

公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）

关于天臣国际医疗科技股份有限公司

2025 年年度报告的信息披露监管问询函回复的

核查意见

上海证券交易所：

公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）作为天臣国际医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）2025 年度财务报表审计的会计师，对贵所《关于天臣国际医疗科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0309 号）中有关事项进行了核查，现将核查情况回复如下：

问题一、关于主营业务

公司 2025 年实现营业收入 3.27 亿元，同比增长 19.96%，归母净利润 8,518.54 万元，同比增长 64.15%，主要系有源产品微创腔镜类产品销售增长以及公司毛利率同比上升。（1）公司产品分为有源产品和无源产品两大类，报告期内有源产品微创腔镜类产品实现收入 7,618.91 万元，同比大幅增长 325.66%，占总收入比重的 23.32%；无源产品收入同比微降 1.53%，公司产品结构发生显著变化。同时期末有源产品库存量 4.26 万支，同比增长 179.98%，占当期销售量的 40.34%。（2）分地区看，2025 年公司实现境内收入 2.12 亿元，同比增加 27.44%，境外收入 1.15 亿元，同比增加 8.32%。报告期内公司在江苏、福建 15 省市联盟、重庆省际联盟等多个区域的集采招标及接续采购中中标。此外，报告期内公司新增 3 个国家市场准入资质；（3）2025 年公司毛利率整体增速较快，综合毛利率 63.92%，同比提升 5.44 个百分点。其中有源产品毛利率 75.36%，无源产品毛利率 60.45%，分别同比提升 5.11、2.8 个百分点。内销毛利率 67.50%，同比提升 9.34 个百分点。外销毛利率 57.35%，同比微降 1.63 个百分点；（4）2025 年各季度扣非净利润率分别为 16.81%、36.78%、25.00%和 9.69%，季度盈利波动幅度较大。2026 年一季度延续前一季度下滑趋势，归母净利润 969.30 万元，环比下滑 27%。

请公司：（1）区分有源和无源产品两大类产品以及境内外地区，并在两大类产品项下比照 2024 年年报披露口径细分各类吻合器产品类型，列示 2025 年销售额、销量、平均单价、单位成本、毛利率以及生产量、期末库存量，并量化分析上述各指标同比变动原因；结合公司往年备货情况和行业安全库存水平，以及期末库存量与当期销售量的关系，说明有源产品库存量大幅增加的原因及合理性，是否存在渠道压货、突击确认收入等情形；（2）对于境内收入，请结合集采中标销售区域、覆盖终端医院数量、中标价格和销量、销售模式和期间费用变动情况补充说明集采对公司产品的具体影响；对于境外收入，说明已实现销售区域、取得准入区域情况，经销部分说明产品终端销售去向；（3）结合同行业可比公司近两年的毛利率水平及变动趋势，说明公司毛利率变动是否与行业一致，如存在差异请说明原因；结合境内外销售模式、量价情况、说明境内外毛利率和变动趋势存在差异的原因。（4）量化分析 2025 年第二季度盈利大幅提升的原因以及下半年至期后季度业绩环比持续下滑的原因，结合高毛利订单或一次性收益的占比说明第二季度业绩是否具有偶发性，后续是否存在订单萎缩、客户采购节奏变化或渠道库存消化等情形。

一、公司回复

（一）区分有源和无源产品两大类产品以及境内外地区，并在两大类产品项下比照 2024 年年报披露口径细分各类吻合器产品类型，列示 2025 年销售额、销量、平均单价、单位成本、毛利率以及生产量、期末库存量，并量化分析上述各指标同比变动原因；结合公司往年备货情况和行业安全库存水平，以及期末库存量与当期销售量的关系，说明有源产品库存量大幅增加的原因及合理性，是否存在渠道压货、突击确认收入等情形。

1、区分有源和无源产品两大类产品以及境内外地区，并在两大类产品项下比照 2024 年年报披露口径细分各类吻合器产品类型，列示 2025 年销售额、销量、平均单价、单位成本、毛利率以及生产量、期末库存量，并量化分析上述各指标同比变动原因。

（1）区分有源和无源产品两大类以及境内外地区，列示 2025 年销售额、销量、平均单价、单位成本、毛利率如下：

分类	2025年					2024年					同比变动情况				
	销售额 (万元)	销售量 (万支)	平均单价 (元)	单位 成本 (元)	毛利率 (%)	销售额 (万元)	销售量 (万支)	平均 单价 (元)	单位 成本 (元)	毛利率 (%)	销售额 (%)	销售量 (%)	平均 单价 (%)	单位 成本 (%)	毛利 率 (%)
有源产品	7,618.91	10.57	720.96	177.64	75.36	1,789.89	3.15	568.91	169.25	70.25	325.66	235.56	26.73	4.96	5.11
-境内	5,586.47	6.74	828.26	131.15	84.17	1,785.44	3.14	569.07	169.08	70.29	212.89	114.65	45.55	-22.43	13.88
-微创腔镜类	5,586.47	6.74	828.26	131.15	84.17	1,785.44	3.14	569.07	169.08	70.29	212.89	114.65	45.55	-22.43	13.88
-境外	2,032.44	3.82	531.64	259.68	51.15	4.45	0.01	511.27	228.31	55.35	45,572.81	38,100.00	3.98	13.74	-4.20
-微创腔镜类	2,032.44	3.82	531.64	259.68	51.15	4.45	0.01	511.27	228.31	55.35	45,572.81	38,100.00	3.98	13.74	-4.20
无源产品	25,054.31	60.20	416.17	164.61	60.45	25,443.68	58.37	435.87	184.57	57.65	-1.53	3.14	-4.52	-10.81	2.80
-境内	15,572.26	40.48	384.73	148.02	61.53	14,817.64	37.42	395.97	171.44	56.7	5.09	8.18	-2.84	-13.66	4.83
-开放手术类	1,650.75	4.69	351.79	232.17	34.00	2,132.06	6.13	347.74	228.47	34.3	-22.57	-23.49	1.16	1.62	-0.30
-其他辅助类	0.02	0.00	116.81	80.59	31.01	-	-	-	-	-	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
-微创腔镜类	13,921.48	35.78	389.05	136.99	64.79	12,685.57	31.29	405.42	160.27	60.47	9.74	14.35	-4.04	-14.53	4.32
-境外	9,482.05	19.73	480.59	198.65	58.67	10,626.04	20.95	507.13	208.01	58.98	-10.77	-5.82	-5.21	-4.50	-0.31
-开放手术类	4,999.01	9.49	526.98	226.83	56.96	4,605.04	8.07	570.74	246.51	56.81	8.56	17.60	-7.67	-7.98	0.15
-微创腔镜类	4,483.04	10.24	437.82	172.56	60.59	6,021.00	12.88	467.29	183.9	60.65	-25.54	-20.50	-6.31	-6.17	-0.06
总计	32,673.23	70.77	461.69	166.56	63.92	27,233.57	61.52	442.67	183.79	58.48	19.97	15.04	4.30	-9.37	5.44

注：2024 年年报披露口径细分各类吻合器产品类型已按 2025 年披露口径统计，其中 2024 年口径下管型吻合器类、线型切割吻合器类、荷包吻合器类、线型缝合吻合器类在 2025 年口径中列入无源-开放手术类。

(2) 区分有源和无源产品两大类，列示 2025 年生产量、销售量、期末库存量如下：

单位：万支

分类	2025 年			2024 年			同比变动情况		
	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
有源产品	15.09	10.57	4.26	4.47	3.15	1.52	238%	236%	180%
-微创腔镜类	15.09	10.57	4.26	4.47	3.15	1.52	238%	236%	180%
无源产品	62.60	60.20	12.10	61.26	58.37	10.95	2%	3%	11%
-微创腔镜类	48.02	46.02	7.89	45.11	44.18	7.03	6%	4%	12%
-开放手术类	14.52	14.18	3.09	16.07	14.20	3.91	-10%	0%	-21%
-其他辅助类	0.06	0.00	1.11	0.08	-	0.01	-26%	不适用	9426%

2025 年度公司销售额 32,673.23 万元，同比增长 19.97%，其中有源产品微创腔镜类同比增长 325.66%；销量实现 70.77 万支，同比增长 15.04%，其中有源产品微创腔镜类同比增长 235.56%。主要系公司坚持创新驱动战略，强化国内、外双轮驱动，持续为国内外客户提供丰富的产品矩阵，报告期内有源产品微创腔镜类产品销售收入持续稳定增长。

2025 年境内无源产品销售额 15,572.26 万元，同比增长 5.09%。销量从 37.42 万支增至 40.48 万支同比增长 8.18%，平均单价从 395.97 元微降至 384.73 元，同比下降 2.84%。其中微创腔镜类销售额同比增长 9.74%，销量增加 14.35%，均价下降 4.04%；开放手术类销售额同比下降 22.57%，销量减少 23.49%，均价增长 1.16%，主要系产品结构变化所致。

境外无源产品销售额 9,482.05 万元，同比下降 10.77%，销量下降 5.82%，平均单价下降 5.21%，主要系产品结构变化及汇率波动所致。

2025 年境内有源产品销售额为 5,586.47 万元，同比增长 212.89%。销量同比增长 114.65%；境外有源产品销售额 2,032.44 万元，较上年的 4.45 万元增长 45,572.81%，销量从 87 支增至 3.82 万支。2025 年毛利率为 63.92%，同比增长 5.44%，主要系随着产品持续放量、微创腔镜类占比提升的销售产品结构变化、推进供应商年降计划的成本优化及境内部分直销使得毛利率同比上升。

