



信永中和会计师事务所

ShineWing

certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86 (010) 6554 2288
telephone: +86 (010) 6554 2288

传真: +86 (010) 6554 7190
facsimile: +86 (010) 6554 7190

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于《关于四川美康医药软件研究开发股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》的回复

XYZH/2023CDAA5F0072

深圳证券交易所：

贵所于2023年7月18日出具的《关于四川美康医药软件研究开发股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2023〕010259号）（以下简称“问询函”）已收悉。根据问询函的要求，四川美康医药软件研究开发股份有限公司（以下简称“美康股份”、“发行人”、或“公司”）会同本次申报的相关中介机构对问询函所涉事项进行了逐项落实，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“我们”、“本所”），作为美康股份首次公开发行股票的申报会计师，对需要我们发表意见的事项进行了核查。提供真实、完整的相关财务、法律资料是公司管理当局的责任，我们的责任是通过对公司相关会计事项的核查发表专项意见。我们将相关事项核查情况报告如下：

如无特别说明，本问询函回复中的简称或名词的释义与《四川美康医药软件研究开发股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中含义相同。

本问询函回复除特别注明外，均以人民币万元列示，回复所述“报告期内”均指2020年度、2021年度、2022年度和2023年1-6月。本问询函回复中部分合计数与各单项加总或乘积在尾数上有差异均为四舍五入所致。

问题 1. 关于股权及历史沿革

申报材料显示：

(1) 1997 年 5 月, Harmony North America, Inc. (四川怡和) 和 Riss Company (黄果) 共同发起设立美康有限。注册资本中包含 Harmony North America, Inc. 以技术出资的 10.00 万元。

(2) 美康有限发展历程中, 主要经历以下阶段: 1997 年 5 月至 2008 年 5 月, 由四川怡和实际控制; 2008 年 5 月至 2011 年 5 月, 由邱宇 (创业板上市公司莱美药业原实际控制人) 以委托赖琪、何德农代持的方式实际控制; 2011 年 5 月至 2020 年 3 月, 由 Wolters Kluwer International Holding B.V. (以下简称 WK, 系荷兰阿姆斯特丹泛欧证券交易所上市公司) 实际控制; 2020 年 3 月以后, 赖琪控制的新鑫美康成为公司控股股东。

(3) 成都美康由四川怡和、成都溢科于 2002 年 8 月设立, 于 2004 年 9 月成为美康有限的控股股东。其后, 成都美康控制权随前述美康有限控制权变化情况发生变动, 并于 2019 年末由 WK 将其股权出售给新鑫美康及美康有限管理层。2021 年之后, 成都美康引入外部投资人。2022 年 1 月, 美康有限吸收合并成都美康, 合并后成都美康注销。本次吸收合并为逆向吸收合并 (子公司吸收合并母公司)。

(4) 成都美康自报告期初至注销之日, 均未实际经营业务。历史上, 成都美康历次股权变动价差较大。2020 年 3 月, WK 退出时, 将成都美康 40% 股权 (对应 400 万元出资额) 以 11.85 元/股价格转让给新鑫美康。新鑫美康又以 15.28 元/股的价格转售 22.71% 的成都美康股权至公司员工及外部自然人投资者。

(5) 2021 年 5 月, 赖琪以转让成都美康股权所获资金中的 4,900.28 万元借予邱宇控制的重庆美彤, 用于重庆美彤向重庆市忠县税务局缴纳同等金额税款。该借款期限为 10 年且无息。

(6) 2018 年 7 月 6 日, 重庆美彤将持有的成都美康 350.00 万元出资额 (占注册资本的 35.00%) 以 19,950.00 万元的价格转让给青枫基金。2021 年, 青枫

基金将其持有的成都美康 350.00 万元出资额以 19,950.00 万元的价格转让给赖琪。

请发行人：

(1)结合业务规模清晰、完整地说明美康有限自成立以来的业务发展历程，业务演变过程中受四川怡和、邱宇、WK 及赖琪等实控人变动的的影响情况，历任实控人退出的原因；美康有限的初始业务发展与四川怡和技术出资之间的关系，WK 控制期间美康有限的主营业务情况及与 WK 自身业务之间的联系与区别。

(2)说明成都美康自成立以来的业务发展情况，存续期间是否实际经营业务，相关业务与美康有限业务的联系与区别，是否在一段时间内存在同业竞争，两个主体之间发生交易的情况。

(3)结合赖琪的履历及 1997 年至 2011 年间同时在原华西医科大学、美康有限任职的客观情况，说明赖琪在发行人业务发展过程中的具体作用及贡献、自 2018 年以来赖琪逐步受让成都美康、美康有限股权的主要背景、赖琪受让股权对应的价款金额、付款情况及出资来源、赖琪成为发行人实控人的具体时点及发行人的股权变动情况是否满足《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的相关规定、赖琪退出重庆美彤（赖琪代邱宇设立的一人有限责任公司）的相关具体情况。

(4)说明成都美康 2018 年以来转让股权至赖琪及公司管理层、引入外部投资者等相关股权变动的具体情况，包括但不限于历次股权变动对应的估值水平及定价依据，相关价格水平与公司所处的发展阶段和实际业务经营情况的匹配关系，2021 年青枫基金将所持份额转让给赖琪较 2018 年时仅平价的原因；新鑫美康以 15.28 元/股的价格溢价转售 22.71%成都美康股权的定价依据。

(5)说明 2021 年以来成都美康大规模引入外部投资者的背景、原因，逆向吸收合并的过程及所涉税务、财务、法律相关事项的合规性，包括但不限于两个主体资产评估及折股比例确认的公允性、过程中所涉的股东协议、税务、债权债务、工商登记等。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 对赖琪逐步获取发行人股份过程中的资金来源的核查情况，是否均系赖琪本人自有资金，是否存在向他人借款的情形，相关核查结论所依据的外部证据类型及其充分性。

(2) 对赖琪的朋友、亲属承接成都美康股权资金来源的核查情况，赖琪及其朋友、亲属是否存在代他人持有发行人股份的情形，赖琪对发行人控制权的稳定性。

(3) 美康有限、成都美康股权变动过程中涉及外商投资、外汇登记、产业政策等相关事项的合规性，是否依据当时生效的法律、行政法规和规章履行了相应的登记、备案或申报程序，是否存在违反相关规定的情形及法律风险。

(4) 赖琪与邱宇的往来及合作情况，重庆美彤产生大额欠税的原因及对发行人本次发行上市可能造成的法律风险情况；赖琪向重庆美彤借款用于缴纳税款的背景、原因，相关资金所涉还款事项的进展。

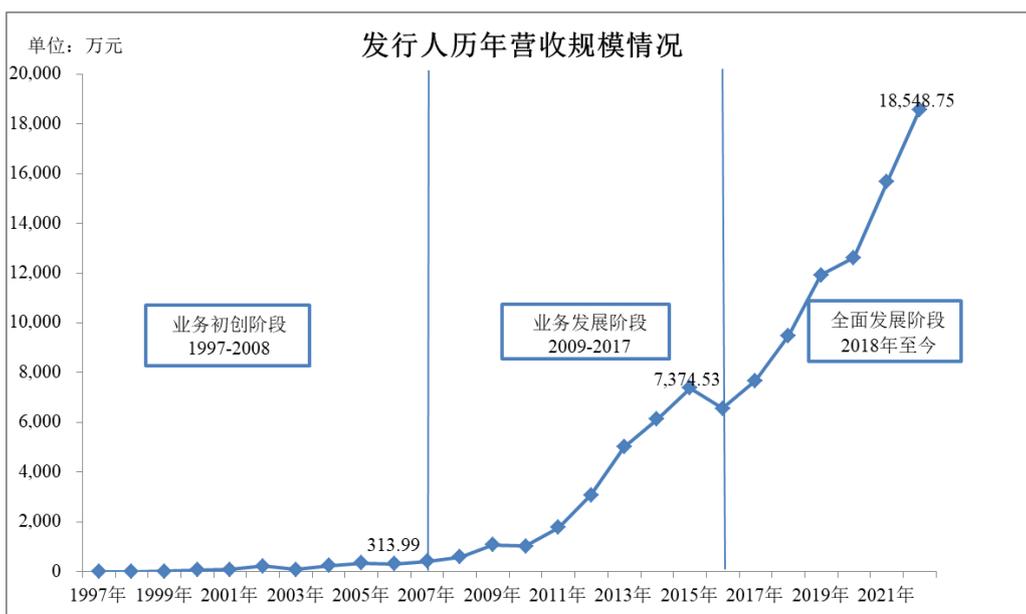
发行人回复：

一、结合业务规模，清晰、完整地说明美康有限自成立以来的业务发展历程，业务演变过程中受四川怡和、邱宇、WK 及赖琪等实控人变动的的影响情况，历任实控人退出的原因；美康有限的初始业务发展与四川怡和技术出资之间的关系，WK 控制期间美康有限的主营业务情况及与 WK 自身业务之间的联系与区别

(一) 结合业务规模，清晰、完整地说明美康有限自成立以来的业务发展历程

自 1997 年设立以来，公司一直专注从事医药知识库建设和维护，以及临床合理用药系统研发、销售和技术服务，为客户提供覆盖临床诊疗全流程的合理用药整体解决方案。公司产品线不断丰富，主营业务和主要经营模式未发生重大变化。

公司主营业务的发展历程大概可以分为 3 个阶段，各阶段业务规模总体情况如下图所示：



各阶段业务发展历程具体情况如下：

1、业务初创阶段：1997 年至 2008 年

公司成立初期，通过学习国外合理用药信息化的先进经验和案例，结合国内医疗信息化发展情况及医院需求设计开发了一个能够收集、评价、标准化管理各类医药信息的计算机系统。该系统收集管理国内所有上市药品的相关信息，具有数据齐全、科学权威和更新及时的特点。

1999 年，公司在国内率先开发了以药物相互作用审查为主的单机版软件，命名为合理用药监测系统（PASS）。2001 年，公司在进一步完善药物审查功能和规则的基础上，在国内率先将 PASS 嵌入到医疗机构 HIS 系统的医生工作站中，使得 PASS 能够自动对医生开具的处方（医嘱）进行审查，实时提示医生处方（医嘱）中的潜在不合理用药问题，帮助医生降低用药错误风险，有效支持医生的合理用药行为，提升患者用药安全水平。

在业务初创阶段，国内合理用药信息化刚刚起步，公司还在努力探索可持续发展的业务发展模式，营收规模较低。

2、业务发展阶段：2009 年至 2017 年

该阶段中，公司在完善 PASS 的基础上，进一步开发出临床药学管理系统（PASS PA）、药师审方干预系统（PASS PR）、药品不良反应智能监测系统（PASS ADR）和医院处方集系统（Hospital Formulary）等产品，丰富了公司的产品线。

让医务人员及时、有效掌握和利用临床用药信息，是达成合理用药目的的有效手段。2010 年，公司开发完成了能够为医务人员提供全面、有循证医学证据支持并且实时更新的药品综合信息查询产品，命名为合理用药信息支持系统（MCDEX）。MCDEX 不但可以让医务人员随时随地查询国内外上市药品说明书，还能让其在公司自主开发的包括“药物专论”、“妊娠哺乳用药”、“用药教育”、“药物相互作用”、“超说明书用药”、“儿童用药”、“注射剂配伍”、“中药材”等在内的众多功能模块中查询到以临床应用为核心的医药信息。

公司通过技术创新持续增强产品竞争力，初步建立了覆盖全国的销售、工程实施和技术支持网络，在国内医疗机构中建立了较高的市场知名度和品牌影响力。公司营收规模快速增长，已步入良性发展阶段。

3、全面发展阶段：2018 年至今

公司依托于前期的产品沉淀、品牌形象和销售网络建设，业务步入全面发展阶段。在该阶段中，公司完成住院药学监护系统（PASS IPC）、药学咨询管理系统（PASS MTM）、美康健康助手、居家服务系统（PASS OHC）、DRG/DIP 用药分析系统和药师培训平台的研发，形成一套完整覆盖医院合理用药工作全流程的数据库和解决方案。与此同时，随着我国医疗卫生体制改革深化，药学服务逐步从“以药品为中心”转变为“以患者为中心”，从“以保障药品供应为中心”转变为“在保障药品供应的基础上，以重点加强药学专业技术服务、参与临床用药为中心”。公司开始对各类产品进行整合，推出智慧药学服务平台（PASS PIP），协助药师高效开展患者用药管理，保障患者用药效果及用药安全，提高临床认可度和患者满意度。

全面发展阶段，公司营收规模保持了较快增长。

**（二）业务演变过程中受四川怡和、邱宇、WK 及赖琪等实际控制人变动的
影响情况**

公司实际控制人变动对公司业务发展的作用或影响如下：

历任实际控制人名称/姓名	基本情况介绍	对公司业务发展的作用或影响
四川怡和	主要从事房地产、幼教及中西药制造等业务	四川怡和于公司业务初创阶段通过 Harmony North America, Inc.、成都美康控制美康有限，主要为公司提供了发展所需资金。在日常经营管理中，四川怡和负责制定销售策略，赖琪负责产品研发及经营管理。该阶段，美康有限完成初代产品开发，但销售市场并未打开。四川怡和的退出未对公司业务发展构成重大不利影响。
邱宇	莱美药业原实际控制人，系赖琪在原华西医科大学的学生	邱宇成为美康有限实际控制人后，对赖琪充分授权，由赖琪全面负责公司的日常经营管理，邱宇未实际参与公司经营活动。公司与邱宇控制的莱美药业未有经营业务往来，邱宇的退出未对公司业务发展构成重大不利影响。
WK	WK 是全球领先的医疗信息服务提供商，为医疗领域专业人士提供值得信赖的内容和技术解决方案	WK 控制美康有限后，向发行人输入了较为先进的产品开发和管理经验，公司在 WK 入股期间取得了较快的发展。另一方面，美康有限利用国内医院客户资源协助 WK 在中国推广其产品 UpToDate 临床顾问，双方产生了较好的业务协同效应。在经营管理方面，除委派董事和财务总监外，并未派出管理团队对公司进行管理，公司日常经营活动仍由赖琪负责，WK 的退出未对公司业务发展构成重大不利影响。
赖琪	现任实际控制人	赖琪自公司成立以来，一直负责公司日常经营活动，对公司经营发展做出了重大贡献。赖琪成为公司实际控制人后，公司股东与管理层利益目标趋向一致，有利于公司业务长远发展。

（三）历任实际控制人退出的原因

历任实际控制人或实际控制人控制的主体退出的原因具体如下：

历任实际控制人名称/姓名	投资时间	退出时间	退出原因
四川怡和	1997 年	2008 年	美康有限成立初期一直处于亏损状况，后续发展情况不明朗，且四川怡和主要从事房地产、幼教及中西药制造等业务，为更好地配置公司资源、提高资产运营效率，四川怡和

历任实际控制人名称/姓名	投资时间	退出时间	退出原因
			决定退出对发行人的投资。
邱宇	2008 年	2018 年	2010 年邱宇为提升公司竞争力，将实际控制权转让给 WK； 2018 年邱宇完全退出，系邱宇投资美康有限、成都美康期限较长，且美康有限已具备一定的营收规模及盈利能力，相较邱宇初始投资时估值增长较大，邱宇因个人资金需求，有收回投资的意愿，遂退出对公司的投资。
WK	2010 年	2020 年	WK 入股后期，WK 中国区业务接任者与公司管理层在经营理念、业务合作、企业未来发展规划等方面产生了分歧；且除委派董事和财务总监外，WK 没有派出经营管理团队，公司的日常经营由赖琪及其管理团队负责。因此，WK 调整其经营战略，决定退出公司。

（四）美康有限的初始业务发展与四川怡和技术出资之间的关系

美康有限设立时，Harmony North America, Inc.（四川怡和关联公司）以技术出资 10 万元。该技术系关于在国内发展药学部门信息化的设想和规划：通过学习国外合理用药信息化的先进经验和案例，设计开发一个能够收集、评价、标准化管理各类医药信息的计算机系统。基于上述设想和规划，公司于成立之初开发了初始版合理用药相关产品。

由于该技术出资未进行评估，不符合当时有效的《公司法（1993）》第 24 条关于“对作为出资的实物、工业产权、非专利技术或者土地使用权，必须进行评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价”之规定，技术出资构成出资瑕疵。为规范上述出资瑕疵，赖琪于 2022 年 12 月以现金方式补足出资 10 万元。

（五）WK 控制期间美康有限的主营业务情况及与 WK 自身业务之间的联系与区别

1、美康有限的主营业务情况

美康有限自成立之日起至今（包括 WK 控制美康有限期间），主营业务一直没有发生变化，均为从事医药知识库及临床合理用药信息化产品的研发、销售及相关技术服务。

2、WK 的主营业务及与美康有限的联系与区别

(1) WK 及 WK 健康情况

根据 WK 官网介绍、年度报告及其他公开资料，WK 是一家专业信息、软件解决方案和服务的提供商，主要服务领域为：A.医疗健康，B.税务与会计，C.治理、风险与合规，D.法律与监管。WK 是全球领先的医疗信息服务提供商，为医疗领域专业人士提供值得信赖的内容和技术解决方案。WK 医疗临床解决方案（Clinical Solutions）服务全球超过 44,900 家医疗机构，通过提供实时更新的专业内容帮助医务人员优化诊疗决策，提升医疗质量。

WK 在医疗健康领域的主要产品如下：

产品	主要功能	与发行人业务的联系与区别
临床决策支持工具 UpToDate	基于循证医学的临床决策支持数据库系统，医生读者可通过访问获取临床医疗信息，以帮助其进行诊疗上的判断和决策，属于合理用医的商业应用	联系： WK 健康与公司均属于医疗信息化产品提供商，但均独立开展业务。 区别： 1、WK 的 UpToDate 产品侧重于基于循证医学的临床决策支持，辅助医生进行诊疗判断，属于合理用医的商业应用；发行人侧重于利用智能合理用药审核规则对医生的医疗处方进行审核和干预，属于合理用药的商业应用。二者适用场景不同。 2、WK 的数据库产品涵盖诊断、治疗、用药、护理、医学研究等多个领域，公司数据库服务主要集中用药领域。其中，WK 用药的药品信息主要为欧美上市药品信息，公司的药品信息主要为国内药品信息。
临床药物数据库 Lexicomp	在线药品信息查询工具，以欧美上市药品信息为主，包括药物应用、疾病诊断、治疗、实验室检查、护理、患者用药等综合信息	
临床药物数据库 Medi-Span	以欧美上市药品信息为主，将药物参考知识纳入现有的医疗保健体系，以支持安全的药物治疗，药品信息查询可嵌入 HIS/EMR 的处方审查工具	
用于实践和学习的数据数据库 Lippincott、Ovid	提供高质量生物、医学期刊和电子图书	

(2) WK 在中国的运营情况

据了解，WK 在中国设立有附属公司北京威科先行信息服务有限公司、北京威科亚太信息技术有限公司，目前 WK 中国业务主要通过这两家公司运营。

运营主体	产品名称	产品介绍
------	------	------

运营主体	产品名称	产品介绍
北京威科先行 信息服务有限 公司	法律信息库	由 WK 专为中国市场打造的一款专业法律信息查询工具，集法律法规、裁判文书、常用法律文书模板、实务指南、法律英文翻译等各类法律信息于一体，是国内诸多专业法律人士日常工作的高效助手。
	人力资源信息库	由 WK 专为中国市场打造的一款专业劳动法信息查询工具，涵盖法律法规、实务案例、培训课程、专业解读、实务指南、专家问答、智能工具等，帮助 HR 处理用工关系，实现用工风险的预防与控制。
	财税信息库	由 WK 专为中国市场打造的一款专业财税信息查询工具，涵盖财税领域的法律法规、专家评析、实务指南、专业问答、智能工具等，帮助注册会计师、注册税务师、企业财税人员等快捷获取专业信息，做出更专业的业务决策。
北京威科亚太 信息技术有限 公司	TeamMate 审 计管理系统	TeamMate 审计管理系统由全球四大会计师事务所之一的普华永道（PwC）研发，自 1994 年开始正式投入市场，至今已有 20 多年成功使用历史。2007 年 11 月，威科收购了普华永道 TeamMate 系统的整体业务，包括销售、技术支持服务和研发团队。TeamMate 系统设计符合并遵循国际内审标准框架要求，其功能完善和升级均全面考虑了业务的需求，以确保 TeamMate 是一个向内部审计专业人士提供业务解决方案的专业技术工具。
	UpToDate 临 床顾问	以循证医学为基础的优质临床决策支持资源，为临床医生提供高质量临床医疗信息，帮助其在诊疗过程中快速制定优质决策，属于临床决策支持软件。

（3）WK 在持股期间与美康有限的业务往来

WK 在控制美康有限期间，除委派董事和财务总监外，未委派其他管理人员参与美康有限日常经营管理。WK 与美康有限均独立运营，WK 曾与美康有限开展 UpToDate 项目的业务合作，具体情况如下：

根据 WK 全资子公司 UpToDate Inc. 与美康有限于 2013 年签订的《服务协议》，美康有限向 UpToDate Inc. 提供编辑及文本开发服务（包括翻译服务），UpToDate Inc. 向美康有限支付服务费，该协议已于 2017 年终止。

根据北京威科亚太信息技术有限公司成都分公司（以下简称“威科成都”）与美康有限签订的《UpToDate 项目支持服务协议》，美康有限向威科成都提供 UpToDate 项目支持服务，包括：项目管理服务、销售支持服务和市场推广支持

服务。同时，威科成都向美康有限支付服务费。该协议有效期自 2015 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日。

根据北京威科亚太信息技术有限公司与美康有限签订的《内容许可协议》，美康有限许可 MCDEX 植入 UpToDate 或与 UpToDate 应用组合或整合，以形成组合应用和组合文件并向客户或潜在客户进行营销。北京威科亚太信息技术有限公司向美康有限支付许可费。北京威科亚太信息技术有限公司与美康有限于 2020 年 1 月签订《内容许可协议修订协议》，对《内容许可协议》予以终止。

WK 与美康有限的业务往来均发生在报告期外，且占比较低，不存在美康有限主营业务收入依赖于 WK 的情况。WK 自 2020 年 3 月退出公司后，WK 与公司未发生其他经营往来。

二、说明成都美康自成立以来的业务发展情况，存续期间是否实际经营业务，相关业务与美康有限业务的联系与区别，是否在一段时间内存在同业竞争，两个主体之间发生交易的情况

（一）成都美康设立的目的

因公司前身美康有限成立于成立之初是外商控股企业，当时主要客户是中国境内的医院，外商控股企业在获取境内医疗业务时没有竞争优势，因此四川怡和、成都溢科于境内投资设立成都美康，通过成都美康控股美康有限，并使美康有限成为内资控股的外商投资企业。成都美康成立目的系作为投资平台持有美康有限股权，在存续期间，成都美康一直为美康有限的控股股东。

（二）成都美康的经营业务情况及与美康有限的业务往来

成都美康成立初期，招聘了几名员工负责运营美康有限编著的《中国医师药师临床用药指南》广告业务。后《中国医师药师临床用药指南》广告业务萎缩，成都美康开始代理销售美康有限合理用药系统产品（每年收入规模不超过 220 万元）

为规范运营，成都美康自 2020 年开始不再实际经营任何业务，前述成都美康员工全部转为美康有限工作，并于 2021 年与美康有限签订劳动合同。成都美康于 2020 年至 2021 年期间为美康有限代垫上述员工的薪酬，相关事项已整改完

毕，代垫的薪酬费用已全部纳入美康有限财务核算。成都美康于 2021 年 12 月被美康有限吸收合并后注销。

除上述业务外，成都美康未从事其他业务，不存在其他与美康有限的交易往来。

(三) 成都美康的业务与美康有限是否存在同业竞争

成都美康历史上曾运营美康有限的《中国医师药师临床用药指南》广告业务及代理销售合理用药软件产品，除此之外，成都美康未从事其他业务，两个主体之间不存在同业竞争。

三、结合赖琪的履历及 1997 年至 2011 年间同时在原华西医科大学、美康有限任职的客观情况，说明赖琪在发行人业务发展过程中的具体作用及贡献、自 2018 年以来赖琪逐步受让成都美康、美康有限股权的主要背景、赖琪受让股权对应的价款金额、付款情况及出资来源、赖琪成为发行人实控人的具体时点及发行人的股权变动情况是否满足《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的相关规定、赖琪退出重庆美彤（赖琪代邱宇设立的一人有限责任公司）的相关具体情况

(一) 结合赖琪的履历及 1997 年至 2011 年间同时在原华西医科大学、美康有限任职的客观情况，说明赖琪在发行人业务发展过程中的具体作用及贡献

1、业务初创阶段：1997 年至 2008 年

1986 年 7 月，赖琪取得原华西医科大学药专业学士学位，同年留校并开始在原华西医科大学药学院的药事管理教研室任教，主要负责药事管理学相关课程。1996 年，赖琪在美国 University of Southern California 做访问学者，考察并学习了国外合理用药信息化的先进经验和案例。1996 年底，赖琪回国并于 1997 年参与筹建美康有限并在美康有限任职。

赖琪于美康有限任职期间相继发表了《药物利用评价与医院质量保证》《制定我国国家药物政策的必要性与迫切性》《美国药物相互作用计算机审查系统的发展与应用概况》《药学信息的来源及评价方法》等十余篇论文，并负责人民卫

生出版社《医院药事管理》“第十章医院药学信息服务”的编写。相关研究为美康有限产品研发奠定了理论基础。

同时，赖琪及公司研发团队利用自己的理论基础，通过学习国外合理用药信息化的先进经验和案例，结合国内医疗信息化发展情况及医院需求设计开发了一个能够收集、评价、标准化管理各类医药信息的计算机系统。在该阶段，赖琪主要的贡献和作用为主导开发了公司初代产品合理用药监测系统（PASS）及搭建了公司的管理和研发团队。

2、业务发展阶段：2009 年至 2017 年

2008 年四川怡和退出，邱宇成为公司实际控制人，对赖琪等经营管理层给予了充分的授权。自 2011 年 6 月起，赖琪自原华西医科大学离职并专职在公司任职。在此之前，公司主要采取原股东四川怡和确定的直销模式，营收规模发展较慢。在赖琪的主导下，公司管理层改变经营策略，根据市场实际情况，大力发展医疗信息化服务商渠道，将直销模式改为“以间接销售为主，直接销售为辅”的销售模式。WK 入股后，赖琪积极与 WK 合作，学习借鉴 WK 先进的产品开发经验，陆续研发多款产品，初步构建了合理用药产品体系。在该阶段，公司在赖琪经营管理下，营收规模、产品质量及用户满意度均上了新的台阶。

自 1986 年至 2011 年 5 月期间，赖琪在原华西医科大学从事教学工作，职称是讲师，主要负责药事管理学方面的课程，赖琪于原华西医科大学任职期间不属于党政领导干部。

3、全面发展阶段：2018 年至今

该阶段赖琪主要的贡献和作用为组织实施了“样板医院”战略。该战略是公司各地区经仔细评估后选取了一些具有重要影响力的医院作为标杆样板，目的是从商务活动、工程实施、运行维护和软件开发等环节为样板医院客户提供全方位和全流程的服务。公司为此建立了一支专门的团队，对样板医院客户的产品实施进行全程监督，对产品使用问题进行及时处理，对用户提出的个性化需求进行沟通、提炼和交付。

“样板医院”战略的实施对公司业绩增长促进效应主要体现在以下两个方面：

(1) 在实施过程中，样板医院客户基于使用中的各个场景提出了新的需求和想法，公司以此对产品进行完善，促使公司产品更能满足医院用户的实际需求，促进销售增长。

(2) 样板医院接待了其他医院参观，其他医院可以通过参观了解公司产品的功能和效果，评估公司的服务质量。公司因此取得较好的营销效果，其产品获得良好的口碑，促进销售增长。

于此期间，赖琪在公司专职工作，未在其他地方任职。

(二) 自 2018 年以来赖琪逐步受让成都美康、美康有限股权的主要背景、赖琪受让股权对应的价款金额、付款情况及出资来源

2018 年以后赖琪受让成都美康、美康有限股权共有 3 次，具体情况如下：

序号	时间	事件	主要背景	价款金额 (万元)	付款情况	出资来源
1	2018 年 3 月	WK、重庆美彤分别向新鑫美康转让成都美康 10% 的股权	考虑到赖琪在公司发展经营中作出的重大贡献，WK、重庆美彤对赖琪实施股权激励	769.20	已支付，银行转账	赖琪积累的自有资金，包括工资薪金及家庭积累
2	2020 年 3 月	王志霆向新鑫美康转让美康有限 2.75% 的股权	WK 入股后期，WK 中国区业务接任者与公司管理层在经营理念、业务合作、企业未来发展规划等方面产生了分歧，因此，WK 调整其经营战略，转让所持成都美康股权、王志霆代持的美康有限股权	343.00	已支付，银行转账	新鑫美康向公司员工及外部投资者转让成都美康股权的股权款、借款等，该等借款已偿还，还款资金来源于成都美康支付给新鑫美康的分红款
		WK 向新鑫美康转让成都美康 45% 的股权		4,931.90	已支付，银行转账	
3	2021 年 2 月	青枫基金向赖琪转让美康有限 2.25% 的股权	青枫基金合伙人莱美药业为聚焦主业，将非主业领域投资对外处置，遂青枫基金	1,350.00	已支付，银行转账	赖琪向嘉兴同人转让美康有限 1.21% 股权的股权转让款
		青枫基金向		19,950.00		赖琪分别向广东

序号	时间	事件	主要背景	价款金额 (万元)	付款情况	出资来源
		赖琪转让成都美康 35% 的股权	转让所持美康有限、成都美康股权			冠粤、苏州冠泽、东证创新、嘉兴同人，转让成都美康 17.62%、10.21%、5.89%、1.28% 股权的股权转让款

注：赖琪受让股权的具体资金来源详见本题回复“六/（三）对赖琪逐步获取发行人股份过程中的资金来源的核查情况，是否均系赖琪本人自有资金，是否存在向他人借款的情形，相关核查结论所依据的外部证据类型及其充分性。”

（三）赖琪成为发行人实际控制人的具体时点及发行人的股权变动情况是否满足《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的相关规定

1、赖琪成为发行人实际控制人的具体时点

赖琪于 2021 年 2 月成为发行人实际控制人，具体情况如下：

2021 年 2 月，青枫基金分别将其持有的美康有限 22.5 万元出资额（占注册资本的 2.25%）、成都美康 350 万元出资额（占注册资本的 35%）转让给赖琪。

本次股权转让前后，美康有限股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	本次股权转让前持股比例	本次股权转让后持股比例
1	成都美康	95.00%	95.00%
2	新鑫美康	2.75%	2.75%
3	赖琪	-	2.25%
4	青枫基金	2.25%	-
合计		100.00%	100.00%

本次股权转让前后，成都美康股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	本次股权转让前持股比例	本次股权转让后持股比例
1	新鑫美康	37.29%	37.29%
2	赖琪	--	35.00%
3	青枫基金	35.00%	--
4	员工及外部投资者	27.71%	27.71%

序号	股东名称/姓名	本次股权转让前持股比例	本次股权转让后持股比例
	合计	100.00%	100.00%

注：赖琪实际控制新鑫美康；员工及外部投资者所持成都美康股权系由新鑫美康代持，下同。

本次股权转让前，工商登记显示新鑫美康持有的成都美康股权比例为65.00%，其中，37.29%系新鑫美康自行持有、27.71%系新鑫美康代员工及外部投资者持有，根据新鑫美康（作为乙方）与员工及外部投资者（作为甲方）签署的《成都美康医药信息系统有限公司股权转让及代持协议》关于“甲方委托乙方代为行使的权利包括：出席股东会并依甲方指令行使表决权”之约定，就员工及外部投资者委托新鑫美康所持成都美康股权，新鑫美康不享有相应的表决权。基于此，于本次股权转让之前，新鑫美康享有成都美康37.29%股权的表决权、青枫基金享有成都美康35.00%股权的表决权，赖琪无法通过新鑫美康控制成都美康，亦无法通过成都美康控制美康有限。

本次股权转让完成后，赖琪成为美康有限实际控制人，理由如下：

（1）赖琪在股东会层面形成对公司的控制

赖琪直接及通过新鑫美康合计控制成都美康72.29%的表决权，并担任成都美康的董事长兼总经理。同时，成都美康全部5名董事均由赖琪委派。基于此，赖琪实际控制成都美康。因成都美康受赖琪实际控制，赖琪可通过成都美康控制美康有限95.00%表决权，赖琪直接及通过新鑫美康合计持有美康有限剩余5.00%表决权。基于此，赖琪直接及间接控制美康有限100.00%的表决权，在股东会层面形成对公司的控制。

（2）赖琪在董事会层面形成对公司的控制

美康有限全部5名董事均由赖琪委派，且赖琪担任董事长及总经理，在董事会层面形成对公司的控制。

2、发行人的股权变动情况是否满足《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的相关规定

（1）2021年3月，赖琪转让部分成都美康股权，仍为发行人实际控制人

2021年3月，赖琪将其持有的成都美康176.1878万元出资额（占注册资本的17.62%）转让给广东冠粤、102.1379万元出资额（占注册资本的10.21%）转让给苏州冠泽。

本次股权转让完成后，美康有限股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	成都美康	950.00	95.00%
2	新鑫美康	27.50	2.75%
3	赖琪	22.50	2.25%
合计		1,000.00	100.00%

成都美康股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	新鑫美康	372.9000	37.29%
2	员工及外部投资者	277.1000	27.71%
3	广东冠粤	176.1878	17.62%
4	苏州冠泽	102.1379	10.21%
5	赖琪	71.6743	7.17%
合计		1,000.0000	100.00%

本次股权转让完成后，赖琪仍为美康有限实际控制人，理由如下：

①赖琪在股东会层面形成对公司的控制

A.赖琪实际控制成都美康

广东冠粤与苏州冠泽的执行事务合伙人均为苏州融资私募基金管理有限公司，两者系一致行动人，合计持有成都美康27.83%的股权。根据广东冠粤与苏州冠泽出具的书面确认，广东冠粤、苏州冠泽作为美康有限的财务投资者，认可赖琪作为美康有限实际控制人的地位，不存在通过表决权委托、签订一致行动协议等任何方式单独或共同谋求美康有限控制权的情形。除共同委派一名董事外，两家机构未实际参与美康有限、成都美康的日常经营管理，且与美康有限、成都美康历史及现在的其他股东不存在一致行动关系。

上表中员工及其他投资者持股比例较为分散，单个主体最大持股比例不超过4%。根据员工及其他投资者出具的书面确认，员工及其他投资者在成都美康历

次表决中，均委托新鑫美康行使表决权。其他投资者不存在通过表决权委托、签订一致行动协议等任何方式单独或共同谋求美康有限控制权的情形，且与美康有限、成都美康历史及现在的其他股东不存在一致行动关系。

赖琪直接及通过新鑫美康合计控制成都美康 44.46%的表决权，与其他股东持股比例所代表的表决权差距较大，足以对成都美康股东会决议产生重大影响，赖琪在股东会层面形成对成都美康的控制。

此外，赖琪担任成都美康的董事长兼总经理，成都美康 5 名董事中的 4 名由赖琪委派，1 名董事由广东冠粤及苏州冠泽委派。基于此，赖琪在董事会层面形成对成都美康的控制。

综上，其他股东对成都美康日常经营决策影响较小，赖琪实际控制成都美康。

B.赖琪通过成都美康控制美康有限股东会

基于上述，成都美康受赖琪实际控制，赖琪可通过成都美康控制美康有限 95%股权的表决权，此外，赖琪直接及通过新鑫美康合计控制美康有限剩余 5%股权的表决权。基于此，赖琪直接及间接控制美康有限 100%股权的表决权，在股东会层面形成对公司的控制。

②赖琪在董事会层面形成对公司的控制

美康有限全部 5 名董事均由赖琪委派，且赖琪担任董事长及总经理，在董事会层面形成对公司的控制。

(2) 2021 年 5 月，赖琪转让部分成都美康股权，仍为发行人实际控制人

2021 年 5 月，赖琪将其持有的成都美康 58.9071 万元出资额（占注册资本的 5.89%）转让给东证创新、12.7672 万元出资额（占注册资本的 1.28%）转让给嘉兴同人。

本次股权转让完成后，美康有限股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	成都美康	950.0000	95.00%
2	新鑫美康	27.5000	2.75%

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
3	赖琪	10.3712	1.04%
4	嘉兴同人	12.1288	1.21%
合计		1,000.0000	100.00%

成都美康股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	新鑫美康	372.9000	37.29%
2	员工及外部投资者	277.1000	27.71%
3	广东冠粤	176.1878	17.62%
4	苏州冠泽	102.1379	10.21%
5	东证创新	58.9071	5.89%
6	嘉兴同人	12.7672	1.28%
合计		1,000.0000	100.00%

本次股权转让完成后，赖琪仍为美康有限实际控制人，理由如下：

①赖琪在股东会层面形成对公司的控制

A.赖琪实际控制成都美康

根据东证创新、嘉兴同人出具的书面确认，两家机构作为美康有限的财务投资者，认可赖琪作为美康有限实际控制人的地位，不存在通过表决权委托、签订一致行动协议等任何方式单独或共同谋求美康有限控制权的情形。东证创新除委派一名董事外，未实际参与美康有限、成都美康的日常经营管理。嘉兴同人、东证创新与美康有限、成都美康历史及现在的其他股东不存在一致行动关系。

赖琪通过新鑫美康控制成都美康 37.29% 股权的表决权，与其他股东持股比例所代表的表决权差距较大，赖琪足以对成都美康股东会决议产生重大影响，赖琪在股东会层面形成对成都美康的控制。

此外，赖琪担任成都美康的董事长兼总经理，成都美康 5 名董事中有 3 名董事由赖琪委派，1 名董事由广东冠粤及苏州冠泽委派，1 名董事由东证创新委派。基于此，赖琪在董事会层面形成对成都美康的控制。

