

关于上海证券交易所
《关于对苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司
2023 年年度报告的信息披露监管工作函》
有关财务问题回复的专项说明

关于上海证券交易所
《关于对苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司
2023 年年度报告的信息披露监管工作函》
有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2024]9205 号

上海证券交易所：

由苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司（以下简称公司或麦迪科技公司）转来的贵所于 2024 年 5 月 20 日下发的《关于对苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【0590】号，以下简称工作函）奉悉。我们作为苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司年报会计师，对问询函中需要我们回复的财务问题进行了审慎核查。现就问询函有关财务问题回复如下：

一、年报披露，公司医疗服务业务的经营主体海口玛丽医院有限公司（以下简称玛丽医院）2023 年营业收入为 5,660.25 万元，同比增长 16.24%；净利润为 1,292.18 万元，同比下滑 13.71%。公司于 2019 年、2021 年先后收购玛丽医院 51%、49%股权，业绩承诺为 2019 年至 2023 年累积实现扣除非经常性损益后归母净利润不低于 5,748 万元，完成率为 102.39%；其中，2023 年业绩承诺完成率为 76.18%，但公司年报披露的玛丽医院净利润存在三处数据不一致。此外，玛丽医院商誉期末余额 3,116.63 万元，未曾计提商誉减值准备。请公司补充披露：（1）玛丽医院收购后历年门诊量、诊疗人数、收费标准、员工类别及数量等主要经营数据，说明其财务数据是否与经营数据相匹配，是否符合行业趋势，本期收入增长但业绩下滑的原因及合理性；（2）玛丽医院本期业绩承诺的实际实现数，年报多处数据不一致的原因，玛丽医院各期业绩承诺实现情况是否真实、准确；（3）结合前期业绩预测情况，说明玛丽医院本期业绩未达承诺额的原因，如以前年度存在相关情况一并说明，前期收购时的业绩预测及估值确定是否合理、审慎；（4）结合上述情况以及商誉减值测试的主要参数及确定依据，说明未计提商誉减值准备的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一) 玛丽医院收购后历年门诊量、诊疗人数、收费标准、员工类别及数量等主要经营数据，说明其财务数据是否与经营数据相匹配，是否符合行业趋势，本期收入增长但业绩下滑的原因及合理性；

1、历年主要经营数据情况

收购后历年经营情况如下：

| 项目 | 2023年 | 2022年 | 2021年 | 2020年 | 2019年 |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 门诊量（人次/年） | 45,943 | 37,642 | 36,610 | 35,571 | 34,494 |
| 诊疗人次（次/年） | 50,486 | 40,481 | 39,921 | 37,959 | 36,723 |
| 诊疗人数 | 6,348 | 5,799 | 6,100 | 6,076 | 6,576 |
| 取卵周期（例/年） | 1,382 | 1,302 | 1,317 | 917 | 624 |
| 每个辅助生殖治疗周期的平均费用标准（元/例） | 35,723 | 34,942 | 30,210 | 35,840 | 46,106 |
| 床位数 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| 全职员工人数 | 110 | 89 | 85 | 75 | 87 |
| 其中：医生 | 17 | 15 | 11 | 11 | 14 |
| 医技人员 | 23 | 19 | 13 | 14 | 18 |
| 护士 | 41 | 30 | 37 | 30 | 34 |
| 后勤管理人员 | 29 | 25 | 24 | 20 | 21 |
| 多点执业医师 | 10 | 10 | 12 | 12 | 11 |

注：（1）诊疗人次：即门诊量+住院诊疗人次。

（2）诊疗人数通过患者姓名统计，未考虑患者重名情况。

（3）取卵周期指患者从接受药物治疗促卵泡发育至卵泡成熟，并通过手术将卵子取出的过程。

（4）医技人员：包括辅助生殖实验室、检验科、影像科与药房的医疗人员。

（5）多点执业医师：是指符合条件的执业医师经卫生行政部门注册后，受聘在两个以上医疗机构执业。玛丽医院的多点执业医师人事关系为劳务关系，主要为麻醉医师。

收购后历年财务情况如下：

单位：万元

| 财务科目 | 2023年 | 2022年 | 2021年 | 2020年 | 2019年 |
|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 业务收入 | 5,660.25 | 4,869.37 | 4,402.53 | 3,843.07 | 3,397.77 |
| 其中：辅助生殖收入 | 4,936.97 | 4,549.45 | 3,978.66 | 3,286.55 | 2,877.73 |
| 其他科室收入 | 723.28 | 319.92 | 406.34 | 510.90 | 507.98 |
| 营业成本 | 3,314.42 | 2,824.48 | 2,473.58 | 1,954.23 | 2,264.37 |
| 毛利率 | 41.44% | 41.99% | 43.81% | 49.15% | 33.36% |
| 期间费用 | 914.20 | 327.20 | 394.73 | 247.85 | 265.12 |
| 其中：管理费用 | 652.96 | 223.48 | 209.23 | 145.86 | 177.07 |
| 销售费用 | 167.81 | 115.91 | 134.07 | 97.49 | 77.27 |

| 财务科目 | 2023年 | 2022年 | 2021年 | 2020年 | 2019年 |
|-------|----------|----------|----------|----------|--------|
| 财务费用 | 93.43 | -12.19 | 51.43 | 4.50 | 10.78 |
| 净利润 | 1,295.10 | 1,500.53 | 1,321.87 | 1,341.42 | 591.22 |
| 扣非净利润 | 1,214.11 | 1,429.78 | 1,308.84 | 1,341.42 | 591.22 |

注：（1）其他科室包括：妇科、内科、外科、检验科、影像放射科、计划免疫科及住院部。

（2）2023年净利润1,295.10万元，为玛丽医院单体报表列示的净利润，与年度报告“第三节 管理层讨论与分析”五、（六）“主要控股参股公司分析”中披露的玛丽医院的净利润存在不一致，具体情况详见下文（二）“玛丽医院本期业绩承诺的实际实现数，年报多处数据不一致的原因”。

（1）玛丽医院的营业收入分析

玛丽医院为辅助生殖专科医院，每年的诊疗人数中因患者的年龄结构、适合的诊疗方案及所需做各项医疗检查项目的差异性较大，诊疗人数与门诊人次呈非强正相关的关系，医院的营收水平主要受门诊人次、取卵周期及其收费水平影响较为明显。公司收购玛丽医院后，玛丽医院的门诊人次、取卵周期及营业收入都呈增长趋势。

2020年，医院进一步优化诊疗方案，调整了部分药品品种；强化流程及精益化管理，进一步规范了耗材、试剂的领用流程、试剂用量及耗材规格，并对耗材、试剂的管理方式进行优化，由于耗材、试剂计量较为琐碎，原本以采购量计为消耗量，后续采用精细化管理，按实际耗用量进行计量，致使医护人员耗材、试剂使用更为规范，进一步减少了不必要的损耗，有效降低治疗方案的成本，使得每个治疗周期的平均收费标准下降较多，从而增强了来访患者的治疗意愿，医院门诊量有所提升；同时，新诊疗方案有利于提升大龄患者治疗成功率，较一般患者，大龄患者存在多次取卵后再移植的比例升高，综上使得2020年医院的门诊量和取卵周期有所增加，2020年收入所增长。

2021年开始，得益于持续加强市场推广力度及阶段性优惠活动的推出，来院患者实际有意愿接受辅助生殖治疗的比例有所提高，玛丽医院辅助生殖业务取卵周期及营业收入的提高。医护人员提供的优质服务也在本阶段为玛丽医院赢得了良好口碑，2022年医院恢复正常的收费水平后，保持了取卵周期的稳定及门诊量及收入的增长。2023年，为进一步满足客户生殖健康需求，玛丽医院新增了成人疫苗接种（如人乳头状瘤病毒(HPV)疫苗接种等）业务，同时加大了宫腔镜治疗项目的推广，带来2023年度就诊人次及营业收入的增长。

（2）玛丽医院的毛利率分析

2020年，玛丽医院在收入增加411.75万元的同时加强了业务成本管控，新诊疗方案中降低了药品的使用费用，通过强化流程及精益化管理减少了辅助试剂、耗材的耗用量，对耗材、试剂的管理方式进行优化，由于耗材、试剂计量较为琐碎，原本以采购量计为消耗量，后续采用精细化管理，按实际耗用量进行计量，致使医护人员耗材、试剂使用更为

规范，进一步减少了不必要的损耗，使得主营业务成本中药品及试剂、耗材成本将上年同期减少了 142.74 万元；医院更加聚焦生殖业务，对医疗人员的结构进行优化，减少了非辅助生殖业务科室的部分冗余人员，医护人员减少 10 人，使得主营业务成本中的人员成本较上年同期减少了 232.24 万元。在主营业务收入上升及主营业务成本下降的共同作用下，2020 年医院的毛利率水平较 2019 年有了较大的提升。2021 年，公司推出阶段性优惠活动，降低了辅助生殖业务的收费标准，在营业收入增长的情况下毛利率有所降低。2022 年以来，玛丽医院为拓展业务新设治疗项目，于此同时，医疗团队人数增加带来人工成本及房租水电等费用增加导致毛利率略有下滑。

（3）玛丽医院的净利润分析

2020 年玛丽医院聚焦辅助生殖业务并优化了诊疗方案，使得 2020 年净利润水平较 2019 年有大幅提升；2021 年，因玛丽医院毛利率有所下降，并增加了部分管理人员及加大市场推广力度，使医院的营收增加但净利润没有增长；2022 年，玛丽医院在维持原有销售管理规模下，营业收入的增长带动了净利润的提升；2023 年，因公司筹建分院，期间费用大幅提高，导致净利润有所下降，具体情况详见下文 3、“本期收入增长但业绩下滑的原因及合理性”。

综上所述，玛丽医院财务数据与经营数据相匹配。

2、行业趋势与同业对比

（1）行业趋势

根据 2023 年爱维艾夫医院管理集团有限公司向港交所申请上市所提交的招股说明书中引用的弗若斯特沙利文报告显示，中国辅助生殖技术服务市场由 2018 年的人民币 252 亿元增至 2022 年的人民币 279 亿元，复合年增长率为 2.6%；取卵周期总数已由 2018 年的 684 千例增至 2022 年的 744 千例，复合年增长率为 2.1%。其预测，中国辅助生殖技术服务市场将继续快速增长，于 2026 年及 2030 年将达人民币 377 亿元及人民币 552 亿元，复合年增长率分别为 7.8%及 10.0%；预计辅助生殖取卵周期总数将于 2026 年及 2030 年达 960 千例及 1,342 千例，复合年增长率分别为 6.6%及 8.7%。

（2）可比公司情况

公开市场中，锦欣生殖（HK 1951）与玛丽医院的业务相同，对其相关收入及毛利情况进行比较，具体见下表所示：

| 项目 | 公司名称 | 2023年 | 2022年 | 2021年 | 2020年 | 2019年 | 年度平均 |
|----------------|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 营业收入情况 (万元) | 锦欣生殖 | 278,891 | 236,448 | 183,883 | 142,609 | 164,850 | 201,336 |
| | 玛丽医院 | 5,660 | 4,869 | 4,403 | 3,843 | 3,398 | 4,435 |
| 毛利率情况 | 锦欣生殖 | 42.10% | 37.00% | 42.00% | 39.70% | 49.50% | 42.06% |
| | 玛丽医院 | 41.44% | 41.99% | 43.95% | 49.63% | 33.36% | 42.07% |
| 净利润情况 (万元) | 锦欣生殖 | 34,472 | 12,124 | 33,990 | 25,162 | 47,689 | 30,687 |
| | 玛丽医院 | 1,295 | 1,501 | 1,322 | 1,341 | 591 | 1,210 |

相比锦欣生殖，玛丽医院体量较小，通过对其精益管理及市场推广，玛丽医院的收入呈现逐年上涨；毛利率自2020年以来均在40%以上，近年平均毛利率为42.07%，与锦欣生殖基本相当；净利润情况因规模差异较大，所处于的发展阶段不同，可比性较低。

综上所述，公司营业收入及经营数据增长趋势与行业总体发展趋势相匹配，毛利率水平与同行业上市公司基本一致。

3、本期收入增长但业绩下滑的原因及合理性

本期玛丽医院营业收入同比增长，主要系医院的取卵周期较去年同期增长6.14%，辅助生殖科室收入增加387.52万元；同时，为了医院后续持续发展，玛丽医院新增了成人疫苗接种（如HPV疫苗接种等）业务，并加大了宫腔镜治疗项目的推广，其他科室收入增加了403.36万元所致。

本期玛丽医院净利润同比下滑，主要原因如下：

（1）期间费用增加较多，主要原因系：为了进一步拓展业务服务范围，本期玛丽医院设立了府城分院，因其正处于正式运营前期，房屋租赁涉及的使用权资产折旧及未确认融资费用的摊销，导致管理费用增加了235.30万元、财务费用增加了72.56万元。

（2）人工成本有所增加：主要原因系本期玛丽医院新增了成人预防接种疫苗业务（如HPV疫苗接种等），加大了宫腔镜治疗项目的推广，同时为了业务持续发展，进行了部分人员的储备，玛丽医院的员工人数较去年同期增加了21名，本期主营业务成本增加了226.67万元，管理费用增加了139万元，销售费用增加了50.1万元。