2、结合公司往年备货情况和行业安全库存水平，以及期末库存量与当期销售量的关系，说明有源产品库存量大幅增加的原因及合理性，是否存在渠道压货、突击确认收入等情形；

(1) 同行业库存情况及公司往年备货情况

公司所处细分行业为高端外科手术吻合器制造行业，选取了同行业中的风和医疗、东星医疗、戴维医疗作为可比公司。

单位：人民币万元

证券简称 (代码)	2025 年期 末存货	2025 年销 售成本	存货/销售 成本	2024 年期 末存货	2024 年销 售成本	存货/销售 成本
风和医疗 (874912)	6,506.65	19,390.48	33.55%	4,641.61	18,208.49	25.49%
东星医疗 (301290)	11,406.99	19,921.32	57.26%	11,145.01	22,049.22	50.55%
戴维医疗 (300314)	20,131.71	27,086.84	74.32%	18,213.50	22,941.31	79.39%
平均值	12,681.78	22,132.88	57.30%	11,333.37	21,066.34	53.80%
本公司	3,407.11	11,787.26	28.91%	3,076.90	11,306.69	27.21%

由上表所见，公司 2024 年和 2025 年期末存货占当期销售成本的比例均显著低于同行业可比公司平均水平。

公司生产模式以预测备货和订单式生产相结合。预测备货式生产是根据市场需求状况进行销量预测，进而安排生产；订单式生产是根据业务部门已获取的销售订单进行生产。针对预测备货式生产，生产部门根据公司全年销售计划规划年

度和月度生产计划，再根据每月的滚动销售预测、库存情况、发货速度、生产能力等情况对月度生产计划进行合理调整，进行月度排产。根据产品类型的不同，公司成品库存量目前均保持在合理的水平。

近两年，公司与同行业上市可比公司存货周转天数对比情况如下

单位：天

证券简称(代码)	2025 年度	2024 年度
风和医疗(874912)	103.49	88.64
东星医疗(301290)	203.77	174.87
戴维医疗(300314)	254.81	267.96
平均值	187.36	177.16
本公司	99.02	95.48

由上表所见，公司存货周转天数显著低于同行业可比公司平均水平。同时，近两年公司存货周转天数保持稳定，而行业平均及多数可比公司呈现上升趋势，进一步反映出公司在生产排期、库存控制及渠道管理等方面的运营优势。公司不存在通过渠道压货，突击确认收入的情况。

（二）对于境内收入，请结合集采中标销售区域、覆盖终端医院数量、中标价格和销量、销售模式和期间费用变动情况补充说明集采对公司产品的具体影响；对于境外收入，说明已实现销售区域、取得准入区域情况，经销部分说明产品终端销售去向。

1、对于境内收入，请结合集采中标销售区域、覆盖终端医院数量、中标价格和销量、销售模式和期间费用变动情况补充说明集采对公司产品的具体影响。

（1）各集采项目数据如下：

单位：人民币元

序号	项目名称	中标时间	无源微创腔镜类				有源微创腔镜类				无源开放手术类			
			中选前量	中选后量	中选前平均单价	中选后平均单价	中选前量	中选后量	中选前平均单价	中选后平均单价	中选前量	中选后量	中选前平均单价	中选后平均单价
1	江苏省第三、四轮医用耗材集中带量接续采购	2020/12/22									*	*	1,878.45	522.53
2	江苏省第七轮公立医疗机构医用耗材联盟带量采购	2022/7/29	*	*	3,048.59	1,310.37								
3	福建 15 省市联盟集中带量采购	2022/12/23 各省陆续执行	*	*	4,408.29	1,628.50	*	*		3,214.56				
4	京津冀‘3+N’联盟腔镜切割吻/缝合器类医用耗材带量联动采购	2023/12/6 各省陆续执行	*	*	2,909.33	1,505.10	*	*		2,994.33				
5	山东省部分类别高值医用耗材集中带量接续采购	2021/12/27									*	*	3,247.97	696.91
6	山东省第三批医用耗材集中带量采购	2023/5/22	*	*	3,140.80	1,508.21	*	*		2,842.93				
7	福建省第二批医用耗材集中带量采购	2021/6/1									*	*	2,930.29	330.00

序号	项目名称	中标时间	无源微创腔镜类				有源微创腔镜类				无源开放手术类			
			中选前量	中选后量	中选前平均单价	中选后平均单价	中选前量	中选后量	中选前平均单价	中选后平均单价	中选前量	中选后量	中选前平均单价	中选后平均单价
8	重庆市际联盟	2025/3/11 各省陆续执行	*	*		1,346.30	*	*	3,525.00	2,925.07	*	*	2,622.00	696.91
9	广州医疗机构医用耗材集团采购	2021/12/31									*	*	3,692.30	760.00
10	血管组织闭合用结扎夹类医用耗材省际联盟集中带量采购	2024/10/14 各省陆续执行	*	*		1,606.00					*	*		42.00
11	京津冀‘3+N’联盟吻合器类医用耗材带量联动接续采购	2021/12/27 各省陆续执行									*	*	3,204.42	330.00

公司首次参与集采前医院覆盖为 146 家，当前参与所有集采后的医院覆盖为 304 家。

上表所见，公司在集采后主要中标产品平均单价下降，销售量增加。

(2) 费用对比情况如下：

单位：人民币万元

费用科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
销售费用	4,767.23	3,969.55	20.09
管理费用	3,409.55	3,519.88	-3.13
研发费用	5,130.23	3,599.19	42.54
财务费用	-1,012.97	-217.29	不适用
营业收入	32,673.39	27,236.72	19.96

公司采取买断式经销为主的销售模式，自身负责研发、注册、生产、质控、召回及全国品牌推广、招投标、经销商管理与技术支持，以买断价向经销商销售，经销商预付货款。经销商负责仓储、分销、配送、手术跟台及医院账期垫资，直接对接医院收款。集采后该模式对收入影响不大。本期销售费用上涨主要系报告期内职工薪酬、市场拓展费用等增加所致，变动比例与营业收入变动比率接近，其他期间费用变动主要系人工薪酬、中介费用、汇兑损益及股份支付等原因产生，与公司产品销售非直接相关。

2、对于境外收入，说明已实现销售区域、取得准入区域情况，经销部分说明产品终端销售去向。

海外实现销售区域	准入国家或地区(个)	2025 年收入(万元)	2025 年销量(万支)
欧洲	28	9,542.37	18.86
非洲	8	682.76	1.14
南美	7	580.00	1.86
中东	4	428.41	1.14
亚洲	20	220.78	0.45
大洋洲	3	60.18	0.1
合计	70	11,514.50	23.55

公司境外销售均为买断式经销模式，终端销售到各地医院。由于境外市场普遍存在多级分销体系，且受限于海外严格的医疗数据隐私保护法规，公司无法获

取包含具体患者信息的终端流向。同时，终端医院名单属于海外经销商的核心商业机密，基于买断式经销的商业惯例与保密协议，公司难以强制穿透获取精确的终端去向。目前，公司主要通过监控经销商进销存及海外准入资质情况来验证产品的真实终端消化。

（三）结合同行业可比公司近两年的毛利率水平及变动趋势，说明公司毛利率变动是否与行业一致，如存在差异请说明原因；结合境内外销售模式、量价情况、说明境内外毛利率和变动趋势存在差异的原因。

1、结合同行业可比公司近两年的毛利率水平及变动趋势，说明公司毛利率变动是否与行业一致，如存在差异请说明原因。

公司所处细分行业为高端外科手术吻合器制造行业，选取了同行业中的风和医疗、东星医疗、戴维医疗作为可比公司。近两年，公司与同行业上市公司主营产品吻合器类产品的毛利率对比情况如下：

证券简称(代码)	主要产品	2025 年度毛利率	2024 年度毛利率
风和医疗(874912)	微创吻合器系列产品 (2025 年收入占比 84%)	67.53%	67.90%
东星医疗(301290)	微创吻合器系列产品 (2025 年收入占比 55%)	68.22%	68.88%
戴维医疗(300314)	外科微创-吻合器为主 (2025 年收入占比 41%)	63.11%	65.10%
平均值	-	66.29%	67.29%
本公司		63.92%	58.49%

2025 年度，公司综合毛利率为 63.92%，该毛利率水平与可比公司平均值无显著差异。报告期内，公司吻合器类产品毛利率与戴维医疗同类产品毛利率相近，低于风和医疗与东星医疗产品毛利率。其主要原因在于，风和医疗与东星医疗毛利率较高的有源吻合器类产品收入占比相对较高。

报告期内，公司主营业务吻合器毛利率较上一年度提高 5.43%，与可比公司变动趋势存在差异，主要原因系公司产品结构优化。公司有源类产品比重从 2024 年度的 6.57%提升至 2025 年度的 23.32%，且有源类产品毛利率为 75.36%，高于