基于上述，赖琪实际控制成都美康。

B.赖琪通过成都美康控制美康有限股东会

基于上述，成都美康受赖琪实际控制，赖琪可通过成都美康控制美康有限95%股权的表决权。此外，赖琪及新鑫美康合计持有美康有限3.79%股权。基于此，赖琪直接及间接控制美康有限合计98.79%股权的表决权，在股东会层面形成对公司的控制。

②赖琪在董事会层面形成对公司的控制

美康有限全部5名董事均由赖琪委派，且赖琪担任董事长兼总经理，在董事会层面形成对公司的控制。

(3) 2021年6月，新鑫美康还原其为员工及外部投资者代持的成都美康股权，赖琪仍为发行人实际控制人

如招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“二/（五）/3、新鑫美康代公司员工及外部投资者持有成都美康股权及解除情况”所述，2021年6月，新鑫美康向员工及外部投资者与新鑫美康设立的持股平台转让成都美康的股权完成代持还原。

本次代持还原完成后，美康有限股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	成都美康	950.0000	95.00%
2	新鑫美康	27.5000	2.75%
3	赖琪	10.3712	1.04%
4	嘉兴同人	12.1288	1.21%
合计		1,000.0000	100.00%

成都美康股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	新鑫美康	370.9349	37.09%
2	广东冠粤	176.1878	17.62%
3	苏州冠泽	102.1379	10.21%
4	致信合创	88.3753	8.84%
5	普洛格思	63.8650	6.39%

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
6	东证创新	58.9071	5.89%
7	恪行思远	50.0000	5.00%
8	鑫合富	39.5000	3.95%
9	致励偕行	37.3248	3.73%
10	嘉兴同人	12.7672	1.28%
合计		1,000.0000	100.00%

本次股权转让完成后，赖琪仍为美康有限实际控制人，理由如下：

①赖琪在股东会层面形成对公司的控制

A.赖琪实际控制成都美康

新鑫美康持有成都美康 37.09%的股权，并因担任致励偕行、致信合创的执行事务合伙人控制致励偕行、致信合创分别所持发行人 3.73%、8.84%股权的表决权。基于此，赖琪通过新鑫美康控制成都美康 49.66%股权的表决权，与其他股东持股比例所代表的表决权差距较大，赖琪在股东会层面形成对成都美康的控制。

此外，赖琪担任成都美康的董事长兼总经理，成都美康 5 名董事中 3 名董事由赖琪委派，1 名董事由广东冠粤及苏州冠泽委派，1 名董事由东证创新委派。基于此，赖琪在董事会层面形成对成都美康的控制。

基于上述，赖琪实际控制成都美康。

B.赖琪通过成都美康控制美康有限股东会

基于上述，成都美康受赖琪实际控制，赖琪可通过成都美康控制美康有限 95%股权的表决权，此外，赖琪及新鑫美康合计持有美康有限 3.79%股权。基于此，赖琪直接及间接控制美康有限合计 98.79%股权的表决权，在股东会层面形成对公司的控制。

②赖琪在董事会层面形成对公司的控制

美康有限全部 5 名董事均由赖琪委派，且赖琪担任董事长兼总经理，在董事会层面形成对公司的控制。

(4) 2021 年 12 月，美康有限吸收合并成都美康，赖琪仍为发行人实际控制人

本次吸收合并后，美康有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	新鑫美康	379.89	37.99%
2	广东冠粤	167.38	16.74%
3	苏州冠泽	97.03	9.70%
4	致信合创	83.96	8.40%
5	普洛格思	60.67	6.07%
6	东证创新	55.96	5.60%
7	恪行思远	47.50	4.75%
8	鑫合富	37.53	3.75%
9	致励偕行	35.46	3.55%
10	嘉兴同人	24.26	2.43%
11	赖琪	10.37	1.04%
合计		1,000.00	100.00%

本次吸收合并后，赖琪仍为美康有限实际控制人，理由如下：

①赖琪在股东会层面形成对公司的控制

新鑫美康持有美康有限 37.99%的股权，并因担任致励偕行、致信合创的执行事务合伙人控制致励偕行、致信合创分别所持发行人 3.55%、8.40%股权的表决权，赖琪直接持有美康有限 1.04%的股权。基于此，赖琪直接及通过新鑫美康、致励偕行、致信合创合计控制美康有限 50.98%股权的表决权，在股东会层面形成对公司的控制。

②赖琪在董事会层面形成对公司的控制

美康有限 5 名董事中 3 名董事由赖琪委派，1 名董事由广东冠粤及苏州冠泽委派，1 名董事由东证创新委派，且赖琪担任董事长，在董事会层面形成对公司的控制。

(5) 2022 年 8 月，美康有限整体变更设立股份有限公司，赖琪仍为发行人实际控制人

2022年8月，美康有限以经审计的账面净资产值折股整体变更为股份有限公司，具体情况详见招股说明书“第四节发行人基本情况”之“二/（二）股份公司设立情况”部分所述。股改后，各股东持有公司的股份比例及公司董事会成员委派情况未发生变化，赖琪仍为公司实际控制人。

（6）2022年12月，美康股份增资，赖琪仍为发行人实际控制人

2022年12月，发行人增加123.0032万元注册资本，其中成都生物城认购新增注册资本70.2875万元，成大钜星认购新增注册资本17.5719万元，刘乙瑶认购新增注册资本35.1438万元。

本次增资后，发行人的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	新鑫美康	2,089.3850	37.16%
2	广东冠粤	920.5813	16.37%
3	苏州冠泽	533.6705	9.49%
4	致信合创	461.7611	8.21%
5	普洛格思	333.6946	5.93%
6	东证创新	307.7896	5.47%
7	恪行思远	261.2500	4.65%
8	鑫合富	206.3875	3.67%
9	致励偕行	195.0218	3.47%
10	嘉兴同人	133.4170	2.37%
11	成都生物城	70.2875	1.25%
12	赖琪	57.0416	1.02%
13	刘乙瑶	35.1438	0.63%
14	成大钜星	17.5719	0.31%
合计		5,623.0032	100.00%

本次增资后，赖琪仍为公司实际控制人，理由如下：

①赖琪在股东大会层面形成对公司的控制

新鑫美康持有公司37.16%的股权，并因担任致励偕行、致信合创的执行事务合伙人控制致励偕行、致信合创分别所持公司3.47%、8.21%股权的表决权，赖琪直接持有公司1.02%的股权。基于此，赖琪直接及通过新鑫美康、致励偕行、

致信合创合计控制发行人 49.86%股权的表决权，与其他股东持股比例所代表的表决权差距较大，在股东大会层面形成对公司的控制。

②赖琪在董事会层面形成对公司的控制

公司董事会董事共计 9 名，除 3 名独立董事外，另外 6 名董事中 4 名由赖琪委派，1 名董事由广东冠粤及苏州冠泽委派，1 名董事由东证创新委派，且赖琪担任董事长，赖琪在董事会层面形成对公司的控制。

自公司于 2022 年 12 月增资至今，公司股权结构及董事会成员委派情况均未发现变动。

综上所述，赖琪于 2021 年 2 月成为发行人实际控制人，公司后续股权变动不影响赖琪实际控制人地位，公司最近二年实际控制人没有发生变更，公司的股份权属清晰，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，满足《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的相关规定。

（四）赖琪退出重庆美彤（赖琪代邱宇设立的一人有限责任公司）的相关具体情况

2010 年 8 月，邱宇为控制委托赖琪直接持有发行人股权存在的风险，遂委托赖琪设立重庆美彤，并委托赖琪通过重庆美彤代其持有发行人股权，邱宇通过控制重庆美彤印章以控制美康有限重大事项的决策。基于此，重庆美彤系邱宇为控制发行人股权的代持风险而设立。

2018 年 11 月、2019 年 1 月，重庆美彤将持有的成都美康 35%的股权、美康有限 2.25%的股权转让给青枫基金。本次股权转让完成后，重庆美彤不再直接或间接持有发行人股权，赖琪与邱宇于 2020 年 12 月解除了关于重庆美彤股权的代持关系。

四、说明成都美康 2018 年以来转让股权至赖琪及公司管理层、引入外部投资者等相关股权变动的具体情况，包括但不限于历次股权变动对应的估值水平及定价依据，相关价格水平与公司所处的发展阶段和实际业务经营情况的匹配关系，2021 年青枫基金将所持份额转让给赖琪较 2018 年时仅平价的原因；新鑫美康以 15.28 元/股的价格溢价转售 22.71%成都美康股权的定价依据

2018 年以来成都美康历次股权变动的具体情况如下：

（一）2018 年 3 月，WK、重庆美彤将各自持有的成都美康 10%股权转让给新鑫美康

2018 年 3 月，WK、重庆美彤分别以 384.60 万元的价格将各自持有的成都美康 100 万元出资额（占注册资本 10%）转让给新鑫美康。

1、交易背景

本次股权转让系 WK、重庆美彤对赖琪实施的股权激励。鉴于成都美康、美康有限一直由赖琪实际经营，考虑到赖琪在成都美康、美康有限发展经营过程中作出的重大贡献，为进一步激发赖琪的积极性和创造性，促进成都美康、美康有限健康可持续发展，WK 与重庆美彤分别将所持成都美康 100 万元出资额转让给赖琪享有 100%权益的新鑫美康。

2、估值水平及定价依据

本次股权转让价格系按照成都美康截至 2018 年 2 月 28 日每股净资产值确定，即 3.846 元/出资额（即对应成都美康整体估值 3,846 万元）。

3、相关价格水平与公司所处的发展阶段和实际业务经营情况的匹配关系

本次股权转让系公司原股东对公司核心管理人员赖琪实施股权激励，按照股权激励时的公司账面净资产值确定转让价格，相关价格考虑了公司所处发展阶段、公司业务经营情况和核心管理人员赖琪在公司过去和未来发展中的贡献和作用。

（二）2018 年 11 月，重庆美彤将持有的成都美康 35%股权转让给青枫基金

2018 年 11 月，重庆美彤将持有的成都美康 350 万元出资额（占注册资本的 35%）以 19,950 万元的价格转让给青枫基金，本次股权转让价格为 57 元/出资额。

1、交易背景

（1）青枫基金基本情况

根据青枫基金的《营业执照》及国家企业信用信息公示系统的公示信息，青枫基金基本情况如下：

企业名称	常州莱美青枫医药产业投资中心（有限合伙）
统一社会信用代码	91320404MA1UTNKUX7
执行事务合伙人	常州鼎配创业投资有限公司
出资额	100,000 万元人民币
企业类型	有限合伙企业
登记状态	存续（在营、开业、在册）
成立时间	2017-12-28
营业期限	2017-12-28 至 2027-12-28
主要经营场所	常州钟楼经济开发区玉龙南路 213 号 9635 号
经营范围	创业投资，实业投资，股权投资，投资管理（不得从事金融、类金融业务，依法需取得许可和备案的除外）。

经核查，青枫基金为私募投资基金，并已按照《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》履行了私募投资基金备案及私募投资基金管理人登记程序，具体情况如下：

基金名称	管理人	基金备案情况		基金管理人登记情况	
		日期	编号	日期	编号
青枫基金	深圳金晟硕业资产管理股份有限公司	2018.5.11	SCQ402	2014.3.25	P1000535

（2）青枫基金历史沿革

①2017 年 12 月，青枫基金成立

根据青枫基金工商档案资料，2017 年 12 月，莱美药业、工银瑞信投资管理有限公司、常州青枫投资建设有限公司、常州鼎配创业投资有限公司（以下简称“常州鼎配”）4 家机构共同投资设立青枫基金，其中常州鼎配为执行事务合伙人。

青枫基金成立时的合伙人情况如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额 (万元)	持股比例	合伙人类型
1	工银瑞信投资管理有限公司	70,000.00	70.00%	有限合伙人
2	重庆莱美药业股份有限公司	24,900.00	24.90%	有限合伙人
3	常州青枫投资建设有限公司	5,000.00	5.00%	有限合伙人
4	常州鼎配	100.00	0.10%	普通合伙人，执行事务合伙人
合计		100,000.00	100.00%	--

②2018年6月，青枫基金引入新的合伙人并重新签订合伙协议

根据青枫基金工商档案资料，2018年6月，工银瑞信投资管理有限公司将持有的5%财产份额转让给莱美药业，将持有的65%财产份额转让给苏州金晟硕昇投资管理有限公司；常州青枫投资建设有限公司将持有的5%财产份额转让给常州钟楼经济开发区青枫产业引导基金（有限合伙）。本次财产份额转让后，青枫基金的合伙人情况如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额 (万元)	持股比例	合伙人类型
1	苏州金晟硕昇投资管理有限公司	65,000.00	65.00%	有限合伙人
2	重庆莱美药业股份有限公司	29,900.00	29.90%	有限合伙人
3	常州钟楼经济开发区青枫产业引导基金（有限合伙）	5,000.00	5.00%	有限合伙人
4	常州鼎配	100.00	0.10%	普通合伙人，执行事务合伙人
合计		100,000.00	100.00%	

2018年6月至今，青枫基金合伙人未再发生变化。

(3) 青枫基金是否受莱美药业/邱宇控制

①受让成都美康及美康有限股权时，青枫基金不受莱美药业控制

青枫基金成立后至2019年10月，常州鼎配为青枫基金普通合伙人和执行事务合伙人。按照合伙协议的规定，常州鼎配负责青枫基金的管理、运营等。青枫基金投资决策委员会由4名成员组成，其中苏州金晟硕昇投资管理有限公司、莱美药业各指派1名，常州鼎配指派2名。常州鼎配基本情况如下：

企业名称	常州鼎配创业投资有限公司
统一社会信用代码	91320400MA1NQX5L5J
法定代表人	马里
成立时间	2017年4月12日
注册资本	2,000万元
住所	常州市钟楼区邹区镇会灵东路21号3号楼311室
经营范围	创业投资
股权结构	马里持股45%；王昱持股45%；常州青枫投资建设有限公司持股10%

根据合伙协议，青枫基金投资委员会由 4 名成员组成，莱美药业可委派 1 名，莱美药业可以通过委派的投资决策委员会委员对青枫基金施加重大影响。

根据莱美药业披露的《2018 年年度报告》，青枫基金系莱美药业发起设立的产业并购基金，属于莱美药业重要的联营企业。在会计上莱美药业按权益法对青枫基金进行核算。

综上，2018 年青枫基金受让成都美康及美康有限股权时，青枫基金系莱美药业重要的联营企业，但不受莱美药业控制。

同时，2020 年 4 月前，邱宇系莱美药业实际控制人，青枫基金系莱美药业联营企业。因此，青枫基金不受邱宇控制。

②转让成都美康及美康有限股权时，青枫基金受莱美药业实际控制，不受邱宇实际控制

根据莱美药业披露的《2019 年度报告》，2019 年 10 月，由于青枫基金有限合伙人苏州金晟硕昇投资管理有限公司（认缴出资比例 65%）明确不对青枫基金现有项目投资，现有项目投资收益或亏损由已出资合伙人按照实际出资比例分享或承担。截至 2019 年末，莱美药业对青枫基金的实际出资比例为 86.45%。因此，莱美药业成为青枫基金已投资项目主要负责人。同时，莱美药业自 2019 年 10 月起将青枫基金纳入合并报表范围。

2020 年 4 月，邱宇将直接持有的 22.71%股权转让给中恒集团(600252.SH)，莱美药业实际控制人变更为广西国资委。邱宇与青枫基金不再存在关联关系。

综上，2019 年 10 月至今，青枫基金受莱美药业实际控制。2021 年初青枫基金转让成都美康及美康有限股权时，邱宇已将莱美药业实际控制权转让，因此，青枫基金实施本次股权转让不受邱宇控制。

（4）青枫基金投资的背景

青枫基金系莱美药业、工银瑞信投资管理有限公司、常州青枫投资建设有限公司、常州鼎配创业投资有限公司等 4 家机构于 2017 年 12 月设立的投资基金，投资范围为医药产业相关资产或非上市公司股权。美康有限作为合理用药系

统细分领域知名企业，契合青枫基金的投资范畴。同时，邱宇投资成都美康已逾 10 年，时间较长，相较其初始投资时估值增长较大，邱宇因个人资金需求有收回投资的意愿，遂实施本次股权转让。

经邱宇确认，重庆美彤向青枫基金转让股权时不存在抽屉协议或其他利益安排的情形。

2、估值水平及定价依据

本次股权转让价格系按照预估的美康有限 2019 年净利润（即 5,000 万元）的 12 倍 PE 协商确定美康有限整体估值（即 60,000 万元），并据此确定成都美康 35% 股权（对应美康有限 33.25% 股权）的交易价格为 19,950 万元，即 57 元/出资额。

3、相关价格水平与公司所处的发展阶段和实际业务经营情况的匹配关系

本次股权转让时，公司处于全面发展阶段，考虑到：（1）经过多年发展，美康有限已在合理用药系统细分领域建立了领先优势，具备了一定的收入规模及盈利能力；（2）经过前期调研和试点，2018 年公司推出新产品-药师审方干预系统（PASS PR），预计该产品将有很好的市场应用前景；（3）原大股东 WK 是全球知名的医疗信息服务提供商，服务全球超过 44,900 家医疗机构，具有深厚的行业背景和丰富的产品资源，预期公司在原大股东 WK 支持下，经营业绩将持续稳定向好。交易双方遂按照预估的美康有限 2019 年净利润（即 5,000 万元）的 12 倍 PE 协商确定本次交易时美康有限整体估值（即 60,000 万元）。

（三）2020 年 3 月，WK 退出，将持有的成都美康 45% 股权转让给新鑫美康

2020 年 3 月，WK 同意新鑫美康以 47,395,956.00 元的价格（即 11.85 元/出资额）自 WK 处收购其持有的成都美康 40.00% 股权。同时，为激励新鑫美康完成成都美康 40.00% 股权收购，WK 同意向新鑫美康出售 WK 持有的剩余 5% 成都美康股权用于对员工实施股权激励，收购价格为 1,923,000.00 元（即 3.846 元/出资额）。

1、交易背景

2010年9月，WK控股成都美康，并通过成都美康控制美康有限，WK控制美康有限的主要目的是以美康有限为主要业务平台，凭借美康有限在中国的影响及客户网络，在中国推广医疗信息产品。

在合作过程中，由于与公司谈判并购合作及负责公司业务的WK中国区业务相关负责人离职，WK中国区业务接任者与公司管理层在经营理念、业务合作、企业未来发展规划等方面产生了分歧，且WK除委派董事和财务总监外，并没有派出经营管理团队能对公司进行管理，公司日常经营活动一直由赖琪及其管理团队负责。因此，WK决定退出美康有限，转让其持有的成都美康及美康有限股权。

2、估值及定价依据

40.00%股权价格（即11.85元/出资额，对应成都美康整体估值1.185亿元）系在综合考虑初始投资成本、持股期间的收益、退出意愿及转让时点公司净资产值等因素的情况下，经交易双方协商确定，具体协商过程如下：2019年下半年，WK开始考虑退出事宜，WK在综合考虑初始投资成本、持股期间的收益、退出意愿及转让时点公司净资产值等因素的情况下按照成都美康整体估值1.5亿元报价。WK及公司管理团队共同接触多家外部投资机构，因WK要求一次性全面退出且不承担任何对赌等原因，无外部投资机构与WK达成最终收购意向。WK与赖琪经过多轮协商，同意由赖琪收购。因赖琪资金不足，最终WK同意将成都美康的估值从1.5亿元调到1.185亿元，且同意在赖琪完成对WK所持成都美康40%股权收购的情况下，对公司核心团队实施5.00%的股权激励。

5.00%股权作为公司管理团队的股权激励，转让价格系参考于2018年3月WK及重庆美彤对赖琪实施股权激励的激励价格（即3.846元/出资额）确定本次激励价格（即3.846元/出资额）。

3、股权转让价格与公司业务经营情况的匹配关系

本次股权转让价格主要在综合考虑WK对发行人的初始投资成本及增值、受让方、公司对WK的重要性、WK退出对发行人未来发展存在的不确定性等因素的情况下确定。

（四）2020年3月，新鑫美康将受让自WK的部分股权转让给公司员工及外部自然人投资者

2020年3月，新鑫美康将所持成都美康22.71%股权（对应227.0651万元出资额）以15.28元/出资额价格转让给公司员工及外部投资者。

1、交易背景

本次股权转让主要系新鑫美康自身资金不足，为解决受让成都美康股权的资金来源而实施。

2、估值及定价依据

公司员工及外部投资者基于对赖琪的信任并同时看好在赖琪控制和管理下美康有限的未来发展，经各方协商同意按照WK退出时的初始报价（即成都美康整体估值1.5亿元）协商确定本次交易价格。

3、股权转让价格与公司业务经营情况的匹配关系

本次股权转让系由各方根据近期交易价格协商确定，与当时公司业务经营情况相匹配。

（五）2021年2月，青枫基金将持有的成都美康35%股权转让给赖琪

2021年2月，青枫基金将持有的成都美康350.00万元出资额（占注册资本的35.00%）以19,950.00万元的价格转让给赖琪。本次股权转让价格为57.00元/出资额。

1、交易背景

（1）青枫基金退出的背景

青枫基金退出时，莱美药业主营业务为抗肿瘤、消化道、抗感染领域的化学药品原料药制造和化学药品制剂药制造。根据莱美药业公告，为进一步聚焦发展抗肿瘤、消化道、抗感染等优势细分领域，莱美药业处置其他非主业资产。在此情况下，青枫基金作为莱美药业投资的产业基金，将所持美康有限、成都美康股权对外转让。

本次股权转让时，青枫基金受莱美药业实际控制。此外，根据莱美药业披露的公告，在本次股份转让前，邱宇已将莱美药业实际控制权转让，不再是莱美药业实际控制人。因此，青枫基金不受邱宇控制。

根据莱美药业公告，同一时期，莱美药业处置了如下股权资产：

时间	目标公司	主营业务	股权转让情况
2021年2月	美康有限	从事医药知识库及临床合理用药信息化产品的研发、销售及相关技术服务	莱美药业通过青枫基金转让持有的美康有限全部 2.25% 股权
2021年2月	成都美康	系美康有限的控股股东，未从事其他业务	莱美药业通过青枫基金转让持有的成都美康全部 35% 股权
2021年3月	重庆莱美金鼠中药饮片有限公司	中药饮片相关产品的销售	莱美药业转让持有该公司的全部 70% 股权
2021年3月	重庆莱美健康产业有限公司	大健康类产品销售（保健品类产品）	莱美药业转让持有该公司的全部 60% 股权
2021年4月	四川禾正制药有限责任公司	中药制剂生产销售业务	莱美药业转让持有该公司 100% 股权

（2）赖琪收购股权的背景

在上述背景下，青枫基金拟将所持美康有限及成都美康股权对外转让，并向美康有限及成都美康工商登记的其他股东（即新鑫美康）履行了股权转让的通知义务。

赖琪作为当时美康有限穿透后的第一大股东，考虑到其与青枫基金的持股比例较为接近（成都美康持有美康有限 95% 的股权，为美康有限控股股东；赖琪通过新鑫美康实际持有成都美康 37.29% 的股权，青枫基金持有成都美康 35% 的股权），若青枫基金将所持成都美康股权全部转让给单一受让方，将对赖琪后续取得美康有限控制权构成影响，遂赖琪决定参与本次交易。

鉴于赖琪作为公司核心管理人员有收购美康有限及成都美康股权的意向，且新鑫美康作为赖琪控制的主体亦有优先购买权，遂青枫基金就出售美康有限及成都美康股权事项直接与赖琪进行谈判并达成交易。

2、估值及定价依据

根据莱美药业公告，重庆华康资产评估土地房地产估价有限责任公司对成都美康 2020 年度估值报告显示，截止估值基准日 2020 年 12 月 31 日，成都美康股东全部权益市场价值的估值结论为 52,425.81 万元，青枫基金持有成都美康 35.00% 股权所对应的权益为 18,349.03 万元。

本次交易作价系在上述估值报告确定的估值基础上，参照青枫基金于 2018 年取得股权时的成本，由交易双方协商一致后确定，即成都美康整体估值 57,000.00 万元，青枫基金转让成都美康 35.00% 股权的价格为 19,950.00 万元。

3、股权转让价格与公司业务经营情况的匹配关系

本次股权转让价格系在上述估值报告确定的成都美康估值的基础上，参照青枫基金投资成都美康的价格，由各方协商确定。

根据赖琪出具的书面承诺，本次股权转让价格公允，不存在抽屉协议或其他利益安排的情形。

4、2021 年青枫基金转让股权价格较 2018 年仅平价的原因

两次股权转让价格相同，主要原因系：（1）2018 年青枫基金受让成都美康股权后，美康有限经营业绩增长速度未及预期。青枫基金投资时，原预估 2019 年美康有限净利润为 5,000 万元，实际 2019 年净利润约 3,795 万元；（2）青枫基金在持股期间通过成都美康获取分红 266.94 万元，获取了一定收益；（3）青枫基金入股成都美康的相关协议中未约定对赌条款，遂于本次转让时受让方无法自青枫基金处承继任何对赌条款；（4）2021 年 1 月，经资产评估机构评估，成都美康股东全部权益市场价值在估值基准日 2020 年 12 月 31 日的估值为 52,425.81 万元，低于青枫基金投资时的估值，按原价将股权出售给赖琪，有利于青枫基金全额收回投资成本。

就本次股权转让，青枫基金、莱美药业均已履行了相关的内部决策程序，赖琪已向青枫基金足额支付了股权转让价款。

（六）2021 年 3 月，赖琪将持有的成都美康股权转让给广东冠粤、苏州冠泽

2021年3月，赖琪将其持有的成都美康176.1878万元出资额（占注册资本17.62%）以13,800.00万元的价格转让给广东冠粤，将持有的成都美康102.1379万元出资额（占注册资本10.21%）以8,000万元的价格转让给苏州冠泽。本次股权转让价格为78.33元/出资额。

1、交易背景

因赖琪个人资金实力有限，无足够自有资金收购青枫基金转让的成都美康及美康有限股权，2021年初赖琪与青枫基金洽谈购买股权事宜时，同时聘请了融资财务顾问寻找外部投资机构以解决前述资金需求。当时，广东冠粤、苏州冠泽正在市场上寻找投资标的，经融资财务顾问引荐，广东冠粤、苏州冠泽对美康有限调研之后，认可赖琪的经营理念且看好美康有限的未来发展，同意受让成都美康股权并由赖琪控制的新鑫美康承担对赌义务。

各方协商一致，同意先由赖琪自青枫基金处受让成都美康35.00%股权以实现青枫基金的退出，再由广东冠粤、苏州冠泽及其他投资人自赖琪处受让青枫基金转让给赖琪的成都美康35.00%股权。为确保自身有足够资金支付青枫基金股权转让款，赖琪提前与投资机构谈妥了出售成都美康及美康有限股权事宜并向广东冠粤、苏州冠泽收取了相应价款。就赖琪出售成都美康及美康有限股权筹集资金事项，青枫基金并未参与。

2、估值水平及定价依据

赖琪向广东冠粤、苏州冠泽等投资机构转让股权时定价依据主要系：（1）赖琪自青枫基金受让成都美康股权时公司的估值；（2）需要资金解决原大股东重庆美彤历史遗留的税务问题（约4,900万元）；（3）股权转让溢价所得需要缴纳的个税（溢价部分的20%）；（4）支付融资财务顾问费（500万元）。

考虑上述因素，经过多轮友好协商，赖琪与投资机构最终确定成都美康整体估值为7.83亿元（对应成都美康35%股权的价值为2.74亿元）。

3、股权转让价格与公司业务经营情况的匹配关系

本次股权转让时，公司处于全面发展阶段，在综合考虑赖琪资金需求及公司经营情况的情况下由交易双方协商确定，该估值与公司当时所处发展阶段和业务经营情况相匹配。

（七）2021年5月，赖琪将持有的成都美康股权转让给东证创新、嘉兴同人

2021年5月10日，赖琪分别将持有的成都美康58.9071万元出资额（占注册资本5.89%）以4,613.93万元的价格转让给东证创新、将持有的成都美康12.7672万元出资额（占注册资本1.28%）以1,000万元的价格转让给嘉兴同人。本次股权转让价格为78.33元/出资额。

本次股权转让的交易背景、估值水平及定价依据、股权转让价格与公司业务经营情况的匹配关系等情况与广东冠粤、苏州冠泽自赖琪处受让成都美康股权情况相同。

（八）2021年6月，新鑫美康将代持的股权还原

2021年6月，新鑫美康将持有的成都美康88.3753万元出资额（占注册资本的8.84%）转让给致信合创、37.3248万元出资额（占注册资本的3.73%）转让给致励偕行、63.8650万元出资额（占注册资本的6.39%）转让给普洛格思、50万元出资额（占注册资本的5%）转让给恪行思远、39.50万元出资额（占注册资本的3.95%）转让给鑫合富。

1、交易背景

本次交易系为规范股权代持而实施，未导致成都美康实际权益人持股情况发生变化。

2、估值水平及定价依据

本次交易系为规范股权代持而实施，未导致成都美康实际权益人持股情况发生变化，未实际支付对价。

3、股权转让价格与公司业务经营情况的匹配关系

本次交易系为规范股权代持而实施，未导致成都美康实际权益人持股情况发生变化，未实际支付对价，不存在股权转让价格。

五、说明 2021 年以来成都美康大规模引入外部投资者的背景、原因，逆向吸收合并的过程及所涉税务、财务、法律相关事项的合规性，包括但不限于两个主体资产评估及折股比例确认的公允性、过程中所涉的股东协议、税务、债权债务、工商登记等

（一）2021 年以来成都美康及发行人大规模引入外部投资者的背景和原因

2021 年以来成都美康、发行人引入外部投资者的相关情况如下：

时间	外部投资人名称	背景、原因
2021 年 2 月	广东冠粤、苏州冠泽	赖琪因收购青枫基金所持美康有限及成都美康股权存在资金需求，为解决前述资金需求，赖琪以股权转让的方式引入外部股东广东冠粤、苏州冠泽、东证创新、嘉兴同人。 具体详见本回复问题 1 “四/（六）2021 年 3 月，赖琪将持有的成都美康股权转让给广东冠粤、苏州冠泽”及“（七）2021 年 5 月，赖琪将持有的成都美康股权转让给东证创新、嘉兴同人”。
2021 年 5 月	东证创新、嘉兴同人	

（二）逆向吸收合并的过程及所涉税务、财务、法律相关事项的合规性，包括但不限于两个主体资产评估及折股比例确认的公允性、过程中所涉的股东协议、税务、债权债务、工商登记等。

1、逆向吸收合并的过程及法律合规性

2021 年 8 月 11 日，成都美康、美康有限分别召开股东会并作出决议，成都美康、美康有限全体股东一致同意：美康有限吸收合并成都美康，合并后成都美康注销，美康有限继续存续。

2021 年 8 月 18 日，成都美康、美康有限在《四川科技报》上刊登了公告，明确：美康有限吸收合并成都美康，合并后成都美康注销，美康有限继续存续，请相关债权人见报 45 日以内前来公司办理相关事宜。

2021 年 12 月 9 日，四川华信资产评估事务所有限责任公司（以下简称“四川华信”）分别出具川华信评报字（2021）第 36 号、川华信评报字（2021）第

35号《资产评估报告》，截至2021年7月31日，美康有限经评估的净资产值为82,523.45万元，成都美康经评估的净资产值为78,390.51万元。

2021年12月10日，美康有限与成都美康签署了《四川美康医药软件研究开发有限公司吸收合并成都美康医药信息系统有限公司的协议》，约定：美康有限吸收合并成都美康，交易对价系由美康有限及成都美康以经评估的净资产值为基础协商确定，即成都美康股东以其持有的成都美康出资额按照1:0.95的比例换取美康有限的出资额，成都美康不再持有美康有限出资额；合并后成都美康注销，美康有限继续存续并承继成都美康的债权债务。

2021年12月24日，成都美康主管税务机关出具了《清税证明》（成高税 税企清[2021]149397号），载明成都美康所有税务事项均已结清；2021年12月29日，成都美康完成工商注销登记。

美康有限已就本次合并修改了公司章程，并于2022年1月7日办理完毕工商变更登记手续。

基于上述，美康有限吸收合并成都美康时，成都美康、美康有限仅就吸收合并事项进行了公告，但未逐一通知各债权人，不符合《公司法》关于“公司合并，应当自作出合并决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上公告”之规定，吸收合并程序存在一定的瑕疵。

截至吸收合并基准日（即2021年7月31日），美康有限相关负债2,218.86万元、成都美康相关负债165.96万元。吸收合并完成之后，发行人陆续对前述债务进行了偿还。截至本回复出具之日，美康有限尚余8.45万元负债未偿还（涉及债权人6名），其余吸收合并时美康有限负债及成都美康负债均已清偿完毕。上述债务未清偿的债权人未提出要求发行人清偿债务的请求，亦未对美康有限吸收合并成都美康事项提出异议。发行人已承诺，若相关债权人提出清偿请求的，发行人将根据合同履行情况及时清偿，不会损害债权人的利益。

赖琪已承诺：“如任何第三方就美康有限吸收合并成都美康事项与公司产生纠纷或争议，或使公司受到相关行政处罚，导致公司遭受损失的，本人将进行全额补偿，以确保公司不因此遭受任何经济损失。”

综上,美康有限吸收合并成都美康事项,已履行内部决策程序、公告债权人、签署吸收合并协议,并已办理工商变更登记及注销登记。虽然未逐一通知债权人,但自美康有限、成都美康在报纸上公告合并之日起,至本次合并的工商变更登记完成之日,无任何单位或个人提出清偿债务或提供相应担保的请求。自吸收合并的工商变更登记完成至今,美康有限吸收合并成都美康时的绝大部分债务已清偿完毕。未清偿债务金额较小,发行人具有清偿的能力,且发行人已承诺若债权人提出清偿请求的,将根据合同履行情况及时进行清偿,不会损害债权人利益。美康有限或成都美康未因本次吸收合并行为与任何债权人发生过争议或纠纷,亦未受到过行政处罚,本次吸收合并存在的程序瑕疵不影响本次吸收合并的有效性。

2、吸收合并所涉税务的合规性

本次逆向吸收合并采用特殊性税务处理相关规定,具体情况如下:

(1) 特殊性税务处理相关条件

根据《财政部 国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》(财税〔2009〕59号,以下简称“59号文”)相关规定,企业重组是指企业在日常经营活动以外发生的法律结构或经济结构重大改变的交易,包括企业法律形式改变、债务重组、股权收购、资产收购、合并、分立等。本次逆向吸收合并属于企业重组,适用特殊性税务重组的相关条件,具体说明如下:

序号	59号文相关规定	公司具体情况	是否符合相关规定
1	具有合理的商业目的,且不以减少、免除或者推迟缴纳税款为主要目的	为减少公司持股层级,优化股权架构,公司进行同一控制下内部股权重组,具有合理的商业理由	是
2	被收购、合并或分立部分的资产或股权比例符合本通知规定的比例	吸收合并对价系成都美康股东以其持有的成都美康出资额按照 1:0.95 的比例换取美康有限的出资额,属于 100% 以股权支付对价	是
3	企业重组后的连续 12 个月内不改变重组资产原来的实质性经营活动	本次吸收合并后,美康有限在连续 12 个月内未改变实质性经营活动,成都美康于 2021 年 12 月 29 日注销	是
4	重组交易对价中涉及股权支付金额	股权支付额占交易支付总额	是

序号	59号文相关规定	公司具体情况	是否符合相关规定
	符合本通知规定比例	的比例 100%	
5	企业重组中取得股权支付的原主要股东，在重组后连续 12 个月内，不得转让所取得的股权	在吸收合并后的连续 12 个月内美康有限的股东所持份额未发生变动	是

(2) 特殊税务处理方式

根据 59 号文相关规定，公司符合特殊性税务处理条件，并选择企业合并相关规定进行税务处理，具体情况如下：

序号	59号文相关规定	公司处理方式	是否符合相关规定
1	合并企业接受被合并企业资产和负债的计税基础，以被合并企业的原有计税基础确定	2022 年所得税汇算清缴前，主管税务机关受理了公司递交的特殊项税务处理的备案资料，公司吸收合并的成都美康相关资产、负债计税基础以成都美康原计税基础确定	是
2	被合并企业合并前的相关所得税事项由合并企业承继	吸收合并后成都美康可弥补亏损由公司继承，相关亏损于 2022 年汇算清缴时由公司进行弥补	是
3	可由合并企业弥补的被合并企业亏损的限额=被合并企业净资产公允价值×截至合并业务发生当年年末国家发行的最长期限的国债利率	成都美康经评估的净资产值为 78,390.51 万元，截至 2021 年末国家发行的 5 年期储蓄国债的票面年利率为 3.97%，可弥补成都美康的亏损限额为 3,112.1 万元。公司实际弥补成都美康亏损 422.59 万元，低于规定限额	是
4	被合并企业股东取得合并企业股权的计税基础，以其原持有的被合并企业股权的计税基础确定	成都美康原股东暂不确认因吸收合并造成的股权转让所得或损失，保持其股权计税成本不变	是

(3) 相关税务申报及备案

根据 59 号文的相关规定，公司发生符合 59 号文所规定的特殊性重组条件并选择特殊性税务处理的，当事各方应在该重组业务完成当年企业所得税年度申报时，向主管税务机关提交书面备案资料，证明其符合各类特殊性重组规定的条件。

2021年12月24日，成都美康主管税务机关出具了《清税证明》（成高税 税企清[2021]149397号），载明成都美康所有税务事项均已结清。

2023年1月30日，公司主管税务机关出具了《涉税信息查询结果告知书》，载明发行人报告期内无税收违法违规事项。

2023年5月16日，公司的主管税务机关受理了递交的特殊项税务处理的备案资料。

综上，本次逆向吸收合并已获得主管税务机关认可，所涉税务合规。

3、吸收合并所涉财务的合规性

（1）合并类型

根据《企业会计准则第20号—企业合并》第五条规定，参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。

①本次吸收合并前，成都美康、美康有限股权结构

本次吸收合并前，成都美康、美康有限股权结构如下：

A、成都美康股权结构

股东名称	实收资本（万元）	出资比例
新鑫美康	370.93	37.0935%
广东冠粤	176.19	17.6188%
苏州冠泽	102.14	10.2138%
东证创新	58.91	5.8907%
嘉兴同人	12.77	1.2767%
致信合创	88.38	8.8375%
致励偕行	37.32	3.7325%
普洛格思	63.86	6.3865%
恪行思远	50.00	5.0000%
鑫合富	39.50	3.9500%
合计	1,000.00	100.0000%

