

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于《关于四川美康医药软件研究开发股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》的回复

XYZH/2025CDAA4F0205

四川美康医药软件研究开发股份有限公司

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 7 月 28 日下发的《关于四川美康医药软件研究开发股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。四川美康医药软件研究开发股份有限公司（以下简称“发行人”“美康股份”或“公司”）会同本次申报的相关中介机构对问询函所列问题进行了逐项落实，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“我们”、“本所”），作为美康股份公开发行股票并在北交所上市的申报会计师，对需要我们发表意见的事项进行了核查，现将相关事项核查情况报告如下：

如无特别说明，本问询函回复中的简称或名词释义与招股说明书中含义相同。

本问询函回复除特别注明外，均以人民币万元列示，回复所述“报告期内”均指 2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月。本问询函回复中部分合计数与各单项加总或乘积在尾数上有差异均为四舍五入所致。

问题 3.间接销售收入真实性

根据申请文件,2022年-2024年,发行人间接销售模式收入占比在80%左右。间接销售下的客户主要为医疗信息化服务商、医贸公司或其他第三方非医疗机构。部分间接销售客户实缴资本和参保人数较少。报告期各期,间接销售客户新增、减少数量较大。

请发行人:(1)说明间接销售与贸易商模式、经销模式的区别,发行人是否存在贸易商、经销商客户,主要采取间接销售的商业合理性,是否符合行业惯例。

(2)说明间接销售模式下客户接洽与开拓、招投标、订单获取、签订合同、项目实施、售后情况等,发行人、间接客户如何获取终端客户订单,各期招投标收入占比,双方在销售获客及项目执行过程中发挥的主要作用,利益分成机制,如何确保间接客户实现终端销售。(3)分类说明主要医疗信息化服务商(系统集成商)、医贸公司或其他第三方非医疗机构的基本情况(成立时间、实缴资本、员工数量及业务规模等)、合作背景及年限、各期销售金额及毛利率,发行人销售金额占其业务规模的比例,部分客户实缴资本及参保人数较少的原因,是否存在成立时间较短即合作情形,间接销售客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他业务、资金往来。(4)列表说明间接销售客户收入分层情况,各期新增及退出数量较大的原因,结合合作年限分层、报告期内持续交易客户数量及收入占比,说明发行人与间接客户的合作是否稳定、可持续。(5)说明间接销售与直接销售在产品定价、信用政策、折扣返利、退换货政策等方面是否存在较大差异,是否涉及利益输送情形。

请保荐机构、申报会计师:(1)核查上述事项并发表明确意见。(2)区分直销、间接销售说明对主要客户的发函、回函比例,函证样本选取依据、抽样方式及其合理性,未回函部分替代核查方式及其结论;区分直销、间接销售说明对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比,访谈样本选取依据、抽样方式及其合理性,访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份,是否实地走访。(3)说明针对间接销售模式下终端客户的穿透核查具体情况,包括样本抽样及选取方式,是否考虑数量、规模、区域分布,是否覆盖

异常主体以及异常变动，终端客户信息获取方式，现有终端客户穿透核查比例（30-40%）是否充足、适当；访谈过程是否利用第三方工作，访谈时间、地点、人员、访谈确认的主要内容，是否获取关于发行人产品在终端客户处投入使用的相关证据，终端客户访谈记录的签字人员身份及盖章类型；对间接销售收入真实准确性发表明确意见，现有核查比例及核查证据能否支持核查结论。（4）说明细节测试过程中是否获取、核查业务相关支持性单据，如许可交付、安装实施人员工时记录、产品实施日志、后台开通日期、后台授权码等，现有核查证据是否支持核查结论。

回复：

一、说明间接销售与贸易商模式、经销模式的区别，发行人是否存在贸易商、经销商客户，主要采取间接销售的商业合理性，是否符合行业惯例

（一）间接销售与贸易商模式、经销模式的区别，发行人是否存在贸易商、经销商客户

公司不存在传统经销模式，公司间接销售模式与传统贸易商、经销模式的区别如下：

项目	经销模式	贸易商模式	间接销售
定义	主要指企业（供应商）通过签订经销协议，授权独立的第三方（经销商）在特定区域或渠道销售其产品，企业对经销商的经营行为有较多的管控。	贸易商主要从事商品的贸易业务，以赚取产品差价为目的，一般为向供应商采购后再向下游销售，供应商对贸易商销售的管控或限制较少，无法在销售给贸易商时知道具体终端使用客户。	间接销售模式下，间接销售客户取得终端用户订单后向发行人采购，在签订的购销合同中，发行人会明确限制产品对应的终端用户。
合同形式	签订经销合同，对经销区域、产品品类、销售指标等做出一系列协商约定，对经销商的业绩情况进行考核管理。	贸易商向供应商采购，供应商不对客户销售区域进行保护，不对渠道等进行约定，不涉及返利、销售任务、退换货机制（质量问题导致的退换货除外）。	常规的产品买卖合同，公司与间接销售客户不存在框架合同，均根据具体终端用户“一事一议”，间接销售客户与直销客户无异。

项目	经销模式	贸易商模式	间接销售
管理模式	经销商严格在授权的区域内经营，公司对销售价格控制，设定销售指标。	贸易商客户系完全独立的市场主体，供应商无法对其经营进行干预或管理。	间接销售客户系完全独立的市场主体，供应商（发行人）无法对其经营进行干预或管理。
销售策略	企业对经销商的采购、销售计划进行约定或制定考核计划，根据执行情况调整相关供销策略。	买断式销售，供应商销售完成后，不再承担后续安装、维护等服务。	发行人通过间接销售客户直接接触到终端用户，主要由发行人提供售前、售中、售后服务。
品牌管理	对经销商有严格的品牌及包装管理。	无品牌管理措施。	采用发行人品牌。
价格策略	对经销商有严格的定价策略干预，一般严禁过高或过低价格出售产品，严格限制地区之间串货。	无价格限制。	发行人制定产品最低终端销售价格，不存在对间接销售客户有地区或者销售渠道的限制。

总的来说，经销商模式下，供应商会对经销商的销售策略、品牌管理和价格等施加较大的影响；贸易商模式、间接销售模式一般均为买断式销售，但贸易商模式，供应商一般不再承担后续安装维护等服务，也无品牌管理措施；间接销售模式，供应商需要提供销售后续服务，并采用供应商品牌。

根据公开披露资料，部分上市公司存在与公司类似的销售模式，具体如下：

公司名称	销售模式
嘉和美康 (688246.SH)	<p>直接销售模式，指公司通过直接参加医疗机构、科研机构、院校及政府管理部门的招标和采购活动取得业务订单；直接销售模式下，公司获取客户的方式包括公开招投标、邀标、竞争性谈判和单一来源采购。</p> <p>间接销售模式，指公司通过与第三方非医疗机构合作，与第三方非医疗机构签订两方销售合同或与第三方非医疗机构、终端用户签订三方销售合同，以承接第三方非医疗机构的项目或第三方非医疗机构取得的最终医疗机构订单的项目，并向第三方非医疗机构或最终用户交付产品或服务。</p>
碧兴物联 (688671.SH)	<p>在直接销售模式下，公司与产品或服务的最终使用方直接进行交易。</p> <p>在间接销售模式下，公司的客户不是产品或服务的最终使用方。间接销售客户根据最终使用方的需求，或根据其自身的需求，对公司的产品进行采购，再向最终使用方销售。</p>

公司名称	销售模式
景业智能 (688290.SH)	公司的销售模式可分为直接销售和间接销售。直接销售为公司与产品的最终用户或其关联方签订合同并供货；间接销售为公司将产品销售给总包方、集成商等直接客户，其再将公司产品与其他部件、模块集成或组装后销售给最终用户或其关联方。

由上表可知，嘉和美康、碧兴物联、景业智能等上市公司销售模式与发行人类似，存在间接销售模式。公司根据客户是否为产品或服务的最终使用方，确定销售模式为“直接销售+间接销售”模式，符合公司实际经营情况，符合行业惯例。

(二) 主要采取间接销售的商业合理性，是否符合行业惯例

公司主要采取间接销售的原因如下：

1、公司长期深耕合理用药信息系统领域，聚焦核心业务赛道，始终未涉足系统集成业务。在间接销售模式下，公司的主要客户为医疗信息化服务商（集成商）。由于集成商信息化系统的建设能力更加全面，因此医院在招标时，更倾向于将综合医疗信息化建设项目整体给予大型集成商承接，各子系统由集成商在统筹并考虑医院意愿的情况下，自行研发或交由其他公司承接。由于公司在合理用药领域的领先地位，集成商出于相关领域专业度的考虑或医院的推荐，会倾向于将总项目内合理用药领域的系统开发交由公司完成。

2、医院等终端用户拟采购医疗信息化产品时，出于后期维护便利性的考虑，或配合结算、医药等其他业务合作的需要（如医药公司或其他第三方公司可先行垫款），选用医贸公司或其他第三方公司为业务承接方，第三方非医疗机构根据终端用户的需求向公司采购临床合理用药系统。

3、间接销售模式下，公司能够充分借助间接销售客户所积累的本地化市场资源、成熟的客户网络体系以及丰富的终端服务经验，通过资源共享、需求协同等方式，开拓潜在客户群体，进而稳步扩大产品的市场覆盖范围，持续提升公司核心产品在目标行业及细分领域的市场占有率，为公司构建更具韧性的市场竞争格局提供有力支撑。

因此，公司主要采取间接销售的方式具有合理性。

二、说明间接销售模式下客户接洽与开拓、招投标、订单获取、签订合同、项目实施、售后情况等，发行人、间接客户如何获取终端客户订单，各期招投标收入占比，双方在销售获客及项目执行过程中发挥的主要作用，利益分成机制，如何确保间接客户实现终端销售

（一）间接销售模式下客户接洽与开拓、招投标、订单获取、签订合同、项目实施、售后情况等

公司设有市场营销部，主要负责客户接洽与开拓、订单跟踪、市场调研及营销策划、客户关系维护等工作。在间接销售模式下，公司客户接洽与开拓、招投标、订单获取、签订合同、项目实施、售后情况等如下：

类别	情况
客户接洽与开拓	公司不直接掌握终端客户资源，间接销售商主动联络公司寻求合作，或者公司销售人员通过市场开拓联络间接销售商
招投标	由间接销售客户直接参加医疗机构的招标或采购活动取得业务订单，若存在招投标，相关招投标工作由间接销售客户负责，公司进行协助
订单获取	由间接销售客户获取终端医院订单
签订合同	公司与间接销售客户签订合同，合同明确约定产品类别及具体实施的医院
项目实施	主要由公司负责产品的安装实施
售后情况	主要由公司负责产品的日常维护、答疑和故障处理等售后服务工作

（二）发行人、间接客户如何获取终端客户订单，各期招投标收入占比，双方在销售获客及项目执行过程中发挥的主要作用，利益分成机制，如何确保间接客户实现终端销售

1、发行人、间接客户如何获取终端客户订单

公司、间接客户获取终端客户订单主要分为以下情况：

（1）间接客户获取订单方式

①医院等终端用户拟采购医疗信息化产品时，出于后期维护便利性的考虑，或配合结算、医药等其他业务合作的需要，选用第三方非医疗机构（软件及信息化企业、医药公司、银行等）为业务承接方，第三方非医疗机构根据终端用户的需求向公司采购临床合理用药系统。

②间接客户作为公司 HIS 系统厂商，根据与终端客户的合同约定，需要向终端客户提供合理用药系统。

(2) 公司获取间接客户的方式

①公司深耕合理用药系统领域多年，具备较高的行业知名度与口碑，与全国各医疗信息化服务商具有良好的合作关系，间接客户在获取终端客户订单后，倾向于将项目直接交由公司承做；②在获取公司品牌授权的基础上，间接销售客户使用公司品牌参与终端医院的招投标或商务洽谈，获取订单后跟公司合作。

(3) 在直接销售情况下获取订单方式

在直接销售情况下，公司通过招投标或商务洽谈的方式获取终端客户订单。

2、各期招投标收入占比

报告期各期，不同销售模式获取订单情况如下：

单位：万元

销售模式	获客方式	2025年1-6月		2024年	
		金额	比例	金额	比例
直销	商务洽谈	1,512.37	12.49%	2,536.81	10.34%
	招投标	1,374.65	11.35%	3,187.34	12.99%
	小计	2,887.02	23.84%	5,724.15	23.33%
间接销售	商务洽谈	9,127.88	75.38%	18,352.04	74.80%
	招投标	94.53	0.78%	458.11	1.87%
	小计	9,222.41	76.16%	18,810.15	76.67%
总计		12,109.43	100.00%	24,534.30	100.00%

(续)

销售模式	获客方式	2023年		2022年	
		金额	比例	金额	比例
直销	商务洽谈	2,243.60	9.58%	1,596.18	8.65%
	招投标	3,471.28	14.82%	2,006.59	10.87%
	小计	5,714.88	24.40%	3,602.77	19.52%
间接销售	商务洽谈	17,303.06	73.88%	14,512.92	78.65%
	招投标	403.24	1.72%	337.44	1.83%

销售模式	获客方式	2023 年		2022 年	
	小计	17,706.30	75.60%	14,850.36	80.48%
总计		23,421.18	100.00%	18,453.13	100.00%

由上可知，公司间接销售模式下，主要是采用商务洽谈方式与间接销售客户合作。

3、双方在销售获客及项目执行过程中发挥的主要作用

间接销售模式下，公司与间接销售客户在项目执行过程中发挥的主要作用如下：

业务阶段	业务流程	内容描述	间接销售客户	公司
售前	客户沟通及需求分析	通过日常拜访，了解医院需求，向终端医院客户进行产品演示和技术交流，挖掘客户需求	提供医院需求信息，协助公司作产品介绍	负责产品介绍、技术交流及需求分析
	实地调研及售前方案设计	沟通终端客户的实际需求，并进行方案设计，向终端客户传递讲解售前方案	间接销售客户协助，公司主要负责具体方案	
	招投标或商业谈判	制作响应文件并参与招投标流程或者进行商业谈判，最终签署合同，完成前期销售	由间接销售客户执行	协助间接销售商，提供公司产品参数及相关资料，
售中	执行实施	完成产品安装及部署，培训使用人员	协调医院各部门配合、HIS 商数据接口	公司负责产品安装及部署工作，并培训医院人员使用公司系统
售后	后续运维	在项目质保期内提供必要的运维服务	主要由公司负责	

4、利益分成机制，如何确保间接客户实现终端销售

根据公司定价政策，同等情况下，公司间接销售的销售价格低于公司直接销售价格。因此，间接销售客户在向终端医院销售时具有利润空间。

间接客户在已确定终端医院订单后，才会向公司采购合理用药系统相关产品。公司与间接客户签订的购销合同均明确约定了产品实施的具体终端医院，且产品

安装实施和相关售后服务一般由公司负责。因此，公司能够确保间接客户实现终端销售。

三、分类说明主要医疗信息化服务商（系统集成商）、医贸公司或其他第三方非医疗机构的基本情况（成立时间、实缴资本、员工数量及业务规模等）、合作背景及年限、各期销售金额及毛利率，发行人销售金额占其业务规模的比例，部分客户实缴资本及参保人数较少的原因，是否存在成立时间较短即合作情形，间接销售客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他业务、资金往来

（一）主要间接销售客户销售金额、毛利率及占收入比例情况

报告期各期，间接销售客户中，医疗信息化服务商、医贸公司和其他第三方非医疗机构收入占比情况如下：

单位：万元

类型	2025年1-6月		2024年	
	金额	比例	金额	比例
医疗信息化服务商	7,930.03	85.99%	16,222.15	86.24%
医贸公司	578.86	6.28%	1,577.66	8.39%
其他第三方非医疗机构	713.52	7.74%	1,010.35	5.37%
合计	9,222.41	100.00%	18,810.15	100.00%

（续）

类型	2023年		2022年	
	金额	比例	金额	比例
医疗信息化服务商	15,597.10	88.09%	12,790.55	86.13%
医贸公司	1,463.12	8.26%	1,473.98	9.93%
其他第三方非医疗机构	646.08	3.65%	585.83	3.94%
合计	17,706.30	100.00%	14,850.36	100.00%

由上表可知，报告期各期，公司间接销售客户以医疗信息化服务商为主，少部分为医贸公司和其他第三方非医疗机构。

报告期内，医疗信息化服务商、医贸公司和其他第三方非医疗机构累计销售前二十大情况如下：

单位：万元

类型	序号	客户名称	报告期内 累计 金额	毛利率	报告期内累 计金额占间 接销售收入 比例
医疗 信息 化服 务商	1	众阳健康	2,643.80	84.27%	4.36%
	2	创业慧康	1,776.95	84.24%	2.93%
	3	东华软件	1,555.03	79.51%	2.57%
	4	东软集团	1,387.55	82.32%	2.29%
	5	卫宁健康	1,220.32	84.91%	2.01%
	6	成都信通网易医疗科技发展有限公司	1,042.70	83.34%	1.72%
	7	重庆中联信息产业有限责任公司	748.44	85.15%	1.24%
	8	北京天健源达科技股份有限公司	716.71	77.92%	1.18%
	9	河南盘古信息技术有限公司	625.92	79.92%	1.03%
	10	智业软件股份有限公司	618.84	81.51%	1.02%
	11	联众智慧科技股份有限公司	564.65	81.23%	0.93%
	12	新疆点横科技有限公司	540.04	92.06%	0.89%
	13	四川久远银海软件股份有限公司	504.35	85.44%	0.83%
	14	成都成电医星数字健康软件有限公司	485.86	89.54%	0.80%
	15	新疆中联软件有限公司	464.00	91.40%	0.77%
	16	深圳市联影医疗数据服务有限公司	454.70	88.60%	0.75%
	17	云南哲峰科技有限公司	423.73	86.99%	0.70%
	18	深圳易康信科技有限公司	409.83	88.62%	0.68%
	19	绵阳顶盛软件有限责任公司	397.41	81.27%	0.66%
	20	医惠科技有限公司	390.33	78.71%	0.64%
		合计	16,971.14	-	28.01%
医贸 公司	1	国药控股	874.79	78.90%	1.44%
	2	重庆医药（集团）股份有限公司	456.99	70.71%	0.75%
	3	华润医药集团有限公司	405.77	84.50%	0.67%
	4	上药控股有限公司	347.13	81.31%	0.57%
	5	山东海王银河医药有限公司	196.06	85.15%	0.32%
	6	四川科伦药业股份有限公司	98.43	69.76%	0.16%
	7	济南爱新卓尔医药有限公司	92.13	60.33%	0.15%
	8	武汉健民药业集团维生药品有限责 任公司	78.41	77.49%	0.13%
	9	山东齐都药业有限公司	74.69	86.47%	0.12%
	10	九州通医药集团股份有限公司	71.35	90.19%	0.12%

类型	序号	客户名称	报告期内 累计 金额	毛利率	报告期内累 计金额占间 接销售收入 比例
	11	贵州同康医疗器械有限公司	70.96	87.47%	0.12%
	12	江西南华医药有限公司	66.47	70.28%	0.11%
	13	巴中市太极医药有限公司	64.35	86.17%	0.11%
	14	陕西玉龙医药有限公司	62.68	88.92%	0.10%
	15	南京医药（淮安）天颐有限公司	62.62	69.86%	0.10%
	16	赤峰云康医疗器械有限公司	56.33	74.71%	0.09%
	17	贵州清智医疗管理咨询有限公司	54.20	86.41%	0.09%
	18	江西南华华衍医药有限公司	52.66	79.49%	0.09%
	19	万载县健丽医药科技有限公司	49.32	83.58%	0.08%
	20	泰州医药集团有限公司	48.35	95.40%	0.08%
		合计	3,283.69		5.42%
其他	1	成都银行股份有限公司	123.61	68.02%	0.20%
	2	胤呈（重庆）科技有限公司	82.86	85.90%	0.14%
	3	中国电信股份有限公司	74.13	84.76%	0.12%
	4	郑州普日菲特科技有限公司	72.76	79.88%	0.12%
	5	天津天成智健科技有限公司	70.62	77.24%	0.12%
	6	中国联合网络通信集团有限公司	66.80	81.83%	0.11%
	7	牡丹江乘势大数据股份有限公司	66.19	92.83%	0.11%
	8	徽商银行股份有限公司马鞍山分行	66.08	50.38%	0.11%
	9	王金豹	59.29	87.62%	0.10%
	10	成都众创云智商贸有限公司	57.68	90.84%	0.10%
	11	海南维斯科技有限公司	55.92	95.95%	0.09%
	12	中国移动有限公司	51.82	71.69%	0.09%
	13	天津卓特科技发展有限责任公司	50.18	88.50%	0.08%
	14	福州物联网科技有限公司	49.88	81.96%	0.08%
	15	黑龙江水蕴环境工程有限责任公司	47.31	92.20%	0.08%
	16	广东卓保达物联网技术有限公司	44.47	46.77%	0.07%
	17	成都蓝恒力科技有限公司	44.11	86.60%	0.07%
	18	河南搂星塘商贸有限公司	41.55	79.63%	0.07%
	19	河南国之创商贸有限公司	40.55	76.64%	0.07%
	20	江西宏贤商贸有限公司	39.41	88.66%	0.07%
	合计	1,205.23		1.99%	

由上表可知，公司间接销售客户以医疗信息化服务商为主。其中，报告期内

累计销售前二十医疗信息化服务商累计销售收入为 16,971.14 万元，占间接销售收入的 28.01%；累计销售前二十医贸公司累计销售收入为 3,283.69 万元，占间接销售收入的 5.42%；累计销售前二十其他公司累计销售收入为 1,205.23 万元，占间接销售收入的 1.99%。

（二）主要间接销售客户基本情况、合作背景及年限、关联关系等

公司主要间接销售客户基本情况、合作背景及年限、关联关系等情况如下：

1、医疗信息化服务商

序号	客户名称	成立时间	注册资本/实缴资本	员工数量/参保人数	业务规模	业务规模占比	合作开始年份	合作背景
1	众阳健康	2006/5/8	5,000 万元/1,000 万元	1,700 多人/733 人	10 亿元左右	占比低	2010 年	根据下游客户需求寻找合作
2	创业慧康	1997/12/10	154,912.47 万元/154,912.47 万元	3614 人/958 人	142,264.52 万元	占比低	2004 年	其他医药信息服务商推荐
3	东华软件	2001/1/20	320,548.24 万元/320,548.24 万元	11,105 人/1,735 人	1,332,260.07 万元	占比低	2010 年	根据下游客户需求寻找合作
4	东软集团	1991/6/17	120,370.35 万元/120,370.35 万元	18,000 人左右/5,610 人	105.44 亿元	占比低	2006 年	下游医院客户需求
5	卫宁健康	2004/4/7	219,098.32 万元/219,098.32 万元	5,679 人/756 人	278,224.09 万元	占比低	2005 年	医院客户推荐
6	成都信通网易医疗科技发展有限公司	2003/10/28	1,200 万元/1,200 万元	660 人/645 人	1 亿元以上	占比低	2011 年	上门拜访
7	重庆中联信息产业有限责任公司	1997/4/14	8,000 万元/3,588 万元	500-1,000 人/585 人	4-5 亿元	占比低	2008 年	其他医药信息服务商推荐

序号	客户名称	成立时间	注册资本/实缴资本	员工数量/参保人数	业务规模	业务规模占比	合作开始年份	合作背景
8	北京天健源达科技股份有限公司	2005/8/9	22,069.31万元/22,069.31万元	700-800人/244人	约2亿元	占比低	2006年	其他医药信息服务商推荐
9	智业软件股份有限公司	1997/4/7	6827.64万元/6827.64万元	1,500人左右/644人	5亿元以上	占比低	2010年	其他医药信息服务商推荐
10	河南盘古信息技术有限公司	2001/5/16	1,000万元/1,000万元	100人左右/83人	约5,000万元	占比低	2013年	根据医院需求进行市场开发
11	联众智慧科技股份有限公司	1999/9/6	10,224万元/10,224万元	1,700人左右/662人	8亿元以上	占比低	2010年	根据医院需求进行市场开发
12	新疆点横科技有限公司	2020/10/9	500万元/-	10人/3人	500万左右	25%左右	2020年	其他医药信息服务商推荐
13	四川久远银海软件股份有限公司	2008/1/24	40,823.1038万元/40,823.10万元	4,521人/2,652人	约10.27亿元	占比低	2015年	其他医药信息服务商推荐
14	深圳易康信科技有限公司	2013/3/27	100万元/-	30多人/2人	600多万	20%左右	2018年	其他医药信息服务商推荐
15	绵阳顶盛软件有限责任公司	2014/3/31	1,000万元/1,000万元	70人左右/10人	约1,800万元	占比低	2015年	其他医药信息服务商推荐
16	云南哲峰科技有限公司	2014/9/23	1,000万元/-	10多人/3人	800万左右	15%左右	2019年	其他医药信息服务商推荐
17	深圳市联影医疗数据服务有限公司	2011/1/22	5,000万元/5,000万元	119人/119人	约4,000万元	占比低	2020年	最开始合作为客户推荐
18	医惠科技有限公司	2009/6/4	15,000万元/15,000万元	397人/397人	16,946.37万元	占比低	2013年	其他医药信息服务商推荐

序号	客户名称	成立时间	注册资本/实缴资本	员工数量/参保人数	业务规模	业务规模占比	合作开始年份	合作背景
19	成都成电医星数字健康软件有限公司	2006/7/13	10,000万元/10,000万元	500人以上/295人	3亿元以上	占比低	2014年	公开招投标
20	新疆中联软件有限公司	2009/9/9	1,000万元/1,000万元	45人左右/36人	7,000万	占比低	2012年	下游医院客户需求

注：(1)表中信息来源于企查查、中介机构访谈资料、上市公司年度报告、企业官网等，下同；

(2) 发行人业务规模占比，指当年公司销售金额占该客户自身收入比例。

2、医贸公司

序号	客户名称	成立时间	注册资本/实缴资本	员工数量/参保人数	业务规模	业务规模占比	合作开始年份	合作背景
1	国药控股	2003/1/8	312,065.62万元/312,065.62万元	108,217人/584人	584,507.93百万元	占比低	2012年	医药信息服务商推荐
2	重庆医药(集团)股份有限公司	1997/4/28	55,696.86万元/55,696.86万元	575人/575人	7,704,761.74万元	占比低	2020年	根据下游用户需求拜访美康
3	华润医药集团有限公司	2007/5/10	62.83亿/62.83亿	约72,700人/大于1,000人	257,673.3百万元	占比低	2012年	根据下游用户需求拜访美康
4	上药控股有限公司	2010/4/26	500,000万元/500,000万元	877人/877人	1558.97亿元	占比低	2016年	根据下游用户需求拜访美康
5	山东海王银河医药有限公司	1996/12/15	70,000万元/70,000万元	746人/746人	60-80亿	占比低	2021年	根据下游用户需求拜访美康

序号	客户名称	成立时间	注册资本/实缴资本	员工数量/参保人数	业务规模	业务规模占比	合作开始年份	合作背景
6	济南爱新卓尔医药有限公司	2008/7/8	4,000万元/4,000万元	200多人/216人	约13亿元	占比低	2022年	根据下游用户需求拜访美康
7	四川科伦药业股份有限公司	2002/5/29	15.98亿元/15.98亿元	21,864人/大于1,000人	约22亿元	占比低	2011年	根据下游用户需求拜访美康
8	武汉健民药业集团维生药品有限责任公司	1999/12/31	5,000万元/5,000万元	48人左右/40人	8.1亿元	占比低	2021年	根据下游用户需求拜访美康
9	山东齐都药业有限公司	1989/11/27	9,000万元/9,000万元	3,844人/3,844人	26-32亿	占比低	2012年	医药信息服务商推荐
10	贵州同康医疗器械有限公司	2019/12/12	1,200万元/已注销	-/-	-	-	2020年	根据下游用户需求拜访美康
11	九州通医药集团股份有限公司	1999/3/9	504,247.02万元/504,247.02万元	30,169人/1,636人	15,180,979.89万元	占比低	2013年	根据下游用户需求拜访美康
12	巴中市太极医药有限公司	2012/6/6	3000万元/1,700万元	21人/21人	1.5-2亿	占比低	2022年	根据下游用户需求拜访美康
13	陕西玉龙医药有限公司	2003/12/29	12,000万元/12,000万元	194人/194人	2-8亿	占比低	2021年	根据下游用户需求拜访美康
14	江西南华医药有限公司	2001/12/31	18,000万元/18,000万元	1,000人以上/890人	100亿以上	占比低	2022年	根据下游用户需求拜访美康
15	南京医药(淮安)天颐有限公司	2001/5/15	3,000万元/3,000万元	146人/146人	6-12亿	占比低	2021年	根据下游用户需求拜访美康

序号	客户名称	成立时间	注册资本/实缴资本	员工数量/参保人数	业务规模	业务规模占比	合作开始年份	合作背景
16	贵州清智医疗管理咨询有限公司	2017/7/18	50 万元/已注销	-/-	-	-	2021 年	根据下游用户需求拜访美康
17	赤峰云康医疗器械有限公司	2015/8/4	100 万元/100 万元	4 人/4 人	约 1,000 万	占比低	2020 年	根据下游用户需求拜访美康
18	万载县健丽医药科技有限公司	2019/4/28	600 万元/-	30-40 人/0 人	1,000-3,000 万	占比低	2020 年	根据下游用户需求拜访美康
19	泰州医药集团有限公司	1993/3/13	12,000 万元/12,000 万元	212 人/212 人	10-15 亿	占比低	2024 年	根据下游用户需求拜访美康
20	江西南华华衍医药有限公司	2019/7/15	500 万元/98 万元	60 人以上/57 人	1 亿元以上	占比低	2021 年	根据下游用户需求拜访美康

3、其他第三方非医疗机构

序号	客户名称	成立时间	注册资本/实缴资本	员工数量/参保人数	业务规模	业务规模占比	合作开始年份	合作背景
1	成都银行股份有限公司	1997/5/8	423.84 亿元/423.84 亿元	7,000-7,999 人/7,819 人	229.82 亿元	占比低	2021 年	根据下游用户需求拜访美康
2	胤呈（重庆）科技有限公司	2023/6/5	50 万元/45.90 万元	5 人/2 人	200 万左右	约 20%	2023 年	根据下游用户需求拜访美康
3	郑州普日菲特科技有限公司	2010/8/16	1,000 万元/10 万元	少于 50 人/14 人	1,209 万元	约 4%	2021 年	根据下游用户需求拜访美康
4	徽商银行股份有限公司	1997/4/4	138.90 亿元/138.90 亿元	10,000 人以上/12,404 人	371.28 亿元	占比低	2021 年	根据下游用户需求拜访美康

序号	客户名称	成立时间	注册资本/实缴资本	员工数量/参保人数	业务规模	业务规模占比	合作开始年份	合作背景
5	王金豹	-	-	-	-	-	2022年	根据下游用户需求拜访美康
6	中国电信股份有限公司	2002/9/10	9,150,713.87万元 /9,150,713.87万元	277,674人/728人	5,235.69亿元	占比低	2021年	根据下游用户需求拜访美康
7	天津卓特科技发展有限公司	2019/3/5	50万元/ 已注销	-/-	-	-	2021年	根据下游用户需求拜访美康
8	福州物联网科技有限公司	2021/7/23	5,000万元/5,000万元	14人/14人	1,500-2,000万	约2%	2023年	根据下游用户需求拜访美康
9	黑龙江水蕴环境工程有限责任公司	2020/8/24	800万元 /-	2人/0人	50-100万元	约40%	2022年	医药信息服务商推荐
10	广东卓保达物联网技术有限公司	2015/7/21	300万元 /-	15人/2人	300-500万	约10%	2023年	根据下游用户需求拜访美康
11	江西宏贤商贸有限公司	2014/5/12	1,000万元 /-	5人/5人	200万元左右	约18%	2022年	根据下游用户需求拜访美康
12	河南国之创商贸有限公司	2017/1/27	100万元 /-	5人/5人	150万元左右	约25%	2020年	根据下游用户需求拜访美康
13	成都蓝恒力科技有限公司	2014/10/16	500万元 /-	4人/4人	200万左右	10%以下	2020年	根据下游用户需求拜访美康

序号	客户名称	成立时间	注册资本/实缴资本	员工数量/参保人数	业务规模	业务规模占比	合作开始年份	合作背景
14	河南搂星塘商贸有限公司	2014/10/16	500万元/-	6人/1人	200万左右	15%左右	2020年	根据下游用户需求拜访美康
15	天津天成智健科技有限公司	2021/11/01	100万元/-	10人/1人	200万左右	15%左右	2022年	根据下游用户需求拜访美康
16	中国联合网络通信集团有限公司	1994/7/19	1,048亿元/1,048亿元	20万人以上/20万人以上	3000亿以上	占比低	2024年	根据下游用户需求拜访美康
17	牡丹江乘势大数据股份有限公司	2021/7/6	5,000万元/5,000万元	100人以上/89人	8000万左右	占比低	2023年	根据下游用户需求拜访美康
18	成都众创云智商贸有限公司	2011/4/19	100万元/50万元	4人/2人	200万左右	15%左右	2024年	根据下游用户需求拜访美康
19	海南维斯科技有限公司	2005/4/26	500万元/100万元	12人/1人	500万左右	10%左右	2024年	根据下游用户需求拜访美康
20	中国移动有限公司	1997/9/3	4,667亿元/4,667亿元	40万人以上/40万人以上	10000亿以上	占比低	2023年	根据下游用户需求拜访美康

上述间接销售客户均与公司不存在关联关系。除此以外，申报会计师取得2022年1月1日至2025年6月30日期间内发行人员工名单及已离职人员名单；查询报告期内发行人前100名客户的实际控制人、股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员名单；对比前述两份名单，未发现发行人员工及已离职人员为发行人前100名客户的实际控制人、股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员。

部分客户员工人数较少，主要是其员工在客户的其他关联公司获取薪酬，该

类客户通常会根据订单情况安排人力投入，长期、稳定的员工人数较少。

4、其他非医疗机构与公司合作背景

公司其他非医疗机构中，成都银行股份有限公司、徽商银行股份有限公司、中国电信股份有限公司、中国移动有限公司、中国联合网络通信集团有限公司等大型电信、银行为医院业务承接方，方便配合结算。其他非医疗机构与公司合作背景情况如下：

序号	客户名称	合作背景
1	胤呈（重庆）科技有限公司	该公司实际控制人曾在发行人合作伙伴重庆滢轩科技发展有限公司（2014年已开始合作）工作并负责与发行人对接业务，离职后于2023年单独成立公司并与发行人合作业务
2	郑州普日菲特科技有限公司	根据公开资料，该公司已中标多家医院的项目，包括有：郑州市第二人民医院（郑州市眼科医院）、桐柏县人民医院、博爱县人民医院等。项目承接后该公司直接联系发行人并建立合作关系
3	王金豹	华润安阳医药有限公司员工，代表华润医药购买公司产品，用于捐赠滑县中心医院
4	天津卓特科技发展有限公司	中标医院项目后，直接与发行人取得联系建立合作
5	福州物联网科技有限公司	国有控股企业，软硬件系统集成商，项目中标后直接与发行人取得联系建立合作
6	黑龙江水蕴环境工程有限责任公司	该公司人员从事医药行业多年，有医院业务资源，与医院院内谈判确定合作意向后联系发行人合作
7	广东卓保达物联网技术有限公司	该公司从事互联网和物联网、系统集成业多年，有医院业务资源，并了解发行人产品。承接医院项目后联系发行人合作
8	江西宏贤商贸有限公司	从事医疗行业多年，公开资料查询合作医院有北海市妇幼保健院、会昌县人民医院等医院项目，有医院业务资源，承接医院项目后找发行人合作
9	河南国之创商贸有限公司	从事医药行业多年，公开资料查询合作医院有开封市妇产医院、郑州大学第二附属医院等，有医院业务资源，承接医院项目后找发行人合作
10	成都蓝恒力科技有限公司	从事医药行业多年，公开资料查询合作医院有成都市双流区第一人民医院、开阳县人民医院、绵阳市第三人民医院等，有医院业务资源，项目承接后直接与发行人取得联系建立合作
11	河南撈星塘商贸有限公司	该公司从事医疗行业，公开资料查询合作医院有中标汤阴县中西医结合医院医疗健康服务总医院，有医院业务资源，承接医院项目后找发行人合作
12	天津天成智健科	该公司从事医疗行业，公开资料查询合作医院有中标中国医学科

序号	客户名称	合作背景
	技有限公司	学院血液病医院、天津市北辰医院、天津市肿瘤医院空港医院等，有医院业务资源，项目承接后直接与发行人取得联系建立合作
13	牡丹江乘势大数据股份有限公司	该公司为牡丹江市国企，为牡丹江地区医院业务承接方和发包方
14	成都众创云智商贸有限公司	该公司从事医疗行业，公开资料查询合作医院有中标金堂县第一人民医院、金堂县第二人民医院、金堂县中西医结合医院等，有医院业务资源，项目承接后直接与发行人取得联系建立合作
15	海南维斯科技有限公司	该公司从事医疗行业，公开资料查询合作医院有中标海口市妇幼保健院、儋州市人民医院等，有医院业务资源，项目承接后直接与发行人取得联系建立合作

(三) 部分客户实缴资本或参保人数较少的原因

由上表可知，公司的主要间接销售客户中，其他第三方非医疗机构存在部分客户实缴资本或参保人数较少的情形。主要原因为：

1、医疗信息化行业属于技术密集型行业，固定资产投资较少，运营资金主要依靠信用贷款、供应链金融等方式融资，而非股东出资，因此存在实缴资本较低的情形。

2、由于不承担生产职能且整体规模较小，客户合规意识薄弱，部分间接客户未更新工商信息中的参保人数或者实际参保人数较少。该类间接销售客户核心竞争力主要在于渠道资源及客户关系，具备较为丰富的下游客户资源。

因此，部分间接销售客户实缴或参保人数较少情形具有合理性。

(四) 是否存在成立时间较短即合作情形，是否存在其他关联关系或其他业务资金往来

公司主要间接销售客户中，胤呈（重庆）科技有限公司和新疆点横科技有限公司为成立当年即与公司开展合作，主要原因系：1、胤呈（重庆）科技有限公司实际控制人曾在公司合作伙伴重庆滢轩科技发展有限公司（2014 年已开始合作）工作并负责与公司对接业务，离职后于 2023 年单独成立胤呈（重庆）科技有限公司并与公司合作业务。因此，胤呈（重庆）科技有限公司成立当年即与公司合作具有合理性；2、新疆点横科技有限公司实际控制人原在东软集团工作，

并与公司有业务往来，后成立新疆点横科技有限公司后与公司合作业务。因此，新疆点横科技有限公司成立当年即与公司合作具有合理性。

除此之外，公司主要间接销售客户中不存在成立当年即与公司合作情形；主要间接销售客户与公司及其关联方之间不存在关联关系或其他业务、资金往来。

四、列表说明间接销售客户收入分层情况，各期新增及退出数量较大的原因，结合合作年限分层、报告期内持续交易客户数量及收入占比，说明发行人与间接客户的合作是否稳定、可持续

(一) 间接销售客户收入分层情况

报告期内，间接销售客户收入分层情况如下：

单位：万元、家

客户类别	2025年1-6月			2024年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100万以上	11	1,921.65	20.84%	28	6,892.94	36.64%
50-100万	32	2,049.53	22.22%	53	3,698.27	19.66%
20-50万	97	3,177.31	34.45%	155	4,908.20	26.09%
20万以下	784	2,073.93	22.49%	834	3,310.75	17.60%
合计	924	9,222.41	100.00%	1,070	18,810.15	100.00%

(续)

客户类别	2023年度			2022年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100万以上	29	6,530.32	36.88%	22	5,299.66	35.69%
50-100万	47	3,149.25	17.79%	39	2,664.83	17.94%
20-50万	159	4,907.60	27.72%	136	4,360.62	29.36%
20万以下	728	3,119.13	17.62%	627	2,525.26	17.00%
合计	963	17,706.30	100.00%	824	14,850.36	100.00%

由上表可知，报告期内，收入100万元以上的间接销售客户各期数量分别为22家、29家、28家和11家，占间接销售收入比例分别为35.69%、36.88%、36.64%和20.84%；收入20万以下的客户数量最多，报告期占间接销售收入的的比例分别为17.00%、17.62%、17.60%和22.49%。

（二）各期新增及退出客户数量较大的原因

报告期各期，公司间接销售客户新增及退出情况如下所示：

单位：家

数量变化情况	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
期初数量	1,070	963	824	704
新增数量	173	326	350	283
减少数量	319	219	211	163
期末数量	924	1,070	963	824

- 注：1、减少间接销售客户指上一年度有销售收入，当期未有销售收入的间接销售客户；
2、新增间接销售客户指上一年度无销售收入，当期有销售收入的间接销售客户。

报告期内，公司新增间接销售客户数量分别为 283 家、350 家、326 家和 173 家，减少客户数量分别为 163 家、211 家、219 家和 319 家。新增及退出客户数量较大，主要原因系：医疗信息化行业具有较强的区域性和局部竞争特点，不同地区和医疗机构的需求差异较大，导致医疗信息化服务商众多，竞争格局较为分散。公司间接销售客户中，中小医疗信息化服务商和非医疗信息化服务商数量较多、区域分布广，该类客户在当地具有较为丰富的客户资源，其在获取下游终端医院订单后才与公司合作。因此，双方的合作存在一定的间断性，各年公司间接销售客户新增及退出数量较多。

（三）结合合作年限分层、报告期内持续交易客户数量及收入占比，说明发行人与间接客户的合作是否稳定、可持续

1、间接销售客户合作年限分层情况

按合作年限分层，报告期内，间接销售数量及变动情况如下：

单位：万元、家

期间	合作年限	收入	收入占比	家数	家数占比	家数增减
2025年 1-6月	3年以上	5,076.55	55.05%	372	40.26%	18
	1-3年	3,300.51	35.79%	477	51.62%	-61
	1年以内	845.35	9.17%	75	8.12%	-103
	合计	9,222.41	100.00%	924	100.00%	-146

期间	合作年限	收入	收入占比	家数	家数占比	家数增减
2024年度	3年以上	9,934.99	52.82%	354	33.08%	49
	1-3年	6,352.83	33.77%	538	50.28%	68
	1年以内	2,522.33	13.41%	178	16.64%	-10
	合计	18,810.15	100.00%	1,070	100.00%	107
2023年度	3年以上	9,300.53	52.53%	305	31.67%	57
	1-3年	6,113.78	34.53%	470	48.81%	52
	1年以内	2,291.99	12.94%	188	19.52%	30
	合计	17,706.30	100.00%	963	100.00%	139
2022年度	3年以上	7,715.33	51.95%	248	30.10%	-
	1-3年	5,030.43	33.87%	418	50.73%	-
	1年以内	2,104.60	14.17%	158	19.17%	-
	合计	14,850.36	100.00%	824	100.00%	

注：合作年限以合同签订年份计算，与公司间接销售客户新增及退出情况口径存在差异。

由合作年限可以看出，报告期内，合作年限在3年以上的间接销售客户数量及金额在不断增长，合作年限在1年以内的间接销售客户数量呈下降趋势。

2、持续交易客户数量及收入占比情况

报告期内，公司持续交易客户数量及收入占比情况如下：

单位：万元、家

期间	项目	收入	收入占比	家数	家数占比
2025年1-6月	持续合作	4,741.85	51.42%	334	36.15%
	间接销售客户合计	9,222.41	100.00%	924	100.00%
2024年度	持续合作	11,500.11	61.14%	334	31.21%
	间接销售客户合计	18,810.15	100.00%	1,070	100.00%
2023年度	持续合作	10,678.76	60.31%	334	34.68%
	间接销售客户合计	17,706.30	100.00%	963	100.00%
2022年度	持续合作	10,211.61	68.76%	334	40.53%
	间接销售客户合计	14,850.36	100.00%	824	100.00%

注：持续合作间接销售客户指报告期各期均与发行人存在交易的间接销售客户。

由上表可知，报告期内，持续合作的间接销售客户数量和收入贡献较为稳定，收入占比较高。发行人与主要间接销售客户之间合作关系稳定，可持续。

3、发行人与间接销售客户的合作是否稳定、可持续

按客户性质，公司间接销售客户可分为医疗信息化服务商、医贸公司和其他非医疗机构。医疗信息化服务商、医贸公司通常与医院存在业务合作，拥有较为丰富的医院客户资源，在其医院客户有合理用药系统产品需求时，便会考虑采购公司的产品。这两类客户为公司贡献了大部分间接销售收入，双方的合作具有稳定、可持续性。

其他第三方非医疗机构数量多、区域分布广，但客户资源有限。公司与该类客户合作可能仅限于某些/某个特定医院的情形，双方的合作存在间断性。

五、说明间接销售与直接销售在产品定价、信用政策、折扣返利、退换货政策等方面是否存在较大差异，是否涉及利益输送情形

公司间接销售与直接销售在产品定价、信用政策、折扣返利、退换货政策的差异如下表所示：

项目	直接销售	间接销售
产品价格	对于公司产品销售价格，公司制定有明确的定价机制。对于直接销售客户来说，主要考虑医院等级、产品版本类别等因素	为保证间接销售客户的利润，完全相同的产品，间接销售产品价格会低于直接销售
信用政策	主要根据招投标情况确定具体付款政策，一般情况下，直接销售的首付款比例会低于间接销售	(1) 首次合作的间接销售客户，签订合同后一次性预付全款；(2) 对于长期合作的间接销售客户，通常签订合同后支付 30%-70%，验收合格后支付尾款；(3) 项目有特殊情况时，根据项目情况与客户协商确定。间接销售客户需要垫付较高比例的货款
折扣返利	无现金折扣或返利	无现金折扣或返利
退换货政策	软件产品，不涉及退换货	软件产品，不涉及退换货

由上表可知，对于同类产品，间接销售价格会低于直接销售价格，以保证间接销售客户利润；同时，间接销售的信用政策会严于直接销售，间接销售客户需要垫付较高比例的货款；公司不存在折扣返利或退换货政策。在业务经营活动中，公司不涉及利益输送情形。

六、请保荐机构、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人间接销售的具体模式，了解间接销售、经销模式和贸易商模式的区分，了解发行人采取间接销售模式的原因及合理性；

2、了解发行人间接销售模式合同签订情况及终端销售实现情况；了解间接销售客户在整个销售环节的作用；

3、实地走访发行人各期主要客户，取得并查阅主要客户企查查等报告，取得发行人关于客户首次合作时间的统计表，了解与主要客户合作背景、合作开始年份、主要客户基本情况、业务规模等信息；复核发行人对各期间接客户收入分层、合作年限分层情况，分析发行人与间接客户合作的稳定性；核查主要客户中成立时间较短即与发行人合作、实缴或参保人数较少等情形；核查主要客户与发行人是否存在关联关系，核查发行人与主要客户是否存在非经营性资金往来

4、核查主要客户与发行人是否存在关联关系，核查发行人与主要客户是否存在非经营性资金往来；查阅发行人销售清单，复核分析发行人各期与主要客户交易情况；

5、查阅报告期内发行人与客户签订的销售合同，比较间接销售客户销售合同与直销客户合同在合同条款、销售政策、信用政策、退换货政策等方面是否存在差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人间接销售与贸易商模式、经销商模式存在区别，发行人根据客户是否为产品或服务的最终使用方，确定销售模式为“直接销售+间接销售”模式，符合发行人实际经营情况，具有商业合理性，符合行业惯例；

2、发行人已说明间接销售模式下客户接洽与开拓、招投标、订单获取、签

订合同、项目实施、售后情况等，发行人已说明发行人、间接客户获取终端客户订单的方式和各期招投标收入比例，双方在销售获客及项目执行过程中发挥的主要作用，利益分成机制；发行人在签约时已确定终端客户，能够确保间接客户实现终端销售；

3、发行人已分类说明主要医疗信息化服务商（系统集成商）、医贸公司或其他第三方非医疗机构的基本情况、合作背景及年限、各期销售金额及毛利率；发行人已说明销售金额占其业务规模的比例，部分客户实缴资本及参保人数较少的原因；发行人主要客户中除胤呈（重庆）科技有限公司和新疆点横科技有限公司外，不存在成立时间较短即合作的情形，间接销售客户与发行人及其关联方不存在关联关系或其他业务、资金往来；

4、发行人已说明报告期各期间接销售客户收入分层、合作年限分层、数量及增减变动、与间接销售客户合作的稳定性、可持续性等情况，报告期内持续合作的间接销售客户收入占比较高且较为稳定；

5、发行人已说明间接销售与直接销售在产品定价、信用政策、折扣返利、退换货政策等方面存在的差异情况，发行人间接销售客户与直接客户均不存在折扣返利政策和退换货政策，不存在利益输送等不正当利益安排。

七、请保荐机构、申报会计师区分直销、间接销售说明对主要客户的发函、回函比例，函证样本选取依据、抽样方式及其合理性，未回函部分替代核查方式及其结论；区分直销、间接销售说明对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈样本选取依据、抽样方式及其合理性，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访

（一）区分直销、间接销售说明对主要客户的发函、回函比例，函证样本选取依据、抽样方式及其合理性，未回函部分替代核查方式及其结论

1、函证样本选取依据、抽样方式及其合理性

报告期各期，函证样本选取依据、抽样方式具体情况如下：

单位：家、万元

期间	销售渠道	项目	客户数量	客户收入金额	抽样方式	函证客户数量	函证客户收入金额
2025年1-6月	间接销售	收入金额前150名	150	7,102.16	全选	150	7,102.16
		收入金额150名之后	851	2,120.25	考虑应收、预收余额较大的客户进行抽取	271	1,091.16
	直接销售	/	913	2,887.02	选取收入较大或应收、预收余额较大的客户	90	1,486.36
2024年度	间接销售	收入金额前150名	150	12,401.01	全选	145	12,150.24
		收入金额150名之后	1,000	6,409.15	考虑应收、预收余额较大的客户进行抽取	219	4,001.73
	直接销售	/	988	5,724.15	选取收入较大或应收、预收余额较大的客户	85	2,820.05
2023年度	间接销售	收入金额前150名	150	11,828.43	全选	149	11,794.01
		收入金额150名之后	885	5,877.87	考虑应收、预收余额较大的客户进行抽取	202	3,511.69
	直接销售	/	885	5,714.88	选取收入较大或应收、预收余额较大的客户	52	3,111.25
2022年度	间接销售	收入金额前150名	150	10,604.79	全选	148	10,541.66
		收入金额150名之后	725	4,245.57	考虑应收、预收余额较大的客户进行抽取	233	2,302.84
	直接销售	/	773	3,602.77	选取收入较大或应收、预收余额较大的客户	110	2,166.27

注：客户数量按照单体进行统计。

报告期各期，申报会计师根据不同销售渠道客户，选取不同的抽样方式实施函证程序，函证抽样方式合理。

2、函证发函、回函比例

报告期各期，申报会计师发函、回函比例具体情况如下：

单位：万元

项目	销售渠道	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
函证金额	间接销售	8,193.32	16,151.97	15,305.70	12,844.49
	直接销售	1,486.36	2,820.05	3,111.25	2,166.27
	合计	9,679.68	18,972.02	18,416.95	15,010.77
发函比例	间接销售	88.84%	85.87%	86.44%	86.49%
	直接销售	51.48%	49.27%	54.44%	60.13%
	合计	79.94%	77.33%	78.63%	81.35%
回函金额	间接销售	7,805.84	15,374.43	14,291.90	12,303.64
	直接销售	1,034.72	2,416.47	2,561.88	2,025.84
	合计	8,840.56	17,790.90	16,853.78	14,329.48
回函比例	间接销售	95.27%	95.19%	93.38%	95.79%
	直接销售	69.61%	85.69%	82.34%	93.52%
	合计	91.33%	93.77%	91.51%	95.46%

报告期各期，申报会计师发函比例分别为81.35%、78.63%、77.33%和79.94%，回函比例分别为95.46%、91.51%、93.77%和91.33%。

3、未回函部分替代核查方式及其结论

对于未回函的客户，申报会计师通过检查合同、验收单、银行回款、授权开通记录等方式核实交易的真实性，替代测试金额占未回函金额的比例为100%。

经核查，申报会计师认为，对未回函部分采取替代核查程序并取得的相关核查证据能够支撑发行人相关交易金额真实、可靠的结论。

(二) 区分直销、间接销售说明对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈样本选取依据、抽样方式及其合理性，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访

1、对客户和终端用户进行穿透核查的抽样方法

根据发行人客户和终端用户分散的特点，申报会计师以风险为导向，结合重要性原则，对走访客户采取如下访谈抽样方式：

(1) 按销售金额大小，选取报告期各期间接销售客户排名前30名的客户和

直接销售客户排名前 20 的客户；间接销售客户穿透核查 2-5 家终端医院；

(2) 报告期各期间接销售排名 31-200 名的客户每 20 个随机抽取 1 个，并穿透核查 1 家医院；报告期各期直接销售排名 21-50 名的客户随机抽取 2 个；

(3) 报告期各期间接销售排名 201 名以后的客户随机抽取 3 个，并穿透核查 1 家医院；直接销售排名 51 以后的客户随机抽取 3 个；

(4) 选取注册资本低于 100 万元且申报期内的交易额大于 10 万的间接销售客户；

(5) 选取报告期内成立时间短且成立当年收入大于 10 万的间接销售客户。

按照上述原则，申报会计师对发行人客户和终端医院进行走访，并在此基础上，根据走访客户或终端用户所在地，再就近走访，以扩大走访范围。

2、核查方式、取得的底稿

申报会计师在确定样本之后，结合发行人的业务特点，设计调查问卷。问卷的内容包括：被访谈对象和客户的基本情况（被访谈对象的所在部门、职务、职责，客户的设立时间、股东名称及其持股比例、主营业务、经营规模等）、合作历史（包括达成合作的时间及渠道等）、销售政策（包括合同签订、下单、交货、对账、结算方式等）、交易情况（包括交易价格和交易规模、退换货等）、关联关系等。

访谈获取的底稿资料主要包括：被走访对象的名片或身份信息、客户走访问卷、无关联关系确认函、间接销售客户的营业执照、产品使用照片和走访合照。

3、访谈时间

申报会计师和发行人律师于 2022 年 11 月开始，在 2022 年 11 月-2023 年 4 月、2023 年 7 月-8 月、2023 年 12 月-2024 年 3 月、2024 年 11 月-2025 年 4 月、2025 年 7-9 月等时间段持续不断对发行人下游客户和终端客户走访。

4、访谈数量、金额占比、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份、是否实地走访

(1) 实地走访情况

截至本回复出具日，申报会计师走访情况如下：

单位：家

项目	现场	视频	走访总数量
直接销售客户	161	30	191
间接销售客户	257	26	283
间接销售客户之下游终端	453	70	523
已走访合计	871	126	997
其中：未取得访谈问卷	59	15	74

现场走访主要客户办公场所和终端医院所在地，视频走访程序实时取证了访谈对象的身份证明资料，视频访谈过程全程录像，确保检查工作可回溯、可检验，并依照实地走访程序获取了相同标准的其他资料。

(2) 访谈记录签字或盖章情况

在走访过程中，已取得访谈问卷的客户和终端医院，中介机构均获取了走访对象的签字或相关单位的盖章。未取得访谈问卷的原因是部分客户和终端医疗机构由于内部管理要求、商业隐私等因素，虽接受访谈，但未寄回访谈问卷或不愿在访谈问卷中签字。对于未取得访谈问卷的客户或终端医院，中介机构均存有实地走访照片或留存视频走访记录，均取得已走访医院使用发行人产品的记录。

(3) 如何核实受访者身份

中介机构主要在客户办公场所或终端医院取得受访者名片或身份证明文件，核实受访者身份信息。

(4) 访谈数量、金额占比

报告期各期，访谈客户收入占发行人销售收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
直接销售	1,543.31	2,948.62	3,144.96	1,942.70
间接销售	5,600.49	12,142.15	11,574.30	9,329.44

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
间接销售之下游终端	2,721.09	6,100.80	5,655.08	4,967.41
合计1（直销+间接销售）	7,143.79	15,090.77	14,719.26	11,272.14
已走访比例占收入比例（合计1）	58.99%	61.51%	62.85%	61.09%
合计2（直销+终端）	4,264.40	9,049.42	8,800.04	6,910.11
已走访比例占收入比例（合计2）	35.22%	36.88%	37.57%	37.45%
其中：未取得访谈问卷	507.74	905.52	570.96	806.90

关于间接销售客户，申报会计师获取了访谈对象的身份证明资料、间接销售客户的营业执照、访谈书面记录、无关联关系确认函、走访合照、合同清单及相关的盖章和签字文件等资料。

关于间接销售的终端用户和直接销售客户，除获取上述资料外，保荐机构和申报会计师还了解公司产品在医院实际使用情况并拍照留存，核实终端用户购买公司产品和服务的签约主体，验证获取的间接销售客户合同清单的真实性。

（5）异常客户走访情况

保荐机构和申报会计师对异常客户（报告期内成立、注册资本低于100万元或个人客户）走访情况及核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
走访金额	367.97	669.82	500.84	229.97
异常客户金额	1,268.45	1,620.01	1,423.27	697.94
占比	29.01%	41.35%	35.19%	32.95%

申报会计师已经对报告期内主要的异常客户进行走访，客户经营正常，交易具有合理商业逻辑。

八、说明针对间接销售模式下终端客户的穿透核查具体情况，包括样本抽样及选取方式，是否考虑数量、规模、区域分布，是否覆盖异常主体以及异常变动，终端客户信息获取方式，现有终端客户穿透核查比例（30-40%）是否充足、适当；访谈过程是否利用第三方工作，访谈时间、地点、人员、访谈确认的主要内容，是否获取关于发行人产品在终端客户处投入使用的相关证据，终

端客户访谈记录的签字人员身份及盖章类型；对间接销售收入真实准确性发表明确意见，现有核查比例及核查证据能否支持核查结论

（一）说明针对间接销售模式下终端客户的穿透核查具体情况，包括样本抽样及选取方式，是否考虑数量、规模、区域分布，是否覆盖异常主体以及异常变动，终端客户信息获取方式，现有终端客户穿透核查比例（30-40%）是否充足、适当

1、样本抽样及选取方式

间接销售模式下终端客户的穿透核查抽样和选取方式详见本题“七(二)\1、对客户和终端用户进行穿透核查的抽样方法”的相关内容。

2、是否考虑数量、规模、区域分布，是否覆盖异常主体以及异常变动

由于公司终端客户基本为各级医院，在抽样选择情况时已考虑医院等级、区域分布。申报会计师原则上确保抽样走访单位全覆盖，确有困难的可暂缓实施。在此原则下，申报会计师共走访了 523 家终端客户和 191 家直销客户，且走访工作仍随项目推进在持续进行，走访主体已经覆盖异常主体以及异常变动。

（1）分医院等级走访情况

报告期内，申报会计师分医院等级走访终端用户情况如下：

单位：万元、家

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年	走访数量
三级医院	3,362.51	6,957.83	7,231.55	5,641.95	567
二级医院	751.73	1,731.26	1,356.85	1,190.54	130
一级医院	0.92	7.13	75.62	62.88	3
非医院	149.23	353.20	136.02	14.73	14
合计	4,264.40	9,049.42	8,800.04	6,910.11	714

注：①非医院客户主要为县域共同体项目，走访单位为当地卫健局；②终端用户数量及金额为走访的直销客户和间接销售客户之终端客户的数量和金额之和。

（2）分签字类型情况

报告期内，申报会计师走访终端客户，医院相关人员签字类型情况如下：

单位：万元、家

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年	走访数量
主任	2,981.47	5,382.61	5,064.01	4,508.91	463
主办人员	1,136.20	3,137.56	3,335.24	1,711.56	200
未取得签字	146.73	529.25	400.79	689.64	51
合计	4,264.40	9,049.42	8,800.04	6,910.11	714

注：未取得签字的原因是部分客户和终端医疗机构由于内部管理要求、商业隐私等因素，虽接受访谈，但未寄回访谈问卷或不愿在访谈问卷中签字。对于未取得访谈问卷的客户或终端医院，申报会计师均存有实地走访照片或留存视频走访记录，均取得已走访医院使用公司产品的记录。

由上可知，申报会计师合计走访医院客户 714 家，其中由主任签字的医院客户为 463 家，占比 64.85%。

（3）分盖章类型走访情况

报告期内，申报会计师走访终端客户的访谈问卷盖章情况如下：

单位：万元、家

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年	走访数量
盖科室章	2,773.18	5,189.48	6,368.12	4,985.93	465
未盖章	1,491.22	3,859.94	2,431.92	1,924.18	249
合计	4,264.40	9,049.42	8,800.04	6,910.11	714

（4）分走访区域情况

报告期内，申报会计师走访终端客户区域分布情况如下：

单位：万元、家

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年	走访数量
西南	1,172.65	2,655.34	2,638.32	1,790.20	180
华东	1,097.39	1,945.58	1,539.08	1,267.95	152
华中	603.85	1,263.07	1,372.26	1,221.90	102
华北	430.03	1,029.96	840.05	668.61	98
华南	414.48	946.14	1,392.68	1,109.60	80
西北	328.96	682.39	582.26	492.57	56
东北	217.04	526.93	435.39	359.27	46

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年	走访数量
合计	4,264.40	9,049.42	8,800.04	6,910.11	714

3、终端客户信息获取方式，现有终端客户穿透核查比例（30-40%）是否充足、适当

由于公司大多数终端客户均由公司直接负责安装实施，且公司与间接销售客户签订的合同中，均具体约定了产品安装实施的终端医院，因此终端客户信息获取主要根据公司的合同清单和收入明细表。公司合同清单和收入明细表也是作为拟穿透访谈的终端客户样本总量清单。

申报会计师查询了部分存在终端穿透核查的拟上市公司和上市公司获取其终端核查比例情况如下：

公司名称	穿透走访情况	数据来源
广信科技	报告期内（2022年-2024年），穿透核查的终端客户销售金额分别为3,005.81万元、4,216.32万元和5,194.91万元，占经销收入比例分别为28.49%、33.62%和37.52%。	广信科技二轮审核问询函
锦华新材	2022年-2024年，贸易商销售金额分别为75,833.56万元、84,372.31万元和96,652.40万元，实地走访或视频访谈终端客户比例分别为38.87%、37.64%和25.35%	锦华新材二轮审核问询函
麦澜德	2019-2021年，对终端客户通过实地、视频、电话及函证的核查比例报告期各期分别为24.12%、27.68%、28.62%	麦澜德二轮审核问询函

由上表可知，对于中间商销售模式的案例，终端穿透核查比例在30%左右。

报告期各期，发行人直接客户和间接客户的终端用户，分别有2,514家、2,788家、3,086家和1,832家。发行人客户分布在31个省市自治区的各市、区、县级地区，其中包括各地级县市的医院，客户分布广、走访难度大。报告期各期，发行人销售额在40万元以上的终端客户有80家、109家、115家、52家，金额分别为4,933.62万元、6,917.49万元、6,633.93万元和3,122.97万元，占当期收入的比例分别为26.74%、29.54%、27.04%和25.79%。因此，发行人终端客户具有金额小，区域分散广的特点，继续扩大走访范围，因单个终端客户金额较小，核查难度将成倍增加。截至本问询回复出具之日，申报会计师已经走访直销客户和

间接销售终端客户共计 714 家，终端核查比例充分、适当。

（二）访谈过程是否利用第三方工作，访谈时间、地点、人员、访谈确认的主要内容，是否获取关于发行人产品在终端客户处投入使用的相关证据，终端客户访谈记录的签字人员身份及盖章类型

1、访谈过程是否利用第三方工作

访谈过程申报会计师未利用第三方工作。

2、访谈时间、地点、人员、访谈确认的主要内容

申报会计师在确定样本之后，结合发行人的业务特点，设计调查问卷。问卷的内容包括：（1）被访谈对象和客户的基本情况（被访谈对象的所在部门、职务、职责，客户的设立时间、股东名称及其持股比例、主营业务、经营规模等）；（2）合作历史（包括达成合作的时间及渠道等）；（3）销售政策（包括合同签订、下单、交货、对账、结算方式等）；（4）交易情况（包括交易价格和交易规模、退换货等）；（5）关联关系等。

确定访谈问卷后，申报会计师于 2022 年 11 月开始，在 2022 年 11 月-2023 年 4 月、2023 年 7 月-8 月、2023 年 12 月-2024 年 3 月、2024 年 11 月-2025 年 4 月、2025 年 7-9 月等时间段持续不断对发行人下游客户和终端客户走访。

3、是否获取关于发行人产品在终端客户处投入使用的相关证据，终端客户访谈记录的签字人员身份及盖章类型

（1）是否获取关于发行人产品在终端客户处投入使用的相关证据

中介机构走访过程中，会获得被访谈人的身份证明，确保被访谈人为科室主要负责人或负责与发行人产品对接的信息科或药剂科工作人员。在访谈过程中，中介机构会向其了解发行人产品使用情况，并在访谈结束后，在医院工作电脑用水印相机拍摄发行人产品的使用界面。发行人产品界面在终端医院安装使用后，均会有相应医院的名称，因此，中介机构能确保发行人产品在终端客户处投入使用。

(2) 终端客户访谈记录的签字人员身份及盖章类型

对于取得访谈问卷的终端医院，访谈记录的签字人员均为科室主要负责人或负责与发行人产品对接的信息科或药剂科工作人员。由于医院公章盖章流程复杂，难以加盖医院公章，公司访谈资料相关盖章类型主要为部门科室章。

(三) 对间接销售收入真实准确性发表明确意见，现有核查比例及核查证据能否支持核查结论

申报会计师对发行人间接销售收入的真实性和准确性核查如下：

- 1、了解、测试并评价与收入确认相关内部控制设计和运行的有效性；
- 2、选取间接销售样本检查销售合同，识别合同关键条款，评价收入确认的会计政策是否恰当；
- 3、对间接销售收入执行分析性程序；
- 4、抽样检查与间接销售收入确认相关的支持性文件，包括合同、验收单、授权开通记录、注册激活记录、银行流水等，并对一定期限内提供的技术服务进行重新计算，评价收入确认的真实性和准确性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
间接销售收入确认单据检查金额	7,871.79	15,520.45	14,770.34	12,715.41
间接销售收入	9,222.41	18,810.15	17,706.30	14,850.36
检查比例	85.36%	82.51%	83.42%	85.62%

5、对各期间接销售收入的交易额选取样本执行函证程序，并对未回函的样本进行替代测试；

6、选取样本对间接销售重要客户及最终用户进行实地走访或视频访谈，了解交易背景及相关交易的真实性，走访情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
间接销售	5,600.49	12,142.15	11,574.30	9,329.44

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
间接销售走访比例	60.73%	64.55%	65.37%	62.82%
间接销售之下游终端	2,721.09	6,100.80	5,655.08	4,967.41
间接销售之下游终端穿透走访比例	48.59%	50.24%	48.86%	53.24%

7、实施截止性测试，获取截止日前后收入相关支持性文件，如验收单、产品开通时间等，并对一段时间内的服务收入进行测算；

8、抽取工程施工人员的差旅报销单，查看差旅报销单的出差情况与工作日志是否相符，分析收入确认的真实性。

9、报告期各期，申报会计师核查公司 2 万元以上的银行流水，核查公司与间接客户的交易和往来的真实性，核查是否存在合同签订方与回款不一致的情况，报告各期，申报会计师对公司流水核查比例已达到 90% 以上。

综上所述，申报会计师为保证间接销售收入的真实性，以多种角度进行核实，经核查，发行人间接销售收入真实、准确，现有核查比例及核查证据能支持核查结论。

九、请保荐机构、申报会计师说明细节测试过程中是否获取、核查业务相关支持性单据，如许可交付、安装实施人员工时记录、产品实施日志、后台开通日期、后台授权码等，现有核查证据是否支持核查结论。

（一）收入确认单据检查

报告期各期，申报会计师针对不同的收入确认方式，通过检查合同、验收单、授权开通记录、注册激活记录、银行流水等对收入确认单据进行检查，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
收入确认单据检查金额	9,736.44	19,571.21	18,992.39	15,365.77
营业收入	12,109.43	24,534.30	23,421.18	18,453.13
检查比例	80.40%	79.77%	81.09%	83.27%

报告期各期，申报会计师收入确认单据检查比例分别为 83.27%、81.09%、

79.77%和 80.40%。

（二）安装实施人员工时记录、产品实施日志

报告期各期，申报会计师获取发行人安装实施人员工时记录、产品实施日志，每年抽取 2 个月安装实施人员工时记录，检查安装实施人员是否已经将实施过程记录于产品实时日志中，从而核实业务的真实性。

综上，报告期各期，申报会计师通过实施各项细节测试，并独立实施函证、走访等程序，所获取的相关证据能够支持发行人收入真实、准确的核查结论。

问题 4.收入确认合规性

根据申请文件：（1）对于医药软件产品（除 MCDEX 产品以外）、定制化软件开发，公司在客户验收合格后确认收入。对于 MCDEX 产品、数据更新和运维服务，公司主要以时段法确认收入。（2）报告期内，发行人以间接销售模式为主，收入确认以取得终端客户的验收单为依据。一般情况下，间接销售给医院的产品由公司负责安装实施。

请发行人：（1）区分产品类型按照收入确认方式的不同（时点法、时段法），分别说明不同产品的收入确认过程、时点、内外部证据、收入确认的合规性，发行人收入确认方式是否与同行业可比公司存在明显差异。（2）结合合同约定，分别说明各类产品交付给客户的具体载体及交付方式、过程、关键节点及其对应时点，最终产品形态是否主要为软件，是否涉及产品激活注册、后台授权等流程及其具体时点，是否均有物流或邮寄记录支持。（3）说明时点法验收确认收入的情况下，主要产品在收入确认时点的回款比例，验收具体流程及发行人主要履约义务，是否涉及多次验收（初验、终验）情形，结合报告期内主要产品的平均交付、安装调试、验收周期，说明是否存在交付时间与合同约定不符、安装调试、试运行或验收周期明显偏短偏长项目，是否存在收入跨期情形。（4）分产品列表说明验收确认情况下，主要项目安装实施人员差旅记录、打卡记录、工时日志与产品交付、注册激活、安装调试、试运行、验收时点的匹配性，是否存在安装调试、试运行时点早于人员进场或产品注册激活时点，验收时点早于注册激活或人员离

场时点、验收时点与人员离场时点跨年等情形，涉及项目具体情况，是否存在收入跨期。（5）分产品说明时段法确认收入情况下，是否主要根据服务期限分期确认收入，列表说明主要项目各期收入确认金额及履约进度的测算过程，是否取得第三方外部证据，履约进度与产品授权后客户实际使用时间、合同约定进度是否存在差异，针对履约进度计量的相关内控措施及其健全有效性。（6）分别说明时点法、时段法确认收入情况下，收入确认相关内外部单据是否存在缺失情形，相关单据是发行人自制还是客户内部文件，收入确认单据上客户签字人员身份及盖章类型，无签字或盖章的金额及占比，是否存在验收意见不明确、缺少验收日期情形，如何核实相关单据的真实有效性，结合前述情况，说明收入确认相关内控是否健全有效。（7）说明直销、间接销售模式下收入确认过程、时点、依据及收入确认单据是否存在较大差异，集成商不负责产品安装调试、终端客户直接给发行人出具验收单的合理性，是否符合行业惯例，是否存在集成商负责安装实施、发行人未获取终端客户收入确认单据情形，涉及项目具体情况。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明针对收入确认单据真实性、客户签字人员身份、客户签章效力等采取的核查方式、核查比例、核查结论，结合穿行测试、细节测试、截止性测试情况（核查金额及比例），说明发行人收入确认金额、时点是否真实准确，相关内控是否健全有效。

请保荐机构提供收入确认相关的核查工作底稿。

回复：

一、区分产品类型按照收入确认方式的不同（时点法、时段法），分别说明不同产品的收入确认过程、时点、内外部证据、收入确认的合规性，发行人收入确认方式是否与同行业可比公司存在明显差异

（一）区分产品类型按照收入确认方式的不同（时点法、时段法），分别说明不同产品的收入确认过程、时点、内外部证据、收入确认的合规性

1、各类产品收入确认过程、时点、内外部证据

报告期内，各类产品收入确认过程、时点、内外部证据具体情况如下：

产品大类	具体类型	收入确认方式	收入确认过程及时点	内外部证据
临床合理用药系统	PASS、PASS PR、PASS PA、智慧药学服务平台和其他软件产品	时点法	直销客户： 按合同约定交付用户，并经客户验收无误确认收入； 间接销售客户： 公司实施情况下，按合同约定交付用户，并经终端用户验收无误确认收入； 间接销售商实施情况下，按合同约定交付用户并完成注册激活确认收入	内部证据： 注册激活记录、安装实施人员的工时记录、产品实施日志、项目实施进度记录； 外部证据： 销售合同、银行流水、验收单等
	MCDEX、互联网审方系统、美康健康助手	时段法	在合同约定的服务期限内确认收入	内部证据： 安装实施人员的工时记录、产品实施日志、项目实施进度记录、后台开通记录等； 外部证据： 销售合同、银行流水等
数据更新和运维服务	MCDEX 续费、互联网审方系统续费、美康健康助手续费	时段法	在合同约定的服务期限内确认收入	内部证据： 后台开通记录等； 外部证据： 销售合同、银行流水等
	临床合理用药系统的数据更新和运维服务	时段法		内部证据： 后台授权码、维护服务记录等； 外部证据： 销售合同、银行流水等
	PASS 个性化	时点法	直销客户： 按合同约定交付用户，并经客户验收无误确认收入； 间接销售客户： 按合同约定交付用户，并经终端用户验收无误确认收入	内部证据： 安装实施人员的工时记录、产品实施日志、项目实施进度记录； 外部证据： 销售合同、银行流水、验收单等
软件开发和技术服务	软件开发	时点法	按合同约定交付用户，并经客户验收无误确认收入	内部证据： 安装实施人员的工时记录、产品实施日志、项目实施进度记录等； 外部证据： 销售合同、银行流水、验收单等
	运维服务	时段法	在合同约定的服务期限内确认收入	