无源类产品 60.45%的毛利率，这使得公司毛利率有所提升，并趋近可比公司毛利率水平。

2、结合境内外销售模式、量价情况、说明境内外毛利率和变动趋势存在差异的原因。

分类	2025 年			2024 年			同比变动情况		
	销售额 (万元)	销售量 (万支)	毛利率 (%)	销售额 (万元)	销售量(万 支)	毛利率(%)	销售额 (%)	销售量 (%)	毛利率(%)
境内	21,158.73	47.22	67.50	16,603.08	40.56	58.16	27.44	16.43	9.34
-有源产品-微创腔镜类	5,586.47	6.74	84.17	1,785.44	3.14	70.29	212.89	114.97	13.88
-无源产品-微创腔镜类	13,921.48	35.78	64.79	12,685.57	31.29	60.47	9.74	14.36	4.32
-无源产品-开放手术类	1,650.75	4.69	34	2,132.06	6.13	34.3	-22.57	-23.47	-0.30
-无源产品-其他辅助类	0.02	0.00	31.01	-	-	-	不适用	不适用	不适用
境外	11,514.50	23.55	57.35	10,630.49	20.96	58.98	8.32	12.34	-1.63
-有源产品-微创腔镜类	2,032.44	3.82	51.15	4.45	0.01	55.35	45,592.67	43,842.53	-4.20
-无源产品-开放手术类	4,999.01	9.49	56.96	4,605.04	8.07	56.81	8.56	17.57	0.15
-无源产品-微创腔镜类	4,483.04	10.24	60.59	6,021.00	12.88	60.65	-25.54	-20.53	-0.06
总计	32,673.23	70.77	63.92	27,233.57	61.52	58.48	19.97	15.03	5.44

2025 年度公司毛利率为 63.92%，同比增长 5.44%。在境内外销售模式与产品结构差异的综合影响下，境内外毛利率及变动趋势呈现出一定的结构性差异。

境内市场毛利率较高且呈现提升态势。主要为销售产品结构的变化，其中高毛利的有源产品微创腔镜类销售额同比增长 212.89%，销量同比增长 114.97%，无源产品微创腔镜类销售额同比增长 9.74%，销量增加 14.36%。综合来看，境内毛利率的提升主要系随着高毛利产品持续放量、微创腔镜类占比提升带来的销售产品结构优化，以及公司推进供应商年降计划带来的成本优化和境内部分直销模式的共同作用。

境外市场毛利率受多重因素综合影响呈现微降趋势。主要为有源产品微创类新增部分低毛利国家上量占比增大、产品结构变化、及汇率波动所致。

综上所述，境内外毛利率变动趋势的差异，真实反映了公司“境内、外双轮驱动”战略在不同市场阶段的产品生命周期特征。境内毛利率的提升主要得益于高毛利产品占比提升、成本下降及部分直销等因素影响；而境外毛利率的平稳微降，则是由于有源产品微创类新增部分低毛利国家上量占比增大、产品结构变化、及汇率波动等因素影响。

（四）量化分析 2025 年第二季度盈利大幅提升的原因以及下半年至期后季度业绩环比持续下滑的原因，结合高毛利订单或一次性收益的占比说明第二季度业绩是否具有偶发性，后续是否存在订单萎缩、客户采购节奏变化或渠道库存消化等情形。

2025 年第二季度盈利大幅提升，主要系营业收入增长、产品结构优化带动毛利提升，以及汇率波动形成阶段性财务费用净收益共同影响；第二季度利润主要来源于主营业务经营改善，非经常性损益或一次性收益占比较低，不存在主要依赖单一高毛利订单或一次性收益拉动利润的情形。2025 年下半年至 2026 年第一季度业绩环比回落，主要系收入交付节奏、汇兑收益退坡、研发费用集中投入及一季度季节性因素等影响。公司主要客户合作关系稳定，未发现主要客户订单持续性、大规模萎缩，不存在因前期渠道压货导致后续集中消化渠道库存的情形；客户采购和交付节奏存在正常季度波动，但未发生重大不利变化。

1、季度主要财务数据

2025 年各季度及 2026 年第一季度主要利润表项目如下：

单位：人民币万元

项目	2025 年 第一季度	2025 年 第二季度	2025 年 第三季度	2025 年 第四季度	2026 年 第一季度
营业收入	6,584.61	9,032.22	8,766.31	8,290.26	5,567.76
毛利	3,849.36	5,994.70	5,571.20	5,470.88	3,570.59
毛利率	58.46%	66.37%	63.55%	65.99%	64.13%
研发费用	877.17	1,012.46	991.18	2,249.43	1,284.81
财务费用	-277.30	-804.93	-4.80	74.07	204.50
利润总额	1,455.82	3,861.20	2,718.65	1,481.03	961.18
归母净利润	1,318.67	3,502.49	2,373.42	1,323.97	969.30
扣非归母净 利润	1,106.61	3,322.04	2,191.58	803.36	410.91
营业收入 同比增长率	9.34%	24.56%	26.40%	17.96%	-15.44%
净利率	20.03%	38.78%	27.07%	15.97%	17.41%

（1）2025 年第二季度盈利大幅提升的原因

2025 年第二季度，公司实现营业收入 9,032.22 万元，环比增幅 37.17%，同比增长 24.56%；实现归属于母公司所有者的净利润 3,502.49 万元，环比增幅 165.61%，净利率达到 38.78%。

第二季度盈利提升的主要来源为主营业务毛利增加。2025 年第二季度公司毛利为 5,994.70 万元，较第一季度增加 2,145.34 万元，毛利率由 58.46% 提升至 66.37%，提升 7.91 个百分点，毛利增加额占利润总额环比增加额的 89.19%。上述变化主要系有源微创腔镜类产品销售增长、产品结构优化、生产规模效应、部分直销模式及成本优化等因素影响。

同时，2025 年第二季度财务费用为-804.93 万元，较第一季度的-277.30 万元增加净收益 527.63 万元，主要受汇率波动影响，对当季利润增长形成一定贡献。该因素具有一定阶段性和波动性。

2025 年第二季度投资收益、公允价值变动收益、资产处置收益及营业外收支净额合计约 160.68 万元，占当季利润总额的比例为 4.16%；即使将其他收益纳入

计算,上述收益合计约 241.84 万元,占当季利润总额的比例为 6.26%,占比较低。2025 年第二季度扣除非经常性损益后的净利润为 3,322.04 万元,占当季归属于母公司所有者净利润的 94.85%,说明当季利润主要由主营业务贡献。

经公司核查,2025 年第二季度不存在单一大额高毛利订单对当季利润产生重大影响的情形,高毛利产品收入主要来自公司产品结构升级及有源微创腔镜类产品销售增长,属于公司主营业务持续发展结果。因此,第二季度盈利水平虽受季度收入交付和汇率波动影响,但不属于依赖单一高毛利订单或一次性收益形成的偶发性利润。

(2) 2025 年下半年至期后季度业绩环比回落的原因

2025 年第三季度,公司归母净利润为 2,373.42 万元,较第二季度下降 32.24%,主要系营业收入较第二季度略降 265.91 万元、毛利减少 423.50 万元,以及第二季度较高的汇兑收益在第三季度明显减少,财务费用由-804.93 万元变为-4.80 万元。

2025 年第四季度,公司归母净利润为 1,323.97 万元,较第三季度下降 44.22%,主要系公司持续加大重点研发项目投入,研发费用由第三季度 991.18 万元增加至第四季度 2,249.43 万元,环比增加 1,258.25 万元;同时,销售费用较第三季度增加 186.21 万元。第四季度毛利率仍为 65.99%,未出现主营产品盈利能力明显恶化的情形。

2026 年第一季度,公司归母净利润为 969.30 万元,较 2025 年第四季度下降 26.79%,主要受春节假期、客户采购及交付节奏影响,营业收入环比下降,以及汇率波动导致财务费用增加等因素影响。2026 年第一季度毛利率为 64.13%,仍保持相对稳定。

(3) 关于后续订单、客户采购节奏及渠道库存的说明

公司销售收入受客户采购计划、终端需求、招投标及集采执行节奏、春节假期和境外客户交付安排等因素影响,单季度之间存在一定波动。2025 年第二季度收入及利润较高,第三、第四季度收入环比有所回落,但第三、第四季度营业收入仍分别较 2024 年同期增长 26.40%、17.96%,不属于持续性订单萎缩。

截至本回复出具日，公司主要客户合作关系稳定，未发现主要客户或核心产品订单持续性、大规模萎缩的情形。部分客户采购和交付节奏存在正常季度波动，但未发生采购模式、合作关系或终端需求的重大不利变化。

公司持续关注经销商进销存及终端销售情况。经核查，公司不存在通过渠道压货或突击确认收入推高 2025 年第二季度业绩的情形，亦不存在因前期渠道压货导致后续集中消化渠道库存的情形。公司将持续加强订单、发货、回款和渠道库存管理，提升经营质量和业绩稳定性。

综上，2025 年第二季度盈利大幅提升主要来源于主营业务经营改善和阶段性汇兑收益，非经常性损益比较低，不具有依赖单一高毛利订单或一次性收益形成的偶发性。2025 年下半年至 2026 年第一季度业绩环比回落主要系正常经营节奏、汇兑收益减少、研发投入增加及季节性因素等影响。公司不存在主要客户订单持续性萎缩、客户采购发生重大不利变化或渠道库存集中消化等情形。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序：

1、获取公司年报数据及监管问询函回复内容，公司收入明细表、成本明细表，按有源/无源产品、吻合器细分产品类型、境内外地区进行交叉分类核对，核对一致；

2、获取公司期末库存明细，检查期末库存量与当期销售量配比关系，分析变动合理性。

3、访谈公司管理层及业务人员，了解有源产品库存大增原因、是否存在渠道压货情形；

4、核查公司期后销售退回记录，检查是否存在突击确认收入情形；

5、获取公司境内销售明细，检查集采中标区域、终端医院覆盖数量、中标价格与集采平台公示信息一致性。

6、访谈公司管理层及销售部门负责人，了解集采对产品售价、销量、销售模式的具体影响；

7、获取公司季度利润表，核对各季度收入、成本、毛利率数据、分析公司

提供的季度利润变化原因。核查公司期后订单变化情况，检查是否存在订单萎缩迹象。对比分析下半年业绩环比下滑原因与公司说明是否一致；

（二）核查意见

经核查，年报会计师认为：

1、公司有源/无源产品分类及吻合器细分产品类型披露准确，销量、收入、成本数据与账面一致；有源产品库存量大幅增加系公司根据市场情况进行的正常备货，具有合理性；未发现渠道压货、突击确认收入情形；