注：致信合创、致励偕行执行事务合伙人均为新鑫美康。

B、美康有限股权结构

股东名称	实收资本（万元）	出资比例
成都美康	950.00	95.0000%
新鑫美康	27.50	2.7500%
赖琪	10.37	1.0371%
嘉兴同人	12.13	1.2129%
合计	1,000.00	100.0000%

C、新鑫美康股权结构

股东名称	实收资本（万元）	出资比例
赖琪	99.00	99.00%
赖文睿	1.00	1.00%
合计	100.00	100.00%

吸收合并前，赖琪为成都美康、美康有限最终控制方，其通过新鑫美康直接或间接持有成都美康 49.6635% 出资比例，直接或间接持有美康有限 98.7871% 出资比例。

②吸收合并后，美康有限股权结构

股东名称	实收资本（万元）	出资比例
新鑫美康	379.89	37.9888%
广东冠粤	167.38	16.7378%
苏州冠泽	97.03	9.7031%
致信合创	83.96	8.3957%
普洛格思	60.67	6.0672%
东证创新	55.96	5.5962%
恪行思远	47.50	4.7500%
致励偕行	35.46	3.5459%
鑫合富	37.53	3.7525%
嘉兴同人	24.26	2.4258%
赖琪	10.37	1.0371%
合计	1,000.00	100.0000%

注：致信合创、致励偕行执行事务合伙人均为新鑫美康。

吸收合并后，赖琪为美康有限最终控制方，其通过新鑫美康直接或间接持有美康有限 50.9675% 出资比例。

因此，吸收合并前后，成都美康、美康有限均受赖琪控制，本次逆向吸收合并属于同一控制下的吸收合并。

(2) 吸收合并日

根据《企业会计准则应用指南（2020）》，企业应当在合并日或购买日确认因企业合并取得的资产、负债。合并日或购买日是指合并方或购买方实际取得对被合并方或被购买方控制权的日期，即被合并方或被购买方的净资产或生产经营决策的控制权转移给合并方或购买方的日期。

本次吸收合并具体情况如下：

准则规定	具体情况
企业合并合同或协议已获股东大会等通过	2021 年 8 月 11 日、2021 年 12 月 9 日，成都美康、美康有限分别作出股东决议，同意美康有限吸收合并成都美康，合并后成都美康注销，美康有限继续存续；2021 年 12 月 10 日，美康有限与成都美康签署了《四川美康医药软件研究开发有限公司吸收合并成都美康医药信息系统有限公司的协议》。
企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得批准	不适用。
参与合并各方已办理了必要的财产权转移手续	2021 年 12 月 31 日，成都美康完成相关资产移交手续，美康有限继承成都美康债权债务。
合并方或购买方已支付了合并价款的大部分（一般应超过 50%），并且有能力、有计划支付剩余款项	交易对价系成都美康股东以其持有的成都美康出资额按照 1:0.95 的比例换取美康有限的出资额，成都美康不再持有美康有限出资额。2021 年 12 月 29 日，成都美康办理完毕工商注销登记手续。2022 年 1 月 7 日，美康有限就本次吸收合并事宜完成工商变更登记手续。
合并方或购买方实际上已经控制了被合并方或被购买方的财务和经营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险	2021 年 12 月 29 日，成都美康办理完毕工商注销登记手续；2021 年 12 月 31 日，成都美康完成相关资产移交手续，美康有限继承成都美康债权债务。

2021 年 12 月 31 日，成都美康已经注销，相关资产、负债已移交至美康有限。因此，公司以 2021 年 12 月 31 日作为本次吸收合并日。

(3) 账务处理

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》第六条规定，合并方在企业合并中取得的资产和负债，应当按照合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

吸收合并前，成都美康持有美康有限 95.00% 的出资额。根据双方约定，成都美康股东以其持有的成都美康出资额按照 1:0.95 的比例换取美康有限的出资额，成都美康不再持有美康有限出资额；合并后成都美康注销，美康有限继续存续并承继成都美康的债权债务。

本次吸收合并交易实质为成都美康股东将所持有的成都美康出资额，按照成都美康持有美康有限的出资比例（95.00%），等比例置换成美康有限股权（1:0.95），并将成都美康所持有的除对美康有限的长期股权投资外的资产、负债投入美康有限。公司以 2021 年 12 月 31 日作为合并日，账务处理为：

①增加成都美康除对美康有限的长期股权投资外的资产、负债，并根据相关坏账准备确认递延所得税资产；

②按特殊税务处理规定确认可以由美康有限继承的成都美康可弥补亏损，确认相应的递延所得税资产；

③将相关差额记入资本公积，同时调整实收资本明细。

美康有限吸收合并成都美康对美康有限的财务报表影响如下：

单位：万元

资产负债表项目	吸收合并纳入资产	吸收合并纳入的负债	确认资本公积
货币资金	89.65	-	-
应收账款	2.22	-	-
其他应收款	203.04	-	-
递延所得税资产	64.94	-	-
应付账款	-	83.00	-
合计	359.85	83.00	276.85

（4）财务报表的编制及列报

《企业会计准则讲解（2010）》第二十一章“企业合并”中指出：同一控制下的吸收合并中，合并方在合并当期期末比较报表的编制应区别不同的情况，如果合并方在合并当期期末，仅需要编制个别财务报表、不需要编制合并财务报表的，合并方在编制前期比较报表时，无须对以前期间已经编制的比较报表进行调整；如果合并方在合并当期期末需要编制合并财务报表的，在编制前期比较合并财务报表时，应将吸收合并取得的被合并方前期有关财务状况、经营成果及现金流量等并入合并方前期合并财务报表。前期比较报表的具体编制原则比照同一控制下控股合并比较报表的编制。

吸收合并前后，公司一直为单体企业，无需编制合并财务报表。因此，本次吸收合并后，公司未对以前期间已经编制的比较报表进行调整。

综上，公司逆向吸收合并的财务处理恰当，符合《企业会计准则》相关规定。

4、两个主体的资产评估及折股比例的公允性

（1）美康有限的评估情况

2021年12月9日，四川华信出具《资产评估报告》（川华信评报字（2021）第36号），本次资产评估采用收益法的评估结果，美康有限截至评估基准日的评估的净资产值为82,523.45万元。

①选择收益法的依据

根据《资产评估报告》，收益法，是指将评估对象预期收益资本化或者折现，确定其价值的评估方法。美康有限的主营业务主要为对外销售的医疗软件产品或服务公司拥有多项软件产品的软件著作权，近几年公司在研发费用方面的投入呈上升趋势，公司在未来能够通过相关资产方面带来较为稳定且持续的收益；且根据公司历史经营的盈利和亏损情况发现其盈利趋势，公司管理层认为公司未来经营形势稳定且存在可依据的历史经营资料及市场信息，可以对公司未来的经营数据做出预测，经评估人员审核，公司的历史经营业绩和其对未来所做预测基本合理，故本次评估可以采用收益法进行评估。

②选择收益法的原因

根据《资产评估报告》，本次评估目的为公司进行重组，需要对美康有限公允价值予以客观、真实的反映，鉴于美康有限系软件企业，收益法评估中，不仅考虑了已列示在资产负债表上的所有有形资产、无形资产和负债的价值，同时也考虑到其他未记入财务报表的因素。采用收益法的结果，更能反映出美康有限的真实企业价值，因此本次评估选择收益法评估结果。

③评估过程

四川华信在接受公司委托后，选派评估人员，依据《资产评估执业准则——资产评估程序》（中评协〔2018〕36号）开展评估工作。其具体评估过程包括：接受委托、前期准备、现场调查、资料收集、评定估算、内部审核后出具资产评估报告，并对评估档案归档。

综上所述，四川华信对美康有限的评估符合相关法律、法规的规定，评估价值公允。

（2）成都美康的评估

2021年12月9日，四川华信出具《资产评估报告》（评报字（2021）第35号），本次资产评估采用资产基础法，成都美康经评估的净资产值为78,390.51万元。

根据《资产评估报告》，由于成都美康本身经营规模较小，且本次评估目的为资产重组，企业经营者无法提供公司未来的具体经营计划，导致评估机构对公司未来的盈利水平无法可靠预计，因此本次评估不采用收益法。同时，由于在选取参照物方面具有极大难度，缺乏可比较的交易案例而难以采用市场法。因此本次评估采用资产基础法对成都美康股东全部权益进行评估。

截至评估基准日，成都美康的评估结果汇总表如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	159.19	159.19	--	--
非流动资产	3,853.48	78,397.28	74,543.80	1,934.45

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
其中：长期股权投资	3,853.48	78,397.28	74,543.80	1,934.45
资产总计	4,012.67	78,556.47	74,543.80	1,857.71
流动负债	165.96	165.96	--	--
非流动负债	--	--	--	--
负债合计	165.96	165.96	--	--
净资产（所有者权益）	3,846.71	78,390.51	74,543.80	1,937.86

由上表可知，成都美康资产及负债中，长期股权投资存在评估增值，根据《资产评估报告》，评估机构对长期股权投资进行整体评估，首先评估获得被投资单位即美康有限的股东全部权益价值，再乘以所持股权比例即 95% 计算得出股东部分权益价值。

综上所述，美康有限采用收益法进行评估的评估价值公允，成都美康采用资产基础法进行评估，评估增值系因参考了长期股权投资即美康有限的股东全部权益价值，相关评估价值公允。

（3）两个主体折股比例确认的公允性

根据美康有限与成都美康签署的《四川美康医药软件研究开发有限公司吸收合并成都美康医药信息系统有限公司的协议》，美康有限吸收合并成都美康，交易对价系由美康有限及成都美康以经评估的净资产值为基础协商确定，即成都美康股东以其持有的成都美康出资额按照 1:0.95 的比例换取美康有限的出资额。

成都美康的主要资产为其持有的美康有限的股权，故美康有限与成都美康经评估的净资产值的比例接近 1:0.95，因此，以 1:0.95 作为折股比例公允。

综上，就本次吸收合并，美康有限及成都美康资产评估及折股比例确认公允。

六、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人成立以来的各年度《审计报告》或财务报表，分析发行人的收入及利润水平；访谈赖琪、封玮（系四川怡和原董事）、邱宇、王志霆（WK

代表)，并取得访谈笔录以及 WK 出具的确认函，了解相关方投资、退出发行人的背景及原因，结合公司关于业务发展的说明，分析发行人自成立以来业务发展受实际控制人变动的情况；搜索并查阅莱美药业披露的投资美康有限、成都美康的相关公告，了解其投资背景、退出原因等；

2、取得四川宏信会计师事务所出具的关于发行人设立出资的《验资报告》，发行人关于 Harmony North America, Inc. 技术出资的背景说明，分析美康有限的初始业务发展与 Harmony North America, Inc. 技术出资之间的关系，取得赖琪补足出资的银行转账凭证；

3、检索 WK 的官方网站和披露的年报或公告，了解 WK 的业务方向和主要产品情况；取得美康有限与 WK 子公司签订的关于 UpToDate 项目的合作协议，访谈赖琪并了解 WK 与美康有限的业务合作情况，分析美康有限的主营业务与 WK 自身业务之间的联系与区别；

4、取得成都美康的项目合同及财务资料等，了解成都美康成立以来的业务发展情况、与美康有限的交易情况，分析成都美康与美康有限在业务上的联系与区别，以及是否存在同业竞争；

5、取得赖琪的调查表、说明、发表的关于药学服务信息化的文章，访谈发行人管理层，取得发行人样板医院名单及制定的《样板医院评估标准与办法》等制度，了解赖琪在原华西医科大学、美康有限任职的情况，分析赖琪在发行人业务发展过程中的具体作用及贡献；

6、取得赖琪历次受让成都美康、美康有限股权相关的股权转让合同、支付股权款相关的银行流水，以及发行人的工商档案、历史股东的访谈笔录等资料，了解赖琪及新鑫美康逐步受让成都美康、美康有限股权主要背景、对应的价款金额、付款情况及出资来源，核查赖琪成为发行人实际控制人的具体时点及发行人的股权变动情况是否满足《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的相关规定；访谈赖琪、邱宇并取得访谈笔录，了解赖琪退出重庆美彤的相关具体情况；

7、取得成都美康 2018 年以来股权变动所涉及的股权转让协议、相关股东的访谈笔录或确认函、莱美药业相关公告、股权转让款支付凭证、融资财务顾问聘

请合同，了解股权变动的基本情况和背景，取得该期间成都美康、美康有限的审计报告或财务报表、成都美康估值报告等资料，并结合相关方的访谈笔录及相关公告，了解股权转让价格的定价依据，分析相关价格水平与发行人所处的发展阶段和实际业务经营情况的匹配关系；

8、向赖琪了解成都美康大规模引入外部投资者的背景、原因，并取得相关协议、银行流水；取得关于美康有限吸收合并成都美康的《资产评估报告》及内部决策文件、《四川美康医药软件研究开发有限公司吸收合并成都美康医药信息系统有限公司的协议》、美康有限工商档案、成都美康工商档案、吸收合并公告、《企业重组所得税特殊性税务处理报告表（企业合并）》、成都美康主管税务机关出具的《清税证明》等相关资料，查阅《资产评估执业准则——资产评估程序》等相关文件，核查发行人逆向吸收合并的过程及所涉税务、财务、法律相关事项的合规性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、美康有限自成立以来，业务发展历程可分为业务初创阶段、业务发展阶段和全面发展阶段等 3 个阶段；赖琪自发行人成立起负责发行人的日常经营活动，四川怡和、邱宇、WK 及赖琪等实际控制人的变动未对发行人业务发展构成重大不利影响；发行人历任实际控制人退出主要系其根据自身的业务发展规划及资金需求做出的决定；Harmony North America.Inc.用于出资的技术系关于在国内发展药学部门信息化的设想和规划，基于该设想和规划，发行人开发了初始版合理用药相关产品；WK 在控制美康有限期间，除委派董事和财务总监外，未委派其他管理人员参与美康有限日常经营管理，WK 与美康有限均独立运营，WK 曾与美康有限开展 UpToDate 的业务合作，该业务收入占发行人营业收入的比重较小；

2、成都美康系为控股美康有限而设立，存续期间从事相关经营事项主要系为解决相应员工工资薪金资金来源，且营业收入金额较小（历年均未超过 220 万元），其与美康有限不存在同业竞争；

3、在公司业务发展中，赖琪对公司的产品研发、营销战略以及公司管理方面起到重要作用并作出贡献；自 2018 年以来赖琪逐步受让成都美康、美康有限股权均已支付相应的股权价款，且资金均来源于其自有或自筹的合法资金；赖琪于 2021 年 2 月成为发行人实际控制人，发行人后续股权变动不影响赖琪实际控制人的地位，发行人最近二年实际控制人没有发生变更，且截至本回复出具之日，发行人的股份权属清晰，不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷，满足《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的相关规定；重庆美彤系邱宇委托赖琪设立并代邱宇持有美康有限及成都美康股权的一人有限责任公司，邱宇与赖琪关于成都美康及美康有限的股权代持关系终止之后，邱宇委托赖琪代持重庆美彤股权的目的已实现，于此之后，赖琪与邱宇终止关于重庆美彤的股权代持事宜；

4、2018 年以来成都美康股权变动清晰，估值和定价合理，相关价格水平与公司发展阶段和业务经营情况相符；2021 年青枫基金平价转让股权的主要原因系美康有限经营不及预期；新鑫美康以 15.28 元/出资额的价格溢价转让的定价依据系参考 WK 退出时的初始报价，由相关方协商确定的；

5、2021 年以来成都美康大规模引入外部投资者主要系赖琪自身资金需求；就美康有限吸收合并成都美康，美康有限及成都美康资产评估及折股比例确认公允；美康有限、成都美康未逐一通知各债权人不符合《公司法》的规定，此程序瑕疵不构成重大违法行为，且赖琪出具相关承诺，不会对本次发行上市构成实质性障碍。除此之外，本次吸收合并的过程及所涉事项均符合法律、法规及规范性文件的规定。

（三）对赖琪逐步获取发行人股份过程中的资金来源的核查情况，是否均系赖琪本人自有资金，是否存在向他人借款的情形，相关核查结论所依据的外部证据类型及其充分性

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）取得赖琪获取发行人、成都美康股权涉及的股权转让协议以及赖琪支付股权转让款、借款及还款的转账银行流水、借款合同；

(2) 取得公司员工及外部投资者出资银行流水、相关方访谈笔录、成都美康分红决议及银行流水等相关资料，核查赖琪股权认购款的出资来源是否合法。

2、核查意见

经核查，赖琪获取发行人股份共分为 3 次，资金来源情况如下：

(1) 2018 年 3 月，赖琪通过新鑫美康受让成都美康 20% 的股权

2018 年 3 月，WK、重庆美彤分别将持有的成都美康 10% 股权转让给新鑫美康，新鑫美康已支付价款 769.20 万元，该资金来源于赖琪积累的自有资金，包括工资薪金及家庭积累。

相关证据资料：赖琪个人卡流水；新鑫美康银行账户流水；赖琪、邱宇、王志霆（WK 代表）访谈笔录；邱宇、WK 及王志霆出具的确认函。

(2) 2020 年 3 月，赖琪通过新鑫美康受让美康有限、成都美康的股权

2020 年 3 月，新鑫美康自王志霆处受让美康有限 2.75% 的股权，对应价款为 342.9970 万元；新鑫美康自 WK 处受让成都美康 45% 的股权，对应价款为 4,931.8956 万元，前述价款合计为 5,274.8926 万元，资金来源具体如下：

序号	资金来源	金额 (万元)	具体情况	是否 借款	外部证据	证据 是否 充分
1	公司员工及外部投资者	3,469.55	新鑫美康为筹措资金，将所持成都美康 22.71% 股权（对应 227.0651 万元人民币出资额）以 15.28 元/出资额的价格溢价转让给公司员工及外部投资者，新鑫美康为其代持，已于 2021 年 6 月还原。经核查，公司员工及外部投资者的资金来源于其合法自有或自筹资金	否	股权转让及代持协议、新鑫美康支付股权转让价款的银行流水、公司员工及外部投资者支付股权转让价款的银行流水、相关方访谈笔录	是
2	股权激励的公	192.30	成都美康该等 5% 股权（对应 50 万元出	否		是

序号	资金来源	金额 (万元)	具体情况	是否 借款	外部证据	证据 是否 充分
	司管理 层员工		资额)系对公司管理 层员工的股权激励, 新鑫美康为其代持, 出资资金系由被激 励员工实际支付,被 激励员工资金来源 于其合法自有或自 筹资金			
3	湖北华 恒医药 有限公司	650.00	系借款,该公司的实 际控制人徐华是赖 琪的朋友,新鑫美康 已于2021年2月、4 月、7月还款,还款 资金来源于成都美 康支付给新鑫美康 的分红款及新鑫美 康出售成都美康股 权所得价款	是	借款协议、新鑫美康 借款及还款银行转 账记录、相关方访 谈笔录、成都美康 分红决议及银行转 账记录、新鑫美康 支付股权转让价款 的银行流水、股权 转让及代持协议	是
4	成都美 康	1,000.00	系借款,新鑫美康 已于2021年3月、4 月还款,还款资金 来源于成都美康支 付给新鑫美康的 分红款	是	新鑫美康借款及还 款的银行转账记录 、成都美康分红决 议及银行转账记录	是
5	Sherma n	120.00	系借款, Sherman 系赖琪的朋友,新 鑫美康及赖琪已于 2021年5月还款, 还款资金来源于成 都美康支付给的分 红款及赖琪自有资 金	是	新鑫美康、赖琪借 款及还款的银行转 账记录、成都美康 分红决议及银行转 账记录、Sherman 的确认函	是
6	自有资 金	152.53	系成都美康支付 给新鑫美康的分 红款	否	成都美康分红决 议及银行转账记 录、赖琪个人卡 、新鑫美康银行 流水、对赖琪、 新鑫美康的访谈	是
合计		5,584.38				

(3) 2021年2月,赖琪受让美康有限、成都美康的股权

2021年2月，赖琪自青枫基金处受让美康有限2.25%的股权，对应价款为1,350.00万元；赖琪自青枫基金处受让成都美康35%的股权，对应价款为19,950.00万元，合计价款为21,300.00万元，资金来源具体情况如下：

序号	来源	金额 (万元)	具体情况	是否 借款	外部证据	证据 是否 充分
1	广东冠粤	13,800.00	赖琪为筹措资金，向广东冠粤转让成都美康17.62%的股权	否	股权转让协议、赖琪银行卡流水、完税凭证、相关方访谈笔录	是
2	苏州冠泽	8,000.00	赖琪为筹措资金，向苏州冠泽转让成都美康10.21%的股权	否		是
3	东证创新	4,613.93	赖琪为筹措资金，向东证创新转让成都美康5.89%的股权	否		是
4	嘉兴同人	2,000.00	赖琪为筹措资金，向嘉兴同人转让成都美康1.28%的股权、美康有限1.21%的股权	否		是
合计		28,413.93	--			

综上，经核查，申报会计师认为：

赖琪逐步获取发行人股份过程中的资金来源于自有资金及自筹资金，存在向他人借款的情形，但已通过自有资金（主要来源于成都美康分红）偿还相应借款，相关核查结论所依据的外部证据充分。

（四）对赖琪的朋友、亲属承接成都美康股权资金来源的核查情况，赖琪及其朋友、亲属是否存在代他人持有发行人股份的情形，赖琪对发行人控制权的稳定性

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈了赖琪的朋友、亲属，了解其投资入股的背景、原因、价格及资金来源，是否存在代其他人持股的情形；

（2）获取赖琪亲属、朋友股权转让款凭证，获取赖琪亲属、朋友的银行流水，分析其资金来源；

(3) 了解赖琪亲属、朋友的身份信息及职业情况，分析其是否具备受让相应股权的资金实力。

2、核查意见

经核查，赖琪的朋友、亲属受让成都美康股权的资金来源情况如下：

序号	受让方姓名/名称	受让出资额（万元）	对应价款（万元）	资金来源	与赖琪的关系
1	徐华	50.00	763.94	自有资金	朋友，系湖北华恒医药有限公司法定代表人、实际控制人
2	鑫合富	39.50	603.51	合伙人投资款	合伙人为冯娟、冯洁（姐妹关系），冯洁系赖琪朋友，四川高新志远律师事务所律师
3	陶世敏	5.24	80.00	自有及自筹资金，自筹资金已偿还，偿还资金来源于自有资金（系到期的大额存单）	亲属
4	胡小兵	3.27	50.00	自有资金	朋友，系成都善嘉生物医药有限责任公司法人、总经理
5	赖凌瑾	2.87	43.84	自有及自筹资金，自筹资金已偿还，偿还资金来源于自有资金（系理财产品赎回资金）	亲属
6	于彦芳	1.96	30.00	自有资金	亲属
7	赵曦	1.57	24.00	自有资金	亲属
8	王梅	1.44	22.00	自有资金	亲属
9	武止戈	1.31	20.00	自有资金	朋友
10	赵英	0.79	12.00	自有资金	亲属
11	赖泽	0.65	10.00	自有资金	亲属
合计		108.60	1,659.29	--	--

经核查，申报会计师认为：

(1) 赖琪的朋友、亲属承接成都美康股权的资金均来源于合法自有或自筹资金（自筹资金已以自有资金偿还）；

(2) 赖琪及其朋友、亲属不存在代他人持有发行人股份的情形，不影响赖琪对发行人的实际控制权，赖琪对发行人控制权稳定。

(五) 美康有限、成都美康股权变动过程中涉及外商投资、外汇登记、产业政策等相关事项的合规性，是否依据当时生效的法律、行政法规和规章履行了相应的登记、备案或申报程序，是否存在违反相关规定的情形及法律风险

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 取得美康有限、成都美康历年股权变动的工商档案资料，了解涉及外资股东股权变动情况；取得成都美康股权转让的外汇业务登记凭证，了解其外汇业务登记情况；

(2) 通过“中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn/>)”、“国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn>)”及“信用中国 (<http://www.creditchina.gov.cn/home>)”等公开渠道核查了美康有限、成都美康是否存在行政处罚记录，通过国家外汇管理局官方网站 (<http://www.safe.gov.cn/safe/whxzcfxxcx/index.html>)及国家外汇管理局四川分局官方网站 (<http://www.safe.gov.cn/sichuan/>) 查询美康有限、成都美康是否存在违法违规记录；

(3) 获取发行人实际控制人出具的有关外汇合规的《承诺函》。

2、核查意见

(1) 美康有限股权变动过程中涉及外商投资、外汇登记、产业政策相关事项的合规性

经核查，美康有限自 1997 年 5 月至 2008 年 8 月为外商投资企业，相关情况如下：

序号	股权变动情况	外商投资	外汇登记	产业政策
1	1997 年 5 月, Harmony North America, Inc. 和	已取得四川省对外贸易经济合作委员会向	未办理外汇登	不属于《外商投资产业指导目录(1995)》

序号	股权变动情况	外商投资	外汇登记	产业政策
	Riss Company 共同出资设立美康有限	美康有限核发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（外经贸川府字[1997]13号）	记	规定的限制、禁止外商投资产业
2	2004年9月，成都美康对美康有限投资150万元人民币，美康有限注册资本由50万元增至200万元	已取得四川省商务厅向美康有限核发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资川府字[1997]00013号）	未办理外汇登记	不属于《外商投资产业指导目录（2002）》规定的限制、禁止外商投资产业
3	2008年8月，Harmony North America, Inc.、Riss Company 将其持有的全部股权转让给赖琪和何德农	已取得四川省商务厅向美康有限出具的《四川省商务厅关于同意四川美康医药软件研究开发有限公司股东股权转让的批复》（川商资[2008]205号）	未办理外汇登记	不属于《外商投资产业指导目录（2007）》规定的限制、禁止外商投资产业

就美康有限外汇登记事宜，根据当时有效的《外商投资企业外汇登记管理暂行办法》的规定，企业领取《中华人民共和国企业法人营业执照》后30天内，应当向注册地外汇局申请办理外汇登记手续，对违反本办法的，外汇局可以根据其违法情节的轻重，对其处以一千至一万元人民币罚款的处罚。

根据上述规定，美康有限未按照法规办理外汇登记的情况存在瑕疵。

根据检索国家外汇管理局官方网站（<http://www.safe.gov.cn/safe/whxzcfxcx/index.html>）及国家外汇管理局四川省分局官方网站（<http://www.safe.gov.cn/sichuan/>）的核查结果，截至本回复出具之日，国家外汇管理局未对美康有限相关外汇行为处以任何处罚。

根据《国家外汇管理局行政处罚办法》的规定，外汇违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚；涉及金融安全且有危害后果的，上述期限延长至五年，法律另有规定的除外。前款规定的期限，从外汇违法行为发生之日起计算，外汇违法行为有连续或者继续状态的，从行为终了之日起计算。

经核查，美康有限未办理外汇登记行为均已经超过了相关法律法规规定的行政处罚时效。

此外，发行人实际控制人已承诺：“若美康有限在设立及历史沿革等方面因其外汇事项被有关政府主管部门处以任何形式的处罚或承担任何形式的法律责任，或因外汇事项瑕疵而发生任何损失或支出，本人将对发行人因此而遭受的任何损失予以全额补偿，以确保发行人不因此遭受任何经济损失。”

(2) 成都美康股权变动过程中涉及外商投资、外汇登记、产业政策相关事项的合规性

经核查，2010年12月至2020年3月期间，WK持有成都美康股权，成都美康属于外商投资企业，相关情况如下：

序号	股权变动情况	外商投资	外汇登记	产业政策
1	2010年12月，重庆美彤将持有成都美康55%的股权转让给WK	已取得四川省对外贸易经济合作委员会出具的《关于成都美康医药信息系统有限公司外资并购的批复》（成高外经贸字[2010]202号），成都市商务局出具的《成都市商务局关于同意成都美康医药信息系统有限公司股权并购的批复》（成商审[2010]302号），四川省人民政府向成都美康核发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资川府蓉字[2010]0085号）	已取得国家外汇管理局四川省分局出具的FDI对内义务出资《业务登记证》	不属于《外商投资产业指导目录（2011修）》规定的限制、禁止外商投资产业
2	2018年3月，重庆美彤、WK分别将其持有成都美康10%的股份转让给新鑫美康	已向成都市投资促进委员会办理备案	已取得经办银行成都银行股份有限公司出具的FDI境内机构转股外转中《业务登记凭证》	不属于《外商投资产业指导目录（2017修）》规定的限制、禁止外商投资产业
3	2018年11月，重庆美彤将其持有成都美康35%的股份转	已向成都市投资促进委员会办理备案	本次股权转让双方均为境内企业，不涉及资金跨境收付，无需按照相关	不属于《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2018年）》

序号	股权变动情况	外商投资	外汇登记	产业政策
	让给青枫基金		外汇法律法规办理 外汇核准或业务登 记	规定的限制、禁 止外商投资的 产业
4	2020年3月， WK 将其持有 成都美康 45% 的股份转让给 新鑫美康	已向成都市投资促进局 办理备案	已取得经办银行成 都银行股份有限公司 出具的 FDI 境内 机构转股外转中 《业务登记凭证》	不属于《外商投 资准入特别管 理措施（负面清 单）（2019年）》 规定的限制、禁 止外商投资的 产业

根据上表情况，成都美康股权变动过程中涉及外商投资、外汇登记、产业政策等相关事项合法、合规。

综上，申报会计师认为：

（1）美康有限未按照法规办理外汇登记存在瑕疵，但不属于重大违法行为，发行人亦未受到相关行政处罚；

（2）根据《国家外汇管理局行政处罚办法》的规定，美康有限未办理外汇登记行为均已经超过了相关法律法规规定的行政处罚时效，且发行人实际控制人已出具承诺，承担发行人因此而可能遭受的任何损失，该情形不会对本次发行上市构成实质性障碍；

（3）除此之外，美康有限、成都美康股权变动过程中涉及外商投资、产业政策等相关事项合法、合规。

（六）赖琪与邱宇的往来及合作情况，重庆美彤产生大额欠税的原因及对发行人本次发行上市可能造成的法律风险情况；赖琪向重庆美彤借款用于缴纳税款的背景、原因，相关资金所涉还款事项的进展。

1、核查程序

针对上述问题，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈赖琪、邱宇，了解双方的往来及合作情况；

(2) 获取重庆美彤税务相关资料，了解其欠税的形成原因；获取重庆美彤工商登记档案资料，了解其历史沿革情况；

(3) 获取赖琪与西藏莱美医药投资有限公司（以下简称“西藏莱美”）签订的《借款协议》、转账凭证、忠县税务局出具的完税证明；

(4) 搜集关于莱美药业及邱宇的公开资料，了解邱宇的个人债务情况。

2、核查意见

(1) 赖琪与邱宇的往来及合作情况

邱宇，1989年毕业于原华西医科大学，为赖琪在原华西医科大学的学生，原为莱美药业（300006.SZ）实际控制人。经核查，赖琪与邱宇之间的往来及合作情况如下：

①赖琪曾代邱宇直接或间接持有成都美康、美康有限及重庆美彤股权

经赖琪介绍，2008年邱宇收购了成都美康及美康有限的股权，并成为成都美康及美康有限实际控制人。邱宇收购成都美康及美康有限股权之前，赖琪系美康有限的董事兼总经理，赖琪、邱宇系朋友关系。同时，邱宇考虑在重庆有自己的产业，需要集中精力经营自己的产业，且常驻重庆，为美康有限决策时效性考虑，故委托赖琪代其持有美康有限及成都美康的股权，后基于代持的安全性考虑，于2010年8月开始委托赖琪通过重庆美彤代持美康有限及成都美康的股权。

截至2019年1月，赖琪代邱宇所持美康有限及成都美康股权已全部出售。自此，邱宇与赖琪关于成都美康及美康有限的股权代持关系终止。鉴于重庆美彤系邱宇为控制关于发行人股权的代持风险而设立，邱宇与赖琪关于成都美康及美康有限的股权代持关系终止之后，邱宇委托赖琪代持重庆美彤股权的目的已实现，遂赖琪于2020年12月与邱宇解除了关于重庆美彤股权的代持关系，相关情况详见招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“二/（五）/1、何德农、赖琪代邱宇持有股权及解除情况”。

②赖琪曾为邱宇代持西藏美彤股权

为税收筹划考虑，邱宇于 2016 年 11 月委托赖琪设立西藏美彤企业管理有限公司（以下简称“西藏美彤”），并委托赖琪代其持有西藏美彤 99% 股权。邱宇拟于适当时候将重庆美彤所持成都美康、美康有限股权转让给西藏美彤，并通过西藏美彤出售成都美康、美康有限股权。后因无法享受西藏地区相应税收优惠政策，遂未实施前述内部股权重组。2019 年 8 月，赖琪与邱宇解除关于西藏美彤的股权代持关系。

③赖琪向邱宇控制的企业出借资金，用于缴纳重庆美彤欠缴的税款

2021 年 10 月，赖琪以转让成都美康股权所获资金中的 4,900.28 万元出借给邱宇控制的西藏莱美，用于向国家税务总局忠县税务局缴纳重庆美彤欠缴的同等金额税款。该借款期限为 10 年。

经核查，除上述事项外，赖琪与邱宇不存在其他资金往来和合作事项。

（2）重庆美彤产生大额欠税的原因及对发行人本次发行上市可能造成的法律风险

①重庆美彤产生大额欠税的原因

2018 年重庆美彤将持有的成都美康 35% 股权和美康有限 2.25% 股权，分别以 19,950 万元和 1,350 万元的价格转让给青枫基金，合计收到股权转让价款 21,300 万元。扣除成本费用、可弥补亏损等，按所得税税率 25% 计算，重庆美彤应缴纳企业所得税 4,900.28 万元。

邱宇因个人债务需资金解决，在重庆美彤收到股权转让价款之后以往来款的名义将前述款项全部转给西藏莱美等相关方。因此在当年年度结束时，重庆美彤无足够资金缴纳税款，并形成了大额欠税。

②对发行人本次发行上市可能造成的法律风险

根据《中华人民共和国企业所得税法（2018 修正）》关于“居民企业应当就其来源于中国境内、境外的所得缴纳企业所得税”之规定、关于“企业以货币形式和非货币形式从各种来源取得的收入，为收入总额。包括：转让财产收入”之规

定，就重庆美彤转让所持成都美康及美康有限股权事项，纳税主体系重庆美彤，由重庆美彤于年度终了之后汇算清缴，无代扣代缴义务人。

经核查，重庆美彤已于 2021 年 10 月 25 日向忠县税务局补缴税款 4,900.28 万元，并取得税收完税证明。

基于上述，发行人及其实际控制人赖琪并非本次股权转让的纳税义务人及代扣代缴义务人，不属于相关法律法规规定承担税收缴纳义务或代扣代缴义务的主体，且重庆美彤已主动补缴相应税款，税务主管机关亦未对重庆美彤及时任法定代表人赖琪进行行政处罚，重庆美彤欠税事项不会对发行人本次发行上市造成重大不利法律风险。

(3) 赖琪向西藏莱美出借资金用于缴纳税款的背景、原因及相关资金所涉还款事项的进展

①赖琪向西藏莱美出借资金用于缴纳税款的背景和原因

经核查，于重庆美彤转让所持成都美康及美康有限股权时，赖琪代邱宇显名持有重庆美彤 100% 股权，并担任重庆美彤执行董事、经理及法定代表人。因重庆美彤系一人有限责任公司，且重庆美彤转让成都美康及美康有限股权所得资金存在被挪用的情况。根据《公司法》第 20 条第 3 款关于“公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任”之规定，赖琪作为重庆美彤工商登记的唯一显名股东，存在被税务主管机关要求对重庆美彤应纳税款承担连带责任的风险。赖琪基于控制个人债务风险考虑，借款给西藏莱美用于重庆美彤向税务主管机关纳税。

②相关资金所涉还款事项的进展

2021 年 10 月赖琪与西藏莱美医药投资有限公司签订《借款协议》，约定：赖琪借予西藏莱美资金 4,900.28 万元，用于解决赖琪受邱宇委托代持重庆美彤股权期间重庆美彤的税务问题；借款期限 10 年无息。

截至目前，邱宇及西藏莱美因债务问题尚未归还该笔借款。

综上，经核查，申报会计师认为：

(1) 赖琪与邱宇的往来及合作情况主要为：①赖琪曾代邱宇直接或间接持有成都美康、美康有限及重庆美彤股权；②赖琪曾为邱宇代持西藏美彤股权；③赖琪向邱宇控制的企业西藏莱美出借资金；

(2) 邱宇因个人债务需要资金，在重庆美彤收到股权转让价款之后以往来款的名义将前述款项全部转给西藏莱美等相关方，因此，在当年年度结束时重庆美彤无足够资金缴纳税款，形成了大额欠税，重庆美彤相应税款补缴后不会对发行人本次发行上市造成重大法律风险。赖琪基于控制个人债务风险考虑，借款给西藏莱美用于偿还西藏莱美对重庆美彤的欠款，重庆美彤收到欠款之后已全部用于缴纳税款。截至目前，邱宇及西藏莱美因债务问题未解决，尚未归还该笔借款。

问题 2. 关于股权激励和股份支付

申报材料显示：

(1) 考虑到赖琪在公司发展经营中作出的重大贡献，2018年2月，WK、重庆美彤分别将其持有的成都美康10%股权以3.846元/出资额的价格转让给新鑫美康。后续发行人以当年7月重庆美彤转让给外部投资者青枫基金的成都美康股权转让价格57.00元/出资额为公允价值参考，确认股份支付金额10,630.80万元。