2、收入确认的合规性

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》第十一条，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：（一）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。（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。（三）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。

公司产品类型中，MCDEX、互联网审方系统、美康健康助手及相关产品续费服务、临床合理用药系统的数据更新和运维服务、软件开发相关的运维服务均为公司向客户提供一段时间的服务，符合“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”相关条件，按照时段法确认收入；其他产品均为公司在向客户交付软件产品并经客户验收后，客户取得软件产品控制权，按照时点法确认收入。

综上，公司确认收入依据充分，符合《企业会计准则》相关规定。

（二）发行人收入确认方式是否与同行业可比公司存在明显差异

根据公开资料，同行业可比公司收入确认具体情况如下：

公司名称	收入确认具体方法
中联科技	<p>（1）软件销售 软件销售需要客户验收的以取得验收单，按照验收单日期确认收入；客户无需验收的，以完成合同约定义务并经客户确认后确认收入。</p> <p>（2）硬件销售 需要安装调试的硬件销售以安装完毕，经客户验收合格，并取得验收报告后确认收入；不需要安装的硬件销售以签收完毕，并取得签收单后确认收入。</p> <p>（3）提供服务 维护类服务在维护期内按直线法确认收入；其他服务需要客户验收的以取得验收单，按照验收单日期确认收入，客户无需验收的，以完成合同履约义务日期并经客户确认后确认收入。</p>
卫宁健康	<p>（1）定制软件销售收入 本公司与客户之间的提供定制软件销售合同包含提供定制软件的履约义务，如果符合在某一时段内按履约进度确认收入的条件，则公司按履约进度确认相应收入，但是履约进度不能合理确定的除外，当履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止；如果不符合在某一时段内按履约进</p>

公司名称	收入确认具体方法
	<p>度确认收入的条件，则公司取得相关商品控制权时确认收入。</p> <p>(2) 提供服务合同 本公司与客户之间的提供服务合同包含运行维护的履约义务，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在合同约定的服务期限内平均分摊确认。本公司提供的与定制软件销售具有类似特征的服务收入参照定制软件销售收入确认政策确认提供劳务的收入。</p>
和仁科技	<p>(1) 医疗信息系统软件的销售与开发 该类业务主要包括医院临床信息系统、区域智慧医疗系统的销售与开发，根据合同履约义务的性质判断，属于在某一时点履行的履约义务，公司在完成履约义务并经客户确认、已收取款项或者享有现时收款权利时确认收入。</p> <p>(2) 医疗信息系统服务 该类业务主要为在一段时间内向客户提供系统运维服务，由于客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，属于在某一时段内履行履约义务，按照公司与客户的约定分期确认收入。</p> <p>(3) 其他软件及硬件产品销售业务 公司其他软件及硬件产品销售业务属于在某一时点履行履约义务，在客户验收、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。</p>
创业慧康	<p>(1) 软件销售 软件销售属于在某一时点履行的履约义务，在公司完成履约义务并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益可能流入时确认收入。</p> <p>(2) 技术服务 技术服务包括软件开发服务和软硬件维护服务。软件开发服务，属于在某一时点履行的履约义务，在公司完成履约义务并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益可能流入时确认收入。软硬件维护服务属于在某一时段内履行的履约义务，根据服务期间的的时间进度确定提供服务的履约进度，并按履行进度确认收入。</p>
嘉和美康	<p>(1) 软件销售收入确认的具体方法 软件销售以取得验收单，按照验收单日期确认收入。</p> <p>(2) 软件开发及技术服务类收入确认的具体方法 软件开发及技术服务以取得验收单，按照验收单日期确认收入。</p> <p>(3) 有偿维护类收入确认的具体方法 有偿维护类在维护期内按直线法确认为收入。</p>

如上所示，同行业可比公司软件销售或开发主要以取得客户验收单确认收入，软件维护服务按履行进度确认收入，公司与同行业可比公司收入确认方法不存在明显差异。

二、结合合同约定，分别说明各类产品交付给客户的具体载体及交付方式、过程、关键节点及其对应时点，最终产品形态是否主要为软件，是否涉及产品激活注册、后台授权等流程及其具体时点，是否均有物流或邮寄记录支持

(一) 各类产品交付给客户的具体载体及交付方式、过程、关键节点及其对应时点，是否涉及产品激活注册、后台授权等流程及其具体时点

1、具体载体

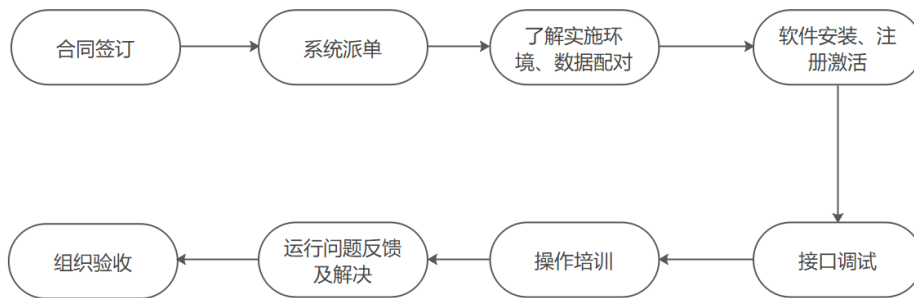
公司各类产品均为软件产品及相关技术服务，其载体主要为 U 盘等存储介质。

2、交付方式、过程、关键节点及其对应时点

报告期各期，公司主要产品类别系临床合理用药系统及后续的数据更新和运维服务、软件开发和技术服务，不同产品类型交付方式及过程存在一定差异，具体如下：

(1) PASS、PASS PR、PASS PA、智慧药学服务平台等软件产品

公司主要软件产品包括 PASS、PASS PR、PASS PA、智慧药学服务平台等，其交付过程如下所示：



具体说明如下：

① 商务部或销售部签订合同后在公司系统中进行派单，工程实施部在接受派单后按区域指定项目负责人和实施工程师；

② 项目实施前，实施工程师提前与用户负责人员进行沟通，了解用户需求及用户服务器软硬件环境，提取用户药品数据完成数据配对，向公司申请该用户的软件使用许可（以“提取码”作为凭证）等；

③实施工程师到达现场或远程指导用户完成软件安装，安装过程中软件会针对用户服务器生成识别该服务器的“唯一码”；实施工程师或用户通过外网登录公司注册网站，将“提取码”和“唯一码”录入后获取“注册码”，再将“注册码”输入软件系统完成注册激活，此后合理用药系统可在用户服务器内进行操作；

④接口调试：接口调试是指开发者通过一系列工具和方法，验证“不同系统/模块之间的连接通道（即接口）”是否能正常通信、数据传输是否准确、逻辑交互是否符合预期的过程。由于公司合理用药系统需要嵌入医院 HIS 系统中，与 HIS 系统相互抓取数据后才能运行，因此需要完成接口调试工作；

⑤项目实施过程中，先在局部科室试运行，收集问题或反馈意见并解决，再向全院上线启用。上线启用阶段，公司实施工程师依据合同约定的产品功能清单与实际运行效果进行对比分析，满足验收条件后向用户负责部门提出验收申请，用户组织协调相关人员进行验收并在验收单上签字或盖章。

（2）MCDEX、互联网审方系统、美康健康助手及续费

MCDEX、互联网审方系统、美康健康助手安装于用户服务器后，工程实施部或售后服务部根据该用户授权开通时限、产品序列号（用户唯一识别号）在公司系统获取注册激活码，再将注册激活码填写至用户服务器内以完成授权开通。美康健康助手是在微信公众号中运行，公司还需在健康助手授权网页上同步授权开通时限。

产品使用期限到期后若用户不再续费，将无法继续使用产品。

（3）临床合理用药系统的数据更新和运维服务

售后营销部（销售部下属部门）根据已签订的合同在公司系统中派单，客户服务部根据派单内容向用户提供合同约定期限内的日常问题受理解决、版本升级、现场巡检、服务质量回访等服务。

（4）PASS 个性化

在合理用药软件产品使用过程中，客户需要根据自身需求增加个性化新功能，

销售部门与客户确认具体需求并签订合同，公司实施人员进行远程指导或现场实施，经用户确认相关个性化实施满足合同约定的功能清单要求后，用户出具验收单。

(5) 软件开发和技术服务

软件开发相关工作定制化程度较高，客户主要为国家药监局各下属机构，主要流程包括：①项目实施前，项目负责人根据合同约定设计需求方案；②项目组内工程师根据需求方案编写代码，编写完成后在公司内部进行测试；③公司内部检测合格后移交现场人员进行安装；④用户业务部门在对相关功能进行确认后，根据内部流程组织验收。

技术服务主要涉及公司对前期已开发的软件产品在合同约定的期间内进行运维，公司指派相关人员进行远程及现场服务，合同约定的服务期到期后运维工作结束。

基于前述产品交付方式及过程，报告期内，公司各类产品关键节点及其对应时点具体情况如下：

产品大类	具体类型	关键节点及对应时点
临床合理用药系统	PASS、PASS PR、PASS PA、智慧药学服务平台和其他软件产品	合同签订：合同签订日期； 软件安装：软件注册激活日期； 产品交付：验收日期
	MCDEX、互联网审方系统、美康健康助手	合同签订：合同签订日期； 开始提供服务：授权开通日期
数据更新和运维服务	MCDEX 续费、互联网审方系统续费、美康健康助手续费	合同签订：合同签订日期； 开始提供服务：授权开通日期
	临床合理用药系统的数据更新和运维服务	合同签订：合同签订日期； 开始提供服务：合同约定服务开始日期
	PASS 个性化	合同签订：合同签订日期； 产品交付：验收日期
软件开发和技术服务	软件开发	合同签订：合同签订日期； 产品交付：验收日期
	运维服务	合同签订：合同签订日期； 开始提供服务：合同约定服务开始日期

如上表所示,各类产品关键节点主要包括合同签订日期、软件注册激活日期、授权开通日期、合同约定服务开始日期、验收日期。

(二) 最终产品形态是否主要为软件

公司最终产品形态主要为单独的软件产品,个别医院在采购时会要求公司配置对应型号的服务器等硬件,报告期内软硬件收入具体情况如下:

单位:万元

形态	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件	12,106.95	99.98%	24,534.30	100.00%	23,406.09	99.94%	18,440.74	99.93%
硬件	2.48	0.02%	-	0.00%	15.09	0.06%	12.39	0.07%
合计	12,109.43	100.00%	24,534.30	100.00%	23,421.18	100.00%	18,453.13	100.00%

由上可知,报告期各期,公司硬件收入较少,分别为12.39万元、15.09万元、0万元和2.48万元。

(三) 是否均有物流或邮寄记录支持

公司软件产品的交付载体为U盘或云网盘等存储介质,具体交付方式如下:

1、现场方式:由实施工程师现场安装实施的合理用药软件,用户可直接通过现场工程师完成软件拷贝,部分数据更新和运维服务也存在现场安装的情况;

2、邮寄或云网盘下载方式:公司将载有最新数据或最新版本软件的U盘邮寄给客户,或者用户通过公司提供的云网盘自行下载最新版软件。

基于上述交付方式,公司交付给客户的各类软件并非全部具备对应的物流或邮寄记录支持。

三、说明时点法验收确认收入的情况下,主要产品在收入确认时点的回款比例,验收具体流程及发行人主要履约义务,是否涉及多次验收(初验、终验)情形,结合报告期内主要产品的平均交付、安装调试、验收周期,说明是否存在交付时间与合同约定不符、安装调试、试运行或验收周期明显偏短偏长项目,是否存在收入跨期情形

（一）主要产品在收入确认时点的回款比例

1、公司信用政策

对于间接销售客户，公司总体信用政策为：（1）首次合作的间接销售客户，签订合同后一次性预付全款；（2）长期合作的间接销售客户，通常签订合同后支付 30%-70%，验收合格后支付尾款；（3）项目有特殊情况时，根据项目情况与客户协商确定。

对于直接销售客户，公司根据具体情况与客户约定付款方式和付款期限，一般为签订合同后支付 20%-50%款项，验收后支付 40%-70%款项，质保期满后支付剩余尾款。

2、主要产品在收入确认时点的回款比例

在时点法验收确认收入的情况下，对于间接销售客户，公司主要产品在收入确认时点的回款比例大致为 30%-70%；对于直接销售客户，公司主要产品在收入确认时点的回款比例大致为 20%-50%。

（二）验收具体流程及发行人主要履约义务，是否涉及多次验收（初验、终验）情形

1、验收具体流程及发行人主要履约义务

如前文所述，通常情况下，项目实施工程师在现场安装、调试合理用药软件产品后，软件产品先在局部科室试运行、收集问题或反馈意见并解决，再向全院上线启用。上线启用阶段，项目实施工程师依据合同约定的产品功能清单与实际运行效果进行对比分析，满足验收条件后向用户负责部门提出验收申请，用户组织协调相关人员进行验收并在验收单上签字或盖章。

2、是否涉及多次验收（初验、终验）情形

公司销售模式分为间接销售模式及直接销售模式，不同销售模式下合同约定的验收方式略有差异，说明如下：

（1）间接销售

间接销售模式下，公司与间接销售客户一般采用公司制式购销合同。根据合同约定，用户相关部门及人员会同乙方（指发行人）工程实施人员依照合同附件所列的产品功能对产品进行验收。验收合格后，甲方或甲方应协调组织用户相关部门及人员在“验收单”上签字或盖章。

因此，公司与间接销售客户签订的合同不涉及多次验收。

（2）直接销售

直接销售模式下，公司与客户签订的购销合同可分为两类：①以公司制式合同为模板签订的合同，与上文中提及的间接销售合同条款类似，该类合同仅约定一次验收；②根据客户模板要求签订的合同，少数情况下，因合同金额较大，涉及院区、科室较多，合同中会涉及多次验收（含初验、终验）的条款。

报告期内，公司已签订的金额超过 50 万元的合同中：2022 年及 2025 年 1-6 月无涉及多次验收的情形；2023 年及 2024 年涉及多次验收的合同，具体情况如下：

期间	终端客户名称	合同名称	合同金额(万元)	相关初验、终验条款	收入确认依据及时点
2024 年度	云南省肿瘤医院	药学服务信息化建设项目	58.60	初验：产品介质（即安装 U 盘）到达甲方指定地点后由甲方在当天初验是否符合合同要求； 终验：安装和调试完成，并满足合同技术要求	获取终验验收单，以终验时点确认收入
	福建省人民医院	福建省政府采购合同（服务类）	61.00	初验：建设完成后； 终验：试运行结束后，乙方向甲方提交自检记录和试运行记录，并提出验收申请	获取终验验收单，以终验时点确认收入
	陇南市武都区中医医院	陇南市武都区中医医院合理用药管理系统	65.00	初验：型号、规格、数量、外观质量、及货物包装是否完好； 终验：满足采购及响应条件	获取终验验收单，以终验时点确认收入

期间	终端客户名称	合同名称	合同金额(万元)	相关初验、终验条款	收入确认依据及时点
	合计		184.60		
2023年度	云南省第三人民医院	云南省省级政府采购合同书	124.80	初验：完成系统部署后，甲乙双方确认上线并正常运行满一个月； 终验：按照初验过程中提出的意见完成整改，整改完成后进行终验	获取终验验收单，以终验时点确认收入
	武汉市肺科医院	信息化项目第3包（合理用药及审方系统）	83.60	初验：在系统完成安装、部署并试点上线，试运行稳定后； 终验：系统稳定试运行1个月，且乙方完成质量自检合格，档案文件完备、合格，具备通过第三方信息安全测试的条件	获取终验验收单，以终验时点确认收入
	攀钢集团总医院	合理用药整体解决方案销售合同	68.00	合同虽约定初验、终验的付款比例，但未约定相关验收标准	获取终验验收单，以终验时点确认收入
	合计		276.40		

报告期各期，公司涉及多次验收的主要项目合同金额分别为0万元、276.40万元、184.60万元和0万元，涉及的合同数量较少、金额较小，公司均根据合同条款判断控制权转移时点并按照终验时点确认收入。

（三）结合报告期内主要产品的平均交付、安装调试、验收周期，说明是否存在交付时间与合同约定不符，安装调试、试运行或验收周期明显偏短偏长项目，是否存在收入跨期情形

1、报告期内主要产品平均交付、安装调试、验收周期

报告期内，公司主要产品的平均交付验收周期具体情况如下

单位：天/套

产品类别名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
--------	-----------	--------	--------	--------

产品类别名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
合理用药监测系统（PASS）	223.25	225.41	248.92	279.56
药师审方干预系统（PASS PR）	247.53	267.11	311.25	331.12
临床药学管理系统（PASS PA）	257.82	242.84	278.22	305.61

注：平均交付、安装调试、验收周期=Σ（验收时间-合同签订时间）/套数

由上表可知，2025年1-6月PASS PA平均交付验收周期有所增加，除此之外，报告期内，公司平均交付验收周期总体上呈现逐年下降的趋势，主要原因系：

（1）由于短期经济不利因素影响的结束，出行限制取消，自2023年开始，公司实施效率得到恢复，2023年较2022年交付验收周期明显加快；

（2）公司已开发10余个合理用药信息化产品，多数医院分批次采购公司产品，即先购买基础性PASS产品，后根据医院实际情况再购买其他产品。前期医院已购买PASS等产品后，实施工程师对医院软件部署实施环境、相关科室职责分工、HIS接口等较为熟悉，该医院后期再次购买PASS PR等其他产品时，实施周期将大幅缩短；

（3）公司合理用药系统软件产品标准化程度较高，随着产品功能不断完善、成熟，产品试运行过程中产生的问题不断减少或能够被及时、快速地解决，产品实施周期逐步下降。

根据公开披露资料，IPO申报企业朗坤智慧、四方伟业主要产品为标准化程度较高的软件产品，同样存在实施周期缩短的趋势，具体情况如下：

公司名称	主营业务特点	平均实施周期情况
朗坤智慧	国内专业的工业软件产品和工业互联网平台提供商，自主研发的LiEMS工业软件具有组件化、标准化的特点	需要验收的项目平均实施周期2019年度233天、2020年度199天、2021年度163天、2022年1-6月162天，逐年降低
四方伟业	公司长期坚持以标准化软件产品版本为核心的研发导向，相应形成了通用性较强的软件产品，可满足各行各业大数据处理的基本需求	公司大数据软件产品及服务项目平均实施周期：2020年度11.22个月、2021年度10.22个月、2022年度10.88个月、2023年1-6月8.15个月，存在下降趋势

综上，公司开发的产品标准化程度较高，随着产品成熟度提升、项目实施经验的不断积累及多数终端医院二次实施，公司主要产品交付验收周期逐年缩短。

2、是否存在交付时间与合同约定不符，安装调试、试运行或验收周期明显偏短偏长项目

(1) 交付时间与合同约定是否相符

公司与客户签订的购销合同中，基本未约定交付时间。主要原因系，公司产品安装需要医院各部门、医院 HIS 系统的配合，时间上存在不确定性。因此，公司不存在实际交付时间与合同约定不符的情形。

(2) 安装调试、试运行或验收周期明显偏短偏长项目

①安装调试、试运行或验收周期明显偏长项目

报告期各期，公司交付验收周期大于 2 年的前十大项目情况如下：

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较长原因
2025年1-6月	1	成都上锦南府医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、处方集	824.00	125.37	实施过程中用户需求较多、验收流程较长
	2	四川大学华西医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、处方集	945.00	125.20	实施过程中用户需求较多、验收流程较长
	3	哈尔滨医科大学附属肿瘤医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、处方集	1,324.00	51.52	实施过程中用户需求较多、验收流程较长
	4	云南大学附属医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、处方集	831.00	45.99	等待医院更换 HIS 系统后开始实施，实施过程中 HIS 接口配合度低
	5	航空总医院	PASS、PASS PR	974.00	42.75	医院搬迁新院区后通知实施，等待时间较长

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较长原因
	6	安康市高新医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	743.00	39.50	医院人事变动导致验收流程缓慢
	7	龙川县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	909.00	34.03	等待 HIS 系统上线后开始实施, 等待时间较长
	8	济南市第三人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	1,024.00	31.34	2024 年前医院未提供远程接口导致无法远程实施; 后因医院无法安排审方药师导致验收流程进度较慢
	9	济宁医学院附属医院	PASS PR	1,706.00	22.12	HIS 方接口配合度极低, 接口问题修改缓慢
	10	迁西康力医院	PASS、PASS PA	790.00	14.03	医院服务器准备工作较慢, 公司等待时间较长
	合计					531.87
2024 年度	1	景东彝族自治县人民医院	PASS、PASS PA 、PASS PR、PASS PC、处方集	844.00	76.52	相关系统接口配合度低, 接口问题修改缓慢
	2	武汉市第八医院	PASS、PASS PA 、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、处方集	827.00	62.95	首次实施完工后, 医院更换 HIS 系统, 导致二次实施
	3	西安大兴医院	PASS、PASS PA 、PASS PR、PASS MTM、处方集	1,407.00	63.89	公司相关产品实施需要等待医院开展药学门诊, 导致实施周期较长

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较长原因
	4	佛山市中医院	PASS、PASS PA、PASS PR	1,052.00	66.06	医院要求门诊 HIS 系统更换后才能实施公司产品, 医院更换门诊 HIS 系统周期较长。
	5	淮安市第一人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	1,077.00	53.98	医院因内部人事变动导致验收进度推进缓慢
	6	四川大学华西口腔医院	PASS、PASS PR	1,451.00	48.94	医院要求 PASS PR 在换 HIS 后再实施, 住院 HIS 上线周期较长
	7	北京市朝阳区妇幼保健院	PASS、PASS PA、PASS PR	1,278.00	44.77	医院仅做总包项目整体验, 整体验收时间较长
	8	浙江大学医学院附属邵逸夫医院	PASS PR	1,110.00	40.57	由于医院对项目进度的安排导致公司实施等待期较长
	9	长葛市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	891.00	37.26	由于医院对项目进度的安排导致公司实施等待期较长
	10	赵县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	1,358.00	36.28	医院要求与 HIS 系统一起整体验收, 整体验收时间较长
	合计				531.21	
2023年度	1	苏州高新区(虎丘区)社会事业局	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	867.00	111.02	涉及多家医疗机构、多家 HIS 系统, 实施工作量较大

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较长原因
	2	中山大学附属第六医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、PASS MTM、处方集	843.00	95.48	接口配合及接口问题修改响应缓慢,导致实施周期较长
	3	襄阳市中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、处方集	784.00	87.27	涉及新老 HIS 切换,且经历周期较长
	4	河北医科大学第二医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR	769.00	83.61	由于医院对项目进度的安排导致公司实施等待期较长
	5	大理大学第一附属医院	PASS PA、PASS PR、PASS PC、PASS ADR、PASS MTM	961.00	70.57	首次实施完工后,医院更换 HIS,导致二次实施
	6	武汉市肺科医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	754.00	62.32	医院内部验收流程较长
	7	鄂尔多斯市中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	769.00	60.63	涉及 2 个院区,且每个院区需要单独实施和上线,实施工作量增大
	8	呼和浩特市第一医院	PASS、PASS PR、PASS PC、PASS ADR	852.00	62.61	相关系统方接口提供与接口修改配合度低,实施进度缓慢
	9	郑州市金水区总医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM	930.00	46.02	医院仅做总包项目整体验收,整体验收时间较长
	10	湖北省中医院	PASS、PASS PR、处方集	942.00	39.01	涉及 3 个院区,HIS、信息科、药学部都在不同院区办公,实施进度较为缓慢
	合计				718.53	

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较长原因
2022年度	1	广东省中医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS MTM、PASS PC	830.00	306.60	需要第三方监理公司对公司产品进行审查,验收耗时较长
	2	新疆维吾尔自治区人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	835.00	101.12	由于医院对项目进度的安排导致公司实施等待期较长
	3	牡丹江市第一人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	920.00	51.34	相关系统方配合度低,接口提供与接口问题修改缓慢
	4	内蒙古自治区人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	1,199.00	43.81	实施过程中医院要求实现若干个性化需求,导致实施周期较长
	5	山西省心血管病医院	PASS、PASS PA、PASS PR	733.00	42.02	医院要求与 HIS 系统一起整体验收,整体验收时间较长
	6	海南省干部疗养院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	926.00	39.72	医院要求与 HIS 系统一起整体验收,整体验收时间较长
	7	成都第一骨科医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	736.00	37.26	实施过程中医院要求实现若干个性化需求,导致实施周期较长
	8	合肥市第二人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	867.00	37.52	相关系统方接口配合度低,接口提供与接口问题修改缓慢

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较长原因
	9	遵化市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	882.00	35.10	医院配合度低,受短期经济不利因素影响影响也不提供远程实施,导致实施周期较长
	10	四川省妇幼保健院	PASS PA、PASS PR	799.00	35.14	相关方比较多,且实施期间医院更换 HIS,导致实施周期较长
	合计				729.62	

由上表可知,报告期各期,部分项目交付验收周期偏长,主要原因系:A.HIS 商系统接口配合度低; B.医院更换 HIS 系统,公司产品需要在新 HIS 系统上线后安装实施; C.实施过程中医院提出个性化需求导致实施周期较长; D.医院要求整体验收,不对公司产品单独验收。

②公司安装调试、试运行或验收周期明显偏短项目

报告期各期,公司交付验收周期小于3个月的前十大项目情况如下:

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较短原因
2025年1-6月	1	宾县医共体	PASS、PASS PR、智慧药学服务平台	33.00	58.01	医院要求快速完成迎接上级检查,相关系统方、医院配合度非常高
	2	桓台县妇幼保健院	PASS、PASS PA、PASS PR	58.00	55.56	在实施前 HIS 接口已准备完毕,医院、相关系统方配合度高
	3	临湘市卫生健康委员会	PASS、PASS PA、PASS PC	60.00	53.82	在实施前 HIS 接口已准备完毕,医院、相关系统方配合度高
	4	庆云县人民医院	PASS、PASS PR	62.00	37.43	医院早期已购买 PASS、PASS PA,本次购买 PASS 新版本

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较短原因
						及 PASS PR, 各方较为熟悉, 配合度高
	5	济南市口腔医院	PASS、PASS PA、PASS PR	74.00	37.04	医院早期已购买 PASS, 本次购买 PASS 新版本、PASS PA、PASS PR, 各方较为熟悉, 配合度高
	6	淄博市中西医结合医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS VBP、处方集	71.00	36.38	医院早期已购买 PASS, 本次购买 PASS 新版本、PASS PA、PASS PR 等, 各方较为熟悉, 配合度高
	7	远安县医共体	PASS、PASS PR	81.00	36.28	医院早期已购买 PASS、PASS PA, 本次购买 PASS 新版本、PASS PR, 各方较为熟悉, 配合度高
	8	哈巴河县中医医院	PASS、PASS PA、PASS PR	40.00	35.82	在实施前 HIS 接口已准备完毕, 医院、相关系统方配合度高
	9	中国人民解放军第九四七医院	PASS、PASS PA、PASS PR	19.00	34.80	在实施前 HIS 接口已准备完毕, 医院、相关系统方配合度高
	10	北京中医药大学孙思邈医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS VBP、处方集	35.00	33.41	医院早期已购买 PASS, 本次购买 PASS 新版本、PASS PA、PASS PR 等, 各方较为熟悉, 配合度高
	合计				418.55	
2024年度	1	新沂市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、PASS PC、PASS ADR、PASS VBP、处方集	85.00	82.06	医院早期已购买 PASS、PASS PA, 本次购买 PASS、PASS PA 新版本及 PASS PR 等其他产品, 各方较为熟悉, 配合度高
	2	邳州市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、	17.00	80.32	医院早期已购买 PASS、PASS PA, 本次购买 PASS、PASS

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较短原因
			PASS PC、PASS ADR、PASS OHC			PA新版本及PASS PR等其他产品，各方较为熟悉，配合度高
	3	江安县总医院	PASS、PASS PA、PASS PR	63.00	61.06	医院和 HIS 商配合度较高，安装实施进度安排较紧
	4	大连市友谊医院	PASS、PASS PR、PASS VBP	49.00	57.91	医院早期已购买 PASS、PASS PA，本次除购买 PASS 新版本及 PASS PR 等其他产品，各方较为熟悉，配合度高
	5	昌都市人民医院	PASS、PASS PR、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、处方集	36.00	55.13	医院早期已购买 PASS，本次除购买 PASS 新版本及 PASS PR 等其他产品，各方较为熟悉，配合度高
	6	邹平市卫生健康局	PASS、PASS PA、PASS PR	87.00	53.04	实施前 HIS 商已搭建完接口，实施周期较短
	7	河间市人民医院	PASS、PASS PR	16.00	50.80	医院早期已购买 PASS、PASS PA，本次购买 PASS 新版本及 PASS PR，各方较为熟悉，配合度高
	8	中国人民解放军西藏军区总医院	PASS、PASS PR	38.00	47.33	医院早期已购买 PASS，本次购买 PASS 新版本及 PASS PR 等产品，各方较为熟悉，配合度高
	9	安龙县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS VBP、处方集	70.00	41.24	实施前 HIS 商已搭建完接口，客户、相关系统方、间接销售商配合度高
	10	梧州市妇幼保健院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	68.00	44.22	实施前 HIS 商已搭建完接口，医院、HIS 系统商配合度高
		合计			573.11	
2023	1	册亨县人	PASS、PASS	78.00	93.24	医院早期已购买

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较短原因
年度		民医院	PA、PASS PR、 处方集			PASS,本次购买PASS 新版本及PASS PA、 PASS PR等其他产 品,各方较为熟悉, 配合度高
	2	玉溪市人民 医院	PASS、PASS PA、PASS PR、 PASS PC、PASS MTM、PASS ADR、处方集	75.00	65.62	医院早期已购买 PASS,本次购买PASS 新版本及PASS PA、 PASS PR等其他产 品,各方较为熟悉, 配合度高
	3	福建省第 二人民医 院	PASS、PASS PA、PASS PR	12.00	41.02	实施前HIS商已搭建 完接口,医院、HIS 商客配合度高
	4	贞丰县人 民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、 处方集	58.00	37.41	医院早期已购买 PASS,本次购买PASS 新版本及PASS PA、 PASS PR等其他产 品,各方较为熟悉, 配合度高
	5	中国人民 解放军联 勤保障部 队第九二 三医院	PASS PR	78.00	40.71	医院早期已购买 PASS、PASS PA,本 次仅购买PASS PR, 各方较为熟悉,配合 度较高
	6	犍为县中 医医院	PASS、PASS PA、PASS PR	37.00	38.42	实施前HIS商已搭建 完接口,医院、HIS 商配合度高
	7	新乡市中 心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、 处方集	67.00	36.75	医院早期已购买 PASS,本次购买PASS 新版本及PASS PA、 PASS PR等其他产 品,各方较为熟悉, 配合度高
	8	贵州省第 三人民医 院	PASS、PASS PA、PASS PR	54.00	39.40	实施前HIS商已搭建 完接口,医院、HIS 商配合度高
	9	宣威市中 医医院	PASS、PASS PA、PASS PR	60.00	37.16	实施前HIS商已搭建 完接口,医院、HIS

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较短原因
						商配合度高
	10	海安市中医院	PASS、PASS PR、处方集	84.00	36.51	医院早期已购买 PASS、PASS PA，本次购买 PASS 新版本及 PASS PR 等其他产品，各方较为熟悉，配合度高
	合计				466.24	
2022年度	1	四川友谊医院有限责任公司	PASS、PASS PA、PASS PR	47.00	51.19	医院、间接销售商配合度较高，医院对现场实施进度安排较紧
	2	徐州市第三人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、处方集	74.00	47.36	医院早期已购买 PASS、PASS PA，本次购买 PASS、PASS PA 新版本及 PASS PR 等其他产品，各方较为熟悉，配合度高
	3	宁夏回族自治区妇幼保健院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	57.00	42.45	实施前 HIS 商已搭建完接口，医院、HIS 商配合度高
	4	阿克苏地区第一人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	31.00	41.02	在实施前 HIS 接口已准备完毕，只需进行服务器环境部署安装及软件调试
	5	深圳市坪山区医疗健康集团	PASS、PASS PR	63.00	40.26	实施前 HIS 商已搭建完接口，医院、HIS 商配合度高
	6	宜阳县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	62.00	39.86	实施前 HIS 商已搭建完接口，医院、HIS 商配合度高
	7	黑龙江省农垦红兴隆管理局中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	71.00	38.23	医院早期已购买 PASS，本次购买 PASS 新版本及 PASS PA、PASS PR 等其他产品，各方较为熟悉，配合度高
	8	定西市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	56.00	40.59	医院早期已购买 PASS，本次购买 PASS 新版本及 PASS PA、

年度	序号	用户名称	产品名称	交付及验收周期(天)	当期收入(万元)	交付周期较短原因
						PASS PR 等其他产品, 各方较为熟悉, 配合度高
	9	开封市妇幼保健院	PASS、PASS PA、PASS PR	77.00	35.82	实施前 HIS 商已搭建完接口, 医院、HIS 商配合度高
	10	西安市第八医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	76.00	37.27	实施前 HIS 商已搭建完接口, 医院、HIS 商配合度高
		合计			414.07	

报告期各期, 公司部分产品项目实施周期较短, 主要原因系: 医院前期已购置公司 PASS 等产品, 医院各部门、HIS 商配合度高, 公司安装实施人员已对医疗机构相关部署实施环境、相关科室职责分工、HIS 接口等均较为熟悉, 因此实施周期较短。

3、是否存在收入跨期情形

如本题“一/（一）/1、各类产品收入确认过程、时点、内外部证据”所述, 公司主要软件产品须经用户验收无误后确认收入, 数据更新和维保服务按履约周期分段确认收入。报告期内, 公司不存在收入跨期的情形。

四、分产品列表说明验收确认情况下, 主要项目安装实施人员差旅记录、打卡记录、工时日志与产品交付、注册激活、安装调试、试运行、验收时点的匹配性, 是否存在安装调试、试运行时点早于人员进场或产品注册激活时点, 验收时点早于注册激活或人员离场时点、验收时点与人员离场时点跨年等情形, 涉及项目具体情况, 是否存在收入跨期

（一）分产品列表说明验收确认情况下, 主要项目安装实施人员差旅记录、打卡记录、工时日志与产品交付、注册激活、安装调试、试运行、验收时点的匹配性

公司拥有完善的项目管理记录, 其中, 项目安装实施人员每日填写工时日志, 内容包括项目实施对象、项目实施人员、项目工时、实施内容记录。因此, 公司

产品交付、安装调试、试运行记录于安装实施人员工时日志中，与工时日志匹配。

如本题“二/（一）/2、交付方式、过程、关键节点及其对应时点”所述，实施工程师或用户在公司注册网站获取“注册码”后，再将“注册码”输入软件界面完成注册激活。获取“注册码”并进行注册激活为连贯动作，公司以获取“注册码”时间作为注册激活时间。

报告期各期，前二十大项目安装实施人员差旅记录、打卡记录、工时日志与产品注册激活、验收时点的情况如下：

1、2025年1-6月

2025年1-6月，公司前二十大项目安装实施人员差旅记录、打卡记录、工时日志与产品注册激活、验收时点匹配情况如下：

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额（万元）	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
1	成都上锦南府医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、PASS ADR	125.37	2023-7-17	2025-6-25	最早打卡时间： 2023-7-17； 最晚打卡时间： 2024-5-31； 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2023-7-17； 最晚日志填写时间： 2024-5-31
2	四川大学华西医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS MTM、PASS PC、PASS OHC	125.20	2022-8-3	2025-6-20	最早打卡时间： 2022-8-8； 最晚打卡时间： 2025-5-21； 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2022-8-3； 最晚日志填写时间： 2025-6-30
3	河南省中西医结合医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS VBP	95.73	2024-8-5	2025-5-30	最早打卡时间： 2024-7-31； 最晚打卡时	最早日志填写时间： 2024-7-11； 最晚日志填

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额（万元）	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
						间： 2025-8-26； 差旅记录匹配	写时间： 2025-8-26
4	武汉儿童医院	PASS MTM、 PASS VBP、 PASS OHC、 PASS PC	78.86	2024-7-18	2025-3-31	最早打卡时间： 2024-7-3； 昨晚打卡时间： 2025-8-11； 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2024-7-3； 最晚日志填写时间： 2025-8-18
5	吉林大学中日联谊医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR	77.74	2023-8-29	2025-4-21	最早打卡时间： 2023-8-1； 最晚打卡时间： 2025-4-10； 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2023-8-1； 最晚日志填写时间： 2025-4-16
6	山东大学齐鲁医院德州医院	PASS、PPASS PR、PASS MTM、PASS PC、PASS OHC、处方集、智慧药学服务平台	76.99	2024-5-29	2025-6-19	最早打卡时间： 2024-5-23； 最晚打卡时间： 2025-8-13 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2024-5-23； 最晚日志填写时间： 2025-8-26
7	陇川县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	76.49	2024-9-19	2025-4-17	最早打卡时间： 2024-9-19； 最晚打卡时间： 2025-4-17； 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2024-5-17； 最晚日志填写时间： 2025-8-1
8	吉安市第一人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	72.81	2025-1-2	2025-6-12	最早打卡时间： 2025-1-21；	最早日志填写时间： 2025-1-2；

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额（万元）	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
						最晚打卡时间： 2025-8-22 差旅记录匹配	最晚日志填写时间： 2025-8-22
9	祁阳市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC	72.06	2024-7-3	2025-4-15	最早打卡时间： 2024-7-3； 最晚打卡时间： 2025-8-15； 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2024-7-3； 最晚日志填写时间： 2025-8-15
10	伊宁县卫生健康委员会	PASS、PASS PR、智慧药学服务平台	70.37	2024-10-21	2025-2-24	最早打卡时间： 2024-11-18； 最晚打卡时间： 2025-5-7； 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2024-10-21； 最晚日志填写时间： 2025-7-11
11	南京市六合区人民医院	PASS、PASS PR、PASS PC、处方集	66.07	2024-10-31	2025-4-16	最早打卡时间： 2025-2-3； 最晚打卡时间： 2025-4-17 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2024-10-9； 最晚日志填写时间： 2025-7-13
12	常州市第一人民医院	PASS PA、PASS MTM、PASS OHC、PASS PC、PASS ADR	65.04	2024-10-28	2025-5-18	最早打卡时间： 2024-10-25； 最晚打卡时间： 2025-7-31； 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2024-10-25； 最晚日志填写时间： 2025-8-21

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额（万元）	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
13	华润武钢总医院	PASS PR、PASS ADR、PASS PC	64.60	2024-9-4	2025-5-29	最早打卡时间：2024-9-5； 最晚打卡时间：2025-5-29 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2024-9-3； 最晚日志填写时间：2025-5-29
14	无棣县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	63.56	2025-2-7	2025-5-12	最早打卡时间：2025-2-25； 最晚打卡时间：2025-7-18； 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2025-1-21； 最晚日志填写时间：2025-7-25
15	牡丹江市第二人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、处方集	62.49	2024-2-21	2025-3-28	最早打卡时间：2024-1-5； 最晚打卡时间：2025-3-28； 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2024-1-5； 最晚日志填写时间：2025-6-20
16	自贡市第一人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、PASS MTM、PASS VBP、处方集	62.46	2024-2-21	2025-6-27	最早打卡时间：2023-12-22； 最晚打卡时间：2025-7-18； 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2023-12-22； 最晚日志填写时间：2025-7-18
17	天津市肿瘤医院空港医院	PASS PR、PASS ADR、PASS MTM、PASS VBP、PASS OHC、PASS PC	60.53	2023-9-19	2025-4-1	最早打卡时间：2023-9-18； 最晚打卡时间：2025-4-10；	最早日志填写时间：2023-9-18； 最晚日志填写时间：2025-4-14

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
						差旅记录匹配	
18	宾县医共体	PASS、PASS PR、智慧药学服务平台	58.01	2025-5-6	2025-6-9	最早打卡时间：2025-5-7； 最晚打卡时间：2025-6-10； 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2025-5-6； 最晚日志填写时间：2025-8-18
19	策勒县人民医院	PASS、PASS PR、智慧药学服务平台	55.96	2025-5-20	2025-5-31	最早打卡时间：2025-5-22； 最晚打卡时间：2025-5-27； 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2025-5-20； 最晚日志填写时间：2025-8-20
20	三亚中心医院（海南省第三人民医院）	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC	55.73	2024-7-8	2025-6-24	最早打卡时间：2024-6-27； 最晚打卡时间：2024-11-22； 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2024-6-27； 最晚日志填写时间：2024-12-31
合计			1,486.06				

2、2024 年度

2024 年度，公司前二十大项目安装实施人员差旅记录、打卡记录、工时日志与产品注册激活、验收时点匹配情况如下：

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
1	新疆生产建设兵团	PASS、PASS PA、PASS	213.49	2023-8-23	2024-3-18	最早打卡时间：	最早日志填写时间：

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工日志
	15 家医院	PR				2023-4-6; 最晚打卡时间: 2024-3-15 差旅记录匹配	2023-3-23; 最晚日志填写时间: 2024-3-15
2	太原市中心医院、太原市妇幼保健院、太原市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC	147.55	2022-11-11	2024-9-13	最早打卡记录时间: 2022-11-10; 最晚打卡记录时间: 2024-9-12 差旅记录匹配	最早工作日志填写时间: 2022-11-10; 最晚工作日志填写时间: 2024-9-13
3	中国人民解放军联勤保障部队第九六三医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS VBP	96.92	2024-5-21	2024-8-6	最早打卡时间: 2024-5-17; 最晚打卡时间: 2024-8-23 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2024-5-17; 最晚日志填写时间: 2024-8-23
4	三明市卫生健康委员会	PASS、PASS PA、PASS PR	96.78	2023-4-12	2024-7-19	最早打卡时间: 2023-5-8; 最晚打卡时间: 2024-7-19 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2023-3-25; 最晚日志填写时间: 2024-7-19
5	重庆市綦江区人民医院	PASS、PASS PR、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、处方集	94.31	2022-12-27	2024-6-21	最早打卡时间: 2022-11-1; 最晚打卡时间: 2024-6-20 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2022-7-22; 最晚日志填写时间: 2024-6-20

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
6	山东大学齐鲁医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、处方集	90.15	2022-10-12	2024-1-30	最早打卡时间：2022-10-10； 最晚打卡时间：2024-1-18 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2022-9-9； 最晚日志填写时间：2024-1-30
7	西部战区空军医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC	82.44	2024-2-23	2024-9-20	最早打卡时间：2024-1-29； 最晚打卡时间：2024-9-27 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2024-1-29； 最晚日志填写时间：2024-9-30
8	新沂市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、PASS ADR、PASS VBP、PASS MTM、处方集	82.06	2024-3-25	2024-5-14	最早打卡时间：2023-12-22； 最晚打卡时间：2024-4-19 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2023-11-30； 最晚日志填写时间：2024-5-14
9	邳州市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、PASS ADR、PASS MTM、PASS OC	80.32	2024-2-29	2024-3-28	最早打卡时间：2024-3-18； 最晚打卡时间：2024-3-27 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2024-2-20； 最晚日志填写时间：2024-3-28
10	景东彝族自治县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、处方集	76.52	2021-1-11	2024-1-30	最早打卡记录时间：2021-11-25； 最晚打卡记	最早日志填写时间：2021-11-10； 最晚日志填写时间：

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
						录时间: 2023-12-15 差旅记录匹配	2023-12-15
11	重庆医科大学附属第三医院(捷尔医院)	PASS、PASS PR、PASS PC、PASS OHC	71.23	2022-7-25	2024-3-11	最早打卡时间: 2022-7-11; 最晚打卡时间: 2023-9-18 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2022-7-11; 最晚日志填写时间: 2024-4-29
12	阆中市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、PASS ADR、PASS MTM、PASS VBP、处方集	70.71	2024-4-29	2024-11-14	最早打卡时间: 2024-1-3; 最晚打卡时间: 2024-11-15 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2023-12-14; 最晚日志填写时间: 2024-11-15
13	秭归县人民医院	PASS、PASS PR	70.52	2023-1-22	2024-10-12	最早打卡时间: 2023-12-7; 最晚打卡时间: 2024-10-11 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2023-11-21; 最晚日志填写时间: 2024-10-12
14	肥城市人民医院	PASS PA、PASS VBP、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、处方集	68.32	2024-8-19	2024-12-23	最早打卡时间: 2024-8-27; 最晚打卡时间: 2025-1-22 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2024-8-19; 最晚日志填写时间: 2025-2-14
15	徐州新健康老年病医院有限	PASS PA、PASS PR、PASS PC、	67.70	2024-10-17	2024-11-11	最早打卡时间: 2023-5-15;	最早日志填写时间: 2023-5-15;

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
	公司	PASS MTM、 处方集				最晚打卡时间： 2024-11-11 差旅记录匹配	最晚日志填写时间： 2024-11-11
16	阜外华中心血管病医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、处方集	67.52	2023-5-10	2024-2-7	最早打卡时间： 2023-2-7； 最晚打卡时间： 2024-2-26 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2023-1-31； 最晚日志填写时间： 2024-2-26
17	苏州市第九人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、PASS ADR、PASS MTM、PASS OHC	64.53	2024-1-22	2024-5-23	最早打卡时间： 2023-12-20； 最晚打卡时间： 2024-5-23 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2023-12-20； 最晚日志填写时间： 2024-5-24
18	西安大兴医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、处方集	63.89	2020-10-9	2024-3-11	最早打卡时间： 2020-7-24； 最晚打卡时间： 2024-3-11 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2020-7-8； 最晚日志填写时间： 2024-3-11
19	武汉市第八医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、处方集	62.95	2021-8-9	2024-1-2	最早打卡时间： 2021-9-23； 最晚打卡时间： 2024-3-15 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2021-7-21； 最晚日志填写时间： 2024-4-13
20	四川泰康	PASS、PASS	60.14	2023-6	2024-	最早打卡时	最早日志填

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
	医院有限公司	PA、PASS PR、处方集		-13	3-15	间： 2023-6-12； 最晚打卡时间： 2024-4-28 差旅记录匹配	写时间： 2023-4-19； 最晚日志填写时间： 2024-4-28
合计			1,728.04				

3、2023 年度

2023 年度，公司前二十大项目安装实施人员差旅记录、打卡记录、工时日志与产品注册激活、验收时点匹配情况如下：

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
1	国家药品监督管理局药品审评中心	国家药品监督管理局药品审评中心药品技术审评系统功能完善项目	128.30	不适用	2023-12-22	不适用	最早日志填写时间： 2022-11-1； 最晚日志填写时间： 2023-9-28
2	黔东南苗族侗族自治州人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集、硬件	114.79	2021-9-18	2023-7-5	最早打卡记录时间： 2021-9-18； 最晚打卡记录时间： 2023-7-7 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2021-9-18； 最晚日志填写时间： 2023-7-11
3	苏州高新区(虎丘区)社会事业局	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	111.02	2020-7-27	2023-4-13	最早打卡记录时间： 2021-3-25； 最晚打卡记录时间： 2023-4-13 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2020-7-27； 最晚日志填写时间： 2023-4-13

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
4	云南省第三人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、PASS ADR、PASS PC、处方集	97.11	2022-6-7	2023-3-1	最早打卡记录时间： 2022-6-7； 最晚打卡记录时间： 2023-3-10 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2022-6-7； 最晚日志填写时间： 2023-3-10
5	重庆市江津区中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、PASS PC、处方集、硬件	97.01	2022-8-27	2023-10-18	最早打卡记录时间： 2022-9-11； 最晚打卡记录时间： 2023-11-15 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2022-8-12； 最晚日志填写时间： 2023-11-23
6	中山大学附属第六医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、PASS PC、处方集	95.48	2021-1-6	2023-5-31	最早打卡记录时间： 2020-12-11； 最晚打卡记录时间： 2023-7-19 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2020-11-27； 最晚日志填写时间： 2023-7-26
7	重庆大学附属涪陵医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、PASS PC、PASS OHC、处方集	95.19	2022-8-23	2023-9-27	最早打卡记录时间： 2022-8-23； 最晚打卡记录时间： 2023-9-27 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2022-8-17； 最晚日志填写时间： 2023-9-28
8	徐州医科大学附属医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、PASS PC、PASS ADR、处方集	94.99	2021-6-23	2023-5-4	最早打卡记录时间： 2021-6-21； 最晚打卡记录时间： 2023-3-17	最早日志填写时间： 2021-6-20； 最晚日志填写时间： 2023-7-6

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
						差旅记录匹配	
9	册亨县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	93.24	2023-8-2	2023-9-19	最早打卡记录时间： 2023-8-1； 最晚打卡记录时间： 2023-9-20 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2023-7-28； 最晚日志填写时间： 2023-9-19
10	襄阳市中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、处方集	87.27	2021-3-9	2023-1-31	最早打卡记录时间： 2021-2-24； 最晚打卡记录时间： 2023-11-15 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2020-12-14； 最晚填写日志时间： 2024-1-12
11	海口市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、处方集	86.09	2021-9-13	2023-3-31	最早打卡记录时间： 2021-10-21； 最晚打卡记录时间： 2023-4-4 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2021-9-13； 最晚日志填写时间： 2023-4-7
12	四川大学华西天府医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、处方集	85.02	2023-7-12	2023-11-27	最早打卡记录时间： 2023-7-13； 最晚打卡记录时间： 2023-09-07 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2023-07-12； 最晚日志填写时间： 2023-11-8
13	河北医科大学第二医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS	83.61	2021-7-21	2023-6-15	最早打卡记录时间： 2021-5-21； 最晚打卡记录时间：	最早日志填写时间： 2021-5-21； 最晚日志填写时间：

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
		个性化				录时间: 2023-3-10 差旅记录匹配	写时间: 2023-3-13
14	丰县中医医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、处方集	80.25	2023-3-4	2023-8-31	最早打卡记录时间: 2022-6-7; 最晚打卡记录时间: 2025-3-6 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2022-2-18; 最晚日志填写时间: 2025-3-6
15	徐州市中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、PASS MTM、处方集	71.79	2021-10-25	2023-5-25	最早打卡记录时间: 2020-5-19; 最晚打卡记录时间: 2023-5-26 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2020-4-8; 最晚日志填写时间: 2023-5-26
16	海南省肿瘤医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、PASS MTM、PASS HC	71.18	2022-10-18	2023-5-25	最早打卡记录时间: 2022-12-9; 最晚打卡记录时间: 2023-6-15 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2022-7-26; 最晚日志填写时间: 2023-6-15
17	大理大学第一附属医院	PASS PA、PASS PR、PASS MTM、PASS PC、PASS ADR	70.57	2021-4-1	2023-4-25	最早打卡记录时间: 2020-11-24; 最晚打卡记录时间: 2023-4-26 差旅记录匹配	最早日志填写时间: 2020-11-24; 最晚日志填写时间: 2023-4-26
18	深圳市龙岗中心医	PASS、PASS PA、PASS	69.87	2022-5-29	2023-9-25	最早打卡记录时间:	最早日志填写时间:

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
	院、深圳市 龙岗人民 医院	PR、处方集				2022-4-21; 最晚打卡记 录时间: 2024-1-19 差旅记录匹 配	2022-1-14; 最晚日志填 写时间: 2024-4-12
19	武汉市东 西湖区人 民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、PASS MTM、处方 集	68.60	2021-1 1-10	2023- 2-6	最早打卡记 录时间: 2021-10-29 ; 最晚打卡记 录时间: 2023-3-27 差旅记录匹 配	最早日志填 写时间: 2021-10-28; 最晚日志填 写时间: 2023-4-18
20	安宁市第 一人民医 院	PASS、PASS PA、PASS PR	48.61	2022-1 -25	2023- 3-1	最早打卡记 录时间: 2022-4-7; 最晚打卡记 录时间: 2023-3-1 差旅记录匹 配	最早日志填 写时间: 2022-1-25; 最晚日志填 写时间: 2023-3-1
合计			1,749.97				

注：国家药监局药品审评中心药品技术审评系统功能完善项目人员分为常驻现场的驻场人员和远程工作人员，公司对该部分人员未进行外出打卡管理。

4、2022 年度

2022 年度，公司前二十大项目安装实施人员差旅记录、打卡记录、工时日志与产品注册激活、验收时点匹配情况如下：

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
1	广东省中 医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS	306.60	2020-3 -11	2022- 10-25	最早打卡记 录时间: 2020-3-10;	最早日志填 写时间: 2020-7-31

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工日志
		ADR、PASS PC				最晚打卡记录时间： 2022-7-1 差旅记录匹配	(工作日志前期缺失，日志内容显示已现场实施3个月)；最晚日志填写时间： 2022-10-26
2	扬州市江都区卫生健康委员会	PASS、PASS PA、PASS PR	121.33	2021-1 2-21	2022- 12-20	最早打卡记录时间： 2021-11-8； 最晚打卡记录时间： 2022-9-7 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2021-7-16； 最晚日志填写时间： 2022-11-4
3	仙桃市第一人民医院	PASS、PASS PR	114.67	2021-3 -29	2022- 4-13	最早打卡记录时间： 2021-3-9； 最晚打卡记录时间： 2022-4-13 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2020-10-27； 最晚日志填写时间： 2022-4-12
4	新疆维吾尔自治区人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	101.12	2020-1 -3	2022- 3-30	最早打卡记录时间： 2020-1-3； 最晚打卡记录时间： 2022-3-14 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2020-1-3； 最晚日志填写时间： 2022-4-7
5	四川锦欣西囡妇女儿童医院有限公司	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	83.87	2021-2 -28	2022- 1-13	最早打卡记录时间： 2021-2-28； 最晚打卡记录时间： 2022-1-6 差旅记录匹	最早日志填写时间： 2021-2-28； 最晚日志填写时间： 2022-1-6

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工日志
						配	
6	成都市中西医结合医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、处方集	82.55	2021-1-19	2022-11-17	最早打卡记录时间：2021-1-19； 最晚打卡记录时间：2022-11-16 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2021-1-19； 最晚日志填写时间：2022-11-17
7	天津市第五中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS 个性化、处方集	79.03	2022-2-21	2022-10-31	最早打卡记录时间：2022-2-1； 最晚打卡记录时间：2022-11-3 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2022-1-15； 最晚日志填写时间：2022-11-2
8	徐州市中医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	78.21	2022-5-30	2022-12-12	最早打卡记录时间：2022-5-17； 最晚打卡记录时间：2022-12-13 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2022-5-30； 最晚日志填写时间：2022-12-13
9	深圳市龙岗区第二人民医院	PASS、PASS PR	75.32	2022-2-22	2022-8-12	最早打卡记录时间：2022-4-18； 最晚打卡记录时间：2023-9-5 差旅记录匹配	最早日志填写时间：2022-2-21； 最晚日志填写时间：2023-9-5
10	成都市青白江区人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	74.76	2021-12-17	2022-9-29	最早打卡记录时间：2021-12-14； 最晚打卡记录时间：	最早日志填写时间：2021-12-13； 最晚日志填写时间：2022-9-29

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
						2022-9-29 差旅记录匹配	
11	朝阳市中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	74.53	2021-1 2-8	2022- 5-5	最早打卡记录时间： 2021-12-20 ； 最晚打卡记录时间： 2022-1-20 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2021-12-8； 最晚日志填写时间： 2022-4-29
12	深圳市儿童医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、处方集	69.20	2018-1 0-26	2022- 3-22	最早打卡记录时间： 2018-10-26 ； 最晚打卡记录时间： 2022-3-22 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2018-10-26； 最晚日志填写时间： 2022-3-22
13	国家药品监督管理局药品审评中心	药品审评中心药品品种档案与电子签章证照数据交换系统升级改造	66.65	不适用	2022- 11-18	不适用	最早日志填写时间： 2022-7-11； 最晚日志填写时间： 2022-10-31
14	苏州京东方医院有限公司	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS MTM、PASS ADR、PASS 个性化	66.40	2020-1 1-21	2022- 5-24	最早打卡记录时间： 2021-11-11 ； 最晚打卡记录时间： 2022-3-27 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2020-11-21； 最晚日志填写时间： 2022-5-24
15	浏阳市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS	62.42	2021-1 -22	2022- 4-20	最早打卡记录时间： 2021-2-22；	最早日志填写时间： 2021-1-22；

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额(万元)	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
		PC、处方集				最晚打卡记录时间： 2022-4-20 差旅记录匹配	最晚日志填写时间： 2022-4-20
16	浏阳市中医医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、处方集、硬件	61.65	2021-12-22	2022-10-20	最早打卡记录时间： 2021-12-9； 最晚打卡记录时间： 2022-10-20 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2021-10-9； 最晚日志填写时间： 2022-10-27
17	临沂市中医医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	60.47	2021-5-27	2022-4-18	最早打卡记录时间： 2021-5-26； 最晚打卡记录时间： 2022-3-4 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2021-5-26； 最晚日志填写时间： 2022-4-21
18	绵阳市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	60.16	2020-9-14	2022-6-2	最早打卡记录时间： 2020-9-14； 最晚打卡记录时间： 2022-8-4 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2020-9-14； 最晚日志填写时间： 2022-9-13
19	马鞍山十七冶医院	PASS、PASS PA、PASS PR	59.75	2021-7-24	2022-2-25	最早打卡记录时间： 2021-6-7； 最晚打卡记录时间： 2022-2-25 差旅记录匹配	最早日志填写时间： 2021-6-7； 最晚日志填写时间： 2022-5-27
20	湖北省肿瘤医院	PASS、PASS PA、PASS	58.90	2022-1-18	2022-8-18	最早打卡记录时间：	最早日志填写时间：

序号	终端客户名称	产品名称	收入金额（万元）	注册激活时间	验收时间	打卡或差旅记录	工时日志
		PR、处方集				2021-3-18； 最晚打卡记录时间： 2023-5-8 差旅记录匹配	2021-3-23； 最晚日志填写时间： 2023-5-8
合计			1757.59				

注：国家药监局药品审评中心药品技术审评系统功能完善项目人员分为常驻现场的驻场人员和远程工作人员，公司对该部分人员未进行外出打卡管理。

如上表所示，部分项目产品注册激活时间早于现场打卡或差旅时间，主要原因系：前期软件安装环节，公司实施工程师可通过 VPN 远程了解医疗机构系统环境，协助用户相关人员进行软件安装并注册激活，不必到达现场亲自安装实施产品。因此，部分项目产品注册激活时间早于现场打卡或差旅时间具有合理性。

部分项目验收时间早于最晚打卡记录时间和最晚日志填写时间，主要原因系：
（1）项目验收后，应医院要求实施人员到达现场解答或指导合理用药软件操作疑问或使用问题；（2）项目验收后，实施人员配合医院进行评级、检查等。因此，部分项目验收时间早于最晚打卡记录时间和最晚日志填写时间具有合理性。

此外，实施工程师最早工时日志均在注册激活日期之前填写，具有合理性。

（二）是否存在安装调试、试运行时间点早于人员进场或产品注册激活时点，验收时点早于注册激活或人员离场时点、验收时点与人员离场时点跨年等情形，涉及项目具体情况，是否存在收入跨期

1、公司不存在调试、试运行时间点早于人员进场时点或产品注册激活时点，不存在验收时点早于注册激活时点

如前文所述，公司软件产品交付过程通常包括实施工程师前期了解实施环境及数据配对、软件安装及注册激活、接口调试、操作培训、试运行，最终由终端用户进行验收。公司不存在调试、试运行时间点早于人员进场时点或产品注册激活时点，不存在验收时点早于注册激活时点。

2、部分项目验收时点早于人员最晚离场时点

如本题“四/（一）分产品列表说明验收确认情况下，主要项目安装实施人员差旅记录、打卡记录、工时日志与产品交付、注册激活、安装调试、试运行、验收时点的匹配性”所述，报告期各期，公司部分项目验收时点早于人员最晚离场时点，主要原因系：（1）项目验收后，应医院要求，实施人员到达现场解答或指导合理用药软件操作疑问或使用问题；（2）项目验收后，公司配合医院进行评级、检查等。因此，部分项目验收时间早于最晚打卡记录时间和最晚日志填写时间具有合理性。

3、部分项目验收时点与人员离场时点跨年

报告期各期，公司部分项目验收时点与人员离场时点存在跨年的情形，总体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
最晚打卡时间早于验收时间	599.57	1,322.92	646.23	610.27
验收时间早于最晚打卡时间	1,623.13	1,004.09	1,128.21	738.72
合计	2,222.70	2,327.01	1,774.44	1,348.99
营业收入	12,109.43	24,534.30	23,421.18	18,453.13
占比	9.18%	9.48%	7.58%	7.31%

注：2025年1-6月跨年金额系以2024年12月31日、2025年6月30日作为统计时点；为保持统计口径的一致，2025年1-6月跨年（跨期）涉及收入占营业收入比例=跨年涉及收入/（2025年1-6月收入*2）。

报告期各期，验收时点与人员离场时点跨年所涉及的收入金额分别1,348.99万元、1,774.44万元、2,327.01万元和2,222.70万元，占营业收入的比例约7%-9%左右。

报告期各期，验收时点与人员离场时点跨年（跨期）的前十大项目具体情况如下：

（1）2025年1-6月

①最晚打卡时间早于验收时间

序号	终端客户	产品名称	收入金额（万元）	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨期原因
1	三亚中心医院（海南省第三人民医院）	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC	55.92	0.46%	2025-6-24	2024-1-1-22	现场实施完成后离场，用户要求使用一段时间后验收
2	江阴临港医院	PASS、PASS PA、PASS PR	31.78	0.26%	2025-1-16	2024-1-1-15	现场实施完成后离场，等待医院内部审批签署验收
3	义马煤业集团总医院	PASS、PASS PA、PASS PR	31.06	0.26%	2025-1-8	2024-1-2-31	年底递交验收申请，次年医院内部审批签署验收
4	惠阳三和医院	PASS、PASS PA、PASS PR	30.88	0.26%	2025-2-24	2024-1-2-3	现场实施完成后离场，远程解决PASS PA使用中反馈的问题后才验收
5	共和县中医院	PASS、PASS PA	30.15	0.25%	2025-2-19	2024-4-9	现场实施完成后离场，等待医院内部审批签署验收
6	优艾贝医疗集团	PASS、PASS PR	29.66	0.24%	2025-4-18	2024-1-2-26	现场实施完成后离场，由间接销售商推进验收
7	温泉县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS VBP	25.45	0.21%	2025-1-7	2024-1-1-2	现场实施完成后离场，等待医院内部审批签署验收
8	舟山市妇女儿童医院	PASS PR	23.04	0.19%	2025-1-21	2024-7-4	现场实施完成后离场，用户要求使用一段时间后验收
9	商洛市妇幼保健院	PASS、PASS PR	22.83	0.19%	2025-1-7	2024-1-2-27	年底递交验收申请，次年医院内部审批签署验收
10	潼南区	PASS、	22.26	0.18%	2025-2	2024-1	现场实施完成后

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨期原因
	妇幼保健院	PASS PR			-20	2-6	离场, 远程配合间接销售商整体验收
	合计		303.05	2.50%			

②验收时间早于最晚打卡时间

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨期原因
1	河南省中西医结合医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS VBP	95.73	0.79%	2025-5-30	2025-8-26	产品验收后工程师到达现场处理医院使用中反馈的问题
2	武汉儿童医院	PASS VBP、PASS MTM、PASS OHC、PASS PC	78.86	0.65%	2025-3-31	2025-8-11	产品验收后医院对 PASS OHC 提出个性化需求, 实施工程师到达现场进行交流并解决产品使用中的问题
3	山东大学齐鲁医院德州医院	PASS、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、智慧药学服务平台	76.99	0.64%	2025-6-19	2025-8-13	产品验收后, 工程师再去现场与医院沟通、解决产品使用中的问题
4	吉安市第一人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	72.81	0.60%	2025-6-12	2025-8-22	产品验收后, 应医院邀请再次到达现场进行使用培训、指导规则维护
5	祁阳市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC	72.06	0.60%	2025-4-15	2025-8-15	验收后再次到达现场, 与医院沟通产品使用中的问题
6	常州市第一人民医院	PASS PA、PASS MTM、PASS OHC、PASS PC、PASS ADR、处方集	65.04	0.54%	2025-5-18	2025-7-31	医院更换服务器, 工程师到达现场处理相关问题; 配合医院风险评估工作

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨期原因
7	无棣县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	63.56	0.52%	2025-5-12	2025-7-18	验收后再次到达现场，与医院沟通、解决产品使用中的问题
8	自贡市第一人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS VBP、PASS PC、PASS MTM、处方集	62.46	0.52%	2025-6-27	2025-7-18	验收后再次到达现场，与医院沟通、解决产品使用中的问题
9	三亚中心医院（海南省第三人民医院）	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS VBP	55.73	0.46%	2025-6-30	2025-8-11	验收后再次到达现场，与医院沟通升级事宜
10	北京市昌平区中西医结合医院	PASS、PASS PR、PASS PC	47.79	0.39%	2025-6-23	2025-7-28	应医院要求再次到达现场给分院安装前置审核产品快捷方式并添加账号权限
	合计		691.01	5.71%			

(2) 2024 年度

①最晚打卡时间早于验收时间

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
1	景东彝族自治县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、处方集	76.52	0.31%	2024-1-30	2023-12-15	年底递交验收申请，次年医院内部审批签署验收
2	重庆医科大学附属第三医院（捷尔	PASS、PASS PR、PASS PC、PASS OHC	71.23	0.29%	2024-3-11	2023-9-20	产品上线后离场，用户要求使用一段时间后验收

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
	医院)						
3	安丘市人民医院	PASS、PASS PR、处方集	57.45	0.23%	2024-1-31	2023-12-4	现场实施完成后离场，次年1月完成验收
4	鹤壁煤业集团股份有限公司总医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、处方集	53.68	0.22%	2024-9-3	2023-11-1	现场实施完成后离场，由间接销售商推进验收
5	珠海市慢性病防治中心	PASS、PASS PA、PASS PR	48.50	0.20%	2024-3-5	2023-6-14	现场实施完成后离场，远程协助间接销售商推进验收
6	江苏省苏北人民医院	PASS MTM、PASS PC	40.84	0.17%	2024-1-3	2023-4-21	现场实施完成后离场，用户要求使用一段时间后验收
7	武汉市精神卫生中心	PASS、PASS PA、PASS PR	39.96	0.16%	2024-2-6	2023-7-25	现场实施完成后离场，次年2月完成验收工作
8	肇庆市第二人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	38.10	0.16%	2024-1-2	2023-12-27	年底递交验收申请，次年医院内部审批签署验收
9	江苏省人民医院	PASS MTM、PASS PC	37.81	0.15%	2024-1-5	2023-4-21	现场实施完成后离场，用户要求使用一段时间后验收
10	且末县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	35.82	0.15%	2024-1-16	2023-11-26	现场实施完成后离场，次年医院内部审批完成签署验收
	合计		499.93	2.04%			

②验收时间早于最晚打卡时间

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
1	肥城市	PASS PA、	68.32	0.28%	2024-1	2025-1	验收后再次到达

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
	人民医院	PASS OHC、PASS VBP、PASS MTM、PASS PC、处方集			2-23	-22	现场，沟通并解决日常中使用问题
2	益阳市中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS VBP、PASS PC、PASS MTM	64.89	0.26%	2024-9-20	2025-9-3	工程师再次进场，配合医院电子病历五级评审工作
3	巨鹿县医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	56.72	0.23%	2024-12-6	2025-2-19	验收后再次到达现场，沟通医院提出的问题，并对维护工具进行培训
4	九江市妇幼保健院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS OHC、PASS MTM、PASS PC	51.04	0.21%	2024-11-11	2025-8-19	与医院、HIS 工程师一起现场沟通使用中的问题并解决；配合医院电子病历评级
5	广西壮族自治区桂东人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	49.07	0.20%	2024-11-28	2025-8-13	现场协助医院维护药品基础信息；HIS 更换架构，协助医院处理反馈的问题
6	四川大学华西口腔医院	PASS、PASS PR	48.94	0.20%	2024-12-5	2025-1-17	验收后再次到达现场，收集与处理使用过程中问题
7	双江县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC	42.38	0.17%	2024-9-13	2025-7-2	验收后再次到达现场，处理医院反馈的问题
8	汕头大学医学院第二	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	38.73	0.16%	2024-11-26	2025-7-10	进行软件版本升级；处理医院使用过程中的问题

序号	终端客户	产品名称	收入金额（万元）	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
	附属医院						
9	四川大学望江医院	PASS、PASS PA、PASS PR	35.87	0.15%	2024-1-20	2025-3-5	验收后再次到达现场，了解医院使用情况，处理医院对数据准确性的疑问
10	福清市第二医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS OHC、处方集	35.13	0.14%	2024-3-22	2025-8-16	验收后再次到达现场，处理医院反馈的问题
	合计		491.08	2.00%			

(3) 2023 年度

①最晚打卡时间早于验收时间

序号	终端客户	产品名称	收入金额（万元）	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
1	滑县中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	52.35	0.22%	2023-1-1	2022-1-2-30	年底递交验收申请，次年医院内部审批签署验收
2	泰康同济（武汉）医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	47.42	0.20%	2023-1-3	2022-1-2-30	年底递交验收申请，次年医院内部审批签署验收
3	铜川矿务局中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	41.99	0.18%	2023-1-6	2022-1-2-15	年底递交验收申请，次年医院内部审批签署验收
4	通海县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	40.83	0.17%	2023-6-2	2022-1-2-12	现场实施完成后离场，由间接销售商推进验收
5	陆良县第一人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、处方集	40.16	0.17%	2023-1-16	2022-1-2-28	年底递交验收申请，次年医院内部审批签署验收
6	泉州市正骨医院	PASS、PASS PA、PASS PR	33.40	0.14%	2023-1-16	2022-1-0-24	现场实施完成后离场，由间接销

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
	院						售商推进验收
7	阜新市第二人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	30.95	0.13%	2023-3-1	2022-8-15	现场实施完成后离场，由间接销售商推进验收
8	红河州第二人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	30.95	0.13%	2023-1-8	2022-12-14	年底递交验收申请，次年医院内部审批签署验收
9	贵南县卫生健康局	PASS、PASS PA	29.20	0.12%	2023-1-5	2022-3-4	现场实施完成后离场，用户要求使用一段时间后验收
10	额敏县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	27.04	0.12%	2023-1-3	2022-12-31	年底递交验收申请，次年医院内部审批签署验收
	合计		374.29	1.60%			

②验收时间早于最晚打卡时间

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
1	丰县中医医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、PASS MTM、PASS OHC、处方集	80.25	0.34%	2023-8-31	2025-3-6	验收后医院更换HS系统，2025年3月实施人员到达现场重新再次安装实施
2	深圳市龙岗中心医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	69.87	0.30%	2023-9-25	2024-1-19	验收后协助医院进行电子病历评级
3	玉溪市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS ADR、PASS PC、PASS MTM、处方集	65.62	0.28%	2023-10-28	2024-2-23	到达现场沟通解决产品使用中的问题
4	丰都县	PASS、PASS	62.73	0.27%	2023-7	2024-4	医院于2024年购

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
	人民医院	PA、PASS PR、PASS OHC、处方集			-31	-2	买 PASS VBP, 实施工程师到达现场实施并解决 2023 年购买的 PASS OHC 相关问题
5	曹县人民医院	PASS、PASS PR、PASS PC、PASS MTM、处方集	46.68	0.20%	2023-10-27	2024-2-19	现场走访医院, 沟通梳理产品使用问题
6	重庆市大渡口区人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、PASS PC、处方集	39.98	0.17%	2023-8-28	2024-3-8	现场走访医院, 沟通梳理产品使用问题
7	攀枝花市第二人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	39.56	0.17%	2023-11-9	2024-1-10	现场收集使用中的问题并进行处理
8	郫都区妇幼保健院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	39.42	0.17%	2023-9-4	2024-1-19	现场向医院介绍公司运维对接人员; 沟通医院使用中的问题并进行解决
9	广州市第十二人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	37.99	0.16%	2023-7-30	2025-7-11	现场走访医院, 沟通梳理产品使用问题
10	临汾市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	37.43	0.16%	2023-2-23	2024-4-2	配合医院进行电子病历测评
	合计		519.52	2.22%			

(4) 2022 年度

①最晚打卡时间早于验收时间

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
----	------	------	----------	---------	------	----------	------

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
1	山西省心血管病医院	PASS、PASS PA、PASS PR	42.02	0.23%	2022-3-14	2021-12-7	现场实施完成后离场，等待医院验收
2	内江市中医医院	PASS、PASS PA、PASS PR	41.13	0.22%	2022-2-14	2021-12-31	现场实施完成后离场，等待医院整体验收
3	海南省干部疗养院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	39.72	0.22%	2022-6-22	2021-11-19	现场实施完成后离场，等待医院整体验收
4	安岳县中医院	PASS、PASS PA、PASS PR	37.22	0.20%	2022-4-11	2021-12-29	因突发公共卫生事件管理要求，与药剂科远程沟通验收事宜
5	开化县中医院	PASS、PASS PA、PASS PR	33.45	0.18%	2022-3-20	2021-12-23	现场实施完成后离场，用户要求使用一段时间后验收
6	辽宁中医药大学附属第二医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	31.01	0.17%	2022-2-28	2021-12-25	现场实施完成后离场，由间接销售商推进整体验收
7	内蒙古医科大学第二附属医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	30.99	0.17%	2022-7-21	2021-10-12	现场实施完成后离场，远程协助医院验收
8	赤峰市肿瘤医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	28.69	0.16%	2022-5-12	2021-11-15	现场推进产品上线后，远程沟通医院验收
9	栖霞市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	26.85	0.15%	2022-5-11	2021-11-4	现场推进产品上线后，远程沟通医院验收
10	江苏盛泽医院	PASS PR	20.80	0.11%	2022-1-20	2021-11-10	现场实施完成后离场，通过腾讯会议整理资料进

序号	终端客户	产品名称	收入金额(万元)	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
							行验收汇报
	合计		331.87	1.80%			

