购量的 20%，相当于 0.8 个月的库存量
2	四川以上医疗设备有限公司	AED	通过线上平台销售给公众场所、企业、个人等	216 台	约占 2025 年 1-4 月采购量的 30%，相当于 1.2 个月的库存量
3	浙江艾意迪生物科技有限公司	AED	浙江省区域的卫健委（局）、红十字会等机构以及公共场所、企业、个人等	63 台	约占 2025 年 1-4 月采购量的 9%，相当于约 0.4 个月的库存量
4	Azerimed CJSC	心肺复苏机、医用呼吸机、除颤监护仪	阿塞拜疆的医院	心肺复苏机、医用呼吸机、除颤监护仪各 1 台	均占 2025 年 1-4 月采购量的 1/17
5	PROTEC EXPORT IND COM IMP EXP EQUIP MED HOSP LTDA	除颤监护仪	巴西的医院	66 台	占 2025 年 1-4 月采购量的 60%，相当于 2.4 个月的库存量
6	World Med Ltd.	医用呼吸机、心肺复苏机、除颤监护仪	泰国的医院	医用呼吸机 20 台、除颤监护仪 20 台、心肺复苏机 13 台	医用呼吸机、除颤监护仪、心肺复苏机库存数量约占 2024 年至 2025 年 4 月采购量的 10%、33%、17%
7	抚州维璟	心肺复苏机、除颤监护仪	广东省医院为主	心肺复苏机 99 台、除颤监护仪 81 台	分别占 2024 年采购量的 99%、81%
8	上海洋谦医疗器械有限公司	心肺复苏机、医用呼吸机、AED	浙江省医院为主	心肺复苏机 17 台、医用呼吸机 8 台	心肺复苏机、医用呼吸机库存数量约占 2024 年采购量的 11%、15%
9	福州康博	除颤监护仪、医用呼吸机	福建省医院为主	除颤监护仪 160 台、医用呼吸机 70 台	分别约占 2024 年采购量的 76%、78%
10	国药嘉运国际贸易有限公司	医用呼吸机	厄瓜多尔	无	主要于 2023 年与公司发生交易，已消化完毕

序号	经销商名称	主要销售产品	终端流向	截至访谈日的库存情况	库存情况说明
11	陕西复星科技发展有限公司	AED、医用呼吸机、心肺复苏机	陕西省医院、陕西省消防救援总队等	AED 13 台、医用呼吸机 59 台、心肺复苏机 20 台	2024 主要采购的 AED 已基本消化完，医用呼吸机和心肺复苏机库存主要来自 2023 年采购，分别占 2023 年采购量的 65%、40%
12	广州市广德昌科技有限公司	医用呼吸机	华南、西南地区的医院为主	无	采购自 2023 年，已消化完毕
13	成都恒润康科技有限公司	医用呼吸机、心肺复苏机	福建省医院	医用呼吸机 17 台、心肺复苏机 1 台	医用呼吸机库存为 2024 年采购的 6000 系列，该型号呼吸机大多未消化；心肺复苏机基本已消化

注：截至访谈日的库存情况指报告期后对经销商进行访谈或补充访谈时的库存情况，主要集中在 2025 年 7 月。

陕西复星科技发展有限公司由于在 2023 年高估医用呼吸机、心肺复苏机的需求因而仍有一定库存；成都恒润康科技有限公司 2024 年所采购的 6000 系列呼吸机因销售不及预期而有较多库存。抚州维璟、福州康博的库存产品采购自 2024 年上半年，其因终端销售不及预期，导致库存数量较高，目前正在积极争取医院订单以消化剩余库存。除此之外，其他经销商的库存情况合理，大多已实现终端销售。

**五、说明公司与线上销售的经销商是否签署经销协议并明确线上销售渠道，对应收入金额及占比情况，结合退换货安排情况说明是否为买断式交易模式，收入确认时点是否谨慎；公司与客户的合同中是否约定验收条款或安装调试责任，以签收单作为收入确认依据是否谨慎，收入是否存在季节性特征，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在跨期调节**

**（一）说明公司与线上销售的经销商是否签署经销协议并明确线上销售渠道，对应收入金额及占比情况，结合退换货安排情况说明是否为买断式交易模式，收入确认时点是否谨慎**

报告期内，公司从事线上销售的经销商主要涉及两家，分别为四川以上医疗设备有限公司（以下简称“四川以上”）和深圳市玳珂健康科技有限公司

（以下简称“深圳玳珂”），其均与公司签署了框架协议并明确线上销售渠道，包括授权平台和具体的网络店铺。相关情况如下：

经销商	授权产品	授权时间	授权平台
四川以上	AED	2024/12/16 至 2025/12/31	京东、天猫、拼多多
深圳玳珂	AED	2024/12/11 至 2025/12/10	京东、天猫、拼多多、抖音

注：两家客户在同一平台所运营的店铺并不相同。

报告期内，上述客户采购的 AED 收入及其占比情况如下：

单位：万元

经销商	2025 年 1-4 月			2024 年		
	销售金额	占当期 AED 收入比例	占当期主营业务收入比例	销售金额	占当期 AED 收入比例	占当期主营业务收入比例
四川以上	222.88	10.22%	3.03%	292.03	3.07%	1.05%
深圳玳珂	119.95	5.50%	1.63%	288.39	3.03%	1.03%
<b>合计</b>	<b>342.83</b>	<b>15.72%</b>	<b>4.65%</b>	<b>580.42</b>	<b>6.10%</b>	<b>2.08%</b>

公司与线上经销商约定的退换货政策具体如下：

（1）授权产品签收后，除非出现以下质量问题，不予退换：经有合法资质的第三方检测机构检验，确属质量问题的；经监管部门、企业自行公告召回、停售的；

（2）经销商认为产品存在质量问题要求退换货的，应当在产品质保期内书面向公司提出，逾期公司可以不予处理；若双方对产品质量问题无法达成一致，双方同意由公司委托第三方检测机构检验，并以检验结果作为判定质量问题的依据；

（3）因独家分销商或直接用户的包括但不限于使用、保管、储藏或运输等不当行为及其他非公司原因造成产品的质量问题的，公司不承担责任。

根据上述政策，通常情况下非质量问题公司不会进行退换货。报告期内，线上经销商基本没有发生退换货情形。公司与上述客户属于买断式销售，线上经销商向公司采购产品后，公司向经销商仓库发货，后续由线上经销商与终端客户直接进行交易并由经销商负责发货。

综上所述，公司于经销商客户签收并取得签收单后确认收入谨慎，符合行

业惯例。

(二) 公司与客户的合同中是否约定验收条款或安装调试责任，以签收单作为收入确认依据是否谨慎

### 1、公司与客户合同主要约定条款

针对境内商品销售业务，公司以“经客户签收且取得签收单”作为收入确认依据。报告期内，公司境内商品销售以经销模式为主，直销模式占当期营业收入的比例分别为 1.60%、1.58%、1.29%，占比很低。

销售模式	关于验收条款或安装调试责任的约定
经销模式	(1) 公司负责将货物发送至客户指定的地点，运费由公司承担。若客户未指明交货地点，则交货地点默认为客户公司住所地。因客户指定交货地点不明或错误而增加的运输成本由客户承担。货物运至交货地点后，客户应当按时签收，不予签收或有异议的，应当现场向承运人说明理由。客户无正当理由不予签收导致货物毁损、灭失及额外货物保存费用损失的，由客户承担相应损失。在客户签收货物后，该等货物毁损、灭失的风险转移至客户； (2) 货物按照客户指定直接运送至使用场所的，客户应及时安排装机验收，货物签收后未及时进行装机验收的，视为货物质量技术标准符合要求； (3) 客户技术服务人员必须具备合格装机、初级维修维护水平，同时对装机、培训、初级维护的效果负责。
直销模式	与直销客户签订的合同中约定客户应当在收到设备后完成签收，一般约定由公司承担安装调试的责任。考虑到公司产品并非大型医疗设备，装机过程简单、装机时间较短，安装调试责任的约定不影响商品控制权时点的判断。

注 1：在经销模式中，公司直接发货至终端使用场所的情况较少；

注 2：公司向直销客户销售的产品，客户签收后公司即安排售后人员协助客户装机，产品签收后一周内完成安装验收；报告期内直销收入较少，其中有 1.59 万元收入签收日期为 2024 年末，于 2025 年初完成验收；除此之外，当期直销客户签收的产品均已在当期完成安装验收。

### 2、企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

(1) 企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；

(2) 企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；

(3) 企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；

(4) 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；

(5) 客户已接受该商品；

(6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

### 3、公司以签收单作为收入确认依据是否谨慎

公司向客户销售商品业务属于在某一时点履行的履约义务。

根据公司与经销类客户合同约定，公司将商品交付给客户，经客户签收后，货物毁损、灭失的风险转移至客户，非质量问题不予退换，并由客户承担安装调试的责任；且公司对客户收款条件一般为全款提货，仅对少数资信情况较好的客户提供赊销额度。根据《企业会计准则第 14 号—收入》规定，商品经客户签收后，客户取得商品控制权，符合收入确认条件。

根据公司与直销类客户合同约定，客户在完成签收后，一般约定由公司承担安装调试的责任；公司产品并非大型医疗设备，装机过程简单、装机时间较短，安装调试责任的约定不影响商品控制权时点的判断。

主要销售小型医疗设备的同行业公司瑞迈特、开立医疗在境内销售产品也采用签收单为收入确认依据，与公司情况一致，具体如下：

公司名称	境内销售收入确认方式
瑞迈特	内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已签收并接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。
开立医疗	销售产品收入确认需满足以下条件：公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受,已收回货款或取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品的控制权已转移。

注：瑞迈特主要销售呼吸机及耗材产品，开立医疗主要销售彩超、内窥镜及镜下治疗器具等产品。

综上所述，公司的销售模式以经销模式为主，公司与经销类客户合同在商品交付予客户时，货物毁损、灭失的风险转移至客户，且由客户承担安装调试的责任；公司与直销类客户合同一般约定由公司承担安装调试责任，但装机过程简单、装机时间较短，不影响商品控制权时点的判断。因此，公司以签收单作为收入确认依据具备谨慎性。

(三) 收入是否存在季节性特征，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在跨期调节

### 1、公司收入是否存在季节性特征

2023 年度及 2024 年度，公司及同行业可比公司各季度收入对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度			2023 年度		
	期间	收入	占比	期间	收入	占比
迈瑞医疗	一季度	937,281.12	25.52%	一季度	836,428.18	23.94%
	二季度	1,115,778.56	30.38%	二季度	1,011,149.17	28.95%
	三季度	895,420.87	24.38%	三季度	882,802.45	25.27%
	四季度	724,094.41	19.72%	四季度	762,810.29	21.84%
	合计	<b>3,672,574.96</b>	<b>100.00%</b>	合计	<b>3,493,190.09</b>	<b>100.00%</b>
鱼跃医疗	一季度	223,120.93	29.49%	一季度	270,256.58	33.90%
	二季度	207,640.26	27.44%	二季度	227,733.84	28.57%
	三季度	172,024.02	22.74%	三季度	168,307.25	21.11%
	四季度	153,796.69	20.33%	四季度	130,875.78	16.42%
	合计	<b>756,581.90</b>	<b>100.00%</b>	合计	<b>797,173.45</b>	<b>100.00%</b>
美好医疗	一季度	28,155.10	17.66%	一季度	29,428.80	22.00%
	二季度	42,489.85	26.65%	二季度	28,913.75	21.62%
	三季度	45,012.18	28.23%	三季度	38,688.61	28.92%
	四季度	43,763.69	27.45%	四季度	36,727.51	27.46%
	合计	<b>159,420.82</b>	<b>100.00%</b>	合计	<b>133,758.67</b>	<b>100.00%</b>
瑞迈特	一季度	19,208.61	22.77%	一季度	48,044.48	42.80%
	二季度	19,008.17	22.54%	二季度	26,584.90	23.69%
	三季度	21,991.51	26.07%	三季度	19,900.88	17.73%
	四季度	24,139.68	28.62%	四季度	17,711.75	15.78%
	合计	<b>84,347.97</b>	<b>100.00%</b>	合计	<b>112,242.01</b>	<b>100.00%</b>
公司	一季度	5,328.31	18.88%	一季度	15,561.26	43.06%
	二季度	5,462.94	19.36%	二季度	4,893.69	13.54%
	三季度	6,334.56	22.44%	三季度	6,602.29	18.27%
	四季度	11,097.02	39.32%	四季度	9,084.94	25.14%
	合计	<b>28,222.83</b>	<b>100.00%</b>	合计	<b>36,142.18</b>	<b>100.00%</b>

注：上述数据来源于同行业可比公司定期报告

如上表所示，公司 2023 年一季度收入占全年收入比例为 43.06%，占比较高主要系国内公共卫生事件导致当期销售额较大，若剔除该因素，公司四季度收入高于其他季度，呈现季节性特征，原因主要系公司主要产品为医疗设备，且终端客户主要为医疗机构；而国内医疗机构受年度预算开支和年末结算、节假日等因素影响，通常集中在下半年开展招投标购置医疗设备，并在四季度进行采购。

## 2、与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在跨期调节

### (1) 与上述同行业可比公司对比

根据上表数据，公司呈现第四季度收入占比较高的季节性特征，与同行业可比公司存在差异，主要系产品类型、终端客户及销售区域等方面存在差异。

#### ①产品类型差异

公司产品以医用呼吸机、心肺复苏机、体外除颤设备等医疗设备为主，而迈瑞医疗主要产品除了生命信息与支持类设备（与公司产品可比）外，还包括体外诊断（IVD）设备与耗材（如试剂、试纸等，与公司产品不可比），由于耗材属于一次性消耗产品，医疗机构对相关耗材的采购情况主要受院内患者的需求影响，一般而言不存在明显的季节性特征。

#### ②终端客户差异

公司产品的终端客户以医疗机构为主，受国内医疗机构年度预算、年末结算及节假日等因素驱动，四季度销售额较大，而鱼跃医疗、瑞迈特面向个人消费者销售的产品占比较高，其中 2023 年度及 2024 年度，瑞迈特家用呼吸诊疗产品销售占比分别为 75.96%及 62.52%，个人消费者采购需求较分散；美好医疗主营产品为家用呼吸机组件等，其主要客户为医疗器械品牌厂商，其销售情况受品牌商生产计划影响，与终端医疗机构的采购节奏存在差异。

#### ③销售区域差异

公司业务集中于境内市场，销售情况受国内医疗机构采购周期性影响较大；而瑞迈特、美好医疗境外销售占比高于公司，境外客户一般不存在明显的季节性需求。以 2024 年度为例，迈瑞医疗、瑞迈特、美好医疗境外销售占比分别为

44.75%、64.21%、86.64%，而公司 2024 年度境外销售占比为 31.07%。

## (2) 与其他同行业公司对比

经查询部分主要经营医疗设备、终端客户为医疗机构且销售区域主要在境内的医疗器械上市公司，其 2023 年度及 2024 年度各季度收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度			2023 年度		
	期间	收入	占比	期间	收入	占比
开立医疗	一季度	47,933.39	23.80%	一季度	47,303.05	22.31%
	二季度	53,335.75	26.48%	二季度	57,030.89	26.90%
	三季度	38,550.53	19.14%	三季度	42,449.34	20.02%
	四季度	61,566.00	30.57%	四季度	65,241.88	30.77%
	合计	<b>201,385.67</b>	<b>100.00%</b>	合计	<b>212,025.16</b>	<b>100.00%</b>
澳华内镜	一季度	16,929.90	22.59%	一季度	12,548.68	18.51%
	二季度	18,422.53	24.58%	二季度	16,359.79	24.13%
	三季度	14,702.93	19.62%	三季度	13,950.92	20.57%
	四季度	24,899.60	33.22%	四季度	24,948.68	36.79%
	合计	<b>74,954.96</b>	<b>100.00%</b>	合计	<b>67,808.07</b>	<b>100.00%</b>

注 1：开立医疗主营彩超、内窥镜及镜下治疗器具等产品，2023 年度及 2024 年度的境内销售占比分别为 55.69%、51.83%；

注 2：澳华内镜主营内窥镜设备，2023 年度及 2024 年度的境内销售占比分别为 83.31%、78.43%。

如上表所示，开立医疗、澳华内镜与公司同属于医疗设备类企业，均呈现四季度销售占比较高的特征，与公司情况相近。

报告期内，公司根据自身业务模式及企业会计准则等法规的规定，制定了完善的收入内控及核算制度，并严格执行相关规定确认收入，不存在跨期调节收入情形。

综上，受国内医疗机构采购习惯影响，公司一般在四季度销售额占比较高，导致收入存在季节性特征；公司收入季节性特征与主要产品为医疗设备、主要终端客户为医疗机构、主要业务集中在境内的同行业公司不存在较大差异；报告期内，公司不存在跨期调节收入的情形。

## 六、说明公司提供急救培训等服务采用时点法或时段法确认收入的金额及

占比、划分的判断依据、收入确认依据，是否经过客户确认；说明提供服务符合时段法哪项适用条件，履约进度的确认依据，与同行业可比公司是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定

(一) 说明公司提供急救培训等服务采用时点法或时段法确认收入的金额及占比、划分的判断依据、收入确认依据，是否经过客户确认

报告期内，公司提供急救培训服务按照收入确认方式区分的具体情况如下：

单位：万元

收入确认方式	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
按照时段法确认	-1.46	-2.96%	1.28	0.87%	60.35	20.60%
按照时点法确认	50.85	102.96%	145.05	99.13%	232.65	79.40%
<b>合计</b>	<b>49.39</b>	<b>100.00%</b>	<b>146.33</b>	<b>100.00%</b>	<b>293.00</b>	<b>100.00%</b>

注：2025年1-4月按照时段法确认收入为负数，主要系前期计提的收入与最终结算情况存在小幅差异。

公司提供急救培训服务按照单次或多次提供服务而区分为按照时点法确认收入或者按照时段法确认收入，单次提供服务按照时点法确认，多次提供服务按照时段法确认，由于公司提供的急救培训服务为标准化服务，不同场次间不存在实质性差异，因此可以按照服务履约进度进行确认。

上述按照时段法确认收入的急救培训服务业务的主要客户为街道办事处，公司一般与其签订的单一合同包含的培训场次为多次且时间跨度长，公司按照培训服务进度确认收入，培训前，一般由公司组织签到，培训人员签署姓名、联系电话等信息；培训过程中客户全程监督培训内容、方式等是否符合合同要求，公司及客户均对培训现场情况拍照；收入确认依据为经客户确认的培训人员签到表、培训现场照片等；按照时点法确认收入的主要客户为企业或医疗机构，公司一般与其签订的服务合同包含单次的培训场次，公司在所有培训完成后确认收入，培训前的组织签到工作一般由客户自行负责，培训过程中公司及客户均对培训现场情况拍照。收入确认依据为经客户确认的培训人员签到表、培训现场照片。

报告期内，公司按照时段法确认急救培训服务相关收入的金额、比例下降，主要系在2024年以后，街道办事处的急救培训需求下降，按照时段法确认的收

入相应减少。

**(二) 说明提供服务符合时段法哪项适用条件，履约进度的确认依据，与同行业可比公司是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定**

根据《企业会计准则第 14 号—收入》规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

- 1、客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；
- 2、客户能够控制企业履约过程中在建的商品；
- 3、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

由于公司与街道办事处等客户签署的单一合同一般包含多个培训场次且时间跨度长，街道办事处于每场培训前向公司提供需培训人员名单，公司按照已完成培训的场次进度收取款项，客户可根据公司已完成培训的场次取得相关经济利益，因此该项业务符合上述 1、3 两项时段法确认收入条件，履约进度的确认依据为培训人员签到表以及培训现场照片，符合企业会计准则的规定。

同行业可比公司中，迈瑞医疗也存在急救培训服务，其公开披露的收入确认方式具体如下：

公司名称	涉及急救培训服务的内容	收入确认方式
迈瑞医疗	迈瑞医疗关注公众生命安全，致力于普及急救意识，使用 AED 提升急救技能。2025 年上半年，公司直接或间接推动 23 万人次参与急救培训。其中公司组织急救培训 201 场，培训 9,008 人	本集团之提供劳务根据合同服务期限，在提供服务的期间内采用直线法分期确认收入。本集团提供劳务之收入主要是延长保修期收入及其他。

如上表所示，公司对与街道办事处等客户签署的单个合同包含多个场次且时间跨度长的培训业务，根据培训服务次数的履约进度，按照时段法确认收入与同行业可比公司不存在明显差异。

**七、说明公司销售软件的功能、是否为设备硬件销售的必要构成、是否能够单独销售，软件销售的定价依据，公司软件销售是否单独构成一项履约义务，软件销售收入确认时点是否准确，相关增值税即征即退金额与软件销售额是否匹配，税收优惠是否存在被追缴风险**

## **（一）说明公司销售软件的功能、是否为设备硬件销售的必要构成、是否能够单独销售**

公司主要经营活动为急救与生命支持类医疗设备的研发、生产和销售，以及提供急救培训等服务，其中医疗设备由硬件和嵌入式软件构成。公司医疗设备内的嵌入式软件是设备运行的必要组成部分，通过向硬件发送指令，控制其启动、运行、参数调节和停止；以及采集硬件获取的原始数据（如生理信号）进行处理，转化为可解读的临床信息，进而实现设备的医疗用途。

公司销售的软件均为嵌入式软件，不能单独销售，不存在单独对外销售的情形。

## **（二）软件销售的定价依据**

根据财政部国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）的规定：当期嵌入式软件产品销售额=当期嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计-当期计算机硬件、机器设备销售额。计算机硬件、机器设备销售额按照下列顺序确定：①按纳税人最近同期同类货物的平均销售价格计算确定；②按其他纳税人最近同期同类货物的平均销售价格计算确定；③按计算机硬件、机器设备组成计税价格计算确定。计算机硬件、机器设备组成计税价格=计算机硬件、机器设备成本×（1+10%）。

公司设备硬件与软件需整体销售，未单独销售硬件，且公司产品主要是自主研发，与其他纳税人产品在性能、结构等方面存在一定差异，因此公司既无法获取本公司最近同期同类货物（不含软件的计算机硬件、机器设备）的平均销售价格，亦无法获取或参考其他纳税人最近同期同类货物的平均销售价。综上所述，公司不适用前述《通知》中规定的第①、②种计算方法，因此按照第③种计算方法，即按计算机硬件、机器设备组成计税价格计算确定嵌入式软件产品销售额。

报告期内，公司销售嵌入式软件产品，该软件与硬件具备高度关联性，软件与硬件不可分开单独销售，公司先与客户商定包含硬件与软件的设备总价格，再根据成本加成方式（成本加成率不低于10%）确定硬件销售价格，最终根据设备总价格减去硬件销售价格确定软件销售价格。

综上，公司严格按照《关于软件产品增值税政策的通知》进行软件销售定价，具有合理依据。

### （三）公司软件销售是否单独构成一项履约义务，软件销售收入确认时点是否准确

#### 1、公司软件销售是否单独构成一项履约义务

根据《企业会计准则第 14 号——收入》及其应用指南规定：履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。下列情况下，企业应当将向客户转让商品的承诺作为单项履约义务：一是企业向客户转让可明确区分商品（或者商品的组合）的承诺；二是企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺。企业向客户承诺的商品同时满足下列两项条件的，应当作为可明确区分的商品：

可明确区分条件	情形
客户能够从该商品或服务本身或从该商品或服务与其他易于获得的资源一起使用中受益，即该商品本身能够明确区分	表明客户能够从某项商品本身或者将其与其他易于获得的资源一起使用获益的因素有很多，例如，企业通常会单独销售该商品等
企业向客户转让该商品或服务的承诺与合同中其他承诺可单独区分，即转让该商品的承诺在合同中是可明确区分的	下列情形通常表明企业向客户转让商品的承诺与合同中的其他承诺不可单独区分：（1）企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品进行整合，形成合同约定的某个或某些组合产出转让给客户；（2）该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；（3）该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

公司医疗设备需要嵌入公司自有软件方可正常使用，软件产品无法单独销售，客户无法单独从软件中受益，同时也无法与其他易于获得的资源一起使用中获益。公司需要对其进行整合，向客户交付硬件及软件组合产品，故软件与硬件销售不可明确区分，应合并作为一项履约义务，在医疗设备整体控制权转移后确认收入。因此，公司软件未单独构成一项履约义务。

#### 2、软件销售收入确认时点是否准确

对境内客户销售的医疗设备，公司将嵌入式软件和硬件设备整体作为一个单项履约义务，相关收入于该单项履约义务达到收入确认条件时点确认；根据与境内客户签订的合同约定，公司在将医疗设备运送至合同约定交货地点并由

客户确认接受，经客户签收且取得签收单，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

因此，公司软件销售收入确认时点准确。

#### （四）相关增值税即征即退金额与软件销售额是否匹配，税收优惠是否存在被追缴风险

报告期各期，公司申报即征即退的软件产品销售金额与增值税即征即退税额匹配情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2025年 1-4月	2024年 度	2023年 度
申请软件产品即征即退销售收入	①	1,977.24	10,019.34	17,035.66
当期软件产品销项税额	②	257.04	1,302.51	2,214.64
申请软件产品即征即退销售收入可抵扣进项税额、进项转出和留抵税额等	③	20.84	283.16	320.72
申请软件产品增值税应纳税额	④=②-③	236.20	1,019.36	1,893.91
申报的增值税即征即退应退税额	⑤=④-① ×3%	151.42	718.78	1,382.84
实际收到的增值税即征即退税额	⑥	154.77	481.79	1,705.94
差异	⑦=⑥-⑤	3.34	-236.99	323.10
其中：以前期间申报但在本期收到退税额	-	154.72	134.81	457.90
本期申报但在以后期间收到退税额	-	-151.37	-385.59	-134.81

报告期各期，公司根据确认的软件产品销售额和适用税率计算嵌入式软件销售增值税即征即退金额，测算情况具体如上表所示，申报的增值税即征即退应退金额与申请软件产品即征即退销售收入具有一定的匹配性，上表差异为当期申报退税额与实际收到退税额之间存在时间差。

报告期内，公司享受的软件增值税即征即退的税收优惠政策，符合相关法律、法规和规范性文件的规定，公司已取得税务局同意退税的《税务事项通知书》，公司不存在因违反税务法律法规而受到行政处罚的情形。报告期内，公司税收优惠被追缴的风险较低。

#### 八、补充披露“其他业务收入”的具体内容

其他业务收入相关情况公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之

“四、公司主营业务相关的情况”之“（一）收入构成情况”之“1、按业务类型或产品种类划分”处补充披露如下：

“报告期内，公司其他业务收入分别为 213.40 万元、302.22 万元及 71.30 万元，主要包含运费收入、配件及材料收入、自有物业的租赁收入等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
运费收入	16.41	138.65	90.35
配件及材料收入	29.34	72.53	42.93
租赁收入	16.53	49.60	70.17
维修收入	9.03	25.03	9.95
展台转让收入	-	16.42	-
合计	71.30	302.22	213.40

2024 年度展台转让收入 16.42 万元，系公司参加展会时提前购买了多个展台，但是因实际需求变化将多余展台转让给其他公司产生的收入。

2024 年度其他业务收入较 2023 年度增加，主要是因为①运费收入增加，在境外销售模式下，部分境外客户委托公司提供运输服务（公司最终委托专业的第三方运输公司进行运输，公司与客户、公司与第三方运输公司分别独立定价、结算，公司为主要责任人），而 2024 年境外产品销售收入较 2023 年度增长 27.79%，相关运输服务收入随之增加；以及②随着公司医疗设备累计销售量增加，相关设备的日常维修费收入、配件及材料销售收入增加。”

九、请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式进行核查并发表明确意见。（3）说明对销售真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明境外客户）的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、细节测试等，说明公司及实际控制人与经销商的资金流水核查情况，是否存在异常资金往来

#### （一）核查上述情况并发表明确意见

##### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

(1) 获取公司收入成本明细表，对各期不同维度下（销售模式、销售区域）的收入金额及占比情况以及不同销售模式下、境内外的毛利率差异进行分析；

(2) 分析销售明细表，结合销售订单、回款凭证等单据核查交易真实性；

(3) 通过公开渠道检索同行业可比上市公司的销售模式以及经销模式占比情况等，并与公司进行对比，分析是否存在显著差异及差异原因；

(4) 获取公司的经销商管理制度，抽查签约经销商的代理协议，查阅《经销商管理规程》，了解公司对经销商客户的选取标准、日常管理与维护、进销存信息系统管理等，了解相关内控制度的设计及执行情况，并测试相关内部控制运行有效性；

(5) 访谈主要客户，查看客户的经营场所，收集经营资质、纳税申报表等资料，了解公司与客户的合作模式、定价机制、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策等信息，核查客户与公司交易规模与其经营规模的匹配性；

(6) 获取公司签约经销商台账，结合收入成本明细表，对报告期内签约经销商和一般经销商的客户数量及增减变动情况、地域分布情况、公司各期对其销售内容及金额、复购率、交易频率等进行分析；

(7) 通过国家企业信用信息公示系统等平台查询公司主要客户的工商信息，包括注册地址、注册资本、实缴资本、主要人员、股权结构、经营范围、成立时间、参保人数等信息，结合客户所处的行业和主营业务，分析其实缴资本或参保人数较少的原因和合理性；结合公司销售明细表，核实是否存在报告期内注销的、成立即开展合作的、主要为公司服务、交易价格明显异常的经销商；

(8) 获取公司的员工花名册，将主要经销商客户的主要股东、董事、监事、高级管理人员与公司的在职员工、前员工进行比对，识别是否存在公司现任员工或前员工实际控制的客户；

(9) 访谈公司销售部负责人，了解与公司前员工控制的经销商客户合作的原因，分析其商业合理性，销售价格是否公允等；

(10) 访谈公司主要经销商客户，了解公司产品的库存情况及销售流向情况；获取主要经销商客户盖章确认的进销存明细表及终端流向明细表；

(11) 对公司主要产品的终端销售情况进行核查，核查方式包括实地走访以及查验终端合同，实地走访时查看了公司产品及其使用情况，并与公司的产品终端流向明细进行核实；

(12) 结合收入明细表和销售合同、报关单、物流签收记录等相关单据，判断公司经销模式、境外销售收入确认是否符合企业会计准则规定；

(13) 获取公司各期汇兑损益数据，分析汇率波动对公司业绩的影响；

(14) 通过公开渠道查询进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系是否对公司持续经营能力存在影响；

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

(16) 查阅公司与线上销售的经销商所签署的经销协议，判断收入确认时点是否谨慎，结合收入明细表，查看其收入金额及占比情况；

(17) 获取公司与主要客户签订的销售合同，分析合同中关于商品控制权转移的相关条款，以及是否存在验收条款或安装调试责任等情况，并结合企业会计准则的相关规定，分析公司境内销售商品按照签收单确认收入是否谨慎；

(18) 获取公司报告期内销售明细，分析公司收入是否存在季节性特征，结合国内医疗机构采购习惯等因素分析公司收入季节性特性合理性，并与同行业公司进行对比；

(19) 获取公司急救培训等服务按照时段法及时点法确认收入明细，抽样检查相关合同、收入确认文件等，分析公司履约义务情况，并结合企业会计准则相关规定及同行业公司处理情况，分析公司急救培训等服务收入确认是否准确；

(20) 向管理层了解公司软件功能，以及与硬件搭配销售、定价情况；并结合企业会计准则的相关规定分析公司软件销售收入确认时点是否准确；

(21) 测算分析报告期内公司增值税即征即退金额与软件销售额匹配情况，检查报告内公司取得软件退税相关的税务部门批复文件；

(22) 获取公司报告期内其他业务收入明细，分析主要构成及变化原因。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销模式和境外销售情况进行补充披露，披露内容准确；

（2）公司与主要客户之间的交易真实，境内、外主要经销商根据下游客户订单需求及市场开拓预期等因素向公司进行采购，其向公司采购金额规模与其自身经营规模整体匹配，不存在明显异常；

（3）报告期内公司客户集中度较低且变化较大具有商业合理性，符合行业惯例。从公司的复购率、客户购买频率和客户购买规模来看，公司一方面与现有客户合作较为稳定，另一方面积极拓展新客户资源，以保证可持续地业务发展。公司销售具有持续性、稳定性。公司客户集中度较低符合行业惯例，不会对公司造成重大不利影响；

（4）公司与前述实缴资本或参保人数较少的客户合作具有商业合理性，前述客户与公司的交易真实、公允，交易规模与客户经营规模相匹配，抚州维璟处于正常经营状态；

（5）公司存在前员工或其近亲属控制的、报告期内注销的、实缴资本或参保人数较少、成立即开展合作的、主要为公司服务的经销商，公司与该类客户的交易真实，具有商业合理性。通过将上述客户的主要销售产品型号的销售单价与该型号的平均单价作比较，未发现异常，公司与上述客户的交易公允且合理；

（6）相比一般经销商，签约经销商与公司的合作关系更为稳固，平均交易规模更大，因此报告期各期，尽管签约经销商的数量明显少于一般经销商，但收入占比更高。通常情况下，对于同型号产品公司销售给签约经销商的单价和毛利率相比一般经销商低。整体上呈现境内、外签约经销商的毛利率高于一般经销商的情形，主要系收入结构的影响，因为不同类别、不同型号规格的产品毛利率差异较大；

（7）公司主要经销商从公司采购产品后，直接或通过下级经销商最终销往医院、急救中心、卫健委等终端客户。报告期各期前五大客户中，少部分客户

因终端销售不及预期，导致库存数量偏高，其他经销商的库存情况合理，大多已实现终端销售；

（8）报告期内涉及线上销售的经销商主要有四川以上和深圳玳珂两家经销商，2024 年公司与其签署了经销协议并明确了线上销售渠道，所授权产品为 AED。2024 年、2025 年 1-4 月，公司对其销售的 AED 产品占当期主营业务收入的比例分别为 2.08%和 4.65%，结合退换货安排情况、合同约定等，公司与上述客户的交易为买断式交易，收入确认时点谨慎；

（9）公司的销售模式以经销模式为主，公司与经销类客户合同在商品交付予客户时，货物毁损、灭失的风险转移至客户，且由客户承担安装调试的责任；公司与直销类客户合同一般约定由公司承担安装调试责任，但装机过程简单、装机时间较短，不影响商品控制权时点的判断，因此，公司以签收单作为收入确认依据具备谨慎性；

（10）受国内医疗机构采购习惯影响，公司一般在四季度销售额占比较高，导致收入存在季节性特征；公司收入季节性特征与主要产品为医疗设备、主要终端客户为医疗机构、主要业务集中在境内的同行业公司不存在较大差异；报告期内，公司不存在跨期调节收入的情形；

（11）报告期内，公司急救培训等服务收入确认符合企业会计准则的相关规定，对街道办事处等客户签署的单一合同包含多个场次且时间跨度长的培训业务，按照时段法确认收入与同行业可比公司不存在明显差异；

（12）公司销售的软件均为嵌入式软件，不能单独销售，不存在单独对外销售的情形；公司软件定价依据符合相关法规规定；公司软件未单独构成一项履约义务，于医疗设备（硬件+软件）控制权转移后确认收入，软件销售收入确认时点准确；公司增值税即征即退金额与软件销售额存在时间差异，具有合理性，税收优惠被追缴的风险较低；

（13）公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（一）收入构成情况”之“1、按业务类型或产品种类划分”处补充披露“其他业务收入”的具体内容，披露内容准确。

**（二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式**

## 进行核查并发表明确意见

### 1、关于经销模式核查

#### (1) 核查程序

针对经销模式，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

①参见本题回复之“九、（一）1、核查程序”中的相关内容；

②选取主要经销商客户进行访谈，以实地访谈为主（少数境外客户采用视频访谈的方式）。访谈时就客户的基本信息、主营业务、经营规模、采购公司产品占同类产品采购的比例、信用政策、回款方式、销售流向、库存情况以及与公司存在关联关系等信息进行确认；报告期各期，主办券商访谈经销商客户覆盖的收入占当期经销收入的比例分别为 62.76%、55.19%和 47.32%，会计师访谈经销商客户覆盖的收入占当期经销收入的比例分别为 62.76%、55.19%和 46.09%；

③对主要经销商客户执行函证程序，确认主要客户的销售收入、应收账款余额等。报告期各期，通过函证方式确认的收入金额（含替代测试）占当期经销收入的比例分别为 72.04%、74.62%和 71.43%；

④核查报告期内公司及公司子公司的所有境内银行账户的流水记录，核查报告期内公司、公司实际控制人及其配偶、董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，判断经销商回款是否存在大量现金和第三方回款的情形，判断是否存在经销商及其重要人员与公司及公司的关键岗位人员有非交易性资金往来的情形。

#### (2) 核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

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；

②公司销售产品实现终端销售的情况良好；

③报告期内，公司存在第三方回款的情况，报告期各期，公司第三方回款金额占当期经销收入比重分别为 2.13%、4.55%和 5.17%。第三方回款主要系境外业务产生，部分境外企业客户考虑到资金结算便利性、节省操作流程和财务

费用等原因，选择通过第三方机构或委托其关系密切自然人、集团内关联公司等关联方向公司进行付款，具有商业合理性和必要性；

④公司的经销商客户不存在实质和潜在关联方关系；公司对经销商客户的信用政策以预收货款为主，具有商业合理性；公司不存在对经销商客户的依赖；

⑤公司的经销商客户不存在大量个人等非法人实体；公司存在一家经销商为前员工控制的情形，双方基于对公司产品的了解以及共同开发市场的意愿形成合作，具有商业合理性；

⑥报告期内，公司的签约经销商较为稳定，一般经销商由于交易分散且具有偶发性而变动较大；

⑦公司对经销商的内控制度健全并有效执行。

## **2、关于境外销售核查**

### **(1) 核查程序**

针对境外销售，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

①参见本题回复之“九、（一）1、核查程序”中的相关内容；

②了解境外销售业务的合规经营情况，查阅公司在境外国家的产品准入资质文件；了解相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇管理及税务等法律法规的规定；获取信用中国出具的无违法违规证明，核实公司是否存在外汇管理方面的违规情形；

③选取主要境外客户进行视频访谈或实地访谈，就客户的基本信息、主营业务、经营规模、采购公司产品占同类产品采购的比例、信用政策、回款方式、销售流向、库存情况以及与公司是否存在关联关系等信息进行确认。通过访谈核查的境外客户收入占报告期各期境外收入的比例分别为 52.58%、46.60%和 51.36%；

④对主要境外客户执行函证程序，确认主要客户的销售收入、应收账款余额等，通过函证方式确认的销售收入金额（含替代测试）占报告期各期境外收入的比例分别为 64.22%、71.99%和 68.34%；

⑤获取公司海关报关数据、出口退税数据、运费及保险费数据，分析上述

数据与外销收入的匹配性，出现差异的原因及合理性。

#### A. 海关报关数据与账面外销收入匹配情况

报告期内，公司海关报关数据与账面外销收入的匹配及勾稽情况如下：

单位：万美元、万欧元

期间	币种	海关报关数据	账面外销收入	差异
2023年	欧元	13.44	12.93	0.51
	美元	933.47	959.64	-26.17
2024年	欧元	10.58	8.22	2.36
	美元	1,158.04	1,258.58	-100.55
2025年1-4月	欧元	1.30	1.30	0.00
	欧元	534.48	392.79	141.69

注：表中账面外销收入仅指母公司的境外收入，境外子公司的销售不涉及出口报关并且销售规模很小。

报告期内，母公司境外收入与其海关数据存在一定差异，但两年一期整体来看差异较小。造成差异的主要原因系：公司以EXW模式为主，公司按照合同约定将产品运至交货地点（包括客户在国内的仓库）或交给客户指定的承运人，经客户签收且取得签收单后即满足收入确认条件，故会产生当期确认收入但跨期报关出境的情形。此外，公司向部分境外客户收取运保费，该部分运保费收入进行了报关但未作为境外收入进行统计。

#### B. 出口退税数据与境外收入匹配情况

报告期内，公司境外收入与免抵退税额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
账面境外收入（A）	3,110.24	8,767.55	6,861.14
当期申报的免抵退出口销售额（B）	-	20,653.70	3,189.24
申报免抵退出口销售额与账面境外收入的时间性差异（C=A-B）	3,110.24	-11,886.15	3,671.90
免抵退税额（D）	-	2,684.98	414.60
免抵退税额占比（E=D/B）	-	13.00%	13.00%

根据2020年1月20日财政部、税务总局两部门联合发布《关于明确国有农用地出租等增值税政策的公告》（财政部税务总局公告2020年第2号），其中

第四条规定纳税人出口货物劳务、发生跨境应税行为，未在规定期限内申报出口退（免）税或者开具《代理出口货物证明》的，在收齐退（免）税凭证及相关电子信息后，即可申报办理出口退（免）税。该政策取消了之前出口退税申报期限为申报之日起到次年4月30日止的限制。

基于该政策，当公司留抵税额较小时，未将全部外销收入在当期申报出口退税，而是对部分外销收入进行了延期申报，因此各期公司境外销售收入与申报的免抵退出口销售额存在时间性差异。报告期各期，公司免抵退税额占申报的免抵退税出口销售额的比例与公司适用的13%的出口退税率能够匹配。

### C. 运保费数据与境外收入匹配情况

报告期内，公司境外销售收入与运保费的情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
境外收入（A）	3,110.24	8,767.55	6,861.14
运保费（B）	38.87	154.46	97.84
运保费占比（C=B/A）	1.25%	1.76%	1.43%

报告期内，运保费占公司境外收入的比重极低，分别为1.43%、1.76%和1.25%，不存在显著波动。

⑥分析公司境外销售业务发展趋势，关注境外销售是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

## （2）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司根据主要外销国家和地区有关法律法规的要求自主申请了相关的产品准入资质，包括9项欧盟CE及MDR认证，以及印度尼西亚、沙特阿拉伯、巴西、菲律宾、马来西亚、埃塞俄比亚等十数个国家的近八十项产品准入资质证书。根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，报告期内公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定；

②公司境外销售收入具有真实性、准确性、完整性；

③公司境外销售的收入确认符合企业会计准则的规定；

④报告期内，公司境外收入与其海关数据存在一定差异但具有合理性，并且二年一期整体来看差异较小。报告期各期，公司境外销售收入与申报的免抵退出口销售额存在时间性差异，公司免抵退税额占申报的免抵退税出口销售额的比例与公司适用的 13%的出口退税率具有匹配性。报告期内，运保费占公司境外收入的比重极低，不存在显著波动；

⑤公司的境外销售收入呈增长趋势，对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

**（三）说明对销售真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明境外客户）的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、细节测试等，说明公司及实际控制人与经销商的资金流水核查情况，是否存在异常资金往来**

**1、说明对销售真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明境外客户）的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、细节测试等**

#### **（1）核查程序**

针对销售真实性，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

①参见本题回复之“九、（一）1、核查程序”中的相关内容；

②客户访谈程序

主办券商、会计师从销售规模、产品种类、销售模式、境内外销售、重大变化、特殊情形（注册资本较小、成立时间较短等）等六个维度挑选访谈客户样本，访谈时就客户的基本信息、主营业务、经营规模、采购公司产品占同类产品采购的比例、信用政策、回款方式、销售流向、库存情况以及与公司是否存在关联关系等信息进行确认。访谈执行情况如下：

#### **A.全口径访谈情况**

主办券商：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
访谈客户覆盖收入金额	3,439.71	15,164.88	22,185.89
主营业务收入	7,365.25	27,920.61	35,928.78
<b>核查比例</b>	<b>46.70%</b>	<b>54.31%</b>	<b>61.75%</b>

会计师：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
访谈客户覆盖收入金额	3,350.28	15,164.88	22,185.89
主营业务收入	7,365.25	27,920.61	35,928.78
<b>核查比例</b>	<b>45.49%</b>	<b>54.31%</b>	<b>61.75%</b>

### B.境外客户访谈情况

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
访谈境外客户覆盖收入金额	1,597.50	4,085.65	3,607.34
境外销售收入	3,110.24	8,767.55	6,861.14
<b>核查比例</b>	<b>51.36%</b>	<b>46.60%</b>	<b>52.58%</b>

### ③函证程序

报告期内，主办券商、会计师向公司报告期内主要客户发函，确认收入及往来款余额的真实性和准确性。

#### A.全口径客户发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2025年1月-4月	2024年度	2023年度
主营业务收入（A）	7,365.25	27,920.61	35,928.78
发函金额（B）	5,192.54	20,506.73	25,571.15
<b>发函金额占比（B/A）</b>	<b>70.50%</b>	<b>73.45%</b>	<b>71.17%</b>
回函确认金额（C）	4,724.67	18,860.89	24,578.49
<b>回函确认金额占比（C/A）</b>	<b>64.15%</b>	<b>67.55%</b>	<b>68.41%</b>
替代测试金额（D）	467.87	1,645.84	992.65
<b>替代测试金额占比（D/A）</b>	<b>6.35%</b>	<b>5.89%</b>	<b>2.76%</b>
<b>合计确认金额占比[(C+D)/A]</b>	<b>70.50%</b>	<b>73.45%</b>	<b>71.17%</b>

B.境外客户发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2025年1月-4月	2024年度	2023年度
公司境外销售收入（A）	3,110.24	8,767.55	6,861.14
发函金额（B）	2,125.53	6,312.17	4,405.93
<b>发函金额占比（B/A）</b>	<b>68.34%</b>	<b>71.99%</b>	<b>64.22%</b>
回函确认金额（C）	1,900.10	5,633.87	4,149.81
<b>回函确认金额占比（C/A）</b>	<b>61.09%</b>	<b>64.26%</b>	<b>60.48%</b>
替代测试金额（D）	225.43	678.29	256.12
<b>替代测试金额占比（D/A）</b>	<b>7.25%</b>	<b>7.74%</b>	<b>3.73%</b>
<b>合计确认金额占比[(C+D)/A]</b>	<b>68.34%</b>	<b>71.99%</b>	<b>64.22%</b>

对于未回函客户，主办券商、会计师执行了替代测试程序，检查了包括销售合同、销售发票、客户签收单、出口报关单、提单、销售回款记录等支持性文件，验证未回函客户收入的真实性和准确性。

#### ④细节测试程序

##### A.对公司全口径销售收入执行细节测试的情况

选取报告期各期境内外主要客户的订单单据资料执行细节测试，主要检查合同/订单、出库单、物流单（如有）、客户签收确认单、发票、银行回单等，核查销售收入的真实性。报告期各期，对公司全口径销售业务执行的细节测试核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
细节测试金额	3,122.28	5,292.12	8,521.06
主营业务收入	7,365.25	27,920.61	35,928.78
<b>核查比例</b>	<b>42.39%</b>	<b>18.95%</b>	<b>23.72%</b>

##### B.对公司境外销售收入执行细节测试的情况

选取报告期各期境外主要客户的订单单据资料执行细节测试，主要检查合同/订单、出库单、货运提单、报关单、形式发票等，核查销售收入的真实性。报告期各期，对公司境外销售业务执行的细节测试核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
细节测试金额	1,490.82	1,871.81	2,673.43
销售收入	3,110.24	8,767.55	6,861.14
核查比例	47.93%	21.35%	38.96%

## (2) 核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司对境内、境外客户的销售真实。

## 2、说明公司及实际控制人与经销商的资金流水核查情况，是否存在异常资金往来

主办券商、会计师对公司及其实际控制人开立或控制的银行账户资金流水的核查情况如下：

### (1) 核查范围

#### ①公司资金流水

主办券商、会计师对公司资金流水核查范围涵盖公司报告期内有效存续、合并报表范围内所有经营主体所开立的所有银行账户（含报告期内曾经存续但已注销账户）。

#### ②个人资金流水

主办券商、会计师对公司实际控制人个人资金流水核查范围涵盖报告期内16家银行纳入核查范围，包括中国工商银行、中国农业银行等6家国有银行，招商银行、浦发银行等9家股份制银行，以及深圳农商银行1家地方银行。经云闪付查询，公司实际控制人存在其他银行账户，包含陕西农信银行、杭州银行、华润银行、渤海银行、浙商银行、北京银行。因陕西农信银行在深圳市没有银行网点，由主办券商、会计师陪同实际控制人从手机银行APP下载导出电子版流水。

### (2) 核查程序

#### ①公司资金流水

主办券商、会计师执行了以下核查程序，以确保公司资金流水核查的完整性以及交易流水背景的真实性与准确性：

A.主办券商、会计师陪同并亲自获取了公司已开立账户清单并取得报告期内所有已开户的银行对账单，并用水印相机拍照留痕；

B.主办券商、会计师对报告期各期银行账户年末余额及其他重要事项分别实施了独立函证程序，并检查回函与公司账面记录账户余额是否一致；

C.获取公司使用的支付宝、京东等平台账户报告期内的原始电子账单；获取并检查公司财务制度中对于第三方平台账户的管理，获取公司账户完整性的承诺函；

D.筛选单笔交易超过 10 万元（其他币种按年度汇率换算）的资金流水，比对银行对账单和序时账的实际收（付）款方与账面收（付）款方是否相符，金额是否一致，款项交易背景是否真实、是否符合企业正常生产经营情况。对于银行流水与账面记录不一致或认为有必要进一步核查的其他情形，通过询问财务负责人了解相关背景，获取并核查相关单据，核查是否存在异常事项；

E.获取并检查公司库存现金日记账，盘点公司报告期末库存现金。

## ②个人资金流水

主办券商、会计师执行了以下核查程序，以尽可能确保个人账户核查的完整性以及交易流水背景的真实性与准确性：

A.主办券商、会计师现场陪同被核查对象前往银行，并亲自取得银行开户清单及纸质流水。对于银行无法打印未开户证明纸质单据或无法在自助机查询界面拍照留存的情况，主办券商、会计师要求被核查对象导出云闪付银行账户记录作为未开户证明；

B.通过比对上述银行流水中个人所持有的不同账户之间、个人与其他被核查对象之间的转账和交易记录，进一步印证各核查对象银行账户个人流水提供的完整性；获取经公司实际控制人签字的关于银行账户完整性的承诺函；

C.对报告期内单笔发生额 3 万元人民币以上的交易记录，采取现场或电话访谈被核查对象的方式进行背景核查——包括对手方与被核查对象的关系、对

手方与拟挂牌公司的关系、交易发生原因等，关注个人是否与公司及其关联方、客户、供应商或其关键人员存在异常交易事项，以及被核查对象银行账户是否存在频繁存取现情形，做好记录并判断交易背景的合理性，必要时取得借条、购车合同、购房合同、理财持有记录等；

D.重点关注并核查是否存在体外资金循环、资金占用或个人代收代付公司货款等异常情形；

E.取得经公司实际控制人签字的关于个人账户及交易流水完整性、真实性，且不存在当事人及当事人家庭成员为公司代垫成本、费用，变相提供财务资助等异常情形的承诺函。

### **(3) 核查结论**

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司及其子公司、分公司与经销商间的资金往来均为购销交易产生的货款往来，不存在资金拆借等资金往来。

②实际控制人王双卫在报告期内不存在与经销商的资金往来，王丽华除了PAYPAL 账户涉及 2023 年收取经销商客户 0.16 万元的货款外，不存在其他与经销商客户的资金往来情况。上述个人卡已于 2023 年底停止使用，并于 2025 年 9 月注销。

## 问题 2：关于业绩下滑

根据申报材料，2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月，（1）公司营业收入分别为 36,142.18 万元、28,222.83 万元和 7,436.55 万元，净利润分别为 7,282.25 万元、2,278.33 万元和 32.46 万元，主要是境内销售收入下滑、医用呼吸机产品销售规模下滑所致。（2）公司综合毛利率分别为 59.98%、60.55%和 62.38%，毛利率增长。（3）公司经营活动产生的现金流量净额分别为-571.65 万元、4,670.08 万元、3,473.94 万元，波动较大。

请公司：（1）量化说明导致公司 2024 年净利润大幅下降的主要原因，2025 年 1-4 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较 2023 年、2024 年同期变动比例，相关不利因素是否发生扭转，公司的应对措施及有效性，是否充分披露相关风险。（2）结合产品平均单价、平均成本，量化说明公司体外除颤设备毛利率增长、医用呼吸机毛利率下滑的原因及合理性；量化分析收入结构变化、各产品毛利率变化对综合毛利率增加的影响情况。（3）结合预收规模、上下游信用政策等情况，说明公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额为负的原因，2024 年经营活动产生的现金流量净额与净利润变化趋势相反的原因，量化说明与净利润的差异情况，公司 2024 年资产负债率上升的原因及合理性。（4）结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司业绩是否可持续，期后业绩是否持续下滑。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、量化说明导致公司 2024 年净利润大幅下降的主要原因，2025 年 1-4 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较 2023 年、2024 年同期变动比例，相关不利因素是否发生扭转，公司的应对措施及有效性，是否充分披露相关风险