(2) 2020年3月，新鑫美康以4,739.60万元的价格受让WK持有的成都美康40%股权（即11.849元/股）。同时，新鑫美康以15.28元/股的价格溢价转售22.71%成都美康股权至部分公司管理层及外部投资者。

(3) 2020年3月，公司管理层以192.30万元的价格受让了WK持有的剩余5%成都美康股权（即3.846元/股）。该5%股权为WK原预留作为管理层激励的股权，按照成都美康40%股权的转让价格11.849元/出资额作为公允价格，确认股份支付400.15万元。

请发行人：

(1) 说明新鑫美康受让WK持有的成都美康股权与前期外部投资者受让价格差异巨大的原因及合理性。

(2) 说明 2020 年 3 月 WK 将成都美康股权以远低于前期转让给青枫基金的价格转让至新鑫美康（赖琪）、新鑫美康又将部分股份转售给公司员工是否构成股份支付及判断依据。

(3) 说明 2020 年 3 月公司管理层受让 5%成都美康股权确认股份支付时公允价值参考的确认依据、是否反映公司实际估值水平及公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、说明新鑫美康受让 WK 持有的成都美康股权与前期外部投资者受让价格差异巨大的原因及合理性

(一) WK 的基本情况

WK，全称 Wolters Kluwer International Holding B.V.，总部位于荷兰，2022 年营收 55 亿欧元。WK 服务超过 180 个国家和地区的客户，在 40 多个国家设立办公室，在全球拥有超过 20,000 名员工。WK 在阿姆斯特丹泛欧证券交易所上市（股票简称 WK.LAS），属于荷兰 AEX 指数和欧洲 100 指数成分股。

WK 是全球领先的医疗信息服务提供商，为医疗领域专业人士提供值得信赖的内容和技术解决方案。WK 医疗临床解决方案（Clinical Solutions）服务全球超过 44,900 家医疗机构，通过提供实时更新的专业内容帮助医务人员优化诊疗决策，提升医疗质量。

(二) WK 退出发行人，将持有的成都美康股权转让给新鑫美康的背景及原因

2010 年 9 月，WK 与重庆美彤签订合资合同，WK 通过受让重庆美彤持有的成都美康 55% 股权，间接成为美康有限控股股东。双方合作宗旨为：双方将以美康有限为主要业务平台，凭借美康有限在中国的影响及客户网络，引入 WK 全球先进的产品和研发方面的经验，在中国推广医疗信息产品。

在合作过程中，由于与公司谈判并购合作及负责公司业务的 WK 中国区业务相关负责人离职，WK 中国区业务接任者与公司管理层在经营理念、业务合作、

企业未来发展规划等方面产生了分歧。并且 WK 除委派董事和财务总监外，没有派出业务管理团队能对公司进行管理，公司日常经营活动一直由赖琪负责。因此，WK 决定退出公司，转让其持有的成都美康及美康有限股权。

（三）WK 转让股权的定价依据

2019 年下半年开始，WK 与新鑫美康协商退出事宜。WK 综合考虑：（1）WK 转让股权价格已高于 2010 年入股时的投资成本 4,000 万元，WK 在持股期间，因转让股权溢价及分红合计实现投资收益约 5,376.55 万元，投资收益率为 134.41%；（2）WK 曾寻求其他投资机构受让其股权，但其他投资机构最终放弃收购；（3）截至 2019 年末，美康有限每份出资额净资产值约为 10.52 元。

基于上述因素综合考虑后，WK 按美康有限整体估值 1.5 亿元报价。由于当时赖琪的资金能力不足，后经双方多轮友好协商，WK 将美康有限整体估值从 1.5 亿元调减到 1.25 亿元（对应成都美康估值 1.18 亿元）。最终双方达成协议，WK 将持有的成都美康 40% 股权以 4,739.60 万元价格（即 11.85 元/出资额）转让给新鑫美康，将持有的成都美康 5% 股权以优惠价格 192.30 万元（即 3.846 元/出资额）转让给新鑫美康，作为预留的管理层激励股权。

根据 WK 出具的确认函及中介机构对 WK 的访谈纪要，WK 对转让价格不存在异议，与新鑫美康之间不存在任何争议，且 WK 已全额收到股权转让价款。

（四）WK 退出价格与青枫基金受让价格差异较大的原因

青枫基金受让股权价格较高，主要原因系：1、原大股东 WK 是全球知名的医疗信息服务提供商，服务全球超过 44,900 家医疗机构，具有深厚的行业背景和丰富的产品资源，预期公司在大股东 WK 支持下，经营业绩将持续稳定向好；2、经过多年发展，公司已在合理用药信息化领域建立了领先优势，具备了一定的收入规模及盈利能力；3、经过前期调研和试点，2018 年公司推出新产品-药师审方干预系统（PASS PR），预计该产品将有很好的市场应用前景。

WK 退出价格较低，主要原因系：WK 与赖琪及公司管理层因经营理念存在分歧而决定退出公司，综合考虑初始投资成本、转让时点公司的净资产等因素确定的。

综上，由于 WK 转让股权与前期青枫基金受让股权的交易背景及转让股权定价考虑的因素不同，两者的交易价格存在较大差异，具有合理性。

二、说明 2020 年 3 月 WK 将成都美康股权以远低于前期转让给青枫基金的价格转让至新鑫美康（赖琪）、新鑫美康又将部分股份转售给公司员工是否构成股份支付及判断依据

（一）WK 股权转让协议主要内容

2020 年 1 月，WK 与新鑫美康、赖琪等分别签署《股权转让协议》、《框架协议》，对股权转让事宜作出约定，主要条款如下：

序号	协议主要条款	备注
1	转让方（WK）有意向受让方（新鑫美康）出售且受让方有意从转让方购买其所持公司全部 45%的股权以及与该等股权相关的所有权利和义务。	
2	受让方承认，常州莱美青枫医药产业投资中心（有限合伙）已经放弃或被视作已放弃其关于向受让方转让待售股权的所有优先认购权。	股东会决议上，青枫基金已同意本次股权转让，视作放弃优先认购权
3	待售股权的转让对价为人民币 49,318,956 元。	
4	新鑫美康应向 WK 收购其持有的成都美康注册资本中的 40%的股权（下称“成都美康股权”），合计收购价格为人民币 47,395,956 元，该收购价格根据成都美康的 100%股权估值即人民币 118,489,889 元计算得出。	每股价格约 11.85 元
5	为激励新鑫美康完成 40%股权收购，WK 同意向新鑫美康出售、以及新鑫美康应向 WK 购买（下称“管理层收购”）WK 持有的剩余 5%成都美康股权，收购价格为人民币 1,923,000 元，管理层收购价格按折价后的 100%股权估值即人民币 38,460,000 元计算得出（下称“管理层股权估值”）。各方同意且约定，该等 5%成都美康股权应为成都美康股权激励方案所预留，该等方案将在拟议交易完成后实施。	管理团队的 5%作为股权激励，每股价格为 3.846 元，低于上述 40%股权价格

根据上述协议，WK 转让的成都美康 45%股权可分为两部分：（1）40%股权以 11.85 元/出资额价格卖给新鑫美康（赖琪实际控制的企业）；（2）5%股权作为股权激励，以折扣价格（3.846 元/出资额）卖给管理团队。

（二）WK 转让 40%股权部分是否构成股份支付

1、WK 转让股权不涉及换取员工服务的情形

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定，股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。

如本问题“一/（二）WK 退出发行人，将持有的成都美康股权转让给新鑫美康的背景及原因”所述，WK 本次转让股权的主要原因系：WK 中国区业务接任者与公司管理层在经营理念、业务合作、企业未来发展规划等方面产生了分歧，且 WK 除委派董事和财务总监外，并没有派出业务管理团队能对公司进行管理，公司日常经营活动一直由赖琪负责。因此，WK 决定退出公司，转让其持有的成都美康及美康有限股权。

本次股权转让后，WK 完全退出公司，不在公司持有任何权益，不存在激励美康员工的动机。WK 转让股权不涉及换取职工服务的情形，不符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》的定义。

2、WK 转让股权的价格具有公允性

WK 退出时 40%股权转让价格（11.85 元/出资额）系熟悉情况的交易双方按照公平原则自愿交易协商达成的，具有公允性，具体分析如下：

（1）WK 作为公司原大股东，对公司估值具有重大影响

WK，全称 Wolters Kluwer International Holding B.V.，总部位于荷兰，2022 年营收 55 亿欧元。WK 服务超过 180 个国家和地区的客户，在 40 多个国家设立办公室，在全球拥有超过 20,000 名员工。WK 在阿姆斯特丹泛欧证券交易所上市（股票简称 WKL.AS），属于荷兰 AEX 指数和欧洲 100 指数成分股

WK 是全球领先的医疗信息服务提供商，为医疗领域专业人士提供值得信赖的内容和技术解决方案。WK 医疗临床解决方案（Clinical Solutions）服务全球超过 44,900 家医疗机构，通过提供实时更新的专业内容帮助医务人员优化诊疗决策，提升医疗质量。

WK 作为公司原大股东，对公司估值具有重大影响；WK 的退出，对公司估值造成重大不利影响。

(2) WK 退出对公司未来经营或业绩带来重大不确定性

WK 作为大型跨国企业，具有深厚的行业资源、成熟的产品管理经验、丰富完整的产品线、卓越的市场品牌。在外部投资者看来，WK 退出会对公司未来经营业绩带来不确定性，继而导致公司整体估值逻辑发生重大变化。

(3) WK 对外报价 1.5 亿元，未能找到其他外部投资者受让股权

在 WK 退出给公司经营业绩带来不确定性背景下，WK 未能找到其他外部投资者受让股权。据了解，WK 曾寻求多家投资机构受让其股权，对外报价公司整体估值 1.5 亿元（价格约 15 元/出资额），但其他投资机构最终放弃接盘。

(4) WK 退出时股权转让价格（11.85 元/股）系熟悉情况的交易双方按照公平原则自愿交易协商达成的

经多轮友好协商，WK 与赖琪最终达成协议，WK 将持有的成都美康股权转让给新鑫美康。转让价格参照 2019 年末公司净资产值确定。该价格系熟悉情况的交易双方按照公平原则自愿交易协商达成的。

综上，WK 股权退出价格 11.85 元/出资额，系熟悉情况的交易双方按照公平原则自愿交易协商达成的，不存在激励员工的动机，价格具有公允性，WK 向新鑫美康转让 40% 股权不构成股份支付。

(三) 新鑫美康（赖琪）将部分股权转让给公司员工是否构成股份支付

1、新鑫美康转售股权的原因

如前文所述，新鑫美康（赖琪）受让 40% 股权，需要向 WK 支付对价 47,395,956 元。赖琪作为公司原职业经理人，自身资金不足，遂将受让的部分股权加价转售，其中 12.37% 转售给公司员工，10.34% 转售给外部自然人，价格均为 15.2788 元/出资额。

在本次股权加价转售中，赖琪实际获利 =（转售价格 15.2788 元 - 取得成本 11.8490 元）* 转售股权 227.07 万股 = 778.80 万元。

2、新鑫美康转售股权的价格

从交易价格上，新鑫美康（赖琪）转售股权的价格为 15.2788 元/出资额，高于其从 WK 受让的价格 11.85 元/出资额。如前文所述，在 WK 撤资背景下，WK 转让价格 11.85 元/出资额系熟悉情况的交易双方按照公平原则自愿交易协商达成的，具有公允性。新鑫美康（赖琪）溢价转售价格 15.2788 元/出资额系参考了 WK 转让股权的价格 11.85 元/出资额而确定。

综上，新鑫美康（赖琪）将部分股权转让给公司员工，主要目的是为筹资，且转让价格高于从 WK 受让价格，故不构成股份支付。

三、说明 2020 年 3 月公司管理层受让 5% 成都美康股权确认股份支付时公允价值参考的确认依据、是否反映公司实际估值水平及公允性

如上所述，WK 退出时，转让的成都美康 45% 股权可分为两部分：（1）40% 股权以 11.85 元/出资额价格卖给新鑫美康（赖琪实际控制的企业）；（2）5% 股权作为股权激励，以折扣价格（3.846 元/出资额）卖给管理团队。

其中 40% 股权的转让价格系熟悉情况的交易双方按照公平原则自愿交易协商达成的，具有公允性，反映了当时 WK 对公司的实际估值水平，可以作为 5% 股权确认股份支付的公允价值参考依据。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人股权转让的相关方，包括发行人实际控制人赖琪、重庆美彤实际控制人邱宇、WK 中国区副总裁王志霆，了解股权转让的背景、原因、作价依据等情况；

2、取得并查阅股权转让相关协议，了解协议主要条款内容；

3、查阅股份支付相关会计政策，包括《股份支付准则应用案例》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》《企业会计准则第 11 号-股份支付》及应用指南，搜集并分析相关股份支付案例，分析公司股权转让是否适用股份支付情形；

4、召开中介机构专题会议，讨论股权转让是否属于股份支付以及公允价值的确定依据是否合理。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、新鑫美康受让 WK 持有的成都美康股权与前期投资者受让价格差异较大，主要由于 WK 转让股权与前期青枫基金受让股权的交易背景及转让股权定价考虑的因素不同，两者的交易价格存在较大差异，具有合理性；

2、WK 退出时，股权转让价格系熟悉情况的交易双方按照公平原则自愿交易协商达成的，不存在激励员工的动机，价格具有公允性，WK 向新鑫美康转让 40% 股权不构成股份支付；新鑫美康（赖琪）将部分股权转让给公司员工是为筹资且转让价格高于从 WK 受让价格，故不构成股份支付；

3、公司管理层受让 5% 成都美康股权时确认股份支付的公允价值系参考 WK 向新鑫美康转让 40% 股权的价格，即 11.85 元/出资额，该价格系熟悉情况的交易双方按照公平原则自愿交易协商达成的，具有公允性。

问题 6. 关于业务合规性和规范性

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人存在以员工自找餐票、交通票、住宿票、汽油票、技术服务费发票等票据报销费用形式向员工支付薪酬的情形及通过个人卡支付员工补贴及高管薪酬、向关联方及员工拆出资金，其中包括以技术服务费名义向上海柴炫网络科技中心转出资金后在转入个人卡，用于向公司高管发放薪酬等不规范情形。发行人各期均存在缴纳税务滞纳金的情形。

（2）发行人曾于 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 5 月 9 日期间存在未办理药品/医疗器械互联网信息服务备案而从事互联网药品信息服务的情况，并已于 2022 年 5 月 10 日办理了药品/医疗器械互联网信息服务备案。相关事项主要涉及通过“有赞平台”对 MCDEX 产品进行销售。

(3) 除合理用药系统外，发行人还开发了一系列其他产品。其中，“美康健康助手”是用于协助医疗机构开展患者用药指导的微信公众平台，互联网审方系统则用于线上处方审核。

(4) 发行人的终端客户主要包括医疗机构、政府管理部门等。直接销售模式下，发行人通过直接参与终端客户的招标和采购活动获取订单。

请发行人：

(1) 说明对票据报销支付薪酬、无真实业务支撑的技术服务费转出款的核算完整性，结合相关情形及税务滞纳金情形说明发行人相关会计核算规范性和财务内控的有效性。

(2) 说明通过互联网销售产品的具体情形，报告期各期获取的收入金额，相关销售行为的合规性。

(3) 结合“美康健康助手”等产品的类型、用途、使用流程详细说明应用过程中是否存在获取用户个人信息的情形，如有，请进一步说明获取的用户个人信息的具体类型、内容、发行人使用所获取的个人信息的具体场景，分析发行人对用户个人信息的收集、使用、保护等是否符合《个人信息保护法》的相关规定，发行人保护用户隐私、防止个人信息相关数据泄露的措施的有效性。

(4) 说明报告期内发行人是否存在产品内嵌数据不准确、存在谬误、产品功能故障或存在应当提示用户而未提示的情形及相关具体情况，与客户之间就上述情形下的合同约定情况，发行人可能承担的法律风险及具体赔偿责任。

(5) 说明报告期各期各类型获客方式取得收入的金额及占比，各期招投标费用支出与收入的匹配情况，报告期内是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，发行人业务获取方式的合规性及是否存在商业贿赂，发行人为防范商业贿赂建立的内控措施及其有效性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

请保荐人、申报会计师说明核查中如何核定相关票据、技术服务费等转出资金是否具有真实业务背景及如何保证相关事项判定的完整性。

发行人回复：

一、说明对票据报销支付薪酬、无真实业务支撑的技术服务费转出款的核算完整性，结合相关情形及税务滞纳金情形说明发行人相关会计核算规范性和财务内控的有效性

（一）说明对票据报销支付薪酬、无真实业务支撑的技术服务费转出款的核算完整性

1、对票据报销支付薪酬、无真实业务支撑的技术服务费转出相关交易背景及相关情况

报告期前期，出于为员工降低个人所得税税负考虑，公司允许部分员工在限额范围内以餐票、交通票、住宿票、汽油票、技术服务费等票据报销费用的形式向员工支付薪酬，相关费用根据发票内容计入公司各项成本费用科目。

公司支付相关薪酬的方式为2种：

（1）员工自找发票，公司通过费用报销形式直接支付给员工

①2020年1月至2021年7月，公司允许员工绩效奖金采用费用报销方式支付薪酬。根据员工不同职级，公司规定不同的报销限额；

②支付薪酬的餐费、交通费、住宿费等费用报销时，报销人员事先与部门负责人、财务人员沟通确认本次报销的金额，相关费用报销单由部门负责人签字后，连同发票一起递交财务部；

③财务部根据费用报销支付的薪酬，在进行账务处理时单独登记形成账外统计表。财务部按季度汇总所有人员该季度绩效奖金总额、采用费用报销支付绩效奖金金额、正常发放绩效奖金金额。对于季度末在限额范围内尚未报销完毕的薪酬，财务部与对应员工确认将剩余绩效奖金在次月直接采用正常薪酬发放。

（2）公司以技术服务费名义支付给上海柴炫网络技术中心服务费，由公司向上海柴炫网络技术中心转款后，再由上海柴炫网络技术中心将款项转入赖力个人卡，相关资金用于支付薪酬等

①上海柴炫网络技术中心的技术服务费支付申请由专人提交，并附相应合同及发票，报告期内公司实际未向上海柴炫网络技术中心采购任何服务；

②采用该种方式支付薪酬的人员仅涉及公司 12 名员工，公司根据该 12 名员工的税负情况确定每月通过赖力个人卡向其发放薪酬的金额；

③赖力个人卡实际由公司财务部保管，财务部对公司向上海柴炫网络技术中心的转出资金及赖力个人卡收到上海柴炫网络技术中心的转入资金进行监控，并根据流水登记台账记录收支明细，确定已转出给上海柴炫网络技术中心但对方尚未转入赖力个人卡的金额。

2、公司整改情况

(1) 关于员工自找发票报销支付薪酬的相关费用，公司核对报销支付薪酬的账外统计表与账面记录，按原账面记录调减相应项目成本或费用，并按相关报销人员的工作性质调增相关项目成本或费用；

(2) 关于通过上海柴炫网络技术中心、赖力个人卡支付的相关薪酬，公司调减原账面相应项目技术服务费，并根据相关账户流水整理的资金支出明细，调增相关项目成本或费用；

(3) 公司关于个人所得税的整改，一是部分人员根据薪酬调整情况重新申报并缴纳个人所得税，二是公司根据薪酬调整情况对员工重新申报并代扣代缴个人所得税；

(4) 公司明确要求不准以费用报销等形式支付薪酬或形成体外资金，费用报销需提供相关的业务凭证并经过部门负责人审核批准。

3、公司核算的完整性

公司建立了费用相关的内控管理制度，员工发生相关费用，由经办人填写费用报销单，附相关费用发票、合同等，经办人所属部门负责人对费用的真实性和完整性进行审核后报分管领导审批，然后由费用会计进行审核，按审批权限经财务经理、财务总监、总经理批准后，相关报销单据传递至出纳，出纳办理付款后由会计人员进行账务处理。

公司前期通过票据报销支付薪酬、无真实业务支撑的技术服务费转出未按内控管理制度执行的部分，公司内部对此部分支出单独记录或通过个人卡支付。

报告期内，公司根据账外统计表及个人卡清理情况对相应期间财务报表进行了调整，整改后财务报表列报准确。公司已严格按照费用内控管理制度报销各项费用，会计核算完整。

（二）结合相关情形及税务滞纳金情形说明发行人相关会计核算规范性和财务内控的有效性

1、税务滞纳金情况

报告期各期，公司税务滞纳金情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
企业所得税滞纳金	0.13	0.30	1.22	1.19
增值税滞纳金	0.01			
个人所得税滞纳金		2.94	-	-
合计	0.14	3.23	1.22	1.19

报告期各期，公司缴纳税务滞纳金金额分别为 1.19 万元、1.22 万元、3.23 万元、0.14 万元。企业所得税滞纳金、增值税滞纳金主要系公司重新申报企业所得税、增值税补缴税款而缴纳的滞纳金；个人所得税滞纳金系公司因票据报销调整薪酬重新申报代扣代缴个人所得税而支付滞纳金。

公司税务滞纳金金额较小，已补缴并计入公司营业外支出，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

2、公司会计核算规范性和财务内控的有效性

公司建立了费用相关的内控管理制度，员工发生相关费用，由经办人填写费用报销单，附相关费用发票、合同等，经办人所属部门负责人对费用的真实性和完整性进行审核后报分管领导审批，然后由费用会计进行审核，按审批权限经财务经理、财务总监、总经理批准后，相关报销单据传递至出纳，出纳办理付款后由会计人员进行账务处理。

公司已对前期通过票据报销支付薪酬、无真实业务支撑的技术服务费转出情形进行了整改，2021年7月以后，相关事项已经不再发生。公司已要求员工严格执行公司内部控制制度，明令禁止不得以费用报销等形式领取薪酬。经整改，公司与费用相关的财务内控制度设计及运行有效，财务核算规范，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）已出具内部控制鉴证报告（XYZH/2023CDAA5B0181），认为：公司已按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2023年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

七、请保荐人、申报会计师说明核查中如何核定相关票据、技术服务费等转出资金是否具有真实业务背景及如何保证相关事项判定的完整性

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解、测试并评价与费用报销、薪酬支付相关内部控制设计和运行的有效性；

2、对发行人总经理、财务总监及员工进行访谈，了解费用报销支付薪酬、通过技术服务费转出资金相关情况；

3、分析发行人报告期薪酬波动情况，复核发行人工资的计算是否准确，判断其合理性；

4、复核费用报销、无真实交易技术服务费及赖力个人卡的清理情况，与电子表记录、财务账簿及流水核对，检查调整是否正确；

5、检查滞纳金缴纳情况并获取公司银行流水对大额收支进行核查，分析业务的真实性和合理性；

6、检查发行人所得税申报及员工个人所得税申报及缴纳情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人以票据报销支付薪酬、无真实业务支撑的技术服务费转出主要是为了降低职工个人所得税税负及支付其他费用，发行人已在台账进行登记或通过个人卡记录；

2、发行人已对票据报销支付薪酬、无真实业务支撑的技术服务费转出情况进行清理并调整相应财务报表，相关调整符合《企业会计准则》的相关规定，公司已严格按照费用内控管理制度报销各项费用，会计核算完整；

3、发行人建立了完善的费用相关的内控管理制度，要求员工严格执行公司内部控制制度，会计核算正确，费用相关内控设计和运行有效。

问题 7. 关于收入增长的原因及收入确认

申报材料显示：

(1) 发行人业务类别包括临床合理用药系统、数据更新和运维服务、软件开发和技术服务，仅披露临床合理用药系 PASS、PASS PR、PASS PA 的销售单价和数量。

(2) 医药软件产品销售按照合同约定以产品交付客户并经验收合格后确认收入；技术开发按照合同约定在项目实施完成并经验收合格后确认收入；对于一次性提供的技术服务，在服务已经提供、取得客户验收确认后确认收入；对于需要在一定期限内提供的技术维护等服务，根据服务期限分期确认收入。未按照各项主营业务说明收入确认政策。

(3) 报告期各期，公司数据更新和运维服务收入分别为 2,387.35 万元、3,306.52 万元和 3,723.25 万元，复合增长率为 24.88%，主要原因系公司产品已覆盖 5,200 余家医疗机构，对于相关产品数据更新和运维服务需求增加且公司成立了专门的售后服务团队。

(4) 公司软件开发和技术服务主要是向国家药监局等客户提供软件开发和相关技术咨询、运维等服务。报告期内，受国家药监局订单波动等因素影响，公司软件开发和技术服务收入有所下滑，报告期内向其销售金额分别为 766.86 万

元、598.14万元和387.30万元，逐年下降。

(5) 报告期内，增值税即征即退金额分别为1,339.86万元、1,795.12万元和1,733.39万元，2022年收入增长而即征即退金额减少。

(6) 在间接销售模式下，公司与医疗信息化服务商、医贸公司或其他第三方非医疗机构签订购销合同，由第三方非医疗机构向公司采购产品后再销售给终端医院客户。

请发行人：

(1) 结合合同条款说明临床合理用药系统业务交付的最终产品形态占比（如单独的软件产品或软硬件集成系统），相关收入和成本计量方式的准确性；补充说明临床合理用药系统、数据更新和运维服务、软件开发和技术服务的销售单价和数量，并分析变动情况。

(2) 按照临床合理用药系统、数据更新和运维服务、软件开发和技术服务三大业务类别，分别说明收入确认的方式、确认收入的内外部证据、相关单据是否表明客户已正式验收且无异议，是否均有客户签章或签字，收入确认依据的充分性、确认时点的准确性。

(3) 说明一次性提供和需要在一定期限内提供的技术服务的类型和区别，论证不同服务类型下收入确认时点的准确性。

(4) 说明数据更新和技术服务的直接销售、间接销售金额及占比，发行人在销售过程中的权利和义务；终端医疗机构购买该项服务的频率、报告期各期覆盖的医疗机构数量。

(5) 列举软件开发和技术服务的主要客户，向国家药监局销售的金额及其占比，国家药监局订单逐年下降的原因，分析未来该类业务收入的可持续性。

(6) 列表说明增值税即征即退金额与软件产品销售收入的匹配性，分析差异及其原因，合同中对相关软件的定价约定与税务申报的差异情况。

(7) 结合合同条款，说明不同销售模式下收入确认是否存在差异；与第三方非医疗机构合作时，交付对象和产品验收方是否为终端医疗机构。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各类收入真实性、截止性的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论。

发行人回复：

一、结合合同条款说明临床合理用药系统业务交付的最终产品形态占比（如单独的软件产品或软硬件集成系统），相关收入和成本计量方式的准确性；补充说明临床合理用药系统、数据更新和运维服务、软件开发和技术服务的销售单价和数量，并分析变动情况

（一）结合合同条款说明临床合理用药系统业务交付的最终产品形态占比（如单独的软件产品或软硬件集成系统），相关收入和成本计量方式的准确性

1、结合合同条款说明临床合理用药系统业务交付的最终产品形态占比（如单独的软件产品或软硬件集成系统）

报告期各期，公司软件形态和硬件形态收入及占比情况如下：

单位：万元

形态	2023年1-6月		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
硬件	-	-	12.39	0.07%
软件	11,267.65	100.00%	18,536.36	99.93%
合计	11,267.65	100.00%	18,548.75	100.00%

（续）

形态	2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比
硬件	40.53	0.26%	-	-
软件	15,632.13	99.74%	12,611.66	100.00%
合计	15,672.66	100.00%	12,611.66	100.00%

由上表可知，报告期各期，公司产品主要是以软件形式交付产品（即向用户交付光盘并安装实施），只有个别终端医疗机构根据实际需求，向公司购买服务器等设备，报告期内共涉及5家医院。一般而言，公司不存在硬件交付的情况。

2、相关收入和成本计量方式的准确性

报告期内有 5 家医院涉及硬件销售，除云南省肿瘤医院外，其他 4 家销售合同对于需交付的各项产品或服务的内容、价格、交付方式、验收要求均进行了明确区分。云南省肿瘤医院未在合同中约定各项产品或服务的价格，公司依据招标文件中的分项报价表对公司硬件价格进行了区分。

公司涉及硬件产品的主要合同条款形式上存在一定差异，但主要条款内容基本相同，公司在硬件和软件产品的收入确认方法和依据都相同，具体如下：

产品内容	交付方式	验收要求	收入确认方法和依据
软件类产品	乙方（指公司，下同）以光盘和相关文件为产品介质将产品提供给甲方（指客户，下同）或者“用户”。提供给甲方或者“用户”的产品中注明有“用户”的名称和产品号，该名称和产品号是唯一的，表明为该“用户”专用，不得在该“用户”之外的单位或个人的计算机上安装使用	甲、乙双方均同意以本合同附件所列的验收标准作为产品验收标准，产品安装调试完成后系统具有本合同附件所列的全部功能并能正常使用即视为合格	确认方法： 取得验收单，按照验收单日期确认收入 确认依据： 终端医院签署的验收单
硬件类产品	乙方将产品交付到甲方指定地点。		

综上，公司软硬件产品的收入确认准确，确认依据与合同条款相符。

对于公司成本计量，报告期内，公司成本分配方式如下：

序号	成本性质	分配方式
1	人工成本	工程实施部主要负责医院项目的实施，客户服务部主要负责日常运维服务（包括 MCDEX、美康健康助手等服务类软件产品在使用期限的数据更新）。工程实施人员按照实际参与项目填报工时并汇总，工时填报汇总方式如下： （1）直接人工分配方式：发行人按月归集所有项目发生的人工成本即项目实施人员薪酬；（2）部门负责人分别按照每月所承担的项目统计每月各项目工时，财务部根据人力资源部提供的工资表和工程实施提交的项目工时表，计算出当月的人工工时单价（当月实施人员总薪酬/当月总工时），按照每个项目的工时权重进行分配，计入每个项目的当月人工成本
2	项目实施费用	主要为差旅费和交通费。公司通过项目名称及项目编号进行关联，按照费用流程进行审批。审核无误后，成本会计计入对应的项目成本
3	技术服务费	主要为接口服务费和国家药监局项目的软件开发外包费用。公司外购的技术服务均系项目实施或开发过程采购的技术服务，公司按项目归集计入相关项目成本
4	其他	主要为物业费、折旧与摊销。按照工时审批表分摊至各个项目

综上所述，公司临床合理用药系统的收入和成本能够准确计量。

(二) 补充说明临床合理用药系统、数据更新和运维服务、软件开发和技术服务的销售单价和数量，并分析变动情况

报告期内，公司主要产品和服务销售价格变动的情况如下：

单位：套、万元/套、万元/年

产品类别	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
临床合理用药系统	1,047	8.36	1,794	8.05	1,636	7.19	1,402	6.74
其中：合理用药监测系统（PASS）	328	5.57	572	5.77	623	5.45	539	5.27
药师审方干预系统（PASS PR）	171	21.55	266	21.93	170	19.98	148	15.57
临床药学管理系统（PASS PA）	212	9.16	373	9.30	374	9.31	356	9.21
合理用药信息支持系统（MCDEX）	178	2.78	321	2.64	309	2.90	254	3.08
智慧药学服务平台（PASS PIP）	48	12.36	37	15.23	21	15.18	5	16.17
其他	110	1.96	225	1.87	139	2.00	100	1.78
数据更新和运维服务	1,255	1.86	2,231	1.67	2,052	1.61	1,563	1.53
MCDEX 续费	421	1.48	755	1.41	644	1.38	511	1.38
维保服务	834	2.05	1,476	1.80	1,408	1.72	1,052	1.60
软件开发和技术服务	6	30.23	10	37.95	8	74.88	12	63.98
软件开发	1	37.95	6	37.19	4	113.92	8	72.38
技术服务	5	28.66	4	39.03	4	35.85	4	47.18

注 1：产品和服务的数量包括新购、以旧换新、功能升级等；

注 2：服务数量按照年化折算，即某产品在该年度服务天数为 1 个月，则数量折算为 1/12 套，以此类推；

注 3：其他产品主要是美康健康助手、硬件产品等产品。

1、临床合理用药系统

报告期各期，公司 PASS 系统产品单价变动较小，分别为 5.27 万元/套、5.45 万元/套、5.77 万元/套和 5.57 万元/套。报告期各期，PASS 系统的销售量分别为 539 套、623 套、572 套和 328 套，2022 年数量有所下降，主要系受短期不利因素影响，产品在 2022 年验收数量有所下降。

报告期各期，公司 PASS PR 受医院自身发展和多项医院评级的双重需求，产品销售量持续提升。报告期各期，PASS PR 分别销售 148 套、170 套、266 套和 171 套，前三年复合增长率为 34.06%。同时，公司 PASS PR 售价上升和新增付费抗菌药物模块增值包和疾病模块增值包，导致报告期内产品单价有所上升，分别为 15.57 万元/套、19.98 万元/套、21.93 万元/套和 21.55 万元/套。

报告期各期，PASS PA 销售数量分别为 356 套、374 套、373 套和 212 套，销售价格分别为 9.21 万元/套、9.31 万元/套、9.30 万元/套和 9.16 万元/套，销售数量和价格保持相对稳定。

报告期各期，MCDEX 销售数量分别为 254 套、309 套、321 套和 178 套，销售数量持续增长，销售价格分别为 3.08 万元/套、2.90 万元/套、2.64 万元/套和 2.78 万元/套，销售价格在报告期内略有下滑，但总体相对稳定。

随着终端医疗机构对信息技术赋能医院高质量发展的需求提高，药学服务平台和美康健康助手等其他产品销量在报告期内持续增长。报告期内，智慧药学服务平台销量由 2020 年的 5 套上升至 2022 年的 37 套，其他产品由 100 套上升至 2022 年的 225 套，销量快速增长。

2、数据更新和运维服务

报告期各期，数据更新和运维服务销量增长较快，销售数量分别为 1,563 套/年、2,052 套/年、2,231 套/年和 1,255 套/年。主要原因系：一方面，经过多年的发展，公司产品已经覆盖 5,200 余家医疗机构，较高的产品覆盖率使数据更新和运维服务的需求持续增长。另一方面，公司已成立一支服务能力强、专业能力突出的售后服务队伍，持续完善和提升公司为终端医疗机构提供数据更新和运维服

务的能力。

3、软件开发和技术服务

报告期各期，公司软件开发和技术服务数量变动较小，报告期各期分别为 12 套、8 套、10 套和 6 套。软件开发和技术服务单价变动较大，分别为 63.98 万元/套、74.88 万元/套、37.95 万元/套和 30.23 万元/套，主要是软件开发和技术服务定制化程度高，不同产品和服务根据不同的要求和难度，会存在不同的开发和服务难度，因此报告期各期价格会存在较大变化。例如，药品审评中心药品技术审评系统升级建设项目在 2020 年确认收入 282.08 万元，药品审评中心网站升级改造项目在 2021 年确认收入 259.43 万元，两个项目对开发和服务要求均较高，拉升了 2020 年和 2021 年软件开发和技术服务的平均单价。

二、按照临床合理用药系统、数据更新和运维服务、软件开发和技术服务三大业务类别，分别说明收入确认的方式、确认收入的内外部证据、相关单据是否表明客户已正式验收且无异议，是否均有客户签章或签字，收入确认依据的充分性、确认时点的准确性

报告期内，各类销售模式下销售收入确认如下：

业务大类	具体类型	收入确认的具体方式	内外部证据	是否有客户签章或签字
临床合理用药系统	PASS、PASS PR、PASS PA、智慧药学服务平台和其他软件产品	直销客户： 按合同约定交付用户，并经客户验收无误确认收入 间接销售客户： 按合同约定交付用户，并经终端用户验收无误确认收入	内部证据： 安装实施人员的工时记录、产品实施日志、项目实施进度记录、银行流水； 外部证据： 销售合同、终端用户出具的验收单等	有，直销客户取得客户验收单； 间接销售客户取得终端用户验收单
	MCDEX	在合同约定的服务期限内确认收入	内部证据： 安装实施人员的工时记录、产品实施日志、项目实施进度记录、后台开通日期、银行流水等 外部证据： 销售合同等	\

业务大类	具体类型	收入确认的具体方式	内外部证据	是否有客户签章或签字
数据更新和运维服务	MCDEX 续费	在合同约定的服务期限内确认收入	内部证据： 后台开通日期、银行流水等； 外部证据： 销售合同等	\
	临床合理用药系统的数据更新和运维服务		内部证据： 后台授权码、银行流水等； 外部证据： 销售合同、终端用户出具的验收单等	有，直销客户取得客户验收单； 间接销售客户取得终端用户验收单
	PASS 个性化	直销客户： 按合同约定交付用户，并经客户验收无误确认收入 间接销售客户： 按合同约定交付用户，并经终端用户验收无误确认收入	内部证据： 安装实施人员的工时记录、产品实施日志、项目实施进度记录、银行流水； 外部证据： 销售合同、终端用户出具的验收单等	有，直销客户取得客户验收单； 间接销售客户取得终端用户验收单
软件开发和技术服务	软件开发	按合同约定交付用户，并经客户验收无误确认收入	内部证据： 安装实施人员的工时记录、产品实施日志、项目实施进度记录、银行流水等； 外部证据： 销售合同、验收单等	有，客户的验收单
	运维服务	在合同约定的服务期限内确认收入		

对于临床合理用药系统，客户/终端用户出具验收单前项目已上线，根据与客户签订合同的相关条款，公司取得验收单时表明客户/终端用户已正式验收且无异议，收入确认依据充分、确认时点准确。

三、说明一次性提供和需要在一定期限内提供的技术服务的类型和区别，论证不同服务类型下收入确认时点的准确性

（一）会计准则相关规定

《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》第十一条规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。（二）

客户能够控制企业履约过程中在建的商品。（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

第十三条规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。（五）客户已接受该商品。（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