2、公司境内毛利率和变动趋势存在差异主要系公司销售产品结构变化、推进供应商年降计划的成本优化及境内部分直销造成的差异，具有合理性；

3、2025年第二季度盈利大幅提升主要来源于主营业务经营改善和阶段性汇兑收益，非经常性损益比较低，不具有依赖单一高毛利订单或一次性收益形成的偶发性。2025年下半年至2026年第一季度业绩环比回落主要系正常经营节奏、汇兑收益减少、研发投入增加及季节性因素等影响。公司不存在主要客户订单持续性萎缩、客户采购发生重大不利变化或渠道库存集中消化等情形；

问题二、关于客户和供应商

2025年公司前五名客户销售额 1.53 亿元，占年度销售总额的 46.68%，同比提升 8.84 个百分点，其中第一大客户收入占比 17.96%，同比提 2.81 个百分点，整体客户集中度较高且进一步提升。公司与主要客户之一德国贝朗医疗(B.Braun)达成 Micro Cutter 项目合作，已转移 118 项微创外科相关专利。报告期内公司前五名供应商采购额为 0.76 亿元，占年度采购额 74.67%。其中第一大供应商宝玛医疗科技（无锡）有限公司采购额 5,176.37 万元，占年度采购额 50.75%。供应商集中度较高。

请公司：（1）区分境内外列示前五大客户及供应商的名称、成立时间、注册资本、关联关系、合作年限、是否签订长期供货或销售协议、交易金额及占比、定价依据、往来款余额及期后结转情况以及是否存在非经营性资金往来；

（2）公司与德国贝朗医疗（B.Braun）的合作历史和 Micro Cutter 项目合作内容

及合作模式，包括但不限于权利义务划分和收益分配机制、采购和销售情况、专利等知识产权转移情况、目前进展及已产生的收入和利润；（3）公司向宝玛医疗科技公司采购内容，是否有同类供应商，更换供应商是否需要行业监管部门审批或备案。

一、公司回复

（一）区分境内外列示前五大客户及供应商的名称、成立时间、注册资本、关联关系、合作年限、是否签订长期供货或销售协议、交易金额及占比、定价依据、往来款余额及期后结转情况以及是否存在非经营性资金往来；

1、2025 年公司前五大客户情况如下：

（1）2025 年公司境内前五大客户情况如下：

单位：人民币万元

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例（%）	是否与上市公司存在关联关系	注册资本	成立时间	合作开始年份	是否签订长期供货或销售协议	2025 年末应收账款	期后结转情况（现金收回）
1	***	3,156.07	9.66	否	2,600.00	2011/3/18	2024 年	是	1,382.54	1,382.54
2	***	2,515.11	7.70	否	500.00	2005/4/30	2023 年	是	-	-
3	***	1,620.37	4.96	否	100.00	2017/1/20	2018 年	是	-	-
4	***	1,262.08	3.86	否	100.00	2021/1/4	2025 年	是	-	-
5	***	1,225.20	3.75	否	200.00	2019/4/12	2019 年	是	-	-
合计	合计	9,778.84	29.93	/	/	/	/	/	1,382.54	1,382.54

（2）2025 年公司境外前五大客户情况如下：

单位：人民币万元

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	注册资本	成立时间	合作开始年份	是否签订长期供货或销售协议	2025年末应收账款	期后结转情况(现金收回)
1	***	5,868.15	17.96	否	/	1839年	2016年	是	1,721.70	1,721.70
2	***	2,090.13	6.40	否	/	1938年	2013年	是	505.65	505.65
3	***	766.09	2.34	否	/	2006年	2013年	是	223.72	223.72
4	***	513.64	1.57	否	/	2017年	2020年	是	-	-
5	***	374.18	1.15	否	/	1839年	2018年	是	62.61	62.61
合	合计	9,612.19	29.42	/	/	/	/	/		

注：部分客户无账期，采用预收款模式，故期末应收账款无余额。

公司定价依据：境内市场，公司产品销售终端价格主要通过招投标确定，各地通过省市级集中采购项目，经招标流程确定挂网或中标产品范围及价格。经销商向医院销售的价格不得超过省级或地市级集中采购项目的挂网价或中标价。公司基于公司战略、客户需求、市场竞争情况、产品定位及竞争力等因素以及产品成本确定投标价格和向经销商出售的出厂价格。境外市场，公司基于市场竞争状况、产品竞争能力、汇率等因素综合确定出厂价格。

2、2025年公司前五大供应商情况如下：

(1) 2025年公司境内前五大供应商情况如下：

单位：人民币万元

序号	供应商名称	采购额	占年度采购总额比例 (%)	是否与上市公司存在关联关系	注册资本	成立时间	合作开始年份	是否签订长期供货或销售协议	往来款余额	期后结转情况 (现金付款)
1	***	5,176.37	50.75	否	1,019.89	2010/4/19	2014年	是	365.56	365.56
2	***	1,013.59	9.94	否	1,000.00	2017/3/27	2020年	是	126.34	62.72
3	***	647.08	6.34	否	300.00	2011/7/5	2011年	是	57.23	57.23
4	***	406.47	3.99	否	200.00	2016/1/27	2016年	是	46.91	46.91
5	***	371.82	3.65	否	50.00	2005/2/17	2008年	是	39.95	39.95
	合计	7,615.33	74.67	/					635.99	572.37

注：上表中往来款余额均为应付账款科目。

(2) 2025年公司境外前五大供应商情况如下：

单位：人民币万元

序号	供应商名称	采购额	占年度采购总额比例 (%)	是否与上市公司存在关联关系	注册资本	成立时间	合作开始年份	是否签订长期供货或销售协议	往来款余额	期后结转情况
1	***	101.50	0.99	否	-	-	2025年	是	-	-
2	***	25.42	0.24	否	-	-	2011年	是	-	-
合	合计	126.92	1.23	/						

注：报告期内公司向境外供应商采购只有上述两家。

公司供应商采购定价：公司针对所采购原材料的具体情况主要采取了市场询价和成本加成两种定价方式。公司对于采购量较多的原材料会进行市场询价，即获取多家供应商的报价并取得相应的定制样品，进行检测和性能测试，最终根据性价比选定一家合格供应商。公司对于采购量较少的原材料会采用成本加成定价方式，即选择一家合格供应商，依据其提供的成本明细进行协商后确定采购价格

公司与主要供应商建立了稳定的合作关系，并定期结合供货情况、采购量对采购价格进行协商调整。

通过核查前五大客户及供应商与公司之间的流水情况，其与公司之间不存在非经营性资金往来。

（二）公司与德国贝朗医疗（B.Braun）的合作历史和 MicroCutter 项目合作内容及合作模式，包括但不限于权利义务划分和收益分配机制、采购和销售情况、专利等知识产权转移情况、目前进展及已产生的收入和利润

自 2013 年起，公司与全球知名医疗设备、药品及手术器械制造商德国贝朗医疗（B.BRAUN）正式签署全球经销合作战略协议，建立长期合作关系。贝朗医疗（B.BRAUN）作为公司海外重要合作伙伴，负责天臣医疗自主品牌产品在海外特定国家的推广与销售。截至 2026 年 5 月，公司与贝朗医疗（B.BRAUN）的合作区域已覆盖德国、西班牙、法国、巴西、俄罗斯、沙特阿拉伯、韩国等 31 个国家及地区，共同在上述国家及地区推广和销售天臣医疗自主品牌吻合器产品。

2023 年，公司与德国贝朗医疗（B.BRAUN）的战略合作进一步深化，双方达成 Micro Cutter 项目合作，公司获得下一代超微创技术（Micro Cutter）的相关权利转移。该项目采取“前期资产转让与后续销售特许权使用费相结合”的合作模式：贝朗医疗（B.BRAUN）在已获得天臣医疗产品授权分销的国家和地区享有本项目产品的优先分销权；天臣医疗根据产品上市许可取得情况及产品销售规模，按照约定向德国贝朗医疗（B.BRAUN）支付特许权使用费（特许权使用费率根据产品销售阶段和销售年度适用*至*的区间）；截至 2028 年 1 月 1 日如未取得中国上市许可，公司需支付*万欧元的一次性补偿；如公司后续取得中国上市许

可，该等一次性补偿可按协议约定抵扣后续应支付的特许权使用费。该项目资产转让费总计*万欧元。

Micro Cutter 项目合作涉及的 118 项微创外科相关专利已在 2024 年底完成转移。

目前，项目已完成多轮中试，产品稳定性得到提升，并于 2026 年 5 月 25 日通过国家食品药品监督管理局杭州医疗器械质量监督检验中心的检测，取得合格的型式检验报告。公司后续仍需结合市场环境、产品稳定性及临床使用局限性等因素进行综合评估，并据此确定项目未来的产品化方向。