综上所述，玛丽医院本期收入增长但业绩下滑系为了后续业务的持续发展，本期医院新增了诊疗项目、开设了分院，新增了人员、积极进行市场推广，使得相关期间费用与人工成本增加所致，具有合理性。

（二）玛丽医院本期业绩承诺的实际实现数，年报多处数据不一致的原因，玛丽医院

各期业绩承诺实现情况是否真实、准确；

1、玛丽医院本期业绩承诺的实际实现数，年报多处数据不一致的原因

公司于2019年收购玛丽医院时对其资产、负债的市场公允价值进行了评估，部分固定资产存在评估增值情况。收购完成后，公司根据玛丽医院原始财务报表数据，考虑其资产及负债按购买日的公允价值的持续计量影响，即评估增值情况进行调整后，纳入公司合并报表。玛丽医院的原始财务报表简称“单体报表”，经上述调整后的玛丽医院财务报表简称“合并报表”。

年报中各处数据情况如下：

(1) 年度报告“第三节 管理层讨论与分析”五、(六)“主要控股参股公司分析”(P43)列示：玛丽医院的净利润为12,921,758.23元。基于玛丽医院2023年度对公司合并报表实际业绩影响及贡献的角度，该处列示的是2023年度合并报表口径的净利润的金额。

(2) 年度报告“第六节 重要事项”一、(三)“业绩承诺的完成情况及其对商誉减值测试的影响”(P83)列示：2023年度玛丽医院扣除非经常损益后的净利润为1,211.18万元。基于玛丽医院业绩完成情况对公司整体影响角度，该处列示的是2023年度合并报表口径扣除非经常性损益的净利润金额。

(3) 年度报告“第十节 财务报告”七、27 商誉(5)“业绩承诺及对应商誉减值情况”(P187)显示：本期实际业绩1,295.10万元。基于与商誉减值测试计算标准统一的考虑，披露了玛丽医院单体报表口径的净利润。

在2021年收购玛丽医院49%股权时，公司与孙美姣女士签订的《苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司与孙美姣关于海口玛丽医院有限公司之股权转让协议》(以下简称“股权收购协议”)约定，业绩承诺实现数采用玛丽医院单体经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润。玛丽医院本期业绩承诺的实际实现数1,214.11万元，为玛丽医院单体报表口径扣除非经常性损益后的净利润，与上述其他数据所采用口径不一致。根据股权收购协议，因玛丽医院业绩承诺实际考核业绩为其累计实现利润数，且累计实现利润完成情况已于年度报告“第十节 财务报告”七、27 商誉(5)“业绩承诺及对应商誉减值情况”(P187)披露，故公司未对本期业绩承诺的实际实现数作单独披露。

综上所述，年报中三处数据不一致的原因系各自章节相关数据根据上述具体情况，披露选择的口径不同。

2、玛丽医院各期业绩承诺实现情况

玛丽医院各期业绩承诺实现情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2023年 | 2022年 | 2021年 | 2020年 | 2019年 | 合计 |
|----------|----------|----------|----------|----------|---------|----------|
| 预计承诺业绩 | 1,700.00 | 1,500.00 | 1,350.00 | 688.00 | 510.00 | 5,748.00 |
| 实际实现业绩 | 1,214.11 | 1,429.78 | 1,308.84 | 1,341.42 | 591.22 | 5,885.37 |
| 承诺业绩完成比率 | 71.42% | 95.32% | 96.95% | 194.97% | 115.93% | 102.39% |

根据股权收购协议约定，玛丽医院 2019 年、2020 年、2021 年、2022 年、2023 年累积实现利润数不低于 5,748 万。根据考核口径要求，2019 年至 2023 年累计实现利润数 5,885.37 万元，超过承诺数 137.37 万元，实现业绩承诺金额的比例为 102.39%。上述业绩承诺完成情况已经中汇会计师事务所（特殊普通合伙）鉴证，玛丽医院各期业绩承诺实现情况真实、准确。

（三）结合前期业绩预测情况，说明玛丽医院本期业绩未达承诺额的原因，如以前年度存在相关情况一并说明，前期收购时的业绩预测及估值确定是否合理、审慎；

1、结合前期业绩预测情况，说明玛丽医院本期业绩未达承诺额的原因，如以前年度存在相关情况一并说明

2021年及2022年，玛丽医院基本达成承诺业绩，完成率分别为96.95%与95.32%，主要原因是，2021年为进一步拓展市场，同时减轻公共卫生防护对医院经营的影响，阶段性降低了辅助生殖治疗的相关诊疗费用；2022年新增诊疗项目，医生及医技人员有所增加，毛利率略有下降所致。2023年业绩未达承诺额的原因主要系玛丽医院新增了诊疗项目、开设分院，新增了人员、积极进行市场推广，使得相关期间费用与人工成本增加所致。

2、前期收购时的业绩预测及估值确定是否合理、审慎

2021年公司收购玛丽医院49%股权时所作出的盈利预测及实际完成情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年 | 2022年 | 2021年 |
|---------|----------|----------|----------|
| 营业收入预测数 | 5,059.55 | 4,574.23 | 4,135.81 |
| 实际营业收入 | 5,660.25 | 4,869.37 | 4,402.53 |
| 净利润预测数 | 1,750.72 | 1,499.43 | 1,292.57 |
| 实际净利润 | 1,295.10 | 1,500.53 | 1,321.87 |

注：盈利预测所采用的净利润预测数为玛丽医院单体报表口径扣除非经常性损益前的净利润。

根据前期收购时的业绩预测，玛丽医院2021至2023年营业收入均达到预测金额；2021及2022年实际实现净利润达到了业绩预测金额。2023年净利润下滑，低于业绩预测数主要

系玛丽医院新增了诊疗项目、开设分院，新增了人员、积极进行市场推广，使得相关期间费用与人工成本增加所致。

从长期发展角度看，玛丽医院2023年进行分院筹备、开展新诊疗业务与增加人员，有利于医院的长期可持续发展，能够推动玛丽医院业务及业绩的长期提升。

综上所述，玛丽医院前期业绩预测及估值合理、审慎。

(四) 结合上述情况以及商誉减值测试的主要参数及确定依据，说明未计提商誉减值准备的原因及合理性；

1、公司近三年商誉减值测试的主要参数及确定依据：

公司根据历史情况并结合最新市场环境等因素的变化进行客观的预计，具体参数如下：

单位：万元

| 主要参数 | 基准日 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 |
|---------------------|------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 收入及收入增长率 | 2021年商誉减值测试收入 | 4,775.87 | 5,233.39 | 5,735.75 | 5,899.98 | 5,899.98 | 5,899.98 | 5,899.98 |
| | 2021年商誉减值测试收入增长率 | 8.48% | 9.58% | 9.60% | 2.86% | 0.00% | 0.00% | 0.00% |
| | 2022年商誉减值测试收入 | 4,869.37 | 5,339.78 | 5,856.99 | 6,425.08 | 6,677.81 | 6,677.81 | 6,677.81 |
| | 2022年商誉减值测试收入增长率 | 10.60% | 9.66% | 9.69% | 9.70% | 3.93% | 0.00% | 0.00% |
| | 2023年商誉减值测试收入 | 4,869.37 | 5,660.25 | 5,881.74 | 6,175.82 | 6,484.62 | 6,808.85 | 7,149.29 |
| | 2023年商誉减值测试收入增长率 | 10.60% | 16.24% | 3.91% | 5.00% | 5.00% | 5.00% | 5.00% |
| 毛利率 | 2021年商誉减值测试 | 42.20% | 43.49% | 44.71% | 44.20% | 44.20% | 44.20% | 44.20% |
| | 2022年商誉减值测试 | 41.99% | 40.92% | 40.87% | 40.86% | 40.55% | 40.55% | 40.55% |
| | 2023年商誉减值测试 | 41.99% | 41.44% | 39.99% | 39.77% | 39.54% | 39.29% | 39.27% |
| 费用率 (注2) | 2021年商誉减值测试 | 8.18% | 8.00% | 7.83% | 7.91% | 7.91% | 7.91% | 7.91% |
| | 2022年商誉减值测试 | 7.00% | 7.78% | 7.53% | 7.30% | 7.34% | 7.34% | 7.34% |
| | 2023年商誉减值测试 | 7.00% | 14.53% | 15.53% | 15.26% | 15.02% | 14.78% | 14.55% |
| 折现率 (税后) (注3) | 2021年商誉减值测试 | 11.63% | 11.63% | 11.63% | 11.63% | 11.63% | 11.63% | 11.63% |
| | 2022年商誉减值测试 | | 12.02% | 12.02% | 12.02% | 12.02% | 12.02% | 12.02% |
| | 2023年商誉减值测试 | | | 12.27% | 12.27% | 12.27% | 12.27% | 12.27% |

注1：2021年数据均为预测数据，2022年数据中2022年数据为实际发生数据，2023年数据中2022年及2023年为实际发生数据。

注2：费用率为税金及附加、销售费用、管理费用合计占营业收入的比例，除已计入营业成本及管理费用预测的租房产生的租赁负债外，玛丽医院不存在其他有息负债，费用预测中不包含财务费用。

注 3：公司根据自身运营情况，考虑市场整体状况、可比公司公开信息及市场权威机构的数据指标，结合中长期国债利率，并考虑了与资产预计现金流量有关的特定风险、货币风险和价格风险等计算资产组的税后折现率资产定价模型，主要参数包括无风险报酬率、市场风险溢价及特性风险系数。

2、主要参数的合理性

(1) 预测期增长率的合理性

公司在 2023 年末对玛丽医院资产组进行商誉减值测试中使用的收入增长率有所下降，主要系基于玛丽医院实际的取卵周期增长情况，2023 年医院营业收入增长超出前期预测水平，结合现有成熟的医疗空间配置水平，医院发展进入稳定期。同时，考虑到新业务拓展需要一定的培育期，据此，2023 年末相应调低了 2024 及 2025 年的收入增长率。

(2) 毛利率的合理性

公司在 2022 年末对玛丽医院资产组进行商誉减值测试中使用的毛利率水平有所下降，主要系基于医护人员的工作量，为了医院的持续发展及患者良好的就医体验，增加了医疗人员配比数量，使得毛利率下降，且考虑玛丽医院医疗人员与后续业务增量匹配，故将预测毛利率相应下调。

公司在 2023 年末对玛丽医院资产组进行商誉减值测试中使用的毛利率水平有所下降，主要系为了玛丽医院的长期发展，新设治疗项目及开设分院，储备了部分医护人员，而新增收入是逐步释放的过程，故将预测毛利率相应下调。

(3) 费用率的合理性

公司在 2023 年末对玛丽医院资产组进行商誉减值测试中使用的费用率有所增加，主要系基于医院未来业务发展，在 2023 年开始筹备分院事宜，管理费用中增加分院租金支出，基于分院场地已租赁，而分院的营收及增长需要一定的业务拓展期，故费用中涵盖了新增租金的费用及相应管理人员的预测，而新增收入本着谨慎性原则，预测费用率增幅较大。

(4) 折现率的合理性

报告期各期末，税后折现率的各参数取值及依据如下：

| 项目 | 2021 年 | 2022 年 | 2023 年 |
|-----------------------|--------|--------|--------|
| 无风险利率 (r_f) | 2.78% | 2.84% | 2.56% |
| 市场期望报酬率 (r_m) | 10.46% | 9.57% | 9.15% |
| 贝塔系数 (β) | 0.8272 | 1.0663 | 1.1698 |
| 特性风险系数 (ϵ) | 2.50% | 2.00% | 2.00% |
| CAPM 折现率 | 11.63% | 12.02% | 12.27% |

注：CAMP 折现率= $r_f + \beta \times (r_m - r_f) + \epsilon$

无风险利率采用的是 10 年期国债收益率水平；市场期望报酬率是 A 股市场指数的长期平均收益率；贝塔系数是可比公司股票预期无财务杠杆风险系数，按照企业自身资本结构测算。2021 年至 2023 年，相关指标选取口径无变化，无风险收益率、市场期望报酬率及贝塔系数的变化均为指标自身原因变化所致。2022 年特性风险系数预测下降，主要系基于当时判断预测公共卫生事件为阶段性影响因素，对医院长期发展影响有限。

3、未计提商誉减值准备的原因及合理性

资产组的认定应该以资产组的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。玛丽医院医疗服务业务能产生独立的现金流入，故将其单独认定为一个资产组。资产组主要包括固定资产、在建工程、长期待摊费用及无形资产等经营性长期资产。历年减值测试认定的包含商誉的相关资产组组成一致。2021 年至 2023 年，公司商誉分摊至医疗服务业务相关资产组商誉减值测试测算过程如下：