（二）一次性提供和需要在一定期限内提供的技术服务的类型和区别

公司技术服务具体情况如下：

技术服务类型	营业收入业务类别	具体情形	服务说明	收入确认方式
一次性提供的技术服务	数据更新和运维服务	PASS 个性化	根据客户个性化需要，公司根据合同约定为客户原有临床合理用药软件产品增加新功能，开发完成后由客户验收，验收合格才能办理交付，在验收完成后即可使用	时点确认
一定期限内提供的技术服务	软件开发和技术服务	国家药监局的运维服务	在合同约定期限提供系统维护、技术维护及其他服务	时段确认
	临床合理用药系统	合理用药信息支持系统（MCDEX）、美康健康助手	根据合同约定授予客户在一定期限内使用公司软件产品，授权期限届满客户无法再继续使用	时段确认
	数据更新和运维服务	临床合理用药系统维保服务	在合同约定的期限内为客户提供临床合理用药软件产品的数据更新、软件升级、日常维护等服务	时段确认

由上可知，两者的区别主要系一次性提供的技术服务在服务过程中客户不控制相关的服务成果，也没有获取服务带来的经济利益，需要在开发完成交付后才

可使用；一定期限内提供的技术服务，客户在公司提供服务的同时即取得服务带来的经济利益。

（三）论证不同服务类型下收入确认时点的准确性

PASS 个性化服务属于一次性提供的技术服务，在开发完成后办理验收交付，在验收交付前客户未控制开发成果，也没有获取服务带来的经济利益。根据《企业会计准则》的相关规定，本公司在产品验收合格后确认收入。

国家药监局的运维服务、合理用药信息支持系统(MCDEX)、美康健康助手、临床合理用药系统维保服务属于一定期限内提供的技术服务，客户在公司提供服务过程中取得并消耗企业履约所带来的经济利益。根据《企业会计准则》的相关规定，本公司按时段法分期确认收入。

四、说明数据更新和技术服务的直接销售、间接销售金额及占比，发行人在销售过程中的权利和义务；终端医疗机构购买该项服务的频率、报告期各期覆盖的医疗机构数量

（一）说明数据更新和技术服务的直接销售、间接销售金额及占比，发行人在销售过程中的权利和义务

报告期各期，数据更新和运维服务的直接销售、间接销售金额及占比如下：

单位：万元

销售模式	2023年1-6月		2022年	
	金额	占比	金额	占比
直接销售	1,083.67	46.38%	2,054.87	55.19%
间接销售	1,252.86	53.62%	1,668.39	44.81%
合计	2,336.53	100.00%	3,723.25	100.00%

（续）

销售模式	2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比
直接销售	1,847.55	55.88%	1,384.56	58.00%
间接销售	1,458.96	44.12%	1,002.79	42.00%
合计	3,306.52	100.00%	2,387.35	100.00%

报告期各期，数据更新和运维服务在直接销售模式下占比较高，主要是终端医院为方便日常数据运维和服务的沟通交流，更倾向于直接向公司采购和对接。

在间接销售和直接销售模式下，数据更新和运维服务权利和义务无本质区别，均是在服务期限开始后，向终端医疗机构保证产品稳定运行，对产品中的数据库进行及时更新，不会因销售模式的不同而提供差异化服务。

（二）终端医疗机构购买该项服务的频率、报告期各期覆盖的医疗机构数量

终端医疗机构购买公司服务的频率主要取决于医院对产品更新及时性、稳定性的需求，报告期各期终端医疗机构购买该项服务的频率和各期覆盖的医疗机构数量情况如下所示：

单位：家

项目	2023年6月 30日	2022年12 月31日	2021年12 月31日	2020年12 月31日	2019年12 月31日
公司累计终端客户数量（A）	5,530	5,411	5,006	4,515	4,008
购买维保服务的医疗机构数量（B）	705	1,082	980	796	/
覆盖率（C=B/上一年A）	13.03%	21.61%	21.71%	19.86%	/

注：购买维保服务的医疗机构数量为按照合同签订年度统计的购买维保服务的终端客户数量（不包含免费维保服务）。

由上表可知，2020年-2022年公司各期存量终端客户中，约有20%的终端医疗机构会购买公司的数据更新和维保服务。通过提供优质的产品和持续改进的技术支持，在公司存量客户数量不断增长的基础上，公司订单数量不断上升。随着医疗信息化系统的不断发展，公司也将积极拓展新的业务领域和合作伙伴关系，以进一步推动公司的增长和发展。

五、列举软件开发和技术服务的主要客户，向国家药监局销售的金额及其占比，国家药监局订单逐年下降的原因，分析未来该类业务收入的可持续性

（一）列举软件开发和技术服务的主要客户，向国家药监局销售的金额及其占比

报告期各期，软件开发和技术服务的客户的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
国家药品监督管理局药品审评中心	83.89	269.27	432.55	493.16
国家药品监督管理局信息中心（中国食品药品监管数据中心）	31.13	74.64	102.76	214.64
国家药品监督管理局食品药品审核查验中心（国家疫苗检查中心）	62.91	43.40	62.83	59.06
成都成大钜星医药科技有限责任公司	0.94	1.73	0.94	0.94
合计	178.88	389.03	599.08	767.80
收入合计	11,267.65	18,548.75	15,672.66	12,611.66
软件开发和技术服务收入占比	1.59%	2.10%	3.82%	6.09%

报告期内，软件开发和技术服务客户主要系国家药监局下属药品评审中心、信息中心、审核查验中心，软件开发和技术服务收入占公司收入分别为 6.09%、3.82%、2.10%、1.59%，占公司收入比例较低。

（二）国家药监局订单逐年下降原因，分析未来该类业务收入的可持续性

报告期各期国家药监局各类收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年	
	金额	占比	金额	占比
软件开发	37.95	21.33%	223.16	57.62%
技术运维服务	139.99	78.67%	164.14	42.38%
合计	177.94	100.00%	387.30	100.00%

（续）

项目	2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比
软件开发	455.66	76.18%	579.08	75.51%
技术运维服务	142.47	23.82%	187.78	24.49%
合计	598.14	100.00%	766.86	100.00%

报告期各期，公司来自国家药监局的收入主要分为两类，一类为向国家药监

局提供日常系统维护、技术咨询等服务。报告期各期，公司向国家药监局提供的技术运维服务产生的收入分别为 187.78 万元、142.47 万元、164.14 万元和 139.99 万元，基本保持稳定。

另一类为根据国家药监局的需求，向其提供定制化的软件开发。报告期各期，公司向国家药监局提供软件开发的收入分别为 579.08 万元、455.66 万元、223.16 万元和 37.95 万元，呈现逐年下降的趋势，主要原因系：国家药监局对合理用药软件项目的开发需求周期性减少，因此报告期内公司出现软件开发收入下滑的情况。

国家药监局的软件开发和运维服务收入占公司收入总额的比例较小，对公司利润贡献较低。公司与国家药监局合作，主要看重：一方面，积极参与国家药监局的项目，有助于公司及时获取监管机构最新政策动向的信息；另一方面，和国家药监局合作也有助于公司树立良好的市场示范，提升公司品牌声誉。

截至 2023 年 8 月 31 日，公司与国家药监局已签订合同的在手订单为 593.90 万元，已恢复至正常年度水平，未来公司有望继续与国家药监局保持正常合作，未来收入具有可持续性。

六、列表说明增值税即征即退金额与软件产品销售收入的匹配性，分析差异及其原因，合同中对相关软件的定价约定与税务申报的差异情况

（一）列表说明增值税即征即退金额与软件产品销售收入的匹配性，分析差异及其原因

1、相关法规

根据财政部、国家税务总局财税[2011]100 号《关于软件产品增值税政策的通知》规定，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%（2018 年 5 月 1 日后税率为 16%，2019 年 4 月 1 日后税率为 13%）的法定税率征收增值税后，对增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。报告期内，公司软件产品销售享受增值税即征即退政策，定制化软件开发收入和按 6% 计提缴纳增值税的收入，并不享受增值税即征即退。

2、公司即征即退收入与公司销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
账面收入 (A)	11,267.65	18,548.75	15,672.66	12,611.66
其中:符合即征即退申报条件的收入 (B)	8,987.33	15,037.47	12,396.52	10,048.06
不符合即征即退申报条件的收入 (C)	2,280.31	3,511.28	3,276.14	2,563.60
本期确认收入未在当期开票 (D)	6,897.98	8,803.87	5,980.23	4,667.77
本期开票未在本期确认收入 (E)	4,794.77	7,797.90	8,552.50	6,826.49
即征即退申报税务收入 (F) = (B) - (D) + (E)	6,884.12	14,031.50	14,968.79	12,206.78
当期申报即征即退税项税额 (G) = (F) *13%	894.94	1,824.09	1,945.94	1,586.88
当期即征即退进项税额 (H)	21.77	41.11	39.47	28.49
即征即退应纳税额 (I) = (G) - (H)	873.16	1,782.99	1,906.47	1,558.39
公式计算即征即退应退税金额 (J) = (I) - (F) *3%	666.64	1,362.04	1,457.41	1,192.19
本期收到以前期间申报即征即退金额 (K)	222.35	593.65	931.36	1,079.93
本期即征即退金额在下一期间收到金额 (L)	249.04	222.35	593.65	931.36
测算本期即征即退金额 (M) = (J) + (K) - (L)	639.95	1,733.35	1,795.12	1,340.76
本期即征即退实际退税金额 (N)	639.61	1,733.39	1,795.12	1,339.86
差异 (O) = (M) - (N)	0.34	-0.04	-	0.90

报告期内，公司增值税即征即退申报收入与销售收入的差异主要系：

(1) 部分收入不符合即征即退条件

公司不符合增值税即征即退条件收入主要系软件开发和技术服务收入以及其他税率为6%的销售收入。

(2) 增值税开票时点与收入确认时点不一致

2022年符合增值税即征即退条件的收入为15,037.47万元，同比增长21.30%。但由于增值税发票开具时点与账面收入确认时点不一致，如上表中D、E所示，增值税即征即退申报收入与账面确认收入存在差异。2022年实际向税务局申报的即征即退开票收入为14,031.50万元，同比下降6.26%，与2022年账面即征即

退实际退税金额（N）的变动比例基本匹配。

（3）申报退税时间与实际收款时间存在差异

一般来说，公司收到税务局即征即退税款的时间会滞后于申报时间。如 2022 年收到以前期间申报即征即退金额为 593.65 万元，2022 年即征即退金额在下一年度收到金额为 222.35 万元。

综上所述，报告期内公司增值税即征即退金额与收入金额存在差异，具有合理性。

（二）合同中对相关软件的定价约定与税务申报的差异情况

公司营业收入主要包括临床合理用药系统收入、数据更新和运维服务收入、软件开发和技术服务收入。公司临床合理用药系统软件产品销售合同中分别约定各项软件产品的销售价格，公司根据合同约定开具增值税发票。公司通常是合同约定的收款阶段开具增值税专用发票，申报增值税即征即退销售收入金额系开具的增值税专用发票中软件产品销售金额。合同约定产品价格与开具发票价格不存在差异，但在时间上存在差异。

七、结合合同条款，说明不同销售模式下收入确认是否存在差异；与第三方非医疗机构合作时，交付对象和产品验收方是否为终端医疗机构

（一）结合合同条款，说明不同销售模式下收入确认是否存在差异

公司销售模式包括直接销售模式和间接销售模式，具体为：1、直接销售模式下，公司通过直接参与医疗机构、政府管理部门的招标和采购活动获取业务订单；2、间接销售模式下，公司与间接销售客户按照项目签订购销合同，由间接销售客户向公司采购产品后再销售给终端用户，公司按照合同约定，为终端用户提供软件实施及维护服务。

报告期内，不同销售模式下公司产品的收入确认不存在差异，两种销售模式下各类产品的具体收入确认方法及代表性合同约定对比情况如下：

1、直接销售模式

产品类型	收入确认时点	收入确认依据	代表性合同约定
临床合理用药系统			
其中： PASS、 PASS PA、 PASS PR 等软件产品	以取得验收单，按照验收单日期确认收入	客户签署的验收单	1、产品交付 在现场实施准备工作就绪后，乙方（指公司，下同）在甲方（指客户，下同）或者其 HIS 系统供应商支持下，完成产品安装、调试。 2、验收标准 软件产品在安装调试完毕，所有功能均能正常使用，由甲方进行验收，验收合格后由甲方相关部门及人员在验收单上签字或盖章。
MCDEX、 美康健康 助手等服务类 软件产品	在服务期限内按直线法确认收入	合同金额、 合同期限 和开通时间	在固定的服务期内，由乙方为甲方提供系统维护服务，甲方向乙方支付维护服务费。
软件开发和技术服务			
其中：软件开发	以取得验收单，按照验收单日期确认收入	客户签署的验收单	以甲方提出的验收方式进行验收，乙方予以配合完成验收工作。达到相关要求且经甲方确认后，甲乙双方签署“验收报告”，视为通过验收。
技术服务	在技术服务期限内按直线法确认收入	合同金额 和合同期限	在固定的技术服务期内，由乙方为甲方提供技术服务，甲方向乙方支付技术服务费。
数据更新和运维服务			
MCDEX 续费、临床 合理用药 产品的数据 更新和 运维服务	在维护服务期内按直线法确认收入	合同金额、 合同期限 和开通时间	在固定的维护服务期内，由乙方为甲方提供系统维护服务，甲方向乙方支付维护服务费。
PASS 个性化服务	以取得验收单，按照验收单日期确认收入	客户签署的验收单	实现合同所要求的功能清单后并能正常使用即视为验收合格，服务完成后，甲方应在验收单上签字或盖章。

2、间接销售模式

产品类型	收入确认时点	收入确认依据	代表性合同约定
------	--------	--------	---------

产品类型	收入确认时点	收入确认依据	代表性合同约定
临床合理用药系统			
其中： PASS、 PASS PA、 PASS PR 等软件产品	以取得验收单，按照验收单日期确认收入	终端用户签署的验收单	1、产品交付 在现场实施准备工作就绪后，乙方（指公司，下同）在甲方（指客户，下同）、用户或者其 HIS 系统供应商支持下，完成产品安装、调试。 2、验收标准 软件产品在安装调试完毕，所有功能均能正常使用，由终端用户进行验收，验收合格后由终端用户相关部门及人员在验收单上签字或盖章。
MCDEX、 美康健康助手等服务类软件产品	在服务期限内按直线法确认收入	合同金额、合同期限和开通时间	在固定的维护服务期内，由乙方为终端用户提供系统维护服务，甲方向乙方支付维护服务费。
数据更新和运维服务			
MCDEX 续费、临床合理用药产品的数据更新和运维服务	在维护服务期内按直线法确认收入	合同金额、合同期限和开通时间	在固定的维护服务期内，由乙方为终端用户提供系统维护服务，甲方向乙方支付维护服务费。
PASS 个性化服务	以取得验收单，按照验收单日期确认收入	终端用户签署的验收单	实现合同所要求的功能清单后并能正常使用即视为验收合格，服务完成后，终端用户应在验收单上签字或盖章。

报告期内，对于临床合理用药系统业务，不同销售模式下公司与客户签订的合同均约定客户或终端用户需对公司交付产品或项目进行验收，各方依照合同约定的标准或要求履行验收程序，验收合格后客户或终端用户签署验收证明，公司取得验收单后确认收入。其中，在直接销售模式下，由客户验收，在间接销售模式下，由终端用户验收。

对于数据更新和运维服务业务，不同销售模式下公司与客户签订的合同均约定公司在固定的服务期限内为终端用户提供维护服务，客户按照结算条款支付维护服务费，公司在维护期内按直线法确认为收入。

综上所述，不同销售模式下发行人产品的收入确认方式不存在差异，均由终

端直接使用用户进行验收。

（二）与第三方非医疗机构合作时，交付对象和产品验收方是否为终端医疗机构

与第三方非医疗机构合作时，公司产品或服务的交付对象为终端用户，产品的验收方为终端医疗机构。

八、核查程序和核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人的收入明细表，分析最终产品形态占比及各产品单价数量变动情况；访谈发行人财务总监，了解发行人报告期内收入确认政策、成本归集方法及合理性；

2、选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，内部证据包括公司内部工时记录、工程实施日志、项目实施进度记录、银行流水等，外部证据主要包括双方签章的销售合同、客户/终端用户出具的验收单等，分析收入确认依据是否充分，确认销售收入的真实性与准确性；

3、查阅发行人技术服务的主要销售合同，了解提供技术服务的相关约定，分析发行人收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；

4、获取发行人的收入明细表，对各种角度的产品销售情况（产品类别、销售模式等）进行分析；访谈发行人售后服务人员，核查不同销售模式下的数据更新和运维服务的合同约定，了解在销售过程中的权利和义务；复核并分析终端医疗机构购买发行人数据更新和运维服务的频次、覆盖数量；

5、查阅主要销售合同，了解直接销售模式和间接销售模式在业务模式、验收条款、合同约定的发行人权利与义务等方式的异同并检查相关验收单；

6、获取发行人软件开发和技术开发销售明细表，访谈发行人销售负责人，了解国家药监局销售情况，了解订单逐年下降的原因及可持续性，分析其合理性；

7、复核发行人增值税即征即退申报收入与销售收入的差异，分析增值税即征即退金额与销售收入的匹配性；查阅发行人软件销售合同，结合增值税即征即退申报收入，检查软件产品销售合同约定价格与申报收入是否存在差异，了解并分析差异原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人收入成本计量方式准确；

2、发行人已建立了收入确认相关的内部控制制度，发行人取得验收文件时表明客户已正式验收且无异议，收入确认依据充分、确认时点准确；

3、发行人技术服务分为需在完成后验收交付的服务和按时段提供的服务，技术服务收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；

4、发行人已列示数据更新和技术服务的直接销售、间接销售金额及占比，在间接销售和直接销售模式下，数据更新和运维服务权利和义务基本相同无本质区别；发行人各期存量终端客户中，约有 20% 的终端医疗机构会购买公司的数据更新和维保服务；

5、国家药监局订单逐年下降的原因主要系相关软件开发存在周期性需求，发行人与国家药监局继续保持正常合作，未来收入具有可持续性；

6、发行人增值税即征即退申报收入与软件产品销售收入存在差异的主要原因系申报收入为软件产品开票收入，与收入确认时点存在差异，增值税即征即退金额与软件产品销售收入匹配，合同约定软件产品价格与税务申报收入不存在差异；

7、不同销售模式下，发行人收入确认不存在差异，发行人产品的最终交付方和验收方大部分均为终端用户。

九、说明对各类收入真实性、截止性的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

（一）核查程序

针对收入真实性、截止性的核查，申报会计师执行如下程序：

1、了解、测试并评价与收入确认相关内部控制设计和运行的有效性；

2、选取样本检查销售合同，识别合同关键条款，评价收入确认的会计政策是否恰当；

3、对收入执行分析性程序；

4、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发票、派工单、验收单、收款凭证等，并对一定期限内提供的技术服务进行重新计算，评价收入确认的真实性和准确性，抽样检查情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
账面收入	11,267.65	18,548.75	15,672.66	12,611.66
细节测试金额	11,082.96	18,096.66	15,142.88	11,937.95
细节测试占比	98.36%	97.56%	96.62%	94.66%

5、对各期收入的交易额选取样本执行函证程序，并对未回函的样本进行替代测试，函证情况如下：

单位：万元

项目	营业收入			
	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
函证金额	8,841.16	15,053.37	12,350.90	9,924.94
函证比例	78.46%	81.16%	78.81%	78.70%
回函金额	8,081.43	14,372.08	11,510.84	9,114.68
回函比例	91.41%	95.47%	93.20%	91.84%
替代测试金额	759.73	681.29	840.06	810.26
替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

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

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
----	-----------	-------	-------	-------

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
直接销售	1,375.65	1,882.57	2,026.25	945.43
间接销售	5,418.82	8,859.48	7,183.78	6,036.26
间接销售之下游终端	1,948.10	4,668.84	3,191.93	2,448.94
合计1（直销+间接销售）	6,794.47	10,742.05	9,210.02	6,981.69
已走访比例占收入比例(合计1)	60.30%	57.91%	58.76%	55.36%
合计2（直销+终端）	3,323.74	6,551.41	5,218.18	3,394.37
已走访比例占收入比例(合计2)	29.50%	35.32%	33.29%	26.91%

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

8、获取工程施工人员打卡记录和工作日志，交叉核对打卡地点、施工地点和终端医院实施情况是否存在重大差异；抽取工程施工人员的差旅报销单，查看差旅报销单的出差情况与工作日志是否相符，分析收入确认的真实性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为发行人收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，收入真实、准确，不存在跨期情形。

问题 8. 关于间接销售和终端核查情况

根据申报材料：

（1）间接销售模式下，公司与医疗信息化服务商、医贸公司或其他第三方非医疗机构签订购销合同，由第三方非医疗机构向公司采购产品后再销售给终端医院客户。

（2）间接销售模式下，公司与间接销售客户按照项目签订购销合同，由间接销售客户向公司采购产品后再销售给终端客户。间接销售模式下，公司不直接参与终端客户的招投标程序，由间接销售客户中标后与公司签订购销协议，公司按照合同约定，为终端客户提供软件实施及维护服务。

（3）中介机构对直接客户、间接客户、下游终端进行了走访，终端走访客户按销售金额大小抽样，全选报告期各期间接销售客户排名前 30 名的客户和直接销售客户排名前 20 的客户；间接销售客户穿透核查 2-5 家终端医院。

(4) 中介机构现场走访 244 家，视频方式 81 家。报告期内已走访直接和间接客户收入占比例分别为 46.73%、47.25%和 44.13%，已走访直接和终端客户收入占比分别为 18.58%、20.26%和 22.53%。

请发行人：

(1) 说明间接销售模式与传统经销模式的区别；间接销售客户是否均为系统集成商，是否需要发行人授权；按照医疗信息化服务商、医贸公司或其他第三方非医疗机构等间接客户类型，分别说明各期销售金额、占比及变动情况、销售系统或服务的具体类型。

(2) 分别列示直接销售和间接销售前五大客户具体情况，包括注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、员工人数、合作历史、信用政策、是否与发行人及其董监高存在关联关系、是否专门为发行人进行销售、终端销售情况、采购规模与其自身业务规模的匹配性、发行人向其销售金额及占比、销售的产品类型及其销售毛利率。

(3) 说明前五大间接销售客户所涉项目的中标时间、中标金额、向发行人采购配套产品时间，相关时间与项目进度的匹配性。

(4) 结合历史合作情况、合同签订情况、间接销售客户市场地位及中标情况等，说明与主要间接销售客户合作的可持续性和未来市场空间；间接销售收入持续增加的原因，与行业内其他公司的差异情况及合理性；分析对间接销售客户的依赖程度。

请保荐人、申报会计师发表明确意见并针对事项（3）和（4）：

(1) 结合抽样走访方式中对间接销售客户销售金额分层情况，说明各层级间接销售客户覆盖的终端医院平均数量，穿透核查终端医院家数的选取依据，分析样本充分性。

(2) 结合客户分布、核查难度等因素，说明走访比例较低的原因，核查结果的有效性。

发行人回复：

一、说明间接销售模式与传统经销模式的区别；间接销售客户是否均为系统集成商，是否需要发行人授权；按照医疗信息化服务商、医贸公司或其他第三方非医疗机构等间接客户类型，分别说明各期销售金额、占比及变动情况、销售系统或服务的具体类型

（一）说明间接销售模式与传统经销模式的区别

公司不存在传统经销模式，公司间接销售模式与传统经销模式的区别如下：

项目	定义	合同形式	管理模式	销售策略	品牌管理	价格策略
经销商	经销商主要从事商品的经销业务，以赚取经销费用或销售提成作为目的，一般为向公司采购后再向下游销售，公司无法在销售给经销商时知道具体终端使用客户。	签订经销合同，对经销区域、产品品类、销售指标等进行一系列协商约定，对经销商的业绩情况进行考核管理。	经销商严格在授权的区域内经营，公司对销售价格控制，设定销售指标。	公司对经销商的采购、销售计划进行约定或制定考核计划，根据执行情况调整相关供销策略。	对经销商有严格的品牌及包装管理。	对经销商有严格的定价策略干预，一般严禁过高或过低价格出售产品，严格限制地区之间串货。
间接销售	间接销售客户取得终端用户订单后向公司采购，公司间接销售模式下，所有间接销售均对应具体的终端用户。	常规的产品买卖合同，公司与间接销售客户不存在框架合同，均根据具体终端用户“一事一议”，间接销售客户与直销客户无异。	间接销售客户系完全独立的市场主体，公司无法对其经营进行干预或管理。	公司通过间接销售客户直接接触到终端用户，主要由公司提供售前、售中、售后服务。	采用公司的品牌	公司制定最低产品终端销售价格，不存在对间接销售客户有地区或者销售渠道的限制。

由上表可知，公司间接销售模式与传统经销模式存在较大区别，不属于传统经销模式。在上市公司中，存在与公司类似的销售模式，具体如下：

公司名称	销售模式
------	------

公司名称	销售模式
嘉和美康 (688246.SH)	<p>直接销售模式，指公司通过直接参加医疗机构、科研机构、院校及政府管理部门的招标和采购活动取得业务订单；直接销售模式下，公司获取客户的方式包括公开招投标、邀标、竞争性谈判和单一来源采购。</p> <p>间接销售模式，指公司通过与第三方非医疗机构合作，与第三方非医疗机构签订两方销售合同或与第三方非医疗机构、终端用户签订三方销售合同，以承接第三方非医疗机构的项目或第三方非医疗机构取得的最终医疗机构订单的项目，并向第三方非医疗机构或最终用户交付产品或服务。</p>
碧兴物联 (688671.SH)	<p>在直接销售模式下，公司与产品或服务的最终使用方直接进行交易。</p> <p>在间接销售模式下，公司的客户不是产品或服务的最终使用方。间接销售客户根据最终使用方的需求，或根据其自身的需求，对公司的产品进行采购，再向最终使用方销售。</p>
景业智能 (688290.SH)	<p>公司的销售模式可分为直接销售和间接销售。直接销售为公司与产品的最终用户或其关联方签订合同并供货；间接销售为公司将产品销售给总包方、集成商等直接客户，其再将公司产品与其他部件、模块集成或组装后销售给最终用户或其关联方。</p>

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

（二）间接销售客户是否均为系统集成商，是否需要发行人授权

公司间接销售客户中，除医疗信息化服务商为系统集成商外，还包括一部分医贸公司和其他第三方非医疗机构，因此，公司间接销售客户并非全部为系统集成商。

除公司直接销售给医院现有系统的 HIS 商，由公司直接与 HIS 商洽谈外，间接销售客户在将公司产品出售给终端医疗机构时，均需要获得公司授权，授权类型主要分为以下两种：

1、取得授权书。部分间接销售客户在终端医疗机构进行招投标时，终端医疗机构要求厂家授权作为投标人的资格条件。此时，公司会授权投标人就该特定招标项目的投标而向投标人单独出具专项产品授权书。

2、取得授权开展业务的确认。间接销售客户在使用公司品牌参与终端医院的招投标或商务洽谈时，需获取公司授权其在该医疗机构开展业务的确认书或确认邮件。

（三）按照医疗信息化服务商、医贸公司或其他第三方非医疗机构等间接客户类型，分别说明各期销售金额、占比及变动情况、销售系统或服务的具体类型

报告期内，公司间接销售模式下，各间接销售客户各期销售情况如下：

单位：万元

产品分类	销售模式细分	2023年1-6月		2022年	
		金额	占比	金额	占比
临床合理用药系统	医疗信息化服务商	6,666.98	76.90%	10,930.19	73.07%
	医贸公司	528.14	6.09%	1,358.59	9.08%
	其他	221.65	2.56%	614.12	4.11%
	合计	7,416.76	85.55%	12,902.89	86.26%
数据更新和运维服务	医疗信息化服务商	1,047.06	12.08%	1,721.00	11.51%
	医贸公司	139.31	1.61%	228.76	1.53%
	其他	66.49	0.77%	105.07	0.70%
	合计	1,252.86	14.45%	2,054.87	13.74%
总计		8,669.63	100.00%	14,957.76	100%

（续）

产品分类	销售模式细分	2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比
临床合理用药系统	医疗信息化服务商	8,971.68	76.27%	7,368.69	75.45%
	医贸公司	612.43	5.21%	701.32	7.18%
	其他	332.07	2.82%	311.91	3.19%
	合计	9,916.17	84.29%	8,381.91	85.82%
数据更新和运维服务	医疗信息化服务商	1,554.59	13.22%	1,198.99	12.28%
	医贸公司	183.22	1.56%	130.7	1.34%
	其他	109.75	0.93%	54.87	0.56%
	合计	1,847.55	15.71%	1,384.56	14.18%
总计		11,763.73	100%	9,766.47	100%

报告期各期，医疗信息化服务商是公司报告期各期的主要客户类型，销售金额分别为 8,567.68 万元、10,526.27 万元、12,651.19 万元和 7,714.04 万元，占间接销售总额的比例为 87.73%、89.48%、84.58%和 88.97%。2020 年-2022 年，公司积极开拓各类销售渠道，医贸公司销售金额由 832.02 万元增长至 1,587.35 万

元，包括银行在内的其他客户的销售金额由 366.77 万元增长至 719.19 万元，医贸公司和其他类型客户的占比由 12.27% 上升至 15.42%。

总体而言，报告期各期，公司间接销售客户主要以医疗信息化服务商为主；随着公司产品影响力和美誉度的增强，公司积极开拓各类销售渠道，医贸公司和其他类型客户销售收入及占比也在不断提高。

在产品类型中，临床合理用药产品是公司最主要的收入来源，报告期各期间接销售模式下的临床合理用药产品收入分别为 8,381.91 万元、9,916.17 万元、12,902.89 万元和 7,416.76 万元，占公司间接销售总金额的 85.82%、84.29%、86.26% 和 85.55%，销售额呈持续增长趋势。间接销售模式下的数据更新和运维服务在报告期内也呈现持续增长态势，报告期各期分别为 1,384.56 万元、1,847.55 万元、2,054.87 万元和 1,252.86 万元，2020 年-2022 年复合增长率为 21.82%。

二、分别列示直接销售和间接销售前五大客户具体情况，包括注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、员工人数、合作历史、信用政策、是否与发行人及其董监高存在关联关系、是否专门为发行人进行销售、终端销售情况、采购规模与其自身业务规模的匹配性、发行人向其销售金额及占比、销售的产品类型及其销售毛利率

（一）直接销售客户情况

报告期各期，公司直接销售前五大客户的销售情况如下所示：

单位：万元

期间	序号	前五大客户名称	主要业务模式	销售金额	占当期营业收入的比例	毛利率
2023 年 1-6 月	1	国家药品监督管理局	直接销售	177.94	1.58%	25.82%
	2	苏州高新区（虎丘区） 社会事业局	直接销售	118.49	1.05%	76.10%
	3	武汉泰康医院有限公司	直接销售	110.95	0.98%	94.24%
	4	云南省第三人民医院	直接销售	101.53	0.90%	76.23%
	5	徐州医科大学附属医院	直接销售	96.69	0.86%	93.40%

期间	序号	前五大客户名称	主要业务模式	销售金额	占当期营业收入的比例	毛利率
	合计			605.59	5.37%	67.44%
2022年	1	国家药品监督管理局	直接销售	387.30	2.09%	0.34%
	2	广东省中医院	直接销售	315.72	1.70%	79.60%
	3	仙桃市第一人民医院	直接销售	118.50	0.64%	88.54%
	4	成都市中西医结合医院	直接销售	84.17	0.45%	69.64%
	5	朝阳市中心医院	直接销售	83.81	0.45%	85.30%
	合计			989.50	5.33%	49.28%
2021年	1	国家药品监督管理局	直接销售	598.14	3.82%	5.11%
	2	广州中医药大学第一附属医院	直接销售	222.75	1.42%	72.30%
	3	重庆医科大学附属第一医院	直接销售	154.84	0.99%	84.16%
	4	中山大学附属第三医院	直接销售	137.28	0.88%	93.36%
	5	宜昌市中心人民医院	直接销售	117.43	0.75%	81.82%
	合计			1,230.44	7.85%	44.39%
2020年	1	国家药品监督管理局	直接销售	766.85	6.08%	44.21%
	2	深圳市南山区卫生和计划生育局	直接销售	169.97	1.35%	91.33%
	3	新泰市人民医院	直接销售	76.64	0.61%	40.46%
	4	河北省中医院	直接销售	70.71	0.56%	40.77%
	5	赣州市人民医院	直接销售	54.27	0.43%	90.89%
	合计			1,138.44	9.03%	53.01%

报告期各期，直接销售前五大客户具体情况如下：

1、国家药品监督管理局

公司名称	国家药品监督管理局
统一社会信用代码	11100000MB0341032Y
注册资本	-
注册地址	北京市西城区北露园1号
成立日期	1998年4月16日

公司名称	国家药品监督管理局
经营范围	负责药品（含中药、民族药）、医疗器械和化妆品安全监督管理、标准管理、注册管理、质量管理、上市后风险管理、质量管理，负责执业药师资格准入管理，负责组织指导药品、医疗器械和化妆品监督检查，负责药品、医疗器械和化妆品监督管理领域对外交流与合作，参与相关国际监管规则和标准的制定，负责指导省、自治区、直辖市药品监督管理部门工作，完成党中央、国务院交办的其他任务。
股东情况	-
员工人数	-
与发行人合作历史	2003 年开始合作
信用政策	不同项目信用政策存在差异，一般为合同签订后支付 20%-50%，验收合格后支付 40%-70%，并在质保期满后支付剩余价款
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	主要为国家药监局提供软件项目开发和系统运维服务，其采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	软件开发和技术服务

2、广东省中医院

公司名称	广东省中医院
统一社会信用代码	124400004558634272
注册资本	222,916.00 万元人民币
注册地址	广州市越秀区大德路 111 号
成立日期	1933 年
经营范围	负责中医医疗，承担中医中药科学研究，培养中医药人才。医院形成了一百多个特色鲜明、疗效明显的专科专病，其中脑病专科、心血管病专科、皮肤病专科、肾病专科、乳腺病专科、妇科病专科、脊柱专科、中医急症、颈椎病（脊柱）专科、骨病骨肿瘤专科、骨关节病专科、消化病专科、呼吸病专科、肿瘤病专科、耳鼻喉病专科、中医外科、针灸科、糖尿病专科、肝病专科、冠心病专科等是国家级和省级的重点专科，在国内和省内处于领先地位。
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级甲等，员工 7,000 多名（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2020 年 6 月开始合作

公司名称	广东省中医院
信用政策	合同生效后支付 40%，系统上线后支付 20%，系统验收后支付 30%，验收后一年后支付 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	广东省中医院，包括大德路总院、二沙岛分院、大学城分院、芳村分院、珠海分院、天河门诊、下塘门诊、石井门诊。采购的产品种类多、涉及院区广，因此采购金额较大，与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

3、仙桃市第一人民医院

公司名称	仙桃市第一人民医院
统一社会信用代码	124290044214312390
注册资本	7,200.00 万元人民币
注册地址	湖北省仙桃市沔州大道 29 号
成立日期	1950 年
经营范围	医院内设 25 个职能科室、49 个临床科室（含医技科室）。拥有 8 个省级临床重点专科（普外科、儿科、眼科、重症医学科、感染性疾病科、妇科、医学检验科、输血科），1 个省级临床重点建设专科（肿瘤科），16 个湖北省县级医院临床重点专科。能开展各种复杂的心脏手术、肝胆脾胰手术、颅脑手术、膝双髋关节置换术，内镜粘膜下剥离术，心血管疾病介入诊疗技术，口腔种植修复，耳鼻喉科开展特异性变应原检测及特异性免疫治疗，B 超室开展超声造影介入治疗，输血科开展贮存式自体输血技术等各种高难度手术，部分医疗技术达到省内先进水平。每年承担 500 多名医学院实习生、进修生的教学任务，是全市卫生健康人才的重要培训基地。
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级甲等，员工 1,872 人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2013 年左右开始合作
信用政策	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，验收合格一年后支付剩余的 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	安装实施范围包括仙桃市人民医院及下属的 15 家医疗机构，采购规模与自身业务规模相匹配

公司名称	仙桃市第一人民医院
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PR

4、成都市中西医结合医院

公司名称	成都市中西医结合医院
统一社会信用代码	12510100450755531T
注册资本	276,500.00 万元人民币
注册地址	四川省成都市武侯区万象北路 18 号
成立日期	1942 年
经营范围	以医疗为中心，完成中西医疗、教学、科研、康复、美容、保健、中药剂改任务。医院拥有国家级中医重点专科 4 个（康复科、内分泌科、心血管内科、呼吸内科），省级重点学（专）科 14 个（呼吸、内分泌、心内、康复、骨伤、超声、麻醉、儿科、肿瘤、耳鼻喉、神内针灸、血液、神外、普外），市级重点学（专）科 13 个（呼吸、内分泌、心内、耳鼻喉、血液、妇产、护理学、肾内、急诊、检验、消化、肛肠、ICU），市级重点专病 3 个（小儿脑瘫、原发性开角型青光眼、鼻鼾-哮喘），国家级中医药科研（二级）实验室 3 个（呼吸病理生理实验室、心血管功能实验室、内分泌代谢实验室）等等
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级甲等，员工 2,800 人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	-
信用政策	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，验收合格一年后支付剩余的 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	安装实施范围包括两个院区，采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

5、朝阳市中心医院

公司名称	朝阳市中心医院
统一社会信用代码	12211300MBOX585016
注册资本	27,129.00 万元人民币
注册地址	辽宁省朝阳市双塔区朝阳大街二段 6 号
成立日期	1937 年

公司名称	朝阳市中心医院
经营范围	设职能科室 33 个，临床、医技科室 67 个，基层党支部 30 个。临床医技科室中市级重点专科 19 个，心血管内科、普通外科、急诊医学科、重症医学科为省级重点专科，麻醉科、结直肠肛门外科为省级重点专科建设项目。承担朝阳市包括心血管病介入诊疗、周围血管病与肿瘤介入诊疗、重症医学治疗、护理、急诊、临床药事管理、康复医学等在内的 19 个质量控制中心，全市占比 50%。年均开展新医疗技术 40 余项，部分技术处于国内、省内领先，填补朝阳地区多项空白。
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级甲等，员工 2,426 人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2021 年开始合作
信用政策	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，验收合格一年后支付剩余的 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	安装实施范围为两个院区，采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、其他