截至本问询函回复日，该项目产品尚未上市，尚未形成产品销售，未产生相关销售收入及利润。

（三）公司向宝玛医疗科技公司采购内容，是否有同类供应商，更换供应商是否需要行业监管部门审批或备案。

公司向宝玛医疗科技公司主要采购定制化转头部件、本体部件、定制化机加工件、直头部件、金属成型件和塑料件等生产医疗器械所需配件，公司掌控核心的产品设计技术、总装工艺及质量控制。在市场上存在同类供应商，2025 年公司向其他同类供应商采购占比为 9.94%。

更换供应商是否需要行业监管部门审批或备案，基于如下规定判断：

法规名称	规定内容
《医疗器械监督管理条例》	第二十一条 已注册的第二类、第三类医疗器械产品，其设计、原材料、生产工艺、适用范围、使用方法等发生实质性变化，有可能影响该医疗器械安全、有效的，注册人应当向原注册部门申请办理变更注册手续；发生其他变化的，应当按照国务院药品监督管理部门的规定备案或者报告。
《医疗器械注册与备案管理办法》	第七十九条 注册人应当主动开展医疗器械上市后研究，对医疗器械的安全性、有效性和质量可控性进行进一步确认，加强对已上市医疗器械的持续管理。 已注册的第二类、第三类医疗器械产品，其设计、原材料、生产工艺、适用范围、使用方法等发生实质性变化，有可能影响该医疗器械安全、有效的，注册人应当向原注册部门申请办理变更注册手续；发生其他变化的，应当在变化之日起 30 日内向原注册部门备案。

法规名称	规定内容
	注册证载明的产品名称、型号、规格、结构及组成、适用范围、产品技术要求、进口医疗器械的生产地址等，属于前款规定的需要办理变更注册的事项。注册人名称和住所、代理人名称和住所等，属于前款规定的需要备案的事项。境内医疗器械生产地址变更的，注册人应当在办理相应的生产许可变更后办理备案。 发生其他变化的，注册人应当按照质量管理体系要求做好相关工作，并按照规定向药品监督管理部门报告。
《医疗器械生产监督管理办法》	第四十五条 医疗器械注册人、备案人、受托生产企业应当每年对质量管理体系的运行情况进行自查,并于次年3月31日前向所在地药品监督管理部门提交自查报告。进口医疗器械注册人、备案人由其代理人向代理人所在地省、自治区、直辖市药品监督管理部门提交自查报告。

由前述相关规定可知，公司如需更换原材料供应商，经评估如不会导致产品发生实质性变化，亦不影响其安全性与有效性，且不涉及注册证及其附件载明内容的变更，则公司可依据内部质量管理体系要求，对拟更换的供应商及其原材料进行审查与检验，以确保相关原材料持续符合产品注册证及技术文件的要求，无需行业监管部门审批或备案。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序：

1、获取公司客户、供应商明细账，区分境内外分别统计交易金额，验证前五大客户及供应商名单准确性。

2、访谈公司管理层，询问公司与各前五大客户、供应商的合作历史，核查是否签订长期供货/销售协议。

3、登录国家企业信用信息公示系统、企查查等渠道查询前五大客户及供应商的成立时间、注册资本、股权结构，核实关联关系。

4、获取公司银行对账单及账务记录，检查是否存在非经营性资金往来。检查期后往来款结转情况，核实期末余额的真实性。

5、获取公司与德国贝朗医疗签署全部合同文本，逐条核查权利义务划分、收益分配机制。访谈公司管理层，了解 Micro Cutter 项目合作内容、技术来源、

知识产权归属及转移情况、目前进展。

6、获取公司向宝玛医疗科技的采购明细，检查采购内容、金额、占比。访谈公司采购部门负责人，了解宝玛医疗科技的供货内容、市场地位及可替代性。了解更换供应商是否需要行业监管部门审批或备案及相关规定。

（二）核查意见

经核查，年报会计师认为：

1、公司披露的境内外前五大客户及供应商信息准确、完整，与账面记录一致；各客户、供应商与公司不存在关联关系；主要交易定价依据合理；期末往来款余额及期后结转情况属实；未发现非经营性资金往来；

2、公司与德国贝朗医疗合作历史清晰，MicroCutter 项目权利义务划分明确、收益分配机制合理。截至本问询函回复日，该项目产品尚未上市，尚未形成产品销售，未产生相关销售收入及利润；

3、公司向宝玛医疗科技采购内容有其他合格替代供应商可提供；更换供应商无需行业监管部门审批或备案，仅需履行公司内部供应商审批程序；未发现供应商依赖风险；相关采购定价公允。

问题三、关于应收账款

公司 2025 年末应收账款余额 4,447.22 万元，较期初增长 237.17%，增速远超营业收入 19.96%的同比增长率；期末应收账款坏账准备 222.40 万元，计提比例 5.00%。期末应收账款前五名客户合计余额 4,068.81 万元，占比 91.49%，其中第一名客户 1,721.70 万元，占比 38.71%，而公司 2025 年营业收入前五名客户合计占比 46.68%，两者集中度存在显著差异。

请公司：（1）列示期末应收账款前五名客户的具体名称、信用期、应收余额、账龄、期后回款金额及回款比例、逾期金额及逾期天数，说明不同销售规模客户的回款周期、信用政策是否存在差异，以及境外客户的信用政策、结算方式是否与境内客户存在差异；（2）量化分析应收账款同比大幅增长的原因，

以及增速远超营收增速的原因及合理性，说明 2025 年信用政策是否发生变化，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形；（3）结合同行业可比公司应收账款周转情况及坏账准备计提比例，说明公司应收账款水平及坏账准备计提比例的合理性。

一、公司回复

（一）列示期末应收账款前五名客户的具体名称、信用期、应收余额、账龄、期后回款金额及回款比例、逾期金额及逾期天数，说明不同销售规模客户的回款周期、信用政策是否存在差异，以及境外客户的信用政策、结算方式是否与境内客户存在差异；

1、2025 年期末应收账款前五名的具体信息如下：

单位：人民币万元

序号	名称	应收账款余额	账龄	信用期	期后回款 (截止本 问询回函 日)	回款比 例	逾期金 额	逾期 天数
1	*	1,721.70	1 年以 内	90 天	1,721.70	100%	0	0
2	*	1,382.54	1 年以 内	120 天	1,382.54	100%	0	0
3	*	223.72	1 年以 内	60 天	223.72	100%	0	0
4	*	235.20	1 年以 内	60 天	235.20	100%	0	0
5	*	234.39	1 年以 内	60 天	118.03	51%	116.36	107
	合计	3,797.55			3,681.19		116.36	

2、公司根据客户交易规模，将其划分为三个层次，其回款周期与信用政策如下：

层次	回款周期		信用政策	
	境内	境外	境内	境外
年销售额500万以上	预收款为主, 其余客户回款周期为1-3个月	预收款为主, 其余客户回款周期为1-3个月	除***4个月, 其余客户无账期	先款后货为主, 有信用期的客户账期为1-3个月
年销售额100万-500万之间	先款后货	先款后货	先款后货无账期	先款后货无账期
年销售额小于100万	先款后货	先款后货	先款后货无账期	先款后货无账期

由上表可见, 公司对客户的信用政策以预收款为主, 除直销客户***及国外长期合作客户有1-4个月账期, 天臣医疗境内外客户的信用政策不存在明显差异。公司与客户之间的结算方式除电汇结算外, 无其他结算方式。

(二) 量化分析应收账款同比大幅增长的原因, 以及增速远超营收增速的原因及合理性, 说明2025年信用政策是否发生变化, 是否存在放宽信用政策刺激销售的情形。

1、2025年末, 公司应收账款期末余额为4,447.22万元, 相比上年末应收账款余额增加3,128.23万元, 主要系***及***由于尚在信用期内未能回款导致其应收账款本年末余额相比上年末增加2,457.32万元。截至本问询函回复日, 两家期后均已回款。

2、应收账款与营业收入变动分析如下:

单位: 人民币万元

科目	2025年12月31日 /2025年度	2024年12月31日 /2024年度	变动金额
应收账款余额	4,447.22	1,318.99	3,128.23

科目	2025年12月31日 /2025年度	2024年12月31日 /2024年度	变动金额
营业收入金额	32,673.39	27,236.72	5,436.66
及应收余额	3,104.24	646.92	2,457.32
及交易额	9,024.22	4,126.28	4,897.94
剔除后应收账款余额	1,342.98	672.07	670.91
剔除后营业收入金额	23,649.17	23,110.44	538.73

由上表可见，应收账款增速超营业收入增速的原因系***及***临近期末应收账款尚在信用期而未回款所致，剔除***及***的影响后，公司应收账款余额变动情况与营业收入变动情况接近。公司2025年信用政策未发生变化，公司不存在放宽信用期刺激销售的情形。

（三）结合同行业可比公司应收账款周转情况及坏账准备计提比例，说明公司应收账款水平及坏账准备计提比例的合理性。

1、同行业可比公司应收账款周转情况如下：

证券简称(代码)	2025年应收账款周转率	2024年应收账款周转率
东星医疗(301290)	4.51	4.61
戴维医疗(300314)	16.59	20.98
风和医疗(874912)	11.09	16.89
平均值	10.73	14.16
本公司	11.93	20.77

从同行业可比公司应收账款周转情况看，公司2025年应收账款周转率为11.93次，高于可比公司平均值10.73次，处于同行业可比公司较高水平，说明公司整体回款效率仍优于行业平均水平。趋势方面，受期末应收账款增加等因素