单位：万元

| 项目名称 | 2023 年合并报表 账面金额 | 2022 年合并报 表账面金额 | 2021 年合并报 表账面金额 |
|-----------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 固定资产 | 803.55 | 675.81 | 653.08 |
| 在建工程 | 12.10 | - | - |
| 长期待摊费用 | 56.01 | 17.69 | 88.46 |
| 无形资产 | 264.67 | 353.86 | 440.88 |
| 合并报表中确认的商誉分摊额 | 3,116.63 | 3,116.63 | 3,116.63 |
| 加回：归属于少数股东的商誉 | 2,994.41 | 2,994.41 | 2,994.41 |
| 全部包含商誉的相关资产组账面价值合计（A） | 7,247.37 | 7,158.41 | 7,293.47 |
| 包含商誉的相关资产组的可收回金额（B） | 11,066.00 | 14,824.68 | 16,243.60 |
| 商誉减值损失 | - | - | - |

如上表所示，经测试，包含商誉在内的资产组的可收回金额 B 高于其账面价值 A，不存在减值迹象。

综上所述，近三年公司进行商誉减值测试的关键参数的确定合理，商誉减值测试及未计提商誉减值准备的情况合理、谨慎。

年报会计师核查意见：

（一）核查程序

1、了解、测试和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计的合理性和运行的有效性；

2、了解各类医疗服务的收入确认原则，判断收入确认是否符合会计准则的要求；

3、通过 it 审计确认各系统数据的真实准确性，系统控制的有效性；

4、获取企业住院收费系统销售明细、医保收入明细、门诊收费明细等业务系统数据，与账面收入确认金额进行核对；

5、对业务系统数据进行分析，并与财务数据进行比较，分析各项收入的波动合理性；

6、以患者为样本进行抽样，从各类业务中抽取患者样本，将抽取的样本与各业务系统进行查询核对；

7、对于部分怀孕成功的患者则选择电话回访进行核查，通过询问患者花费与账面收入金额进行比对，确认收入确认的真实性；

8、对各项成本费用构成与上年进行比较，分析波动的合理性；

9、对药品进行采购测试、计价测试、截止测试等，确认药品成本结转的准确性；

10、对期间费用的进行抽样检查，检查合同、明细、发票、审批及付款等原始资料；

11、获取玛丽医院商誉减值评估报告，对评估报告中的参数进行复核，确认参数选取的合理性，将评估的可收回金额与包含商誉的账面资产组价值进行核对。

（二）核查意见

经核查，我们认为（1）玛丽医院财务数据与经营数据相匹配，符合行业基本趋势，本期收入增长但业绩下滑具有合理性；（2）玛丽医院本期业绩承诺的实际实现数在年报多处数据不一致，系公司披露时选择的口径不同所致，玛丽医院的业绩承诺实现真实、准确；

（3）分析玛丽医院前期预测重要参数及业绩实际实现情况，前期业绩预测合理审慎；（4）经商誉减值测试，包含商誉在内的资产组的可收回金额高于其账面价值，不存在减值迹象，未计提商誉减值准备具有合理性。

二、年报披露，公司医疗信息化业务采用直接销售和间接销售（经销）相结合的方式，具体业务分类包括自制软件、整体解决方案、外购软硬件、运维及技术服务，对应营业收入分别同比变化5.47%、-34.18%、48.97%、12.23%。公司本期实现经销收入1.46亿元，同比增长13.19%，毛利率77.91%，同比增加5.01个百分点。2022年年报披露，公司前五大客

户中第一名及第三名系当年新客户，均为公司区域医疗项目经销商。请公司补充披露：（1）结合具体业务模式、实施周期、收入确认政策和时点、主要客户及是否存在关联关系，说明医疗信息化各类业务收入变化较大的原因及合理性，相关收入确认是否准确，如存在同一合同或项目按多类业务确认收入的情况，请说明拆分合同履约义务的标准及执行是否一致；（2）近三年经销商客户存量和新增情况及是否存在关联关系，以经销方式拓展业务的主要考虑，结合主要业务环节及其提供的附加值说明相关业务是否具备商业实质；（3）结合经销业务的具体业务分类及收入确认方法，说明本期经销收入增长的原因及合理性，经销毛利率同比增加的原因及高于直销的合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）结合具体业务模式、实施周期、收入确认政策和时点、主要客户及是否存在关联关系，说明医疗信息化各类业务收入变化较大的原因及合理性，相关收入确认是否准确，如存在同一合同或项目按多类业务确认收入的情况，请说明拆分合同履约义务的标准及执行是否一致；

1、具体业务模式、实施周期及收入确认政策和时点

| 产品类型 | 具体业务模式 | 收入确认政策及时点 | 实施周期 |
|---------|--|---|-----------------------------------|
| 自制软件 | 向客户提供相对标准化的成熟软件产品，该类业务不包含硬件设备。 公司主要自制软件类产品包括麻醉、重症、手术护理、急诊、胸痛、卒中信息系统软件。 | 根据合同约定，在安装并经客户验收后，以时点法确认销售收入。 | 通过在具备项目实施条件后，履约周期通常在四个月以内。 |
| 整体解决方案 | 针对客户的个性化要求，提供定制化方案，该类业务根据客户的需求一般除了定制化软件产品，还配备了公司进行智能化改造的硬件设备。 公司整体解决方案主要包括数字化手术室项目、医疗行为项目以及智慧急救平台项目等。 | 整体解决方案在所需的软硬件安装、调试完毕，经验收确认后，以时点法确认销售收入。 | 在具备项目实施条件后，履约周期通常在六个月以内。 |
| 外购软、硬件 | 根据客户对可实现功能的额外需求，选择适配的软件和硬件产品，再与客户协商确定适用的型号，在具体供应商选择方面公司具有自主权。 | 根据合同约定交付客户并取得验收单据后，以时点法确认销售收入。 公司根据客户需求进行采购，在交付客户前已取得相关控制权，有独立定价权，承担存货风险，为主要责任人，采用总额法确认收入。 | 在具备项目实施条件后，履约周期通常在四个月以内。 |
| 运维及技术服务 | 主要针对自制软件客户，提供后续的系统维护、产品升级和技术支持服务。 | 合同明确约定服务期限的，在合同约定的服务期限内按时间进度以时段法确认收入；合同明确约定了服务成果需经客户验收确认的，根据 | 运维服务履约周期根据合同签订的期限确定；技术服务在具备项目实施条件 |

| 产品类型 | 具体业务模式 | 收入确认政策及时点 | 实施周期 |
|------|--------|-----------------------|-----------------|
| | | 合同约定条款经客户验收后以时点法确认收入。 | 后，履约周期通常在四个月以内。 |

受制于医院总体建设进度，公司与客户签订项目合同后到医院具备项目实施条件的时间不定。公司医疗信息化业务的实施周期根据医院需求，差异较大。如遇医院项目定制化要求较高的，实施周期会相对较长，存在较大的波动性。

2、主要客户及是否存在关联关系

2023年度公司医疗信息化业务前五大客户具体如下：

单位：万元

| 客户名称 | 主营业务收入 | 占比 | 是否存在关联关系 | 销售模式 | 终端客户 |
|----------------|----------|-------|----------|------|------------------------|
| 浙江和仁科技股份有限公司 | 611.62 | 2.35% | 否 | 经销 | 西安市红会医院、江西省儿童医院等 |
| 广东金数通信息科技有限公司 | 442.48 | 1.70% | 否 | 经销 | 中山大学附属第一医院南沙医院 |
| 宝鸡市中医医院 | 437.10 | 1.68% | 否 | 直销 | / |
| 吉林省科拉德科技有限公司 | 411.53 | 1.58% | 否 | 经销 | 松原市医疗紧急救援指挥中心、松原市中心医院等 |
| 卫宁健康科技集团股份有限公司 | 410.46 | 1.58% | 否 | 经销 | 广西壮族自治区胸科医院、上海市养志康复医院等 |
| 总计 | 2,313.19 | 8.89% | - | - | |

因公司医疗信息化业务采用项目制，与客户签订的同一项目合同可能包含多个产品类型，故对各产品类型的客户情况进行合并列示。

公司采用直销和经销方式，即直接向医疗机构的销售和向非医疗机构的销售两种情况，最终用户均为医疗机构或政府卫生管理部门。公司医疗信息化业务前五大客户与公司均不存在关联关系。

3、医疗信息化各类业务收入变化较大的原因及合理性，相关收入确认是否准确

医疗信息化各类业务收入情况如下：

单位：万元

| 产品类型 | 2023年 | | 2022年 | | 2023年同比变化 |
|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|
| | 营业收入 | 收入占比 | 营业收入 | 收入占比 | |
| 自制软件 | 15,146.39 | 58.19% | 14,360.35 | 56.19% | 5.47% |
| 整体解决方案 | 2,645.28 | 10.16% | 4,019.01 | 15.73% | -34.18% |
| 外购软、硬件 | 742.18 | 2.85% | 498.21 | 1.95% | 48.97% |

| | | | | | |
|---------|-----------|---------|-----------|---------|--------|
| 运维及技术服务 | 7,495.43 | 28.80% | 6,678.45 | 26.13% | 12.23% |
| 合计 | 26,029.28 | 100.00% | 25,556.02 | 100.00% | 1.85% |

2022 年及 2023 年医疗信息化业务各产品类型的收入整体结构基本一致，部分产品线同比变化较大，其主要原因如下：

自制软件收入较上年增长 5.47%，平稳增长；整体解决方案收入较上年减少 34.18%，主要系整体解决方案项目个性化定制程度较高、单价较高，受医院及公共卫生机构的需求时点、预算情况影响较大，业务存在波动性所致；外购软硬件收入较上年增长 48.97%，主要系公司 2023 年验收合同所包含的外购软硬件增加，且上年基数较小，较易出现大幅波动所致；运维服务较上年增长 12.23%，产品主要系公司软件产品销售的后续维保服务，随着自制软件产品的销售增长，同时公司向医院提供的技术改造服务有所增加所致。

公司各类业务的收入变化较大合理，公司收入确认均严格按照企业会计准则及公司的收入确认会计政策执行，收入确认真实、准确。

4、如存在同一合同或项目按多类业务确认收入的情况，请说明拆分合同履约义务的标准及执行是否一致

一般来说，客户根据其需求与公司就具体项目分别签订合同。在业务开展过程中，部分客户为了便利性，存在与公司协商将多项业务签订在同一合同的情况。这类合同中，不同类的业务均分别列示在报价清单中，分别报价，可以明确区分。

拆分合同履约义务的标准如下：

公司产品主要分为自制软件、整体解决方案、外购软硬件、运维服务四大产品类别。对于一个合同中约定了不同业务类型的，公司拆分规则如下：向客户单独销售自主研发的麻醉、重症、手术护理、急诊、胸痛、卒中等信息系统软件拆分为自制软件；数字化手术室、医疗行为和智慧急救平台以及相关为其定制的配套硬件，以软硬件结合的方式进行整体销售，拆分为整体解决方案；应客户要求采购的独立的第三方软硬件拆分为外购软硬件；向客户提供的技术服务和维护服务拆分为运维服务。

公司严格遵照合同具体条款约定，按照上述产品服务类型划分拆分合同履约义务，对不同合同拆分合同履约义务的标准一致，并严格按照标准执行，具有一贯性。

(二) 近三年经销商客户存量和新增情况及是否存在关联关系，以经销方式拓展业务的主要考虑，结合主要业务环节及其提供的附加值说明相关业务是否具备商业实质；

1、近三年经销商客户存量及新增情况

| 年份 | 经销商存量 | 经销商新增数量 | 新增占比 | 是否存在关联关系 |
|----|-------|---------|------|----------|
|----|-------|---------|------|----------|

| | | | | |
|-------|------|-----|--------|---|
| 2023年 | 1221 | 139 | 11.38% | 否 |
| 2022年 | 1082 | 145 | 13.40% | 否 |
| 2021年 | 937 | 162 | 17.29% | 否 |

注：经销商存量系当期末与公司有过合作关系的经销商数量。

2021年前五大经销客户情况：

单位：元

| 客户名称 | 2021年收入 | 是否为当年新增经销商 |
|----------------|----------------|------------|
| 卫宁健康科技集团股份有限公司 | 7,196,639.63 | 否 |
| 吉林省科拉德科技有限公司 | 4,967,643.46 | 是 |
| 广东大琦医疗器械有限公司 | 4,035,398.22 | 否 |
| 云知声智能科技股份有限公司 | 3,807,345.14 | 否 |
| 成都裕锦信科技有限公司 | 3,722,658.21 | 是 |
| 合计 | 23,729,684.66 | |
| 2021年经销收入总额 | 141,683,673.00 | |

2022年前五大经销客户情况：

单位：元

| 客户名称 | 2022年收入 | 是否为当年新增经销商 |
|----------------|----------------|------------|
| 北京金山云网络技术有限公司 | 7,982,300.88 | 是 |
| 浙江和仁科技股份有限公司 | 5,954,609.97 | 否 |
| 南通欣洲信息科技有限公司 | 5,915,929.22 | 是 |
| 珠海市安克电子技术有限公司 | 4,839,380.53 | 否 |
| 卫宁健康科技集团股份有限公司 | 4,615,215.13 | 否 |
| 合计 | 29,307,435.73 | |
| 2022年经销收入总额 | 129,385,060.94 | |