②验收时间早于最晚打卡时间

序号	终端客户	产品名称	收入金额	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
1	深圳市龙岗区第二人民医院	PASS、PASS PR	75.32	0.41%	2022-8-12	2023-9-5	验收后配合第三方测评；医院科室多次更换或新增人员，多次前往现场进行操作培训
2	湖北省肿瘤医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	58.90	0.32%	2022-8-18	2023-5-8	验收后到达现场提供后续维保升级服务
3	中国医学科学院阜外医院深圳医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	53.05	0.29%	2022-12-12	2023-8-18	实施工程师现场沟通使用情况、解决产品使用中的问题
4	成都双楠医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	39.74	0.22%	2022-12-22	2023-4-3	现场解决药剂科使用过程中的问题
5	廉江市人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	37.98	0.21%	2022-12-16	2023-2-7	协助中介机构进行走访，处理医院反馈的使用问题
6	大鹏新区葵涌人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	37.55	0.20%	2022-8-19	2023-6-7	配合间接销售商、医院进行电子病历评级，对医院进行维护工具二次培训
7	齐河县人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	34.48	0.19%	2022-10-19	2023-3-24	医院药房搬迁至新院区，实施工程师现场配合重

序号	终端客户	产品名称	收入金额	占当期收入比例	验收时间	最晚现场打卡时间	跨年原因
							新安装，并解决医院使用中的问题
8	廊坊市中医医院	PASS、PASS PA、PASS PR、处方集	32.30	0.18%	2022-1-25	2023-2-17	参加医院信息化培训会，并应医院要求再次进行培训答疑
9	北京市化工职业病防治院	PASS、PASS PA、PASS PR	31.06	0.17%	2022-8-26	2023-4-13	进行 HIS 接口现场质量自查
10	临沂市第三人民医院	PASS、PASS PA、PASS PR	30.99	0.17%	2022-8-12	2023-3-1	现场讲解维护工具的使用并对产品进行升级；向药师讲解升级后的新功能
	合计		431.37	2.34%			

由上表可知，最晚打卡时间早于验收时间主要原因系：工程师实施完成后离场，等待医院进行试运行一段时间后验收，工程师远程解决运行中发生的问题；验收时间早于最晚打卡时间主要原因系：（1）项目验收后，应医院要求，实施人员到达现场解答或指导合理用药软件操作疑问或使用问题；（2）项目验收后，公司工程师配合医院进行评级、检查等。

综上，公司产品交付、安装调试、试运行记录与安装实施人员工时日志匹配；部分项目由实施人员远程完成产品注册激活，注册激活时间早于打卡或差旅记录具有合理性；注册激活时间与工程实施人员工时日志匹配；部分项目最晚打卡记录时间和最晚日志填写时间与验收时间跨度较长具有合理性；公司不存在调试、试运行记录早于人员进场时点或产品注册激活时点，部分项目验收时点早于人员离场时点具有合理原因；公司存在验收时点与人员离场时点跨年的情形，涉及收入占比在 7%-9% 左右，且具有合理原因；公司主要依据验收单确认收入，不存在收入跨期的情形。

五、分产品说明时段法确认收入情况下，是否主要根据服务期限分期确认

收入，列表说明主要项目各期收入确认金额及履约进度的测算过程，是否取得第三方外部证据，履约进度与产品授权后客户实际使用时间、合同约定进度是否存在差异，针对履约进度计量的相关内控措施及其健全有效性

(一) 分产品说明时段法确认收入情况下，是否主要根据服务期限分期确认收入

公司时段法确认收入的产品，主要情况如下：

产品大类	具体类型	分期确认收入方式
临床合理用药系统	MCDEX、互联网审方系统、美康健康助手	合同约定服务期限及合同金额，公司根据授权开通时间开始，在服务期内根据合同金额分期确认收入
	MCDEX 续费、互联网审方系统续费、美康健康助手续费	
数据更新和运维服务	临床合理用药系统的数据更新和运维服务	合同约定服务期限及合同金额，公司根据向用户开始提供数据更新和运维服务时间，在服务期内根据合同金额分期确认收入
软件开发和技术服务	运维服务	合同约定服务期限及合同金额，公司根据向用户开始提供系统维护、数据维护等服务时间，在服务期内根据合同金额分期确认收入

如上表可知，公司时段法确认收入的产品均根据服务期限分期确认收入。

(二) 列表说明主要项目各期收入确认金额及履约进度的测算过程，是否取得第三方外部证据，履约进度与产品授权后客户实际使用时间、合同约定进度是否存在差异

1、列表说明主要项目各期收入确认金额及履约进度的测算过程，履约进度与产品授权后客户实际使用时间、合同约定进度是否存在差异

报告期各期，按照时段法确认收入的产品重要项目履约进度的测算过程如下：

单位：万元

所属期限	产品大类	具体类型及产品名称	终端客户名称	合同不含税金额	合同约定期限	服务开始时间/授权使用时间	当期服务提供时间	当期收入金额
------	------	-----------	--------	---------	--------	---------------	----------	--------

所属期限	产品大类	具体类型及产品名称	终端客户名称	合同不含税金额	合同约定期限	服务开始时间/授权使用时间	当期服务提供时间	当期收入金额
2025年1-6月	临床合理用药系统	MCDEX 移动版 V3	宁波泰康脑科医院有限公司	14.37	1年	2024-10-31	181天	7.13
	临床合理用药系统	MCDEXNE TV3.4	寻甸回族彝族自治县第一人民医院	10.87	1年	2024-10-25	181天	5.39
	数据更新和运维服务	PASS 样板	华中科技大学同济医学院附属同济医院	18.58	1年	2024-7-9	181天	9.22
	数据更新和运维服务	PASS 样板	广东省中医院	27.36	1年	2024-12-14	181天	13.57
	软件开发和技术服务	CFDI2024年度业务系统维护服务	国家药品监督管理局食品药品审核查验中心	46.42	1年	2024-5-1	4个月	15.47
2024年度	临床合理用药系统	MCDEX	深圳市龙岗中心医院	8.94	1年	2024-1-9	358天	8.77
	数据更新和运维服务	MCDEX 续费	北京市大兴区卫生健康委员会	12.17	1年	2023-12-4	337天	11.24
	数据更新和运维服务	临床合理用药系统的数据更新和运维服务	云南省第一人民医院	25.48	3年	2023-10-1	365天	8.51
	数据更新和运维服务	临床合理用药系统的数据更新和运维服务	成都市龙泉驿区卫生健康局	10.85	1年	2023-11-23	326天	9.69
	软件开发和技术服务	CFDI2024年度业务系统维护服务	国家药品监督管理局食品药品审核查验中心	46.42	1年	2024-5-1	8个月	30.94
2023年度	临床合理用药系统	MCDEX	成都市中西医结合医院	7.34	1年	2022-11-21	324天	6.51
	临床合	MCDEX	广安市广安	9.73	1年	2023-2-20	315天	8.40

所属期限	产品大类	具体类型及产品名称	终端客户名称	合同不含税金额	合同约定期限	服务开始时间/授权使用时间	当期服务提供时间	当期收入金额
	理用药系统		区人民医院					
	数据更新和运维服务	临床合理用药系统的数据更新和运维服务	厦门大学附属中山医院	20.38	2年	2022-11-18	365天	10.19
	数据更新和运维服务	临床合理用药系统的数据更新和运维服务	中日友好医院	9.15	1年	2022-12-1	334天	8.37
	软件开发和技术服务	CFDI2023年度业务系统维护服务合同	国家药品监督管理局食品药品审核查验中心	46.42	1年	2023-5-1	8个月	30.94
2022年度	数据更新和运维服务	MCDEX续费	甘肃省人民医院	3.30	1年	2022-1-14	352天	3.18
	临床合理用药系统	MCDEX	成都市青白江区人民医院	7.95	1年	2021-9-27	269天	5.86
	数据更新和运维服务	临床合理用药系统的数据更新和运维服务	深圳市第二人民医院	9.17	1年	2021-12-1	334天	8.40
	数据更新和运维服务	临床合理用药系统的数据更新和运维服务	华中科技大学同济医学院附属同济医院	20.94	2年	2022-3-1	306天	8.78
	软件开发和技术服务	信息中心2021-2022年度国家食品药品监管数据共享平台运维项目服务合同(2021.12~2022.11)	国家药品监督管理局信息中心	47.68	1年	2021-11-26	10个月	39.73

公司时段法确认收入项目均按照合同约定的服务期限或授权开通时限分期

确认收入，履约进度与产品授权后客户实际使用时间、合同约定进度不存在差异。

2、是否取得第三方外部证据

公司时段法确认收入的产品和服务主要分为两类，一类为 MCDEX 和 MCDEX 续费等时效型付费产品，付费用户可获得授权开通使用期限，允许在特定时间段进行使用，未付费状态下将无法使用；另一类为数据更新和运维服务类型，付费用户主要在特定时间段享受公司服务。两种类型的产品和服务，主要都是根据合同期限的约定，在授权开通开始使用时间、合同约定服务开始时间分期确认收入。因此在确认收入时第三方外部证据主要有：销售合同、客户付款银行流水等。

（三）针对履约进度计量的相关内控措施及其健全有效性

1、履约进度计量的相关内控措施

公司履约进度确认收入的相关内控流程及措施如下：

（1）合同信息创建

合同签署完成后，销售部或售后营销部人员根据合同约定将相关服务履约义务类型、期限、价格录入公司信息系统，并由部门主管进行复核。

（2）服务派单

销售部或售后营销部人员根据合同约定，与客户沟通确认开始提供服务时间后，在信息系统中根据已创建的合同信息向客户服务部派单，并录入服务开始时间、服务时段等信息；客户服务部人员根据信息系统中上传的合同附件比对派单信息，如存在异常及时提请销售部或售后营销部人员进行修改；如派单信息无误，客户服务部人员根据派单信息在系统内增加对应客户的 MCDEX 服务使用时限或指派人员开始对客户的数据运维、升级等相关服务。

（3）履约进度计量与收入确认

信息系统中的合同履约义务项目、合同价格、服务期限、服务开始时间等信息自动同步至销售报表中，财务人员根据合同附件复核销售报表信息并在系统中

确认，如存在异常情况及时退回至销售部或售后营销部。

公司信息系统自动根据销售报表信息计算每月收入金额，收入会计人员每月导出销售报表，对收入确认金额进行人工测算复核确认后进行财务账务处理，财务主管复核。

2、履约进度计量的相关内控措施健全有效性

公司已针对履约进度计量建立健全有效的内控措施，根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制监管要求，公司对截至 2025 年 6 月 30 日的内部控制有效性进行了评价，公司认为，公司已针对所有重大事项建立了健全、合理的内部控制制度，并按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2025 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

六、分别说明时点法、时段法确认收入情况下，收入确认相关内外部单据是否存在缺失情形，相关单据是发行人自制还是客户内部文件，收入确认单据上客户签字人员身份及盖章类型，无签字或盖章的金额及占比，是否存在验收意见不明确、缺少验收日期情形，如何核实相关单据的真实有效性，结合前述情况，说明收入确认相关内控是否健全有效

（一）分别说明时点法、时段法确认收入情况下，收入确认相关内外部单据是否存在缺失情形

1、公司时点法确认收入情况下收入确认单据缺失情况

报告期各期，公司少数项目已确认收入但缺少验收单，具体情况如下：

单位：万元

序号	终端客户名称	收入确认金额				无法获取验收单原因	收入确认原因
		2025年1-6月	2024年	2023年	2022年		
1	广德国泰医院		531	-	-	合同产品实施完毕后，医院更换HIS商，要求公司免费重新实施，否	2024年3月28日间接销售商付验收尾款，公司根据回尾款

序号	终端客户名称	收入确认金额				无法获取验收单原因	收入确认原因
		2025年1-6月	2024年	2023年	2022年		
						则无法验收	时间确认收入
2	汕头市金平区妇幼保健院		15.19	-	-	间接销售商未直接对接医院，属于分包商，公司无法获取终端医院对临床合理用药系统的验收依据	2024年5月17日间接销售商付验收尾款，公司根据回尾款时间确认收入
3	子长市妇幼保健院		0.94			终端医院拒绝直接向公司出具验收单，间接销售商因金额较小未获取终端验收单	间接销售商已验收且合同尾款已支付
4	五华县人民医院		-	11.58	-	终端医院与间接销售商就临床合理用药系统外的其他信息系统安装调试、运行问题存在争议，终端医院拒绝对公司产品单独验收	2024年1月医院开始购买后续付费维保，公司预计不会退回间接销售商已支付款项，于2023年末按照已回款金额确认收入
5	中国人民解放军联勤保障部队第901医院		-	29.07	-	合同产品实施完毕后，医院药剂科出于谨慎性原因不对外出具验收单据，多次沟通未果	2023年10月17日间接销售商付验收尾款，公司根据回尾款时间确认收入
6	郑州市大肠肛门病医院		-	1.77	-	该合同产品已于2020年实施完毕，因HIS集成商实施时间较长，一直等待整体验收；2023年与间接销售商新签订合同包含原合同的最新版本，后整体验收时医院仅验收最新版本	2023年6月高版本软件已验收，前期低版本软件已无需退回相关款项
7	江西中医药大学附属医院		-	29.37	-	终端医院与间接销售商（信息系统集成商）就临床合理用药系统外的其他信息系统安装调试、运行问题存在争议，终端医院拒绝对公司产品单独验收	2023年11月医院开始购买后续付费维保，公司预计不会退回间接销售商已支付款项，于2023年末按照已回款金额确认收入
8	通化市东				4.59	终端医院拒绝直接向公	间接销售商已验收且

序号	终端客户名称	收入确认金额				无法获取验收单原因	收入确认原因
		2025年1-6月	2024年	2023年	2022年		
	昌区人民医院					司出具验收单、间接销售商拒绝向公司出示终端医院对其的验收单	合同尾款已支付
9	郑州市妇幼保健院				1648	终端医院拒绝直接向公司出具验收单、间接销售商拒绝向公司出示终端医院对其的验收单	间接销售商已验收且合同尾款已支付
10	其他零星收入	1.57	6.89	1.24	0.05	/	主要系因变更协议、实施终止等确认的收入
合计		1.57	28.34	73.03	21.12		
占营业收入比例		0.01%	0.12%	0.31%	0.11%		

如上表所示，公司在缺少终端用户验收单情况下，基于谨慎性原则，根据其其他辅助性证据判断相关软件产品控制权已经转移，公司于当期确认收入。报告期各期，公司缺少验收单仍确认收入的金额分别为 21.12 万元、73.03 万元、28.34 万元和 1.57 万元，占当期营业收入比例分别为 0.11%、0.31%、0.12% 和 0.01%，占比较小。

2、公司时段法确认收入情况下收入确认单据缺失情况

公司时段法确认收入主要根据合同约定的期限，在授权开通开始使用时间、合同约定服务时间分期确认收入，不存在收入确认单据缺失的情况。

(二) 相关单据是发行人自制还是客户内部文件，收入确认单据上客户签字人员身份及盖章类型，无签字或盖章的金额及占比，是否存在验收意见不明确、缺少验收日期情形，如何核实相关单据的真实有效性

1、时点法确认收入的相关单据

报告期各期，公司时点法确认收入依据情况如下：

单位：万元

时点法收入确认依据类型	2025年1-6月		2024年度	
	金额	占比	金额	占比
验收确认收入	8,355.33	99.39%	16,945.77	99.07%
集成商实施公司依据注册激活时点确认收入	49.72	0.59%	131.10	0.77%
验收单据缺失情况下确认收入	1.57	0.02%	28.34	0.17%
合计	8,406.62	100.00%	17,105.22	100.00%

(续)

时点法收入确认依据类型	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
验收确认收入	16,521.30	97.97%	13,280.56	97.77%
集成商实施公司依据注册激活时点确认收入	269.49	1.60%	281.39	2.07%
验收单据缺失情况下确认收入	73.03	0.43%	21.12	0.16%
合计	16,863.82	100.00%	13,583.06	100.00%

时点法情况下，公司主要依据验收单确认收入。报告期各期，验收单据缺失情况下确认收入的情况详见本题“六/（一）1、公司时点法确认收入情况下收入确认单据缺失情况”；集成商实施公司依据注册激活时点确认收入的情况详见本题“七/（三）是否存在集成商负责安装实施、发行人未获取终端客户收入确认单据情形，涉及项目具体情况”。

（1）收入确认单据主要为公司自制

公司合理用药系统相关产品交付验收过程主要面向医院药剂科、信息科，验收时，一般由公司向医院提供《工程实施验收单》以申请验收，其中验收单已注明“双方一致认为该项目验收合格，即日起该项目进入售后维护阶段，美康为用户按合同提供规范的售后服务，详细参见《客户服务书》，全国服务热线:4006-821-210”。

部分情况下，例如医院采购额较大，或是在间接销售模式下医院仅对间接销售商整体验收时，相关验收单系医院自制或间接销售商自制。

报告期各期，公司验收确认收入的相关单据类型情况如下：

单位：万元

单据类型	2025年1-6月		2024年度	
	金额	占比	金额	占比
自制单据	7,181.48	85.95%	13,162.81	77.68%
客户内部文件	1,173.86	14.05%	3,782.97	22.32%
合计	8,355.33	100.00%	16,945.77	100.00%

(续)

单据类型	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
自制单据	12,891.08	78.03%	10,434.27	78.57%
客户内部文件	3,630.23	21.97%	2,846.29	21.43%
合计	16,521.30	100.00%	13,280.56	100.00%

报告期各期，公司验收确认收入的相关单据类型以自制单据为主，占比分别为78.57%、78.03%、77.68%和85.95%。

(2) 收入确认单据上客户签字人员身份及盖章类型，无签字或盖章的金额及占比

报告期各期，公司验收确认收入的相关单据中盖章及签字情况如下：

单位：万元

盖章或签字	盖章类型或签字类型	2025年1-6月		2024年度	
		金额	占比	金额	占比
盖章	医院公章	3,091.71	37.00%	6,776.21	39.99%
	医院科室章	3,704.62	44.34%	7,642.62	45.10%
	医院业务章	125.19	1.50%	104.31	0.62%
	小计	6,921.52	82.84%	14,523.15	85.70%
签字	单人签字	269.61	3.23%	1,166.25	6.88%
	内部集体签字	1,142.64	13.68%	1,011.05	5.97%
	外部专家组签字	21.57	0.26%	245.32	1.45%
	小计	1,433.81	17.16%	2,422.62	14.30%
合计	8,355.33	100.00%	16,945.77	100.00%	

(续)

盖章或签字	盖章类型或签字类型	2023年度	2022年度
-------	-----------	--------	--------

		金额	占比	金额	占比
盖章	医院公章	6,027.28	36.48%	4,801.40	36.15%
	医院科室章	7,382.33	44.68%	5,227.40	39.36%
	医院业务章	65.46	0.40%	-	0.00%
	小计	13,475.07	81.56%	10,028.80	75.51%
签字	单人签字	1,323.26	8.01%	1,371.09	10.32%
	内部集体签字	1,426.82	8.64%	1,642.25	12.37%
	外部专家组签字	296.15	1.79%	238.42	1.80%
	小计	3,046.23	18.44%	3,251.76	24.49%
合计		16,521.30	100.00%	13,280.56	100.00%

报告期各期，公司验收确认收入的相关单据中以医院盖章为主，占比分别为75.51%、81.56%、85.70%和82.84%。少数情况下，公司相关单据由医院药剂科、信息科主任或者其他有权验收的人员单人签字方式确认，报告期内分别占比10.32%、8.01%、6.88%和3.23%。

(3) 是否存在验收意见不明确、缺少验收日期情形，如何核实相关单据的真实有效性

报告期内，公司《工程实施验收单》一般不标注合同名称或合同编号，但会注明具体产品、实施周期、验收意见等信息。一般情况下，同一家医院不会重新安装调试某个合理用药软件产品，因此公司《工程实施验收单》仅标注终端医院名称、产品名称、实施周期、验收意见等内容，未标注合同名称或合同编号信息，并不影响项目的识别和合同的履行。2025年公司根据四川证券监管机构要求已在《工程实施验收单》中添加合同编号。

公司相关单据均有客户签字或盖章，不存在验收意见不明确、缺少验收日期情形。对于《工程实施验收单》缺少合同名称或合同编号的情况，公司通过终端医院名称、产品名称核实合同相关履约义务是否已经完成。

2、时段法确认收入的相关单据

如本题“五/（二）/2、是否取得第三方外部证据”所述，公司时段法确认收入的产品根据合同期限的约定，在授权开通使用时间、合同约定服务时间分期确认收入，相关收入确认单据系双方签字盖章的合同、银行流水以及授权开通记录

等，不存在无签字或盖章、验收意见不明确、缺少验收日期的情形。

（三）结合前述情况，说明收入确认相关内控是否健全有效

公司制定了《合同审核工作规范》《工程实施与验收工作规范》等业务操作规范性制度；并根据《企业会计准则第 14 号--收入（2017）》相关规定在公司业务系统中的收入核算模块规定了相关产品及服务的收入确认方式、关键收入确认单据等要求及流程。

本次北交所 IPO 准备过程中，公司对前期业务事项进行梳理，根据业务实质和企业会计准则及相关规定，自查发现公司编制的 2022 年度、2023 年度财务报表存在累计跨期收入 269.92 万元。公司已于 2025 年 3 月 28 日发布《四川美康医药软件研究开发股份有限公司前期会计差错更正公告》，并披露更正后的 2022 年度及 2023 年度财务报表和附注。

2025 年公司根据监管机构要求在《会计核算制度》中增加收入确认流程，明确收入确认依据和时点，并在《工程实施验收单》中添加合同编号。

报告期前期，公司虽存在收入确认跨期等财务基础工作不规范的情况，但相关影响较小，且公司已进行整改。公司收入确认相关内部控制总体程序执行情况良好，收入确认相关内控健全有效。

七、说明直销、间接销售模式下收入确认过程、时点、依据及收入确认单据是否存在较大差异，集成商不负责产品安装调试、终端客户直接给发行人出具验收单的合理性，是否符合行业惯例，是否存在集成商负责安装实施、发行人未获取终端客户收入确认单据情形，涉及项目具体情况

（一）说明直销、间接销售模式下收入确认过程、时点、依据及收入确认单据是否存在较大差异

公司根据其不同产品和履约义务特性确定不同的收入确认过程、时点及依据。时点法下，公司主要依据终端用户出具的验收单确认收入；时段法下，公司在合同约定的服务期限内分期确认收入。直销模式、间接销售模式下收入确认过程、时点、依据及收入确认单据不存在较大差异。

报告期内，公司收入确认过程、时点、依据及收入确认单据，详见本题“一 /（一）区分产品类型按照收入确认方式的不同（时点法、时段法），分别说明不同产品的收入确认过程、时点、内外部证据、收入确认的合规性。”

（二）集成商不负责产品安装调试、终端客户直接给发行人出具验收单的合理性，是否符合行业惯例

1、集成商不负责产品安装调试、终端客户直接给发行人出具验收单的合理性

公司与集成商签订的销售合同中，双方就“实施与验收”相关事项作出约定，“乙方工程实施人员将在产品安装调试完成并通过测试后，向用户提出验收请求并提交《工程实施验收单》（以下简称“验收单”），甲方应在乙方向用户提出验收申请后五个工作日内，组织用户相关部门及人员会同乙方工程实施人员依照本合同附件所列的产品功能对该产品进行验收，验收合格后，甲方或甲方应协调组织用户相关部门及人员在“验收单”上签字或盖章。”

根据合同约定，公司在安装调试完成后向用户提出验收请求，集成商应当配合公司、协调用户，就临床合理用药系统进行验收。

虽公司与终端用户没有合同关系，但由于公司系临床合理用药系统安装调试的实际实施人，在临床合理用药系统安装实施完毕后，公司基于与集成商的合同约定，代表集成商就合同中的产品功能清单与实施完成情况向终端用户进行一一核对，完成临床合理用药系统的验收。

因此，终端客户直接给公司出具验收单具有合理性。

2、是否符合行业惯例

公司同行业可比上市公司主要为国内大型医疗信息化集成商，其销售模式主要通过直接参加医疗机构的招标取得业务订单，通过间接销售商、其他集成商实现最终对医疗机构销售的情况较少。

公司同行业可比公司中，嘉和美康于《关于嘉和美康（北京）科技股份有限

公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询回复》中披露，“公司与第三方非医疗机构的合作分为公司直接对接终端用户、公司不直接对接终端用户两种模式，……公司直接对接终端用户情况下，公司产品或服务的交付对象为医疗机构等终端用户，产品或服务的验收方为终端用户，终端用户向公司出具验收单。”

由此可知，验收单由终端用户出具，符合行业惯例。

（三）是否存在集成商负责安装实施、发行人未获取终端客户收入确认单据情形，涉及项目具体情况

报告期内，公司存在 PASS 产品由集成商负责安装实施，未获取终端客户验收单的情形。该类情况产生的主要原因系：1、PASS 产品不涉及复杂的业务流程，实施和应用较为简单；2、集成商与公司合作较久，熟悉公司产品，具备 PASS 产品实施能力；3、相同版本的 HIS 接口已经在其他医院验证无误，集成商无需在接口调试工作上耗费较多的精力。

公司 PASS 产品由集成商负责安装实施，集成商可享受一定的销售价格优惠。按合同约定，公司向集成商邮寄载有 PASS 产品的 U 盘并协助 HIS 集成商注册激活，合同相关履约义务已经完成。公司于 PASS 产品注册激活时根据合同金额确认收入，未获取终端客户验收单。

报告期各期，由集成商负责安装实施、公司未获取终端客户收入确认单据的具体情况如下：

单位：万元、家

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
涉及集成商数量	5	11	20	18
涉及终端医疗机构数量	13	29	62	65
收入金额	49.72	131.10	269.49	281.39
占当期收入比例	0.41%	0.53%	1.15%	1.52%

由于 HIS 集成商实施 PASS 产品，公司无法控制实施质量、保证用户使用 PASS 的体验效果，可能影响二次销售和获取后期运维服务的机会。因此，一般

情况下，公司不愿意将产品交由集成商实施，并逐年降低由 HIS 集成商实施的合同数量。

报告期各期，集成商负责安装实施的收入金额分别为 281.39 万元、269.49 万元、131.10 万元和 49.72 万元，占当期收入比例分别为 1.52%、1.15%、0.53% 和 0.41%，占比逐年降低。

八、请保荐机构、申报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，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、了解、测试并评价与收入确认相关内部控制设计和运行的有效性；
- 2、选取样本检查销售合同，了解合同关键条款，根据收入确认相关内部流程，识别收入确认关键时点、内外部证据，评价发行人收入确认流程、会计政策是否恰当，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；了解公司各类产品的具体载体、交付方式、过程、关键节点及对应时点；
- 3、查询同行业可比公司收入确认政策，分析是否与发行人存在重大差异；
- 4、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、验收单、授权开通记录、注册激活记录、银行流水等，评价收入是否真实、是否存在跨期；了解发行人各类销售模式下收入确认时点的回款比例；
- 5、获取发行人项目实施人员差旅记录、外出打卡记录，查看实施工时日志内容，评价与注册激活时间、验收时间是否匹配，是否存在收入跨期；
- 6、对时段法确认收入的项目进行重新计算，分析测算收入确认的准确性；
- 7、了解终端客户直接给发行人出具验收单的原因，分析其合理性，与同行业可比公司对比分析是否符合行业惯例；了解集成商负责安装实施、发行人未获取终端客户收入确认单据情涉及项目具体情况，分析收入确认是否正确；
- 8、选取样本执行函证程序，并对未回函的样本进行替代测试；

9、对重要客户及最终用户进行实地走访，了解交易背景并形成访谈记录，以证实相关交易的真实性；

10、截止性测试，评价收入是否被记录在恰当的会计期间。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人时点法确认收入的产品主要以终端客户验收确认收入，内外部证据包括销售合同、实施日志、工时记录、验收单、银行流水等，时段法确认收入的产品主要根据合同约定的服务期限内分期确认收入，内外部证据包括销售合同、银行流水、授权开通记录等，发行人收入确认合规，与同行业可比公司不存在明显差异；

2、发行人各类产品均为软件产品及相关技术服务，其载体主要为 U 盘等存储介质；发行人合理用药软件产品安装于用户服务器内，在安装后须注册激活方可使用；对于 MCDEX、互联网审方系统、美康健康助手及续费服务，用户使用前须获取注册激活码，再将注册激活码填写至用户服务器内完成授权开通，因此均存在授权开通时点及开通期限；发行人最终产品形态主要为单独的软件产品，销售交付过程中并非均有物流或邮寄记录支持；

3、在时点法验收确认收入的情况下，对于间接销售客户，发行人主要产品在收入确认时点的回款比例通常为 30%-70%；对于直接销售客户，发行人主要产品在收入确认时点的回款比例通常为 20%-50%；临床合理用药软件产品在满足合同约定的产品功能清单要求后由发行人提出验收申请，医疗机构再组织协调相关人员进行验收并在验收单上签字或盖章；发行人存在少数合同约定多次验收的情况，发行人均根据合同条款逐项判断控制权转移时点并确认收入；发行人不存在实际交付、安装调试、验收周期与合同约定不符的情形；部分项目安装调试、试运行或验收周期明显偏短偏长均有合理原因；发行人不存在收入跨期的情形；

4、发行人产品交付、安装调试、试运行时点记录与安装实施人员工时日志匹配；部分项目产品注册激活时间早于现场打卡或差旅时间原因系实施人员远程

完成产品注册激活，注册激活时间早于打卡或差旅记录具有合理性；注册激活时间与工程实施人员工时日志匹配；发行人不存在调试、试运行时间点早于人员进场时点或产品注册激活时点，部分项目验收时点早于人员离场时点具有合理原因；发行人存在验收时点与人员离场时点跨年的情形，涉及收入占比在 7%-9%左右，且具有合理原因，发行人不存在收入跨期的情形；

5、发行人时段法确认收入的产品，均根据服务期限分期确认收入；确认收入时第三方外部证据主要系销售合同、银行流水等证据；履约进度与产品授权后客户实际使用时间、合同约定进度不存在差异；履约进度计量的相关内控措施健全有效；

6、报告期各期，发行人存在已确认收入但缺少验收单据的情形，涉及的金额及占比较小，且均有辅助性证据证明控制权已转移；确认收入相关单据以发行人自制单据为主，部分存在医院内部单据或间接销售商自制单据，相关单据均有客户签字或盖章，不存在验收意见不明确、缺少验收日期情形；发行人存在《工程实施验收单》缺少合同名称或合同编号等关键要素的情况，但可通过终端医院名称、产品名称核实合同相关履约义务是否已经完成；报告期前期，发行人虽存在收入确认跨期等财务基础工作不规范的情况，但相关影响较小，且发行人已进行整改。发行人收入确认相关内部控制总体程序执行情况良好，收入确认相关内控健全有效；

7、直销、间接销售模式下收入确认过程、时点、依据及收入确认单据不存在较大差异；集成商不负责产品安装调试、终端客户直接给发行人出具验收单具有合理性，符合行业惯例；发行人存在集成商负责安装实施的情形，发行人在集成商安装软件、注册激活完成后，合同相关履约义务已完成，发行人确认收入。

九、请保荐机构、申报会计师说明针对收入确认单据真实性、客户签字人员身份、客户签章效力等采取的核查方式、核查比例、核查结论，结合穿行测试、细节测试、截止性测试情况（核查金额及比例），说明发行人收入确认金额、时点是否真实准确，相关内控是否健全有效

（一）针对收入确认单据真实性、客户签字人员身份、客户签章效力等采

取的核查方式、核查比例、核查结论

1、核查方式

(1) 时点法收入确认单据

报告期各期，对于时点法确认收入的单据的真实性、客户签字人员身份、客户签章效力，申报会计师核查方式如下：

①获取发行人报告期各期主要项目验收单据，检查验收单据客户盖章类型、签字人身份信息证明；

②通过公开信息，查询验收单中签字人身份，分析是否有验收权限。

(2) 时段法收入确认单据

由于发行人时段法确认收入主要依据合同、银行流水等外部单据，因此报告期各期，申报会计师主要通过检查合同、银行流水等方式核查收入确认单据的真实性。

(3) 进一步核查方式

除针对时点法、时段法不同的核查方式，申报会计师进一步实施如下核查程序：

①选取主要客户实施函证程序，向客户确认合同明细、验收时间等业务数据；

②对重要客户及最终用户进行实地走访，了解交易背景并形成访谈记录，以证实相关收入确认单据的真实性。

2、核查比例

(1) 时点法比例

报告期各期，申报会计师针对时点法收入确认单据具体核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
检查金额	8,277.30	16,769.83	16,573.92	13,401.14

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
时点法收入金额	8,406.62	17,105.22	16,863.82	13,583.06
检查比例	98.46%	98.04%	98.28%	98.66%

发行人部分项目缺乏验收单，情况详见本题“六/（一）分别说明时点法、时段法确认收入情况下，收入确认相关内外部单据是否存在缺失情形”，申报会计师通过核查合同约定的验收款回款时间、后续付费维保购买时间等辅助性证据进行核实。

（2）时段法比例

由于时段法收入确认相关合同金额较小且数量较多，申报会计师采用抽样方式核查合同、银行流水、开通授权记录等收入确认单据，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
检查金额	1,459.14	2,801.38	2,418.47	1,964.63
时段法收入金额	3,702.81	7,429.09	6,557.36	4,870.07
检查比例	39.41%	37.71%	36.88%	40.34%

（3）进一步核查方式比例

报告期各期，通过函证方式核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
函证金额	9,679.68	18,972.02	18,416.95	15,010.77
收入金额	12,109.43	24,534.30	23,421.18	18,453.13
函证比例	79.94%	77.33%	78.63%	81.35%
回函金额	8,840.56	17,790.90	16,853.78	14,329.48
回函比例	91.33%	93.77%	91.51%	95.46%

报告期各期，通过走访核查方式比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
直接销售	1,543.31	2,948.62	3,144.96	1,942.70

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
间接销售	5,600.49	12,142.15	11,574.30	9,329.44
间接销售之终端	2,721.09	6,100.80	5,655.08	4,967.41
合计1（直销+间接）	7,143.79	15,090.77	14,719.26	11,272.14
已走访比例占收入比例（合计1）	58.99%	61.51%	62.85%	61.09%
合计2（直销+终端）	4,264.40	9,049.42	8,800.04	6,910.11
已走访比例占收入比例（合计2）	35.22%	36.88%	37.57%	37.45%

3、核查结论

经核查，发行人收入确认单据真实、有效。

（二）结合穿行测试、细节测试、截止性测试情况（核查金额及比例），说明发行人收入确认金额、时点是否真实准确，相关内控是否健全有效

1、穿行测试

报告期各期，申报会计师抽取不同类别的前十大项目，检查销售合同、商务派单、工程实施派单、注册授权申请、实施记录、差旅记录、打卡记录、验收单、销售发票、银行回单、收入确认记账凭证等，测试了关键控制设计的有效性，具体情况如下：

单位：万元

项目	类别	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
间接销售模式	医疗信息化服务商	633.14	977.75	714.01	693.36
	医贸公司	363.41	632.91	634.59	655.04
	其他	460.86	358.29	327.71	444.20
直接销售模式	医疗机构	821.36	751.86	1,026.99	950.15
	国家药监局	81.08	163.52	247.64	135.34
合计		2,359.86	2,884.34	2,950.94	2,878.08
穿行测试比例		19.49%	11.76%	12.60%	15.60%

2、细节测试

报告期各期，申报会计师通过收入确认单据及合同检查、重新计算等方式实施细节测试，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
细节测试金额	11,980.11	24,198.76	23,131.15	18,269.92
营业收入	12,109.43	24,534.30	23,421.18	18,453.13
细节测试比例	98.93%	98.63%	98.76%	99.01%

3、截止性测试

报告期各期，申报会计师截止性测试情况如下：

单位：万元

项目		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
截止日前一个月	截止测试金额	1,890.31	1,503.96	1,186.20	1,112.27
	收入确认金额	2,669.31	2,158.16	1,893.60	1,952.31
	截止测试比例	70.82%	69.69%	62.64%	56.97%
截止日后一个月	截止测试金额	1,208.22	741.69	1,777.73	1,093.56
	收入确认金额	1,914.04	1,159.33	2,477.92	1,797.64
	截止测试比例	63.12%	63.98%	71.74%	60.83%

报告期各期，申报会计师通过实施细节测试、穿行测试、函证、走访等程序对收入进行核查。报告期内，发行人收入确认金额准确、真实，相关内控健全有效。

问题 5.毛利率高于可比公司及成本核算准确性

根据申请文件：(1)报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 79.25%、80.52%、79.63%，高于可比公司平均水平，主要产品售价呈下降趋势。(2) 公司间接销售毛利率高于直接销售毛利率。(3) 报告期内，人工成本是公司成本的主要部分，主要为项目安装实施人员和运维服务人员的薪酬。(4) 发行人各期技术服务采购金额分别为 324.15 万元、339.88 万元、520.66 万元。部分技术服务商成立当年或次年即与发行人交易，参保人数、注册资本较小。

(1) 毛利率高于可比公司的合理性。请发行人：①说明主要产品定价依据，不同类型客户、不同销售模式的产品售价是否存在较大差异，发行人细分产品售价是否与市场价格、竞争对手售价存在较大差异，报告期内主要产品售价下降的原因，是否与客户存在年降安排，是否存在期后产品售价、毛利率下滑情形。②结合客户类型、产品结构及业务模式差异、产品定价及成本、细分产品毛利率对

比情况，说明毛利率高于可比公司的原因及合理性。③结合收入结构、售价及成本差异等，说明间接销售报价低于直接销售的情况下，间接销售毛利率高于直接销售毛利率的原因及合理性，同类产品在不同间接客户之间的定价及毛利率是否存在较大差异，是否涉及商业贿赂、利益输送情形。

(2) 成本核算准确性及采购公允性。请发行人：①说明项目安装实施人员和运维服务人员的部门分布、入职年限分布、薪资分层及构成（底薪、提成等情况、各期数量增减变动及其原因，人均创收及创利水平与可比公司是否存在较大差异，项目及运维人员薪资水平与工时、工作量的匹配性，是否与可比公司或所在地薪资水平存在较大差异。②说明项目安装实施人员和运维服务人员的工时填报、审批流程及各环节客观证据留痕，是否有工时记录、打卡记录佐证，相关内控是否健全有效，是否存在项目及运维人员参与非本职工作的情形（如研发、管理活动等）、研发及管理人员参与项目实施或运维服务的情形，如何确保相关人员薪资在成本、费用之间准确归集、核算，发行人相关内控措施及其有效性。③说明各期项目实施费用的具体构成，结合出差频次、出差天数、报销标准、人均创收及人均差旅率、交通费、可比公司情况等，说明各期差旅费、交通费变动原因及与员工出差情况的匹配性，项目实施费用的审批、报销相关内控是否健全有效，相关费用报销是否均取得原始单据（行程单、车票、发票等）支撑，是否存在预支大额备用金、报销无关费用情形，是否存在项目实施费用占项目收入金额明显偏高情形及其原因。④说明各期末合同履约成本的具体构成、库龄分布，合同履约成本对应的主要项目情况，包括客户及项目名称、合同金额、合同履约成本金额及占比、签约时点、开工时点、安装调试及试运行进度、验收进度、期后结转时点，是否存在延迟结转成本情形。⑤说明报告期内主要技术服务商的基本情况，包括成立时间、合作背景及年限、采购内容及金额、经营规模及员工人数、发行人采购金额占其业务规模的比例，发行人及其关联方与技术服务商及其关联方是否存在其他业务或资金往来，是否向技术服务商预付采购款，个别服务商成立时间较短即与发行人交易，参保人数、注册资本较小的原因，是否具备相应的履约能力，相关采购是否真实；结合定价机制、历史采购价格、技术服务商与第三方结算价格、同类业务不同技术服务商结算价格等，说明采购价格是否公

允。⑥结合合作背景、合作年限、交易模式及各期采购数量、单价、金额等，说明存储 U 盘等耗材主要向成都蜀鑫旺科技有限公司采购的原因及商业合理性，是否存在其他供应商来源，相关采购价格是否公允。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明针对发行人工时系统的核查方式、核查比例、核查结论，员工考勤打卡记录是否完备，成本费用核算是否严格按照打卡工时分摊，是否存在异常情形及其具体情况，并对人工成本核算的完整准确性发表明确意见。（3）区分技术服务商、其他供应商说明对主要供应商的发函、回函比例，替代核查方式及其结论；对主要供应商（技术服务商、其他供应商）访谈的具体核查方法、核查比例、核查结论，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访主要供应商。（4）说明对成本归集、分配、结转准确性及相关内控健全有效性的核查方式、核查比例、核查证据、核查结论。

回复：

一、关于毛利率高于可比公司的合理性

（一）说明主要产品定价依据，不同类型客户、不同销售模式的产品售价是否存在较大差异，发行人细分产品售价是否与市场价格、竞争对手售价存在较大差异，报告期内主要产品售价下降的原因，是否与客户存在年降安排，是否存在期后产品售价、毛利率下滑情形

1、主要产品定价依据

公司已制定明确的产品定价体制。对于临床合理用药软件产品，公司综合考虑产品研发成本、安装实施及运维成本、市场需求程度、市场竞争情况、合理利润空间等因素制定产品价格政策，并根据商务谈判、市场情况等因素对产品价格进行调整。

对于数据更新和软件维护服务，公司根据客户业务需求分别提供基础维护服务、标准维护服务、全面维护服务和重点维护服务等多种服务模式，综合考虑不同服务模式下的成本、合理利润空间、客户承受能力等进行统一定价，并根据商

务谈判、市场情况等因素对产品定价进行调整。

对于软件开发和技术服务，公司考虑包括成本、合理利润空间、市场竞争情况等投标或协商谈判确定价格。

2、不同类型客户、不同销售模式的产品售价是否存在较大差异

对于公司产品销售价格，主要考虑因素有：

(1) 医院等级：医院等级不同，报价不同。一般分为三级医院、二级医院、其他医院、基层医院、乡镇卫生院/社区卫生中心、非单体医院（医共体/医疗集团）等。高等级医院门诊量和住院人数高于低等级医院，报价更高。

(2) 产品版本类别：主要分为标准版和选装增值包，比如 PASS 产品增值包包括有疾病增值包、抗菌药物增值包、药房审方增值包。根据客户选装增值包的不同，公司会额外增加报价。

(3) 销售渠道：主要分为直接销售和间接销售。同等情况下，间接销售报价低于直接销售，以保证间接销售客户利益。

此外，赞助商（如医药公司、银行为医院购买）采购价格和数据升级价格按照相应级别医院（院区）和相应分支医疗机构最低限价之和的 9 折执行。

综上所述，不同类型客户、不同销售模式的产品售价存在较大差异。总体而言，公司产品售价呈现直销客户售价高于间接销售客户，高级别医院（三级医院）售价高于低级别医院（三级以下医院）的特点。

3、发行人细分产品售价是否与市场价格、竞争对手售价存在较大差异

根据公开招投标资料，部分招投标项目中，公司与竞争对手价格对比情况如下：

序号	时间	医院	项目名称	投标单位	投标金额（万元）	中标单位
1	2024-6-24	联勤保障部队	某院合理用药软件采购项目	公司	63.00	公司
				天际健康医疗科	43.00	

序号	时间	医院	项目名称	投标单位	投标金额（万元）	中标单位
		庐山康复疗养中心	(2024-JQ18-F3001)	技有限公司		
				南京思周网络科技有限公司	59.80	
				杭州逸曜信息技术有限公司	49.00	
2	2024-8-27	南昌大学第一附属医院	南昌大学第一附属医院采购临床药师工作站项目第二次项目编号：JXTC2024040305C1	江西泰宁商贸有限公司	36.90	公司
				杭州逸曜信息技术有限公司	38.00	
				公司	37.90	
				南昌国讯信息技术股份有限公司	38.00	
3	2024-11-1	当阳市人民医院	当阳市紧密型医共体智慧药学项目 DYZ1202-202401-01F	杭州逸曜信息技术有限公司	120.00	公司
				无锡医博士智能科技有限公司	127.00	
				公司	160.00	
4	2024-11-19	重庆渝北区人民医院	渝北区区域处方前置审核系统 (YBQ24C00132)	公司	98.00	公司
				重庆逸曜信息技术有限公司	108.00	
5	2025-7-31	泰州市姜堰中医院	泰州市姜堰中医院药学信息管理系统	公司	64.70	公司
				无锡医博士智能科技有限公司	40.00	

公司在参与招投标时，会综合考虑医院等级、实施工作量及难度、竞争对手、项目规模等因素报价。从上表可知，根据项目实际情况不同，公司产品售价可能高于竞争对手价格，也可能低于竞争对手价格，价格差异具有合理性。

4、报告期内主要产品售价下降的原因，是否与客户存在年降安排，是否存在期后产品售价、毛利率下滑情形

(1) 报告期内主要产品售价下降的原因

报告期内，公司主要产品和服务销售价格变动的情况如下：

单位：套、万元/套

产品类别名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
合理用药监测系统(PASS)	313	6.00	666	5.33	676	5.50	563	5.85
药师审方干预系统(PASS PR)	184	20.54	375	20.50	349	21.81	261	22.11
临床药学管理系统(PASS PA)	174	8.67	407	8.23	410	8.78	365	9.42

注：在主要产品中，合理用药信息支持系统（MCDEX）为服务类产品，根据服务期限分期确认收入，故未列示销售价格。

2022年-2024年，公司主要产品售价有所下降，主要原因系：（1）随着公司产品渗透率的提高，为应对竞争，公司下调了三级以下医院的标准定价；（2）为保证公司产品渗透率和提升公司产品影响力，公司给予了部分客户一定的价格折扣。2025年1-6月，公司PASS、PASS PA产品售价有所上升，PASS PR产品售价基本保持稳定。

（2）售价是否与客户存在年降安排，是否存在期后产品售价、毛利率下滑的情形

价格年降安排，通常是指在产品或服务的供应过程中，供应商与客户（链主企业）之间约定在未来一段时间内，按照一定比例或幅度逐年降低产品价格的一种定价机制。因上游供应商对客户（链主企业）存在较大依赖，这种安排在汽车、电子、零部件制造等行业中较为常见。

公司所处的合理用药行业，下游医院客户众多且分散，公司对单家医院订单依赖较小，且行业竞争格局稳定，新进入者少。公司作为行业领军者，无需通过价格年降安排来获取订单，公司与客户之间不存在价格年降安排。

2025年1-6月，公司主要产品PASS、PASS PR、PASS PA每套售价分别为6万元、20.54万元和8.67万元，较2024年价格略有回升；2025年1-6月公司综合毛利率79.73%，与2024年毛利率基本持平。

综上，公司与客户不存在价格年降安排，2025年6月末期后售价、毛利率保持平稳，不存在下滑情形。

(二) 结合客户类型、产品结构及业务模式差异、产品定价及成本、细分产品毛利率对比情况，说明毛利率高于可比公司的原因及合理性

报告期各期，公司与同行业可比公司综合毛利率的对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中联科技	51.76%	56.39%	52.98%	56.94%
卫宁健康	36.41%	41.68%	45.00%	43.69%
和仁科技	43.41%	46.28%	38.92%	20.44%
创业慧康	51.45%	45.18%	46.98%	49.39%
嘉和美康	20.52%	35.38%	51.77%	51.10%
平均数	40.71%	44.98%	47.13%	44.31%
公司	79.73%	79.63%	80.52%	79.25%

注：数据来源为同行业可比公司报告及其他公开披露信息。

公司的毛利率高于可比公司平均值，具体分析如下：

1、产品结构和产品成本

软件及信息技术服务行业，不同业务类型的毛利率通常存在如下关系：标准软件销售>纯软件定制化开发>包含软硬件外购的定制化开发项目>信息系统集成>硬件销售。

从业务类型来看，公司专注于医药数据库和临床合理用药系统的研发、销售及技术服务，不存在系统集成业务。中联科技、卫宁健康、和仁科技、创业慧康和嘉和美康业务以系统集成业务为主。

中联科技、卫宁健康、和仁科技、创业慧康和嘉和美康业务中，存在较多整体解决方案业务和系统集成业务。整体解决方案和系统集成业务需要集成不同供应商系统或产品并整合后提供给客户，外购系统及产品占比相对较高且毛利率较低，同时因沟通协调、项目实施周期长等原因使得人工成本较高，从而导致毛利率相对较低。

公司临床合理用药产品系完全自主开发的软件产品，不存在为客户提供多系统集成服务。因此，相较于同行业可比公司，公司产品自主化、标准化率更高，毛利率更高。

公司合理用药系统经过多年的开发和迭代，产品能够直接向客户交付或者在标准化医疗软件的基础上略经个性化调试就可以向客户交付，所需技术人员较少，安装流程标准化。并且公司产品现场实施的工期较短，因此单项目的产品直接人工较少且项目实施费用较低。

2、业务模式和产品定价

从业务模式来看，同行业可比上市公司主要为 HIS 商，营收总体金额较大，单个大型医院的 HIS 项目金额可能超过亿元，较低的毛利率也能获取较大的毛利额。因此，同行业可比上市公司在定价时，会充分考虑竞争环境和医院预算，导致毛利率较低，但单个项目的毛利额较高。

3、议价能力

同行业上市公司中，没有与公司完全可比的上市公司，公司自成立以来，一直深耕临床合理用药领域。公司客户遍布全国 31 个省市自治区，覆盖医院 6,000 余家，占全国医院总数比例超过 15%，其中三甲医院 1,600 余家，占全国三甲医院比例超过 80%；复旦版《2024 年度中国医院综合排行榜》上榜 100 家医院中，公司产品覆盖 60 余家，包括四川大学华西医院、华中科技大学同济医学院附属同济医院、山东大学齐鲁医院等。根据采招网统计的全国临床合理用药信息化产品公开招投标数据，最近四年公司合理用药相关产品中标率均为行业第一。

因此，从行业地位来看，公司在所在细分领域拥有较高的市场地位，已经在临床合理用药领域建立了较高的竞争壁垒，有利于公司取得较高毛利率。

4、下游客户性质及价格敏感度

与同行业可比上市公司类似，公司下游终端使用用户均为医院，与同行业可比上市公司大型项目相比，公司单个产品价格只有几万到几十万不等，价格较低，因此终端医院在招投标时，对公司产品价格的敏感度相对较低。

5、细分产品毛利率

对各公司自制软件进行分析，公司按照业务类别选取同行业可比公司软件销

售（不考虑系统集成业务）的毛利率进行对比，情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中联科技	未披露	61.78%	56.22%	62.00%
卫宁健康	39.50%	50.10%	55.45%	62.15%
创业慧康	54.33%	51.81%	56.70%	60.29%
嘉和美康	未披露	37.21%	63.06%	59.38%
平均数	46.92%	50.23%	57.86%	60.96%
公司	79.73%	79.63%	80.52%	79.25%

注：和仁科技未披露自制软件或软件销售的毛利率情况。

由上表可知，在不考虑同行业公司系统集成业务时，公司产品毛利高于可比公司的毛利率。主要是因为中联科技、卫宁健康、创业慧康和嘉和美康的软件产品包含部分定制化产品，产品成本相对较高。

综上所述，公司的毛利率高于可比公司平均值具有合理性。

（三）结合收入结构、售价及成本差异等，说明间接销售报价低于直接销售的情况下，间接销售毛利率高于直接销售毛利率的原因及合理性，同类产品在不同间接客户之间的定价及毛利率是否存在较大差异，是否涉及商业贿赂、利益输送情形

1、结合收入结构、售价及成本差异等，说明间接销售报价低于直接销售的情况下，间接销售毛利率高于直接销售毛利率的原因及合理性

公司不同产品在不同业务模式下毛利率情况如下：

产品类别	销售渠道	2025年1-6月		2024年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
临床合理用药系统	直接销售	82.13%	10.61%	83.09%	10.42%
	间接销售	88.19%	62.56%	89.04%	63.52%
软件开发和技术服务	直接销售	1.12%	1.06%	1.39%	1.69%
	间接销售	-	-	-	-
数据更新和运维服务	直接销售	70.59%	12.17%	70.52%	11.22%
	间接销售	53.24%	13.60%	49.25%	13.15%
合计	直接销售	72.64%	23.84%	71.13%	23.33%
	间接销售	81.95%	76.16%	82.21%	76.67%

(续)

产品类别	销售渠道	2023 年度		2022 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
临床合理用药系统	直接销售	81.52%	11.70%	78.90%	8.37%
	间接销售	88.64%	63.87%	88.36%	69.32%
软件开发和技术服务	直接销售	32.56%	2.50%	0.12%	2.11%
	间接销售	67.40%	0.12%	-	-
数据更新和运维服务	直接销售	74.58%	10.20%	75.89%	9.04%
	间接销售	50.50%	11.61%	40.55%	11.15%
合计	直接销售	73.60%	24.40%	69.01%	19.52%
	间接销售	82.75%	75.60%	81.73%	80.48%

总体来看，临床合理用药系统间接销售毛利率高于直接销售毛利率。

报告期内，临床合理用药系统主要产品不同销售模式下的单位毛利情况如下：

单位：万元/套

产品类别	销售渠道	2025 年 1-6 月			2024 年度		
		单位收入	单位成本	单位毛利	单位收入	单位成本	单位毛利
合理用药监测系统（PASS）	直接销售	8.25	1.65	6.61	6.87	1.33	5.54
	间接销售	5.78	0.55	5.23	5.19	0.49	4.70
药师审方干预系统（PASS PR）	直接销售	27.46	5.94	21.52	25.96	5.04	20.92
	间接销售	19.83	2.45	17.39	19.86	2.21	17.65
临床药学管理系统（PASS PA）	直接销售	9.83	2.65	7.18	8.17	1.73	6.44
	间接销售	8.55	1.16	7.39	8.24	1.12	7.12

(续)

产品类别	销售渠道	2023 年度			2022 年度		
		单位收入	单位成本	单位毛利	单位收入	单位成本	单位毛利
合理用药监测系统（PASS）	直接销售	8.72	2.26	6.46	11.43	3.04	8.40
	间接销售	5.31	0.52	4.78	5.62	0.65	4.97
药师审方干预系统（PASS PR）	直接销售	33.34	6.40	26.94	38.20	8.41	29.80
	间接销售	20.48	2.37	18.12	21.12	2.19	18.94
临床药学管理系统（PASS PA）	直接销售	13.57	3.65	9.92	17.95	4.39	13.55
	间接销售	8.44	1.17	7.27	9.08	1.26	7.81

由上表可以看出：（1）在销售定价方面，直接销售的单位售价高于间接销售单位售价，符合正常商业逻辑；（2）在产品成本方面，在间接销售模式下，由于间接销售商的协助，公司可以在项目实施过程中减少沟通协调工作，减少现场实施时间，使得人工成本和外包接口技术服务等支出相应减少，因此产品安装实施成本低于直接销售模式。

比如，2024年PASS直接销售价格（6.87万元/套）高于间接销售价格（5.19万元/套）；直接销售单位成本（1.33万元）低于间接销售单位成本（0.49万元）。最终，直接销售毛利额（5.54万元/套）高于间接销售毛利额为（4.70万元/套），但直接销售毛利率（80.64%）低于间接销售毛利率（90.56%）。

综上，因间接销售安装实施成本较低，间接销售毛利率高于直接销售毛利率具有合理性。

2、同类产品在不同间接客户之间的定价及毛利率是否存在较大差异，是否涉及商业贿赂、利益输送情形

同类产品在不同间接客户之间定价主要依据为相应终端医院的等级，具体定价方式详见本题“一/（一）/2、不同类型客户、不同销售模式的产品售价是否存在较大差异”。一般来说，终端医院等级越高，价格越高；终端医院等级越低，价格越低。以PASS产品为例，前五大间接销售客户销售价格及毛利率对比情况如下：

单位：万元、万元/套

年度	公司名称	营业收入	毛利率	单价
2025年1-6月	创业慧康	54.99	96.96%	4.23
	众阳健康科技集团有限公司	51.06	92.97%	4.64
	云南誉朗科技有限公司	48.99	91.21%	48.99
	成都成电医星数字健康软件有限公司	46.45	95.80%	6.64
	成都信通网易医疗科技发展有限公司	46.02	95.64%	9.20
2024年度	众阳健康	207.41	96.04%	5.06
	东华软件股份公司	101.99	87.65%	5.67
	创业慧康	93.56	94.98%	4.92

年度	公司名称	营业收入	毛利率	单价
	成都信通网易医疗科技发展有限公司	91.01	93.99%	8.27
	东软集团	65.51	87.34%	5.46
2023年度	众阳健康	191.49	95.35%	4.91
	创业慧康	147.06	94.15%	4.46
	成都信通网易医疗科技发展有限公司	85.45	95.50%	6.57
	东华软件股份公司	85.26	90.94%	5.33
	东软集团	68.90	91.54%	6.26
	众阳健康	162.89	97.10%	4.79
2022年度	创业慧康	121.04	91.58%	4.66
	东软集团	108.31	90.33%	7.74
	东华软件股份公司	97.15	88.56%	5.11
	北京天健源达科技股份有限公司	70.38	88.59%	4.69

注：云南誉朗科技有限公司系玉溪市县域医共体项目，购买的一套 PASS RH 最终用户涉及 16 家定级医院及其下属的不超过 77 家基层医疗机构，因此，该套 PASS RH 单价较高。

由上可知，平均单价较高的不一定毛利率较高，如 2022 年东软集团平均价格最高为 7.74 万/套，但毛利率为 90.33%，低于众阳健康和创业慧康的毛利率。2023 年成都信通网易医疗科技发展有限公司的平均价格最高为 6.57 万/套，但毛利率为 95.50%，与众阳健康和创业慧康的毛利率接近。2024 年成都信通网易医疗科技发展有限公司的平均价格最高为 8.27 万/套，但毛利率为 93.99%，低于众阳健康和创业慧康的毛利率，2025 年 1-6 月，云南誉朗科技有限公司平均单价最高，但毛利率最低。

因此，同类产品在不同间接客户之间的定价及毛利率存在一定差异，单价较高的客户，其毛利率不一定最高，公司同类产品在不同间接客户之间的定价主要是由终端客户的性质、实施难度等决定，不存在商业贿赂、利益输送情形。

二、成本核算准确性及采购公允性

(一) 说明项目安装实施人员和运维服务人员的部门分布、入职年限分布、薪资分层及构成（底薪、提成等）情况、各期数量增减变动及其原因，人均创收及创利水平与可比公司是否存在较大差异，项目及运维人员薪资水平与工时、工作量的匹配性，是否与可比公司或所在地薪资水平存在较大差异

1、说明项目安装实施人员和运维服务人员的部门分布、入职年限分布、薪资分层及构成（底薪、提成等）情况、各期数量增减变动及其原因

(1) 部门分布及入职年限

截至 2025 年 6 月末，公司项目安装实施人员和运维服务人员部门分布、人数及入职年限分布情况如下：

单位：人

项目	安装实施人员	运维服务人员
部门分布		
工程部	50	
客户服务部		71
入职年限分布		
3 年以下	8	19
3-5 年	9	10
5-10 年	22	34
10 年及以上	11	8
合计	50	71

截至 2025 年 6 月末，公司安装实施人员有 50 人，归属工程部；运维服务人员有 71 人，归属客户服务部。公司安装实施人员和运维服务人员稳定，其中，工作年限在 3 年以上的人员分别占该类人员的 84.00%、73.24%。

(2) 薪资分层及构成（底薪、提成）情况

报告期各期，薪资分层及构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月			2024 年度		
	平均底薪	平均提成	人数	平均底薪	平均提成	人数
10 万以下	1.79	-	3	4.00	2.05	5
10~15 万	8.66	4.98	10	7.58	5.78	14
15~25 万	9.93	10.03	85	9.81	9.51	85
25 万及以上	17.39	15.99	26	18.11	15.21	25

(续)

项目	2023 年度	2022 年度
----	---------	---------

	平均底薪	平均提成	人数	平均底薪	平均提成	人数
10 万以下	2.54	1.53	18	4.05	2.42	5
10~15 万	6.92	5.50	8	7.03	5.70	11
15~25 万	9.73	8.98	74	9.30	9.06	66
25 万及以上	17.92	15.26	24	15.66	16.30	21

注：人数系各期发生薪酬的人员数量，2025 年 1-6 月底薪和提成系半年各薪资构成*2。

公司安装实施人员和运维服务人员年薪资主要集中在 15~25 万元，2025 年 1-6 月该薪资层级人数为 85 人，占比 68.55%。根据公司薪酬制度，公司安装实施人员和运维服务人员底薪总体随着工作年限的增加以及项目经验的积累，逐步增加；2023 年年薪资 10 万元以下员工人数较多，主要原因系 2023 年度新增员工人数较多；2024 年年薪资 10 万以下员工人数减少至 5 人；2025 年 1-6 月年薪资 10 万以下人员无提成，系 3 名员工分别于 2025 年 1 月离职或 5 月入职，入职人员在试用期无提成。

(3) 各期人数增减变动及其原因

报告期各期，项目安装实施人员和运维服务人员数量增减变动情况如下：

单位：人

项目	2022 年末	新增	减少	2023 年末	新增	减少	2024 年末	新增	减少	2025 年 6 月末
安装实施人员	47	8	2	53	1	3	51	1	2	50
运维服务人员	55	14	3	66	9	4	71	1	1	71
合计	102	22	5	119	10	7	122	2	3	121

截至 2025 年 6 月末，客户服务部运维服务人员为 71 人，较 2022 年末增加 16 人，主要原因系：随着公司客户数量逐年增加，售后服务需求增长，为提高客户满意度，公司根据业务需求逐步扩充客户服务部人员。

2、人均创收及创利水平与可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司项目安装实施人员和运维服务人员人均创收及创利水平与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中联科技	人均创收金额	未披露	未披露	未披露	未披露
	人均创利金额	未披露	未披露	未披露	未披露
卫宁健康	人均创收金额	未披露	96.87	106.44	108.07
	人均创利金额	未披露	1.74	10.69	0.51
和仁科技	人均创收金额	未披露	151.50	182.26	128.69
	人均创利金额	未披露	13.92	16.15	-30.07
创业慧康	人均创收金额	未披露	76.86	87.25	86.92
	人均创利金额	未披露	-9.04	2.47	2.35
嘉和美康	人均创收金额	未披露	62.05	73.18	78.36
	人均创利金额	未披露	-31.25	1.06	4.07
平均值	人均创收金额	未披露	96.82	112.28	100.51
	人均创利金额	未披露	-6.16	7.59	-5.78
公司	人均创收金额	77.62	164.66	169.72	138.75
	人均创利金额	30.04	61.14	68.93	53.83

公司项目安装实施人员和运维服务人员人均创收及创利水平均高于同行业可比公司，主要原因系：同行业可比上市公司存在较多整体解决方案业务和系统集成业务，产品定制化程度较高、安装实施流程较为复杂；公司专注于临床合理用药系统细分领域，产品标准化程度较高，所需安装实施人员和运维服务人员较少，因此公司人均创收、人均创利高于同行业平均水平。

3、项目及运维人员薪资水平与工时、工作量的匹配性

报告期内，项目安装实施和运维服务人员薪酬由基本工资、提成构成，提成以实际销售回款为基数，根据各级人员负责区域、提成政策等核定。项目安装实施和运维服务人员的部分薪酬与公司当年销售回款挂钩而非工作时长和工作量，项目及运维人员薪资水平与工时、工作量不存在匹配关系。

4、是否与可比公司或所在地薪资水平存在较大差异

报告期各期，公司项目实施人员和运维服务人员薪酬水平与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
------	----	-----------	--------	--------	--------

公司名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中联科技	职工薪酬	未披露	未披露	未披露	未披露
	人员数量	未披露	未披露	未披露	未披露
	平均薪酬	未披露	未披露	未披露	未披露
卫宁健康	职工薪酬	22,651.47	50,352.10	60,177.00	49,676.98
	人员数量	未披露	2,872	2,972	2,862
	平均薪酬	未披露	17.53	20.25	17.36
和仁科技	职工薪酬	2,755.98	8,652.18	7,359.67	11,955.08
	人员数量	未披露	268	241	280
	平均薪酬	未披露	32.28	30.54	42.70
创业慧康	职工薪酬	6,388.39	22,841.26	21,346.89	20,564.34
	人员数量	未披露	1,851	1,852	1,757
	平均薪酬	未披露	12.34	11.53	11.70
嘉和美康	职工薪酬	未披露	19,063.39	10,611.33	15,107.86
	人员数量	未披露	954	950	915
	平均薪酬	未披露	19.98	11.17	16.51
平均值	职工薪酬	10,598.62	25,227.23	24,873.72	24,326.06
	人员数量	未披露	1,486	1,504	1,454
	平均薪酬	未披露	20.53	18.37	22.07
公司	职工薪酬	1,662.65	3,455.18	3,191.08	2,698.41
	人员数量	156	149	138	133
	平均薪酬	10.66	23.19	23.12	20.29

注：上述同行业可比公司职工薪酬均为营业成本构成中职工薪酬，可比公司人员数量=（上期末员工人数+本期末员工人数）/2。公司统计口径与同行业统计口径保持一致。

从人员数量上看，同行业可比上市公司的项目实施人员和运维服务人员数量均大于公司相关人员，主要系同行业可比公司的经营规模较大。同行业可比公司均涉及较为复杂的系统集成业务和整体解决方案，相关业务需要的项目实施和运维服务人员相对更多。

从平均薪酬来看，公司项目实施人员和运维服务人员的薪酬水平呈现阶段性特征：2022年略低于同行业平均水平，2023年至2024年则略高于同行业平均水平，整体处于行业合理区间。

（二）说明项目安装实施人员和运维服务人员的工时填报、审批流程及各环节客观证据留痕，是否有工时记录、打卡记录佐证，相关内控是否健全有效，是否存在项目及运维人员参与非本职工作的情形（如研发、管理活动等）、研发

及管理人员参与项目实施或运维服务的情形，如何确保相关人员薪资在成本、费用之间准确归集、核算，发行人相关内控措施及其有效性

1、说明项目安装实施人员和运维服务人员的工时填报、审批流程及各环节客观证据留痕

公司制定了严格的项目工时管理规范，对安装实施及运维服务人员工时的记录作出了详细规定。具体情况如下：

项目安装实施人员工作记录在 PMIS 系统中进行管理。实施人员每天根据工作情况填写工作日志内容、工时及出差状态，大区经理进行复核，复核后实施人员无法再进行修改。月末由工程实施部导出工作日志清单（工时记录），经售后服务总监审核后汇总生成月度《工程实施工作量投入-工程部》提交公司财务。

财务部以工程实施部提供的月度《工程实施工作量投入-工程部》中项目汇总工时为权数，对员工薪酬进行分配，并将分配结果分别计入相应项目及产品的成本。

运维服务人员的工作记录通过 CS 系统（工程师工作台）进行管理。运维服务人员需每天根据工作情况填写问题处理日志内容、工时及出差状态。大区经理在系统智能判断的帮助下，对所有运维人员进行每日工作（工时）审核，重点核实系统提示存疑的内容、数量、工时记录，核实无误后，在系统中签名确认。CS 系统由客户服务部经理负责日常维护，员工在填写工作日志后，若问题已结题（客户反馈问题得到解决，在系统中状态转为“结题”），工作日志无法再进行修改。月末由客服部经理审核后汇总生成月度《运维服务工作量投入-客户服务部》提交公司财务部。

财务部以客户服务部提供的月度《运维服务工作量投入-客户服务部》中项目分类汇总工时为分配依据对员工薪酬进行分配。每月对同时参与实施工作和售后运维服务的客服工程师的薪酬单独进行归集，并根据实际服务工时比例分配入履约成本中。

2、是否有工时记录、打卡记录佐证，相关内控是否健全有效

项目安装实施人员和运维服务人员均有工时记录、打卡记录，公司考勤主要分为办公室内考勤和外勤出差考勤两类，具体情况如下：

（1）办公室内考勤

对于办公室内考勤，员工每天进行上下班打卡。月初人力资源部专员从面部识别系统导出上月考勤记录，其中包含请假情况，由部门主管审批核对，考察是否存在异常。若存在异常项（未打卡、打卡失败），单独与该员工的直接负责人进行确认，并补充考勤。员工通过企业微信进行请假，如员工因自身原因（事假、病假等）需要请假，需填写请假申请，由部门主管同意后汇总到人力资源行政部，由人力资源行政部人员进行记录。

（2）本市外勤和外地出差考勤

对于本市外勤及外地出差场景，员工需在到达与离开用户现场时，分别通过企业微信完成考勤：

①若同一天内多次往返同一个用户现场，仅需在首次到达、末次离开时打卡；

②若同一天内到前往多个不同位置的用户现场，需在每个现场的到达与离开时分别打卡。

若存在内部请假或其他情况，员工需向大区经理申请。工程部、客服部部门助理每周从行政部获取上周员工的企业微信打卡记录，与员工提交的工作日志中的出差/出勤情况进行比对；审核后的打卡记录，需依次交由工程实施部经理、客户服务部经理、售后服务部总监审批。如若存在遗忘打卡考勤的情况，由部门助理负责跟进和记录，并作为绩效考核依据之一。

此外，公司要求工程实施人员及现场维护人员需在费用发生三个月内完成相关费用报销，年末等特殊时间节点需按财务通知的时限完成报销。

综上，公司相关内控健全有效。

3、是否存在项目及运维人员参与非本职工作的情形（如研发、管理活动等）、研发及管理人员参与项目实施或运维服务的情形

公司设有工程实施部、客户服务部。由工程实施部专门负责公司产品的安装实施，客户服务部专门负责公司产品使用日常问题咨询、数据升级、现场维护及问题处理等。上述2个部门与研发部门、行政部门的职责分工明确、工作记录清晰、工作职能差异大，不存在项目及运维人员参与研发、管理活动等非本职工作的

情形。
公司存在研发及管理人员参与项目实施或运维服务的情形，具体见本回复“问题7/三/（二）研发人员参与非研发活动（项目实施、定制化开发等）、非研发人员参与研发活动、董监高薪资计入研发费用的具体情况，涉及人员、工时、薪资金额”。

4、如何确保相关人员薪资在成本、费用之间准确归集、核算，发行人相关内控措施及其有效性

如前文所述，公司对项目安装实施人员和运维服务人员工作记录建立了完善的管理流程，财务人员根据工作内容性质、工时记录对相关人员薪酬进行归集、分配。公司定期对实施及运维服务相关内部控制进行自我评价，如发现问题及时进行整改和完善，以确保相关内部控制措施有效运行。

（三）说明各期项目实施费用的具体构成，结合出差频次、出差天数、报销标准、人均创收及人均差旅率、交通费、可比公司情况等，说明各期差旅费、交通费变动原因及与员工出差情况的匹配性，项目实施费用的审批、报销相关内控是否健全有效，相关费用报销是否均取得原始单据（行程单、车票、发票等）支撑，是否存在预支大额备用金、报销无关费用情形，是否存在项目实施费用占项目收入金额明显偏高情形及其原因

1、说明各期项目实施费用的具体构成

报告期各期，项目实施费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
差旅费	377.54	87.47%	838.85	88.49%	795.01	87.59%	527.16	83.31%

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
包装制作费	1848	4.28%	44.37	4.68%	44.57	4.91%	42.74	6.75%
办公费	21.26	4.93%	44.29	4.67%	40.69	4.48%	37.83	5.98%
交通费	1.57	0.36%	4.71	0.50%	5.30	0.58%	5.37	0.85%
其他	12.75	2.95%	15.68	1.65%	22.04	2.43%	19.68	3.11%
合计	431.61	100.00%	947.90	100.00%	907.61	100.00%	632.78	100.00%

由上表可知，报告期各期，项目实施费用主要由差旅费构成，差旅费占比分别为 83.31%、87.59%、88.49% 和 87.47%。

2、结合出差频次、出差天数、报销标准、人均创收及人均差旅率、交通费、可比公司情况等，说明各期差旅费、交通费变动原因及与员工出差情况的匹配性

(1) 实施人员出差天数、出差频次及人均差旅率情况

报告期各期间，实施人员出差天数、出差频次及人均差旅率情况如下：

单位：人/次、天

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
实施人员	121.00	122.00	119.00	102.00
出差次数	4,775.00	9,997.00	9,115.00	5,905.00
人均出差次数	39.00	82.00	77.00	58.00
出差天数	10,120.00	21,940.00	21,060.00	15,382.00
人均出差天数	84.00	180.00	177.00	151.00
人均差旅率	46.67%	49.32%	48.49%	41.37%

注：各年人均差旅率=人均出差天数/365天，2025年1-6月人均差旅率=人均出差天数/180天。

报告期各期，实施人员人均出差次数为 58 次/人、77 次/人、82 次/人和 39 次/人，人均出差天数为 151 天、177 天、180 天和 84 天，人均差旅率 41.37%、48.49%、49.32% 和 46.67%。实施人员每年出差时间较长，主要原因系实施人员需到项目现场进行安装调试和问题处理，随着公司业务规模增长，实施人员出差时间较长。

2023 年、2024 年较 2022 年人均出差天数及差旅频次增加，主要原因系：2022

年受短期经济不利因素影响，公司员工出差活动受限；2023 年随着经济运行回归常态，出差频次恢复至正常水平。

(2) 人均创收

如本题前文所述，公司项目安装实施人员和运维服务人员人均创收分别为 138.75 万元、169.72 万元、164.66 万元和 77.62 万元，人均创收高于同行业可比公司。

(3) 实施人员报销标准、人均差旅费、交通费、实际差旅额

公司根据城市等级将差旅目的地划分为 A~D 四档，并制定差异化报销标准，规定每日差旅报销额度为每人每天 330~470 元不等。报告期各期，公司人均差旅费、交通费、实际差旅额具体情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
差旅费	377.54	838.85	795.01	527.16
交通费	1.57	4.71	5.30	5.37
实施人员	121.00	122.00	119.00	102.00
人均差旅费	3.12	6.88	6.68	5.17
人均交通费	0.01	0.04	0.04	0.05
实际差旅额（元/人/天）	371.43	382.22	377.40	342.38