影响，公司应收账款周转率由 2024 年的 20.77 次下降至 2025 年的 11.93 次，下降幅度高于可比公司平均水平由 14.16 次下降至 10.73 次的幅度，主要系公司 2025 年收入增长及部分客户结算周期影响导致期末应收账款余额增加所致。总体来看，公司应收账款周转率虽有所下降，2025 年公司应收账款周转率与同行业可比公司接近，整体应收账款周转情况处于合理区间。

2、公司应收账款中账龄组合的坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

证券简称(代码)	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
东星医疗(301290)	5%	20%	50%	100%	100%	100%
戴维医疗(300314)	5%	10%	20%	50%	80%	100%
风和医疗(874912)	5%	20%	50%	100%	100%	100%
本公司	5%	10%	30%	50%	80%	100%

证券简称(代码)	坏账计提比例	1 年以内账龄比重
东星医疗(301290)	8.67%	89.84%
戴维医疗(300314)	9.47%	90.57%
风和医疗(874912)	7.32%	86.64%
平均值	8.49%	89.02%
本公司	5.00%	99.98%

如上表所示，公司采用账龄分析法计提坏账准备，1 年以内坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在差异，1 年以上各期坏账准备计提比例略低于同行业可比公司，但天臣医疗应收账款 1 年以内占比为 99.98%。

综上，公司 2025 年应收账款周转率仍高于同行业可比公司平均水平，且应收账款账龄主要集中在一年以内、期后回款情况总体正常，公司按既定会计政策

计提坏账准备，计提比例与信用风险特征相匹配，应收账款水平及坏账准备计提比例具有合理性。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序：

1、获取公司应收账款明细账，核对期末余额前五名客户名称及金额，与账面一致；

2、访谈公司销售部门负责人，了解不同销售规模客户的信用政策差异。对比分析不同销售规模境内客户与境外客户的信用政策、结算方式差异；

3、获取公司期后银行回单、客户回款记录，统计期后回款金额，计算回款比例；

4、分析应收账款增速与收入增速的差异原因，是否与客户结构变化、销售模式变化相关。检查是否存在跨期确认收入及期后大额退回的情形；

5、获取公司坏账准备计提政策，检查计提比例是否与可比公司一致。将公司应收账款周转率与可比公司进行横向对比，分析差异原因。

（二）核查意见

经核查，年报会计师认为：

1、公司期末应收账款前五名客户名称、余额、账龄与账面一致；期后回款情况属实；不同客户信用政策存在差异，符合行业惯例；境外客户信用政策及结算方式与境内客户存在差异，具有合理性；

2、公司 2025 年应收账款增长速度超过营业收入增速主要系***及***临近期末应收账款尚在信用期而未回款所致，具有合理性；2025 年信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策刺激销售情形；

3、公司应收账款周转率与同行业可比公司平均水平不存在重大差异，变动趋势一致；公司坏账准备计提比例与可比公司相比不存在重大差异，坏账准备计提充分、合理。

问题四、关于存贷款和金融资产

公司 2025 年末货币资金 1.23 亿元、交易性金融资产 1.71 亿元，同时存在短期借款 3,457.93 万元、长期借款 1,408 万元。2025 年度利息收入仅 10.34 万元，同比减少 95.96%，利息收益率约 0.11%。报告期末其他非流动金融资产余额 5,529.13 万元，较期初增 126.60%，为对外投资合伙企业，报告期内产生公允价值变动收益 569.13 万元。公司合计持有约 2.26 亿元金融资产，占总资产的 33.55%。

请公司：（1）列示货币资金的具体存放方式、存放银行、各账户金额及利率水平，说明利息收入变动的原因及与货币资金规模的匹配性；（2）列示借款的具体用途、借款利率和还款期限，说明在持有大额货币资金和理财产品的前提下，新增短期借款和长期借款的必要性及商业合理性；（3）列示交易性金融资产和其他非流动金融资产的具体明细，包括产品和底层资产名称、受托管理方、投资金额、期限、往期分红及回款情况、到期安排；（4）说明其他非流动金融资产公允价值的估值方式、关键参数选取标准、估值数据来源，结合被投主体经营与底层资产情况核实收益测算合理性，是否存在跨期调节损益的情形。

一、公司回复

（一）列示货币资金的具体存放方式、存放银行、各账户金额及利率水平，说明利息收入变动的原因及与货币资金规模的匹配性。

1、截止 2025 年末，公司 100 万以上货币资金的具体存放方式、存放银行、各账户余额及利率水平如下：

单位：人民币万元

序号	开户行名称（注）	金额	存放方式	利率水平
1	中信银行股份有限公司苏州金鸡湖支行	8,093.57	活期	0.45%
2	Banca Popolare Di Sondrio	2,679.36	活期	0.00%
3	宁波银行股份有限公司江苏自贸试验区苏州片区支	990.62	活期	0.53%
4	中信银行股份有限公司苏州相城支行	215.15	活期	0.45%

5	苏州银行股份有限公司江苏自贸试验区苏州片区支行	148.33	活期	0.53%
---	-------------------------	--------	----	-------

2、（1）报告期，公司货币资金与利息收入的匹配情况如下表：

单位：人民币万元

项目	2025 年度	2024 年度
利息收入	10.34	255.59
货币资金年平均余额	9,348.34	13,782.97
货币资金收益率	0.11%	1.85%

注：货币资金年平均余额=（期初货币资金余额+期末货币资金余额）/2

本期利息收入较上年减少主要为以下因素影响：

市场利率整体呈下行趋势，使得存款产品收益率有所下降；公司利用闲置募集资金投资理财产品规模发生变化所致，公司利用闲置募集资金主要投资于定期存款、协定存款等产品，2025 年由于募集项目的持续投入，闲置募集资金规模的逐渐减少；公司两年对货币资金管理方式不同，公司 2024 年度投资定期存款、协定存款等产品产生利息收入 178.49 万元，而 2025 年度公司对货币资金的管理主要以活期存款及协定存款的形式，故 2025 年度利息收入较 2024 年度较低。

（2）公司货币资金主要以银行存款及协定存款形式存放，存放地点为合作银行，其中货币资金主要利率情况如下：

项目	2025 年利率	2024 年利率
活期及协定存款	0.05%-1.9%	0.2%-1.7%
定期存款	0.1%-2.75%	0.1%-2.75%

报告期内公司货币资金收益率与利率情况相符，2024 年、2025 年货币资金收益率分别为 1.85%、0.11%，呈下降趋势。报告期内定期存款利率高于活期及协定存款利率，报告期内高收益类货币资金占比下降造成货币资金收益率呈下降趋势。

(二) 列示借款的具体用途、借款利率和还款期限, 说明在持有大额货币资金和理财产品的情况下, 新增短期借款和长期借款的必要性及商业合理性;

1、2025 年末期末借款明细如下:

(1) 短期借款明细如下:

单位: 人民币万元

序号	提款期间	金额	利率	还款期间	用途
1	2025 年 8 月	897.00	2.60%	2026 年 6 月	用于经营支出
2	2025 年 9 月	300.01	2.60%	2025 年 9 月	用于经营支出
3	2025 年 9 月	207.99	2.60%	2026 年 6 月	用于经营支出
4	2025 年 10 月	930.00	2.60%	2026 年 6 月	用于经营支出
5	2025 年 11 月	1,315.00	2.60%	2026 年 11 月	用于经营支出
6	2025 年 12 月	92.00	2.60%	2026 年 11 月	用于经营支出
	合计	3,742.00			

注: 上表中 3,742 万元为短期借款本金。

(2) 长期借款明细如下:

单位: 人民币万元

序号	提款期间	金额	利率	实际还款期间	用途
1	2025 年 3 月	500.00	1.95%	2028 年 3 月	用于回购公司股票
2	2025 年 12 月	908.00	1.95%	2028 年 6 月	用于回购公司股票
	合计	1,408.00			

截至 2025 年末, 公司账面货币资金余额为 1.23 亿元, 交易性金融资产 (主要为理财产品) 余额为 1.71 亿元。其中募集资金余额为 1.64 亿元。扣除募集资金后公司资金规模 1.30 亿元, 为公司日常经营所需。

公司短期借款 3,742 万元为经营性流动资金贷款，全部用于日常经营支出。公司在货币资金较为充裕的情况下新增短期借款，主要系基于日常资金统筹及银行授信管理等因素考虑。公司与合作银行保持长期稳定合作关系，适度使用授信额度并保持正常借还款记录，有助于维持银行授信连续性，保障融资渠道畅通，在未来经营扩张、项目建设或外部环境波动时能够及时获得信贷支持。

公司新增长期借款 1,408 万元为回购专用贷款，全部用于回购公司股票。通过专项长期借款实施回购，能够在不消耗公司核心营运资金及募集资金的前提下，向市场传递公司对未来发展前景的信心，增强投资者信心、提升公司投资价值。本次回购贷借款利率为 1.95%。使用该长期低成本资金，不仅降低了财务费用，还避免了短债长用可能带来的流动性风险。这种“长债配长用”的策略有助于平衡财务杠杆，增强企业抵御宏观环境波动的能力。

综上所述，公司新增短期借款和长期借款具有必要性及商业合理性。

（三）列示交易性金融资产和其他非流动金融资产的具体明细，包括产品和底层资产名称、受托管理方、投资金额、期限、往期分红及回款情况、到期安排

1、截止 2025 年末，公司交易性金融资产主要为大额存单及结构性存款，具体内容如下：

单位：人民币万元

产品	投资金额	受托管理方	期限	回款情况	到期安排
大额存单	8,800.00	苏州银行股份有限公司	36 个月	未到期	预计赎回
建设银行大额存单	5,650.00	中国建设银行股份有限公司	36 个月	未到期	预计赎回
7 天滚动结构性	1,100.00	苏州银行股份有限公司	无固定期限, 7 天为一个周期	持有中	预计赎回
中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	500.00	中信银行股份有限公司	无固定期限	持有中	预计赎回