2023年前五大经销客户情况：

单位：元

| 客户名称 | 2023年收入 | 是否为当年新增经销商 |
|----------------|--------------|------------|
| 浙江和仁科技股份有限公司 | 6,116,221.09 | 否 |
| 广东金数通信息科技有限公司 | 4,424,778.76 | 否 |
| 卫宁健康科技集团股份有限公司 | 4,104,574.62 | 否 |
| 吉林省科拉德科技有限公司 | 3,606,464.73 | 否 |

| | | |
|---------------|----------------|---|
| 吉林省恒安医疗设备有限公司 | 3,539,823.01 | 是 |
| 合计 | 21,791,862.21 | |
| 2023年经销收入总额 | 146,444,671.70 | |

近三年公司经销商新增数量较为稳定，公司经销商与公司均不存在关联关系。

2、经销方式拓展业务的主要考虑

公司以经销方式拓展业务主要基于以下两方面考虑，具体如下：

首先，近年来，部分规模较大的医院及有区域医疗项目建设需求的医疗机构基于管理及数据互通的需求，会将各类的信息化项目进行统一招标，由单一服务商（以下简称“总包商”）总体承接，总包商根据各类信息化项目的技术需求及实际情况其进行分包，在此情况下，公司的经销客户为总包商，公司为分包单位。其次，由于部分医疗信息化项目体量相对较小，公司加强与对当地医疗机构合作密切的经销商的合作，可以在业务拓展、项目招投标、商务对接等多方面提高项目推进效率，减少对销售人员的投入，降低公司运营的成本。

同时，以经销销售模式开展业务属于医疗信息行业内较为普遍的业务模式，公司近三年来每年新增的经销商数量基本稳定，属于正常的业务拓展。

3、经销业务的主要业务环节及其提供的附加值说明相关业务是否具备商业实质

公司经销业务的终端客户都为医院或医疗机构（以下简称“终端客户”），具体模式为：经销客户根据其取得的终端客户项目的具体需求，与公司双方直接签订项目合同，向公司采购相应的产品或服务，公司进行项目实施，由经销商承担相应支付义务，具体如下表所示：

| 相关流程 | 经销商义务及承担主要工作 | 公司义务及承担主要工作 |
|------|--|---|
| 招标 | 作为投标人，独立完成对医院的招投标工作。 | 在经销商独立参与和准备招投标材料时，根据实际需求会要求公司提供产品授权书、技术参数、功能模块说明等资料（如需）。 |
| 签署合同 | 经销商根据其取得的具体项目需要主要通过协议采购方式向公司采购相应产品或服务。 | 公司通过与经销商直接签订销售合同，经销商作为直接客户；销售合同除约定终端客户、产品价格、数量等外，还会对经销商向终端客户销售的产品功能范围和价格情况作出约定。 |
| 项目实施 | 1、负责项目协调、进度跟进； 2、数据互通（如需） | 在医院现场负责项目的具体实施与技术支持 |
| 项目验收 | 由经销商组织验收工作，最终以终端客户、经销商与公司三方确认的验收报告作为验收结果 | |
| 款项支付 | 向终端客户提出款项支付要求 | 向经销商提出款项支付要求 |
| 项目质保 | 负责沟通协调 | 应终端客户或经销商要求，负责质保的具体内容的实施工作 |

公司在经销模式下提供的附加值是：公司根据签订的合同具体约定，交付自有知识产权的软硬件或外采软硬件，并根据需求提供软件开发及技术服务支持，最终通过提出具体需求的终端客户的确认从而实现产品交付或项目验收。

综上所述，在经销模式下，经销客户主要承担与终端客户的项目具体需求、数据互通及商务对接等工作，公司主要承担对项目具体需求的实施、技术支持、完成验收及维护等实际履约义务，具备商业实质。

(三) 结合经销业务的具体业务分类及收入确认方法，说明本期经销收入增长的原因及合理性，经销毛利率同比增加的原因及高于直销的合理性。

1、经销业务的具体业务分类及收入确认方法

公司经销业务均为医疗信息化业务。公司医疗信息化经销业务包含自制软件、整体解决方案、外购软硬件及运维服务，收入确认方式与直销业务一致，不存在差异。同时公司在经销收入确认时，除按服务年限确认收入的运维服务以外的业务，以获取终端客户即医疗机构的验收单作为收入确认的时点，收入确认依据充分。

2、本期经销收入增长的原因及合理性

公司的经销收入全部来自于医疗信息化板块。公司医疗信息化业务直销与经销收入及占比情况如下：

单位：元

| 项目 | 2023年 | 占比 | 2022年 | 占比 |
|----|-----------|---------|-----------|---------|
| 直销 | 11,384.81 | 43.74% | 12,617.52 | 49.37% |
| 经销 | 14,644.47 | 56.26% | 12,938.51 | 50.63% |
| 合计 | 26,029.28 | 100.00% | 25,556.03 | 100.00% |

2023年公司经销收入增长，主要系以下原因所致：

(1) 医院客户不断重视全院数据互联互通，更倾向于将多项医疗信息系统打包统一招标，由总包商负责各系统之间数据互通。在该业务背景下，公司近年与与和仁科技、创业惠康等主要总包商合作项目的业务收入在医疗信息化业务中的占比逐年提升。

(2) 公司在维护原有三甲医院客户的情况下，重视开发下沉市场，深度参与“千县工程”，助力县级医院等地方医疗机构医疗信息化改造。下沉市场涉及的医院较为分散，与经销商开展合作可以在现有销售团队基础上大幅提高经营效率。

公司2023年经销业务收入增长情况合理，符合公司及行业业务发展情况，具有商业实质。

3、经销毛利率同比增加的原因及高于直销的合理性

本期经销业务收入按各类业务收入列示如下：

单位：万元

| 经销业务 | 2023 年 | | | 2022 年 | | |
|--------|-----------|--------|---------|-----------|--------|---------|
| | 收入 | 毛利率 | 占比 | 收入 | 毛利率 | 占比 |
| 自制软件 | 10,074.04 | 83.34% | 68.79% | 8,158.49 | 82.63% | 63.06% |
| 整体解决方案 | 2,039.65 | 54.22% | 13.93% | 2,667.30 | 35.24% | 20.62% |
| 外购软硬件 | 350.43 | 15.38% | 2.39% | 116.76 | 10.78% | 0.90% |
| 运维服务 | 2,180.35 | 85.05% | 14.89% | 1,995.95 | 87.07% | 15.43% |
| 合计 | 14,644.47 | 77.91% | 100.00% | 12,938.51 | 72.90% | 100.00% |

本期各业务板块毛利率按照直销和经销具体列示如下：

| 销售模式 | 类别 | 2023 年毛利率 | 2022 年毛利率 |
|------|--------|-----------|-----------|
| 经销业务 | 医疗信息业务 | 77.91% | 72.90% |
| 直销业务 | 医疗信息业务 | 80.00% | 79.03% |
| | 医疗服务 | 41.38% | 41.92% |
| | 光伏业务 | -34.54% | / |
| | 小计 | 2.73% | 68.69% |

公司经销模式下的毛利率水平受该模式下销售的产品结构影响较大，受销售模式影响较小。2023 年，公司完成的经销合同中，毛利率较高的自制软件及运维服务的占比有所提高，本期经销毛利同比增加，本期自制软件及运维服务的销售占比合计 83.68%，2022 年度自制软件及运维服务的销售占比合计 78.49%，较上年有所增长，导致 2023 年公司经销业务毛利率较上年增加 5.01 个百分点。

公司本期经销业务毛利率 77.91%，直销业务综合毛利率 2.73%，经销业务毛利率大于直销业务毛利率，主要系直销业务中包含了其他毛利率较低的医疗服务业务及本期新增的光伏业务，导致公司经销业务毛利率高于直销业务毛利率。公司医疗信息化业务直销模式毛利率为 80%，经销模式毛利率为 77.91%，其直销模式毛利率高于经销模式毛利率。

综上所述，公司经销毛利率同比增加系产品结构变化影响，毛利率高于直销主要受直销业务类型影响，经销毛利率较直销同比明显增加主要系经销业务中自制软件产品占比大幅提升所致，具有合理性。

年报会计师核查意见：

（一）核查程序

- 1、了解、测试和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计的合理性和运行的有效性；
- 2、实施分析性程序，分析毛利率波动的合理性，有无突击确认收入的情形，并进行横向、纵向的比较；
- 3、对收入按照各个业务类型及经销、直销等维度进行比较，分析收入波动的合理性；
- 4、选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；
- 5、获取本年度收入成本台账，对本年记录的收入交易选取样本，核对销售合同、发票、签收单、验收单等支持性文件，以评价相关收入确认是否符合公司的会计政策；
- 6、在本年记录的客户中选取样本，函证其交易金额和往来款项，评价收入确认的真实性和准确性；
- 7、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对签收单、验收单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；
- 8、通过与客户直接访谈了解项目情况，确认项目实施状态，以确认收入确认的时点是否准确。

（二）核查意见

经核查，我们认为（1）医疗信息化各类业务收入变化主要系业务原因导致，相关收入确认准确，针对多项业务签订在同一合同的情况，公司遵照合同具体条款约定，按照产品服务类型划分合同履约义务，划分标准一致并一贯执行；（2）经销商客户与上市公司不存在关联关系，经销模式下各类业务的实施、维护等实际履约义务均由公司承担，具备业务的商业实质；（3）公司经销业务的具体业务分类合理，收入确认方法正确，以获取终端客户即医疗机构的验收单作为收入确认的时点，收入确认依据充分；经销收入及毛利率增长系业务原因所致，具有合理性。

三、年报披露，公司新增的光伏电池片业务实现营业收入 3.00 亿元，毛利率为-34.54%；新增的受托加工业务实现营业收入 0.48 亿元，毛利率为-1.40%。年报显示，光伏电池片业务试运行销售收入为 2.54 亿元，毛利率为-27.50%；公司对第一大客户正信光电科技股份有限公司（以下简称正信光电）的销售额为 1.14 亿元，但正信光电年报披露的对麦迪电力科技（苏州）有限公司的采购额为 0.73 亿元。此外，公司存货期末余额 0.76 亿元，同比增长 135.40%，本期计提存货跌价准备 764.45 万元，主要受光伏产业链价格下行影响。请公司补充披露：（1）结合光伏业务的具体销售模式、收入确认政策及时点、主要客户情况及对应销售金额，说明光伏业务毛利率大额为负且低于试运行销售毛利率的原因及合理性，开展受托加工业务的考虑、公司提供的主要附加值及毛利率为负的原因，光伏业务收入及成本确认是否准确；（2）公司披露的对正信光电的销售额与正信光电披露的相关采购额存在差异的原因，公司相关核算及信息披露是否准确；（3）结合存货所属业务板块、存货类型及相应行业情况，说明存货大幅增长的原因及合理性，计提存货跌价准备是否充分。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）结合光伏业务的具体销售模式、收入确认政策及时点、主要客户情况及对应销售金额，说明光伏业务毛利率大额为负且低于试运行销售毛利率的原因及合理性，开展受托加工业务的考虑、公司提供的主要附加值及毛利率为负的原因，光伏业务收入及成本确认是否准确；

1、光伏业务的具体销售模式、收入确认政策及时点

公司光伏业务主要产品为 N 型 TOPCon 光伏电池片，具体销售模式主要分为直销和受托加工。在直销模式下，公司通过签订产品销售合同，将产品销售给需求客户，按总额法确认收入；受托加工模式下，委托方提供生产主要原材料硅片，公司提供辅助材料及加工服务，以约定的价格收取加工费用，按净额法确认收入。公司光伏业务直销及受托加工模式下的收入，均以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。根据销售合同约定，公司将单晶光伏电池片产品交付至客户指定交货地点，客户签收产品后确认收入，符合行业惯例。

直销及受托加工模式下，成本按照料、工、费进行归集，完工后结转库存商品，按照产成品数量分配各项成本，销售时按照存货计价结转销售成本。

2、主要客户情况及对应销售金额

2023 年，公司光伏板块业务主要客户及销售金额如下：

单位：万元

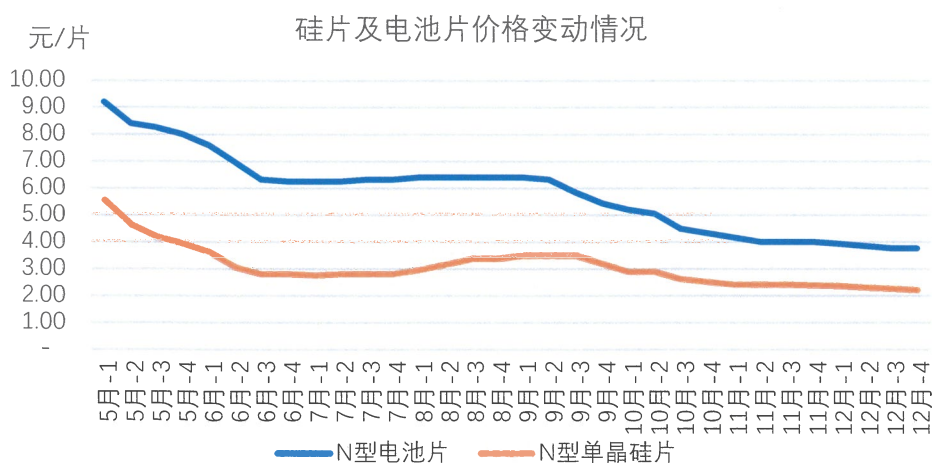
| 序号 | 客户名称 | 销售额 | 占年度总收入比例 (%) | 销售模式 |
|----|-----------------|-----------|--------------|---------|
| 1 | 正信光电科技股份有限公司 | 11,415.42 | 18.47 | 直销 |
| 2 | 海宁正泰太阳能科技有限公司 | 3,191.91 | 5.16 | 直销 |
| 3 | 江苏俊析新能源有限公司 | 2,599.72 | 4.21 | 直销及受托加工 |
| 4 | 建发(海南)有限公司 | 2,083.88 | 3.37 | 直销 |
| 5 | 海纳斯(江苏)光电科技有限公司 | 1,529.20 | 2.47 | 直销 |
| | 合计 | 20,820.13 | 33.68 | |