注：实际差旅额=人均差旅费/人均出差天数

报告期各期，实施人员人均差旅费分别为 5.17 万元/人、6.68 万元/人、6.88 万元/人和 3.12 万元/人。人均差旅费逐年上涨，主要原因系：（1）2022 年受短期经济不利因素影响，公司员工出差活动收到限制；2023 年随着经济运行回归常态，出差频次以及费用较 2022 年增加；（2）2023 年下半年，结合市场物价水平及员工实际差旅成本，公司上调了员工差旅报销标准，使得人均差旅费随之增长。报告期内公司交通费金额较小，主要系交通费仅核算实施人员在驻地的市内交通费用，对于实施人员在驻地外的交通费用，公司将归类为差旅费统一核算。

(4) 可比公司情况

由于同行业可比公司未单独披露各项目实施费用明细，因此无法对同行业可比公司实施及运维人员差旅费用情况进行比较分析。

综上，2023 年度及 2024 年度公司差旅费、交通费增长较大，主要原因包括：短期经济不利因素影响消退后业务活动恢复，实施及运维服务人员团队扩大，以及 2023 年下半年公司提高了员工差旅报销标准。与此同时，2023 年起员工出差天数及频次亦大幅增加，与差旅费、交通费的变动趋势相匹配。

3、项目实施费用的审批、报销相关内控是否健全有效

项目实施费用中，差旅费占主要部分，员工以备用金的形式预支借款，后续再根据实际发生的费用进行报销。项目实施费用的审批、报销流程如下：

流程	内容
借款流程	实施人员需通过系统提交借款申请，按要求完整填写借款日期、所属部门、借款人姓名、具体用途及申请金额等信息，经部门负责人审批通过后，由财务人员进行初审并制单，随后提交财务总监终审。财务总监审批通过后，财务人员将单据移交公司出纳，出纳复核确认无误后，方可办理付款手续。
备用金审批	<ol style="list-style-type: none"> 1.差旅填报：实施运维人员需根据实际出差情况，在 CRM 系统中完整填报差旅信息，包括报销周期、出差地点、费用明细及金额等关键内容。 2.初审核对：各部门助理需依据员工外出打卡记录逐项核验差旅报销单（重点核对出差地点及时间），并同步比对工作日志中的差旅记录（核实地点与时间的一致性）。如发现异常情况，应立即通过电话或企业微信向大区经理进行确认。 3.审批流程：经初审无误后，差旅报销单须依次提交至客服部经理/工程部经理及售后服务总监审批。 4.其他费用备用金审批：其他项目实施费用的报销，同样需经客服部经理/工程部经理及售后服务总监审批；若涉及外采硬件费用，则必须由副总经理最终审批。

流程	内容
费用报销	<p>1. 票据提交要求： 报销人须向财务部提交真实、完整、有效的原始纸质票据，并按要求规范粘贴。在粘帖单背面须清晰注明报销人姓名、审批单编号及所属部门。</p> <p>2. 财务审核流程： 财务人员受理时： A、核验票据真实性及审批完整性 B、对照“备用金”台账，核查支出是否在预先核准的范围内 C、对超范围支出，需要求报销人书面说明原因，经评估后方可决定是否准予报销</p> <p>3. 异常处理机制： 对于不符合规定的支出，财务人员有权： A、要求补充材料 B、退回整改 C、直接拒绝报销</p>
备用金报销清账时限	公司实际经营过程中，借用备用金的人员须在三个月内完成报销冲抵及退款，超时款项由财务人员通报部门负责人，要求其及时确认情况与催办，但未在《备用金制度》中明确。

2025 年公司根据监管机构要求完善《备用金制度》，并在《备用金制度》中明确备用金报销时限、借支额度以及相应管理措施。

综上，项目实施费用的审批、报销相关内控健全有效。

4、相关费用报销是否均取得原始单据（行程单、车票、发票等）支撑

公司差旅费用报销均有原始单据支撑，包括住宿发票、车票、行程单等。

5、是否存在预支大额备用金、报销无关费用情形

各报告期末，公司实施及运维人员借支备用金情况如下：

单位：元

项目	2025 年 6 月末		2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	金额	人数	金额	人数	金额	人数	金额	人数
实施及运维人员	11,622.20	3	70,053.06	16	39,699.19	10	12,326.55	4

公司人员借支备用金系滚动发生，各报告期末，公司实施及运维人员因及时报销且额度限制，备用金余额较小且均未超过借支额度。

根据制度规定，财务根据历史使用记录及业务需求审核借款额度，如若超过额度，财务部有权拒绝借款，待完成既有备用金报销后，方可申请新的借款。公司实施及运维人员报告期间均不存在借支备用金超过公司《备用金管理制度》限额的情形，不存在报销无关费用的情形。

6、是否存在项目实施费用占项目收入金额明显偏高情形及其原因

报告期各期，公司的项目实施费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中联科技	未披露	未披露	未披露	未披露
卫宁健康	6.96%	9.69%	13.45%	13.19%
和仁科技	17.35%	21.31%	16.75%	33.18%
创业慧康	6.42%	15.39%	15.80%	17.54%
嘉和美康	未披露	1.67%	1.03%	1.71%
平均数	10.24%	12.01%	11.76%	16.40%
公司	3.56%	3.86%	3.88%	3.43%

注：中联科技未披露具体的成本构成情况，卫宁健康统计的实施费用为硬件成本-原材料、创业慧康统计的实施费用为主营业务成本中的原材料；卫宁健康、创业慧康仅披露部分成本构成；和仁科技统计的实施费用为主营业务成本中的实施成本，嘉和美康中统计的实施费用为成本分析表中的其他费用。本公司统计的实施费用为主营业务成本中的实施费用。

报告期内，公司项目实施费用占项目收入的占比分别为 3.43%、3.88%、3.86% 和 3.56%，各年基本稳定，均低于同行业水平，公司不存在项目实施费用占项目收入金额明显偏高情形。

公司项目实施费用率较低，主要系公司产品标准化程度较高，耗费的工时较少。可比公司主要提供医疗信息化整体解决方案，为终端医院提供客户定制化开发、软硬件集成等一系列服务，现场人工耗时较多，部分硬件和系统模块需要对外采购，外购成本相对较高。

（四）说明各期末合同履约成本的具体构成、库龄分布，合同履约成本对应的主要项目情况，包括客户及项目名称、合同金额、合同履约成本金额及占比、签约时点、开工时点、安装调试及试运行进度、验收进度、期后结转时点，是否存在延迟结转成本情形

1、说明各期末合同履约成本的具体构成、库龄分布

(1) 合同履约成本的具体构成

报告期各期末，合同履约成本的具体构成如下：

单位：万元

项目	2025年6月末		2024年末	
	存货余额	占比	存货余额	占比
直接人工	1,147.02	59.68%	975.02	63.22%
项目实施费用	408.35	21.25%	327.09	21.21%
技术服务费	312.62	16.27%	195.40	12.67%
其他	54.04	2.81%	44.79	2.90%
合计	1,922.03	100.00%	1,542.29	100.00%

(续)

项目	2023年末		2022年末	
	存货余额	占比	存货余额	占比
直接人工	801.91	63.59%	928.87	64.66%
项目实施费用	288.10	22.85%	322.03	22.42%
技术服务费	138.98	11.02%	145.91	10.16%
其他	31.98	2.54%	39.76	2.77%
合计	1,260.97	100.00%	1,436.57	100.00%

报告期各期末，公司合同履约成本分别为 1,436.57 万元、1,260.97 万元、1,542.29 万元和 1,922.03 万元，主要由直接人工、项目实施费用及技术服务费构成。

①直接人工：主要核算项目安装实施人员和运维服务人员薪酬；

②项目实施费用：主要核算安装实施人员和运维服务人员发生的差旅费、交通费及其他与项目安装实施和运维服务直接相关的费用；

③技术服务费：主要核算公司外采的接口技术服务费。由于公司产品向终端医疗机构安装部署时，需要和医疗机构已有的 HIS（医院信息系统）、EMR（电子病历系统）、LIS（实验室信息系统）、PACS（医学影像存档与通信系统）等信息系统实现对接，以保障数据的正常调用和交换；而不同厂商的信息系统在接口开放程度、技术路线、保密性质等方面存在差异，公司需要向对应的信息系统厂

商或专业接口技术服务商采购接口开发、配合调试、兼容适配及后续维护等服务，相关费用计入此类。

(2) 合同履约成本库龄分布

报告期各期末，合同履约成本库龄分布如下：

单位：万元

库龄	2025年6月末		2024年末		2023年末		2022年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1年以内	1,501.73	78.13%	1,105.79	71.70%	856.34	67.91%	862.42	60.03%
1-2年	253.11	13.17%	249.51	16.18%	187.05	14.83%	384.86	26.79%
2-3年	77.63	4.04%	92.65	6.01%	123.37	9.78%	125.90	8.76%
3年以上	89.56	4.66%	94.34	6.12%	94.21	7.47%	63.40	4.41%
合计	1,922.03	100.00%	1,542.29	100.00%	1,260.97	100.00%	1,436.57	100.00%

如上表所示，各期末，库龄1年以内的合同履约成本占比分别为60.03%、67.91%、71.70%和78.13%，随着业务量逐年增加，库龄1年以内的合同履约成本逐年增长。

2、合同履约成本对应的主要项目情况，包括客户及项目名称、合同金额、合同履约成本金额及占比、签约时点、开工时点、安装调试及试运行进度、验收进度、期后结转时点，是否存在延迟结转成本情形

报告期各期末，公司合同履约成本对应的前五大项目情况如下：

(1) 2025年6月末合同履约成本对应的前五大项目情况

单位：万元

序号	终端客户项目名称	合同名称	合同金额	合同履约成本余额	占合同履约成本总额比例	签约时点	开工时点	安装调试及试运行进度	验收进度	期后结转时点
1	国家药品监督管理局	2024年度审评系统优化完善项目合同	197.50	196.24	10.21%	2024-8-23	2024-8-9	开发工作已完成，等待上线审批	未验收	未结转
		药品注册	148.00	107.23	5.58%	2022-	2022-	开发完	未	未结转

序号	终端客户项目名称	合同名称	合同金额	合同履行成本余额	占合同履行成本总额比例	签约时点	开工时点	安装调试及试运行进度	验收进度	期后结转时点
		批准信息勘误与质量管理体系文件模块升级改造项目合同				12-16	12-7	成,等待上线审批	验收	
		研发生产主体合规管理信息库功能完善项目合同	18.51	16.24	0.85%	2024-9-23	2024-10-14	已开发完成,等待上线审批	未验收	未结转
2	江苏万略医药科技有限公司	智慧药物分析实验室信息管理系统 (Wanluei ALIMS) 项目开发合同	48.00	91.78	4.78%	2024-7-26	2024-6-19	已开发完成,待客户验收确认	未验收	未结转
3	和祐国际医院	和祐国际医院信息化建设项目合同	185.00	55.38	2.88%	2023-3-22	2023-5-9	部分产品已上线,未上线产品将根据医院要求进行实施配合	未验收	未结转
4	呼和浩特市卫生健康委员会	合理用药整体解决方案购销合同	275.00	38.90	2.02%	2024-12-16	2024-12-11	产品已全部上线,验收中	未验收	未结转
		审方服务协议	18.00	0.61	0.03%	2022-12-23	2023-1-17	安装调试完成,未上线	未验收	未结转
5	仪征	江苏省政	120.00	30.39	1.58%	2024-	2025-	已完成	已	2025-8

序号	终端客户项目名称	合同名称	合同金额	合同履约成本余额	占合同履约成本总额比例	签约时点	开工时点	安装调试及试运行进度	验收进度	期后结转时点
	市人民医院	府采购合同（服务）				10-24	3-13		验收	-20
合计			1,010.01	536.78	27.93%					

(2) 2024 年末合同履约成本对应的前五大项目情况

单位：万元

序号	终端客户项目名称	合同名称	合同金额	合同履约成本余额	占合同履约成本总额比例	签约时点	开工时点	安装调试及试运行进度	验收进度	期后结转时点
1	国家药品监督管理局	药品注册批准信息勘误与质量管理体系文件模块升级改造项目合同	148.00	107.23	6.95%	2022-12-16	2022-12-7	开发完成,等待上线审批	未验收	未结转
		2024 年度审评系统优化完善项目合同	197.50	83.27	5.40%	2024-8-23	2024-8-9	开发工作已完成,等待上线审批	未验收	未结转
		研发生产主体合规管理信息库功能完善项目合同	18.51	9.97	0.65%	2024-9-23	2024-10-14	已开发完成,等待上线审批	未验收	未结转
2	江苏万略医药科技有限公司	智慧药物分析实验室信息管理系统（Wanluei ALIMS）项目开发	48.00	66.16	4.29%	2024-7-26	2024-6-19	已开发完成,待客户验收确认	未验收	未结转

序号	终端客户项目名称	合同名称	合同金额	合同履约成本余额	占合同履约成本总额比例	签约时点	开工时点	安装调试及试运行进度	验收进度	期后结转时点
		合同								
3	和祐国际医院	和祐国际医院信息化建设项目合同	185.00	51.50	3.34%	2023-3-22	2023-5-9	部分产品已上线,未上线产品将根据医院要求进行实施配合	未验收	未结转
4	四川大学华西医院	药学信息系统采购项目协议书	165.00	36.54	2.37%	2022-1-18	2022-8-10	已完成	已验收	2025-6-20
5	河南省中西医结合医院	合理用药整体解决方案销售合同	121.39	22.23	1.44%	2024-8-1	2024-7-11	已完成	已验收	2025-5-30
合计			883.40	376.90	24.44%					

(3) 2023 年末合同履约成本对应的前五大项目情况

单位：万元

序号	终端客户项目名称	合同名称	合同金额	合同履约成本余额	占合同履约成本总额比例	签约时点	开工时点	安装调试及试运行进度	验收进度	期后结转时点
1	国家药品监督管理局	药品注册批准信息勘误与质量管理体系文件模块升级改造项目合同	148.00	80.86	6.41%	2022-1-2-16	2022-12-7	开发完成,等待上线审批	未验收	未结转
		注册检验和核查交	29.00	12.09	0.96%	2023-7-25	2023-10-7	已完成	已验	2024-1-2-23

序号	终端客户项目名称	合同名称	合同金额	合同履约成本余额	占合同履约成本总额比例	签约时点	开工时点	安装调试及试运行进度	验收进度	期后结转时点
		互信息平台功能完善项目合同							收	
		审评及沟通交流功能完善项目合同	40.00	2.73	0.22%	2023-1-17	2023-12-1	已完成	已验收	2024-1-2-23
2	佛山市中医院	审方软件和合理用药系统项目合同书	99.70	37.62	2.98%	2021-6-11	2021-11-25	已完成	已验收	2024-4-30
3	和祐国际医院	和祐国际医院信息化建设项目合同	185.00	29.94	2.37%	2023-3-22	2023-5-9	部分产品已上线,未上线产品将根据医院要求进行实施配合	未验收	未结转
4	山东大学齐鲁医院	合理用药整体解决方案	150.00	27.48	2.18%	2022-1-2-29	2022-6-30	已完成	已验收	2024-1-30
5	四川大学华西医院	四川大学华西医院药学信息系统采购项目	165.00	22.59	1.79%	2022-1-1-18	2022-8-10	已完成	已验收	2025-6-20
合计			816.70	213.31	16.91%					

(4) 2022 年末合同履约成本对应的前五大项目情况

单位：万元

序号	终端客户项目名称	合同名称	合同金额	合同履行成本余额	占合同履约成本总额比例	签约时点	开工时点	安装调试及试运行进度	验收进度	期后结转时点
1	国家药品监督管理局	药品技术审评系统功能完善项目合同	136.00	40.08	2.79%	2022-1-15	2022-11-9	已完成	已验收	2023-12-22
		2022年业务系统优化调整项目合同	44.69	35.67	2.48%	2022-6-2	2022-5-31	已完成	已验收	2023-2-23
		药品注册批准信息勘误与质量管理体系文件模块升级改造项目合同	148.00	32.36	2.25%	2022-1-2-16	2022-12-7	开发完成,等待上线审批	未验收	未结转
2	佛山市中医院	审方软件和合理用药系统项目合同书	99.70	34.79	2.42%	2021-6-11	2021-11-25	已完成	已验收	2024-4-30
3	黔东南苗族侗族自治州人民医院	黔东南州人民医院合理用药系统	148.50	33.06	2.30%	2021-1-0-21	2021-9-18	已完成	已验收	2023-7-5
4	吉林省人民医院	合理用药整体解决方案	44.10	23.70	1.65%	2021-3-11	2021-3-22	已完成	已验收	2023-3-28
5	云南省第三人民医院	云南省省级政府采购合同书	124.80	23.24	1.62%	2022-5-27	2022-6-7	已完成	已验收	2023-3-1
	合计		745.79	222.90	15.51%					

如上表所示，报告期各期末，公司前五大终端客户项目余额为 222.90 万元、213.31 万元、376.90 万元和 536.78 万元，占期末合同履约成本 15.51%、16.91%、24.44%和 27.93%。公司主要项目多数已在期后验收后并结转成本，不存在延迟结转成本的情形。

报告期内，公司部分项目开工时点早于签约时点，主要原因系：（1）公司开工前已中标，但合同暂未签订，由于医院有工期要求，因此，在中标后合同正式签订前便提前实施部署；（2）因合同审批流程耗时较长，公司为维护与客户的良好合作关系，同时满足医疗机构评审、迎检等紧急需求，同意提前进场实施。

（五）说明报告期内主要技术服务商的基本情况，包括成立时间、合作背景及年限、采购内容及金额、经营规模及员工人数、发行人采购金额占其业务规模的比例，发行人及其关联方与技术服务商及其关联方是否存在其他业务或资金往来，是否向技术服务商预付采购款，个别服务商成立时间较短即与发行人交易，参保人数、注册资本较小的原因，是否具备相应的履约能力，相关采购是否真实；结合定价机制、历史采购价格、技术服务商与第三方结算价格、同类业务不同技术服务商结算价格等，说明采购价格是否公允

1、说明报告期内主要技术服务商的基本情况，包括成立时间、合作背景及年限、采购内容及金额、经营规模及员工人数、发行人采购金额占其业务规模的比例

（1）主要技术服务商采购情况

报告期内，公司向前五大技术服务商采购情况如下：

单位：万元

年度	技术服务商名称	采购内容	采购金额	占当期技术服务费的比例	占服务商业务规模的比例
2025年 1-6月	南京数曦科技有限公司	数据接口技术服务	33.00	8.06%	5%以下
	重庆云之栖科技有限公司	数据接口技术服务	32.08	7.83%	约4%
	内蒙古钧天电子科技	数据接口技术服务	30.00	7.33%	约7%

年度	技术服务商名称	采购内容	采购金额	占当期技术服务费的比例	占服务商业务规模的比例
	有限责任公司				
	河南万国信息技术有限公司	数据接口技术服务	24.00	5.86%	约 3%
	易考(山东)软件技术有限公司	数据接口技术服务	23.20	5.67%	约 1%
	合计	-	142.28	34.75%	-
2024 年度	内蒙古翼美智能科技有限公司	数据接口技术服务	75.66	14.53%	约 20%
	青岛实方信息技术有限公司	数据接口技术服务	31.28	6.01%	约 15%
	四川雍合科技有限公司	数据接口技术服务	25.00	4.80%	约 5%
	陇南众联启创网络工程有限公司	数据接口技术服务	22.81	4.38%	约 10%
	重庆云之栖科技有限公司	数据接口技术服务	22.16	4.26%	约 3%
	合计	-	176.91	33.98%	-
2023 年度	重庆云之栖科技有限公司	数据接口技术服务	41.95	12.34%	约 5%
	福建七次方医疗科技有限公司	数据接口技术服务	22.57	6.64%	约 5%
	河北利方计算机技术有限公司	数据接口技术服务	20.66	6.08%	约 1%
	广西云医科技有限公司	数据接口技术服务	18.07	5.32%	约 1.5%
	广州芯晶美康信息科技有限公司	数据接口技术服务	17.95	5.28%	约 3%
	合计	-	121.20	35.66%	-
2022 年度	成都亦康信息技术有限公司	委托开发文档拆分工具、电子证照接口建设	32.00	9.87%	不到 1%
	重庆云之栖科技有限公司	数据接口技术服务	30.89	9.53%	约 4%
	马鞍山瑾安科技有限公司	数据接口技术服务	27.05	8.34%	约 14%
	贵州昊信通宏科技有限公司	数据接口技术服务	21.57	6.65%	约 15%
	西安邦跃信息技术有	数据接口技术服务	20.53	6.33%	约 2%

年度	技术服务商名称	采购内容	采购金额	占当期技术服务费的比例	占服务商业务规模的比例
	限公司				
	合计	-	132.04	40.72%	-

报告期各期，公司向前五大技术服务商采购金额分别为 132.04 万元、121.20 万元、176.91 万元和 142.28 万元，分别占同期技术服务费总额的 40.72%、35.66%、33.98%和 34.75%，采购金额占该技术服务商自身业务规模的比例因技术服务商规模大小不同存在一定差异。

(2) 主要技术服务商基本情况

报告期内，公司各年前五大技术服务商基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	经营规模	员工人数	合作背景	合作开始年限
1	内蒙古翼美智能科技有限责任公司	2018-6-6	年营业收入约 400 多万元	5 人	该公司核心成员具有丰富的医疗信息化行业从业经历，熟悉当地医院信息系统情况，负责对应医院的 HIS 系统维护服务，医院第三方系统的接口对接由该公司负责。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2023 年
2	青岛实方信息技术有限公司	2024-4-2	年营业收入约 150-200 万元	5 人	该公司核心成员来源于大型 HIS 商众阳健康，熟悉当地医院信息系统情况，负责对应医院的 HIS 系统维护服务，医院第三方系统的接口对接由该公司相关人员负责。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2024 年
3	四川雍合科技有限公司	2020-8-13	年营业收入 400 万元	5 人	该公司核心成员来源于某大型 HIS 系统提供商，熟悉医院信息系统的实际情况，负责医院 HIS 系统维护服务，同时承担第三方系统接口对接工作，能够确保数据接口顺利完成，使得公司产品可以顺利交付	2022 年
4	陇南众联启创网络	2019-11-1	年营业收入约 200	8 人	该公司核心成员来源于大型 HIS 商智业软件，熟悉当地医院信息	2024 年

序号	供应商名称	成立时间	经营规模	员工人数	合作背景	合作开始年限
	工程有限公司		多万元		系统情况，负责对应医院的 HIS 系统维护服务，能快速有效协调各方资源，解决实际问题。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	
5	重庆云之栖科技有限公司	2017-11-3	年营业收入约 800 万元	30 人	该公司核心成员具备医疗行业系统开发与实施经验，熟悉负责医院的信息化系统维护，公司多个项目涉及到的 HIS 系统均由该公司维护，能协调医院、HIS 厂商等多方资源，降低对接风险。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2022 年
6	福建七次方医疗科技有限公司	2016-7-26	年营业收入 500-600 万元	20 人	该公司拥有丰富的 HIS 系统运维经验，能高效解决医院与第三方系统的数据互通需求。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2023 年
7	河北利方计算机技术有限公司	2011-11-14	2023 年收入约 2,000 万元	10 人	公司拥有专业的技术服务团队，熟悉当地医院信息系统情况，负责对应医院的 HIS 系统维护服务，第三方系统的接口对接由该公司负责。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2013 年
8	广西云医科技有限公司	2019-6-12	2023 年营业收入 1,350 万元	8 人	该公司系医疗信息化解决方案提供商，主要业务在广西市场，承接了部分部队医院和地方医院的信息化系统维护工作和第三方厂家的接口对接工作。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2021 年
9	广州芯晶美康信息科技有限公司	2020-11-20	2024 年 1-10 月营业收入约 700~800 万元	全职员工 8 人，兼职员工 10 人	在成立广州芯晶美康信息科技有限公司之前，实控人曾庆生及其团队已经在广东为当地医疗机构提供信息化服务，熟悉当地医院的信息系统情况。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2020 年
10	成都亦康	2017-	北京亦度	员工	公司在承接国家药监局软件开发	2020

序号	供应商名称	成立时间	经营规模	员工人数	合作背景	合作开始年限
	信息技术有限公司	8-2	正康公司合并年营业收入约2亿元	200人，加上子公司员工400人	项目后，主要聚焦于项目核心开发工作，同时考虑经济效率和人手安排，将部分非核心的软件开发工作外包给第三方技术服务商。公司考虑到成都亦康拥有北京亦度正康健康科技有限公司的支持，且成都亦康技术人员可以胜任公司的软件开发外包工作，遂将部分国家药监局软件开发项目的非核心功能委托给成都亦康开发	年
11	马鞍山瑾安科技有限公司	2021-5-6	年营业收入约200万元	5人	该公司为医院的技术服务支持商，了解医院信息化建设情况，故公司与其签订技术服务合同，负责公司产品与医院信息化系统的接口对接。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2021年
12	贵州昊信通宏科技有限公司	2017-8-31	年营业收入约150万元	10人	该公司核心成员来源于某HIS系统商，具备丰富医疗信息化从业经验，熟悉当地医院信息系统情况，能提供更及时、高效的现场技术支持和应急响应。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2022年
13	西安邦跃信息技术有限公司	2017-12-18	年营业收入约800-1,000万元	25人	该公司核心成员具有丰富的医疗信息化行业从业经验，熟悉部分医院信息系统情况，负责对应医院的HIS系统维护服务，医院其他第三方系统的接口对接由该公司相关人员负责。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2023年
14	南京数曦科技有限公司	2021-12-3	年营业收入约1,000万元	10人	该公司不仅是一家技术背景扎实、专注于企业级通信服务的高新技术企业，其核心团队更拥有深厚的医疗行业系统开发与项目实施经验。该公司成员熟悉医院信息化系统的日常运维工作，并实际负责该医院信息系统的维护	2025年

序号	供应商名称	成立时间	经营规模	员工人数	合作背景	合作开始年限
					保障。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	
15	内蒙古钧天电子科技有限责任公司	2015-9-1	年营业收入约 400 万元	7 人	该公司是一家以软硬件、信息系统集成为主的企业，在学校和医院圈有较深的客户基础和客户资源，作为本地集成商具备医院 HIS 系统维护和接口改造的人脉和服务能力。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2023 年
16	河南万国信息技术有限公司	2023-12-5	年营业收入约 750 万元	6 人	该公司是一家以从事软件和技术服务业为主的企业，有 HIS 系统维护和改造的相关技术人员，具备接口服务技术能力。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2024 年
17	易考（山东）软件技术有限公司	2020-6-10	年营业收入约 2,000 万元	30 人	该公司主营业务为软件开发、信息系统集成服务、计算机系统服务等，在本地具有丰富的业务资源，负责多家医院的 HIS 系统销售和维保业务。为了公司产品顺利交付，向该公司采购接口服务	2020 年

报告期内，公司主要技术服务供应商为区域性软件信息化服务商，该类厂商核心成员多数曾就职于 HIS 系统商，熟悉当地医院 HIS 系统或负责医院的 HIS 系统运维服务。为了公司产品顺利交付，公司向其采购接口技术服务，具有合理性。

2、发行人及其关联方与技术服务商及其关联方是否存在其他业务或资金往来

报告期内，因产品安装实施需要，公司向技术服务商采购接口技术服务或其他技术服务。同时，因部分技术服务商与医院关系密切，当其医院客户有合理用药需求时，该技术服务商会向公司采购相关产品。

报告期内，公司技术服务商与客户身份重叠的情况如下：

单位：万元

年度	项目	销售金额	采购金额
2025年1-6月	客户与供应商重叠	1,230.81	122.79
	总金额	12,109.43	473.75
	占比	10.16%	25.92%
2024年度	客户与供应商重叠	2,857.67	103.42
	总金额	24,534.30	594.68
	占比	11.65%	17.39%
2023年度	客户与供应商重叠	2,615.86	159.53
	总金额	23,421.18	388.74
	占比	11.17%	41.04%
2022年度	客户与供应商重叠	2,249.55	116.78
	总金额	18,453.13	376.57
	占比	12.19%	31.01%

注：销售金额、采购金额均按照同一控制下企业口径统计。

报告期各期，公司向部分技术服务商销售合理用药相关产品金额分别为2,249.55万元、2,615.86万元、2,857.67万元和12,109.43万元，占收入总额的比例分别为12.19%、11.17%、11.65%和10.16%；同时向技术服务商采购金额分别为116.78万元、159.53万元、103.42万元和122.79万元，占技术服务总额比例分别为31.01%、41.04%、17.39%和25.92%。

报告期内，既是客户又是供应商销售金额和采购金额同时超过10万元的情况具体如下：

单位：万元

年度	公司名称	销售对应的终端客户	销售内容	销售金额	采购服务对应的终端客户	采购内容	采购金额
2025年1-6月	四川久远银海软件股份有限公司	巫山县卫生健康委员会、重庆市长寿区人民医院等	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	59.61	重庆市长寿区卫生健康委员会	接口技术服务	12.60
	易考（山东）软件技术有限公司	栖霞市人民医院、河北医科大学第三医院等	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	105.69	济南市中心医院、淄博市中西医结合医院、滨州医学院附属烟台医院	接口技术服务	23.20

年度	公司名称	销售对应的终端客户	销售内容	销售金额	采购服务对应的终端客户	采购内容	采购金额
	河南万国信息技术有限公司	安阳市中医院	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	22.11	武汉亚洲心脏病医院	接口技术服务	24.00
	合计			187.41			59.80
2024年度	中兴力维（福建）集团有限公司	福清市第二医院、福建省地质医院、宁德市医院	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	36.41	福建省人民医院、宁德市医院	接口技术服务	20.88
	卫宁健康	河北省大城县人民医院、云阳县妇女儿童医院、南京鼓楼医院集团安庆市石化医院有限公司等	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	462.25	河南省中西医结合医院	接口技术服务	15.00
	合计			498.66			35.88
2023年度	广州芯晶美康信息科技有限公司	中山大学附属第六医院	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	107.34	和祐国际医院	接口技术服务	17.95
	沈阳欧诺网络科技有限公司	大连医科大学附属大连市口腔医院、锦州市中心医院、大连医科大学附属第一医院	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	90.81	鞍钢集团公司总医院、沈阳市第五人民医院	接口技术服务	17.00
	南京沃成科技有限公司	南京市江宁中医院、南京市栖霞区医院、南京市红十字医院等	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	58.24	丰县中医医院	接口技术服务	14.58

年度	公司名称	销售对应的终端客户	销售内容	销售金额	采购服务对应的终端客户	采购内容	采购金额
	河北利方计算机技术有限公司	河北大学附属医院、河北省胸科医院、华北医疗健康集团邢台总医院等	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	41.84	石家庄市第四医院	接口技术服务	20.66
	成都成电医星数字健康软件有限公司	贵州省第三人民医院、迪庆藏族自治州藏医院、阿里地区人民医院等	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	149.61	重庆市江津区中心医院、山东大学齐鲁医院	接口技术服务	19.59
	合计			447.84			89.78
2022年度	卫宁健康	黔西南州妇幼保健院、安岳县中医院、木里藏族自治县人民医院等	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	274.79	柘荣县医院、重庆医科大学附属第三医院（捷尔医院）	接口技术服务	16.93
	重庆中联信息产业有限责任公司	准格尔旗中蒙医院、遵义市第一人民医院、内江市东兴区人民医院	合理用药系统、数据更新和软件维护服务	184.87	四川省林业中心医院、湖北省肿瘤医院、甘孜藏族自治州人民医院	接口技术服务	12.84
	四川财富科技有限责任公司	成都市公共卫生临床医疗中心（航天院区）、成都市锦江区妇幼保健院	合理用药系统	45.48	成都市中西医结合医院	接口技术服务	10.00
	合计			505.14			39.77

除上述情况外，公司及关联方与技术服务商及其关联方不存在其他业务或资金往来。

3、是否向技术服务商预付采购款

一般来说，向技术服务商预付采购款为行业惯例。以公司为例，公司作为卫宁健康、创业慧康、东华软件等医疗信息化集成商的供应商，也要求其向公司预

付一定比例货款。根据合同约定，一般来说，公司与技术服务商签订合同后预付30%-50%款项，接口技术服务完成支付40%-60%进度款，项目验收后支付尾款。因此，公司需要向技术服务商预付一定比例款项。

4、个别服务商成立时间较短即与发行人交易，参保人数、注册资本较小的原因，是否具备相应的履约能力，相关采购是否真实

如本题“二/（五）/1/（2）主要技术服务商基本情况”所述，公司个别技术服务商虽然成立时间较短、参保人数少、注册资本较小，但该技术服务商系医院HIS系统的代理商，或其核心成员曾就职于HIS系统商，具有丰富的医疗信息化从业经验，负责对应医院HIS系统运维工作或熟悉医院HIS系统，具备相应的履约能力。

公司向该类技术服务商采购接口技术服务，可以高效的完成产品安装实施过程中接口调试相关工作，以便顺利完成产品交付，具有合理性，相关采购真实。

5、结合定价机制、历史采购价格、技术服务商与第三方结算价格、同类业务不同技术服务商结算价格等，说明采购价格是否公允

（1）定价机制

技术服务费的交易定价主要考虑具体项目的工作量大小、技术难度及时间要求等因素，在此基础上经双方协商确定，交易定价公允。由于各项目接口内容和规则不同，具体工作量及技术难度有所不同，因此，不同项目技术服务费结算金额有所差异。

（2）历史采购价格、技术服务商与第三方结算价格、同类业务不同技术服务商结算价格

公司对相关技术服务供应商的历史采购均对应不同医院的采购项目，因此同类业务可比性较低且无法获取技术服务商与第三方结算价格；公司在选择技术服务商时，会优先考虑负责该医院HIS系统运维或接口技术服务的企业，各个医院的接口技术服务个性化因素较多，加之不同医院、不同HIS系统因其工作量大小、技术难度存在差异，最终导致同类业务不同技术服务商结算价格可比性较低。

(六) 结合合作背景、合作年限、交易模式及各期采购数量、单价、金额等，说明存储 U 盘等耗材主要向成都蜀鑫旺科技有限公司采购的原因及商业合理性，是否存在其他供应商来源，相关采购价格是否公允

1、结合合作背景、合作年限、交易模式及各期采购数量、单价、金额等，说明存储 U 盘等耗材主要向成都蜀鑫旺科技有限公司采购的原因及商业合理性

(1) 合作背景、合作年限及交易模式

从 2017 年起，由于提供光盘的原供应商注销，公司业务人员到电脑城（成都 A 世界资讯广场）实地走访、询价。经询价比价后，确认成都蜀鑫旺科技有限公司（以下简称“蜀鑫旺科技”）价格最低，因此选择蜀鑫旺科技为公司提供光盘材料、光盘制作和印制公司 logo。随着软件数据量逐渐增大，光盘材料存储量不足，基于与蜀鑫旺科技的友好合作，为保证质量品质的稳定性，选择继续与该供应商采购 U 盘等材料。

每年公司不定期通过互联网对其他商家进行询价，该供应商报价相对较低且服务积极响应，所以双方一直合作至今。

报告期内，公司主要向蜀鑫旺科技采购 U 盘、包装盒和拷贝服务等。U 盘每半年签订一次采购合同，合同签订后公司预付 50% 货款，每半年末支付尾款；包装盒于每半年初签订合同后公司预付 100% 货款；MCDEX 存在拷贝服务费，服务费以对账单的形式体现，公司定期进行对账，并开票结算。

(2) 各期采购数量、单价、金额

①U 盘及拷贝服务

报告期各期，公司 U 盘及拷贝服务费情况如下：

单位：个、元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购数量	8,000.00	18,200.00	17,300.00	15,600.00
金额	148,505.00	328,332.10	313,097.90	296,952.30
平均单价	18.56	18.04	18.10	19.04

② 包装盒费

报告期各期，公司包装盒费情况如下：

单位：个、元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
采购数量	6,000.00	18,350.00	19,600.00	14,800.00
金额	36,300.00	112,217.50	122,826.20	97,325.00
平均单价	6.05	6.12	6.27	6.58

报告期各期，U盘及拷贝费平均单价为19.04元/个、18.10元/个、18.04元/个和18.56元/个，包装盒费平均单价为6.58元/个、6.27元/个、6.12元/个和6.05元/个。单价波动主要系受市场价格波动所致。

2、是否存在其他供应商来源，相关采购价格是否公允

公司与蜀鑫旺科技合作多年且采购产品技术含量较低，不存在对单一供应商依赖的情形，因此未向其他供应商进行采购。

公司对蜀鑫旺科技的采购价格经公司询价、协商后确定，公司与蜀鑫旺科技不存在关联关系，采购价格公允。

三、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

(一) 有关毛利率高于可比公司的合理性的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

(1) 获取发行人收入成本明细表，分析各类别产品销售收入金额及占比变化情况、各期客户销售收入金额及占比变化情况；

(2) 了解发行人与客户的合作模式、各类产品在不同模式下的定价机制，是否存在年降安排等，获取发行人期后数据，是否存在期后产品售价、毛利率下滑的情况；获取竞争对手价格，分析比较与竞争对手价格是否存在重大差异；

(3) 获取发行人收入成本明细表，分析报告期内各类产品成本构成，以及

各期的销售收入、成本、单价、单位成本、毛利率以及各项重大波动的原因；

(4) 查询同行业上市公司的同类产品业务结构、客户构成、成本构成等信息，分析发行人与可比公司毛利率存在差异的原因及合理性；

(5) 获取并查阅发行人报告期内销售收入成本明细表，计算分析各类细分产品销售单价、成本、数量、金额和毛利率等，向销售部门负责人了解向客户销售同类产品价格差异情况和原因，并分析其合理性，向工程实施部门负责人了解不同销售模式下产品安装实施成本在各维度的差异情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人已说明主要产品定价依据，不同类型客户、不同销售模式的产品售价存在较大差异。总体而言，发行人产品售价存在直销客户售价高于间接销售客户，高级别医院（三级医院）售价高于低级别医院（一、二级医院）的特点；发行人细分产品售价与市场价格、竞争对手售价存在差异具有合理性；报告期内主要产品售价下降是因为调整了终端定价，与客户不存在年降安排，不存在期后产品售价、毛利率下滑情形；

(2) 报告期内，由于产品结构和产品成本、业务模式和产品定价、下游客户性质和价格敏感度、细分产品等方面与可比上市公司存在一定差异，发行人毛利率高于可比上市公司毛利率，具有合理性；

(3) 报告期各期，临床合理用药系统间接销售毛利率较高原因为同类产品直接销售与间接销售相比，产品售价更高，单位产品毛利高于间接销售，但因单位成本上涨幅度高于单位售价上涨幅度，导致毛利率有所下降。所以，间接销售模式下的毛利率高于直接销售；

(4) 同类产品在不同间接客户之间的定价及毛利率存在一定差异主要系受下游终端客户的性质和实施难度等影响，不涉及商业贿赂、利益输送情形。

(二) 关于成本核算准确性及采购公允性的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

(1) 了解发行人与物资采购、项目成本、费用报销、职工薪酬相关的内部控制，评价关键内部控制设计和运行的有效性，并进行穿行测试和控制测试；

(2) 访谈发行人项目安装实施部门和运维服务部门的负责人、财务负责人，了解发行人的业务类型、业务流程、成本构成、工时记录汇总方法，以及不同业务类型的成本归集、核算、结转方式及内部控制的关键节点；

(3) 访谈发行人人力资源部负责人，了解安装实施和运维服务人员架构与报告期内薪酬政策；分析项目安装实施人员和运维服务人员的部门分布、入职年限分布、薪资分层及构成（底薪、提成等）情况；分析各期数量增减变动及原因；查阅同行业可比公司年度报告等，对比项目安装实施和运维服务人员与发行人人均创收及创利水平是否存在较大差异及其原因，分析其合理性；

(4) 获取报告期各期发行人工时统计表，各选取各年两个月所有的实施项目，与实施运维工作记录、考勤记录等核查证据进行核对，重新计算实施运维人员职工薪酬，重新测算人员工资归集和按工时在各项目间分配结果的准确性；

(5) 获取发行人报告期的工资表、人员花名册，核查人员岗位信息、工资计提与发放明细是否存在异常情况，实施运维人员工资统计是否完整；选取报告期各年两月的成本明细表，核对发行人对应工时填报情况，查阅工时填列单据，核查工时填列的准确性与有效性；取得报告期内发行人董事（不包括独立董事和外部董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员的所有资金流水，核查上述人员是否与发行人供应商存在资金往来，是否存在为发行人承担成本、费用的情形；查阅发行人研发管理内控制度并测试其有效性，核查是否存在成本和研发费用混同的情况，进一步核查成本完整性；

(6) 取得发行人报告期每月的成本明细表，与账面核对，并匹配项目验收情况，核对营业收入、成本结转的及时性；选取报告期各年两个月重新执行相应的成本计算，检查各类成本归集、分配过程，核查发行人成本核算的准确性；

(7) 获取项目实施费用的具体构成，与同行业可比公司实施费用率进行对比分析，分析其变动的合理性；访谈发行人项目安装实施人员和运维服务人员的负责人、财务负责人差旅等费用审批、报销及备用金相关内部控制，分析出差频次、出差天数、报销标准、人均创收及人均差旅费、交通费，与同行业可比公司相关指标进行对比，分析相关费用与员工出差情况的匹配性；

(8) 选取报告期各年两个月实际报销差旅费与暂估差旅费进行重新测算，与成本大表核对，检查差旅费归集、分配过程，核查发行人差旅费核算的准确性；获取工程施工人员打卡记录和工作日志，交叉核对打卡地点、施工地点和终端医院实施情况是否存在重大差异；抽取工程施工人员的差旅报销单，查看差旅报销单的出差情况与工作日志是否相符、原始报销单据是否完整，分析人工成本的真实性；获取备用金明细，检查备用金用途及报销情况，核查是否报销无关费用情形；

(9) 获取并复核合同履行成本明细表；结合库龄情况、成本结构情况，分析合理性；

(10) 分析各报告期合同履行成本的主要项目情况，包括客户及项目名称、合同金额、合同履行成本金额及占比、签约时点、开工时点、安装调试及试运行进度、验收进度、期后结转时点，核实是否存在延迟结转成本的情形；

(11) 获取发行人供应商明细，通过企查查等查询其工商登记信息，检查是否存在成立时间较短即与发行人交易，参保人数、注册资本较小的情形，通过访谈或了解其是否具备相应的履约能力及交易的真实性，了解交易原因及定价原则，分析合理性；获取发行人主要技术服务供应商明细，访谈发行人商务部负责人，了解双方交易背景，分析商业合理性、向客户采购接口服务的必要性；

(12) 查阅报告期内采购明细账、采购合同、验收单、发票、付款凭证等文件，核查技术服务采购的相关内容；结合收入确认情况复核成本结转，分析收入和成本的匹配情况，核查外购软件、外购硬件、外购服务成本的完整性；

(13) 获取报告期内收入、采购明细表，汇总客户、供应商重叠情况及具体

交易金额，了解销售、采购内容并检查相关合同，判断收入成本确认是否符合《企业会计准则》相关规定；

(14) 访谈发行人客户服务部负责人，了解与蜀鑫旺科技合作背景、合作年限、交易模式，报告期内向其单一采购的原因及商业合理性，检查各期采购合同，分析各期采购价格的公允性；

(15) 对报告期内主要供应商执行函证程序，核实各年采购额和成本结转金额的真实性、准确性；

(16) 走访主要供应商，了解双方合作背景、交易内容、交易金额、结算方式、定价的公允性、交易的真实性、是否存在关联关系等情况，确认相关交易的真实性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 项目安装实施人员和运维服务人员分别归属于工程实施部、客户服务部，人员入职年限主要为3年以上，薪资主要由底薪和提成构成，薪资水平主要在15~25万元之间；运维服务人员逐年增加，主要原因系随着发行人客户数量逐年增加，售后服务需求增长所致；人均创收及创利水平均高于同行业可比公司，主要原因系发行人产品标准化程度较高，所需安装实施人员和运维服务人员较少，因此发行人人均创收、人均创利高于同行业平均水平；项目实施人员和运维服务人员的部分薪酬与发行人当年销售回款挂钩而非工作时长和工作量，项目实施和运维服务人员薪资水平与工时、工作量不存在匹配关系；公司项目实施人员和运维服务人员平均薪酬呈现阶段性特征：2022年略低于同行业平均水平，2023年至2024年则略高于同行业平均水平，整体处于行业合理区间；

(2) 项目安装实施人员和运维服务人员的工作记录、工时填报、打卡记录、审批流程已在各环节留痕，相关内控健全有效；发行人不存在项目实施及运维服务人员参与研发、管理活动等非本职工作的情形，存在少数研发及管理人员参与项目实施或运维服务的情形；发行人按照研发及实施工时对人工成本进行分配，

项目安装实施人员、运维服务人员薪资成本归集准确，相关内控运行有效；

(3) 发行人各期项目实施费用主要由差旅费构成；发行人 2023 年度、2024 年度差旅费、交通费增长较大，主要原因包括：短期经济不利因素影响消退后业务活动恢复，实施及运维服务人员团队扩大，以及 2023 年下半年发行人提高了员工差旅报销标准。与此同时，2023 年起员工出差天数及频次亦大幅增加，与差旅费、交通费的变动趋势相匹配；项目实施费用的审批、报销相关内控健全有效。差旅费用报销均取得原始单据，包括住宿发票、车票、行程单等；相关人员不存在借支备用金超过发行人《备用金管理制度》限额的情形，不存在报销无关费用的情形。不存在项目实施费用占项目收入金额明显偏高的情形；

(4) 报告期各期末，发行人合同履行成本主要由直接人工、项目实施费用及技术服务费构成，库龄主要分布在 1 年以内。合同履行成本对应的主要项目存在部分发行人为维护与客户的良好合作关系，配合医疗机构评审、迎检，提前进场实施的情况；项目均在验收后结转成本，不存在延迟结转成本的情形；

(5) 报告期内发行人已列示主要技术服务商的基本情况；发行人存在部分客户与供应商重叠的情况，但采购和销售内容均不一致，除此之外，发行人及发行人关联方与技术服务商及其关联方不存在其他业务或资金往来；发行人存在向技术服务商预付采购款的情形；个别供应商虽成立时间较短、参保人数少、注册资本较小，但该部分技术服务商系医院 HIS 系统的代理商，或者其核心成员曾就职于 HIS 系统商，具有丰富的医疗信息化从业经验，负责对应医院 HIS 系统运维工作或熟悉医院 HIS 系统，具备相应的履约能力，发行人与该类供应商均基于正常商业业务，相关采购真实；技术服务费的交易定价主要根据具体项目的工作量大小、技术难度及时间要求等因素，双方协商确定，交易定价公允；

(6) 发行人主要向蜀鑫旺科技采购存储 U 盘等耗材主要原因系：该供应商价格优惠，产品质量稳定，具有合理性；每年发行人不定期对其他商家进行询价，相关采购价格公允。

四、请保荐机构、申报会计师说明针对发行人工时系统的核查方式、核查比例、核查结论，员工考勤打卡记录是否完备，成本费用核算是否严格按照打

卡工时分摊，是否存在异常情形及其具体情况，并对人工成本核算的完整准确性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人项目安装实施部门和运维服务部门的负责人、财务负责人，了解发行人的业务类型、业务流程、成本构成、工时记录汇总方法，以及不同业务类型的成本归集、核算、结转方式及内部控制的关键节点；

2、获取发行人报告期内工资表及人员花名册，核查人员岗位信息、工资计提与发放明细是否存在异常情况，检查项目实施及运维服务人员工资统计是否完整；

3、选取报告期各年两月的成本明细表，核对发行人对应工时填报情况，查阅工时填列单据，核查工时填列的准确性与有效性；

4、获取 2022 年至 2025 年 6 月发行人工时统计表，选取各年两个月所有的实施项目，与实施运维工作记录、考勤记录等核查证据进行核对，重新计算实施运维人员职工薪酬，重新测算人员工资归集和按工时在各项目间分配结果的准确性；

5、获取发行人报告期各月的成本明细表，与账面核对，并匹配项目验收情况，核对营业收入、成本结转的及时性；选取报告期各年的两个月重新执行相应的成本计算，检查各类成本归集、分配过程，核查发行人成本核算的准确性；

6、选取报告期各年两个月的实际报销差旅费与暂估差旅费进行重新测算，与成本大表核对，检查差旅费归集、分配过程，核查发行人差旅核算的准确性；获取工程施工人员打卡记录和工作日志，交叉核对打卡地点、施工地点和终端医院实施情况是否存在重大差异；抽取工程施工人员的差旅报销单，查看差旅报销单的出差情况与工作日志是否相符，分析差旅费用核算的真实性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人员工根据实际工作情况定期在工时系统中填报工时，工时系统经逐级审批后形成工时记录，相关工时记录完备；员工考勤打卡记录完备，成本费用核算严格按照打卡工时分摊，不存在异常情况，报告期内，发行人人工成本核算完整、准确。

五、请保荐机构、申报会计师区分技术服务商、其他供应商说明对主要供应商的发函、回函比例，替代核查方式及其结论；对主要供应商（技术服务商、其他供应商）访谈的具体核查方法、核查比例、核查结论，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访主要供应商

（一）请保荐机构、申报会计师区分技术服务商、其他供应商说明对主要供应商的发函、回函比例，替代核查方式及其结论

1、外采情况

报告期内，发行人对外采购金额情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
技术服务商	409.44	520.66	339.88	324.15
其他供应商	64.30	74.01	48.86	52.42
合计	473.75	594.68	388.74	376.57

技术服务商主要为发行人提供接口技术服务、软件测试、软件模块委外开发等，其他供应商主要为发行人提供存储U盘等耗材以及软硬件设备。

2、函证情况

针对发行人的主要供应商，申报会计师取得函证回函。报告期各期的函证情况如下：

（1）技术服务商

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
对外采购金额	409.44	520.66	339.88	324.15

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
发函金额	302.71	404.65	265.89	206.21
函证比例	73.93%	77.72%	78.23%	63.61%
回函金额	302.71	382.70	229.64	206.21
回函比例	100.00%	94.58%	86.37%	100.00%
未回函金额	-	21.95	36.26	-
替代测试金额	-	21.95	36.26	-
替代测试比例	-	100.00%	100.00%	-

(2) 其他服务商

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
对外采购金额	64.30	74.01	48.86	52.42
发函金额	32.40	57.83	43.59	39.43
函证比例	50.39%	78.14%	89.22%	75.21%
回函金额	32.40	57.83	43.59	39.43
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期，技术服务商回函金额较高、其他服务商已全部回函。对于未回函的技术服务商，申报会计师均进行替代测试。

3、替代核查方式

针对未回函的技术服务商，申报会计师执行了如下替代核查程序：（1）获取发行人相关合同、采购验收单据、发票等资料，针对未回函供应商进行细节测试，对未回函供应商的当期发生额和应付账款余额进行分别核对；（2）检查未回函技术服务商的付款记录，获取银行回单，核对付款金额、付款单位是否一致。

4、核查结论

经核查，报告期各期供应商回函比例较高，确认发行人与供应商之间的采购交易真实，执行函证程序所取得的证据充分、有效。

（二）对主要供应商（技术服务商、其他供应商）访谈的具体核查方法、核查比例、核查结论，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访主要供应商

1、对主要供应商（技术服务商、其他供应商）访谈的具体核查方法

申报会计师综合考虑采购规模、供应商性质、是否为新增供应商等因素，选取样本，对发行人主要供应商进行走访，具体过程如下：

(1) 对供应商关键经办人员进行访谈，了解发行人与供应商之间业务合作情况，要求被访谈人员签字、供应商盖章确认访谈记录；

(2) 获取被访谈人的名片、工牌或身份证等身份证明材料，与被访谈人在供应商明显标识处合影；若为视频访谈，保存相关录屏文件。

2、核查比例

报告期各期，供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
采购总额	473.75	594.68	388.74	376.57
供应商访谈金额	300.22	275.25	223.39	219.40
供应商访谈比例	63.37%	46.29%	57.46%	58.26%

报告期内，各期走访比例分别为 58.26%、57.46%、46.29% 和 63.37%。

3、实地走访情况

截至本回复出具之日，申报会计师走访情况如下：

单位：家

项目	现场	视频	走访总数量
技术服务商	39	9	48
其他供应商	3		3
已走访合计	42	9	51
其中：未取得访谈问卷	1	2	3

现场走访主要供应商的办公场所；视频走访程序实时取证了访谈对象的身份证明资料，视频访谈过程全程录像，确保检查工作可回溯、可检验，并依照实地走访程序获取了相同标准的其他资料。

4、访谈时间

申报会计师对发行人供应商的访谈时间主要集中在 2022 年 11 月至 12 月、

2023年1月至4月、2024年11月至12月、2025年1月至4月和2025年7月至9月。

5、访谈地点

申报会计师对主要供应商的访谈地点为供应商实际经营场所，主要为供应商注册地址，或经实地查看确认或通过公开信息确认的办公地址。

6、访谈人员

申报会计师对主要供应商的相关人员进行了访谈，主要为供应商销售部或商务部的负责人或经办人。

7、访谈内容

申报会计师对主要供应商进行访谈的具体内容如下：（1）主要供应商的基本信息，包括实际控制人、营业规模和主营业务；（2）主要供应商的合作情况，包括合作时间、初洽途径、采购类型、合同签订及执行情况、验收情况、定价依据及方式、交易结算模式等；（3）主要供应商与发行人等相关主体的关联关系、其他利益往来事项；（4）对发行人的评价等。

8、访谈记录签字或盖章情况

在走访过程中，已取得访谈问卷的供应商，申报会计师均获取了走访对象的签字或相关单位盖章的资料。未取得访谈问卷的原因系部分供应商由于内部管理要求、商业隐私等因素，虽接受访谈，但未寄回访谈问卷或不愿在访谈问卷中签字。对于未取得访谈问卷的供应商，中介机构均留存视频走访记录。

9、如何核实受访者身份

在访谈开始前，申报会计师要求受访者提供名片、身份证或在受访单位的工作证等身份证明以确认受访者的身份。

10、核查结论

通过以上核查，申报会计师认为，发行人的采购具有真实性。

六、请保荐机构、申报会计师说明对成本归集、分配、结转准确性及相关内控健全有效性的核查方式、核查比例、核查证据、核查结论。

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、相关内控

（1）了解与物资采购、项目成本、费用报销、职工薪酬相关的内部控制，评价关键内部控制设计和运行的有效性，并进行穿行测试和控制测试；

（2）访谈发行人项目实施部门和客户服务部门的负责人、财务负责人，了解发行人的业务类型、业务流程、成本构成、工时记录汇总方法，以及不同业务类型的成本归集、核算、结转方式及内部控制的关键节点；

（3）查阅发行人研发管理内控制度并测试其有效性，核查是否存在成本和研发费用混同的情况，进一步核查成本完整性。

2、成本归集、成本分配

（1）从发行人银行流水出发，结合报告期内项目清单、收入成本明细表，核查是否存在未入账的项目，复核项目清单的完整性；

（2）获取发行人报告期的工资表，人员花名册，核查人员岗位信息、工资计提与发放明细是否存在异常情况，实施运维人员工资统计是否完整；选取报告期各年两月的成本明细表，核对发行人对应工时填报情况，查阅工时填列单据，核查工时填列的准确性与有效性；取得报告期内发行人董事（不包括独立董事和外部董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员的所有资金流水，核查上述人员是否与发行人供应商存在资金往来，是否存在为发行人承担成本、费用的情形；

（3）选取报告期各年两个月重新执行相应的成本计算，检查各类成本归集、分配过程，核查发行人成本核算的准确性；

（4）对报告期各年两个月实际报销差旅费与暂估差旅费进行重新测算，与

成本大表核对，检查差旅费归集、分配过程，核查发行人差旅费核算的准确性；

(5) 查阅报告期内采购明细账、采购合同、验收单、发票、付款凭证等文件，核查比例分别为 84.13%、82.90%、84.52%和 84.50%；结合收入确认情况复核成本结转，分析收入和成本的匹配情况，核查外购软件、外购硬件、外购服务成本的完整性；

(6) 对报告期内主要供应商执行函证程序，核实各年采购额和成本结转金额的真实性、准确性。2022 年至 2025 年 6 月通过向供应商实施函证程序确认的采购金额占全年采购总额的比例分别为 65.23%、79.61%、77.77%和 70.74%；

(7) 走访主要供应商，了解双方合作背景、交易内容、交易金额、结算方式、定价的公允性、交易的真实性、是否存在关联关系等情况，确认相关交易的真实性。2022 年至 2025 年 6 月通过向供应商实施访谈程序确认的采购金额占全年采购总额的比例分别为 58.26%、57.46%、46.29%和 63.37%。

3、成本结转

(1) 取得发行人报告期每月的成本明细表，与账面核对，并匹配项目验收情况，核对营业收入、成本结转的及时性；

(2) 对收入确认和成本结转履行截止性测试程序，核查收入和成本是否存在跨期。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人成本核算方法符合企业实际生产经营情况，符合企业会计准则的相关规定，成本归集、分配、结转准确；发行人成本核算相关内部控制制度健全，运行有效。

问题 6.销售费用率高于可比公司的真实合理性

根据申请文件及公开信息：(1)报告期内，公司销售费用率保持在 20%左右，高于同行业可比公司均值（10%左右）。(2) 公司销售费用主要为销售人员薪酬，各期平均销售人员数量分别为 101 人、108 人、119 人。销售人员人均创收低于

可比公司，薪资水平高于研发及项目实施人员。（3）发行人推广服务费率低于可比公司平均水平。公司销售人员借助医院拜访、产品宣讲、现场演示、参加展会、与 HIS 商合作以及老客户推荐等方式与客户建立联系。

请发行人：（1）说明销售费用率、销售人员人均创收与同行业可比公司存在较大差异的原因，间接销售为主的情形下仍配置较多销售人员的合理性，是否与业务开展情况相匹配。（2）说明销售人员的部门及地区分布情况、入职年限分层情况，分职级说明销售人员薪资构成（底薪、提成等）及激励政策，销售人员薪资水平与其业绩表现、工作内容是否匹配，是否与可比公司及所在地薪资水平存在较大差异。（3）说明销售费用-差旅及交通费的具体构成，销售人员出差频次、天数、差旅及交通费报销标准、人均报销金额及其合理性，对应客观证据留痕，是否存在将无关支出混入差旅及交通费的情形，相关内控是否健全有效。（4）说明销售费用-市场推广展销费以及业务招待费的具体构成，各类宣传、推广、招待活动开展频次、参与人数、收费标准、人均费用是否合理，对应客观证据留痕，相关内控是否健全有效，推广服务费率低于同行业公司的原因，是否外聘推广服务商；采用由销售人员直接进行产品推广的业务模式下，量化分析销售人员主要工作内容，对客户的推广频次、时长、参与人数等；通过集成商获客的情况下，与集成商的利益分成机制。（5）说明市场推广、销售获客过程中是否涉及商业贿赂、不正当竞争、违反招投标规定等情形。

请保荐机构：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）列表说明主要销售人员报告期内的资金收支情况，是否存在存取现情形，是否与发行人及其关联方、发行人客户或供应商存在异常资金往来，是否涉及资金体外循环情形。（3）结合具体核查方式、核查证据，对发行人是否涉及商业贿赂、不正当竞争、违反招投标规定等情形发表明确意见。

请申报会计师核查上述事项（1）-（4）并发表明确意见。

请发行人律师核查上述事项（5）并发表明确意见。

回复：

一、说明销售费用率、销售人员人均创收与同行业可比公司存在较大差异的原因，间接销售为主的情形下仍配置较多销售人员的合理性，是否与业务开展情况相匹配

(一) 说明销售费用率、销售人员人均创收与同行业可比公司存在较大差异的原因

1、销售费用率与同行业可比公司存在较大差异的原因

报告期各期，公司的销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中联科技	6.71%	7.20%	8.68%	10.34%
卫宁健康	14.48%	12.33%	14.53%	16.03%
和仁科技	5.79%	4.35%	5.45%	8.96%
创业慧康	7.47%	8.48%	8.00%	7.64%
嘉和美康	19.35%	14.56%	15.14%	13.59%
平均数	10.76%	9.39%	10.36%	11.31%
公司	19.75%	19.15%	18.92%	20.19%

报告期内，公司销售费用率高于同行业可比公司，主要原因系：（1）公司单个合同金额小，客单价低，而客户数量多，分布广，公司需要配置较多的销售人员以更好的服务客户，因此销售人员薪酬及差旅费支出较大；（2）公司主营业务属于医疗信息化细分领域，收入规模上低于同行业可比公司。

2、销售人员人均创收与同行业可比公司存在较大差异的原因

报告期内，公司销售人员人均创收与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中联科技	销售收入	30,809.76	70,611.44	66,720.92	59,042.46
	销售人员数量	未披露	未披露	未披露	未披露
	人均创收	不适用	不适用	不适用	不适用
卫宁健康	销售收入	83,915.09	278,224.09	316,342.48	309,286.47
	销售人员数量	未披露	742	872.5	901
	人均创收	不适用	374.97	362.57	343.27

公司	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
和仁科技	销售收入	15,887.80	40,601.07	43,925.23	36,033.03
	销售人员数量	未披露	37.5	43	51.5
	人均创收	不适用	1,082.70	1,021.52	699.67
创业慧康	销售收入	57,667.83	142,264.52	161,587.32	152,713.87
	销售人员数量	未披露	272.5	308	289
	人均创收	不适用	522.07	524.63	528.42
嘉和美康	销售收入	21,868.63	59,194.43	69,517.53	71,694.88
	销售人员数量	未披露	205.5	213	214
	人均创收	不适用	288.05	326.37	335.02
平均值	销售收入	44,834.84	130,071.03	147,843.14	142,432.06
	销售人员数量	未披露	314.38	359.13	363.88
	人均创收	不适用	413.74	411.68	391.43
公司	销售收入	12,109.43	24,534.30	23,421.18	18,453.13
	销售人员平均数量	118.5	115	107.5	101.5
	人均创收	102.19	213.34	217.87	181.80

注：销售人员平均数量=（上期末员工人数+本期末员工人数）/2。

公司同行业可比公司均为中大型医疗信息化服务商或细分领域龙头，人均创收均大于公司，主要原因为：公司合理用药系统系医疗信息化系统的子系统，产品单价和单个合同金额低，而同行业可比公司系统集成业务占比普遍较高，单个项目或合同金额较大，前五大客户金额均为千万级以上，多数合同金额在百万元以上，因此销售人员人均创收高于公司，具有合理性。

（二）间接销售为主的情形下仍配置较多销售人员的合理性，是否与业务开展情况相匹配

公司间接销售为主的情形下仍配置较多销售人员，主要原因系：

1、在间接销售模式下，虽然是由间接销售客户与终端医院签订合同，但由于合理用药信息化产品具有一定的专业性，需要公司销售人员为终端医院提供系统演示、功能讲解等服务，因此公司在全国不同区域设置相应的销售人员。

2、报告期内，公司每年新签合同数量均在 2,000 个以上，单个合同金额小，客单价低，客户数量多、分布广，公司需要配置较多的销售人员以更好的服务客

户。

3、地区覆盖与市场开拓：公司配置较多销售人员可以深入了解当地市场需求，开展市场调研，并积极拓展新的客户资源，增加市场份额。

4、客户关系维护与拓展：通过与客户建立紧密的合作关系，及时了解客户需求变化，提供专业的咨询与解决方案，并及时回应客户反馈，保持良好的客户关系，提高客户满意度和忠诚度。

综上所述，在间接销售模式下，公司配置较多销售人员具有合理性。

二、说明销售人员的部门及地区分布情况、入职年限分层情况，分职级说明销售人员薪资构成（底薪、提成等）及激励政策，销售人员薪资水平与其业绩表现、工作内容是否匹配，是否与可比公司及所在地薪资水平存在较大差异

（一）销售人员的部门及地区分布情况、入职年限分层情况

1、销售人员的部门分布情况

报告期内，发行人销售人员所属部门为市场营销部，包括销售部、商务部和市场部等3个子部门。其中，销售部主要负责日常客户拜访、产品演示、跟进客户需求、协助项目验收及货款催收等；商务部负责统一管理公司间接销售客户，包括项目报备和产品授权、合同谈判与签订、发票申请、到款确认及项目实施通知、货款催收等；市场部负责公司产品开发的市场调研、产品培训资料制作、为销售部提供营销支持、市场竞品资料收集、招投标资料制作及公司产品市场推广活动等。

2、销售人员的区域分布情况

截至2025年6月末，公司销售人员有120人，分布情况如下：

单位：人

部门	区域	人数
销售部	华东区域（鄂湘沪浙苏）	10
	华北、东北区域（黑吉辽蒙北冀鲁）	10
	西南区域（川滇渝黔）	9

部门	区域	人数
	华中区域（豫晋皖）	7
	华南区域（粤琼澳闽赣）	8
	西北区域（陕甘宁藏青蒙南新）	6
	京津桂区域（京津桂）	3
	成都总部	24
	小计	77
市场部	成都总部	30
商务部		13
合计		120

发行人对销售人员管理以区域进行划分，分别划分为鄂湘沪浙苏、黑吉辽蒙北冀鲁、川滇渝黔、豫晋皖、粤琼澳闽赣、陕甘宁藏青蒙南新和京津桂 7 大销售区域，各区域分别设立大区经理、地区经理和销售经理，负责当地市场的营销活动。同时，销售部设置售后营销经理，专门负责公司数据更新和软件维护服务的销售。

3、销售人员的入职年限分布情况

截至 2025 年 6 月末，公司销售人员入职年限分布情况如下：

单位：人

入职年限	人数	占比
3 年以下	26	21.67%
3-5 年	33	27.50%
6-10 年	46	38.33%
10 年以上	15	12.50%
合计	120	100.00%

截至 2025 年 6 月末，公司入职年限在 3 年以上的销售人员占比 78.33%，销售团队人员稳定、经验丰富。

（二）分职级说明销售人员薪资构成（底薪、提成等）及激励政策，销售人员薪资水平与其业绩表现、工作内容是否匹配，是否与可比公司及所在地薪资水平存在较大差异

1、分职级说明销售人员薪资构成（底薪、提成等）及激励政策

(1) 销售人员薪酬构成

公司销售人员具体职级主要可分为副总经理、总监、部门经理、大区销售经理、区域销售经理、销售专员和其他销售人员。其中，其他销售人员包括销售助理、商务专员、专员、招投标专员、合同专员等。

报告期各期，销售人员职级分层及构成情况如下：

单位：人、万元/人/年

年度	项目	部门经理及以上	销售经理	销售专员	其他销售人员	合计
2025年1-6月	平均人数	7.00	18.67	45.33	50.33	121.33
	平均工资	43.97	25.93	11.01	9.64	14.64
	基础工资	22.01	15.12	6.31	3.94	7.59
	提成	21.96	10.81	4.70	5.70	7.05
2024年度	平均人数	7.00	17.00	45.17	48.58	117.75
	平均工资	85.70	52.49	21.34	18.49	28.48
	基础工资	43.19	19.09	9.23	10.88	13.35
	提成	42.51	33.40	12.11	7.61	15.13
2023年度	平均人数	7.00	17.00	40.58	43.67	108.25
	平均工资	85.19	53.41	22.23	18.78	29.81
	基础工资	41.95	20.59	9.81	11.82	14.39
	提成	43.24	32.82	12.42	6.97	15.42
2022年度	平均人数	7.00	17.00	41.33	38.00	103.33
	平均工资	77.06	48.62	20.37	16.70	27.51
	基础工资	32.38	16.00	9.11	10.84	12.46
	提成	44.68	32.63	11.26	5.85	15.05

注：①表中人数为按月计算的平均人数；

②部门经理及以上包含副总经理、总监、部门经理；销售经理包含大区销售经理、区域销售经理。

2023年较2022年部门经理及以上职级底薪增长幅度较大，主要的原因系：
①因副总经理对公司的业绩增长的突出贡献，公司对其底薪进行了较大幅度的调增；
②原市场部经理升任为市场总监，底薪和提成有所提升。

销售经理、销售专员和其他销售人员薪酬变动的的原因系：2023年公司业绩

增长较快,为了进一步激励销售人员,当年公司提高了部分业绩较好员工的底薪。

(2) 激励政策

公司制定了《四川美康医药软件研究开发股份有限公司提成奖励办法》《四川美康医药软件研究开发股份有限公司销售部提成奖励办法》等薪酬相关的管理制度,对不同职级的销售人员薪酬构成、绩效工资计算方式、绩效考核等相关内容进行了详细规定。

公司销售人员提成工资主要根据公司年度销售目标、上年的销售业绩和当年市场情况等多个因素确定。年初公司管理层针对不同产品制定全国、各大区、各省和每位销售代表的销售指标,每季度末根据销售指标实际完成情况计算提成工资。同时,对于超额完成任务的销售人员,公司销售部还设立了年度超额奖提成,进一步激励销售人员完成销售任务。

对于部门经理职级以上人员和其他销售人员,公司以当年度全部销售业绩为基础,根据职级设立不同的提成比例,据此计算年度提成;对于销售经理和销售专员,公司以相关人员所负责区域或产品的销售业绩为基础,计算年度提成。

2、销售人员薪资水平与其业绩表现、工作内容是否匹配,是否与可比公司及所在地薪资水平存在较大差异

(1) 销售人员薪资水平与其业绩表现、工作内容是否匹配

公司不同职级销售的人员的主要工作内容如下:

职级	主要工作内容
副总经理	(1) 参与制定公司的战略规划,为公司的发展方向和目标提供支持;参与制定公司的销售战略、具体销售计划和进行销售预估; (2) 负责销售部门团队建设,对销售团队的绩效进行评估和激励,及时调整管理策略和措施,提高销售业绩; (3) 参与部分重要项目的销售,完成企业产品销售目标; (4) 根据公司的财务要求,制定并监控销售预算的实施情况,确保销售活动的效益; (5) 了解和掌握各种市场信息,及时根据市场调整营销策略。

职级	主要工作内容
总监	<ul style="list-style-type: none"> (1) 参与制定企业的销售战略，具体销售计划和进行销售预估； (2) 组织与管理销售团队，完成公司产品销售目标； (3) 负责销售团队的建设和成长，培养专业的销售团队，建立销售团队激励机制，激发销售人员进行客户开拓和维护； (4) 负责了解和掌握各种市场信息，及时向上级和公司相关部门反馈，以帮助公司制定和完善产品及营销策略； (5) 完成副总经理交办的其他工作。
部门经理	<ul style="list-style-type: none"> (1) 负责部门日常管理； (2) 负责部门欠款催收、间接销售客户评估及管理； (3) 负责项目尾款及欠款管理，定期梳理及分析首销项目尾款，制定尾款催收计划并汇报给上级领导；负责制定每月回款预算中尾款项目明细表编写； (4) 定期整理欠款间接销售客户的黑名单，与上级领导沟通并及时调整合作政策，控制合作风险； (5) 完成上级交办的其他工作。
大区销售经理	<ul style="list-style-type: none"> (1) 带领团队达成公司制定的销售目标； (2) 处理客户异议，主导疑难项目的内外沟通； (3) 协助区域销售经理对销售人员进行人员辅导及管理，培养区域销售经理管理能力，直接参与问题员工的管理； (4) 建立及维护样板医院，关注重点医院的建立与维护，协调参观，内外部沟通； (5) 管理区域内核心间接销售客户；完善及梳理《客户档案表》，分析竞品信息； (6) 定期组织团队会议及区域销售经理会议，定期参与区域销售经理周例会； (7) 正确理解公司及领导政策，内外部沟通及协调，做好上传下达； (8) 完成上级交办的其他工作。
区域销售经理	<ul style="list-style-type: none"> (1) 制定适合自己区域的销售策略，协助上级完成销售目标； (2) 进行客户拜访并定期协访销售人员，协助处理对于销售经理有难度的工作； (3) 管理销售人员，对所在区域员工的销售工作进行辅导及评估； (4) 定期组织下属开展会议讨论，包括工作计划，项目进度把控，合同签订，回款进度等； (6) 主导重点医院的建立、维护、内外部沟通；协助大区销售经理管理样板医院； (7) 配合商务筛选间接销售客户及配合间接销售客户推进项目； (8) 完善及梳理《客户档案表》，分析竞品信息； (9) 正确理解公司及领导政策，内外部沟通及协调，做好上传下达； (10) 完成上级交办的其他工作。

职级	主要工作内容
销售专员	(1) 负责公司产品在所在地区的演示和推广； (2) 通过对客户提供专业的产品咨询，建立和维护客户关系，推进产品的销售； (3) 了解和发掘客户需求及购买愿望，展示自己产品的优点和特色； (4) 及时准确地反馈市场和客户信息； (5) 正确合理地处理客户异议； (6) 沟通项目需求并跟进招投标的全流程，协助合同沟通及签订； (7) 协助其他部门完成相关工作，包含但不限于项目验收、维保合同签订等； (8) 协助间接销售客户发掘终端客户需求； (9) 完成上级交办的其他工作。
其他销售人员	其他销售人员主要是销售助理、商务专员、招投标专员、合同专员、大客户经理、市场专员等，主要负责销售业务中的其他销售事务，如货款催收、市场需求分析、制定招标文件、审核合同条款、维护间接销售客户等事项。

公司对销售部门建立了明确的组织架构，对不同职级销售人员的工作内容，任务指标、岗位要求设置了明确的要求，能有效规范部门管理，提高工作效率。针对销售人员薪资水平与其业绩表现、工作内容之间的匹配关系，公司制定了明确的薪酬管理办法，根据不同岗位人员的工作内容制定相应的业绩目标，年末根据工作完成情况进行考核评价，据此发放当年度绩效。因此，公司销售人员的薪资水平能与其业绩表现、工作内容相匹配。

