

苏州艾隆科技股份有限公司 关于收到关联交易事项的监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

苏州艾隆科技股份有限公司（以下简称“公司”或“艾隆科技”）于近日收到上海证券交易所（以下简称“上交所”）下发的《关于苏州艾隆科技股份有限公司关联交易事项的监管工作函》（上证科创公函[2026]0055号）（以下简称“《监管工作函》”），公司高度重视，并组织相关部门对《监管工作函》事项进行了分析及核查，现就《监管工作函》回复如下：

问题 1、关于连续关联交易的合理性。公告披露，公司 12 个月内连续三次拟向同一关联方购买的厂房资产均位于安徽省滁州市泉州路 300 号，竣工日期为 2024 年 12 月 16 日。本次拟终止第二次交易以 1,350 万元购买 1 号厂房 8,010.72 平方米并拟签署相应终止协议，同时拟开展第三次交易以不超过 1,980 万元购买 16 号厂房 6,720.24 平方米。此外，根据 2025 年 8 月公司对相关监管工作函的回复，公司表示公司及下属子公司不存在向滁州筑医台继续购买相关资产的计划。

请公司：（1）补充说明拟终止第二次交易、开展第三次交易的具体原因、决策背景与内部商议过程，说明更换交易标的的触发因素、商业合理性，是否存在交易双方履约分歧、标的资产瑕疵、定价争议、关联方资金安排变化等实质性障碍；（2）结合公司整体发展战略、购买用途及项目的具体实施规划，补充说明公司在相关资产竣工后不久、连续开展关联交易的必要性，以及采用购买而非租赁厂房的原因及合理性；（3）本次披露与前期工作函回复表述前后表述不一致的具体原因，前期回复是否真实、准确，是否存在故意隐瞒交易计划情形或存在应披露未披露事项，并说明公司未来是否仍存在向滁州筑医台购买资产的计划。

回复：

一、补充说明拟终止第二次交易、开展第三次交易的具体原因、决策背景与内部商议过程，

说明更换交易标的的触发因素、商业合理性，是否存在交易双方履约分歧、标的资产瑕疵、定价争议、关联方资金安排变化等实质性障碍

2025年10月，公司经研究认为，结合公司全景化战略布局，需进一步完善产业链配套，布局精密加工及中药工业数智技术应用场景，亟需适配该业务需求的厂房载体，滁州筑医台园区内16#厂房位于三环智慧化生产中心，其空间布局、功能定位契合公司精密加工中心及现代化中药处方加工中心的建设需求，可同步满足产业链完善及医谷研究院业务替代配套需求，在此背景下，公司启动了购置16#厂房的可行性研究工作。

就第二次向滁州筑医台购买1#厂房，其核心用途为满足控股孙公司医谷（滁州）航空医疗研究院有限公司（以下简称“医谷研究院”）办公、研发及产品生产组装需求，双方已协定交易价格并履行了关联交易审议程序。2025年12月，公司得知因滁州筑医台与工程总包方存在纠纷，导致1#厂房被依法查封，虽然不影响公司正常使用，但无法正常办理资产交割手续，且被查封事项短期内无法妥善解决。公司认为，该事项严重影响医谷研究院业务推进及公司整体战略落地，为保障公司自身合法权益，避免长期等待造成的战略延误及经济损失，同时，综合考虑公司计划购置16#厂房与已经购置的1#厂房的整体成本，公司决定终止该笔交易。

公司内部商议过程如下：

阶段	时间节点	主要工作内容	核心结论
业务规划论证	2025年10月	结合公司全景化战略，论证精密加工、现代化中药处方加工业务所需厂房规格，筛选适配厂房	确定16#厂房格局、功能最契合新业务规划需求，初步拟定购买厂房意向
知悉1#厂房查封	2025年12月初	核实1#厂房查封详情，评估解封可能性，同步论证16#厂房适配性及交易可行性	明确1#厂房解封无明确时间表，加速推进16#厂房购置及1#厂房交易终止事宜
与有关部门协商	2025年12月 -2026年1月	协调厂房解封可能性	无法解决被查封问题
与筑医台协商	2025年12月末	沟通1#厂房交易终止、16#厂房购置相关事宜，确定交易核心条款	双方达成一致，给予滁州筑医台一个月的时间沟通协调厂房解

			封事宜，如未果立即执行终止购买 1#厂房
内部审议	2025 年 1 月末	召开独董专门会议及董事会会议，审议方案	按照《公司法》、《公司章程》等相关规定，履行了相应审议程序并进行了表决。确认交易符合战略规划，定价合理，具备一定协同效应，有利公司发展。
信息披露	2026 年 1 月 30 日	及时编制并披露	根据相关规定，履行了必要的信息披露义务。

本次交易更换交易标的符合商业合理性。原因如下：一是战略适配性强，16#厂房购置后，可构建精密加工中心及现代化中药处方加工中心，实现公司全业务线核心零部件自主化生产，精准切入国内全流程智慧化中药行业发展的痛点，完善公司产业链布局，提升核心竞争力，契合公司全产业化战略发展需求；二是定价公允合理，16#厂房定价参照 1#厂房《资产评估报告》（中水致远评报字[2025]第 020673 号）的评估价值 1,988 万元取整，并由滁州筑医台给予一定让利，董事会审议暂定为不超过 1,980 万元，双方已认可并草拟协议，且股东会前将再次开展评估，最终定价严格遵循“评估价与暂定价孰低”原则，定价过程严谨、公允，符合关联交易定价原则；三是 16#厂房与 1#厂房同属滁州筑医台园区三环智慧化生产中心资产，功能均以研发、生产为主，可有效替代 1#厂房满足现阶段核心业务需求。同时，基于目前工程总包方实施查封的资产价值已远超实际应收款额，园区尚不存在进一步被查封的可能性，16#厂房资产权属清晰无瑕疵，可确保交易顺利推进；四是成本可控，16#厂房定价略低于园区三环资产单方造价，且相较于租赁模式，长期购置成本更具优势，符合公司成本效益管理要求。

综上，除上述事项外，交易双方不存在履约分歧、定价争议、关联方资金安排变化等实质性障碍。

二、结合公司整体发展战略、购买用途及项目的具体实施规划，补充说明公司在相关资产竣工后不久、连续开展关联交易的必要性，以及采用购买而非租赁厂房的原因及合理性

（一）连续开展关联交易的必要性

公司整体发展战略为“全产业化战略与全球化布局双轮驱动”，核心目标是构建医疗物资智能化

管控全场景覆盖体系，延伸产业链边界，强化核心竞争力，而滁州筑医台作为公司联营企业，其开发建设的 CHD 园区是全国规模最大的医院基础设施领域产业园区，与公司战略发展目标高度契合，园区资产是支撑公司战略落地的核心配套载体。公司在相关资产竣工后不久连续开展关联交易，具有充分的必要性，具体结合购买用途及项目实施规划说明如下：

1. 第一次关联交易（购买 19#楼）的必要性：19#楼属于园区二环场景解决方案展示中心，购买用途为医疗物资智能化管控整体解决方案的展示及客户接待交流。结合公司项目实施规划，随着医谷研究院多项产品完成开发及应用验证，具备规模化推广条件，亟需专业的展示载体，用于向医院等客户展示产品优势、开展技术交流，助力产品市场拓展；同时，19#楼位于二环头部位置，路径便利，可依托园区产业集聚效应，提升客户接待效率及品牌形象，是公司产品推广、市场拓展的关键配套，因此在资产竣工后及时启动购置。

2. 第二次关联交易（原计划购买 1#厂房）的必要性：1#厂房属于园区三环智慧化生产中心，购买用途为医谷研究院办公、研发及产品生产组装。结合项目实施规划，医谷研究院多项产品已实现销售收入，另有多项产品处于招标准备阶段，亟需规模化生产场地实现产能释放，保障订单交付；同时，研发及办公场地的落地的可推动医谷研究院持续开展技术创新，完善产品体系，契合公司强化研发、推动产品产业化的战略需求，因此在资产竣工后启动购置。

3. 第三次关联交易（拟购买 16#厂房）的必要性：16#厂房属于园区智慧化生产中心，购买用途为建设精密加工中心及现代化中药处方加工中心。结合项目实施规划，精密加工中心将聚焦公司全业务线核心零部件自主化生产，达产后可实现 90%以上零部件外协采购替代，解决委外加工质量管控不足、供应链被动的痛点，同时为未来营收目标提供支撑；现代化中药处方加工中心将精准切入国内全流程智慧化中药行业发展痛点，契合中医药产业现代化升级政策导向，拓展公司业务边界。该交易既是公司完善产业链、延伸业务场景的主动布局，也是对 1#厂房的合理处置，保障医谷研究院业务正常推进。

综上，三次关联交易均围绕公司整体发展战略，紧扣项目实施规划，分别聚焦展示、生产、产业链完善三大核心需求，且交易标的均为公司战略落地不可或缺的核心配套资产；园区资产于 2024 年 12 月全部竣工、2025 年 4 月取得全部房产证后，公司结合装修进程、业务推进节奏，陆续启动购置事宜，属于顺势而为的合理安排，连续开展关联交易具有充分的必要性，不存在盲目交易的情形。

（二）采用购买而非租赁厂房的原因及合理性

公司综合考量成本效益、战略布局、资产管控、业务稳定性等多方面因素，选择购买而非租赁厂房，决策科学合理，具体原因如下：

1. 成本效益更具优势：从长期成本来看，购买厂房的总成本显著低于租赁成本。以本次拟购买的16#厂房为例，园区三环生产中心厂房租赁均价为20元/m²/月，若采取20年长期租赁模式，累计租金成本达3,225.72万元；而一次性购买总价暂定不超过1,980万元，按20年折旧年限、直线法计提折旧，累计折旧成本仅99万元（不考虑残值），购买模式可大幅节约长期成本。具体成本对比数据如下表：