#### （一）量化说明导致公司 2024 年净利润大幅下降的主要原因

报告期内，公司净利润、扣除非经常性损益的净利润对应的各科目变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		金额 变动额	金额 变动率	收入占 比变动
	金额	收入 占比	金额	收入 占比			
营业总收入	28,222.83	-	36,142.18	-	-7,919.36	-21.91%	-
其中：境内-主营收入	19,153.06	67.86%	29,067.64	80.43%	-9,914.58	-34.11%	-12.56%
境外-主营收入	8,767.55	31.07%	6,861.14	18.98%	1,906.41	27.79%	12.08%
营业总成本	27,856.64	98.70%	31,136.06	86.15%	-3,279.43	-10.53%	12.55%
其中：营业成本	11,134.39	39.45%	14,463.44	40.02%	-3,329.06	-23.02%	-0.57%
毛利率	60.55%	-	59.98%	-	0.57%	-	-
税金及附加	441.70	1.57%	273.79	0.76%	167.91	61.33%	0.81%
销售费用	7,784.66	27.58%	8,385.75	23.20%	-601.10	-7.17%	4.38%
管理费用	2,015.18	7.14%	2,206.86	6.11%	-191.68	-8.69%	1.03%
研发费用	6,862.51	24.32%	6,052.40	16.75%	810.11	13.38%	7.57%
财务费用	-381.80	-1.35%	-246.18	-0.68%	-135.62	55.09%	-0.67%
期间费用小计	16,280.55	57.69%	16,398.83	45.38%	-118.29	-0.72%	12.31%
加：其他收益	1,747.87	6.19%	2,806.74	7.77%	-1,058.87	-37.73%	-1.57%
减：所得税费用	-533.98	-1.89%	460.72	1.27%	-994.70	-215.90%	-3.17%
净利润	2,278.33	8.07%	7,282.25	20.15%	-5,003.92	-68.71%	-
非经常性损益净额	832.52	2.95%	1,049.72	2.90%	-217.20	-20.69%	0.05%
扣除非经常性损益后的 净利润	1,445.81	5.12%	6,232.53	17.24%	-4,786.72	-76.80%	-

2024 年度，公司的净利润、扣除非经常性损益后的净利润分别为 2,278.33 万元和 1,445.81 万元，较 2023 年度下降了-68.71%和-76.80%，主要受以下因素影响：一方面，公司在 2024 年的营业收入同比下降 21.91%，主要系公司在境内销售市场，医用呼吸机产品的终端需求在公共卫生事件期间提前释放，导致 2023 年的收入基数较大，而 2024 年医用呼吸机因国内市场需求不振而销售下降；另一方面，公司在收入下降的情况下，持续进行业务投入，尽管公司在经营层面进行降本增效，但整体的期间费用额保持稳定，以持续完善公司在急救与生命支持领域的产品矩阵并保持产品竞争力，并持续进行境内外的市场拓展，整体的期间费用率有所提升。

**（二）2025 年 1-4 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较 2023 年、2024 年同期变动比例**

2025年1-4月的收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较2023年、2024年同期的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月			2024年1-4月		2023年1-4月
	金额	较2024年同期变动	较2023年同期变动	金额	较2023年同期变动	金额
营业收入	7,436.55	20.46%	-58.00%	6,173.26	-65.14%	17,707.70
净利润	32.46	103.45%	-99.52%	-940.69	-113.77%	6,830.61
毛利率	62.38%	-5.07%	-1.30%	67.45%	3.77%	63.67%
经营性现金流量净额	3,473.94	242.55%	222.73%	-2,437.03	13.90%	-2,830.46

注1：2023年1-4月和2024年1-4月的数据未经审计；

注2：毛利率的变动值为增减变动值，其余指标的变动值为变动率=(|本期值-比较值|)/比较值；符号为正代表增长，符号为负代表下降。

2025年1-4月，公司的营业收入较2024年同期增长20.46%、较2023年同期下降58.00%，主要原因为：2023年初因公共卫生事件，国内市场对医疗急救器械的市场需求增长，带动公司当年1-4月的销量和收入大幅度增长；2024年同期，国内终端医疗机构采购需求下降，导致公司收入下滑；2025年1-4月，公司体外除颤设备的收入占比逐渐提高，且境外业务发展势头良好，成为业绩新增长点，相较上一年同期增长。

2025年1-4月，公司实现净利润32.46万元，与2024年同期相比实现盈利，一方面系产品种类增长及销售渠道拓展，收入增长20.46%；另一方面系公司在经营层面进行降本增效，增加了利润空间。公司2025年1-4月的净利润较2023年同期减少99.50%，主要系由于收入下降所致。

2025年1-4月，公司的毛利率较2024年同期和2023年同期分别降低5.07个百分点和1.30个百分点，主要原因系产品收入结构的变化所致。2023年1-4月公司收入主要来源于医用呼吸机和心肺复苏机，由于当期的市场需求保持高位，公司产品的价格处于较高水平；2024年1-4月，公司体外除颤设备、心肺复苏机收入占比上升，其毛利率较医用呼吸机高，导致当期毛利率提高；2025年1-4月，公司体外除颤设备的收入占比进一步提升，而毛利率较高的心肺复苏机收入占比同比下降，且医用呼吸机的毛利率同比下降，导致当期整体毛利率有所降低。

2025年1-4月，公司的经营活动产生的现金流量净额为3,473.94万元，较2024年同期-2,437.03万元取得较大幅度增加，主要系销售商品、提供劳务收到的现金、收到的政府补助以及代收合作单位补助款增加；较2023年同期-2,830.46万元增加，主要原因除收到的政府补助以及代收合作单位补助款增加外，还因为2025年1-4月采购支出和缴税所支付的现金减少。

### **（三）相关不利因素是否发生扭转**

#### **1、政府资金进展情况缓解，医疗行业整顿步入常态化，采购环境好转**

2024年，受地方财政承压、医疗专项债发行规模同比缩减，以及医疗设备更新政策引发的招标节奏调整等多重因素影响，叠加公司2023年收入基数较大，公司在2024年的业绩下滑。根据企业预警通的数据，2025年第一季度，地方专项债发行规模实现同比较快增长，其中医院新改扩建及设备采购类项目占比提升。国家也明确提出了要一次性增加较大规模债务限额、置换地方政府存量隐性债务，加大力度支持地方化解债务风险。同时，医疗行业整顿已经基本步入常态化阶段，更加合规、透明的采购环境也能帮助公司进一步提升招标的赢单率。

#### **2、新产品持续推出，形成公司收入新增长点**

报告期内，公司新增或更新的产品注册证共19个，新产品持续推出，包括VK系列治疗呼吸机、i7/i9系列的AED、T300/T500系列的急救转运呼吸机、胸阻抗断层成像仪EIT和Anim系列的家用呼吸机等，公司产品竞争力持续提升，新客户的拓展情况良好，形成公司收入新增长点。同时，公司除颤产品线的销售额快速增长，部分填补了因医用呼吸机的大幅度下降而导致的营业收入空缺。

#### **3、境外业务持续扩张，为公司注入增长动能**

报告期内，公司的境外销售收入分别为6,861.14万元、8,767.55万元和3,110.24万元，且占营业收入的比例分别为18.98%、31.07%和41.82%，呈快速增长趋势；公司产品近年持续取得欧盟CE及MDR认证和印度尼西亚、沙特阿拉伯、巴西、菲律宾、马来西亚、埃塞俄比亚等数十个国家的产品准入资质，境外销售保持良好发展势头。

综上所述，造成公司2024年业绩下滑的因素已有所扭转。

#### （四）公司的应对措施及有效性

公司为应对业绩波动，采取的应对措施如下：

##### 1、持续增加研发投入，丰富产品矩阵

公司以技术创新为核心驱动，面对行业竞争与市场波动，公司持续加大研发投入力度，报告期内公司累计研发投入约 1.5 亿元。公司围绕心脏按压、气道管理、机械呼吸和除颤四大临床技术构建完整产品矩阵，持续升级呼吸机产品线，推出高端治疗机型与家用呼吸机系列；同步迭代心肺复苏机与自主研发的多功能除颤监护仪，集成实时监测与多模式治疗功能，巩固院前急救领域优势。此外，公司前瞻性布局一次性呼吸管路、便携式急救监测设备等创新品类，形成多场景协同的产品生态，有效突破传统机型市场瓶颈，强化技术壁垒与抗风险能力，为业绩稳健增长提供了多元支撑。

##### 2、积极拓展境外市场，把握出海机遇

放眼全球，医疗器械行业增速快、贸易活跃、附加值高，市场规模持续扩大，为中国企业出海开辟广阔天地。公司作为专业从事急救与生命支持类医疗设备研发、生产与销售的国家级高新技术企业，积极拓展境外市场，逐步将业务版图覆盖亚洲、欧洲、南美洲、非洲等诸多国家和地区，在海外新市场建立了良好的品牌声誉。报告期内，公司境外销售收入呈增长趋势，境外收入占比在报告期末已超 40%，成为公司收入新动能。

##### 3、降本增效，提升经营效率

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

综上所述，公司已采取了积极措施应对业绩下滑的风险，结合公司 2025 年 1-10 月的营业收入较 2024 年同期上涨约 34%，且净利润在扭亏为盈的基础上有

较大的提升（公司期后业绩详见本题之“四（二）”之回复），公司应对业绩下降的措施有效，公司经营情况稳定，发展趋势良好，公司可持续经营能力不存在重大不确定性。

### （五）是否充分披露相关风险

申报挂牌时，公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“经营业绩波动风险”中对业绩波动的风险提示进行了进一步补充披露，具体如下：

“报告期内，公司营业收入分别为 36,142.18 万元、28,222.83 万元和 7,436.55 万元，归属于母公司所有者的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）分别为 6,232.53 万元、1,445.81 万元和 32.46 万元，因生命支持类医疗设备市场需求下降，公司 2024 年的营业收入同比降低 21.91%，归母净利润同比降低 68.71%。公司未来经营业绩受到宏观经济环境、产业政策、人才培养、资金投入、新产品开发、市场推广、境外业务拓展、企业管理等诸多因素影响，若上述因素出现重大不利变化，公司将面临经营业绩波动的风险。”

二、结合产品平均单价、平均成本，量化说明公司体外除颤设备毛利率增长、医用呼吸机毛利率下滑的原因及合理性；量化分析收入结构变化、各产品毛利率变化对综合毛利率增加的影响情况

（一）结合产品平均单价、平均成本，量化说明公司体外除颤设备毛利率增长、医用呼吸机毛利率下滑的原因及合理性

#### 1、体外除颤设备毛利率增长的原因及合理性

体外除颤设备包括 AED 和除颤监护仪两大类，其平均单价、平均成本及毛利率情况如下：

单位：万元/台

类别	2025年1-4月				2024年度				2023年度			
	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率
AED	68.22%	0.33	0.13	61.94%	80.76%	0.35	0.14	58.92%	66.63%	0.39	0.18	53.95%
除颤监护仪	31.78%	1.22	0.51	58.15%	19.24%	1.43	0.54	62.48%	33.37%	1.49	0.58	60.83%

合计	100.00%	-	-	60.53%	100.00%	-	-	59.45%	100.00%	-	-	56.13%
----	---------	---	---	--------	---------	---	---	--------	---------	---	---	--------

注 1：上表单独分析 AED、除颤监护仪时仅考虑整机，未考虑占比极小的配件和耗材。

注 2：AED 注册证分别于 2022 年、2024 年取得，除颤监护仪于 2023 年取得。

报告期内，体外除颤设备的整体毛利率分别为 56.13%、59.45%和 60.53%，毛利率整体呈上升趋势。毛利率上升的主要原因如下：（1）成本因素：随着 2024 年上线 MES 系统，以及生产工人对生产工艺更加娴熟等，带动生产效率的提升，导致 AED 和除颤监护仪的单位成本均呈下降趋势，从而带动毛利率上升。

（2）产品型号变化：AED 的新型号产品于 2024 年获批上市后快速起量，新型号产品相比旧型号产品在产品性能、参数等方面有所提升，因此具有更大的利润空间。故而即使面临市场竞争，公司产品单价略有下降，仍可维持较高的毛利率水平。

另外，2025 年 1-4 月除颤监护仪的毛利率略有下降，一方面系公司为获取近百台的终端大订单，给予了经销商更具市场竞争力的价格；另一方面系除颤监护仪的境外收入占比不断上升，而境外毛利率通常低于境内毛利率。

## 2、医用呼吸机毛利率下滑的原因及合理性

医用呼吸机可分为治疗转运一体化呼吸机、急救转运呼吸机和治疗呼吸机三类，报告期内以治疗转运一体化呼吸机的急救转运呼吸机的销售收入为主，其销售金额及其占比、毛利率情况如下：

单位：万元/台

类别	2025 年 1-4 月				2024 年度				2023 年度			
	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率
治疗转运一体化呼吸机	49.45%	3.72	2.29	38.57%	44.44%	4.29	2.48	42.14%	61.64%	4.77	2.45	48.62%
急救转运呼吸机	39.24%	1.46	0.55	62.36%	46.04%	1.05	0.46	56.25%	38.36%	1.88	0.65	65.51%
治疗呼吸机	11.31%	6.63	2.66	59.88%	9.51%	6.87	2.67	61.18%	-	-	-	-

合计	100.00%	-	-	50.31%	100.00%	-	-	50.30%	100.00%	-	-	55.01%
----	---------	---	---	--------	---------	---	---	--------	---------	---	---	--------

注：上表分析呼吸机细分类别时仅考虑整机，未考虑占比极小的配件和耗材。

报告期内，医用呼吸机的整体毛利率分别为 55.01%、50.30%和 50.31%。2024 年医用毛利率相比 2023 年下降较多，主要系受国内需求下降、竞争加剧，以及境外销售占比增多而境外销售价格相对境内偏低等因素影响，医用呼吸机主要型号产品的平均单价逐年下降，进而带动毛利率下降。另外，2024 年销售的急救转运呼吸机中便携型 6000 系列占比偏高，导致 2024 年急救转运呼吸机的平均单价、平均成本均下降明显；并且当期销售的近 1,000 台 6000 系列呼吸机由于订单规模较高，并根据客户需求增加了多个选配物件，导致该大订单毛利率偏低，从而进一步促成当期急救转运呼吸机毛利率明显下降。2025 年 1-4 月，随着治疗呼吸机的上市销售，公司医用呼吸机的整体毛利率水平有所提升。

## （二）量化分析收入结构变化、各产品毛利率变化对综合毛利率增加的影响情况

报告期内，公司各类产品（业务）的收入占比、毛利率及毛利率贡献率情况如下：

项目		2025 年 1-4 月			2024 年度			2023 年度		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
主营业务	体外除颤设备	43.04%	60.53%	26.05%	41.72%	59.45%	24.80%	17.65%	56.13%	9.91%
	医用呼吸机	26.15%	50.31%	13.16%	26.81%	50.30%	13.49%	50.30%	55.01%	27.67%
	心肺复苏机	17.99%	84.99%	15.29%	22.60%	83.39%	18.85%	22.24%	83.21%	18.51%
	急救培训服务	0.66%	61.23%	0.40%	0.52%	52.05%	0.27%	0.81%	48.22%	0.39%
	其他	11.20%	62.06%	6.95%	7.27%	37.98%	2.76%	8.41%	39.60%	3.33%
其他业务		0.96%	54.45%	0.52%	1.07%	35.48%	0.38%	0.59%	30.16%	0.18%
合计		100.00%	62.38%	62.38%	100.00%	60.55%	60.55%	100.00%	59.98%	59.98%

注：毛利率贡献率=毛利率×收入占比。

报告期各期，公司的综合毛利率分别为 59.98%、60.55%和 62.38%，整体呈上升趋势。公司产品的收入结构在报告期内存在较大的变动，体外除颤设备的收入占比持续提升，而医用呼吸机的收入占比有所下降。在 2024 年，体外除颤

设备的毛利率贡献率上升明显，主要系公司在 2024 年取得 AED 的新注册证，市场推广情况良好，收入增长较快，同时公司在生产环节持续提升效率、降低成本，体外除颤设备的毛利率贡献率大幅度增长。在 2025 年 1-4 月，体外除颤设备的收入占比进一步提升，毛利率贡献率进一步增长，同时，受主营业务“其他收入”中受具有较高毛利率的 EIT 产品开始起量等因素的影响，该类别收入的毛利率贡献率有所上升。

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

项目		2025 年 1-4 月		2024 年度	
		收入结构变化对综合毛利率的影响	毛利率变化对综合毛利率影响	收入结构变化对综合毛利率的影响	毛利率变化对综合毛利率影响
主营业务	体外除颤设备	0.78%	0.46%	13.51%	1.39%
	医用呼吸机	-0.33%	0.00%	-12.92%	-1.26%
	心肺复苏机	-3.84%	0.29%	0.30%	0.04%
	急救培训服务	0.07%	0.06%	-0.14%	0.02%
	其他	1.49%	2.70%	-0.45%	-0.12%
其他业务		-0.04%	0.18%	0.14%	0.06%
合计		<b>-1.87%</b>	<b>3.69%</b>	<b>0.44%</b>	<b>0.12%</b>

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

如上表所示，公司 2024 年综合毛利率较 2023 年增加 0.57 个百分点，主要系体外除颤设备取得新注册证，市场拓展较快，其收入占比上升带动综合毛利率增加 13.51 个百分点，而医用呼吸机受市场需求提前释放的影响，其收入占比下降带动综合毛利率下降 12.92 个百分点。另外，体外除颤设备、医用呼吸机的毛利率波动亦对综合毛利率有一定影响（毛利率波动原因详见本题之“二”之“（一）”之回复）。

2025 年 1-4 月的综合毛利率较 2024 年增加 1.83 个百分点，主要系受主营业务“其他收入”的收入占比增加和毛利率提高合计带动综合毛利率增加 4.19 个百分点，而心肺复苏机的收入占比下降带动综合毛利率下降 3.84 个百分点。另外，体外除颤设备的收入占比和毛利率略有上升带动综合毛利率略有增加（毛

利率波动原因详见本题之“二”之“（一）”之回复）。

公司主营业务“其他收入”以其他已取得 NMPA 注册证的产品销售为主，包括 EIT、高频振动排痰机、小儿持续正压通气系统、麻醉视频喉镜、电动吸痰器、输注系统产品等，以及急救培训模型销售和少量经销类产品等。2025 年 1-4 月其收入占比和毛利率提高的原因主要系新产品 EIT 于 2025 年开始实现销售，该产品收入占主营业务“其他收入”的比重约为 36%，其较高的毛利率水平对于该类别产品的毛利率提升明显。

**三、结合预收规模、上下游信用政策等情况，说明公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额为负的原因，2024 年经营活动产生的现金流量净额与净利润变化趋势相反的原因，量化说明与净利润的差异情况，公司 2024 年资产负债率上升的原因及合理性**

**（一）结合预收规模、上下游信用政策等情况，说明公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额为负的原因**

2023 年度及 2024 年度，公司净利润与经营活动现金流量净额之间的变动关系情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
净利润	2,278.33	7,282.25
加：资产减值准备	354.40	223.49
信用减值准备	131.31	86.09
固定资产折旧、使用权资产、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,489.23	1,245.93
无形资产摊销	155.77	100.56
长期待摊费用摊销	148.93	151.32
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	15.89	-
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	2.76	17.73
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-4.10	-37.36
财务费用（收益以“－”号填列）	154.05	163.47
投资损失（收益以“－”号填列）	-109.97	-301.88
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-539.37	192.20
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-	-

项目	2024 年度	2023 年度
存货的减少（增加以“-”号填列）	866.32	-1,497.53
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-256.69	-1,295.87
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-171.72	-7,173.05
其他	154.94	271.00
经营活动产生的现金流量净额	4,670.08	-571.65

报告期内，主要供应商给予公司的信用政策为月结 30-60 天；公司对境内客户采取以预收货款为主的信用政策，并对主要境外客户及少量资信情况较好的境内客户给予一定的赊销额度。

2023 年度，公司净利润为 7,282.25 万元，经营活动产生的现金流量净额为-571.65 万元，二者差异较大，主要系①当年收到货款金额减少，2022 年末由于公共卫生事件防控政策变化后，市场对呼吸机需求剧增，因此公司于 2022 年末收到大量的订单及预收货款，相关订单于 2023 年度交货并确认收入。2022 年末及 2023 年末，公司预收货款余额分别为 9,739.89 万元及 3,296.11 万元，预收货款余额减少了 6,443.78 万元；②当年支付税费金额较大，2022 年末计提的部分税费于 2023 年年度缴纳，2023 年末应交税费余额较 2022 年末减少 1,447.67 万元。

因此，公司 2023 年度经营活动产生的现金流量净额为负的原因主要是当期部分销售款项于 2022 年提前收到以及 2022 年度计提的部分税费于 2023 年度缴纳所致。

## （二）2024 年经营活动产生的现金流量净额与净利润变化趋势相反的原因，量化说明与净利润的差异情况

2024 年度，公司净利润较 2023 年度减少 5,003.92 万元，但经营活动产生的现金流量净额较 2023 年度增加 5,241.73 万元，主要系①由于公共卫生事件影响，2023 年度部分销售款于 2022 年收到，导致 2023 年度经营活动现金流量较低；②公司根据市场需求变化情况适当储备存货，其中 2023 年末公司存货储备量较大，对经营性现金净流量影响金额为-1,497.53 万元；2024 年度公司降低了存货储备，对经营性现金净流量影响金额为 866.32 万元。

综上所述，2024 年经营活动产生的现金流量净额与净利润变化趋势相反的

原因主要系公司因公共卫生事件，于 2022 年末预收大量货款，导致 2023 年经营活动产生的现金流量净额较低；同时，2024 年度公司根据市场需求情况减少存货储备，经营性支出减少，经营活动产生的现金流量净额增加。

### （三）公司 2024 年资产负债率上升的原因及合理性

2024 年 9 月，公司召开 2024 年第三次临时股东大会，审议通过公司以现金回购股东深圳市松禾成长股权投资合伙企业（有限合伙）、深圳市高新投创业投资有限公司、深圳华创共赢九号产业投资合伙企业（有限合伙）、深圳市高新投远望谷物联网产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）合计持有的公司 8,318,825 股股份，回购对价合计为 15,463.56 万元，导致公司资产及所有者权益同步减少，因此 2024 年末资产负债率上升。如未发生股份回购，假设其他条件不变，经测算 2024 年末公司资产负债率为 30.29%，与 2023 年末资产负债率为 29.83%基本持平。

四、结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司业绩是否可持续，期后业绩是否持续下滑

#### （一）公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力

##### 1、行业竞争格局

公司主要产品所处的细分赛道主要为呼吸机市场、心肺复苏机市场和体外除颤设备市场。对于呼吸机市场，根据南方所报告，在 2022 年我国急救转运呼吸机市场竞争格局中，前三大品牌分别为安保医疗（35.31%）、深圳市科曼医疗设备有限公司（以下简称“科曼医疗”，15.59%）和 Dräger（13.66%），公司排名细分市场第一位；在 2022 年我国医用呼吸机市场竞争格局中，迈瑞医疗排名市场第一位（35.46%），Dräger 和科曼医疗分列第二、第三位，公司近年来持续在治疗呼吸机领域布局，在 2022 年的医用呼吸机市场竞争格局中，暂列国产品牌第四位。对于心肺复苏机市场，根据南方所报告，在 2022 年我国心肺复苏机市场竞争格局中，前三大品牌分别为安保医疗（32.87%）、苏州尚领医疗科技有限公司（29.90%）和河南迈松医用设备制造有限公司（13.31%），公司排名市场第一位。对于体外除颤设备市场（可分为 AED 和除颤监护仪两大

类），根据众成医械发布的《2024 年度自动体外除颤器（AED）品牌排行榜》，2024 年国内销量排行榜前三名分别为迈瑞医疗（27.18%）、安保医疗（22.56%）和科曼医疗（15.63%），公司在国内 AED 市场仅次于迈瑞医疗，排名第二位。

## 2、业务拓展能力

公司采用经销为主的销售模式，凭借持续的市场深耕，已逐步构建起一个覆盖境内外的营销网络。在境内市场，公司合计设立超 20 个分公司或办事处，实现了国内主要城市乃至重要区县的覆盖，公司产品已销售至全国 2,000 余家终端医疗机构，并受到中国人民解放军总医院、复旦大学附属中山医院、北京大学第一医院等全国重点医院的认可及使用；在境外市场，公司已将业务拓展至亚洲、欧洲、南美洲、非洲等诸多国家和地区，在海外新市场建立了良好的品牌声誉，与国内外客户建立了良好的合作关系。公司的多款医用呼吸机、心肺复苏机入选优秀国产医疗设备和广东省名优高新技术产品，凭借上述产品积累的良好口碑与市场美誉度，公司未来有望继续保持良好发展态势。

## 3、筹资能力

报告期内，公司运营资金主要来自于日常经营积累。公司资信状况良好，与多家商业银行建立了长期、稳定的合作关系，公司在报告期内未发行债券融资，不存在银行借款违约情况，未出现不能支付借款本息的情况。随着公司经营业绩持续增长，公司银行贷款渠道通畅，能够从银行获取一定规模的授信额度，用于银行承兑汇票、保函的开具以及短期借款等，截至 2025 年 4 月末，公司已取得的银行授信总额为 1 亿元，尚未使用的授信额度为 0.84 亿元。因此，公司具有良好的筹资能力，不存在因筹资能力受限而产生对持续经营能力有重大不利影响的情况。

（二）公司在报告期期末的在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司业绩是否可持续，期后业绩是否持续下滑

### 1、公司报告期各期末在手订单情况

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 2,505.35 万元、2,140.54 万元和 4,146.15 万元。2025 年以来，随着国内医疗器械销售整体回暖，公司产品销量

有所增长，叠加境外销售渠道的持续拓展，公司 2025 年 4 月末的在手订单相比 2024 年末有明显上升。

## 2、公司期后签订合同情况，期后业绩情况及去年同期对比，公司业绩可持续，期后业绩不存在持续下滑情形

2025 年 5-10 月，公司与超 400 家客户新增约 900 笔销售金额在 1 万元以上的订单，其中境内订单近 570 笔，境外订单约 330 笔，贡献约 1.73 亿元销售额。

2025 年 5-10 月，市场需求有所回暖，拉动公司全年收入增长，2025 年 1-10 月的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月		2025 年 1-4 月	2024 年 1-10 月
	金额	较 2024 年同期变动	金额	金额
营业收入	25,290.74	34.10%	7,436.55	18,859.86
毛利率	62.71%	0.89%	62.38%	61.82%
净利润	4,674.87	733.25%	32.46	-738.24
经营性现金流量净额	9,985.33	1,527.54%	44.84	-699.48

注 1：2025 年 1-10 月、2024 年 1-10 月的数据未经审计；

注 2：毛利率的变动值为增减变动值，其余指标的变动值为变动率。

2025 年第二季度开始，公司业绩有较大提升，2025 年 1-10 月，公司营业收入达 2.53 亿元，较 2025 年 1-4 月的营业收入增加了 17,854.19 万元，较 2024 年同期增长约 34%。同时，公司在 2025 年 1-10 月的净利润表现良好，净利润为 4,674.87 万元，较 2024 年同期扭亏转盈；同时，自 2025 年第三季度起，基于公司在产品与市场渠道方面的前期布局，收入保持增长态势，预计公司在 2025 年第四季度的整体业绩仍将保持增长。综上所述，公司的期后业绩不存在持续下滑的情形，公司业绩具有持续性。

## 五、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、查阅公司 2023 年度、2024 年度的报表，分析造成 2024 年公司业绩下滑的主要原因及合理性；查阅公司 2023 年 1-4 月、2024 年 1-4 月、2025 年 1-4 月

主要财务数据，分析 2025 年 1-4 月的主要财务指标的同比变动率及原因；

2、访谈公司财务负责人，了解业绩波动的原因以及公司采取的应对措施，并结合行业研究报告以及公司的期后业绩表现，判断相关不利因素是否发生扭转，分析公司采取措施的有效性及判断公司的业绩波动风险；

3、查阅体外除颤设备、医用呼吸机各细分型号产品的平均单价、平均成本，分析其毛利率变化的原因及合理性；

4、查阅公司主要产品的销售金额及占比、毛利率情况，量化分析公司收入结构变化、各产品毛利率变化对综合毛利率的影响情况；

5、获取并复核报告期内公司现金流量表编制过程，结合公司与客户及供应商之间的信用政策、货款回收情况等因素，分析报告各期净利润与经营活动现金流量净额的匹配关系；

6、查阅公司财务报表，查阅公司关于回购股份的股东会决议，分析 2024 年末资产负债率上升的原因；

7、查阅公司同行业上市公司年度报告、行业研究报告等，分析公司所处行业的竞争格局；查阅公司期后业务拓展情况、银行授信情况、期末在手订单、期后签订合同、期后财务数据，判断公司的业绩是否具有持续性、稳定性。

## （二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司 2024 年净利润大幅下降，主要原因如下：一方面，公司境内销售市场的医用呼吸机产品的终端需求在公共卫生事件期间提前释放，导致 2023 年的收入基数较大，而 2024 年医用呼吸机因国内市场需求不振而销售下降；另一方面，公司在收入下降的情况下，持续进行业务投入，尽管公司在经营层面进行降本增效，但整体的期间费用额保持稳定，以持续完善公司在急救与生命支持领域的产品矩阵并保持产品竞争力，并持续进行境内外的市场拓展，整体的期间费用率有所提升；

2、公司 2025 年 1-4 月的营业收入、净利润、经营性现金流量净额均较 2024 年同期有所增长，毛利率同期下降主要系产品收入结构变化导致，公司业绩回暖；

3、医疗行业整顿步入常态化，医疗器械行业的采购环境好转；公司通过持续研发投入和市场开拓，新产品持续推出、境外业务收入快速增长，形成公司收入新增长点，叠加公司不断提升经营效率，公司业绩下滑的相关不利因素已发生扭转，公司的应对措施有效；公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“经营业绩波动风险”中进一步补充披露相关风险；

4、体外除颤设备的毛利率上升，一方面系成本管控造成的成本下降，另一方面系 AED 的新型号产品快速起量，由于其相比旧型号产品在产品性能、参数等方面有所提升，因此具有更大的利润空间。医用呼吸机的毛利率下降主要受国内需求下降、竞争加剧，以及境外销售占比增多而境外销售价格相对境内偏低等因素影响；

5、公司 2024 年综合毛利率较 2023 年增加 0.57 个百分点，主要系体外除颤设备的收入占比上升带动综合毛利率增加 13.51 个百分点，医用呼吸机的收入占比下降带动综合毛利率下降 12.92 个百分点；另外体外除颤设备、医用呼吸机的毛利率波动亦对综合毛利率有一定影响。公司 2025 年 1-4 月的综合毛利率较 2024 年增加 1.83 个百分点，主要系受主营业务“其他收入”的收入占比增加和毛利率提高合计带动综合毛利率增加 4.19 个百分点，而心肺复苏机的收入占比下降带动综合毛利率下降 3.84 个百分点；另外，体外除颤设备的收入占比和毛利率略有上升带动综合毛利率略有增加；

6、公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额为负的原因主要是因为 2023 年度部分销售款于 2022 年度提前收到，2023 年度收到销售款减少，以及 2022 年度计提了较大金额的应交税费并于 2023 年度支付；2024 年经营活动产生的现金流量净额与净利润变化趋势相反，主要是因为 2023 年度经营活动产生的现金流量净额较低，以及 2024 年度公司降低了存货储备，导致现金流出减少；

7、公司 2024 年资产负债率上升，主要是因为当期回购股份所致；如未发生股份回购，假设其他条件不变，经测算 2024 年末公司资产负债率为 30.29%，与 2023 年末资产负债率为 29.83%基本持平；

8、公司期后业绩有所提升，收入、毛利率均同比增长，净利润、经营活动现金流量在较去年同期由负转正的基础上，有较大提升；公司的期后业绩不存在持续下滑的情形，公司业绩具有持续性。

### 问题 3：关于销售费用

根据申报材料，2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月，公司销售费用分别为 8,385.75 万元、7,784.66 万元、2,117.25 万元，占营业收入的比重分别为 23.20%、27.58%、28.47%，主要是职工薪酬、办公差旅费；公司共有销售人员 221 人，占比 41.39%。

请公司：（1）说明公司主要通过经销商销售的基础上销售费用率仍较高的合理性，公司、经销商在市场推广方面的具体职能区别，销售人员部门安排及分工情况，地域分布与销售收入来源是否匹配，推广转化是否符合预期。（2）说明公司主要的推广活动类型、活动单价、活动次数、人均单价，列示推广活动地区分布、人均活动单价的分层情况，说明各项活动费用、推广区域及对应活动次数的合理性，活动人均费用与同行业可比公司是否存在较大差异。（3）按照销售大区、工资规模分层说明销售人员数量、工资水平的分布情况，与同行业可比公司及当地的薪酬水平相比是否存在异常；说明通过报销形式给付的销售费用占比情况，人均报销金额及合理性，公司对其推广活动开展、报销、发票管理等内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等；是否存在通过个人卡、现金支付销售人员薪酬或体外代垫费用的情形。（4）说明销售费用中市场推广费与顾问费的区别及核算内容，公司是否存在推广服务商或居间商等情况，如有，列示说明推广服务商的名称、交易规模与经营规模是否匹配，是否同时为公司经销商，与公司是否存在关联关系，交易价格是否公允。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明具体的核查程序、比例等，并对报告期内公司销售费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

#### 【回复】

一、说明公司主要通过经销商销售的基础上销售费用率仍较高的合理性，公司、经销商在市场推广方面的具体职能区别，销售人员部门安排及分工情况，地域分布与销售收入来源是否匹配，推广转化是否符合预期

##### （一）说明公司主要通过经销商销售的基础上销售费用率仍较高的合理性

报告期内，公司采取以“经销为主、直销为辅”的销售模式，公司以经销模式实现的收入占营业收入的比例分别为 97.81%、97.35%及 97.75%。同行业可

比公司迈瑞医疗、鱼跃医疗和瑞迈特亦采用“经销为主、直销为辅”的销售模式，公司的销售模式符合行业惯例。

报告期内，公司的销售模式和销售费用率与同行业可比公司比较分析如下：

公司名称	销售模式	销售费用率		
		2025年1-4月	2024年度	2023年度
迈瑞医疗	经销为主、直销为辅	14.30%	14.38%	14.34%
鱼跃医疗	经销为主、直销为辅	14.90%	17.99%	13.78%
美好医疗	直销为主、经销为辅	4.06%	2.83%	2.38%
瑞迈特	经销为主、直销为辅	7.99%	13.36%	9.50%
可比公司平均值	-	10.31%	12.14%	10.00%
剔除美好医疗后的平均值	-	12.40%	15.68%	12.54%
公司	经销为主、直销为辅	28.47%	27.58%	23.20%

注：同行业可比上市公司数据来源于定期报告，2025年的数据为一季报数据。

如上表所示，2023年、2024年和2025年1-4月，公司的销售费用率分别为23.20%、27.58%和28.47%。由于美好医疗以直销为主，销售费用率较低，剔除美好医疗后，公司的销售费用率高于剩余三家以经销为主的同行业可比公司的平均值，主要原因系现阶段公司收入规模较小，尚处于市场渗透和规模扩张阶段，公司新取证的产品由急救市场向院内市场、公众市场拓展，对于销售人员的能力与经销商的渠道覆盖提出了新的要求，暂未形成足够的规模效应；同时，销售人员积极参与销售活动为公司带来业绩增长，销售人员的职工薪酬和办公差旅费占销售费用的比例超70%，该等成本开支较高使得公司销售费用率较高。因此，公司的销售费用率较高具有合理性。

## （二）公司、经销商在市场推广方面的具体职能区别

公司产品覆盖急救与生命支持行业多领域，重点服务于院前急救、院内抢救与转运、院内ICU以及公众急救市场，构建了品类丰富、型号多样的产品矩阵。随着公司新产品不断上市，且终端市场不断下沉，公司销售人员需兼顾拓展与产品推广的双重职能，并需协同经销商进行投标工作、商机统筹管理以及提供技术支持等。

在境内市场拓展方面，公司深度挖掘拟开拓区域当地在急诊、危重症领域的专业经销商，对渠道进行覆盖及管理，通过日常拜访向经销商提供产品知识、

销售技巧、临床应用、市场竞争等相关必要培训，同时对经销商的技术服务人员提供专业的装机培训，使其具备产品推广、合格装机、初级维修维护水平。此外，召开年度渠道会议、新产品发布会进行品牌宣传、加强与经销商的沟通交流，讨论全年推广计划。

公司主要通过参加行业展会、参与学术交流会等多种方式自主进行市场推广。全国性的会议通常由公司组织参与，以提升公司产品的知名度；区域性的市场推广活动则通常由公司的签约经销商和公司共同配合完成，根据会议的性质和规模，双方既存在独自参与区域性会议的情形，亦会积极配合对方主导参会的活动，为其提供人力或物力的支持。此外，签约经销商需负责其授权区域的终端医院开发，以及市场覆盖、日常拜访等基础销售推广工作，并进行相关专家、学术带头人等其他客户的攻坚和日常维护工作，并收集市场客户采购需求，及时向公司反馈意向商机；公司对经销商主导的推广及销售工作积极配合，并提供技术性支持。

综上所述，公司、境内经销商在市场推广活动方面的具体职能如下所示：

市场推广活动	公司	境内经销商
日常拜访	①针对经销商授权区域内的标杆医院（通常为当地的大型三甲医院）联合经销商进行日常拜访、发现及跟踪商机，协助经销商拓展市场； ②对于大型招标项目（例如卫健委、救援队等），由公司与经销商共同进行业务拓展； ③对于基础医疗（二级医疗）以及民营医院，由公司进行日常拜访。日常拜访的费用由拜访方进行承担，共同拜访的由双方各自承担。	针对其授权区域内的医院进行日常拜访，拓展其授权区域内暂未实现覆盖的医院。日常拜访的费用由拜访方进行承担，共同拜访的由双方各自承担。
展会、学术会议	①对于全国性展会或学术会议，一般而言由公司自行参会，费用由公司独自承担； ②对于省级展会或学术会议，一般而言由公司与经销商联合参会，费用由双方各自承担。	对于授权区域内的地区级展会或学术会议，一般而言由经销商自行参会，费用由经销商独自承担。
渠道会及新产品发布会	对于大型渠道会及新产品发布会，一般而言由公司自行承办，费用由公司独自承担	在授权区域内，根据市场成熟度、产品成熟度、意向客户数量、预期收益等因素由双方各自承担

市场推广活动	公司	境内经销商
产品宣传活动	由公司制作产品宣传物料，通过在展会或学术会议上展示产品海报、发放产品宣传彩页进行产品宣传，并存在与专业杂志合作或在自主运营的社交软件平台展示公司产品的情形，相关费用由公司独自承担。	不适用。

在境外市场拓展方面，公司主要通过自主参加国际展会、主动进行公开信息搜索等方式与拟开拓区域的专业经销商建立合作关系，由经销商主要负责所属国家（地区）的市场推广。此外，公司在境外市场还存在少量的居间销售模式，居间服务商向公司提供其掌握的订单需求信息并促进订单落地。

### （三）销售人员部门安排及分工情况，地域分布与销售收入来源是否匹配，推广转化是否符合预期

#### 1、销售人员部门安排及分工情况

公司的销售部门可以按照人员职能划分为一线销售人员和销售支持团队及销售管理团队，一线销售人员在各自负责的区域寻找市场机会、摸排客户信息、了解客户需求，并负责与客户进行商务谈判、获取订单、教育培训等；销售支持团队是指商务部、市场部、客服部相关人员，其负责客户资料管理、客户关系管理、组织参与展会与学术会议、处理售后问题等支持性工作；销售管理团队是指境内外业务的销售总监，其负责统筹管理公司的所有销售事宜。

报告期末，公司销售部门按职能划分的销售人员职责及相应人员数量情况如下：

项目	主要职能	人数（个）
一线销售人员	在各自负责的区域寻找市场机会、摸排客户信息、了解客户需求，并负责与客户进行商务谈判、获取订单、教育培训等一线销售工作	138
其中：境内	负责境内市场	112
境外	负责境外市场	26
销售支持团队	负责销售支持性工作	80
其中：商务部	负责销售订单的交付管理，包括合同审核、招投标管理、大客户和经销商商信用管理，协调各部门确保订单顺利交付	30
市场部	负责组织参与展会、学术会议或其他市场推广活动	20

客服部	负责处理各类售后问题	30
销售管理团队	境内外业务的销售总监，负责统筹管理公司的所有销售事宜	3
合计		221

在境内销售业务方面，公司已在全国七个大区——华东区、华南区、西南区、华北区、西北区、东北区、华中区布局销售团队，形成全面覆盖的销售网络。每个大区的一线销售团队成员按层级分为大区经理、省区经理及普通销售人员；其中，公司在全国 27 个省份设立办事处，各办事处平均配置 4 人，重点省份办事处通常配置 5-7 人，按院前急救、院内市场及公众急救等业务板块进行分工，一般省份办事处通常配置 3-4 人，少数省份配置 1-2 人，统筹负责区域内各产线产品的销售工作。在境外销售业务方面，公司的一线销售人员主要聚焦于亚洲、欧洲和南美洲三大区域，积极开拓国际市场。公司在全国布局的七个销售大区及其对应的省份如下：

序号	销售大区	销售覆盖省份
1	华东	安徽、福建、江苏、江西、山东、上海、浙江
2	华南	广东、广西、海南
3	西南	贵州、四川、西藏、云南、重庆
4	华北	北京、河北、内蒙古、山西、天津
5	西北	甘肃、宁夏、青海、陕西、新疆
6	东北	黑龙江、吉林、辽宁
7	华中	河南、湖北、湖南

## 2、销售人员地域分布与销售收入来源是否匹配，推广转化是否符合预期

报告期内，公司各销售区域的销售人员数量、销售收入金额以及主要推广活动费用情况如下：

2025年1-4月					
销售大区	销售人员平均人数(人)	收入金额(万元)	人均创收(万元/人)	收入金额占比	主要推广活动费用占比
华东	39	1,250.66	32.07	16.98%	61.38%
华南	14	435.21	31.09	5.91%	13.49%
西南	17	748.82	44.05	10.17%	1.87%
华北	14	551.91	39.42	7.49%	3.91%

西北	12	379.75	31.65	5.16%	-
东北	8	259.23	32.40	3.52%	-
华中	15	629.41	41.96	8.55%	0.78%
境外	27	3,110.24	115.19	42.23%	18.56%
销售支持及管理团队	91	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>237</b>	<b>7,365.25</b>	<b>31.08</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
<b>2024 年度</b>					
<b>销售大区</b>	<b>销售人员平均人数 (人)</b>	<b>收入金额 (万元)</b>	<b>人均创收 (万元/人)</b>	<b>收入金额占比</b>	<b>主要推广活动费用占比</b>
华东	42	5,266.71	125.40	18.86%	30.69%
华南	15	2,135.35	142.36	7.65%	4.48%
西南	22	2,680.60	121.85	9.60%	14.17%
华北	16	3,111.33	194.46	11.14%	7.08%
西北	13	1,348.35	103.72	4.83%	-
东北	10	1,196.65	119.67	4.29%	0.73%
华中	18	3,414.06	189.67	12.23%	5.48%
境外	29	8,767.55	302.33	31.40%	37.36%
销售支持及管理团队	105	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>270</b>	<b>27,920.61</b>	<b>103.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
<b>2023 年度</b>					
<b>销售大区</b>	<b>销售人员平均人数 (人)</b>	<b>收入金额 (万元)</b>	<b>人均创收 (万元/人)</b>	<b>收入金额占比</b>	<b>主要推广活动费用占比</b>
华东	48	8,751.36	182.32	24.36%	20.46%
华南	17	4,014.39	236.14	11.17%	14.56%
西南	25	3,468.24	138.73	9.65%	9.41%
华北	19	5,287.55	278.29	14.72%	16.20%
西北	16	2,571.62	160.73	7.16%	2.46%
东北	13	1,516.13	116.63	4.22%	2.96%
华中	20	3,458.35	172.92	9.63%	5.95%
境外	26	6,861.14	263.89	19.10%	28.00%
销售支持及管理团队	105	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>289</b>	<b>35,928.78</b>	<b>124.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

注 1：销售支持团队是指市场部、用服部、商务部等后台支持部门；销售管理团队是指国内、国际营销中心的销售总监；

注 2：收入金额为主营业务收入，销售人员数量=（期初人数+期末人数）/2；

注 3：主要推广活动费用包括展会费、学术会议费。

报告期内，公司境外销售收入占比呈上升趋势，且境外销售人员的人均创收高于境内销售人员，主要系公司目前的境外业务处于积极拓展阶段，销售团队规模有待进一步扩大，现阶段境外销售人员每人覆盖的区域较广，使得人均创收较高。同时，公司通过自主参与大型国际展会等形式进行境外市场推广活动，主要推广活动投入转化良好。

境内销售大区来看，华东地区覆盖的省份较多，配备的销售人员数量较多，创造了较高的收入，系境内收入占比最高的大区，人均创收处于中等水平，同时，在该地区举办的全国性医疗展会、学术会议等活动较丰富，公司在该地区投入的主要推广活动费用支出亦占比较大；东北地区的收入占比相对较小，配置的销售人员较少，主要推广活动费用的投入亦较小；华北地区销售人员的人均创收处于较高水平，主要系北京、河北的市场需求较高，业绩表现良好；西南地区的销售人员数量较多，主要系该地区省市较分散，西南地区贡献的收入占比处于中等水平。

公司根据经营发展规划、各地区的覆盖范围、市场需求和经济特点，配置合理的销售团队规模，并投入相应的推广费用。整体来看，公司销售人员地域分布与各地区的收入规模相匹配，推广转化符合预期。

**二、说明公司主要的推广活动类型、活动单价、活动次数、人均单价，列示推广活动地区分布、人均活动单价的分层情况，说明各项活动费用、推广区域及对应活动次数的合理性，活动人均费用与同行业可比公司是否存在较大差异**

**（一）说明公司主要的推广活动类型、活动单价、活动次数、人均单价**

### **1、公司主要的推广活动类型**

在境内市场拓展方面，公司主要通过参加行业展会、参与学术交流会等多种方式自主进行市场推广；同时，公司深度挖掘拟开拓区域当地在急诊、危重症领域的专业经销商，对渠道进行覆盖及管理，通过日常拜访向经销商提供产品培训、专业技术指导等商业及技术支持，积极配合经销商主导的市场推广活动，并通过召开年度渠道会议、新产品发布会进行品牌宣传，加强与经销商的

沟通交流。

在境外市场拓展方面，公司主要通过自主参加国际展会、主动进行公开信息搜索等方式与拟开拓区域的专业经销商建立合作关系，由经销商主要负责所属国家（地区）的市场推广。此外，公司在境外市场还存在少量的居间销售模式，居间服务商向公司提供其掌握的订单需求信息并促进订单落地。

公司业务推广模式的具体内容如下：

推广类型	会议内容	公司角色
展会	行业展会主办方多为全国性或省市区域性行业协会，如中国医学装备协会等，每年定期举办；主要参与方为医疗器械制造企业，企业向参会者展示现有产品的竞争优势，或发布新产品、新技术，吸引更多的目标客户，在促进行业交流的同时较好地宣传推广了公司品牌，拓展了自有品牌销售渠道。	参与者
学术会议	学术会议包括全国性、地方性学术会议，主要由学会机构如中华医学会、中国医师协会等国家级学术机构及其各省市分会、以及专业研究机构主办，用于临床医生进行学术交流，分享临床经验，交流前沿、创新技术。公司参与学术会议通过演示自有产品的使用功能及特点，逐步建立安保医疗在危急重症临床领域的品牌知名度。	参与者
其他推广活动类型	①渠道会暨新产品推介会：公司向经销商宣传和介绍公司产品，提升公司产品在市场上的知名度，同时进行经销商拓展。 ②产品宣传：主要通过展会或学术会议上制作产品海报、发放产品宣传彩页进行产品宣传，亦存在与专业杂志合作或在自主运营的社交软件平台展示公司产品的情形。 ③居间服务：在境外市场，掌握客户资源或客户需求信息的居间服务商向公司推荐客户资源，撮合交易，达成公司与目标客户订单落地。	组织者/策划者/甲方

## 2、公司主要的推广活动的活动单价、活动次数、人均单价

报告期内，公司主要通过参与展会和学术会议进行推广，展会费与学术会议费主要通过直接支付给会议举办方、举办方指定的会议服务机构、展台搭建方等对公支付的方式支出，少量通过员工报销的形式支出，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
展会费	109.02	255.90	219.86
其中：对公支付	107.44	239.20	211.57
员工报销	1.58	16.71	8.29
学术会议费	13.66	172.79	241.89

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
其中：对公支付	13.38	156.77	178.05
员工报销	0.28	16.02	63.84
<b>合计</b>	<b>122.68</b>	<b>428.69</b>	<b>461.75</b>

### (1) 展会费

报告期各期，公司参与展会的场次及费用支出情况如下：

单位：万元、场、万元/场、人、万元/人

会议类型	期间	会议费用	场次	场均费用	参会人次	人均费用
2025年1-4月	境内	85.01	7	12.14	95	0.89
	境外	22.43	2	11.22	8	2.80
	<b>合计</b>	<b>107.44</b>	<b>9</b>	<b>11.94</b>	<b>103</b>	<b>1.04</b>
2024年度	境内	91.25	13	7.02	152	0.60
	境外	147.95	14	10.57	69	2.14
	<b>合计</b>	<b>239.20</b>	<b>27</b>	<b>8.86</b>	<b>221</b>	<b>1.08</b>
2023年度	境内	102.47	24	4.27	208	0.49
	境外	109.11	19	5.74	90	1.21
	<b>合计</b>	<b>211.57</b>	<b>43</b>	<b>4.92</b>	<b>298</b>	<b>0.71</b>

注1：上表统计的为对公支付的展会费；

注2：参会人次为参与会议的公司人员的数量。

公司参与展会的费用主要系展位费、展台搭建费用和展位装饰费用，公司参与不同展会的费用受展会的规模和公司展位布置需求而存在差异。报告期内，公司参与的所有境内展会的费用中位数约为3万元，公司参与的所有境外展会的费用中位数约为5万元，场均费用受少数高费用展会的影响而存在波动。2023年度，受公共卫生事件防控政策放开的影响，公司当年参与的展会数量较多，中小型展会场次增多，拉低整体场均费用。

对于境内展会，公司在报告期各期均参与了中国国际医疗器械博览会（CMEF），该展会作为全球三大医疗展之一，公司参展所需的费用较高，分别为43.89万元、53.93万元和62.88万元，拉高了场均费用，且对于参与场次越少的期间影响越大。对于境外展会，公司在2024年的场均费用较高，主要系受在阿联酋举办的大型展会Arab Health 2024和在德国举办的Medica 2024的影响，其参展所需费用较高；2025年1-4月的场均费用较高，主要系该期间公司参与

的境外展会较少，且其中一场为费用较高的 Arab Health 2025。

参与展会的公司人员数量主要系由会议级别和展会重要性来决定，公司未以人均费用作为衡量标准限制参会人次。境内的区域性会议由举办地所在的省区的所有销售人员和约 3 位销售支持或管理团队的人员参与，全国性展会则由公司参会的展位大小、会议重要性水平安排参会人员，参会人次通常较区域性会议高；境外展会平均参会人次为 5 人，部分大型展会可增至 8 人。

公司参与的境外展会人均费用高于境内展会，主要系境外参会人次较少，且境外的展会费用较高导致。对于境外展会，报告期内，在 2023 年的人均费用较低，主要原因系当年公司参与的境外展会场数较多，且存在多场在印度尼西亚、菲律宾、印度举办的较小型的展会，其所需费用较低，拉低了人均费用水平；2025 年 1-4 月的人均费用较高，主要系当期参与的展会数量较少，且有一场为大型的 Arab Health 2025，费用较高。对于境内展会，报告期内，在 2023 年的人均费用较低，主要系当年公司参与了较多场区域性会议，区域性会议的人均费用一般较低；2025 年 1-4 月的人均费用较高，主要原因系当期参与的展会数量较少，且包含一场人均费用较高的中国国际医疗器械（春季）博览会（CMEF），提高了整体人均费用水平。

## （2）学术会议

报告期内，公司参与的学术会议均在境内举行，参与的场次及费用支出情况如下：

单位：万元、场、万元/场、人、万元/人

期间	会议费用	场次	场均费用	参会人次	人均费用
2025 年 1-4 月	13.38	6	2.23	45	0.30
2024 年度	156.77	50	3.14	414	0.38
2023 年度	178.05	70	2.54	518	0.34

注 1：上表统计的为对公支付的学术会费；

注 2：参会人次为参与会议的公司人员的数量。

公司每年参与数十场学术会议，且参会时间在每年的下半年居多。公司参与学术会议所产生的费用主要系根据举办方的要求支付的报名费、场地费、餐饮费、赞助费等。报告期各期，公司参与的学术会议的场均费用较为稳定，2024 年的场均费用较高主要系当年公司参与了重症医学机械通气规范化学习班，

为三场学习班提供了近 30 万元的费用支持，以提高公司产品在重症医学领域的知名度，公司安排了较多人员参与该场会议，人均参会费用合理。

参与学术会议的公司人员数量同样主要系由会议级别和会议重要性来决定，公司未以人均费用作为衡量标准限制参会人次。报告期内，公司学术会议的人均费用为 0.30~0.40 万元，2025 年 1-4 月的人均费用较低主要原因系当期参与的学术会议场次较少，且均为区域性会议，人均费用较低。