(2) 是否与可比公司及所在地薪资水平存在较大差异

报告期各期，公司销售人员薪酬水平与同行业可比公司对比如下：

单位：人、万元/人

公司名称	项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
中联科技	平均薪酬	未披露	未披露	未披露	未披露
卫宁健康	平均薪酬	未披露	21.31	28.69	27.64
和仁科技	平均薪酬	未披露	32.19	31.60	41.48
创业慧康	平均薪酬	未披露	20.87	20.80	20.33
嘉和美康	平均薪酬	未披露	29.07	32.91	30.78
平均值	平均薪酬	未披露	25.86	28.50	30.06
公司	平均薪酬	16.35	31.76	32.56	30.15

注：平均薪酬=职工薪酬/平均人数；平均人数=(上期末员工人数+本期末员工人数)/2。

2023年和2024年公司销售人员平均薪酬高于同行业公司，主要原因系：

①公司所处合理用药信息化领域对销售人员的胜任能力要求较高，其不仅需要掌握一定的软件知识，还需要对医学和药学等领域相关知识有一定了解；

②公司销售人员所需负责的终端医院数量较多，工作负荷大；

③2024 年同行业可比上市公司经营业绩出现大幅下滑，而公司经营业绩相对平稳，销售人员平均薪酬保持稳定。

报告期各期，公司员工工资水平与所在地区平均水平对比情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
公司销售人员人均工资（万元）	16.35	31.76	32.56	30.15
成都市人均工资（万元）	未披露	12.55	10.06	9.64

注：成都市人均工资为成都市城镇全部单位就业人员平均工资。

报告期各期，公司销售人员平均薪酬水平高于成都市人均工资水平，主要是公司处于合理用药系统细分领域，对于计算机和医药学的专业程度具有一定要求。同时，公司对销售人员建立了合理的激励机制。因此，平均薪酬水平高于成都市人均工资水平。

三、说明销售费用-差旅及交通费的具体构成，销售人员出差频次、天数、差旅及交通费报销标准、人均报销金额及其合理性，对应客观证据留痕，是否存在将无关支出混入差旅及交通费的情形，相关内控是否健全有效

（一）说明销售费用-差旅及交通费的具体构成

报告期各期，发行人销售费用中的差旅及交通费具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
差旅费	251.27	95.81%	507.45	91.70%	451.32	93.84%	286.56	92.67%
交通费	11.00	4.19%	45.90	8.30%	29.64	6.16%	22.66	7.33%
合计	262.27	100.00%	553.36	100.00%	480.96	100.00%	309.22	100.00%

由上表可见，发行人销售费用中的差旅及交通费分为差旅费和交通费，其中差旅费指公司销售人员在驻地外出差发生的交通费、餐费和住宿费，交通费指销

售人员在驻地拜访客户发生的市内交通费。

报告期内，发行人差旅费逐年上涨，主要原因系发行人差旅标准提升和销售
人员出差频次增加所致。

（二）销售人员出差频次、天数、差旅及交通费报销标准、人均报销金额 及其合理性

1、销售人员出差频次、天数

报告期各期，销售人员出差天数与出差频次情况如下：

单位：人、次/人、天/人、

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
出差人数	79	82	83	75
出差次数	6,711	13,986	13,347	9,975
人均出差次数	84.95	170.56	160.81	133.00
出差天数	6,937	14,620	13,760	1,0605
人均出差天数	87.81	178.29	165.78	141.40

报告期各期间，销售人员出差频次和天数均保持较高水平，主要原因系：公
司按区域设置销售人员，销售人员需要负责本区域的日常客户拜访、产品演示、
客户需求跟进、协助项目验收及货款催收等，因此，需要长期在外出差。

2023年较2022年人均出差频次和天数大幅上涨，主要原因系：2022年受短
期经济不利因素影响，公司员工出差活动受限；2023年随着经济运行回归常态，
出差频次恢复至正常水平。

2、差旅及交通费报销标准

（1）普通员工差旅费报销标准

单位：元/人/天

类别	城市等级	交通工具	长途交通费	住宿费	餐费 补贴	市内交通 费补贴	市内费 用合计
出差	A类城市	火车>6小 时：硬卧	如下标准内 实报实销： 火车、轮船	290	70	110	470
	B类城市			240	70	110	420
	C类城市	火车<6小 时		200	70	110	380

类别	城市等级	交通工具	长途交通费	住宿费	餐费补贴	市内交通费补贴	市内费用合计
	D类城市	时：二等座	50元/程、	150	70	110	330
	返程当天/ 不同城市 当天往返 不产生住 宿费	或硬座 飞机：经济 舱	汽车 30元/ 程、 飞机 100元/ 程	无	70	50	120
	驻北京办事处			无	70	30	100
	总部培训			部门统 一安排 酒店	70	无	70
	驻地外勤	不适用	不适用	无	12	30	42

说明：A类城市：北京、上海、深圳、广州；

B类城市：成都市、杭州市、武汉市、重庆市、南京市、天津市、苏州市、西安市、长沙市、沈阳市、青岛市、郑州市、大连市、东莞市、宁波市；

C类城市：除A、B、D类城市以外的其他城市（省会城市和地级市）；

D类城市：县级城市（含县、县级市）；

*新疆和西藏的城市相应上调一档报销。

（2）管理人员出差报销标准

住宿费	餐费补贴	交通费
500元内实报实销	70元/人/天	实报实销

3、人均报销金额及其合理性

报告期各期，销售人员人均差旅费、交通费情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
差旅费	251.27	507.45	451.32	286.56
交通费	11.00	45.9	29.64	22.66
出差人数	79	82	83	75
人均差旅费	3.18	6.19	5.44	3.82
人均交通费	0.14	0.56	0.36	0.30

报告期各期，销售人员人均差旅费分别为 3.82 万元/人、5.44 万元/人、6.19

万元/人和 3.18 万元/人。人均差旅费逐年上涨，主要原因系：（1）2023 年人员出行不受限制后，出差天数/次数较 2022 年增加；（2）2023 年下半年公司提高了员工差旅报销标准，普通员工在 AB 类和 CD 类城市的住宿费标准分别提高了 70 元和 60 元，使得人均差旅费上涨。

人均交通费金额较小，主要系：公司按照区域管理销售人员，交通费仅核算销售人员在驻地的市内交通费用，对于销售人员在驻地外的交通费用，公司归类为差旅费统一核算。

综上，发行人销售人员人均报销金额逐年上涨具有合理性。

（三）对应客观证据留痕，是否存在将无关支出混入差旅及交通费的情形，相关内控是否健全有效

公司严格按照《差旅及招待费用报销管理办法》《财务结算管理程序》等内控制度执行费用报销程序。员工提交报销申请时，需要提供详细的出差人姓名、时间、地点、出差工作内容、交通工具等信息；参加会议或培训的，还应附上有签字批准同意参加的会议通知、函件等；相关招待费的报销需要明确列示费用发生的相关人员及事由等，按审批权限规定逐级审批。公司在报告期内发生的费用报销均具备真实的业务背景，不存在将无关支出混入差旅及交通费的情形，公司相关内控健全有效。

四、说明销售费用-市场推广展销费以及业务招待费的具体构成，各类宣传、推广、招待活动开展频次、参与人数、收费标准、人均费用是否合理，对应客观证据留痕，相关内控是否健全有效，推广服务费率低于同行业公司的原因，是否外聘推广服务商；采用由销售人员直接进行产品推广的业务模式下，量化分析销售人员主要工作内容，对客户的推广频次、时长、参与人数等；通过集成商获客的情况下，与集成商的利益分成机制

（一）说明销售费用-市场推广展销费以及业务招待费的具体构成，各类宣传、推广、招待活动开展频次、参与人数、收费标准、人均费用是否合理，对应客观证据留痕，相关内控是否健全有效

1、销售费用-市场推广展销费

报告期各期，公司销售费用-市场推广展销费具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度	
	金额	占市场推广展销费比例	金额	占市场推广展销费比例
参会费	60.56	83.93%	123.60	80.13%
礼品费	9.59	13.29%	21.80	14.14%
其他	2.00	2.77%	8.85	5.74%
合计	72.15	100.00%	154.25	100.00%

(续)

项目	2023年度		2022年度	
	金额	占市场推广展销费比例	金额	占市场推广展销费比例
参会费	102.04	71.38%	37.51	49.64%
礼品费	25.18	17.61%	19.36	25.63%
其他	15.73	11.01%	18.68	24.73%
合计	142.95	100.00%	75.55	100.00%

公司市场推广展销费主要系参会费和礼品费。其中，参会费系公司销售人员参与学术推广活动相关会议发生的会议赞助费、住宿费等，各期分别为 37.51 万元、102.04 万元、123.60 万元和 60.56 万元，分别占市场推广展销费的 49.64%、71.38%、80.13% 和 83.93%；礼品费主要系公司采购参会过程中赠送的定制小礼品费用，各期分别为 19.36 万元、25.18 万元、21.80 万元和 9.59 万元，分别占市场推广占消费的 25.63%、17.61%、14.14% 和 13.29%；其他费用主要系聘请专家讲课费用、资料印刷费用等，占比较小。

2、业务招待费的具体构成及招待活动频次

报告期各期，公司销售费用-业务招待费主要系公司销售人员在营销活动中发生的餐饮费用等，分别为 62.07 万元、85.65 万元、88.97 万元和 18.73 万元，总体金额较小。

报告期各期，公司招待活动次数、参与人数、人均费用情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
招待费用（万元）	18.73	88.97	85.65	62.07
招待次数（次）	474	1,387	1,305	641
参与人数（人）	1,661	5,588	5,478	3,815
人均费用（万元/人）	0.0113	0.0159	0.0156	0.0163

2022年受短期经济不利因素影响和出行受限影响，业务招待频次较低；2023年及2024年销售人员营销活动频次增加，业务招待费随之增加。2022年至2025年1-6月，公司销售人员人均招待费分别为0.0163万元、0.0156万元、0.0159万元和0.0113万元，基本保持稳定；公司销售业务招待费规模与参与人员数量相匹配，业务招待费规模总体较小，具有合理性。

3、宣传、推广活动具体情况

报告期各期，公司各类宣传、推广活动会议和展会参加次数、参会人数、人均费用情况如下：

具体会议类型	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
全国性会议	会议费用（万元）	40.87	75.37	44.60	19.22
	会议场次（场）	4.00	7.00	7.00	2.00
	参会人数（人）	74.00	86.00	45.00	34.00
	平均参会人数（人/场）	18.50	12.29	6.43	17.00
	人均费用（万元/人）	0.55	0.88	0.99	0.57
省级年会、城市会等	会议费用（万元）	19.68	48.23	57.44	18.29
	会议场次（场）	16.00	14.00	19.00	7.00
	参会人数（人）	64.00	86.00	98.00	30.00
	平均参会人数（人/场）	4.00	6.14	5.16	4.29
	人均费用（万元/人）	0.31	0.56	0.59	0.61

公司推广活动相关会议系全国性会议、省级年会、城市会等，主要系国家卫健委医院管理研究所、中国医药教育协会、各省市医协会、药学会举办的课题研究、学术论坛等。2023年后较2022年参会场次增加，主要原因系2022年受短期经济不利因素影响和出行受限影响，各省市会议部分取消或延迟，2023年开始有所恢复。公司各类推广活动相关会议、展会人均费用在0.5万元至1.00万元

之间，金额较小。

报告期各期，公司各项推广活动主要系参加国家卫健委、各类协会举办的学术性会议、年会、推广会议等，相关费用主要包括参会费以及采购参会过程中赠送的定制小礼品，费用发生额较小；各类推广活动和会议开展频次、参会人数、收费标准、人均费用合理。

4、对应客观证据留痕，相关内控是否健全有效

（1）公司各类推广活动审批及管理措施

公司已制定并实施《内部控制管理手册》、《报销管理制度》等相关内部控制制度。每年初公司制定当年市场推广展销费总额预算并经总经理审批。预算执行过程中，市场部根据各个地区的上年销售情况、公司市场开拓计划、上年会议频次等情况将预算在各个销售地区之间进行分配；行业会议向公司发出邀请时，各个片区销售人员向公司申请参会，市场部与会议主办方进行联系后判断是否有参会必要，经副总经理或总经理审批后公司指派相应人员参加。公司严格按照前述控制制度及措施执行，公司各类推广活动审批及管理措施规范、有效。

（2）市场推广和业务招待活动相关的对应客观证据

公司严格执行支付结算报销流程，公司市场推广费或业务招待费实际发生时，由经办人填写费用报销单，附相关费用合同、发票等，经办人所属部门负责人对费用的真实性审核后报分管领导审批，然后转费用会计进行审核后计入销售费用-市场推广展销费或业务招待费；相关报销单据按审批权限经财务经理、财务总监批准后传递至出纳，出纳办理付款后由会计人员进行账务处理。

公司严格审核推广活动或接待活动中各类发票、合同等相关支持性文件，保证市场推广或接待活动中获取的各类发票、相关原始凭证真实、完整、有效，相关内控健全有效。

综上，公司已保留市场推广费和业务招待费的相关单据，相关内控健全有效。

（二）推广服务费率低于同行业公司原因

报告期各期，公司推广服务费率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

可比公司名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	市场推广服务费或广告费	占收入比例	市场推广服务费或广告费	占收入比例	市场推广服务费或广告费	占收入比例	市场推广服务费或广告费	占收入比例
中联科技	34.03	0.11%	18.75	0.03%	134.96	0.20%	78.65	0.13%
卫宁健康	未披露	-	未披露	-	未披露	-	未披露	-
和仁科技	未披露	-	未披露	-	未披露	-	10.61	0.03%
创业慧康	79.49	0.14%	344.22	0.24%	271.56	0.17%	196.10	0.13%
嘉和美康	154.65	0.71%	475.58	0.80%	474.60	0.68%	183.95	0.26%
平均值	89.39	0.32%	279.51	0.36%	293.71	0.35%	117.33	0.14%
公司	72.15	0.60%	154.25	0.63%	142.95	0.61%	75.55	0.41%

注：中联科技、创业慧康披露的公开资料中未见市场推广服务费，取销售费用-广告宣传费数据；卫宁健康、和仁科技未见广告宣传费或市场推广服务费数据。

由上表可知，同行业可比上市公司已披露的市场推广费或广告费均较少，占收入比例低。报告期各期，公司市场推广服务费占营业收入比例分别为 0.41%、0.61%、0.63%和 0.60%，略高于同行业可比公司平均水平，主要原因系：公司市场推广活动主要系参加行业主管机构、各类协会举办的课题研究、学术论坛等，发生的费用主要系相关的会议赞助费、参会人员住宿费、小额礼品费等，正常年度开支较为稳定。但由于收入基数较小，市场推广费占收入比例略高于同行业可比公司。另外，公司较少支付产品广告费，不涉及聘请第三方机构开展市场推广。

综上，公司每年市场推广服务费较为稳定，略高于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

（三）是否外聘推广服务商

报告期各期，公司均为自主实施市场推广活动，无外聘第三方推广服务商的情况。

（四）采用由销售人员直接进行产品推广的业务模式下，量化分析销售人员主要工作内容，对客户的推广频次、时长、参与人数等

公司销售人员直接进行产品推广的业务模式下，销售人员主要工作内容为不定期通过实地拜访或电话沟通等形式，向客户（含终端用户）宣讲或演示公司产品类别以及功能等，了解客户的具体使用需求，并向客户推荐最符合其实际用途情况的产品。

报告期各期，公司销售人员对客户的推广次数、时长、参与人数如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
推广次数（次）	14,559	32,152	27,105	22,377
时长（小时）	22,297.40	48,526.87	43,199.77	42,723.60
参与人数（人次）	30,222	76,619	64,583	53,744

公司通过积极对客户进行拜访，以推广公司的产品，寻求业务合作机会，推广频次、时长、参与人数因不同客户距离远近、受访对象的时间安排等因素而有所不同，具有合理性。

（五）通过集成商获客的情况下，与集成商的利益分成机制

根据公司产品定价政策，同等条件下，公司向集成商（即间接销售商）的销售价格低于公司直接销售给终端医院的价格，给集成商预留利润空间，以激励集成商与公司积极合作。公司通过该种方式与集成商进行利益分成。

五、请申报会计师核查上述事项（1）-（4）并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、了解、评价并测试发行人销售部门关键内部控制的设计和运行的有效性；
- 2、访谈发行人销售部门主要负责人，了解相关人员配备情况、工作内容及人员配备较多的原因，分析合理性；
- 3、获取发行人销售人员人均创收、销售结构表及销售费用率，查阅同行业可比公司年度报告，对比同行业可比公司相关指标，了解销售人员人均客户、人均创收及销售费用率与同行业可比公司的差异原因，分析其合理性；

4、获取发行人销售人员各职级的职责说明，发行人制定的薪酬激励政策，发行人年度绩效规划等文件，分析发行人销售人员薪资水平与其业绩表现、工作内容是否匹配，是否与可比公司及所在地薪资水平存在较大差异，分析差异原因合理性；

5、获取发行人销售人员的差旅明细表，分析销售人员出差频次、天数、差旅及交通费报销标准、人均报销金额及其合理性；

6、获取发行人市场推广展销费明细；获取发行人各类推广活动相关会议和展会参加次数、参会人数、人均费用等，结合市场推广服务合同分析其合理性；获取同行业可比公司推广服务费率，结合发行人业务推广方式，分析推广费用与营业收入的匹配情况；

7、获取发行人业务招待费明细、接待活动次数、参与人数、人均费用等，分析其合理性；

8、了解、测试并评价与费用报销相关内部控制设计和运行的有效性；对发行人财务主管及销售人员进行访谈，了解市场推广展销费和业务招待费报销支付的流程和相关支持性文件情况；

9、询问并核实发行人是否存在聘请第三方推广服务商的情形；

10、了解发行人销售人员直接进行产品推广的业务模式下的主要工作内容；获取销售人员直接进行产品推广的业务模式下，对客户的推广频次、时长、参与人数，分析其合理性；

11、获取发行人产品定价政策，了解通过集成商获客的情况下，与集成商的利益分成机制。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人销售费用率高于同行业可比公司，主要原因系发行人客户众多，需要配置较多的销售人员以更好的服务客户，及发行人收入规模上低于同行业可

比公司；同行业可比公司人员人均创收均大于发行人，主要原因系发行人产品单价和单个合同金额低，而同行业可比公司系统集成业务占比普遍较高，单个项目或合同金额较大；

2、在间接销售模式下，虽然是由间接销售客户与终端医院签订合同，但由于合理用药信息化产品具有一定的专业性，需要发行人销售人员为终端医院提供系统演示，功能讲解的服务，因此需要在不同的区域设置相应的销售人员。同时，销售人员还需要兼具客户关系维护、市场开拓及技术支持等职责。因此，在间接销售为主的情形下，发行人仍配置较多销售人员具有合理性，与业务开展情况相匹配；

3、发行人销售人员所属部门为市场营销部，包括销售部、商务部和市场部等3个子部门；销售人员管理划分为7大销售区域；截至2025年6月末，发行人销售人员入职年限主要在3年以上；销售人员薪酬由底薪和提成构成，发行人对不同职级的销售人员薪酬构成、绩效工资计算方式、绩效考核等相关内容进行了详细规定；发行人销售人员的薪资水平能与其业绩表现、工作内容相匹配；

4、2023年和2024年发行人销售人员平均薪酬高于同行业公司，主要原因系：发行人所处合理用药信息化领域对销售人员的胜任能力要求较高；发行人销售人员所需负责的终端医院数量较多，工作负荷量大；2024年同行业可比上市公司经营业绩出现大幅下滑，而发行人经营业绩相对平稳，销售人员平均薪酬保持稳定；

5、发行人销售人员平均薪酬水平高于成都市人均工资水平，主要是发行人处于合理用药系统细分领域，对于计算机和医药学的专业程度具有一定要求，同时发行人对销售人员建立了合理的激励机制，因此平均薪酬水平高于成都市人均工资水平；

6、发行人销售费用中的差旅及交通费分为差旅费和交通费，其中差旅费指发行人销售人员在驻地外出差发生的交通费、餐费和住宿费，交通费指销售人员在驻地拜访客户发生的市内交通费；报告期各期间，销售人员出差频次和天数均保持较高水平，主要系发行人按区域设置销售人员，销售人员需要负责本区域的

日常拜访客户、产品演示、跟进客户需求、协助项目验收及货款催收等，因此需要长期在外出差；发行人根据不同类型的城市设置不同的差旅及交通费报销标准；报告期各期，销售人员人均差旅费分别为 3.82 万元/人、5.44 万元/人、6.19 万元/人和 3.18 万元/人，具有合理性；发行人严格按照内部控制制度执行报销程序，在报告期内发生的费用报销均具备真实的业务背景，不存在将无关支出混入差旅及交通费的情形，发行人相关内控健全有效；

7、发行人已说明销售费用-市场推广展销费以及业务招待费的具体构成；报告期各期，发行人各项推广活动主要系参加国家卫健委、各类协会举办的学术会议、年会、推广会议等，相关费用主要包括参会费以及采购参会过程中赠送的定制小礼品，费用发生额较小；各类推广活动相关会议参会频次、平均参会人数较少，人均费用较低，具有合理性；发行人已保留市场推广费和业务招待费的相关单据，相关内控健全有效；

8、发行人市场推广服务费率低于同行业可比公司平均水平，主要原因系发行人销售模式以间接销售为主，订单来源主要依靠销售人员直接或配合间接销售客户向终端用户进行产品宣讲、现场演示，并根据医疗机构的具体使用需求推荐最符合其实际用途情况的产品，而非通过采购市场推广服务获取销售订单；报告期各期，发行人均为自主实施市场推广活动，无外聘第三方推广服务商的情况；发行人销售人员直接进行产品推广的业务模式下，销售人员不定期对客户进行拜访，推广频次、时长、参与人数因不同客户距离远近、受访对象的时间安排等因素而有所不同，具有合理性；通过集成商获客的情况下，根据发行人产品定价政策，同等条件下，发行人向集成商（即间接销售商）的销售价格低于发行人直接销售给终端医院的价格，给集成商预留利润空间，以激励集成商与发行人积极合作。

问题 7.研发费用归集核算准确性

根据申请文件及公开信息：（1）报告期内，公司研发费用率高于同行业可比公司均值，各期研发费用分别为 3,952.20 万元、4,564.22 万元和 4,859.80 万元。

（2）公司研发费用主要为研发人员薪酬。截至报告期末，公司共有研发人员 225

人，占员工总数的 43.44%。公司存在非专职研发人员参与研发项目、研发人员参与项目实施、董事及高管薪资计入研发费用情况。

请发行人：（1）结合研发费用构成、发展阶段、研发人数量及占比、人均薪资等方面的对比情况等，说明研发费用率高于同行业可比公司均值的合理性。（2）说明研发人员的认定范围及依据，各期研发人员（专职、兼职）数量及占比、新增及减少情况、专业及教育背景、部门分布、入职年限，新增研发人员主要来自外招还是内部转岗。（3）说明研发工时填报、审批流程及各环节客观证据留痕，是否有考勤记录、工时系统等佐证，研发人员参与非研发活动（项目实施、定制化开发等）、非研发人员参与研发活动、董监高薪资计入研发费用的具体情况，涉及人员、工时、薪资金额，相关人员薪资如何在研发费用与其他成本费用之间分摊，对应客观证据佐证。（4）列表说明主要研发项目各期的研发人员投入情况（人数、工时）；列表说明主要研发人员各期的研发工时占比情况，是否存在贴近 50% 的情形及其原因、合理性。（5）说明生产成本中直接人工与研发费用中职工薪酬的区分依据及相关内控措施，是否存在人员混岗情形，是否存在生产成本与研发费用混淆情形。（6）说明各期列报的研发费用、高新认定的研发费用、税收加计扣除的研发费用之间是否存在差异及其原因。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明针对发行人研发人员认定合规性、研发工时准确性、研发费用相关内控健全有效性的核查方式、核查证据、核查比例、核查结论，并对发行人研发费用归集核算是否准确发表明确意见。

回复：

一、结合研发费用构成、发展阶段、研发人数量及占比、人均薪资等方面的对比情况等，说明研发费用率高于同行业可比公司均值的合理性

（一）研发费用构成、发展阶段、研发人数量及占比、人均薪资等方面的对比情况

1、公司发展阶段

公司依托于前期的产品沉淀、品牌形象和销售网络建设，近年来，公司进入全面发展阶段。公司药学服务逐步从“以药品为中心”转变为“以患者为中心”，从“以保障药品供应为中心”转变为“在保障药品供应的基础上，以重点加强药学专业技术服务、参与临床用药为中心”，公司开始对各类产品进行整合，围绕主营业务，通过不断的技术研发和创新形成了智能合理用药审核规则构建技术、基于 AI 的合理用药信息审核规则自动化收集技术、医药信息查询库构建技术等多项核心技术。

2、研发费用构成与同行业可比公司比较情况

报告期各期，公司与同行业可比公司研发费用项目占比情况如下：

公司名称	研发费用项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中联科技	薪酬费用	97.94%	97.93%	97.20%	89.77%
	其他	2.06%	2.07%	2.80%	10.23%
卫宁健康	薪酬费用	93.37%	89.99%	90.26%	90.76%
	办公及运营经费	5.54%	6.09%	6.50%	6.38%
	折旧与摊销	0.65%	2.70%	2.13%	2.30%
	其他	0.44%	1.22%	1.11%	0.57%
和仁科技	薪酬费用	67.35%	50.13%	55.52%	49.11%
	折旧及摊销费	30.08%	47.05%	41.21%	39.25%
	其他	2.57%	2.81%	3.26%	11.64%
创业慧康	职工薪酬	47.64%	51.24%	59.10%	70.77%
	折旧摊销费	46.60%	44.25%	34.65%	23.19%
	其他	5.76%	4.50%	6.25%	6.04%
嘉和美康	职工薪酬	88.45%	67.75%	75.46%	83.22%
	技术服务及咨询费	1.34%	21.68%	13.28%	4.03%
	折旧摊销费	1.26%	1.25%	1.51%	3.60%
	其他	8.96%	9.32%	9.75%	9.15%
公司	职工薪酬	91.17%	93.00%	93.73%	93.02%
	折旧与摊销	3.12%	3.35%	3.68%	4.13%
	其他	5.70%	3.65%	2.59%	2.85%

同行业可比公司研发费用中，薪酬费用均为研发费用的主要组成部分。公司专注于临床合理用药系统软件开发与应用技术支持、临床合理用药系统底层数据库及基础数据平台的开发与建设，公司研发工作均系自主研发，折旧与摊销费用

仅为研发人员办公区域所分摊的使用权资产折旧费用、研发人员所使用的电脑等办公设备折旧费用，折旧与摊销金额较小，因此研发费用中基本为职工薪酬，与卫宁健康、中联科技基本一致，具有合理性。

3、研发人数量及占比与同行业可比公司比较情况

截至 2025 年 6 月末，研发人数量及占比与同行业可比公司比较情况如下：

单位：人

项目	中联科技	卫宁健康	和仁科技	创业慧康	嘉和美康	公司
研发人员人数	470	未披露	未披露	未披露	605	228
人员总数	1,424	未披露	未披露	未披露	1,796	525
占比	33.01%	未披露	未披露	未披露	33.69%	43.43%

公司研发人数占比高于同行业可比公司，主要原因系：合理用药系统软件产品标准化程度较高，主要由研发人员对公司软件持续迭代开发，不依赖大量项目实施人员现场实施，而公司同行业可比公司均为大型系统化集成开发商，产品定制化要求高，除研发人员外，需要较多的现场实施人员对产品进行定制化开发。

4、研发人员人均薪酬与同行业可比公司比较情况

报告期各期，研发人员人均薪酬与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
中联科技	职工薪酬	1,785.34	3,402.71	3,877.63	4,187.04
	研发人员人数	471	453	432	478
	平均薪酬	3.79	7.51	8.98	8.76
卫宁健康	职工薪酬	21,064.95	51,816.43	64,443.58	58,405.73
	研发人员人数	未披露	1,975	2,316	2,375
	平均薪酬	未披露	26.24	27.83	24.59
和仁科技	职工薪酬	2,945.12	4,661.66	5,056.54	5,355.34
	研发人员人数	未披露	252	330	415
	平均薪酬	未披露	18.50	15.32	12.90
创业慧康	职工薪酬	13,679.32	28,963.10	30,373.86	29,327.56
	研发人员人数	未披露	1,353	1,316	1,285
	平均薪酬	未披露	21.41	23.08	22.82
嘉和美康	职工薪酬	8,496.01	未披露	18,503.58	15,036.24
	研发人员人数	604	654	696	690

公司名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
	平均薪酬	14.07	未披露	26.59	21.79
平均值	职工薪酬	9,594.15	22,210.98	24,451.04	22,462.38
	研发人员人数	538	937	1,018	1,049
	平均薪酬	8.93	18.41	20.36	18.17
公司	职工薪酬	2,353.47	4,519.43	4,277.94	3,676.47
	研发人员人数	227	223	206	185
	平均薪酬	10.37	20.27	20.77	19.87

注：职工薪酬均为研发支出中的职工薪酬；可比公司人员人数=（上期末员工人数+本期末员工人数）/2，公司人员人数=各月末员工人数合计/当期月份数。

报告期各期，公司研发人员平均薪酬分别为 19.87 万元、20.77 万元、20.27 万元和 10.37 万元，与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）说明研发费用率高于同行业可比公司均值的合理性

报告期内，公司研发费用分别为 3,952.20 万元、4,564.22 万元、4,859.80 万元和 2,581.28 万元，占营业收入的比例分别为 21.42%、19.49%、19.81% 和 21.32%。公司处于全面发展阶段，为保持产品的市场竞争力，每年均投入大量资金用于临床合理用药相关产品研发，研发费用较高且逐年上升，研发费用占营业收入的比例整体保持在较高水平。

报告期各期，公司研发费用率与可比公司比较情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中联科技	5.92%	4.92%	5.98%	7.90%
卫宁健康	14.78%	9.51%	10.54%	10.15%
和仁科技	16.82%	12.93%	12.25%	15.00%
创业慧康	25.96%	18.93%	15.32%	14.26%
嘉和美康	29.61%	24.41%	20.85%	22.15%
平均值	18.62%	14.14%	12.99%	13.89%
公司	21.32%	19.81%	19.49%	21.42%

报告期各期，公司研发费用占营业收入的比例分别为 21.42%、19.49%、19.81% 和 21.32%，高于同行业可比公司，主要原因系：报告期各期，公司将所发生的研发支出均费用化处理，而同行业可比公司均存在不同程度的资本化。

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》第九条规定，公司考虑到研发过

程中技术路线、技术风险以及相关研发技术成果转化为现金流入时间等因素具有较大不确定性，因此公司将相关项目的研发支出全部计入研发费用。

报告期各期，考虑同行业可比公司资本化研发支出费用化处理后，公司研发费用率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中联科技	5.92%	4.92%	5.98%	7.90%
卫宁健康	27.03%	20.21%	22.04%	20.22%
和仁科技	24.61%	18.94%	17.49%	23.44%
创业慧康	37.32%	29.59%	25.06%	23.37%
嘉和美康	43.36%	37.59%	32.72%	24.71%
平均值	27.65%	22.25%	20.66%	19.93%
公司	21.32%	19.81%	19.49%	21.42%

综上，报告期各期，在考虑同行业资本化研发支出后，公司研发费用率与同行业可比公司不存在重大差异。

二、说明研发人员的认定范围及依据，各期研发人员（专职、兼职）数量及占比、新增及减少情况、专业及教育背景、部门分布、入职年限，新增研发人员主要来自外招还是内部转岗。

（一）说明研发人员的认定范围及依据

公司的研发活动围绕临床合理用药系统和医药知识数据库开展，投入研发人员从事临床合理用药系统和医药知识数据库的研究开发。公司依据员工所属部门和承担的工作职能对人员属性进行分类，从事研发活动的部门包括软件部和数据部，公司将软件部和数据部主要从事研发活动的人员认定为研发人员，主要是指当期研发工时占比超过 50% 的人员。

（二）各期研发人员（专职、兼职）数量及占比、新增及减少情况、专业及教育背景、部门分布、入职年限

1、研发人员（专职、兼职）数量情况

报告期各期末，研发人员（专职、兼职）数量及占比如下：

单位：人

项目	2025年6月末		2024年末		2023年末		2022年末	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
专职	181	79.39%	169	75.11%	178	81.28%	120	64.52%
兼职	47	20.61%	56	24.89%	41	18.72%	66	35.48%
合计	228	100.00%	225	100.00%	219	100.00%	186	100.00%

注：专职研发人员系指个人研发工时占比 100%的研发人员；兼职研发人员系指个人研发工时占比超过 50%且低于 100%的研发人员。

报告期各期研发人员主要为专职人员，专职人员各年占比分别为 64.52%、81.28%、75.11%、79.39%。公司存在少部分兼职人员主要原因系：（1）公司临床合理用药产品根据个别医院的需求进行个性化模块开发，在该情形下，研发人员从事个性化模块的开发工作，开发完成后由工程实施部门负责具体实施；（2）公司软件开发项目由研发部门进行独立开发，客户为国家药监局等，在该情形下，研发人员负责软件开发、测试、安装、移交和验收全过程。

2、研发人员增减变动情况

各期研发人员新增及减少情况如下：

单位：人

项目	2022年末	新增	减少	2023年末	新增	减少	2024年末	新增	减少	2025年6月末
数据部	81	19	8	92	17	8	101	4	4	101
软件部	105	28	6	127	8	11	124	13	10	127
合计	186	47	14	219	25	19	225	17	14	228

报告期内，公司研发人员持续扩招，2025年6月末研发人数数量较2022年末增加42人，主要原因系：（1）研发项目逐年增长，新产品开发需求加大，新技术研究人员需求增大；（2）公司进行AI相关数据处理技术研究，扩招了相关领域人才。

3、专业及教育背景情况

报告期各期末研发人员专业及教育背景情况如下：

单位：人

项目	2025年6月末		2024年末		2023年末		2022年末	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
硕士及以上	30	13.16%	27	12.00%	22	10.05%	21	11.29%
本科	176	77.19%	174	77.33%	171	78.08%	140	75.27%
专科	22	9.65%	24	10.67%	26	11.87%	25	13.44%
合计	228	100.00%	225	100.00%	219	100.00%	186	100.00%
具有医药学背景的研发人员	99	43.42%	98	43.56%	89	40.64%	78	41.94%
其他技术背景	129	56.58%	127	56.44%	130	59.36%	108	58.06%
合计	228	100.00%	225	100.00%	219	100.00%	186	100.00%

报告期各期末，公司共有研发人员 186 人、219 人、225 人和 228 人，本科及以上学历人员占比分别为 86.56%、88.13%、89.33%和 90.35%，具有医药学背景的研发人员占比分别为 41.94%、40.64%、43.56%和 43.42%，研发人员结构较为合理。

合理用药系统的设计和应用涉及药学、医学和计算机科学的交叉，是典型的智力密集型产业，需要大量具有医药学专业知识及丰富软件设计开发经验的复合背景技术人才。公司组建了一支专业高效、经验丰富、具有创新意识、具备创造力的研发团队，在合理用药领域积累了丰富的研发经验。公司核心研发团队大多在各专业领域有着丰富的技术研发经验积累，对合理用药系统领域有着深刻的理解和认知，对行业的发展趋势具有前瞻把握能力，研发能力与研发项目匹配。

4、部门分布

报告期各期，研发人员部门分布情况如下：

单位：人

项目	2025年6月末		2024年末		2023年末		2022年末	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例
软件部	127	55.70%	124	55.11%	127	57.99%	105	56.45%
数据部	101	44.30%	101	44.89%	92	42.01%	81	43.55%
合计	228	100.00%	225	100.00%	219	100.00%	186	100.00%

从事研发活动的部门包括软件部和数据部，数据部负责软件所需数据的数据

开发方案设计、专业数据编辑、底层基础药品数据的更新和数据测试等，为合理用药软件开发提供底层逻辑关系和数据基础；软件部主要根据研发目标进行软件设计与架构、软件开发和测试、软件维护与优化、数据库设计与管理、用户界面（UI）与用户体验（UX）设计和新技术研究与应用等。

5、入职年限分布

报告期各期，研发人员部门入职年限分布情况如下：

单位：人

项目	2025年6月末		2024年末		2023年末		2022年末	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例
3年以下	57	25.00%	60	26.67%	86	39.27%	67	36.02%
3-5年	44	19.30%	45	20.00%	26	11.87%	36	19.35%
5-10年	60	26.32%	53	23.56%	43	19.63%	27	14.52%
10年及以上	67	29.39%	67	29.78%	64	29.22%	56	30.11%
合计	228	100.00%	225	100.00%	219	100.00%	186	100.00%

从入职年限来看，截至2025年6月末，公司入职年限在3年以上的研发人员占比75.00%。公司已形成一支拥有丰富行业经验、高效研发能力的队伍。

（三）新增研发人员主要来自外招还是内部转岗

单位：人

项目	2023年度		2024年度		2025年1-6月	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
外部招聘	37	78.72%	23	92.00%	16	94.12%
内部转岗	1	2.13%	1	4.00%		
研发中心人员研发工时占比超过50%新增认定	9	19.15%	1	4.00%	1	5.88%
合计	47	100%	25	100%	17	100.00%

从上表可知，新增研发人员主要来自外部招聘，内部转岗人数较少。

三、说明研发工时填报、审批流程及各环节客观证据留痕，是否有考勤记录、工时系统等佐证，研发人员参与非研发活动（项目实施、定制化开发等）、非研发人员参与研发活动、董监高薪资计入研发费用的具体情况，涉及人员、工时、薪资金额，相关人员薪资如何在研发费用与其他成本费用之间分摊，对

应客观证据佐证。

（一）说明研发工时填报、审批流程及各环节客观证据留痕，是否有考勤记录、工时系统等佐证

公司制定了严格的研发工时管理规范，对研发人员工时的记录作出了详细规定。研发人员每日根据实际参加的研发项目在 CRM 系统中填写工作日志，选择对应的项目，填写从事的具体工作内容和项目工时，填报工时经项目负责人、部门经理及财务部复核审批，工时复核审批后不能修改。每月末财务以工时为权数分配计入研发费用或者合同履行成本。

研发人员主要在公司总部工作，每天进行上下班打卡，月初人力资源部专员从面部识别系统导出上月考勤记录，其中包含请假情况，审核是否存在异常，若存在异常项（未打卡、打卡失败），由部门主管审批核对，通过工作日志或单独与该员工进行确认，并补充考勤。员工通过企业微信进行请假，如员工因自身原因（事假、病假等）需要请假，需填写请假申请，由部门主管、部门经理同意并抄送人力资源行政部，后汇总到人力资源行政部，由人力资源行政部人员进行记录。

（二）研发人员参与非研发活动（项目实施、定制化开发等）、非研发人员参与研发活动、董监高薪资计入研发费用的具体情况，涉及人员、工时、薪资金额

公司研发活动由数据部和软件部负责，数据部负责软件所需数据的搜集整理、编辑处理等，为合理用药软件开发提供底层逻辑关系；软件部主要根据研发目标设计开发临床合理用药软件产品或增加软件产品功能。数据部、软件部与其他部门（售后服务部、市场营销部、财务部、人力资源行政部）分工明确、职责清晰。

1、公司混岗的研发项目、参与人员

公司研发人员主要从事与销售合同无关的前瞻性、通用性、基础性的研究开发，公司产品的安装实施工作通常由公司项目实施人员负责，但存在少量研发人员根据业务需要从事客户项目相关的定制开发活动和个性化开发活动，具体如下：

(1) 公司临床合理用药产品根据个别医院的需求进行个性化模块开发，在该情形下，研发人员只从事个性化模块的开发工作，开发完成后由工程实施部门负责具体实施；

(2) 公司软件开发项目由研发部门进行独立开发，客户为国家药监局等，在该情形下，研发人员负责软件开发、测试、安装、移交和验收全过程。

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》，企业与客户签订合同，为客户研发、生产定制化产品。客户向企业提出产品研发需求，企业按照客户需求进行产品设计与研发。产品研发成功后，企业按合同约定采购量为客户生产定制化产品。对于履行前述定制化产品客户合同过程中发生的研发支出，若企业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，企业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。因此，公司根据工时记录将定制开发活动和个性化开发活动的人工成本分配计入合同履约成本，最后结转至营业成本。

2、混岗人员薪酬分配情况

报告期内，研发部门人员从事项目实施和研发活动的汇总工时及薪酬分配情况如下：

单位：人、万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发人员平均人数	227	223	206	185
涉及研发部门人员参与项目实施平均人数	41	40	32	42
研发部门人员薪酬总额	2,620.78	5,040.48	4,634.48	4,082.69
项目施工工时 (h)	21,831.00	48,521.20	32,591.00	38,513.00
研发活动工时 (h)	192,192.25	392,840.70	362,710.00	341,022.50
研发工时占比	89.80%	89.01%	91.76%	89.85%
分摊入合同履约成本的薪酬	267.32	521.06	356.54	406.22
分摊入研发费用的薪酬	2,353.47	4,519.43	4,277.94	3,676.47

研发部门人员参加技术开发时按实际参与的项目填报工时，填报工经项目负责人、部门经理及财务部复核审批后，财务部门以工时为权数分摊计入研发费用或者合同履约成本。

3、董监高薪资计入研发费用的具体情况

(1) 公司董监高薪酬计入研发费用的具体情况如下：

序号	姓名	部门	职位	薪酬计入研发费用情况
1	赖琪	总经办	董事长、总经理	未计入研发费用
2	田宏	市场营销部	董事、副总经理	未计入研发费用
3	王斌	软件部	董事、副总经理、核心技术人员	部分计入研发费用
4	李元昊	总经办	董事	未计入研发费用
5	毛惠	人力资源部	人力资源经理、取消监事会前在任监事	未计入研发费用
6	高琴	市场营销部	商务部经理、取消监事会前在任监事	未计入研发费用
7	谢玉波	售后服务部	售后服务部总监、取消监事会前在任监事	未计入研发费用
8	刘宏	数据部	副总经理、核心技术人员	部分计入研发费用
9	张芷菱	总经办	副总经理、财务总监、董事会秘书	未计入研发费用

公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员薪酬主要按照部门归集费用，并按照各部门人员具体职责进行分配，相关人员薪酬分配合理。

公司的数据部和软件部主要负责公司的医药数据和医药软件的研发工作，同时负责部分项目实施的数据配对和软件开发活动，因此，在对王斌和刘宏的薪酬归集分配时，公司以工时为权数，将其薪酬分配计入研发费用和合同履行成本，报告期各期，王斌和刘宏研发工时占比情况如下：

姓名	部门	2025年1-6月研发工时占比	2024年研发工时占比	2023年研发工时占比	2022年研发工时占比
王斌	软件部	93.17%	92.65%	96.07%	89.30%
刘宏	数据部	96.89%	97.44%	98.06%	98.61%

王斌为公司董事、副总经理，分管软件研发工作，并为公司的核心技术人员。报告期内，王斌主要负责公司软件部的研发工作，包括研究行业信息、掌握行业发展趋势，制定公司软件开发的战略规划，确定公司技术发展方向，构建公司软件产品体系，为公司主营业务的持续发展奠定技术体系和产品基础。

刘宏为公司副总经理，分管数据研发工作，并为公司的核心技术人员。报告

期内，刘宏主要负责公司数据部的研发工作，包括参与公司产品的立项规划，优化公司医药数据处理机制，搭建数据处理工作平台，为公司开发各类软件产品提供坚实的数据内容支撑。

(2) 报告期各期，计入研发费用的公司董监高薪酬的情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
研发部门董监高薪资	90.69	210.02	210.62	191.12
研发部门董监高人数	2	2	2	2
项目实施工时（h）	89.00	183.00	108.00	225.50
研发活动工时（h）	1,703.50	3,529.50	3,574.50	3,507.50
研发工时占比	95.03%	95.07%	97.07%	93.96%
分摊入合同履行成本的薪酬	5.35	12.56	7.22	16.52
分摊入研发费用的薪酬	85.34	197.46	203.40	174.60

公司的数据部和软件部主要负责公司的医药数据和医药软件的研发工作，同时负责部分项目实施的数据配对和软件开发活动，因此，在对王斌和刘宏的薪酬归集分配时，公司以工时为权数，将其薪酬分配计入研发费用和合同履行成本。

(三) 相关人员薪资如何在研发费用与其他成本费用之间分摊，对应客观证据佐证

研发部门包括数据部和软件部，部门人员填写研发项目工时及其他工时，月末公司根据工时记录将对应的职工薪酬进行分配。

根据工时填报与审批流程，研发部门工时管理主要流程如下：（1）研发人员每日在 CRM 中填报工作日志，包括项目名称、项目及相应的工时；（2）每周由项目负责人、部门经理审核填报的工时；（3）月末财务部根据人力资源部提供的当月薪酬金额和审核后的工时统计表，将对应薪酬按研发和其他工作的工时占比进行分摊并入账，确保相关人员薪酬在研发费用与其他成本费用之间的划分归集准确。

工作日志、工时统计表等业务单据记录了研发人员参与研发活动的工时情况及内部各环节间的审批记录，作为客观证据留痕。

四、列表说明主要研发项目各期的研发人员投入情况（人数、工时）；列表说明主要研发人员各期的研发工时占比情况，是否存在贴近 50%的情形及其原因、合理性。

（一）列表说明主要研发项目各期的研发人员投入情况（人数、工时）

报告期各期，前十大研发项目的研发人员投入情况如下：

年度	研发项目	人数（人）	工时（h）
2025年 1-6月	基于 AI 技术的医药知识图谱构建	51	28,551.50
	基于 AI 技术的循证药学信息库构建	18	11,343.00
	医链 AI 用药智审系统	86	35,823.25
	基于 AI 技术的循证药学数据规则库构建	21	7,535.50
	集采药品用量自动分析系统	37	8,605.25
	临床药学 AI 管理系统	45	20,506.25
	基于 AI 技术的药品基础数据字典表构建	17	8,448.25
	外延处方 AI 智能合理应用监管平台	45	17,949.00
	药物重整 AI 分析系统	48	8,981.50
2024年 度	智能个体化给药决策支持系统	36	10,490.75
	医药学知识图谱（2024）	61	67,915.50
	质子泵抑制剂智能审核系统.NET	72	40,297.55
	质子泵抑制剂智能审核系统.JAVA	76	32,514.25
	外延处方及双通道药品点评系统	50	27,037.50
	循证药学信息管理系统	20	23,167.50
	大语言模型在围术期点评中的应用研究	41	17,273.25
	集采精准报量管控系统	52	20,193.05
	智能远程审方平台.NET	46	20,612.50
2023年 度	基于 R 语言的群体药代动力学精准用药推荐方案可行性研究	43	18,969.00
	药品基础数据字典管理系统	21	17,611.75
	合理用药信息支持系统 V3.JAVA(2023)	40	13,778.50
	临床药学管理系统(PA)V3.NET(2023)	43	20,203.75
	临床药学管理系统(PA)V2.JAVA(2023)	50	20,424.75
	药师审方干预系统(PR)V2.JAVA(2023)	33	14,643.75
	住院药学监护系统(IPC)V2.JAVA(2023)	40	18,230.25
	合理用药监测系统(PASS)V4.NET(2023)	59	36,588.00
	合理用药监测系统(PASS).JAVA(2023)	81	49,403.00
2022年	集采药品智能管控系统(VBP)V2.JAVA(2023)	53	12,863.25
	医药信息查询知识库(2023)	22	23,292.50
	医药学知识图谱(2023)	53	58,459.00
2022年	基于 JAVA 语言的合理用药信息支持系统开发	38	18,525.00

年度	研发项目	人数 (人)	工时 (h)
度	临床药学管理系统 (PA) V3.NET 迭代升级 (2022 年)	39	33,079.50
	居家服务系统 (OHC) V1.JAVA 迭代升级 (2022 年)	42	17,705.00
	药师审方干预系统 (PR) V1.NET 迭代升级 (2022 年)	48	34,998.00
	基于 Java 语言的药学咨询管理系统开发	44	20,186.00
	住院药学监护系统 (IPC) .Java 迭代升级 (2022 年)	50	34,924.00
	合理用药监测系统 V4.NET 迭代升级 (2022 年)	69	50,989.50
	药品基础信息库更新维护 (2022 年)	15	15,586.50
	合理用药审查规则库更新维护 (2022 年)	22	20,438.00
	医药信息查询库更新维护 (2022 年)	53	68,390.50

(二) 列表说明主要研发人员各期的研发工时占比情况

姓名	部门	2025 年 1-6 月研发工时占比	2024 年研发工时占比	2023 年研发工时占比	2022 年研发工时占比
肖毅刚	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
王斌	软件部	93.17%	92.65%	96.07%	89.30%
冯翔宇	软件部	74.11%	61.83%	79.87%	84.80%
林燕	软件部	99.89%	97.33%	96.98%	99.32%
左茂林	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	86.40%
李志阳	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
刘春梅	软件部	100.00%	100.00%	99.97%	99.87%
马彦	软件部	89.32%	87.63%	100.00%	100.00%
蒲从飞	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
周科	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
曾日泉	软件部	98.48%	99.02%	100.00%	99.12%
蒋易	软件部	100.00%	100.00%	98.60%	100.00%
邓西	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
周应强	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	95.07%
张元君	软件部	98.78%	100.00%	100.00%	100.00%
张正通	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
王睿	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
文永钟	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	98.58%
陈辉	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
曾洪江	软件部	100.00%	99.21%	98.53%	94.89%
姚钊	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
吴立平	软件部	99.79%	99.03%	100.00%	97.40%
张翠萍	软件部	97.34%	92.54%	67.82%	73.47%
董凌璇	软件部	100.00%	99.50%	100.00%	100.00%

姓名	部门	2025年1-6月研发工时占比	2024年研发工时占比	2023年研发工时占比	2022年研发工时占比
林德强	软件部	100.00%	100.00%	99.21%	99.50%
毛莉蓉	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
王楷凯	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
徐燕伟	软件部	100.00%	98.59%	98.18%	94.30%
汤雨冰	软件部	100.00%	99.08%	100.00%	98.27%
赵开	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
谢婷	软件部	99.20%	98.48%	97.23%	100.00%
曾勇	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
敬江志	软件部			95.71%	97.51%
吴灿灿	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
夏海涛	软件部	99.20%	98.74%	89.87%	93.42%
刘梅	软件部				100.00%
张凡	软件部	97.41%	99.13%	91.67%	86.27%
李丞熙	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
钱梅	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
黄杰	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
张越历	软件部	93.08%	58.11%	99.87%	100.00%
杨星涛	软件部	99.56%	98.80%	100.00%	99.14%
肖川	软件部	100.00%	99.92%	98.76%	95.56%
杨元伟	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
张健(小)	软件部		90.67%	86.73%	94.16%
黎文俊	软件部	100.00%	100.00%	98.94%	98.61%
汪幸凤	软件部	98.24%	100.00%	100.00%	100.00%
陈虹燕	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
李大双	软件部	100.00%	95.43%	99.09%	100.00%
肖权钦	软件部	93.38%	100.00%	94.10%	91.58%
刘浩	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
刘琴	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	99.13%
黄小平	软件部				100.00%
刘龙俊	软件部	98.44%	99.48%	100.00%	100.00%
何伟	软件部	100.00%	97.52%	95.98%	94.84%
严娇	软件部	100.00%	99.54%	100.00%	99.10%
彭雅琴	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
梁志斌	软件部	97.91%	99.66%	98.35%	95.14%
张涛	软件部	96.34%	90.40%	94.50%	93.11%
冯娟	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	98.28%
罗宏伟	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	99.13%
刘丹	软件部	99.32%	99.73%	100.00%	98.78%

姓名	部门	2025年1-6月研发工时占比	2024年研发工时占比	2023年研发工时占比	2022年研发工时占比
何茂琼	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
周敏	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
吉婷	软件部	99.16%	98.56%	100.00%	98.80%
吴玉梅	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
权义翔	软件部				100.00%
唐环	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
杨小玉	软件部	99.83%	100.00%	100.00%	99.13%
孙山清	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	90.16%
陈思	软件部	99.67%	99.87%	100.00%	99.63%
田秀东	软件部		100.00%	100.00%	100.00%
苏芳	软件部	98.40%	97.49%	100.00%	99.15%
吴小凤	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	99.15%
王琳茜	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	87.24%
孙小倩	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	98.30%
周源溱	软件部				58.52%
王波	软件部	100.00%	99.95%	99.61%	98.84%
明刚	软件部	93.72%	75.25%	100.00%	100.00%
岳威	软件部	99.83%	98.85%	99.57%	99.87%
白钧元	软件部	97.69%	89.41%	89.70%	78.44%
唐槐	软件部	95.73%	74.80%	100.00%	81.05%
陈俊任	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
丁诗华	软件部	76.44%	75.07%	100.00%	76.69%
李超	软件部	100.00%	78.25%	100.00%	75.55%
黄尧明	软件部	94.98%	90.24%	93.04%	91.93%
金廷莹	软件部				59.31%
邱焯	软件部	100.00%	84.82%	100.00%	98.56%
雍慧	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
杨琴	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
崔映帆	软件部				100.00%
彭浩	软件部				54.17%
巫胤樟	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
李广川	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	95.31%
周红梅	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	99.18%
刘小流	软件部	100.00%	100.00%	97.81%	99.75%
刘云南	软件部	100.00%	99.77%	100.00%	100.00%
李洪秀	软件部	98.24%	100.00%	100.00%	100.00%
郭梦	软件部	100.00%	86.37%	100.00%	100.00%
张帆	软件部	79.22%	82.32%	100.00%	79.46%

姓名	部门	2025年1-6月研发工时占比	2024年研发工时占比	2023年研发工时占比	2022年研发工时占比
黄秦	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	99.18%
王思田	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
吴亚文	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
张玉梅	软件部			100.00%	100.00%
柳云飞	软件部	85.49%	74.38%	100.00%	100.00%
赖文睿	软件部				100.00%
宋文涛	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
陈晓雯	数据部				61.33%
赖琳莉	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
谢彧	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
林黎	数据部	100.00%	100.00%	99.24%	88.17%
陈秀兰	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
刘宏	数据部	96.89%	97.44%	98.06%	98.61%
马郑红	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
张婷婷	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
叶姣	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
廖卉馨	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
殷治芳	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
谢可心	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
徐梦	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	82.85%
张筱逸	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
杨毅	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
刘娜	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	98.01%
吴丹	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
石婷	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
刘馨	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
宋芳芳	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	90.32%
王金焯	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
文香婷	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
唐娜	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
黄彬琳	数据部				100.00%
黄钰琴	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
叶连娟	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
张莉	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
徐晓梅	数据部	100.00%	100.00%	99.08%	89.66%
李忱玥	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
张娇	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
李青	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

姓名	部门	2025年1-6月研发工时占比	2024年研发工时占比	2023年研发工时占比	2022年研发工时占比
曹波	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
徐靖惠	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
吴晓玲	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
罗琴芳	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	88.12%
康颖	数据部			100.00%	91.58%
李情	数据部	100.00%	100.00%		100.00%
张小娜	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	90.33%
王琳鹭	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
刘佳	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
李倩	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
李娜	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
白柳	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	91.34%
李玉玲	数据部				100.00%
魏燃燃	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
郑淇丹	数据部			100.00%	100.00%
尧宇博	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
周笑微	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
李梅	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
李霞	数据部				100.00%
黄爱玲	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
唐方华	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
陈金凤	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
李晓桐	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
徐子艺	数据部				100.00%
涂琳琳	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
杨文炼	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
王晶	数据部			100.00%	97.38%
许梦贤	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
刘悦	数据部				100.00%
狄彦坊	数据部				100.00%
朱旭红	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
熊自然	数据部				100.00%
樊聪颖	数据部		100.00%	100.00%	100.00%
唐文弟	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
牛芸芸	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
刘莉	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
郑慧敏	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
何芙蓉	数据部				100.00%

姓名	部门	2025年1-6月研发工时占比	2024年研发工时占比	2023年研发工时占比	2022年研发工时占比
李依婷	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
朱亚晗	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
罗晓英	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
杨琪	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
杨滨州	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
王敏	数据部			100.00%	100.00%
李亚骞	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
成岚	数据部				100.00%
彭月	数据部		100.00%	100.00%	100.00%
唐洪芬	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
王竹	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
任静	数据部				87.74%
任杰龙	软件部			100.00%	100.00%
韦春兰	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
张松梅	软件部	100.00%	99.65%	100.00%	100.00%
张仕森	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
陈钊希	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
林小力	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
何凤林	数据部				100.00%
侯佳铭	数据部				100.00%
刘莹	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	96.84%
向芮瑶	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
王蕾	数据部			100.00%	100.00%
刘嘉悦	数据部				100.00%
李敏	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
叶小倩	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
王文浩	软件部		52.67%	100.00%	100.00%
韩瑾	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
赖娇	数据部			100.00%	100.00%
周燕	数据部		100.00%	100.00%	100.00%
田佩佩	软件部	95.91%	99.47%	51.09%	
谢金宏	软件部	74.40%	100.00%	78.61%	
张博	软件部			82.94%	
马永江	软件部			85.12%	
王鹏	软件部		73.34%	78.69%	
吴恒	软件部	100.00%	100.00%	96.10%	
杨舒豪	软件部			57.12%	
杜勇	软件部	97.14%	100.00%	84.07%	

姓名	部门	2025年1-6月研发工时占比	2024年研发工时占比	2023年研发工时占比	2022年研发工时占比
黄子怡	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
赖晓霞	数据部			100.00%	
庞淑丹	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
李力	软件部	74.56%	58.24%	76.68%	
魏容	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
魏旻俏	数据部		100.00%	100.00%	
杨晔帆	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
张惑然	数据部			100.00%	
陈江	软件部			100.00%	
贾先盟	软件部	98.02%	63.79%	100.00%	
王彦潇	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
涂荐	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	
张艺耀	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	
徐阳	软件部	99.13%	99.60%	100.00%	
钟兰平	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
林杰	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	
陈清松	软件部			100.00%	
蒋德才	软件部	99.30%	98.76%	100.00%	
杨喻涵	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
罗静帆	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
谭津川	软件部		100.00%	100.00%	
蒋定成	软件部	100.00%	98.40%	100.00%	
庄锐	软件部	98.21%	86.36%	85.45%	
袁铜	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	
熊红	软件部			89.85%	
何奎	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	
边玛拉初	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	
黄刚	软件部	86.51%	66.50%	100.00%	
何朝云	软件部	97.00%	98.14%	100.00%	
贾韞喆	软件部	100.00%	100.00%	100.00%	
刘恋	数据部		100.00%	100.00%	
张天菊	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
郑佳仪	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
杜奕熠	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
袁涌森	软件部		100.00%	100.00%	
陈愉	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
徐慧娴	数据部	100.00%	100.00%	100.00%	
贺昕怡	数据部			100.00%	

姓名	部门	2025年1-6月研发工时占比	2024年研发工时占比	2023年研发工时占比	2022年研发工时占比
袁亚仙	数据部		100.00%	100.00%	
肖雪逸	软件部		79.66%		
张健(大)	软件部	97.95%	100.00%		
郑雅菡	数据部	100.00%	100.00%		
赵海涛	软件部		100.00%		
宋瑶	数据部	100.00%	100.00%		
易欣洋	软件部	100.00%	100.00%		
李俊杰	软件部	100.00%	100.00%		
张佳慧	数据部	100.00%	100.00%		
孙雪薇	数据部	100.00%	100.00%		
周艾林	数据部	100.00%	100.00%		
王航	数据部		100.00%		
陆颖	数据部	100.00%	100.00%		
陈桂宇	数据部	100.00%	100.00%		
王威	数据部		100.00%		
罗已斯	数据部	100.00%	100.00%		
蒋庆	数据部	100.00%	100.00%		
钟奕	数据部	100.00%	100.00%		
高亚博	数据部	100.00%	100.00%		
杨谨曦	数据部	100.00%	100.00%		
尹琪	软件部	99.16%	98.10%		
冉利	软件部	100.00%	100.00%		
刘雨尧	软件部		100.00%		
江宗婷	数据部	100.00%	100.00%		
黄薪屿	数据部	100.00%	100.00%		
杨玉娇	数据部	100.00%	100.00%		
赵恩州	软件部	100.00%			
夏维	软件部	100.00%			
李恒江	软件部	100.00%			
熊艳玲	软件部	100.00%			
贾俊豪	软件部	100.00%			
张远旺	软件部	100.00%			
陈潜	软件部	75.68%			
鲜鹏程	软件部	100.00%			
张璐	数据部	100.00%			
潘君悦	数据部	100.00%			
贺焱	数据部	100.00%			
陈汉林	软件部	100.00%			

姓名	部门	2025年1-6月研发工时占比	2024年研发工时占比	2023年研发工时占比	2022年研发工时占比
王世豪	软件部	100.00%			
陈遥	软件部	100.00%			
吴庭顺	软件部	100.00%			
邓建国	软件部	77.05%			
王雅先	数据部	100.00%			

如上表可知，公司主要研发人员各期研发工时占比较为稳定，绝大部分时间投入在研发项目中。

(三) 研发人员是否存在贴近 50% 的情形及其原因、合理性

1、工时占比区间分布

报告期各期，工时占比区间分布情况如下：

单位：人

研发员工工时占比区间	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
50%-60%			3	1.26%	2	0.87%	3	1.46%
60%及以上	238	100.00%	235	98.74%	228	99.13%	203	98.54%
合计	238	100.00%	238	100.00%	230	100.00%	206	100.00%

注：人数为各期间研发人数。

报告期各期，研发工时在 50%-60% 区间的研发人员分别为 3 人、2 人、3 人和 0 人，数量较少。

2、工时占比贴近 50% 的具体情况

报告期各期，部分研发员工工时占比贴近 50% 的情况具体如下：

姓名	研发工时占比			
	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
周源溱				58.52%
金廷莹				59.31%
彭浩				54.17%
田佩佩	95.91%	99.47%	51.09%	
杨舒豪			57.12%	
张越历	93.08%	58.11%	99.87%	100.00%

姓名	研发工时占比			
	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
王文浩		52.67%	100.00%	100.00%
李力	74.56%	58.24%	76.68%	

公司部分研发人员对产品开发项目提供支持性活动，客户为国家药监局、江苏万略医药科技有限公司，研发人员负责软件开发、测试、安装等。

公司少数研发人员因参与定制化开发项目的工时较多，导致研发工时占比贴近 50%，符合公司经营的实际情况。公司根据研发人员工时统计表，将研发人员参与正常研发活动的工时和定制化开发项目工时进行区分，将对应薪酬分别计入到研发费用、合同履行成本。

五、说明生产成本中直接人工与研发费用中职工薪酬的区分依据及相关内控措施，是否存在人员混岗情形，是否存在生产成本与研发费用混淆情形

（一）生产成本中直接人工与研发费用中职工薪酬的区分依据

公司依据部门工作职能对部门活动进行分类。履行合同履行义务相关活动的部门主要包括工程实施部、客户服务部，工程实施部主要负责公司产品的安装实施，客户服务部主要负责日常运维服务；公司将工程实施部、客户服务部相关人工支出划分计入合同履行成本中。

从事研发活动的部门包括软件部和数据部，数据部负责软件所需数据的数据开发方案设计、专业数据编辑、底层基础药品数据的更新和数据测试等，为合理用药软件开发提供底层逻辑关系和数据基础；软件部主要根据研发目标进行软件设计与架构、软件开发和测试、软件维护与优化、数据库设计与管理、用户界面（UI）与用户体验（UX）设计和新技术研究与应用等。同时，软件部、数据部存在少量研发人员从事个性化、定制化开发工作，公司将该部分工作认定为合同履行义务相关活动。

每月月末，财务部将软件部和数据部薪酬进行归集和分摊，研发部门人员的薪酬按照工时分摊计入某个项目，并根据项目性质是否属于研发工作或个性化、定制化开发工作，将相关人员薪酬分别计入研发费用、合同履行成本中。对于工

程实施部、客户服务部门薪酬，财务部将其归集计入合同履行成本。

（二）公司已建立严格的研发管理制度以准确核算研发人员薪酬并有效执行

公司建立了严格的一系列研发管理制度，内容包括项目开发流程规范及成果管理基本要求、风险评估流程、产品研发预算编制、报销管理制度等相关控制。能够对研发项目投入形成有效监控和记录，有效保证了研发费用归集的真实、准确和完整。研发部门各项目的立项工作，需经适当层级审批通过后正式立项；各项目组应严格按照经批准立项的研发项目报销相关费用。同时，财务部按研发项目名称设置并归集研发费用。公司各项研发支出的归集严格按照内控制度执行，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

公司制定了严格的研发工时管理规范，对研发人员工时的记录作出了详细规定。研发人员根据需要参加技术开发，按实际参与的项目填报工时，填报工时经项目负责人、部门经理审批。

每月月末，财务部根据员工所属部门及薪酬情况，将工程实施部、客户服务部等部门人员薪酬计入合同履行成本中；根据软件部和数据部经审批后的工时，将其薪酬分配计入研发费用、合同履行成本中。

（三）是否存在人员混岗情形，是否存在生产成本与研发费用混淆情形

公司设置有工程实施部、客户服务部。由工程实施部专门负责公司产品的安装实施，客户服务部专门负责公司产品使用日常问题咨询、数据升级、现场维护及问题处理等。上述部门与研发部门、行政部门职责分工明确、工作记录清晰、工作职能差异大，不存在人员混岗情形。

公司研发人员中，存在少数既从事研发活动又从事非研发活动的人员。根据研发人员工时记录情况，公司将从事非研发活动的工时分摊的薪酬等其他费用计入合同履行成本，最后结转至营业成本的情况。具体情形分 2 种：

（1）公司临床合理用药产品根据个别医院的需求进行个性化模块开发，在该情形下，研发人员只从事个性化模块的开发工作，开发完成后由工程实施部门

负责具体实施；

(2)公司软件开发项目由研发部门进行独立开发,客户主要为国家药监局,在该情形下,研发人员负责软件开发、测试、安装、移交和验收全过程。

除上述人员存在混岗情况外,无其他人员混岗情形。公司不存在生产成本与研发费用混淆情形。

六、说明各期列报的研发费用、高新认定的研发费用、税收加计扣除的研发费用之间是否存在差异及其原因

(一) 各期列报的研发费用与高新认定的研发费用之间是否存在差异及其原因

2023年12月12日,公司取得四川省科学技术厅、四川省财政厅、国家税务总局四川省税务局颁发的“GR202351005119号”《高新技术企业证书》。该证书申报文件其中的《四川美康医药软件研究开发股份有限公司2022年度研究开发费用专项审计报告》(贝特领势审字[2023]2008号)显示,研发费用明细表按照《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的规定编制,2022年研发费用为3,952.20万元,与公司列报的2022年研发费用不存在差异。

由于高新技术企业证书三年认证一次,2023年、2024年、2025年1-6月公司仍在“GR202351005119号”《高新技术企业证书》的有效期内,公司尚未聘请中介机构对2023年、2024年、2025年1-6月进行研究开发费用专项审计。

2022年公司研发费用与高新认定的研发费用对比情况如下:

单位:万元

项目	2022年度
研发费用金额(A)	3,952.20
高新认定的研发费用金额(B)	3,952.20
差异(C) = (A) - (B)	-

(二) 各期列报的研发费用与税收加计扣除的研发费用之间是否存在差异

及其原因

报告期各期公司研发费用与税务申报研发费用加计扣除金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发费用金额 (A)	4,859.80	4,564.22	3,952.20
申报加计扣除的研发费用金额 (B)	4,622.84	4,377.77	3,778.20
申报的不可加计扣除研发费用金额 (C) = (A) - (B)	236.97	186.45	174.01
其中： ①房租物业及使用权资产折旧	128.07	138.62	139.42
②内部委托研发	52.31	9.63	
③其他不可加计扣除的工会经费、 装修费、差旅费等费用	56.59	38.20	34.59

注：2025 年 1-6 月研发费用加计扣除未经税务部门认定，故未列示。

2022 年度-2024 年度，公司不符合研发费用加计扣除范围的费用主要系：

1、根据《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》（国税[2017]40 号）中第二条的规定，相关房租物业及使用权资产折旧不属于加计扣除范围；

2、根据《财政部 国家税务总局 科学技术部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）中第二条的规定，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。2023 年度、2024 年度母公司美康股份委托子公司美康博远进行研发，相关研发费用按照 80% 进行加计扣除；

3、根据《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》（国税[2017]40 号）相关规定，其他不可加计扣除的工会经费、装修费、差旅费等费用。

报告期内，研发费用加计扣除优惠事项采取“自行判别、申报享受、相关资料留存备查”的办理方式，税务机关不再对企业的研发费用加计扣除数进行认定；公司严格按照相关税收法规的规定保管和留存研发费用加计扣除的相关资料备查，公司研发费用与税务申报研发费用加计扣除金额差异符合税法规定，具有合

理性。

七、请保荐机构、申报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，申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、了解、评价并测试发行人研发部门关键内部控制的设计和运行的有效性；
- 2、获取发行人报告期各期的研发费用明细，分析各费用构成，并对费用发生情况抽取样本检查了相关会计凭证；查阅发行人官网并访谈发行人研发部门主要负责人，了解发行人发展阶段；查阅同行业可比公司相关公开披露文件，分析发行人相关费用与同行业可比公司差异原因及合理性；
- 3、获取发行人研发工资明细，分析报告期内发行人研发人员薪酬情况，查阅同行业可比公司年度报告，与发行人进行比较，分析差异原因；获取发行人员工名册、研发人员名单，对研发人员的学历、专业背景、从业年限、人员变动进行分析与研发费用发生额是否匹配；
- 4、访谈发行人研发部门、人力资源部门主要负责人，了解研发部门工时填报、审批流程及内部考勤审批流程；访谈发行人研发部门、财务部门主要负责人，了解是否存在研发费用与项目成本混同的情况；了解发行人相关研发活动性质及内容、费用归集口径及核算方法；了解非研发活动如个性化、定制化开发项目性质及内容、费用归集口径及核算方法，获取董监高薪资归集口径，分析发行人会计处理是否正确；
- 5、获取发行人研发费用工时统计表、薪酬费用分配表等，检查并复核费用归集及分配的准确性；
- 6、对发行人研发费用执行截止性测试，确定发行人研发费用已计入正确会计期间；
- 7、获取发行人研发立项、结项等研发资料以及研发项目明细表，对发行人研发人员负责人进行访谈，了解发行人研发费用投入与研发项目、技术创新、产

品储备的匹配关系，形成的研发成果对营业收入的贡献情况；

8、查阅发行人研发费用高新认定审核报告，比较高新认定的研发费用与账面研发费用是否存在差异，分析差异原因；查阅发行人研发费用加计扣除优惠明细表，比较各期研发费用与所得税纳税申报的研发费用加计扣除数，分析差异原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已披露与同行业可比公司研发费用构成、发展阶段、研发人数量及占比、人均薪资等方面的对比情况，研发费用率高于同行业可比公司平均水平，主要原因系发行人报告期各期将所发生的研发支出均费用化处理，而同行业可比公司均存在不同程度的资本化；在考虑同行业公司资本化研发支出后，发行人研发费用率与同行业可比公司不存在重大差异；

2、发行人研发人员认定符合相关规定的要求，研发人员划分准确；报告期各期末，发行人主要研发人员为专职人员，专职人员各年占比分别为 64.52%、81.28%、75.11%、79.39%；报告期内，研发人员增加具有合理性，研发人员结构以本科学历以上为主，具有医药学背景的研发人员占有较大比例，研发人员分布在软件部和数据部，入职年限大部分为 3 年以上，研发人员结构稳定；新增研发人员主要为外部招聘；

3、发行人研发人员每日在 CRM 中填报工作日志、工时；工作日志、研发部门项目负责人及部门经理每周审核、研发工时统计表等业务单据记录了研发人员参与研发活动的工时情况及内部各环节间的审批记录，作为客观证据留痕；发行人存在研发部门人员同时从事项目实施和研发活动的情况，发行人按照研发及实施工时对人工成本进行分配，发行人董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员薪酬按照部门归集费用，数据部、软件部管理人员涉及同时从事项目实施和研发活动的情形，财务部以填报工时为权数将数据部、研发部管理人员薪酬分配计入研发费用和合同履行成本，相关人员薪酬计入研发费用具有合理性；

4、报告期各期，发行人主要研发人员研发工时占比较为稳定，绝大部分时间投入在研发项目中；少部分研发人员因参与定制化开发项目的工时较多，导致研发工时占比贴近 50%，符合发行人实际经营情况；

5、发行人依据部门职责范围以及员工工作内容对人工成本进行划分，将工程实施部、客户服务部相关人工支出以及软件部、数据部从事个性化、定制化开发所发生的人工支出作为与成本相关的人工支出，软件部、数据部从事研发活动所发生的人工支出作为研发费用中职工薪酬；发行人已建立严格的研发管理制度以准确核算研发人员薪酬，相关内部控制有效并得到严格执行；发行人研发人员中，存在少数既从事研发活动又从事非研发活动的人员，发行人根据研发人员工时记录情况，将从事非研发活动的工时分摊的薪酬计入合同履行成本，最后结转至营业成本；发行人不存在生产成本与研发费用混淆情形；

6、发行人账面研发费用与高新认定的研发费用不存在差异。报告期内，发行人严格按照相关税收法规的规定保管和留存研发费用加计扣除的相关资料备查，发行人研发费用与税务申报研发费用加计扣除金额差异符合税法规定，具有合理性。

八、说明针对发行人研发人员认定合规性、研发工时准确性、研发费用相关内控健全有效性的核查方式、核查证据、核查比例、核查结论，并对发行人研发费用归集核算是否准确发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解发行人相关研发活动以及研发部门员工工作内容，获取报告期各期工时明细表及工作记录，分析研发人员认定的合规性。核查范围涵盖 2022 年至 2025 年 6 月所有研发人员；