方案	单价	年费用	20年总成本	资产所有权归属
租赁方案	20元/m ² /月	161.29万元	3,225.72万元	无，仅享有使用权
购置方案	2,946.32元/m ²	99万元	1,980.00万元	有，归公司所有

同时，购置厂房可取得资产所有权，有效提升公司资产规模及抗风险能力，契合中药产业运营中心长期稳定发展的战略需求。

前两次交易标的也呈现相同特征，19#展厅租赁20年总成本达9,005.02万元，购置总成本仅1,613.40万元；1#厂房租赁20年总成本达3,845.15万元，购置总成本仅1,350万元，购买模式的成本优势显著，符合公司长期成本管控及盈利提升需求。

2. 契合长期战略布局：公司本次及前次购置的厂房，均属于支撑公司核心业务、完善产业链布局的关键资产，使用周期长、需求稳定。购买厂房可取得资产所有权，实现资产的长期稳定管控，避免租赁模式下可能出现的租金上涨、租赁期限受限、续租困难、场地调整等不确定性因素，保障业务开展的稳定性；同时，厂房作为公司固定资产，可提升公司资产规模及抗风险能力，优化资产结构，为公司后续融资、战略扩张提供支撑，契合公司长期发展战略。

3. 适配业务场景需求：公司购置的厂房均有明确的专属用途，19#楼用于产品展示及客户接待，1#厂房（原计划）及16#厂房用于研发、生产及产业链配套，此类用途对场地的布局、改造、配套设施有特定要求，租赁厂房往往受产权限制，无法根据业务需求进行个性化特定改造，且改造投入无法形成公司自有资产，存在投入浪费风险；而购买厂房可根据业务需求自由进行个性化改造、完善配套设施，最大化发挥场地效用，适配公司精密加工、中药煎煮等专属业务功能需求。

4. 依托园区产业集聚效应：滁州筑医台CHD建设产业共生基地园区是中新苏滁高新技术开发区内唯一聚焦医疗产业的专业园区，已引进二十多家优质行业企业，形成了一定的医疗产业生态。

公司购买园区内厂房，可深度融入园区产业集群，依托园区的学术资源、客户资源、协同创新平台，实现与上下游企业的高效联动，提升业务协同效率，这是租赁园区厂房无法实现的优势，进一步凸显了购买厂房的合理性。

三、本次披露与前期工作函回复表述前后表述不一致的具体原因，前期回复是否真实、准确，是否存在故意隐瞒交易计划情形或存在应披露未披露事项，并说明公司未来是否仍存在向滁州筑医台购买资产的计划

前期公司在 2025 年 8 月对相关监管工作函的回复中，明确“公司及下属子公司不存在向滁州筑医台继续购买相关资产的计划”，与本次拟开展第三次关联交易的披露存在表述差异，核心原因是两次表述的背景、前提条件发生了重大变化，具体如下：

1. 前期回复的背景及前提：2025 年 8 月回复监管工作函时，公司已完成第一次关联交易（19#楼）的相关审议及推进工作，第二次关联交易（1#厂房）已确定交易方案，正推进资产交割事宜，当时 1#厂房未出现任何权利限制，交易可正常推进；同时，公司当时的业务规划中，暂无新增厂房购置需求，因此基于当时的实际情况，作出“无继续购买相关资产计划”的表述。

2. 本次披露的背景及变化：前期回复后，公司业务战略延伸，新增精密加工、现代化中药煎煮业务场景布局，亟需适配的厂房载体，同时，突发滁州筑医台供应商纠纷导致 1#厂房被查封的不可预见事项，导致第二次交易无法推进，综合考量相关因素，公司才启动取消 1#厂房交易及 16#厂房购置相关工作，形成了新增关联交易计划。该交易计划是基于战略调整及后续突发事件形成的，并非前期回复时可预见的情形，因此导致前后表述不一致。

公司前期回复真实、准确。前期回复是公司基于 2025 年 8 月当时的实际情况作出的，截至该回复出具之日，公司确实无新增厂房购置需求，也未就任何新增关联交易进行商议或规划，且 1#厂房未被查封，交易推进正常，回复内容完全符合当时的客观实际，不存在虚假记载、误导性陈述的情形，具备真实性、准确性。

公司不存在故意隐瞒或应披露未披露事项。本次拟开展的第三次关联交易及取消第二次关联交易，其触发因素是公司后续业务战略的合理延伸，及 1#厂房被查封这一不可预见的外部突发事件，该交易计划在前期回复时尚未形成，也无任何可预见的迹象，因此不存在公司故意隐瞒交易计划的情形。前期回复后，公司进行战略延伸的可行性研究、发现 1#厂房被查封后启动交易标的调整相关工作后，及时组织内部商议、与关联方沟通，并按公司章程及监管要求，启动相关审议及披露程序，不存在应披露未披露的事项。

结合公司整体发展战略、当前业务布局及资产配置情况，截至本次回复出具之日，公司及下属子公司尚不存在向滁州筑医台继续购买相关资产的计划。若未来因业务拓展、战略调整确有新增厂房购置需求，将严格按照公司章程、关联交易管理制度及监管要求，履行相应的审议及信息披露程序，确保交易合规、公允，切实保障公司及全体股东的合法权益。

问题 2、关于定价公允性。公告披露，第一次交易折合单价为 4,300.00 元/平方米、第二次交易折合单价为 1,685.24 元/平方米、第三次交易折合单价为 2,946.32 元/平方米，前后差异较大，且第三次交易尚未经独立第三方资产评估机构评估。请公司：（1）结合资产取得及建设成本、周边可比资产交易单价，补充说明三次关联交易的定价依据，三次交易单价差异较大的原因及合理性；（2）说明本次交易尚未履行评估程序的合规性，是否符合上市公司关联交易管理的相关规定及公司内部制度；并详细论述采用当前定价“协商定价”方式的合理性，如何保障定价公允，是否履行了必要的定价论证程序；（3）结合公司实控人、董事及高级管理人员与该关联方及其控股股东的业务及资金往来，说明是否存在变相资金占用、利益输送等损害上市公司及中小股东利益的情形。

回复：

一、结合资产取得及建设成本、周边可比资产交易单价，补充说明三次关联交易的定价依据，三次交易单价差异较大的原因及合理性

公司三次向滁州筑医台购买资产的定价，均以建设成本为基础，结合周边可比资产交易单价、资产功能定位、市场供需环境及交易双方协商让利等因素综合确定，定价依据具体如下：

1. 第一次关联交易（购买 19#楼）：定价依据主要包括三方面，一是资产建设成本，19#楼位于园区二环场景解决方案展示中心，对应园区二环资产单方造价为 3,346.22 元/平方米，考虑到该楼栋为展示功能专属载体，配套设施（装修、展示专用管线等）投入高于普通生产厂房，建设成本有所增加；二是周边可比资产交易单价，中新苏滁高新技术开发区内同类医疗产业园区展示类资产交易单价区间为 3,500–3,800 元/平方米；三是市场环境及产业集聚效应，滁州筑医台 CHD 园区作为全国规模最大的医院基础设施领域产业园区，产业集聚优势显著，19#楼位于二环头部位置，路径便利，具备更强的展示及客户接待价值，综合上述因素，双方协商确定交易单价为 4,300.00 元/平方米，定价公允合理。

2. 第二次关联交易（原计划购买 1#厂房）受医疗行业变化影响，彼时医疗行业整体环境发生

调整，行业投资节奏放缓，导致滁州筑医台 CHD 园区招商进展未达预期，故其因招商缓慢提出让利需求，为后续招商工作奠定基础；1#厂房位于园区三环智慧化生产中心，对应园区三环资产单方造价为 2,973.49 元/平方米，为定价提供基础参考；周边市场价格适配，园区周边同类标准化生产厂房交易单价区间为 2,500–3,000 元/平方米，贴合生产厂房的功能定位及配套标准，且 1# 厂房配套设施以基础生产配置为主，无额外高端投入，无需额外溢价。综合上述因素，双方定价具备商业合理性。

3. 第三次关联交易（拟购买 16#厂房）：定价依据结合了资产建设成本、周边可比价格、前期交易评估结果及双方协商让利，一是资产建设成本单方造价为 2,973.49 元/平方米；二是周边可比资产交易单价，当时园区周边同类生产及配套厂房交易单价区间为 2,500–3,000 元/平方米；三是前期交易参照，参照第二次交易标 1#厂房的《资产评估报告》（中水致远评报字[2025]第 020673 号）的评估价值 1,988 万元取整，同时滁州筑医台给予一定让利；四是相关部门对于第二次关联交易价格远低于成本价提出了质疑，综合上述因素，董事会审议暂定交易单价为 2,946.32 元/平方米（对应总价不超过 1,980 万元），定价兼顾公允性与成本可控性。

综上，三次交易单价不存在定价不公的情形。

二、说明本次交易尚未履行评估程序的合规性，是否符合上市公司关联交易管理的相关规定及公司内部制度；并详细论述采用当前定价“协商定价”方式的合理性，如何保障定价公允，是否履行了必要的定价论证程序

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》（2025 年 4 月修订）第 7.2.4 条和公司《关联交易制度》（2025 年 10 月修订）第十条规定：“上市公司与关联人发生的交易金额占上市公司最近一期经审计总资产或市值 1%以上的交易，且超过 3,000 万元，应当比照第 7.1.9 条的规定，提供评估报告或审计报告，并提交股东会审议。”本次关联交易的金额低于 3,000 万元，因此，评估报告并非本次交易必备文件。

2025 年 9 月 22 日，公司召开 2025 年第一次临时股东大会审议通过了医谷研究院向滁州筑医台购买安徽省滁州市泉州路 300 号 1 号厂房事宜，因双方协商终止，未执行股东会决议，终止时，公司谨慎考虑应当经股东会审议；同时，鉴于本次关联购买交易因与前期终止关联交易事项高度相关，公司自愿将本次交易与前期终止事项一并提交股东会。