注：上述客户与公司均无关联关系。

3、光伏业务毛利率大额为负且低于试运行销售毛利率的原因及合理性

(1) 光伏业务毛利率为负原因

在销售方面，随着光伏行业产业链产能不断扩张、市场产业供给及终端需求存在阶段性供需错配，导致光伏产业链相关产品价格阶段性波动下行。根据 InfoLink 公布的光伏产品价格，2023 年 5 月至 2023 年 12 月，N 型硅片价格由 5.5 元/片降低至 2.2 元/片；TOPCon 电池片价格由 1.15 元/W 降低至 0.47 元/W。



注 1：上述产品价格均为 182mm 尺寸规格。

注 2：表中数据来源为 InfoLink 每周公布数据，5 月-1 即为 5 月第 1 周市场价格。

注 3：为增加数据可比性，表中 N 型电池片价格按 8W/片进行转换估算后的数据，例如 2023 年 12 月第 4 周市场价格为 0.47 元/W，图表中转换估算为 3.76 元/片。

公司自 2023 年 5 月中旬首片电池片下线开始进行产线调试，产品效率、良率及产能处于不断爬坡、改进阶段。

在采购端，随着产线调试的进展，公司硅片的采购量逐步增加，8-9 月的硅片采购量占全年采购量的 63.09%，硅片的采购价格处于价格相对高位区间。在销售端，公司产品销

售随着公司生产进度逐步推进，公司电池片的销售主要集中在9-12月，其间公司电池片销售数量占全年销售总数量的90.24%，且自9月中旬开始，电池片销售价格出现大幅下降，公司2023年度的销售价格主要处于相对低位区间。

公司光伏业务的采购与销售时间存在一定时间差，受产业链价格下行影响较大，在2023年光伏产业链价格大幅下降的特殊背景下，电池片与硅片的价差快速收窄，9-12月电池片平均市场价格相较8-9月平均价格下降24.84%，导致公司销售价格无法与产品成本相匹配，盈利能力受到较大影响，毛利率呈现大额为负。

(2) 光伏业务毛利率低于试运行销售毛利率原因及合理性

公司试运行生产产品指产线在调试过程中生产出的产品，试运行生产产品进入到调试产品仓。2023年每月产品销售情况如下：

单位：片

| 月份 | 正常生产销售 | 试运行销售 | 合计 | 试运行销售占比 |
|-----|------------|------------|------------|---------|
| 7月 | | 2,220,400 | 2,220,400 | 100.00% |
| 8月 | | 7,364,178 | 7,364,178 | 100.00% |
| 9月 | 4,818,447 | 16,848,193 | 21,666,640 | 77.76% |
| 10月 | 3,812,425 | 17,162,583 | 20,975,008 | 81.82% |
| 11月 | 8,438,215 | 14,489,819 | 22,928,034 | 63.20% |
| 12月 | 7,754,916 | 15,302,884 | 23,057,800 | 66.37% |
| 合计 | 24,824,003 | 73,388,057 | 98,212,060 | 74.72% |

由上表可知，随着公司产线调试的进展，公司正常生产产品的产能逐步释放，其销售主要集中在第四季度，其中价格较低的11-12月销售占比为65%，受产业链价格下行影响较大；试运行生产产品销售期间为7月-12月，11-12月销售占比41%。光伏产业链价格下降导致公司光伏业务盈利能力受到影响，因销售节点导致正式生产销售受到的影响更为明显。

同时，公司试运行生产期间由于产线仍处于调试阶段，公司根据会计准则及《监管规则适用指引——会计类第3号》3-11相关规定，以正常设计生产能力下的必要合理支出为基础，确认试运行期间相关存货成本。公司在参照行业平均水平及工厂设计产能状态下的成本情况，制定了试生产产品的标准成本，在产品产出时按照标准成本进行结转。

由于2023年公司产线整体仍处于产能爬坡阶段，产能尚未完全释放，导致正常生产产品所分摊的固定成本较高，单位成本超过了试生产的标准成本。

综上所述，由于公司产线调试进度安排，试生产阶段的产品售价受产业链价格下行影响较小；同时，正常生产的产线产能利用率较低，导致正常生产产品的成本较高；两者共同造成了光伏业务整体毛利率低于试运行毛利率，相关情况具有合理性。

4、开展受托加工业务的考虑、受托加工业务公司提供的主要附加值及毛利率为负的原因

受托加工业务属于光伏行业内较为常见的业务类型，一体化厂商业务通常包括硅片、电池片及组件业务。当电池片产能不足以匹配组件产能时，会以委外加工形式将其生产的硅片加工为电池片。

公司受托加工业务由委托方提供生产主要原材料硅片，公司提供银浆、网版等辅助材料，经过 12 道生产工序将硅片加工为光伏电池片，并以约定的价格收取加工费用。

根据光伏行业受托加工的定价惯例，一般参照电池片产品的销售价格和原材料硅片的差价进行计算，导致加工费受电池片售价及原材料硅片采购价格的影响，在 2023 年下半年行业出现价格大幅下降的情况下，电池片的价格大幅下降，挤压了加工的毛利空间，导致毛利为负数。

公司考虑到作为光伏行业的新进入者，正处于开拓市场、积累客户资源的重要时期，在行业情况的影响下，其毛利率为负，但开展受托加工业务，有利于公司接触更多的行业内产业链上下游的客户，进行后续的业务开展；同时有利于提高业务开展初期产线调试进度及产能利用率。

综上所述，公司光伏业务收入及成本受到上述产业链价格下降、采购及销售时点错配、产能尚未完全释放等因素影响。公司严格按照企业会计准则及公司会计政策进行财务核算，光伏业务的收入及成本确认准确。

(二) 公司披露的对正信光电的销售额与正信光电披露的相关采购额存在差异的原因，公司相关核算及信息披露是否准确；

公司披露对正信光电的销售额 11,415.42 万元，与正信光电披露的向公司的采购金额的具体差异情况如下：

单位：万元

| 序号 | 销售主体 | 客户 | 销售额 | 客户与正信光电关系 |
|----|----------------|----------------|----------|-----------|
| 1 | 麦迪电力科技（苏州）有限公司 | 正信光电科技股份有限公司 | 54.51 | - |
| 2 | 麦迪电力科技（苏州）有限公司 | 正信光电科技（宿迁）有限公司 | 3,135.84 | 控股孙公司 |
| 3 | 麦迪电力科技（苏州）有限公司 | 正信溢鑫宿迁科技有限公司 | 1,125.88 | 全资子公司 |

| | | | | |
|---|----------------|----------------|-----------|-------|
| 4 | 麦迪电力科技（苏州）有限公司 | 大理正信光电能源有限公司 | 4,148.78 | 全资子公司 |
| 5 | 绵阳焯皓新能源科技有限公司 | 大理正信光电能源有限公司 | 85.23 | 全资子公司 |
| 6 | 绵阳焯皓新能源科技有限公司 | 正信光电科技（宿迁）有限公司 | 2,865.18 | 控股孙公司 |
| | | 合计 | 11,415.42 | |

正信光电 2023 年年报披露对麦迪电力科技（苏州）有限公司采购 7,339.13 万元，披露采购金额与上表序号 1、2、4 合计金额一致。根据公司分析，合计金额差异原因主要系正信光电未将公司全资子公司绵阳焯皓新能源科技有限公司向其销售金额合并计算；同时麦迪电力科技（苏州）有限公司向正信溢鑫宿迁科技有限公司的销售金额未纳入统计所致。

根据销售合同、客户签字确认单及相关单据，以及年审会计师向正信光电发出的函证经对方回函确认，公司在年度报告中披露的对正信光电的销售额真实、准确。

（三）结合存货所属业务板块、存货类型及相应行业情况，说明存货大幅增长的原因及合理性，计提存货跌价准备是否充分。

1、公司存货大幅增长的原因及合理性

公司 2023 年末存货账面价值 7,638.20 万元，具体情况如下：

单位：万元

| 存货类型 | 医疗信息化 账面价值 | 医疗服务 账面价值 | 光伏业务 账面价值 | 合计 |
|-------|---------------|--------------|--------------|----------|
| 原材料 | 49.94 | - | 2,518.72 | 2,568.66 |
| 库存商品 | 1,415.64 | 287.92 | 1,314.90 | 3,018.46 |
| 实施成本 | 1,449.30 | - | - | 1,449.30 |
| 周转材料 | - | - | 70.70 | 70.70 |
| 低值易耗品 | - | - | 157.63 | 157.63 |
| 发出商品 | - | - | 373.45 | 373.45 |
| 合计 | 2,914.88 | 287.92 | 4,435.40 | 7,638.20 |

相较上年，各业务板块存货变动情况如下：

单位：万元

| 业务板块 | 2023 年 账面余额 | 2023 年计提 跌价准备 | 2023 年底跌 价准备余额 | 2023 年 账面价值 | 2022 年 账面价值 | 账面价值 变动比例 |
|-------|----------------|------------------|-------------------|----------------|----------------|--------------|
| 医疗信息化 | 2,914.88 | - | - | 2,914.88 | 2,971.69 | -1.91% |
| 医疗服务 | 287.92 | - | - | 287.92 | 273.07 | 5.44% |
| 光伏业务 | 5,199.85 | 764.45 | 764.45 | 4,435.40 | - | 不适用 |
| 合计 | 8,402.65 | 764.45 | 764.45 | 7,638.20 | 3,244.76 | 135.40% |

公司原有医疗信息化及医疗服务业务存货未发生重大变化。存货大幅增长主要系公司光伏业务正常经营所需的硅片等原材料，以及生产的电池片增加所致。

光伏行业存货情况及存货金额占流动资产比率：

单位：万元

| 公司名称 | 存货余额 | 存货跌价准备 | 账面价值 | 存货金额占光伏业务流动资产比率 |
|----------------|------------|-----------|------------|-----------------|
| 麦迪科技 (光伏业务) | 5,199.85 | 764.45 | 4,435.40 | 13.07% |
| 中来股份 | 200,203.88 | 19,121.90 | 181,081.98 | 23.29% |
| 爱旭股份 | 396,314.60 | 82,839.73 | 313,474.87 | 38.83% |
| 钧达股份 | 79,163.30 | 6,434.78 | 72,728.52 | 11.31% |

注：上述存货金额占光伏业务流动资产比率中流动资产即为资产负债表中流动资产合计数，公司相关比率是以光伏业务存货及光伏业务主体的流动资产为基础计算所得。

注：公司光伏行业可比公司主要选取了同为电池片生产制造环节的上市公司。

公司本期新增光伏业务存货，主要系公司本期新增光伏业务，期末存货库存是满足公司调试及生产所储备的原材料、低值易耗品、周转材料等。此外还包括公司尚未完成销售的电池片产成品。光伏业务存货占光伏板块流动资产的比例为 13.07%，整体存货水平和同行业相比属于合理范围。

2、计提存货跌价准备是否充分

医疗信息化业务未计提存货跌价准备，主要系医疗信息化业务为定制化业务，存货主要包括项目实施过程中所产生的直接成本及外采项目硬件。公司在业务报价时已经考虑了相关的各项投入成本，项目毛利较高，存货跌价的可能性较小，行业可比公司（卫宁健康和仁科技）也未计提存货跌价准备。

医疗服务业务未计提存货跌价准备，主要系医疗服务业务存货主要为药品，药品销售价格受各地物价局的相关定价要求限制，且医疗服务业务毛利较高，存货跌价的可能性较小。

光伏业务期末存货跌价准备的计提比例为 14.73%，主要系受光伏电池片销售价格下跌的影响，存货出现减值迹象。公司存货跌价准备的计提，根据在手订单以及 InfoLink Consulting 发布的光伏供应链价格公布的市场平均价格作为可变现净值的参考依据确定。经测算，公司对 2023 年 12 月 31 日账面存在减值迹象的硅片等原材料以及电池片库存商品计提了存货跌价准备。

光伏行业存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 存货余额 | 存货跌价准备 | 账面价值 | 跌价准备计提比例 |
|------------|------------|-----------|------------|----------|
| 麦迪科技（光伏业务） | 5,188.58 | 764.45 | 4,424.13 | 14.73% |
| 中来股份 | 200,203.88 | 19,121.90 | 181,081.98 | 9.55% |
| 爱旭股份 | 396,314.60 | 82,839.73 | 313,474.87 | 20.90% |
| 钧达股份 | 79,163.30 | 6,434.78 | 72,728.52 | 8.13% |