综上所述，公司参与的展会与学术会议的活动单价和人均单价在报告期各期存在波动，差异原因主要是当期参与会议的级别和会议重要性不同导致，具有合理性。

(二) 列示推广活动地区分布、人均活动单价的分层情况，说明各项活动费用、推广区域及对应活动次数的合理性，活动人均费用与同行业可比公司是否存在较大差异

### 1、主要推广活动的地区分布情况及合理性

报告期内，公司参与的展会、学术会议的地区分布及对应地区的收入金额匹配性情况如下：

单位：万元、场、万元/场

2025 年 1-4 月						
地区	展会费	展会场次	展会场均费用	学术会议费	学术会议场次	学术会议场均费用
华东	66.61	4	16.65	7.55	3	2.52
华南	11.41	2	5.71	4.89	2	2.44
西南	2.26	1	2.26	-	-	-
华北	4.72	1	4.72	-	-	-
西北	-	-	-	-	-	-
东北	-	-	-	-	-	-
华中	-	-	-	0.94	1	0.94
境外	22.43	2	11.22	-	-	-
<b>总计</b>	<b>107.44</b>	<b>10</b>	<b>10.74</b>	<b>13.38</b>	<b>6</b>	<b>2.23</b>
2024 年度						
地区	展会费	展会场次	展会场均费用	学术会议费	学术会议场次	学术会议场均费用

华东	66.12	5	13.22	55.41	15	3.69
华南	-	-	-	17.75	13	1.37
西南	19.19	4	4.80	36.91	8	4.61
华北	3.99	2	2.00	24.05	6	4.01
西北	-	-	-	-	-	-
东北	1.00	1	1.00	1.89	1	1.89
华中	0.94	1	0.94	20.75	7	2.97
境外	147.95	14	10.57	-	-	-
<b>总计</b>	<b>239.20</b>	<b>27</b>	<b>8.86</b>	<b>156.77</b>	<b>50</b>	<b>3.14</b>
<b>2023 年度</b>						
<b>地区</b>	<b>展会费</b>	<b>展会场次</b>	<b>展会场均费用</b>	<b>学术会议费</b>	<b>学术会议场次</b>	<b>学术会议场均费用</b>
华东	34.54	10	3.45	45.16	19	2.38
华南	47.85	2	23.92	8.89	6	1.48
西南	7.98	5	1.60	28.68	12	2.39
华北	5.67	3	1.89	57.44	14	4.10
西北	1.64	1	1.64	7.96	3	2.65
东北	1.91	1	1.91	9.64	5	1.93
华中	2.89	2	1.44	20.28	11	1.84
境外	109.11	19	5.74	-	-	-
<b>总计</b>	<b>211.57</b>	<b>43</b>	<b>4.92</b>	<b>178.05</b>	<b>70</b>	<b>2.54</b>

注：上表统计的为对公支付的展会费或学术会议费

报告期内，公司的展会费和学术会议费金额较高的境内地区为华东、华南、华北地区，上述地区人口较密集、经济较发达，每年举办的展会、学术会议场次较多。2025 年 1-4 月，公司暂未在部分地区参会，主要系推广活动在下半年较多；2024 年，公司未在部分地区参会，一方面系当年该地区的会议推广活动由经销商承担，另一方面可能系公司在该地区的参会形式较简便，参会费用较低，通过员工报销形式支出。整体来看，境内各地区的场均费用存在差异，主要系由参会的会议级别和会议重要性决定，存在合理性。

## 2、主要推广活动的人均活动单价的分层情况及合理性

报告期内，公司参与的展会人均活动单价分层情况如下：

单位：场

境内外	人均活动单价分布	2025年1-4月	2024年度	2023年度
境内	小于0.50万元	3	10	16
	0.50~1.00万元	2	2	6
	大于1.00万元	2	1	2
	合计	7	13	24
境外	小于1.00万元	1	6	10
	1.00~2.00万元	-	5	5
	大于2.00万元	1	3	4
	合计	2	14	19

注1：上表统计的为对公支付展会费的展会场次；

注2：人均活动单价=会议费用÷参会人次，其中参会人次为参与会议的公司人员的数量，下同。

报告期内，公司参与的学术会议人均活动单价分层情况如下：

单位：场

人均活动单价分布	2025年1-4月	2024年度	2023年度
小于0.30万元	3	25	35
0.30~0.50万元	3	16	18
大于0.50万元	-	9	17
合计	6	50	70

注：上表统计的为对公支付学术会议费的学术会议场次；

整体来看，报告期内，公司参与的展会、学术会议以中等规模的为主，人均费用相对较低，规模较大的全国性或者全球性会议的场次有限，与人均活动单价分层情况相匹配。

### 3、活动人均费用与同行业可比公司是否存在较大差异

由于同行业可比公司未披露推广活动人均单价的相关信息，且其他审核案例中，披露推广活动的人均单价主要系基于第三方推广服务商模式下总体参会人次计算，推广模式具有差异性，与公司参与展会和学术会议的人均单价不具有可比性。

根据2025年8月江苏风和医疗器材股份有限公司（以下简称“风和医疗”）的披露信息，风和医疗作为参与方参与的会议主要包括各类学术会议、高峰论坛、年会、沙龙会、线上直播会议等多种形式（不包含展会），按风和医疗销

售或市场拓展团队相关参会人次计算，其上述活动人均费用与公司的比较情况如下：

单位：万元/人

名称	2025年1-4月	2024年度	2023年度
风和医疗	-	0.55	1.03
公司（学术会议）	0.30	0.38	0.34

注：风和医疗仅披露 2023 年度、2024 年度相关数据。

风和医疗主要从事微创外科手术器械及耗材的生产和销售，其上述推广会议活动的人均费用较公司的学术会议人均费用高，一方面系双方的产品领域不同，另一方面系双方的参会类型、参会形式、参会预算等因素存在差异。

三、按照销售大区、工资规模分层说明销售人员数量、工资水平的分布情况，与同行业可比公司及当地的薪酬水平相比是否存在异常；说明通过报销形式给付的销售费用占比情况，人均报销金额及合理性，公司对其推广活动开展、报销、发票管理等内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等；是否存在通过个人卡、现金支付销售人员薪酬或体外代垫费用的情形

（一）按照销售大区、工资规模分层说明销售人员数量、工资水平的分布情况，与同行业可比公司及当地的薪酬水平相比是否存在异常

#### 1、按照销售大区分类的比较分析

报告期内，公司一线销售人员按照销售大区分类的销售人员数量、工资水平的分布情况如下：

单位：人、万元/人

销售大区	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	销售人员人数	人均薪酬	销售人员人数	人均薪酬	销售人员人数	人均薪酬
华东	39	4.72	42	17.71	48	17.13
华南	14	4.48	15	17.88	17	18.74
西南	17	4.08	22	14.47	25	13.77
华北	14	5.24	16	21.50	19	21.02
西北	12	4.09	13	16.51	16	14.74
东北	8	3.05	10	16.07	13	13.45
华中	15	4.50	18	15.56	20	13.29

销售大区	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	销售人员人数	人均薪酬	销售人员人数	人均薪酬	销售人员人数	人均薪酬
境外	27	9.69	29	31.83	26	28.28

注 1：销售人员数量=（期初人数+期末人数）/2；人均薪酬=销售人员职工薪酬/销售人员数量；

注 2：销售人员职工薪酬包括工资、提成、社保公积金、职工福利、年终奖等。

报告期内，境外销售人员的人均薪酬高于境内销售人员，主要是由于境外销售人员的人均创收高于境内水平；同时，境外销售团队需要具备良好的语言能力和更强的沟通能力，以应对复杂的国际市场环境；此外，公司目前正处于境外市场拓展阶段，因此提供更高的薪酬待遇，以激励销售人员积极开拓市场。

境内销售人员的人均薪酬呈小幅增长之势，一方面系因为随着每年度的调薪，销售人员薪资有所上涨，另一方面系因为销售人员存在一定流动性，公司淘汰业绩不佳的销售人员，引进优秀的销售人才，带动平均薪酬水平小幅提升。境内销售大区来看，各大区的人均薪酬水平主要受到人均创收水平与当地薪酬水平等因素的影响。华北地区的业绩表现靠前，销售人员人均创收较高，人均薪酬亦较高；华中地区人均创收能力处于中等水平，由于报告期内该地区的销售人员变动较大，且受当地平均薪酬水平不高的影响，该地区销售人员的人均薪酬较低。

## 2、按照工资规模分类的比较分析

报告期内，公司按照工资规模分类的销售人员数量、工资水平的分布情况如下：

单位：人

年度薪酬	销售人员人数					
	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
50万元及以上/15万元及以上	5	2.26%	6	2.38%	4	1.39%
30-50万元/10-15万元	18	8.14%	26	10.32%	26	9.03%
10-30万元/3-10万元	152	68.78%	181	71.83%	206	71.53%
10万元以下/3万元以下	46	20.81%	39	15.48%	52	18.06%
合计	221	100.00%	252	100.00%	288	100.00%

注 1：销售人员人数为各期末人数；

注 2：销售人员职工薪酬包括工资、提成、社保公积金、职工福利、年终奖等；

注 3：2025 年 1-4 月的薪酬分层分为 3 万元以下、3-10 万元、10-15 万元、15 万元及以上；2023 年度和 2024 年度的薪酬分层分为 10 万元以下、10-30 万元、30-50 万元、50 万元及以上。

报告期内，公司销售人员的工资规模结构较为稳定，年度薪酬在 10-30 万元的销售人员占比约 70%，工资规模分层结构具有合理性。

### 3、与同行业可比公司及当地的薪酬水平的比较分析

报告期内，公司销售人员人均薪酬与同行业可比公司及深圳市人均薪酬对比分析，具体情况如下：

单位：万元/人

项目	销售人员人均薪酬		
	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
迈瑞医疗	-	72.96	76.07
鱼跃医疗	-	25.42	24.93
美好医疗	-	24.04	21.81
瑞迈特	-	29.64	27.62
可比公司平均值	-	<b>38.02</b>	<b>37.61</b>
公司	5.54	18.43	17.92
深圳市平均值	-	9.52	9.42

注 1：同行业可比公司数据取自上市公司年报；因同行业可比上市公司未披露 2025 年人员数据，因此未比较 2025 年的情况；

注 2：深圳市人均薪酬数据为深圳市统计局披露的深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资，2025 年 1-4 月未披露。

注 3：销售人员数量=（期初人数+期末人数）/2；人均薪酬=销售人员职工薪酬/销售人员数量。

报告期各期，公司销售人员的人均薪酬高于深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资，原因主要是公司所处行业属于高新技术行业，薪酬水平较传统行业高，具备合理性。公司销售人员人均薪酬低于同行业可比公司，主要原因系：一方面，可比公司均为上市公司，营业收入规模更大，整体薪酬水平更高；迈瑞医疗销售人员的人均薪酬较高，主要原因系其产品系列丰富且附加值高，创收能力较强，销售人员获得的激励较丰厚。

综上所述，公司销售人员人均工资反映实际经营情况，与同行业可比公司和当地薪酬水平差异具备合理性。

#### （二）说明通过报销形式给付的销售费用占比情况，人均报销金额及合理

性，公司对其推广活动开展、报销、发票管理等内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等

### 1、通过报销形式给付的销售费用占比情况，人均报销金额及合理性

报告期内，公司涉及销售人员报销的费用主要是办公差旅费、业务招待费以及零星报销的办公费等，公司通过销售人员报销形式支付的销售费用金额、占比情况、人均报销金额如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
通过报销形式给付的销售费用（万元）	205.10	948.40	1,035.73
其中：办公差旅费	160.57	671.21	689.29
业务招待费	23.79	125.32	207.42
其他	20.75	151.87	139.01
销售费用合计（万元）	2,117.25	7,784.66	8,385.75
通过报销形式给付的销售费用占销售费用的比重	9.69%	12.18%	12.35%
销售人员数量（人）	237	270	289
销售人员人均报销金额（万元/人）	0.87	3.51	3.58
其中：差旅费人均报销金额（万元/人）	0.68	2.49	2.39
业务招待费人均报销金额（万元/人）	0.10	0.46	0.72

注：销售人员数量=（期初人数+期末人数）/2。

报告期内，通过报销形式支付金额占销售费用的比例分别为 12.35%、12.18% 和 9.69%，主要为办公差旅费和业务招待费。2024 年差旅费人均报销金额略有上升主要系当年境外销售人员开拓市场、拜访客户、商务洽谈、参加展会会议等活动增加，相应产生的销售人员差旅费用有所增加。

### 2、公司对其推广活动开展、报销、发票管理等内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等

公司主要通过参加展会或学术会议进行产品推广；公司制定了市场推广活动管理、费用报销、资金支付等相关内部控制制度，对公司会议推广活动的开展、费用审批、报销、发票管理等进行了规定，具体情况如下：

市场推广活动的开展由市场部销售支持组或各地区一线销售人员根据实际需求提出申请，并制定当次推广活动计划和费用预算，通过 CRM 系统提交会议

申请，经部门负责人、营销中心负责人、总经理分别进行审批；CRM系统上已通过审批的活动申请，市场部销售支持组以双方盖章合同为准，在费控系统提交付款申请，经分管领导、部门负责人、推广活动需求的分公司或办事处负责人、营销中心负责人、总经理、财务经理、财务总监审批通过后，公司预先对公支付；活动完成后，市场部销售支持组收集活动开展证明材料，如会议签到表、会议现场布置照片、会议合影照片、发票等材料，在费控系统提交费用核算申请，经分管领导、推广活动需求的分公司或办事处负责人、费用会计审批后完成费用核算。

对于员工报销费用，申请人应在取得真实、合规的原始票据，并在费控系统提交报销申请。经审批通过后，报销款通过银行转账到员工账户。

公司推广费用支出主要采取预先对公支付方式，该方式下推广会议活动流程、内控节点及关键单据具体如下：

推广会议/ 活动流程	内控节点及关键单据
会议申请阶段	会议邀请——会议邀请函/会议通知/招商合作函等
	CRM会议申请——会议申请审批表
预付会议费用	费控系统提交费用支出申请——会议申请审批表、会展公司等市场推广商的合同
	费用支付——付款凭证、银行回单
会议召开阶段	会议通知、会议日程、签到表、现场照片
费用核销阶段	费控系统提交费用核销申请——会议签到表、现场照片等活动开展证明材料、发票等原始单据、记账凭证

公司少量小额推广费用支出采取员工报销方式，该方式下推广会议活动流程、内控节点及关键单据具体如下：

推广会议/ 活动流程	内控节点及关键单据
会议申请阶段	会议邀请——会议邀请函/会议通知/招商合作函等
	CRM会议申请——会议申请审批表
	费控系统提交费用支出申请——会议申请审批表、会议邀请证明材料
会议费用支出	费用支付——发票等原始凭证
会议召开阶段	会议通知、会议日程、签到表、现场照片
费用报销阶段	报销申请——会议签到表、现场照片等活动开展证明材料、费用报销单、发票等原始单据

财务报销记账——记账凭证
--------------

公司为有效防范会议推广费用支出的风险，除按规定完成支出审批流程外，还会对申请人的行程记录、考勤记录、出差申请流程等进行抽查，对发票真实性进行严格核查，从而整体把控费用风险。

综上所述，报告期内，公司对会议推广活动开展、报销、发票管理等内部控制制度的执行情况良好，公司已建立有效的风险防范措施并有效执行，报告期内未发生因推广活动相关内控不完善导致的违规事件。

### （三）是否存在通过个人卡、现金支付销售人员薪酬或体外代垫费用的情形

报告期内，公司存在少量通过现金支付销售人员部分奖金的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
现金支付销售人员奖金	3.35	3.56	13.69
销售人员薪酬	1,310.76	4,976.45	5,169.83
现金支付销售人员奖金/销售人员薪酬	0.26%	0.07%	0.26%

报告期内，公司通过现金支付销售人员的奖金金额分别为 13.69 万元、3.56 万元和 3.35 万元，占销售人员薪酬的比例分别为 0.26%、0.07%和 0.26%，占比较低。上述现金支付奖金主要系公司为鼓励销售人员的销售积极性，采取少量现金用于激励和表彰员工。

报告期内，除上述情况外，公司不存在其他通过现金支付销售人员薪酬的情形，不存在通过个人卡支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形。

### 四、说明销售费用中市场推广费与顾问费的区别及核算内容，公司是否存在推广服务商或居间商等情况，如有，列示说明推广服务商的名称、交易规模与经营规模是否匹配，是否同时为公司经销商，与公司是否存在关联关系，交易价格是否公允

#### （一）说明销售费用中市场推广费与顾问费的区别及核算内容

公司销售费用中的市场推广费是指公司在业务推广过程中发生的费用，包

括学术会议费、渠道推广会费、产品宣传费、居间服务费等。公司的顾问费主要系境外销售顾问费；报告期内，公司在印度、菲律宾、波兰、埃塞俄比亚、肯尼亚等境外市场聘请销售顾问，为当地市场的订单落地、渠道建设、品牌宣传等提供支持；公司与境外销售顾问签订顾问协议，约定销售顾问的职责范围、负责区域和费用条款等，公司在收到其发票后，向其支付相关的费用。

报告期内，公司销售费用中市场推广费与顾问费的核算内容及金额如下：

单位：万元

项目		内容	2025年1-4月	2024年度	2023年度
市场推广费	学术会议费	参与学术会议时产生的报名费、赞助费等	13.66	172.79	241.89
	渠道推广会费	举办经销商定期会议时产生的会议场地费用、会议物料采购费用以及经销商参会人员的住宿费和餐饮费等	9.14	21.41	43.99
	产品宣传费	包括制作产品宣传海报、彩页、视频的费用，以及官网建设与维护、搜索引擎优化、社交媒体账号运营的费用	19.77	52.44	35.59
	居间服务费	境外居间服务商向公司推荐客户资源，达成公司与目标客户订单落地的服务费	-	11.67	63.49
	其他市场推广费	少量业务咨询费、投标费等	2.82	4.00	18.71
顾问费	境外销售顾问为当地市场的订单落地、渠道建设、品牌宣传等提供支持的服务费等	37.25	207.92	155.59	

（二）公司是否存在推广服务商或居间商等情况，如有，列示说明推广服务商的名称、交易规模与经营规模是否匹配，是否同时为公司经销商，与公司是否存在关联关系，交易价格是否公允

### 1、公司不存在第三方推广服务商的情形，存在居间服务商

报告期内，公司的业务推广活动供应商主要为会议活动举办方及举办方指定的会议服务商、提供产品宣传物资或服务的供应商、居间服务商等，不存在聘请第三方推广服务商开展市场推广活动的情形。

报告期内，公司存在居间商服务模式，该模式均发生于境外业务，境内业务不存在居间商服务模式。公司的居间服务费为居间服务商向公司推介客户资源，达成公司与目标客户订单落地的服务费。报告期各期，公司的居间费分别为 63.49 万元、11.67 万元和 0.00 万元，金额较小；占销售费用的比例分别为 0.76%、0.15%和 0.00%，占比较低。

报告期内，公司的居间服务商均为掌握客户资源或客户需求信息的境外法人，为公司撮合交易，具有商业合理性。报告期内，公司通过居间服务商达成订单的情况较少，相关产品主要为呼吸机、心肺复苏机、AED 的部分型号产品，居间费率根据目标客户接洽、开拓难度、合同金额等因素而定，不同居间服务商、不同订单之间存在差异。

## 2、公司推广活动供应商的名称、交易规模与经营规模是否匹配，是否同时为公司经销商，与公司是否存在关联关系，交易价格是否公允

公司各类型推广活动的供应商中，报告期内合计交易金额前五大且超过 10 万元的供应商具体情况如下：

名称	涉及费用	报告期内交易金额合计	组织性质	注册资本	简介
中华医学会	学术会议费	33.02	社会团体	-	中国医学科学技术工作者自愿组成并依法登记的学术性、公益性、非营利性法人社团，定期举办各类学术会议和活动
中国人体健康科技促进会	学术会议费	28.30	社会团体	-	由中国科学院发起、科学技术部主管，在民政部登记注册的全国性、行业性、非营利性社会团体，主要从事人体生命科学、卫生健康、科学技术研究及推广应用工作
中国医师协会	学术会议费	16.98	社会团体	-	经国家民政部登记注册的全国性、行业性、非营利性社会团体，由执业医师和执业助理医师自愿组成，定期举办各类学术会议和活动
中国医院协会	学术会议费	14.15	社会团体	-	由民政部登记注册、国家卫生健康委员会业务主管的全国性、行业性、非营利性社会组织，主要负责行业自律与政策宣贯、医院评审与评价、学术交流与继续教育、行业研究与智库服务等

名称	涉及费用	报告期内交易金额合计	组织性质	注册资本	简介
北京爱德迈德广告有限公司	学术会议费	11.88	普通法人	103 万元人民币	专注于向国内外制药企业、医疗器械公司及医疗机构，提供医疗/医药领域的整合营销与学术推广服务
国药励展展览有限责任公司	展会费	107.82	普通法人	36.23 万美元	专注于承办会议或提供会议服务
Informa Middle East Limited Dubai Branch	展会费	71.27	境外法人	-	专注于提供会议、展览、培训和企业定制活动服务
深圳市高创展览有限公司	展会费	43.56	普通法人	500 万元人民币	专业提供展会设计搭建、展厅设计装修、会议活动策划执行等服务
Messe Düsseldorf GmbH	展会费	25.59	境外法人	-	总部位于德国，提供展会、配套会议、论坛、在线平台和海外办展服务
上海帝澜展览有限公司	展会费	16.68	普通法人	500 万元人民币	专注于国际展览设计与建造
上海金古源大酒店有限公司	渠道推广费	10.24	普通法人	1,000 万元人民币	经营大型酒店，提供餐饮、住宿、会议等服务
European Resuscitation Councilvzw	产品宣传费	11.26	境外法人	-	即欧洲复苏委员会（ERC），主要工作内容为制定心肺复苏指南和培训标准、开展培训课程等
Yessirkepov Nurali	居间服务费	34.06	境外法人	-	为医疗厂商推荐客户资源，撮合交易
Maurizio Leonardi	居间服务费	11.71	境外法人	-	为医疗厂商推荐客户资源，撮合交易

根据上表，报告期内，公司业务推广活动主要供应商的交易规模与经营规模相匹配，不存在同时为公司经销商的情形，与公司不存在关联关系，交易价格具有公允性。

**五、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明具体的核查程序、比例等，并对报告期内公司销售费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见**

#### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司报告期各期销售费用明细表，了解公司销售费用的具体构成，分析各主要明细科目的占比、变动情况及合理性；对比公司与同行业可比公司的销售费用构成以及销售费用率情况，分析报告期内公司销售费用的合理性；

2、访谈公司销售部门、人事部门相关人员，了解公司主要销售活动和推广模式，了解公司与经销商在市场推广方面的职能分工，了解公司销售部门的组织架构和人员分布情况，了解销售人员的薪酬制度；

3、获取公司报告期内各期工资明细表、员工花名册，了解人员所属部门并检查岗位职责，查看公司销售人员构成及地区分布情况；取得公司收入明细表，按地区统计公司主要客户及销售收入情况，结合销售人员情况，分析不同区域销售人员数量与对应收入的合理性；查询可比公司年度报告，将公司销售人员人均薪酬情况与可比公司进行比较，分析差异原因及合理性；

4、获取各期报销形式的金额和占比情况，了解报销形式的费用主要内容，分析销售人员人均报销金额的合理性；

5、获取公司推广活动相关管理制度、费用管理制度、供应商管理制度，访谈公司市场部负责人、财务部负责人，了解公司推广活动相关内控制度的执行情况；

6、获取报告期内公司会议费台账，计算并分析报告期内展会、学术会议的场次、平均费用、人均单价，分析其合理性，并将活动人均费用与同行业可比公司的情况比较；执行分析性复核程序，获取对应的展会及学术会议相关的会议通知、会议现场照片、签到表、会议总结等证明材料，验证会议的真实性。执行细节测试程序，抽取部分会议费的审批记录、协议、付款申请单、银行回单、活动举办方开具的发票等，验证费用发生的真实性；报告期各期，经抽查相关单据的会议费金额占展会费、学术会议费合计金额的比例超 60%。

7、获取并查阅公司市场推广费和顾问费明细，访谈公司销售部门、财务部门相关人员，了解上述费用核算内容及区别，获取并查阅顾问协议；

8、获取报告期内居间服务费台账，获取居间服务协议、发票、支付凭证等，验证费用的真实性、合理性，核查比例为 100%；

9、在各协会官网、民政部全国社会组织信用信息公示平台、国家企业信用信息公示系统等网站查询主要会议活动供应商、居间服务商、产品宣传服务提供商的基本信息，了解其成立时间、注册资本、组织性质等；

10、获取并分析报告期内公司、公司实际控制人及其配偶、董事（不含外

部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，核查其与公司的主要客户、供应商、推广活动服务商是否存在异常资金往来；

11、获取信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，核查公司在开展推广活动的过程中是否存在因商业贿赂等违法违规行而受到行政处罚或诉讼的记录。

## （二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司采用经销模式符合行业惯例，公司销售费用率较高的主要原因系现阶段公司收入规模较小，尚处于市场渗透和规模扩张阶段，未形成足够的规模效应，具有合理性；

2、公司主要通过参加展会、学术会议进行产品推广，通常全国性会议由公司自主参加，区域性会议由公司和经销商配合参加，同时公司销售人员对经销商主导的推广活动主要提供技术性支持；

3、公司销售人员部门安排及分工合理，地域分布与销售收入来源具有匹配性，推广转化符合预期；

4、公司参与的展会、学术会议的活动单价、活动次数、人均单价合理，推广区域及对应活动次数具有合理性，活动人均费用不存在异常；

5、公司销售人员数量、工资水平的分布结构具有合理性，与同行业可比公司及当地的薪酬水平相比不存在异常；报告期内，公司通过报销形式给付的销售费用占销售费用的比例在 9%~13%，占比较低，主要为办公差旅费和业务招待费，销售人员人均报销金额属于在合理范围内；公司已建立推广活动开展、报销、发票管理等内部控制和风险防范措施，执行情况良好；

6、报告期内，公司存在通过现金支付销售人员部分奖金的情形，占销售人员薪酬的比例分别为 0.26%、0.07%和 0.26%，占比较低；上述现金支付奖金主要系公司为鼓励销售人员的销售积极性，采取少量现金用于激励和表彰员工；除上述情况外，公司不存在其他通过现金支付销售人员薪酬的情形，不存在通

过个人卡支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形；

7、公司销售费用中的市场推广费是指公司在业务推广过程中发生的费用，包括学术会议费、渠道推广会费、产品宣传费、居间服务费等；公司的顾问费主要系境外销售顾问为当地市场的订单落地、渠道建设、品牌宣传等提供支持的服务费等；

8、报告期内，公司境外业务存在居间商服务模式，居间服务商向公司推介客户资源，达成公司与目标客户订单落地。报告期各期，公司的居间费占销售费用的比例分别为 0.76%、0.15%和 0.00%，占比较低。经核查，公司的居间服务费不存在异常；

9、报告期内，公司的业务推广活动供应商主要为会议活动举办方及举办方指定的会议服务商、提供产品宣传物资或服务的供应商、居间服务商等，不存在聘请第三方推广服务商开展市场推广活动的情形；报告期内，公司业务推广活动主要供应商的交易规模与经营规模相匹配，不存在同时为公司经销商的情形，与公司不存在关联关系，交易价格具有公允性；

10、公司销售费用具有真实性、准确性、完整性，公司不存在商业贿赂的情况。

#### 问题 4：关于长期资产

根据申报材料，2023 年末、2024 年末、2025 年 4 月末，公司固定资产分别为 2,091.68 万元、2,464.65 万元、2,391.80 万元，规模较小，主要是机器设备，2023 年、2024 年分别增加 1,192.83 万元、1,102.75 万元；使用权资产分别为 3,186.41 万元、3,641.99 万元、3,381.73 万元，主要是租赁房屋及建筑物。

请公司：（1）说明公司机器设备规模增加的原因及合理性，机器设备规模与各类产品产能及产量情况是否匹配，机器设备规模与收入规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在较大差异。（2）结合报告期内主要设备供应商的情况，说明公司与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小、员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，前述供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明固定资产购置交易真实性、定价公允性。（3）说明公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。（4）说明公司主要通过租赁房屋开展生产经营的稳定性，租赁生产厂房、管理办公区域的面积大小及是否能够满足经营所需，租赁房产的价格是否公允，与市场价格是否存在较大差异。（5）说明使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性，使用权资产及租赁负债的归集是否完整、金额是否准确，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对固定资产的监盘比例，对使用权资产的核查情况。

#### 【回复】

一、说明公司机器设备规模增加的原因及合理性，机器设备规模与各类产品产能及产量情况是否匹配，机器设备规模与收入规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在较大差异

##### （一）说明公司机器设备规模增加的原因及合理性

报告期内，公司机器设备类固定资产主要为生产机器设备和研发机器设备，其中，生产机器设备包括生产设备和模具，生产设备系生产部门用于加工、组装、调试、检测等环节的设备，模具系由供应商代为保管并按公司需求对原材

料进行成型、加工的生产工具；研发设备系研发部门用于检测、调试等研发活动的机器设备。

报告期各期末，公司各类机器设备原值及变动趋势如下：

单位：万元

机器设备类型	2025年4月末	2024年末	2023年末
生产机器设备	2,481.79	2,352.15	1,646.29
其中：生产设备	953.12	948.74	920.15
模具	1,528.67	1,403.41	726.14
研发机器设备	1,730.30	1,744.97	1,491.06
其他机器设备	232.77	224.98	219.49
<b>合计-机器设备</b>	<b>4,444.86</b>	<b>4,322.10</b>	<b>3,356.84</b>

注：2022年末公司机器设备的原值为2,506.07万元。

报告期各期末，公司机器设备原值分别为3,356.84万元、4,322.10万元和4,444.86万元，设备规模呈增长趋势。2023年末，公司机器设备原值增加主要系由研发设备的增加所致，其中主要为电磁兼容性检测设备，其原值较大；同时，模具和生产设备的规模亦有所增加。2024年末，公司机器设备的原值较2023年末增加965.26万元，主要系公司持续进行研发投入，在2024年较多新产品取得注册证，为了配合新产品上市，新增了较多的模具；同时，公司亦增加了用于研发活动的分析仪、模拟器等研发机器设备。

由于公司主要生产产品的生产过程为软件烧录、整机装配、调试与检验，对于生产设备的依赖度有限，报告期各期末，公司的生产设备原值的波动较小。

综上所述，公司机器设备规模增加主要系公司为了配合新产品上市而增加模具投入，以及为了提升研发效率而配置电磁兼容检测相关设备等，具有合理性。

**（二）机器设备规模与各类产品产能及产量情况是否匹配，机器设备规模与收入规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在较大差异**

### **1、机器设备规模与各类产品产能及产量情况是否匹配**

公司生产产品所需的原材料主要系通过向合格供应商提供技术图纸和要求采购定制件或标准件，随后由公司生产部门根据产品设计图纸，通过软硬件系

统集成、装配、调试、检测等环节，完成公司产品生产。其中，主要生产环节包括软件烧录、主机及组件装配、调试与检验等。公司对于各生产环节建立了标准作业流程，生产人员经培训后可参照操作手册执行标准化工艺流程；公司不存在特定产品的定制生产线，通常根据不同产品的订单量动态调整生产产品的类别及生产人员的配置。公司的生产设备主要用于调试、检测环节，不存在限制生产能力的特定生产设备，因此，公司的生产模式决定了公司的机器设备不存在以制造和加工设备为衡量的标准化产能，公司的产品不存在明确的产能限制。

报告期内，公司的生产设备规模的波动较小，生产机器设备规模变动主要系由模具规模变动所致；模具规模的变动主要受新产品上市影响，即与公司新增产品注册证数量具有一定的匹配性。

报告期内，公司的生产机器设备规模与新增注册证数量、各类主要产品产量情况的匹配情况如下：

项目	项目	2025年4月末/2025年1-4月	2024年末/2024年度	2023年末/2023年度
各期末生产机器设备规模	生产设备原值（万元）	953.12	948.74	920.15
	模具原值（万元）	1,528.67	1,403.41	726.14
	<b>生产机器设备合计原值（万元）</b>	<b>2,481.79</b>	<b>2,352.15</b>	<b>1,646.29</b>
	<b>生产机器设备原值增长率</b>	<b>5.51%</b>	<b>42.88%</b>	-
各期末产品注册证数量	医用呼吸机（个）	8	7	2
	心肺复苏机（个）	3	3	3
	体外除颤设备（个）	4	4	2
	其他产品（个）	19	19	12
	<b>产品注册证合计数量（个）</b>	<b>34</b>	<b>33</b>	<b>19</b>
	<b>产品注册证合计数量增长率</b>	<b>3.03%</b>	<b>73.68%</b>	-
产量	<b>主要产品（台）</b>	<b>9,522</b>	<b>36,694</b>	<b>21,780</b>
	其中：医用呼吸机（台）	754	4,289	6,081
	心肺复苏机（台）	473	1,860	2,265
	体外除颤设备（台）	8,295	30,545	13,434
	<b>其他产品（台）</b>	<b>2,006</b>	<b>6,456</b>	<b>9,148</b>
	<b>产量合计（台）</b>	<b>11,528</b>	<b>43,150</b>	<b>30,928</b>

生产机器设备原值/产量合计 (元/台)	698.87	463.32	480.51
------------------------	--------	--------	--------

注：计算“生产机器设备原值/产量合计”时，生产机器设备原值为期初期末平均余额；2025年1-4月的产量进行年化处理。

2024年度，公司的整体产量同比增长39.52%，主要系公司当期体外除颤设备获批了两个新注册证（包括8个型号），销量较好，且其他产品如电动吸痰器等订单量较高；2024年度，公司医用呼吸机和心肺复苏机的产量下降，主要系当期市场需求减弱所致。公司2024年的产量同比有所增长，与公司生产机器设备原值增长的趋势一致；单位产量的生产机器设备原值在2023年和2024年较为稳定，2025年1-4月较低主要系第一季度为行业淡季，产量较低。因此，公司生产机器设备规模与产品注册证数量、各类产品产量具有一定匹配性。

## 2、机器设备规模与收入规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司及同行业可比公司的机器设备规模与收入规模匹配性如下：

项目	2025年4月末 /2025年1-4月	2024年末 /2024年度	2023年末 /2023年度
机器设备原值占营业收入的比例	-	-	-
其中：迈瑞医疗	-	5.03%	3.92%
鱼跃医疗	-	12.32%	11.27%
美好医疗	-	32.47%	34.10%
瑞迈特	-	6.05%	3.74%
同行业可比公司平均值	-	13.97%	13.26%
剔除美好医疗后的平均值	-	7.80%	6.31%
公司	19.65%	13.60%	8.11%

注：计算机器设备原值占营业收入的比例时，机器设备原值为期初期末平均余额；2025年1-4月的营业收入进行年化处理。

公司机器设备原值占营业收入的比例逐年提高，一方面系由于公司2023年的收入基数较高，另一方面系公司为配合新产品上市及未来研发和排产计划，增加配置了模具和其他生产、研发机器设备，使得机器设备规模上升，从而占比上升。与同行业公司的对比来看，美好医疗的主要业务模式为CDMO，机器设备占比较高；剔除美好医疗后，公司机器设备原值占营业收入的比例高于同行业可比公司，主要系公司的收入规模小于同行业上市公司，暂未形成规模效应，具有合理性。

综上所述，公司生产机器设备规模与各类产品产量情况具有一定的匹配性，机器设备规模与收入规模匹配，与同行业可比公司存在差异的原因具有合理性。

二、结合报告期内主要设备供应商的情况，说明公司与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小、员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，前述供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明固定资产购置交易真实性、定价公允性

报告期各期，公司前五大设备供应商主要情况如下：

供应商名称	采购设备名称	采购金额（万元）			成立时间	法定代表人	注册资本（万元）	员工人数（人）
		2025年1-4月	2024年度	2023年度				
东莞市基胜五金制品有限公司	模具	3.01	268.54	119.73	2013-03-07	罗远青	1,000.00	83
深圳市日拓科技有限公司	分析仪	10.33	218.80	118.21	2012-03-20	陈甦	200.00	8
深圳市银宝山新科技股份有限公司	模具	-	-	157.52	2000-10-27	胡作寰	49,561.20	578
深圳市优飞迪科技有限公司	测试模块	-	-	134.54	2010-12-23	许一峰	100.00	20
广东森本智能制造有限公司	模具	-	3.36	125.91	2008-03-14	吴明	1,280.00	223
深圳市固源塑胶制品有限公司	模具	5.97	61.24	-	2005-11-23	王鹏	5,084.29	472
深圳市皓星伟业科技有限公司	模具	-	50.27	13.98	2008-05-13	易成芳	500.00	64
东莞市时运佳实业投资有限公司	模具	-	23.75	15.04	2011-08-12	李英豪	1,000.00	291
深圳康伟达仪器设备有限公司	模拟器	8.67	-	27.65	2013-06-25	康江云	105.00	11
深圳市鸿瑞祥橡胶有限公司	模具	6.42	7.78	22.06	2014-03-21	廖厚军	50.00	29
北京研声科技有限公司	测试设备	5.11	-	-	2023-08-15	唐艳群	100.00	3

注 1：上述设备供应商的基础工商信息来源于国家企业信用信息公示系统；

注 2：北京研声科技有限公司在公开信息显示的参保人数较少，主要原因系该公司从事设备贸易业务，所需人员较少。

报告期内，主要设备供应商与公司不存在关联关系，不存在报告期内成立当年即开展合作、规模较小、由公司员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，不存在与公司及公司关联方进行异常资金往来的情形。上述设备供应商经营状况正常且具备相关的业务能力；公司根据资产采购内部控制制度，在多家设备供应商中进行比价及商务谈判，综合考虑各项因素后择优选择采购方案，确定

采购价格，并严格履行公司内部相关审批程序，设备采购价格公允。

### 三、说明公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
固定资产原值当期增加金额	180.96	1,102.75	1,192.83
无形资产原值当期增加金额	95.93	2,397.66	257.53
长期待摊费用当期增加金额	163.15	21.68	72.40
在建工程期末余额增加金额	-146.24	167.04	0.00
其他非流动资产账面余额净增加金额	31.90	-2,615.37	2,682.63
减：存货转入固定资产金额	0.00	6.90	161.30
<b>小计</b>	<b>325.69</b>	<b>1,066.85</b>	<b>4,044.09</b>
<b>购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金</b>	<b>325.69</b>	<b>1,066.85</b>	<b>4,044.09</b>
<b>差异金额</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

如上表所示，报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间相互勾稽，不存在差异；其中2023年度其他非流动资产净增加额较大，主要是因为当期支付土地使用权购买款项2,135.55万元，该土地使用权于2024年度交付后转入无形资产。

### 四、说明公司主要通过租赁房屋开展生产经营的稳定性，租赁生产厂房、管理办公区域的面积大小及是否能够满足经营所需，租赁房产的价格是否公允，与市场价格是否存在较大差异

#### （一）公司主要通过租赁房屋开展生产经营的稳定性

报告期内，公司生产厂房和办公场所的主要租赁情况如下表所示：

承租	出租方	地理位置	建筑面积	租赁期限	租赁用途
----	-----	------	------	------	------

方			(m <sup>2</sup> )		
安保 医疗	深圳国家高技术产业创新创业创新中心	深圳市南山区高新南七道数字技术园国家工程实验室大楼 A 座 1302 号	450.00	2024.12.01-2027.11.30	科研办公
安保 医疗	深圳市创和远产业服务有限公司	深圳市龙华区大浪街道上横朗社区福龙路旁恒大时尚慧谷大厦 1 栋 101	982.56	2024.02.04-2029.02.03	科研办公
安保 医疗	创维集团科技园管理有限公司	深圳市宝安区石岩街道塘头一号路创维创新谷 5#C 栋 301、801	5,035.40	2024.08.25-2028.08.31	办公、研发、生产
安保 医疗	创维集团科技园管理有限公司	深圳市宝安区石岩街道塘头一号路创维创新谷 8#楼 01-10 层	7,534.15	2022.05.10-2030.04.30	办公、研发

注：上表列示公司最新租赁情况

报告期内，公司主要房产为租赁取得。公司通过租赁房屋开展生产经营具有稳定性，具体原因如下：

1、截至本审核问询函回复出具日，针对公司已租赁的房产，公司与出租方均签署了租赁合同，租赁合同的签署系双方真实意思表示，租赁合同履行情况良好，不存在因租赁房产事宜双方存在争议、纠纷或潜在纠纷的情形，公司与出租方的现有租赁关系较为稳定。公司的生产用房及办公室租赁的出租方为深圳国家高技术产业创新创业创新中心、深圳市创和远产业服务有限公司及创维集团科技园管理有限公司，租赁房产已取得不动产权证书，已办理租赁备案。

2、公司位于深圳市南山区数字技术园国家工程实验室大楼的租赁场所主要用于日常办公、公司急救服务推广及商务接待；公司位于深圳市龙华区恒大时尚慧谷大厦的租赁场所主要用于日常办公、研发活动以及耗材生产工作，公司对上述所租赁的房屋不存在重大依赖，如果公司因无法续租当前租赁房产而需要搬迁，由于公司所处城市条件的租赁房产充足且配套管理完善，产业园区基础配套设施良好，公司能够及时找到替代性房产，如需更换房产，搬迁成本较低，具有经济可行性，不会对公司的生产经营产生重大影响。

3、公司位于深圳市宝安区创维创新谷的租赁场所主要用于办公、研发、生产，租赁期限分别至 2028 年 8 月及 2030 年 4 月，租赁房屋具有稳定性。

### （二）租赁生产厂房、管理办公区域的面积大小及是否能够满足经营所需

截至报告期末，公司主要拥有分别位于深圳市南山区、龙华区和宝安区的四处租赁房屋建筑物，宝安区创维创新谷租赁房产主要用于办公、研发、生产及厂房，租赁面积分别为 5,035.40 平米及 7,534.15 平方米，承载公司目前的生产产能；南山区数字技术园国家工程实验室大楼租赁房产主要用于日常办公、公司急救服务推广及商务接待，租赁面积为 450 平方米；龙华区恒大时尚慧谷大厦租赁房产主要用于日常办公和研发活动，后续规划了公司的耗材产线产能，租赁面积为 982.56 平方米。截至报告期末，公司总员工人数为 534 人，其中生产人员数量为 68 人，研发人员的数量为 153 人，管理人员的数量为 92 人，能够满足公司生产经营所需。

### （三）租赁房产的价格是否公允，与市场价格是否存在较大差异

根据相关房产租赁合同，南山区数字技术园国家工程实验室大楼、龙华区恒大时尚慧谷大厦、宝安区创维创新谷 5#C 栋、宝安区创维创新谷 8#栋租赁房产的租赁价格情况如下：

承租方	出租方	租赁价格
安保医疗	深圳国家高技术产业创业创新中心	①租赁房产位于深圳市南山区数字技术园国家工程实验室大楼。 ②本合同按省市级工程实验室综合优惠价 75.97 元/平方米计算，租赁期限内,租金每年递增一次,每次递增 2%即次年起月租金在上一年度的月租金基础上递增 2%，租金标准如下：75.97 元/平米（第 1 年）；77.49 元/平米（第 2 年）；79.04 元/平米（第 3 年）
安保医疗	深圳市创和远产业服务有限公司	①租赁房产位于深圳市龙华区恒大时尚慧谷大厦。 ②租金（含税）标准为每月每平方米人民币 39.00 元，从租赁房屋交付之日起前 2 年为固定租金，第 3 年起租金逐年递增 5%，租金标准如下：39 元/平米（第 1 年）；40.95 元/平米（第 2 年）；43 元/平米（第 3 年）；45.15 元/平米（第 4 年）；47.50 元/平米（第 5 年）
安保医疗	创维集团科技园管理有限公司	①租赁房产位于深圳市宝安区创维创新谷 5#C 栋。 ②分别为 5#C 栋-801 单元及 5#C 栋-301 单元，两个单元租金逐年递增，租金标准分别如下（元每平方米每月）：35 元/平米、45 元/平米（第 1 年）；36.75 元/平米、47.25 元/平米（第 2 年）；38.59 元/平米、49.61 元/平米（第 3 年）；40.52 元/平米、52.09 元/平米（第 4 年）

安保医疗	创维集团科技园管理有限公司	①租赁房产位于深圳市宝安区创维创新谷 8#栋。 ②从租赁房屋交付之日起前 2 年为固定租金，第 3 年起租金逐年递增，租金标准如下（元每平方米每月）：40 元/平米（第 1-2 年）；54 元/平米（第 3 年）；58.32 元/平米（第 4 年）；63.57 元/平米（第 5 年）；69.93 元/平米（第 6 年）；76.92 元/平米（第 7 年）；84.61 元/平米（第 8 年）；93.07 元/平米（第 9 年）
------	---------------	---

根据 2025 年 10 月 23 日安居客网站（www.shenzhen.anjike.com）发布的租房信息，南山区数字技术园国家工程实验室大楼、龙华区恒大时尚慧谷大厦、宝安区创维创新谷 5#C 栋、宝安区创维创新谷 8#栋周边写字楼及厂房的租金信息如下表所示：

房屋位置	房屋类型	房屋建筑面积	租金
深圳市南山区科技南五路 5 号远望谷大厦	写字楼	1,400.00m <sup>2</sup>	69.90 元/平米/月
深圳市龙华区大浪街道上横朗社区福龙路旁恒大时尚慧谷大厦	写字楼	208.51m <sup>2</sup>	48.00 元/平米/月
深圳市宝安区石岩街道塘头一号路创维创新谷	写字楼	890.00m <sup>2</sup>	39.90 元/平米/月

注 1：资料来源于安居客网站（www.shenzhen.anjike.com）；

注 2：国家工程实验室大楼租赁价格可比对应远望谷大厦租赁价格。

上述房产租赁价格与南山区数字技术园国家工程实验室大楼、龙华区恒大时尚慧谷大厦、宝安区创维创新谷 5#C 栋、宝安区创维创新谷 8#栋租赁房产的价格不存在较大差异。

综上所述，公司主要通过租赁房屋开展生产经营具有稳定性，租赁生产厂房、管理办公区域的面积大小能够满足经营所需，租赁房产的价格公允，与市场价格不存在较大差异。

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

### （一）说明使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性

在租赁期开始日，公司将租赁期不超过 12 个月，且不包含购买选择权的租赁认定为短期租赁；将单项租赁价值较低的租赁认定为低价值租赁。对于所有短期租赁和低价值资产租赁，公司在租赁期内各个期间按照直线法将租赁付款

额计入当期损益。报告期内公司短期租赁和低价值资产租赁主要为国内各地租赁的销售办事处，相关租赁场地租赁费金额较低或者租赁期限较短。

除上述采用简化处理的短期租赁和低价值资产租赁外，在租赁期开始日，公司对租赁（主要为租赁期限长、租赁金额较高的办公楼、生产车间等）确认使用权资产和租赁负债。

公司使用权资产的初始计量、折旧年限确认方式与《企业会计准则第 21 号——租赁》对照情况如下：

项目	企业会计准则的相关规定	公司执行情况	是否符合企业会计准则规定
初始计量依据	在租赁期开始日，对除短期租赁和低价值资产租赁以外的租赁确认使用权资产。使用权资产按照成本进行初始计量。该成本包括： （1）租赁负债的初始计量金额； （2）在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额； （3）发生的初始直接费用； （4）为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本，但不包括属于为生产存货而发生的成本。	公司确认使用权资产按照租赁期开始日的现值进行初始计量。	是
折旧年限	承租人能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，应当在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，应当在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。	公司预计无法在租赁期届满时取得租赁资产所有权，折旧年限按照租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间确定	是

**（二）使用权资产及租赁负债的归集是否完整、金额是否准确，是否符合《企业会计准则》相关规定**

报告期各期末，公司使用权资产和租赁负债确认情况如下表所示：

单位：万元

出租方	地理位置	租赁期	期间	使用权资产余额	租赁负债余额（含一年内到期）
深圳国家高技术产业创业创新中心	深圳市南山区高新南七道数字技术园国家工程实验室大楼A座1302号	2022.11.10-2024.11.30 ； 2024.12.01-2027.11.30	2023年度	35.31	36.47
			2024年度	110.31	110.21
			2025年1-4月	97.71	98.46
深圳市创和远产业服务有限公司	深圳市龙华区大浪街道上横朗社区福龙路旁恒大时尚慧谷大厦1栋101	2024.02.04-2029.02.03	2023年度	-	-
			2024年度	147.72	169.61
			2025年1-4月	135.66	157.86
创维集团科技园管理有限公司	深圳市宝安区石岩街道塘头一号路创维创新谷5#C栋301、801	2018.01.01-2024.08.24 ； 2024.08.25-2028.08.31	2023年度	139.90	159.90
			2024年度	848.21	847.03
			2025年1-4月	771.10	781.03
创维集团科技园管理有限公司	深圳市宝安区石岩街道塘头一号路创维创新谷8#楼01-10层	2022.05.10-2030.04.30	2023年度	3,011.20	3,304.25
			2024年度	2,535.74	2,968.64
			2025年1-4月	2,377.26	2,843.13

注：上表租赁期包含报告期内续租情况

公司按照《企业会计准则第21号——租赁》的要求，对除短期租赁和低价值租赁以外的租赁确认使用权资产及租赁负债，并按照租赁期开始日的现值进行初始量，折旧年限则按照租赁期限，后续采用直线法对使用权资产计提折旧并结转至相应费用，确认方式合理，符合企业会计准则等相关规定，且归集完整、金额准确。

**六、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对固定资产的监盘比例，对使用权资产的核查情况**

### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、访谈公司生产负责人，了解公司生产情况，包括但不限于生产场所分布情况、各生产场所生产主要产品及生产工序、生产线使用的机器设备情况等内容；获取并分析各产品产量相关数据的合理性；获取报告期各期末公司固定资产明细表，分析主要产品产量与机器设备规模的匹配性；获取公司产品注册证明明细表，分析公司产品新上市情况与公司生产机器设备规模变化的匹配关系；获取同行业可比上市公司的机器设备规模和收入的数据，分析公司情况与同行

业公司的差异及合理性；

2、获取公司资产采购明细表，获取公司主要设备供应商的基本信息，分析公司与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小、员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，分析固定资产购置交易真实性、定价公允性；

3、获取并分析“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的明细，并分析固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动情况及勾稽关系；

4、查阅公司租赁的相关房产的租赁合同，分析公司生产经营的稳定性；通过安居客租赁网络服务平台（[www.shenzhen.anjoke.com](http://www.shenzhen.anjoke.com)）查询公司租赁的相关房产周边房产市场租赁价格，判断公司租赁房产的价格的公允性；

5、获取报告期内公司使用权资产与租赁负债明细，结合企业会计准则相关规定复核公司关于租赁会计处理是否准确、完整；

6、实施固定资产监盘程序，查看重要固定资产，关注固定资产的使用状态，检查是否存在长期闲置、毁损等情况的固定资产。报告期各期末，固定资产监盘比例分别为 66.06%、48.30%和 52.72%。

## （二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司机器设备规模增加主要系公司为了配合新产品上市而增加模具投入，以及为了提升研发效率而配置研发设备等，具有合理性；

2、公司的生产模式决定了公司的机器设备不存在以制造和加工设备为衡量的标准化产能，公司的产品不存在明确的产能限制。公司生产机器设备规模与各类产品产量情况具有一定的匹配性，机器设备规模与收入规模匹配，与同行业可比公司存在差异的原因具有合理性；

3、报告期内，主要设备供应商与公司不存在关联关系，不存在成立时间较短或规模较小、由公司员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，不存在与公司及公司关联方进行异常资金往来的情形。公司购置固定资产的交易真实，设备采购价格公允；

4、公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系合理；

5、公司通过租赁房屋开展生产经营具有稳定性，租赁合同均处于有效期内，租赁的房屋处于正常使用状态；租赁生产厂房、管理办公区域的面积能够满足公司生产经营所需；租赁房产的租赁价格公允，与市场价格不存在较大差异；

6、公司对使用权资产的初始计量、折旧年限的会计处理方式合理，使用权资产及租赁负债的归集完整、金额准确，符合企业会计准则相关规定。

## 问题 5：关于业务合规性

根据申报材料，（1）公司所属行业为专用设备制造业，主营业务为急救与生命支持类医疗设备的研发、生产与销售。（2）公司取得医疗器械生产许可证、医疗器械经营许可证、医疗器械网络销售备案等资质，报告期内存在因不符合《医疗器械生产质量管理规范》相关规定被责令暂停生产的情形。（3）公司设立国际营销中心负责合同审核、招投标管理等。（4）集中采购政策、两票制等方面的法规和政策可能对公司产品的生产、销售造成影响。（5）公司无需办理环境影响评价审批或者备案手续，呼吸机配套项目中试及实验室项目已办理环评备案手续。（6）公司涉及 2 起未决劳动纠纷。

请公司：（1）①结合《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》等行业监管规定以及公司的生产经营情况，分类列式公司主要产品的的基本情况，说明主要产品是否均已办理注册、登记证书，是否存在未注册即生产、销售的情形；②说明公司报告期内的供应商和客户是否具备相应的资质，公司采购、研发、生产、销售活动是否合法合规，境外销售产品是否均已按照相关国家法律法规规定取得必要审批或认证。（2）①结合《医疗器械生产质量管理规范》等行业监管规定以及公司的质量控制情况、整改情况，说明公司的质量控制体系是否符合相关法律法规、行业标准的规定，是否需要建立产品的可追溯制度，是否建立并执行相关产品进货查验记录和销售记录；②说明报告期内及期后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，是否存在产品质量纠纷、民事索赔、行政处罚或媒体负面报道情形。（3）①结合《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等行业监管规定以及公司的推广销售情况，说明公司推广销售产品的具体方式，是否存在网络推广销售行为及其合法合规性，是否存在广告等推广行为并取得相应的批准文件；②说明获取订单的具体方式，是否通过招投标获取订单，如是，请说明报告期内通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同；③说明报告期内在订单获取、产品推广过程中，是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为，公司防范商业贿赂、不正当竞争的内部控制制度建立及执行情况。（4）结合集中采购