综上所述，本次交易在董事会审议时未履行完毕评估程序并不存在违反相关法律法规和公司内部制度的情形。

本次协商定价确定暂定价格的过程，严格依托客观、可验证的定价依据，全程贴合市场公允水平、资产实际价值及公司整体利益，合理性充分且论证严谨。一是参考园区同类资产造价基础，本次交易标的 16#厂房位于园区三环，协商确定的暂定单方价格，严格参照园区三环资产 2,946.32 元/平方米的单方造价测算，为暂定价格的合理性奠定了坚实的成本基础，不存在脱离资产本身价值的情形；二是锚定同类资产评估公允价值，以同为园区三环资产的 1#厂房为核心参照，该厂房经股东会补充评估确认价值为 1,988 万元，本次交易暂定总价在该评估价基础上合理取整，确定为不超过 1,980 万元，对应单方价格 2,973.49 元/平方米，该定价紧密围绕同类资产的公允评估价值展开，未偏离合理估值区间，具备明确的参照依据和公允性支撑；三是设定公允性兜底保障原则，本次定价严格遵循“评估价与暂定价孰低”的核心原则，明确后续将以独立第三方资产评估机构出具的正式评估报告作为最终定价依据，若评估价低于本次暂定价格，则按评估价执行，该机制可有效防范定价偏高风险，进一步保障公司及全体股东特别是中小股东的利益，切实夯实本次协商定价的公允性基础。

三次关联交易均严格按照《上市公司治理准则》《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司内部制度要求，履行了完整的决策程序：一是前期论证，组织多部门对交易必要性、定价合理性进行论证；二是关联回避，董事会审议时关联董事回避表决，后续将提交股东会审议，关联股东将回避表决；三是多方监督，独立董事、审计委员会将对交易定价的公允性、决策程序的合规性进行监督核查；四是信息披露，公司已按要求披露信息，确保全体股东（尤其是中小股东）的知情权、参与权及监督权，从程序上杜绝变相资金占用、利益输送的可能。

三、结合公司实控人、董事及高级管理人员与该关联方及其控股股东的业务及资金往来，说明是否存在变相资金占用、利益输送等损害上市公司及中小股东利益的情形

1. 无业务及资金往来

经核查，公司实控人、董事及高级管理人员与滁州筑医台及其控股股东北京筑医台之间，未发生任何业务及资金往来。

2. 关联方资金用途合规，无变相占用情形

经与滁州筑医台确认，其前次相关关联交易取得的资金，均主要用于支付到期债务本息、完善园区配套设施及招商引资工作，资金用途明确、合规，未存在将相关资金转借公司实控人、董高或用于其他非约定用途的情形，未存在通过关联交易变相占用上市公司资金的情形。

综上，公司实控人、董高与关联方及其控股股东无业务及资金往来，本次交易定价公允、

决策程序合规，不存在变相资金占用、利益输送等损害上市公司及中小股东利益的情形。

问题 3、关于交易对手方财务状况。公告披露，截至 2025 年 9 月 30 日，滁州筑医台资产总额 3.52 亿元，负债总额 2.14 亿元，资产负债率 60.70%；前三季度实现营业收入 4,403.27 万元，2024 年实现营业收入 124.57 万元；前三季度实现净利润-740.58 万元，2024 年实现净利润为-667.19 万元。滁州筑医台资产负债率较高，且目前仍处于亏损状态。公司于 2025 年 4 月披露，拟为滁州筑医台提供不超过 1 亿元的融资担保，于 2026 年 1 月披露，拟为滁州筑医台提供不超过 647 万元财务资助。请公司：（1）补充说明截至目前，滁州筑医台项目投资建设进展和运营模式，以及其他已签约客户或意向客户及交易的具体情况；结合成本费用构成、毛利率水平、资产运营效率等，说明亏损状态是否将持续，是否已制定并实施有效的改善经营、扭亏为盈的措施，相关措施的可行性及预期效果；（2）补充说明滁州筑医台 2025 年前三季度收入的主要构成及主要客户，核实收入增长是否具备商业实质，收入确认是否符合企业会计准则要求，是否存在虚构收入、关联方非经营性资金划转等情形；（3）说明滁州筑医台的资产负债结构及现金流状况，以及主要债务的到期时间、偿还金额及偿还安排，说明滁州医台的财务状况和还款能力；（4）结合前期公司为滁州筑医台提供借款及担保的相关情况，说明滁州筑医台在收到上述款项及交易价款后的具体资金用途，进一步说明交易是否存在利益输送或其他损害上市公司利益的情形。

回复：

一、补充说明截至目前，滁州筑医台项目投资建设进展和运营模式，以及其他已签约客户或意向客户及交易的具体情况；结合成本费用构成、毛利率水平、资产运营效率等，说明亏损状态是否将持续，是否已制定并实施有效的改善经营、扭亏为盈的措施，相关措施的可行性及预期效果

1. 项目投资建设进展：滁州筑医台核心项目为 CHD 医疗产业园区，该园区系中新苏滁高新技术开发区内聚焦医院基础设施领域的专业产业园区，项目总投资 5 亿，已按规划完成主要建设内容，园区资产于 2024 年 12 月全部竣工，2025 年 4 月已取得全部资产房产证。截至本次回复出具之日，园区整体建设符合规划要求，资产权属清晰，可正常投入运营使用。预测资金测算如下：

单位：万元

	项目	2026 年	2027 年	合计
现金 流入	载体租赁与物业销售	4,843.77	9,861.94	14,705.71
	会议服务收入	130.00	350.00	480.00
	引流服务		150.00	150.00
	医疗专项工程		220.00	220.00
	标准定制服务		60.00	60.00
	其他服务收费		700.00	700.00
	物业服务收费	91.05	100.00	191.05
	小计	5,064.82	11,441.94	16,506.76
现金 流出	运营成本支出	60.00	888.00	948.00
	工程款支出	2,000.28	2,850.00	4,850.28
	日常费用	984.45	880.00	1,864.45
	税金	363.78	1,026.80	1,390.58
	银行贷款本金	1,000.00	2,000.00	3,000.00
	银行贷款利息	473.57	490.00	963.57
	归还借款	730.00		730.00
	小计	5,612.08	8,134.80	13,746.88
	结余	-547.26	3,307.14	2,759.88

2026 年, 已有明确确认依据的物业销售面积为 10,080.24 平方米, 对应可确认销售收入 2,988 万元; 已签约租赁面积 2,762.81 平方米, 对应已锁定租赁收入 224.50 万元, 该部分收入均基于已签署的正式合同或具备充分商业实质的交易安排, 具备一定的确定性, 为年度收入提供了基础盘。尚待实现的物业销售面积为 4,375 平方米, 对应待挖掘销售金额 1,225 万元; 待实现目标租

赁面积为 5,062.50 平方米，对应待实现租赁收入 406.27 万元，该部分收入将依托园区作为专业医疗产业载体的稀缺性优势，通过精准招商、产业协同逐步转化，具备明确的转化路径和市场空间。会议服务收入 130.00 万元、物业服务收费 91.05 万元，均基于园区现有入驻企业服务需求及行业服务定价惯例测算，与园区运营规模、服务覆盖范围匹配，具备稳定的业务支撑。

2027 年度，筑医台现金收入预测为 11,441.94 万元，其中，延续 2026 年已签约租赁面积 2,762.81 平方米，对应已锁定租赁收入 224.50 万元，为年度收入提供存量基础。尚待实现的物业销售面积为 30,935.50 平方米，对应待实现销售收入 8,661.94 万元；待实现目标租赁面积为 15,552.81 平方米，对应待实现租赁收入 975.50 万元，该部分增量收入将依托园区作为专业医疗产业载体的稀缺性优势，通过精准招商、产业协同逐步落地，具备一定的市场空间和转化潜力。此外，还包括会议服务收入、引流服务等其他收入 1,580.00 万元。该部分收入系企业经过 2026 年运营过渡后，依托园区产业集聚效应稳步拓展的增值服务，与企业服务需求升级趋势契合，整体具备一定的可实现性。

2. 运营模式：滁州筑医台核心运营模式围绕园区资产展开，以“医疗产业集聚+资产运营+增值服务”为核心，具体包括三大板块：一是载体租赁与物业销售，即对外出租园区厂房、展厅等资产，同时销售符合市场需求的标准化厂房、配套物业，获取稳定的租赁及销售收益；二是基础物业服务，为园区入驻企业提供保洁、安保、设施维护等基础物业服务，收取物业服务费用；三是增值服务，依托园区产业集聚优势，开展会议服务、引流服务、医疗专项工程、标准定制服务等增值业务，拓展收入来源，提升盈利水平。其运营模式契合医疗产业园区发展规律，已形成清晰的盈利路径，其相关收入已在 2026-2027 年资金测算中体现。

3. 目前，滁州筑医台目前已出租及已销售的占 10% 及 8%；有意向出租及销售的占 11% 及 7%。除本公司外，其他客户情况如下：

分类	序号	项目名称	位置	面积 (m ²)	租金/出售价格	目前状态
已出租	1	装配式实验室及设备展示项目	2 环	400.00	500 元/m ² /年 +销售分成	已签约
	2	医疗医用家具展示项目	2 环	1,741.77	500 元/m ² /年 +销售分成	已签约
	3	全场景物流机器人展示	2 环	773.00	销售分成	已签约