2、了解发行人研发相关的内部控制的设计合理性和运行有效性，获取发行人 2022 年至 2025 年 6 月工时统计表，与研发工作记录、考勤记录等核查证据进行核对，重新计算研发职工薪酬，重新测算人员薪酬归集和按工时在各项目间分

配结果的准确性，核查范围涵盖 2022 年至 2025 年 6 月所有研发项目；

3、查阅研发费用管理制度等，获取发行人各年度全部研发项目的项目计划书、立项报告、测试报告、结题报告等研发项目管理文件，核查相关文件审批和项目经费预算及项目执行情况是否符合内部控制的规定；核查范围覆盖报告期内所有研发项目。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人建立了完善的研发费用管理制度，并有效执行，按照《企业会计准则》的相关要求进行会计核算，发行人研发费用归集核算准确。

问题 8.其他财务问题

（1）经营业绩可持续性。请发行人：①结合行业发展趋势（医疗信息化、AI 技术）及相关支持性政策、竞争格局、主要产品市场空间及市场占有率、终端客户市场渗透率、发行人产品竞争力、产品使用寿命及客户复购情况、医院信息化支出增长情况等，说明市场占有率较高情况下，发行人主要产品是否存在成长空间受限、需求放缓风险，未来业绩增长是否可持续。②结合新老客户收入占比、新产品及新客户开拓情况、各期在手订单及其执行情况、各期新签订单情况、期后经营业绩、2025 年业绩预测等，说明发行人业绩是否稳定、可持续，在招股书中明确揭示“业绩大幅下滑风险”并作重大事项提示。③列表说明获取的主要税收优惠类型、主体、期限、金额及对各期利润的影响情况，前述税收优惠政策是否具有可持续性，发行人对税收优惠是否存在重大依赖；享受即征即退的软件产品内容、软件和硬件销售额的分配方法、金额及占比，增值税即征即退金额与软件销售收入的匹配性及测算过程。

（2）应收账款回款风险。根据申请文件，报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 4,527.32 万元、6,726.89 万元和 7,869.09 万元。各期末应收账款期后回款率分别为 63.62%、53.89%、18.25%。请发行人：①结合合同约定及实际执行情况，说明不同销售模式下主要客户信用政策，同一客户报告期内信用政策、

不同客户同一期间信用政策是否存在差异,是否存在预付货款比例低于 70%的客户,相关客户信用政策较为宽松的原因,是否存在放宽信用政策促进销售情形。

②说明结合终端客户及间接客户资信情况、交易结算条款、可比公司应收账款回款情况等,说明各期应收账款周转率下降、1年以上应收账款金额增长的具体原因。③区分账龄长短(1-2年,2-3年,3-4年,5年以上)分别说明1年以上账龄的应收账款对应的主要客户及项目名称、应收账款金额、账龄及坏账计提比例、截止目前的回款金额及比例,仍未回款的原因,是否存在资信情况较差、信用风险较高客户,是否存在涉讼应收账款,相关坏账计提是否充分,发行人对账龄5年以上应收账款未单项计提坏账的原因。

(3)理财产品具体情况。根据申请文件,报告期各期末,公司交易性金融资产余额分别为29,458.08万元、37,329.08万元和38,620.59万元,主要是银行结构性存款等短期低风险理财产品。请发行人:列表说明报告内理财产品投资情况,包括产品名称及管理方、购买赎回金额及时点、收益率、底层资产投向,是否存在担保、质押等权利受限情形,是否存在资金流向发行人及其关联方、发行人客户或供应商情形。

(4)合同负债真实性。根据申请文件,报告期各期,公司预收合同款分别为13,206.89万元、13,333.18万元和12,689.22万元。请发行人:结合合同预付款约定,说明各期合同负债对应的客户及项目名称、预收金额及比例、下单时点、产品交付及验收进度,是否均为预收货款,是否均有已签订生效的合同或订单支撑,是否存在预收款期后取消、退回情形,量化分析各期末合同负债金额与合同履行成本、在手订单的匹配性。

(5)其他应付款具体情况。根据申请文件,公司其他应付款余额分别为229.31万元、265.05万元和247.75万元,主要为往来款、员工代垫款及暂估费用。请发行人:说明其他应付款的具体构成,往来款、员工代垫款及暂估费用的发生背景,涉及相关方,逐笔说明资金流转的时点、金额,是否已形成闭环,是否涉及利益输送、体外资金循环情形。

(6)财务内控不规范及其整改。根据申请文件,报告期之前,美康有限与

赖琪及公司部分员工存在资金拆借。报告期内，发行人存在第三方回款。请发行人：①逐项说明前述财务内控不规范情形的发生背景及其原因，后续整改措施及其有效性，整改完整时点，报告期内是否存在其他财务内控不规范情形，如个人卡收付、体外发放薪酬、关联方资金拆借等。②逐笔说明美康有限与赖琪及公司部分员工存在资金拆借的时点、金额，是否有借款协议，计息及偿还情况，赖琪及员工取得资金后的具体用途及其客观证据佐证，相关资金是否最终流向发行人客户或供应商，是否涉及代垫成本费用、资金体外循环情形。③逐笔说明客户集团内统一结算、客户指定第三方代付款的对应客户、付款时点、金额、代付方身份、回款资金来源，是否取得代付协议，第三方回款相关收入是否真实。④说明超额利润分配的产生原因及整改情况，是否符合《公司法》《企业会计准则》等相关监管规定，纳税合规性，是否损害部分股东利益。

(7) 关于前次申报。请发行人：列表说明本次申报文件与前次申报上市文件的信息披露具体差异情况及差异原因，说明前次上市申请撤回的具体原因。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见。(2) 说明针对货币资金、金融资产真实性的核查方式、核查证据、核查比例及核查结论。(3) 说明对发行人及相关方资金流水的具体核查情况，包括核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等，列表说明发行人及其关联法人、关联自然人的主要资金收支、存取现情况，是否存在异常资金收支，是否与发行人客户及供应商存在非经营性资金往来。(4) 结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环情形发表明确意见。

请发行人律师：对发行人超额分配利润的合规性进行核查并发表明确意见，核查上述事项(7) 并发表明确意见。

回复：

一、经营业绩可持续性

(一) 结合行业发展趋势（医疗信息化、AI 技术）及相关支持性政策、竞

争格局、主要产品市场空间及市场占有率、终端客户市场渗透率、发行人产品竞争力、产品使用寿命及客户复购情况、医院信息化支出增长情况等，说明市场占有率较高情况下，发行人主要产品是否存在成长空间受限、需求放缓风险，未来业绩增长是否可持续

报告期内，公司营业收入分别为 1.85 亿元、2.34 亿元、2.45 亿元和 1.21 亿元，总体呈持续增长趋势。发行人主要产品不存在成长空间受限、需求放缓风险，未来业绩增长具有可持续性，具体分析如下：

1、行业发展趋势及医院信息化支出增长情况

(1) 医疗信息化行业发展趋势及医院信息化支出增长情况

公司下游客户主要为各级医疗卫生机构。根据《2023 年我国卫生健康事业发展统计公报》，截至 2023 年末，全国医疗卫生机构总数 1,070,785 个，比上年增加 37,867 个。其中：医院 38,355 个，基层医疗卫生机构 1,016,238 个，专业公共卫生机构 12,121 个。与上年相比，2023 年三级医院增加 332 家，二级医院增加 801 家，一级医院增加 437 家，基层医疗卫生机构增加 36,470 家。具体见下表：

单位：家

机构类别	2023 年	2022 年	变动情况
总计	1,070,785	1,032,918	37,867
医院	38,355	36,976	1,379
按医院所有权性质分类：			0
公立医院	11,772	11,746	26
民营医院	26,583	25,230	1,353
按医院等级分类：			0
三级医院	3,855	3,523	332
二级医院	11,946	11,145	801
一级医院	13,252	12,815	437
未定级医院	9,302	9,493	-191
基层医疗卫生机构	1,016,238	979,768	36,470
专业公共卫生机构	12,121	12,436	-315
其他机构	4,071	3,738	333

根据艾瑞咨询和国泰君安证券研究的估算，我国医疗信息化市场规模正快速增长，2022年预测市场规模约为955亿元，同比增长21.04%。2021-2025年复合增长率为23.2%，预计2025年我国医疗信息化市场规模将达到1,817亿元。市场规模有望进一步扩大。

根据CHIMA发布的《2014-2020年中国医院信息化发展研究报告》，2014-2019年间，我国医院信息化投入规模一直保持高速增长。三级和三级以下医院信息化建设年平均投入金额由2014年的632.59万元和181.57万元分别增加到2019年1,019.20万元和240.08万元，分别增长61.12%和32.22%。年平均投入2,000万元~5,000万元的医院从2014年占比1.93%提升至2019年的5.61%。

（2）AI技术的发展对医疗信息化行业的影响

近年来，AI技术创新不断突破，特别是在自然语言处理、计算机视觉、机器学习等领域不断涌现新成果。利用AI强大的数据收集、整理和分析能力，能够快速对大量电子病历数据进行结构化和标准化处理，有助于医疗信息化软件服务商快速为医疗机构、医联体以及卫生行政主管部门构建医疗大数据库，进一步拓宽医药数据的应用领域。

同时，借助AI快速分析大量电子病历数据的能力，医疗信息化厂商可在现有的医药学数据库基础上，开发能够辅助医务人员进行诊断疾病并预测患者可能面临风险的临床决策支持系统。这将有助于及早发现患者疾病，并提供个性化治疗方案，以改善患者的医疗服务质量和生活质量。

未来，借助AI强大的数据检索、分析、标准化处理和推理能力，医疗信息化厂商将会有机会开发出能够为患者提供基因个性化治疗建议的产品。这不仅有助于提高患者的治疗效果，同时还能减少不必要的药物使用和治疗费用，节约有限的医疗资源。

2、行业相关支持性政策

（1）医疗信息化行业相关政策

医疗信息化行业属于国家重点鼓励发展的行业，得到了国家政策的大力支持。

近年来，政府部门持续出台了多项政策支持医疗信息化行业发展，特别是对于涉及医疗安全的合理用药领域给予了重点关注，鼓励医疗机构采用信息化手段提高合理用药水平，有力地推动了合理用药行业的发展。

部分政策如下：

序号	发布时间	政策名称	政策内容
1	2018年7月	《医疗机构处方审核规范》	医疗机构应当积极推进处方审核信息化，通过信息系统为处方审核提供必要的信息；建立处方审核质量监测指标体系，对处方审核的数量、质量、效率和效果等进行评价
2	2018年12月	《关于印发电子病历系统应用水平分级评价管理办法（试行）及评价标准（试行）的通知》	（1）电子病历系统应用水平4级要求实现药品配伍，相互作用自动审核，合理用药监测等功能，所有三级医院电子病历评级应达到4级以上；（2）电子病历系统应用水平5级要求医院各部门能够利用全院统一的集成信息和知识库，提供临床诊疗规范、合理用药、临床路径等统一的知识库，为本部门提供集成展示、决策支持的功能。
3	2019年4月	《全国基层医疗卫生机构信息化建设标准与规范（试行）》	基层医疗机构在合理用药信息化建设中，需要至少具有备用提醒、医嘱复核、用药分析等3项功能中的2项，药物适应症、配伍禁忌等2种提醒中的1种。
4	2022年7月	《关于进一步加强用药安全管理提升合理用药水平的通知》	要求医师要根据患者病情开具正确、规范、适宜的处方；药师认真履行处方审核职责，所有处方和用药医嘱经审核合格后调配发放；鼓励医疗机构运用信息化手段，对临床用药全过程进行智能化审核与管理。
5	2023年2月	《国家三级公立医院绩效考核操作手册（2023版）》	三级公立医院绩效考核包括：医疗质量、运营效率、持续发展、满意等4个方面。其中，医疗质量相关指标包括：功能定位、质量安全、合理用药、服务流程等四个维度、24个指标。合理用药有6个明细指标。
6	2023年12月	《关于全面推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的指导意见》	到2024年6月底前，以省为单位全面推开紧密型县域医共体建设。到2025年底，紧密型县域医共体建设取得明显进展；力争全国90%以上的县（县级市，有条件的市辖区可参照，下同）基本建成布局合理、人财物统一管理、权责清晰、运行高效、分工协作、服务连续、信息共享的县域医共体。到2027年底，紧密型县域医共体基本实现全覆盖。

在上述政策鼓励下，近几年各级医疗机构对合理用药系统的需求较大。

(2) 县域医共体相关政策

紧密型县域医疗卫生共同体（简称“县域医共体”），指由县级医院牵头，联合县域内其他县级医疗机构、乡镇卫生院、社区卫生服务中心等组成的责任、管理、服务、利益共同体，通过整合优化医疗卫生资源，形成“以县带乡、以乡带村”的分级诊疗体系，实现县乡村三级医疗卫生机构的分工协作和资源下沉。组建数量由地方结合实际确定，人口较多或面积较大的县可组建 2 个以上县域医共体。

县域医共体的建设包括管理体制建设、运行机制建设、服务能力建设、支持保障政策、资源下沉与分级诊疗、信息化建设等多方面，其中，医共体信息化建设包括合理用药审核及药事管理协同服务，即建设区域审方中心。

有关县域医共体的主要政策如下：

序号	颁布时间	政策名称	政策内容
1	2025 年 2 月	《关于印发紧密型县域医共体信息化功能指引的通知》	为各地的医共体信息化的基础建设提供了清晰的“施工蓝图”，无论是系统功能的搭建，还是业务流程的优化，都给予了指引，从而推动医共体信息化建设朝着标准化、规范化方向迈进。医共体信息化建设包括合理用药审核及药事管理协同服务。
2	2024 年 4 月	《关于进一步健全机制推动城市医疗资源向县级医院和城乡基层下沉的通知》	加快推动信息互联互通。推进医联体内信息系统统一运营和互联互通，在县域医共体内逐步实现电子健康档案和电子病历的连续记录，医疗服务、公共卫生服务和综合管理系统的信息共享，推动实现一体化管理。
3	2023 年 12 月	《关于全面推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的指导意见》	到 2024 年 6 月底前，以省为单位全面推开紧密型县域医共体建设。到 2025 年底，紧密型县域医共体建设取得明显进展；力争全国 90% 以上的县（县级市，有条件的市辖区可参照，下同）基本建成布局合理、人财物统一管理、权责清晰、运行高效、分工协作、服务连续、信息共享的县域医共体。到 2027 年底，紧密型县域医共体基本实现全覆盖。

序号	颁布时间	政策名称	政策内容
4	2019年8月	《关于印发紧密型县域医疗卫生共同体建设试点省和试点县名单的通知》	确定山西省、浙江省为紧密型县域医共体建设试点省，北京市西城区等 567 个县为紧密型县域医共体建设试点县
5	2017年4月	《关于推进医疗联合体建设和发展的指导意见》	指导各地推进医联体建设和发展，推动优质医疗资源向基层和边远地区流动。

推进县域医共体建设是习近平总书记多次强调的一项重点工作，是推进健康中国 and 分级诊疗制度建设的有力抓手，也是深化医改的一项重要举措。2017年，国务院办公厅印发《关于推进医疗联合体建设和发展的指导意见》，明确在县域主要组建医疗医共体，推动优质医疗资源向基层和边远贫困地区流动。

2019年，国家卫生健康委启动紧密型县域医疗卫生共同体建设试点工作，重点围绕建设责任共同体、管理共同体、服务共同体、利益共同体，更好实现资源下沉和县域整体能力提升。

2020年以来，中央一号文件连续4年对推进紧密型县域医共体建设提出要求，各级党委政府和相关部门对县域医共体建设认识程度逐步统一，重视程度和工作力度明显加强。

2023年初，中共中央办公厅、国务院办公厅先后印发《关于进一步深化改革促进乡村医疗卫生体系健康发展的意见》《关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见》，提出加快构建紧密型县域医共体。

2023年12月，国家卫生健康委同中央编办、国家发展改革委等9个部门，共同研究起草了《关于全面推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的指导意见》。该文件的印发，标志着紧密型县域医共体建设由试点阶段进入全面推进阶段，为各地规范稳健开展紧密型县域医共体建设提供了遵循和指南。

其中，《关于全面推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的指导意见》明确规定，到2024年6月底前，以省为单位全面推开紧密型县域医共体建设。到2025年底，紧密型县域医共体建设取得明显进展；力争全国90%以上的县（县级市，有条件的市辖区可参照，下同）基本建成布局合理、人财物统一管理、权责清晰、

运行高效、分工协作、服务连续、信息共享的县域医共体。到 2027 年底，紧密型县域医共体基本实现全覆盖。

综上，未来几年，县域医共体信息化建设将成为医疗信息化建设的重点和热点。美康股份作为合理用药系统行业龙头，将受益于县域医共体的信息化建设。

3、行业竞争格局

医疗信息化领域的主要企业通常为国内大型软件和系统集成厂商，包括东软集团、东华软件、万达信息、卫宁健康和创业慧康等。此类企业通常具备较强的系统集成、软件开发和运维支持能力，进入医疗信息化领域较早，产品和方案比较全面，可以为医疗机构或公共卫生机构提供主要的核心系统。

同时，随着我国医疗卫生领域信息化建设不断完善，在新的医疗改革政策推动下，各类专注于医疗信息化细分领域的厂商市场份额也在不断扩张。除发行人外，其他公司包括和仁科技、嘉和美康等。该类企业长期深耕于特定的医疗信息化细分领域，通过提供专业化和精细化的综合解决方案建立了自身的竞争优势。

目前，涉足合理用药信息化领域的企业可分为两类：一类为专门从事合理用药信息化的公司，该公司与发行人形成直接竞争关系；另一类为大型医疗信息化厂商，包括卫宁健康、中联科技、众阳健康、东软集团和创业慧康等。具体如下：

(1) 专门从事合理用药信息化的公司

专门从事合理用药信息化业务，与公司构成直接竞争关系的公司情况如下：

序号	公司名称	基本情况
1	杭州逸曜信息技术有限公司	成立于 2011 年，注册资本 662.3577 万元，是专业的临床合理用药运营服务机构。该公司依托于行业内一线临床医药专业人员，利用创新的信息技术手段，致力于具有权威性、科学性合理用药知识库的建设和运营，为卫生行政部门、医疗机构、临床医生、药师、患者提供合理用药管理支持服务，从而有效减少用药错误，为大众用药安全、有效提供支持。目前，公司产品主要包括：合理用药管理系统、药师临床辅助决策管理系统、区域合理用药管理系统、医院患者用药管理系统等。
2	普华和诚	成立于 2006 年，注册资本 2,000 万元，致力于为客户提供专业的医药

序号	公司名称	基本情况
	(北京) 信息有限公司	信息化解决方案与一站式服务。基于大数据、云计算、移动互联网等技术, 该公司研发了一系列功能完备、标准统一、安全可靠的药学服务应用解决方案, 包括面向医院的医院药学服务系统, 服务药店的购药宝零售药店药学服务系统, 针对终端用户的安全用药卫士 APP, 同时为各省市医疗行政机构提供定制化服务。目前该公司的产品已在数百家医疗机构、商业企业及政府部门投入使用。
3	天际健康医疗科技有限公司	成立于 2011 年, 注册资本 18,175.47 万元, 是一家专业从事医药信息化科技的高科技企业, 拥有互联网+医疗、人工智能与大数据技术、物联网技术、互联网医院运营等核心技术和运营经验。目前能够提供针对医院和监管单位的临床合理用药智能化管理解决方案、临床药师工作平台解决方案、处方监管和流转平台全流程解决方案、MTM 患者服务解决方案等。
4	上海医浦信息科技有限公司	成立于 2016 年, 注册资本 1,190.48 万元, 是一家致力于提供医院药学信息化建设相关产品和解决方案的高新技术企业。该公司核心团队凭借丰富的行业经验, 采用云计算、大数据、人工智能等技术, 推出了合理用药、前置审方、临床药学、药学门诊、药学科研等应用软件, 拥有医院、医联体、区域医疗、医药电商等各级各类用户, 服务广大的医药工作者。目前, 公司产品主要包括: 处方前置审核系统、临床药学信息系统、处方点评系统、抗菌药物管理系统等。
5	湖南三雅信息技术有限公司	成立于 2017 年, 注册资本 715.50 万元, 是一家专注于临床药学信息化与智能化的高新科技企业, 产品线覆盖医院药学部门的各个业务场景。该公司通过对药物信息的收集、整理、分析, 形成了行业权威的临床药学知识库和智能用药分析引擎。依托权威的临床药学知识库、智能用药分析引擎以及对行业的深度理解, 该公司为各级医疗机构提供的智慧药学平台解决方案涉及处方审核、药师工作站、药学门诊、患者居家药学服务等系统。
6	成都木老仁康软件信息有限公司	成立于 2008 年, 注册资本 628 万元。作为专业的临床药学高质量管理的信息化服务商, 自 2008 年成立以来, 始终坚持以技术为核心, 以服务质量为准则。基于药学主题大数据平台和智能规则引擎两大核心技术, 创新研发了智慧药学整体解决方案, 包含合理用药系统、前置审方系统、抗菌药物临床决策支持系统、药学智能监护系统、药学门诊、全医嘱管控及决策支持系统等, 帮助用户从事前、事中到事后进行全流程的药学高质量监管。 该公司先后与无锡市人民医院、南方医科大学南方医院、成都医学院第一附属医院、遂宁市中心医院等多家大型三甲医院合作, 目前已服务超 200 家国内医疗机构。

(2) 涉足合理用药领域的大型医疗信息化厂商

近年来, 随着合理用药市场规模快速发展, 国内大型医疗信息化厂商逐渐意识到合理用药系统在智慧医院建设、提高临床医疗质量以及保障用药安全方面具

有重要作用，开始涉足合理用药领域，并先后推出各自的合理用药信息化产品。具体情况如下：

序号	公司名称	基本情况
1	卫宁健康 (300253.SZ)	2019年10月设立的控股子公司上海卫心科技有限公司（以下简称“卫心科技”），专门从事药学信息化服务。主要产品包括合理用药监测软件、前置审方软件、药学智库查询软件、处方点评软件、药师工作站等。根据公开资料及官网信息，卫心科技拥有500家医疗机构用户，其中三甲医院40家
2	中联科技 (873595.NQ)	自2018年11月起，中联科技陆续取得多项合理用药产品的软件著作权，相关产品有：临床药学管理系统、药品说明书智能查询系统、合理用药监测系统、实时审方系统、处方点评系统等
3	众阳健康	自2022年7月起，众阳健康陆续取得多项合理用药产品的软件著作权，相关产品有：临床药学工作站、合理用药系统、患者智能服务系统等
4	东软集团 (600718.SH)	自2018年11月起，东软集团陆续取得多项合理用药产品的软件著作权，相关产品有：重复用药智能提醒系统、门诊专科用药咨询系统、药学工作站等
5	创业慧康 (300451.SZ)	2021年12月取得了“创业合理用药系统”软件著作权

4、发行人产品竞争力

药物治疗是临床诊疗的重要手段，因此加强临床用药管理，提高合理用药水平，既是医疗质量监管的关键环节，也是保障人民健康的客观需要。合理用药系统是医疗机构临床医疗信息化的基础性系统，优秀的合理用药系统能够系统地规范药物的用量、品种和给药频次，提供药品基本信息以辅助医务人员进行医药决策，提高医务人员工作质量和效率，在预防用药错误方面发挥着举足轻重的作用。合理用药系统已发展为临床信息化系统（CIS）的重要分支，是医院临床信息化系统（CIS）建设的必备环节。

公司开发的合理用药系统能够系统地规范药物的用量、品种和给药频次，提供药品基本信息辅助医务人员进行医药决策，提高医务人员工作质量和效率，帮助医院显著提高处方审核效率，提升处方合理率，促进临床合理用药。

比如，引入公司合理用药系统后，河南省人民医院门诊处方合理率从2018年1月的73.99%提升至2020年6月的97.74%；江苏省人民医院处方合理率从

2019年4月的83.06%提升至2020年6月95.05%；华中科技大学同济医学院附属同济医院2019年门诊次均药费较2018年同比下降4.8%，I类切口预防性抗菌药物使用率和特殊级抗菌药物使用率环比下降11.41%和11.98%，辅助用药占比环比下降18.45%。

公司开发的MCDEX收录了公司自研的医药知识库，包含临床用药所需的各类信息，如药物专论、超说明书用药、儿童用药、妊娠哺乳用药、药物相互作用等，是医师、药师等医疗卫生技术人员获取医药信息的有效工具。

对于该产品，2012年5月，原卫生部合理用药专家委员会召开工作总结会并出具推荐函，认为：“MCDEX系统的开发已完成，并达到了国内最高水平。从产品形式看，与国际水平一致；从内容看，药物方面数据库类别基本达到国际水平；在信息内容的细致化及贴近临床需求上，也已达到国内领先；从临床实践的需求上，已能较好满足医生、药师的工作需要。”

由此可以看出，公司研发的合理用药产品竞争力较强，是医院提升合理用药水平的有力工具。

5、主要产品市场空间及市场占有率、终端客户市场渗透率

(1) 主要产品市场空间及市场占有率

截至2025年6月末，公司主要产品的累计覆盖医院数量情况如下：

单位：家

产品类别	覆盖医院数量	占医院总数比例	其中：三级医院	占三级医院数量比例	三级以下医院	占三级以下医院数量比例
PASS	5,807	15.14%	2,665	69.13%	3,142	9.11%
PASS PR	1,720	4.48%	1,214	31.49%	506	1.47%
PASS PA	3,436	8.96%	1,867	48.43%	1,569	4.55%
MCDEX	2,381	6.21%	1,513	39.25%	868	2.52%
其他	1,324	3.45%	995	25.81%	329	0.95%

如上表所示，公司主要产品在三级医院的覆盖率相对较高，在三级以下医院的覆盖率较低。三级以下医院始终存在提高自身医院评级的内生动力，而信息化指标考核是评级的必然要求。在国家政策鼓励，三级以下医院信息化水平逐渐提

升的背景下，公司针对三级以下医院市场制定针对性的营销和服务模式，并扩大销售覆盖面，将会获得较大的市场空间，从而拉动未来业绩增长。

同时，随着合理用药行业进一步发展，存在部分合理用药厂商难以满足医疗机构的需求而退出市场，以及部分医院由于业务需求而更换合理用药厂商，从而为发行人提供了新的市场机会。

（2）终端客户市场渗透率

自 1997 年成立以来，公司一直深耕于临床合理用药领域，为客户提供覆盖临床诊疗全流程的合理用药信息化产品和整体解决方案，在合理用药细分领域处于领先地位。截至报告期末，公司客户遍布全国 31 个省市自治区，累计覆盖医院 6,000 余家，占全国医院总数比例超过 15%，其中三甲医院 1,600 余家，占全国三甲医院比例超过 80%；复旦版《2023 年度中国医院综合排行榜》上榜 100 家医院中，公司产品覆盖 69 家，包括四川大学华西医院、华中科技大学同济医学院附属同济医院、山东大学齐鲁医院等。根据采招网统计的全国临床合理用药信息化产品公开招投标数据，最近四年公司合理用药相关产品中标率均为行业第一。同时，还为国家药监局下属的信息中心、药品审评中心和药品评价中心等部门提供产品和服务，受到行业客户的广泛认可。

根据采招网统计的全国临床合理用药信息化产品公开招投标数据，2021-2024 年，公司中标率分别为 37.68%、44.00%、47.12%和 41.02%，均为行业第一。根据 Frost&Sullivan 发布的报告，2022 年公司在合理用药系统的市场份额为 32.10%，在行业内排名第一。

6、产品使用寿命及客户复购情况

公司的产品大版本更新时间通常在 1~10 年，不同产品的更新频次不同。公司主要产品版本更新频次如下：

产品名称	更新情况
PASS	2004 年开发完成 PASS V3.0.NET，2005 年面向市场销售； 2014 年开发完成 PASS V4.0.NET，2015 年面向市场销售； 2023 年开始开发 PASS.JAVA+区域+移动版本，2024 年面向市场销售。

产品名称	更新情况
PASS PA	2012 年开发完成 PASS PA V2.0，并面向市场销售； 2021 年开发完成 PASS PA V3.0.NET，并面向市场销售； 2023 年开始开发 PASS PA.JAVA 版本，2024 年面向市场销售。
MCDEX	2010 年开发完成 MCDEX V1.NET，并面向市场销售； 2011 年开发完成 MCDEX V2.NET，并面向市场销售； 2017 年开发完成 MCDEX V3.NET，并面向市场销售； 2023 年开始开发 MCDEX V3.JAVA+移动+PC+WEB，2024 年面向市场销售。
PASS PR	2017 年开发完成 PASS PR V1.0.NET，并面向市场销售； 2023 年开始开发 PASS PR.JAVA+区域+移动+互联网，2024 年面向市场销售。

对于新产品，由于产品推出后，需要根据大量客户的使用情况不断进行优化，产品更新频次较快，通常会在 5 年内进行更新。对于已经实现稳定运行的老产品，通常只有在客户需求或者产品开发技术出现较大变化后，公司才会对产品进行更新，因此更新频次相对较低。

报告期内，按签订合同口径，同类型产品客户重复购买更高版本的具体情况如下：

单位：家

项目		2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
PASS	终端客户数量	229	578	630	645
	老客户数量	145	273	176	163
	老客户占比	63.32%	47.23%	27.94%	25.27%
PASS PA	终端客户数量	166	378	398	396
	老客户数量	31	66	74	64
	老客户占比	18.67%	17.46%	18.59%	16.16%

注：除 PASS 和 PASS PA 外，其他产品版本更新未单独收费。

如上表所示，报告期内，重复购买更高版本产品的客户在当年度的终端客户中占比 16%~63%，老客户对公司开发的高版本产品具有较高的购买需求。针对未购买高版本的老客户，公司持续加大销售力度，提供更为优惠销售政策鼓励其购买新版本产品，从而为公司带来新的需求。

综上，我国医疗机构数量众多，医疗信息化行业市场空间较大；国家政策积极鼓励医院建设合理用药信息化，县域医共体区域审方中心建设全面推进；公司行业地位突出，产品具有较强竞争力，主要产品渗透力仍较低，不存在成长空间

受限、需求放缓风险，未来业绩增长具有可持续性。

(二) 结合新老客户收入占比、新产品及新客户开拓情况、各期在手订单及其执行情况、各期新签订单情况、期后经营业绩、2025 年业绩预测等，说明发行人业绩是否稳定、可持续，在招股书中明确揭示“业绩大幅下滑风险”并作重大事项提示

1、新老客户收入占比情况

报告期各期，新老客户收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
存量客户	8,183.74	67.58%	17,280.89	70.44%
增量客户	3,925.69	32.42%	7,253.41	29.56%
合计	12,109.43	100.00%	24,534.30	100.00%

(续)

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
存量客户	16,500.45	70.45%	12,856.56	69.67%
增量客户	6,920.73	29.55%	5,596.57	30.33%
合计	23,421.18	100.00%	18,453.13	100.00%

注：存量客户指 2010 年至当年前一年确认过收入的客户；增量客户指当年首次确认收入的客户。

由上表所示，报告期各期，存量客户占公司收入的比例分别为 69.67%、70.45%、70.44%和 67.58%，占比较高，主要原因系：经过多年发展，公司已在行业内建立领先的品牌优势和产品竞争力，公司与众多医疗信息化服务商、各级医院等客户建立了良好的合作关系，客户根据自身经营业务需要，多次向公司购买产品。

2、新产品及新客户开拓情况

报告期内，公司持续加大研发投入，围绕医疗信息化发展趋势及客户需求进

行产品研发,在持续完善 PASS 系列和 MCDEX 系列产品线的内涵和外延的基础,成功开发了居家服务系统、集采药品智能管控系统、科研数据挖掘、处方集中点评系统、DRG/DIP 用药分析系统、美康疾病教育系统和互联网医疗产品体系等多项创新产品线。

报告期内,公司新产品收入增长较快,其中居家服务系统营业收入由 2022 年的 5.4 万元快速增长至 2024 年 144.58 万元;集采药品智能管控系统在 2024 年上市当年,销售金额即达 254.43 万元。

截至 2025 年 6 月末,公司共有存量客户 4,655 家,产品覆盖终端用户 6,622 家,报告期各期,公司新增客户 400 家、507 家、514 家和 250 家,具体如下:

单位:家

项目	截至 2025 年 6 月末/2025 年 1-6 月	截至 2024 年末/2024 年	截至 2023 年末/2023 年	截至 2022 年末/2022 年
存量客户	4,655	4,405	3,891	3,384
增量客户	250	514	507	400
终端用户	6,622	6,487	6,142	5,795

注:(1)存量客户指从 2000 年至当年末与公司签订过合同的客户;(2)增量客户指当年与公司新签合同的客户;(3)终端用户指实际使用公司产品的客户,主要包括各级医院、各地卫健委及国家药监局下属单位等。

公司已初步建立覆盖全国的营销网络,在持续挖掘存量客户需求的基础上,不断开发新的客户。报告期各期,公司新增客户 400 家、507 家、514 家和 250 家。

3、公司在手订单及新签订单情况

报告期各期,公司在手订单及新签订单情况如下:

单位:个、万元

项目	截至 2025 年 6 月末/2025 年 1-6 月	截至 2024 年末/2024 年	截至 2023 年末/2023 年	截至 2022 年末/2022 年
在手订单数量	3,664	3,537	3,428	2,788
在手订单金额	29,819.56	28,245.69	26,791.40	25,025.72

项目	截至 2025 年 6 月末/2025 年 1-6 月	截至 2024 年末/2024 年	截至 2023 年末/2023 年	截至 2022 年末/2022 年
上年末在手订单本期执行金额	12,885.79	16,918.73	15,462.83	-
新签合同数量	1,149	2,456	2,315	1,995
新签合同金额	15,012.58	29,841.60	26,995.62	23,736.40

截至 2025 年 6 月末,公司在手订单数量 3,664 个,相比 2024 年年末增长 3.59%,在手订单金额约 2.98 亿元,相比 2024 年年末增长 5.57%; 2025 年 1-6 月新签合同数量 1,149 个,同比增长 1.41%,新签合同金额 1.50 亿元,同比增长 11.13%。充足的在手订单和新签合同可为公司未来业绩提供坚实的保障。

4、期后经营业绩和 2025 年业绩预测

根据 2025 年 1-6 月的审计报告数据,2025 年上半年公司实现收入 12,109.43 万元,同比增长 0.89%; 实现净利润 4,686.19 万元,同比增长 2.27%,扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 4,167.28 万元,同比增长 2.26%。公司期后经营情况稳定,未发生对经营情况和未来经营业绩造成重大不利影响的事项。

根据在手订单及公司新签订单的执行进度测算,2025 年度公司预计可实现营业收入 2.5~2.6 亿元,同比增长 1.90%~5.97%; 净利润 9,000~9,600 万元,同比增长-1.20%~5.39%; 扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 8,200~8,600 万元,同比增长 1.14%~6.07%。公司经营业绩稳定。

5、说明发行人业绩是否稳定、可持续,在招股书中明确揭示“业绩大幅下滑风险”并作重大事项提示,在招股书中明确揭示“业绩大幅下滑风险”并作重大事项提示

如上文所述,2025 年公司预计经营业绩稳定。凭借数量众多的存量客户、不断开发的新增客户、充裕的在手订单以及不断增长的新签订单,发行人未来经营业绩预计将保持平稳增长,业绩大幅下滑的风险较低。

但公司所处的合理用药信息化行业是关乎民生医疗安全的重要行业,受到医疗机构业务资金预算、国家政策和行业竞争的影响较大,公司未来的经营业绩也会因此受到影响。针对该事项,发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、

特别风险提示”之“(三)合理用药行业市场竞争加剧导致业绩下滑风险”及“第三节 风险因素”之“一、行业及市场风险”之“(三)合理用药行业政策变动风险”和“(四)合理用药行业市场竞争加剧导致业绩下滑风险”中充分说明。

(三)列表说明获取的主要税收优惠类型、主体、期限、金额及对各期利润的影响情况，前述税收优惠政策是否具有可持续性，发行人对税收优惠是否存在重大依赖；享受即征即退的软件产品内容、软件和硬件销售额的分配方法、金额及占比，增值税即征即退金额与软件销售收入的匹配性及测算过程

1、列表说明获取的主要税收优惠类型、主体、期限、金额及对各期利润的影响情况，前述税收优惠政策是否具有可持续性，发行人对税收优惠是否存在重大依赖

(1) 主要税收优惠类型、主体、金额及对各期利润的影响情况

报告期各期，公司税收优惠类型、主体、金额及占利润总额比例如下：

单位：万元

项目	优惠主体	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
增值税即征即退	美康股份	886.63	1,022.37	1,478.92	1,733.39
研发费用加计扣除	美康股份	368.31	693.43	656.67	460.47
高新技术企业所得税优惠	美康股份	254.71	513.74	627.83	430.54
小微企业税收减免优惠	美康博远	1.07	19.97	20.95	-
高新技术企业设备、器具购置加计扣除优惠	美康股份	-	-	-	5.22
合计		1,510.72	2,249.51	2,784.37	2,629.62
利润总额		5,081.89	9,899.31	10,415.67	7,881.39
税收优惠占利润总额的比例		29.73%	22.72%	26.73%	33.36%

报告期各期，公司税收优惠金额分别为 2,629.62 万元、2,784.37 万元、2,249.51 万元和 1,510.72 万元，占同期利润总额比例分别为 33.36%、26.73%、22.72% 和 29.73%。

(2) 税收优惠政策是否具有可持续性，发行人对税收优惠是否存在重大依赖

①增值税即征即退

根据国务院下发的《关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》（国发〔2011〕4号）第1条以及财政部、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），增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按法定增值税税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策，公司报告期内享受此优惠政策。

增值税即征即退政策是由国务院、财政部、国家税务总局等国家部委发布，属于国家长期执行的软件企业税收优惠政策，并已实施十年以上，截至本回复出具之日，上述税收优惠相关法律、法规未发生重大变化，该项税收优惠政策具有可持续性。

②研发费用加计扣除

根据《财政部 国家税务总局 科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策》（财税〔2015〕119号）、《财政部 税务总局 科技部关于提高科技型中小企业研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2017〕34号）以及《财政部 税务总局 科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99号），公司自2019年度起发生的研究开发费用按75%加计扣除。

根据《财政部 税务总局 科技部关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》（财政部 税务总局 科技部公告2022年第28号），公司在2022年10月1日至2022年12月31日期间，研发费用按100%加计扣除。根据《财政部 税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部 税务总局公告2023年第7号），公司在2023年1月1日至2025年6月30日期间，研发费用按100%加计扣除。

研发费用加计扣除政策为普遍适用政策，且并未规定政策的执行期限，公司享受的该项税收优惠政策具有可持续性。

③高新技术企业所得税优惠政策

根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条第二款规定，国家需要重

点扶持的高新技术企业，减按 15% 的税率征收企业所得税。公司享受的高新技术企业税收优惠，系依据我国长期在全国范围内实施的法律规定或政策，具有全国性、长期性、持续性的特点，而非短期性或地方性的优惠规定。

报告期内，公司分别于 2020 年 9 月 11 日、2023 年 12 月 12 日获四川省科学技术厅、四川省财政厅、国家税务总局四川省税务局颁发的“GR202051000625 号”、“GR202351005119 号”《高新技术企业证书》，相关高新技术企业资质续期不存在实质性障碍。预计公司在未来可继续享受有关税收优惠政策。

④小微企业税收减免优惠

根据《财政部、税务总局关于进一步支持小微企业和个体工商户发展有关税费政策的公告》（财政部、税务总局公告 2023 年第 12 号），小微企业年应纳税所得额不超过 300 万元的部分，减按 25% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。公司全资子公司美康博远自 2023 年 5 月 31 日成立起，应纳税所得额未超过 300 万元的部分，减按 25% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。

⑤高新技术企业设备、器具购置加计扣除优惠

根据《财政部 税务总局 科技部关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》（财政部 税务总局 科技部公告 2022 年第 28 号），公司在 2022 年 10 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日期间新购置的设备、器具，在税前实行 100% 加计扣除。

综上所述，增值税即征即退税收优惠政策、研发费用加计扣除税收优惠政策、高新技术企业税收优惠政策具有可持续性；小微企业税收减免优惠随着美康博远的发展可能不再适用。高新技术企业设备、器具购置加计扣除优惠、小微企业税收减免优惠金额较小，对公司经营业绩影响有限。

报告期各期，公司享受的税收优惠占利润总额的比例分别为 33.36%、26.73%、22.72% 和 29.73%。公司主营业务突出，经营情况稳定，利润总额保持在较高水平。关于税收优惠对公司利润的影响，公司已就相关风险在招股说明书“重大提示事项”“第三节 风险因素”中进行披露。

2、享受即征即退的软件产品内容、软件和硬件销售额的分配方法、金额及占比，增值税即征即退金额与软件销售收入的匹配性及测算过程

(1) 享受即征即退的软件产品内容、软件和硬件销售额的分配方法、金额及占比

①享受即征即退的软件产品内容

报告期内，公司合理用药监测系统[简称：PASS]V4.3、PASS 区域卫生平台临床药学管理系统[简称：PASS PharmAssist RH]V3.0、PASS 药师审方干预系统[简称：PASS PharmReview]V1.3 等 49 项软件符合申请享受增值税即征即退优惠政策，涉及合理用药监测系统（PASS）、临床药学管理系统（PASS PA）、药师审方干预系统（PASS PR）等产品。

报告期内，公司根据《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）的相关规定，对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。软件产品，是指信息处理程序及相关文档和数据。软件产品通常包括计算机软件产品、信息系统和嵌入式软件产品。公司软件产品主要为信息系统软件产品，非信息系统和嵌入式软件产品。

报告期内，公司享受增值税即征即退的软件产品内容具体情况如下：

序号	软件产品名称及版本号	权属人	取得方式	计算机软件著作权登记证书编号
1	美康智慧药学服务平台[简称：PIP Platform]V1.0	发行人	原始取得	2022SR0123619
2	PASS 居家服务系统[简称：PASS OHC]V1.0	发行人	原始取得	2022SR0310700
3	合理用药信息支持系统网络版[简称：MCDEX NET]V3.1	发行人	原始取得	2020SR1253468
4	PASS 药师审方干预系统[简称：PASS PharmReview]V1.1	发行人	原始取得	2019SR0908358
5	合理用药监测系统[简称：PASS]V4.2	发行人	原始取得	2019SR0908430
6	美康健康助手系统[简称：小美健康]V2.0	发行人	原始取得	2022SR0036619

序号	软件产品名称及版本号	权属人	取得方式	计算机软件著作权登记证书编号
7	PASS 区域卫生平台临床药学管理系统[简称: PASS PharmAssist RH]V3.0	发行人	原始取得	2022SR0648487
8	合理用药监测系统[简称: PASS]V4.3	发行人	原始取得	2022SR0896656
9	合理用药信息支持系统单机版[简称: MCDEX PC]V3.4	发行人	原始取得	2022SR1218666
10	PASS 区域卫生平台药师审方干预系统[简称: PASS PR RH]V1.2	发行人	原始取得	2022SR1218665
11	合理用药信息支持系统网络版[简称: MCDEX NET]V3.4	发行人	原始取得	2022SR1218785
12	PASS 药师审方干预系统[简称: PASS PharmReview]V1.2	发行人	原始取得	2022SR1383381
13	PASS 集采药品智能管控系统[简称: PASS VBP]V1.0	发行人	原始取得	2023SR0214685
14	互联网审方服务系统[简称: 互联网审方服务]V1.0	发行人	原始取得	2023SR0366486
15	合理用药软件系统 V1.0[简称: PASSTM(PrescriptionAutomatic Screening System)]	发行人	原始取得	2001SR2839
16	PASS 患者用药指导系统[简称: PASS 用药指导]V1.0	发行人	原始取得	2023SR0968474
17	PASS 药品指标预警公示系统[简称: PASS 预警公示]V1.0	发行人	原始取得	2023SR1144692
18	PASS 处方点评系统[简称: PASS 处方点评]V1.0	发行人	原始取得	2023SR1161107
19	PASS 药品使用指标分析系统[简称: PASS 药品指标]V1.0	发行人	原始取得	2023SR1153630
20	PASS 区域卫生平台药师审方干预系统[简称: PASS PR RH]V1.3	发行人	原始取得	2024SR0540763
21	PASS 药师审方干预系统[简称: PASS PharmReview]V1.3	发行人	原始取得	2024SR0542272
22	PASS 区域卫生平台合理用药监测系统[简称: PASS RH]V4.3	发行人	原始取得	2024SR0546113
23	美康智慧药学服务平台[简称: PIP Platform]V2.0	发行人	原始取得	2024SR0701921
24	药物治疗管理患者端软件 V1.0	发行人	原始取得	2018SR898761
25	美康合理用药监测系统软件[简称: PASS]V2005	发行人	原始取得	2006SR04808
26	PASS 临床药学管理系统[简称:	发行人	原始取得	2019SR1137691

序号	软件产品名称及版本号	权属人	取得方式	计算机软件著作权登记证书编号
	PASS PharmAssist]V2.2			
27	PASS 临床药学管理系统软件[简称: PASS PharmAssist]V2.0	发行人	原始取得	2013SR149651
28	PASS 临床药学管理系统[简称: PASS PharmAssist]V3.0	发行人	原始取得	2021SR0841266
29	合理用药监测系统[简称: PASS]V4.1	发行人	原始取得	2016SR190712
30	PASS 临床药学管理系统[简称: PASS PharmAssist]V2.1	发行人	原始取得	2015SR143359
31	药学咨询管理系统[简称: PASS MTM]V1.0	发行人	原始取得	2018SR755647
32	PASS 药师审方干预系统[简称: PASS PharmReview]V1.0	发行人	原始取得	2016SR247092
33	合理用药信息支持系统网络版[简称: MCDEX NET]V3.0	发行人	原始取得	2018SR693971
34	PASS 区域卫生平台合理用药监测系统[简称: PASS RH]V4.1	发行人	原始取得	2016SR187895
35	PASS 区域卫生平台临床药学管理系统[简称: PASS PharmAssist RH]V2.2	发行人	原始取得	2016SR190699
36	PASS 住院药学监护系统[简称: PASS PharmCare]V1.1	发行人	原始取得	2020SR0426969
37	PASS 住院药学监护系统[简称: IPC]V1.0	发行人	原始取得	2019SR0893808
38	医院处方集管理系统[简称: Hospital Formulary]V3.0	发行人	原始取得	2018SR693726
39	美康健康助手系统[简称: 小美健康]V1.0	发行人	原始取得	2020SR0426975
40	合理用药信息支持系统单机版[简称: MCDEX PC]V3.1	发行人	原始取得	2020SR1251031
41	PASS 药品不良反应智能监测系统[简称: PASS ADR]V1.0	发行人	原始取得	2016SR284330
42	药物注射剂体外配伍审查系统[简称: PASS.IV]V4.2	发行人	原始取得	2020SR1246411
43	PASS 区域卫生平台药师审方干预系统[简称: PASS PR RH]V1.0	发行人	原始取得	2019SR0893630
44	合理用药信息支持系统移动版 Android 版软件[简称: MCDEX 移动版 Android 版]V3.0	发行人	原始取得	2019SR0631526
45	合理用药信息支持系统移动版	发行人	原始取得	2019SR0642029

序号	软件产品名称及版本号	权属人	取得方式	计算机软件著作权登记证书编号
	iOS 版软件[简称:MCDEX 移动版 iOS 版]V3.0			
46	合理用药信息支持系统网络版[简称:MCDEX NET]V2.1	发行人	原始取得	2016SR346472
47	合理用药信息支持系统网页版[简称:MCDEX WEB]V3.0	发行人	原始取得	2020SR1251033
48	药师培训平台 V1.0	发行人	原始取得	2019SR1138237
49	医院处方集管理系统[简称:Hospital Formulary]V2.0	发行人	原始取得	2016SR332662

②软件和硬件销售额的分配方法、金额及占比

报告期内，公司仅有个别销售合同会涉及附带销售硬件设备，且合同中已约定相关硬件设备价格，公司根据合同约定分别核算软件产品与硬件部分的收入。

报告期各期，公司软件与硬件销售额及占比如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件	12,106.95	99.98%	24,534.30	100.00%	23,406.09	99.94%	18,440.74	99.93%
硬件	2.48	0.02%	-	-	15.09	0.06%	12.39	0.07%
合计	12,109.43	100.00%	24,534.30	100.00%	23,421.18	100.00%	18,453.13	100.00%

报告期各期，公司硬件销售收入分别为 12.39 万元、15.09 万元、0.00 万元、2.48 万元。

(2) 增值税即征即退金额与软件销售收入的匹配性及测算过程

①相关法规

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，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17% (2018 年 5 月 1 日后税率为 16%，2019 年 4 月 1 日后税率为 13%) 的法定税率征收增值税后，对增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。报告期内，公司

软件产品销售享受增值税即征即退政策，定制化软件开发收入和按 6% 计提缴纳增值税的收入，并不享受增值税即征即退。

②公司即征即退收入与公司销售收入匹配性

公司即征即退收入与公司销售收入匹配性及测算情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
账面收入 (A)	12,109.43	24,534.30	23,421.18	18,453.13
其中：符合即征即退申报条件的收入 (B)	8,254.97	17,771.96	18,119.95	14,914.31
不符合即征即退申报条件的收入 (C)	3,854.46	6,762.34	5,301.23	3,511.28
本期确认收入未在当期开票 (D)	5,723.70	9,203.85	9,870.64	8,654.57
本期开票未在本期确认收入 (E)	5,312.48	7,369.82	7,921.09	7,767.90
即征即退申报税务收入 (F) = (B) - (D) + (E)	7,843.75	15,937.94	16,170.40	14,027.63
当期申报即征即退销项税额 (G) = (F) *13%	1,019.69	2,071.93	2,102.15	1,823.59
当期即征即退进项税额 (H)	152.49	340.62	124.53	41.11
即征即退应纳税额 (I) = (G) - (H)	867.20	1,731.31	1,977.62	1,782.49
公式计算即征即退应退税金额 (J) = (I) - (F) *3%	631.88	1,253.17	1,492.51	1,361.66
本期收到以前期间申报即征即退金额 (K)	466.90	236.36	222.35	593.65
本期即征即退金额在下一年度 (下一期) 收到金额 (L)	211.91	466.90	236.36	222.35
测算本期即征即退金额 (M) = (J) + (K) - (L)	886.87	1,022.64	1,478.50	1,732.96
本期即征即退实际退税金额 (N)	886.63	1,022.37	1,478.92	1,733.39
差异 (O) = (M) - (N)	0.24	0.26	-0.42	-0.43

报告期内，公司增值税即征即退申报收入与账面收入的差异主要系：

A.部分收入不符合即征即退条件

公司不符合增值税即征即退条件收入主要系软件开发和技术服务收入以及其他税率为 6% 的销售收入。

B. 增值税开票时点与收入确认时点不一致

报告期各期符合增值税即征即退条件的收入金额分别为 14,914.31 万元、18,119.95 万元、17,771.96 万元和 8,254.97 万元，但由于增值税发票开具时点与账面收入确认时点不一致，如上表中 D、E 所示，增值税即征即退申报收入与账面确认收入存在差异。报告期各期向税务局申报的即征即退开票收入金额分别为 14,027.63 万元、16,170.40 万元、15,937.94 万元和 7,843.75 万元。

C. 申报退税时间与实际收款时间存在差异

一般情况下，公司收到税务局即征即退税款的时间会滞后于申报时间。报告期各期收到以前期间申报即征即退金额（K）分别为 593.65 万元、222.35 万元、236.36 万元和 466.90 万元，当期申报于下一年收到的金额（L）分别为 222.35 万元、236.36 万元、466.90 万元和 211.91 万元。

综上所述，报告期内公司增值税即征即退与销售收入匹配，测算差异微小。

二、应收账款回款风险

（一）结合合同约定及实际执行情况，说明不同销售模式下主要客户信用政策，同一客户报告期内信用政策、不同客户同一期间信用政策是否存在差异，是否存在预付货款比例低于 70% 的客户，相关客户信用政策较为宽松的原因，是否存在放宽信用政策促进销售情形。

1、结合合同约定及实际执行情况，说明不同销售模式下主要客户信用政策，同一客户报告期内信用政策、不同客户同一期间信用政策是否存在差异

（1）间接销售主要客户信用政策及实际执行情况

对于间接销售客户，公司总体信用政策为：①首次合作的间接销售客户，签订合同后一次性预付全款；②对于长期合作的间接销售客户，通常签订合同后支付 30%-70%，验收合格后支付尾款；③项目有特殊情况时，可根据项目情况与客户协商确定。

在实际执行过程中，为保持与间接销售客户的长期合作，项目尾款未严格按

照合同约定执行，通常为间接销售客户收到终端医疗机构进度款后再将对应尾款支付给公司。

报告期内，主要间接销售客户（各期前 10 大）合同约定的信用政策如下：

序号	客户名称	具体信用政策
1	众阳健康	合同签订后首款 70%，产品注册或验收合格后支付 30%
2	东华软件	合同签订后一次性支付全款；其中山东大学齐鲁医院德州医院项目，鉴于山东大学齐鲁医院德州医院知名度高，该项目具有显著示范效应，且项目金额较大，经双方友好协商合同签订后支付首款 50%，验收合格后支付 20%，验收合格一年后支付 15%，验收合格满三年后支付 15%
3	创业慧康	2022 年、2023 年首款支付 50%-70%，验收合格后支付尾款；2024 年及 2025 年 1-6 月为保持与创业慧康良好合作关系，应创业慧康申请，公司与其信用政策变更为合同签订后首款 30%，产品安装上线后支付 30%，验收合格后支付尾款 40%
4	国药控股	一部分为合同签订后支付全款 100%；一部分为合同签订后支付 30%-80%，验收合格后支付 20%-60%，质保期满支付剩余 5%-10%
5	卫宁健康	根据项目不同，结算方式不同。多数合作项目合同签订后首款 50%-70%，验收合格后 30 日内支付尾款；少数项目预付全款
6	成都成电医星数字健康软件有限公司	2022 年：合同签订后首款 37.5%，验收前（2022 年 1 月 31 日前）支付 12.5%，验收合格后支付 50% 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月：合同签订后支付首款 60%，验收合格后支付 40%
7	新疆中联软件有限公司	2022 年：合同签订后支付首款 50%，验收合格后支付 50%； 2023 年：合同签订后支付首款 60%-70%，验收合格后支付 30%-40%； 2024 年、2025 年 1-6 月：合同签订后支付首款 70%，验收合格后支付 30%；
8	成都信通网易医疗科技发展有限公司	合同签订后支付首款 50%，验收合格后 30 日内支付尾款 50%
9	东软集团	多数合同签订后一次性支付全款；少量合同按照首款 50%-80%，验收后支付尾款执行
10	易考（山东）软件技术有限公司	合同签订后支付首款 70%，验收合格后支付 30%
11	重庆中联信息产业有限责任公司	合同签订后支付首款 70%，验收合格后支付 30%

序号	客户名称	具体信用政策
12	四川久远银海软件股份有限公司	主要为合同签订后支付首款 70%，验收合格后支付剩余 30%；《太原市卫生健康委员会银海定制采购合同》因金额较大，采用合同签订并提供项目方案后支付 56.75%，验收合格后支付 37.83%，质保期满支付剩余 5.41% 的信用政策
13	宁波金唐软件有限公司	主要系合同签订后支付 50%，自每家机构用户现场部署服务完成并验收合格后一次性支付该家机构用户的剩余 50% 服务费；少量合同签订后支付首款 70%，验收合格后支付 30%
14	深圳易康信科技有限公司	合同签订后支付首款 70%，验收合格后支付 30%
15	重庆医药（集团）股份有限公司	2022 年度、2023 年度主要为合同签订并提供项目方案后支付 20%，数据匹配及接口调试完成后支付 20%，产品上线试运行一月后支付 25%，验收合格后支付 30%，质保期满后支付 5%；2024 年度及 2025 年 1-6 月采用合同签订后，提供项目方案、数据匹配及接口调试完成后支付 40%，产品上线试运行一月后支付 25%，验收合格后支付 30%，质保期满后支付 5%
16	北京天健源达科技股份有限公司	合同签订后支付首款 60%-70%，验收合格后支付 30%-40%
17	华润医药集团有限公司	合同签订后支付首款 70%-85%，验收合格后支付剩余款项
18	河南盘古信息技术有限公司	合同签订后支付首款 70%，验收合格后支付 30%

间接销售方式下，同一客户报告期内信用政策无重大差异，不同客户同一期间的信用政策根据具体情况与客户约定付款方式和付款期限，信用政策存在一定的差异，但均存在不同程度的预收款，首付款比例主要在 30%-70% 范围内。

（2）直接销售主要客户信用政策

对于直接销售客户，公司根据具体情况与客户约定付款方式和付款期限，信用政策存在一定的差异。

在实际执行过程中，直接销售客户按照合同约定的各款项支付节点支付进度款，但受其财政拨款审批、自身资金安排等因素影响，通常付款审批流程及时间较长。

报告期内，直接销售主要客户信用政策如下：

年度	序号	客户名称	具体信用政策
2025年 1-6月	1	成都上锦南府医院	合同签订后支付 40%，验收合格后支付 50%，验收合格一年后支付 10%
	2	四川大学华西医院	合同签订后支付 40%，验收合格后支付 50%，验收合格一年后支付 10%
	3	国家药品监督管理局	不同项目信用政策存在差异，一般为合同签订后支付 20%-50%，验收合格后支付 40%-70%，并在质保期满后支付剩余价款
	4	河南省中西医结合医院	合同产品上线后支付 70%，验收合格后支付 25%，验收合格一年后支付 5%
	5	吉林大学中日联谊医院	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，质保期满后支付 10%
	6	吉安市第一人民医院	验收合格后支付 90%，验收合格满一年后支付 10%
	7	祁阳市人民医院	合同签订后支付 40%，系统上线后支付 30%，验收合格后支付 20%，验收合格一年后支付 10%
	8	三亚中心医院 (海南省第三人民医院)	合同签订后支付 30%，初验合格后支付 35%，终验合格后支付 35%，质保期满支付 5%
	9	常州市第一人民医院	合同签订并实施人员进场后支付 15%，验收合格后支付 80%，质保期满支付 5%
	10	华润武钢总医院	合同产品上线后支付 30%，验收合格后支付 60%，验收合格一年后支付 10%
2024年	1	国家药品监督管理局	不同项目信用政策存在差异，一般为合同签订后支付 20%-50%，验收合格后支付 40%-70%，并在质保期满后支付剩余价款
	2	中国人民解放军联勤保障部队第九六三医院	验收合格后支付全款
	3	西部战区空军医院	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 65%，质保期满后支付 5%
	4	景东彝族自治县人民医院	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 65%，质保期满后支付 5%
	5	西安大兴医院	合同签订后支付 50%，验收合格后支付 40%，质保期满后支付 10%；服务合同一次性支付一年服务费
	6	重庆医科大学附属第三医院	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 65%，质保期满后支付 5%
	7	深圳市第二人民医院	合同签订后支付 30%，验收后支付 60%，质保期满支付剩余 10%
	8	四川泰康医院有限公司	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，质保期满支付 10%

年度	序号	客户名称	具体信用政策
	9	肥城市人民医院	签订合同安装调试经甲方验收合格后支付合同总额的70%，余款贰年无息付清（每年支付15%）
	10	徐州新健康老年病医院有限公司	合同签订后支付30%，验收合格后支付60%，验收合格后一年内支付剩余10%
2023年	1	国家药品监督管理局	不同项目信用政策存在差异，一般为合同签订后支付20%-50%，验收合格后支付40%-70%，并在质保期满后支付剩余价款
	2	苏州高新区（虎丘区）社会事业局	合同签订后支付30%，验收合格后支付60%，服务期满后支付10%
	3	泰康同济（武汉）医院	合同签订后支付30%，验收合格后支付60%，质保期满后支付10%；服务合同一次性支付一年服务费
	4	黔东南苗族侗族自治州人民医院	合同签订后支付30%，验收完成后支付65%，质保期满后支付剩余5%
	5	云南省第三人民医院	合同签订后预付20%，项目上线运行一个月后付40%，初验合格后付30%，终验完成后付10%
	6	徐州医科大学附属医院	在软件系统与相关硬件设备安装调试上线完成支付合同价款的20%，所有系统部署完毕并经甲方验收合格后支付合同价款的50%，所有系统运营平稳3个月后支付20%，质保期满支付剩余10%
	7	重庆市江津区中心医院	合同正式签订并完成系统安装调试并进入试运行阶段后支付合同总额的30%，项目整体验收合格后支付合同总额的40%，质保期第一年结束后支付合同总额的10%，质保期第二年结束后支付合同总额的10%，质保期结束后支付合同总额的10%
	8	襄阳市中心医院	合同签订后支付30%，项目上线后支付30%，验收后支付30%，质保期满支付剩余10%
	9	册亨县人民医院	验收后一次性支付合同全款
	10	海口市人民医院	合同签订后支付30%，验收合格后支付60%，验收合格一年后支付剩余的10%
2022年	1	国家药品监督管理局	不同项目信用政策存在差异，一般为合同签订后支付20%-50%，验收合格后支付40%-70%，并在质保期满后支付剩余价款
	2	广东省中医院	合同生效后支付40%，系统上线后支付20%，系统验收后支付30%，验收后一年后支付10%；服务合同签订后支付50%，验收合格后支付50%
	3	仙桃市第一人民医院	合同签订后支付30%，验收合格后支付60%，验收合格一年后支付剩余的10%；服务合同一次性支付一年服务费
	4	成都市中西医结合	合同签订后支付30%，验收合格后支付60%，验收合格

年度	序号	客户名称	具体信用政策
		合医院	一年后支付剩余的 10%
	5	朝阳市中心医院	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，验收合格一年后支付剩余的 10%；服务合同一次性支付一年服务费
	6	绵阳市人民医院	合同签订后支付 10%，验收合格后支付 80%，验收合格一年后支付剩余的 10%
	7	华中科技大学同济医学院附属同济医院	项目验收合格后三十日内支付合同含税金额的 90%，免费维护期满后三十日内支付 10%；服务合同完成第一年维护服务后支付 50%，完成第二年维护服务后支付 50%
	8	湖北省肿瘤医院	本合同签订后支付 30% 的首付款，安装调试完成并验收合格后支付合同总金额 70%
	9	重庆市大足区人民医院	项目验收合格后支付合同含税金额的 50%，项目验收合格并正常运行 6 个月后支付合同金额的 45%，质保期满后支付余款 5%
	10	柘荣县医院	合同签订后支付 40%，项目验收合格后支付 50%，项目验收合格一年后后支付 10%

直接销售模式下，公司会根据招投标竞争情况、客户等级、预算资金等情况确定具体项目的信用政策，不同直销客户、不同期间的信用政策存在一定的差异，预收款比例主要为 20%-50%，少数合同无首付款。

2、是否存在预付货款比例低于 70% 的客户，相关客户信用政策较为宽松的原因，是否存在放宽信用政策促进销售情形

(1) 间接销售

如前文所述，对于长期合作的间接销售客户，公司预收款比例主要为 30%-70%，验收合格后支付尾款；在双方长期合作过程中，如果间接销售商均按期履约，经双方协商，公司会逐步调低该间接销售客户的预付款比例；反之，公司会调高该间接销售客户的预付款比例。

部分项目可根据情况与客户协商确定，比如公司与济南爱新卓尔医药有限公司合作的山东大学齐鲁医院项目，鉴于山东大学齐鲁医院知名度高，该项目具有显著示范效应，且项目金额较大，经双方友好协商，合同最终约定了分阶段付款方式——合同签订后支付合同金额 30% 款项，产品上线后支付 30% 款项，合同

验收后支付 30% 款项，剩余 10% 验收满一年后支付。

(2) 直接销售

公司直接销售客户以公立医院为主，在合同签订过程中，医院处于强势地位，医院出于自身资金预算或相关财务制度要求，基本不会接受预付款比例较高的合同条件，一般要求按阶段付款且首付款比例集中在 30% 左右。

综上，预付货款比例低于 70% 的客户较为普遍，公司的信用政策制定主要依据与医院的协商情况、公司在谈判时是否强势、与客户合作情况等因素确定，不存在放宽信用政策促进销售的情形。

(二) 说明结合终端客户及间接客户资信情况、交易结算条款、可比公司应收账款回款情况等，说明各期应收账款周转率下降、1 年以上应收账款金额增长的具体原因。

1、公司终端客户及间接销售客户资信情况、交易结算条款

公司终端客户以医院为主，少数为各地卫健委、国家药监局，整体资信情况良好。在交易结算条款上，多数合同约定医院首付款约在 30% 左右，项目验收完毕后支付大部分款项，剩余 5%-10% 尾款作为质保金。实际执行中，因资金审批流程繁琐或资金预算安排问题导致付款延迟，但总体上不存在拒付货款的情形，货款形成坏账的风险较低。

医疗信息化行业具有集中度低，中小微企业众多的特点。与此类似，公司间接销售客户中既包括大规模、实力雄厚的医疗信息化上市公司，如卫宁健康、创业慧康、嘉和美康、中联科技、久远银海等，这些公司资信情况良好，公司给予的信用政策相对宽松；公司客户中还包括数量较多的区域性中小型公司，此类公司资信情况一般，公司在合作中会执行更严格的信用政策。

2、可比公司应收账款回款情况及周转率

(1) 可比公司应收账款回款情况

同行业可比公司 2022 年末的应收账款在 2023 年末的回款比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年末应收账款余额①	2023 年末 1 年以上应收账款余额②	2022 年末应收账款截至 2023 年末的回款金额③=①-②	2022 年末应收账款截至 2023 年末的期后回款率④=③/①
卫宁健康	140,318.40	97,706.90	42,611.50	30.37%
创业慧康	172,659.26	120,259.20	52,400.06	30.35%
嘉和美康	51,902.75	36,305.28	15,597.47	30.05%
和仁科技	31,779.13	25,020.30	6,758.83	21.27%
中联科技	28,615.16	13,856.23	14,758.93	51.58%
平均值	85,054.94	58,629.58	26,425.36	32.72%
公司	4,527.32	2,727.67	1,799.65	39.75%

由上表可知，公司 2022 年末应收账款在 2023 年末的回款比例为 39.75%，高于可比公司平均值（32.72%）。

同行业可比公司 2023 年末的应收账款在 2024 年末的回款比例对比如下：

单位：万元

公司名称	2023 年末应收账款余额①	2024 年末 1 年以上应收账款余额②	2023 年末应收账款截至 2024 年末的回款金额③=①-②	2023 年末应收账款截至 2024 年末的期后回款率④=③/①
卫宁健康	159,196.68	118,063.12	41,133.56	25.84%
创业慧康	204,413.42	141,100.10	63,313.32	30.97%
嘉和美康	58,809.60	45,424.91	13,384.69	22.76%
和仁科技	36,645.75	35,600.71	1,045.04	2.85%
中联科技	37,966.69	19,302.43	18,664.26	49.16%
平均值	99,406.43	71,898.26	27,508.17	26.32%
公司	6,726.89	3,381.54	3,345.35	49.73%

由上表可知，公司 2023 年末应收账款在 2024 年末的回款比例为 49.73%，高于可比公司平均值（26.32%）。同行业可比公司应收账款 2023 年末应收账款期后回款较 2022 年末应收账款期后回款率有所下降。

（2）可比公司应收账款周转率

报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款周转率具体情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
卫宁健康	1.01	1.66	2.11	2.52
创业慧康	0.52	0.68	0.86	0.95
嘉和美康	0.59	0.88	1.26	1.65
和仁科技	0.65	0.96	1.28	1.07
中联科技	1.52	1.79	2.00	2.20
平均值	0.86	1.19	1.50	1.68
公司	2.90	3.36	4.16	4.61

注：2025年1-6月的应收账款周转率按年化计算。

报告期各期，公司应收账款周转率分别为4.61、4.16、3.36和2.90，均高于可比公司平均值。受整体经济环境及医疗行业环境的影响，公司和可比公司应收账款周转率均均有所下降。

3、公司应收账款周转率下降、账龄1年以上应收账款金额增长的原因

报告期各期末，公司账龄1年以上应收账款余额情况如下：

单位：万元

截至日期	应收账款余额	账龄1年以上金额	占应收账款余额比例
2025年6月30日	8,856.07	3,697.98	41.76%
2024年12月31日	7,869.09	3,381.54	42.97%
2023年12月31日	6,726.89	2,727.67	40.55%
2022年12月31日	4,527.32	1,788.10	39.50%

报告期各期，公司账龄1年以上应收账款余额分别为1,788.10万元、2,727.67万元、3,381.54万元和3,697.98万元，占各期末应收账款余额比例分别为39.50%、40.55%、42.97%和41.76%，占比较为稳定。

公司应收账款周转率下降、1年以上应收账款金额增长主要是：（1）从行业情况来看，如卫宁健康、创业慧康等主要医疗信息化集成商应收账款周转率均呈变慢趋势。为维持与此类间接销售客户的长期合作关系，公司在项目尾款回收上未严格按照合同约定执行，通常是在间接销售客户收到终端医疗机构的进度款后，才会收到其支付的对应尾款，因此医疗信息化集成商进度款收款变慢会间接影响公司尾款的回收速度；（2）公司直接客户主要为医院及政府部门，其付款情况受

财政拨款审批、经办人稳定性、自身资金安排等因素影响，因而存在支付不及时或不稳定的情况。

综上，公司主要终端客户及间接客户资信情况、交易结算条款未发生重大变化，应收账款周转率下降、1年以上应收账款金额增长的原因具有合理性。

(三) 区分账龄长短（1-2年，2-3年，3-4年，5年以上）分别说明1年以上账龄的应收账款对应的主要客户及项目名称、应收账款金额、账龄及坏账计提比例、截止目前的回款金额及比例，仍未回款的原因，是否存在资信情况较差、信用风险较高客户，是否存在涉讼应收账款，相关坏账计提是否充分，发行人对账龄5年以上应收账款未单项计提坏账的原因。

1、区分账龄长短（1-2年，2-3年，3-4年，5年以上）分别说明1年以上账龄的应收账款对应的主要客户及项目名称、应收账款金额、账龄及坏账计提比例、截止目前的回款金额及比例，仍未回款的原因

(1) 账龄1-2年应收账款

2025年6月末，账龄1-2年的主要客户应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	应收账款金额	坏账计提比例(%)	坏账准备计提金额	截至2025年10月末回款金额	回款比例(%)	仍未回款原因
1	成都信通网易医疗科技发展有限公司	化隆县县域紧密型医共体、资中县人民医院、海东市第二人民医院、赵县人民医院、南阳市第四人民医院等8个项目	111.12	20	22.22	-	-	间接销售商未收到用户进度款项，因此未向公司支付
2	河南盘古信息技术有限公司	颍上县卫生健康委员会、汝阳县中医院、科尔沁右翼中旗人民医院、新野新区医院、开鲁县蒙医医院等8	65.11	20	13.02	-	-	间接销售商未收到用户进度款项，因此未

序号	客户名称	项目名称	应收账款金额	坏账计提比例 (%)	坏账准备计提金额	截至 2025 年 10 月末回款金额	回款比例 (%)	仍未回款原因
		个项目						向公司支付
3	上海森亿医疗科技有限公司	邳州市人民医院、湖北省第三人民医院等 2 个项目	61.03	20	12.21	61.03	100.00	2025 年 9 月、10 月已付款
4	深圳政康科技有限公司	广州市第十二人民医院、深圳市宝安区人民医院、深圳恒生医院、广州市花都区第二人民医院、深圳市萨米医疗中心等 5 个项目	52.76	20	10.55	-	-	间接销售商未收到用户进度款项，因此未向公司支付
5	重庆医药集团和平新健康科技有限公司	丰都县人民医院、重庆市綦江区人民医院等 2 个项目	48.93	20	9.79	5.61	11.46	重庆市綦江区人民医院项目于 2025 年 7 月已付款，丰都县人民医院系间接销售商未整体验收，医院尚未付款
	合计		338.95		67.79	66.64	19.66	

2025 年 6 月末，账龄 1-2 年的应收账款对应的前五大客户应收余额为 338.95 万元，按坏账计提比例 20% 已计提坏账准备 66.64 万元；截至 2025 年 10 月末，期后回款 66.64 万元，回款比例 19.66%。

(2) 账龄 2-3 年应收账款

2025 年 6 月末，账龄 2-3 年的主要客户应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	应收账款金额	坏账计提比例(%)	坏账计提金额	截至2025年10月末回款金额	回款比例(%)	仍未回款原因
1	广东省中医院	广东省中医院	34.65	40	13.86	-	-	因付款审批流程较长尚未付款
2	南京沃成科技有限公司	南京市江宁中医院、南京市江宁区第二人民医院等2个项目	26.42	40	10.57	-	-	间接销售商未收到用户进度款项，因此未向公司支付
3	医惠科技有限公司	汕头大学医学院第一附属医院、海南省人民医院等2个项目	24.53	40	9.81	-	-	间接销售商未收到用户进度款项，因此未向公司支付
4	天津展华科技发展有限公司	天津市第四中心医院	23.05	40	9.22	23.05	100.00	2025年8月已付款
5	弘扬软件股份有限公司	安溪县中医院、福清市第三医院、晋江市磁灶中心卫生院、涑水县中医院等4个项目	22.23	40	8.89	11.29	50.78	2025年8月、9月分别支付部分款项
	合计		130.88		52.35	34.34	26.24	

2025年6月末，账龄2-3年的应收账款对应的主要客户应收余额为130.88万元，按坏账计提比例40%已计提坏账准备52.35万元；截至2025年10月末期后回款34.34万元，回款比例26.24%。