经比对，公司光伏业务存货跌价准备计提比例处于行业合理区间范围，不存在计提比例较低的情形。

综上所述，公司期末存货的跌价准备结合了各个板块的行业特点，存货跌价准备计提充分。

年报会计师核查意见：

（一）核查程序

- 1、了解、测试和评价管理层与光伏收入确认相关的关键内部控制的设计的合理性和运行的有效性；
- 2、针对光伏收入，选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；
- 3、获取光伏业务本年度收入明细表，对本年记录的收入交易选取样本，核对销售合同、发票、签收单等支持性文件，以评价相关收入确认是否符合公司的会计政策；
- 4、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对签收单等其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；
- 5、在本年的销售主要客户进行函证，函证其交易金额和往来款项，评价收入确认的真实性和准确性；检查正信光电该客户的发函及回函情况，当期销售均已发函，且均回函相符，与对方披露信息进行比对，分析差异原因；
- 6、对公司产品毛利率进行分析，按照试运行及正产生产、产品生产及受托加工、月度毛利波动、主要客户毛利情况等多维度进行分析；
- 7、对公司的采购进行采购测试，确认采购的真实准确性；
- 8、了解公司的成本核算过程，并对成本核算进行复核，确认产品成本核算的准确性；
- 9、对存货进行盘点、计价测试、截止测试等，确认产品成本结转的准确性、完整性；
- 10、持续关注公司产品市场价值，获取期末存货明细，关注存货状态，从行业公开渠

道了解产品价格走势，复核存货跌价准备计提的准确性及充分性，并与可比公司进行比较。

（二）核查意见

经核查，我们认为（1）光伏业务毛利率大额为负且低于试运行销售毛利率、受托加工业务毛利率为负，主要系受产业链价格下行及产线产能利用率较低的双重因素影响，导致产品销售价格无法与产品成本相匹配所致；公司开展受托加工业务具有合理性；公司按照企业会计准则及公司会计政策进行财务核算，光伏业务收入、成本确认准确；（2）经函证确认，公司对正信光电的销售额信息披露准确；（3）公司存货增长主要系新增光伏业务所致，存货增长合理，存货跌价准备计提充分。

四、年报披露，公司应收账款期末账面余额 3.35 亿元，较上年略有增长，其中两年及以上账龄占比 44.83%，较上年 41.44%进一步上升；应收票据期末账面余额 1.39 亿元，而上年仅 115 万元。本期确认应收账款坏账损失 0.16 亿元，应收票据坏账损失 0.07 亿元。请公司补充披露：（1）各业务板块应收账款主要客户名称、是否存在关联关系、交易背景、对应金额、账龄和坏账准备，说明其中账龄两年及以上款项对应业务的结算进度、账龄较长的原因、收入确认情况及其合规性；（2）结合行业情况、业务特点及变化、信用政策等，说明应收票据大幅增加的原因及合理性，应收票据规模是否与同行业可比公司存在明显差异；（3）结合客户资信情况、账龄结构及历史逾期情况，说明应收账款及应收票据的回收风险，相关坏账准备计提是否充分、合理。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）各业务板块应收账款主要客户名称、是否存在关联关系、交易背景、对应金额、账龄和坏账准备，说明其中账龄两年及以上款项对应业务的结算进度、账龄较长的原因、收入确认情况及其合规性；

公司各业务板块应收账款情况如下：

单位：万元

| 业务板块 | 应收账款账面余额 | 坏账准备 | 应收账款账面价值 | 占比（%） |
|-------|-----------|-----------|-----------|-------|
| 医疗信息化 | 32,842.74 | 12,281.32 | 20,561.42 | 97.22 |
| 医疗服务 | 106.16 | 19.61 | 86.55 | 0.41 |
| 光伏业务 | 527.66 | 26.38 | 501.28 | 2.37 |

| | | | | |
|----|-----------|-----------|-----------|--------|
| 合计 | 33,476.57 | 12,327.31 | 21,149.25 | 100.00 |
|----|-----------|-----------|-----------|--------|

公司应收账款主要系医疗信息化业务板块产生。

1、医疗信息化业务板块

医疗信息化业务应收账款主要客户如下：

单位：万元

| 客户名称 | 销售模式 | 客户类型 | 应收账款余额 | 占应收账款总额 | 本期计提坏账准备 | 坏账准备期末数 | 账龄 |
|----------------|------|------|----------|---------|----------|----------|------|
| 兰州市第一人民医院 | 直销 | 医院 | 1,354.11 | 4.04% | 256.90 | 603.38 | 1-5年 |
| 江苏舜博医疗器械有限公司 | 经销 | 经销商 | 1,107.53 | 3.31% | 329.99 | 879.84 | 3-5年 |
| 浙江和仁科技股份有限公司 | 经销 | 经销商 | 823.28 | 2.46% | 58.05 | 103.62 | 2年以内 |
| 神州数码医疗科技股份有限公司 | 经销 | 经销商 | 523.69 | 1.56% | 99.50 | 261.84 | 3-4年 |
| 吉林大学第一医院 | 直销 | 医院 | 490.80 | 1.47% | 91.34 | 237.92 | 0-4年 |
| 北大医疗信息技术有限公司 | 经销 | 经销商 | 415.50 | 1.24% | 66.42 | 154.59 | 1-4年 |
| 吉林省科拉德科技有限公司 | 经销 | 经销商 | 404.17 | 1.21% | 32.33 | 32.33 | 1年以内 |
| 中山大学附属第一医院 | 直销 | 医院 | 394.57 | 1.18% | 73.42 | 190.74 | 1-4年 |
| 河南省人民医院 | 直销 | 医院 | 377.56 | 1.13% | 95.46 | 333.16 | 3年以上 |
| 卫宁健康科技集团股份有限公司 | 经销 | 经销商 | 357.41 | 1.07% | 27.96 | 27.96 | 1年以内 |
| 合计 | | | 6,248.62 | 18.67% | 1,131.37 | 2,825.38 | |

注：上述客户与公司均无关联关系。

(1) 兰州市第一人民医院为公司医院客户，公司与其开展医疗信息化建设项目，满足其自身的信息化需求。应收账款中账龄 1-2 年的为 605.96 万元，3-4 年的为 367.59 万元，4-5 年的为 380.57 万元。账龄 2 年以上的应收账款主要系数字化医疗平台项目产生，于 2019 年、2020 年经医院确认完成验收并确认收入 1,197.74 万元，根据合同约定，剩余应收账款对应付款条件为项目验收及质保期结束付款，分别于 2020 年 12 月、2021 年 12 月、2022 年 6 月、2023 年 6 月达到对应付款时点。账龄较长主要系医院资金预算较为紧张所致。公司于 2021 年 1 月起安排专人每月进行现场催收，并于 2024 年 5 月向其发送请款函。目前，公司已与医院达成初步回款计划，医院将根据年度预算情况逐步向公司支付款项。

(2) 江苏舜博医疗器械有限公司系公司经销商，相关合同系南京市江宁医院麻醉临床信息系统、手术医疗行为管理系统、数字化手术室系统及手术护理信息系统项目。应收账款中账龄 3-4 年的为 20.59 万元，4-5 年的为 1,086.92 万元。上述项目于 2019、2020 年经医院确认完成验收并确认收入 980.11 万元，根据合同约定，应收款项对应付款条件为合

同签订及项目验收后付款，分别于 2019 年 9 月、2020 年 12 月达到对应付款时点。账龄较长主要系医院资金预算较为紧张。按照行业惯例，经销商在收到医院项目款后才向公司支付相应款项，经销商反馈未付款项系尚未收到医院项目款项，经与医院沟通，医院确未向其支付相应款项。公司于 2021 年 1 月起安排专人每月进行现场催收，并不定期以电话形式进行催款，经多方沟通，公司已于 2024 年 6 月取得经销商的回款承诺函，预计从本年度开始陆续回款。

(3) 浙江和仁科技股份有限公司系公司医疗信息化项目总包商。合作项目包括西安市红会医院手术医洁净度管理系统项目、江西省儿童医院红谷滩新院智能信息化项目等。应收账款中账龄 1 年以内的为 480.02 万元，1-2 年的 343.25 万元。部分医院将全院信息化项目打包招标，总包商中标后将部分信息化项目转包给公司。公司与和仁科技合作时间较长，公司营业收入及应收账款涉及和仁科技的项目及合同较多。按照行业惯例，经销商在收到医院项目款后才向公司支付相应货款，经销商反馈未付款项系尚未收到医院项目款项。自 2014 年开始合作起，公司项目具体销售人员与对方项目负责人不定期电话催款，2018 年起针对未收回款项与总包商每月进行核对，部分应收款项尚未收回主要系总包商尚未收到终端客户回款，经销商将于收到终端客户回款后向公司支付相关款项。

(4) 神州数码医疗科技股份有限公司系公司经销商，合作项目为与赛诺菲（中国）投资有限公司、心血管健康(苏州工业园区)研究院开展心血管信息化研究平台建设及临床决策辅助诊疗系统优化项目，以全国具有代表性的 30 家医院作为建设主体，建设开发数据分析平台。项目于 2020 年经客户确认完成验收并确认收入 934.94 万元，相关应收账款账龄均为 3-4 年，截止目前付款进度为 47.44%。根据合同约定，剩余应收款项的付款条件为经销商收到终端客户合同款项，经销商反馈未付款项系尚未收到终端客户项目款项，经与终端客户沟通，终端客户确未向其支付相应款项。公司自 2021 年 1 月起，公司建立专项沟通小组，不定期以电话或会议形式进行催款。经销商预计将于 2024 年收到终端客户的剩余项目款项，并及时向公司支付相关款项。

(5) 吉林大学第一医院系公司医院客户，公司与其开展血液净化信息系统、手术护理临床系统、急诊临床信息系统等项目。应收账款中账龄 1 年以内的为 13.50 万元，2-3 年的为 10.63 万元，3-4 年的为 466.67 万元。项目于 2020、2021、2023 年经医院确认完成验收并确认收入 493.81 万元，根据合同约定，剩余应收账款对应付款条件为项目验收后五个月内及质保期结束付款，验收款对应付款时间分别至 2021 年 2 月、2021 年 5 月，质保金对应付款时间分别为 2021 年 6 月、2021 年 9 月、2022 年 12 月、2024 年 3 月。公司于 2021 年 2 月起安排专人每月进行现场催收，并于 2023 年 12 月向医院发送请款函。账龄较

长主要系医院资金预算较为紧张，医院计划在全院信息系统建设完成后统一付款。

(6) 北大医疗信息技术有限公司系公司医疗信息化项目总包商。合作项目包括深圳市罗湖区人民医院麻醉、重症信息系统、南昌大学第一附属医院重症监护临床信息系统等。应收账款中账龄 1-2 年的为 1.60 万元，2-3 年的为 309.81 万元，3-4 年的为 104.09 万元。部分医院将全院信息化项目打包招标，总包商中标后将部分信息化项目转包给公司。公司涉及北大医信的项目及合同较多。2014 年开始合作起，公司在每个项目验收后由项目具体销售人员与对方项目负责人不定期电话催款，2018 年起针对未收回款项与总包商每月进行核对，并于 2023 年 8 月委托第三方律师事务所对经销商进行催收。如未取得预期效果，公司将采取进一步的法律手段进行催收。

(7) 吉林省科拉德科技有限公司系公司东北地区经销商，合作项目主要包括松原市医疗紧急救援指挥中心院前急救临床信息系统项目、松原市中心医院手术护理临床信息项目等。应收账款账龄为 1 年以内。相关项目经医院及医疗机构确认验收后确认收入 648.67 万元。按照行业惯例，经销商在收到医院项目款后才向公司支付相应货款，经与医院沟通，医院尚未向经销商支付剩余款项。2021 年开始合作起，公司针对未收回款项与总包商每月进行核对，并由项目具体销售人员与对方项目负责人不定期电话催款。。

(8) 中山大学附属第一医院为公司医院客户，公司与其开展麻醉信息系统项目。应收账款中账龄 1-2 年的为 1.35 万元，2-3 年的为 36.02 万元，3-4 年的为 357.20 万元。项目于 2020、2021、2022 年经医院确认完成验收并确认收入 589.88 万元，根据合同约定，剩余应收账款对应付款条件为项目验收后付款，于 2020 年 12 月、2021 年 12 月、2022 年 6 月达到对应付款时点。公司于 2021 年 1 月起安排专人每月进行现场催收。账龄较长主要系医院资金预算紧张所致，医院反馈将根据自身预算安排逐步向公司支付款项。

(9) 河南省人民医院为公司医院客户，公司与其开展麻醉临床信息系统、重症监护临床信息系统等项目。应收账款中账龄 3-4 年的为 8.64 万元，4-5 年的为 200.38 万元，5 年以上的为 168.54 万元。项目于 2014-2020 年经医院确认完成验收并确认收入 1,625.45 万元，根据合同约定，剩余应收账款付款条件为项目验收及质保期结束后付款，验收款于 2019 年 12 月、2020 年 9 月达到对应付款时点，质保金于 2015 年 12 月、2016 年 12 月、2017 年 12 月、2018 年 12 月、2019 年 8 月达到对应付款时点。公司于 2020 年 1 月起安排专人每月进行现场催收。账龄较长主要系医院资金预算常年紧张，相关预算需经财政审批所致。目前相关回款处于医院支付审批中。