分类	序号	项目名称	位置	面积 (m ²)	租金/出售价格	目前状态
有意向 出租		项目				
	4	医院智慧暖通系统展示项目	2 环	200.00	2,000 元/m ² /年	已签约
	5	医院消毒供应中心设备及耗材展示项目	2 环	621.04	500 元/m ² /年 +销售分成	已签约
	6	手术室智能化项目	2 环	1,926.93	销售分成	已签约
	7	医美项目	3 环	4,088.72	18 元/m ² /月	已签约
	8	医废处理项目	3 环	300.00	18 元/m ² /月	已签约
	9	水系统解决方案展示项目	2 环	100.00	500 元/m ² /年 +销售分成	意向签约
	10	医院净化系统集成展示项目	2 环	920.28	500 元/m ² /年 +销售分成	意向签约
	11	医院气体项目	2 环	922.57	500 元/m ² /年 +销售分成	意向签约
	12	医院建设材料项目	2 环	909.67	500 元/m ² /年 +销售分成	意向签约
有意向 销售	13	医院检验科自动化解决方案	2 环	265.00	500 元/m ² /年 +销售分成	意向签约
	14	中药制剂（保健类）	3 环	2,422.31	18 元/m ² /月	意向签约
	15	供应链服务公司	3 环	6,720.24	18 元/m ² /月	意向签约
	16	某国药企	3 环	3,360	18 元/m ² /月；	意向租赁
	17	某国药企	3 环	3,360	3,000 元/m ²	意向购买
	18	某医疗器械公司	3 环	4,088.72	3,000 元/m ²	意向签约

注：上表客户项目名称已经脱敏；截至本材料出具之日，意向客户合作事宜仍在推进中，最终合作细节以正式合同为准。

4. 亏损持续性、扭亏措施及可行性、预期效果：

(1) 亏损持续性分析：滁州筑医台截至 2025 年 9 月 30 日仍处于亏损状态（2024 年净利润 -667.19 万元、2025 年前三季度净利润 -740.58 万元），核心原因系运营初期入驻率尚未达到预期，

收入规模未能覆盖成本费用，属于产业园区运营初期的正常现象。结合其 2026-2027 年资金测算及实际运营进展，预计亏损将会大幅缩小，2027 年可实现扭亏为盈，核心依据如下：一是收入规模将大幅增长，根据资金测算，2026 年现金流入小计 5,064.82 万元，2027 年增至 11,441.94 万元，主要源于载体租赁与物业销售收入的大幅提升（2026 年 4,843.77 万元、2027 年 9,861.94 万元），增值服务收入也将逐步释放；二是成本费用增速低于收入增速，2026 年现金流出小计 5,612.08 万元，2027 年 8,134.80 万元，低于收入增幅，现金回流效果将逐步显现；三是规模效应凸显，随着园区入驻率提升，增值服务类业务展开，单位资产运营成本将进一步降低，毛利率水平将稳步提升，盈利水平将持续改善。

（2）已制定并实施的扭亏措施及可行性：滁州筑医台已结合自身运营情况及未来规划，制定并启动多项扭亏为盈措施，各项措施具备较强的可行性，具体如下：

一是加快招商落地，组建专业招商团队，聚焦医疗设备研发、生产、配套等细分领域，针对性开展招商工作，同时依托本公司产业资源，联动上下游企业入驻，提升园区入驻率，该措施契合医疗产业发展趋势，且已有明确的意向客户储备，可行性较强；二是优化收入结构，在稳定载体租赁与物业销售收入的基础上，加大增值服务投入，拓展会议服务、医疗专项工程等增值业务，提升高毛利业务占比，相关增值服务已纳入资金测算，具备成熟的实施条件；三是强化成本费用管控，严格控制日常运营支出，优化工程款支付节奏，合理安排资金使用，同时通过规模化运营降低单位运营成本，各项成本费用支出已纳入年度预算管控，可有效落地执行；四是为缓解资金压力，新增 5,000 万元贷款，主要用于支付供应商款项、缓解日常经营资金压力，避免因资金短缺影响运营及招商工作，该贷款计划结合其未来现金流情况制定，还款来源有保障，具备可行性；五是依托园区产业集聚效应，推动入驻企业协同发展，提升园区整体竞争力，进一步吸引优质企业入驻，形成良性运营循环。

（3）预期效果：通过上述扭亏措施的落地实施，预计滁州筑医台 2026 年可大幅缩减亏损规模，现金结余虽为 -547.26 万元，但新增贷款到位后可有效覆盖资金缺口，保障运营稳定，毛利率水平约 25%；2027 年可实现盈利，预计现金结余达 3,307.14 万元，毛利率水平提升至 35% 以上，资产运营效率显著改善，入驻率提升至 80% 以上，形成稳定的盈利模式，可逐步降低资产负债率，改善财务状况，实现可持续运营。

二、补充说明滁州筑医台 2025 年前三季度收入的主要构成及主要客户，核实收入增长是否具备商业实质，收入确认是否符合企业会计准则要求，是否存在虚构收入、关联方非经营性资金

划转等情形

1. 前期，公司披露滁州筑医台三季度披露营业收入为 4,403.27 万元，主要系应当地税务局现场检查后要求 1# 和 19# 厂房因已部分投入使用，视同销售处理；现经调整¹，滁州筑医台 2025 年全年实现营业收入 1,667.85 万元，较 2024 年全年（124.57 万元）大幅增长，主要系园区 2024 年 12 月竣工、2025 年 4 月取得房产证后，资产正式投入运营，租赁及销售业务逐步落地所致，主要客户为艾隆专项、诚远医疗、戴纳科技、白象医疗及格力电器等，具体收入构成如下：一是载体租赁与物业销售收入 1,480.18 万元，占营业收入的 88.75%，载体租赁收入 40.53 万元（主要系向园区已签约中小企业出租厂房、配套设施取得的收入），占营业收入的 2.43%；二是物业服务收入 113.63 万元，占营业收入的 6.81%，系向已入驻企业提供基础物业服务取得的收入；三是其他收入 33.51 万元，占营业收入的 2.01%，主要系零星会议服务收入及临时场地使用费收入。

2. 收入增长商业实质、收入确认合规性及相关核查说明：

（1）收入增长具备真实商业实质：园区建设完成并正式投入运营，业务从建设阶段转入运营阶段，租赁及销售业务逐步落地，属于正常的业务发展节奏，具备真实商业实质。具体体现为：一是资产基础真实，园区全部资产已竣工并取得房产证，可正常对外出租、销售，为收入实现提供了真实的资产载体；二是交易背景真实，所有收入均来源于真实的交易合同，包括与本公司的物业销售合同、与其他入驻企业的租赁合同及物业服务合同，交易内容符合双方业务需求；三是客户需求真实，随着医疗产业持续发展，医疗企业对专业产业园区的需求日益增加，园区已签约及意向客户均为真实的医疗领域企业，具备真实的入驻及合作需求，为收入增长提供了坚实支撑。

（2）收入确认符合企业会计准则要求：滁州筑医台严格按照《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定确认收入，经公司及滁州筑医台联合核查，2025 年前三季度所有收入均有真实的交易合同、资金流水、交付凭证等支撑，收入资金均已正常到账，不存在虚构交易、虚增收入的情形；关联方资金往来均为正常关联交易款项，款项支付、结算均遵循合同约定及双方财务管理制度，不存在关联方非经营性资金划转、资金拆借、委托理财等异常资金往来，不存在通过虚构收入、关联方资金划转规避监管或损害相关方利益的情形。

三、说明滁州筑医台的资产负债结构及现金流状况，以及主要债务的到期时间、偿还金额及偿还安排，说明滁州医台的财务状况和还款能力

1. 资产负债结构：截至 2025 年 9 月 30 日，滁州筑医台资产总额 3.52 亿元，负债总额 2.14

¹ 2 截止 2025 年 12 月 31 日，1 号厂房未完成销售，销售数据冲回。

亿元，资产负债率 60.70%，资产负债结构整体符合产业园区运营初期的特征，具体明细如下：

(1) 资产结构：资产总额 3.52 亿元主要由流动资产和非流动资产构成，其中非流动资产 3.28 亿元，占资产总额的 93.18%，主要为园区厂房、展厅、配套设施等固定资产（账面价值 3.12 亿元）及无形资产（土地使用权账面价值 0.16 亿元），资产质量良好，均为核心运营资产，具备较强的变现能力及运营价值；流动资产 0.24 亿元，占资产总额的 6.82%，主要为货币资金、应收账款及其他应收款，其中货币资金 0.08 亿元，应收账款 0.13 亿元（主要为园区入驻企业租赁款项，回款周期可控），其他应收款 0.03 亿元，流动资产可满足日常运营的基本资金需求。

(2) 负债结构：负债总额 2.14 亿元主要为经营性负债及金融负债，其中金融负债 1.50 亿元（主要为银行贷款），占负债总额的 70.09%，系园区建设期间及运营初期的融资款项，还款计划已明确；经营性负债 0.64 亿元，占负债总额的 29.91%，主要为应付供应商款项（0.42 亿元，系园区建设及配套工程相关款项，也是其新增 5,000 万元贷款的主要偿还对象）、应付税费及其他应付款，负债结构合理，无短期集中偿债压力。

2. 现金流状况：结合滁州筑医台 2026–2027 年资金测算及当前现金流情况，其现金流整体呈现“2026 年依托新增贷款缓解短期压力、2027 年实现正向平衡并持续优化”的态势，具体说明如下：截至 2025 年 9 月 30 日，其货币资金 0.08 亿元，可覆盖日常运营基本需求，但难以支撑供应商款项支付及债务偿还等大额支出，现金流存在短期缺口，这也是其新增 5,000 万元贷款的核心原因。结合资金测算，2026 年其现金收入小计 5,064.82 万元，现金支出小计 5,612.08 万元，扣除支出后现金结余 -547.26 万元；新增 5,000 万元贷款到位后，将有效填补该现金流缺口，扣除相关贷款利息后，2026 年可实现现金流盈余约 4,300 万元，可足额覆盖应付供应商款项、银行贷款本息及日常运营支出，保障运营连续性。2027 年随着收入大幅增长、成本费用增速受控，现金结余将达 3,307.14 万元，实现现金流正向平衡，现金流状况将显著改善，可形成稳定的现金流储备，为债务偿还及业务拓展提供支撑。整体来看，其现金流缺口仅为短期阶段性现象，随着招商落地、收入释放及新增贷款到位，现金流将逐步优化，不存在长期现金流断裂风险。