6、广州中医药大学第一附属医院

公司名称	广州中医药大学第一附属医院
统一社会信用代码	12440000455860170T
注册资本	87,821.00 万元人民币
注册地址	广东省广州市机场路 16 号
成立日期	1964 年
经营范围	承担综合医疗、卫生保健服务和在校生医学理论、临床医学阶段教育等任务，拥有一批在全国行业内具有较高学术影响力的重点学科/专科群，其中国家二级重点学科 8 个（其中牵头建设 6 个）、国家中医药管理局重点学科 8 个、国家临床重点专科 7 个（内分泌科、耳鼻喉科、骨伤科、脾胃病科、妇科、肿瘤科、临床药学）、国家中医药管理局重点专科 14 个（急诊科、内分泌科、耳鼻喉科、骨伤科、肿瘤科、妇科、心血管科、针灸科、脾胃病科、脑病科、风湿病科、重症医学科、护理学、临床药学）。建有全国名老中医药专家传承工作室建设项目 22 个，全国学术流派传承工作室 2 个。多个国家级、省级培训基地落户医院，包括：中华医学会麻醉学分会气道管理培训基地；全国胸腔镜心脏手术技术培训基地等。

公司名称	广州中医药大学第一附属医院
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级甲等，员工 2,600 人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2017 年 11 月开始合作
信用政策	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，验收合格一年后支付剩余 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	采购包含了部分硬件，为大型综合医院，采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

7、重庆医科大学附属第一医院

公司名称	重庆医科大学附属第一医院
统一社会信用代码	12500000450405726W
注册资本	107,635.00 万元人民币
注册地址	重庆市渝中区袁家岗友谊路 1 号
成立日期	1957 年
经营范围	为人民身体健康提供医疗与护理保健服务。院本部常年承担疑难危急重症救治、应急救援、干部保健及涉外医疗任务，是重庆市 SARS、甲型 H1N1 流感等重大传染病重症病例救治首要单位和专家组组长单位，以及重庆市唯一一家同时获肝、肾移植技术准入的地方医院。形成了器官移植、微创、介入、无痛诊疗等优势技术，推行以疾病为链条的多学科诊疗模式。拥有国家卫健委“国家临床重点专科建设项目”18 个（产科、检验科、重症医学、专科护理、内分泌科、心血管内科、胸外科、神经外科、麻醉科、神经内科、普通外科、眼科、呼吸内科、耳鼻咽喉科、肿瘤科、医学影像科、老年病科、骨科）。拥有国家中医药管理局“中医老年病重点专科”1 个。
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级甲等，员工 6,932 人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2021 年 4 月
信用政策	按照实施周期付款，每个实施周期验收合格后支付该期金额的 80%-90%，维保期满后支付剩余款项
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否

公司名称	重庆医科大学附属第一医院
采购规模与自身业务规模的匹配性	安装实施范围为本部、老年养护中心、金山医院、第一分院及第一分院改扩建工程，采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

8、中山大学附属第三医院

公司名称	中山大学附属第三医院
统一社会信用代码	121000004554160457
注册资本	42,421.00 万元人民币
注册地址	广东省广州市天河路 600 号
成立日期	1971 年
经营范围	为人民身体健康提供医疗与护理保健服务。预防保健、内、外、妇产、妇女保健、儿、小儿外、儿童保健、眼、耳鼻喉、口腔、皮肤、医疗美容、精神、传染、急诊医学、康复医学、麻醉、医学检验、病理、医学影像、中医、中西医结合科诊疗与护理医学教学与医学研究卫生医疗人员培训卫生技术人员继续教育保健与健康教育。
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级甲等，员工 5,147 人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2020 年开始合作
信用政策	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，验收合格一年后支付剩余 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	安装实施范围包括天河院区和萝岗院区，采购规模和自身业务相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

9、宜昌市中心人民医院

公司名称	宜昌市中心人民医院
统一社会信用代码	12420500420179764B
注册资本	57,671.71 万元人民币
注册地址	湖北省宜昌市夷陵大道 183 号
成立日期	1949 年

公司名称	宜昌市中心人民医院
经营范围	为人民身体健康提供医疗和护理保健服务。医疗与护理医学教学医学研究卫生医疗人员培训卫生技术人员继续教育保健与健康教育。是一所集医疗、预防、保健、教学、科研于一体的综合性三甲医院、爱婴医院、美国微笑联盟定点医院和国际紧急救援中心网络医院。拥有 1 个国家临床重点专科建设单位（心血管内科），35 个省级临床重点专科（辅助生殖专业、病理科专业、呼吸内科专业、肾病内科专业、核医学专业、眼科专业、医学影像科专业、血液内科、妇科、耳鼻喉科、感染性疾病科、结直肠肛门外科、心脏大血管外科专业、普通外科专业、口腔科专业、麻醉科专业、骨科、消化内科专业、风湿免疫科专业、新生儿科、神经内科专业、心血管内科专业、神经外科专业、产科专业、儿科专业、医学检验科专业、泌尿外科、胸外科专业、重症医学科、肿瘤科、超声诊断专业、老年病科专业、内分泌科、临床护理专业、急诊医学科）。
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级甲等，员工 3,344 人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2020 年开始合作
信用政策	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，验收合格一年后支付 5%，验收合格两年后支付剩余 5%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	安装实施范围包括本院和江南院区，采购规模和自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、其他

10、深圳市南山区卫生和计划生育局

公司名称	深圳市南山区卫生和计划生育局
统一社会信用代码	11440305007543171U
注册资本	-
注册地址	广东省深圳市南山区南新路 3038 号
成立日期	1987 年 8 月 25 日

公司名称	深圳市南山区卫生和计划生育局
经营范围	统筹规划辖区卫生健康资源配置，组织拟订区域卫生健康规划，经批准后组织实施；协调推进深化医药卫生体制改革，研究提出深化医药卫生体制改革重大方针、政策、措施的建议；制定并组织落实辖区内重大疾病防治规划以及严重危害人民健康公共卫生问题的干预措施，组织实施免疫规划；协调落实应对辖区人口老龄化政策措施，推进完善老年健康服务体系建设和医养结合工作；落实国家基本药物制度；负责计划生育管理和服务工作，开展人口监测预警，研究提出人口与家庭发展相关政策建议，完善计划生育政策；负责保健对象的医疗保健工作等等。
股东情况	-
员工人数	-
与发行人合作历史	2019 年开始合作
信用政策	合同签订后支付 30%，初验合格支付 30%，试运行 30 天后支付 30%，验收合格后支付 5%，验收合格两年后支付剩余 5%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	安装实施范围包括南山区人民医院、南山区蛇口人民医院、南方科技大学医院、南山区妇幼保健院、南山区慢性病防治院、深圳沙河医院、广州中医药大学第一附属医院南山医院门诊部，采购规模和自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

11、新泰市人民医院

公司名称	新泰市人民医院
统一社会信用代码	123709824943661405
注册资本	12,731.00 万元人民币
注册地址	山东省新泰市新甫路 1329 号
成立日期	1945 年

公司名称	新泰市人民医院
经营范围	新泰市人民医院是一所集医疗、教学、科研、预防、保健、康复、急救、养老为一体的三级乙等综合性医院。向社会提供医疗、预防、保健、康复和医学咨询，进行医学研究，开展医学科技服务。医院设有 92 个科室，山东省临床重点专科 1 个、泰安市医学重点学科 4 个、特色专科 2 个。拥有西门子 64 层螺旋 CT、双源 CT、1.5T 核磁共振、瓦里安直线加速器、大 C 型臂数字减影系统、DR、全自动生化免疫流水线、药房自动化系统等万元以上设备 1100 余台件。
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级乙等，员工 1,588 人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2013 年开始合作
信用政策	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，验收合格一年后支付剩余 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、其他

12、河北省中医院

公司名称	河北省中医院
统一社会信用代码	121300004017040175
注册资本	45,744.00 万元人民币
注册地址	河北省石家庄市中山东路 389 号
成立日期	1975 年
经营范围	医院提供中医医学教学、科研、预防、康复及医疗服务，现有普通外科、血管外科、心胸外科、神经外科、泌尿外科、胃肠外科、耳鼻喉头颈外科、手足外科专业在内的大外科系统，开设产科、新生儿科。实施多学科一站式健康管理，依托健康管理部，提供中西医结合体检、健康咨询、药食同源食疗、中医药调理、运动指导、康养一条龙服务。挂牌“河北省青少年儿童脊柱侧弯防控中心”，中医特色治疗脊柱侧弯疗效显著。康复医学科现为河北省中医康复示范中心、“一带一路”中医药国际合作基地、国家骨科与运动康复临床医学研究中心康复领域核心单位。
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级甲等，员工 2,000 人（来源于官网信息）

公司名称	河北省中医院
与发行人合作历史	2019 年开始合作
信用政策	合同签订后支付 40%，验收合格后支付 50%，验收合格一年后支付剩余 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、其他

13、赣州市人民医院

公司名称	赣州市人民医院
统一社会信用代码	123607004917506816
注册资本	178,371.00 万元人民币
注册地址	江西省赣州市章贡区梅关大道 16 号
成立日期	1939 年 7 月
经营范围	赣州市人民医院是集医疗、教学、科研、保健、康复于一体的三级甲等综合医院，为人民身体健康提供医疗与保健服务及医学教学、研究、卫生医疗人员培训等。医院有预防保健科；全科医疗科；内科；外科；妇产科；妇女保健科；儿科；小儿外科；儿童保健科；眼科；耳鼻咽喉科；皮肤科；医疗美容科；美容中医科；急诊医学科；康复医学科；运动医学科；职业病科；临终关怀科；麻醉科；疼痛科；重症医学科(内科、外科、综合)；医学检验科；病理科；医学影像科；中医科；中西医结合科。
股东情况	-
医院等级/员工人数	三级甲等，员工 3,700 人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2019 年左右开始合作
信用政策	验收合格后支付 100%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR

14、苏州高新区（虎丘区）社会事业局

公司名称	苏州高新区（虎丘区）社会事业局
------	-----------------

公司名称	苏州高新区（虎丘区）社会事业局
统一社会信用代码	11320511MB1622733W
注册资本	-
注册地址	苏州高新区科普路 58 号科技大厦 14 楼
成立日期	2019-03-13
经营范围	贯彻实施民政工作和国民健康政策，拟订全区民政事业发展和卫生健康地方性规划并组织实施和监督检查；统筹规划卫生健康和民政资源配置以及信息化建设工作；负责健康高新区战略协调推进工作，研究提出健康高新区建设的政策建议、制度措施和职责分工并协调实施；统筹全区健康促进与健康服务工作；协调推进深化医药卫生体制改革，会同有关部门研究提出深化医药卫生体制改革重大部署、政策、措施的建议；贯彻实施国家中医药法律、法规，拟订并组织实施中医药长期发展规划、政策措施，并纳入全区卫生健康事业发展总体规划和战略目标；负责中医药和中西医结合工作的管理，促进吴门医派传承与发展；组织实施推进卫生健康基本公共服务均等化、普惠化、便捷化和公共资源向基层延伸等政策措施。
股东情况	-
员工人数	-
与发行人合作历史	2020 年开始合作
信用政策	预付 30%，验收合格后支付 60%，服务期满后支付 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	为所属区域的 10 家医疗机构提供产品和服务，采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、其他

15、武汉泰康医院有限公司

公司名称	武汉泰康医院有限公司
统一社会信用代码	91420105MA4KYU3P3E
注册资本	79,000.00 万人民币
注册地址	武汉市汉阳区四新北路 322 号
成立日期	2018-06-07

公司名称	武汉泰康医院有限公司
经营范围	许可项目：医疗服务；第三类医疗器械经营；药品批发；药品零售；食品经营；餐饮服务；婴幼儿洗浴服务；住宿服务；职业中介活动（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；健康咨询服务（不含诊疗服务）；非居住房地产租赁；眼镜销售（不含隐形眼镜）；母婴生活护理（不含医疗服务）；母婴用品销售；家政服务；日用百货销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；市场营销策划；会议及展览服务；酒店管理；物业管理；停车场服务；化妆品批发；化妆品零售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；医疗设备租赁；办公设备租赁服务；计算机及通讯设备租赁；机械设备租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东情况	泰康（湖北）医疗不动产有限公司持股 100%
员工人数	100-499 人
与发行人合作历史	2019 年开始合作
信用政策	合同签订后预付首款，项目实施完毕后支付尾款
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

16、云南省第三人民医院

公司名称	云南省第三人民医院
统一社会信用代码	125300004312047777
注册资本	16,715.37 万
注册地址	昆明市北京路 292 号
成立日期	1950 年
经营范围	云南省第三人民医院是目前昆明市官渡区唯一一所集医疗、教学科研、健康管理、职业病诊治为一体的省级三级甲等综合医院。院设有内、外、妇、儿、医技、护理六个教研室和一个中心实验室，拥有齐全的教学设施和科研设施。负责预防保健、临床医疗、科研教学、人才培养、健康教育、对口支援等工作；承担急危重症、疑难病和突发公共卫生事件的医疗救治任务。

公司名称	云南省第三人民医院
股东情况	-
员工人数	截至 2021 年 12 月，医院在岗员工 1393 余人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2013 年开始合作
信用政策	合同签订后预付 20%，项目上线运行一个月后付 40%，初验合格后付 30%，终验完成后付 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

17、徐州医科大学附属医院

公司名称	徐州医科大学附属医院
统一社会信用代码	12320000466002657F
注册资本	65,225.00 万元人民币
注册地址	徐州市淮海西路 99 号
成立日期	1897 年
经营范围	为人民身体健康提供医疗与护理保健服务。医疗与护理医学教学医学研究卫生医疗人员进修培训卫生技术人员继续教育保健与健康宣传教育。医院在肾脏移植、麻醉医学、介入治疗、造血干细胞移植、神经内外科诊疗技术、心血管内外科诊疗技术、恶性肿瘤部分诊疗技术、影像诊断、急救医学等方面紧跟医学科技前沿，具有明显的区域优势。目前拥有国家级临床重点专科建设项目 3 个（神经外科、麻醉科、急诊医学科）；拥有国家级五星级高级卒中中心、中国房颤中心、中国心衰中心、中国胸痛中心（标准版）。
股东情况	-
员工人数	4,200 余人（来源于官网信息）
与发行人合作历史	2021 年开始合作
信用政策	产品上线支付 20%，验收合格支付 50%，系统平稳运行 3 个月后支付 20%，服务期满后支付 10%
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否

公司名称	徐州医科大学附属医院
采购规模与自身业务规模的匹配性	采购规模与自身业务规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

(二) 间接销售客户情况

报告期各期，间接销售前五大客户销售情况如下所示：

单位：万元

期间	序号	前五大客户名称	主要业务模式	销售金额	占当期营业收入的比例	毛利率
2023年1-6月	1	创业慧康	间接销售	271.85	2.41%	87.45%
	2	众阳健康	间接销售	256.77	2.28%	80.36%
	3	成都信通网易医疗科技发展有限公司	间接销售	191.66	1.70%	87.60%
	4	卫宁健康	间接销售	178.78	1.59%	87.41%
	5	东华软件	间接销售	165.13	1.47%	75.38%
	合计				1,064.20	9.44%
2022年	1	众阳健康	间接销售	593.11	3.20%	82.10%
	2	创业慧康	间接销售	560.65	3.02%	83.75%
	3	东软集团	间接销售	528.23	2.85%	86.65%
	4	东华软件	间接销售	449.42	2.42%	78.22%
	5	华润医药商业集团有限公司	间接销售	268.42	1.45%	86.43%
	合计				2,399.83	12.94%
2021年	1	众阳健康	间接销售	660.21	4.21%	78.74%
	2	卫宁健康	间接销售	467.99	2.99%	83.44%
	3	东华软件	间接销售	365.87	2.33%	74.18%
	4	天健源达	间接销售	337.34	2.15%	77.82%
	5	创业慧康	间接销售	302.15	1.93%	72.70%
	合计				2,133.56	13.61%
2020年	1	众阳健康	间接销售	488.94	3.88%	76.41%
	2	创业慧康	间接销售	408.55	3.24%	77.30%
	3	卫宁健康	间接销售	352.19	2.79%	81.31%
	4	成都信通网易医疗科技发展有限公司	间接销售	328.35	2.60%	84.46%

期间	序号	前五大客户名称	主要业务模式	销售金额	占当期营业收入的比例	毛利率
	5	天健源达	间接销售	317.13	2.51%	80.89%
	合计			1,895.16	15.03%	79.66%

报告期各期，直接销售前五大客户具体情况如下：

1、众阳健康

公司名称	众阳健康科技集团有限公司
统一社会信用代码	9137010078741197XJ
注册资本	5,000.00 万元人民币
注册地址	山东省济南市高新区新泺大街 1166 号奥盛大厦一号楼 12 层
成立日期	2006 年 5 月 8 日
经营范围	从事健康科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机软件的开发、技术咨询、技术服务及技术转让；计算机系统集成；计算机软硬件及配件的销售；健康信息咨询、健康管理咨询、健康体检服务、营养健康咨询服务；医疗器械的生产及销售；供应链服务；汽车及配件的零售及批发；互联网数据服务、数据处理以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止和无需经营许可的项目。
股东情况	吴军持股 57.9740%，济南众颐泰阳投资管理合伙企业（有限合伙）持股 13.2400%，山东长益投资管理合伙企业（有限合伙）持股 11.7600%，吴玫瑰持股 6.0000%
员工人数	1,700 余人
与发行人合作历史	2010 年开始合作
信用政策	多数合同约定在签订后预付 70%，项目实施完毕后支付 30%。少部分合同约定在签完合同后付全款
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	为大型 HIS 服务商，采购规模与自身规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

2、创业慧康

公司名称	创业慧康科技股份有限公司（300451.SZ）
统一社会信用代码	9133000025393934X6

公司名称	创业慧康科技股份有限公司（300451.SZ）
注册资本	154,933.53 万元人民币
注册地址	浙江省杭州市滨江区长河街道越达巷 92 号创业智慧大厦五楼
成立日期	1997 年 12 月 10 日
经营范围	一般项目：软件开发；物联网技术研发；物联网技术服务；物联网应用服务；物联网设备销售；信息系统集成服务；数据处理和存储支持服务；信息系统运行维护服务；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；大数据服务；区块链技术相关软件和服务；互联网数据服务；人工智能公共服务平台技术咨询服务等
股东情况	葛航，持股 14.23%；飞利浦（中国）投资有限公司，持股 10.00%；
员工人数	3,580 人（据 2022 年年报）
与发行人合作历史	2004 年开始合作
信用政策	根据项目不同，结算方式不同，主要采用预付 50%-70% 的结算方式，尾款在验收后支付
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	为大型 HIS 服务商，创业慧康拥有八大系列 300 多个自主研发产品，服务网络遍及全国 30 多个省市自治区，用户数量近 7,000 家，采购规模与自身规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

3、东软集团

公司名称	东软集团股份有限公司（600718.SH）
统一社会信用代码	91210100604608172K
注册资本	124,229.03 万元人民币
注册地址	辽宁省沈阳市浑南新区新秀街 2 号
成立日期	1991 年 6 月 17 日
经营范围	东软集团（SH.600718）是行业领先的全球化信息技术、产品和解决方案公司，是产业创新变革的推动者和数字化转型的赋能者。东软集团成立于 1991 年，是中国第一家上市的软件公司。东软集团始终洞察时代发展趋势，探索软件技术的创新与应用，赋能全球数万家大中型客户实现信息化、数字化、智能化发展，在智慧城市、医疗健康、智能汽车互联、企业数字化转型、国际软件服务等众多领域处于领先地位。

公司名称	东软集团股份有限公司（600718.SH）
股东情况	大连东软控股有限公司持股 14.03%，东北大学科技产业集团有限公司持股 7.00%，阿尔派电子(中国)有限公司持股 6.34%
员工人数	17,905 人（据 2022 年年报）
与发行人合作历史	2010 年开始合作
信用政策	根据项目不同，结算方式不同，存在合同签订后预付 100%、预付 50%-80% 等结算方式
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	为大型 HIS 服务商，中国第一家上市的软件公司，在智慧城市、医疗健康、智能汽车互联、企业数字化转型、国际软件服务等众多领域处于领先地位，采购规模与自身规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

4、东华软件

公司名称	东华软件股份公司（002065.SZ）
统一社会信用代码	911100007226188818
注册资本	320,548.24 万元人民币
注册地址	北京市海淀区紫金数码园 3 号楼 15 层 1501
成立日期	2001 年 1 月 20 日
经营范围	技术开发、技术咨询、技术服务、技术推广、技术转让；计算机系统服务；数据处理；基础软件服务、应用软件开发、公共软件服务；销售计算机软、硬件及外围设备、通讯设备、医疗器械II类；承接工业控制与自动化系统工程、计算机通讯工程、智能楼宇及数据中心计算机系统工程；货物进出口、技术进出口、代理进出口；经营电信业务。
股东情况	北京东华诚信电脑科技发展有限公司持股 22.12%，北京东华诚信投资管理中心(有限合伙)持股 4.72%
员工人数	11,725 人（据 2022 年年报）
与发行人合作历史	2013 年开始合作
信用政策	主要为预付全款
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否

公司名称	东华软件股份公司（002065.SZ）
采购规模与自身业务规模的匹配性	为大型 HIS 服务商，东华软件是国家规划布局内重点软件企业、国家安全可靠计算机信息系统集成重点企业、国家火炬计划重点高新技术企业、计算机服务及软件特大型企业，采购规模与自身规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、其他

5、华润医药商业集团有限公司

公司名称	华润医药商业集团有限公司
统一社会信用代码	911100007226178547
注册资本	1,500,000.00 万元人民币
注册地址	北京市东城区安定门内大街 257 号
成立日期	2000 年 12 月 27 日
经营范围	许可项目:药品批发;代理记账;互联网信息服务;第三类医疗器械经营;道路货物运输(不含危险货物);餐饮服务;食品销售。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准) 一般项目:第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售;技术进出口;货物进出口;包装服务;铁路运输辅助活动;国内货物运输代理;供应链管理服务;日用百货销售;化妆品零售;计算机软硬件及辅助设备零售;电子产品销售;五金产品零售;家用电器销售;制药专用设备销售;办公用品销售;办公设备销售;家具销售;社会经济咨询服务;医院管理;会议及展览服务;广告制作;广告设计、代理;广告发布;财务咨询;软件开发;数据处理服务;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;健康咨询服务(不含诊疗服务);信息系统集成服务;装卸搬运;普通货物仓储服务(不含危险化学品等需许可审批的项目);卫生用品和一次性使用医疗用品销售;消毒剂销售(不含危险化学品);宠物食品及用品零售;化妆品批发。
股东情况	北京医药集团有限责任公司持股 88.67105%，华润医药投资有限公司持股 11.32895%
员工人数	67,000 人
与发行人合作历史	2013 年开始合作
信用政策	根据项目不同，结算方式不同，存在合同签订后预付 100%、预付 70% 等结算方式
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否

公司名称	华润医药商业集团有限公司
采购规模与自身业务规模的匹配性	为中国领先的综合医药公司，位列行业前三，主要从事医药研发、制造、分销及零售等业务，客户资源众多，采购规模与自身规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

6、卫宁健康

公司名称	卫宁健康科技集团股份有限公司（300253.SZ）
统一社会信用代码	91310000759874061E
注册资本	214,242.72 万元人民币
注册地址	上海市浦东新区东育路 255 弄 4 号 3 楼 B29
成立日期	2004 年 4 月 7 日
经营范围	一般项目：软件开发；软件销售；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；信息技术咨询服务；第二类医疗器械销售；互联网数据服务；以自有资金从事投资活动；非居住房地产租赁；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） 许可项目：第二类医疗器械生产；第三类医疗器械经营。
股东情况	周炜持股 8.22%，王英持股 4.96%，上海云鑫创业投资有限公司持股 4.95%，刘宁持股 4.82%，香港中央结算有限公司持股 4.12%
员工人数	6,902 人（据 2022 年年报）
与发行人合作历史	2012 年开始合作
信用政策	根据项目不同，结算方式不同，存在合同签订后预付 50%和预付全款等结算方式
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	为大型 HIS 服务商，总部位于上海，遍布全国 10 个研发基地与 20 个分支机构，服务 6,000 余家医疗卫生机构用户，其中三级医院用户 400 余家，采购规模与自身规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

7、天健源达

公司名称	北京天健源达科技股份有限公司
------	----------------

公司名称	北京天健源达科技股份有限公司
统一社会信用代码	9111000077765576XR
注册资本	22,069.31 万元人民币
注册地址	北京市丰台区星火路 1 号 12 层 12DE 房间
成立日期	2005 年 8 月 9 日
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；健康咨询服务（不含诊疗服务）；计算机软硬件及辅助设备零售；工业控制计算机及系统销售；信息系统集成服务；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；云计算设备销售；云计算装备技术服务；信息技术咨询服务；计算机系统服务；信息系统运行维护服务；软件开发；信息安全设备销售；计算器设备销售；人工智能应用软件开发；国内贸易代理；办公设备销售；电子产品销售；会议及展览服务；技术进出口；货物进出口；软件销售；网络与信息安全软件开发；人工智能基础软件开发；数据处理和存储支持服务；互联网数据服务。
股东情况	姜跃滨持股 24.2932%，宝石花医疗管理有限公司持股 14.8094%，天健科技集团（Tianjian Tech Group Limited）持股 10.7055%，广州德福股权投资基金合伙企业（有限合伙）持股 8.0802%
员工人数	14,974 人（据 2022 年年报）
与发行人合作历史	2007 年开始合作
信用政策	根据项目不同，结算方式不同，主要为 100% 预付和 60% 预付
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	为大型 HIS 服务商，系中国最早从事医疗信息系统开发的企业之一，下设 20 个子公司及办事处，为全国 1,200 家客户提供本地化专业服务，采购规模与自身规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、智慧药学服务平台、其他

8、成都信通网易医疗科技发展有限公司

公司名称	成都信通网易医疗科技发展有限公司
统一社会信用代码	915101077559507681
注册资本	1,200.00 万元人民币
注册地址	四川省成都市武侯区武侯电商产业功能区管委会武兴四路 166 号 1 栋 7 层 1 号

公司名称	成都信通网易医疗科技发展有限公司
成立日期	2003年10月28日
经营范围	许可项目：第二类医疗器械生产；第三类医疗器械生产；第三类医疗器械经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：软件开发；软件销售；计算机软硬件及辅助设备批发；互联网设备销售；网络设备销售；网络技术服务；互联网安全服务；互联网数据服务；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；计算机系统服务；智能控制系统集成；物联网技术服务；物联网技术研发；物联网应用服务；物联网设备销售；信息技术咨询服务；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；第二类医疗器械销售；个人卫生用品销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；信息安全设备销售；计算机及通讯设备租赁；通讯设备销售；机械设备租赁；机械设备销售；办公服务；办公设备销售；办公用品销售；电气机械设备销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；轻质建筑材料销售；日用百货销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；办公设备租赁服务；医疗设备租赁；电子产品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
股东情况	易刚晓，持股 54.0333%；李鹏，持股 45.3000%
员工人数	691人（据2022年年报）
与发行人合作历史	2011年开始合作
信用政策	根据项目不同，结算方式不同，主要为100%预付和50%预付
是否与发行人及其董监高存在关联关系	否
是否专门为发行人进行销售	否
采购规模与自身业务规模的匹配性	国内最早专业从事医疗行业软件研发与集成服务的企业之一，已成为国内一流的医疗软件企业，该公司先后向国内千余家医疗和管理机构提供了整体信息化解决方案，用户遍布四川、重庆、青海、陕西、云南、广东、广西、湖南、湖北、河南、河北、山东、浙江、福建、吉林、海南等全国各地。采购规模与自身规模相匹配
销售的产品类型	MCDEX、PASS、PASS PA、PASS PR、其他

报告期内，间接销售只有在下游医疗机构有明确产品需求时，才会向发行人采购产品，公司与间接销售客户签订的合同约定了具体的终端用户。因此，除还未验收的项目在存货-合同履约成本核算外，间接销售客户采购的产品均实现了终端销售。

三、说明前五大间接销售客户所涉项目的中标时间、中标金额、向发行人采购配套产品时间，相关时间与项目进度的匹配性

选取报告期各期，公司前五大间接销售客户当期确认收入金额为人民币 10 万元以上的项目的中标时间、中标金额、向发行人采购配套产品时间情况如下：

(一) 2023 年 1-6 月前五大间接销售客户中标及采购情况

1、创业慧康

序号	终端用户名称	间接客户中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收时间
1	中牟县人民医院（中牟县人民医院总医院）	2021-6-1	5,338.00	2022-04-25	2023-04-12
2	喀什地区妇幼保健院	未招标	未招标	2022-06-08	2023-01-05
3	喀什地区维吾尔族医院	2020-9-14	1,768.22	2022-10-27	2023-03-08
4	喀什地区结核病防治所医院	2022-8-4	484.00	2023-01-09	2023-02-21
5	滨海县中医院	未招标	未招标	2023-03-14	2023-04-11
6	泽普县维吾尔医院	2021-7-14	389.70	2022-10-27	2023-01-13
7	喀什市人民医院	未招标	未招标	2022-10-27	2023-01-05
8	泰兴市溪桥卫生院	未招标	未招标	2022-05-19	2023-04-18

2、众阳健康

序号	终端用户名称	间接客户中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收时间
1	江门市妇幼保健院	2021-8-2	1,298.00	2022-11-23	2023-04-12
2	东至县人民医院	2020-7-16	8,994.87	2020-11-02	2023-02-15
3	嵩县中医院	2023-2-28	895.59	2023-04-17	2023-05-10
4	尉氏县中心医院（北院）	2022-9-20	860.00	2022-11-22	2023-05-26
5	平原县中医院	未招标	未招标	2023-05-10	2023-06-28
6	固安县人民医院新院区	2021-10-11	17,312.45	2022-04-18	2023-04-13
7	临邑县中医院（中心院区）	未招标	未招标	2023-01-30	2023-04-21
8	沈阳七三九医院	未招标	未招标	2022-10-11	2023-05-09

3、成都信通网易医疗科技发展有限公司

序号	终端用户名称	间接客户中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收时间
----	--------	----------	--------------	---------------	--------

序号	终端用户名称	间接客户中标时间	中标金额(万元)	向发行人的采购时间	项目验收时间
1	海东市第二人民医院	2021-7-2	11,594.60	2021-09-23	2023-02-17
2	贵南县卫生健康局	2021-6-11	1,459.60	2021-11-16	2023-01-05
3	遂宁市第三人民医院	2021-12-21	1,474.70	2022-08-15	2023-03-15
4	叙永县中医医院	2022-9-1	105.80	2022-11-10	2023-01-13
5	蓬溪县妇幼保健计划生育服务中心	2022-9-30	372.00	2022-11-29	2023-04-12
6	江油市第四人民医院	2021-10-11	2,259.00	2022-01-11	2023-03-01
7	化隆回族自治县中医院	2022-1-27	744.00	2022-07-29	2023-02-28

4、卫宁健康

序号	终端用户名称	间接客户中标时间	中标金额(万元)	向发行人的采购时间	项目验收时间
1	信阳市平桥区妇幼保健院	2021-10-20	6,728.33	2022-07-14	2023-04-04
2	赤峰市传染病防治医院	2022-1-12	10,266.00	2022-06-13	2023-02-20
3	重庆市永川区人民医院	2020-7-8	3,180.00	2021-07-12	2023-02-27
4	厦门弘爱妇产医院	2020-8-18	2,060.00	2021-11-19	2023-01-18

5、东华软件

序号	终端用户名称	间接客户中标时间	中标金额(万元)	向发行人的采购时间	项目验收时间
1	马鞍山市人民医院	无法获取	无法获取	2020-07-06	2023-02-24
2	北京市中西医结合医院	2021-8-31	1,142.80	2022-09-19	2023-05-30
3	安庆市第二人民医院	2021-11-10	656.00	2022-01-04	2023-06-06
4	长丰县人民医院	2019-3-22	589.74	2021-11-22	2023-04-17
5	泸县人民医院	2021-7-22	738.00	2022-10-31	2023-02-09

(二) 2022 年度前五大间接销售客户中标及采购情况

1、众阳健康

序号	终端用户名称	间接客户中标时间	中标金额(万元)	向发行人的采购时间	项目验收时间
1	阜新蒙古族自治县人民医院	2021-1-17	10,900.00	2022-3-3	2022-6-6
2	商丘市第四人民医院	2021-11-17	495.00	2022-3-9	2022-7-7
3	鱼台县人民医院	2019-9-27	20.00	2022-4-21	2022-5-7

序号	终端用户名称	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
4	商丘市长征人民医院	2021-3-9	261.10	2021-5-7	2022-2-27
5	浦北县人民医院	2021-1-15	931.13	2021-5-12	2022-12-29
6	高平市人民医院	2021-1-26	48.00	2021-8-20	2022-9-2
7	楚雄市中医医院	2021-4-2	480.00	2021-9-9	2022-2-24
8	武城县人民医院	2021-7-22	1,230.00	2021-12-8	2022-3-15
9	镇宁布依族苗族自治县 人民医院	2021-11-26	框架协议	2021-12-21	2022-12-12
10	菏泽市定陶区人民医院	2020-7-23	445.00	2022-1-20	2022-3-16
11	西峡县中医院	2021-11-30	301.00	2022-3-2	2022-4-21
12	济南市民族医院	2019-10-17	267.00	2022-3-2	2022-5-9
13	临沂市第三人民医院	2021-11-23	2,329.00	2022-3-23	2022-8-12
14	临沂市荣军医院	2022-1-6	515.00	2022-3-30	2022-5-30
15	阳朔县妇幼保健院	2021-11-9	500.00	2022-4-18	2022-7-30
16	内黄县第二人民医院	2019-12-2	270.00	2022-8-5	2022-10-14
17	隆化县中医医院	2022-7-11	943.00	2022-8-26	2022-12-9
18	龙口市中医医院	2022-6-28	538.00	2022-9-8	2022-11-30
19	襄城县中医院	2017-11-27	900.60	2020-8-5	2022-4-29
20	安丘市中医院	2021-7-24	145.00	2022-1-12	2022-5-20
21	德州市中医院东院区	2022-2-7	90.00	2022-3-3	2022-6-24
22	青岛西海岸新区人民医院	2021-8-13	99.20	2022-7-4	2022-12-8

2、创业慧康

序号	终端用户名称	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	深圳市儿童医院	2019-12-2	846.00	2020-4-27	2022-3-22
2	南充市第五人民医院	无法获取	无法获取	2021-7-19	2022-7-25
3	开封市人民医院	2021-6-3	1,926.00	2022-3-9	2022-5-17
4	彭州市中西医结合医院	2021-12-23	365.00	2022-4-22	2022-9-6
5	徐州仁慈医院	无法获取	无法获取	2022-6-16	2022-8-25
6	北京市化工职业病防治院	2021-7-2	300.00	2022-6-16	2022-8-26
7	楚雄市人民医院	无法获取	无法获取	2020-9-14	2022-6-10
8	南京东方颐年康复医院有 限公司	2020-12-1	352.00	2021-3-1	2022-2-23
9	九江市第三人民医院	无法获取	无法获取	2021-3-1	2022-6-15

序号	终端用户名称	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
10	沅江市人民医院	2021-10-29	1,098.00	2021-11-22	2022-4-27
11	滨海县人民医院	2021-9-7	8,697.82	2022-5-16	2022-9-5
12	新疆医科大学第五附属医院	2020-1-20	1,867.00	2021-11-19	2022-2-21
13	肥城市人民医院	2021-3-16	1,600.00	2022-1-13	2022-11-30
14	泽普县人民医院	2021-7-14	389.70	2022-3-14	2022-4-28

3、东软集团

序号	终端用户名称	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	牡丹江市中医医院	2019-8-12	120.00	2020-1-20	2022-8-18
2	成都京东方医院有限公司	未招标	未招标	2020-11-19	2022-5-22
3	哈密市第二人民医院	2020-9-8	985.00	2020-12-15	2022-1-14
4	开远市人民医院	2021-1-28	2,338.00	2021-8-2	2022-3-9
5	成都京东方医院有限公司	未招标	未招标	2021-9-14	2022-5-22
6	苏州京东方医院有限公司	未招标	未招标	2021-10-14	2022-5-24
7	沈阳二四五医院	未招标	未招标	2021-12-1	2022-4-22
8	辽宁中医药大学附属第四医院	2021-8-17	框架协议	2022-1-4	2022-6-1
9	黔南州布依族苗族自治州人民医院	未招标	未招标	2022-1-17	2022-10-28
10	清华大学玉泉医院	2021-9-7	691.15	2022-3-24	2022-4-27
11	宣威市第二人民医院	2022-4-30	589.60	2022-5-30	2022-9-28
12	平顶山市第一人民医院	2021-11-19	1,260.00	2022-6-6	2022-11-23
13	寻乌县人民医院	2022-2-25	987.70	2022-6-16	2022-12-15
14	德惠市人民医院	2021-3-26	492.80	2021-4-29	2022-11-18
15	宜兴市善卷骨科医院	未招标	未招标	2022-3-31	2022-7-28
16	宜兴市卫生健康委员会	2021-12-29	611.30	2022-8-29	2022-12-7
17	太原西山医院有限责任公司	2019-10-22	框架协议	2020-12-22	2022-7-20
18	成都京东方医院有限公司	未招标	未招标	2021-5-19	2022-5-22
19	洛阳市中医院	2020-9-7	1,350.00	2021-11-11	2022-2-24

4、东华软件

序号	终端用户名称	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	中国医学科学院肿瘤医院	无法获取	无法获取	2019-8-12	2022-10-9
2	厦门大学附属翔安医院	2019-8-1	12.50	2020-2-17	2022-5-7
3	自贡市第三人民医院	未招标	未招标	2021-5-24	2022-3-17
4	中科庚玖医院	2021-3-1	框架协议	2021-11-8	2022-4-19
5	北京市朝阳区三环肿瘤医院	未招标	未招标	2021-11-15	2022-4-15
6	泸县人民医院	2020-9-16	66.00	2022-1-4	2022-7-14
7	睢宁县人民医院	2021-12-1	1,592.00	2022-5-23	2022-11-4
8	马鞍山市中心医院	2020-8-1	框架协议	2021-4-15	2022-1-6
9	云南楚雄彝族自治州中医医院	2019-5-9	1,060.00	2021-6-2	2022-8-30
10	北京市第二医院	无法获取	无法获取	2021-8-12	2022-3-25
11	漯河市中心医院	2019-5-17	188.00	2022-4-11	2022-6-30