(3) 账龄 3-4 年应收账款

2025 年 6 月末，账龄 3-4 年的主要客户应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	应收账款金额	坏账计提比例 (%)	坏账计提金额	截至 2025 年 10 月末回款金额	回款比例 (%)	仍未回款原因
1	重庆医科大学附属第一医院	重庆医科大学附属第一医院	25.58	60	15.35	-	-	因付款审批流程较长尚未付款
2	成都信通网医疗科技发展有限公司	平昌县第二人民医院、遂宁市第三人民医院、佛山市南海区第五人民医院等 3 个项目	17.29	60	10.37	-	-	间接销售商未收到用户进度款项，因此未向公司支付
3	医利捷（上海）信息科技有限公司	阿克苏地区第一人民医院	13.91	60	8.34	-	-	间接销售商未收到用户进度款项，因此未向公司支付
4	重庆久远银海软件有限公司	海南省干部疗养院	12.76	60	7.65	-	-	间接销售商未整体验收，医院尚未付款
5	智业软件股份有限公司	包钢集团第三职工医院、包钢集团第三职工医院、重庆市永川区集媛医院（重庆市永川区儿童医院）等 3 个项目	12.47	60	7.48	9.16	73.44	包钢集团第三职工医院项目 2025 年 9 月已付款

序号	客户名称	项目名称	应收账款金额	坏账计提比例 (%)	坏账计提金额	截至 2025 年 10 月末回款金额	回款比例 (%)	仍未回款原因
	合计		82.00		49.20	9.16	11.17	

2025 年 6 月末，账龄 3-4 年的应收账款对应的主要客户应收余额为 82.00 万元，按坏账计提比例 60% 已计提坏账准备 49.20 万元；截至 2025 年 10 月末期后回款 9.16 万元，回款比例 11.17%。

(4) 账龄 4-5 年应收账款

2025 年 6 月末，账龄 4-5 年的主要客户应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	应收账款金额	坏账计提比例 (%)	坏账计提金额	截至 2025 年 10 月回款金额	回款比例 (%)	仍未回款原因
1	绵阳顶盛软件有限责任公司	宜宾市中西医结合医院、南江县妇幼保健院、宁县第二人民医院等 3 个医院	14.08	80	11.26	-	-	间接销售商未收到用户进度款项，因此未向公司支付
2	江西泽惠科技发展有限公司	抚州市中医医院、万载县妇幼保健院等 2 个项目	12.33	80	9.87	9.70	78.69	2025 年 9 月、10 月分别支付部分款项
3	河南盘古信息技术有限公司	科尔沁右翼中旗第二人民医院、洛阳市中医院、信阳市肿瘤医院等 3 个项目	11.89	80	9.51	-	-	间接销售商未收到用户进度款项，因此未向公司支付
4	珠海和佳信息技术	常德市第二人民医院、邹平市人民	8.63	100	8.63	-	-	间接销售商未

序号	客户名称	项目名称	应收账款金额	坏账计提比例(%)	坏账计提金额	截至2025年10月回款金额	回款比例(%)	仍未回款原因
	有限公司	医院等2个项目						收到用户进度款项,因此未向公司支付
5	嘉兴市第一医院	嘉兴市第一医院	8.60	80	6.88	-	-	因付款审批流程较长尚未付款
	合计		55.52		46.14	9.70	17.48	

2025年6月末,账龄4-5年的应收账款对应的主要客户应收余额为55.52万元,按坏账计提比例80%已计提坏账准备46.14万元,截至2025年10月末期后回款9.70万元,回款比例17.48%。

(5) 账龄5年以上

2025年6月末,账龄5年以上的主要客户应收账款情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	项目名称	应收账款金额	坏账计提比例(%)	坏账计提金额	截至2025年10月回款金额	回款比例(%)	仍未回款原因
1	心医国际数字医疗系统(大连)有限公司	郧西县妇幼保健院、琼海市中医院、甘肃省妇幼保健院、株洲市二医院、廊坊爱德堡医院等7个项目	27.82	100	27.82	-	-	间接销售商资金紧张
2	天网软件股份有限公司	安康市中心医院、丹东市结核病防治院、延长县人民医院、西安航空发动机(集团)有限公司职工医院、临沂	27.69	100	27.69	-	-	历史项目遗留款项

序号	客户名称	项目名称	应收账款金额	坏账计提比例 (%)	坏账计提金额	截至 2025 年 10 月回款金额	回款比例 (%)	仍未回款原因
		市罗庄区人民医院等 6 个项目						
3	北京福源正德科技有限公司	天津市东丽医院、天津市武清区中医医院、中国人民解放军第五一三医院、中国人民解放军第五一九医院、中国人民解放军第五二一医院等 6 个项目	27.58	100	27.58	-	-	历史项目遗留款项
4	河南盘古信息技术有限公司	驻马店市中医院、黄河中心医院等 2 个项目	19.11	100	19.11	-	-	历史项目遗留款项
5	四川欣阳科技有限公司	台山市中医院、石阡县中医医院、眉山三医院、新和县人民医院、全州县妇幼保健院等 5 个项目	18.08	100	18.08	-	-	客户已被列为失信执行人
	合计		120.29		120.29	-	-	

2025 年 6 月末,账龄 5 年以上的应收账款对应的主要客户应收余额为 120.29 万元,已全额计提坏账准备,截至 2025 年 10 月末期后暂未回款。

报告期各期末,各账龄前五大应收账款客户主要为国内大型医疗服务集成商和公立医院,部分应收账款账龄较长,主要原因系:①间接销售商未整体验收或未收到终端客户对应进度款,因此未向公司支付尾款;②历史项目遗留的款项,客户经办人离职使交接资料遗失,长时间无业务往来等原因,客户需要较长时间核实,相关应收账款已足额计提坏账准备;③间接销售客户资金紧张导致回款较慢;④少量医院因自身资金安排等因素付款流程较长。

2、是否存在资信情况较差、信用风险较高客户,是否存在涉讼应收账款,相关坏账计提是否充分

(1) 账龄 1 年以上应收账款主要客户资信情况、信用风险，相关应收账款涉及诉讼情况

2025 年 6 月末，账龄 1 年以上应收账款主要客户资信情况、信用风险，相关应收账款涉及诉讼情况具体如下：

序号	客户名称	登记状态	注册资本	实际控制人	是否为失信执行人	是否为涉讼应收账款
1	成都信通网易医疗科技发展有限公司	存续	1,200 万元	易刚晓	否	否
2	河南盘古信息技术有限公司	存续	1,000 万元	王声煌	否	否
3	上海森亿医疗科技发展有限公司	存续	9,206.1897 万元	张少典	否	否
4	深圳政康科技有限公司	存续	100 万元	胡政平	否	否
5	重庆医药集团和平新健康科技有限公司	存续	10,000 万元	重庆市国有资产监督管理委员会	否	否
6	广东省中医院	正常	222,916 万元	广州中医药大学	否	否
7	南京沃成科技有限公司	存续	1,000 万元	刘伟	否	否
8	医惠科技有限公司	存续	15,000 万元	苍南县财政局	否	是
9	天津展华科技发展有限公司	存续	595 万元	葛航	否	否
10	弘扬软件股份有限公司	存续	5,191 万元	陈瑞典	否	否
11	重庆医科大学附属第一医院	正常	107,635 万元	重庆市卫生健康委员会	否	否
12	医利捷（上海）信息科技有限公司	存续	3,897.331 万元	周祺	否	否
13	重庆久远银海软件有限公司	存续	2,000 万元	中国工程物理研究院	否	否
14	智业软件股份有限公司	存续	6,827.64 万元	梅国赠、梅选杰	否	否
15	绵阳顶盛软件有限责任公司	存续	1,000 万元	陈岚	否	否
16	江西泽惠科技发展有限公司	存续	555 万元	王进宏	否	否

序号	客户名称	登记状态	注册资本	实际控制人	是否为失信执行人	是否为涉诉应收账款
17	珠海和佳信息技术有限公司	在业	3,200 万元	郝镇熙	是	否
18	嘉兴市第一医院	正常	81,103.38 万元	嘉兴市卫生健康委员会	否	否
19	心医国际数字医疗系统（大连）有限公司	存续	7,741.13 万元	郜从越	是	否
20	天网软件股份有限公司	在业	22,500 万元	王应生	否	否
21	北京福源正德科技有限公司	存续	200 万元	栾成文	否	否
22	四川欣阳科技有限公司	存续	2,000 万元	郝镇熙	是	否

① 医惠科技有限公司

2024 年 8 月，公司与医惠科技有限公司签订《海南省人民医院移动临床药学系统、门诊药师咨询工作站系统项目合同》，合同金额 30.4 万元。2025 年 4 月 28 日，公司实施完毕并取得医院验收，但医惠科技有限公司因资金紧张拒绝向公司支付相关款项，且存在以前年度多个项目尾款也拒绝支付的情况。2025 年 7 月 1 日，四川自由贸易试验区人民法院受理了公司（原告）与医惠科技有限公司（被告）买卖合同纠纷一案，该案包含汕头大学医学院第一附属医院、海南省人民医院、广州市胸科医院等 12 个项目。2025 年 11 月 26 日，四川自由贸易试验区人民法院就汕头大学医学院第一附属医院等 6 个项目分别作出一审判决，判令医惠科技有限公司于判决生效日起 7 日内支付相应货款及利息。2025 年 11 月 29 日，医惠科技有限公司向四川省成都市中级人民法院提起上诉，请求撤销汕头大学医学院第一附属医院等 6 个项目的一审判决并驳回公司的全部诉讼请求。截至本回复出具日，四川省成都市中级人民法院尚未受理。

2025 年 6 月末，公司对医惠科技有限公司应收账款余额 147.29 万元，坏账准备金额 28.17 万元，坏账计提比例 19.12%，截至 2025 年 10 月末期后回款金额 0.18 万元。公司认为医惠科技有限公司系国有企业，资金紧张系暂时性困难，相关应收款项基本能够收回，因此仍按照账龄组合对坏账计提减值准备。

②心医国际数字医疗系统（大连）有限公司

2022年12月27日心医国际数字医疗系统（大连）有限公司被列为失信执行人。报告期内，公司根据预期信用损失对该客户的应收账款全额计提坏账准备，并不再与该客户发生业务往来。

③珠海和佳信息技术有限公司

2025年2月17日珠海和佳信息技术有限公司被广东省珠海市香洲区人民法院列为被执行人，2025年6月3日法人代表郝镇熙被列为限制消费人员。公司根据预期信用损失对该客户的应收账款全额计提坏账准备。

④四川欣阳科技有限公司

2025年6月23日四川欣阳科技有限公司被四川省绵阳市涪城区人民法院列为失信被执行人。公司根据预期信用损失对该客户的应收账款全额计提坏账准备。

除上述客户外，公司其他1年以上应收账款主要客户不存在资信情况较差、信用风险较高的情况，不存在涉讼应收账款。

(2) 相关坏账计提是否充分

①公司坏账准备计提政策

A.应收账款的组合类别及确定依据

公司根据应收账款的债务人类别、账龄等信息为基础，按信用风险特征的相似性和相关性进行分组。对于应收账款，公司判断账龄为其信用风险主要影响因素，因此，公司参考历史信用损失经验，编制应收账款账龄与违约损失率对照表，以此为基础评估其预期信用损失。公司根据确认收入日计算账龄。

以应收账款的账龄作为预期信用风险特征组合计提坏账准备预期损失率如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1年以内	6.00
1-2年	20.00

2-3年	40.00
3-4年	60.00
4-5年	80.00
5年以上	100.00

B.按照单项计提坏账减值准备的单项计提判断标准

若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同,或该客户信用风险特征发生显著变化,例如客户发生严重财务困难,应收该客户款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄的预期信用损失率等,公司对应收该客户款项按照单项计提损失准备。

报告期各期,公司对信用风险较高的客户应收账款进行单项识别,并对其全额计提坏账准备。截至2025年6月末,公司单项计提坏账准备具体明细如下:

单位:万元

序号	名称	年末余额			
		账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
1	心医国际数字医疗系统(大连)有限公司	28.92	28.92	100.00	预计无法收回
2	四川欣阳科技有限公司	18.00	18.00	100.00	预计无法收回
3	辽宁天普科技有限责任公司	13.40	13.40	100.00	预计无法收回
4	珠海和佳信息技术有限公司	9.06	9.06	100.00	预计无法收回
5	河南观正医疗器械有限公司	7.08	7.08	100.00	预计无法收回
6	沈阳科睿通信息科技有限公司	4.92	4.92	100.00	预计无法收回
7	上海容翌信息科技有限公司	4.80	4.80	100.00	预计无法收回
8	成都智可欣信息技术有限公司	3.42	3.42	100.00	预计无法收回
9	武汉实用医疗设备有限公司	2.52	2.52	100.00	预计无法收回
10	贵州清智医疗管理咨询有限公司	1.00	1.00	100.00	预计无法收回
	合计	93.12	93.12	—	—

②公司应收账款迁徙率与坏账计提比例比较

2022 年度至 2024 年度，公司应收账款按迁徙率测算的预期信用损失率与坏账计提比例比较情况如下：

项目	2022 年至 2023 年 a	2023 年至 2024 年 b	平均迁徙 率 c=(a+b)/2	信用损失 率测算 d	预期信用 损失率(上 浮 5%) e=d*(1+5 %)	坏账政策 损失率
1 年以内转 为 1-2 年	51.89%	41.36%	46.63%	6.26%	6.58%	6.00%
1-2 年转为 2-3 年	54.75%	41.21%	47.98%	13.44%	14.11%	20.00%
2-3 年转为 3-4 年	53.27%	69.36%	61.32%	28.00%	29.40%	40.00%
3-4 年转为 4-5 年	75.70%	75.21%	75.46%	45.67%	47.95%	60.00%
4-5 年转为 5 年以上	48.96%	72.09%	60.52%	60.52%	63.55%	80.00%

如上表可知，除 1 年以内应收账款预期信用损失率高于公司应收账款坏账政策损失率 0.58%，其他账龄段均低于公司应收账款坏账政策损失率。

发行人基于应收账款迁徙率测算的预期信用损失率及其坏账准备计提金额与发行人实际采用账龄组合计提坏账金额对比情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 6 月 30 日余额	目前使用的 预期信用 损失率	坏账准 备	迁徙率模型模拟计 算的预期信用损失	前瞻性与预 计损失差异
1 年以内	5,158.08	6.00%	309.48	339.40	-29.92
1-2 年	1,732.19	20.00%	346.44	244.41	102.03
2-3 年	837.76	40.00%	335.11	246.30	88.80
3-4 年	246.66	60.00%	148.00	118.27	29.72
4-5 年	132.72	80.00%	106.18	84.34	21.83
5 年以上	655.53	100.00%	655.53	655.53	-
合计	8,762.94		1,900.73	1,688.26	212.47

综上所述，根据迁徙率模型模拟计算的预期信用损失小于发行人实际执行的账龄组合计提的坏账金额，发行人应收账款坏账准备计提具有谨慎性。

③公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司比较

公司应收账款账龄组合坏账准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

账龄	和仁科技	嘉和美康	卫宁健康	创业慧康	中联科技	可比公司平均值	公司
1年以内	3.00%	8.10%	7.38%	5.00%	5.00%	5.70%	6.00%
1-2年	10.00%	15.60%	16.92%	20.00%	10.00%	14.50%	20.00%
2-3年	20.00%	28.20%	30.00%	30.00%	30.00%	27.64%	40.00%
3-4年	50.00%	43.40%	50.00%	50.00%	50.00%	48.68%	60.00%
4-5年	80.00%	62.10%	80.00%	80.00%	80.00%	76.42%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司坏账准备计提比例均高于同行业可比公司平均值，公司坏账准备计提充分。

3、发行人对账龄5年以上应收账款未单项计提坏账的原因

资产负债表日，公司会对客户信用风险进行分析，若发现客户信用风险特征发生显著变化，例如客户发生严重财务困难，应收该客户款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄的预期信用损失率等，公司对应收该客户款项按照单项计提损失准备。

按照公司会计政策，账龄5年以上的应收账款已全额计提坏账，因此，未再单独计提坏账。

三、列表说明报告期内理财产品投资情况，包括产品名称及管理方、购买赎回金额及时点、收益率、底层资产投向，是否存在担保、质押等权利受限情形，是否存在资金流向发行人及其关联方、发行人客户或供应商情形

（一）列表说明报告期内理财产品投资情况，包括产品名称及管理方、购买赎回金额及时点、收益率、底层资产投向，是否存在担保、质押等权利受限情形

1、报告期内理财产品投资总体情况

报告期内，在满足日常经营资金需求和确保资金安全的前提下，公司通过商

业银行购买期限较短、风险低的理财产品以提高资金使用效率，包括结构性存款和可转让定期存单。报告期内购买及赎回本金情况如下：

单位：万元

2025年1-6月				
项目	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额
结构性存款	19,000.00	51,000.00	46,500.00	23,500.00
可转让定期存单	18,850.00	2,000.00	2,500.00	18,350.00
合计	37,850.00	53,000.00	49,000.00	41,850.00
2024年度				
项目	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额
结构性存款	23,000.00	88,000.00	92,000.00	19,000.00
可转让定期存单	14,000.00	6,850.00	2,000.00	18,850.00
合计	37,000.00	94,850.00	94,000.00	37,850.00
2023年度				
项目	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额
结构性存款	21,200.00	75,000.00	73,200.00	23,000.00
可转让定期存单	8,000.00	18,940.30	12,940.30	14,000.00
合计	29,200.00	93,940.30	86,140.30	37,000.00
2022年度				
项目	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额
结构性存款	15,200.00	68,500.00	62,500.00	21,200.00
可转让定期存单	-	8,000.00	-	8,000.00
合计	15,200.00	76,500.00	62,500.00	29,200.00

2、公司购买的结构性存款、可转让定期存单的管理方和底层资产投向

报告期内，公司购买的结构性存款、可转让定期存单的管理方和底层资产投向如下：

产品类别	管理方	产品挂钩标的/底层资产投向
"芙蓉锦程"单位结构型存款	成都银行股份有限公司	北京时间下午2点彭博BFIX页面交易货币对MID定盘价
聚赢汇率-挂钩欧元对美元汇率结构性存款	中国民生银行股份有限公司	欧元对美元汇率
聚赢利率-挂钩中债10年期国债到期收益率结构性存款	中国民生银行股份有限公司	中债10年期国债到期收益率
可转让定期存单	大连银行股份有限公司	-

3、公司购买的结构性存款、可转让定期存单的具体情况

报告期内，公司购买的结构性存款、可转让定期存单的产品名称、购买赎回金额及时点、收益率，是否存在担保、质押等权利受限情形如下：

(1) 2025年1-6月

单位：万元

产品名称	金额	购买日期	赎回日期	收益率	是否存在担保、质押
"芙蓉锦程"单位结构型存款	5,000.00	2025/6/5	2025/9/5	2.50%	无
	2,000.00	2025/5/29	2025/8/29	2.30%	无
聚赢利率-挂钩中债10年期国债到期收益率区间累计结构性存款 (SDGA251464V)	1,000.00	2025/5/22	2025/8/29	1.98%	无
大连银行单位大额存单 2024年第049期	2,000.00	2025/4/30	2026/4/30	2.40%	无
聚赢汇率-挂钩欧元对美元汇率看涨二元结构性存款 (SDGA251262V)	1,000.00	2025/4/23	2025/4/30	1.10%	无
"芙蓉锦程"单位结构性存款	15,500.00	2025/4/10	2025/7/10	2.30%	无
聚赢汇率-挂钩欧元对美元汇率区间累计结构性存款 (SDGA250749V)	5,000.00	2025/3/17	2025/6/30	2.25%	无
"芙蓉锦程"单位结构型存款	4,000.00	2025/3/7	2025/6/5	2.30%	无
	2,000.00	2025/2/26	2025/5/26	2.30%	无
	11,500.00	2025/1/9	2025/4/10	2.13%	无
	4,000.00	2025/1/6	2025/4/7	2.21%	无

(2) 2024年度

单位：万元

产品名称	金额	购买日期	赎回日期	收益率	是否存在担保、质押
"芙蓉锦程"单位结构型存款	3,000.00	2024/1/5	2024/4/8	2.90%	否
	6,000.00	2024/1/8	2024/4/8	2.90%	否
	2,700.00	2024/2/28	2024/5/28	2.70%	否

产品名称	金额	购买日期	赎回日期	收益率	是否存在担保、质押
	5,000.00	2024/3/4	2024/6/4	2.70%	否
	2,800.00	2024/3/14	2024/6/14	2.70%	否
聚赢汇率-挂钩欧元对美元汇率结构性存款	3,000.00	2024/3/8	2024/6/6	2.70%	否
	2,000.00	2024/3/28	2024/7/1	2.70%	否
可转让定期存单	3,000.00	2024/3/25	2026/3/24	3.40%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	7,000.00	2024/4/8	2024/7/8	2.70%	否
	2,000.00	2024/5/14	2024/8/14	2.70%	否
	3,000.00	2024/5/28	2024/8/28	2.70%	否
	4,000.00	2024/6/4	2024/9/4	2.70%	否
	3,500.00	2024/6/14	2024/9/18	2.70%	否
聚赢利率-挂钩中债 10 年期国债到期收益率结构性存款	3,000.00	2024/6/14	2024/9/12	2.10%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	9,500.00	2024/7/9	2024/10/9	2.60%	否
	2,000.00	2024/8/14	2024/11/14	2.55%	否
	4,000.00	2024/8/28	2024/11/28	2.37%	否
可转让定期存单	1,500.00	2024/9/9	2025/3/7	3.50%	否
聚赢利率-挂钩中债 10 年期国债到期收益率结构性存款	3,000.00	2024/9/13	2024/12/13	2.10%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	3,500.00	2024/9/18	2024/12/18	2.24%	否
2023 年 2 年期按月集中转让大额存单第 4 期	1,000.00	2024/9/19	2025/4/20	2.70%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	10,000.00	2024/10/9	2025/1/9	2.60%	否
可转让定期存单	1,350.00	2024/10/17	2026/4/11	3.50%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	2,000.00	2024/11/15	2025/2/17	2.4%	否
	4,000.00	2024/12/2	2025/3/3	2.4%	否
聚赢汇率-挂钩欧元对美元汇率结构性存款(定期开放型灵动款)	3,000.00	2024/12/20	2025/1/3	1.9%	否

(3) 2023 年度

单位：万元

产品名称	金额	购买日期	赎回日期	收益率	是否存在担保、质押
"芙蓉锦程"单位结构型存款	1,500.00	2023/1/9	2023/4/10	3.25%	否
	3,500.00	2023/2/10	2023/5/12	3.20%	否
	4,000.00	2023/2/17	2023/5/29	3.20%	否
可转让定期存单	2,000.00	2023/2/28	2024/2/26	4.07%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	2,700.00	2023/3/6	2023/6/6	3.30%	否
	1,200.00	2023/3/9	2023/6/28	3.30%	否
可转让定期存单	4,000.00	2023/3/16	2026/3/16	3.50%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	1,600.00	2023/3/24	2023/6/28	3.30%	否
	5,000.00	2023/3/27	2023/6/28	3.30%	否
	2,000.00	2023/3/29	2023/6/30	3.10%	否
	1,500.00	2023/4/10	2023/7/28	3.10%	否
可转让定期存单	5,000.00	2023/5/22	2026/5/22	3.30%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	6,000.00	2023/5/29	2023/8/29	3.00%	否
	3,500.00	2023/6/6	2023/9/6	3.00%	否
可转让定期存单	2,940.30	2023/6/29	2023/12/29	3.65%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	6,800.00	2023/6/30	2023/10/8	3.00%	否
可转让定期存单	1,000.00	2023/7/17	2023/7/18	3.50%	否
	1,000.00	2023/7/21	2023/7/26	3.50%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	2,700.00	2023/7/28	2023/10/30	3.00%	否
	7,000.00	2023/8/29	2023/11/30	3.00%	否
	2,000.00	2023/9/6	2023/12/6	3.00%	否
	1,000.00	2023/9/13	2023/12/13	3.00%	否
	1,500.00	2023/9/22	2024/1/5	3.00%	否
	6,000.00	2023/10/8	2024/1/8	3.00%	否
	2,700.00	2023/11/1	2024/2/28	3.00%	否
	5,000.00	2023/12/1	2024/3/4	2.95%	否
3,000.00	2023/12/6	2024/3/6	2.95%	否	
聚赢利率-挂钩中债 10 年期国债到期收益率结构性存款	3,000.00	2023/12/8	2024/3/8	2.31%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	1,800.00	2023/12/14	2024/3/14	2.95%	否
可转让定期存单	3,000.00	2023/12/29	2025/10/19	3.40%	否

(4) 2022 年度

单位：万元

产品名称	金额	购买日期	赎回日期	收益率	是否存在担保、质押
"芙蓉锦程"单位结构型存款	1,200.00	2021/10/13	2022/1/13	3.40%	否
	8,000.00	2021/11/9	2022/2/9	3.40%	否
	4,000.00	2021/11/12	2022/2/12	3.40%	否
	2,000.00	2021/12/23	2022/3/23	3.50%	否
	2,700.00	2022/1/14	2022/4/14	3.40%	否
	3,000.00	2022/2/9	2022/5/9	3.30%	否
可转让定期存单	1,000.00	2022/2/7	2022/2/24	4.05%	否
	5,000.00	2022/2/14	2023/2/14	4.20%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	4,000.00	2022/2/14	2022/5/14	3.40%	否
	1,000.00	2022/2/25	2022/5/25	3.30%	否
	1,000.00	2022/3/17	2022/6/17	3.30%	否
	2,300.00	2022/3/23	2022/6/23	3.30%	否
	1,000.00	2022/4/1	2022/7/1	3.20%	否
	2,700.00	2022/4/14	2022/7/14	3.30%	否
	3,700.00	2022/5/9	2022/8/9	3.50%	否
	4,200.00	2022/5/16	2022/8/16	3.50%	否
	1,200.00	2022/5/25	2022/8/25	3.40%	否
	2,000.00	2022/6/17	2022/9/17	3.40%	否
	1,500.00	2022/6/24	2022/9/24	3.40%	否
	2,000.00	2022/7/1	2022/10/1	3.10%	否
可转让定期存单	1,600.00	2022/7/27	2023/5/19	3.55%	否
	1,400.00	2022/7/27	2023/5/19	3.55%	否
"芙蓉锦程"单位结构型存款	3,500.00	2022/8/10	2022/11/10	3.10%	否
	4,000.00	2022/8/17	2022/11/17	3.10%	否
	1,500.00	2022/8/29	2022/11/29	3.10%	否
	5,000.00	2022/9/26	2022/12/26	3.30%	否
	2,000.00	2022/10/8	2023/1/8	3.30%	否
	3,500.00	2022/11/10	2023/2/10	3.30%	否
	4,000.00	2022/11/17	2023/2/17	3.30%	否
	2,200.00	2022/12/1	2023/3/3	3.30%	否
	1,500.00	2022/12/5	2023/3/6	3.30%	否
	1,000.00	2022/12/22	2023/3/23	3.30%	否
	5,000.00	2022/12/26	2023/3/27	3.30%	否
	2,000.00	2022/12/28	2023/3/29	3.40%	否

(二) 是否存在资金流向发行人及其关联方、发行人客户或供应商情形

报告期内，公司购买的理财产品全部为结构性存款和可转让定期存单。经查阅相关商业银行给出的产品介绍、产品说明书及购买合同，公司购买的理财产品均具有购买期限较短、风险低、底层资产投向明确的特点。根据已到期产品的资金回收情况，理财产品到期后均已全额收回本金及收益。因此，不存在相关资金流向发行人及其关联方、发行人客户或供应商的情形。

四、结合合同预付款约定，说明各期合同负债对应的客户及项目名称、预收金额及比例、下单时点、产品交付及验收进度，是否均为预收货款，是否均有已签订生效的合同或订单支撑，是否存在预收款期后取消、退回情形，量化分析各期末合同负债金额与合同履约成本、在手订单的匹配性

(一) 结合合同预付款约定，说明各期合同负债对应的客户及项目名称、预收金额及比例、下单时点、产品交付及验收进度，是否均为预收货款，是否均有已签订生效的合同或订单支撑，是否存在预收款期后取消、退回情形

1、各期合同负债对应的客户及项目名称、预收金额及比例、下单时点、产品交付及验收进度

报告期各期，公司合同负债对应的前五大客户及项目名称、预收金额及比例、下单时点、产品交付及验收进度情况如下：

(1) 2025年6月末合同负债前五大客户情况

单位：万元

间接销售客户	终端客户	合同名称	合同预付款约定	合同金额(不含税)	合同负债余额	预收比例	下单时间	截至2025年10月末交付及验收进度
/	国家药品监督管理局药品审评中心	2024年度审评系统优化完善、药品注册批准信息勘误与质量管理体系文件模块升	开发合同主要为验收前分阶段支付80%-90%；运维合同分时间阶段支付	430.19	291.71	67.81%	2024-8-23	尚未验收，运维服务尚未结束

间接销售客户	终端客户	合同名称	合同预付款约定	合同金额(不含税)	合同负债余额	预收比例	下单时间	截至 2025 年 10 月末交付及验收进度
		级改造、研发生产主体合规管理信息库功能完善等 6 份合同						
深圳达实旗云健康科技有限公司	宝安区卫生健康局	宝安区卫生健康局宝安区智慧健康一体化建设项目合理用药系统子项目	验收前分阶段支付 80%	528.30	158.40	29.98%	2022-12-16	尚未验收
湖北省羽锋设备租赁有限公司	黄冈市中心医院	合理用药整体解决方案购销合同	合同签订后支付 100%	132.74	132.74	100.00%	2024-9-23	2025-7-23 验收
上海奇云通讯科技有限公司	成都市卫生健康信息中心	医疗信息系统建设项目合同	验收前分阶段支付 74.5%	387.51	127.42	32.88%	2024-8-12	尚未验收
卫宁健康科技集团股份有限公司	呼和浩特市卫生健康委员会	合理用药整体解决方案购销合同	验收前分阶段支付 80%	243.36	110.32	45.33%	2023-11-17	尚未验收
合计				1,722.10	820.58	47.65%		

如上表所示，2025 年 6 月末前五大项目合同负债金额为 820.58 万元，占合同金额（不含税）的 47.65%。

(2) 2024 年末合同负债前五大客户情况

单位：万元

间接销售客户	终端客户	合同名称	合同预付款约定	合同金额(不含税)	合同负债余额	预收比例	下单时间	截至 2025 年 10 月末交付及验收进度
/	国家药品监督管理局	注册批准信息勘误与质	开发合同主要为验收前	560.37	312.89	55.84%	2022-12-16 至	尚未验收, 运维服务尚未

间接销售客户	终端客户	合同名称	合同预付款约定	合同金额(不含税)	合同负债余额	预收比例	下单时间	截至 2025 年 10 月末交付及验收进度
	品审评中心	质量管理体系文件模块升级改造、2024 年度审评系统优化完善、信息系统日常运维服务 (2024-2025 年度) 等 7 份合同	分阶段支付 80%-90%； 运维合同分时间阶段支付				2024-12-25	结束
广东和惠医疗科技有限公司	和祐国际医院	【和祐国际医院信息化建设】项目合同	验收前分阶段支付 70%	163.72	97.40	59.49%	2023-3-22	尚未验收
东软集团	南京医科大学附属南京市儿童医院	合理用药整体解决方案购销合同	合同签订后支付全款	95.58	95.58	100.00%	2024-10-9	尚未验收
国药控股湖北有限公司	武汉儿童医院	临床药师工作站购销合同	合同签订后支付 80%	115.93	91.36	78.80%	2024-5-20	2025-3-31 验收
成都朗为科技有限公司	自贡市第一人民医院	临床药师工作站购销合同	合同签订后支付 80%	80.16	62.65	78.16%	2023-12-15	2025-6-27 验收
合计				1,015.76	659.88	64.96%		

如上表所示，2024 年末前五大项目合同负债金额为 659.88 万元，占合同金额（不含税）的 64.96%。

(3) 2023 年末合同负债前五大客户情况

间接销售客户	终端客户	合同名称	合同预付款约定	合同金额(不含税)	合同负债余额	预收比例	下单时间	截至 2025 年 10 月末交付及验收进度
/	国家药品监督管理局药品审评中心	药品注册批准信息勘误与质量管理	开发合同主要为验收前分阶段支付	398.58	190.05	47.68%	2022-12-16 至 2023-12-19	药品注册批准信息勘误与质量管理体系文

间接销售客户	终端客户	合同名称	合同预付款约定	合同金额(不含税)	合同负债余额	预收比例	下单时间	截至 2025 年 10 月末交付及验收进度
		体系文件模块升级改造、信息系统日常运维服务(2023-2024年度)等6份合同	80%-90%; 运维合同分时间阶段支付					件模块升级改造尚未验收,信息系统日常运维服务(2023-2024年度)自2023-12-13进入运维期,剩余合同处于运维期内
南京医药(淮安)天颐有限公司	淮安市第一人民医院	合理用药整体解决方案购销合同	合同签订后支付30%	75.22	67.28	89.44%	2021-3-22	2024-3-14验收
福州迪生医疗科技有限公司	三明市卫生健康委员会	合理用药整体解决方案购销合同	验收前分阶段支付80%	115.04	66.01	57.38%	2023-2-27	2024-7-19验收
广东和惠医疗科技有限公司	和祐国际医院	【和祐国际医院信息化建设】项目合同	验收前分阶段支付70%	163.72	64.98	39.69%	2023-3-22	尚未验收
成都翔为科技有限公司	自贡市第一人民医院	临床药师工作站购销合同	合同签订后支付80%	80.16	62.65	78.16%	2023-12-15	2025-6-27验收
合计				832.72	450.97	54.16%		

如上表所示,2023年末前五大项目合同负债金额为450.97万元,占合同金额(不含税)的54.16%。

(4) 2022年末合同负债前五大客户

单位:万元

间接销售客户	终端客户	合同名称	合同预付款约定	合同金额(不含税)	合同负债余额	预收比例	下单时间	截至 2025 年 10 月末交付及验收进度
/	国家药品监督管理局药品审评中心	药品技术审评系统功能完善、药品	开发合同主要为验收前分阶段支付	398.11	256.32	64.38%	2022-11-15至 2022-12-26	药品技术审评系统功能完善 2023-12-22验收

间接销售客户	终端客户	合同名称	合同预付款约定	合同金额(不含税)	合同负债余额	预收比例	下单时间	截至 2025 年 10 月末交付及验收进度
		注册批准信息勘误与质量管理体系文件模块升级改造、23 年度信息系统日常运维	90%；运维合同分时间阶段支付					收；药品注册批准信息勘误与质量管理体系文件模块升级改造未验收；23 年度信息系统日常运维自 2022-12-26 进入运维期
/	云南省第三人民医院	云南省省级政府采购合同书	验收前分阶段支付 90%	110.44	110.38	99.95%	2022-5-27	2023-3-1 验收
安徽亚创电子科技有限公司	淮南东方医院集团总医院	合理用药整体解决方案购销 2 份合同	合同签订后支付 70%-100%	94.43	80.71	85.46%	2021-3-18、2022-6-10	2023-1-3 验收
四川宜舒康软件科技有限公司	大理大学第一附属医院	合理用药整体解决方案购销合同	合同签订后支付 100%	81.35	76.64	94.21%	2020-9-6	2023-4-25 验收
/	中国医学科学院整形外科医院	政府采购合同(货物类)	合同签订后支付 50%	75.22	75.22	100.00%	2021-12-1	2023-6-26 验收
合计				759.55	599.27	78.90%		

如上表所示，2022 年末前五大项目合同负债金额为 599.27 万元，占合同金额（不含税）的 78.90%。

2、是否均为预收货款，是否均有已签订生效的合同或订单支撑，是否存在预收款期后取消、退回情形

报告期各期，公司合同负债余额均为预收货款，均有已签订生效的合同支撑，不存在预收款期后取消、退回情形。

（二）量化分析各期末合同负债金额与合同履约成本、在手订单的匹配性

1、合同负债金额与合同履约成本的匹配性

报告期各期末，公司合同负债金额与合同履约成本的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
合同履行成本期末余额①	1,922.03	1,542.29	1,260.97	1,436.57
有合同负债的合同履约成本金额②	1,666.86	1,335.85	1,150.97	1,307.32
有合同负债的合同履约成本对应合同负债金额③	8,268.78	8,093.41	8,835.86	9,854.07
有合同负债的合同履约成本占比(②/①)	86.72%	86.61%	91.28%	91.00%

报告期各期末，有合同负债的合同履约成本占比分别为 91.00%、91.28%、86.61%和 86.72%，即公司多数项目进场实施前已预收部分货款。

2、合同负债金额与在手订单匹配性

报告期各期末，公司合同负债金额与在手订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
合同负债金额	13,086.64	12,689.22	13,333.18	13,206.89
合同负债对应的订单金额	26,140.37	25,041.82	25,033.55	23,519.67
合同负债比例	50.06%	50.67%	53.26%	56.15%

报告期各期末，合同负债金额占对应订单金额比例分别为 56.15%、53.26%、50.67%和 50.06%，即在项目验收前，公司预收货款的比例大约在 50%左右。预收款比例略有下降，主要原因系：受整体经济环境及医疗行业廉洁从业建设的影响，间接销售客户资金压力较大，医疗机构付款审批流程及付款周期变长，分阶段支付货款的项目增多。比如，创业慧康 2022 年及 2023 年合同结算条款主要为首款支付 50%-70%，验收合格后支付尾款；2024 年度变更为首款 30%，产品安装上线后支付 30%，验收合格后支付尾款 40%。分阶段收取货款的结算方式会导致公司合同负债余额占比下降。

五、说明其他应付款的具体构成，往来款、员工代垫款及暂估费用的发生背景，涉及相关方，逐笔说明资金流转的时点、金额，是否已形成闭环，是否涉及利益输送、体外资金循环情形。

（一）说明其他应付款的具体构成

报告期各期末其他应付款具体构成如下：

单位：万元

项目	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
往来款	20.49	29.74	60.64	45.2
员工代垫款及暂估费用	172.12	213.19	197.82	178.03
其他	2.65	4.83	6.59	6.07
合计	195.27	247.75	265.05	229.31

报告期各期末，公司其他应付款主要系往来款、员工代垫款及暂估费用。

（二）往来款、员工代垫款及暂估费用的发生背景，涉及相关方

1、往来款

公司往来款主要为项目垫付款。公司信用政策主要为先收到预收款后再进场实施，因医院资金审批流程较长无法及时支付预付款项或暂时未确定项目合同签订方为医院或是间接销售商，但项目急需进场实施。在此情况下，经多方商议，由医院指定第三方先向公司支付部分款项。公司将相关款项计入其他应付款-往来款，待医院资金支付审批完成或确定合同签订后，公司再退回第三方所支付的款项或以签订代付协议的形式转入合同负债中。

2、员工代垫款及暂估费用

员工代垫款主要为员工已垫付的差旅费用、零星采购款项，该类款项待公司审核后支付报销。暂估费用主要为待审批支付的IPO中介机构报销费。

（三）逐笔说明资金流转的时点、金额，是否已形成闭环，是否涉及利益输送、体外资金循环情形

1、往来款资金流转时点、金额

（1）2025年6月末往来款资金流转时点、金额

2025年6月末，公司往来款资金流转时点、金额情况如下：

单位：万元

单位名称	是否关联方	2024年12月31日余额	本期流入/计提		本期流出		2025年6月30日余额	期后流出		流水备注
			时点	金额	时点	金额		时点	金额	
云南慧恒科技有限公司	否	6.24					6.24			云南省第三人民医院项目代垫款，截至2025年10月末尚未退回
扬州丰拓软件科技有限公司	否		2025-5-30	5.00			5.00	2025-8-28	5.00	金湖县人民医院项目垫付款，期后协商转为该项目回款
武汉梦九州信息科技有限公司	否	4.80					4.80			天门市第一人民医院项目代垫款，截至2025年10月末尚未退回
广西云医科技有限公司	否	2.45					2.45			中国人民解放军联勤保障部队第九二三医院项目的合同履行保证金，截至2025年10月末尚未退回
河南万国信息技术有限公司	否	2.00					2.00			阜外华中心血管病医院项目垫付款，截至2025年10月末尚未退回
河南万国信息技术有限公司	否	7.50			2025-1-23	7.50				河南省中西医结合医院项目垫付款，本期已退回
合计		22.99		5.00		7.50	20.49		5.00	

(2) 2024 年末往来款资金流转时点、金额

2024 年末，公司往来款资金流转时点、金额情况如下：

单位：万元

单位名称	是否关联方	2023年12月31日余额	本期流入/计提		本期流出		2024年12月31日余额	期后流出		流水备注
			时点	金额	时点	金额		时点	金额	
河南万国信息技术有限公司	否		2024-7-22	2.00			2.00			阜外华中心血管病医院项目垫付款，截至2025年10月末尚未退回
河南万国信息技术有限公司	否		2024-8-20	7.50			7.50	2025-1-23	7.50	河南省中西医结合医院项目垫付款，期后已退回
云南慧恒科技有限公司	否	6.24					6.24			云南省第三人民医院项目代垫款，截至2025年10月末尚未退回
武汉梦九州信息科技有限公司	否	4.80					4.80			天门市第一人民医院项目代垫款，截至2025年10月末尚未退回
成都意昂电子有限公司	否		2024-7-22	3.25			3.25	2025-1-24	3.25	中国人民解放军西藏军区总医院项目代垫款，期后已退回
广西云医科技有限公司	否	2.45					2.45			中国人民解放军联勤保障部队第九二三医院项目的合同履行保证金，截至2025年10月末尚未退回
深圳市肌原健康科技有限公司	否		2024-3-11	2.00			2.00	2025-1-24	2.00	香港大学深圳医院项目垫付款，期后已退回
路长鑫	否		2024-1	1.00			1.00	2025-	1.00	建宁县总医院项

单位名称	是否关联方	2023年12月31日余额	本期流入/计提		本期流出		2024年12月31日余额	期后流出		流水备注
			时点	金额	时点	金额		时点	金额	
			1-12					1-9		目代垫款，期后已退回
小犀健康科技（赣州）有限公司	否		2024-12-31	0.50			0.50	2025-2-12	0.50	赣州市赣县区人民医院项目代垫款，期后协商转为该项目回款
合计		13.49		16.25			29.74		14.25	

(3) 2023 年末往来款资金流转时点、金额

2023 年末，公司往来款资金流转时点、金额情况如下：

单位：万元

单位名称	是否关联方	2022年12月31日余额	本期流入/计提		本期流出		2023年12月31日余额	期后流出		流水备注
			时点	金额	时点	金额		时点	金额	
济南易考软件技术有限公司	否		2023-10-23	22.80			22.80	2024-4-3	22.80	巨鹿县医院项目代垫款，期后已退回
银川极智科技有限公司	否		2023-9-19	9.90			9.90	2024-2-23	9.90	会同县人民医院项目代垫款，期后经协商作为中卫市第三人民医院项目尾款
李文玲	否	6.30					6.30	2024-7-11	6.30	运城市中心医院项目代垫款，期后已退回
云南慧恒科技有限公司	否	6.24					6.24			云南省第三人民医院项目代垫款，截至 2025 年 10 月末尚未退回
四川恒	否		2023-1	5.00			5.00	2024-	5.00	重庆市合川区中

单位名称	是否关联方	2022年12月31日余额	本期流入/计提		本期流出		2023年12月31日余额	期后流出		流水备注
			时点	金额	时点	金额		时点	金额	
康新锐医疗科技有限公司			2-22					11-19		中西医结合医院项目代垫款，合同签订后转为项目回款
武汉梦九州信息科技有限公司	否	4.80					4.80			天门市第一人民医院项目代垫款，截至2025年10月末尚未退回
四川铁航国际旅行社有限公司	否			3.15			3.15	2024-2-1	3.15	员工差旅机票款，于期后支付
广西云医科技有限公司	否		2023-4-19	2.45			2.45			中国人民解放军联勤保障部队第九二三医院项目的合同履行保证金，截至2025年10月末尚未退回
合计		17.34		43.30			60.64		47.15	

(4) 2022年末往来款资金流转时点、金额

2022年末，公司往来款资金流转时点、金额情况如下：

单位：万元

单位名称	是否关联方	2022年1月1日余额	本期流入/计提		本期流出		2022年12月31日余额	期后流出		流水备注
			时点	金额	时点	金额		时点	金额	
河北利方计算机技术有限公司	否		2022-12-30	21.30			21.30	2023-10-27	21.30	石家庄市第四医院项目代垫款，期后已退回

单位名称	是否关联方	2022年1月1日余额	本期流入/计提		本期流出		2022年12月31日余额	期后流出		流水备注
			时点	金额	时点	金额		时点	金额	
司										
李文玲	否	6.30					6.30	2024-7-11	6.30	运城市中心医院项目代垫款，期后已退回
云南慧恒科技有限公司	否		2022-6-1	40.00	2022-6-30	33.76	6.24			云南省第三人民医院项目代垫款，因医院尾款未回，截至2025年10月末公司尚未退回部分余额
武汉梦九州信息科技有限公司	否		2022-8-30	4.80			4.80			天门市第一人民医院项目代垫款，截至2025年10月末尚未退回
肇庆海汇科技有限公司	否		2022-7-1	2.50			2.50	2023-5-11	2.50	肇庆市第一人民医院项目意向金，合同签订后转为项目回款
陕西聚安堂智慧医院管理有限公司	否	2.00					2.00	2023-12-28	2.00	收黔东南州人民医院项目代垫款，期后已退回
广州芯晶生物科技有限公司	否	1.46					1.46	2023-9-28	1.46	中山大学附属第三医院项目代垫款，期后已退回
暂扣员工报销款	否			0.60			0.60	2023-1-20	0.60	期后向员工支付
合计		9.76		69.20		33.76	45.20		34.16	

报告期各期末往来款相关资金主要系项目代垫款，对方单位均为非关联方，资金流入流出均存在合理理由，截至2025年10月末主要款项均已退回并形成闭

环，公司往来款不涉及利益输送、体外资金循环情形。

2、员工代垫款及暂估费用资金流转的时点、金额

报告期各期末，员工代垫款及暂估费用前十大对方单位资金流转的时点、金额具体情况如下：

年度	单位名称	单位身份	期末余额 (万元)	费用性质及支付时间
2025年 6月末	黄广源	公司员工	3.23	差旅费，2025年9月1次进行支付
	周泽贤	公司员工	3.21	差旅费，2025年7月分3次进行支付
	门亚旭	公司员工	2.55	差旅费及招待费等，2025年7-8月分4次进行支付
	刘欣	公司员工	2.53	差旅费及交通费等，2025年7-8月分5次进行支付
	余金远	公司员工	2.51	差旅费，2025年7月1次进行支付
	叶敏明	公司员工	2.30	差旅费，2025年7-8月分2次进行支付
	唐灿	公司员工	2.29	差旅费，2025年7-8月分2次进行支付
	邓望春	公司员工	2.27	差旅费，2025年7月分2次进行支付
	张岳晓	公司员工	2.22	差旅费，2025年7月分2次进行支付
	曾庆顺	公司员工	2.12	差旅费及招待费等，2025年7-8月分2次进行支付
	合计		25.22	
2024年	IPO 中介机构	IPO 中介机构	23.08	IPO 中介机构走访及驻场费用，于2025年1-2月分9笔支付
	胡林	公司员工	7.21	差旅及招待费用等，2025年1-3月分4次进行支付
	郑保琛	公司员工	6.14	差旅及交通费等，2025年1-3月分4次进行支付
	田宏	董事、副总经理	5.13	差旅及交通费等，2025年1-2月分4次进行支付
	叶敏明	公司员工	4.67	差旅费，2025年1月分2次进行支付
	邓望春	公司员工	4.56	差旅费，2025年1月分2次进行支付
	唐灿	公司员工	4.45	差旅及交通费等，2025年1-3月，

年度	单位名称	单位身份	期末余额 (万元)	费用性质及支付时间
				分 5 次进行支付
	吕国锋	公司员工	4.41	差旅及印刷费等, 2025 年 1-4 月分 4 次进行支付
	赵毛毛	公司员工	3.06	差旅及通讯费等, 2025 年 1-2 月分 2 次进行支付
	殷磊	公司员工	2.67	差旅及交通费等, 2025 年 1-3 月分 5 次进行支付
	合计		65.39	
2023 年	吕国锋	公司员工	6.64	咨询费及通讯费等, 2024 年 1 月分 3 次进行支付
	蔡国中	公司员工	5.72	差旅费, 2024 年 3 月 1 次进行支付
	陈昌棉	公司员工	5.37	差旅费, 2024 年 5 月 1 次进行支付
	田宏	董事、副总经理	4.62	差旅费及招待费等, 2024 年 1 月分 2 次进行支付
	李迎	公司员工	4.44	差旅费及通讯费, 2024 年 1-4 月分 2 次进行支付
	黄广源	公司员工	3.57	差旅费及通讯费, 2024 年 1-3 月分 3 次进行支付
	邓望春	公司员工	3.32	差旅费及通讯费, 2024 年 1-3 月分 5 次进行支付
	夏伟	公司员工	3.30	差旅费及通讯费, 2024 年 1-3 月分 4 次进行支付
	郭强	公司员工	3.09	差旅费及交通费等, 2024 年 1-2 月分 3 次进行支付
	殷磊	公司员工	2.71	差旅费及招待费等, 2024 年 1-4 月分 7 次进行支付
		合计		42.78
2022 年	成都志图文化传播有限公司	印刷供应商	4.36	印刷品费用, 2023 年 3 月 1 次进行支付
	郭魁	公司员工	4.25	差旅费及通讯费等, 2023 年 1 月 1 次进行支付
	陈昌棉	公司员工	3.92	差旅费, 2023 年 5 月 1 次进行支付
	周子铖	公司员工	3.87	差旅费及招待费等, 2023 年 1-2 月分 2 次进行支付
	重庆一合象文化创意中心	设计制作供应商	2.50	设计制作费用, 2023 年 2 月 1 次进行支付
	邓望春	公司员工	2.60	差旅费及通讯费, 2023 年 3 月分 2 次进行支付
	成都华诚信息	房屋出租方	2.50	办公区电费, 2023 年 1 月 1 次进行

年度	单位名称	单位身份	期末余额 (万元)	费用性质及支付时间
	产业有限公司			支付
	吕国锋	公司员工	2.42	差旅费及通讯费，2023年1-2月分3次进行支付
	周泽贤	公司员工	2.38	差旅费等，2023年1-3月分5次进行支付
	曾庆顺	公司员工	2.38	差旅费及招待费等，2023年1-3月分5次进行支付
	合计		31.18	

报告期各期末，员工代垫款及暂估费用资金流转主要系费用发生时由相应人员进行垫付或公司进行费用暂估计提，再于人员报销时或结算时进行支付。相关方主要为公司员工，相关交易均通过银行转账，相关往来形成资金闭环，不涉及利益输送、体外资金循环情形。

六、财务内控不规范及其整改

(一) 逐项说明前述财务内控不规范情形的发生背景及其原因，后续整改措施及其有效性，整改完整时点，报告期内是否存在其他财务内控不规范情形，如个人卡收付、体外发放薪酬、关联方资金拆借等

1、逐项说明前述财务内控不规范情形的发生背景及其原因，后续整改措施及其有效性，整改完整时点

(1) 报告期之前美康有限与赖琪及公司部分员工资金拆借情况

①美康有限与赖琪之间的资金拆借情况

报告期之前，公司以技术服务费名义将资金转出至上海柴炫，上海柴炫再将资金转至赖力个人卡，用于向高管发放工资薪金。其中，实际控制人以王正、王斌名义多领工资薪金 112.89 万元，由此形成实际占用资金。各期发生额及期末余额如下：

单位：万元

年度	期初余额	本期占用	本期归还	期末余额
2020年	-	82.03	-	82.03

年度	期初余额	本期占用	本期归还	期末余额
2021 年	82.03	30.86	80.22	32.67
2022 年	32.67	-	32.67	-

截至 2022 年底，赖琪已归还全部占用的资金，并于 2023 年 2 月按同期基准利率支付全部利息。

②美康有限与公司部分员工之间的资金拆借情况

2020 年 1 月，公司原股东 WK 退出并与新鑫美康、赖琪等分别签署的《框架协议》《股权转让协议》，其中约定田宏等 13 名公司管理层人员以 192.3 万元价格购买 WK 持有的成都美康 5% 股权。因此，2020 年 1 月，田宏等 13 名管理层人员从美康有限借款用于支付 WK 股权转让款。

截至 2020 年末，该 13 名管理层人员均以自有资金偿还全部借款本金；2022 年准备创业板 IPO 期间，基于谨慎性原则，发行人与实际控制人、员工协商约定就上述资金占用补充支付利息，上述利息已于 2023 年 2 月全额支付完毕。

上述事项已在创业板《招股说明书》“第八节/（三）美康有限与关联方或员工的资金拆借”予以披露。

③整改措施及有效性

针对报告期之前，美康有限与赖琪及公司部分员工存在资金拆借的事项，发行人通过中介机构的辅导，对资金拆借事项进行整改：**A.**发行人实际控制人赖琪已于报告期初偿还全部资金占用本金；**B.**公司个人员工已于拆出资金当年归还全部占用本金；**C.**基于谨慎性原则，在创业板 IPO 申报前，发行人与实际控制人、员工协商约定就上述资金占用补充支付利息，上述利息已于 2023 年 2 月全额支付完毕。

公司不规范事项发生在报告期之前，公司已积极采取措施对相关事项进行了整改。截至招股说明书签署日期，公司在中介机构的辅导下，公司实际控制人及董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等规范意识明显提高，公司已建立更加完善的内控制度。报告期内，公司再未发生类似不规范事项。

(2) 报告期内发行人存在的第三方回款情况

报告期内，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
客户集团内统一结算	67.35	58.09	6.20	13.29
客户指定第三方代付款	22.64	53.89	29.54	7.91
财政资金代付	9.05	286.21	118.58	-
第三方回款小计	99.04	398.19	154.32	21.20
第三方回款占营业收入比例	0.82%	1.62%	0.66%	0.11%

报告期各期，公司第三方回款金额分别 21.20 万元、154.32 万元、398.19 万元和 99.04 万元，占各期营业收入的比例为 0.11%、0.66%、1.62% 和 0.82%，占比较低。

第三方回款涉及的客户情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	实际付款方	付款方与客户关系	销售金额	代付金额
2025年1-6月	北京医惟科技有限公司	沐行科技（沈阳）有限公司	客户指定第三方代付款	40.42	5.50
	河南乐多网络科技有限公司	河南万国信息技术有限公司	客户指定第三方代付款	51.12	2.60
	广西罗阁科技有限公司	广西盛华供应链管理有限公司	客户指定第三方代付款	58.16	4.24
	广东博钧医疗信息科技有限公司	小犀健康科技（赣州）有限公司	客户指定第三方代付款	49.89	0.30
	甘肃敷康信息科技有限公司	王希茜	客户指定第三方代付款	74.00	10.00
	中国联合网络通信有限公司临沂市分公司	中国联合网络通信有限公司山东省分公司	同一控制下企业	62.00	37.20
	张家界市人民医院	张家界市国库集中支付核算中心零余额户	财政资金代付	9.80	4.90
	中国电信股份有限公司武汉分公司	中国电信股份有限公司湖北分公司	同一控制下企业	4.50	3.20

年度	客户名称	实际付款方	付款方与客户关系	销售金额	代付金额
	中国移动通信集团内蒙古有限公司包头分公司	中国移动通信集团内蒙古有限公司	同一控制下企业	6.99	0.70
	中国电信股份有限公司天门分公司	中国电信股份有限公司湖北分公司	同一控制下企业	20.00	12.00
	中国电信股份有限公司天门分公司	中国电信股份有限公司湖北分公司	同一控制下企业	20.00	2.00
	普定县人民医院	普定县卫生健康局	财政资金代付	2.00	2.00
	邻水县人民医院	邻水县财政局	财政资金代付	1.80	0.18
	邻水县人民医院	邻水县财政局	财政资金代付	5.90	1.77
	扬州市食品药品检验检测中心	扬州市预算编审和国库收付中心	财政资金代付	0.20	0.20
	中国电信股份有限公司徐州分公司	中国电信股份有限公司江苏分公司	同一控制下企业	35.90	10.77
	重庆医药集团和平新健康苑方药房有限公司	重庆和平新健康欣特健康管理连锁有限公司	同一控制下企业	14.76	1.48
2024年度	盐亭县人民医院	盐亭县卫生健康局	财政资金代付	131.71	118.54
	册亨县人民医院	册亨县国库集中支付中心	财政资金代付	123.80	103.80
	中国电信股份有限公司璧山分公司	中国电信股份有限公司重庆分公司	同一控制下企业	30.50	28.98
	横州市人民医院	横州市财政国库支付中心	财政资金代付	74.90	22.47
	苏州高新区（虎丘区）社会事业局	苏州高新区国库支付中心	财政资金代付	164.30	16.43
	王金豹	张勇	朋友	59.28	13.78
	库尔勒市第二人民医院	库尔勒市财政局国库支付中心	财政资金代付	25.00	12.23
	徐州医科大学附属医院	福建医联康护信息技术有限公司	合作伙伴	31.82	9.41
	河南省中西医结合医院	河南万国信息技术有限公司	合作伙伴	121.39	7.50
	中国电信股份有限公司临沧分公司	中国电信股份有限公司云南分公司	同一控制下企业	14.60	7.30

年度	客户名称	实际付款方	付款方与客户关系	销售金额	代付金额
	中国电信股份有限公司天门分公司	中国电信股份有限公司湖北分公司	同一控制下企业	20.00	6.00
	禹州市人民医院	禹州市财政国库支付中心	财政资金代付	6.50	4.55
	中兴力维（福建）集团有限公司	福州中兴美康信息科技有限公司	同一控制下企业	14.80	4.44
	广西罗阁科技有限公司	南宁领际投资管理有限公司	同一控制下企业	16.96	4.24
	中国工商银行股份有限公司聊城市中支行	中国工商银行股份有限公司山东省分行	同一控制下企业	20.00	4.00
	磁县肿瘤医院	磁县国立民康医疗建设管理有限公司	当地国资委	3.80	3.80
	河南观正医疗器械有限公司	河南亿腾实业有限公司	合作伙伴	11.70	3.51
	中国人民解放军西藏军区总医院	成都意昂电子有限公司	合作伙伴	73.85	3.25
	陕西恩灿医疗科技有限公司	何晓龙	员工	5.00	3.00
	微医控股（浙江）有限公司	微医云（杭州）控股有限公司	同一控制下企业	2.32	2.32
	池州市第二人民医院	池州市贵池区财政局	财政资金代付	4.70	2.04
	河南乐多网络科技有限公司	河南万国信息技术有限公司	合作伙伴	4.50	2.00
	普定县人民医院	普定县卫生健康局	财政资金代付	2.00	2.00
	陕西恩灿医疗科技有限公司	周敏	实际控制人朋友	5.00	2.00
	王金豹	刘凤娇	朋友	15.22	2.00
	香港大学深圳医院	深圳市肌原健康科技有限公司	合作伙伴	19.80	2.00
	邻水县人民医院	邻水县财政局	财政资金代付	5.55	2.00
	遵义市播州区人民医院	遵义市播州区播南社区卫生服务中心	财政资金代付	2.80	1.68
	福建鑫捷迅信息科技有限公司	路长鑫	员工	32.00	1.00
	微医控股（浙江）有限公司	挂号网（杭州）科技有限公司	同一控制下企业	0.81	0.81

年度	客户名称	实际付款方	付款方与客户关系	销售金额	代付金额
	广东博钧医疗信息科技有限公司	小犀健康科技（赣州）有限公司	合作伙伴	49.89	0.50
	平顶山市市场监督管理局	平顶山市财政局	财政资金代付	0.27	0.27
	成都市温江区寿安镇中心卫生院	成都市温江区医院事务服务中心	财政资金代付	2.06	0.20
	老百姓大药房连锁股份有限公司	刘玉	员工	0.14	0.14
2023年度	苏州高新区（虎丘区）社会事业局	苏州高新区国库支付中心	财政资金代付	164.30	98.58
	册亨县人民医院	册亨县国库集中支付中心	财政资金代付	123.80	20.00
	河北鼎天信息技术有限公司	北京智多兴业科技有限公司	供应商	17.40	5.22
	新疆川宁生物医药有限公司	汪贵军	公司员工	1.50	1.50
	江西省鑫文利医疗科技有限公司	王懿	公司员工	17.40	17.40
	河南丰鑫医疗设备有限公司	河南丰鑫医疗器械有限公司	同一控制下企业	2.90	2.90
	广西品鑫科技有限公司	广西嘉盛科技有限公司	合作伙伴	2.46	1.60
	漳州瑞合信信息技术有限公司	韩清丽	公司员工	1.66	1.66
	王金豹	刘凤娇	朋友	69.8	2.00
	北京大学	姚鹏	药学院老师	0.17	0.17
	安徽易诺科技有限公司	合肥万之升科技有限公司	同一控制下企业	5.40	1.30
	合肥万之升科技有限公司	安徽易诺科技有限公司	同一控制下企业	2.00	2.00
	2022年度	国药集团新疆新特药业	国药控股新疆新特参茸药业有限公司	同一控制下企业	136
庆云县人民医院		张光明	医院职工	2.00	2.00
吉林省禾煜医疗科技有限公司		李光大	实际控制人、法定代表人	3.70	3.70
山东聚凯信息科技有限公司		王洪利	实际控制人朋友	2.21	2.21

报告期内，公司与上述客户及实际付款方均不存在关联关系。

报告期内公司第三方回款主要原因系：①部分医院为当地财政代为支付；②少数客户为了提升资金的周转效率，提高结算过程的便捷，从自身商业习惯出发，会委托其同一控制下企业、供应商、法定代表人、实际控制人、员工、朋友等向公司支付货款，具有真实性和合理性。

除此之外针对第三方回款，公司采取如下措施严格限制第三方回款：

①公司在合同签订、款项对账、合同录入、发票开具、验收等环节均对回款提出明确规定，并设立了专门岗位对回款进行全流程跟踪和记录，公司建立了一系列内控流程并严格执行，确保业务及第三方回款的真实性；

②公司实行严格的内控管理制度，严禁使用员工个人银行卡收取客户货款。

报告期内，公司不存在因第三方回款导致的商业纠纷，公司的第三方回款均具有真实性和合理性，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

2、报告期内是否存在其他财务内控不规范情形，如个人卡收付、体外发放薪酬、关联方资金拆借等

(1) 报告期前通过个人卡支付员工补贴、高管薪酬的情形

报告期之前（2022年前），因公司管理层规范意识不足，公司曾存在通过江红和赖力个人卡支付员工补贴、高管薪酬等情形。截至报告期初，该事项已基本规范。该事项已在创业板招股说明书、创业板审核问询函回复中予以披露。涉及个人银行卡情况如下：

户名	相关关系	开户银行	账户	原因或用途
江红	公司出纳	成都银行	6221****3459	为日常使用便利，报告期之前（2022年前），公司及公司工会将资金转到江红个人卡，江红再使用该卡分别向员工支付员工餐补、交通补贴、工会礼金等
赖力	实际控制人的表弟	成都银行	6221****7332	为降低公司高管个人所得税税负，报告期之前（2022年前），公司以技术服务费名义向上海柴炫网络科技有限公司转出资金，上海柴炫网络科技有限公司再将资金转入赖力个人

户名	相关关系	开户银行	账户	原因或用途
				卡，主要用于向公司高管发放薪酬。

①个人卡流水明细

A.江红个人卡

报告期内，江红个人卡的流水明细如下：

时间	收入（元）	支出（元）	余额（元）	款项性质
2022-1-1			5.25	期初余额
2022-3-3	500.00		505.25	公司转入员工丧葬慰问金
2022-3-9		500.00	5.25	向员工转出丧葬慰问金
2022-3-21	0.04		5.29	结息
2022-6-21	0.01		5.30	结息
2022-7-27		3.29	2.01	消费
2022-12-21	0.01		2.02	结息
2023-1-18		2.02	-	销卡并转出资金

B.赖力个人卡

报告期内，赖力个人卡的流水明细如下：

时间	收入（元）	支出（元）	余额（元）	款项性质
2022-1-1			948.31	期初余额
2022-3-14	292,000.00		292,948.31	赖琪退还资金
2022-3-14		292,113.00	835.31	将资金转入公司账户
2022-3-21	10.40		845.71	结息
2022-6-21	0.83		846.54	结息
2022-9-21	0.83		847.37	结息
2022-12-21	0.82		848.19	结息
2023-2-3		848.19	-	销卡并转出资金

②对个人账户收付款的相关规范措施

针对个人卡收付款事项，公司进行了整改，相关规范措施如下：

第一，注销个人卡。报告期之前，公司已基本规范个人卡使用情况。报告期内，个人卡仅有几笔收支，对公司经营影响较小。2023年1月、2023年2月，

公司分别将两张个人卡核销。

第二,保荐机构协同其他中介机构在创业板 IPO 辅导工作中对实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、持股 5%以上股东等关键人员进行了专项培训,使其树立良好的规范运作意识和观念,保障公司在后续经营中杜绝个人卡收付款项等不规范情形。

第三,建立完善财务管理制度。为完善财务管理制度、杜绝个人卡交易行为,公司已建立并完善资金管理和费用报销制度,对公司资金支出的审批流程、控制节点、审批权限进行统一规范化管理;同时,加强了对账户开立、使用、监管方面的管理,切实提高公司治理水平。公司对上述个人银行卡事项规范后,报告期内,公司不存在新增个人卡收付款的情形。

③是否涉及资金体外循环

江红、赖力个人卡资金来源于公司,支付对象为公司员工,资金流水路径清晰,流水金额较小,不存在资金体外循环情形。

综上所述,报告期期初之前,公司已基本规范个人卡使用情况。报告期内,个人卡仅有几笔收支,对公司经营影响较小,不影响公司内部控制有效性,不存在资金体外循环;公司已注销两张个人卡,报告期内无新增个人卡。

(2) 关联方资金拆借

报告期之前,美康有限与赖琪及公司部分员工存在资金拆借的情况。报告期内,相关个人均按照同期银行贷款利率计算并结算资金拆借利息,具体情况公司已在招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“2、偶发性关联交易”之“(1) 关联方资金拆借”中进行披露。

除上述情况外,报告期内不存在其他财务内控不规范情形。

(二) 逐笔说明美康有限与赖琪及公司部分员工存在资金拆借的时点、金额,是否有借款协议,计息及偿还情况,赖琪及员工取得资金后的具体用途及其客观证据佐证,相关资金是否最终流向发行人客户或供应商,是否涉及代垫

成本费用、资金体外循环情形

1、美康有限与赖琪存在资金拆借

2020年7月至2021年12月，公司以技术服务费名义将资金转出至上海柴炫，上海柴炫再将资金转至赖力个人卡，用于向高管发放工资薪金。其中，实际控制人以王正、王斌名义多领工资薪金 112.89 万元，由此形成实际占用资金，具体借款、还款及计息情况如下表所示：

借款/还款日期	还款（元）	借款（元）	截止日期	天数	利息金额（元）
2020/7/1		90,000.00	2022/12/31	913	8,935.99
2020/8/31		85,300.00	2022/12/31	852	7,903.47
2020/9/1		75,057.00	2022/12/31	851	6,946.24
2020/9/27		79,300.00	2022/12/31	825	7,114.70
2020/9/28		87,700.00	2022/12/31	824	7,858.80
2020/9/29		23,564.00	2022/12/31	823	2,109.01
2020/10/23		50,000.00	2022/12/31	799	4,344.56
2020/11/9		12,000.00	2022/12/31	782	1,020.51
2020/11/13		79,500.00	2022/12/31	778	6,726.30
2020/11/17		78,861.00	2022/12/31	774	6,637.93
2020/12/4		79,400.00	2022/12/31	757	6,536.51
2020/12/10		79,600.00	2022/12/31	751	6,501.03
2021/2/1		83,000.00	2022/12/31	698	6,300.32
2021/2/2		82,000.00	2022/12/31	697	6,215.50
2021/2/3		81,613.00	2022/12/31	696	6,177.29
2021/3/22		12,000.00	2022/12/31	649	846.95
2021/6/21		5,000.00	2022/12/31	558	303.41
2021/6/21		5,000.00	2022/12/31	558	303.41
2021/6/21		5,000.00	2022/12/31	558	303.41
2021/6/21		5,000.00	2022/12/31	558	303.41
2021/8/17		1,000.00	2022/12/31	501	54.48
2021/8/17		3,000.00	2022/12/31	501	163.45
2021/8/17		3,000.00	2022/12/31	501	163.45
2021/8/17		3,000.00	2022/12/31	501	163.45
2021/12/3		5,000.00	2022/12/31	393	213.69
2021/12/3		5,000.00	2022/12/31	393	213.69
2021/12/3		5,000.00	2022/12/31	393	213.69

借款/还款日期	还款（元）	借款（元）	截止日期	天数	利息金额（元）
2021/12/3		5,000.00	2022/12/31	393	213.69
2021/12/22	100.00		2022/12/31	374	-4.07
2021/12/22	200.00		2022/12/31	374	-8.13
2021/12/22	4,400.00		2022/12/31	374	-178.96
2021/12/22	5,300.00		2022/12/31	374	-215.56
2021/12/22	10,000.00		2022/12/31	374	-406.73
2021/12/23	782,156.84		2022/12/31	373	-31,727.21
2022/3/14	292,000.00		2022/12/31	292	-9,272.46
2022/12/31	34,738.16		2022/12/31	0	0
合计	1,128,895.00	1,128,895.00	-	-	52,975.23

针对该事项，发行人通过中介机构的辅导，对资金拆借事项进行整改，具体包括：①实际控制人赖琪已于2022年12月31日前偿还全部资金占用本金；②公司个人员工已于拆出资金当年归还全部占用本金；③基于谨慎性原则，在创业板IPO申报前，发行人与实际控制人、员工协商约定就上述资金占用补充支付利息，上述利息已于2023年2月全额支付完毕。相关资金未最终流向发行人客户或供应商，不涉及代垫成本费用、资金体外循环情形。

2、美康有限与公司部分员工存在资金拆借

美康有限与公司部分员工存在资金拆借的时点、金额、计息及偿还情况如下：

序号	职务	姓名	借款金额（元）	借款日期	还款日期	利率	借款天数	利息金额（元）
1	董事、副总经理	田宏	384,000.00	2020/1/7	2020/1/17	3.9150%	345	14,407.20
2	董事、副总经理	王斌	269,000.00	2020/1/3	2020/1/15	3.9150%	347	10,151.05
3	副总经理、数据部总监	刘宏	230,000.00	2020/1/3	2020/1/17	3.9150%	349	8,729.36
4	数据副总监	林黎	230,000.00	2020/1/8	2020/1/9	3.9150%	336	8,404.20
5	财务主管	蒋永梅	153,000.00	2020/1/6	2020/1/16	3.9150%	345	5,740.37
6	人力资源行政总监	黄萍	153,000.00	2020/1/6	2020/1/16	3.9150%	345	5,740.37
7	取消监事会前	毛惠	61,000.00	2020/1/1	2020/1/1	3.9150%	351	2,328.45

序号	职务	姓名	借款金额 (元)	借款日期	还款日期	利率	借款天数	利息金额 (元)
	在任监事、人力资源经理			1/2	2/18	0%		
8	软件部经理	李志阳	61,000.00	2020/1/2	2020/1/22	3.9150%	325	2,155.97
9	销售总监	刘眉	115,000.00	2020/1/2	2020/1/2/15	3.9150%	348	4,352.18
10	市场部经理	刘玥	76,000.00	2020/1/2	2020/1/2/4	3.9150%	337	2,785.31
11	取消监事会前在任监事、商务部经理	高琴	61,000.00	2020/1/2	2020/1/1/27	3.9150%	330	2,189.14
12	工程实施部经理	胡健全	61,000.00	2020/1/2	2020/1/2/16	3.9150%	349	2,315.18
13	客户服务部经理	罗巍	61,000.00	2020/1/2	2020/1/1/18	3.9150%	321	2,129.43

该借款形成于 2020 年 1 月，田宏等 13 名公司管理层人员购买 WK 持有的成都美康 5% 股权。系基于谨慎性原则，在创业板 IPO 申报前，发行人与员工协商约定就上述资金占用补充支付利息，上述利息已于 2023 年 2 月全额支付完毕。中介机构通过获取和核查入股前后该 13 名管理层人员流水并访谈该等人员，虽未与美康有限签署借款协议，但资金转入其个人账户时备注均为“借款”。通过核查赖琪及该 13 名员工流水，相关资金未最终流向发行人客户或供应商，不涉及代垫成本费用、资金体外循环情形。

(三) 逐笔说明客户集团内统一结算、客户指定第三方代付款的对应客户、付款时点、金额、代付方身份、回款资金来源，是否取得代付协议，第三方回款相关收入是否真实

报告期内，客户集团内统一结算、客户指定第三方代付款情况如下所示：

单位：万元

年度	客户名称	实际付款方	付款方与客户关系	代付时点	代付金额	是否存在代付协议
2025 年 1-6 月	北京医惟科技有限公司	沐行科技(沈阳)有限公司	合作伙伴	2025.5	5.50	是

年度	客户名称	实际付款方	付款方与客户关系	代付时点	代付金额	是否存在代付协议
	河南乐多网络科技有限公司	河南万国信息技术有限公司	合作伙伴	2025.5	2.60	是
	广西罗阁科技有限公司	广西盛华供应链管理有限公司	合作伙伴	2025.6	4.24	是
	广东博钧医疗信息科技有限公司	小犀健康科技(赣州)有限公司	合作伙伴	2025.3	0.30	是
	甘肃敷康信息科技有限公司	王希茜	股东	2025.4	10.00	是
	中国联合网络通信有限公司临沂市分公司	中国联合网络通信有限公司山东省分公司	同一控制下企业	2025.4	37.20	否
	中国电信股份有限公司武汉分公司	中国电信股份有限公司湖北分公司	同一控制下企业	2025.6	3.20	否
	中国移动通信集团内蒙古有限公司包头分公司	中国移动通信集团内蒙古有限公司	同一控制下企业	2025.2	0.70	否
	中国电信股份有限公司天门分公司	中国电信股份有限公司湖北分公司	同一控制下企业	2025.1	12.00	否
	中国电信股份有限公司天门分公司	中国电信股份有限公司湖北分公司	同一控制下企业	2025.5	2.00	否
	中国电信股份有限公司徐州分公司	中国电信股份有限公司江苏分公司	同一控制下企业	2025.2	10.77	否