3. 主要债务的到期时间、偿还金额及偿还安排：滁州筑医台当前主要债务包括银行既有贷款及新增 5,000 万元贷款，无其他大额隐性债务，所有债务均已制定明确的偿还安排，具体如下：

(1) 银行既有贷款：该笔贷款系园区建设期间及运营初期融资形成，贷款总额 1.50 亿元，期限 5 年（自 2023 年起至 2028 年到期），采用“分期偿还本金、按季支付利息”的偿还方式，具体偿还结合资金测算如下：2026 年需偿还贷款本金 1,000.00 万元、支付利息 473.57 万元，合计

1,473.57万元；2027年需偿还贷款本金2,000.00万元、支付利息490.00万元，合计2,490.00万元；2028年需偿还剩余贷款本金2,000.00万元及对应利息，合计约2,200万元（具体以实际计息为准）。该笔贷款偿还资金主要来源于当年载体租赁与物业销售收入、增值服务收入，结合2026-2027年现金流情况，可足额覆盖每期偿还金额，偿还安排合规有序。

(2)新增5,000万元贷款：该笔贷款拟用于支付供应商款项、缓解日常经营资金压力，贷款期限拟定3年（自贷款发放之日起至2029年到期），贷款利率参照同期市场基准利率协商确定，偿还安排结合未来现金流规划如下：采用“分期偿还本金+按季支付利息”的方式，2026年暂不偿还本金，仅支付当期利息（预计约200万元，具体以实际贷款条款为准）；2027年偿还本金2,000万元及对应利息；2028年偿还本金2,000万元及对应利息；2029年偿还剩余本金1,000万元及对应利息。偿还资金主要来源于2027-2029年稳定增长的载体租赁与物业销售收入、现金流结余，结合其收入增长预期，可确保按时足额偿还，无逾期风险。

此外，滁州筑医台无其他大额到期债务，应付税费、其他应付款等经营性负债均按规定期限支付，不存在逾期未付情形，整体债务偿还安排清晰、可控，无短期集中偿债压力。

4.财务状况及还款能力分析：综合滁州筑医台资产负债结构、现金流状况、收入增长预期及债务安排，其当前财务状况符合产业园区运营初期特征，短期存在现金流缺口及亏损，但长期还款能力具备充分保障，具体分析如下：

(1)财务状况整体可控：虽然其资产负债率60.70%处于较高水平，但负债均为明确的金融负债及经营性负债，无隐性债务，负债结构合理；资产总额3.52亿元中，93.18%为核心固定资产及无形资产，资产质量良好，无减值风险，且具备较强的变现能力（园区厂房、展厅等资产可通过租赁、处置等方式快速变现，预计变现价值可覆盖全部债务），可有效抵御债务风险。同时，随着2027年扭亏为盈、现金流正向平衡，其资产负债率将逐步下降，财务状况将持续改善。

(2)还款能力具备充分保障：一是现金流支撑充足，2026年新增5,000万元贷款到位后可填补短期现金流缺口，2027年起实现现金流正向结余，且收入规模持续增长，可稳定覆盖每期债务本息偿还需求；二是收入来源稳定，结合意向客户数据，目前预测2027年签约客户合同金额为8,600余万元，收入增幅达125.91%，为债务偿还提供长期稳定的现金流支撑；三是资产变现能力强，核心固定资产（园区厂房、展厅）均已取得房产证，权属清晰，可通过资产处置、抵押融资等方式补充偿债资金，具备较强的风险缓冲能力；四是具备多重保障机制，滁州筑医台已制定成本管控及招商落地措施，确保收入稳定增长及现金流优化，同时公司已强化对其资金使用及财务

状况的管控，持续跟踪债务偿还情况，进一步保障其还款能力，降低债务违约风险。

综上，滁州筑医台当前财务状况处于合理区间，短期现金流缺口可通过新增贷款填补，债务偿还安排清晰、可控，结合其收入增长预期及资产质量，长期还款能力具备充分保障，不存在债务违约及无法偿还债务的情形。

四、结合前期公司为滁州筑医台提供借款及担保的相关情况，说明滁州筑医台在收到上述款项及交易价款后的具体资金用途，进一步说明交易是否存在利益输送或其他损害上市公司利益的情形

公司于2023年12月20日对外披露了《艾隆科技关于全资子公司拟向参股公司提供借款暨关联交易的公告》，具体内容为艾隆科技（滁州）有限公司拟向滁州筑医台提供最高额不超过1,000万元人民币借款，借款利率为年化3.45%，借款期限不超过12个月。滁州筑医台所借款项全部用于筑医台CHD园区建设当中，滁州筑医台已于2024年2月2日还清该笔款项，累计偿还金额10,053,877.00元。

公司于2025年4月29日对外披露了《艾隆科技关于为参股公司提供担保暨关联交易的公告》，具体内容为公司拟为滁州筑医台再融资事项提供合计不超过10,000万元的担保。截至目前，公司累计对其实际担保为5,000万元（北京筑医台累计对其担保为2亿）。

滁州筑医台在收到关联交易价款后，资金一方面用于支付到期的债务本息；另一方面，为筑医台CHD园区进一步发展提供必要的资金支持，如改善园区配套设施、加大市场推广力度等。公司不存在利益输送或其他损害上市公司利益的情形。

问题4、关于新业务开展。公告披露，本次交易拟重新购买厂房用作建设精密加工中心建设项目和现代化中药处方加工中心。该加工中心系公司新拓展的中药业务，但公司尚未取得建设中药煎药中心所需要的包括中药饮片代煎的营业执照、《药品经营许可证》等合规资质。

请公司：（1）结合预计投资总额、资金来源、建设周期、投产时间、预计产能、经营模式、目标客户等，说明本次拟重新购买厂房投建精密加工中心项目、现代化中药处方加工中心项目的商业合理性与必要性，公司主营业务未来是否发生变化，并详细论证新业务开展是否有助于强化公司科创属性，能否持续满足科创板硬科技企业定位要求；（2）结合现有主营业务、技术储备、人才团队、行业经验，说明公司拓展新业务与公司整体发展战略的匹配性，是否具备相关业务的核心竞争力、运营能力与管理经验；（3）全面列示建设及运营中药处方加工中心所需的全部合规

资质、审批及备案事项，并说明公司目前已取得的进展以及未来计划；（4）说明在相关合规资质尚未取得的前提下，仍推进关联交易、购置厂房的决策过程与内部论证意见；评估若后续资质无法取得，导致厂房闲置、项目停滞的风险，以及对公司资产使用效率、财务状况的具体影响。

回复：

一、结合预计投资总额、资金来源、建设周期、投产时间、预计产能、经营模式、目标客户等，说明本次拟重新购买厂房投建精密加工中心项目、现代化中药处方加工中心项目的商业合理性与必要性，公司主营业务未来是否发生变化，并详细论证新业务开展是否有助于强化公司科创属性，能否持续满足科创板硬科技企业定位要求

1. 本次拟重新购买 16#厂房，核心用于投建精密加工中心项目、现代化中药处方加工中心项目，预计投资总额、资金来源、建设周期等具体说明如下：

（1）精密加工中心项目：预计投资总额不超过 500 万元（含设备购置、配套设施建设）；资金来源为公司自有资金与银行抵押贷款结合；建设周期预计 8 个月；预计投产时间为厂房购置完成后第 9 个月，达产后预计年产能可提供精密零部件 60-80 万件（套），涵盖公司现有业务全产品线核心机加工部件及周边适配零部件；经营模式采用“自主生产+定制化代工”相结合，以自主生产为主，优先满足公司内部全业务线零部件需求，剩余产能承接园区内同类医疗企业定制化加工订单；目标客户主要为公司内部各业务板块、医谷研究院，以及滁州筑医台 CHD 园区内已入驻的二十余家医疗行业企业、周边区域医疗设备生产企业。

（2）现代化中药处方加工中心项目：预计投资总额不超过 2000 万元，其中固定资产投资不超过 1300 万元（含洁净车间改造、专用加工设备、智能化控制系统购置）；资金来源与精密加工中心项目统筹安排，同步使用自有资金与银行抵押贷款；建设周期预计 6 个月（与精密加工中心项目同步启动、交叉推进，优先完成洁净车间改造及资质申请相关配套）；预计投产时间为厂房购置完成后第 10 个月（含资质申请缓冲期），达产后预计日均最大产能 500 张（一批次至多处理 60 个处方，平均工序 1.5 小时），年产能智慧化中药代煎服务大约 15 万张，满足周边医院代煎需求。

2. 项目具备商业合理性与必要性

精密加工中心的投建合理性体现在产业链协同效应突出，可实现公司核心机加工零部件外协采购 90%以上替代，解决委外加工质量、交期、供应链被动等行业痛点，降低单位产品生产成本 5%-10%，还能依托园区产业集聚效应承接周边企业订单，拓展盈利增长点；同时项目成本可控性强，可依托公司现有体系管控建设及运营成本，且聚焦医疗设备核心零部件领域，与公司及园区