产品	投资金额	受托管理方	期限	回款情况	到期安排
招银理财朝招金 7007 号	194.90	招商银行长沙麓谷支行	无固定期限	194.90	已赎回
金石榴惠盈天天赚 3 号 (T+1)	50	苏州银行股份有限公司	无固定期限	持有中	预计赎回
合计	16,294.90	-	-	-	--

注：上述金额为投资金额本金。回款情况为截止本问询函回复日上述理财已赎回金额。

2、截止 2025 年末，公司其他非流动金融资产具体情况如下：

受托管理方	投资金额 (万元)	底层资产名称	投资期限	往期分红	到期安排
苏州清松岚湖健康产业创业投资合伙企业投资	3,360.00	苏州博锐创合医药有限公司	8 年	无	到期解散清算
		苏州欧利生物医药科技有限公司			
		苏州美创医疗科技有限公司			
		图维生物医药科技(苏州)有限公司			
		北京京东方知微生物科技有限公司			
		上海联影智能科技股份有限公司			
		Immorna Therapeutics(Cayman)Limited			
		江西达康医疗管理有限公司			
		天境生物药业(杭州)股份有限公司			
		苏州湃芮生物科技有限公司			
		苏州芯墨科技有限公司			
百明信康生物技术(浙江)股份有限公司					
苏州乾融青润创业投资合伙企业(有限合伙)	1,200.00	固德电材系统(苏州)股份有限公司	7 年	无	到期解散清算
		江瓷电子(苏州)有限公司			
		光子智构(苏州)科技有限公司			
		中山市仲德科技有限公司			

受托管理方	投资金额 (万元)	底层资产名称	投资期限	往期分红	到期安排
苏州高美云景二期创业投资合伙企业(有限合伙)	300.00	Matrakln dustries PtyLtd	8年	无	到期解散清算
苏州唯医一期创业投资合伙企业(有限合伙)	100.00	杭州创心医学科技有限公司	5年	无	到期解散清算
合计	4,960.00	/	/	/	/

(四) 说明其他非流动金融资产公允价值的估值方式、关键参数选取标准、估值数据来源, 结合被投主体经营与底层资产情况核实收益测算合理性, 是否存在跨期调节损益的情形

1、公司持有基金份额及 2025 年损益影响情况如下:

单位: 人民币万元

基金简称	拟投资总额	2025 年本期投资金额	截至 2025 年末已投金额	2025 年对公司利润影响	截至 2025 年末账面价值
清松岚湖	4,800.00	1,920.00	3,360.00	263.80	3,623.80
乾融青润	2,000.00	600.00	1,200.00	310.22	1,510.22
高美云景二期	1,000.00	0.00	300.00	-2.94	297.06
唯医一期	100.00	0.00	100.00	-1.95	98.05
合计	7,900.00	2,520.00	4,960.00	569.13	5,529.13

截至 2025 年 12 月 31 日, 公司其他非流动金融资产账面价值 55,291,297.61 元, 占报告期末总资产 8.22%, 均系公司作为有限合伙人持有的私募股权投资基

金份额。2025 年度，公司对该类资产新增投资 25,200,000.00 元，确认公允价值变动收益 5,691,297.61 元，占年度归属上市公司股东净利润 6.68%。

2、估值方式、关键参数选取标准及估值数据来源

公司参考基金管理人提供的基金年度审计报告、期末财务资料、基金运营报告及底层项目相关资料核算公允价值。其中，对于由已完成从事证券服务业务备案的会计师事务所出具审计报告的基金（清松岚湖，乾融青润），公司参考该等审计报告所载基金净资产、金融资产公允价值计量结果及相关财务报表附注；对于其他基金，公司结合基金管理人提供的期末财务资料、基金运营报告、底层项目最新融资估值、经营情况及退出安排等资料进行复核。各基金按照企业会计准则及其自身会计政策，对存在活跃市场的金融资产，采用活跃市场报价确定其公允价值；不存在活跃市场的，采用适用且有足够可利用数据支持的估值技术确定其公允价值，相关估值技术主要包括市场法、收益法和成本法等。

公司作为基金的有限合伙人，向基金管理人获取的关键参数及数据主要包括：最近一轮融资估值或交易价格、可比上市公司估值、基金持股比例、投资成本、被投资企业最新注册资本及工商变更资料、基金管理人提供的项目跟踪资料，以及基金年度审计报告。核对了底层资产的公允价值，与基金的审计报告数据一致。

3、结合被投主体经营与底层资产情况说明收益测算合理性

如上表所示，2025 年度，其他非流动金融资产对公司当期损益的影响为 569.13 万元，主要来源于清松岚湖和乾融青润两只基金，分别影响公司当期利润 263.80 万元和 310.22 万元；高美云景二期和唯医一期分别影响公司当期利润-2.94 万元和-1.95 万元，影响较小。主要基金收益测算情况如下：

（1）清松岚湖基金

截至报告期末，清松岚湖基金围绕包括创新医药、生物技术、高端医疗器械、IVD 医疗服务、医疗人工智能和大数据等领域，投资了 13 个非上市企业项目。从底层项目看，美创医疗、杭州亦立、联影智能、百明信康等项目在报告期内存在最新一轮融资，欧利生物、京东方知微等项目按照市场可比公司法评估，最新估值提升或经营进展变化，形成了基金层面的主要估值增值；其余项目年末估值

与投资成本接近，未形成明显估值增值。

清松岚湖基金主要底层资产情况

项目名称	投资成本 (万元)	2025 年末公允价 值(万元)	浮盈/(亏损) (万元)	新一轮融 资
苏州欧利生物医药科 技有限公司	1,650.00	*	*	否
苏州美创医疗科技有 限公司	3,300.00	*	*	是
北京京东方知微生物 科技有限公司	1,300.00	*	*	否
杭州亦立医药有限公 司	1,500.00	*	*	是
上海联影智能医疗科 技有限公司	4,068.75	*	*	是
百明信康生物技术（浙 江）股份有限公司	4,947.68	*	*	是

注：除上表列示项目外，苏州博锐创合医药、图维生物、江西达康、Immorna、天境生物、苏州芯墨、苏州湃芮等项目 2025 年末估值与投资成本一致，未形成估值增值。

(2) 乾融青润基金

乾融青润基金重点投资生命科学、新材料、人工智能及与其相关的制成和部件产业。报告期内，2025 年度基金层面实现公允价值变动收益 3,183.94 万元，来源于固德电材(301680)项目，该项目于 2025 年 12 月 19 日通过深交所上市审核委员会审议，并于 2026 年 3 月 6 日上市发行。

乾融青润基金主要底层资产情况

项目名称	投资成本 (万元)	2025 年末公允价值 (万元)	浮盈/(亏损) (万元)	新一轮融 资
固德电材	2,000.03	5,183.97	3,183.94	是 (IPO)
江瓷电子	1,500.00	1,500.00	0.00	否
光子智构	500.00	500.00	0.00	否
仲德科技	1,050.00	1,050.00	0.00	否

（3）高美云景二期及唯医一期基金

高美云景二期和唯医一期在 2025 年度未形成项目层面的公允价值增值，公司分别确认-2.94 万元和-1.95 万元投资损益，高美云景二期底层项目 Matrakin industriesPtyLtd、唯医一期底层项目杭州创心医学科技有限公司年末公允价值与投资成本一致。

综上，公司其他非流动金融资产公允价值的计量依据充分，估值方式及关键参数选取具有合理性，估值数据来源具备可核验性；2025 年度确认的公允价值变动收益与底层项目经营及融资情况相匹配，不存在跨期调节损益的情形。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序：

1、获取公司货币资金明细账，核对各银行账户期末余额与账面一致。访谈公司财务负责人，了解资金存放策略及利息收入变动原因；

2、获取公司短期借款、长期借款明细账，核对期末余额与借款合同一致。获取公司资金使用计划，分析货币资金和理财产品的用途及流动性安排；

3、访谈公司管理层及财务负责人，了解在持有大额货币资金情况下新增借款的必要性及商业合理性；

4、获取公司交易性金融资产、其他非流动金融资产明细账，核对各产品投资金额与账面一致；

5、获取各理财产品、信托计划、股权投资相关的合同/协议/说明书，检查投资金额、期限、底层资产；

6、获取公司其他非流动金融资产相关估值报告或审计报告；

7、对被投资主体执行财务分析程序，核实其经营情况是否支持估值假设。

（二）核查意见

经核查，年报会计师认为：

1、公司货币资金存放方式、存放银行、各账户金额及利率水平与账面一致，

利息收入变动与货币资金规模变动趋势具有匹配性；利息收入变动主要系公司货币资金管理方式变化所致，具有合理性；

2、公司在持有大额货币资金的情况下新增借款具有商业合理性，主要系日常经验所需及“长债配长用”的策略；借款用途与合同约定一致；

3、公司其他非流动金融资产公允价值估值方式合理，关键参数选取符合企业会计准则要求，估值数据来源可靠；被投资主体经营情况与收益测算基本吻合；未发现跨期调节损益情形。