5、华润医药商业集团有限公司

序号	终端用户名称	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	合肥市第二人民医院	2020-3-9	49.00	2020-3-16	2022-7-31
2	浏阳市人民医院	2020-10-14	89.06	2020-12-8	2022-4-20
3	周口市中医院	2021-1-12	45.94	2021-1-18	2022-12-15
4	浏阳市中医医院	2021-10-22	94.40	2021-11-5	2022-10-20
5	开封市中心医院	2021-9-13	48.89	2021-11-22	2022-8-17

(三) 2021 年度前五大间接销售客户中标及采购情况

1、众阳健康

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	平原县第一人民医院	2020-1-21	320.53	2020-11-24	2021-7-23
2	吴桥县中西医结合医院	2020-12-23	158.99	2021-1-12	2021-2-1
3	阜南县中医院(新区)	2020-11-11	469.60	2021-3-26	2021-7-19
4	泰安市第一人民医院	2020-6-23	305.50	2021-3-26	2021-5-19
5	沧县医院	2021-2-8	1,304.20	2021-5-28	2021-11-23

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
6	阜阳市肿瘤医院	无法获取	无法获取	2018-10-18	2021-11-1
7	成武县人民医院	2020-1-19	280.00	2020-4-20	2021-2-5
8	襄城县人民医院	2017-11-27	900.60	2020-6-23	2021-10-26
9	肇东市第一医院	2019-12-9	989.90	2020-7-8	2021-6-4
10	丰城市妇幼保健院	2020-10-10	139.90	2020-10-27	2021-1-4
11	宝应县第二人民医院	2021-2-3	310.00	2021-3-23	2021-6-26
12	菏泽市定陶区人民医院	2020-7-23	445.00	2020-9-21	2021-3-25
13	巴林右旗医院	2020-9-7	1,168.60	2021-1-12	2021-3-24
14	泸溪县人民医院	2021-3-30	949.80	2021-5-14	2021-6-17
15	罗田县人民医院	无法获取	无法获取	2021-6-7	2021-9-30
16	东平县人民医院	2021-1-22	989.00	2021-8-10	2021-9-13
17	沂南县人民医院	无法获取	197.00	2020-12-17	2021-4-14
18	菏泽市牡丹人民医院	2020-1-20	1,430.00	2021-1-12	2021-10-10

2、卫宁健康

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	寿宁县医院	2020-4-9	49.50	2020-4-16	2021-3-20
2	临沧市人民医院	2019-9-19	1,220.00	2020-6-17	2021-5-13
3	贵州中医药大学第二附属医院	2019-11-19	26.78	2020-9-22	2021-5-31
4	德阳市中西医结合医院	2020-9-25	305.00	2020-11-17	2021-11-16
5	长春中医药大学附属医院	2018-1-15	305.00	2018-8-10	2021-10-28
6	凉山彝族自治州第一人民医院	2019-7-18	290.90	2019-10-21	2021-10-18
7	安徽省胸科医院	2018-9-13	223.00	2020-4-16	2021-5-20
8	漳州正兴养护院	未招标	未招标	2020-12-10	2021-12-29
9	安徽医科大学附属口腔医院	2020-12-3	560.00	2021-3-22	2021-7-31
10	仁寿县妇幼保健院	2020-1-8	196.20	2021-9-13	2021-10-27
11	新疆生产建设兵团第十三师红星医院	2020-9-28	678.00	2021-10-12	2021-10-29

3、东华软件

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	中国医学科学院肿瘤医院 深圳医院	2019-5-1	框架协议	2019-8-12	2021-3-31
2	成都市第二人民医院	2019-7-29	2,976.00	2020-3-30	2021-6-18
3	重庆市人民医院照母山院区	2019-6-20	1,150.90	2019-12-16	2021-6-28
4	重庆市大足区中医院	2019-7-19	1,369.98	2021-2-25	2021-11-1
5	九江市中医医院（南院）	2020-9-29	1,089.06	2021-5-26	2021-7-21
6	杭锦旗蒙医医院	2019-4-1	框架协议	2021-7-22	2021-8-24

4、天健源达

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	淮南东方医院集团凤凰医院	未招标	未招标	2018-8-8	2022-9-22
2	巴彦淖尔市临河区人民医院	2019-8-20	570.00	2020-1-2	2021-9-8
3	通辽市传染病医院	2019-12-12	1,112.10	2020-1-10	2021-2-9
4	封丘县中医院	2020-11-19	175.00	2021-3-11	2021-4-30
5	安徽省濉溪县医院	2017-1-19	1,280.00	2018-3-1	2021-1-4
6	宁城县蒙医中医医院	无法获取	无法获取	2019-7-26	2021-4-2
7	涟水县第三人民医院	无法获取	无法获取	2019-11-25	2021-4-19
8	内蒙古工人疗养院	2019-7-15	68.80	2021-1-4	2021-9-29
9	涿源县医院	2020-11-6	789.88	2021-3-1	2021-10-31
10	宝鸡市口腔医院（总院）	2020-8-5	176.25	2021-4-19	2021-10-19
11	保定市徐水区妇幼保健院	2019-5-9	45.00	2021-6-4	2021-9-18
12	内蒙古医科大学附属人民医院	2019-5-30	185.80	2021-6-17	2021-7-30

5、创业慧康

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	石狮市医院	2020-3-6	44.30	2020-4-9	2021-9-18
2	宜昌市夷陵区妇幼保健院	2020-7-13	948.70	2020-11-23	2021-7-14
3	永丰县中医院	2019-8-1	825.00	2021-3-1	2021-10-28

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
4	宜宾市第二中医医院	2020-12-28	900.00	2021-7-12	2021-12-31
5	喀什地区结核病防治所医院	2019-10-23	459.00	2020-5-11	2021-7-13
6	新疆医科大学第七附属医院	2020-9-18	2,677.00	2021-4-29	2021-5-24
7	本溪市中心医院	2019-5-31	880.00	2021-1-25	2021-11-8

(四) 2020 年度前五大间接销售客户中标及采购情况

1、众阳健康

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	烟台市福山区人民医院	未招标	未招标	2019-9-19	2020-3-17
2	巨野县人民医院	2019-10-15	88.00	2019-11-13	2020-12-3
3	淮北市中医医院	2017-12-3	220.00	2018-4-27	2020-4-13
4	涟水县中医院	2019-5-15	1,520.00	2019-10-30	2020-6-20
5	金湖县中医院	未招标	未招标	2019-11-25	2020-1-2
6	乐陵市妇幼保健院	2019-11-11	390.00	2019-12-19	2020-1-1
7	东营市河口区人民医院	2019-5-10	925.00	2020-2-24	2020-4-17
8	淄博昌国医院有限公司	未招标	未招标	2020-2-28	2020-4-28
9	诸城市人民医院	2020-3-1	1,200.00	2020-7-13	2020-12-28
10	黑龙江省牡丹江林业中心医院	2020-3-16	726.00	2020-8-4	2020-11-18
11	明水县人民医院	2020-2-3	491.95	2020-8-27	2020-12-7
12	乐陵市中医院	2019-11-11	390.00	2020-2-24	2020-4-8
13	依安县中医院	2018-5-24	160.00	2020-5-27	2020-7-14
14	临清市人民医院	2019-9-9	1,050.00	2020-6-22	2020-12-2
15	中国中铁阜阳中心医院	2019-4-2	848.00	2020-8-20	2020-11-3

2、创业慧康

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	三亚市人民医院	2019-1-24	103.00	2019-3-22	2020-5-13

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
2	甘肃宝石花医院	2018-12-20	1,028.00	2019-5-14	2020-8-7
3	新沂市中医医院	2019-2-22	535.00	2019-7-1	2020-11-25
4	长治医学院附属和济医院	2019-6-17	880.00	2019-8-27	2020-7-6
5	凉山彝族自治州第二人民医院	2019-11-28	275.00	2019-12-18	2020-4-2
6	玉环市人民医院健共体集团	2019-11-22	750.00	2020-3-16	2020-9-17
7	甘洛县人民医院	2020-3-20	715.00	2020-5-25	2020-12-21
8	双流区卫生健康局	2019-12-19	595.50	2020-4-8	2020-12-14
9	杭州市拱墅区卫生健康局	2020-1-16	58.00	2020-5-22	2020-12-2

3、卫宁健康

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	新余市妇幼保健院	2018-5-30	14.39	2018-7-4	2020-6-24
2	武汉市黄陂区人民医院	2018-7-20	55.50	2018-10-26	2020-6-9
3	漳州正兴医院	未获取	未获取	2018-11-5	2020-1-15
4	阜阳市第三人民医院	2019-1-8	980.00	2019-10-18	2020-11-24
5	遂宁市安居区人民医院	2019-7-30	351.36	2019-11-14	2020-4-8
6	宜宾市第一人民医院	2019-8-29	1,458.00	2019-12-9	2020-8-14
7	冕宁县人民医院	2019-12-4	145.00	2020-1-20	2020-9-1
8	乐至县人民医院	2020-4-13	44.00	2020-6-4	2020-10-16
9	通江县人民医院	2019-9-6	1,260.00	2019-10-10	2020-4-17
10	德阳市第三人民医院	2019-12-30	13.00	2020-4-9	2020-5-10
11	德阳市精神卫生中心	2019-12-20	483.87	2020-7-7	2020-12-31
12	安徽省精神卫生防治中心	未招标	未招标	2019-6-19	2020-11-19
13	宁南县人民医院	2020-1-17	183.20	2020-4-9	2020-9-15
14	中江县人民医院	2019-9-6	1,348.92	2020-5-12	2020-9-4

4、成都信通网易医疗科技发展有限公司

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	富顺晨光医院	2018-11-1	278.00	2019-6-12	2020-6-9

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
2	叙永县中医医院	2019-11-7	36.65	2020-7-9	2020-9-30
3	三台县妇幼保健院	2020-6-19	132.80	2020-8-11	2020-11-12
4	乐山市中医医院	2020-6-4	39.04	2020-11-23	2020-12-31
5	海北州第一人民医院	2018-7-19	179.00	2018-9-4	2020-2-4
6	石屏县中医院	2018-12-17	284.00	2019-4-24	2020-4-20
7	佛山市南海区人民医院	未招标	未招标	2019-5-30	2020-10-27
8	成都天府新区人民医院	2019-7-11	294.83	2019-10-29	2020-4-21
9	成都市温江区人民医院	2019-6-25	2,899.32	2019-11-4	2020-3-12
10	眉山市彭山区中医医院	2019-6-20	489.80	2020-1-2	2020-4-21
11	中江县中医医院	2019-9-2	417.31	2020-6-15	2020-9-4
12	苍溪县妇幼保健院	2020-4-3	551.99	2020-9-1	2020-12-15
13	紫阳县中医医院	2019-12-3	168.50	2020-10-12	2020-11-16
14	乌兰县人民医院	2019-1-14	113.70	2020-5-12	2020-7-10

5、天健源达

序号	客户	间接客户 中标时间	中标金额 (万元)	向发行人的 采购时间	项目验收 时间
1	成都市第三人民医院	2018-10-30	81.20	2019-3-12	2020-9-29
2	长阳土家族自治县中医院	2018-10-29	449.80	2019-3-22	2020-11-6
3	蒙城县中医院	2019-5-17	900.00	2019-7-10	2020-4-7
4	乌鲁木齐市友谊医院	2018-2-6	168.50	2020-1-12	2020-5-19
5	辽阳辽化医院	未招标	未招标	2020-4-29	2020-6-1
6	成都市第三人民医院	2018-6-27	315.60	2018-10-8	2020-1-10
7	长阳土家族自治县人民医院	2018-4-19	645.00	2019-1-18	2020-8-10
8	巴林左旗蒙医中医医院	2019-8-23	105.00	2019-9-19	2020-4-21
9	通辽市第二人民医院	2019-5-8	677.00	2020-6-17	2020-6-30
10	开原市中医院	2020-4-16	408.52	2020-7-7	2020-12-25
11	磁县肿瘤医院	2020-7-27	39.00	2020-11-2	2020-12-28
12	盘锦市中心医院	未获取	未获取	2019-10-23	2020-12-14
13	通辽市科尔沁区第一人民医院	未招标	未招标	2020-1-10	2020-6-30

综上，报告期内，公司前五大间接销售客户所涉项目的中标时间均早于向发

行人采购产品时间和项目验收时间，与项目进度相匹配。

四、结合历史合作情况、合同签订情况、间接销售客户市场地位及中标情况等，说明与主要间接销售客户合作的可持续性和未来市场空间；间接销售收入持续增加的原因，与行业内其他公司的差异情况及合理性；分析对间接销售客户的依赖程度

（一）主要间接销售客户的可持续性和未来发展空间

1、公司已与行业内主要的医疗信息化服务商建立良好的合作关系，且合作期限较长

截至报告期末，公司已与行业内主要的医疗信息化服务商建立了良好的合作关系，主要合作的已上市医疗信息化服务商包括：卫宁健康（300253.SZ）、创业慧康（300451.SZ）、东华软件（002065.SZ）、东软集团（600718.SH）、万达信息（300168.SZ）、久远银海（002777.SZ）、嘉和美康（688246.SH）、和仁科技（300550.SZ）、中联科技（873595.NQ）、成电医星（上市公司延华智能控股子公司）等；未上市中大型医疗信息化服务商包括：众阳健康、天健源达、联众智慧科技股份有限公司、智业软件股份有限公司、河南盘古信息技术有限公司、深圳市联影医疗数据服务有限公司、成都信通网易医疗科技发展有限公司等；大型医贸公司包括：华润医药集团、上药控股、国药控股等。

公司与主要间接销售客户合作期限已超过 10 年，合作关系稳定。

从在手订单来看，报告期内，公司间接销售客户收入分别为 9,766.47 万元、11,763.73 万元、14,957.76 万元和 8,669.63 万元，呈现快速增长态势，体现公司与间接销售客户良好的合作关系。截至 2023 年 8 月末，公司在手订单总额（含税）为 25,698.80 万元，其中，间接销售客户订单金额为 19,461.30 万元，在手订单充足。

从招投标情况来看，报告期内，间接销售模式下，公司主要客户为国内主要的医疗信息化建设集成商，在终端用户医疗信息化建设项目的中标率较高，一定程度上带动公司临床合理用药产品的收入增长。

2、公司与主要间接销售客户合作可持续性强、未来市场前景广阔

自 1997 年设立以来，公司一直专注从事医药知识库建设和维护，以及临床合理用药系统研发、销售和技术服务，与全国各类型医疗信息化服务商、医贸公司合作关系良好，合作可持续性较强，未来市场前景广阔。主要原因如下：

(1) 医疗信息化行业作为全民健康信息化发展方向，将在国家政策支持下，进入高速发展阶段。根据艾瑞咨询和国泰君安证券研究的估算，包括院内信息化、临床信息化和区域医疗信息化在内，我国医疗信息化市场规模正快速增长，2022 年预测市场规模约 955 亿元，相比 2021 年的 789 亿元增长 21.04%。2021-2025 年复合增长率为 23.2%，预计 2025 年我国医疗信息化市场规模将达到 1,817 亿元。总体而言，公司所在市场空间将保持稳定增长态势。

与公司合作的主要间接销售客户，多数是医疗信息化建设的骨干力量和主要参与者，公司与其合作前景广阔。

(2) 截至报告期末，公司客户遍布全国 31 个省市自治区，覆盖医院 5,300 余家，占全国医院总数比例超过 14%。公司主要采用间接销售的模式，由间接销售客户向公司采购产品后再销售给终端用户。部分间接销售客户为医院信息化建设集成商，其在取得业务项目后需根据不同建设内容进行专业化分包，鉴于相关医疗信息化系统对后续建设的业务理解、业务及技术的复杂度、技术难度、时效性、稳定性及安全性等要求较高，若相关集成商自行承担或委托其他第三方供应商开发基于原有系统的更新迭代开发工作、新系统接入的开发工作或提供相关运维服务，集成商将面临较高的试错成本与学习成本，因此相关集成商倾向于向公司采购。同时，部分集成商虽然具有临床合理用药系统的模块，但其功能需求无法满足终端医院要求，因此相关集成商也会向公司采购。

(3) 公司在临床合理用药领域具备充分的市场竞争优势。公司凭借多年专业化的经营，长期服务于各级医院和国家药监局等机构，在临床合理用药领域具有较强的品牌优势，与众多优质客户形成了长期、稳定、健康和良好的合作关系，在技术实力、行业应用经验和成功案例等方面得到了客户的广泛认可，树立了良好的专业品牌认知度和美誉度。

(二) 间接销售收入持续增加的原因，与行业内其他公司的差异情况及合理性

1、间接销售收入持续增加的原因

报告期内，发行人间接销售客户收入比例均持续上升的主要原因系：（1）我国医疗系统信息化业务近年来发展迅速，市场需求持续增长；（2）医院等终端用户拟采购医疗信息化产品时，出于后期维护便利性的考虑，或配合结算、医药等其他业务合作的需要，选用第三方非医疗机构（软件及信息化企业、医药公司、银行等）为业务承接方，第三方非医疗机构根据终端用户的需求向公司采购临床合理用药系统；（3）由于部分大型医院信息化建设项目建设内容复杂、标的金额较大，叠加医院对总包型项目采购需求增加，对单一产品采购需求减少，使得公司销售结构中，面对医疗机构的部分单产品销售转化为向总包方销售单产品。

2、与行业内其他公司的差异情况及合理性

报告期内，除麦迪科技和嘉和美康披露间接销售模式外，其他同行业可比上市公司未披露相关信息，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年1-6月		2022年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
麦迪科技	未披露	-	12,938.51	42.52%
卫宁健康	未披露	-	未披露	-
和仁科技	未披露	-	未披露	-
创业慧康	未披露	-	未披露	-
嘉和美康	未披露	-	23,034.82	32.13%
本公司	8,669.63	76.94%	14,957.76	80.64%

（续）

公司名称	2021年度		2020年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
麦迪科技	14,168.37	40.24%	10,192.34	33.27%
卫宁健康	未披露	-	未披露	-
和仁科技	未披露	-	未披露	-
创业慧康	未披露	-	未披露	-
嘉和美康	17,956.89	27.54%	13,101.71	25.94%

本公司	11,763.73	75.06%	9,766.47	77.44%
-----	-----------	--------	----------	--------

根据同行业可比上市公司信息披露，麦迪科技、嘉和美康与公司都存在间接销售收入占营业收入比例呈增长趋势的情况。除麦迪科技 2022 年度因整体业绩有所下滑导致间接销售收入随之下滑外，2020 年-2022 年，公司与麦迪科技和嘉和美康的间接销售收入均呈现增长趋势。综上所述，公司间接销售收入持续增加与行业内其他公司不存在重大差异。

（三）对间接销售客户的依赖程度

报告期内，公司不存在对间接销售客户形成重大依赖的情形，具体分析如下：

1、公司客户分散，单一间接销售客户占公司营业收入比例较低

根据前瞻产业研究院发布的《2021 年中国医疗信息化行业竞争格局及市场份额分析》，医疗信息化行业市场格局较为分散、集中度较低，上市公司主要有：卫宁健康、东华软件、万达信息、东软集团、创业慧康、思创医惠、麦迪科技、和仁科技、易联众、久远银海等，上述公司市场占有率合计仅为 17.95%，由此可见该领域分散度较高。报告期内，公司前十大间接销售客户（合并口径）收入占各期间接销售客户收入占比的比例分别为 24.04%、20.77%、19.49% 和 19.78%，前十大间接销售客户占公司收入比例较低，与行业内分散度情况相符。因此，公司对单一间接销售客户的依赖程度较低。

2、公司产品竞争力强，公司与间接销售客户形成互利互惠、互相依存的关系

作为临床合理用药领域的领军企业，公司凭借完善的产品体系、突出的产品性能、深厚的技术储备、优秀的行业口碑、一流的服务体系，具备较强的市场竞争能力，行业地位较高，产品话语权较强。主要客户与公司系共同发展互相依存的关系，不存在公司对主要客户单方面重大依赖的情形。

3、公司掌握临床合理用药系统的核心技术，自主建成一套在国内具有海量数据、科学完整、更新及时的高品质医药知识库，获得终端医疗机构认可

公司在临床合理用药信息化领域已经建立长期的领先优势，自主建成一套在国内具有海量数据、科学完整、更新及时的高品质医药知识库，并且长期深耕形

成的品牌优势和全面的综合服务能力已获得终端医疗机构的广泛认可。在此基础上，终端医疗机构往往在选择合理用药系统时对公司产品具有较强的倾向性和需求，导致间接销售客户会优先选择公司产品。

综上所述，公司不存在对间接销售客户形成重大依赖的情形。

五、结合抽样走访方式中对间接销售客户销售金额分层情况，说明各层级间接销售客户覆盖的终端医院平均数量，穿透核查终端医院家数的选取依据，分析样本充分性

(一) 间接销售客户和间接销售客户终端医院走访选样情况

报告期各期，各层级间接销售客户覆盖的终端医院平均数量如下：

单位：个/家

间接销售客户分层情况	2023年1-6月 终端用户平均 数量	2022年终 端用户平均 数量	2021年终 端用户平均 数量	2020年终 端用户平 均数量
间接销售客户排名前30	16.63	24.10	27.17	25.03
间接销售客户排名31-200	2.85	2.47	2.55	2.57
间接销售客户排名201名以后	1.27	1.36	1.28	1.30

根据客户和终端用户分散的特点，申报会计师根据重要性原则，按照如下走访方式对间接销售客户和其终端医院进行走访：

(1) 按销售金额大小，全选报告期各期间接销售客户排名前30名的客户和直接销售客户排名前20的客户；间接销售客户穿透核查2-5家终端医院；

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

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

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

(5) 选取报告期内成立时间短且成立当年收入大于10万元的间接销售客户。

（二）间接销售客户及终端用户的实际走访情况

按照上述抽样方式，申报会计师结合走访比例，在上述抽样方式的基础上，扩大走访样本。截至本回复出具之日，申报会计师对间接销售客户及终端用户走访情况如下：

1、间接销售客户各层级走访情况

单位：家、万元

年度	类型	前 30 大间接客户	31-200 名间接客户	201 名以后间接客户	合计
2023 年 1-6 月	走访客户数量	28	64	63	155
	走访客户收入	3,248.86	2,025.45	144.51	5,418.82
	该层级客户收入总额	3,421.79	4,307.60	940.24	8,669.63
	已走访客户收入占该层级客户收入总额比例	94.95%	47.02%	15.37%	62.50%
2022 年	走访客户数量	30	50	72	152
	走访客户收入	5,971.68	2,396.16	491.64	8,859.48
	该层级客户收入总额	5,971.68	6,416.26	2,569.82	14,957.76
	已走访客户收入占该层级客户收入总额比例	100.00%	37.35%	19.13%	59.23%
2021 年	走访客户数量	30	49	51	130
	走访客户收入	5,330.07	1,658.83	194.87	7,183.78
	该层级客户收入总额	5,330.07	4,922.06	1,511.59	11,763.73
	已走访客户收入占该层级客户收入总额比例	100.00%	33.70%	12.89%	61.07%
2020 年	走访客户数量	29	41	29	99
	走访客户收入	4,796.90	1,126.04	113.32	6,036.26
	该层级客户收入总额	4,892.97	3,981.89	891.61	9,766.47
	已走访客户收入占该层级客户收入总额比例	98.04%	28.28%	12.71%	61.81%

2、按照间接销售客户各层级走访情况，间接销售客户之终端用户走访情况

截至本回复出具之日，走访的终端用户数量及金额情况如下所示：

单位：家、万元

年度	类型	前 30 大间接客户之终端用户	31-200 名间接客户之终端用户	201 以后间接客户之终端用户	合计
2023 年 1-6 月	数量	90	75	97	262
	金额	977.69	802.93	167.48	1,948.10
	占间接销售金额比例	28.57%	18.64%	17.81%	22.47%
2022 年	数量	112	75	92	279
	金额	2,498.56	1,737.04	433.24	4,668.84
	占间接销售金额比例	41.84%	27.07%	16.86%	31.21%
2021 年	数量	106	68	64	238
	金额	1,496.10	1,450.99	244.84	3,191.93
	占间接销售金额比例	28.07%	29.48%	16.20%	27.13%
2020 年	数量	96	53	35	184
	金额	1,517.85	822.74	108.35	2,448.94
	占间接销售金额比例	31.02%	20.66%	12.15%	25.07%

截至本回复出具之日，申报会计师累计共走访问接销售客户 202 家，间接销售客户之终端用户 357 家，对于销售排名较高的间接销售客户，穿透走访医院数量多。总体来看，申报会计师样本选取充分。

六、结合客户分布、核查难度等因素，说明走访比例较低的原因，核查结果的有效性

（一）走访比例较低的原因

1、公司客户及终端用户数量多

报告期各期，公司直接客户和间接客户数量较多，共有 2 千多家；公司直接客户和间接客户的终端用户，分别有 2,122 个、2,381 个、2,495 个和 2,263 个。公司客户分布在 31 个省市自治区的各市、区、县级地区，其中基本包括各地级县市的医院，客户分布广、走访难度大。

2、公司终端用户为医疗机构，走访配合度低

公司终端用户主要为医疗机构，其中医疗机构又以公立医院为主，公立医院对外部访谈等具有较高的风险合规意识，导致总体配合度较低。

（二）走访情况

截止本回复出具日，申报会计师走访情况如下：

项目	现场	视频	走访总数量
直接销售客户	94	24	118
间接销售客户	158	44	202
间接销售客户之下游终端	287	70	357
已走访合计	539	138	677
其中：未取得访谈问卷	31	12	43

其中，在走访过程中，未取得访谈问卷的原因是部分客户和终端医疗机构由于内部管理要求、商业隐私等因素，虽接受访谈，但未寄回访谈问卷或不愿在访谈问卷中签字。对于未取得访谈问卷的客户或终端医院，中介机构均存在实地走访照片或留存视频走访记录，走访的医院均取得使用本公司产品的记录。

报告期各期，访谈客户收入占发行人销售收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
直接销售	1,375.65	1,882.57	2,026.25	945.43
间接销售	5,418.82	8,859.48	7,183.78	6,036.26
间接销售之下游终端	1,948.10	4,668.84	3,191.93	2,448.94
合计1（直销+间接销售）	6,794.47	10,742.05	9,210.02	6,981.69
已走访比例占收入比例(合计1)	60.30%	57.91%	58.76%	55.36%
合计2（直销+终端）	3,323.74	6,551.41	5,218.18	3,394.37
已走访比例占收入比例(合计2)	29.50%	35.32%	33.29%	26.91%
其中：未取得访谈问卷	195.09	697.72	856.51	230.82

对间接销售客户，获取了访谈对象的身份证明资料、间接销售客户的营业执照、访谈书面记录、无关联关系确认函、走访合照、合同清单及相关的盖章和签字文件等资料。其中，视频走访程序实时取证了访谈对象的身份证明资料，视频访谈过程全程录像，确保检查工作可回溯、可检验，并依照实地走访程序获取了相同标准的其他资料。

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

综上，由于发行人客户众多，地域分布广，申报前申报会计师走访比例偏低。针对该情况，申报后，申报会计师进一步扩大走访量。截至本回复出具之日，申报会计师已走访客户和终端用户共 677 家，已走访比例分别为 55.36%、58.76%、57.91%和 60.30%，走访终端用户的比例（直接销售和间接销售之终端客户）分别为 26.91%、33.29%、35.32%和 29.50%。申报会计师核查充分、有效。

七、核查程序和核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人与主要间接销售客户签订的销售合同；查阅了公开披露资料，了解经销模式与间接销售模式的区别；访谈发行人销售负责人，了解间接销售客户的类型和业务开展方式；

2、获取发行人收入成本明细表，分析报告期内各类型客户占比、采购的产品或服务情况；

3、走访主要间接销售客户和直接销售客户，获取访谈记录，了解主要间接销售客户和直接销售客户的基本情况信息；获取发行人按直接客户和间接销售客户分类的销售明细表，根据客户总体营业收入筛选出前五大直接客户和前五大间接销售客户，并分别统计各个客户的销售金额及占比、销售毛利率；

4、访谈发行人销售部门负责人，了解发行人与间接销售客户合作的原因、行业状况、依赖程度和未来可持续性，了解发行人前五大间接销售客户对应项目的招投标情况，获取对应项目的招投标通知书等信息，与前五大间接销售客户对发行人的采购时间、验收时间进行对比分析，核查其匹配性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人的间接销售模式与传统经销模式存在实质性的区别，上述模式不属于传统经销模式；报告期内，发行人间接销售客户并非都为系统集成商，仍存在医贸公司和其他第三方非医疗机构；除公司直接销售给医院现有系统的 HIS

商外,间接销售客户在将公司产品出售给终端医疗机构时,均需要获得公司授权;总体而言,报告期各期,公司客户主要以医疗信息化服务商为主,医贸公司和其他类型客户随着公司产品影响力和美誉度的增强,销售收入也在不断提高;

2、发行人已分别列示直接销售和间接销售前五大客户具体情况;

3、发行人前五大间接销售客户所涉项目的中标时间、中标金额、向发行人采购配套产品时间符合实际情况,相关时间与项目进度匹配;

4、发行人与主要间接销售客户合作具备可持续性且未来市场空间巨大;间接销售模式收入持续增长原因具备合理性,与行业内其他公司不存在差异,公司不会对间接销售客户形成重大依赖。

问题 9. 关于毛利率远高于同行业可比公司与营业成本

申报材料显示:

(1) 报告期内发行人毛利率分别为 78.57%、77.16%和 79.30%,远高于同行业其他公司的平均毛利率 54.90%、51.26%和 47.03%。

(2) 报告期内,公司直接销售毛利率分别为 72.79%、68.28%和 69.00%,间接销售毛利率分别为 80.25%、80.11%和 81.77%,间接销售毛利率较高。

(3) 间接销售毛利率较高的主要原因一是间接销售模式下,毛利率较高的合理用药系统产品销售收入占比较高;二是间接销售模式下产品安装实施成本略低,第三方非医疗机构承担了较多沟通协调工作,公司可以在项目实施过程中减少沟通协调工作,减少现场实施时间,使得人工成本、外包接口技术服务等支出相应减少。

(3) 报告期内,人工成本分别为 1,858.73 万元、2,499.35 万元和 2,701.65 万元,是公司成本的主要部分,主要为项目安装实施人员和运维服务人员的薪酬。

(4) 报告期内,公司采购技术服务 363.93 万元、404.22 万元和 285.15 万元,未说明技术服务内容和作用。

(5) 技术服务采购较为分散,2022 年向成都亦康信息技术有限公司采购技术服务 32.00 万元,为当年前五大客户,该客户成立于 2017 年 8 月 2 日,未说

明合作开始时间。

请发行人：

(1) 结合业务类型、应用领域、客户结构、销售模式和成本构成等与同行业可比公司的差异，说明毛利率较高原因；说明相同销售模式、相同终端医疗机构类别的销售价格、毛利率与同行业可比公司的差异。

(2) 结合临床用药系统各产品的销售价格及定价模式，说明不同间接销售客户的同类产品销售价格的差异及其原因，说明毛利率较高的合理用药系统产品不同销售模式的收入占比及对应毛利率，间接销售中合理用药系统产品占比较高的原因，各期同一产品不同模式下的毛利率差异，间接销售的盈利空间。

(3) 结合合同条款，说明第三方非医疗机构承担项目实施工作相关的约定；量化分析不同销售模式下产品安装实施成本在人工成本、外包接口技术服务等支出的差异。

(4) 结合项目安装实施和运维服务人员数量、薪酬水平与同行业可比公司的差异，说明人工成本较高且增长较快的原因。

(5) 说明技术服务的服务内容、应用产品、成本归集情况，是否存在外购技术并直接计入用药系统收入的情形。

(6) 说明是否存在主要供应商成立当年或次年即与发行人交易，列示上述供应商情况及交易背景和原因，与上述供应商是否存在关联关系，论证交易定价的公允性；说明技术服务的主要供应商情况，与成都亦康信息技术有限公司的合作背景及交易金额，交易公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对成本完整性和毛利率较高的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论。

发行人回复：

一、结合业务类型、应用领域、客户结构、销售模式和成本构成等与同行业可比公司的差异，说明毛利率较高原因；说明相同销售模式、相同终端医疗机构类别的销售价格、毛利率与同行业可比公司的差异

(一) 结合业务类型、应用领域、客户结构、销售模式和成本构成等与同行业可比公司的差异，说明毛利率较高原因

报告期各期，公司与同行业可比公司综合毛利率的对比情况如下：

公司名称	主要产品	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
麦迪科技	临床医疗管理信息系统和临床信息化整体解决方案	72.10%	70.52%	69.80%	72.29%
卫宁健康	公共卫生信息管理系统、医技信息管理系统、医院信息管理系统	40.67%	43.69%	46.35%	54.08%
和仁科技	医疗机构临床医疗管理信息系统	31.90%	20.44%	34.72%	43.06%
创业慧康	医疗卫生信息化应用软件业务、基于信息技术的系统集成业务	51.88%	49.39%	54.22%	55.42%
嘉和美康	电子病历系统	45.52%	51.10%	51.21%	49.64%
平均值	-	48.41%	47.03%	51.26%	54.90%
本公司	合理用药系统	80.74%	79.30%	77.16%	78.57%

由于业务类型、应用领域、销售模式和成本构成等存在差异，报告期内，公司的毛利率高于可比公司平均值，具体分析如下：

1、业务类型

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

从业务类型来看，公司专注于医药数据库和临床合理用药系统的研发、销售及技术服务，不存在系统集成业务。卫宁健康、创业慧康、麦迪科技和和仁科技业务中，存在较多系统集成业务。

进一步对各公司自制软件进行分析，公司按照业务类别选取同行业可比公司软件销售（不考虑系统集成业务）的毛利率进行对比，情况如下：

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
麦迪科技	自制软件	未披露	82.81%	83.18%	84.01%
卫宁健康	软件销售	未披露	62.15%	64.47%	69.64%
创业慧康	软件销售	未披露	60.29%	65.42%	65.89%
嘉和美康	自制软件	未披露	59.38%	59.05%	54.97%
平均值	-	未披露	66.16%	68.03%	68.63%
本公司	合理用药系统	80.74%	79.30%	77.16%	78.57%

注：和仁科技未披露自制软件或软件销售的毛利率情况。

由上表可知，在不考虑同行业公司系统集成业务时，公司与同行业可比公司的毛利率差异较小。报告期内，公司合理用药系统的毛利率低于麦迪科技自制软件的毛利率，高于其他可比上市公司的毛利率，主要是因为公司与麦迪科技的产品属于标准化软件产品，产品系前期研发所得，在项目现场完成安装实施后就可以交付客户使用，成本相对较少，而卫宁健康、创业慧康和嘉和美康的软件产品包含部分定制化产品，产品成本相对较高。综上所述，公司在同行业中产品毛利率较高。

2、应用领域

从应用领域来看，可比公司业务与公司业务情况对比如下：

可比公司	可比公司业务	与公司对比情况
麦迪科技	麦迪科技以临床医疗管理信息系统（CIS）系列应用软件产品和临床信息化整体解决方案为核心业务，其中，其自制软件业务主要包括麻醉临床信息系统、重症监护（ICU）临床信息系统、院前急救信息系统、院内急诊信息系统、血液净化信息系统和临床路径信息系统等	其自制软件业务与公司临床合理用药系统属于不同应用领域，但都属于医药信息化行业的细分领域
卫宁健康	卫宁健康集研发、销售和技术服务为一体，为客户提供“一体化”的解决方案，是中国医疗健康信息行业具有竞争力的整体产品、解决方案与服务供应商。卫宁健康的主营业务包括医疗卫生信息化业务及互联网+医疗健康服务业务	卫宁健康属于大型医疗信息化系统集成商，产品线众多，既涉及细分应用领域，又涉及整体 HIS 系统，产品整体应用领域较为广泛。公司以合理用药系统为主，不涉及整体解决方案和其他应用领域

可比公司	可比公司业务	与公司对比情况
和仁科技	和仁科技是以医疗信息系统及数字化场景应用系统的研发销售、实施集成、服务支持为主营业务的总体解决方案服务商。从流程、系统、数据的角度,公司为医疗机构与医疗卫生管理及协作机构的数据采集、融合、处理、存储、传输、共享和应用提出基于自有核心系统的整体解决方案	和仁科技主要为整体方案解决商,产品主要为临床医疗管理信息系统、数字化场景应用系统。和仁科技以电子病历为核心,实现与其他具体应用系统的数据互联互通,建成全院级别的信息集成平台。公司以合理用药系统为主,且不涉及建立信息集成平台和提供整体解决方案
创业慧康	创业慧康专注于医疗卫生健康信息化的建设、研发及服务创新,坚持以市场为导向,以客户需求为出发点,不断深化拓展医疗卫生健康信息化行业市场。创业慧康通过“一体两翼”的发展战略,构建横向业务发展经营模式,产品涵盖医疗、卫生、医保、健康、养老等各种服务场景	创业慧康属于大型医疗信息化系统集成商,产品线众多,既涉及细分应用领域,又涉及整体 HIS 系统,产品整体应用领域较为广泛。公司以合理用药系统为主,不涉及整体解决方案和其他应用领域
嘉和美康	嘉和美康主营业务为医疗信息化软件产品研发、销售及技术服务。目前已经形成了覆盖临床医疗、医院管理、医学科研、医患互动、医养结合、医疗支付优化等产业链环节的产品体系,致力于向医疗相关机构提供综合信息化解决方案。嘉和美康现有主要产品包括电子病历平台、医院数据中心、智慧医疗产品、互联网医疗产品	嘉和美康主要产品为电子病历和医院数据中心,与公司合理用药产品不属于同一细分领域