企业生产需求高度匹配，无需额外投入大量资金开拓市场。

现代化中药处方加工中心依托智能自动化系统，整合定制化煎药设备与信息化调剂管控方案，可实现从药材浸泡、煎煮、先煎后下、灌装封装到调剂管控的全流程标准化、智能化运营。当前市场主流中药代煎服务仍以人工调剂、人工煎煮为主，存在效率低下、质量波动、安全风险等固有瓶颈。人工操作依赖经验把控，煎煮火候、时长、浸泡时间等关键参数难以实现标准化统一，易导致药效不稳定；调剂过程中人工分拣、称量易出现误差，且难以全程追溯，存在用药安全隐患；同时人工模式处理能力有限，无法满足医疗机构集中化、大批量的代煎需求，患者等待周期较长。相较于现有部分项目中人工干预核心环节的模式，中心能最大限度减少人为操作依赖，通过程序精准控制各工艺参数，确保每剂汤药的药效稳定、剂量准确，同时实现全程数据留痕与溯源管理，显著提升服务的安全性、准确性与可靠性。同时，现代化中药处方加工中心是公司“中药智能化产品线”的核心升级载体，标志着业务模式从“自动化煎药产线销售”向“中医药全场景运营平台”的战略跨越。中心不仅能为客户提供全套定制化智慧煎煮方案，更能通过共享代煎服务、整体运营方案输出等形式，实现客户从“买设备”到“买方案”的需求升级，提升业务抗风险能力与长期盈利能力。全套定制化智慧煎煮方案收益主要通过两种模式实现：一是直接销售模式，向一、二线城市大型三甲医院、大型国有中医药企业等核心目标客户，直接输出涵盖设备配置、系统部署、技术培训的全套方案，一次性获取设备销售、方案设计及技术服务收益；二是合作共建模式，与客户联合共建区域化煎药中心，以核心设备与技术投入为支撑，后期按约定比例共享运营收益，实现长期稳定共赢。

同时，该项目建成后可满足周边医院代煎需求，目标客户主要为周边各级中医医院、社区卫生服务中心、连锁中医诊所，以及有个性化中药调理需求的团体客户（如养老机构、企业健康管理部门）。该部分运营收益前期可有效覆盖中心投资成本、年度运营成本，后期可为中心提供一定的稳定现金流。

3. 公司主营业务未发生变化

公司核心主营业务为医疗物资智能化管控整体解决方案的研发、生产及销售，核心产品及服务聚焦医疗设备、智能化管控系统、医疗耗材等领域；现代化中药处方加工中心属于新增业务板块，但该业务依托公司现有医疗行业资源及智能化管控技术，属于公司主营业务的合理延伸；精密加工中心主要为公司现有主营业务提供核心零部件配套，同时承接少量外部加工订单，属于配套生产业务，不改变公司核心业务定位。未来，公司仍将聚焦医疗物资智能化管控核心领域，持

续强化核心业务竞争力，同时依托两个项目完善产业链配套，实现协同发展。

4. 新业务开展对公司科创属性具有强化作用且适配科创板硬科技的企业定位，具体如下：

（1）新业务开展对公司科创属性具有强化作用

现代化中药处方加工中心是中药工业数智技术应用的典型场景，其核心依托公司自主研制的中药煎煮全自动调剂设备，通过装备技术创新实现传统中药调剂煎煮行业的智慧化、标准化突破，具体体现为：一是突破传统中药调剂煎煮人工操作瓶颈，依托公司自主研发的中药煎煮全自动调剂设备及智能化管控技术，构建“处方审核-精准取药-智能煎煮-调剂包装-质量追溯”全流程智能化系统，设备可实现中药饮片按处方精准称量、自动加水、智能控温（适配不同药材煎煮火候要求）、定时煎煮、自动过滤分装，解决传统中药调剂煎煮标准化不足、质量管控难度大、人为干预多、效率低下的行业痛点，形成具有自主知识产权的中药煎煮全自动调剂装备技术，新增核心技术储备；二是推动中药调剂煎煮产业现代化升级，聚焦中药煎煮全自动调剂设备的迭代优化，融合物联网、大数据技术，实现设备运行状态、煎煮过程参数的实时监控、精准调控，可根据处方特性自动适配最优煎煮方案，提升中药调剂煎煮的效率与质量稳定性，契合中医药产业现代化、智能化政策导向；三是新增科创技术成果转化，围绕中药煎煮全自动调剂设备的研发、优化，预计新增多项发明专利、实用新型专利及软件著作权（涵盖设备结构设计、智能控制系统、煎煮参数算法等），丰富公司核心知识产权储备，强化科创技术壁垒。

精密加工中心主要发挥现有生产业务的协同配套作用，其技术应用以现有成熟技术迁移为主，依托公司现有智能化管控技术，迁移应用于医疗设备核心零部件加工环节，重点解决外协采购的质量、周期痛点，保障现有核心产品的生产稳定性和质量可控性，为公司科创成果的规模化生产提供配套支撑，间接助力科创成果落地转化。

现代化中药处方加工中心聚焦中药智能化煎煮、处方审核算法、质量追溯系统优化等领域开展研发工作；精密加工中心主要围绕现有技术的优化适配展开，投入规模相对较低，重点保障加工精度与效率适配现有核心产品需求。同时，依托医谷研究院的研发资源，重点推动中药加工领域技术成果转化，实现研发与生产深度融合。

公司将重点围绕现代化中药处方加工中心引入专业研发及技术人才（如中药智能化技术研发工程师、处方审核专家等），补充公司科创人才团队力量；同时搭建“中药智慧化加工-研发-试验”一体化创新平台，推动技术创新与产业应用紧密结合，强化公司科技创新的持续性和稳定性。精密加工中心主要依托公司现有生产技术团队，补充少量技术人员优化流程，其核心职能是协同现

有生产，不改变公司科技创新体系的核心布局。

（2）持续满足科创板硬科技企业定位要求

一是核心技术优势显著提升，公司在医疗物资智能化管控领域已拥有多项核心自主知识产权，新业务的科创突破主要来自现代化中药处方加工中心，其研发的智慧化中药煎煮全流程管控系统，将新增一系列核心技术及专利，进一步丰富公司核心知识产权储备，提升核心技术壁垒；精密加工中心依托现有技术实现配套，不影响核心技术优势的提升，反而通过稳定配套，保障现有核心技术成果的规模化落地。

二是主营业务契合国家战略，新业务的科创核心（现代化中药处方加工中心）聚焦中医药产业现代化、智慧化发展，属于国家重点支持的战略性新兴产业。2026年2月5日，工信部等8部门联合印发《中药工业高质量发展实施方案（2026—2030年）》，进一步推动中药工业全产业链协同和高质量发展。方案中有两点指出：1. 提升中药制造数智化绿色化水平。鼓励科研院所、中药工业企业聚焦数智化关键共性技术开展联合攻关，重点突破生产、质控、检验、调配等核心环节智能生产技术体系，保障中药生产质量统一。加快数智化、绿色化技术装备推广应用，强化智能控制系统与节能节水环保设备协同运行。深化生产工艺智能化改造与绿色工艺升级，持续提升产品品质、生产效能和资源利用效率。以场景化、图谱化方式推进中药工业高端化、智能化、绿色化、融合化发展，打造一批中药工业数智技术应用典型场景，建设一批中药智能工厂、绿色工厂。2. 优化全流程质量追溯体系。鼓励行业组织、龙头企业等建设并推广中药质量追溯信息管理系统，促进中药生产流通等全流程关键信息互联互通与数据共享。鼓励研究机构、龙头企业等制定覆盖中药全链条关键环节质量信息标准，建立中药全成本构成与全链条费用分摊机制，加快实现中药产品来源可追溯、过程可监控、去向可查证、责任可追究。针对中药原料来源可追溯、符合中药材生产质量管理规范（GAP）要求的中药产品，加大政策支持力度。指导中药工业企业等完善数据安全管理制度，构建包含技术防护、监测预警、应急处置的三级安全防护体系，全面提升网络和数据安全保护能力。中药处方加工中心的投向契合国家产业政策导向，可借助政策红利实现快速发展，符合科创板支持硬科技产业发展的导向。

三是成长性良好，现代化中药处方加工中心目前市场需求旺盛，可快速实现盈利并持续增长；精密加工中心通过协同配套，解决现有供应链痛点，保障核心产品产能释放，助力公司现有业务持续增长，两者协同推动公司未来三年营业收入、净利润稳定增长，具备较强的成长性。长期来看，随着基层医疗中医药服务能力提升、医院合规管控强化，智慧中药加工服务的刚性需求将持

续释放，预计未来3-5年细分赛道市场规模年复合增长率可达25%-30%，为板块业务提供充足增长空间。

四是核心竞争力持续提升，现代化中药处方加工中心的科创突破将拓展公司业务边界，形成差异化科创竞争优势；精密加工中心的协同配套将提升公司供应链稳定性和成本可控性，强化现有核心业务竞争力，两者共同发力，进一步巩固公司在医疗物资智能化管控领域的行业地位，持续契合科创板硬科技企业定位。

二、结合现有主营业务、技术储备、人才团队、行业经验，说明公司拓展新业务与公司整体发展战略的匹配性，是否具备相关业务的核心竞争力、运营能力与管理经验

公司拓展精密加工、现代化中药处方加工新业务，与公司整体发展战略高度契合，依托现有主营业务基础、技术储备、人才团队及行业经验，公司具备开展相关新业务的核心竞争力、运营能力与管理经验，具体说明如下：

公司整体发展战略为“全景化战略与全球化布局双轮驱动”，核心目标是构建医疗物资智能化管控全场景覆盖体系。新业务的拓展与该战略高度契合：一是精密加工中心聚焦医疗设备核心零部件自主化生产，可完善公司生产环节配套，解决供应链痛点，支撑公司核心产品产能释放及质量提升，契合公司“强化核心业务、完善产业链”的战略部署；二是现代化中药处方加工中心依托公司智能化管控技术，拓展中医药服务领域，实现“智能化管控+医疗服务”的场景延伸，契合公司“全景化覆盖”的战略目标；三是两个新项目均依托滁州筑医台CHD园区产业集聚效应，可实现与公司现有业务、医谷研究院研发业务的协同发展，助力公司构建完善的医疗产业生态，契合公司整体战略布局；四是新业务的开展可推动公司响应国家产业政策，实现业务多元化发展，提升公司抗风险能力，助力公司全球化布局战略落地。

依托公司现有主营业务基础，结合技术储备、行业资源等优势，公司在新业务领域具备显著的核心竞争力：

(1) 技术储备优势：公司在医疗设备研发、智能化管控领域拥有多年技术积累，具备成熟的精密制造技术、智能化控制系统研发能力，可快速迁移应用至精密加工中心的生产管控、设备调试等环节；同时，公司已组建专业研发团队，聚焦智慧化中药加工技术研发，提前布局中药处方审核、质量追溯等核心技术。目前，公司团队已完成西安藻露堂集团、安徽天星医药集团中药代煎中心及香港中医医院等项目，为现代化中药处方加工中心的投建奠定了坚实的技术与产业化基

² 艾瑞咨询. 2025年中国智慧中医药行业发展报告[R]. 2025.