政策、两票制等政策的具体内容，公司主要销售地区执行上述政策的情况、所在细分领域是否已全面实行上述政策，说明上述政策对公司生产经营及销售模式的具体影响，是否对公司生产经营产生重大不利影响。（5）说明公司生产及实验项目办理环评手续的具体情况，如无需办理，说明具体依据及其充分性。

（6）说明公司劳动用工的合法合规性，相关劳动保障措施、内控制度是否健全。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见，同时说明公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件。

### 【回复】

一、①结合《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》等行业监管规定以及公司的生产经营情况，分类列式公司主要产品的基本情况，说明主要产品是否均已办理注册、登记证书，是否存在未注册即生产、销售的情形；②说明公司报告期内的供应商和客户是否具备相应的资质，公司采购、研发、生产、销售活动是否合法合规，境外销售产品是否均已按照相关国家法律法规规定取得必要审批或认证

（一）结合《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》等行业监管规定以及公司的生产经营情况，分类列式公司主要产品的基本情况，说明主要产品是否均已办理注册、登记证书，是否存在未注册即生产、销售的情形

#### 1、公司的生产经营情况及《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》等行业监管规定

公司主要从事急救与生命支持类医疗设备的研发、生产与销售，是国家级专精特新重点“小巨人”企业，主要产品包括医用呼吸机、心肺复苏机和体外除颤设备等，所属行业为专用设备制造业中的医疗仪器设备及器械制造。

根据《医疗器械监督管理条例》《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》等行业监管规定，我国对医疗器械产品按照风险程度实行分类管理，分别分为第一类、第二类和第三类，具体情况如下：

分类	第 I 类	第 II 类	第 III 类
----	-------	--------	---------

产品分类	风险程度低，实行常规管理可以保证其安全性、有效性的医疗器械	具有中度风险，需要严格控制管理以保证其安全、有效的医疗器械	具有较高风险，需要采取特别措施严格控制管理以保证其安全、有效的医疗器械
产品监管	由医疗器械生产企业向所在地设区的市级人民政府药品监督管理部门备案	由医疗器械生产企业向所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门注册	由医疗器械生产企业向国务院药品监督管理部门注册
生产企业监管	向所在地设区的市级人民政府药品监督管理部门备案	向所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门申请生产许可	
经营企业监管	无需许可和备案	向所在地设区的市级人民政府药品监督管理部门备案	向所在地设区的市级人民政府药品监督管理部门申请经营许可

公司已根据相关法律法规的要求，取得相关生产经营资质，具体如下：

序号	持有人	资质证书名称	注册号/备案号	发证机关	发证日期	有效期
1	安保医疗	医疗器械生产许可证	粤食药监械生产许20020533号	广东省药品监督管理局	2024.02.20	2021.06.03-2026.06.02
2	安保医疗	医疗器械经营许可证	粤021325	深圳市市场监督管理局	2024.07.16	有效期至2026.12.28
3	安保医疗	第一类医疗器械生产备案凭证	粤深食药监械生产备20170008号	深圳市市场监督管理局	2022.06.01	-
4	安保医疗	第二类医疗器械经营备案凭证	粤深食药监械经营备20151202号	深圳市市场监督管理局	2022.04.01	-
5	安保医疗	医疗器械网络销售备案	粤深械网备202205230022	深圳市市场监督管理局	2022.05.23	-

注1：第1、2项证书发证日期处于报告期内，主要系公司因变更注册地址等办理了变更手续。

注2：第3、4、5项证书未规定有效期截止日。根据《医疗器械监督管理条例（2021修订）》《医疗器械经营监督管理办法（2022年修订）》《医疗器械注册与备案管理办法》的相关规定，从事第一类医疗器械生产、从事第二类医疗器械经营均实行备案管理，且未对备案有效期作出明确规定，仅要求备案资料载明的事项发生变化的，应当向原备案部门变更备案。

## 2、分类列式公司主要产品的基本情况，说明主要产品是否均已办理注册、登记证书，是否存在未注册即生产、销售的情形

报告期内，公司主要产品的基本情况及获得我国医疗器械注册、登记证书的情况如下：

主要产品类别	对应产品的名称/型号	注册证类型	医疗器械注册证	取证时间	第一笔收入确认时间
急救转运呼吸机	AII6000A、AII6000M、	III类	国械注准20153081579	2015/4/27	2023年之前

主要产品类别	对应产品的名称/型号	注册证类型	医疗器械注册证	取证时间	第一笔收入确认时间
	AII6000APlus、 AII6000MPlus				
	AII6000B、AII6000B Plus、6000S	III类	国械注准 20173084169	2017/7/24	2023年之前
	T5、T7	III类	国械注准 20193080768	2019/9/29	2023年之前
	T6	III类	国械注准 20213080853	2021/10/26	2023年之前
	T500、T300	III类	国械注准 20253080351	2025/2/11	2025/3/19
治疗呼吸机	VK600、VK500	III类	国械注准 20243080150	2024/1/24	2024/5/27
	T10、T20	III类	国械注准 20243080919	2024/5/16	2025/2/24
	VK200、VK300	III类	国械注准 20243082613	2024/12/17	报告期内暂未销售
家用呼吸机	Anim20、Anim20A、 Anim25AS	II类	粤械注准 20252080915	2025/6/26	报告期内暂未销售
心肺复苏机	E6、E5	II类	粤械注准 20202081757	2020/10/30	2023年之前
	E1、E2、E3	II类	粤械注准 20212080527	2021/4/8	2023年之前
	E7、E8	II类	粤械注准 20222080723	2022/6/8	2023年之前
AED	i3、i5	III类	国械注准 20223080486	2022/4/12	2023年之前
	i7、i7e、i9、i9e	III类	国械注准 20243080661	2024/4/2	2024/4/29
	i7 Plus、i7e Plus、i9 Plus、i9e Plus	III类	国械注准 20243080920	2024/5/16	2024/11/13
除颤监护仪	i2、i6	III类	国械注准 20233080910	2023/7/6	2023/7/27
其他产品	高频振动排痰机 P30、P20	II类	粤械注准 20222091104	2022/8/9	2023年之前
	电动吸痰器 ASU-I、 ASU-II	II类	粤械注准 20162141145	2016/9/12	2023年之前
	呼吸湿化治疗机 68E、68F	II类	粤械注准 20222081579	2022/10/17	2023年之前
	麻醉视频喉镜 AVL- I、AVL-II	II类	粤械注准 20212080918	2021/6/28	2023年之前
	胸阻抗断层成像仪 EIT600-H、EIT600- M、EIT600-L	II类	粤械注准 20242071568	2024/11/25	2025/3/19
	小儿持续正压通气系 统 68B	II类	粤械注准 20142080160	2014/11/7	2023年之前

报告期内，公司主要产品包括医用呼吸机（包括急救转运呼吸机、治疗呼吸机）、心肺复苏机、体外除颤设备（包括 AED、除颤监护仪）及其他急救与

生命支持类产品，为第 II 类和第 III 类医疗器械产品，均已按相关规定办理了注册、登记证书，报告期内不存在未注册即生产、销售的情形。

根据公司及其子公司主管部门出具的合规证明、相关信用报告，并经查询中国市场监督管理行政处罚文书网、信用中国等公开信息网站，报告期内，公司不存在因未取得注册资质即从事相关生产或销售业务而受到主管部门行政处罚的情形。

(二) 说明公司报告期内的供应商和客户是否具备相应的资质，公司采购、研发、生产、销售活动是否合法合规，境外销售产品是否均已按照相关国家法律法规规定取得必要审批或认证

### 1、公司报告期内的供应商和客户是否具备相应的资质

#### (1) 供应商资质情况

报告期内，公司采购物料主要包括结构件、电子电气类物料、配附件以及包辅材料，采购的委外加工服务主要为 PCBA 贴片加工服务，主要供应商向公司销售产品、服务均在其营业执照登记的经营范围内，不涉及需纳入医疗行业监管业务，无需医疗行业相关资质。

此外，公司存在少量经销类产品的销售，如向临沂瑞沃德医疗器材有限公司采购医用台车等，配套公司的产品进行销售，该供应商已取得了医疗器械生产备案等相关资质。

报告期各期，公司前五大供应商及其资质情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	是否涉及医疗行业相关资质
1	DEMCON macawi respiratory systems B.V.	涡轮泵组件等	不涉及
2	珠海市劲沃电子科技有限公司	锂电池包等	不涉及
3	厦门信和达电子有限公司	IGBT、电容、电阻等	不涉及
4	金智捷（东莞市）精密机械有限公司	阀体、气路块、主轴座等结构件	不涉及
5	广东森本智能制造有限公司	外壳类、盖类、面板类结构件	不涉及
6	资电电子（深圳）有限公司	PCBA 贴片委托加工	不涉及
7	深圳市宏博通电子有限公司	开关 IC、运放 IC、电源 IC 等电子器	不涉及

		件	
8	临沂瑞沃德医疗器材有限公司	医用台车等	鲁临食药监械生产备 20200023 号、 鲁临食药监械经营备 20190828 号
9	深圳市星特昌金属制品有限公司	挂钩、主体、电极片、固定板、支架等结构件	不涉及

综上所述，除临沂瑞沃德医疗器材有限公司取得了第一类医疗器械生产备案等相关资质外，公司报告期内主要供应商不涉及医疗行业准入资质。

## (2) 客户资质情况

### ① 境内客户

报告期内，公司主要客户为经销商。根据《医疗器械经营监督管理办法》第四条规定，按照医疗器械风险程度，医疗器械经营实施分类管理经营第三类医疗器械实行许可管理，经营第二类医疗器械实行备案管理，经营第一类医疗器械不需要许可和备案。根据《医疗器械监督管理条例》第四十一条、第四十二条的规定，从事第二类医疗器械经营的，由经营企业向所在地设区的市级人民政府负责药品监督管理的部门备案；从事第三类医疗器械经营的，经营企业应当向所在地设区的市级人民政府负责药品监督管理的部门申请经营许可。

公司在对经销商进行准入管理时会对经销商的经营资质进行复核，仅在经营资质齐备时才能纳入经销商体系范围。

报告期内，公司主要经销商销售公司产品已取得了必要的经营资质。其中，公司报告期各期前五大经销商（境内）及其资质情况如下：

序号	客户名称	销售内容	资质情况
1	四川以上及其关联公司	AED 等	医疗器械经营许可证（川蓉药监械经营许 20201380 号）、第二类医疗器械经营备案凭证（川蓉食药监械经营备 20205067 号）
2	浙江艾意迪生物科技有限公司	AED 等	医疗器械经营许可证（浙杭药监械经营许 20240424 号）、第二类医疗器械经营备案凭证（浙杭药监械经营备 20240168 号）
3	抚州维璟	心肺复苏机、除颤监护仪等	医疗器械经营许可证（赣抚药监械经营许 20190093 号）、第二类医疗器械经营备案凭证（赣抚食药监械经营备 20220124 号）
4	上海洋谦及其	心肺复苏机、	医疗器械经营许可证（沪嘉药监械经营许

序号	客户名称	销售内容	资质情况
	关联公司	医用呼吸机、AED等	20230135号)、第二类医疗器械经营备案凭证(沪嘉药监械经营备20230189号)
5	福州康博	除颤监护仪、医用呼吸机等	医疗器械经营许可证(闽榕食药监械经营许20190524号)、第二类医疗器械经营备案凭证(闽榕食药监械经营备20191555号)
6	国药嘉运国际贸易有限公司	医用呼吸机	医疗器械经营许可证(京朝食药监械经营许20151042号)、第二类医疗器械经营备案凭证(京朝药监械经营备20151146号)
7	陕西复星科技发展有限公司	医用呼吸机、心肺复苏机、AED等	医疗器械经营许可证(陕西食药监械经营许20181177号)、第二类医疗器械经营备案凭证(陕西食药监械经营备20190010号)
8	广州市广德昌科技有限公司	医用呼吸机、心肺复苏机等	医疗器械经营许可证(粤穗食药监械经营许20180048号)、第二类医疗器械经营备案凭证(粤穗食药监械经营备20161712号)
9	成都恒润康及其关联企业	医用呼吸机、心肺复苏机等	医疗器械经营许可证(川蓉药监械经营许20211791号)、第二类医疗器械经营备案凭证(川蓉药监械经营备20166243号)

注：同一控制下客户的销售金额合并披露。其中，①四川以上及其关联公司包括四川以上医疗设备有限公司、成都铸盛医疗器械有限公司；②上海洋谦及其关联公司包括上海洋谦医疗器械有限公司、上海飞救医疗科技有限公司；③成都恒润康及其关联企业包括成都恒润康科技有限公司、成都衡加奇科技有限公司

## ② 境外客户

公司境外销售主要采取经销模式，境外客户主要为当地经销商，由其接受当地法律法规对销售对象和销售场所的约束和监管，负责相关产品的销售资质、销售流程和销售对象的合法合规性。不同国家和地区对于经销商资质的规定存在差异。在合作前，公司会对境外经销商是否具有符合当地主管部门规定的经营资质进行评审，以确定是否可建立合作关系。

根据境外主要经销商提供的资质证书、对境外主要经销商的访谈，报告期内，公司主要境外经销商具备该国或地区关于经销公司产品的相关资质，在销售公司产品时不存在违反该国家或地区相关法律法规的情形。

综上，公司报告期内主要供应商及境内客户具备相应资质，主要境外客户也具备在所在国家或地区销售公司产品的资质。

## 2、公司采购、研发、生产、销售活动是否合法合规

截至本回复出具之日，公司已经按照医疗器械生产和经营的法律法规的要求制定了采购、研发、生产、销售等环节的有关制度及具体程序并严格执行。根据公司及其子公司主管部门出具的合规证明、相关信用报告，并经查询中国

市场监督管理处罚文书网、信用中国等公开信息网站，公司及其子公司报告期内不存在因采购、研发、生产、销售活动违法违规而被行政处罚的情况。

综上，报告期内，公司的采购、研发、生产、销售活动合法合规。

### 3、境外销售产品是否均已按照相关国家法律法规规定取得必要审批或认证

公司主要从事急救与生命支持类医疗设备的研发、生产与销售，境外销售占比分别为 18.98%、31.07%、41.82%，主要销售区域包括欧洲、亚洲、南美洲及非洲等地区，公司境外业务取得资质如下：

序号	持有人	资质证书名称	注册号/备案号	发证机关	发证日期	有效期
1	安保医疗	对外贸易经营者备案登记表	04919305	对外贸易经营者备案登记	2022.04.21	-
2	安保医疗	海关进出口货物收发货人备案回执	4403065680	中华人民共和国福中海关	2011.12.13	-
3	安保医疗	医疗器械质量管理体系认证：ISO13485:2016	MDSAP 702545	英国标准协会	2019.7.12	有效期至2027.9.12
4	安保医疗	医疗器械质量管理体系认证：ISO13485:2016	MD743586	英标管理体系认证（北京）有限公司	2021.9.13	有效期至2027.9.12
5	安保印尼	医疗器械分销商许可证	IZIN : 27052200408420002	印度尼西亚卫生部	2022.11.04	5年
6	安保波兰	经济营运者注册及识别号（EORI）	PL701107921000000	欧盟海关登记	2023.2.28	-

公司境外子公司中，安保香港和富迈生物为香港控股平台，无需取得医疗器械相关资质；安保印度尚未开展实际经营，相关资质正在办理中。

此外，截至报告期末，公司已取得欧盟、巴西、哥伦比亚、澳大利亚、哈萨克斯坦、马来西亚、秘鲁、墨西哥、印度尼西亚、菲律宾、沙特、埃塞俄比亚、摩洛哥、乌克兰、坦桑尼亚、阿联酋、阿塞拜疆、乌兹别克斯坦等 10 多个国家及地区的产品注册证 80 多项。

同时，境外经销商采购公司产品后在销售地独立开展销售活动并独立承担相应的责任；公司作为生产商，为境外经销商提供在销售地准入的必要的产品注册或认证文件（包括 ISO13485:2016 质量管理体系认证、产品测试报告等），配合境外经销商完成相关资质的申请。

根据公司产品境外资质证书、境外经销商资质证书、对公司主要境外市场主要客户的访谈，公司境外销售产品已履行了该等国家或地区相关产品进口的

流程，符合该等国家或地区有关该类产品的市场准入要求；公司报告期内不存在被境外国家及地区处罚或立案调查的情况。

综上，报告期内，公司境外销售产品已按照主要国家或地区法律法规规定取得必要审批或认证。

二、①结合《医疗器械生产质量管理规范》等行业监管规定以及公司的质量控制情况、整改情况，说明公司的质量控制体系是否符合相关法律法规、行业标准的规定，是否需要建立产品的可追溯制度，是否建立并执行相关产品进货查验记录和销售记录；②说明报告期内及期后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，是否存在产品质量纠纷、民事索赔、行政处罚或媒体负面报道情形

（一）结合《医疗器械生产质量管理规范》等行业监管规定以及公司的质量控制情况、整改情况，说明公司的质量控制体系是否符合相关法律法规、行业标准的规定，是否需要建立产品的可追溯制度，是否建立并执行相关产品进货查验记录和销售记录

1、结合《医疗器械生产质量管理规范》等行业监管规定以及公司的质量控制情况、整改情况，说明公司的质量控制体系是否符合相关法律法规、行业标准的规定

公司已经依据《医疗器械监督管理条例》《医疗器械生产质量管理规范》以及《GB/T42061-2022/ISO13485:2016 医疗器械质量管理体系用于法规的要求》等国家相关法规和标准的要求建立了与产品生产相适应的质量管理体系，根据北京中安质环认证中心有限公司颁发的证书编号为 02816Q10388R3M《质量管理体系认证证书》，公司的管理体系符合 ISO9001 标准，根据英国标准协会颁发的证书编号为 MDSAP702545《认证证书》和英标管理体系认证（北京）有限公司颁发的证书编号为 MD743586《注册证书》，公司的质量管理体系符合 ISO13485：2016 标准。

公司于 2024 年 9 月 12-13 日接受广东省药品监督管理局飞行检查，现场检查发现不符合项 10 条，其中关键不符合项 3 条，一般不符合项 7 条，收到上述

不符项目情况表后，公司立即成立专项小组，组织整改规范工作，对发现的不符项逐一整改，并对其他潜在风险进行排查。

2024年10月18日，广东省药品监督管理局在官网发布通告（2024年第113号），通过开展医疗器械生产企业监督检查，发现企业质量管理体系存在严重缺陷，不符合《医疗器械生产质量管理规范》相关规定，广东省药品监督管理局依法采取了责令暂停生产的控制措施。公司当日开始停产整改，于2024年10月21日完成整改并向广东省药品监督管理局提交整改报告、申请复产。2024年10月23日，深圳市市场监督管理局进行复查，发现一般不符项2项，2024年10月25日，公司对上述复查不符项完成整改，并向深圳市市场监督管理局提交整改报告。

2024年11月13日，广东药品监督管理局在官网发布通告（2024年第122号），经广东省药品监督管理局组织复查，认为公司已完成缺陷项目整改，符合《医疗器械生产质量管理规范》相关规定恢复生产。

## 2、是否需要建立产品的可追溯制度，是否建立并执行相关产品进货查验记录和销售记录

报告期内，公司主要从事急救与生命支持类医疗设备的研发、生产和销售。医疗器械产品可追溯制度的主要监管规定如下：

监管规则	医疗器械产品可追溯要求
《医疗器械生产监督管理办法》	第三条：从事医疗器械生产活动，应当遵守法律、法规、规章、强制性标准和医疗器械生产质量管理规范，保证医疗器械生产全过程信息真实、准确、完整和可追溯。
《医疗器械经营监督管理办法》	第三条：从事医疗器械经营活动，应当遵守法律、法规、规章、强制性标准和医疗器械经营质量管理规范等要求，保证医疗器械经营过程信息真实、准确、完整和可追溯。
《医疗器械注册与备案管理办法》	第十三条：医疗器械注册、备案应当遵守相关法律、法规、规章、强制性标准，遵循医疗器械安全和性能基本原则，参照相关技术指导原则，证明注册、备案的医疗器械安全、有效、质量可控，保证全过程信息真实、准确、完整和可追溯。
《医疗器械监督管理条例》	第三十八条：国家根据医疗器械产品类别，分步实施医疗器械唯一标识制度，实现医疗器械可追溯，具体办法由国务院药品监督管理部门会同国务院有关部门制定；第四十五条：医疗器械经营企业、使用单位应当从具备合法资质的医疗器械注册人、备案人、生产经营企业购进医疗器械。购进医疗器械时，应当查验供货者的资质和

监管规则	医疗器械产品可追溯要求
	医疗器械的合格证明文件，建立进货查验记录制度。从事第二类、第三类医疗器械批发业务以及第三类医疗器械零售业务的经营企业，还应当建立销售记录制度。记录事项包括：（一）医疗器械的名称、型号、规格、数量；（二）医疗器械的生产批号、使用期限或者失效日期、销售日期；（三）医疗器械注册人、备案人和受托生产企业的名称；（四）供货者或者购货者的名称、地址以及联系方式；（五）相关许可证明文件编号等。进货查验记录和销售记录应当真实、准确、完整和可追溯，并按照国务院药品监督管理部门规定的期限予以保存。国家鼓励采用先进技术手段进行记录。

公司制定了适用于公司所有产品的《标识和可追溯性管理程序》，对外购物资、生产过程中形成的半成品、成品进行标识规定，实现产品在各个流通环节的识别和对相关信息的追溯，并通过 ERP 信息系统进行数字化管理。具体情况如下：

（1）公司依据产品的序列号码和 UDI 号码开展追溯工作，序列号码、批号、标识按照《标识和可追溯性管理程序》执行，UDI 号码按照《医疗器械编码管理控制程序》执行。

（2）在原材料采购环节，原材料、外购件来料后，公司对其执行严格的检验程序并对原材料的品名、编号、供应商名称、规格、数量、日期、批次信息等信息进行记录，实现原材料供应端的可追溯。

（3）在生产环节，公司对过程产品，包括半成品（中间品），记录产品名称、规格型号、产品序列号等信息，对成品记录产品名称、规格型号、产品序列号、UDI 等信息，实现生产环节的可追溯。

公司已制定《IQC 来料检验作业流程》，对进货进行查验并保存相应的 IQC 来料检验报告，已制定内部作业指导，所有销售记录均在金蝶系统进行记录和保存。

为保持产品的可追溯，采购部负责保存相关物料的采购纸质记录（采购合同或采购订单）或 SRM 系统记录，生产部负责保存生产纸质记录（生产任务单、生产领料单、检验单）或 ERP 系统记录及 MES 系统记录，品质部负责保存检验纸质记录（来料检验报告、首件单、巡检表、随机质量记录册、检验单）或 MES 系统记录及 WMS 系统记录，计划物控部负责保存计划物控部纸质记录

（其他出库单、其他入库单、物资收发卡片）或 ERP 系统记录及 WMS 系统记录，国内营销系统及国际部销售记录（发货通知单、销售合同）在 ERP 系统记录。

综上所述，公司已按照相关法律法规及体系的要求建立了产品的可追溯制度，对医疗器械原材料和零部件来源、检验、生产过程、销售各环节进行记录和管理，实现产品的可追溯性，并建立和执行了产品的进货查验记录和销售记录。

**（二）说明报告期内及期后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，是否存在产品质量纠纷、民事索赔、行政处罚或媒体负面报道情形**

**1、说明报告期内及期后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**

根据《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》的相关规定，“医疗器械不良事件，是指已上市的医疗器械，在正常使用情况下发生的，导致或者可能导致人体伤害的各种有害事件。”“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。”“持有人通过医疗器械不良事件监测，发现存在可能危及人体健康和生命安全的不合理风险的医疗器械，应当根据情况采取以下风险控制措施，并报告所在地省、自治区、直辖市药品监督管理部门：……（三）实施产品召回；……（八）开展医疗器械再评价……”“有下列情形之一的，持有人应当主动开展再评价，并依据再评价结论，采取相应措施：（一）根据科学研究的发展，对医疗器械的安全、有效有认识上改变的；（二）医疗器械不良事件监测、评估结果表明医疗器械可能存在缺陷的；（三）国家药品监督管理局规定应当开展再评价的其他情形”。

根据《国家医疗器械不良事件监测年度报告（2024年）》，“（一）与大多数国家一样，我国医疗器械不良事件报告通过自发报告系统收集并录入到数据库中，当怀疑某种事件可能与医疗器械有关时，就可以报告。受报告者主观意识、经验水平、认知程度、甚至所持立场等影响，医疗器械不良事件的报告可

能存在片面性和局限性，如伤害程度判读不准确、报告填写不规范、信息不完善等,甚至将与医疗器械无关的事件也按照不良事件报告，因此统计结果可能与实际发生的医疗器械不良事件情况存在偏差。

（二）不同医疗器械的不良事件报告数量受使用数量、风险程度、报告意识等诸多因素影响，因此报告数量的多少不直接代表医疗器械不良事件发生率的高低或者风险严重程度。……”

通过公司提供的不良事件报告表等资料及检索国家医疗器械不良事件监测信息系统网站，2023年、2024年、2025年1-10月，公司产品在该系统中涉及的医疗器械不良事件报告分别为144例、231例和203例，其中，包括2024年度发生的1例死亡事件报告。

2024年度报告的一例死亡事件实际系医院使用公司机器前，患者初步被诊断为心源性猝死，医护人员在现场发现患者心脏骤停，给予徒手心肺复苏5个循环后，患者呼吸心跳未恢复，给予心肺复苏机持续给予患者心肺复苏，一分钟后，心肺复苏机突然停止工作，医护立即给予患者徒手心肺复苏，半个小时后医生诊断患者临床死亡。患者的死亡并非由于公司设备不良导致。接报该事件后，公司即刻派工程师前往现场测试设备，发现其中一根电机电源线松动导致接触不良。针对该事件公司采取了如下措施：（1）提供备用机给医院使用；（2）更改售后服务管理流程，明确规定维修后需检测维修部位和产品运行正常测试；（3）最后对体售后服务人员进行培训，严格执行程序文件相关维护维修步骤，提高产品使用安全有效性。公司对该事件的评价，通过了上报地区药品不良反应监测中心及广东省药品不良反应监测中心的审核。

除上述事件外，公司其他可疑医疗器械不良事件报告，主要涉及电子元器件损坏、配件不适配、医护人员操作不当、超使用期限使用导致的异常等情形，接报不良事件后，公司立即开展事件评价与处置。针对该等不良事件，公司的工程师首先与上报的器械使用人取得联系，了解设备故障的情况，然后根据可能的故障类别通过加强临床指导和沟通、加强设备维护与维修、严格规定检漏工序的执行要求等相应措施进行处置，最后将评价结果上传系统，由有关不良反应监测中心审核。

针对报告期初至本审核问询函回复出具日公司在国家医疗器械不良事件监测信息系统中记录的可疑医疗器械不良事件报告，公司均按照《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》进行监测、调查、分析、评价。

公司已建立《上市后监督管理程序》《售后服务管理程序》《产品召回管理程序》《纠正预防措施管理程序》等制度，对医疗器械不良事件的核实、监测、记录、管理以及相关部门职责等事项进行了明确规定，旨在确保公司能够及时对可疑医疗器械不良事件报告进行处理。

从报告期初至本审核问询函回复出具日，公司不存在因医疗器械不良事件而实施产品召回、再评价措施的情形。

综上所述，报告期内公司虽存在可疑医疗器械产品不良事件，但不良事件的报告具有一定局限性。且公司均已在国家医疗器械不良事件监测信息系统中经公司评价后由主管部门审核通过，不存在因不良事件导致公司被采取停止生产、销售相关产品、实施产品召回、开展医疗器械再评价等控制措施的情形，且不存在严重危及人体健康和生命安全的不良事件或群体不良事件。

## **2、是否存在产品质量纠纷、民事索赔、行政处罚或媒体负面报道情形**

根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，访谈公司技术法规部副总监，确认报告期内公司及子公司不存在因产品质量问题受到行政处罚及媒体报道、消费者关注等，不存在产品质量纠纷、民事索赔、行政处罚或媒体负面报道情形。

三、①结合《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等行业监管规定以及公司的推广销售情况，说明公司推广销售产品的具体方式，是否存在网络推广销售行为及其合法合规性，是否存在广告等推广行为并取得相应的批准文件；②说明获取订单的具体方式，是否通过招投标获取订单，如是，请说明报告期内通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同；③说明报告期内在订单获取、产品推广过程中，是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法

## 违规行为，公司防范商业贿赂、不正当竞争的内部控制制度建立及执行情况

(一) 结合《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等行业监管规定以及公司的推广销售情况，说明公司推广销售产品的具体方式，是否存在网络推广销售行为及其合法合规性，是否存在广告等推广行为并取得相应的批准文件

根据《中华人民共和国广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等法规，“未经审查不得发布药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告”，“医疗器械广告的内容应当以药品监督管理部门批准的注册证书或者备案凭证、注册或者备案的产品说明书内容为准。医疗器械广告涉及医疗器械名称、适用范围、作用机理或者结构及组成等内容的，不得超出注册证书或者备案凭证、注册或者备案的产品说明书范围”。

公司产品主要通过参加行业展会、学术会议等方式进行产品推广。公司业务开展中涉及医疗器械广告的事项主要为产品彩页、易拉宝、宣传视频的制作及展示、权威杂志广告投放等，其中产品彩页、易拉宝用于在行业展会上派发或向参展者展示产品信息，宣传视频则在线下推广活动期间或公司社交媒体账号上呈现，杂志广告投放则是在个别专业杂志的广告页面中刊登公司产品宣传彩页。

截至报告期末，公司处于有效期内的广告审批情况如下：

序号	广告涉及产品	申请人	广告审批文号	审批部门
1	呼吸机、心肺复苏机、除颤监护设备等	安保医疗	粤械广审（文）第 251029-10364 号	广东省药品监督管理局
2	转运呼吸机	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-01811 号	广东省药品监督管理局
3	呼吸机	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-02437 号	广东省药品监督管理局
4	呼吸湿化治疗机	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-02887 号	广东省药品监督管理局
5	小型分子筛制氧机	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-03450 号	广东省药品监督管理局
6	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-08587 号	广东省药品监督管理局
7	自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-11487 号	广东省药品监督管理局

序号	广告涉及产品	申请人	广告审批文号	审批部门
8	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12541 号	广东省药品监督管理局
9	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12542 号	广东省药品监督管理局
10	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12543 号	广东省药品监督管理局
11	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12545 号	广东省药品监督管理局
12	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12546 号	广东省药品监督管理局
13	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12547 号	广东省药品监督管理局
14	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12548 号	广东省药品监督管理局
15	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12549 号	广东省药品监督管理局
16	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12674 号	广东省药品监督管理局
17	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12675 号	广东省药品监督管理局
18	胸阻抗断层成像仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-12878 号	广东省药品监督管理局
19	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（文）第 260602-14298 号	广东省药品监督管理局
20	半自动体外除颤仪	安保医疗	粤械广审（视）第 260602-00898 号	广东省药品监督管理局

报告期后，截至本审核问询函回复出具日，公司为支持新产品的推广，申请并新增取得 17 份广告审批文号，涵盖家用呼吸机各型号产品等。公司上述医疗器械产品广告宣传的内容与相应医疗器械注册证中的适用范围相符，不存在超出注册证上的适用范围等情况，满足相关法规要求。

同时，公司报告期内存在通过搜索引擎优化、社交媒体账号运营等方式提高公司品牌和产品的知名度的情形，网络推广的内容符合相关法规要求。

根据信用中国出具的无违法违规证明，以及查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，报告期内，公司在产品推广等方面不存在违法违规行为或受到行政处罚的情形。

**（二）说明获取订单的具体方式，是否通过招投标获取订单，如是，请说明报告期内通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率、与同行业可**

比公司中标率的差异及原因，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同

1、说明获取订单的具体方式，是否通过招投标获取订单，如是，请说明报告期内通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因

公司采用“经销为主、直销为辅”的销售模式。公司下游客户主要为经销商，终端用户为医院、急救中心、卫健委、红十字会等。公司积极通过参加行业展会、学术会议、市场宣传教育等方式进行业务拓展，主要通过商业谈判方式获取经销商的订单。公司与经销商的合作模式为买断式经销，如涉及终端用户招投标程序，则由经销商作为招投标主体参与招投标，经销商中标后与相关方签署合同。在该销售模式下，公司不存在通过招投标获取订单的情形。

而在直销模式下，公司存在通过招投标获取产品或服务订单的情形，主要涉及公立医院、街道办事处等。通过招投标产生的收入情况具体如下：

单位：万元

销售内容	2025年1-4月		2024年		2023年	
	招投标方式对应的收入	占当期主营营业收入的比例	招投标方式对应的收入	占当期主营营业收入的比例	招投标方式对应的收入	占当期主营营业收入的比例
生命支持类医疗产品	-	-	50.97	0.69%	122.14	1.66%
急救训练模型、急救培训服务、技术服务等	37.90	0.51%	132.48	1.80%	77.19	1.05%
合计	37.90	0.51%	183.45	2.49%	199.33	2.71%

经统计公司在2025年1-4月通过CRM系统管理的招投标情况，投标数量1,211次，中标数量285次，中标率为23.54%。

根据同行业可比公司公开披露的定期报告或公告，同行业可比公司迈瑞医疗、鱼跃医疗、美好医疗和瑞迈特未披露报告期内参与投标的项目数量及中标数量，无法与公司的中标率情况进行比较。

2、招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同

### **(1) 公司业务不属于强制性招投标类业务**

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

### **(2) 公司产品未列入政府集中采购目录，销售至国家机关、事业单位、团体组织类客户的合同金额不存在超过政府采购项目强制公开招标的最低额的情况**

根据《中华人民共和国政府采购法》第二条规定：“在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。政府集中采购目录和采购限额标准依照本法规定的权限制定。”第二十七条规定：“采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。”

根据国务院办公厅印发的《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020年版）》，政府采购货物或服务单项采购金额达到 200 万元以上的，必须采用公开招标。根据公司开展业务的主要省份所公布的《政府采购集中采购目录和采购限额标准》等文件，强制公开招标的最低额在 200 万元至 400 万元之间。报告期内，公司产品未列入上述政府集中采购目录。公司直接销售至公立医院、急救中心、卫健委、红十字会、街道办事处等国家机关、事业单位或团体组织的合同金额不存在超过政府采购项目强制公开招标的最低额的情况。

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

报告期内，公司不存在因应履行但未履行招标手续、违规获取项目合同而受到主管行政部门处罚的情形。

综上，报告期内公司获取订单渠道合法合规，不存在应履行但未履行招投标手续的项目合同。

**（三）说明报告期内在订单获取、产品推广过程中，是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为，公司防范商业贿赂、不正当竞争的内部制度建立及执行情况**

**1、报告期内公司在订单获取、产品推广过程中不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为**

公司采用以经销为主、直销为辅的销售模式，公司建立了严格的经销商管理制度，对客户的准入、考核评价进行管理和约束。报告期内公司与客户在合作过程中不存在利用不正当竞争、商业贿赂或提供不正当利益等方式获取业务订单的情形。

根据信用中国出具的无违法违规证明或信用报告，公司市场推广费和业务招待费明细，并查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息网站，报告期内，公司不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为，不存在因此受到行政处罚或构成重大违法违规的情形。

根据董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明及其出具的调查表，并查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息网站，报告期内，公司董事、监事、高级管理人员均不存在任何犯罪记录，不存在因商业贿赂和不正当竞争行为受到行政处罚、立案侦查、仲裁、诉讼等情形。

另外，通过访谈公司主要客户确认，公司与其在业务往来过程中，公司及其相关业务人员不存在向客户进行商业贿赂等行为。

**2、公司防范商业贿赂、不正当竞争的内部制度建立及执行情况**

公司在日常经营过程中，严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规，

以诚实守信、公平竞争的原则开展业务。

公司制定并实施了与员工行为规范、费用管理、资金支付与审批、资产管理、印章管理、内部审计等相关的内部控制制度，如《企业员工手册》《费用报销与入账管理制度》《商务费管理规定》《资金支付授权审批制度》《固定资产管理制度》《印章管理办法》《内部审计制度》等，通过严格执行相关内控制度，有效地规范公司的费用支出行为，确保费用报销真实、准确，防止与公司正常业务开展无关的费用报销，防范商业贿赂等不当行为发生。公司与客户开展业务合作时，对订单生成、审批流程、收付款等关键节点进行了规定。同时，公司加强对销售人员的思想教育和法制宣传，提高员工的合规意识，严格防范公司在业务环节出现商业贿赂行为，前述制度得到有效执行。

综上，报告期内，公司在订单获取、产品推广过程中，不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为。公司已建立防范商业贿赂、不正当竞争的内部控制制度，并有效执行。

**四、结合集中采购政策、两票制等政策的具体内容，公司主要销售地区执行上述政策的情况、所在细分领域是否已全面实行上述政策，说明上述政策对公司生产经营及销售模式的具体影响，是否对公司生产经营产生重大不利影响**

#### **（一）集中采购政策、两票制等政策的具体内容**

##### **1、“两票制”政策的具体内容**

“两票制”是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。“两票制”的推行旨在规范行业购销秩序，减少流通环节，缩减销售渠道，建立价格追溯机制，达到逐步降低医药价格的医改政策目标。

2016年12月26日，国务院医改办等八个部门联合印发《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），实施范围为“公立医疗机构药品采购中逐步推行‘两票制’，鼓励其他医疗机构药品采购中推行‘两票制’。综合医改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市要率先推行‘两票制’，鼓励其他地区执行‘两票制’，争取到2018年在全国全面推开”。

因此，“两票制”规范的产品范围主要为药品，对于医疗器械而言，目前在部分省份或地区对体外诊断试剂和医用耗材参照适用两票制的相关规定，暂未涉及医疗设备领域。

## 2、集中采购政策的具体内容

“集中采购”政策指多个医疗机构通过集中采购组织，以招投标形式统一采购所需药品/医疗器械的机制，要明确采购数量，让企业针对具体的产品数量进行报价，医疗机构需保证采购数量，并以确定的产品价格进行结算。

2016年12月，国务院印发《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》，将完善药品和高值医用耗材集中采购制度列为重点任务，并要求开展高值医用耗材、体外诊断试剂、大型医疗设备集中采购。

根据国家卫生健康委员会2018年5月发布的《大型医用设备配置与使用管理办法（试行）》及2018年10月发布的《关于发布2018-2020年大型医用设备配置规划的通知》规定，大型医用设备是指技术复杂、资金投入量大、运行成本高、对医疗费用影响大且纳入目录管理的大型医疗器械，分甲、乙两类进行管理。根据国家卫生健康委员会2018年3月发布的《大型医用设备配置许可管理目录（2018年）》，公司产品均不属于甲、乙类大型医用设备。

由于医疗设备存在众多的型号种类和不同的应用领域，难以实现大范围的集中采购，因此目前“集中采购”政策在医疗设备领域仅涉及大型医用设备。

### **（二）公司主要销售地区执行上述政策的情况、所在细分领域是否已全面实行上述政策**

“两票制”政策主要针对药品、高值医用耗材/体外诊断试剂进行全面施行，仅陕西省、青海省和福建省就普通耗材适用“两票制”作出规定。公司目前的产品暂未受“两票制”政策的影响。

“集中采购”政策主要针对药品和“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，并已在全国范围以及采购联盟广泛实施，部分体外诊断试剂和普通耗材在采购联盟与地区内实施。公司目前的产品暂未受“集中采购”政策的影响。

因此，公司所在细分领域暂未实施“两票制”和“集中采购”政策。

### **（三）说明上述政策对公司生产经营及销售模式的具体影响，是否对公司生产经营产生重大不利影响**

若未来“两票制”政策全面推广至公司主要产品，公司在销售模式方面可能会进行较大程度调整，推动公司直销及配送模式占比提升，销售模式的调整通常伴随毛利率的提升以及因承担终端市场推广维护职责而引起的销售费用增加，目前公司销售区域已覆盖全国各省、直辖市和自治区，品牌知名度较高且产品市场相对成熟，所需额外增加的市场推广费用相对有限。因此，预计“两票制”政策全面推广至公司主要产品不会对公司生产经营产生重大不利影响。

若未来“集中采购”政策全面推广至公司主要产品，若公司产品中标，则产品价格将出现一定幅度的下降，而销量则将有较为明显提高，有利于公司进一步扩大市场占有率；同时公司在中标区域的渠道建设与客户维护等相关费用将有所降低，一定程度上抵消产品价格下降对公司业绩的影响；若未中标或面临激烈竞价，短期内相应未中标区域对公立医疗机构的市场份额可能收缩。公司目前的境外销售占比持续提升，而在主要产品结构中，AED 重点面向公众市场进行销售，上述市场不受“集中采购”政策的影响。因此，预计“集中采购”政策全面推广至公司主要产品不会对公司生产经营产生重大不利影响。

公司将持续关注相关政策在医疗设备领域的推进进程，支持和鼓励经销商做大做强，提前选择符合政策要求的经销商，保障产品销售渠道的畅通。同时，加强对内部营销人员的培训力度，提升营销队伍专业水平，持续优化产品线，加速产品创新，为医疗器械行业可能实施的相关政策做好准备。

## **五、说明公司生产及实验项目办理环评手续的具体情况，如无需办理，说明具体依据及其充分性**

### **（一）关于公司一般生产项目办理环评手续具体情况**

报告期内，公司生产以产品组装、调试为主，仅有少量机加业务（不含电镀及表面处理），不涉及严重的环境污染物，主要污染物为少量废乳化液、生活污水及固体废物。废乳化液经收集后全部委托第三方专业危废处理公司佛山市汇宏环保科技有限公司统一拉运，交由深圳市环保科技集团股份有限公司处

理；生活污水集中收集后接入污水管道，统一经园区废水处理设施处理，并最终纳入市政管网；固体废物主要为废电池、废胶水、废硅橡胶、废空容器，污染物产生量较小，由公司收集后委托佛山市汇宏环保科技有限公司运输，交由深圳市环保科技集团股份有限公司龙岗分公司，统一处理。除上述情况外，公司生产过程中不产生其他工业废水、废气、废渣等污染物，因此无需按照《排污许可管理条例》办理排污许可证，公司已办理固定污染源排污登记回执。

根据《深圳市建设项目环境影响评价审批和备案管理名录（2021年版）》，公司属于“三十二、专用设备制造业 35”之“医疗仪器设备及器械制造 358”；根据《深圳市区域空间生态环境评价重点项目环境影响审批名录(试行)》，公司属于“二十二、专用设备制造业 35”之“医疗仪器设备及器械制造 358”。公司生产以产品组装、调试为主，仅有少量机加业务（不含电镀及表面处理），因此，公司无需办理环境影响评价审批或者备案手续。

## （二）关于公司呼吸机配套项目中试及实验室项目办理环评手续具体情况

公司呼吸机配套项目中试及实验室项目主要从事呼吸机管路、一次性使用喉镜片、一次性电子支气管镜、一次性除颤电极片的生产；纯化水硝酸盐、亚硝酸盐、氨的测定和产品重金属、氯化物、还原物质的测定实验。公司于 2025 年 1 月编制了《建设项目环境影响报告表（污染影响类）》。2025 年 3 月 5 日，深圳市生态环境局龙华管理局核发《告知性备案回执》（深环龙华备[2025]016 号），对《深圳市安保医疗科技股份有限公司呼吸机配套项目中试及实验室项目》环境影响评价报告表予以备案。

根据“深圳市生态环境局关于印发《深圳市固定污染源排污许可分类管理名录》的通知”（深环规〔2022〕2号），公司呼吸机配套项目中试及实验室项目属于“三十二、专用设备制造业 35-85、医疗仪器设备及器械制造 358-涉及通用工序简化管理的”中“五十二、通用工序 112 水处理有工业废水排放的（不包括通过管道向工业园区集中处理设施排放的）、有工业废水产生且通过拉运委外处理年拉运量 5 吨及以上的”，需要实行排污许可简化管理。

针对公司呼吸机配套项目中试及实验室项目，公司将按《告知性备案回执》（深环龙华备[2025]016 号）要求组织验收，并依法申领排污许可证或排污登记。

截至本审核问询函回复出具日，呼吸机配套项目中试及实验室项目尚未正式投入生产，暂未完成环评验收。

## 六、说明公司劳动用工的合法合规性，相关劳动保障措施、内控制度是否健全

公司为保障员工权益，进一步完善人力资源管理制度，公司通过依法与员工订立劳动合同的形式确立劳动关系，并依据《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国劳动合同法》及有关法律、法规、规范性文件的规定保障员工的权益，同时，公司修订完善《员工手册》，对员工在公司的薪酬待遇、社会保险、工作规范等进行了明确的约定；公司通过建立和完善相应的培训体系，确保员工对公司相关规章制度的充分理解，同时建立员工职业发展通道，鼓励员工进行新技术的学习，从而促进员工的全面发展。

报告期内，公司不存在因违反有关劳动方面的法律、行政法规和规范性文件的规定而受到行政处罚的情形。

报告期内，公司存在与朱婧妍、谢莹莹 2 名员工未了结劳动争议案件，相关进展情况及影响如下：

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案号	案件进展及影响
1	朱婧妍	深圳市安保医疗科技股份有限公司、深圳市安保医疗科技股份有限公司宝安分公司	深华劳人仲（大浪）案【2025】651号	仲裁委员会于 2025 年 10 月 9 日做出劳动仲裁裁决，仲裁裁决主要内容如下：公司宝安分公司支付申请人 2025 年 3 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日期间正常工作时间工资差额 487.89 元；公司对上述裁决支付金额承担连带清偿责任。该案涉及金额较小，不会对公司经营产生重大影响。
2	深圳市安保医疗科技股份有限公司	谢莹莹	（2025）吉 0102 民初 9658 号	一审法院于 2025 年 9 月 30 日做出一审判决，判决主要内容如下：公司于本判决生效之日起七日内支付谢莹莹绩效工资 66,000 元、2024 年 8 月份工资差额 2,030 元、9 月份差额 2,591.57 元、2024 年 7-9 月份 1.15 倍支付工资差额 5,181.75 元、经济补偿金 227,326.50 元、未休年假工资 11,741 元。根据上述判决，公司合计应向谢莹莹支付 314,870.82 元。公司已就该案提起上诉，一审判决未生效。该案涉及金额占公司营业收入比例较小，不会对公司

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案号	案件进展及影响
				经营产生重大影响。

七、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见，同时说明公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件

(一) 请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了如下核查程序：

(1) 查阅了公司的医疗器械生产/经营许可证，在境内外取得的产品注册证，访谈公司的销售、生产、采购负责人，了解公司对于经销商、供应商的管理制度，了解经销商、供应商应当取得的经营资质情况；

(2) 查阅《医疗器械监督管理条例》《医疗器械生产质量管理规范》等规定对质量管理体系的要求，访谈法规质量中心副总监，了解公司质量控制情况、整改情况，了解公司可溯源制度的建立与执行情况，获取《标识和可追溯性管理程序》《IQC 来料检验作业流程》；访谈公司技术法规部副总监，了解公司的医疗器械产品不良事件的情况，是否存在产品质量纠纷、民事索赔、行政处罚或媒体负面报道情形；获取公司及其子公司主管部门出具的合规证明、相关信用报告，查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统；

(3) 了解公司产品推广方式，结合《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等法律法规，检查公司产品宣传行为是否取得主管部门广告审查准予许可，是否符合相关规定；

(4) 结合企查查、招投标网站、公司收入明细表了解公司产品或服务的投标、中标信息；并获取报告期内主要中标项目的相关中标资料、销售合同等；

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

(6) 访谈主要客户，确认其与公司在业务往来过程中是否存在行贿、受贿等不正当行为；

(7) 查阅公司防范商业贿赂等方面的内控制度文件；

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

(9) 通过公开信息查询医疗器械行业两票制和集中采购相关政策文件及实施细则，访谈公司销售部门负责人，了解两票制和集中采购在各地区的实施及推进情况；

(10) 走访公司生产车间及实验室，了解公司生产流程及实验室工艺流程；查阅相关建设项目环境影响报告表及备案回执；取得公司关于生产及实验项目办理环评手续的说明；查阅公司与固体废物处理企业的服务合同；查阅《排污许可管理条例》《深圳市建设项目环境影响评价审批和备案管理名录（2021年版）》《深圳市固定污染源排污许可分类管理名录》相关规定；

(11) 查阅公司制定的《员工手册》，并抽查公司与部分员工签订的《劳动合同》；取得公司出具关于劳动用工有关情况的说明；检索中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统，并查询公司的企业信用报告（无违法违规证明版）；查阅公司相关案件的仲裁裁决书、民事判决书。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司主要产品均已办理注册、登记证书，不存在未注册即生产、销售的情形；公司报告期内的供应商和客户具备相应的资质，公司采购、研发、生

产、销售活动合法合规，境外销售产品均已按照相关国家法律法规规定取得必要审批或认证；

(2) 公司的质量控制体系符合相关法律法规、行业标准的规定，公司已完成缺陷项目整改，符合《医疗器械生产质量管理规范》相关规定恢复生产；公司已按照相关法律法规及体系的要求建立了产品的可追溯制度，并建立和执行了产品的进货查验记录和销售记录；公司虽存在可疑医疗器械产品不良事件，但均已在国家医疗器械不良事件监测信息系统中经公司评价后由主管部门审核通过，不存在因不良事件导致公司被采取停止生产、销售相关产品、实施产品召回、开展医疗器械再评价等控制措施的情形；公司不存在产品质量纠纷、民事索赔、行政处罚或媒体负面报道情形；

(3) 公司产品主要通过参加行业展会、学术会议等方式进行产品推广。公司业务开展中涉及医疗器械广告的事项主要为产品彩页、易拉宝、宣传视频的制作及展示、权威杂志广告投放等，已取得相应的批准文件，宣传的内容不存在超出注册证上的适用范围等情况；公司报告期内存在通过搜索引擎优化、社交媒体账号运营等方式提高公司品牌和产品的知名度的情形，网络推广的内容符合相关法规要求；

(4) 公司主要通过商业谈判等方式获取经销商的订单，仅在直销模式下涉及招投标，报告期各期公司通过招投标获取产品或服务订单的金额和占比极小。经统计公司在2025年1-4月通过CRM系统管理的招投标情况，中标率为23.54%，因同行业可比公司未披露中标率而无法比较。公司通过招投标渠道获得项目的合同合法合规，不存在应履行未履行招标手续的项目合同；

(5) 公司在订单获取、产品推广过程中，不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为。公司已建立防范商业贿赂、不正当竞争的内部制度，并有效执行；

(6) 集中采购政策、两票制等政策暂未在公司所在细分市场全面实行，未对公司生产经营产生重大不利影响；

(7) 公司生产以产品组装、调试为主，仅有少量机加业务（不含电镀及表面处理），污染物产生量、排放量和对环境的影响程度都很小，无需办理环境

影响评价审批或者备案手续；公司产生的污染物由专业危废处理公司统一处理，公司已办理固定污染源排污登记回执；公司呼吸机配套项目中试及实验室项目已办理环评备案，公司将按《告知性备案回执》要求组织验收，并依法申领排污许可证或排污登记；

（8）报告期内，公司不存在因违反有关劳动方面的法律、行政法规和规范性文件的规定而受到行政处罚的情形，公司相关劳动保障措施、内控制度健全。

## （二）说明公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件

经核查，主办券商、律师认为：公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

## 问题 6：关于历史沿革

根据申报材料，（1）公司历史沿革中，仅有高新投创投为国有股东，目前国有股东已退出。（2）WANG SHIRLEY BAOHUA 于 2006 年持有公司 55% 的股权，于 2011 年退出公司。（3）2024 年，公司回购注销松禾投资、高新投创投、华创共赢、高新投远望谷持有的公司全部股份。（4）2021 年，王丽华、中科心联分别将其持有的公司 8%、20% 股权以 1 元价格转让给安心投资。（5）公司通过员工持股平台安众投资、安通投资实施股权激励。（6）公司实际控制人王双卫、王丽华曾委托近亲属代持股份。

请公司：（1）说明历史上涉及国有股权出资、转让、比例变更时是否履行国有股权管理的审批、评估及备案程序，审批或确认机构是否具备相应管理权限及具体文件依据，是否存在国有资产流失情形。（2）说明历史沿革中外资股权的形成及历次变动是否按规定履行审批、备案、报告等程序，外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定，公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况，公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续，外资转内资的程序是否合法合规，转为内资企业的注册资本是否充足，是否需按照规定补缴公司作为外资企业期间所享受的税收优惠。（3）说明公司定向减资的背景、原因，是否因执行特殊投资条款进行减资；减资的决策过程及合法合规性，是否符合《公司法》的规定，是否存在损害部分股东利益的情形；减资的定价依据及公允性，是否损害公司及其债权人的利益，是否存在纠纷或潜在纠纷。（4）说明王丽华、中科心联将其持有的公司股权以 1 元价格转让给安心投资的定价依据及公允性，是否存在利益输送情形。（5）说明股权激励实施过程中是否存在争议纠纷，实际激励对象是否符合激励标准，是否均为公司员工，对激励对象是否存在财务资助或利益输送情形，王丽华在员工持股平台持有的股权是否为预留股权，股权激励是否已实施完毕。（6）说明股权代持的原因及合理性，代持解除是否取得全部代持人与被代持人的确认情况，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见，同时说明以下核查事