(10) 卫宁健康科技集团股份有限公司系公司医疗信息化项目总包商。合作项目主要包括松原市医疗紧急救援指挥中心院前急救临床信息系统项目、松原市中心医院手术护理

临床信息项目等。应收账款账龄为 1 年以内。部分医院将全院信息化项目打包招标，总包商中标后将部分信息化项目转包给公司。按照行业惯例，经销商在收到医院项目款后才向公司支付相应货款，经销商反馈未付款项系尚未收到终端客户项目款项。自 2014 年开始合作起，公司项目具体销售人员与对方项目负责人不定期电话催款，2018 年起针对未收回款项与总包商每月进行核对。

上述确认的收入小于应收账款差异主要系合同销项税额产生。

因公司医疗信息化业务涉及医院及医疗机构客户较多，对应应收账款客户较为分散，应收账款前十大客户占应收账款总额比例较低。公司医疗信息化业务应收账款最终用户均为医疗机构或政府卫生管理部门，且大部分为公立医院。因其资金来源主要为政府财政拨款，受客户资金预算影响较大，导致公司期末应收账款余额较大。

公司制定了应收账款制度，组建了应收账款部门，积极与客户保持沟通，针对部分长账龄应收款项，组建专项攻坚小组，在必要情况下发送催收函或采取法律手段，推进项目回款。公司将持续推进应收账款催收工作，加大催收力度，推进项目及时回款。

公司账龄两年以上的应收账款均来自医疗信息化业务，与同行业对比情况如下：

单位：万元

| 账龄 | 卫宁健康 | | 和仁科技 | | 万达信息 | | 麦迪科技 (医疗信息化) | | 行业平均 |
|-------|---------|------|--------|------|--------|------|-----------------|------|------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 占比 |
| 2 年以内 | 98,815 | 62% | 17,026 | 46% | 35,570 | 47% | 17,911 | 55% | 52% |
| 2 年以上 | 60,382 | 38% | 19,620 | 54% | 39,507 | 53% | 14,931 | 45% | 48% |
| 合计 | 159,197 | 100% | 36,646 | 100% | 75,076 | 100% | 32,843 | 100% | 100% |

注：上表中尾差系四舍五入造成。

经比对，公司 2 年以上账龄的应收账款占比与同行业可比公司位于平均水平，账龄分布合理。

公司医疗信息化业务应收账款及合同资产与其收入占比，与同行业对比情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 营业收入 | 应收账款 余额 | 应收账款 占收入比 (%) | 合同资产 余额 | 应收账款及 合同资产 余额 | 应收账款及 合同资产占 收入比 (%) |
|-----------------|------------|------------|---------------------|------------|---------------------|---------------------------|
| 卫宁健康 | 316,342.48 | 159,196.68 | 50.32 | 278,556.46 | 437,753.14 | 138.38 |
| 和仁科技 | 43,925.23 | 36,645.75 | 83.43 | 31,674.62 | 68,320.37 | 155.54 |
| 万达信息 | 245,857.36 | 75,076.19 | 30.54 | 74,844.70 | 149,920.89 | 60.98 |
| 麦迪科技 (医疗信息化) | 26,029.28 | 32,842.74 | 126.18 | 1,153.01 | 33,995.75 | 130.61 |

公司已确认收入且尚未收回的款项，根据收取对价权利是否仅取决于时间流逝，计入应收账款或合同资产。因公司医疗信息化业务专注于专科信息化系统，项目规模相对全院信息化系统项目较小，公司以项目验收时点确认收入，未收回款项多计入应收账款，对尚未到期项目的质保金计入合同资产，符合会计准则及公司会计政策要求，相关会计处理准确合规。为更全面反映收入的回款情况，将应收账款及合同资产合计数与医疗信息化业务收入进行对比更具有可比性，据此，相较同行业公司，公司相关占比低于卫宁健康及和仁科技，高于万达信息，处于合理水平。

公司严格按照会计政策及会计准则进行收入核算，收入确认真实、准确、合规。

2、医疗服务板块

因医院业务模式原因，公司医疗服务板块收入主要客户为自然人，应收账款余额 86.55 万元，往来对象主要为医疗技术服务对象及社保中心等，总体应收账款规模较小，客户与公司均无关联关系。医疗服务板块收入确认真实、准确、合规。

3、光伏业务板块

光伏业务应收账款主要客户及其收入情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2023 年确认收入金额 | 应收账款余额 | 占应收账款总额 | 本期计提坏账准备 | 坏账准备期末数 | 账龄 | 客户性质 |
|--------------|--------------|--------|---------|----------|---------|-------|------|
| 常州华耀光电科技有限公司 | 952.57 | 270.86 | 0.81% | 13.54 | 13.54 | 1 年以内 | 组件厂商 |
| 三一硅能（株洲）有限公司 | 139.81 | 157.99 | 0.47% | 7.90 | 7.90 | 1 年以内 | 组件厂商 |
| 河南一道新能贸易有限公司 | 55.84 | 63.10 | 0.19% | 3.16 | 3.16 | 1 年以内 | 组件厂商 |
| 无锡晴泽光伏科技有限公司 | 645.94 | 35.72 | 0.11% | 1.79 | 1.79 | 1 年以内 | 贸易商 |
| 合计 | 1,794.16 | 527.66 | 1.58% | 26.38 | 26.38 | | |

注：上述确认收入金额小于应收账款差异主要系合同销项税额产生。

公司光伏业务板块应收账款均为 2023 年开展业务所形成的，账龄均为 1 年以内。上述客户均为公司开展光伏业务，与公司签订产品销售合同的组件厂商或贸易商，与公司无关联关系。公司光伏业务严格按照会计政策及会计准则进行收入核算，收入确认真实、准确、合规。

(二) 结合行业情况、业务特点及变化、信用政策等，说明应收票据大幅增加的原因及合理性，应收票据规模是否与同行业可比公司存在明显差异；

1、应收票据大幅增加的原因

公司 2023 年新开展光伏业务，该部分业务大多采用收到货币资金或收到银行承兑汇票

后发货的形式进行销售，结算方式采用银行承兑汇票系行业内的通用做法。

公司期末结存的银行承兑汇票开具时间主要为9-12月，截止2023年12月底尚未到期，未能终止确认。公司期末应收票据均为银行承兑汇票，无商业承兑汇票，风险较低，可收回性较强。截至本回复日，前述应收票据未出现无法承兑的情况。

2、应收票据规模与同行业对比

由于应收票据及应收款项融资均为应收票据，故将两者合并比较。

单位：万元

| 公司名称 | 应收票据账面价值 | 收入金额 | 应收票据占收入比 | 应收票据及应收款项融资账面价值 | 应收票据及应收款项融资占收入比 |
|------|-----------|--------------|----------|-----------------|-----------------|
| 中来股份 | 12,594.55 | 1,225,946.27 | 1.03% | 33,862.96 | 2.76% |
| 爱旭股份 | 28,984.35 | 2,717,011.03 | 1.07% | 77,090.09 | 2.84% |
| 钧达股份 | 14,623.84 | 1,865,695.07 | 0.78% | 188,532.11 | 10.11% |
| 麦迪科技 | 13,211.42 | 61,814.15 | 21.37% | 13,522.92 | 21.88% |

公司根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等，遵照谨慎性原则对公司收到的银行承兑汇票的承兑银行进行了划分，分为6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行（以下简称“6+9银行”）以及其他商业银行。未贴现或背书的6+9银行未到期承兑汇票计入应收款项融资，其他银行的未到期承兑汇票计入应收票据。6+9银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，即借应付账款/银行存款，贷应收款项融资/应收票据；其他银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，即借应付账款/银行存款，贷其他流动负债/短期借款，应收票据不作会计处理，待到期承兑后终止确认。

与同行业公司相比，公司应收票据及应收款项融资占收入比较高，主要系公司新进入新能源光伏行业，客户体量相对较小，收到的银行承兑汇票的承兑银行主要为非6+9银行。公司期末结存的银行承兑汇票开具时间主要为9-12月，而银行承兑汇票期限一般为6个月，截止2023年12月底尚未到期，未能终止确认，使得公司的应收票据相较同行业可比公司占比偏高，应收票据大幅增加具有合理性。

（三）结合客户资信情况、账龄结构及历史逾期情况，说明应收账款及应收票据的回收风险，相关坏账准备计提是否充分、合理；

1、应收账款的回收风险及坏账准备计提是否充分、合理

公司应收账款形成主要在医疗信息板块，直接客户为各级医疗机构及医疗信息行业的大型承包商及经销商，终端客户为医疗机构或政府卫生管理部门。直销与经销的最终的资金来源均为终端医疗机构，且多为公立医院，资信情况相对良好，根据合同条款的约定虽部分有逾期，但最终形成坏账的情况很少，回收风险相对较小。但由于受医院资金预算及政府财政预算的影响，部分款项支付周期较长。

在坏账准备计提方面，公司根据应收账款历史回款情况，基于迁徙率模型测算出历史损失率，结合当前及未来状态确定应收账款的预期信用损失率，按照账龄风险组合计提坏账准备。

坏账计提比例与同行业公司比较，如下：

| 账龄 | 麦迪科技 | 卫宁健康 | 和仁科技 | 万达信息 | 平均计提比例 |
|-----------|------|------|------|------|--------|
| 1年以内（含1年） | 8% | 8% | 3% | 3% | 5% |
| 1-2年（含2年） | 19% | 18% | 10% | 5% | 11% |
| 2-3年（含3年） | 33% | 30% | 20% | 10% | 20% |
| 3-4年（含4年） | 50% | 52% | 50% | 20% | 41% |
| 4-5年（含5年） | 80% | 80% | 80% | 50% | 70% |
| 5年以上 | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

公司应收账款坏账准备计提比例符合行业一般水平，坏账准备计提充分合理。

2、应收票据的回收风险及坏账准备计提是否充分、合理

公司应收票据形成主要在光伏业务板块，其客户主要为光伏行业产业链上的下游组件厂家及贸易商。同时公司应收票据均为银行承兑汇票，信用度较高，可收回性较高，坏账风险较低。

坏账计提情况与同行业公司比较情况如下：

| 类别 | 麦迪科技 | 中来股份 | 爱旭股份 | 钧达股份 | 平均计提比例 |
|--------|------|--------|------|------|--------|
| 银行承兑汇票 | 5% | 11.26% | 0% | 1% | 4.09% |

公司应收票据坏账准备计提比例与行业平均水平一致，坏账准备计提充分合理。

年报会计师核查意见：

（一）核查程序

1、了解、测试和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计的合理性和运行的

有效性；

2、选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

3、获取本年度各业务板块收入成本明细表，对本年记录的收入交易选取样本，核对销售合同、发票、签收单等支持性文件，以评价相关收入确认是否符合公司的会计政策；

4、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对签收单等其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

5、向公司相关业务人员进行访谈，以了解主要客户的交易背景及项目情况等；

6、对应收账款、应收票据进行账龄分析，了解账龄结构是否较以前年度发生重大变化，关注应收账款的周转情况，并与行业可比公司进行比较；

7、了解应收票据及应收账款的客户情况，通过企查查等公开信息进行查询确认；

8、对期末应收账款、应收票据余额重大或发生额重大的客户进行函证，以确认应收账款、应收票据的真实性和准确性；选取样本对客户进行访谈，以了解客户与公司的业务情况及应收账款、应收票据真实性；

9、对长账龄款项进行分析，并选取样本对客户进行访谈，以了解和确认客户长期未支付的原因及可收回性；

10、了解公司坏账准备计提政策，测算坏账准备计提的充分性；

11、通过企查查等公开信息，查询公司主要客户与公司是否存在关联关系等情形。

（二）核查意见

经核查，我们认为（1）公司与主要客户之间不存在关联关系，应收账款账龄较长主要系医院资金预算较为紧张，导致公司期末应收账款余额较大，公司收入确认符合企业会计准则及公司相关政策的规定；（2）应收票据大幅增加系新开展光伏业务所致，应收票据相较同行业可比公司占比偏高，主要系对银行承兑汇票采用较为谨慎的会计处理方式；（3）应收账款及应收票据按照公司的坏账政策进行计提，计提比例与行业平均水平一致，坏账准备计提充分、合理。

五、年报披露，公司货币资金期末余额 4.78 亿元，其中受限资金 0.65 亿元，主要为保函保证金、三方协议监管；委托理财发生额 5.75 亿元，未到期余额 1.60 亿元；短期借款期末余额 5.06 亿元，长期借款期末余额合计 1.71 亿元。报告期内，公司利息收

入 874 万元，利息费用 0.48 亿元，其中存在向关联方借款并确认利息费用的情形。请公司补充披露：（1）结合日常资金需求和使用计划，说明在持有较大规模货币资金且购买理财的同时高额借款并承担较高利息费用的原因及合理性；（2）结合月度货币资金余额、存贷利率水平、资金存放和使用情况，说明利息收支与存贷款规模是否匹配，公司向关联方借款的利率确定标准及公允性；（3）货币资金受限的具体情况，是否存在其他潜在限制性安排、与控股股东或其他关联方联合或共管账户以及货币资金被他方实际使用的情况。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）结合日常资金需求和使用计划，说明在持有较大规模货币资金且购买理财的同时高额借款并承担较高利息费用大的原因及合理性；