础。

(2) 行业资源优势：公司在医疗行业深耕多年，已与全国多家各级公立医院、医疗设备生产企业建立了稳定的合作关系，可快速为精密加工中心拓展外部客户，为现代化中药处方加工中心对接医疗机构客户，降低市场准入难度；同时，滁州筑医台 CHD 园区作为全国规模最大的医院基础设施领域产业园区，已引进二十多家优质医疗行业企业，公司可依托园区产业集聚效应，实现上下游企业协同，获取技术合作等资源优势，提升新业务核心竞争力。

(3) 成本与质量管控优势：公司现有完善的成本管控体系、质量管控体系，可直接迁移应用至新业务运营中。精密加工中心可通过自主生产替代外协采购，大幅降低单位产品成本，同时通过标准化生产流程，提升零部件质量稳定性；现代化中药处方加工中心可依托公司智能化管控技术，实现原材料采购、加工生产、成品检验全流程质量管控，确保中药加工产品质量符合行业标准，形成差异化竞争优势。

公司具备开展新业务的运营能力与管理经验。公司具备成熟的生产运营、供应链管理、售后服务能力，可有效支撑新业务运营。在生产运营方面，公司现有标准化生产车间、专业生产团队，可快速搭建精密加工、中药加工的生产体系，制定标准化生产流程，保障项目投产后快速实现产能释放；在供应链管理方面，公司已建立完善的原材料采购、库存管理、物流配送体系，可快速对接新业务所需原材料供应商，保障原材料稳定供应；在售后服务方面，公司具备专业的售后服务团队，可为新业务客户提供全方位服务，提升客户满意度，保障业务稳定发展。同时，公司可依托滁州筑医台园区的配套设施，进一步提升新业务运营效率，降低运营成本。

公司具备多年的企业管理、项目管理经验，已建立完善的公司治理结构、内部控制体系，可有效支撑新业务的规范化管理。在项目管理方面，公司已成功推进多个医疗设备研发、生产项目，具备成熟的项目规划、建设、投产全流程管理经验，可确保两个新项目按时、按质完成建设及投产；在人员管理方面，公司具备完善的人才引进、培养、激励体系，可快速为新业务组建专业的管理、生产、研发团队，并通过标准化管理提升团队效率；在合规管理方面，公司具备专业的合规管理团队，熟悉医疗行业相关法律法规、监管要求，可确保新业务运营合规，规避合规风险。此外，公司管理层具备丰富的医疗行业从业经验、战略规划能力，可精准把握新业务发展方向，及时应对业务发展过程中的各类风险挑战。

三、全面列示建设及运营中药处方加工中心所需的全部合规资质、审批及备案事项，并说明公司目前已取得的进展以及未来计划

建设及运营现代化中药处方加工中心，需取得一系列合规资质、完成相关审批及备案事项，具体如下：

1. 建设及运营所需全部合规资质、审批及备案事项（按办理优先级排序）

(1) 核心经营资质：① 营业执照（经营范围需包含中药饮片加工、中药代煎服务等相关内容）；② 《药品经营许可证》；③ 中药饮片代煎资质（单独备案，部分地区纳入《药品经营许可证》经营范围，需按当地监管要求办理）；④ 食品经营许可证（若涉及中药养生食品加工，需额外办理）。

(2) 生产及建设相关审批备案：① 洁净车间改造审批（需符合《药品生产质量管理规范》(GMP)要求，经当地药品监督管理部门现场核查备案）；② 中药加工设备备案（核心加工设备需符合行业标准，向当地药品监督管理部门备案）；③ 建设项目环境影响评价备案（简称“环评备案”，需委托专业机构编制环评报告，向当地生态环境部门备案）；④ 建设项目安全生产备案（需符合安全生产相关要求，向当地应急管理部门备案）；⑤ 消防验收备案（洁净车间及整体厂房消防设施需经当地消防救援部门验收备案）。

(3) 质量及运营相关备案：① 中药饮片质量标准备案（需制定企业内部中药饮片质量标准，向当地药品监督管理部门备案，符合《中华人民共和国药典》要求）；② 处方审核人员、中药师资质备案（需配备具备相应资质的处方审核人员、中药师，向当地药品监督管理部门备案）；③ 药品追溯系统备案（需搭建中药加工全流程追溯系统，与当地药品监督管理部门追溯平台对接备案）；④ 原材料采购备案（中药原材料供应商需具备相应资质，公司需向当地药品监督管理部门备案供应商信息）。

(4) 其他相关备案：① 税务备案（针对中药加工业务，向当地税务部门办理税收优惠备案等相关手续）。

截至目前，尚未开展相关资质、审批备案的具体推进工作；未来计划明确，将成立专项小组，按优先级推进各项资质办理及备案工作，保障业务持续合规运营。未来计划具体如下：

(1) 加快现有筹备事项落地：持续推进营业执照经营范围变更审核工作，跟进环评备案申请审批进度，同步完成洁净车间、消防设施改造方案的最终确认，待厂房购置完成后，立即启动改造施工，确保改造工程符合 GMP 及消防相关要求，为后续资质办理奠定基础。

(2) 按优先级推进资质办理：以核心经营资质及生产建设相关审批备案为重点，优先推进《药品经营许可证》、中药饮片代煎资质的办理工作，同步完成中药加工设备进场、备案及处方审核人

员、中药师的资质备案；同步完善中药加工全流程追溯系统，完成与当地药品监督管理部门追溯平台的对接备案，确保各项资质、备案按计划有序推进。

(3) 建立专项推进及管控机制：成立合规资质办理专项小组，明确各事项的责任部门、责任人和完成时限，定期召开专项会议，跟踪各项工作进展，及时协调解决办理过程中出现的问题；密切关注行业监管政策变化，动态调整推进计划，确保资质办理、审批备案工作贴合最新监管要求。

(4) 强化后续维护及更新管理：在取得全部所需合规资质及审批备案后，建立常态化维护机制，定期开展资质校验、备案更新工作，及时完成人员资质、供应商信息、质量标准等相关事项的更新备案；持续完善合规管理体系，加强相关人员合规培训，确保中药处方加工中心持续合规运营，规避合规风险。

整体推进目标为：在厂房购置完成后、项目投产前，全面完成建设及运营所需的全部合规资质、审批及备案事项，确保项目顺利投产、合规运营；后续持续做好资质维护及备案更新工作，为业务长期稳定发展提供保障。

同时，公司将成立专项合规管理小组，负责各项资质、审批备案事项的推进、维护及更新，密切关注行业监管政策变化，及时调整推进计划，确保中药处方加工中心持续合规运营，规避合规风险。

四、说明在相关合规资质尚未取得的前提下，仍推进关联交易、购置厂房的决策过程与内部论证意见；评估若后续资质无法取得，导致厂房闲置、项目停滞的风险，以及对公司资产使用效率、财务状况的具体影响

1. 在现代化中药处方加工中心相关合规资质尚未取得的前提下，经公司管理层、各相关部门多方论证，形成如下内部论证意见，一致同意在相关合规资质尚未取得的前提下，推进本次关联交易、购置 16#厂房，主要原因如下：

(1) 交易推进具备紧迫性：1#厂房被查封后，将导致公司利益受损；同时，精密加工中心的投建可解决公司供应链痛点，亟需厂房载体启动建设，若等待资质全部取得后再推进厂房购置，将延误项目建设及投产进度，因此推进本次交易具备紧迫性。

(2) 资质办理具备可行性：经专业机构调研及公司合规管理小组论证，中药处方加工中心所需各项合规资质、审批备案事项，办理流程清晰、办理条件明确，公司已具备办理资质的人员、技术、资金基础，且已启动相关筹备工作，暂不存在资质无法取得的重大障碍。

(3) 符合公司长远利益：本次交易是公司完善产业链、拓展新业务的重要布局，契合公司整体发展战略，长期来看可提升公司核心竞争力及盈利能力，符合公司及全体股东的长远利益。

2. 假设后续因监管政策变化、自身筹备不足等不可预见因素，导致现代化中药处方加工中心相关合规资质无法取得，可能出现中药加工厂房部分或全部闲置的风险，对公司资产使用效率、财务状况产生一定影响：①固定资产折旧影响，16#厂房购置总价暂定不超过1,980万元，按20年折旧年限、直线法计提折旧，年折旧额约99万元，若厂房部分闲置，折旧费用仍需正常计提，将增加公司年度固定成本；②若为银行抵押贷款，需持续支付贷款利息（未明确利率，按常规4%-5%测算，年利息约80-100万元），直接增加财务费用。综上，上述短时间整体预计导致公司年费用增加约200万元，总体可控，不会对公司盈利能力、现金流状况产生重大不利影响，不会导致公司财务状况恶化。

为降低上述风险，公司已制定完善的应对措施，确保风险可控：①加快资质办理进度，成立专项小组，专人负责资质办理相关工作，加强与监管部门的沟通对接，及时解决办理过程中的问题，确保按时取得资质；②优化项目规划，同步推进精密加工中心建设，若中药加工资质无法取得，立即调整厂房用途，将闲置部分用于精密加工中心扩建或医谷研究院配套，避免厂房长期闲置；③加强风险监测，定期跟踪资质办理进展及监管政策变化，若发现资质办理存在重大障碍，及时调整项目布局，减少不必要的投入，降低损失；④做好资产处置预案，若厂房确有闲置且无法调整用途，可考虑将闲置部分租赁给园区内企业，获取租金收入，或按公允价格处置相关闲置资产，回收资金，降低对公司财务状况的影响。