问题五、关于在建工程

公司报告期末在建工程余额 1.23 亿元，较期初增长 181.45%，占总资产的 18.33%。主要系“研发及生产基地建设(未来产业园)”项目本期新增投入 8,086.60 万元，该项目预算为 5 亿元，报告期末已累计投入 1.22 亿元，累计投入占预算比例 24.37%，工程进度 31.71%，该在建工程对应募投项目为天臣医疗研发及生产基地一期建设项目，募集资金计划投资总额 2.5 亿元，本期投入募集资金 8,289.07 万元。

请公司：（1）列示该在建工程项目的分项预算、各期投入金额、主要施工方、工程进度、预计完工时间、转固计划及折旧年限；（2）说明募集资金投入该项目的具体安排，是否存在募集资金不足导致项目延期或需追加自筹投资的情形，自筹资金来源及到位情况；（3）结合公司现有产能利用率、产销率及未来三年销售预测，论证该项目建设规模的合理性，是否存在产能消化风险。

一、公司回复

（一）列示该在建工程项目的分项预算、各期投入金额、主要施工方、工程进度、预计完工时间、转固计划及折旧年限

“研发及生产基地建设（未来产业园）”项目总投资金额为 50,000.00 万元，资金来源为公司自有资金和募集资金。项目分项预算和各期投入金额如下：

单位：人民币万元

序号	费用名称	预算投资 总额	各期投入金额		
			2023年	2024年	2025年
1	建设投资	49,211.36	599	3,468	8,289
1.1	土地购置费	-	-	-	-
1.2	土建投入	31,215.20	25	2,539	7,364
1.3	安装工程	9,972.29	-	-	-
1.4	工程建设其他费用	3,000.00	574	929	925
1.5	研发及生产设备购置及安装费	4,523.87	-	-	-
1.6	预备费用	500.00	-	-	-
2	铺底流动资金	788.64	-	-	-
	合计	50,000	599	3,468	8,289
	截止各年累计投资额	-	599	4,067	12,356

本项目主要施工方包括江苏建院营造股份有限公司苏州科教创新区分公司、中衡设计集团股份有限公司、柏诚系统科技股份有限公司、苏州东大工程咨询管理有限公司等。截止2026年5月末，公司“研发及生产基地建设（未来产业园）”项目已完成基础工程阶段并通过验收，目前正处于主体结构工程工作，预计主体建筑按期完工，主体建筑完工后公司将对其进行水电、消防改造及房屋装修等工程施工后达到预定可使用状态，公司将其转入固定资产并按照公司会计政策中房屋建筑物折旧年限进行折旧摊销。

（二）说明募集资金投入该项目的具体安排，是否存在募集资金不足导致项目延期或需追加自筹投资的情形，自筹资金来源及到位情况

公司2022年末新增募投项目“天臣医疗研发及生产基地一期建设项目”（以下简称“一期建设项目”），2023年项目取得建设用地使用权、建设用地规划许可证等，完成了地质勘察，建筑工程规划获批，于2023年12月取得了桩基施工许可证，并于2024年3月开始施工建设。2022年至今，募集资金投入一期建设项目的具体安排情况如下：

单位：人民币万元

年份	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度 (预计)
募集资金年度投入金额	-	598.97	3,467.65	8,289.07	15,620.19

截至期末累计投入金额	-	598.97	4,066.62	12,355.69	27,975.88
------------	---	--------	----------	-----------	-----------

注：截至 2025 年末，公司募集资金余额（含利息）为 15,620.19 万元，上表所列示的 2026 年度拟投入募集资金金额未考虑募集资金 2026 年度所产生的利息。

一期建设项目募集资金使用完毕后，公司将根据一期建设项目实际进度情况以自筹资金投入。自筹资金来源方面，公司具有良好的信用记录，融资环境相对宽松，银行融资授信额度充裕。截至 2026 年 3 月末，公司资产负债率为 16.96%，资产负债率较低，财务结构稳健，具有较强的银行贷款偿债能力，债务融资空间较大。公司在募集资金不足及项目建设存在资金缺口时，自筹资金来源可行性较高，可保障募投项目的顺利实施。

（三）结合公司现有产能利用率、产销率及未来三年销售预测，论证该项目建设规模的合理性，是否存在产能消化风险。

一期建设项目围绕公司构建患者全生命周期管理服务能力的长远发展目标，建设内容包括研发实验室及配套设施，200 万产能医疗器械生产线及配套办公区，质检中心及配套自动控制和产品质量检验系统，原料、半成品、成品仓库。项目完成后将进一步扩大公司研发和生产能力，是公司落地微创化、智能化核心发展战略的重要产业化载体。在该项目中，公司将配置更为先进的生产和检测设备，在提升产能规模的同时保障产品质量的稳定性、一致性和可追溯性，打造行业标杆。

1、公司现有产能利用率及产销率情况

2022 年至 2025 年，公司产销量持续增长，产销率整体维持较高水平，具体情况如下：

年度	生产量（支）	销售量（支）	产能（支）	产能利用率	产销率
2022 年	514,984	450,957	870,000	59.19%	87.57%
2023 年	557,774	556,454	870,000	64.11%	99.76%
2024 年	657,293	615,209	870,000	75.55%	93.60%
2025 年	776,832	707,694	870,000	89.29%	91.10%

注：产能利用率=生产量/现有产能；产销率=销售量/生产量。

2022年至2025年，公司生产量由514,984支增长至776,832支，复合增长率约14.69%；销售量由450,957支增长至707,694支，复合增长率约16.22%。2025年公司产能利用率为89.29%，较2022年提升30.10个百分点；2025年产销率为91.10%，保持较高水平。上述数据表明，公司现有业务需求持续增长，生产与销售匹配度较高，但生产量已接近现有87万支/年设计产能。因此，公司产销量持续增长、产销衔接良好，现有产能利用率已接近较高水平，新增生产基地建设具有现实必要性。

2、未来三年销售预测和项目建设规模合理性

公司预计未来三年生产量及销售将持续增长，主要基于行业规模扩容、产品结构升级及国内外市场拓展等因素。根据弗若斯特沙利文数据，全球吻合器市场规模预计从2025年的103亿美元增长至2030年的127亿美元，中国吻合器市场规模预计从2025年的108亿元增长至2030年的166亿元；同时，我国电动腔镜吻合器渗透率预计从2025年的54%提升至2030年的70%。在电动化趋势加速、集中带量采购推进及国产替代深化的背景下，公司有源类吻合器产品仍具备较大增长空间。

此外，公司坚持国内和海外双轮驱动，截至2025年底，海外市场已累计覆盖70个国家和地区，未来将通过存量市场深耕、空白市场准入和产品结构升级持续拓展销售规模。

公司结合历史产销量增长情况，对未来三年产销量预测如下：

年度	销售量（支） ¹	产销率 ²	生产量（支） ³	设计产能（支） ⁴
2027年E	* ⁵	* ⁵	* ⁵	870,000
2028年E	* ⁵	* ⁵	* ⁵	870,000
2029年E	* ⁵	* ⁵	* ⁵	870,000

注1：2027-2029年度销售量增长保守预计*；

注2：2027-2029年度产销率*保持2025年水平；

注3：生产量=销售量/产销率，预计*年开始生产量超过设计产能，届时公司会通过增加排班等过渡方式实现产量需求；

注4：设计产能：指在现有生产设备、工艺条件及当前一班制人员排班安排下，公司可实现的正常年度生产能力；

注5：*未来3年的产销量预测涉及商业敏感信息，已申请豁免披露；

按照未来三年销售量年均增长*、产销率维持*测算，2027年至2029年公司预计生产量将分别达到*支、*支和*支。现有生产基地在未来业务增长、产品结构升级及新产品投放背景下将逐步面临产能约束，一期建设项目投产后将公司年产能提升至2,000,000支，有助于提前匹配未来销售增长和生产交付需求，项目建设规模具有合理性。

同时，公司也充分关注到，未来若出现行业竞争加剧、集采及接续采购执行进度低于预期、客户采购节奏变化、海外准入或地缘政治风险、宏观环境变化等不利因素，可能导致项目投产后阶段性产能利用率或产能爬坡不及预期。针对上述风险，公司将根据市场需求、订单储备和产品注册进度分阶段推进设备投入、产线建设和产能释放，并通过柔性产线设计、强化经销商和终端销售跟踪、提升海外准入与交付能力、优化生产计划及库存管理等方式，提高产能利用效率，降低产能消化风险。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序：

- 1、获取公司在建工程项目明细账，核对各分项预算金额、累计投入金额与账面一致；
- 2、获取公司与主要施工方签署的施工合同，检查合同金额、施工范围、工期约定；
- 3、实地查看在建工程项目，现场核查工程进度及形象进度；
- 4、查阅公司募集资金台账、募集资金专户银行对账单及银行日记账，了解募集资金使用进度；
- 5、查阅了募投项目可行性研究报告，了解募投项目建设内容及计划安排；
- 6、与公司董事、高级管理人员访谈，了解募集资金使用安排、募投项目建设资金来源情况、主要产品生产销售情况、募投项目建设规模合理性、产能消化风险等；
- 7、查阅了公司关于募集资金及募投项目建设相关信息披露情况；

（二）核查意见：

经核查，年报会计师认为：

1、公司在建工程项目分项预算完整，各期投入金额与账面一致，主要施工方合同金额与工程进度匹配；预计完工时间及转固计划合理；折旧年限符合企业会计准则及行业惯例；未发现在建工程长期未转固情形。

2、公司募投项目需追加自筹资金，自筹资金拟以银行借款方式解决；

3、基于公司现有产能利用率、产销率及公司对未来销售预测，公司募投项目建设具有合理性，公司可采取一系列措施降低产能消化风险。

公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）

2026年6月30日