项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。（2）以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况，说明股东是否存在异常入股事项，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。（3）员工持股平台等机构股东是否按规定穿透计算股东人数，有限公司设立至今是否存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形，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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

#### **【回复】**

一、说明历史上涉及国有股权出资、转让、比例变更时是否履行国有股权管理的审批、评估及备案程序，审批或确认机构是否具备相应管理权限及具体文件依据，是否存在国有资产流失情形

根据《上市公司国有股权监督管理办法》第七十八条的规定，国有出资的有限合伙企业不作国有股东认定，即涉及国有企业出资的有限合伙企业不属于国有股东，其投资安保医疗无需履行国有股东出资评估程序，亦无需取得国有股权设置批复或备案文件。

公司历史上涉及国有股东 1 个，为深圳市高新投创业投资有限公司。高新投创投于 2021 年 8 月入股安保医疗，2024 年 11 月全部退出。

根据《深圳市国资委关于进一步明确市属国有创业投资企业所持创业企业股权管理问题的通知》（深国资委[2019]94 号），“二、市属国有创业投资企业依法依规开展创业投资业务，享有经营自主权。市属国有创业投资企业应当按照市场化和法制化的原则，遵循国际惯例和行业准则，建立和完善投资决策、风险防控、激励约束、投后管理和退出管理等相关业务制度，强化投资、财务、法律、行业尽职调查及估值分析，提升投资决策的科学性、民主性、高效性、规范性，促进创业投资业务资产的安全和保值增值。三、市属国有创业投资企

业所持创业企业股权是为持有一段时间后转让退出而持有的，不属于企业国有资产产权登记范围。市属国有创业投资企业应就其持有的创业企业股权建立完备的财务制度和股权登记台账制度，做好相关管理工作。”

经查询，高新投创投属于深圳市创业投资企业备案名录内企业，拥有自主投资和退出的权利，且其所持创业企业股权不需要办理国有资产产权登记。高新投创投无需就投资入股及退出安保医疗相关事宜履行国有资产审批、评估或备案手续。高新投创投就投资、退出安保医疗已履行内部决策流程，退出价格依据入股时约定的回购条款执行，较投入时实现了一定的增值，符合市属国有创业投资企业所持创业企业股权管理的相关规定，不存在程序瑕疵，也未造成国有资产流失。

二、说明历史沿革中外资股权的形成及历次变动是否按规定履行审批、备案、报告等程序，外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定，公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况，公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续，外资转内资的程序是否合法合规，转为内资企业的注册资本是否充足，是否需按照规定补缴公司作为外资企业期间所享受的税收优惠

（一）说明历史沿革中外资股权的形成及历次变动是否按规定履行审批、备案、报告等程序

公司历史直接股东及现有直接股东中，除 WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）外，不存在其他境外的自然人、企业或者其他组织。

WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）持有公司股权的期间及其国籍取得、注销时间如下：

项目	持有安保医疗股权期间
起始时间	2006-11-2
终止时间	2011-8-4
公司性质	尽管 WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）于 2009 年 12 月 2 日取得澳大利亚国籍，但持续以境内自然人身份持股，公司性质持续保持内资企业

注：WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）于 2009 年 12 月 2 日取得澳大利亚国籍，并于 2024 年 10 月 22 日正式注销中国国籍。

WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）自 2006 年 11 月代王丽华持有安保有限 55% 股权，出资资金来源于王丽华，即中国境内人民币资金；2011 年 8 月，经王丽华的授意，WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）将所持安保有限 55% 股权（对应出资额 550 万元）转让给闫茂兰，王丽华与 WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）之间的股权代持关系就此解除，WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）不再持有公司股权。

WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）于 2024 年 10 月注销中华人民共和国公民身份证前，自 2006 年 11 月至 2011 年 8 月期间以境内自然人身份持有公司前身安保有限股权。

根据《关于外国投资者并购境内企业的规定》第五十五条之规定，“境内公司的自然人股东变更国籍的，不改变该公司的企业性质”，WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）以境内自然人身份以人民币资产进行投资不属于外资。

除上述直接持有安保有限股权外，WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）现通过持有公司股东汇才聚德 30% 的财产份额间接持有公司股份，其对汇才聚德的出资资金来源于其自筹的中国境内人民币资金，汇才聚德因 2022 年引入中国香港籍股东陈飞乐，合伙企业性质变更为外商投资合伙企业，汇才聚德企业性质的变更不影响公司的内资性质。

综上所述，公司历史沿革中不涉及关于外资股权所需的相关履行审批、备案、报告等程序。

## **（二）外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定**

公司及其前身自设立以来的主营业务均为急救与生命支持类医疗设备研发、生产与销售。自 2006 年 11 月至 2011 年 8 月 WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）持有安保有限股权期间，根据当时有效的《中华人民共和国中外合资经营企业法》《外商投资产业指导目录（2004 修订）》《外商投资产业指导目录（2007 修订）》《外商投资产业指导目录（2011 年修订）》，公司及前身安保

有限主营业务均不涉及限制类或禁止类的外商投资产业范围，公司及其前身不存在规避外商投资行业限制的情形。

国家发展改革委、商务部发布于 2018 年 6 月首次发布《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2018 年版）》。2011 年 8 月起，WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）不再持有公司股权，且公司及前身安保安保有限主营业务不涉及前述负面清单中限制类或禁止类的外商投资产业范围，公司及其前身不存在规避外商投资行业限制的情形。

### **（三）公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况**

根据《关于建立外国投资者并购境内企业安全审查制度的通知》《外商投资安全审查办法》《商务部实施外国投资者并购境内企业安全审查制度的规定》等法律法规，外商投资并购安全审查的范围主要涉及军工、国防安全、重要农产品、能源资源、基础设施、关键技术等领域的企业并购。而公司主营业务为急救与生命支持类医疗设备研发、生产与销售，公司主营业务不涉及外商投资并购安全审查的范围。因此，公司不需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序。

### **（四）公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续，外资转内资的程序是否合法合规，转为内资企业的注册资本是否充足，是否需按照规定补缴公司作为外资企业期间所享受的税收优惠**

公司历史股东及现有股东中，除 WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）外，均为境内股东。

WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）在已取得澳大利亚国籍后仍以境内自然人身份对公司进行投资并持股之行为未改变公司内资企业性质。公司及其前身自设立至今，一直作为内资企业接受相关行政管理部门的管理，不享受外商投资企业的相关待遇。

综上，公司历史沿革中不涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动不涉及外商投资管理、外汇出入境、税收审批、备案或登记手续，公司及其前身自设

立至今，一直作为内资企业接受相关行政管理部门的管理，不存在外资转内资的情况，不享受外商投资企业的税收优惠等相关待遇。

**三、说明公司定向减资的背景、原因，是否因执行特殊投资条款进行减资；减资的决策过程及合法合规性，是否符合《公司法》的规定，是否存在损害部分股东利益的情形；减资的定价依据及公允性，是否损害公司及其债权人的利益，是否存在纠纷或潜在纠纷**

**（一）说明公司定向减资的背景、原因，是否因执行特殊投资条款进行减资；**

因部分投资人股东的入股时间较早，投资后公司经营情况及市场环境发生较大变化，公司 IPO 计划调整，部分投资人股东希望退回以实现投资利益。经协商，公司及全体股东同意通过减资的方式实现部分投资人的退出诉求。

根据 2024 年 9 月 20 日，松禾投资、华创共赢分别与安保医疗、王丽华、王双卫共同签署《关于深圳市安保医疗科技股份有限公司之股份回购协议》，及 2024 年 9 月 24 日，高新投创投、高新投远望谷与安保医疗、王丽华、王双卫共同签署《关于深圳市安保医疗科技股份有限公司之股份回购协议》，“截至 2023 年 12 月 31 日，标的公司未能向中国证监会或证券交易所申报材料，《补充协议》第 2.1 条约定之股权回购条件已成就。经标的公司 2024 年第三次临时股东大会决议，决定由标的公司做为回购义务人回购甲方持有的标的公司全部股份”。因此，减资是为履行特殊投资条款。

**（二）减资的决策过程及合法合规性，是否符合《公司法》的规定，是否存在损害部分股东利益的情形**

根据《公司法》，“公司减少注册资本，应当按照股东出资或者持有股份的比例相应减少出资额或者股份，法律另有规定、有限责任公司全体股东另有约定或者股份有限公司章程另有规定的除外。”根据《公司章程》，“公司可以减少注册资本。公司减少注册资本，应当按照《公司法》以及其他有关规定和本章程规定的程序办理。”“公司需要减少注册资本时，必须编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出减少注册资本决议之日起 10 日内通知债权人，

并于 30 日内在报纸上公告。债权人自接到通知书之日起 30 日内，未接到通知书的自公告之日起 45 日内，有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。”

2024 年 9 月 20 日，安保医疗召开 2024 年第三次临时股东大会并作出决议，全体股东审议通过了《关于回购部分股东所持有公司股份的议案》，“经各方协商一致，拟由公司回购上述各股东股份，公司各股东均同意公司作为股份回购的主体，同时除请求回购股东以外的公司其他股东放弃本次要求公司及实际控制人王双卫先生、王丽华女士回购、放弃优先受让权等因上述股东要求回购触发的其他股东持有公司股份的相关权利。”

2024 年 9 月 20 日，松禾投资、华创共赢与安保医疗、王丽华、王双卫共同签署《关于深圳市安保医疗科技股份有限公司之股份回购协议》。2024 年 9 月 24 日，高新投创投、高新投远望谷与安保医疗、王丽华、王双卫共同签署《关于深圳市安保医疗科技股份有限公司之股份回购协议》。

2024 年 9 月 24 日，安保医疗在《深圳商报》A03 版刊登了减资公告。

2024 年 11 月 11 日，安保医疗出具了《债务清偿及债务担保情况说明》，确认安保医疗已于 2024 年 9 月 24 日在《深圳商报》A03 版刊登了减资公告，且说明截止 2024 年 11 月 11 日，无债权人和被担保人对本次减资提出异议。

2024 年 11 月 11 日，深圳市市场监督管理局核准了本次变更登记。

上述减资事项获得全体股东一致通过，不存在异议股东，不存在违反《公司法》的强制性规定，也未违反《公司章程》的既有约定，减资事项已履行公司内部必要的审议程序和外部必要的程序，过程合法合规，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

### **（三）减资的定价依据及公允性，是否损害公司及其债权人的利益，是否存在纠纷或潜在纠纷**

根据股份回购协议，回购价格=投资方投资款（含增资款与股权转让款）×（1+8%×n）+投资方所持股权上已由公司董事会批准但尚未支付的股息（如有）-投资方从目标公司收到的全部现金分红（如有）-投资方收到的全部现金补偿金额（如有）。其中：n=投资方之投资款支付之日起至投资方收到全部回购价

款之日止的天数除以 365。前述 n 的截止日期，经各方协商同意，由“投资方收到全部回购价款之日”改为“2024 年 6 月 30 日”。回购金额具体如下：

股东名称	回购股份数量（股）	回购股份对应投资金额（万元）	回购金额（万元）
高新投创投	2,057,204	3,000.00	3,652.5358
高新投远望谷	514,302	750.00	913.1339
松禾投资	4,285,846	6,250.00	7,602.4632
华创共赢	1,461,473	2,750.00	3,295.4273

股东的回购款金额由各方协商确认，并经公司全体股东审议通过，未损害公司及其债权人的利益，不存在纠纷或潜在纠纷。

#### 四、说明王丽华、中科心联将其持有的公司股权以 1 元价格转让给安心投资的定价依据及公允性，是否存在利益输送情形

2021 年 4 月 10 日，安保有限股东会作出决议，同意王丽华将其持有的安保有限 8% 股权（对应出资额 800 万元）以人民币 1 元价格转让予安心投资，同意中科心联将其持有的安保有限 20% 股权（对应出资额 2,000 万元）以人民币 1 元价格转让予安心投资。彼时安心投资为王丽华持有 50% 合伙份额，王双卫持有 50% 合伙份额，系王双卫、王丽华夫妇全资持有；中科心联为王丽华持有 30% 股权，王双卫持有 70% 股权，系王双卫、王丽华夫妇全资持有。

上述股权转让系王双卫、王丽华夫妇家庭财产的内部转移，因此按照 1 元的价格转让，不存在利益输送情形。

#### 五、说明股权激励实施过程中是否存在争议纠纷，实际激励对象是否符合激励标准，是否均为公司员工，对激励对象是否存在财务资助或利益输送情形，王丽华在员工持股平台持有的股权是否为预留股权，股权激励是否已实施完毕

根据对激励对象访谈或激励对象出具的承诺函，激励对象持有持股平台的股权权属清晰，不存在任何形式的股权代持、委托持股以及信托持股、债转股安排等情形，不存在被质押、冻结或设定其他第三者权益的情况，不存在任何权属纠纷及潜在纠纷。激励对象对持股平台的投资、出资资金来源于自有/自筹资金或家庭积蓄，对持股平台的投资、出资行为均真实、合法、有效，不违反法律法规的禁止性规定，不存在重大诉讼、纠纷、法律瑕疵和风险隐患。

根据员工持股计划，激励对象应为：

“1、同时满足以下条件的人员：

- 1) 为安保科技公司或下属子公司、分公司的正式员工；
- 2) 为公司职级为主管以上的核心管理人员和核心（技术&业务）员工。

2、虽未满足上述全部条件，但公司股东会认为确有必要进行持股的其他人员。

3、本计划持股对象的资格认定权在公司股东会；持股对象名单须经公司股东会审批。但有下列情形之一的，不得参与本次计划：

- （一）最近三年内被证券交易所公开谴责或宣布为不适当人选的；
- （二）最近三年内因重大违法违规行为被中国证监会予以行政处罚的；
- （三）最近三年违反公司规章制度，因违法、违反职业道德、泄露公司机密、失职或等行为损害公司利益或声誉的；
- （四）不能胜任所聘工作岗位或者考核不合格的。”

根据实际激励名单，激励对象符合上述激励标准。根据激励名单与员工花名册进行匹配，激励对象均为公司的员工。

根据核查激励对象出资前后的资金流水，公司不存在对激励对象财务资助或利益输送。

经访谈王丽华确认，截至报告期末，其在员工持股平台持有的股权非预留股权，系其本人持有的激励份额，股权激励已实施完毕。

**六、说明股权代持的原因及合理性，代持解除是否取得全部代持人与被代持人的确认情况，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形**

**（一）说明股权代持的原因及合理性**

公司曾经存在股权代持的情形，基本情况如下：

序号	股权代持概况	代持人	被代持人	关联关系	解除情况
1	2001年11月，安保有限设立时存在股权代持情形	王宽成	王双卫	父子关系	已解除

2	2006年11月，安保有限第一次股权转让存在股权代持情形	WANG SHIRLEY BAOHUA	王丽华	姊妹关系	已解除
3	2007年8月，安保有限第二次增资，存在股权代持	WANG SHIRLEY BAOHUA	王丽华	姊妹关系	已解除
4	2011年4月，安保有限第三次增资，存在股权代持	WANG SHIRLEY BAOHUA	王丽华	姊妹关系	已解除
5	2011年8月，安保有限第四次股权转让存在股权代持情形	闫茂兰	王丽华	母女关系	已解除
6	2013年11月，安保有限第四次增资，存在股权代持	闫茂兰	王丽华	母女关系	已解除

公司历史股权代持系实际控制人王双卫、王丽华在创业初期为了便于业务开拓，委托近亲属代持股权。

截至本审核问询函回复出具之日，公司股权代持情况均已全部解除。

## （二）代持解除是否取得全部代持人与被代持人的确认情况，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形

上述代持解除已经过全部代持人与被代持人的访谈确认，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

七、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见，同时说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。

（2）以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况，说明股东是否存在异常入股事项，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。（3）员工持股平台等机构股东是否按规定穿透计算股东人数，有限公司设立至今是否存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形，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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件

### （一）核查上述事项并发表明确意见

## 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了如下核查程序：

（1）查阅《上市公司国有股权监督管理办法》《深圳市国资委关于进一步明确市属国有创业投资企业所持创业企业股权管理问题的通知》（深国资委[2019]94号）关于国有股权相关的规定，查询深圳市创业投资企业备案名录；

（2）查阅公司的工商档案、《关于外国投资者并购境内企业的规定》，查阅原对外贸易经济合作部[1998]外经贸资综函字第492号《关于外商以人民币投资有关问题的通知》，取得 WANG SHIRLEY BAOHUA（王保华）出具的声明；查阅《中华人民共和国中外合资经营企业法》《外商投资产业指导目录（2004修订）》《外商投资产业指导目录（2007修订）》《外商投资产业指导目录（2011年修订）》《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2018年版）》；查阅《关于建立外国投资者并购境内企业安全审查制度的通知》《外商投资安全审查办法》《商务部实施外国投资者并购境内企业安全审查制度的规定》，查阅历次出资的转账凭证或验资报告；

（3）查阅减资的股份回购协议、“三会”决议、减资公告及工商变更资料；

（4）查询中科心联、安心投资的股权结构，王丽华、中科心联将其持有的公司股权以1元价格转让给安心投资的股权转让协议及工商变更资料；

（5）查阅员工持股计划、授予协议、员工花名册，访谈被激励员工或获取被激励员工出具的承诺函；访谈王丽华，了解其目前在员工持股平台持有股份是否存在预留股权；

（6）访谈股权代持人与被代持人，了解股权代持的原因及还原的情况，确认是否存在纠纷和争议，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司历史上的国有股东只涉及高新投创投，高新投创投属于深圳市创业投资企业备案名录内企业，拥有自主投资和退出的权利，且其所持创业企业股权不需要办理国有资产产权登记。高新投创投无需就投资入股、退出安保医

疗相关事宜履行国有资产审批、评估或备案手续。高新投创投就投资、退出安保医疗已履行内部决策流程，退出价格依据入股时约定的回购条款执行，较投入时实现了一定的增值，符合市属国有创业投资企业所持创业企业股权管理的相关规定，不存在程序瑕疵，也未造成国有资产流失；

(2) 公司历史沿革中不涉及关于外资股权所需的相关履行审批、备案、报告等程序；公司及前身安保有限主营业务均不涉及限制类或禁止类的外商投资产业范围，公司及其前身不存在规避外商投资行业限制的情形；公司不需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序；公司历史沿革中不涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动不涉外商投资管理、外汇出入境、税收审批、备案或登记手续，公司及其前身自设立至今，一直作为内资企业接受相关行政管理部門的管理，不存在外资转内资的情况，不享受外商投资企业的税收优惠等相关待遇；

(3) 投资后公司经营情况及市场环境发生较大变化，公司 IPO 计划调整，部分投资人股东希望退回以实现投资利益，减资是为履行特殊投资条款；减资事项已履行公司内部必要的审议程序，过程合法合规，不存在损害公司及其他股东利益的情形；回购款金额是根据入股时的补充协议约定计算得来，由各方协商确认，并经公司全体股东审议通过，未损害公司及其债权人的利益，不存在纠纷或潜在纠纷；

(4) 王丽华、中科心联将其持有的公司股权以 1 元价格转让给安心投资，系王双卫、王丽华夫妇家庭财产的内部转移，按照 1 元的价格转让，不存在利益输送情形；

(5) 经访谈被激励对象或获取被激励对象出具的承诺函，股权激励实施过程中不存在争议纠纷，实际激励对象名单符合激励标准，均为公司员工，经查阅激励对象出资流水，公司对激励对象不存在财务资助或利益输送情形，经访谈确认，王丽华在员工持股平台持有的股权为其本人持有，不属于预留股权，股权激励已实施完毕；

(6) 实际控制人王双卫、王丽华在创业初期为了便于业务开拓，委托近亲属代持股权。代持已全部解除，并取得全部代持人与被代持人的确认，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

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

经查验公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东出资账户前后 6 个月的资金流水，并通过查阅相关协议、决议文件、支付凭证、验资报告、完税凭证、相关主体出具的确认函等，主办券商、律师认为，直接股东代持股权、公司员工持股平台历史沿革中的份额代持已在申报前解除还原。截至本审核问询函回复出具日，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东持有的公司股份不存在代持情形，股权代持核查程序充分有效。

**(三) 以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况，说明股东是否存在异常入股事项，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形**

根据公司的工商登记资料、协议文件、支付凭证等资料，公司自成立以来的历次股东入股及变动情况如下：

序号	时间	变动类型	股权变动事项及其背景	价格/估值	定价依据	公允性	资金来源
1	2001年11月	设立	王丽华、王宽成以现金出资设立公司，王宽成代王双卫持有股份	1元/注册资本	按注册资本定价	公司设立初期，协商确定	自有资金
2	2003年7月	增资	王丽华、王双卫以现金增资，为公司发展提供资金	1元/注册资本	按注册资本定价		自有资金
3	2006年11月	转让	王丽华将持有的55%股权转让给WANG SHIRLEY BAOHUA，WANG SHIRLEY BAOHUA代王丽华持有股份	1元/注册资本	按注册资本定价		未实际支付
4	2007年8月	增资	WANG SHIRLEY BAOHUA、王双卫以现金增资，实际控制人增持股份	1元/注册资本	按注册资本定价		WANG SHIRLEY BAOHUA资金来源为王丽华；王双卫资金来源为自有资金
5	2008年5月	转让	公司开始加大研发投入力度，为引入研发人才，王宽成、王双卫分别将持有的3%股权转让给于邦仲，王双卫将持有的14%股权转让给傅晔	1元/注册资本	按注册资本定价		自有资金
6	2009年12月	转让	于邦仲将持有的6%股权转让给王双卫，因个人发展规划离职退股	1.4元/注册资本	协商定价	给予于邦仲溢价，补偿其对公司贡献	自有资金
7	2011年4月	增资	WANG SHIRLEY BAOHUA、王双卫、傅晔以现金进行同比例增资	1元/注册资本	按注册资本定价	公司设立初期，经营规模较小无溢价	WANG SHIRLEY BAOHUA资金来源为王丽华；王双卫、傅晔资金来源为自有资金
8	2011年8月	转让	WANGS HIRLEY BAOHUA将持有的55%股权转让给闫茂兰，闫茂兰代王丽华持有股份	1元/注册资本	按注册资本定价		代持转移，未实际支付
9	2013年11月	增资	闫茂兰、王双卫以现金增资，实际控制人增持股份	1元/注册资本	按注册资本定价		闫茂兰资金来源为王丽华；王双卫资金来源为自有资金

序号	时间	变动类型	股权变动事项及其背景	价格/估值	定价依据	公允性	资金来源
10	2015年4月	转让	傅晔将持有的7%股权转让给王双卫，因个人发展规划离职退股	1元/注册资本	按注册资本定价		自有资金
11	2017年1月	转让	闫茂兰将持有的55%股权转让给王丽华，还原股权代持	1元/注册资本	按注册资本定价		代持还原，未实际支付
12	2019年8月	转让	王双卫将持有的10%股权转让给汇才聚德，授予WANG SHIRLEY BAOHUA、刘波股权激励	1元/注册资本	按注册资本定价	因属于股权激励，故按照注册资本转让	自有资金
13	2019年12月	增资	王丽华、王双卫、汇才聚德以现金进行同比例增资	1元/注册资本	按注册资本定价	无外部股东，均为实际控制人控制的股份，按照注册资本定价	自有资金
14	2020年12月	增资	中科心联以现金增资，实际控制人增持股份	1元/注册资本	按注册资本定价		自有资金
15	2021年4月	转让	王丽华将持有8%股权转让给安心投资，中科心联将持有的20%股份转让给安心投资，实际控制人内部股权架构调整	1元	名义金额	实际控制人持股方式调整，故按照名义价格转让	自有资金
16	2021年4月	增资	安通投资、安众投资以现金增资，按照员工激励计划实施股权激励	7.5亿元估值	按照股权激励计划	为员工股权激励，因此相较于同期外部机构入股价打五折	自有资金
17	2021年6月	转让	安心投资将持有的3.4733%股权转让给益田佳和，外部投资人看好公司未来发展	15亿元估值	协商确定	投资机构均为市场化的投资人，投资价格为与投资机构协商确定	自有资金
18	2021年8月	转让	安心投资转让股权给高新投创投、高新投远望谷、松禾成长，实际控制人引进知名投资机构，完善公司治理结构	15亿元估值	协商确定		自有资金
19	2021年8月	增资	高新投创投、高新投远望谷、松禾成长以现金增资，引进知名投资机构，完善公司治理结构	15亿元估值	协商确定		自有资金

序号	时间	变动类型	股权变动事项及其背景	价格/估值	定价依据	公允性	资金来源
20	2021年11月	转让	安心投资将持有的1.375%股权转让给华创共赢，实际控制人引进外部投资机构，完善公司治理结构	20亿元估值	协商确定		自有资金
21	2022年3月	股改	整体变更为股份有限公司，以安保有有限截至2021年11月30日经审计的账面净资产按照1:0.534的比例折为公司股本106,288,966股，每股面值1元，均为普通股，超出部分计入公司资本公积	-	协商确定	所有股东等比例折股	净资产
22	2022年5月	增资	基于公司战略需要，引进智莱科技、合嘉深安，看好企业发展	20亿估值	协商确定	参照前轮融资作价	自有资金
23	2024年9月	减资	因公司上市计划变化，机构股东有退出需求，公司回购注销松禾投资、高新投创投、华创共赢、高新投远望谷持有的公司全部股份	按照各自入股价，加算单利8%的利息	按照股份回购协议	按照入股价格加利息，遵照双方协商确认的协议	公司资金

由上表可知，公司自成立以来的历次股东入股及变动情况因所处阶段不同而具有不同的背景及原因，入股价格具有公允性和合理性，不存在股东异常入股的情况。根据对公司股东的访谈确认、查阅历次验资报告或银行转账凭证、审计报告等，相关资金已支付，资金来源合法合规，不存在不正当利益输送，亦不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（四）员工持股平台等机构股东是否按规定穿透计算股东人数，有限公司设立至今是否存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形，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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件

根据《证券法》（2019 年修订）第九条“公开发行证券，必须符合法律、行政法规规定的条件，并依法报经国务院证券监督管理机构或者国务院授权的部门注册。未经依法注册，任何单位和个人不得公开发行证券。证券发行注册制的具体范围、实施步骤，由国务院规定。有下列情形之一的，为公开发行：

（一）向不特定对象发行证券；（二）向特定对象发行证券累计超过二百人，但依法实施员工持股计划的员工人数不计算在内；（三）法律、行政法规规定的其他发行行为。非公开发行证券，不得采用广告、公开劝诱和变相公开方式”

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的要求，股份公司股权结构中存在工会代持、职工持股会代持、委托持股或信托持股等股份代持关系，或者存在通过“持股平台”间接持股的安排以致实际股东超过二百人的，在依据本指引申请行政许可时，应当已经将代持股份还原至实际股东、将间接持股转为直接持股，并依法履行了相应的法律程序。以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

根据上述规定并结合公司股东情况，按照如下标准对股东进行穿透并计算实际股东人数：（1）自然人股东，按 1 名股东计算；（2）依法设立并在基金业协会备案的私募基金或在中国证券业协会备案的证券公司另类投资子公司，按 1 名股东计算；（3）依法设立的员工持股计划，按 1 名股东计算；（4）其他机构股东，穿透至自然人、境内外上市公司、非上市公众公司、国有控股或管理主体（含事业单位、国有主体控制的产业基金等）等最终持股主体计算股东人数。

根据公司的股东名册、企业登记资料、现有股东的身份证件/营业执照、企业登记资料、私募基金备案证明等资料并查询企业公示系统网站，公司自设立

至今穿透计算权益持有人数后公司实际股东人数情况如下：

序号	股权变动事项	股东	穿透后持有 人数(人)	备注
1	2001年11月有限公司设立情况	王宽成、王丽华	2	-
2	2003年7月, 安保有 限第一次增资	王宽成、王丽华	2	-
3	2006年11月, 安保有 限第一次股权转让	WANG SHIRLEY BAOHUA、王双卫、 王宽成	3	-
4	2007年8月, 安保有 限第二次增资	WANG SHIRLEY BAOHUA、王双卫、 王宽成	3	-
5	2008年5月, 安保有 限第二次股权转让	WANG SHIRLEY BAOHUA、王双卫、 傅晔、于邦仲	4	-
6	2009年12月, 安保有 限第三次股权转让	WANG SHIRLEY BAOHUA、王双卫、 傅晔	3	-
7	2011年4月, 安保有 限第三次增资	WANG SHIRLEY BAOHUA、王双卫、 傅晔	3	-
8	2011年8月, 安保有 限第四次股权转让	闫茂兰、王双卫、傅 晔	3	-
9	2013年11月, 安保有 限第四次增资	闫茂兰、王双卫、傅 晔	3	-
10	2015年4月, 安保有 限第五次股权转让	闫茂兰、王双卫	2	-
11	2017年1月, 安保有 限第六次股权转让	王丽华、王双卫	2	-
12	2019年8月, 安保有 限第七次股权转让	王丽华、王双卫、汇 才聚德	4	汇才聚德非员工 持股平台穿透计 算, 其时任合伙 人为王双卫、刘 波、WANG SHIRLEY BAOHUA
13	2019年12月, 安保有 限第五次增资	王丽华、王双卫、汇 才聚德	4	-
14	2020年12月, 安保有 限注册资本增加	王丽华、王双卫、汇 才聚德、中科心联	4	中科心联的时 任 股东为王双卫、 王丽华
15	2021年4月, 安保有 限股权转让及注册 资本增加	王丽华、王双卫、汇 才聚德、安心投资、 安通投资、安众投资	5	安心投资的合 伙人为王丽华、 王双卫; 安通投 资、安众投资为 持股计划, 穿透 后新增1名股东

序号	股权变动事项	股东	穿透后持有 人数(人)	备注
16	2021年6月, 安保有 限股权转让	王丽华、王双卫、汇 才聚德、安心投资、 安通投资、安众投 资、益田佳和	17	益田佳和暂无其 他对外投资, 因 此仍做穿透计算 处理, 按时任合 伙人12名计; 安 众投资、安通投 资穿透计算增加1 名股东
17	2021年8月, 安保有 限股权转让及注册资 本增加	王丽华、王双卫、汇 才聚德、安心投资、 安通投资、安众投 资、益田佳和、高新 投创投、高新投远望 谷、松禾投资	42	高新投创投、高 新投远望谷、松 禾投资均为备案 的私募基金, 不 予穿透计算; 安 众投资、安通投 资穿透计算增加 23名股东
18	2021年11月, 安保有 限股权转让	王丽华、王双卫、汇 才聚德、安心投资、 安通投资、安众投 资、益田佳和、高新 投创投、高新投远望 谷、松禾投资、华创 共赢	43	华创共赢为备案 的私募基金, 不 穿透计算; 安众 投资、安通投资 穿透计算增加23 名股东
19	2022年3月, 整体变 更为股份有限公司	王丽华、王双卫、汇 才聚德、安心投资、 安通投资、安众投 资、益田佳和、高新 投创投、高新投远望 谷、松禾投资、华创 共赢	63	汇才聚德2022年 2月增加合伙人王 爱霞、陶建英, 2022年4月增加 合伙人陈飞乐, 谨慎起见按照增 加3人计; 安众投 资、安通投资穿 透计算增加40名 股东
20	2022年5月, 公司注 册资本增加	王丽华、王双卫、汇 才聚德、安心投资、 安通投资、安众投 资、益田佳和、高新 投创投、高新投远望 谷、松禾投资、华创 共赢、合嘉深安、智 莱科技	65	合嘉深安为备案 的私募基金, 不 穿透计算; 智莱 科技为A股上市 公司, 不穿透计 算; 安众投资、 安通投资穿透计 算增加40名股东
21	2024年9月, 公司回 购注销公司部分股份	王丽华、王双卫、汇 才聚德、安心投资、 安通投资、安众投 资、益田佳和、合嘉 深安、智莱科技	82	汇才聚德2023年 12月退出1名合 伙人; 益田佳和 2023年11月增加 4名合伙人、退出 2名合伙人, 共计 14人; 安众投

序号	股权变动事项	股东	穿透后持有 人数(人)	备注
				资、安通投资穿透计算增加 60 名 股东

注 1：公司共有两个员工持股平台安众投资、安通投资，均设立于 2021 年 3 月、且于 2021 年 4 月首次持股；

注 2：截至报告期末，穿透计算后，公司股东总人数为 80 人；截至本审核问询函回复出具日，穿透计算后，公司股东总人数为 76 人。

截至本审核问询函回复出具日，公司自设立至今，公司不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。

经核查，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。

## 问题 7：关于特殊投资条款

根据申报材料，控股股东及实际控制人承担义务的特殊投资条款在特定情形下自动恢复效力。

请公司：（1）说明是否存在现行有效的特殊投资条款，如是，请列表列示相关情况，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，是否应当予以清理。（2）说明公司及股东间是否存在未披露的其他特殊投资条款；特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响。（3）以列表形式列示附条件恢复的条款的具体内容，说明具体恢复条件，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》的规定。（4）结合回购触发的可能性、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额、回购方各类资产情况，具体测算触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司控制权的稳定性，是否对公司产生重大不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、说明是否存在现行有效的特殊投资条款，如是，请列表列示相关情况，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，是否应当予以清理

截至本审核问询函回复出具日，公司现行有效的特殊投资条款情况如下：

签署时间	协议名称	签约主体当事人	义务承担主体	主要内容	触发条件	效力状态
2022.3.28	《关于深圳市安保医疗科技股份有限公司投资协议之补充协议》	甲方：合嘉深安、智莱科技 乙方：王丽华、王双卫、安心投资、汇才聚德、安众投资、安通投资、益田佳合、高新投创投、高新投远望谷、松禾投资、华创共赢 丙方：安保医疗	王丽华、王双卫、安心投资	<b>股权回购：</b> 发生回购情形的，投资方有权要求控股股东、实际控制人（下文亦称“回购义务人”）回购其所持股份。 回购价格=投资方增资款×（1+8%×n1）+投资方增资款×（1+6%×n2）+投资方所持股权上已由公司董事会批准但尚未支付的股息（如有）-投资方从目标公司收到的全部现金分红（如有）-投资方收到的全部现金补偿金额（如有）。 其中：n1=增资款支付之日起	2.1.1 在 2026 年 12 月 31 日之前，目标公司未能向上海证券交易所/深圳证券交易所/北京证券交易所申报 IPO 材料； 2.1.2 在 2028 年 12 月 31 日之前，目标公司未能完成上市。 2.1.3 目标公司在未按照公司章程和股东约定的程序和权限进行决策的情况下发生单独或者累计超过人民币 2000 万元的财产转移、帐外销售、对外借款、关联交易、对外担保等重大事项。 2.1.4 目标公司未能在每年度截止后四个月内向投资方提供由具有证券从业资格的会计师事务所审计确认的上一年度财务报表； 2.1.5 控股股东在未能获得投资方一致书面同意的情况下，以任何直接或者间接的方式转让其对目标公司的控股权，或有事实表明控股股东很可能丧失对目标公司的控股权； 2.1.6 实际控制人在未能获得投资方一致书面同意的情况下，丧失对目标公司的实际控制地位，或有事实表明其很可能丧失对目标公司的实际控制地位； 2.1.7 目标公司在未能获得投资方一致书面同意的情况下，对主营业务作出重大调整或变更； 2.1.8 目标公司、控股股东和/或实际控制人在投资协议或本补充协议项下的陈述或保证存在不真实、重大误导、重大遗漏的情形； 2.1.9 目标公司、控股股东和/或实际控制人违反适用法律、投资协议或本补充协议下的约定、承诺、义务；	中止*
2025.7.22	《关于深圳市安保科技股份有限公司增资协议之补充协议（二）》	甲方：合嘉深安 乙方：王丽华、王双卫、安心投资、汇才聚德、安众投资、安通投资、益田佳合 丙方：安保医疗				
2025.7.22	《关于深圳市安保科技股份有限公司增资协议之补充协议（二）》	甲方：智莱科技 乙方：王丽华、王双卫、安心投资、汇才聚德、安众投资、安通投资、益田佳合 丙方：安保医疗				

签署时间	协议名称	签约主体当事人	义务承担主体	主要内容	触发条件	效力状态
				至 2025 年 5 月 31 日的天数除以 365 ； n2=2025 年 6 月 1 日起至投资方收到全部回购价款之日止的天数除以 365”。	2.1.10 控股股东或实际控制人违背其不进行同业竞争承诺、故意转移或侵占公司资产； 2.1.11 控股股东或实际控制人主动从公司离职、解除或终止劳动/务合同。  关于控股股东及实际控制人就《补充协议》约定所承担的回购义务，自公司向全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）提交挂牌材料之日起中止或自公司递交上市申报材料之日起终止。	

注 1：《关于深圳市安保科技股份有限公司增资协议之补充协议（二）》（以下简称“《补充协议（二）》”）取消了《关于深圳市安保医疗科技股份有限公司投资协议之补充协议》（以下简称“《补充协议》”）中除回购条款外的条款，也取消了拟挂牌公司的回购义务；同时，《补充协议（二）》还修改了《补充协议》中触发回购条件中关于提交申报材料、上市的时间节点，其余的回购触发条件仍然有效。

注 2：根据《补充协议（二）》，关于控股股东及实际控制人就《补充协议》约定所承担的回购义务，自公司向股转系统提交挂牌材料之日起中止或自公司递交上市申报材料之日起终止，公司向股转系统提交的挂牌申请材料已于 2025 年 9 月 30 日受理，故上述特殊投资条款的效力为中止状态。

截至本审核问询函回复出具日，上述特殊投资条款的约定合法、有效，未发生终止触发情形，该等条款的义务承担主体是王丽华、王双卫、安心投资，且不属于以下任意一种情形：（1）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；（2）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；（3）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；（4）公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；（5）相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；（6）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；（7）触发条件与公司市值挂钩；（8）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

综上所述，上述特殊投资条款符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，不属于《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的应当清理的情形。

**二、说明公司及股东间是否存在未披露的其他特殊投资条款；特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响**

**（一）说明公司及股东间是否存在未披露的其他特殊投资条款**

根据公司与股东签署的股东协议、增资协议、补充协议及公司董监高出具的确认函，除公开转让说明书“第一节基本情况”之“三/（五）/2、特殊投资条款情况”处已披露的特殊投资条款外，公司及股东间不存在未披露的其他特殊投资条款。

**（二）特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响**

序号	签署时间	协议名称	签约主体当事人	特殊投资条款的简要内容	义务主体	履行或终止情况
1	2021年6月28日	《关于深圳市安保护科技股份有限公司投资协议之补充协议》	甲方：高新投创投、高新投远望谷、松禾投资 乙方：王丽华、王双卫、安心投资、汇才聚德、安众投资、安通投资、益田佳合 丙方：安保护有限	具体包括公司治理、股权回购、股权转让限制、优先认购权、反稀释条款、优先清算权、共同出售权、平等待遇等条款。	公司、王丽华、王双卫、安心投资	2024年6月25日，高新投创投、高新投远望谷、松禾资本与王丽华、王双卫、安心投资、汇才聚德、安众投资、安通投资、益田佳合、安保护签署《关于深圳市安保护科技股份有限公司投资协议之补充协议（二）》，取消了公司作为回购义务主体； 2024年9月20日，松禾投资与安保护、王丽华、王双卫共同签署《关于深圳市安保护科技股份有限公司之股份回购协议》，由公司回购松禾投资持有的全部股权，松禾投资不再作为标的公司股东，基于《增资协议》、《股权转让协议》及《补充协议》享有的所有权利及承担的所有义务消灭； 2024年9月24日，高新投创投、高新投远望谷与安保护、王丽华、王双卫共同签署《关于深圳市安保护科技股份有限公司之股份回购协议》，高新投创投、高新投远望谷不再作为标的公司股东，基于《增资协议》、《股权转让协议》及《补充协议》享有的所有权利及承担的所有义务消灭。
2	2021年10月27日	《关于深圳市安保护科技股份有限公司股权转让协议之补充协议》	甲方：安心投资 乙方：华创共赢 丙方：王丽华、王双卫	具体包括公司治理、股权回购、股权转让限制、优先认购权、反稀释条款、优	公司、王丽华、王双卫、安心投资	2024年6月25日，华创共赢与王丽华、王双卫、安心投资、安保护签署《关于深圳市安保护科技股份有限公司<股权转让协议>之补充协议（二）》，取消了公司作为回购义务主体； 2024年9月20日，华创共赢与安保护、王丽华、王双卫共同签署《关于深圳市安保护科技股份有限公司之股份回购协议》，由公司回购华创共赢持有的全部股权，华创共赢不再作为标的公司股东，基于《增资协议》、《股权转让协

				清算权、共同出售权、平等待遇等条款。		议》及《补充协议》享有的所有权利及承担的所有义务消灭。
3	2022年3月28日	《关于深圳市安保科技股份有限公司投资协议之补充协议》	甲方：合嘉深安、智莱科技 乙方：王丽华、王双卫、安心投资、汇才聚德、安众投资、安通投资、益田佳合、高新投创投、高新投远望谷、松禾投资、华创共赢 丙方：安保医疗	包括公司治理、股权回购、股权转让限制、优先认购权、反稀释条款、优先清算权、共同出售权、平等待遇等条款。	公司、王丽华、王双卫、安心投资	2025年7月22日，智莱科技、合嘉深安分别与王丽华、王双卫、安心投资、汇才聚德、安众投资、安通投资、益田佳合及安保医疗签署《关于深圳市安保科技股份有限公司增资协议之补充协议（二）》，约定除“股份回购”外，其余特殊权利条款全部取消，回购条款下取消公司作为回购义务主体，关于控股股东及实际控制人就《补充协议》约定所承担的回购义务，自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌材料之日起中止或自公司递交上市申报材料之日起终止。并约定了可恢复条款，涉及的可恢复条款仅约定了智莱科技、合嘉深安与实际控制人王丽华、王双卫之间的权利义务，未给公司附加义务。

根据公司及控股股东、实际控制人与公司外部股东签署的增资协议、转让协议、补充协议及回购协议，公司及公司控股股东、实际控制人与各股东在履行或终止上述有关特殊投资条款的协议过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形、不存在对公司经营产生不利影响的情形。

**三、以列表形式列示附条件恢复的条款的具体内容，说明具体恢复条件，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第1号》的规定**

根据公司、公司实际控制人与外部投资者签署的相关投资协议及其补充协议的约定，截至本审核问询函回复出具日，附条件恢复的特殊投资条款的具体情况如下：

签署时间	协议名称	签约主体当事人	股东特殊权利及主要内容	义务承担主体	恢复条件
2025.7.22	《关于深圳市安保科技股份有限公司增资协议之补充协议（二）》	甲方：合嘉深安/智莱科技 乙方：王丽华、王双卫、安心投资、汇才聚德、安众投资、安通投资、益田佳合 丙方：安医保医疗	股权回购	王丽华、王双卫、安心投资	（1）交易所或证监会或股转系统不同意或者终止公司的合格上市（包含股转系统，下同）申请； （2）证监会或全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“股转系统公司”）对公司的合格上市申请作出不予注册或不予挂牌的决定； （3）交易所或证监会作出同意公司合格上市注册的决定之日起一年内公司未完成在交易所的上市（包括但不限于未进行发行申请、发行失败、发行成功但上市申请未取得交易所同意）； 或（4）公司撤回合格上市申请、保荐人撤回对公司的合格上市保荐或公司因其他任何方式或原因而终止合格上市申请或与合格上市有关的注册或发行程序或使得公司该次合格上市申请无法获得交易所或证监会同意上市或证监会同意注册或股转系统公司同意挂牌；则《补充协议》中涉及控股股东及实际控制人承担义务的条款立即自动恢复效力。

附条件恢复的条款的义务承担主体为王丽华、王双卫、安心投资，不涉及

公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定。

**四、结合回购触发的可能性、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额、回购方各类资产情况，具体测算触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司控制权的稳定性，是否对公司产生重大不利影响**

根据附条件恢复效力的特殊投资条款，存在以王丽华、王双卫、安心投资为回购主体的特殊投资条款，具体内容及回购触发的可能性分析如下：

序号	触发条件具体内容	触发的可能性	触发的后果
1	交易所或证监会或股转系统不同意或者终止公司的合格上市（包含股转系统，下同）申请；	公司申请挂牌材料已于2025年9月30日受理，正在推进挂牌工作。目前公司经营良好，并制定了合理的资本市场计划。但鉴于公司上市事宜受外部宏观环境、行业竞争环境、上市监管审核政策等诸多因素影响，仍存在触发回购条款的可能性。	触发本表格内的条件下，并不当然触发回购义务；王丽华、王双卫、安心投资需承担如本题回复之“一”中所述的“触发条件”下的回购义务
2	证监会或全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“股转系统公司”）对公司的合格上市申请作出不予注册或不予挂牌的决定；		
3	交易所或证监会作出同意公司合格上市注册的决定之日起一年内公司未完成在交易所的上市（包括但不限于未进行发行申请、发行失败、发行成功但上市申请未取得交易所同意）		
4	公司撤回合格上市申请、保荐人撤回对公司的合格上市保荐或公司因其他任何方式或原因而终止合格上市申请或与合格上市有关的注册或发行程序或使得公司该次合格上市申请无法获得交易所或证监会同意上市或证监会同意注册或股转系统公司同意挂牌		

目前涉及特殊投资条款的投资人为合嘉深安、智莱科技，若上述回购的触发条件满足，假设2026年12月31日作为回购事项测算时点（仅供示意性测算使用，不代表实际回购权行使时点），测算涉及的回购金额如下（不考虑分红金额）：

单位：万元

投资人	投资金额	投资款到账时间	回购义务触发时点	回购金额测算
合嘉深安	1,000	2022/4/26	2026/12/31	1,343.07
智莱科技	1,500	2022/5/20	2026/12/31	2,006.71
<b>小计</b>	<b>2,500</b>	-	-	<b>3,349.78</b>

注：回购计算方法参见本题回复之“一”。

根据《关于深圳市安保科技股份有限公司增资协议之补充协议（二）》，在公司申请股票于全国中小企业股份转让系统挂牌审核期间以及公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌期间，合嘉深安、智莱科技享有回购权处于中止状态。

假设实际控制人履行回购，根据实际控制人的个人银行账户余额、大额存单等资产证明，实际控制人具有回购能力，不会因回购行为影响公司控制权的稳定性，也不会对公司产生重大不利影响。

## **五、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见**

### **（一）核查程序**

针对上述事项，主办券商、律师执行了如下核查程序：

1、查阅公司历次融资过程中与外部投资者签署的增资协议、股权转让协议、补充协议等，查阅 2024 年 9 月 20 日，松禾投资、华创共赢分别与安保医疗、王丽华、王双卫共同签署《关于深圳市安保医疗科技股份有限公司之股份回购协议》，查阅 2024 年 9 月 24 日，高新投创投、高新投远望谷与安保医疗、王丽华、王双卫共同签署《关于深圳市安保医疗科技股份有限公司之股份回购协议》，查阅《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》与特殊投资条款相关的规定，分析现有特殊投资条款的适当性；

2、查阅公司董监高出具的确认函，取得了公司的工商登记资料；

3、查看公司与全体股东签署的与特殊投资条款相关的协议文件，查看实际控制人的银行流水、大额存单等。

### **（二）核查结论**

经核查，主办券商、律师认为：

1、存在现行有效的特殊投资条款，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，不属于《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的应当清理的情形；

2、公司及股东间不存在未披露的其他特殊投资条款，特殊投资条款的履行或终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不存在对公司经营产生不利影响的情形；

3、附条件恢复的条款的义务承担主体为王丽华、王双卫、安心投资，不涉及公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定；

4、根据测算，回购方具备独立支付能力，不会因回购行为影响公司控制权的稳定性，不会对公司产生重大不利影响。

## 问题 8：关于其他事项

### 一、关于供应商与存货

经公开信息查询，前五大供应商中临沂瑞沃德医疗器材有限公司实缴资本及参保人数为 0，深圳市星特昌金属制品有限公司实缴资本为 0；根据申报材料，公司涡轮泵组件通过第一大供应商 DEMCON 境外采购，并逐步自主生产；2023 年末、2024 年末、2025 年 4 月末，公司存货分别为 7,658.62 万元、6,437.60 万元、7,143.18 万元，主要是原材料、半成品及库存商品。请公司：①说明公司供应商集中度较低的原因及合理性，是否属于行业惯例，公司与供应商的合作是否稳定、持续；说明公司与上述实缴资本为 0 的供应商合作的原因及合理性，相关供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实、公允，交易规模与其经营规模是否匹配。②说明公司对供应商的选择标准，列示说明主要供应商的名称、成立年限、合作期限、主营业务、主要采购内容、经营规模、货源情况。③列示说明公司报告期内自产、采购涡轮泵组件的数量、金额，采购价格是否公允；结合涡轮泵组件的技术参数情况，说明公司自主生产是否能够替代境外采购，自有产能是否能够满足需求，对第一大供应商 DEMCON 是否存在依赖，境外采购是否受到国际局势影响并对公司生产经营产生不利影响，对涡轮泵组件的发展规划情况。④说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，计提比例与可比公司是否存在明显差异；期后存货结转情况，是否存在滞销库存商品及对应原材料。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对采购真实性的核查程序，包括但不限于供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序等，对存货的监盘比例。

### 【回复】

（一）说明公司供应商集中度较低的原因及合理性，是否属于行业惯例，公司与供应商的合作是否稳定、持续；说明公司与上述实缴资本为 0 的供应商合作的原因及合理性，相关供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实、公允，交易规模与其经营规模是否匹配

#### 1、说明公司供应商集中度较低的原因及合理性，是否属于行业惯例

报告期内，公司及同行业可比公司的前五大供应商采购金额占比情况如下：

公司名称	2025年1-4月	2024年度	2023年度
迈瑞医疗	-	5.61%	6.45%
鱼跃医疗	-	18.15%	22.54%
美好医疗	-	39.65%	31.67%
瑞迈特	-	24.52%	31.38%
同行业公司平均值	-	<b>21.98%</b>	<b>23.01%</b>
公司	30.61%	22.77%	40.79%

注：同行业可比上市公司数据来源于定期报告。

报告期各期，公司前五大供应商的采购金额占比分别为 40.79%、22.77%和 30.61%，高于同行业公司的平均值，主要系公司在报告期内向 DEMCON macawi respiratory systems B.V.采购的涡轮泵组件占比较高。迈瑞医疗的前五大供应商集中度仅为 5%~7%，主要原因系迈瑞医疗拥有生命信息与支持类产品、体外诊断类产品、医学影像类产品、电生理与血管介入类产品等多品类产品，涉及原材料品类较多，有逾千家供应商。整体来看，公司与同行业可比公司的前五大供应商采购金额占比不存在超过 50%的情形，主要系由于医疗器械行业的产品所需原材料的规格品类众多所致，属于行业惯例。

报告期内，公司采购的物料类别主要包括电子电气类、结构件与包辅材料三大类，各大类包含的原材料种类繁多，同时，公司为降低单一供货风险，主动增加供应商的分散性，因此公司供应商集中度较低，具备商业合理性。

## 2、公司与供应商的合作稳定、持续

报告期各期，公司交易金额较大的供应商的变动情况如下：

单位：家、万元

项目	2025年1-4月			2024年度			2023年度		
	家数	金额	占比	家数	金额	占比	家数	金额	占比
存续	165	3,041.32	96.85%	196	9,296.64	91.00%	200	14,639.78	92.68%
新增	8	98.93	3.15%	17	919.08	9.00%	41	1,156.52	7.32%
退出	48	834.31	8.17%	45	669.15	4.24%	23	612.30	6.12%
合计	<b>173</b>	<b>3,140.25</b>	-	<b>213</b>	<b>10,215.72</b>	-	<b>241</b>	<b>15,796.30</b>	-

注 1：交易金额较大的供应商指报告期各期交易金额的最大值不低于 5 万元的供应商；

注 2：存续供应商指连续两年或两期与公司发生交易的供应商；

注 3：新增供应商指上一年与公司未发生交易，当年或当期与公司发生交易的供应商；

注 4：退出供应商指上一年与公司发生交易，当年或当期与公司未发生交易的供应商；退出供应商的金额为上一年的采购金额，其占比表示金额占上一年度总采购额的比例。

报告期各期，公司与存续供应商的交易金额占比均超过了 90%，公司与供应商的合作具有稳定性和持续性。

### 3、公司与上述实缴资本为 0 的供应商合作的原因及合理性，相关供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实、公允，交易规模与其经营规模是否匹配

报告期内，公司前五大供应商中的临沂瑞沃德医疗器材有限公司、深圳市星特昌金属制品有限公司的实缴资本为 0，其具体情况如下：

名称	成立时间	合作年限	主营业务	员工人数	年经营规模	向安保医疗销售占其销售总额的比例
临沂瑞沃德医疗器材有限公司	2019 年 11 月 1 日	2022 年开始合作	研发、生产各类医用推车及配套移动信息设备	50 人左右	2,000 万元左右	不超过 15%
深圳市星特昌金属制品有限公司	2013 年 9 月 6 日	2022 年开始合作	生产、销售医疗行业弹簧、弹片、钣金件，深加工冲压五金件	超 150 人	10,000 万元左右	不超过 5%