综上，若后续相关合规资质无法取得，导致厂房闲置、项目停滞的风险整体可控，对公司资产使用效率、财务状况的影响为阶段性的，不会对公司核心业务、核心竞争力及持续经营能力产生重大不利影响。

问题5、关于决策程序恰当性。公告显示，本次关联交易尚未签订任何相关协议，且尚未委托独立第三方资产评估机构对本次交易标的进行评估，本次交易的最终完成尚存在一定的不确定性。同时，本次关联交易已经公司独立董事专门会议、董事会议以及审计委员会会议审议通过，尚需提交股东大会审议。请公司：(1) 补充说明本次交易尚未签订相关协议的具体原因，目前交易双方的磋商进展、已达成的意向性约定，是否存在交易对方履约能力、交易核心条款无法达成一致等障碍，后续协议签订的具体时间安排及保障措施，进一步论证将现有交易事项提交董事会、

股东会决策的充分性和合规性；（2）补充说明资产评估的开展情况及报告拟出具时间，并进一步说明公司内控流程是否完备、是否存在程序倒置或其他违规情形。

回复：

一、补充说明本次交易尚未签订相关协议的具体原因，目前交易双方的磋商进展、已达成的意向性约定，是否存在交易对方履约能力、交易核心条款无法达成一致等障碍，后续协议签订的具体时间安排及保障措施，进一步论证将现有交易事项提交董事会、股东会决策的充分性和合规性

1. 本次交易尚未签订相关协议的具体原因

本次购买资产事项构成关联交易，且交易金额已达到《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的董事会审议标准，公司需依法履行完整内部审议程序后方可推进后续执行。同时，本次拟定的交易合同草案中已明确约定协议自双方签字盖章之日起生效，若在履行内部审议程序前签订协议，将形成“先签约、后补程序”的事实，实质上构成程序倒置，违背上市公司规范治理的基本要求。结合本次终止前期关联交易事项的股东会审议安排，为兼顾公司决策的连贯性与经营决策的审慎性，公司基于谨慎性原则，将本次资产购买事项与前述终止事项一并提交股东会审议，交易双方拟于公司股东会审议通过后，再正式签订交易协议。该安排可有效防范协议签订后因股东异议、决策程序瑕疵等情形导致的协议无法履行风险，切实维护公司及全体股东的合法权益，不存在审议程序不当、违规决策的情形。同时，为保障交易价格公允性，公司目前已选定独立第三方资产评估机构，正全力推进标的资产评估相关工作，确保在股东会召开前完成评估报告编制，为股东审议提供充分、可靠的决策依据。

2. 目前交易双方的磋商进展、已达成的意向性约定，是否存在交易对方履约能力、交易核心条款无法达成一致等障碍

截至目前，交易双方已就本次购买资产事项达成明确初步意向，磋商进展顺利，未出现任何重大分歧，各项工作有序推进。交易双方已就本次交易的核心事项初步达成一致意向，其中包括：一是交易标的明确，约定本次拟购买资产为安徽省滁州市泉州路 300 号 16 号厂房，建筑面积 6,720.24 平方米，该交易标的未被抵押，不涉及诉讼、仲裁事项或查封等司法措施，不存在其他妨碍权属转移的情况，相关产权证件齐全；二是定价原则明确，交易价格预计不超过人民币 1,980.00 万元，股东会前将开展资产评估，最终定价严格遵循“评估价与暂定价孰低”原则，定价过程严谨、公允，符合关联交易定价原则；三是前期资产处理方案明确，针对滁州筑医台与供

应商存在纠纷，导致 1#厂房被依法查封，无法正常办理资产交割手续，且查封事项短期内无法妥善解决，交易双方协商拟终止该笔交易；四是合规约定明确，双方均确认本次交易构成关联交易，将严格遵守相关法律法规及双方公司章程规定，配合履行内部决策程序及信息披露义务。

经公司全面核查及与交易对方充分沟通确认，截至目前，本次交易对方系依法设立、合法存续的独立法人主体，具备完整的法人治理结构及稳定的资产、经营能力良好，不存在资不抵债、经营恶化、重大诉讼仲裁等严重影响履约能力的情形。交易标的亦未被抵押，不涉及诉讼、仲裁事项或查封等司法措施，不存在其他妨碍权属转移的情况。交易双方已就交易标的、厂房购买费用、价款支付及交易安排、厂房交付及逾期交房违约责任、责任条款、免责条件等核心条款达成明确一致，双方均具有推进本次交易的明确意愿，不存在因核心条款分歧导致交易无法推进的情形。

3. 后续协议签订的具体时间安排及保障措施

公司将于 2026 年 2 月 24 日召开 2026 年第一次临时股东会，审议《关于控股孙公司终止前期购买资产事项并拟购买新资产暨关联交易的议案》。待股东会审议通过本议案后，公司将安排与交易对手方签订交易协议事宜。

为确保本次交易能够有序推进、顺利落地，切实保障公司及全体股东合法权益，公司将结合相关监管要求及项目实际情况，制定以下项目跟踪及落地保障措施，确保各项协议条款落地执行、项目目标如期达成：一是强化专项小组职责，公司成立由财务、法务、合规部门相关人员组成的专项工作小组将持续履行职责，明确分工、压实责任，负责项目全流程跟踪推进工作；二是多维度跟踪，重点跟踪交易对方标的资产交付进度、权属证明办理情况。在标的资产交付前，定期对标的资产状况进行实地核查。对照协议约定的交付、权属转移、资金支付等关键节点进行重点监控；三是完善协同对接，与交易对方的常态化协同对接，及时同步双方履约情况。加强公司内部协同，定期向公司董事会、审计委员会、独立董事汇报项目进展；四是强化监督管控，公司审计委员会、独立董事将全程监督项目跟踪及履约全过程，定期核查项目推进情况。五是明确违约处置，严格按照正式协议约定的违约责任条款，依法依规追究交易对方违约责任；六是做好项目落地后续衔接，标的资产交付、权属转移完成后，标的资产尽快投入使用，发挥预期经营效能，切实维护公司及全体股东的根本利益。

综上，本次交易尚未签订正式协议系合规的阶段性安排，交易双方磋商进展顺利，无履约能力及核心条款分歧等障碍，后续协议签订时间安排明确且具备有效保障措施；本次交易提交公司

董事会、股东会决策的程序充分、合规，决策依据充足。

二、补充说明资产评估的开展情况及报告拟出具时间，并进一步说明公司内控流程是否完备、是否存在程序倒置或其他违规情形

为进一步保障本次交易价格公允性，为股东会审议提供坚实决策依据，公司已有序推进标的资产独立第三方评估相关工作，同时严格遵循内控流程规范，不存在程序倒置及其他违规情形，具体说明如下：

1. 资产评估的开展情况及报告拟出具时间

本次标的资产评估工作由具备证券服务资质的独立第三方资产评估机构牵头开展，机构与公司、交易对方及关联方均无关联关系及其他利益冲突，能够独立、客观、公正地开展评估工作，确保评估结果真实反映标的资产公允价值。截至目前，资产评估相关工作已有序推进，具体开展情况如下：

(1) 机构选聘完成：公司已完成独立第三方资产评估机构的选定，评估机构具备相应执业资质，能够满足本次标的资产评估工作的专业要求。

(2) 前期准备就绪：公司已牵头组织评估机构、交易对方及公司控股孙公司相关人员，完成标的资产前期核查及资料收集工作，已向评估机构提供标的资产产权证明、建筑面积测绘报告、资产现状说明等核心资料。

(3) 评估工作推进中：目前，评估机构已进行的资产现场勘查工作，对标的资产的地理位置、建筑结构、使用状况、维护情况等进行了核查；同时，评估机构正结合标的资产实际情况，开展数据测算、分析论证等相关工作。

(4) 评估报告拟出具时间：公司预计于本次股东会召开 5 日前出具正式资产评估报告。评估报告出具后，公司将及时披露评估报告核心内容，提交股东会作为审议交易价格公允性的核心依据。

2. 公司内控流程完备性及无违规情形说明

本次关联交易及资产评估相关工作，严格遵循《中华人民共和国公司法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 5 号——交易与关联交易》及公司《公司章程》《关联交易管理制度》等相关规定，公司内控流程完备、执行到位，不存在程序倒置、违规决策或其他违规情形，具体如下：

(1) 内控流程完备：公司已建立了关联方识别、关联交易审批、回避表决、信息披露等全流

程内控流程；明确了评估机构选聘、评估资料提供、评估过程监督等核心环节的内控要求，确保内控流程覆盖本次交易全链条，不存在内控缺失或流程漏洞。

(2) 内控流程执行到位，无程序倒置情形：董事会审议本次交易前，独立董事专门会议、审计委员会已先后审议通过并发表同意意见，关联董事依法回避表决，关联股东亦将在股东会回避表决，决策流程符合内控要求，未出现“先签署协议后审议”等程序倒置情形。评估机构选聘、资料收集等工作均在股东会之前有序推进，未出现“先签署协议后评估”等程序倒置情形。

(3) 不存在其他违规情形：本次关联交易及资产评估推进过程中，公司严格遵循“公平、公正、公开”原则，全面、准确识别关联方，未存在隐瞒关联关系、通过关联交易非关联化规避审议程序及信息披露义务的情形；评估机构为独立第三方，不存在关联关系或利益冲突，确保评估工作独立、客观、公正；交易双方磋商及资产评估工作均在公司内控流程及监管规则框架内开展，不存在损害公司及全体股东，尤其是中小股东利益的情形，亦不存在其他违反法律法规、监管规则及公司内控流程的违规行为。

特此公告。

苏州艾隆科技股份有限公司董事会

2026年2月12日