年度	客户名称	实际付款方	付款方与客户关系	代付时点	代付金额	是否存在代付协议
	重庆医药集团和平新健康苑方药房有限公司	重庆和平新健康欣特健康管理连锁有限公司	同一控制下企业	2025.1	1.48	否
	合计				89.99	
2024 年度	中国电信股份有限公司璧山分公司	中国电信股份有限公司重庆分公司	同一控制下企业	2024.10	28.98	否
	王金豹	张勇	朋友	2024.6	13.78	是
	徐州医科大学附属医院	福建医联康护信息技术有限公司	合作伙伴	2024.11	9.41	是
	河南省中西医结合医院	河南万国信息技术有限公司	合作伙伴	2024.8	7.50	否
	中国电信股份有限公司临沧分公司	中国电信股份有限公司云南分公司	同一控制下企业	2024.10	7.30	否
	中国电信股份有限公司天门分公司	中国电信股份有限公司湖北分公司	同一控制下企业	2024.11	6.00	否
	中兴力维(福建)集团有限公司	福州中兴美康信息科技有限公司	同一控制下企业	2024.5	4.44	否
	广西罗阁科技有限公司	南宁领际投资管理有限公司	同一控制下企业	2024.5	4.24	是
	中国工商银行股份有限公司聊城市中支行	中国工商银行股份有限公司山东省分行	同一控制下企业	2024.10	4.00	否
	磁县肿瘤医院	磁县国立民康医疗	当地国资委	2024.7	3.8	否

年度	客户名称	实际付款方	付款方与客户关系	代付时点	代付金额	是否存在代付协议
		建设管理有限公司				
	河南观正医疗器械有限公司	河南亿腾实业有限公司	合作伙伴	2024.12	3.51	是
	中国人民解放军西藏军区总医院	成都意昂电子有限公司	合作伙伴	2024.7	3.25	否
	陕西恩灿医疗科技有限公司	何晓龙	员工	2024.9	3.00	是
	微医控股(浙江)有限公司	微医云(杭州)控股有限公司	同一控制下企业	2024.10	2.32	否
	河南乐多网络科技有限公司	河南万国信息技术有限公司	合作伙伴	2024.7	2.00	是
	陕西恩灿医疗科技有限公司	周敏	实际控制人朋友	2024.12	2.00	是
	王金豹	刘凤娇	朋友	2024.4	2.00	是
	香港大学深圳医院	深圳市肌原健康科技有限公司	合作伙伴	2024.3	2.00	否
	福建鑫捷迅信息科技有限公司	路长鑫	员工	2024.11	1.00	否
	微医控股(浙江)有限公司	挂号网(杭州)科技有限公司	同一控制下企业	2024.3	0.81	否
	广东博钧医疗信息科技有限公司	小犀健康科技(赣州)有限公司	合作伙伴	2024.12	0.50	是
	老百姓大药房连锁股份有限公司	刘玉	员工	2024.3	0.14	否

年度	客户名称	实际付款方	付款方与客户关系	代付时点	代付金额	是否存在代付协议	
	公司						
	合计				111.98		
2023 年度	河北鼎天信息技术有限公司	北京智多兴业科技有限公司	供应商	2023.2	5.22	是	
	新疆川宁生物医药有限公司	汪贵军	公司员工	2023.1	1.50	否	
	江西省鑫文利医疗科技有限公司	王懿	公司员工	2023.2	17.4	是	
	河南丰鑫医疗设备有限公司	河南丰鑫医疗器械有限公司	同一控制下企业	2023.12	2.90	否	
	广西品鑫科技有限公司	广西嘉盛科技有限公司	合作伙伴	2023.5	1.60	否	
	漳州瑞合信信息技术有限公司	韩清丽	公司员工	2023.8	1.66	否	
	王金豹	刘凤娇	朋友	2023.9	2.00	是	
	北京大学	姚鹏	药学院老师	2023.8	0.17	否	
	安徽易诺科技有限公司	合肥万之升科技有限公司	同一控制下企业	2023.12	1.30	否	
	合肥万之升科技有限公司	安徽易诺科技有限公司	同一控制下企业	2023.2	2.00	否	
		合计				35.75	
	2022 年度	国药集团新疆新特药业	国药控股新疆新特参茸药业有限公司	同一控制下企业	2022.6	13.29	是
庆云县人民医院		张光明	医院职工	2022.6	2	否	
吉林省禾煜医疗科		李光大	实际控制人、法定代	2022.6	3.7	否	

年度	客户名称	实际付款方	付款方与客户关系	代付时点	代付金额	是否存在代付协议
	技有限公司		表人			
	山东聚凯信息科技有限公司	王洪利	实际控制人朋友	2022.12	2.21	否
	合计				21.20	

报告期内，客户集团内统一结算、客户指定第三方代付款委托第三方的付款金额分别为 21.20 万元、35.75 万元、111.98 万元和 89.99 万元，总体金额较小。报告期内公司第三方回款的客户，大部分未在签订合同时明确约定由第三方代客户付款，主要是由于公司客户较为分散，少数客户存在经营规模相对较小、股权结构较为简单等情况，为了提升资金的周转效率，提高结算过程的便捷，从自身商业习惯出发，会委托其同一控制下企业、供应商、法定代表人、实际控制人、员工、朋友等向公司支付货款，具有合理性。

报告期内，公司不存在因第三方回款的原因导致与客户发生纠纷的情形。

公司第三方回款具有真实性，不存在虚构交易的情形，主要原因如下：

1、公司在合同签订、款项对账、合同录入、发票开具、验收等环节均对回款提出明确规定，并设立了专门岗位对回款进行全流程跟踪和记录，公司建立了一系列内控流程并严格执行，确保业务及第三方回款的真实性；

2、公司实行严格的内控管理制度，严禁使用员工个人银行卡收取客户货款；

3、公司的第三方回款均具有真实性，不存在虚构交易或调节账龄的情形，报告期内不存在因第三方回款导致的商业纠纷。

公司在收款环节都会重点关注款项支付主体与客户的对应关系是否准确，业务人员需与客户详细核对第三方付款主体的名称、付款金额、付款时间等信息，财务人员进行复核，以确保款项到账的真实性、及时性及财务核算的准确性；后续对账环节，公司会将上述款项支付信息与客户进行再次核对，以进一步复核财务核算的准确性。

前述主体的回款资金来源系客户与第三方代付款方的自有资金安排，不存在最终来自发行人、实际控制人及董监高、关键岗位人员等相关主体的情形。公司第三方回款不影响收入确认的真实性和准确性，不存在通过第三方回款虚构交易或调节账龄的情形，不存在资金体外循环的情形。

（四）说明超额利润分配的产生原因及整改情况，是否符合《公司法》《企业会计准则》等相关监管规定，纳税合规性，是否损害部分股东利益

1、说明超额利润分配的产生原因

2020 年至今，公司有 4 次分红，具体情况如下：

时间	分红金额（万元）	股东纳税处理
2020-1-13	1,812.75	按《企业所得税法》相关规定，法人股东无需纳税，自然人股东（包含通过合伙企业持股的自然人股东）已缴纳个税
2021-3-5	1,600.00	
2021-4-7	2,271.00	
2022-2-21	1,200.00	

在创业板 IPO 过程中，公司按照《企业会计准则》相关规定，对 2018 年 2 月、2020 年 1 月两次股权转让追溯确认了较大金额的股份支付，导致上述利润分配时发行人分红基准日未分配利润为负值。基于此，公司财务数据追溯调整之后，截至分红基准日无可供分配利润，公司于此时实施利润分配构成超额利润分配。

2、说明超额利润分配的整改情况

为确保公司利润分配的合法合规，2023 年 5 月，公司第一届董事会第五次会议及 2023 年第一次临时股东大会均审议并通过了《关于弥补因追溯调整而超额分配利润的议案》，全体董事及全体股东均一致同意：对出现的净利润超额分配，公司不再要求当时参与分红的股东返还超额分配的利润，对超额分配的利润以公司日后（即 2021 年 12 月 31 日之后）实现的净利润进行弥补，对因会计差错更正导致整体变更时未分配利润为负的情形予以认可。

根据申报会计师出具的《审计报告》（XYZH/2023CDAA5B0148）、《审阅报告》（XYZH/2023CDAA5B0149），公司自 2021 年 12 月 31 日至 2023 年 3 月 31

日产生净利润为 9,964.19 万元，已弥补公司亏损，截至 2023 年 3 月 31 日，公司经审阅的未分配利润为 8,561.17 万元，公司已以实现的净利润对前期超额分配的利润进行了弥补。

2025 年 9 月，公司全体股东出具《关于四川美康医药软件研究开发股份有限公司超额分配利润事项的股东声明》，确认：公司出现超额分配事项系因会计更正和追溯调整，不存在主观故意。公司已通过日后实现的净利润完成弥补，未损害其股东利益。

综上所述，申报会计师认为：（1）2023 年第一次临时股东大会审议《关于弥补因追溯调整而超额分配利润的议案》时，发行人所有股东均投票同意，未有任何股东对超额利润分配及其规范方案提出异议，且发行人所有股东已出具书面声明确认，未损害股东利益；（2）截至 2023 年 3 月 31 日，发行人实现的净利润已经全额弥补超额分配金额，不存在未弥补亏损，就超额分配利润事项，发行人已整改完毕。

3、是否符合《公司法》《企业会计准则》等相关监管规定，纳税合规性，是否损害部分股东利益

公司股东会在审议通过利润分配方案时，于分配基准日具有相应的可供分配利润，不存在超额分配的情况。后在创业板 IPO 过程中，因公司根据《企业会计准则》相关规定对财务数据追溯调整之后导致分红基准日无可供分配利润。利润分配时，根据《中华人民共和国企业所得税法（2018 修正）》第 26 条关于“符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益为免税收入”之规定，法人股东无需纳税；自然人股东（包含通过合伙企业持股的自然人股东）已缴纳个税，纳税均合法合规。

就公司曾出现超额分配利润的情形，公司出具承诺：“本公司曾发生超额分配利润系因会计追溯调整所致，非主观故意。本公司承诺未来将严格按照《公司法》等相关法规及《公司章程》的规定，健全财务管理和分红管理制度，避免再次出现超额分配利润的情形。”

公司实际控制人赖琪出具承诺：“四川美康医药软件研究开发股份有限公司曾发生超额分配利润系因会计追溯调整所致，非主观故意。本人作为公司实际控制人承诺，未来将严格按照《公司法》等相关法规及《公司章程》的规定，督促公司健全财务管理和分红管理制度，避免公司再次出现超额分配利润的情形。在本人作为公司实际控制人期间，若公司再次出现超额分配利润的情形，将依法对公司中小股东进行补偿或赔偿，保护中小股东合法权益。”

综上所述，申报会计师认为，发行人利润分配时符合《公司法》《企业会计准则》等相关监管规定，后因补充确认股份支付追溯调整财务数据导致前述利润分配不符合《公司法》中规定的利润分配的条件，但发行人已通过后续利润进行弥补，完成整改，未损害股东利益。发行人利润分配后各股东纳税合法合规。

七、列表说明本次申报文件与前次申报上市文件的信息披露具体差异情况及差异原因，说明前次上市申请撤回的具体原因

（一）列表说明本次申报文件与前次申报上市文件的信息披露具体差异情况及差异原因

公司本次申报文件与创业板 IPO 申请披露文件的主要差异如下：

项目	创业板 IPO 申报	本次申报	差异原因
申报文件信息披露规则差异	《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》	《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》	/
申报材料报告期差异	首次申报为 2020 年度、2021 年度及 2022 年度，撤回申请前更新为 2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月	2022 年度、2023 年度、2024 年度	/
财务数据	按会计准则相关规	本次申报将上市中介机构	鉴于公司已撤回创业

项目	创业板 IPO 申报	本次申报	差异原因
差异	定, 公司将 2023 年上市中介机构费 158.49 万元计入“其他流动资产”	费 158.49 万元计入“管理费用”, 进而减少净利润 134.71 万元	板 IPO 申请, 故进行此次调整
	本次申报对收入、成本跨期进行更正, 导致 2022 年度及 2023 年度合并营业收入、合并营业成本减少, 母公司营业收入、营业成本减少。同时影响公司 2022 年度、2023 年度合并及母公司税金及附加, 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日合并及母公司应收账款、存货、合同负债、其他流动负债、应交税费、未分配利润等财务报表项目金额		公司根据业务实质和企业会计准则及相关规定, 自查发现公司编制的 2022 年度、2023 年度财务报表存在收入、成本跨期等情况
	本次申报对应收账款重新进行减值测试, 导致 2022 年度合并信用减值损失及母公司信用减值损失减少; 2023 年度合并信用减值损失及母公司信用减值损失增加。同时影响公司 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日合并及母公司应收账款、未分配利润财务报表项目金额		公司对应收账款进行清理, 部分客户因经营异常, 应收款项于 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日已存在明显减值迹象
	本次申报对金融工具公允价值进行重新测算, 导致 2022 年度及 2023 年度合并公允价值变动收益及母公司公允价值变动收益减少, 投资收益增加。同时影响公司 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日合并及母公司交易性金融资产、未分配利润财务报表项目金额		交易性金融资产公允价值估值所应用的预期收益率参数偏高
	本次申报对所得税费用进行重新测算, 导致 2022 年度及 2023 年度合并所得税费用及母公司所得税费用减少。同时影响公司 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日合并及母公司其他流动资产、递延所得税资产、应交税费、递延所得税负债、未分配利润财务报表项目金额		所得税费用重新测算
	本次申报对公司内部交易形成的待认证增值税进项税额列报项目进行更正, 导致 2023 年 12 月 31 日合并及母公司其他流动资产、应交税费同时增加		公司内部交易形成的待认证增值税进项税额 2023 年 12 月 31 日错误列报于应交税费
招股说明书信息披露差异-研发人员数量	2022 年末研发人员人数为 207 人	2022 年末研发人员人数为 186 人	根据证监会 2023 年 11 月 24 日发布的《监管规则适用指引——发行类第 9 号: 研发人员及研发投入》的要求, 本次申报公司将既从事研发活动又从事非研发活动, 但当期研发

项目	创业板 IPO 申报	本次申报	差异原因
			工时占比低于 50% 的人员，不再认定为研发人员，因此研发人员数量减少。
招股说明书信息披露差异-股东基本情况之上海东方证券创新投资有限公司	法定代表人：张建辉； 认缴出资额：720,000 万元	法定代表人：金兆强； 认缴出资额：750,000 万元	股东增加注册资本并更换法定代表人
招股说明书信息披露差异-股东基本情况之主要股东间关联关系	冯洁为鑫合富的执行事务合伙人，冯娟为鑫合富有限合伙人，冯娟和冯洁系姐妹关系	陈永铿为鑫合富的执行事务合伙人，冯娟为鑫合富有限合伙人，陈永铿系冯洁之子	冯洁将自有份额转让给儿子，合伙企业更换执行事务合伙人
招股说明书信息披露差异-对赌协议	广东冠粤、苏州冠泽、嘉兴同人、成大钜星、刘乙瑶所涉的股份回购等特殊条款以及效力恢复条款均不可撤销地终止并自始无效；东证创新、成都生物城所涉的股份回购等特殊条款自通过辅导验收之日起已自动终止，但若公司首次公开发行股票并上市申请被中国证监会或证券交易所不予受理、终止审核、不予通过或不予注册或公司无论何种原因主动撤回上市申请时自动恢复。鉴于东证创新、成都生物城所涉的股份回购等特殊条款目前已处于终止状态，	东证创新、成都生物城于 2024 年 6 月 20 日签署协议，前述特殊条款自报送公司股票公开转让并在全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件之日起自动终止，不再具有法律效力，且从未被执行。但若公司：（1）在全国股转系统股票挂牌申报材料被审核机构不予受理、终止审核、不予通过或公司无论何种原因主动撤回挂牌申请时，补充协议自动恢复；或（2）在北京证券交易所公开发行并上市申报材料被审核机构不予受理、终止审核、不予通过或公司无论何种原因主动撤回上市申请且公司股票终止在全国股转系统挂牌时，补充协议自动恢复	因发行人撤回创业板 IPO 申请，东证创新、成都生物城所涉的相关股份回购等特殊条款效力恢复，故签订补充协议终止特殊条款

项目	创业板 IPO 申报	本次申报	差异原因
	本次发行申报及在审过程不会触发特殊条款效力恢复条件，故该等恢复条款的约定不会对发行人本次申报造成不利影响		
招股说明书信息披露差异-董事会、高级管理人员	2022年10月，外部股东提名叶翔为公司董事； 公司第一届董事会审计委员会成员为：江雪颖（主任委员）、黄舟、叶翔	2024年4月，叶翔因个人原因辞职，外部股东重新提名陈钰婷为公司董事； 公司第一届董事会审计委员会成员为：江雪颖（主任委员）、黄舟、陈钰婷	外部股东提名董事变化，并由新提名董事担任董事会审计委员会委员
	董事会、高级管理人员任期为2022年8月6日-2025年8月5日	董事会、高级管理人员任期为2025年8月5日-2028年8月4日	第一届任期已满三年，换届选举，成员没有变化
招股说明书信息披露差异-董事简历调整	江雪颖女士，1982年2月出生，中国国籍，无境外永久居留权，2008年6月取得四川大学世界经济专业硕士学位。2008年9月至2014年6月，任安永华明会计师事务所成都分所高级审计师，2014年7月至2014年12月，自由职业；2015年1月至2019年5月，任北京威科亚太信息技术有限公司财务经理；2019年5月至2019年10月，自由职业；2019年11月至2021年11月，任成都云览科技有限公司财务经理；2021年11月至今，任成都阿兰贝尔健康管理有限公司财务总监；2022年12月至今，任发行人独立董事	江雪颖女士，1982年2月出生，中国国籍，无境外永久居留权，2008年6月取得四川大学世界经济专业硕士学位。2008年9月至2014年6月，任安永华明会计师事务所成都分所高级审计师，2014年7月至2014年12月，自由职业；2015年1月至2019年5月，任北京威科亚太信息技术有限公司财务经理；2019年5月至2019年10月，自由职业；2019年11月至2021年11月，任成都云览科技有限公司财务经理；2021年11月至2025年4月，任成都阿兰贝尔健康管理有限公司财务总监；2025年4月至今，任四川华大康源生物科技有限公司副总经理；2025年3月至今，任望尘科技控股有限公司独立董事；2022年12月至今，任发行人独	根据发行人董监高最新任职情况增加相关内容

项目	创业板 IPO 申报	本次申报	差异原因
		立董事	
	<p>黄舟先生，1982年8月出生，中国国籍，拥有中国香港永久居留权，2019年12月取得香港科技大学与美国西北大学联合授予的工商管理硕士学位。2005年10月至2008年10月及2011年8月至2013年7月，历任 J.P. Morgan Securities (Asia Pacific) Limited 分析员、经理、副总裁；2008年10月至2011年6月，任 MBK Partners HK Limited 经理；2013年7月至2021年12月，任 Wolters Kluwer International Holding B.V.大中华区并购主管；2022年2月至今，任北京航迹科技有限公司企业发展主管；2022年12月至今，任发行人独立董事</p>	<p>黄舟先生，1982年8月出生，中国国籍，拥有中国香港永久居留权，2019年12月取得香港科技大学与美国西北大学联合授予的工商管理硕士学位。2005年10月至2008年10月及2011年8月至2013年7月，历任 J.P. Morgan Securities (Asia Pacific) Limited 分析员、经理、副总裁；2008年10月至2011年6月，任 MBK Partners HK Limited 经理；2013年7月至2021年12月，任 Wolters Kluwer International Holding B.V.大中华区并购主管；2022年2月至2025年8月，任北京航迹科技有限公司企业发展主管；2025年9月至今，任深圳护家科技有限公司副总裁；2022年12月至今，任发行人独立董事</p>	
招股说明书信息披露差异-募集资金	<p>项目名称及募集资金投入金额：疾病诊疗知识库产品开发项目 20,839.04 万元；研发中心升级项目 12,424.44 万元；营销服务网络与信息化项目 10,202.93 万元</p>	<p>项目名称及募集资金投入金额：临床诊疗智能辅助应用平台 19,327.24 万元；研发中心升级项目 9,589.29 万元；营销服务网络与信息化项目 9,593.48 万元</p>	根据实际情况调整募集资金投向
申报文件信息披露规则差异	<p>将监事会的相关内容调整为董事会审计委员会或将表述调整为“取消监事会前在任监事”</p>		根据《关于落实新<公司法>要求有关工作安排的提示》，公司取消监事会，由审计委员会承接监事会的职权

除此之外，不存在其他重大信息披露差异。

（二）前次上市申请撤回的具体原因

2023年6月公司向深圳证券交易所报送了《四川美康医药软件研究开发股份有限公司关于首次公开发行股票并在创业板上市的应用报告》及相关申请文件并获得受理。在审期间，公司经营业绩平稳增长，完成且披露了第一轮审核问询函的回复。

2024年4月30日深圳证券交易所发布《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2024年修订）》，其中第四条规定：“本所支持和鼓励符合下列标准之一的成长型创新创业企业申报在创业板发行上市：（一）最近三年研发投入复合增长率不低于15%，最近一年投入金额不低于1,000万元，且最近三年营业收入复合增长率不低于25%；（二）最近三年累计研发投入金额不低于5,000万元，且最近三年营业收入复合增长率不低于25%；（三）属于制造业优化升级、现代服务业或者数字经济等现代产业体系领域，且最近三年营业收入复合增长率不低于30%。最近一年营业收入金额达到3亿元的企业，或者按照《关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点的若干意见》等相关规则申报创业板的已境外上市红筹企业，不适用前款规定的营业收入复合增长率要求。”

根据审计报告，公司2022年营业收入为1.85亿元，未达到3亿元；2020-2022年收入复合增长率为21.27%，不符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2024年修订）》第四条之第（二）款“最近三年累计研发投入金额不低于5,000万元，且最近三年营业收入复合增长率不低于25%”的要求。因此，公司撤回了创业板IPO申请材料。

经核查，北交所上市规则中不存在《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2024年修订）》第四条之第（二）款规定的要求，因此，公司前次IPO申报撤回相关因素不构成本次发行上市的实质性障碍。

八、核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、经营业绩可持续性

(1) 查阅了国务院、国家卫健委、国家中医药管理局等政府部门、主管单位出台的医疗信息化及合理用药相关的支持政策；

(2) 查阅各研究机构公开披露的行业数据和行业报告，了解发行人所处行业的行业政策、市场规模、市场竞争情况、行业门槛以及发行人市场占有率情况；

(3) 查阅 CHIMA 等机构公开披露的医疗信息化行业报告，了解医疗信息化建设情况，医疗机构对医疗信息化的投入情况，以及具体的建设需求等；

(4) 了解发行人产品升级迭代情况，新产品开发情况，分析老客户复购占比；

(5) 查阅发行人合同明细表和收入成本表，了解发行人存量客户和增量客户的数量及收入占比情况；

(6) 获取发行人报告期各期的在手订单明细表，对比分析发行人新签合同和在手订单情况；

(7) 对发行人 2025 年 1-6 月财务报表进行审计以及获取 2025 年全年业绩预测数据，复核发行人 2025 年全年业绩预测的过程和结果，了解发行人未来业绩是否具有可持续性；

(8) 查阅发行人税收优惠政策，取得报告期内相关文件及收款凭证，查看税收优惠内容、性质、金额等信息，检索是否存在不利变化情况，并分析发行人税收优惠政策对发行人业务的影响程度；

(9) 查阅发行人软件产品收入明细表、软件产品增值税开票明细表及即征即退申报表，结合税收优惠政策相关规定，检查发行人与硬件相关销售合同、软件和硬件销售额分配方法，分析复核发行人增值税即征即退税收优惠依据、计算标准以及与营业收入的匹配性。

2、应收账款回款风险

(1) 访谈发行人销售负责人，了解发行人信用政策及实际执行情况，了解发行人销售模式及收款方式；

(2) 抽取报告期各期发行人主要客户销售合同及收款凭证，分析合同约定结算条款是否符合发行人信用政策，收款是否与合同约定相符；

(3) 通过企查查等分析发行人主要终端客户及间接客户资信情况，复核发行人与同行业可比公司应收账款回款情况、应收账款周转率变动，向发行人销售人员了解 1 年以上应收账款金额增长的具体原因；

(4) 获取发行人应收账款明细表，分析其账龄合理性，复核 1 年以上账龄的应收账款对应主要客户、项目名称，查询客户资信情况是否发生重大变化；

(5) 了解并分析发行人应收账款计提政策的合理性，复核发行人坏账准备测试过程表，比较分析同行业的坏账准备计提情况，分析发行人应收账款计提坏账准备的充分性；

(6) 复核发行人 5 年以上应收账款回款情况，了解发行人对账龄 5 年以上应收账款未单项计提坏账的原因。

3、理财产品具体情况

查阅报告期内发行人购买理财产品的理财协议说明书，获取理财产品购买及赎回明细表，结合银行流水核查资金流转时点与金额，查看是否存在担保、质押等权利受限情形，是否存在资金流向发行人及其关联方、客户或供应商的情形。

4、合同负债真实性

(1) 获取发行人合同负债明细表，分析主要项目变动、预收款占合同金额比例并抽取合同检查相关结算条款，并与相关项目交付及验收进度进行对比分析，查看是否存在期后取消、退回的情形；

(2) 获取发行人合同履行成本明细、在手订单明细，分析与合同负债的匹配性。

5、其他应付款具体情况

获取发行人其他应付款明细表，了解往来款、员工代垫款及暂估费用的发生背景，分析往来款、员工代垫款及暂估费用的费用性质，结合银行流水核查资金流转时点与金额，查看是否形成资金闭环，是否涉及利益输送、体外资金循环情形。

6、财务内控不规范及其整改

(1) 了解、测试并评价与薪酬支付相关内部控制设计和运行的有效性；对发行人总经理、财务主管进行访谈；获取赖力个人卡、上海柴炫网络技术中心银行账户及涉及技术服务费转出相关人员个人银行账户，对资金流水进行核查，收集归还占用资金的相关凭证，对资金占用利息进行测算；

(2) 查阅发行人工商档案、股权转让及代持协议，获取和核查 13 名管理层人员入股前后流水并访谈该等人员，了解其出资过程并获取其还款凭证；

(3) 查阅发行人及其实际控制人、董监高的调查表，比对报告期内第三方回款的付款方名单与发行人关联方清单；获取报告期内发行人及其实际控制人、董监高的资金流水，核查其与第三方回款的支付方是否存在资金往来；查阅中国裁判文书网、企查查等网络公开渠道信息，了解发行人是否存在第三方回款导致的货款归属纠纷；获取并核查了大额第三方回款的销售合同、验收单及银行回单等原始单据，获取第三方委托付款确认函；

(4) 查阅发行人工商档案、股东会决议、董事会决议，了解相关分红决议的背景，获取发行人及发行人实际控制人出具的相关承诺。

7、关于前次申报

(1) 查阅前次 IPO 申报及撤回文件，了解前次创业板 IPO 申报撤回的原因；

(2) 取得前次创业板 IPO 申报材料，将发行人前次创业板信息披露文件与本次申报文件进行对比，查阅相关底稿，分析差异原因；

(3) 分析前次申报撤回原因对本次的影响因素是否已消除。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、经营业绩可持续性

(1)虽然公司市场占有率较高，但发行人所处的医疗信息化行业快速发展，发行人产品具有较强的竞争力。在国家政策鼓励医疗机构发展合理用药信息化建设的背景下，发行人凭借专业完善的产品和服务能力，具有较大的成长能力，主要产品不存在成长空间受限、需求放缓风险，未来业绩增长具有可持续性；

(2) 凭借数量众多的存量客户、不断开发的新增客户、充裕的在手订单以及不断增长的新签订单，发行人未来收入增长具有可持续性，业绩大幅下滑的风险较低；

(3) 报告期各期，发行人主要税收优惠具有可持续性，发行人对税收优惠的依赖程度逐期下降，关于税收优惠对发行人利润的影响，发行人已就相关风险已经充分披露；享受即征即退的软件产品内容系发行人合理用药监测系统[简称：PASS]V4.3 等 49 项软件，软件和硬件销售额的分配已在合同中进行明确，增值税即征即退金额与软件销售收入具有匹配性。

2、应收账款回款风险

(1) 间接销售方式下，同一客户报告期内信用政策无重大差异，不同客户同一期间的信用政策根据具体情况与客户约定付款方式和付款期限，信用政策存在一定的差异；直接销售方式下，不同客户、不同期间的信用政策根据具体情况与客户约定付款方式和付款期限，信用政策存在一定的差异；发行人存在预付货款比例低于 70% 的客户，相关客户信用政策较为宽松具有合理原因，发行人不存在放宽信用政策促进销售情形；

(2) 可比公司应收账款回款率有所下降，发行人主要终端客户及间接客户资信情况、交易结算条款未发生重大变化，发行人已说明应收账款周转率下降、1 年以上应收账款金额增长的具体原因；

(3) 发行人已区分账龄长短（1-2 年，2-3 年，3-4 年，5 年以上）分别说明 1 年以上账龄的应收账款对应的主要客户及项目名称、应收账款金额、账龄及坏

账计提比例、截至目前的回款金额及比例，仍未回款的原因；发行人 1 年以上账龄的应收账款主要为国内大型医疗服务集成商和公立医院，仍未回款原因主要系：①间接销售商未整体验收或未收到终端客户对应进度款，因此未向发行人支付尾款；②历史项目遗留的款项，客户经办人离职使交接资料遗失，长时间无业务往来等原因，客户需要较长时间核实，相关应收账款已足额计提坏账准备；③间接销售客户资金紧张导致回款较慢；④少量直销客户因自身资金安排等因素付款流程较长。1 年以上应收账款主要客户除心医国际数字医疗系统（大连）有限公司、珠海和佳信息技术有限公司、四川欣阳科技有限公司外其他主要客户不存在资信情况较差、信用风险较高的情况，不存在涉讼应收账款；发行人坏账准备计提充分；发行人账龄 5 年以上应收账款仍有部分期后回款，由于发行人根据客户信用风险特征进行单项识别，因此未对 5 年以上应收账款单项计提减值准备。

3、理财产品具体情况

报告期内，发行人购买的理财产品主要为结构性存款和可转让定期存单。经查阅相关商业银行给出的产品介绍、产品说明书及购买合同，发行人购买的理财产品均具有购买期限较短、风险低、底层资产投向明确的特点。根据已到期产品的资金回收情况，理财产品到期后均已全额收回本金及收益。发行人购买的理财产品不存在担保、质押等权利受限情形，不存在相关资金流向发行人及其关联方、发行人客户或供应商情形。

4、合同负债真实性

发行人已披露各期合同负债对应的前五大客户及项目名称、预收金额及比例、下单时点、产品交付及验收进度；报告期各期末合同负债均为预收货款，均有已签订生效的合同或订单支撑，不存在预收款期后取消、退回情形；发行人已量化分析各期末合同负债金额与合同履行成本、在手订单的匹配性，报告期各期末，合同负债金额占对应订单金额比例分别为 56.15%、53.26%、50.67%和 50.06%，即在项目验收前，公司预收货款的比例大约在 50%左右。预收款比例略有下降，主要原因系：受整体经济环境及医疗行业廉洁从业建设的影响，间接销售客户资金压力较大，医疗机构付款审批流程及付款周期变长，分阶段支付货款的项目增

多。

5、其他应付款具体情况

报告期各期末，其他应付款主要系往来款、员工代垫款及暂估费用；报告期各期末往来款相关资金流转主要系项目代垫款，对方单位均为非关联方，资金流入流出均存在合理理由；报告期各期末员工代垫款及暂估费用资金流转主要系费用发生时由相应人员进行垫付或发行人进行费用暂估计提，再于人员报销时或结算时进行支付；截至 2025 年 10 月末主要相关资金流转已形成闭环，资金流转不涉及利益输送、体外资金循环情形。

6、财务内控不规范及其整改

(1) 发行人对以技术服务费名义转出款的会计核算完整，已按照相关规定进行了规范；发行人相关会计核算规范，财务内控有效；报告期之前，发行人已对个人卡进行了规范；发行人已注销全部个人卡，报告期内无新增个人卡；

(2) 美康有限与赖琪及发行人部分员工于报告期前存在资金拆借，无借款协议，均已计息并偿还本金，相关资金未流向发行人客户或供应商，不涉及代垫成本费用、资金体外循环情形；

(3) 报告期内，发行人与第三方回款的客户及关联方均不存在关联关系。经核查，发行人不存在因第三方回款导致的商业纠纷，发行人的第三方回款均具有真实性和合理性，不存在虚构交易或调节账龄的情形；

(4) 发行人 2020 年至 2022 年期间利润分配时符合《公司法》《企业会计准则》等相关监管规定，后因补充确认股份支付追溯调整财务数据导致前述利润分配不符合《公司法》中规定的利润分配的条件，但发行人已通过后续利润进行弥补，完成整改，未损害股东的利益。发行人利润分配后各股东纳税合法合规。

7、关于前次申报

(1) 发行人前次 IPO 申报撤回相关因素不构成本次发行上市的实质性障碍；

(2) 与发行人前次 IPO 申报相比，除研发人员数量、管理费用、前期会计

差错更正、股东基本情况、对赌协议、董事会、高级管理人员及董事简历、募集资金投向、取消监事会等存在较小变动外，不存在其他实质性差异。

九、说明针对货币资金、金融资产真实性的核查方式、核查证据、核查比例及核查结论

（一）核查程序及核查比例

申报会计师执行了如下核查程序：

1、实地走访发行人主要开户银行，取得发行人及子公司的银行账户开立户清单、银行流水和对账单，核查比例为 100.00%；

2、函证发行人报告期各期末货币资金（除库存现金）存放情况、金额、对本金与收益的约定情况，函证是否存在质押、担保、冻结、归集等受限信息，检查银行回函所列信息是否与发行人账面信息记录相符，确认货币资金（除库存现金）余额的真实性、准确性及货币资金（除库存现金）的受限情况。函证比例占货币资金（除库存现金）余额比例为 100.00%；

3、查阅发行人货币资金相关的内部控制制度，了解发行人货币资金管理相关的控制点，并进行控制测试；

4、获取并查阅发行人大额存单产品说明书关于产品名称、金额、收益率、购买时间和到期时间等约定情况；

5、取得报告期内发行人财务费用明细表，结合货币资金余额，分析利息收入与相关本金的匹配性；

6、获取并查阅发行人及其子公司报告期内企业信用报告等资料；

7、对报告期各期末交易性金融资产实施 100% 函证，核查了理财产品真实性、期末余额的准确性，检查是否构成关联方资金占用，是否涉及向发行人的客户、供应商输送利益情形，是否存在理财产品质押或设定其他他项权利的情形；

8、获取发行人报告期内购买理财产品的明细及相关理财产品协议，详细检查理财产品名称、发行机构、风险等级、收益率、投资标的及产品类型等，比对

理财产品协议中对于底层资产的详细说明，是否存在资金归集业务等，分析是否存在亏损风险，合理评估理财产品的安全性，核查比例为 100%；

9、对于报告期内已赎回的理财产品，检查理财说明书、申购流水、赎回流水、投资收益的银行回单及其他相关凭证；对于报告期各期末尚未赎回的理财，检查理财说明书、申购流水、期后赎回银行回单等；核实期末未到期理财产品余额准确性以及理财产品收益与亏损情况等，核查比例为 100%。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，报告期各期末发行人货币资金、金融资产真实、准确。

十、说明对发行人及相关方资金流水的具体核查情况，包括核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等，列表说明发行人及其关联法人、关联自然人的主要资金收支、存取现情况，是否存在异常资金收支，是否与发行人客户及供应商存在非经营性资金往来

（一）资金流水核查的范围及核查账户数量

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》等相关规定的要求，申报会计师确定发行人资金流水核查主体的范围包括有：发行人及其子公司、发行人控股股东及其控制的其他企业、员工持股平台、实际控制人及实际控制人的配偶及子女、董事（外部董事及独立董事除外）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、核心技术人员和关键岗位人员（财务经理、出纳、人事经理、主要销售人员）。资金流水核查主体的银行账户范围包括报告期内的所有银行账户（含已注销账户），核查账户数量合计 502 个，具体情况如下：

序号	与发行人关系	核查对象	核查账户数量
1	发行人及子公司	美康股份（含分公司）、美康博远	13

序号	与发行人关系	核查对象	核查账户数量
2	控股股东及其控制的其他企业	新鑫美康、致励偕行、致信合创	9
3	员工持股平台	恪行思远	2
4	实际控制人及其配偶、子女	赖琪、严薇珍、赖文睿	42
5	报告期内董事（独立董事、外部董事除外）、取消监事会前在任监事、高级管理人员	田宏、王斌、李元昊、毛惠（已离职）、谢玉波、高琴、刘宏、张芷菱	103
6	核心技术人员	冯翔宇、李志阳、林黎、张婷婷	55
7	关键岗位人员（财务经理、出纳、人事经理、主要销售人员）	蒋永梅、江红、黄萍、刘玥、刘眉、龙雯、王小娟、郭海燕、刘成、张苗苗、郑保琛、张辉、曾天东、刘芳慧（已离职）、李亚芳、付如海、郭强、胡林、李飞、刘国亮、曲鑫、唐灿、殷磊、周子铖	278
合计			502

（二）取得资金流水的方法及账户完整性

关于取得资金流水的方法及账户完整性，申报会计师主要执行了以下核查方法：

1、法人主体

对于发行人（含分公司）及其子公司（以下简称“发行人相关主体”），获取其《已开立银行结算账户清单》，由保荐机构、申报会计师实地陪同发行人出纳到银行现场打印银行流水或出纳在保荐机构、申报会计师见证下通过网银导出。对于其他关联法人主体，相关人员在保荐机构、申报会计师见证下通过网银导出。

针对资金流水完整性的核查方法如下：

- （1）结合《已开立银行结算账户清单》，对资金流水获取的完整性进行复核；
- （2）通过银行函证对发行人相关主体报告期各期末相关银行账户及报告期内开立、注销账户进行确认；
- （3）通过交叉检查发行人相关主体、其他关联法人主体、核查范围内自然人银行账户之间发生的交易，核查账户的完整性；

(4) 通过对照发行人银行流水和资金流水日记账，对比银行账户期初期末余额连续性，复核相关银行账户的完整性。

2、自然人主体

对于国有商业银行、股份制商业银行以及成都银行和成都农商银行等 20 家主要银行，由核查对象在保荐机构、申报会计师工作人员陪同下前往银行现场打印获取自然人主体的银行账户流水。对于其他银行，由核查对象在保荐机构、申报会计师工作人员的见证下通过手机银行导出。

针对资金流水完整性的核查方法如下：

(1) 在保荐机构、申报会计师工作人员见证下，由核查对象登录其中国银联“云闪付”APP 账号，通过“云闪付”APP“一键查卡”功能核查其已开立银行储蓄账户情况，核查其银行账户完整性；

(2) 由保荐机构、申报会计师工作人员陪同自然人前往中国银行、工商银行等 20 家银行现场查询银行账户情况，并与云闪付 APP 已查询的账户情况比较，获取全部的账户清单；

(3) 获取核查范围内自然人签署的银行账户完整性承诺函，确认其已完整提供银行账户；

(4) 通过已获取的银行流水，核对银行流水交易记录中是否存在和上述核查对象存在同名的交易账户的交易记录，以此判断是否存在银行账户应纳入未纳入的情形，进一步复核银行账户的完整性。

(三) 核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施

1、核查金额重要性水平

报告期内，对于发行人相关主体，保荐机构、申报会计师综合考虑报告期内发行人经营业绩水平、经营模式、交易金额规模、内部控制有效性及财务报表审计重要性水平，确定单笔 2 万元为其资金流水核查的重要性标准。对于其他关联

法人主体及自然人主体，确定其流水核查的重要性水平为单笔 5 万元。此外，对于虽未达到上述标准，但交易频率或交易对方等与日常交易存在明显差异的，一并纳入核查范围。

2、核查程序

(1) 查阅发行人资金管理相关制度以及相关审批文件，测试相关控制程序执行的有效性；

(2) 获取发行人相关主体的开户清单与征信报告，同发行人所提供的银行账户流水及科目余额表、银行日记账进行核对，以确认银行账户完整性；

(3) 获取发行人相关主体报告期内全部银行账户流水，与银行存款日记账进行双向核对，核查大额资金交易的真实性、准确性，并针对各银行账户报告期各期末账户余额及其他重要信息进行银行函证，取得回函确认；

(4) 获取发行人实际控制人及其直系亲属、董事（独立董事和外部董事除外）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、核心技术人员及关键岗位人员等自然人出具的关于所提供银行账户完整性的说明承诺，交叉核对分析银行账户流水中交易对手方的账户信息，并通过云闪付 APP 复核已开立账户情况，验证所获取银行账户的完整性；

(5) 获取发行人报告期内客户和供应商清单，以及报告期内主要客户和供应商的股东、主要人员名单，并与发行人及相关方的银行流水交易对手方进行比对，核查发行人及相关方与客户、供应商及主要相关人员是否存在异常的大额资金往来；

(6) 获取发行人报告期内关联方清单，并与发行人相关主体的银行流水交易对手方进行比对，关注关联方在报告期内是否与发行人及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

(7) 基于重要性水平，重点关注法人及自然人银行流水中大额收支或取现，核查每笔大额往来的具体原因及合理性，分析是否存在代替发行人承担成本费用的情形。

3、异常标准及确定程序

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》之“2-18 资金流水核查”的相关要求，同时结合发行人业务模式、经营规模、客户情况、销售模式等，申报会计师认定如下情形为异常标准：

- (1) 发行人资金管理相关内控制度是否存在重大缺陷；
- (2) 是否存在部分银行账户不受发行人控制，或未在发行人财务核算中全面反映的情况；
- (3) 发行人是否存在与正常经营活动规模不匹配的大额异常资金往来；
- (4) 发行人是否与实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员及其他发行人关联方存在大额频繁资金往来；
- (5) 发行人是否与客户、供应商及其股东、主要人员存在大额异常资金往来；
- (6) 发行人实际控制人及其直系亲属、董事（独立董事和外部董事除外）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员是否存在大额异常收支或取现，是否与发行人主要客户、供应商及其股东、主要人员存在资金往来，是否与发行人股东、实际控制人之间及其他关联方存在大额频繁资金往来。

若存在上述情形，申报会计师工作人员逐笔进行核查，核查相关交易的性质、背景及用途等。

4、受限情况及替代措施

发行人外部董事陈钰婷、李爽，独立董事江雪颖、曾文杰、黄舟因不参与公司日常具体经营活动以及涉及个人隐私等考虑，未提供其银行流水，申报会计师执行了以下替代措施：

- (1) 通过对发行人相关主体在报告期内的银行流水、现金日记账、银行日记账等的核查，关注外部董事、独立董事及其控制或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与上述主体是否存在大额异常或频繁的资金往来；

(2) 通过对实际控制人及其直系亲属、董事（独立董事和外部董事除外）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员及其他主要关联方等各类发行人关联自然人、关联法人的银行流水核查，关注外部董事、独立董事及其控制或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与上述主体是否存在大额异常或频繁的资金往来；

(3) 获取外部董事、独立董事出具的《关于个人流水的承诺函》，确认其在职期间，除正常独董津贴、相关会议差旅报销外，不存在任何与公司经营活动、经营业务及资金等相关往来。

(四) 列表说明发行人及其关联法人、关联自然人的主要资金收支、存取现情况，是否存在异常资金收支，是否与发行人客户及供应商存在非经营性资金往来

申报会计师获取了发行人及相关方等开立的共计 502 个银行账户流水，并将上述银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的客户、供应商及其股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员进行比对核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查，具体核查结果如下：

1、发行人相关主体流水核查情况

报告期内，发行人主要资金收支、存取现情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年	
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出
采购及销售	12,717.38	745.35	25,461.32	1,722.78
贷款及还款			1,000.00	1,000.00
费用及税金		2,769.87		5,727.73
理财	49,000.00	53,000.00	94,000.00	94,850.00
政府补助	946.25		1,038.96	
股东分红				
股东增资入股				
支付租金		176.00		392.27
理财收益	287.64		717.62	

项目	2025年1-6月		2024年	
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出
支付员工薪酬		7,170.03		12,512.06

(续)

项目	2023年		2022年	
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出
采购及销售	23,967.26	1,276.76	20,577.57	941.29
贷款及还款	500.00	1,000.00	500.00	
费用及税金		5,277.33		4,422.21
理财	86,140.30	93,940.30	62,500.00	76,500.00
政府补助	1,729.79		1,729.79	
股东分红				1,200.00
股东增资入股			3,510.00	
支付租金		378.23		364.59
理财收益	955.24		512.16	
支付员工薪酬		11,258.38		9,951.13

报告期内，发行人大额资金往来主要为主营业务收入回款、员工工资及奖金发放、银行理财申购及赎回、政府退税及补助款、税款缴纳、房屋租赁款、股东投资款等，不存在重大异常，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配，不存在大额或频繁取现，不存在无合理解释的异常资金往来情形。

2、主要关联法人资金流水核查情况

纳入核查范围的主要关联法人为控股股东及其控制的其他企业（新鑫美康、致信合创和致励偕行）、员工持股平台（恪行思远），上述四个合伙企业在报告期内均未实际开展经营活动。

(1) 新鑫美康

报告期内新鑫美康大额资金收支情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年	
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出
装修款	-	-	-	19.46

员工还款	-	-	-	-
投资理财	131.66	130.00	259.47	320.00
实控人转入	-	-	-	-
实控人朋友还款	-	-	-	-

(续)

项目	2023 年		2022 年	
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出
装修款	-	114.23	-	-
员工还款	25.90	-	-	-
投资理财	2,708.00	1,547.00	70.00	1,378.00
实控人转入	25.90	-	-	-
实控人朋友还款	500.00	-	-	-

注：此处列示为除分红款及缴纳税款外，单笔金额 5 万元以上的资金流入流出情况。

上述主要大额支出的说明如下：

①2023 年和 2024 年向东易日盛家居装饰集团股份有限公司成都分公司等装修公司合计支付 133.69 万元用于公司实际控制人别墅装修；

②2023 年发行人员工刘眉、张辉和郑保琛合计转入 25.90 万元，为归还前期借款；

③安林（实际控制人朋友）因药品开发需要资金，曾于 2021 年向新鑫美康借款 500 万元，并按双方签订的《借款合同》约定，于 2023 年归还。

(2) 其他主要关联法人

报告期内，关联法人除理财申购与赎回、分红款、税款、借还款、装修款等正常收支情形外，不存在其他大额资金往来，不存在异常资金收支，不存在与发行人客户及供应商的非经营性资金往来。

3、实际控制人及其配偶、子女的资金流水核查情况

报告期内，实际控制人及其配偶、子女的主要资金收支、存取现具体情况如下：

单位：万元

自然人	与公司关系	年度	交易性质	大额流入	大额流出
赖琪	实际控制人、 董事长、总经理	2022 年度	与配偶之间资金往来	-	107.89
			与其他亲属之间资金往来	31.84	-
			补缴发行人注册资本	-	10.00
		2023 年度	基金投资	-	380.00
			与新鑫美康之间资金往来	415.90	25.90
			与配偶之间资金往来	-	141.80
			与儿子之间资金往来	-	20.00
			与其他亲属之间资金往来	60.00	75.00
			朋友还款	100.00	-
			在美国消费	-	11.67
		2024 年度	归还资金占用利息	-	5.30
			与同学之间资金往来	-	30.00
			基金投资	117.77	117.69
		2025 年 1-6 月	与配偶之间资金往来	-	114.70
			基金投资	550.35	-
与儿子之间资金往来	-		500.00		
严薇珍	实控人配偶	2022 年度	与配偶之间资金往来	107.89	-
			购房款	-	20.00
			与其他亲属之间资金往来	30.00	29.70
			证券投资资金	15.00	12.00
			房屋中介费	-	9.30
		2023 年度	与配偶之间资金往来	141.80	-
			与儿子之间资金往来	11.41	-
			购房款	-	330.00
		2024 年度	与配偶之间资金往来	114.70	-
		2025 年 1-6 月	与儿子之间资金往来	5.00	-
与配偶之间资金往来	89.80		-		
赖文睿	实控人儿子	2022 年度	卖房款	20.00	-
		2023 年度	购房款	-	580.00
			卖房款	590.00	-
			与父母之间资金往来	20.00	11.41
		2025 年 1-6 月	与父母之间资金往来	500.00	5.00
			与配偶之间资金往来	-	500.00
			与朋友之间资金往来	-	8.30

注：此处列示为除分红款、缴纳税款、投资理财、个人账户内部往来、工资奖金及报销外，单笔金额 5 万元以上的资金流入流出情况。

报告期内，发行人实际控制人及其直系亲属不存在大额存取现，大额资金往来（单笔 5 万元以上）除薪酬及奖金、购买和赎回理财产品、家庭内部正常周转、买房卖房等大额固定资产投资、日常消费、与朋友、同学及亲属之间借还款等正常收支情形外，不存在与发行人客户及供应商的大额资金往来的情形。

申报会计师已获取并查阅了大额资金往来涉及的基金合同、房屋买卖合同等资料，查验相关往来的真实性，实际控制人及其配偶、子女不存在无合理解释的异常大额资金往来情形。

4、发行人董事（独立董事和外部董事除外）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、核心技术人员及关键岗位人员（主要销售人员除外）资金流水核查情况

报告期内，发行人董事（独立董事和外部董事除外）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、核心技术人员及关键岗位人员的主要资金收支、存取现具体情况如下：

单位：万元

自然人	与公司关系	年度	交易性质	大额流入	大额流出
田宏	董事、副总经理	2022 年度	与配偶之间资金往来	70.00	67.48
		2023 年度	与控股股东之间资金往来	6.10	6.10
		2024 年度	装修款	-	5.00
			与配偶之间资金往来	-	7.74
2025 年 1-6 月	与配偶之间资金往来	-	158.50		
王斌	董事、副总经理	2022 年度	与配偶之间资金往来	-	58.32
		2023 年度	与女儿之间资金往来	-	15.00
			与配偶之间资金往来	10.10	38.44
		2024 年度	与配偶之间资金往来	-	26.31
李元昊	董事、总经理助理	2022 年度	与配偶之间资金往来	7.00	-
		2023 年度	与配偶之间资金往来	6.60	-
		2025 年 1-6 月	与配偶之间资金往来	6.88	-

自然人	与公司关系	年度	交易性质	大额流入	大额流出
毛惠	取消监事会前在任监事、人力资源经理	2022 年度	与女儿之间资金往来	-	17.00
			与弟弟之间资金往来	85.00	65.00
		2023 年度	与配偶之间资金往来	58.00	-
		2024 年度	与配偶之间资金往来	20.00	-
			与父亲之间资金往来	10.00	-
		2025 年 1-6 月	与弟弟之间资金往来	59.00	49.00
高琴	取消监事会前在任监事、商务部经理	2022 年度	与配偶之间资金往来	56.30	50.00
			装修款	-	5.27
			购车款	-	7.10
		2024 年度	与配偶之间资金往来	151.00	111.50
谢玉波	取消监事会前在任监事、售后服务部总监	2022 年度	与配偶之间资金往来	39.01	13.69
			购房款	-	61.80
			公积金贷款	8.66	-
		2023 年度	与配偶之间资金往来	-	13.00
		2024 年度	与配偶之间资金往来	-	50.00
			卖房款	60.00	-
张芷菱	副总经理、董事会秘书、财务总监	2022 年度	与亲属之间资金往来	10.00	10.00
			与配偶之间资金往来	5.00	18.30
		2023 年度	与配偶之间资金往来	-	7.00
		2024 年度	与配偶之间资金往来	14.00	-
刘宏	副总经理	2022 年度	购房款	-	95.00
			与配偶之间资金往来	10.00	10.00
			与亲属之间资金往来	10.00	10.00
		2023 年度	与配偶之间资金往来	24.00	67.00
		2024 年度	与配偶之间资金往来	25.00	40.20
			装修款	-	12.42
		2025 年 1-6 月	与亲属之间资金往来	15.00	15.00
李志阳	软件部经理、核心技术人员	2022 年度	购房款	-	57.23
		2023 年度	购房款	-	100.00
			与配偶之间资金往来	-	20.00
		2024 年度	与配偶之间资金往来	-	40.00
林黎	数据部副	2022 年度	与配偶之间资金往来	-	50.00

自然人	与公司关系	年度	交易性质	大额流入	大额流出
	总监、核心技术人员	2023 年度	卖房款	440.50	-
			购房款	-	364.20
			与配偶之间资金往来	127.00	54.00
		2024 年度	与配偶之间资金往来	-	5.00
		2025 年 1-6 月	与妹妹之间资金往来	-	25.00
冯翔宇	软件部经理、核心技术人员	2022 年度	与配偶之间资金往来	18.00	-
		2024 年度	与配偶之间资金往来	10.00	-
张婷婷	数据部项目主管、核心技术人员	2022 年度	与父亲之间资金往来	-	10.00
			与配偶之间资金往来	16.10	-
		2023 年度	与父亲之间资金往来	-	10.00
			与配偶之间资金往来	19.20	-
		2024 年度	与父亲之间资金往来	-	10.00
			与配偶之间资金往来	15.00	-
黄萍	人力资源行政总监	2023 年度	与母亲之间资金往来	28.00	28.00
		2024 年度	养老服务费	-	5.96
		2025 年 1-6 月	与母亲之间资金往来	14.80	14.78
江红	出纳	2022 年度	与朋友之间资金往来	-	5.00
			与亲属之间资金往来	5.00	-
蒋永梅	财务主管	2022 年度	与配偶之间资金往来	-	16.00
		2023 年度	与配偶之间资金往来	30.00	-
		2024 年度	子女教育费	-	13.66
			与配偶之间资金往来	-	20.00
		2025 年 1-6 月	与配偶之间资金往来	-	15.00

注： 此处列示为除分红款、缴纳税款、投资理财、个人账户内部往来、工资奖金及报销外，单笔金额 5 万元以上的资金流入流出情况。

报告期内，发行人董事（独立董事和外部董事除外）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、核心技术人员和关键岗位人员（主要销售人员除外）不存在大额存取现。大额资金往来（单笔 5 万元以上）除薪酬及奖金、购买和赎回理财产品、家庭内部正常周转、买房卖房等大额固定资产投资、日常消费、子女教育支出、与朋友、同学及亲属之间借还款等正常收支情形外，不存在与发行人客户及供应商的大额资金往来的情形。

申报会计师获取并查阅了大额资金往来涉及的借款协议、房屋买卖合同等资

料，查验相关往来的真实性，不存在无合理解释的异常大额资金往来情形。

5、主要销售人员资金流水核查情况

(1) 主要销售人员资金流水核查范围及数量

申报会计师获取并核查了发行人主要销售人员（职务为销售部大区经理及以上）的全部银行账户资金流水（含国有商业银行、股份制商业银行以及成都银行和成都农商银行等地方性商业银行），具体情况如下表：

序号	核查对象	核查账户数量	职务
1	刘眉	19	销售部总监
2	郑保琛	14	销售部大区经理
3	张辉	11	销售部大区经理
4	曾天东	12	销售部大区经理
5	刘成	7	销售部大区经理
6	张苗苗	11	销售部大区经理
7	刘方慧	10	销售部大区经理（已离职）
8	刘玥	10	市场部经理
9	龙雯	13	售后营销部经理
10	郭海燕	21	副总经理助理
11	高琴	13	商务部经理、取消监事会前在任监事
12	王小娟	8	商务部副经理
13	李亚芳	16	销售部大区经理
14	付如海	19	销售部地区经理
15	郭强	10	销售部地区经理
16	胡林	5	销售部地区经理
17	李飞	5	销售部地区经理
18	刘国亮	7	销售部地区经理
19	曲鑫	7	销售部地区经理
20	唐灿	7	销售部地区经理
21	殷磊	8	销售部地区经理
22	周子铨	10	销售部地区经理
总计		243	-

(2) 主要销售人员报告期内的资金收支情况

对于自然人流水核查，确定 5 万元作为资金流水核查的重要性标准。报告期

内，发行人主要销售人员报告期内的主要资金收支、存取现具体情况如下：

单位：万元

自然人	与公司关系	年度	交易性质	大额流入	大额流出
刘眉	销售部总监	2022 年 度	与配偶之间资金往来	8.00	49.00
			归还房贷	-	20.00
			与亲属之间资金往来	5.00	6.00
			与朋友之间资金往来	53.30	-
			卖房款	28.00	-
		2023 年 度	与配偶之间资金往来	52.50	43.00
			归还控股股东借款	-	7.00
			与朋友之间资金往来	5.00	5.00
		2024 年 度	与配偶之间资金往来	10.00	26.60
			归还房贷	-	30.00
2025 年 1-6 月	与配偶之间资金往来	-	5.00		
	与朋友之间资金往来	7.00	5.00		
刘成	大区经理	2023 年 度	与朋友之间资金往来	5.00	5.00
			卖车款	6.30	-
			与亲属之间资金往来	5.00	10.00
		2024 年 度	购物消费	-	5.00
		2025 年 1-6 月	归还房贷	-	50.00
张苗苗	大区经理	2023 年 度	与配偶之间资金往来	28.00	-
			与同事之间资金往来	-	18.00
		2024 年 度	与同事之间资金往来	19.00	-
郑保琛	大区经理	2022 年 度	与亲属之间资金往来	-	19.00
		2023 年 度	与朋友之间资金往来	-	20.00
			与亲属之间资金往来	-	18.00
		2024 年 度	与朋友之间资金往来	-	18.00
			与亲属之间资金往来	-	15.00
			现金存取	11.94	10.00
2025 年 1-6 月	现金存取	-	18.00		
张辉	大区经理	2022 年 度	购车款	-	23.11
			与配偶之间资金往来	20.00	30.00
		2023 年	归还控股股东借款	-	10.00

自然人	与公司关系	年度	交易性质	大额流入	大额流出
		度	与配偶之间资金往来	108.00	10.00
			还房贷	-	100.00
		2024年 度	购车款	-	31.59
			与配偶之间资金往来	39.00	36.80
		2025年 1-6月	与配偶之间资金往来	-	30.00
曾天东	大区经理	2022年 度	购房款	-	237.00
			与朋友之间资金往来	26.00	15.00
			现金存取		14.00
			与配偶之间资金往来	4.00	-
			与亲属之间资金往来	72.00	-
		2023年 度	与朋友之间资金往来	-	8.00
		2024年 度	与配偶之间资金往来	60.00	-
与亲属之间资金往来	25.00		-		
刘芳慧 (已离 职)	大区经理	2022年 度	与朋友之间资金往来	11.30	-
		2024年 度	与朋友之间资金往来	-	10.00
			公积金提取	8.17	-
高琴	商务部经 理、取消监 事会前任 监事	2022年 度	与配偶之间资金往来	56.30	50.00
			装修款	-	5.27
			购车款	-	7.10
		2024年 度	与配偶之间资金往来	151.00	111.50
刘玥	市场部经理	2022年 度	与配偶之间资金往来	-	140.50
		2023年 度	与配偶之间资金往来	-	33.70
		2024年 度	与配偶之间资金往来	10.00	15.00
郭海燕	副总经理 助理	2022年 度	与配偶之间资金往来	20.00	-
			归还房贷	-	59.55
			与朋友之间资金往来	10.00	27.00
			现金存取	34.00	-
		2023年 度	与朋友之间资金往来	167.03	52.50
			与朋友之间资金往来	5.00	5.00
			与配偶之间资金往来	-	25.00
2024年	与弟弟之间资金往来	31.90	-		

自然人	与公司关系	年度	交易性质	大额流入	大额流出
		度	与亲属之间资金往来	15.10	10.00
			与朋友之间资金往来	6.60	-
			与配偶之间资金往来	67.20	-
			现金存取	-	56.00
			与母亲之间资金往来	-	5.00
		2025年1-6月	与配偶之间资金往来	37.38	-
			与朋友之间资金往来	5.00	-
龙雯	售后营销部经理	2022年度	与朋友之间资金往来	-	20.00
			与配偶之间资金往来	-	5.00
		2023年度	与朋友之间资金往来	-	27.00
		2024年度	与父亲之间资金往来	5.00	6.00
		2025年1-6月	与朋友之间资金往来	-	7.00
李亚芳	销售大区经理	2022年度	与配偶之间资金往来	-	13.90
		2023年度	与配偶之间资金往来	-	34.36
			与亲属之间资金往来	139.60	-
			现金存取	-	95.00
		2024年度	与配偶之间资金往来	-	5.00
		2025年1-6月	卖房款	212.00	-
与配偶之间资金往来	-		170.50		
付如海	销售地区经理	2022年度	与配偶之间资金往来	-	21.75
			与朋友之间资金往来	-	5.00
		2023年度	与配偶之间资金往来	-	6.00
			与朋友之间资金往来	-	6.60
			与亲属之间资金往来	-	5.00
		2024年度	与配偶之间资金往来	-	11.00
2025年1-6月	与配偶之间资金往来	-	5.00		
郭强	销售地区经理	2022年度	与配偶之间资金往来	5.00	-
			装修款	-	20.00
		2024年度	现金存取	5.00	-
		2025年	与配偶之间资金往来	9.00	-

自然人	与公司关系	年度	交易性质	大额流入	大额流出
		1-6月	归还房贷	-	30.00
刘国亮	销售地区经理	2022年度	与配偶之间资金往来	38.28	-
		2023年度	与配偶之间资金往来	29.90	-
		2024年度	与配偶之间资金往来	77.68	-
		2025年1-6月	与配偶之间资金往来	9.08	-
曲鑫	销售地区经理	2022年度	购买农机	-	5.00
		2023年度	与配偶之间资金往来	41.10	10.00
			归还房贷	-	31.81
			现金存取	-	6.00
		2024年度	卖房款	52.00	-
			现金存取	-	60.60
		2025年1-6月	与配偶之间资金往来	34.30	-
			现金存取	22.70	-
归还房贷	-		77.73		
唐灿	销售地区经理	2023年度	与配偶之间资金往来	10.95	16.00
		2024年度	与配偶之间资金往来	9.50	21.00
			归还房贷	-	10.00
2025年1-6月	与配偶之间资金往来	-	25.00		
殷磊	销售地区经理	2022年度	与配偶之间资金往来	-	9.00
		2023年度	与配偶之间资金往来	-	13.60
			归还房贷	-	13.33
		2024年度	与配偶之间资金往来	-	23.50
2025年1-6月	与配偶之间资金往来	-	15.10		
周子铖	销售地区经理	2022年度	与朋友之间资金往来	9.00	-

注：此处列示为除分红款、缴纳税款、投资理财、个人账户内部往来、工资奖金及报销外，单笔金额5万元以上的资金流入流出情况。

其中，上述主要大额现金支出的说明如下：

①郑保琛于 2024 年现金存款，系成都银行工资卡无法直接归还信用卡欠款，取现后存入归还信用卡；于 2024 年现金取款系过年置办年货、礼金及给家里老人使用；于 2025 年现金取款系用于赡养老人，家人生病住院，及归还信用卡；

②郭海燕于 2022 年现金存款，系夫妻双方父母家庭积蓄，用于归还房贷；2024 年现金取款系应朋友要求，归还其 2023 年借于郭海燕个人理财资金周转的款项；

③曾天东于 2022 年现金取款，系用于乡下房屋翻修；

④李亚芳于 2023 年现金取款，系亲属做生意的经营贷款；

⑤郭强于 2024 年现金存款，系配偶存入，用于归还贷款；

⑥曲鑫于 2023 年现金取款，系用于乡下父母开支及礼金；于 2024 年现金取款，系将卖房款取出给配偶，用于家庭开支；于 2025 年现金存款，系向乡下亲朋借钱，用于归还房贷。

（五）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷；不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行账户数量等与业务需要不符的情况；

2、发行人大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

3、发行人不存在大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；发行人及其关联法人、关联自然人不存在大额存取现情形；个别销售人员大额存取现的情形，均出于个人或家庭的原因，与发行人经营无关；

4、发行人与控股股东及其控制的其他企业、实际控制人、董事、取消监事

会前在任监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来；控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；

综上，发行人及相关方不存在异常资金收支，与发行人客户及供应商不存在非经营性资金往来。

十一、结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环情形发表明确意见

申报会计师对发行人资金流水核查情况如下：

1、报告期内，发行人大额资金往来主要为主营业务收入回款、员工工资及奖金发放、银行理财申购及赎回、政府退税及补助款、税款缴纳、房屋租赁款、股东投资款等，不存在重大异常，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配，不存在大额或频繁取现且无合理解释的异常资金往来情形；

2、报告期内，关联法人除理财申购与赎回、分红款、税款、借还款、装修款等正常收支情形外，不存在其他大额资金往来，不存在异常资金收支，不存在与发行人客户及供应商的非经营性资金往来；

3、报告期内，发行人实际控制人及其直系亲属不存在大额存取现，大额资金往来（单笔5万元以上）除薪酬及奖金、购买和赎回理财产品、家庭内部正常周转、买房卖房等大额固定资产投资、日常消费、与朋友、同学及亲属之间借还款等正常收支情形外，不存在与发行人客户及供应商的大额资金往来的情形。项目获取并查阅了大额资金往来涉及的基金合同、房屋买卖协议等资料，查验相关往来的真实性，实际控制人及其配偶、子女不存在无合理解释的异常大额资金往来情形。

4、报告期内，发行人董事（独立董事和外部董事除外）、取消监事会前在任监事、高级管理人员和关键岗位人员不存在大额存取现。大额资金往来（单笔5万元以上）除薪酬及奖金、购买和赎回理财产品、家庭内部正常周转、买房卖房

等大额固定资产投资、日常消费、子女教育支出、与朋友、同学及亲属之间借还款等正常收支情形外，不存在与发行人客户及供应商的大额资金往来的情形。项目获取并查阅了大额资金往来涉及的借款协议、房屋买卖协议等资料，查验相关往来的真实性，不存在无合理解释的异常大额资金往来情形。

综上，申报会计师认为：发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环情形。

十二、关于四川证监局监管关注函的情况说明

2025年7月9日公司收到中国证券监督管理委员会四川监管局(以下简称“四川证监局”)出具的《监管关注函》(川证监公司〔2025〕91号)。

公司收到关注函后高度重视，及时向公司实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及相关部门进行了通报，并立即对《监管关注函》中涉及的事项开展核查，仔细对照公司内部管理制度，结合实际情况，制定整改方案并明确整改责任。关于监管关注函的具体内容和整改情况说明如下：

(一) 财务基础工作方面

关注 1:《财务管理制度》《会计核算制度》未对收入确认流程及依据进行规定。公司以客户验收单或者终端用户验收单为收入确认依据，但工程实施验收单缺少合同名称或合同编号等关键要素。

(1) 情况说明

① 《财务管理制度》《会计核算制度》未对收入确认流程及依据进行规定

公司根据《企业会计准则第 14 号--收入(2017)》相关规定识别销售过程中提供的不同临床合理用药软件产品及服务的单项履约义务，并在“客户关系管理系统”中设置相关产品及服务的收入确认方式及依据。在满足收入确认条件时系统自动推送，财务人员根据不同的收入类型确认方式确认收入。相关收入确认流程及依据已在公司“客户关系管理系统”中进行明确，但未在《财务管理制度》或《会计核算制度》中进行体现。

②工程实施验收单缺少合同名称或合同编号等关键要素

由于相同临床合理用药软件产品不会对同一家终端用户重复进行安装调试并验收，因此公司在制作工程实施验收单时仅标注终端用户、产品名称等内容，缺少合同名称或合同编号未影响项目收入确认的识别。

(2) 公司整改情况

公司已在《会计核算制度》中增加收入确认流程，明确收入确认依据和时点；在工程实施验收单上添加合同编号。

整改责任人：销售部、工程实施部、售后服务部、财务部。

整改完成情况：收入确认流程及依据的明文规定已完成整改，工程实施验收单相关关键要素持续整改中，后续将加强业务的规范管理，将长期规范运作。

关注 2：《备用金制度》未规定借支额度、报销清账时限。报告期内部分管理层借支备用金未履行审批程序，员工备用金报销不及时导致挂账跨年。

(1) 情况说明

①备用金借支额度

公司《备用金制度》中规定，备用金额申请分为：A.日常性申请：依据工作性质设定备用金申请上限，并及时报销和冲账；B.非日常性申请：制定专项的费用预算，借款在预算限额内，在借款事项完成后及时进行报销和冲账。

日常性备用金借支主要用于销售人员、工程实施人员等异地差旅借支，公司实际经营过程中以 8,000 元作为借支上限；非日常性备用金根据费用性质进行借支。备用金借支均需通过不同层级人员审批。

②报销清账时限，员工备用金报销不及时导致挂账跨年

《备用金制度》中虽未明确规定报销清账时限，但在实际经营过程中，公司规定备用金应于三个月内完成报销并冲抵，财务人员会提醒长期未清账的员工及时报销或归还。

③报告期内部分管理层借支备用金未履行审批程序

考虑到备用金借支审批权限范围，总经理赖琪为最高审批人，赖琪借支备用金的内控设计存在缺陷，因此，自 2023 年 7 月 1 日后，公司决定总经理赖琪的日常性费用采用实报实销方式，未再向其借支备用金。

(2) 公司整改情况

完善《备用金制度》，明确规定各级员工借支额度及报销清账时限(三个月)，并对超过时限未及时清账的行为通报给各部门负责人，而且在完成清账前拒绝再次借支。总经理的日常费用采取实报实销的方式，其他董监高的备用金在规定借支额度内统一由总经理审批。

整改责任人：财务部。

整改完成情况：已完成整改并将持续规范。

关注 3：因验收单未及时上传系统、先履行服务后补签合同、注册实施满三年按照预收款确认收入等原因，公司报告期内累计存在跨期收入 269.92 万元。

(1) 情况说明

本次北交所 IPO 准备过程中，公司对前期业务事项进行梳理，根据业务实质和企业会计准则及相关规定，自查发现公司编制的 2022 年度、2023 年度财务报表存在收入跨期的情况。公司已于 2025 年 3 月 28 日发布《四川美康医药软件研究开发股份有限公司前期会计差错更正公告》，并披露更正后的 2022 年度及 2023 年度财务报表和附注。

(2) 公司整改情况

公司已对相关差错进行追溯调整并进行公告，对于造成收入跨期的原因具体管理整改措施如下：

①对验收单未及时上传系统的问题解决方案：对于已经实施完成或接近收尾的项目，工程实施部经理定期主动与实施负责人进行沟通，查看验收进度；工程实施部定期例会中，管理人员对账面长期未验收项目进行清理，检查是否存在实

际已验收但未取得验收单的情况，财务部定期对合同履行成本账龄超过 1 年的项目进行清理，并向工程实施部推送提示存在未及时获取验收单的风险；

②对于已经开始提供服务的项目，公司在销售项目明细中进行特别备注，部门负责人每月获取相关清单督促对应负责人员，财务人员按季度进行复核，明确收入确认期间并及时进行账务处理。

③完善公司收入确认政策，公司不再以注册实施满三年、预计款项不会退回作为考虑因素确认收入。

整改责任人：销售部、商务部、工程实施部、财务部。

整改完成情况：已完成整改并将持续规范。

（二）公司治理方面

关注 1：购买交易性金融资产未严格履行审议程序。公司 2022 年未按照《公司章程》规定对购买金融产品履行董事会、股东会审议流程。2023 年未履行股东大会审议程序。

（1）情况说明

公司以自有资金购买的交易性金融资产系以现金管理为目的的银行理财产品，包括保本浮动收益的结构存款和可转让定期存单。公司当时有效的《公司章程》《对外投资管理制度》中约定的对外投资—委托理财并未包括以现金管理为目的的银行理财产品，仅指风险较高的财务性投资。公司购买银行理财产品具有风险极低、期限短、流动性高的特点，购买或赎回、出售银行理财产品较频繁，属于公司日常现金管理中重要的环节。

公司基于更规范的谨慎性考虑，2023 年以自有资金购买银行理财产品经董事会审议。公司挂牌后，2024 年度经董事会、股东会审议均系按照《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》及新的《公司章程》的规定对公司现金管理行为进行更加严格的约束。

（2）公司整改情况

公司已完善章程和内部管理制度中关于购买交易性金融资产的规定和流程，财务部将严格按照制度在额度内择机购买交易性金融资产。

整改责任人：财务部。

整改完成情况：已完成整改并将持续规范。

关注 2：部分三会会议资料存在差错。如：报告期内 3 次股东大会决议的多项议案均显示“弃权 100 股”，与实际表决情况不符合；2022 年第一次临时股东大会东证创投授权委托数为 550 万票，与其实际持股数量不一致；2022 年第四次临时股东大会，成大矩星、嘉兴同人表决票缺少《关于公司股东以现金补足出资的议案》，但股东大会决议显示该议案 100%通过。

(1) 情况说明

上述三会会议资料差错系工作人员操作失误所致，不存在争议和纠纷，公司已与相关股东核实确认并更改相应文件。

(2) 公司整改情况

对报告期内现有的所有三会会议资料进行仔细检查核对，确保再无笔误或者遗漏的情况；以后的三会会议资料在准备完成之后再由专人核对，最后由董事会秘书确认后公告或者存档。

整改责任人：董秘办。

整改完成情况：已完成整改并将持续规范。

本次现场检查对于公司各项工作起到了重要的提示和推动作用。公司将认真持续地落实各项整改措施，增强合规意识，加强相关培训，提高财务核算和内控管理水平，提升信息披露质量，从而实现公司规范、持续、健康发展。

(本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于<关于四川美康医药软件研究开发股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函>的回复》之签字盖章页)



中国注册会计师：
(项目合伙人)

徐洪



中国注册会计师：

杨



中国 北京

二〇二五年十二月二十九日