注：数据来源于国家企业信用信息公示平台及中介机构访谈了解

上述供应商的成立时间在 2024 年 7 月 1 日前，即施行新的《公司法》前，其成立时依据的 2018 年版《公司法》对公司注册资本的实缴不存在期限承诺限制，因此有限责任公司实缴资本为 0 的情况符合当时有效的法律法规；上述供应商目前的运营资金主要来源于日常经营积累，能够维持其日常经营活动，因此公司供应商的实缴资本为 0 具有一定的商业合理性和可行性。根据国家企业信用信息公示平台的信息，深圳市星特昌金属制品有限公司在 2025 年 10 月 31 日披露的 2024 年度报告显示，截至 2024 年末，该供应商的实缴出资额为 530 万元。

公司在与供应商开展合作前，需对供应商的法定资格、经营范围、商业信誉和历史销售情况等信息进行审核，并获取供应商加盖公章的营业执照复印件、经营资质复印件等资料，确认供应商业务开展的合法性和真实性。由上表可知，上述两家供应商销售多种产品，不存在仅对公司销售的情形，与公司的交易规模与其经营规模具有匹配性。此外，公司及中介机构现场走访上述供应商的经

营场所，并对供应商的相关人员进行访谈，核实上述供应商正实质开展业务，与公司交易真实、公允，交易规模与其经营规模匹配。

**(二) 说明公司对供应商的选择标准，列示说明主要供应商的名称、成立年限、合作期限、主营业务、主要采购内容、经营规模、货源情况**

**1、公司对供应商的选择标准**

公司建立了《供应商开发管理制度》《供应商审核制度》等制度文件以严格规范供应商选择标准，公司对供应商的选择标准如下：

项目	具体标准及程序
供应商选择范围	供应链中心在下列三个来源中进行供应商预选： ①研发中心样品筛选过程中存在的供应商； ②以往合作过或仍在为公司提供产品的供应商； ③通过互联网、展会等渠道获悉的供应商，且优先考虑上述①②情形下的供应商。
资质初审	供应链中心对供应商的经营资质、质量管理体系文件、生产工艺说明、产品检验报告等相关资质文件进行收集并审核。
样品评审	研发中心负责样品的试用、评审，若样品评审通过，则执行《研发样品申请管理规范》中的样品承认流程，发布样品确认单；若样品评审未通过，则视问题原因重新选择样品，或是另寻供应商供样。
综合因素评审	供应链中心按照研发中心反馈的样品试用情况，以及意向供应商提供的阶梯报价表，结合供应商产品、服务能力证书等信息，收集供应商在行业内地位、主要客户、上游供应链等信息，并发放《供应商调查表》予意向供应商填写；供应链中心填写《供方评价表》，进入合格供方评审过程。
现场审核	需要进行现场审核时，供应链中心、研发中心、品质部等相关部门赴供应商现场进行审核，对供应商的生产环境、工艺流程、生产过程、质量管理、储存运输条件等可能影响采购物品质量安全的因素进行审核，关注供应商提供的检验能力是否满足要求，以及是否能保证供应物品持续符合要求。
合格供应商复审	①取得合格供应商资格的供应商，由供应链中心进行编号并将其纳入备选《合格供方名单》中，由质量部主导每年进行一次合格供应商的复评后，更新《合格供方名单》并交管理者代表批准执行； ②复审依据包括供应商业绩、物料到货统计表、不良记录及处理情况，具体按《供应商复评表》内容实施。

**2、主要供应商的名称、成立年限、合作期限、主营业务、主要采购内容、经营规模、货源情况**

报告期各期，公司原材料及外协服务采购金额前五大供应商合计 9 家，具体情况如下：

(1) DEMCON macawi respiratory systems B.V. (以下简称“macawi”)

成立时间	2013年	代表人	Dennis Schipper	注册资本	-
地址	Kanaaldijk 29;5683CR;Best;The Netherlands				
主营业务	研发、生产销售涡轮泵组件、涡轮等医疗器械组件				
主要股东	Demcon (100%)				
主要人员	Dennis Schippeer (CEO)、Patrick Kleuskens (MD)				
员工人数	超 1,000 人				
业务规模 (市场地位)	每年营业收入约 7~10 亿元				
与公司是否存在关联关系	否				
合作期限	2017年开始合作				
采购内容	报告期内，公司主要向其采购 macawi respiratory module (涡轮泵组件)、macawi turbine blower (涡轮) 和少量的成人流量传感器等，采购金额分别为 4,463.83 万元、629.41 万元和 615.07 万元。				
货源情况	自产				

(2) 珠海市劲沃电子科技有限公司 (以下简称“珠海劲沃”)

成立时间	2015-06-25	法定代表人	雍学华	注册资本	1,000 万元
注册地址	珠海市金湾区红旗镇永安三路 35 号 2#厂房 4 楼				
经营范围	从事电子、医疗、数码、工业、航模、光电产品的电池组合、加工、包装及电池技术应用、充电管理开发；电子产品领域的技术开发及电子产品、充电器、适配器、移动电源、蓝牙耳机、电动独轮车、航模电子、玩具的制造、销售；电子线路板、电池保护板的技术开发、技术咨询、技术服务；经营本企业的进料加工及三来一补业务。（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）				
主营业务	医用锂电池的生产和销售				
主要股东	雍学华 (100%)				
主要人员	雍学华 (执行董事、经理)、马莉 (监事)				
员工人数	50 人左右				
业务规模 (市场地位)	2023 年、2024 年的营业收入分别为约 3,000 万元；				
与公司是否存在关联关系	否				
合作期限	2020 年以前开始合作				
采购内容	报告期内，公司主要向其采购锂电池包、电池组件等电子电气类物料，采购金额分别为 274.45 万元、439.98 万元和 94.10 万元				

货源情况	自产
------	----

(3) 厦门信和达电子有限公司（以下简称“厦门信和达”）

成立时间	2000-08-03	法定代表人	黄元栋	注册资本	10,000 万元
注册地址	厦门火炬高新区软件园二期望海路 57 号之二 602 室				
经营范围	一般项目：机械设备销售；电子产品销售；软件开发；集成电路设计；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；货物进出口；技术进出口；国内贸易代理；非居住房地产租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。				
主营业务	专业从事电子元器件代理销售业务，主要产品包括 IGBT、电阻、电容、电感等				
主要股东	黄健（99.40%）、黄金美（0.60%）				
主要人员	黄元栋（董事、经理）、黄健（监事）				
员工人数	1,200 人左右				
业务规模（市场地位）	2023 年、2024 年的营业收入分别为约 130 亿元、150 亿元				
与公司是否存在关联关系	否				
合作期限	2021 年开始合作				
采购内容	报告期内，公司主要向其采购 IGBT、电容、电阻等电子元器件，采购金额分别为 68.14 万元、179.78 万元和 88.56 万元				
货源情况	经销或代理捷捷微电、yageo、三星、华润微等品牌的产品				

(4) 金智捷（东莞市）精密机械有限公司（以下简称“金智捷”）

成立时间	2018-08-16	法定代表人	漆传红	注册资本	500 万元
注册地址	广东省东莞市横沥镇横沥振兴东路 85 号 101 室				
经营范围	产销、加工：精密机械零部件、锌铝镁合金压铸、模具、机电设备；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（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）				
主营业务	专注于精密结构件、精密模具、压铸以及成套设备组装				
主要股东	汪百海（60%）、漆传红（30%）、蔡沛（10%）				
主要人员	漆传红（执行董事、经理、财务负责人）、汪百海（监事）				
员工人数	超 200 人				
业务规模（市场地位）	每年的营业收入超 7,000 万元				
与公司是否存在关联关系	否				
合作期限	2020 年开始合作				

采购内容	报告期内，公司主要向其采购阀体、气路块、主轴座等结构件，采购金额分别为 355.46 万元、302.72 万元和 85.79 万元
货源情况	自产

(5) 广东森本智能制造有限公司（以下简称“森本智能”）

成立时间	2008-03-14	法定代表人	吴明	注册资本	1,280 万元
注册地址	东莞市长安镇霄边社区德政中路 66 号				
经营范围	一般项目：机械电气设备制造；机械电气设备销售；电子测量仪器制造；电子测量仪器销售；物联网设备制造；物联网设备销售；工程和技术研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；互联网销售（除销售需要许可的商品）；模具制造；模具销售；塑料制品制造；塑料包装箱及容器制造；塑料制品销售；橡胶制品制造；橡胶制品销售；通用零部件制造；五金产品制造；五金产品零售；金属制品销售；电气信号设备装置制造；电气信号设备装置销售；照明器具制造；照明器具销售；体育用品及器材制造；户外用品销售；食品用塑料包装容器工具制品销售；第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；货物进出口；技术进出口。（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：食品用塑料包装容器工具制品生产；第二类医疗器械生产；第三类医疗器械生产；第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
主营业务	致力于模具设计与制造、塑胶制品生产				
主要股东	吴明（70%）、薛亚军（15%）、郑学（15%）				
主要人员	吴明（执行董事、经理）、郑学（监事）				
员工人数	超 400 人				
业务规模（市场地位）	2023 年、2024 年的营业收入分别为约 2 亿元				
与公司是否存在关联关系	否				
合作期限	2020 年左右开始合作				
采购内容	报告期内，公司主要向其采购外壳类、盖类、面板类结构件，采购金额分别为 167.24 万元、302.01 万元和 70.47 万元				
货源情况	自产				

(6) 资电电子（深圳）有限公司（以下简称“资电电子”）

成立时间	2002-08-14	法定代表人	刘海燕	注册资本	1,500 万港元
注册地址	深圳市宝安区福海街道稔田社区新塘路 93-6 号 101、201、301				

经营范围	电子测量仪器销售；仪器仪表销售；云计算设备销售；电力电子元器件销售；国内贸易代理；贸易代理；汽车零部件研发。（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）^生产新型电子元器件、光电组合、传感器、光电开关、电子配件；生产经营数字音、视频编解码设备、电子专用设备、测试仪器（非计量设备）；电子元器件制造；其他电子器件制造；光电子器件制造；电子、机械设备维护（不含特种设备）；电子元器件与机电组件设备制造；电子（气）物理设备及其他电子设备制造；电气信号设备装置制造；电气设备修理；半导体器件专用设备制造；安防设备制造；光通信设备制造；通信设备制造；电子测量仪器制造；仪器仪表制造；仪器仪表修理；云计算设备制造；专用设备修理；电力电子元器件制造；货物进出口；技术进出口；物业管理。（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）
主营业务	致力于 PCBA 制造及成品组装，承接委托加工业务
主要股东	Megatronics HK Hold Co Limited（100%）
主要人员	刘海燕（董事长、总经理）、Kristopher Scott Ferris（董事）、James Francis Eyerma（董事）、Hartmut Liebel（董事）
员工人数	超 400 人
业务规模（市场地位）	每年营业收入超 1 亿元
与公司是否存在关联关系	否
合作期限	2022 年开始合作
采购内容	报告期内，公司主要向其采购 PCBA 的委托加工服务，采购金额分别为 206.10 万元、231.20 万元和 63.67 万元
货源情况	自产

（7）深圳市宏博通电子有限公司（以下简称“宏博通”）

成立时间	2013-09-03	法定代表人	林伟宏	注册资本	1,000 万元
注册地址	深圳市福田区福田街道福南社区深南中路 3031 号汉国城市商业中心 1404				
经营范围	电子元器件，半导体，电子产品，通讯产品，数码产品，机械电子设备及配件，工业自动化控制产品，数字电视播放产品，智能交通产品，会议公共设备，仪器仪表，航空电子设备，五金机电产品的技术开发，技术咨询，技术转让，国内贸易，经营进出口业务				
主营业务	致力于半导体电子元器件的分销				
主要股东	林晓龙（90%）、林伟宏（10%）				
主要人员	林伟宏（执行董事、经理）、林晓龙（监事）				
员工人数	超 200 人				
业务规模（市场地位）	每年营业收入约 5 亿元				

与公司是否存在关联关系	否
合作期限	2020年开始合作
采购内容	报告期内，公司主要向其采购开关IC、运放IC、电源IC等电子元器件，采购金额分别为430.26万元、186.87万元和54.18万元
货源情况	代理三星、恩智浦（NXP）、英飞凌（infineon）等品牌的产品

(8) 临沂瑞沃德医疗器材有限公司（以下简称“瑞沃德”）

成立时间	2019-11-01	法定代表人	杨爱红	注册资本	1,000万元
注册地址	山东省临沂经济技术开发区梅埠街道徐贺城村0001号1号楼101				
经营范围	一般项目：第一类医疗器械生产；计算机软硬件及外围设备制造；仪器仪表制造；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；计算机软硬件及辅助设备批发；仪器仪表销售；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；技术进出口；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第二类医疗器械生产。（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）				
主营业务	致力于研发、生产各类医用推车及配套移动信息设备				
主要股东	杨爱红（72%）、许刚（28%）				
主要人员	杨爱红（执行董事、经理）、许刚（监事）				
员工人数	50人左右				
业务规模（市场地位）	每年营业收入约2,000万元				
与公司是否存在关联关系	否				
合作期限	2022年开始合作				
采购内容	报告期内，公司主要向其采购医用台车，采购金额分别为304.07万元、117.97万元和44.76万元				
货源情况	自产				

(9) 深圳市星特昌金属制品有限公司（以下简称“星特昌”）

成立时间	2013-09-06	法定代表人	卢国仁	注册资本	1,000万元
注册地址	深圳市宝安区燕罗街道罗田社区龙山八路2号B栋厂房整套				

经营范围	经营范围：五金弹簧的设计、精密机械产品、工装夹具、治具、机电产品、自动化设备零部件、医疗器械产品零部件、五金零件的销售。货物进出口。（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）^五金弹簧的生产、精密机械产品、工装夹具、治具、机电产品、自动化设备零部件、医疗器械产品零部件、五金零件的生产。（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）
主营业务	致力于医疗行业弹簧、弹片、钣金件，冲压五金件的深加工，主要是医疗行业的五金件
主要股东	卢国仁（100%）
主要人员	卢国仁（执行董事、经理）、卢明锋（监事）
员工人数	超 150 人
业务规模（市场地位）	每年营业收入约 1 亿元
与公司是否存在关联关系	否
合作期限	2022 年开始合作
采购内容	报告期内，公司主要向其采购挂钩、主体、电极片、固定板、支架等结构件，采购金额分别为 285.00 万元、165.84 万元和 61.16 万元
货源情况	自产

注：上述主要供应商的数据来源于国家企业信用信息公示平台及中介机构访谈了解

（三）列示说明公司报告期内自产、采购涡轮泵组件的数量、金额，采购价格是否公允；结合涡轮泵组件的技术参数情况，说明公司自主生产是否能够替代境外采购，自有产能是否能够满足需求，对第一大供应商 DEMCON 是否存在依赖，境外采购是否受到国际局势影响并对公司生产经营产生不利影响，对涡轮泵组件的发展规划情况

1、列示说明公司报告期内自产、采购涡轮泵组件的数量、金额，采购价格是否公允

公司采购的涡轮泵组件系指向 macawi 采购的用于呼吸机 T6 的集成呼吸模块，自研涡轮泵组件系指公司正在研发中的用于新款电动电控呼吸机 T8 的集成呼吸模块。呼吸机 T6 为公司推出的首款电动电控呼吸机，于 2021 年即取证上市，鉴于当时公司的电动电控呼吸机相关技术尚处发展阶段，为确保产品性能与质量稳定性，公司与 macawi 达成合作，直接采购其核心产品涡轮泵组件。该涡轮泵组件系集成的呼吸模块，由涡轮、比例阀、流量传感器、集成电路、压

力传感器、气路管道等构成，可同时为公司的 T6 产品提供动力源及氧浓度调节功能。

公司在后续推出气动/电动双模驱动呼吸机 VK600 和电动电控呼吸机 T300/T500 时，电动电控呼吸机的相关技术已趋于成熟，且由于该类呼吸机在性能、结构设计的不同，公司未继续沿用 macawi 的涡轮泵组件集成方案，转而采取自主采购关键零部件（涡轮、比例阀、流量传感器、集成电路、压力传感器等），经组装调试形成气路组件，以实现动力供给。

同时，公司为提升呼吸机 T6 的性能并实现重要零部件（涡轮泵组件）的自主可控，持续推进新型呼吸机 T8 的研发项目，其中，关键的研发子项目即为涡轮泵组件的研发。截至本审核问询函回复出具日，该研发项目处于小规模试产阶段，尚未实现量产，公司已提交新款产品（T8）的国内注册证申请材料，将于取证后实现量产。在实现自研涡轮泵组件量产之前，公司仅向 macawi 一家供应商采购涡轮泵组件。

报告期内，公司采购涡轮泵组件的数量、金额、单价情况如下：

期间	采购数量（件）	采购金额（万元）	采购单价（万元/件）
2023 年度	2,871	4,443.39	1.55
2024 年度	361	588.05	1.63
2025 年 1-4 月	362	575.84	1.59
<b>合计</b>	<b>3,594</b>	<b>5,607.28</b>	<b>1.56</b>

注：报告期内，公司向 macawi 除了采购涡轮泵组件以外，还采购少量涡轮、流量传感器。

公司根据呼吸机的销量预测和排产计划，向 macawi 采购涡轮泵组件。报告期内，公司呼吸机 T6 的销量和涡轮泵组件的采购量的情况如下：

期间	呼吸机 T6 销量（台）	涡轮泵组件采购量（件）
2023 年度	2,336	2,871
2024 年度	779	361
2025 年 1-4 月	257	362
<b>合计</b>	<b>3,372</b>	<b>3,594</b>

报告期内，公司在 2023 年对 macawi 采购涡轮泵组件的数量和金额较大，主要系当年公司的呼吸机市场需求增长较快，销量随之增长，对于未来的市场

需求存在部分提前释放，随着 2024 年呼吸机的销量下滑，公司对 macawi 涡轮泵组件的采购量随之下降。

报告期内，公司仅向 macawi 采购涡轮泵组件，涡轮泵组件暂未实现自产自用，公司无法获取 macawi 向第三方销售涡轮泵组件的价格。报告期内，公司向 macawi 采购的涡轮泵组件单价随采购量变化而小幅波动，但整体较为稳定；公司向 macawi 采购的涡轮泵组件为标准件，双方签订采购框架协议，约定合作模式、价格政策等，双方交易价格系双方协商确定，采购价格具有合理性。

2、结合涡轮泵组件的技术参数情况，说明公司自主生产是否能够替代境外采购，自有产能是否能够满足需求，对第一大供应商 DEMCON 是否存在依赖，境外采购是否受到国际局势影响并对公司生产经营产生不利影响，对涡轮泵组件的发展规划情况

(1) 涡轮泵组件的技术参数情况

涡轮泵组件主要由涡轮、比例阀、流量传感器、集成电路、压力传感器、气路管道构成。公司通过自主研发设计，向合格供应商采购各配件后，自主调试、组装成涡轮泵组件；其中，气路管道可自产获得，比例阀、流量传感器、集成电路、压力传感器等向国内的供应商采购，涡轮则基于与 macawi 的长期合作关系及产品性价比考虑，继续向 macawi 采购。

截至本审核问询函回复出具日，公司自研的涡轮泵组件和 macawi 的涡轮泵组件的技术参数对比情况如下：

项目/测试项	潮气量 Vti=500mL	潮气量 Vte=500mL	吸呼比 =1: 2	呼吸频率 =10bpm	PEEP=3cmH <sub>2</sub> O
标准要求	± (5mL+8%的实际读数)		±6%	±1bpm 或者实际读数的±5%，两者取大者	± (2cmH <sub>2</sub> O+实际读数的 4%)
公司自研涡轮泵组件	492 mL	490 mL	1:2.00	10 bpm	2.9 cmH <sub>2</sub> O
macawi 涡轮泵组件	495 mL	492 mL	1:1.98	10 bpm	2.9 cmH <sub>2</sub> O
是否达到技术参数要求	是	是	是	是	是

根据测试报告，公司的自研涡轮泵组件的技术参数与 macawi 涡轮泵组件对比不存在重大差异，涡轮泵组件的性能可以满足新款型号呼吸机的需求。

(2) 说明公司自主生产是否能够替代境外采购，自有产能是否能够满足需求，对第一大供应商 DEMCON 是否存在依赖，境外采购是否受到国际局势影响并对公司生产经营产生不利影响，对涡轮泵组件的发展规划情况

①说明公司自主生产是否能够替代境外采购，自有产能是否能够满足需求，对第一大供应商 DEMCON 是否存在依赖，对涡轮泵组件的发展规划情况

截至本审核问询函回复出具日，公司自研涡轮泵组件的研发项目处于小规模试产阶段，尚未实现量产。公司计划在获得配置自研涡轮泵组件的新款呼吸机的国内注册证后，在境内市场主推该新款呼吸机的销售，而替代原款呼吸机，从而减少对 macawi 涡轮泵组件的采购需求；目前公司正在推进可适配更多款产品的涡轮泵组件研发项目，加深公司对核心零部件的掌控度。公司目前的生产场地和机器设备较为充足，生产人员可灵活配置，不同产品可根据需求进行排产，获取新款呼吸机的国内注册证后，公司能够较快组织充足的产能。

报告期内，公司向 macawi 采购的涡轮泵组件均为标准件，随着公司自研涡轮泵组件的产品研发完成，届时对 macawi 的需求将进一步降低；此外，公司还向 macawi 采购呼吸机用涡轮，而境内外市场上存在若干家呼吸机用涡轮供应商可选择，如瑞士 Micronel、杭州贝丰等，存在可替代性。

综上所述，公司不存在对第一大供应商 macawi 的重大依赖。

②境外采购是否受到国际局势影响并对公司生产经营产生不利影响

公司的主要境外供应商为总部位于荷兰的 macawi，主要向其采购涡轮泵组件和呼吸机用涡轮产品。截至本审核问询函回复出具日，欧盟或荷兰不存在对呼吸机用涡轮相关产品这一特定医疗器械核心零部件向中国实施出口限制，中国不存在对欧盟或荷兰的进口禁令。截至本审核问询函回复出具日，公司与 macawi 合作良好，双方已签订采购框架协议，就双方的合作模式有详细的约定，不存在受到国际局势影响并对公司生产经营产生不利影响的情形。

(四) 说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，计提比例与可比公司是否存在明显差异；期后存货结转情况，是否存在滞销库存商品及对应原材料

1、说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性

(1) 报告期各期末公司存货结构及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货结构、存货跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月末			2024年末			2023年末		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	3,611.15	192.84	3,418.31	3,202.90	206.20	2,996.70	3,292.06	218.88	3,073.19
在产品	611.18	-	611.18	493.56	-	493.56	638.52	-	638.52
库存商品	1,387.15	206.12	1,181.03	1,289.23	191.82	1,097.41	1,482.40	73.70	1,408.70
半成品	1,746.58	100.31	1,646.28	1,501.89	55.74	1,446.15	2,350.98	40.51	2,310.47
发出商品	157.51	-	157.51	264.70	-	264.70	18.80	-	18.80
委托加工物资	128.88	-	128.88	139.09	-	139.09	208.94	-	208.94
合计	7,642.45	499.26	7,143.18	6,891.36	453.76	6,437.60	7,991.71	333.09	7,658.62

(2) 存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法

资产负债表日，公司根据企业会计准则的相关规定，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

① 存货可变现净值的确定依据

项目	确定可变现净值的具体依据
原材料、半成品、在产品、委托加工物资	结合库龄，相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值
库存商品、发出商品	结合库龄，以相关商品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值

② 存货跌价准备具体计提方法

报告期内，公司存货跌价准备具体计提方法如下：

A.对于不良及报废存货，因使用价值较低，全额计提跌价准备；报告期各期末不良及报废存货余额分别为 50.09 万元、30.05 万元、64.65 万元，已全额计提跌价准备；

B.对于研发部门用于研发测试，以及销售部门用于客户试样、展会展览等正常使用的样机，参考库龄计提存货跌价准备，其中库龄 1 年以内样机不计提

跌价准备，库龄 1-2 年样机跌价准备计提比例为 20%，库龄 2-3 年样机跌价准备计提比例为 40%，库龄 3 年以上样机跌价准备计提比例为 60%。

C.对于其他正常储备的存货，其中原材料、半成品、在产品、委托加工物资相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值，库存商品、发出商品以相关商品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。上述存货均按照可变现净值低于账面存货成本的部分计提存货跌价准备，测算可变现净值时的主要参数确定方法为：

a.产成品预计售价，参考相同产品或同类型产品近期销售均价确定；

b.至完工估计将要发生的成本，参考相同产品或同类型产品近期生产投入成本的平均水平确定；

c.估计的销售费用以及相关税费，参考当期已发生的销售费用及税费占营业收入的比例确定。

### (3) 报告期各期末存货库龄结构及存货跌价准备计提充分性

报告期内，公司存在跌价准备的存货为原材料、库存商品及半成品，相关存货的库龄结构及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期间	存货类型	库龄				存货跌价准备金额
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
2025年4月末	原材料	2,201.07	478.15	450.45	481.48	192.84
	半成品	1,329.99	232.02	151.65	34.93	100.31
	库存商品	826.59	262.17	192.34	104.02	206.12
	<b>合计</b>	<b>4,357.65</b>	<b>972.34</b>	<b>794.44</b>	<b>620.44</b>	<b>499.26</b>
2024年末	原材料	1,849.00	723.20	147.51	492.20	206.20
	半成品	1,113.79	312.35	48.72	27.03	55.74
	库存商品	754.91	298.64	152.22	74.46	191.82
	<b>合计</b>	<b>3,717.69</b>	<b>1,334.19</b>	<b>348.45</b>	<b>593.69</b>	<b>453.76</b>
2023年末	原材料	2,549.72	179.96	234.95	327.43	218.88
	半成品	2,246.72	63.37	8.94	31.94	40.51
	库存商品	1,245.01	161.24	48.46	27.69	73.70

期间	存货类型	库龄				存货跌价准备金额
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
	合计	6,041.45	404.58	292.35	387.06	333.09

报告期各期末，存货跌价准备金额分别为 333.09 万元、453.76 万元和 499.26 万元，由于 2024 年度市场需求相比 2023 年度存在下降，库龄 1 年以上存货金额上升，2024 年末公司存货跌价准备计提金额也大幅提高；2025 年 4 月末，虽然库龄在 1-2 年存货余额相比 2024 年末相比下降，但由于库龄在 2-3 年及 3 年以上存货同比增加，因此计提的跌价准备金额较 2024 年末有所提高。

综上所述，报告期内公司根据企业会计准则的规定并结合公司实际情况，制定了完善的存货跌价准备计提政策及方法，存货跌价准备计提情况与存货库龄匹配，存货跌价准备计提充分。

## 2、存货跌价准备计提比例与可比公司是否存在明显差异

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	类别	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
迈瑞医疗	跌价准备	45,254.16	40,804.27	41,700.71
	存货账面余额	579,644.13	516,546.80	439,563.87
	占比	7.81%	7.90%	9.49%
鱼跃医疗	跌价准备	8,886.28	7,913.71	8,332.37
	存货账面余额	125,694.98	151,937.30	149,563.55
	占比	7.07%	5.21%	5.57%
美好医疗	跌价准备	1,601.92	1,731.48	1,631.34
	存货账面余额	37,473.33	34,681.91	39,105.67
	占比	4.27%	4.99%	4.17%
瑞迈特	跌价准备	2,375.33	2,028.53	1,023.04
	存货账面余额	13,695.42	12,269.97	12,824.45
	占比	17.34%	16.53%	7.98%
存货跌价准备占比同行业平均值		9.12%	8.66%	6.80%
公司	跌价准备	499.26	453.76	333.09

	存货账面余额	7,642.45	6,891.36	7,991.71
	占比	6.53%	6.58%	4.17%

注：数据来源于上市公司年度报告、半年报；表格中上市公司 2025 年 4 月 30 日数据为其半年报截至 2025 年 6 月 30 日的的数据。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例略低于同行业可比公司平均水平，主要是因为 2024 年开始瑞迈特存货跌价准备计提比例明显提高所致，根据瑞迈特 2024 年度报告披露信息，受海外美国市场去库存的影响，销售订单显著减少。瑞迈特 2024 年度营业收入同比下降 24.85%，但其 2024 年末存货余额同比仅下降 4.32%，业务规模大幅下降但库存维持较高水平导致其 2024 年开始存货跌价准备计提比例明显提高；而公司 2024 年度营业收入虽然同比下降 21.90%，但 2024 年末存货余额同比下降 13.77%，公司在市场需求下降时适当降低库存水平，因此存货跌价准备计提比例上升幅度明显低于瑞迈特。

若剔除瑞迈特影响，报告期内其他可比公司存货跌价准备计提比例的平均值分别为 6.41%、6.03%、6.38%，与公司相比不存在明显差异。

### 3、期后存货结转情况，是否存在滞销库存商品及对应原材料

截至 2025 年 9 月 30 日，公司报告期各期末存货的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日/2025 年 1-4 月			2024 年 12 月 31 日/2024 年度			2023 年 12 月 31 日/2023 年度		
	账面余额	期后结转金额	结转比例	账面余额	期后结转金额	结转比例	账面余额	期后结转金额	结转比例
原材料	3,611.15	1,689.01	46.77%	3,202.90	1,746.49	54.53%	3,292.06	2,254.18	68.47%
其中：T7 相关原材料	327.97	32.08	9.78%	335.33	46.13	13.76%	374.14	88.66	23.70%
售后及研发原材料	283.88	31.33	11.04%	236.05	45.54	19.29%	268.14	134.73	50.25%
除上述两项外的原材料	<b>2,999.30</b>	<b>1,625.60</b>	<b>54.20%</b>	<b>2,631.52</b>	<b>1,654.82</b>	<b>62.88%</b>	<b>2,649.78</b>	<b>2,030.79</b>	<b>76.64%</b>
库存商品	1,387.15	468.28	33.76%	1,289.23	483.80	37.53%	1,482.40	982.84	66.30%
其中：样机	719.62	39.95	5.55%	669.40	49.37	7.38%	519.49	82.79	15.94%
除样机以外的库存商品	<b>667.53</b>	<b>428.33</b>	<b>64.17%</b>	<b>619.83</b>	<b>434.43</b>	<b>70.09%</b>	<b>962.91</b>	<b>900.05</b>	<b>93.47%</b>

项目	2025年4月30日/2025年1-4月			2024年12月31日/2024年度			2023年12月31日/2023年度		
	账面余额	期后结转金额	结转比例	账面余额	期后结转金额	结转比例	账面余额	期后结转金额	结转比例
半成品	1,746.58	996.42	57.05%	1,501.89	1,028.65	68.49%	2,350.98	2,081.31	88.53%
其中：样机	90.27	19.22	21.29%	132.64	30.72	23.16%	218.94	99.75	45.56%
除样机以外的半成品	<b>1,656.31</b>	<b>977.20</b>	<b>59.00%</b>	<b>1,369.25</b>	<b>997.93</b>	<b>72.88%</b>	<b>2,132.04</b>	<b>1,981.56</b>	<b>92.94%</b>
合计	<b>6,744.88</b>	<b>3,153.71</b>	<b>46.76%</b>	<b>5,994.02</b>	<b>3,258.93</b>	<b>54.37%</b>	<b>7,125.44</b>	<b>5,318.33</b>	<b>74.64%</b>

报告期各期末，公司原材料、库存商品及半成品的合计期后（截至 2025 年 9 月 30 日）结转比率为 74.64%、54.37%和 46.76%，具体分析如下：

### （1）原材料

截至 2025 年 9 月 30 日，公司报告期各期末的原材料结转比例分别为 68.47%、54.53%和 46.77%，尚未结转的原材料主要为：①2023 年以前，公司于公共卫生事件期间储备了较多医用呼吸机（主要是 T7 产品）相关的原材料，报告期内随着公共卫生事件结束以及 2024 年市场需求下降，相关原材料消化速度下降，但由于公司主要原材料无明显的保质期限，且公司储备的相关原材料对应的产成品均在正常销售中，主要产品未出现被市场淘汰的情形，其中报告期各期末 T7 产品对应的原材料分别为 374.14 万元、335.33 万元和 327.97 万元；②售后及研发采购原材料分别为 268.14 万元、236.05 万元和 283.88 万元；③其他正常储备的原材料。

若剔除 T7 产品相关原材料、售后及研发原材料的影响，报告期各期末原材料期后结转比例分别为 76.64%、62.88%、54.20%，2025 年 4 月末期后结转比例较低，主要是因为公司销售旺季在四季度。针对结转较慢的原材料，公司已根据账面成本与可变现净值孰低确认存货价值，并计提了相关存货跌价准备。

### （2）库存商品及半成品

截至 2025 年 9 月 30 日，公司报告期各期末的库存商品结转比例分别为 66.30%、37.53%和 33.76%，半成品期后结转比例分别为 88.53%、68.49%和 57.03%，尚未结转的库存商品及半成品主要为研发及销售样机，报告期各期末库存商品及半成品中样机合计金额分别为 738.44 万元、802.03 万元、809.89 万

元，若剔除样机的影响，报告期各期末库存商品期后结转比例分别为 93.47%、70.09%、64.17%，半成品期后结转比例分别为 92.94%、72.88%、59.00%，2024 年末及 2025 年 4 月末期后结转比例低于 2023 年末，主要是因为公司销售旺季在四季度，预计在 2025 年四季度能大幅度结转。

综上，报告期各期末公司存货期后结转情况正常，未结转的存货主要为以前年度储备的尚可正常使用的原材料以及正常使用的样机，不存在大额滞销库存商品及对应原材料。

**（五）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对采购真实性的核查程序，包括但不限于供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序等，对存货的监盘比例**

### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）获取公司报告期内的采购明细表，分析公司供应商集中度，查阅同行业可比公司定期报告，对比分析公司供应商集中度与同行业可比公司的差异，判断是否属于行业惯例；分析公司供应商合作的变化情况，判断公司与供应商合作的稳定性、持续性；

（2）通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道，获取公司主要供应商的基本信息，包括成立时间、注册资本、实缴资本、参保人数等；访谈公司采购部门相关人员，了解公司与供应商的合作背景，访谈公开信息显示实缴资本为 0 或参保人数为 0 的供应商对接人，确认其经营规模、开展业务的真实性，结合采购合同、入库单、发票、收款银行回单等采购相关单据，判断公司与其交易的真实性和公允性，分析交易规模与其经营规模的匹配性；

（3）检查公司是否与主要供应商存在关联关系；获取并核查公司实际控制人及其配偶、董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，检查上述被核查对象与主要供应商及其主要股东、董监高之间是否存在大额异常资金往来；

（4）访谈公司采购部门相关人员，了解公司采购情况，包括采购的主要材料、供应商合作背景及变动情况等；获取并查阅公司《采购管理程序》《供应

商开发管理制度》《供应商审核制度》等相关制度文件，了解公司对供应商的选择标准；

(5) 访谈公司采购部门相关人员、研发部负责人，了解公司与第一大供应商 macawi 的合作情况及公司自研原材料的进展，了解公司对自研涡轮泵组件的发展规划及产能安排；查阅公司与 macawi 签订的框架协议，结合公司向 macawi 采购涡轮泵组件的数量、金额，分析采购价格的合理性；获取公司自研涡轮泵组件研发项目资料，分析自研涡轮泵组件的技术参数是否能满足需求；查阅公开信息，分析中国与欧盟、荷兰的国际局势、贸易合作政策，判断公司境外采购是否受到国际局势影响并对公司生产经营产生不利影响；

(6) 查阅可比上市公司的定期报告，分析可比上市公司的存货跌价准备计提政策及计提比例，对存货跌价准备的计提与同行业可比公司进行比较；

(7) 通过库龄、存货状况等维度分析存货的可变现净值，复核存货跌价准备计提的合理性；查看期后存货的结转情况，分析是否存在滞销库存商品及对应原材料；

(8) 执行采购细节测试。报告期内共抽取 116 个样本，获取上述样本对应的采购合同、采购入库单、采购发票及采购付款银行回单，核实材料名称、规格型号、数量及金额是否存在异常；

(9) 执行实地走访程序。基于重要性原则，选取报告期各期前十大供应商、各类物料（电子电气类、结构件、包辅材料等）采购金额各期前五大供应商、委外服务前三大供应商、报告期内交易额存在异常变动、注册资本较小的供应商，作为实地走访对象，实施走访程序，共计走访 63 家供应商，具体走访金额及走访核查比例情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
当期公司向供应商物料采购、外协采购合计金额（万元）	3,116.49	8,367.82	14,312.37
走访核查金额（万元）	2,171.13	5,950.66	11,085.85
走访核查比例	69.67%	71.11%	77.46%

(10) 执行函证程序。实施供应商的函证程序，共计向主要供应商发函 63 封，实际回函 62 封，针对未回函或个别回函不符的供应商，执行替代测试程序，

具体情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
当期公司向供应商物料采购、外协采购合计金额（万元）	3,116.49	8,367.82	14,312.37
发函覆盖金额（万元）	2,380.46	6,392.23	10,899.21
发函覆盖金额占比	76.38%	76.39%	76.15%
回函确认金额（万元）	2,264.94	6,098.89	10,684.60
回函确认金额占比	72.68%	72.89%	74.65%
替代测试金额（万元）	115.52	293.33	214.61
<b>回函确认及替代测试确认金额占比</b>	<b>76.38%</b>	<b>76.39%</b>	<b>76.15%</b>

注：上述回函确认金额及比例为截至本审核问询函回复出具日数据。

(11) 执行存货监盘程序。报告期各期末，主办券商、会计师执行监盘程序，并形成监盘记录，存货监盘结果与账面存货对比差异较小，公司通过有效的存货盘点，确保期末存货余额账实相符。报告期各期末，存货监盘情况具体如下：

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
存货账面余额（万元）	7,659.31	6,862.00	7,945.86
存货监盘金额（万元）	5,404.98	4,320.63	5,861.40
存货监盘比例	70.57%	62.96%	73.77%

## 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司供应商集中度较低主要系由于医疗器械行业的产品所需原材料的规格品类众多、供应商较分散所致，属于行业惯例，具有合理性；

(2) 报告期内，公司与存续供应商的交易金额占比均超过了 90%，公司与供应商的合作具有稳定性和持续性；

(3) 报告期内，公司主要供应商中存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，上述供应商开展业务经营所需资本性投入来源于日常经营积累，具有合理性；上述供应商正实质开展业务，与公司交易真实、公允，公司向上述供应商的采购金额与其业务规模匹配；

(4) 公司建立了《供应商开发管理制度》《供应商审核制度》等制度文件以严格规范供应商选择标准，包括供应商选择范围、资质初审、样品评审、综合因素评审、现场审核及合格供应商复审的标准及程序；

(5) 报告期内，公司向境外供应商 macawi 采购的原材料均为标准件，双方的采购框架协议约定合作模式和价格政策等，采购价格合理。公司的自研涡轮增压泵组件的研发项目已处于小规模试产阶段，待研发完成后，可逐步实现对 macawi 涡轮增压泵组件的替代；同时，呼吸机涡轮在境内外市场上存在其他供应商可选择，存在可替代性。综合来看，公司不存在对 macawi 的重大依赖；

(6) 截至本审核问询函回复出具日，公司不存在境外采购受到国际局势影响并对公司生产经营产生不利影响的情形；

(7) 存货的跌价准备计提充分，计提比例与可比公司不存在明显差异；

(8) 报告期各期末公司存货期后结转情况正常，未结转的存货主要为以前年度储备的尚可正常使用的原材料以及正常使用的样机，不存在大额滞销库存商品及对应原材料；

(9) 报告期内，公司采购真实，符合业务实际情况。

## 二、关于经营往来

根据申报材料，公司采用预收货款为主的销售模式，2023 年末、2024 年末、2025 年 4 月末，公司合同负债分别为 2,898.35 万元、3,488.68 万元、5,566.44 万元，应收账款分别为 1,162.15 万元、2,357.51 万元、1,136.53 万元，其他应付款中应付合作单位政府补助款分别为 718.05 万元、293.48 万元、878.79 万元。请公司：①说明在收入下滑的情况下合同负债规模、应收账款规模增长的原因及合理性，结合主要客户的信用政策情况说明公司合同负债、应收账款规模的合理性，与订单情况是否匹配，是否存在放松信用政策促进销售的情况。②列示说明合同负债的账龄情况，是否存在长期未结转的预收款；说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；截至目前各报告期末应收账款的回款、合同负债的结转情况。③说明公司其他应付款中应付合作单位政府补助款产生的背景及合理性，公司是否仅承担代收代付责任，相关款项是否全额计入公司业绩，会计处理是否谨慎，是

否存在调节利润的情况。④说明公司其他应收款中与柏威医疗（阜阳）有限公司账龄为 3 年以上的往来款的交易背景，长期未收款的原因及合理性，是否存在其他利益安排。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

**【回复】**

（一）说明在收入下滑的情况下合同负债规模、应收账款规模增长的原因及合理性，结合主要客户的信用政策情况说明公司合同负债、应收账款规模的合理性，与订单情况是否匹配，是否存在放松信用政策促进销售的情况

1、说明在收入下滑的情况下合同负债规模、应收账款规模增长的原因及合理性

**（1）合同负债规模增长的原因及合理性**

公司信用政策以预收款为主，合同负债规模与在手订单规模总体上呈正相关，表明以经销商为主的客户对于市场的预期。报告期各期末，公司在手订单金额分别为 2,505.35 万元、2,140.54 万元和 4,146.15 万元，合同负债规模分别为 2,898.35 万元、3,488.68 万元和 5,566.44 万元。

在 2024 年，公司新取得多张境内外产品注册证，并持续引进在重症领域、公众市场领域专业的经销商，合同负债规模有所增长；同时，自 2025 年以来，随着国内医疗器械销售整体回暖，公司产品销量有所增长，叠加境外销售渠道的持续拓展，公司于 2025 年 4 月末的在手订单相比 2024 年末有明显上升，进而带动合同负债规模有较大幅度的增长。

**（2）应收账款规模增长的原因及合理性**

报告期各期，应收账款余额占主营业务收入的比例较低，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月末 /2025 年 1-4 月	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
应收账款余额 (A)	1,246.74	2,513.53	1,233.91
其中：应收账款余额前五名合计	781.86	1,462.28	931.98
应收账款前五名占比	62.71%	58.18%	75.53%
主营业务收入 (B)	7,365.25	27,920.61	35,928.78
应收账款占比 (A/B)	16.93%	9.00%	3.43%

根据公司的信用政策，公司对个别境内客户及少部分境外客户的货款给予了一定的赊销比例。报告期各期末，应收账款余额前五名合计占应收账款余额的比例分别为 75.53%、58.18%和 62.71%，公司的应收账款较为集中。因此，公司的应收账款规模变动主要由偶发性大额交易造成。

在 2023 年末，公司与国药嘉运国际贸易有限公司达成大额交易，国药嘉运国际贸易有限公司隶属于国药集团，基于对国药集团信用状况的评估，公司给予较大规模的信用额度，该客户于 2023 年末、2024 年末的应收账款余额分别为 501.60 万元、251.41 万元，并于 2025 年初将尾款支付完毕。

在 2024 年末，公司对北京九州众创医疗器械有限公司的应收账款余额较大，主要系该客户隶属于九州通集团，信用良好且订单规模较大，合同约定客户于合同签订后支付 10%预付款，于验收合格后支付 60%货款，并于合同签订后 4 个月内支付剩余货款，该客户已按合同约定支付完毕相关款项；同时，公司为推动产品销售渠道的拓展，对抚州维璟、福州康博给予一定的信用额度，主要系上述两个客户长期从事医疗器械销售业务，实力较强，但由于上述公司在市场拓展方面受阻，导致其 2024 年上半年采购产品的消化速度远不及预期，回款速度也低于预期，截至 2025 年 4 月末，抚州维璟、福州康博暂未回款，公司在积极督促客户回款，并按照预期信用损失计提了坏账准备。

## **2、结合主要客户的信用政策情况说明公司合同负债、应收账款规模的合理性，与订单情况是否匹配，是否存在放松信用政策促进销售的情况**

报告期内，公司境内销售原则上采取先款后货的信用政策，并结合客户资质、业务规模及合作时间等因素，对个别经销商给予一定的信用期。公司境外销售也以先款后货政策为主，同时，公司会评估客户在中国出口信用保险的信用情况并进行投保，结合中信保给予的授信额度，确定货款的预付和赊销比例，赊销款项大多给予 1-3 月账期，少数客户在信用风险可控的情况下账期有所延长。

报告期各期，公司前五大客户的信用政策情况如下：

序号	客户名称	客户性质	信用政策	各期末应收账款余额	各期末合同负债余额
1	Peretti S.R.L.	2025年前五大	预付款	-	2024年末为13.66万元
2	四川以上医疗设备有限公司	2025年前五大	预付款	-	2024年末、2025年4月末分别为53.97万元、32.45万元
3	浙江艾意迪生物科技有限公司	2025年、2024年前五大	预付款	-	-
4	Azerimed CJSC	2025年前五大	预付款	-	-
5	PROTEC EXPORT IND COM IMP EXP EQUIP MED HOSP LTDA	2025年前五大	90%预付，剩余货款30天账期	-	2024年末、2025年4月末分别为28.75万元、0.01万元
6	World Med Ltd.	2024年前五大	预付款	-	-
7	抚州维璟	2024年前五大	50%预付，剩余货款180天账期	2024年末、2025年4月末分别为265.00万元、265.00万元	2023年末为60.18万元
8	上海洋谦医疗器械有限公司	2024年、2023年前五大	预付款	-	2023年末、2024年末、2025年4月末分别为122.12万元、0.09万元、154.09万元
9	福州康博	2024年前五大	50%预付，剩余货款180天账期	2024年末、2025年4月末分别为247.50万元、247.50万元	2023年末为156.99万元
10	国药嘉运国际贸易有限公司	2023年前五大	30%预付，收到“交货证明”后支付50%货款，收到质量保函后支付剩余20%尾款	2023年末、2024年末分别为501.60万元、251.41万元	-
11	陕西复星科技发展有限公司	2023年前五大	预付款	-	2023年末、2024年末、2025年4月末分别为13.13万元、45.00万元、33.29万元
12	广州市广德昌科技有限公司	2023年前五大	预付款	-	-
13	成都恒润康科技有限公司	2023年前五大	预付款	-	-

注：对于涉及同一控制的情形，上表仅列示与公司发生交易的主要经营主体。

除抚州维璟、福州康博外，其他客户的合同负债、应收账款规模与其信用政策吻合，与订单情况相匹配。

福州康博、抚州维璟于 2024 年末、2025 年 4 月末的大额应收账款余额产生于 2024 年上半年与公司的交易，上述两家经销商基于前期合作积累的信任关系，在 2024 年初作为公司某些产品的独家代理商外，还签订了战略合作协议，该协议约定在比独家代理区域更广泛的区域开展业务合作（但不享有独家代理权），公司期望借助其渠道能力进行更好的业务拓展。同时，公司基于对上述经销商经营能力的评估，给予了一定的信用期。由于福州康博、抚州维璟在市场拓展方面受阻，导致其 2024 年上半年所采购产品的消化速度远不及预期，回款速度也低于预期，因此，福州康博、抚州维璟约 50% 货款逾期未支付，截至 2025 年 4 月末公司已对其应收账款余额按照预期信用损失计提 10% 的坏账准备。经向上述经销商了解，其正在积极通过向终端医疗机构投标、寻找二级经销商等手段消化库存。公司与福州康博、抚州维璟的交易为买断式销售，截至本审核问询函回复出具日，上述两家经销商未发生退货的情况。

综上所述，公司不存在放松信用政策促进销售的情况。

（二）列示说明合同负债的账龄情况，是否存在长期未结转的预收款；说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；截至目前各报告期末应收账款的回款、合同负债的结转情况

### 1、列示说明合同负债的账龄情况，是否存在长期未结转的预收款

报告期各期末，公司合同负债账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 4 月末		2024 年末		2023 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	5,286.79	94.98%	3,256.11	93.33%	2,878.80	99.33%
1 年以上	279.66	5.02%	232.57	6.67%	19.55	0.67%
<b>合计</b>	<b>5,566.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,488.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,898.35</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，合同负债中 1 年以上未结转金额占合同负债总额的比例分别为 0.67%、6.67%、5.02%，占比较低，未结转的原因主要系客户根据合同约定向公司预付货款，但后续客户需求变化暂未要求公司发货，目前公司与相关客户合作情况良好，公司后期根据客户需求安排发货或者向客户退回相关款项。

2、说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况

报告期各期末，客户逾期应收账款金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月末/ 2025年1-4月		2024年末/2024年度		2023年末/2023年度	
	金额	占期末应 收账款比 例	金额	占期末应 收账款比 例	金额	占期末应 收账款比 例
逾期6个月以内	168.13	13.49%	823.93	32.78%	164.71	13.35%
逾期6-12月	520.25	41.73%	152.52	6.07%	0.63	0.05%
逾期1年以上	32.09	2.57%	31.44	1.25%	21.79	1.77%
合计	<b>720.47</b>	<b>57.79%</b>	<b>1,007.89</b>	<b>40.10%</b>	<b>187.13</b>	<b>15.17%</b>
占当期营业收入 比例	<b>9.69%</b>		<b>2.55%</b>		<b>1.99%</b>	

报告期各期末，逾期应收账款金额分别为 187.13 万元、1,007.89 万元、720.47 万元，比例分别为 15.17%、40.10%、57.79%，逾期应收账款期限主要在 1 年以内，主要逾期客户经营情况及与公司合作情况正常。

截至 2025 年 4 月末，主要逾期客户为福州康博及抚州维璟，公司与两家客户逾期应收账款相关的订单情况如下：

单位：万元

客户名称	订单签订时间	订单金额	销售产品	付款条件	逾期金额
福州康博	2024 年 1 月	495.00	医用呼吸机及体外除颤设备	签订合同后预付 50% 货款，剩余货款账期 180 天	247.50
抚州维璟	2024 年 1 月	530.00	心肺复苏机	签订合同后预付 50% 货款，剩余货款账期 180 天	265.00

公司与福州康博及抚州维璟签订的上述订单，公司在 2024 年一季度陆续发货并经两家客户签收后确认收入，两家客户已按照订单约定预付 50% 货款，但剩余款项尚未支付。

2024 年初，公司基于与福州康博及抚州维璟历史良好合作情况，授权福州康博为公司转运呼吸机（6000S、AII6000B）、急救转运呼吸机（T5、T7）、呼吸机（T6、VK500、VK600）等产品在福建全省（除厦门、漳州、龙岩）重

症全科室的独家经销商；授权抚州维璟为公司呼吸机（T7、T6、T5、6000Bplus（高压氧版）、6000Bplus、6000B、6000S），心肺复苏机（E8、E7、E6、E5、E3、E2），除颤监护仪（i2、i6）产品在广东省广州市天河区、越秀区、海珠区、荔湾区、番禺区、花都区域的独家经销商。福州康博及抚州维璟根据其年度销售计划与公司签订了上述订单，但由于 2024 年度地方财政资金紧张、医疗专项债发行规模大幅减少，以及医疗设备更新项目使得常规招标延误等因素影响，终端医疗机构采购需求下降，福州康博及抚州维璟向终端客户销售及回款不及预期，导致其资金紧张及对公司欠款逾期，上述经销商计划于 2025 年四季度开始陆续向公司归还所欠货款。

### 3、截至目前各报告期末应收账款的回款、合同负债的结转情况

#### （1）截至目前各报告期末应收账款的回款情况

截至 2025 年 9 月末，报告期各期末应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月末	2024 年末	2023 年末
期末余额	1,246.74	2,513.53	1,233.91
期后回款金额	573.27	1,944.19	1,206.69
结转比例	45.98%	77.35%	97.79%

2024 年末及 2025 年 4 月末期后回款比例偏低，主要系福州康博及抚州维璟应收账款合计 512.50 万元暂未回款所致；若剔除两家客户影响，报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 97.79%、97.74%和 87.09%，公司正在积极与福州康博和抚州维璟进行保持沟通，上述经销商计划于 2025 年四季度开始陆续向公司归还所欠货款。

#### （2）截至目前各报告期末合同负债的结转情况

截至 2025 年 9 月末，报告期各期末合同负债结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月末	2024 年末	2023 年末
期末余额	5,566.44	3,488.68	2,898.35
期后结转金额	3,121.55	2,554.28	2,613.03
结转比例	56.08%	73.22%	90.16%

2023 年末合同负债期后结转比例较高，但是 2024 年末及 2025 年 4 月末期后合同负债结转比例下降，主要系①公司在海外新拓展多个国家或地区的经销商，由于海外注册证暂未取得，款项暂未结转；②公司销售存在季节性特征，一般四季度销售额较大，2024 年末及 2025 年 4 月末合同负债预计在 2025 年四季度能够有较大规模的结转。

(三) 说明公司其他应付款中应付合作单位政府补助款产生的背景及合理性，公司是否仅承担代收代付责任，相关款项是否全额计入公司业绩，会计处理是否谨慎，是否存在调节利润的情况