1、公司持有较大规模货币资金且购买理财的原因及合理性

公司 2023 年末货币资金与未到期委托理财情况

单位：万元

| 类别 | 货币资金 | 未到期委托理财 | 合计 | 占比 |
|--------|-----------|-----------|-----------|---------|
| 公司自有资金 | 22,186.22 | 4,006.31 | 26,192.53 | 41.04% |
| 募集资金 | 19,106.74 | 12,000.00 | 31,106.74 | 48.73% |
| 受限资金 | 6,530.10 | - | 6,530.10 | 10.23% |
| 合计 | 47,823.06 | 16,006.31 | 63,829.37 | 100.00% |

除了受限资金与需要投入专门项目的募集资金，公司期末可支配的自有资金（包括未到期的短期理财）为 26,192.53 万元。公司为提高资金利用效率，除将暂时闲置的募集资金进行现金管理的 1.2 亿元，期末公司自有资金购买理财余额为 4,006.31 万元，均为期限三个月内的产品。公司留存的货币资金的主要用途是应对公司日常经营性资金支出，具体如下：

（1）因医疗信息化业务的主要最终客户为公立医院，客户群体导致销售回款存在季节性波动，项目完成后的验收和付款主要在下半年，尤其集中在第四季度；而公司其他人力成本、差旅费用和研发投入等在年度内较为均匀地发生，需要有留存一定的货币资金用于支付公司的日常运营开支。

（2）公司在 2023 年新增高效太阳能电池制造业务（以下简称“光伏业务”），是属于大型制造业务，本身对日常营运资金的需求量较大。截止 2023 年年末，工厂尚处于投产初期，各项开支较大，需公司预备一定的货币资金用于日常运营费用支出及原料采购。保证

光伏业务稳健运行。

综上，公司持有较大规模货币资金且购买理财主要系为了确保公司业务稳健运行及提高资金利用效率，具有合理性。

2、公司高额借款并承担较高利息费用的原因及合理性

截至 2023 年年末公司短期借款期末余额 5.06 亿元，长期借款期末余额 1.71 亿元，合计较去年同期新增 5.23 亿元，新增借款主要系用于光伏业务的项目建设及运营中的相关费用，设备购置与生产环节的流动资金周转。报告期内，公司的利息费用 4,830 万元，具体分类如下：

单位：万元

| 利息产生的原因 | 金额 |
|------------------------|----------|
| 银行贷款 | 1,692.58 |
| 光伏业务长期租赁厂房形成的未确认融资费用摊销 | 1,966.15 |
| 融资租赁利息费用 | 883.98 |
| 关联方借款利息 | 200.67 |
| 票据贴现费用 | 87.11 |
| 合计 | 4,830.49 |

由上表可知，公司承担较高利息的主要原因系新增光伏业务银行贷款以及租赁厂房所产生的未确认融资费用摊销所致。

综上所述，公司为开展光伏业务高额借款并承担较高利息费用具有合理性。

(二)结合月度货币资金余额、存贷利率水平、资金存放和使用情况，说明利息收支与存贷款规模是否匹配，公司向关联方借款的利率确定标准及公允性；

1、公司月度货币资金余额、存款利息收入及存放使用情况

单位：万元

| 月份 | 月末货币资金余额 | 利息测算收入 |
|----|-----------|--------|
| 1月 | 48,979.71 | 52.38 |
| 2月 | 58,178.64 | 60.79 |
| 3月 | 47,793.68 | 53.61 |
| 4月 | 91,745.92 | 110.34 |
| 5月 | 73,991.45 | 95.50 |
| 6月 | 86,725.24 | 97.45 |

| | | |
|--------|-----------|--------|
| 7月 | 74,748.31 | 92.50 |
| 8月 | 68,111.58 | 77.56 |
| 9月 | 52,420.82 | 60.93 |
| 10月 | 44,930.23 | 57.07 |
| 11月 | 35,180.78 | 41.68 |
| 12月 | 47,823.06 | 45.82 |
| 合计 | - | 845.64 |
| 月均存款余额 | 60,885.78 | - |

公司货币资金包含的项目为各项活期存款、通知存款及保证金等，主要存在交通银行、民生银行、兴业银行、平安银行、浙商银行、上海银行与江阴农村商业银行的相关账户中，上述银行期末货币资金占公司资金总额的80%以上。其中，活期存款利率0.3%-2%不等，通知存款等利息率在1.8%左右，保证金存款在1.5%-1.9%不等。上表利息测算收入系根据每月末不同存款类型余额及其相应利率测算合计所得，与年报披露的实际利息收入略有差异。由上表测算，公司2023年均存款利率为1.39%。存款利率处于合理水平，利息收入与货币资金规模相匹配。

2、公司月度贷款规模、利息支出情况及存放使用情况

公司月度银行的短期与长期借款情况如下：

单位：万元

| 月份 | 短期借款本金 | 长期借款本金 | 借款本金小计 | 借款利息小计 |
|-----|-----------|-----------|-----------|--------|
| 1月 | 7,000.00 | - | 7,000.00 | 16.46 |
| 2月 | 10,950.00 | - | 10,950.00 | 18.43 |
| 3月 | 13,850.00 | - | 13,850.00 | 27.68 |
| 4月 | 45,100.00 | 8,500.00 | 53,600.00 | 114.55 |
| 5月 | 45,600.00 | 8,500.00 | 54,100.00 | 158.24 |
| 6月 | 46,600.00 | 10,490.00 | 57,090.00 | 169.16 |
| 7月 | 46,600.00 | 12,490.00 | 59,090.00 | 171.22 |
| 8月 | 46,400.00 | 17,490.00 | 63,890.00 | 163.13 |
| 9月 | 46,400.00 | 17,460.00 | 63,860.00 | 218.91 |
| 10月 | 46,100.00 | 17,460.00 | 63,560.00 | 187.60 |
| 11月 | 46,100.00 | 17,460.00 | 63,560.00 | 181.92 |

| | | | | |
|--------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 12月 | 45,100.00 | 17,430.00 | 62,530.00 | 265.28 |
| 合计 | - | - | - | 1,692.58 |
| 月均贷款余额 | 37,150.00 | 10,606.67 | 47,756.67 | - |

公司的主要贷款银行为农业银行、交通银行、浦发银行、浙商银行与民生银行。短期借款的利率范围为 2.7%-3.95%，长期借款的利率范围为：3.2%-3.5%，由上表计算可得公司银行贷款综合平均利率约为 3.54%，贷款利率处于合理水平，利息支出与贷款规模相匹配。

3、公司向关联方借款的利率确定标准及公允性

(1) 截止期末，公司关联方借款余额共计 8,420 万，利率情况如下：

| 序号 | 资金拆入对手方 | 借款日期 | 借款金额 | 利率 |
|----|--------------|-----------|------------|----|
| 1 | 绵阳安析科技有限公司 | 2023/1/18 | 2,000,000 | 0% |
| 2 | 绵阳安析科技有限公司 | 2023/1/19 | 2,200,000 | 0% |
| 3 | 四川安州发展集团有限公司 | 2023/8/25 | 80,000,000 | 7% |

注：序号 3 借款已于 2024 年 4 月 7 日归还，且未支付任何利息费用。2024 年 5 月 23 日，经双方协商并签订补充协议，该笔借款利率变更为 0%，后续公司无需支付任何利息费用。

(2) 利率确定标准及公允性：

关联方四川安州发展集团有限公司为公司间接控股股东。公司向其借款利率参照了其实际资金利率水平，以不高于其流动资金实际融资利率确定，关联方并没有向公司约定收取高于其自身融资利率水平的额外利息，借款利率具有公允性。2024 年，考虑到公司光伏业务处于发展初期，为了减轻其经营压力，经双方协商一致，序号 3 借款利率变更为 0%。

(三) 货币资金受限的具体情况，是否存在其他潜在限制性安排、与控股股东或其他关联方联合或共管账户以及货币资金被他方实际使用的情况。

截止期末，公司货币资金受限具体情况如下：

单位：万元

| 资金用途 | 金额 | 受限情况 |
|------|----------|--------|
| 保证金 | 4,505.17 | 保证金 |
| 项目履约 | 2,024.93 | 三方协议监管 |
| 合计 | 6,530.10 | |

其中用于开具保函与银行承兑的保证金 4,505.17 万元，存放于公司在浙商银行、民生银行与江苏银行各自开立的保证金账户。

三方协议监管受限的货币资金 2,024.93 万元，主要系公司绵阳市安州区人民医院项目预收款项，为保证此笔资金专款专用，将该笔资金存入公司在浙商银行与绵阳商业银行各自开立的监管账户，资金的支取需由客户、银行及公司三方批准方可使用。

综上，公司的货币资金除了上述的受限情况，不存在其他受限情况，不存在其他潜在限制性安排、不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户以及货币资金被他方实际使用的情况。

年报会计师核查意见：

（一）核查程序

1、亲往获取公司货币资金账户对账单，并向金融机构函证各银行账户余额及资金的受限情况等；

2、获取公司交易性金融资产相关购买协议，确认金融资产的性质及会计处理正确性；

3、抽样检查相关利息收入原始单据，确认账务处理及入账金额准确；对交易性金融资产投资收益进行测算，并与账面数进行核对，确认投资收益均已入账；

4、获取银行各项借款、融资租赁合同，向金融机构及融资租赁公司函证相关借款及融资租赁事项，对各项借款及融资租赁利息进行测算，与账面财务费用进行核对；

5、获取关联方借款合同，向关联方函证借款余额，根据合同预定利率测算借款利息，与账面财务费用进行核对；

6、针对监管资金，获取三方合同约定，确认监管账户资金的使用受限情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为（1）公司持有较大规模货币资金且购买理财的同时高额借款并承担较高利息费用，主要系确保公司业务稳健运行及提高资金利用效率，具有合理性；（2）经测算，利息收支与存贷款规模相匹配；公司向关联方借款的利率确定参照关联方其实际资金利率水平，以不高于其流动资金实际融资利率确定，利率标准合理；（3）经函证确认，公司不存在其他潜在限制性安排、与控股股东或其他关联方联合或共管账户以及货币资金被他方实际使用的情况。

专此说明，请予审核。

（此页无正文，为中汇会计师事务所（特殊普通合伙）《关于对苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函有关财务问题回复的专项说明》之签字盖章页）



中国注册会计师：

胡琳波



中国注册会计师：

余



报告日期：2024年7月2日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91330000087374063A (1/1)



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

名称 中汇会计师事务所

类型 特殊普通合伙企

执行事务合伙人 余强

出资额 贰仟贰佰万元整

成立日期 2013年12月19日

主要经营场所 浙江省杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室



仅供中汇会专[2024]9205号报告使用

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

登记机关



2024年04月16日



会计师事务所

执业证书



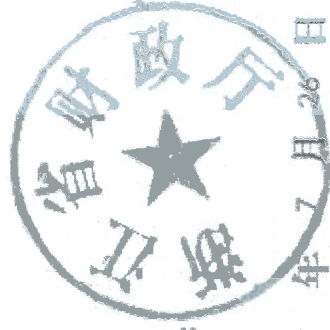
名称：中汇会计师事务所(普通合伙)
 首席合伙人：余强
 主任会计师：
 经营场所：杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室
 组织形式：特殊普通合伙
 执业证书编号：33000014
 批准执业文号：浙财会〔2013〕54号
 批准执业日期：2013年12月4日

仅供中汇会专[2024]9205号报告使用

证书序号: 0015241

说明

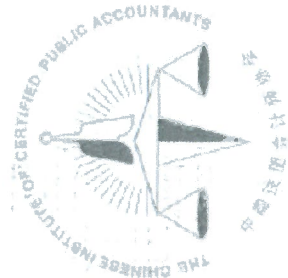
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

2022年7月26日

中华人民共和国财政部制

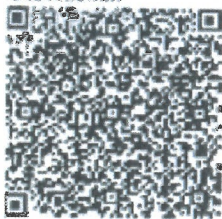


姓名 胡琳波
 Full name 男
 Sex
 出生日期 1980-05-19
 Date of birth
 工作单位 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所
 Working unit
 身份证号码 310113198005190314
 Identity card No.



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



胡琳波

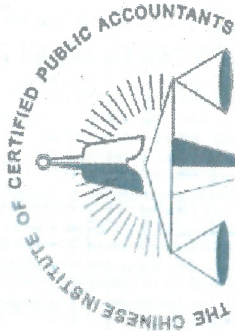
年 月 日

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日

合伙
2)



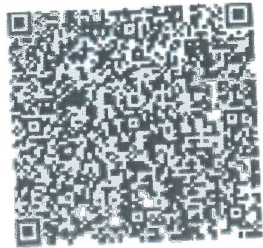
中国注册会计师

| | |
|-------|----------------------|
| 姓名 | 余丽 |
| 性别 | 女 |
| 出生日期 | 1986-01-10 |
| 工作单位 | 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所 |
| 身份证号码 | 330903198601101829 |



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



余丽

年 /y 月 /m 日 /d

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 /y 月 /m 日 /d