### 1、说明公司其他应付款中应付合作单位政府补助款产生的背景及合理

报告期内，公司其他应付款中应付合作单位政府补助款分别为 718.05 万元、293.48 万元、878.79 万元。其中，2024 年应付合作单位政府补助款减少较多，主要系 2024 年公司完成了“基于电阻抗成像技术的危重症肺通气/灌注床边无创监测系统研发”政府补助款的支付；2025 年应付合作单位政府补助款增加较多，主要系 2025 年公司新获批“全自动心肺复苏机器人”项目，并于 2025 年初收到政府补助款，因此确认了该项目的应付合作单位款项。

报告期各期末，公司应付合作单位政府补助款具体构成如下：

单位：万元

2025 年 4 月 30 日		
应付合作单位名称	应付金额	政府项目名称
北京诺鼎技术服务有限责任公司	39.50	高端医用超微量陶瓷柱塞泵关键技术研发
中国科学院宁波材料技术与工程研究所	65.31	呼吸机及关键部件攻关与应用项目
深圳华通威国际检验有限公司	64.07	
深圳市飞亚达科技发展有限公司	44.48	
山东新港电子科技有限公司	18.26	
宁波新容电器科技有限公司	180.00	全自动心肺复苏机器人项目
深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司	160.00	
惠州亿纬锂能股份有限公司	100.00	
上海先楫半导体科技有限公司	60.00	
机械工业仪器仪表综合技术经济研究所	60.00	

深圳市威远精密技术有限公司	40.00	
中国信息通信研究院	20.00	
深圳市汇精恒业科技发展有限公司	24.00	呼吸机用国产高精度传感器技术与应用研究
其他	3.16	-
<b>合计</b>	<b>878.79</b>	<b>-</b>
<b>2024年12月31日</b>		
<b>应付合作单位名称</b>	<b>应付金额</b>	<b>政府项目名称</b>
北京诺鼎技术服务有限责任公司	39.50	高端医用超微量陶瓷柱塞泵关键技术研发
中国科学院宁波材料技术与工程研究所	65.31	呼吸机及关键部件攻关与应用项目
深圳华通威国际检验有限公司	64.07	
深圳市飞亚达科技发展有限公司	44.48	
山东新港电子科技有限公司	18.26	
深圳市汇精恒业科技发展有限公司	24.00	
深圳大学	20.00	呼吸机用国产高精度传感器技术与应用研究
深圳融昕医疗科技有限公司	12.00	
广州医科大学附属第二医院	4.00	
其他	1.85	
<b>合计</b>	<b>293.48</b>	<b>-</b>
<b>2023年12月31日</b>		
<b>应付合作单位名称</b>	<b>应付金额</b>	<b>政府项目名称</b>
中国科学院宁波材料技术与工程研究所	65.31	呼吸机及关键部件攻关与应用项目
深圳市飞亚达科技发展有限公司	64.48	
深圳华通威国际检验有限公司	64.07	
山东新港电子科技有限公司	18.26	
中山大学附属第八医院(深圳福田)	50.00	创伤救治与危急重症平台的研究及应用示范项目
中国科学院深圳先进技术研究院	15.00	
深圳市第二人民医院	10.00	
中国人民解放军第四军医大学	155.41	基于电阻抗成像技术的危重症肺通气/灌注床边无创监测系统研发
中国医学科学院北京协和医院	137.28	
杭州永川科技有限公司	62.16	
西北机器有限公司	51.80	
哈尔滨工业大学	24.27	呼吸机用比例阀的研发项目

合计	718.05	-
----	--------	---

近年来，公司作为牵头单位承接了国家科技部、国家工信部等国家级科研项目以及多个省、市级科研项目，相关项目通过与高校、医院或企业间的合作，开展行业技术的研究和攻坚。

根据公司科研项目合同、协议等文件规定，研发项目资金分为自筹以及政府补助资金，其中政府补助资金由政府部门划拨至公司(牵头单位)后，公司再根据项目研发进度划拨给合作单位。

报告期各期末，其他应付款中应付合作单位政府补助款均为公司已收到但尚未支付的应归属于合作单位的补助款项，相关款项产生的背景合理。

## **2、公司是否仅承担代收代付责任，相关款项是否全额计入公司业绩，会计处理是否谨慎，是否存在调节利润的情况**

对于应拨付给合作单位的政府补助款项，公司仅承担代收代付的职责，公司会计处理为：在收到政府部门划拨的项目补助资金后，公司根据项目合同、协议等文件规定，应归属于公司的补助资金按照《企业会计准则 16 号-政府补助》的相关规定进行处理；应归属于合作单位的补助资金计入其他应付款，后续根据项目进度拨付给合作单位。

综上，公司对其他应付款中应付合作单位政府补助款仅承担代收代付责任，相关款项未计入公司业绩，会计处理谨慎，不存在调节利润的情况。

## **(四) 说明公司其他应收款中与柏威医疗（阜阳）有限公司账龄为 3 年以上的往来款的交易背景，长期未收款的原因及合理性，是否存在其他利益安排**

报告期各期末，公司对柏威医疗（阜阳）有限公司（以下简称“柏威医疗”）的其他应收款余额分别为 60.63 万元、31.77 万元和 31.77 万元，账龄均为 3 年以上，公司已按照坏账准备计提政策 100%计提坏账准备。

柏威医疗成立于 2011 年，注册地址位于安徽省阜阳市，主营业务为医疗器械的生产和销售。2020 年 8 月，柏威医疗与公司签订借款协议，约定公司作为出借方，并约定了还款期限和借款利息。柏威医疗因为经营不善，未能按期全额偿还上述借款；柏威医疗通过银行转账、向公司出售喉镜等产品以货抵债的

方式陆续偿还借款，截至报告期末，柏威医疗仍剩余 31.77 万元借款未结清，公司将继续向柏威医疗追还借款。

综上，公司对柏威医疗长期未收款的形成原因具有合理性，公司与柏威医疗不存在其他利益安排。

## **（五）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**

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅报告期内公司对主要客户的信用政策，查阅公司的在手订单情况；

（2）查阅报告期各期末公司的合同负债明细表和应收账款明细表，分析账龄和逾期情况，了解逾期款项的客户及订单情况；

（3）访谈主要客户，了解与公司的业务合作情况，是否有逾期款项及逾期原因，获取截至 2025 年 9 月末，报告期各期末应收账款的回款情况，合同负债的结转情况等；

（4）查阅公司承担政府科研项目的任务书等相关资料，访谈公司的科研部负责人、财务负责人，了解应付合作单位政府补助款产生的背景及合理性，了解科研项目资金的收支情况、会计处理，分析会计处理的准确性与合理性；

（5）获取并查阅报告期内公司其他应收款明细表和坏账计提政策，核对公司与柏威医疗的其他应收款的账龄情况、坏账计提情况，获取并查阅双方的借款协议，访谈公司实际控制人，了解该笔款项的发生背景和未来解决措施。

### **2、核查结论**

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司对客户的信用政策以预收款为主，随着国内医疗器械市场的逐步回暖以及公司市场渠道的拓展，公司合同负债规模增长。公司应收账款余额较为集中，受偶发性大额交易的影响较大，与公司的业务实际情况相符。公司的合同负债、应收账款规模合理，与订单情况相匹配。公司不存在放松信用政策促进销售的情况；

(2) 除福州康博及抚州维璟的账龄较长，公司正在积极催款以外，公司各报告期末应收账款的回款情况合理；由于国内医疗设备市场的需求较为集中在第四季度，且公司积极拓展的海外经销商存在目标市场暂未取证的情况，公司各报告期末合同负债的结转情况合理；

(3) 公司其他应付款中应付合作单位政府补助款系公司作为政府科研项目的牵头承办方，统收统支相关资金，公司仅承担代收代付责任，相关款项未计入公司业绩，会计处理谨慎，不存在调节利润的情况；

(4) 公司其他应收款中与柏威医疗账龄为 3 年以上的往来款，系柏威医疗因经营不善而未按期偿还公司借款而形成，形成原因具有合理性，公司与柏威医疗不存在其他利益安排。

### 三、关于研发费用

根据申报材料，2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月，公司研发费用分别为 6,052.40 万元、6,862.51 万元和 2,013.54 万元，占营业收入的比例分别为 16.75%、24.32%和 27.08%，主要由职工薪酬构成；研发人员共计 153 名，占比 28.65%。请公司：①说明研发人员的认定标准、主要职能定位及分工，公司研发人员中专职、非专职的数量，非专职人员的工时管理是否有效执行，研发工时是否准确计算并分摊。②结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目匹配，认定标准是否合理，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况。③说明报告期公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因；说明公司是否按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形。④说明公司是否存在客户定制化研发项目，如有，相关会计处理情况是否符合《企业会计准则》的要求；说明向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

(一) 说明研发人员的认定标准、主要职能定位及分工，公司研发人员中专职、非专职的数量，非专职人员的工时管理是否有效执行，研发工时是否准

## 确计算并分摊

### 1、研发人员认定标准、主要职能定位及分工

#### (1) 研发人员认定标准

公司依据员工所属部门、岗位职责以及实际工作内容对研发人员进行认定，报告期内，公司研发人员指的是直接从事产品及技术研发、医疗器械产品注册等具体研发活动，以及负责研发管理工作的相关人员。公司不存在将与研发活动无直接关系的人员，认定为研发人员的情况。

公司研发人员认定参考了《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定，具体情况如下：

<b>《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》关于研发人员认定</b>	<b>公司研发人员的认定情况</b>
研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。公司应准确、合理认定研发人员，不得将与研发活动无直接关系的人员，如从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员，认定为研发人员。	公司将实际专职研发工作的人员认定为研发人员，其专业背景覆盖电力电子技术、机械设计与自动化控制技术、计算机科学技术、软件工程技术、生物医学技术等，多学科融合的人员配备能够满足公司不同核心技术的研发需要，且公司研发人员均实际参与研发并具备研发能力，不存在将与研发活动无直接关系的人员认定为研发人员的情形。
关于非全时研发人员：对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员，公司应结合该人员对研发活动的实际贡献等，审慎论证认定的合理性。	公司研发人员均为专职研发人员，不存在非专职研发人员情形。
从事定制化产品研发生产或提供受托研发服务（以下简称受托研发）的人员：公司与客户签订合同，为客户提供受托研发，除有充分证据表明履约过程中形成公司能够控制的并预期能给公司带来收益的研发成果外，原则上单纯从事受托研发的人员不能认定为研发人员。	公司研发成果归公司享有，公司能够控制研发成果并预期相关研发成果能给公司带来收益。公司不存在从事定制化产品研发生产或提供受托研发服务的情形。
关于研发人员聘用形式：研发人员原则上应为公司签订劳动合同的人员。劳务派遣人员原则上不能认定为研发人员。公司将签订其他形式合同的人员认定为研发人员的，应当结合相关人员的专业背景、工作内容、未签订劳动合同的原因等，审慎论证认定的合理性。研发人员聘用形式的计算口径，应与按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》第四十二条披露的员工人数口径一致。	公司与研发人员均签署劳动合同，不存在将劳务派遣人员认定为研发人员的情形。

同时，公司研发人员认定符合《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）之“一、人员人工费”的规定：直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。

综上，报告期各期公司研发人员认定标准清晰，研发人员的认定参考了《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的相关规定。

## （2）研发人员主要职能定位及分工

公司研发部门设立了研发中心与法规注册中心；其中，研发中心下辖项目部、开发部、中试部、科研部四个研发部门；法规注册中心下辖检测组、国内注册组及国际注册组三个小组。研发活动具体由上述组织进行承载和执行，主要职能定位及分工如下：

研发系统架构		研发人员主要职能定位及分工
研发中心	研发管理团队	负责拟定公司产品及技术研发活动的制度和流程；负责监督和管理公司研发项目的执行和落地；负责拟定研发中心的年度研发计划/预算；负责中长期核心技术和关键技术的定义和规划。
	项目部	负责项目开发管理工作，主导项目开发整个周期的活动；编制产品文档、用户手册、说明书等技术文档。
	科研部	①核心部件研发组：负责医疗器械核心部件产品调研、技术开发，解决行业“卡脖子”问题；②前沿技术研发组：负责医疗器械前沿技术研究、颠覆性技术研究，负责公司科研课题申报及实施、产学研合作、对外交流、成果转化工作。
	中试部	①设计转换组：负责在研产品工艺设计输出、在研产品设计评审跟进、在研产品批产导入、在线产品市场需求实现、在线产品工程变更；②测试组：负责在研项目的各类测试工作，以及测试文档、工艺文档、注册文档等输出。
	开发部	①软件组：负责在研产品的软件程序编写以及在线产品的维护、优化等；②算法组：负责所有产品的算法设计、仿真验证、实现和优化等；③硬件组：负责在研产品的硬件成本预估、元器件选型、设计开发和在线产品的硬件设计优化与升级；配合法规注册完成整机安规、EMC 测试等；④机械组：负责机械整机结构设计、样机集成装配检验及技术问题解决；负责模具制造的跟进，修改和验收等相关工作；⑤工业设计组：负责产品概念设计、造型设计和 UI 设计。
法规注册中心		法规注册中心从医疗器械注册角度出发，全程紧密参与公司研发中心新产品研发活动，其下辖组织和具体岗位职责如下：

研发系统架构	研发人员主要职能定位及分工
	①国内注册组：负责申请国内产品的上市审批；②国际注册组：负责申请海外医疗器械的上市审批；③检测组：负责主导产品开发中的风险管理活动，在设计验证活动中协调第三方测试。

**2、研发人员中专职、非专职的数量，非专职人员的工时管理是否有效执行，研发工时是否准确计算并分摊**

报告期内，公司研发人员均为归属于研发部门的专职人员，相关工作内容与研发活动密切相关，不存在非专职研发人员，公司研发人员的认定标准系按照员工所属部门、岗位职责以及实际工作内容认定，报告期内认定的研发人员均为专职研发人员。

**(二) 结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目匹配，认定标准是否合理，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况**

**1、结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目匹配**

公司拥有行业经验丰富的研发团队，持续进行危重症辅助诊疗及监测产品及相关技术的研发与创新。截至 2025 年 4 月 30 日，公司共有研发人员 153 人，其中在职年限 3 年以上的研发人员占比为 21.57%，研发人员经验丰富；本科及以上学历研发人员占比为 84.31%，包括博士后 1 名、博士 1 名，研发人员学历较高且所学专业大多为理工科类及医学类等与公司研发项目相关的专业；40 岁以下研发人员占比为 88.89%，中青年人员为主，创新力较强。

**(1) 研发人员经历经验情况**

报告期各期末，公司研发人员专业背景及在职年限情况如下：

单位：人

项目	类别	2025 年 4 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
专业背景	电力电子、电气类	36	23.53%	40	24.39%	46	28.22%
	机械、机电类	35	22.88%	36	21.95%	30	18.40%
	医学类	30	19.61%	33	20.12%	28	17.18%

	信息、微电子类	18	11.76%	18	10.98%	23	14.11%
	计算机类	12	7.84%	14	8.54%	13	7.98%
	自动化及控制、测控类	8	5.23%	8	4.88%	7	4.29%
	设计、工业设计类	6	3.92%	6	3.66%	8	4.91%
	其他专业	8	5.23%	9	5.49%	8	4.91%
	<b>合计</b>	<b>153</b>	<b>100.00%</b>	<b>164</b>	<b>100.00%</b>	<b>163</b>	<b>100.00%</b>
在职年限 <sup>1</sup>	3年以下	120	78.43%	127	77.44%	121	74.23%
	3-5年	28	18.30%	33	20.12%	37	22.70%
	5年以上	5	3.27%	4	2.44%	5	3.07%
	<b>合计</b>	<b>153</b>	<b>100.00%</b>	<b>164</b>	<b>100.00%</b>	<b>163</b>	<b>100.00%</b>

注<sup>1</sup>：在职年限指在安保医疗工作年限，不含他处工作年限。

公司专注于急救与生命支持类医疗器械的研发、生产与销售，医疗器械行业技术壁垒较高，涉及电力电子技术、机械设计与自动化控制技术、计算机科学技术、软件工程技术、生物医学技术等多个学科领域，具有涉及技术领域众多，技术及工艺难度较大、设备精度要求较高等特点，因此公司在招聘环节也会重点考察研发人员是否具备上述学科专业背景以及相关从业经验。

由上表可知，公司研发人员专业背景主要为电力电子、电气类，机械、机电类，医学类，信息、微电子类，计算机类等，与公司的产品与技术相匹配。公司研发人员在职年限3年以上的人数分别为42人、37人和33人，占报告期各期末研发人员总数的比例分别为25.77%、22.56%和21.57%，该部分员工具有丰富的行业工作经验，能够胜任公司技术骨干工作。公司研发人员在职年限在3年以下的数量占比较高，一是该部分员工具备较强的创新能力以及较高的受教育水平，能够让团队快速吸收AI、物联网等前沿技术并融入传统项目，为公司研发团队注入创新活力；二是公司自2020年左右才进入规模化扩张期，此前研发团队体量小、招聘频次低，近年来公司研发投入不断增加，承担了较多的国家级及省市级重大科研项目，公司亦扩大了基层研发人员的招聘规模。

公司研发人员在专业背景、从业年限等方面与公司的研发需求相匹配，具备从事研发活动的胜任能力。

## (2) 研发人员学历水平情况

报告期各期末，公司研发人员学历构成情况如下：

学历	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
博士	2	1.31%	2	1.22%	2	1.22%
硕士	13	8.50%	13	7.93%	12	7.32%
本科	114	74.51%	123	75.00%	123	75.61%
大专及以下	24	15.69%	26	15.85%	26	15.85%
合计	153	100.00%	164	100.00%	163	100.00%

报告期内，公司研发人员学历水平基本在本科及本科以上，且报告期各期，公司研发人员的学历结构呈现逐步优化的趋势。报告期各期末，公司研发人员本科及本科以上学历人员数量分别为 137 人、138 人和 129 人，占研发人员数量的比例分别为 84.05%、84.15%和 84.31%，占比较高且呈上升趋势，公司研发人员素质、研发能力持续增长，形成了具有深厚行业背景和开发经验，高学历的技术团队，保证了公司具有较高的研发效率和较强的科技创新能力。

### (3) 研发人员年龄分布情况

报告期各期末，公司研发人员年龄分布情况如下：

单位：人

年龄	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
30岁以下	87	56.86%	99	60.37%	104	63.80%
31岁至40岁	49	32.03%	52	31.71%	51	31.29%
41岁及以上	17	11.11%	13	7.93%	8	4.91%
合计	153	100.00%	164	100.00%	163	100.00%

报告期各期末，公司研发人员 40 岁及以下的数量分别为 155 人、151 人和 136 人，占研发人员数量的比例分别为 95.09%、92.07%和 88.89%，占比较高。从年龄结构来看，公司研发人员主要在 40 岁以下，该部分人员创新意识较强、经验丰富，构成了公司研发团队的中坚力量。

## 2、研发人员认定标准合理

公司研发人员的认定参考了《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》且符合《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围

有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）的相关规定，认定标准合理，具体见本回复“问题 8 其他事项”之“三、关于研发费用”之“（一）”之“1、研发人员认定标准、主要职能定位及分工”。

### 3、不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

报告期内公司研发人员均为公司研发体系下从事研发职能的专职研发人员，其学历基本在本科及以上，整体素质较高，契合从事医疗器械行业相关的专业背景。公司根据其参与研发活动日志合理归集职工薪酬并分配至不同的项目，划分准确，报告期内不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况。

（三）说明报告期公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因；说明公司是否按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形

1、说明报告期公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因

#### （1）公司研发人员数量占比与同行业公司对比

报告期各期末，公司研发人员数量与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：人

公司名称	项目	2024年12月31日	2023年12月31日
迈瑞医疗	研发人员数量	5,259	4,425
	员工总数	21,667	18,044
	研发人员数量占比	24.27%	24.52%
鱼跃医疗	研发人员数量	1,219	1,031
	员工总数	6,346	6,114
	研发人员数量占比	19.21%	16.86%
美好医疗	研发人员数量	465	430
	员工总数	2440	2440
	研发人员数量占比	19.06%	17.62%
瑞迈特	研发人员数量	270	233
	员工总数	876	878
	研发人员数量占比	30.82%	26.54%

行业平均	研发人员数量	1,803	1,530
	员工总数	7,832	6,869
	研发人员数量占比	23.02%	22.27%
公司	研发人员数量	164	163
	员工总数	561	606
	研发人员数量占比	29.23%	26.90%

注：同行业可比公司财务指标来源于其年度报告或招股说明书等公开披露文件。因同行业可比上市公司未披露 2025 年研发人员数据，因此未比较 2025 年情况。

2023 年末、2024 年末，公司研发人员数量占比分别为 26.90%、29.23%，略高于同行业可比公司平均值 22.27%、23.02%，主要原因系公司相较于上述上市公司而言规模仍较小，尚处于快速发展阶段，公司有较强动力增加研发人员投入以支持新产品开发、技术升级或市场拓展。同行业可比公司中瑞迈特与公司规模较为接近，研发人员数量占比也较为接近。加之公司承担了较多的国家级及省市级重大科研项目，需调配更多资源支持项目实施，导致研发人员数量占比较高。具体见本回复“问题 8 其他事项”之“三、关于研发费用”之“（三）”之“1”之“（3）公司研发费用率与同行业公司对比”。

## （2）公司研发人员平均薪酬与同行业公司对比

报告期内，公司研发人员薪酬与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元、人、万元/人

公司名称	项目	2024 年度	2023 年度
迈瑞医疗	研发薪酬	244,556.22	235,810.44
	平均人数	4,842	4,176
	平均年薪	50.51	56.47
鱼跃医疗	研发薪酬	37,039.68	32,136.02
	平均人数	1,125	1,084
	平均年薪	32.92	29.65
美好医疗	研发薪酬	10,770.06	9,220.57
	平均人数	448	403
	平均年薪	24.07	22.91
瑞迈特	研发薪酬	7,441.28	6,279.77
	平均人数	252	205
	平均年薪	29.59	30.71

公司名称	项目	2024 年度	2023 年度
行业平均	研发薪酬	74,951.81	70,861.70
	平均人数	1,667	1,467
	平均年薪	44.98	48.31
公司	研发薪酬	4,055.40	3,439.58
	平均人数	164	130
	平均年薪	24.73	26.46

注：同行业可比公司财务指标来源于其年度报告或招股说明书等公开披露文件。因同行业可比上市公司未披露 2025 年研发人员数据，因此未比较 2025 年情况。

2023 年、2024 年，公司研发人员平均年薪分别为 26.46 万元、24.73 万元，低于同行业可比公司平均值 48.31 万元、44.98 万元，主要原因系可比公司中迈瑞医疗属于医疗行业龙头企业，人均薪酬明显高于同行业其他公司。剔除迈瑞医疗后，2023 年、2024 年同行业可比公司研发人员的平均年薪分别为 28.17 万元、30.29 万元，略高于公司研发人员的平均年薪。上述原因主要系研发投入一般与公司营收规模呈正相关。不同规模公司的运营成本和盈利能力不同，其经营策略和管理模式也会有所不同，进而影响其在人才招聘上的薪酬决策。可比公司均为上市公司，营收规模及盈利能力均高于公司，其研发人员薪酬设置上的策略和水平与公司存在差异。

### (3) 公司研发费用率与同行业公司对比

报告期内，公司研发费用率与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
迈瑞医疗	研发费用	76,653.81	366,586.06	343,265.87
	营业收入	823,717.90	3,672,574.95	3,493,190.09
	占比	9.31%	9.98%	9.83%
鱼跃医疗	研发费用	15,632.97	54,668.36	50,437.12
	营业收入	243,587.32	756,581.90	797,173.45
	占比	6.42%	7.23%	6.33%
美好医疗	研发费用	3,267.46	14,057.54	12,040.32
	营业收入	29,575.70	159,420.81	133,758.67
	占比	11.05%	8.82%	9.00%
瑞迈特	研发费用	2,716.32	12,462.34	11,697.63

公司名称	项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
	营业收入	26,528.59	84,347.98	112,242.01
	占比	10.24%	14.77%	10.42%
行业平均	研发费用	<b>24,567.64</b>	<b>111,943.57</b>	<b>104,360.24</b>
	营业收入	<b>280,852.38</b>	<b>1,168,231.41</b>	<b>1,134,091.05</b>
	占比	<b>9.25%</b>	<b>10.20%</b>	<b>8.89%</b>
公司	研发费用	2,013.54	6,862.51	6,052.40
	营业收入	7,436.55	28,222.83	36,142.18
	占比	27.08%	24.32%	16.75%

注：同行业可比公司财务指标来源于其年度报告或招股说明书等公开披露文件。因同行业可比上市公司未披露 2025 年 4 月 30 日的财务数据，因此使用 2025 年一季度数据计算相关指标。

报告期内，公司的研发费用率高于同行业可比上市公司平均水平，主要有以下原因：

第一，公司承担了多项国家级重大科研项目以及省市级科研项目，投入了大量资金用于科研项目的实施。报告期内，公司承担了五项国家级重大科研项目，其中，作为牵头单位承担了其中四项科研项目，包括两项呼吸机及其核心零部件研发项目、一项 EIT 成像设备研发项目以及一项心肺复苏机器人研发项目，并同时承担多项省级和市级科研项目。以下是报告期内公司承担的国家级重大科研项目列表：

序号	项目名称	主管部门	公司角色	合作期限
1	新型有创呼吸机及其核心部件研发	国家科技部	牵头单位	2021.7-2025.6
2	呼吸机及关键部件攻关与应用项目	国家工信部	牵头单位	2021.8-2024.7
3	基于电阻抗成像技术的危重症肺通气/灌注床边无创监测系统研发	国家科技部	牵头单位	2022.11-2027.10
4	除颤器智能质控检测系统研发及应用	国家卫健委	参与单位	2024.10-2026.10
5	全自动心肺复苏机器人项目	国家工信部	牵头单位	2024.11-2027.10

第二，上述可比公司均为业务规模较大的上市公司，收入规模远高于公司，其主要产品种类和市场份额相较于公司来说都更趋于稳定，而公司仍处于业务快速发展、开拓市场的阶段，收入规模相对上市公司来说较小，且需要较多的研发投入来丰富产品品类、拓展应用领域，以加强差异化竞争优势，提升业务规模。

第三，公司与可比公司在业务和产品上的差异，导致研发需求有所不同。公司专注于急救与生命支持类医疗器械的研发、生产与销售。在呼吸机领域，公司急救转运呼吸机型号众多，产品线齐全，是国内首批切入急救转运呼吸机市场的国内厂商，国内首创兼具院内外转运及治疗呼吸机的获证厂家；在 AED 领域，近年来国内 AED 市场迎来快速发展阶段，以迈瑞医疗、安保医疗等为代表的国产厂商掌握了自主可控的除颤核心技术，公司因进入该细分领域时间较短，仍处于市场开拓阶段，因此需要较多的研发投入来研发新产品，开拓新市场。近年来，公司陆续推出 VK 系列治疗呼吸机、T300/T500 系列的急救转运呼吸机、Anim 系列的家用呼吸机、i7/i9 系列的 AED 和肺阻抗断层成像仪 EIT 等新产品，在急重症领域取得了较大发展。公司与可比公司研发方向的差异，导致研发费用率亦有所差异。

## **2、说明公司是否按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形**

### **(1) 公司按照研发项目归集研发费用**

报告期内，公司严格按照企业会计准则及公司研发内控制度的规定对研发费用进行归集与核算，明确研发费用核算范围，主要包括职工薪酬、材料费、检测和注册费、折旧摊销费、技术服务费等费用。公司按照研发项目归集研发费用，对于可直接归属于具体研发项目的直接计入相关研发项目支出，对于职工薪酬、折旧摊销费等无法直接归属于具体项目的采用项目工时等合理分配方式进行分摊，研发费用与其他费用能够合理明确区分。

### **(2) 公司研发相关内部控制制度及有效性**

报告期内，公司建立了《研发系统工作行为规范》《研发系统审批流程规范》《研发项目财务管理规范》等内部控制制度，相关制度对公司研发立项、审批、研发过程管理、研发物料管理、研发费用核算等内容进行了规范，确保研发费用核算的准确性、完整性。公司研发活动的主要控制措施如下：

①职责分离：公司明确了研发各部门、市场部、生产部、质量管理部、法规注册部等各部门各岗位的职责、权限，确保研究与开发业务流程的不相容岗位的相互分离、制约和监督。

②研发立项管理：市场部门、研发中心或公司高层提出研发需求申请，市场部门获取研发前沿资讯及市场需求情况，由研发中心组建研发项目组。研发项目组根据公司技术现状、人员配置、市场调研信息及项目开发难度分析技术可行性，确定项目技术目标。研发项目组完成可行性分析后应提交设计开发评审委员会进行立项评审，评审通过后，研发项目立项。

③研发进度管理：项目立项完成后，项目负责人根据研发进度时间节点进行项目开发任务分解，形成开发任务计划及人员安排，组织开展研发工作，定期开展项目例会，总结项目进展情况，不断更新评估研发计划。

④研发费用核算：财务部门按照研发项目进行核算，全面真实地记录各研发项目费用的开支情况。发生研发开支时，财务部门根据会计准则及研发部门提供的支持性文件进行账务处理并根据对应的研发项目归集研发费用。

⑤其他控制措施：除上述控制措施外，公司还就研发活动涉及的研发项目预算管理、研发产品转产管理、产品注册管理、研发设计变更控制、研发委外/合作项目管理、科研人员管理、研发物料管理、研发成果管理等进行了规范。

报告期内，公司严格遵守研发相关的内控制度，设立了研发费用台账，跟踪记录各个研发项目的研发支出。公司研发活动实行项目制管理，每个项目均指定了项目负责人，研发相关的支出均需要按照研发项目进行归集。

综上，公司已制定了研发相关的内控制度并得到有效执行。

### **(3) 公司不存在研发费用与生产成本混同的情形**

公司研发中心严格按照上述研发内控制度要求进行研发管理，研发项目流程主要包括项目立项、设计输入、设计输出、设计验证、设计确认、设计转换和注册等等，由研发人员负责完成主要研发工作。公司生产流程主要包括生产计划、软件烧录、装配、调试及检验等，生产人员根据既定的生产流程和工艺完成产品生产活动。报告期内，公司严格按照研发活动与生产活动区分标准，归集研发费用和生产经营费用。公司研发费用按照研发项目进行归集，核算范围包括研发设计过程中的研发领料、职工薪酬、检测注册、折旧摊销等。

针对研发领料。公司研发人员根据研发项目需求在 ERP 系统中填写研发领料单，经研发项目负责人审批后至仓库办理物料领用手续，仓库管理员根据已

完成审核的领料单办理研发材料配发并根据研发材料申领明细在存货管理系统中登记录入，研发领料单记录对应的研发项目，公司按照研发项目进行独立核算，对应的领料金额归集计入具体项目的研发支出中，研发领料和生产领料填写的材料出库单可在单据类型、领料人员、领料部门等方面明确区分，不存在研发领料和生产领料混同的情形。

针对职工薪酬，公司研发人员均专职从事研发工作，不存在研发人员与生产人员混用的情形。公司严格按照实际从事相关活动的人员将薪酬归集至对应科目，研发人员的薪酬支出全部计入研发费用，生产人员的薪酬支出全部计入直接人工和制造费用。公司对于研发薪酬和生产薪酬有明确区分。

针对其他费用，其他费用主要是研发项目发生的检测注册费、技术服务费、办公费和差旅费等，以及研发部门使用资产的折旧摊销费等。对于前者，公司按费用支出用途和人员属性归集至研发费用，同时按费用报销单、合同等单据计入对应研发项目；对于后者，折旧摊销费按研发部门所使用相关资产的情况归集核算折旧摊销费，再根据各研发项目工时占比情况分摊至研发项目。上述费用均能与生产成本准确区分。

综上所述，公司能够明确区分研发费用与生产成本，不存在研发费用与生产成本混同的情形，研发费用归集准确。

**（四）说明公司是否存在客户定制化研发项目，如有，相关会计处理情况是否符合《企业会计准则》的要求；说明向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见**

**1、说明公司是否存在客户定制化研发项目，如有，相关会计处理情况是否符合《企业会计准则》的要求**

根据《监管规则适用指引—会计类第 2 号》关于定制化产品相关研发支出的会计处理规定，企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则（如存货、无形资产、固定资产等）规范范围且同时满足相关条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产，采用与该资产相关的商品收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。对于履行定制化产品客户合同过程中发生的研发支出：

若无法控制相关研发成果，如研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，应按照收入准则中合同履约成本的规定进行处理，最终计入营业成本；若综合考虑历史经验、行业惯例、法律法规等因素后，有充分证据表明能够控制相关研发成果，并且预期能够带来经济利益流入，应按照无形资产准则相关规定将符合条件的研发支出予以资本化，不符合资本化条件的在发生时予以费用化。

公司的研发活动均属于自主研发行为，不涉及针对特定客户需求的定制研发项目。公司与客户签署的合同订单均为基于商品买卖的销售合同或订单，不存在与客户就特定需求而达成的定制研发合同或委外研发合同。同时，公司开展研发活动时，可以控制相关研发成果，且研发成果可用于其他合同，未向客户转移研发活动相关成果的控制权，不属于按照客户需求进行定制化研发、履行定制化研发合同的情形。

综上所述，公司研发活动不涉及针对特定客户需求的定制化研发项目。

## 2、说明向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性

2023年、2024年，公司研发费用加计扣除金额分别为5,116.13万元和5,951.35万元（2025年加计扣除暂未开展），与实际发生的研发费用金额存在差异，具体差异金额及原因如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度
实际发生研发费用	6,862.51	6,052.40
申报加计扣除金额	5,951.35	5,116.13
<b>差异金额</b>	<b>911.16</b>	<b>936.27</b>
其中：折旧摊销不得加计扣除金额	392.95	320.91
其他相关费用超过可加计扣除的10%	330.34	458.59
职工薪酬不得加计扣除金额	60.81	49.24
股份支付金额	43.52	62.46
20%委外研发费用不得加计扣除金额	11.01	24.65
其他	72.53	20.42

### (1) 折旧摊销不得加计扣除金额

项目	加计扣除口径	会计口径	备注
折旧摊销费	用于研发活动的仪器、设备的折旧费。	用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费。	房屋折旧费、研发设施的改建、改装、装修和修理过程中发生的长期待摊费用不计入加计扣除范围。

注：上表口径差异对比来源于国家税务总局、科技部发布的《研发费用加计扣除政策执行指引（2.0版）》，下同。

报告期内，公司研发费用中包括了分摊的使用权资产（租赁房屋）折旧费用。虽然上述折旧是归集在研发部门的，但是按上述规定不能加计扣除，因此加计扣除时将其剔除，导致该项 2023 年、2024 年实际发生金额比加计扣除金额分别多 320.91 万元和 392.95 万元。

### （2）其他相关费用超过可加计扣除的 10%

项目	加计扣除口径	会计口径	备注
其他相关费用	与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费，职工福利费、补充养老保险费、补充医疗保险费。此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。	与研发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、资料翻译费、会议费、差旅费、办公费、外事费、研发人员培训费、培养费、专家咨询费、高新科技研发保险费用等。研发成果的论证、评审、验收、评估以及知识产权的申请费、注册费、代理费等费用。	加计扣除政策认定研发费用范围中对其他相关费用总额有比例限制。

报告期内，公司研发部门发生的上述其他相关费用均据实计入了检测注册费、技术服务费和其他费用中，根据上述规定，该部分费用在加计扣除时不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%，超过部分未加计扣除，导致 2023 年、2024 年实际发生金额较加计扣除金额分别多 458.59 万元和 330.34 万元。

### （3）职工薪酬不得加计扣除金额

项目	加计扣除口径	会计口径	备注
其他相关费用	直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用。	企业在职研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用以及外聘研发人员的劳务费用。	会计核算范围大于税收范围。

报告期内，公司研发费用中职工薪酬包括了研发人员的福利津贴费、补贴等，不符合可加计扣除“人员人工费用”的范围界定，在申报加计扣除时予以剔除，导致 2023 年、2024 年实际发生金额较加计扣除金额分别多 49.24 万元和

60.81 万元。

#### **(4) 股份支付金额**

根据国家税务总局《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号），工资薪金包括按规定可以在税前扣除的对研发人员股权激励的支出，因授予的股票期权尚未行权，研发人员期权相关股份支付费用不满足加计扣除条件，导致 2023 年、2024 年实际发生金额较加计扣除金额分别多 62.46 万元和 43.52 万元。

#### **(5) 20%委外研发费用不得加计扣除金额**

根据《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号），企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的 80%计入委托方研发费用并计算加计扣除，导致 2023 年、2024 年实际发生金额较加计扣除金额分别多 24.65 万元和 11.01 万元。

#### **(6) 其他**

其他主要为不属于加计扣除政策规定范围或公司出于谨慎性原则未予以加计扣除的费用，如归属于研发部门的办公费、会议费、资料费、交通费、物业费、物业费等。该项导致 2023 年、2024 年实际发生金额较加计扣除金额分别多 20.42 万元和 72.53 万元。

### **(五) 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**

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下程序：

(1) 访谈公司研发负责人，了解公司研发部门的组织架构、人员构成及其变化情况等、研发人员的具体工作内容、研发工时填报流程等，检查研发工时相关内控措施及有效性；

(2) 访谈公司财务负责人，了解公司研发费用归集方法及会计核算情况，获取并检查研发领料单、领料审批情况等；

(3) 获取公司报告期各期的研发人员花名册，查阅研发人员所属部门、工作岗位及职责、专业背景、学历、年龄、参与的研发项目等信息，确认研发人员的工作内容是否与研发活动相关、是否具备相关研发能力；

(4) 获取公司报告期内所有研发人员的工时统计表、考勤表、工资分配表，复核研发人员的工资分配是否准确，并结合公司的打卡记录和研发项目过程资料，验证研发人员考勤表的真实性；

(5) 分析公司报告期内研发人员平均数量、人均薪酬以及研发费用的变化情况，询问公司管理层报告期内研发人员数量变动、人均薪酬变动以及研发费用变动的原因；

(6) 查阅可获取的同行业可比公司信息，了解同行业公司研发人数占比、研发人员平均薪酬水平、研发费用率，并与公司进行比较；

(7) 获取公司研发项目台账，了解公司不同研发项目的研发内容，分析是否存在定制化研发情况；

(8) 查阅国家税务总局、科技部发布的《研发费用加计扣除政策执行指引（2.0 版）》等加计扣除政策，获取公司企业所得税汇算清缴申报表、研发费用税前扣除报告，了解研发费用大于研发加计扣除的原因并分析其合理性。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司研发人员的认定参考了《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》且符合《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）的相关规定，认定标准合理；

(2) 公司研发人员均为公司研发体系下从事研发职能的专职研发人员，其学历以本科及以上为主，整体素质较高，契合从事医疗器械行业相关的专业背景。报告期内认定的研发人员均为专职研发人员，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；

(3) 报告期内，公司研发人员数量占比、研发费用率略高于同行业可比公司，研发人员薪酬略低于同行业可比公司，存在一定差异，差异原因具备合理性；

(4) 报告期内，公司按照研发项目归集研发费用，严格按照研发活动与生产活动区分标准，归集研发费用和生产经营费用，不存在研发费用与生产成本混同的情形；

(5) 报告期内，公司以自主研发为主，公司的研发活动不涉及针对特定客户需求的定制化研发项目；

(6) 报告期内，公司研发费用申报加计扣除金额与公司实际发生的研发费用存在差异，主要系对于不可以申报加计扣除的费用予以剔除所致，差异具有合理性。

#### 四、关于财务规范性

根据申报材料，公司存在个人账户收款、第三方回款及现金收款的情况。请公司：①明确披露公司是否存在现金坐支，如有，说明具体金额及规范情况。②按照回款方与合同方的关系以表格的形式补充披露第三方回款的分布情况，说明相关交易是否真实，是否涉及主要客户，是否签署三方协议或其他说明文件，相关内部控制措施是否有效。③说明期后是否存在个人账户收款等财务不规范情况，公司各类财务不规范事项的规范情况，是否健全财务内部控制并有效执行，并对财务不规范情况作重大事项提示。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明第三方回款的核查程序及比例。

#### 【回复】

(一) 明确披露公司是否存在现金坐支，如有，说明具体金额及规范情况

##### 1、现金坐支的总体情况

按照现金收支的口径，报告期内，公司与现金收款和付款相关的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>现金收款</b>	<b>27.06</b>	<b>100.00%</b>	<b>50.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>54.10</b>	<b>100.00%</b>
其中：银行提取备用金	15.00	55.43%	38.84	76.37%	53.00	97.97%
现金收货款	12.06	44.57%	9.33	18.34%	0.61	1.13%
员工借支还款	-	-	2.69	5.29%	0.49	0.91%
<b>现金付款</b>	<b>12.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>53.73</b>	<b>100.00%</b>	<b>44.54</b>	<b>100.00%</b>
其中：发放员工奖金	5.35	41.76%	23.74	44.18%	13.69	30.74%
发放开门利是	7.46	58.24%	3.83	7.13%	4.67	10.48%
员工借支	-	-	10.73	19.97%	19.77	44.39%
其他	-	-	15.43	28.72%	6.41	14.39%

现金坐支情况公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十二、财务合法合规性”处补充披露如下：

“上述现金收款中，涉及现金坐支（直接使用除银行备用金之外的现金收入进行支出）的金额分别为 0.61 万元、3.66 万元和 4.45 万元，现金坐支金额很小，主要系公司为满足日常经营需要，未将收到的现金及时存入银行，其中现金主要用于支付员工奖金、发放开门利是、员工借支等用途，因此产生现金坐支情况。”

## 2、现金坐支的合规性

《现金管理暂行条例》第十一条规定：“开户单位现金收支应当依照下列规定办理：（一）开户单位现金收入应当于当日送存开户银行。当日送存确有困难的，由开户银行确定送存时间；（二）开户单位支付现金，可以从本单位库存现金限额中支付或者从开户银行提取，不得从本单位的现金收入中直接支付（即坐支）。因特殊情况需要坐支现金的，应当事先报经开户银行审查批准，由开户银行核定坐支范围和限额。坐支单位应当定期向开户银行报送坐支金额和使用情况；（三）开户单位根据本条例第五条和第六条的规定，从开户银行提取现金，应当写明用途，由本单位财会部门负责人签字盖章，经开户银行审核后，予以支付现金；（四）因采购地点不固定，交通不便，生产或者市场急需，抢险救灾以及其他特殊情况必须使用现金的，开户单位应当向开户银行提

出申请，由本单位财会部门负责人签字盖章，经开户银行审核后，予以支付现金。

报告期内，公司为满足日常经营需要，未将收到的现金及时存入银行，因此产生现金坐支情况。公司的现金坐支不符合《现金管理暂行条例》的相关规定，但现金坐支不是公司主观恶意行为，发生该行为主要是公司为支付与经营相关的员工奖金、开门利是、员工借支等，简化日常资金管理导致存在的不规范的情形。

针对报告期内发生的现金收付款，公司与记录的现金日记账进行核对，根据发票、收据等凭证将其计入正确科目，相关账务处理准确，入账依据具有可验证性。报告期内，公司根据公司《财务管理制度》对现金予以管理，各类费用支取现金从公司银行账户中提取并已进行账务处理，不存在公司资金被挪用等情形，不构成重大违法违规。

### 3、现金坐支的整改

关于现金坐支，公司履行了以下整改措施：（1）公司建立并完善《财务管理制度》等与现金交易相关的内控制度，规范和完善了现金日常库存管理、现金收款、现金付款等流程，并在日常工作中严格执行相关制度。（2）公司组织高级管理人员及财务人员等集中培训，深入学习《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》等法律法规以及公司的《财务管理制度》《各项费用报销管理办法》等资金使用、费用报销相关制度的相关规定，加强内控合规管理意识。（3）公司已对现金坐支进行整改，截至本问询回复函出具日，公司逐步将结余现金收入存入开户银行账户。

综上，报告期内公司关于现金坐支的相关账务处理准确，具有可验证性。公司正在逐步采取措施控制现金坐支范围和规模，现金坐支情形未影响公司内部控制的有效性。

**（二）按照回款方与合同方的关系以表格的形式补充披露第三方回款的分布情况，说明相关交易是否真实，是否涉及主要客户，是否签署三方协议或其他说明文件，相关内部控制措施是否有效**

#### 1、第三方回款的原因

报告期内，公司第三方回款客户主要为外销客户，具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第三方回款金额	375.60	100.00%	1,250.27	100.00%	752.64	100.00%
其中：外销	375.60	100.00%	1,250.19	99.99%	658.69	87.52%
内销	-	-	0.08	0.01%	93.95	12.48%
占当期营业收入比例	5.05%		4.43%		2.08%	

报告期各期，公司第三方回款金额分别为 752.64 万元、1,250.27 万元和 375.60 万元，占各期营业收入的比例分别为 2.08%、4.43%和 5.05%，占比较小。公司第三方回款客户主要为境外客户，境外客户第三方回款金额占第三方回款总额的比例分别为 87.52%、99.99%和 100.00%，主要系部分境外客户考虑外汇管制、资金结算便利性、节省操作流程和财务费用等原因，选择通过第三方机构或委托其关系密切自然人、集团内关联公司等关联方向公司进行付款，具有商业合理性和必要性。境内业务的第三方回款金额和占比较小，主要系部分客户规模较小或为个体工商户，其治理结构、日常财务管理相对简单，为了提高资金的周转效率和灵活性、结算便捷性等原因，或出于自身资金周转的需要，由客户法人等代为支付货款。

2、按照回款方与合同方的关系以表格的形式补充披露第三方回款的分布情况，说明相关交易是否真实，是否涉及主要客户，是否签署三方协议或其他说明文件，相关内部控制措施是否有效

(1) 第三方回款的分布情况

第三方回款的分布情况公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十二、财务合法合规性”处补充披露如下：

报告期内，公司主要第三方回款的分布情况如下：

①2025年1-4月，公司第三方回款的前十大客户及回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否主要客户	实际回款方	实际回款方与客户之间的关系	是否签署三方协议或其他说明文件	金额	占比
----	------	--------	-------	---------------	-----------------	----	----

1	Al-Oyayna Medical Est.	是, 2024年境外第五大	AL OYAYNA TRADING EST.	子公司代付	是, 委托付款声明	127.59	33.97%
2	PHARMA MEDICAL HELP	否	S. KONSTANTINIDIS KAI SIA E. P. E.	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 委托付款声明	44.00	11.71%
3	AMBULANCIA NETWORK SA DE CV	否	GRUPO CONSTRUCTOR CIDMOR SA DE CV	客户因资金周转便利等导致的第三方代付	是, 三方协议	34.56	9.20%
4	P. T. KARUNIAJAYA ANDALAN PRIMA	是, 2023年境外第五大	FENTY	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	24.84	6.61%
			MUHAMMAD EVRIAN	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	4.32	1.15%
			小计			29.16	7.76%
5	DIXMEDICAL PRODUTOS PARA A SAUDE LTDA	否	CONDOR IMPORTADOR EOPERADORLOGISTICO LTDA	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	22.61	6.02%
6	AL HORREYA CO., FOR TRADING AGENCIES, IMPORT & EXPORT.	否	SMASH INTERNATIONAL GEN TRADING	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 委托付款声明	16.53	4.40%
7	Toyota Gibraltar Stockholdings Limited	否	BASSADONE PROJECT VEHICLES LIMITED	客户因资金周转便利等导致的第三方代付	是, 三方协议	15.90	4.23%
8	TRIAD CO.	否	NPJ TRADING LIMITED	客户因外汇管制等导致的第三方代付	否	11.05	2.94%
9	Alnaha establishment for medical supply co	否	BAWABET NOKHBEH IMPORT AND EXPORT CO	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 委托付款声明	10.34	2.75%
10	PROMED COLOMBIA S. A. S	否	FINKARGO COLOMBIA SAS	客户因资金周转便利等导致的第三方代付	是, 三方协议	9.83	2.62%
合计						321.58	85.62%

注：主要客户指报告期各期境内销售/境外销售前五大客户，下同。

②2024年，公司第三方回款的前十大客户及回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否主要客户	实际回款方	实际回款方与客户之间的关系	是否签署三方协议或其他说明文件	金额	占比
1	P. T. KARUNIAJAYA ANDALAN PRIMA	是, 2023年境外第五大	FENTY	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	304.34	24.34%
			ESTHER	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	55.02	4.40%
			MUHAMMAD EVRIAN	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	41.36	3.31%
			小计				
2	Al-Oyayna Medical Est.	是, 2024年境外第五大	AL OYAYNA TRADING EST.	子公司代付	是, 委托付款声明	305.03	24.40%
3	Toyota Gibraltar Stockholdings Limited	否	BASSADONE PROJECT VEHICLES LIMITED	客户因资金周转便利等导致的第三方代付	是, 三方协议	128.09	10.24%
4	PHARMA MEDI HELP	否	S. KONSTANTINIDIS KAI SIA E. P. E.	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 委托付款声明	101.02	8.08%
5	Quantum medical solutions DWC LLC	否	OMEGA HEALTHCARE DWC LLC	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	12.58	1.01%
			AKAIMED COMPANY DWC LLC	客户因外汇管制等导致的第三方代付	否	12.57	1.01%
			小计				
6	Ashok Enterprises	否	NISCO (INDIA)	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	18.60	1.49%
7	DIXMEDICAL PRODUTOS PARA A SAUDE LTDA	否	CONDOR IMPORTADOR E OPERADOR LOGISTICO LTDA	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	18.19	1.45%
8	ALHOSN PHARMACEUTICAL COMPANY	否	FAJAR ALDAMMAM MEDICAL COMPLEX	同一主体下的不同公司代付	是, 委托付款声明	16.98	1.36%
9	Welcare Medical Center	否	NASIM LATIF AND LATIFF	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	16.63	1.33%
10	YOHANNES KEBEDE HAILE	否	AFRIKANOMED GLOBAL TRADING HK LIMITED RM	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	15.88	1.27%

合计	1,046.28	83.68%
----	----------	--------

③2023年，公司第三方回款的前十大客户及回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否主要客户	实际回款方	实际回款方与客户之间的关系	是否签署三方协议或其他说明文件	金额	占比
1	P. T. KARUNIAJAYA ANDALAN PRIMA	是，2023年境外第五大	ESTHER	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是，三方协议	214.30	32.53%
			MUHAMMAD EVRIAN	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是，三方协议	25.40	3.86%
			小计				
2	AL HORREYA CO., FOR TRADING AGENCIES, IMPORT & EXPORT.	否	MOASSASH GAMILAH	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是，委托付款声明	57.42	8.72%
			SHERI HAQWI EST	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是，委托付款声明	24.76	3.76%
			小计				
3	Silver Success International (HK) Limited	否	DIRUI HONGKONG DEVELOPMENT LIMITED	客户因资金周转便利等导致的第三方代付	是，三方协议	75.88	11.52%
4	PT. MURTI INDAH SENTOSA	是，2025年1-4月境外第四大	ESTHER	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是，三方协议	49.70	7.54%
			HONRAYMEDICALTECH CO., LIMITED	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是，三方协议	3.87	0.59%
			小计				
5	长沙程远医疗科技有限公司	是，2024年境内第五大	王志成	公司法人代付	是，三方协议	53.00	8.05%
6	ESTABLISHMENT ALDIRYAQ ALSIHHI MEDICAL	否	CMPS INTERNATIONAL COMPANY LIMITED	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是，三方协议	41.37	6.28%
7	北京佳永医疗科技有限公司	否	陈立平	公司法人代付	是，三方协议	40.70	6.18%
8	AL SSAFWA DIMENSIONS EST	否	SAMA ALEHSAN EST	客户因资金周转便利等导致的第三方代付	是，三方协议	21.56	3.27%

9	PT. Gamamed	否	HONRAYMEDICALTE	客户因外汇管制等导致的第三方代付	是, 三方协议	13.11	1.99%
10	Agenor Mantenimientos SA	否	MACCORPEXACT	客户因外汇管制等导致的第三方代付	否	12.52	1.90%
合计						633.59	96.19%

报告期内, 公司第三方回款前十大客户回款金额分别为 633.59 万元、1,046.28 万元和 321.58 万元, 占第三方回款总金额的比例分别为 96.19%、83.68%和 85.62%; 第三方回款客户相对稳定, 实际回款单位与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工及其近亲属或其他关联方之间不存在关联关系或其他利益安排。境外客户主要系外汇管制及资金周转等原因采取第三方回款, 境内客户主要是为了提高资金的周转效率和灵活性、结算便捷性等采取公司法人等代付, 在 2025 年 1-4 月, 境内客户第三方回款的情形已规范。

#### (2) 第三方回款具有真实交易背景, 涉及主要客户的收入占比较小

报告期内, 公司涉及第三方回款的相关交易均基于真实的业务合同开展, 公司根据销售合同/销售订单发货、开具发票, 财务人员根据签收单、报关单及提单等业务单据按照公司的收入确认原则进行账务处理, 记录相应客户的收入和应收账款。公司出纳将银行的客户回款信息如回款方名称、金额及银行付款摘要内容等发送给销售人员确认, 销售人员根据银行回款记录或者三方付款协议等将银行回款记录匹配到相应的客户, 财务人员对销售人员提供的信息进行审核, 与销售发票、报关单等相关业务单据勾稽核对, 核对无误后记录回款。综上所述, 公司第三方回款具有真实交易背景。

报告期内, 公司第三方回款的前十大客户中存在公司的主要客户, 具体情况如下:

单位：万元

客户名称	客户定位	报告期内第三方回款金额	报告期内第三方回款占该客户全部回款比例	报告期内第三方回款占营业收入比例
P.T. KARUNIAJAYA ANDALAN PRIMA	2023年境外销售第五大客户	669.59	86.88%	0.93%
Al-Oyayna Medical Est.	2024年境外销售第五大客户	432.62	73.62%	0.60%
PT. MURTI INDAH SENTOSA	2025年1-4月境外销售第四大	53.57	9.31%	0.07%
长沙程远医疗科技有限公司	2024年境内销售第五大客户	53.00	6.90%	0.07%

报告期内，P.T. KARUNIAJAYA ANDALAN PRIMA、Al-Oyayna Medical Est.、PT.MURTIINDAHSENTOSA 和长沙程远医疗科技有限公司四家主要客户的第三方回款金额分别为 669.59 万元、432.62 万元、53.57 万元和 53.00 万元，占其报告期内全部回款的比例分别为 86.88%、73.62%、9.31%和 6.90%，占公司营业收入的比例分别为 0.93%、0.60%、0.07%和 0.07%，占比较低。其中，P.T. KARUNIAJAYA ANDALAN PRIMA 和 PT. MURTI INDAH SENTOSA 位于印度尼西亚，因当地外汇管制原因，公司采用第三方付款；Al-Oyayna Medical Est.位于沙特阿拉伯，其代付方系其子公司；长沙程远医疗科技有限公司系为了资金周转便利采取公司法人代付。上述主要客户的三方代付情况均已签署三方付款协议，相关交易真实且具有必要性及合理性。

### (3) 签署三方协议或其他说明文件情况

报告期内，公司第三方回款的三方协议或其他说明文件签署情况如下：

单位：万元

期间	三方回款总金额	签署了三方协议或其他说明文件金额	占比
2023年	752.64	644.15	85.59%
2024年	1,250.27	1,179.60	94.35%
2025年1-4月	375.60	339.76	90.46%
合计	<b>2,378.51</b>	<b>2,163.51</b>	<b>90.96%</b>

报告期内，公司第三方回款签署了三方协议或其他说明文件的金额分别为 644.15 万元、1,179.60 万元和 339.76 万元，占各期三方回款总金额的比例分别为 85.59%、94.35%和 90.46%，占比较高。主要第三方回款协议签署情况详见本题“（1）第三方回款的分布情况”。

#### **(4) 第三方回款内控机制**

报告期内，公司已建立并持续完善针对第三方回款的内控制度，加强了对境内外第三方回款的规范。

公司要求在合同签订时与客户明确结算方式，并在出口订单中与客户约定主要结算账户，对于已开立对公银行账户的客户，要求以对公银行账户进行结算，以尽量避免第三方回款的情况；如客户发生第三方回款后，按照以下流程处理：

①由公司销售人员向财务部说明情况，包括回款方名称、客户与回款方关系、通过第三方回款的原因、回款金额等；

②公司根据情况评估第三方回款的必要性、合理性，由财务部根据提交的第三方回款资料进行形式要件审核，包括是否有客户或回款方出具的委托代付声明文件；

③公司销售部、财务部等相关人员对第三方回款资料审核无误后，客户委托第三方向公司付款，财务部及时与销售人员确认第三方付款对应的银行回单，并确认代付货款对应的销售订单合同，财务部对付款银行回单、销售订单、委托代付声明文件核对检查无误后进行账务处理，并同时登记第三方回款台账；

④公司销售部和财务部定期与客户进行对账，确认销售订单合同的出货、收款情况，以确保双方交易记录的一致性。

公司境外收入持续增长，虽然公司境外第三方回款金额在报告期内增长，但具有商业合理性。公司已按照内控制度的要求对第三方回款进行持续规范，报告期内公司境内第三方回款金额及占营业收入的比例总体呈下降趋势，报告期末已不存在境内第三方回款，公司已采取有效措施降低第三方回款规模。

**(三) 说明期后是否存在个人账户收款等财务不规范情况，公司各类财务不规范事项的规范情况，是否健全财务内部控制并有效执行，并对财务不规范情况作重大事项提示**

报告期内，公司存在少量偶发性个人账户收款情形。报告期各期，公司涉及的个人 PAYPAL 账户收款金额分别为人民币 0.16 万元、0.00 万元和 0.00 万元，

占各期营业收入的比例分别为 0.00%、0.00%和 0.00%，占公司整体销售收款额比例极低。该个人卡账户已于 2023 年 12 月停止使用，并于 2025 年 9 月注销，报告期后不存在个人卡账户收款情形。

报告期内，除上述现金坐支、第三方回款以及个人账户收款等财务内控不规范情形外，公司不存在其他财务不规范事项。针对上述财务内控不规范事项，公司均已开展了整改规范，并进一步健全和完善公司内部控制制度，加强公司内部管理，提高公司治理水平，相关规范情况详见本题相应回复。

综上，公司已建立健全财务内控制度并有效执行，能够合理保证公司规范运行。

关于财务不规范情况公司已在公转书重大事项提示部分补充披露如下：

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
财务内控不规范风险	报告期内，公司存在现金坐支、第三方回款以及个人账户收款等财务内控不规范情形。公司虽已逐步完善财务内部控制制度，将上述情况进行了清理和规范，并已根据相关内部控制制度执行；但若未来公司财务内控制度不能得到有效执行，可能存在内控不规范导致公司利益受损进而损害投资者利益的情形。

**（四）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明第三方回款的核查程序及比例**

### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司财务负责人，了解现金收款及付款的必要性和商业合理性；获取报告期内现金收款和付款交易记录，抽查相关原始凭证资料，检查是否存在现金坐支情况；

（2）获取公司第三方回款明细表，了解第三方回款的主要客户、实际回款方名称、回款金额、实际回款方与公司客户之间的关系，分析第三方回款的类型及商业合理性；

（3）抽查第三方回款相关的销售合同或订单、发票和报关单等收入确认单据，第三方回款相关的银行资金流水、账务处理、三方回款协议等资料；报告

期各期，已核查三方协议或其他说明文件的金额占各期三方回款总金额的比例分别为 85.59%、94.35%和 90.46%；

(4) 通过对公司报告期大额资金流水进行核查，核对公司大额收款的付款方，并核对至对应的销售发票、销售合同（订单），检查是否存在未完整记载的大额第三方回款交易，核查第三方回款记录的完整性；

(5) 获取并查阅个人卡收款账户的资金流水，访谈财务负责人，了解相关款项产生背景及原因，是否已完整转入公司账户，确认个人账户注销情况，并核查报告期后是否存在该情形。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内，公司存在现金坐支情形。公司现金坐支主要为发放员工奖金、发放开门利是及员工借支等，现金坐支金额较小，公司现金坐支具有真实交易背景和合理商业理由，相关账务处理准确，具有可验证性。公司正在逐步采取措施控制现金坐支范围和规模，现金坐支情形未影响公司内部控制的有效性；

(2) 报告期内，公司存在第三方回款情形，主要为外销客户，三方回款的主要原因系部分境外客户考虑外汇管制、资金结算便利性、节省操作流程和财务费用等原因，选择通过第三方机构或委托其关系密切的关联公司等关联方向公司进行付款，公司涉及第三方回款的相关交易均基于真实的业务合同开展，具备商业合理性，相关收入真实；

(3) 报告期内，公司存在少量偶发性个人账户收货款情形，收款金额占公司整体销售金额比例极低且已停止使用该个人卡收款，公司已将涉及的个人卡不规范事项全部纳入财务报表核算，并对个人卡相关内控制度进行规范。该个人账户已于 2023 年 12 月停止使用，并于 2025 年 9 月注销，报告期后不存在个人账户收款情形。

## 五、关于子公司

请公司：①对收入或利润占比超过 10%的重要子公司，比照申请挂牌公司主

体补充披露历史沿革、财务简表等信息，说明其历史沿革、生产经营是否合法合规；②结合公司子公司的少数股东的基本情况，说明与公司共同投资的背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；③说明境外投资的原因及必要性，是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

（一）对收入或利润占比超过 10%的重要子公司，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、财务简表等信息，说明其历史沿革、生产经营是否合法合规

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第七十条之规定，“重要控股子公司”是指纳入申请挂牌公司合并报表范围内，且最近一个会计年度营业收入或净利润占合并财务报表 10%以上的各级子公司。

截至本审核问询函回复出具日，公司共有 10 家全资或控股子公司，2024 年度，公司全资或控股子公司营业收入和净利润情况如下：

单位：万元

序号	子公司名称	营业收入	净利润
1	安保香港	39.09	-8.57
2	第壹响应人	284.96	40.69
3	云科智讯	1,563.19	717.01
4	安保精密	205.76	67.27
5	安医软件	21.19	9.33
6	大灵医疗	-	-
7	安保印度	-	-
8	富迈生物	-	-0.04
9	安保波兰	56.57	-18.66
10	安保印尼	383.98	20.24

安保医疗在 2024 年度实现营业收入 28,222.83 万元，净利润 2,278.33 万元。根据公司经营审计财务数据，子公司云科智讯满足上述重要子公司标准。

公司已在《公开转让说明书》之“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露相关内容，具体如下：

“公司重要子公司深圳云科智讯软件技术有限公司的历史沿革、财务简表及合规经营情况如下：

### 1、历史沿革

云科智讯的基本情况如下：

公司名称	深圳云科智讯软件技术有限公司
企业类型	有限责任公司（法人独资）
统一社会信用代码	91440300MA5G7G2F87
住所	深圳市南山区粤海街道高新区社区高新南七道 20 号深圳国家工程实验室大楼 A1302
法定代表人	王丽华
成立日期	2020 年 5 月 29 日
经营范围	一般经营项目是：计算机软件的开发与销售、网络技术、网站技术、多媒体技术的技术推广与应用；提供计算机技术转让、技术咨询、技术服务；电子计算机与电子技术信息咨询服务。（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），许可经营项目是：无

云科智讯成立至今的历次股权变更情况如下：

#### （1）2020 年 5 月，云科智讯设立

2020 年 5 月 29 日，安保有限出资设立云科智讯，设立时云科智讯注册资本为 1,000.00 万元，安保有限认缴出资 1,000.00 万元。

云科智讯成立时，其股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	安保有限	1,000	0	100%	货币
	合计	1,000	0	100%	-

#### （2）2025 年 8 月，云科智讯第一次减少注册资本

2025年8月13日，股东安保医疗作出决议，同意云科智讯减少注册资本，由1,000万元人民币减至50万元人民币。

本次减资完成后，公司股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	安保有限	50	0	100%	货币
	合计	50	0	100%	-

本次减资完成后至公开转让说明书签署日，云科智讯的股权结构未发生变化。

## 2、财务简表

云科智讯财务简表如下：

单位：万元

科目	2024年度/2024.12.31	2023年度/2023.12.31
流动资产	1,319.25	1,911.03
非流动资产	15.85	21.94
资产总额	1,335.10	1,932.97
流动负债	187.76	202.63
非流动负债	-	-
负债总额	187.76	202.63
净资产	1,147.34	1,730.34
营业收入	1,563.19	1,671.17
净利润	717.01	1,047.93

## 3、合规经营情况

云科智讯合法合规情况如下：

历史沿革方面，云科智讯设立及减资均已履行了必要的法定程序，其历史沿革合法合规。

业务经营方面，云科智讯已取得从事其经营业务所需的资质，相关业务经营合法合规。根据云科智讯取得相关主管部门出具的无违法违规证明文件，报告期内，云科智讯不存在因违法违规被处罚的情形，生产经营合法合规。”

（二）结合公司子公司的少数股东的基本情况，说明与公司共同投资的背

景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

### 1、与公司共同投资的背景

公司仅在安保印度中存在与少数股东进行共同投资的情形。截至本审核问询函回复出具日，安保印度的股权结构具体情况如下：

序号	股东名称	持股比例	认缴资本 (万卢比)	实缴资本 (万卢比)
1	安保香港	99.00%	99.00	0.00
2	VIJAY KUMAR SINGH	1.00%	1.00	0.00
合计		100.00%	100.00	0.00

VIJAY KUMAR SINGH 系与安保医疗签约的印度籍顾问，帮助安保医疗开拓印度市场。2023 年，公司为了更好地拓展印度市场，拟在印度设立子公司。根据印度的法律法规，注册私人有限公司要求公司至少需要两名董事以及两名股东，其中两名董事中需至少有一名董事为印度籍公民，或持有印度长期居留签证并连续居住满 182 天。为满足印度私人有限公司设立注册标准，VIJAY KUMAR SINGH 任安保印度股东及董事，持有安保印度 1.00% 的股份。

### 2、与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排

VIJAY KUMAR SINGH 除作为安保印度的股东、董事及安保医疗印度区域顾问外，其与公司董监高、股东、员工不存在其他关联关系、代持或其他利益安排。安保印度设立时，各股东的投资价格均为 100 卢比/股，具有公允性。

### 3、共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

安保印度的注册资本为 100 万卢比，按照设立时汇率折算对应人民币 8.47 万元，根据《公司法》和《公司章程》的有关规定，公司对外投资设立安保印度未达到董事会及股东会审议标准。

为了加强公司对外投资活动的内部控制，规范对外投资行为，根据《公司法》和《公司章程》的有关规定，公司特制订《深圳市安保医疗科技股份有限

公司对外投资管理制度》（以下简称“《对外投资管理制度》”）。根据《对外投资管理制度》第二章对外投资决策之第四条：“公司对外投资的决策机构主要为股东大会、董事会和总经理。”及第五条：“公司对外投资事宜，总经理的决策权限为：“（一）交易涉及的资产总额低于公司最近一期经审计总资产 10%以下的（该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算依据）；（二）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入低于公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%，或绝对金额低于 500 万元；（三）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润低于公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%，或绝对金额低于 100 万元；（四）交易的成交金额（含承担债务和费用）低于公司最近一期经审计净资产的 10%，或绝对金额低于 500 万元；（五）交易产生的利润低于公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%，或绝对金额低于 100 万元。”公司与 VIJAY KUMAR SINGH 设立合资公司的相关事项应经总经理会议决议通过，经查阅总经理签批的《关于拟在印度设立合资子公司的审批意见》，设立合资子公司已经总经理会议决议通过。

综上，公司与子公司少数股东共同投资已按照《公司法》《公司章程》《对外投资管理制度》等规定履行了内部决策程序，不存在违反《公司法》《公司章程》等规定的情形。

（三）说明境外投资的原因及必要性，是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见

#### 1、境外投资的原因及必要性

截至本审核问询函回复出具日，公司的境外下属公司包括：设立在中国香港特别行政区的安保香港和富迈生物，设立在波兰的安保波兰，设立在印尼的安保印尼，设立在印度的安保印度。公司开展境外投资的原因及必要性如下：

##### （1）安保香港、富迈生物

安保香港及富迈生物作为跨境投资平台，依托中国香港成熟金融体系及离岸贸易枢纽地位、公司法域优势及资本流动便利性，为公司提供高效的国际资金结算及投资管控通道，有助于公司进行国际投资。

## (2) 安保波兰、安保印尼、安保印度

公司的产品涉及境外销售，因此开拓境外市场对公司发展具有重要意义。为进一步拓宽海外市场，提升公司对境外客户的响应速度，提供更便捷的服务，巩固与海外客户的长期合作关系，安保医疗成立了安保波兰、安保印尼、安保印度作为境外销售平台。

综上所述，公司境外投资系基于产业链优化、拓宽海外市场及客户服务升级的核心诉求，具有必要性。

### 2、是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

公司境外子公司的设立已经履行发改部门备案、商务部门审批和境外主管机构审批手续，具体情况如下：

序号	名称	发改部门备案	商务部门审批	境外主管机构审批手续
1	安保香港	深圳市发展和改革委员会《境外投资项目备案通知书》（深发改境外备〔2020〕404号）	深圳市商务局《企业境外投资证书》（境外投资证第N4403202000625号）	香港特别行政区公司注册处《公司注册证明书》编号 2952081
2	富迈生物	深圳市发展和改革委员会《境外投资项目备案通知书》（深发改境外备〔2022〕0628号）	深圳市商务局《企业境外投资证书》（境外投资证第N4403202200076号）	香港特别行政区公司注册处《公司注册证明书》编号 3095360
3	安保波兰	不涉及	已办理已设立境外企业再投资备案	波兰国家法院登记处KRS编号 0000955820
4	安保印尼	不涉及	已办理已设立境外企业再投资备案	印度尼西亚共和国法律和入权部长令编号AHU-0033613.AH.01.01.Tahun 2022《关于有限责任公司法人设立批准 PT AMOUL 医疗印度尼西亚》企业注册号

				4022052432103242
5	安保印度	不涉及	正在办理已设立境外企业再投资备案, 已提交备案表	印度政府公司事务部《公司注册证书》09AAZCA3863D1Z8

注 1: 根据《企业境外投资管理办法》第四十二条的规定, 安保波兰、安保印尼、安保印度三个境外再投资公司, 不属于中方投资额 3 亿美元及以上的非敏感类项目, 无需向主管发改部门备案。

注 2: 安保香港、富迈生物的中方股东暂未向其出资, 待出资前再办理外汇业务登记。安保波兰、安保印尼、安保印度为境外再投资设立的公司, 无需办理外汇备案手续。

注 3: 根据《境外投资管理办法(2014)》第二十五条的规定: “企业投资的境外企业开展境外再投资, 在完成境外法律手续后, 企业应当向商务主管部门报告。涉及中央企业的, 中央企业通过‘管理系统’填报相关信息, 打印《境外中资企业再投资报告表》并加盖印章后报商务部; 涉及地方企业的, 地方企业通过‘管理系统’填报相关信息, 打印《再投资报告表》并加盖印章后报省级商务主管部门。” 该规定未设定境外企业再投资报告时限。公司已按上述规定提交安保印度的境外企业再投资备案表, 待主管商务部门确认。若因商务主管部门未予确认上述备案, 导致安保印度无法开展销售业务, 公司将直接通过境内主体向印度客户销售的方式进行替代, 不会对公司经营产生实质性影响。

由上表可知, 除正在向商务部门申请办理安保印度的境外再投资备案外(已提交备案表), 公司投资境外子公司已经履行了必要的发改部门、商务部门、境外主管机构的备案、审批手续, 公司尚未向境外子公司出资, 待出资前再办理外汇业务登记, 符合境内有关境外投资法律法规的规定。

### 3、是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

#### (1) 《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定如下:

“四、限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资, 包括: (一) 赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。(二) 房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。(三) 在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。(四) 使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。(五) 不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。其中, 前三类须经境外投资主管部门核准。”

“五、禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资, 包括: (一) 涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。(二) 运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。(三) 赌博业、

色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。

（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。”

**（2）《企业境外投资管理办法》的相关规定如下：**

“实行核准管理的范围是投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目。核准机关是国家发展改革委。本办法所称敏感类项目包括：（一）涉及敏感国家和地区的项目；（二）涉及敏感行业的项目。本办法所称敏感国家和地区包括：与我国未建交的国家 and 地区；（二）发生战争、内乱的国家 and 地区；（三）根据我国缔结或参加的国际条约、协定等，需要限制企业对其投资的国家和地区；（四）其他敏感国家和地区。本办法所称敏感行业包括：（一）武器装备的研制生产维修；（二）跨境水资源开发利用；（三）新闻传媒；（四）根据我国法律法规和有关调控政策，需要限制企业境外投资的行业。敏感行业目录由国家发展改革委发布。”

**（3）《境外投资管理办法》的相关规定如下：**

“企业境外投资不得有以下情形：（一）危害中华人民共和国国家主权、安全和社会公共利益，或违反中华人民共和国法律法规；（二）损害中华人民共和国与有关国家（地区）关系；（三）违反中华人民共和国缔结或者参加的国际条约、协定；（四）出口中华人民共和国禁止出口的产品和技术。”

“商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。”

因此，根据上述规定，公司境外投资的地区为中国香港、波兰、印尼及印度，不属于敏感国家和地区，且上述境外子公司的主营业务为医疗设备的销售，不涉及《企业境外投资管理办法》及《境外投资管理办法》中规定的敏感行业，亦不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制或禁止的境外投资情形。

综上所述，公司投资设立上述境外子公司符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

**4、是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见**

根据公司经审计的财务数据，公司境外子公司不存在收入或利润占比超过10%的重要子公司。境外子公司中，仅安保香港、安保印尼、安保波兰在报告期内实现收入。

中国香港李绪峰律师行已针对安保香港的设立与存续、股权变动、业务合规性等事项出具《香港法律意见书》并发表了明确的合规意见，安保香港合法有效存续，其运营符合中国香港的法律规定，不存在违法经营问题，在中国香港法院没有任何针对安保香港的民事和刑事的诉讼记录。

印尼律师事务所 QUEEN LAW FIRM 已针对安保印尼的设立、存续、股东情况、经营合规、税务状况、知识产权情形、不动产使用、无争议状况及其他相关事项出具《法律意见书》并发表了明确的合规意见，安保印尼依法设立并有效存续，从事现有业务符合法律法规的规定，公司经营过程中未出现行政处罚、安全生产事件或劳动争议，整体经营活动符合法律法规要求，公司不存在任何未了结或潜在的重要法律程序。

波兰律师事务所 FIFIELSKI JASIŃSKI Legal Office 已针对安保波兰的设立、机构设置与存续状态、业务合规性等事项出具《法律尽职调查分析与结果》并发表了明确的合规意见，安保波兰依法设立并有效存续，从事现有业务符合法律法规的规定。目前尚未有任何政府部门、法院或行政机构对公司采取行动，也不存在相关诉讼程序的风险。近期既未对公司采取任何法律程序，也未发现此类案件即将发生的迹象。

因此，公司境外子公司安保香港、安保印尼、安保波兰已取得所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见。另外，根据公司及实际控制人出具的声明：公司境外子公司合法设立并有效存续，不存在法律、法规及公司章程规定需要终止的情形，不存在未决/已解决的仲裁或诉讼，未受到任何政府机构的处罚。

#### **（四）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见**

##### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商、律师执行了如下程序：

(1) 获取公司各子公司财务报表，根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》判断哪些属于重要子公司；获取并查阅重要子公司全套历史工商档案、业务经营资质及合规证明；

(2) 访谈公司管理层，了解少数股东与公司共同投资的背景；查询公司子公司的章程，了解少数股东与公司共同投资的投资价格，访谈少数股东，了解其与公司人员的关联关系，是否存在代持或其他利益安排；查阅《公司章程》及《对外投资管理制度》；

(3) 查阅安保香港、富迈生物、安保波兰、安保印尼、安保印度的商务部门审批或备案手续审批，以及境外主管机构出具的注册证明文件；查阅安保香港、富迈生物的发改部门备案以及外汇登记号；查阅境外律所出具的关于公司境外子公司的法律意见书，取得公司及实际控制人出具的关于设立境外子公司的相关说明及合法合规声明；查阅《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》相关规定；查询公司的企业信用报告（无违法违规证明版）。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 最近一年收入或利润占公司合并报表收入、利润超过 10%的重要子公司包括云科智讯，公司已在公开转让说明书中披露了云科智讯历史沿革和财务简表信息，其历史沿革、生产经营合法合规；

(2) 为满足在印度注册私人有限公司对于董事资质的基本要求，安保印度的少数股东与公司共同设立了安保印度；少数股东与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在为上述人员代持或其他利益安排，相关共同投资事项履行了必要的审议程序，符合相关法律法规要求；

(3) 公司境外投资系基于产业链优化、拓宽海外市场及客户服务升级的核心诉求，安保香港及富迈生物作为跨境投资平台、安保波兰、安保印尼、安保印度是境外销售平台，对公司开拓海外市场具有重要意义，具有必要性；安保香港及富迈生物已取得商务部门及发改部门关于境外投资的审批或备案，并办理外汇登记；安保波兰、安保印尼、安保印度三个境外再投资公司，其中，安

保波兰、安保印尼已办理商务部门备案，安保印度正在办理已设立境外企业再投资备案；安保香港、富迈生物、安保波兰、安保印尼、安保印度均已取得境外主管机构注册登记；公司境外投资活动符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；根据公司经审计的财务数据，公司境外子公司不存在收入或净利润占比超过 10%的重要子公司；境外子公司中，仅安保香港、安保印尼、安保波兰在报告期内实现收入。公司境外子公司安保香港、安保印尼、安保波兰已取得所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见，此外，公司及实际控制人出具声明：公司境外子公司合法设立并有效存续，不存在法律、法规及公司章程规定需要终止的情形，不存在未决/已解决的仲裁或诉讼，未受到任何政府机构的处罚。

## 六、关于其他事项

请公司：①公司存在应急救援培训业务，实际控制人控制的其他公司主营业务为持有房产、国际学生 K12 教育培训业务，说明公司是否涉房地产开发、教培类业务，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定；②说明公司土地使用权的使用权人为安保医疗/国家高性能医疗器械国家研究院有限公司的原因，是否存在资产或资源被第三方占用的情形；③分别说明采购的三大类物料的具体内容，是否存在采购成品后简单组装即对外销售的情况，在生产以产品组装、调试为主的情况下公司研发能力及核心竞争力的具体体现；④补充披露王丽华、WANG SHIRLEY BAOHUA、李广林、李婧、王拓非的职业经历，确保信息披露连续、完整；⑤说明申报文件 2-7 是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件要求。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

（一）公司存在应急救援培训业务，实际控制人控制的其他公司主营业务为持有房产、国际学生 K12 教育培训业务，说明公司是否涉房地产开发、教培类业务，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-3 行业相关要求”，申请挂牌公司所属行业或所从事业务不得存在以下情形：（一）申请挂牌公司从事

学前教育、学科类培训等业务，或属于国务院主管部门认定的产能过剩行业、《产业结构调整指导目录》中规定的淘汰类行业；（二）除中国人民银行、中国银保监会、中国证监会批准设立并监管的金融机构外，申请挂牌公司主要从事其他金融或投资业务，或申请挂牌公司持有主要从事上述业务企业的股权比例 20%以上（含 20%）或为其第一大股东；（三）不符合全国股转系统市场定位及中国证监会、全国股转公司规定的其他情形。

公司主要从事急救与生命支持类医疗设备的研发、生产与销售，致力于为患者提供从院前急救到院内急危重症治疗、紧急医学救援的一站式生命支持解决方案，主要产品包括医用呼吸机、心肺复苏机和体外除颤设备等，产品应用场景覆盖医院、公众市场、家用市场等。公司及其子公司的经营范围及实际从事业务均不涉及房地产开发业务。根据全国中小企业股份转让系统《挂牌公司管理型行业分类指引（2023 年修订）》，公司所属行业为“C35 专业设备制造业”之“C358 医疗仪器设备及器械制造”之“C3581 医疗诊断、监护及治疗设备制造”。公司所处行业不属于国务院主管部门认定的产能过剩行业、《产业结构调整指导目录》中规定的淘汰类行业。公司存在应急救援培训业务，属于业务培训，主要为普及群众急救知识，提高社会群众自救互救能力，不涉及教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训，不属于学前教育、学科类培训等业务。

公司主要从事急救与生命支持类医疗设备的研发、生产与销售，不涉及金融或投资业务，截至本审核问询函回复出具日，公司的对外投资均为合并报表范围内的子公司，公司的子公司的业务不涉及金融或投资业务。公司及子公司不存在不符合全国股转系统市场定位及中国证监会、全国股转公司规定的其他情形。

实际控制人控制的其他公司主营业务为持有房产、国际学生 K12 教育培训业务，具体如下：

序号	公司名称	经营范围	主营业务	实际控制人的持股比例
1	武汉市艾迈德生物	通讯器材（专营除外）的批发兼零售；计算机软硬件技术开发；货物进出口、技术进出口、代理进出口（不含国家禁	持有房产并出租	100.00%

序号	公司名称	经营范围	主营业务	实际控制人的持股比例
	医疗有限公司	止或限制进出口的货物或技术)。(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)		
2	深圳市平治文化传播有限公司	一般经营项目是:在网上从事文化活动策划、经济信息咨询(不含证券、保险、金融业务、人才中介服务及其他限制项目);在网上从事工艺品的设计与销售及其他国内贸易(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须批准的项目除外)。	持有房产并出租	100.00%
3	深圳市鼎盛聚富文化传播有限公司	一般经营项目是:在网上从事文化活动策划、企业管理咨询;在网上从事工艺品的销售(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外)。	持有房产并出租	100.00%
4	思维(深圳)国际教育有限公司	一般经营项目是:教育管理技术的研发、技术咨询;教育信息咨询;企业管理咨询;投资咨询(不证券、期货咨询);文化活动策划;企业形象策划;文化艺术交流活动策划;经济信息咨询;会务服务;礼仪服务;工艺礼品(象牙及其制品除外)、文化办公用品、日用品百货的销售。(以上项目法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外,限制的项目须取得许可后方可经营);以自有资金从事投资活动;教育咨询服务(不含涉许可审批的教育培训活动);面向家长实施的家庭教育咨询服务;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);社会经济咨询服务;中小学生学习校外托管服务;幼儿园外托管服务;教育教学检测和评价活动;招生辅助服务;人工智能基础资源与技术平台;智能机器人的研发;智能机器人销售;计算机软硬件及辅助设备零售;科普宣传服务;教学用模型及教具销售;会议及展览服务;数字文化创意内容应用服务;体育保障组织;体育竞赛组织;体育赛事策划;组织体育表演活动;体验式拓展活动及策划;旅游开发项目策划咨询;组织文化艺术交流活动;文艺创作;露营地服务;自费出国留学中介服务。(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)	国际学生K12教育培训	100.00%

序号	公司名称	经营范围	主营业务	实际控制人的持股比例
5	思棵（深圳）国际教育有限公司	一般经营项目是：在教育管理领域的研发、技术咨询，教育信息咨询，企业管理咨询，投资咨询；文化活动策划；企业形象策划、文化艺术交流策划，会务服务、礼仪服务；工艺礼品（象牙及其制品除外）、文化办公用品、日用品百货的销售。（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）；以自有资金从事投资活动；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；面向家长实施的家庭教育咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；中小学生校外托管服务；幼儿园外托管服务；教育教学检测和评价活动；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；招生辅助服务；人工智能基础资源与技术平台；智能机器人的研发；智能机器人销售；计算机软硬件及辅助设备零售；科普宣传服务；教学用模型及教具销售；会议及展览服务；数字文化创意内容应用服务；体育保障组织；体育竞赛组织；体育赛事策划；组织体育表演活动；体验式拓展活动及策划；旅游开发项目策划咨询；组织文化艺术交流活动；文艺创作；露营地服务；自费出国留学中介服务。（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）	国际学生K12教育培训	100.00%

此外，实际控制人间接参股的尤里卡（深圳）策划有限公司、尤途（深圳）科技教育有限公司的主营业务为海外游学咨询服务。

上述企业业务不属于公司合并报表范围内的业务，公司的业务及所处行业符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定。

**（二）说明公司土地使用权的使用权人为安保医疗/国家高性能医疗器械国家研究院有限公司的原因，是否存在资产或资源被第三方占用的情形**

**1、公司土地使用权的使用权人为安保医疗/深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司的原因**

由于公司所在地深圳土地稀缺、价格较高，同时考虑公司实际用地需求，根据《深圳市工业及其他产业用地供应管理办法》（深府规〔2019〕4号）的相

关规定，通过政府的遴选，公司与产业类似的深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司组成联合体共同竞买土地使用权。公司与深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司同时满足深圳市产业发展导向和龙华区产业发展定位，在深圳市均无自有产业用地，在龙华区均无自有产业用房。

## 2、公司不存在资产或资源被第三方占用的情形

在深圳市加快发展高性能医疗器械，推进国家高性能医疗器械创新中心建设背景下，为解决发展瓶颈、提升企业竞争力，公司联合深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司组成项目联合体，在观澜中心地区西片布新路与碧澜路交界口共同拿地建设医疗器械创新产业基地。

根据深圳市市场监督管理局商事登记簿查询，深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司成立于 2019 年 9 月 27 日，基本情况如下：

企业名称	深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司
统一社会信用代码	91440300MA5FU44501
住所	深圳市龙华区观澜街道新澜社区观光路 1301-76 号银星智界二期 1 号楼 A101
法定代表人	刘新
注册资本	12,000 万元
企业类型	有限责任公司
经营范围	一般经营项目：一类、二类和三类医疗器械的科学研究、开发、检测、维护；医疗设备的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；机械设备、仪器仪表销售；物业租赁及物业管理服务。进出口商品检验鉴定；会议及展览服务。租赁服务（不含许可类租赁服务）；机械设备租赁；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；第一类医疗设备租赁；第二类医疗设备租赁；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）。（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）许可经营项目：检验检测服务。第三类医疗器械经营；第三类医疗设备租赁。（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）
成立日期	2019 年 9 月 27 日
营业期限	2019 年 9 月 27 日至长期

2023 年 10 月 31 日，公司与深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司签订《联合申请、竞买产业用地及合作建设协议书》，涉及联合竞买及产权划分的主要内容如下：

### (1) 联合竞买宗地情况

项目	内容
地块编号	观澜中心地区西片 03-03-02 地块
土地位置	观澜中心地区西片布新路与碧澜路交界口
准入行业类别	A01、A16
土地用途	普通工业用地
土地面积	15,601 平方米
土地使用年限	30 年
计容建筑面积	70,200 平方米
主体建筑物的性质	厂房
建筑容积率	4.5

### (2) 合作形式

在满足深圳市龙华区产业发展监管规定的相关条款下，公司与深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司双方组成联合体共同参与竞买目标地块并进行合作建设开发,其出资比例及权益分配方案如下：

①各方一致同意，联合竞买土地所需的资金按各方建筑面积的实际价格分别出资；合作建设开发所需的资金暂按安保医疗 55.13%、深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司 44.87%出资；待建筑设计方案定稿后，双方将根据双方实际建筑面积产生的土地购置费和预估的建筑施工费用签订补充协议，对出资比例进行重新核定。

②双方一致同意，厂房的建筑面积为 55,560 平方米（深圳市安保医疗科技股份有限公司占有 26,123 平方米，深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司占有 29,437 平方米）；配套（商业及食堂、宿舍楼）的建筑面积为 14,640 平方米（深圳市安保医疗科技股份有限公司占有 12,577 平方米，深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司占有 2,063 平方米）。实际建设造成建筑面积偏差，双方共同协商相关分配差异补偿方案并报相关政府审批部门审批同意后解决。

③具体楼宇位置选择方案图待设计阶段由双方协商确定。

④由双方共同协商确认负责项目的规划设计及项目建设以及存续期管理，管理相关支出由双方按照实际建筑面积比例分摊。

### (3) 共有物业产权划分

各方一致同意，生产、配套均按照双方实际建筑面积比例分证持有。原则上按各方实际建筑面积分别管理和运营各自厂房及配套，但涉及园区整体运营管理的事项由安保医疗统一进行；配套大楼由安保医疗统一进行整体运营管理，联合方在配套大楼的建筑面积范围内可自行管理，但以不应影响配套大楼的整体管理为限。

物业产权分配具体如下表（具体数据以政府最终批准的为准）：

指标类型		总计数量 (m <sup>2</sup> )	安保医疗数量 (m <sup>2</sup> )	合作方数量 (m <sup>2</sup> )	
地上计容 面积	厂房（80%）	生产用房	55,560	26,123	29,437
	配套（20%）	宿舍	12,000	11,000	1,000
		商业	500	500	0
		食堂	2,000	1,000	1,000
		物业管理用房	140	77	63
总计		<b>70,200</b>	<b>38,700</b>	<b>31,500</b>	

综上，该土地由安保医疗与深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司共同共有，各自物业产权归各自所有，双方享有的权属清晰，公司不存在资产或资源被第三方占用的情形。

(三) 分别说明采购的三大类物料的具体内容，是否存在采购成品后简单组装即对外销售的情况，在生产以产品组装、调试为主的情况下公司研发能力及核心竞争力的具体体现

#### 1、采购的三大类物料的具体内容

公司采购的物料类别主要包括电子电气类、结构件与包辅材料三大类，各大类包含的原材料种类繁多，主要物料种类如下：

采购物料分类	主要物料	2025年1-4月	2024年度	2023年度
电子电气类	涡轮泵组件、电源、集成电路、PCB、显示屏、电容、传感器等	62.47%	50.95%	61.73%
结构件	比例阀、减压阀等阀类及其组件、上壳、下壳等壳类物料、五金件、塑胶制品、橡胶制品、丝杆等	19.18%	24.24%	19.22%

采购物料分类	主要物料	2025年1-4月	2024年度	2023年度
包辅材料	包装材料、辅料、印刷品等	3.43%	4.77%	3.78%
合计		85.08%	79.96%	84.74%

注：表中数据为各大类物料当期采购金额占公司当期原材料采购金额的比例。

除上述三大类物料外，公司采购的其他物料主要系医用台车、除颤电极片等与公司产品配套使用的成品组件。

## 2、是否存在采购成品后简单组装即对外销售的情况

公司产品为软硬件一体化产品，研发设计（包括总体设计、软件开发及硬件设计等）是影响公司产品功能、性能的关键因素，产品生产过程是对研发设计要求的具体执行，使得最终产品达到研发设计要求。因公司产品整体系统相对复杂、技术要求高，产品的软硬件相互匹配才能实现产品的功能及性能，因此，软件烧录以及产品的装配、调试、检验等过程，是对产品功能实现、性能达标及质量合规具有重大影响的核心工序。

其中，软件烧录是指将研发设计的程序代码按产品机型要求永久性写入设备存储芯片的过程；产品的装配和调试是按照设计技术要求及生产工艺标准，将公司外购或外协加工的零部件等进行组装成具有完整功能的产品的过程，并同步开展产品参数设置、功能调试与性能测试的过程；产品的检验是指根据产品检验工艺文件、技术图纸及相关法律法规的要求，对产品的外观、结构、功能、核心性能及电气安全进行确认的过程。上述工序均系公司产品能够正常运行的重要保证，关乎产品运行的有效性和安全性。

综上，公司不存在采购成品后简单组装即对外销售的情况。

## 3、在生产以产品组装、调试为主的情况下公司研发能力及核心竞争力的具体体现

公司的研发能力及核心竞争力主要体现为对急救与生命支持类医疗器械的系统性研发设计及生产制造能力，具体如下：

### （1）公司核心技术自主可控，拥有技术护城河

公司作为专业的急救与生命支持类医疗器械厂商，核心竞争力源于自主研发的底层技术，而非外部成品集成。报告期内，公司研发费用累计投入约 1.5 亿

元，组建了包含生物医学工程、机械电子、软件算法等多学科的研发团队。长期以来，公司在主要产品领域形成了完善的、高壁垒的核心技术体系：在呼吸机产品条线，公司构建了“基于文丘里原理的压力控制及容量控制技术”、“气动电控呼吸机比例阀高精度调节技术”、“涡轮矢量控制技术”和“呼吸机小潮气量控制技术”等核心技术；在心肺复苏机产品条线，公司构建了“气动电控自动化控制技术”、“电动电控自动化控制技术”和“点式按压技术结合回弹设计”等核心技术；在体外除颤设备条线，公司构建了“人体阻抗精准识别技术”、“低能量智能双相波技术”和“心律识别技术”等核心技术。

同时，公司对于产品核心零部件的研发项目进展良好，包括涡轮、涡轮泵组件、比例阀、流量传感器、音圈电机等关键零部件的研发项目均已处于性能验证阶段或小批量运用于公司产品中，有望在公司各产品系列中实现关键零部件自研替代。

公司持续大额的研发投入使得公司拥有强有力的技术储备和创新能力，主要产品应用相关核心技术实现的性能指标能够与进口保持一致或部分优于，为公司产品打造了坚实的技术护城河。

## **(2) 公司核心生产工序自主可控，生产流程不断优化**

公司产品生产过程中的软件烧录、整机装配、调试、检验等工序，对产品功能实现、性能保障及质量管控具有重大影响，上述核心工序均由公司自主完成；同时，该类工序需要兼顾机械、电气、材料、热力学、生物医学等多个领域的知识，并需要满足高精度、稳定性、安全性等多重要求，具有一定的技术门槛。

在生产管理层面，公司持续优化管控流程，现已部署 ERP 系统与制造执行系统（MES），对生产全过程实现数字化、信息化和自动化管理。该体系不仅提升了生产制造的精益化水平，还实现了对产品进度与库存状态的实时监控，增强了各工序间的协同效率，提高了整体生产能力。

**(四) 补充披露王丽华、WANG SHIRLEY BAOHUA、李广林、李婧、王拓非的职业经历，确保信息披露连续、完整**

公司实际控制人王丽华 1999 年 9 月至 2001 年 10 月因个人原因休养；2025 年 5 月至今任安保香港董事。

公司董事、副总经理、财务负责人、董事会秘书 WANG SHIRLEY BAOHUA 2004 年 3 月至 2006 年 1 月在悉尼大学完成硕士学位；2010 年 4 月至 2010 年 5 月因个人原因休养。

公司独立董事李广林 1993 年 9 月至 1996 年 6 月在复旦大学完成工商管理硕士学位。

公司职工代表监事李婧 2003 年 9 月至 2007 年 12 月任武警福建总队医院麻醉医生；2008 年 1 月至 2009 年 12 月任空军广州天河干休所保健医生；2010 年 1 月至 2010 年 3 月因个人原因休养；2010 年 4 月至 2018 年 4 月先后任安保公司产品专员，产品经理；2018 年 5 月至今任公司市场经理。

公司监事王拓非 2020 年 12 月至 2022 年 3 月因个人原因休养。

王丽华相关职业情况公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“1、控股股东”处补充披露如下：“

姓名	王丽华	
国家或地区	中国	
性别	女	
出生日期	1973 年 11 月 28 日	
是否拥有境外居留权	否	
学历	硕士研究生	
任职情况	公共事务总监	
职业经历	中南财经政法大学硕士研究生毕业，1998 年 8 月至 1999 年 8 月任深圳市喜之郎实业有限公司市场部经理；1999 年 9 月至 2001 年 10 月因个人原因休养；2001 年 11 月至 2022 年 3 月任安保有限执行董事；2022 年 3 月至今任公司公共事务总监；2025 年 5 月至今任安保香港董事；2021 年被评选为“全国妇联巾帼建功标兵”。	

”

WANG SHIRLEY BAOHUA、李广林、李婧、王拓非相关职业情况已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”处补充披露如下：

序号	姓名	职业（创业）经历
2	WANG SHIRLEY BAOHUA	曾用中文名为王保华。2001年7月至2004年2月任建设银行深圳分行振兴支行结算部经理；2004年3月至2006年1月在悉尼大学完成硕士学位；2006年2月至2010年3月任MIA Australia管理会计；2010年4月至2010年5月因个人原因休养；2010年6月至2011年11月任深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司国际销售；2011年12月至2022年3月先后任安泰有限国际部总监、财务负责人、副总经理；2022年3月至今任公司董事、副总经理、财务负责人、董事会秘书。
5	李广林	1982年8月至1983年6月任兵器工业国营第四四七厂第四分厂生产调度员；1983年6月至1986年9月任兵器工业国营第四四七厂第四分厂团委书记；1986年10月至1993年8月任内蒙古北方重型汽车股份有限公司成本会计部经理；1993年9月至1996年6月在复旦大学完成工商管理硕士学位；1996年6月至1998年7月任深圳市政府高新技术园区发展公司办公室主任；1998年8月至2006年9月任深圳市盐田区投资控股有限公司财务部长、总会计师；2006年10月至2015年6月任深圳市盐田区城建集团有限公司监事会主席、总会计师；2015年5月至2022年2月任中国科学院深圳先进技术研究院总会计师、财务资产处长；2022年3月至今任公司独立董事。
7	李婧	2003年9月至2007年12月任武警福建总队医院麻醉医生；2008年1月至2009年12月任空军广州天河干休所保健医生；2010年1月至2010年3月因个人原因休养；2010年4月至2018年4月先后任安泰公司产品专员，产品经理；2018年5月至今任公司市场经理；2024年4月至今任公司职工代表监事。
8	王拓非	2005年3月至2009年4月任日立环球存储科技公司培训主管；2009年10月至2010年8月任飞利浦伟康医疗有限公司培训主管；2010年10月至2013年12月任迪特及科技（深圳）有限公司人事主管；2014年2月至2016年5月任深圳市华力特电气股份有限公司培训经理；2016年5月至2020年11月任飞利浦金科威（深圳）实业有限公司行政经理；2020年12月至2022年3月因个人原因休养；2022年4月至今任公司行政部高级经理、人力资源部国际营销中心 HRBP；2024年1月至今任公司公共事务部部长、监事。

（五）说明申报文件 2-7 是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件要求

申报文件 2-7 中，《公开转让并挂牌申请文件受理检查要点》已根据全国股转公司公布的《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》所附附件 2 更新，并上传更新后的文件。

申报文件 2-7 中，《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核关注要点落实情况表》已根据全国股转公司公布的《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审

核关注要点落实情况表》模板填列，本次无需更新。

## **(六) 请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见**

### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商、律师执行了如下核查程序：

(1) 经过访谈公司培训业务负责人，了解公司培训业务内容，访谈公司实际控制人，了解公司是否涉及房地产开发业务、教培类业务；

(2) 取得公司关于联合申请用地的说明及查阅《关于医疗器械创新产业基地重点产业项目遴选方案的公示》；查阅《深圳市工业及其他产业用地供应管理办法》（深府规〔2019〕4号）相关规定；通过公开网站检索《深圳市国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》；通过深圳市市场监督管理局商事登记簿，查询深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司工商信息；查阅《国有土地使用证》《联合申请、竞买产业用地及合作建设协议书》；

(3) 获取公司报告期内的采购明细表，统计并梳理公司采购的物料构成，并通过访谈采购部门相关人员，了解公司的物料种类和采购背景；获取并查阅公司的生产工艺流程文件，访谈生产部门和研发部门相关人员，了解公司的生产工艺和流程，了解并分析公司研发能力及核心竞争力的具体体现；

(4) 访谈王丽华、WANG SHIRLEY BAOHUA、李广林、李婧、王拓非，了解其过往职业经历，确保职业信息连续、完整性；

(5) 查阅《股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》，并对照申报文件内容。

### **2、核查结论**

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 实际控制人控制的其他公司主营业务为持有房产、国际学生 K12 教育培训业务，不属于公司合并报表范围内的业务，公司的业务及所处行业符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定；

(2) 公司所在地深圳土地稀缺、价格较高，同时考虑公司实际用地需求，根据《深圳市工业及其他产业用地供应管理办法》（深府规〔2019〕4号）的相关规定，根据政府的遴选，公司与产业类似的深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司组成联合体共同竞买土地使用权；公司与深圳高性能医疗器械国家研究院有限公司基于双方签订的《联合申请、竞买产业用地及合作建设协议书》，组成联合体共同竞得目标地块并合作建设“医疗器械创新产业基地”，产权归属清晰、权责明确，公司不存在资产或资源被第三方占用的情形；

(3) 公司不存在采购成品后简单组装即对外销售的情况，公司对产品的研发设计，以及生产过程中的软件烧录以及产品的装配、调试、检验等过程，是对产品功能实现、性能达标及质量合规具有重大影响的核心工序，具有一定的技术含量。公司的研发能力及核心竞争力主要体现在两个方面：一是公司核心技术自主可控，拥有技术护城河；二是公司核心生产工序自主可控，生产流程不断优化；

(4) 公司已在公开转让说明书补充披露王丽华、WANG SHIRLEY BAOHUA、李广林、李婧、王拓非的职业经历，信息披露连续、完整；

(5) 公司已更新申报文件内容，符合《股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件要求。

## 七、关于执业质量

请主办券商详细说明内核及质控情况，申报文件“2-5-3对内核会议反馈意见的回复”是否为完整的内核落实问题回复意见，是否就公司申请挂牌完整履行内核程序，相关内核程序是否充分、合规，并就内控制度是否健全发表明确意见，同时将质控文件作为本次问询回复的附件上传。

### 【回复】

根据《国信证券股份有限公司投资银行类业务质量控制办法》《国信证券股份有限公司新三板业务管理办法》以及《国信证券股份有限公司投资银行类业务工作底稿管理办法》等投资银行业务质量控制制度的相关规定，安保医疗新三板推荐挂牌项目已按要求分别执行立项审议、现场核查、工作底稿验收等质控审核程序，并根据《国信证券股份有限公司投资银行类业务问核办法》等

相关制度要求，分别履行问核及内核程序。国信证券相关质控与内核程序合规、完整，符合《非上市公司监督管理办法》《证券公司投资银行类业务内部控制指引》等监管规则规定。

国信证券投资银行质量控制部（以下简称“质控部”）及国信证券风险管理总部投资银行内核部（以下简称“内核部”）就安保医疗新三板挂牌项目履行的质控及内核具体工作情况如下：

### （一）项目立项情况

安保医疗新三板推荐挂牌项目组（以下简称“项目组”）就安保医疗是否符合股票挂牌条件进行初步尽职调查。在现场调查工作期间，项目组针对公司财务与会计、公司持续经营能力、公司治理及公司合法合规事项的不同特点采取相应的调查方法，了解公司基本情况。在完成初步尽职调查、利益冲突核查及反洗钱信息提交等前期准备工作后，项目组评估该项目具备立项基础并提交了安保医疗推荐挂牌项目的立项申请。国信证券质控部对安保医疗推荐挂牌项目的立项文件进行了认真审阅，国信证券投行业务立项委员会召开立项会议，对安保医疗推荐挂牌项目的立项材料进行了认真审阅、分析。经审议，确认同意安保医疗挂牌立项。参与本次立项会议审核的立项委员会人数共 5 人，实际参加人数为 5 人，其中来自内部控制部门的委员不低于参会委员总人数的三分之一，且至少一名参会委员来自质控部。立项委员、内部控制部门委员、质控部委员人数均符合《国信证券股份有限公司投行业务立项委员会会议事规则》的相关规定。经表决，立项委员 5 票同意，0 票反对，表决结果符合国信证券新三板项目立项会议三分之二多数票通过原则。

### （二）项目质控及内核情况

2024 年 3 月，质控部及内核部委派审核人员对公司进行了现场检查，通过实地查看、访谈等方式了解项目的基本情况和主要风险，对重点问题进行了关注，并形成现场检查报告。

项目组向内核部等内控部门提交内核申请材料，同时向质控部提交工作底稿。质控部组织内控人员对工作底稿进行齐备性验收，对问核底稿进行内部验证。质控部提出深化尽调、补正底稿的要求。项目组根据质控部要求完善了工

作底稿，并通过了质控部的齐备性验收。

内核部及质控部根据项目组提交的申请材料向项目组出具了初审意见，反馈尚需关注或补充尽调的重点问题，其中重点问题包含历史沿革与对赌协议清理、销售模式与业务合规性、收入确认与成本核算、销售费用与研发费用等。项目组就相关初审意见进行了补充尽调及回复说明。经审核人员审核后组织召开问核会，重点关注经营业绩波动、研发费用、异常经销商等问题。项目组落实问核会意见后，将项目内核会议材料提交内核会议审核。

国信证券投行业务内核委员会召开内核会议中对本项目进行审议，参加会议的内核委员共 7 人，其中包括质控部 1 人、内核部 1 人以及合规管理总部 1 人，来自内部控制部门的委员人数不低于参会委员总人数的 1/3，且至少有 1 名合规管理总部委员参与投票表决，符合相关规定的要求。内核会前，内核委员查阅了项目组提交的包括《公开转让说明书》在内的主要申报文件及内核初审意见的回复。内核会上，内核委员就需要进一步了解的问题进行了问询、讨论，项目组进行了答复，具体内容见本次挂牌申请时提交的《2-5-2 内核会议记录》。项目组根据内核会审核意见对相关问题进行落实并回复，形成申报文件“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”。内核会议反馈意见的回复经过内核委员确认后，国信证券投行业务内核委员会同意推荐安保医疗在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌。

综上，“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”系完整的内核会议落实问题回复，主办券商已根据《国信证券股份有限公司新三板业务内核工作规范》完整履行内核程序。《国信证券股份有限公司新三板业务内核工作规范》根据《证券公司投资银行类业务内部控制指引》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》等有关法律法规要求制订，国信证券内核流程符合上述相关法律法规的规定，内控制度健全。

主办券商已将质控文件作为本次问询回复的附件上传。

## 其他说明事项

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；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】

公司对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定确认，公司不存在公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司财务报告审计截止日为 2025 年 4 月 30 日，至公开转让说明书签署日已超过 7 个月。公司及主办券商已经在公开转让说明书中“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露了审计报告截止日后的主要经营情况和财务状况，并更新了推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

### 【回复】

截至本审核问询函回复出具之日，公司尚未向深圳证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

请你们在 10 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应

将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

**【回复】**

已知悉，已按照要求执行。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

**【回复】**

已知悉，已按照要求执行。

我们收到你们的回复后，将根据情况决定是否再次向你们发出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，我们将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的自律监管措施。

**【回复】**

已知悉，已按照要求执行。

（以下无正文）

(本页无正文，为深圳市安保医疗科技股份有限公司《关于深圳市安保医疗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：



王双卫

深圳市安保医疗科技股份有限公司



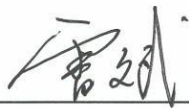
2015年12月18日

(本页无正文，为国信证券股份有限公司《关于深圳市安保医疗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目小组成员：



何家洛



雷斌



王现磊



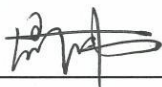
吴嘉铭



周加迪



樊育麟



周伟

项目负责人：



邓辽