从应用领域来看,公司与同行业可比上市公司虽然均属于医疗信息化领域,但产品的应用细分领域各不相同。不同应用领域产品受标的金额大小、竞争激烈程度、产品竞争地位等因素影响,毛利率有所不同。

同时,卫宁健康、创业慧康、和仁科技和嘉和美康所在的医疗信息化系统整体方案解决领域,市场竞争充分,除卫宁健康、创业慧康等全国性的医疗信息化系统整体方案解决商外,还存在数量较多的区域性医疗信息化系统整体方案解决商。因此,在较为充分竞争的情况下,医疗信息化系统整体方案解决商的毛利率相对较低。

麦迪科技产品贯穿围手术期、急诊急救、急危重症、区域医疗协同等领域,是该细分领域的龙头。根据光大证券的研报显示,麦迪科技在三甲医院的占有率

超过 27%。较高的市场地位和多年专业化的持续深耕，使麦迪科技其核心自制软件产品毛利率较高。

与麦迪科技类似，公司一直深耕临床合理用药系统，已经在该细分领域建立领先的优势，形成了较高的竞争壁垒。公司以行业 and 客户需求为导向进行产品化，通过快速安装部署、标准化实施交付和版本迭代升级，能够达到较低的成本和广泛的客户使用。

3、客户结构和销售模式

从客户结构来看，公司以间接销售为主，同行业可比公司均以直接销售为主，但与同行业可比公司相同，公司终端客户主要为医疗机构。因此，从终端用户结构来看，公司与同行业可比公司不存在差异。

同行业可比公司的销售模式具体如下：

公司名称	业务模式描述
麦迪科技	公司采用直接销售方式和间接销售两种方式，直销方式包括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。在向非医疗机构销售的情况下，非医疗机构客户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，公司与其直接签订销售合同。直销模式一般占比在60%左右，间接销售模式占比在40%左右。
卫宁健康	主要采用直销方式进行销售，通过直接参加医院等机构的投标并中标来取得业务合同，也有部分向中标的系统集成商销售软件。
和仁科技	采用直销模式销售，不存在经销商模式销售。公司也会和系统集成商签署合同，主要是由于系统集成商为项目总承包商，公司承建内容在项目整体招标范围之内。
创业慧康	公司采用直接销售模式进行销售，通过直接参加医院等机构的投标并中标来取得业务合同。
嘉和美康	公司采用直接销售方式和间接销售两种方式，主要采用直销方式销售给终端医疗机构，占比在 70%左右；间接销售模式主要是销售给第三方非医疗机构，占比在 30%左右。

从销售模式来看，公司主要以间接销售为主，直接销售为辅。间接销售模式下，公司需要承担的成本较低，间接销售毛利率高于直接销售毛利率。

因此，公司以间接销售为主，会导致毛利率相对较高。

4、从成本构成来看

报告期内，发行人与可比公司的成本结构如下表所示：

年度	类型	发行人	麦迪科技	卫宁健康	和仁科技	创业慧康	嘉和美康
2023年1-3月	人工成本	67.91%	未披露	62.26%	22.79%	31.61%	未披露
	项目实施费用	22.64%	未披露	未披露		未披露	未披露
	技术服务费	6.58%	未披露	未披露	21.46%	未披露	未披露
	其他	2.87%	未披露	未披露		未披露	未披露
	商品采购	-	未披露	未披露	53.48%	未披露	未披露
	合计	100.00%	-	-	97.73%	-	-
2022年度	人工成本	70.36%	32.54%	53.77%	41.70%	32.21%	43.15%
	项目实施费用	16.63%	15.52%	未披露		未披露	3.50%
	技术服务费	9.88%		未披露	18.78%	未披露	
	其他	3.13%	3.87%	未披露		未披露	
	商品采购		48.07%	未披露	37.63%	未披露	53.35%
	合计	100.00%	100.00%	-	98.11%	-	100.00%
2021年度	人工成本	69.81%	27.83%	48.16%	29.05%	28.43%	50.01%
	项目实施费用	17.74%	12.95%	未披露		未披露	4.41%
	技术服务费	9.20%		未披露	18.97%	未披露	
	其他	3.25%	4.24%	未披露		未披露	
	商品采购		54.99%	未披露	50.01%	未披露	45.58%
	合计	100.00%	100.00%	-	98.03%	-	100.00%
2020年度	人工成本	68.77%	31.83%	43.50%	25.88%	35.83%	49.05%
	项目实施费用	20.26%	13.11%	未披露		未披露	4.45%
	技术服务费	7.59%		未披露	15.12%	未披露	
	其他	3.38%	3.66%	未披露		未披露	
	商品采购		51.40%	未披露	56.84%	未披露	46.50%
	合计	100.00%	100.00%	-	97.84%	-	100.00%

注 1：麦迪科技统计的成本为软件和信息服务业成本及其类型占比，卫宁健康、创业慧康统计的成本为软件开发成本及其类型占比；卫宁健康、创业慧康仅披露部分成本构成；麦迪科技的材料成本主要是外采软硬件服务，故将材料成本占比放入商品采购中，嘉和美康商品采购中，包含软硬件产品的采购。

注 2：同行业可比公司中麦迪科技、嘉和美康未披露 2023 年 1-6 月的成本构成。

报告期内，公司的成本构成主要为人工成本、项目实施费用，两者合计占成本总额的比例分别为 89.03%、87.55%、86.99%和 90.55%。公司外购的技术服务费和外购材料较少。

可比上市公司主要提供医疗信息化整体解决方案，为终端医院提供客户定制化开发、软硬件集成等一系列服务，需要采购较大金额的技术服务或材料(商品)，外购成本相对较高，进而摊薄毛利率。其中，（1）麦迪科技自制软件产品交付包含智能化设备，外购医用平板电脑、移动电脑推车等产品较多，2020 年-2022 年商品采购占成本总额的比例分别为 51.40%、54.99%、48.07%；（2）和仁科技 2020 年-2022 商品采购占成本总额的比例分别为 56.84%、50.01%、37.63%；（3）嘉和美康成本结构中包含整体解决方案和外购软硬件销售的成本，对外采购软硬件产品较多，2020 年-2022 商品采购成本占成本总额的比例为 46.50%、45.58%、53.35%；（4）据卫宁健康可转换公司债券募集说明书，2018 年卫宁健康在业务开拓时，为了满足客户的多样化需求，加大外购软件的规模，导致卫宁健康软件销售及技术服务业务整体营业成本增加；（5）创业慧康除差旅、交通等费用外还包括备件周转服务费成本。备件周转服务费系创业慧康在为银行等用户提供专业技术服务过程中发生的备件周转成本。发行人终端用户不存在银行客户，因此不存在此类服务费成本。

综上所述，公司主要从事合理用药系统的研发、销售及相关技术服务，成本主要为实施人员薪酬、项目实施费用，外购的技术服务和材料较少；同行业可比公司主要提供整体解决方案，需要外购较多的技术服务和材料（商品），外购成本相对较高，进而摊薄了产品毛利率。

（二）说明相同销售模式、相同终端医疗机构类别的销售价格、毛利率与同行业可比公司的差异

在直销模式下，公司主要直接参与终端医院的招投标，公司与终端医院之间不存在关联关系，产品销售价格主要根据招投标确定，定价公允。根据公开可获取的公司参与招标项目开标价格数据，公司与同行业公司产品价格对比情况如下：

投标日期	医院名称	项目名称	产品名称	报价情况
------	------	------	------	------

2022年11月9日	石家庄市第四医院	石家庄市第四医院处方审核及合理用药系统项目	PASS、PR、MCDEX、处方集	美康股份：60万元 河北利方计算机技术有限公司：68万元 弘之翼（广州）科技有限公司：93.5万元 广东医睦科技有限公司：96.6万元 河北康创网络科技有限公司：62万元 河北联申电子科技有限公司：66万元
2022年9月23日	中国人民解放军空军特色医学中心	基于脑电分析的智能手术平台建设等3个信息化建设项目	PASS 版本升级，PA 版本升级，PR，MTM	美康股份：89万元 天际健康：88万元 普华和诚：85万元
2022年7月14日	海南省肿瘤医院	海南省肿瘤医院合理用药信息化系统采购项目	PASS、PA、PR、IPC、MTM、OHC、MCDEX	美康股份：99.5万元 湖南三雅：100万元 杭州逸曜：98万元

由上表可知，公司产品价格与其他可比公司产品价格不存在重大差异。针对毛利率情况，由于相关公司并非上市公司，无法从公开渠道获取其财务数据，因此公司无法比较与可比公司毛利率情况。

二、结合临床用药系统各产品的销售价格及定价模式，说明不同间接销售客户的同类产品销售价格的差异及其原因，说明毛利率较高的合理用药系统产品不同销售模式的收入占比及对应毛利率，间接销售中合理用药系统产品占比较高的原因，各期同一产品不同模式下的毛利率差异，间接销售的盈利空间

（一）发行人应用软件产品服务的定价模式

1、不同产品定价策略

公司拥有成熟的标准化产品定价体系，考虑产品的市场需求、研发成本、实施和运维成本以及合理利润区间对不同产品进行定价。

公司产品在定价时，会综合考虑国家政策要求、产品研发投入、实施运维成本以及产品功能丰富度等多方面因素确定。具体分析如下：

①政策需求程度

2010年2月至今，国家卫健委等有关部门陆续发布了《医院处方点评管理规

范（试行）》《全国医院信息化建设标准与规范（试行）》《医院机构处方审核规范》《关于印发电子病历系统应用水平分级评级管理办法（试行）及评价标准（试行）的通知》《关于加强医疗机构药事管理促进合理用药的意见》等政策，明确要求：（1）医院对医师处方、用药医嘱的适宜性进行审核；（2）药师是处方审核工作的第一责任人，药师应当对处方各项内容进行逐一审核；（3）电子病历系统应用水平 4 级要实现药品配伍，相互作用自动审核，合理用药监测等功能，所有三级医院要达到分级评价 4 级以上；（4）医疗机构运用信息化手段，对临床用药全过程进行智能化审核与管理；（5）二级以上医院信息化建设需要利用合理用药知识库，实现医嘱自动审查、实时提醒、在线查询等功能，及时发现不合理用药问题。

在诸多与药学信息化相关的政策和评审要求（如医院评级或电子病历评审）中，处方审核作为必选项之一，对于医院来说需求程度较高；医药知识库查询涉及到医生、药师日常工作开展，需要随时获取相关医药信息辅助决策，对医院来说需求程度也比较高；药学服务开展需要的药学监护、药学咨询、用药指导等功能，由于无政策强制要求，且对提供服务的药学人员有较高要求，所以需求程度相对较低。

因此，顺应国家对药师审方相关政策而研发的药师审方产品，如 PASS PR，属于医院的刚需产品，定价相对较高。相比之下，药学服务类产品，虽然也有政策支持，但目前该工作具有一定前沿性，政策是鼓励医疗机构进行多方探索，在医院评级或电子病历评审中没有相关要求，对医院来说，需求程度相对较低，因此，定价相对较低。

②产品的研发成本

公司在产品定价时，会综合考虑产品的研发成本。不同产品的功能特点不同，开发重点和难度各不相同，所投入的研发成本差别较大。对于前期研发投入较高的产品，定价相对较高。比如，药师审方干预系统（PASS PR）重点在于医疗机构的业务流程控制，研发过程中，需要大量熟悉医疗机构业务流程的专业人员和软件开发测试人员通力合作。公司于 2015 年开始研发 PASS PR，为了切实了解用户的需求，公司安排研发人员赴省外合作医院现场驻场开发，人工成本较高。初期版本完成后，为增强产品与 HIS 系统接口和应用流程的普适性，公司又扩

大试点医院范围，并根据试点医院的使用反馈持续细化产品功能，最终形成了较为稳定的版本。PASS PR 初期版本开发周期历时 3 年以上，在此期间公司投入了大量研发资源，研发成本高于其他产品，因此产品定价相对较高。

③实施及运维成本

在医疗机构购买软件产品后，公司需提供相关产品的安装实施、人员培训、售后维护等多项服务。各产品在数据接口、业务流程、应用场景和实施时间上存在差异，故实施和运维成本差异较大，公司在对不同产品定价时会综合考虑该产品的实施及运维服务成本。比如，药师审方干预系统（PASS PR）在医院安装时，需要与医院其他信息系统对接数据接口，与其他业务流程进行交互控制，以及对相关使用人员进行业务培训，使得该产品上线周期长，工作量较大，实施及运维服务成本较高，因此定价相对较高。而医药信息支持系统功能（MCDEX）主要功能为医药信息查询，实施流程较为简单，在服务端进行安装后，客户端批量下发即可使用，工作相对简单，耗费的服务成本低，故定价也相对较低。

④产品功能丰富度

不同产品服务于不同的应用场景，产品的功能存在差异，不同产品的功能丰富程度会影响到相关产品的定价。以 PASS 和 MCDEX 来进行对比分析，具体如下：

PASS 是一款在医生端实时对不合理处方问题发出警示的软件，其核心功能为处方审查。为了满足处方审查的需要，PASS 需要提供基础信息维护、规则自定义、信息查询、统计分析等功能来帮助医生进行维护，以便让 PASS 更好地在医生端发挥作用。MCDEX 作为一款医药知识库查询软件，其核心功能在于提供多种医药信息供临床医师药师查询，实现方式较为简单，功能相对单一。因此，PASS 和 MCDEX 两款产品在功能丰富度上有比较明显的差异，故在产品定价时差异较大。PASS 和 MCDEX 具体功能对比如下：

功能名称		PASS	MCDEX
基础信息维护	药品配对、字典属性维护、用药指导信息维护等。	有	无
处方审查	剂量审查、给药途径审查、相互作用审查等 33 审查模块	有	无

功能名称		PASS	MCDEX
规则自定义	根据医院管理需要自主设置审查规则。	有	无
信息查询	说明书查询	有	有
	中药材专论查询	有	有
	药品重要提示查询	有	有
	MCDEX 专用库查询	无	有
统计分析		有	无

2、同一类型产品定价策略

对于同一类型产品，公司考虑客户采购的基础软件模块和可选增值模块总价（若有）、终端医院的等级（三甲、三级和其他医院）、规模（是否有多院区、医共体）、终端医院是否为以旧换新等因素进行综合定价。在考虑上述因素后，公司制定相应情形的价格政策，确定各产品的市场指导报价、面向终端用户的最低限价和与间接销售客户的销售价格。

3、产品对外报价

公司对外报价时，需要考虑与客户的合作历史、项目的竞争情况、项目预算情况等因素，结合公司产品定价体系向客户报价。

（二）说明不同间接销售客户的同类产品销售价格的差异及其原因

以 2022 年前五大 PASS 产品的间接销售客户为例，PASS 产品在不同间接销售客户的销售价格情况如下：

单位：万元/套

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
众阳健康	4.25	4.66	4.70	4.23
创业慧康	4.34	4.49	4.36	5.49
东软集团	5.39	7.74	6.27	6.46
东华软件	4.58	4.91	4.79	4.57
天健源达	5.84	4.51	5.35	5.61
平均数	4.88	5.26	5.10	5.27

报告期各期，同一间接销售客户的销售单价变化较小。不同间接销售客户的同类产品销售价格存在一定差异，主要原因如下：

1、间接销售客户所对应的终端医院客户不同，导致同类产品的单位售价存在一定差异

根据公司制定的定价和报价模式，终端医院等级不同，产品价格会存在差异，即医院等级越高，产品定价也越高。因此，报告期内，同一间接销售客户在不同年度，因终端医院的等级不同，销售价格会存在差异；不同间接销售客户在同一年度，因终端医院等级的不同，价格也会存在差异。

2、不同间接销售客户所对应的终端医院客户采购的产品模块不同、产品类型不同

2020年-2022年，东软集团采购的PASS产品单价明显高于其他前五大客户，主要是因为东软集团的终端用户采购的PASS产品大多附带采购抗菌增值包，相关单价会高于只采购基础版本的PASS产品。同时，各间接销售客户采购的以旧换新数量不同，会导致产品单价有所差异。

(三)说明毛利率较高的合理用药系统产品不同销售模式的收入占比及对应毛利率，间接销售中合理用药系统产品占比较高的原因，各期同一产品不同模式下的毛利率差异，间接销售的盈利空间

1、毛利率较高的合理用药系统产品不同销售模式的收入占比及对应毛利率

报告期内，毛利率较高的合理用药系统产品不同销售模式的收入占比情况如下：

单位：万元

销售模式	产品	2023年1-6月		2022年度	
		金额	占比	金额	占比
间接销售	PASS	1,657.48	18.94%	3,053.60	21.15%
	PASS PA	1,719.89	19.65%	3,215.87	22.28%
	PASS PR	3,188.78	36.43%	5,261.60	36.45%
	MCDEX	382.67	4.37%	675.54	4.68%
	智慧药学服务平台	313.83	3.59%	355.43	2.46%
	其他	154.12	1.76%	340.85	2.36%
	小计	7,416.76	84.74%	12,902.89	89.38%
直接销售	PASS	169.18	1.93%	249.63	1.73%

销售模式	产品	2023年1-6月		2022年度	
		金额	占比	金额	占比
	PASS PA	222.81	2.55%	251.25	1.74%
	PASS PR	496.81	5.68%	573.07	3.97%
	MCDEX	112.18	1.28%	171.09	1.19%
	智慧药学服务平台	273.22	3.12%	208.24	1.44%
	其他	61.28	0.70%	80.29	0.56%
	小计	1,335.47	15.26%	1,533.56	10.62%
	合计	8,752.24	100.00%	14,436.46	100.00%

(续)

销售模式	产品	2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比
间接销售	PASS	3,072.30	26.11%	2,640.39	27.92%
	PASS PA	3,085.11	26.22%	2,929.69	30.98%
	PASS PR	2,687.36	22.84%	1,981.96	20.96%
	MCDEX	760.49	6.46%	661.34	6.99%
	智慧药学服务平台	129.95	1.10%	23.02	0.24%
	其他	180.96	1.54%	145.52	1.54%
	小计	9,916.17	84.27%	8,381.91	88.64%
直接销售	PASS	321.88	2.74%	199.66	2.11%
	PASS PA	398.37	3.39%	348.18	3.68%
	PASS PR	708.51	6.02%	322.02	3.41%
	MCDEX	135.91	1.16%	121.63	1.29%
	智慧药学服务平台	188.80	1.60%	49.73	0.53%
	其他	97.43	0.83%	33.37	0.35%
	小计	1,850.89	15.73%	1,074.59	11.36%
合计	11,767.06	100.00%	9,456.50	100.00%	

总体来看，各类型合理用药系统产品仍以间接销售为主，间接销售仍是公司各类型产品的主要销售方式。

报告期各期，不同销售模式下，不同合理用药系列产品毛利率差异如下：

项目	2023年1-6月		2022年	
	间接销售	直接销售	间接销售	直接销售
PASS	90.05%	74.38%	88.45%	73.52%

项目	2023年1-6月		2022年	
	间接销售	直接销售	间接销售	直接销售
PASS PA	86.24%	77.52%	86.17%	75.79%
PASS PR	87.78%	81.32%	89.52%	78.33%
MCDEX	88.96%	76.61%	86.42%	79.36%
智慧药学服务平台	94.78%	94.64%	96.51%	88.57%
其他	90.01%	90.64%	85.38%	86.18%
合计	88.33%	82.56%	88.36%	79.05%

(续)

项目	2021年		2020年	
	间接销售	直接销售	间接销售	直接销售
PASS	88.75%	74.14%	89.00%	86.41%
PASS PA	87.61%	82.54%	88.61%	86.08%
PASS PR	84.86%	81.44%	81.44%	73.57%
MCDEX	89.92%	73.60%	91.06%	88.44%
智慧药学服务平台	94.06%	93.61%	90.41%	96.84%
其他	90.64%	55.65%	77.28%	67.89%
合计	87.54%	79.72%	87.04%	82.59%

由上表可知，总体来看，各类产品间接销售模式下的毛利率高于直接销售模式。2020年间接销售模式下智慧药学服务平台产品毛利率低于直接销售毛利率，主要是2020年公司智慧药学服务平台产品直接销售模式客户为深圳市南山区卫生和计划生育局，单一项目的高毛利率导致间接销售模式下智慧药学服务平台毛利率低于直接销售模式。其他产品2020年和2021年的直接销售毛利率较低，主要是其他产品中包含部分硬件收入，硬件收入的毛利率较低，拉低了其他产品的整体毛利率。

2、间接销售中合理用药系统产品占比较高的原因，各期同一产品不同模式下的毛利率差异

报告期内，不同模式下的各产品类别收入占比情况如下：

产品类别	2023年1-6月		2022年度	
	间接销售	直接销售	间接销售	直接销售
临床合理用药系统	85.55%	51.40%	86.26%	42.71%

产品类别	2023年1-6月		2022年度	
	间接销售	直接销售	间接销售	直接销售
数据更新和运维服务	14.45%	41.71%	13.74%	46.46%
软件开发和技术服务	-	6.89%	-	10.83%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(续)

产品类别	2021年度		2020年度	
	间接销售	直接销售	间接销售	直接销售
临床合理用药系统	84.29%	47.35%	85.82%	37.77%
数据更新和运维服务	15.71%	37.32%	14.18%	35.25%
软件开发和技术服务	-	15.33%	-	26.99%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，报告期内，在间接销售模式下临床合理用药系统占比较高，分别为85.82%、84.29%、86.26%和85.55%，主要原因系：

(1) 部分医疗机构在进行招投标时将多种信息系统打包招标，即招标内容除了公司产品以外，还包括其他类型的信息系统。报告期内，公司专注于合理用药系统的研发、销售及相关技术服务，产品属于医疗信息化系统的子系统，因而不能直接参与该类项目的投标，而是以合理用药系统供应商的角色通过间接销售方式实现产品销售。

(2) 公司终端用户数量大，地域分布在全国31个省市自治区，单个合同金额小，而间接销售客户具有渠道优势和本地资源，因此采用与国内医疗信息化厂商及具有本地化客户资源优势的企业合作，通过间接销售的方式实现产品销售。

而后续的数据更新和运维服务，由于产品单价较低、医院直接与公司沟通更为方便，因此后续的数据更新和运维服务，医院更倾向于直接与公司合作。

综上，报告期内，在间接销售模式下临床合理用药系统收入占比更高。

公司临床合理用药系统在不同业务模式下毛利率情况如下：

产品类别	销售渠道	2023年1-6月		2022年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比

产品类别	销售渠道	2023年1-6月		2022年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
临床合理用药系统	直接销售	82.56%	11.85%	79.05%	8.27%
	间接销售	88.33%	65.82%	88.36%	69.56%
软件开发和技术服务	直接销售	26.21%	1.59%	0.12%	2.10%
	间接销售	-	-	-	-
数据更新和运维服务	直接销售	73.35%	9.62%	75.83%	8.99%
	间接销售	48.05%	11.12%	40.43%	11.08%
合计	直接销售	74.84%	23.06%	69.00%	19.36%
	间接销售	82.51%	76.94%	81.77%	80.64%

(续)

产品类别	销售渠道	2021年度		2020年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
临床合理用药系统	直接销售	79.72%	11.81%	82.59%	8.52%
	间接销售	87.54%	63.27%	87.04%	66.46%
软件开发和技术服务	直接销售	5.24%	3.82%	44.25%	6.09%
	间接销售	-	-	-	-
数据更新和运维服务	直接销售	79.66%	9.31%	84.13%	7.95%
	间接销售	40.23%	11.79%	39.16%	10.98%
合计	直接销售	68.28%	24.94%	72.79%	22.56%
	间接销售	80.11%	75.06%	80.25%	77.44%

总体来看，临床合理用药系统间接销售毛利率高于直接销售毛利率。

报告期各期，临床合理用药系统间接销售毛利率较高原因为同类产品直接销售与间接销售相比，产品售价更高，单位产品毛利高于间接销售，但因单位成本上涨幅度高于单位售价上涨幅度，导致毛利率有所下降。所以，间接销售模式下的毛利率高于直接销售。报告期内，临床合理用药系统主要产品不同销售模式下的单位毛利情况如下：

单位：万元/套

产品类别	销售渠道	2023年-6月			2022年度		
		单位收入	单位成本	单位毛利	单位收入	单位成本	单位毛利

产品类别	销售渠道	2023年-6月			2022年度		
		单位收入	单位成本	单位毛利	单位收入	单位成本	单位毛利
合理用药监测系统 (PASS)	直接销售	9.40	2.41	6.99	11.89	3.15	8.74
	间接销售	5.35	0.53	4.81	5.54	0.64	4.90
药师审方干预系统 (PASS PR)	直接销售	33.12	6.19	26.93	38.20	8.28	29.93
	间接销售	20.44	2.50	17.94	20.96	2.20	18.77
临床药学管理系统 (PASS PA)	直接销售	13.11	2.95	10.16	17.95	4.35	13.60
	间接销售	8.82	1.21	7.61	8.96	1.24	7.72

(续)

产品类别	销售渠道	2021年度			2020年度		
		单位收入	单位成本	单位毛利	单位收入	单位成本	单位毛利
合理用药监测系统 (PASS)	直接销售	12.88	3.33	9.55	8.68	1.18	7.50
	间接销售	5.14	0.58	4.56	5.12	0.56	4.55
药师审方干预系统 (PASS PR)	直接销售	35.43	6.58	28.85	26.83	7.09	19.74
	间接销售	17.92	2.71	15.20	14.57	2.70	11.87
临床药学管理系统 (PASS PA)	直接销售	14.75	2.58	12.18	16.58	2.31	14.27
	间接销售	8.89	1.10	7.79	8.75	1.00	7.75

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

3、间接销售的盈利空间

以临床合理用药系统为例，报告期内，临床合理用药系统主要产品单位售价情况如下：

单位：万元/套

产品类别	销售渠道	2023年 1-6月	2022年度	2021年 度	2020年 度
合理用药监测系统 (PASS)	直接销售	9.40	11.89	12.88	8.68
	间接销售	5.35	5.54	5.14	5.12
药师审方干预系统 (PASS PR)	直接销售	33.12	38.20	35.43	26.83
	间接销售	20.44	20.96	17.92	14.57

产品类别	销售渠道	2023年 1-6月	2022年度	2021年 度	2020年 度
临床药学管理系统 (PASS PA)	直接销售	13.11	17.95	14.75	16.58
	间接销售	8.82	8.96	8.89	8.75

由上表可以看出，在销售定价方面，直接销售的单位售价高于间接销售单位售价，与公司的定价模式相符合。因此，在间接销售模式下，公司向间接销售客户的销售价格更低，公司为间接销售客户预留了一定的价格空间，间接销售客户存在合理的盈利空间。

三、结合合同条款，说明第三方非医疗机构承担项目实施工作相关的约定；量化分析不同销售模式下产品安装实施成本在人工成本、外包接口技术服务等支出的差异

（一）第三方非医疗机构承担项目实施工作相关的约定

根据合同条款的约定，第三方非医疗机构应承担如下工作：

1、积极协助、配合公司技术人员进行的安装调试工作，以确保安装调试工作的顺利进行；

2、在运行使用时，需要从用户的 HIS 系统或其它相关系统中获取病人基本信息、处方（医嘱）等相关的信息数据（不含数据集成平台）。第三方非医疗机构应负责协调用户按照公司数据标准的要求提供公司产品运行使用所需要的信息数据。

3、应负责协调、安排用户 HIS 系统供应商或其它相关系统供应商协助、配合公司技术人员的安装调试工作。

4、应负责协助组织用户参加公司的培训工作。

5、其他应负责协调的情况。

因此，在间接销售模式下，第三方非医疗机构承担了较多与医院的沟通协调工作和接口服务工作。

（二）量化分析不同销售模式下产品安装实施成本在人工成本、外包接口技术服务等支出的差异

以 PASS、PASS PR 和 PASS PA 为例，不同销售模式下产品的成本结构如下所示：

单位：万元/个

销售模式	产品类别	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
间接销售	直接人工	0.77	0.75	0.71	0.60
	项目实施费用	0.34	0.28	0.29	0.33
	技术服务费	0.06	0.10	-	0.05
	其他	0.03	0.03	0.03	0.02
	合计	1.20	1.16	1.04	1.00
直接销售	直接人工	1.65	1.63	1.02	0.71
	项目实施费用	0.72	0.61	0.40	0.49
	技术服务费	1.29	2.72	2.49	1.65
	其他	0.06	0.06	0.04	0.02
	合计	3.72	5.02	3.95	2.87

从直接人工来看，间接销售模式下和直接销售模式下，间接销售模式下人工成本低于直接销售人工成本，主要是第三方非医疗机构承担了较多与医院的沟通协调工作。

从项目实施费用来看，由于间接销售模式下，实施人员现场工作时间相对缩短，项目实施费用也低于直接销售模式下的项目实施费用。

从技术服务费来看，间接销售模式下技术服务费较低，而直接销售模式下技术服务费较高，报告期各期分别为 1.65 万元/个、2.49 万元/个、2.72 万元/个和 1.29 万元/个，主要是直接销售模式下，公司需要与终端医院的业务系统（主要为 HIS、EMR 等）进行对接，部分项目需要向医院原有医疗信息化服务商或第三方机构支付接口服务费，因此单位成本相对较高。

四、结合项目安装实施和运维服务人员数量、薪酬水平与同行业可比公司的差异，说明人工成本较高且增长较快的原因

公司主要业务为合理用药软件产品销售，相关软件产品需要通过系统接口嵌入至医疗机构的 HIS、CIS 或 EMR 系统，项目安装实施人员的工作内容主要为现场安装、培训及软件调试，公司根据项目情况配备相应的项目实施工程师。公

司运维服务主要系合理用药软件产品后期的数据升级、软件系统维护、软件产品使用中的问题解决等支持服务，运维服务人员主要负责公司所有在运维期内远程咨询及现场服务工作，具体包括软件产品使用日常问题咨询、数据升级、现场维护及问题处理等，公司根据运维服务终端用户情况配备相应的运维服务人员。

报告期内，公司项目安装实施和运维服务人员数量、薪酬水平如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
职工薪酬	1,232.75	2,397.99	2,288.38	1,776.03
平均人员数量	114	110	104	91
平均薪酬	10.81	21.80	22.00	19.52

注：平均人员数量为每月加权平均数。

报告期内，2021年度安装实施和运维服务人员平均薪酬增加主要系公司业绩上升绩效增加所致。2021年之后基本保持稳定。

（一）项目安装实施和运维服务人员平均薪酬增长较快的原因

项目安装实施和运维服务人员薪酬由基本工资、绩效工资、回款奖金构成，回款奖金与实际销售回款为基数，根据各级人员负责区域、奖金政策等核定。因此，项目安装实施和运维服务人员的部分薪酬与公司当年销售回款挂钩，公司销售商品、提供劳务收到的现金与薪酬增长比较情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
项目安装实施和运维服务人员平均薪酬	10.81	21.80	22.00	19.52
薪酬增长率	-0.79%	-0.93%	12.74%	
销售商品、提供劳务收到的现金	10,458.94	20,577.57	20,108.74	16,993.56
销售商品、提供劳务收到的现金增长率	1.65%	2.33%	18.33%	

注：2023年1-6月增长率为（当期发生额*2-2022年发生额）/2022年发生额

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金增长率分别为18.33%、2.33%、1.65%，项目安装实施和运维服务人员平均薪酬增长率分别为12.74%、-0.93%、

-0.79%，2021 年度随着公司销售回款的增长，项目安装实施和运维服务人员均有所增加，2022 年、2023 年 1-6 月保持稳定。

综上所述，报告期内，在公司项目安装实施和运维服务人员人数增长和平均薪酬增长的双重影响下，人工成本较高且增长较快具有合理性。

（二）公司项目实施人员和运维服务人员平均薪酬与同行业可比公司情况比较

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

单位：万元

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
麦迪科技	职工薪酬	未披露	2,903.40	3,016.72	2,551.85
	人员数量	未披露	283.00	267.00	266.00
	平均薪酬	不适用	10.26	11.30	9.59
卫宁健康	职工薪酬	31,638.16	49,676.98	39,318.69	29,637.47
	人员数量	未披露	2,989.00	2,735.00	2,324.00
	平均薪酬	不适用	16.62	14.38	12.75
和仁科技	职工薪酬	2,773.16	11,955.08	8,802.78	6,701.42
	人员数量	未披露	282.00	278.00	261.00
	平均薪酬	不适用	42.39	31.66	25.68
创业慧康	职工薪酬	3,450.50	20,564.34	21,277.89	20,370.52
	人员数量	未披露	1,802.00	1,712.00	1,758.00
	平均薪酬	不适用	11.41	12.43	11.59
嘉和美康	职工薪酬	未披露	15,107.86	15,646.86	12,409.42
	人员数量	未披露	927.00	903.00	未披露
	平均薪酬	不适用	16.30	17.33	
平均值	职工薪酬	12,620.61	20,041.53	17,612.59	14,334.13
	人员数量	未披露	1,256.60	1,179.00	1,152.25
	平均薪酬	不适用	19.40	17.42	14.90
本公司	职工薪酬	1,232.75	2,397.99	2,288.38	1,776.03
	人员数量	114.00	110.00	104.00	91.00
	平均薪酬	10.81	21.80	22.00	19.52

注：上述同行业可比公司职工薪酬均为营业成本构成中职工薪酬，人员数量系根据同行

业可比公司年度报告公告的分析计算确定。

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

从平均薪酬来看，公司项目实施人员和运维服务人员平均薪酬高于同行业平均水平，主要系：

1、项目实施人员和运维服务人员胜任能力要求较高，其不仅需要对计算机编程语言较为熟练，也需要对医学和药学等领域相关知识有一定了解；

2、公司项目实施人员和运维服务人员所需负责的终端医院数量较多，工作负荷量大。

五、说明技术服务的服务内容、应用产品、成本归集情况，是否存在外购技术并直接计入用药系统收入的情形

（一）说明技术服务的服务内容、应用产品、成本归集情况

1、技术服务的服务内容

公司采购的技术服务主要内容为接口费用、软件模块委外开发费用、认证及年审费、软件测试费、外购办公软件及服务器费用，报告期内，公司采购的技术服务情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年	
	金额	比例	金额	比例
接口费用	142.26	77.43%	263.49	65.46%
软件模块委外开发费用	-	-	68.15	16.93%
认证及年审费用	8.83	4.81%	31.40	7.80%
软件测试费用	1.54	0.84%	19.60	4.87%
办公软件及服务器费用	31.09	16.92%	19.01	4.72%
其他	-	-	0.88	0.22%

项目	2023年1-6月		2022年	
	金额	比例	金额	比例
合计	183.72	100.00%	402.52	100.00%

(续)

项目	2021年		2020年	
	金额	比例	金额	比例
接口费用	322.27	79.73%	219.18	60.23%
软件模块委外开发费用	46.60	11.53%	98.35	27.02%
认证及年审费用	16.30	4.03%	8.00	2.20%
软件测试费用	2.51	0.62%	4.94	1.36%
办公软件及服务器费用	15.04	3.72%	15.95	4.38%
其他	1.50	0.37%	17.50	4.81%
合计	404.22	100.00%	363.93	100.00%

2、技术服务费的应用产品、成本归集情况

(1) 公司接口费用系公司需要和客户现有的其他信息系统（如 HIS、LIS、RIS、PACS 等）进行对接，以方便数据的调用和交换。由于不同厂商信息系统的接口开放程度、保密性质存在差异，为此公司需要向相应的信息系统厂商或接口技术服务商采购接口开发、配合及维护等服务。相关接口费在完工验收后按软件产品实施项目归集至项目安装实施成本；

(2) 软件模块委外开发费用主要是在为国家药监局项目进行软件开发时发生的，公司因不具备成本实施优势等原因将部分不涉及公司核心业务的开发任务委托给第三方而产生的开发费用，相关费用在开发完成验收后按技术开发项目归集至相关技术开发成本；

(3) 认证及年审费用主要系公司对著作权等知识产权认证及审核相关费用，公司在发生时直接计入当期费用；

(4) 软件测试费用主要系公司采购的外部机构软件测试服务，属于软件开发部分的测试费用，在发生时归集至项目实施成本；属于公司自产软件的测试部分，在发生时计入研发费用；

(5) 办公软件及服务器费用主要系公司对外采购的相关办公软件、云服务

器的使用费，公司在发生时按受益对象进行分配计入相关成本费用。

（二）是否存在外购技术并直接计入用药系统收入的情形

如前文所述，公司采购的技术服务费主要为接口服务费和软件模块委外开发费用，其中，接口费用为软件企业较为常见的技术服务费，嘉和美康、大汉软件、合众伟奇等招股说明书中均披露了其存在对外采购接口服务费的情况。

公司采购技术服务主要原因系：

1、部分核心业务以外的实施工作（例如软件安装及测试、接口开发等）工作量较大，在公司特定时段内项目实施人员出现暂时性短缺时，公司自主实施不具备成本优势。针对以上情况，公司会结合项目情况和公司人力资源情况，将专业技术资源集中于项目核心工作内容，并且将部分非核心业务的开发、安装或实施工作外包给第三方技术服务商，以提高项目整体开发效率，并降低公司人力成本的投入。

2、与医院原有系统进行对接，继续委托 HIS 商提供接口服务工作或者医院原有的供应商合作，有助于提升项目效率，降低公司和客户的综合成本。

综上所述，接口服务和软件模块委外开发费用均系项目实施或开发过程采购的技术服务，公司按项目归集计入相关项目成本，不存在外购技术并直接计入用药系统收入的情形。其他技术服务亦不存在采购后直接计入用药系统收入的情形。

六、说明是否存在主要供应商成立当年或次年即与发行人交易，列示上述供应商情况及交易背景和原因，与上述供应商是否存在关联关系，论证交易定价的公允性；说明技术服务的主要供应商情况，与成都亦康信息技术有限公司的合作背景及交易金额，交易公允性

（一）说明是否存在主要供应商成立当年或次年即与发行人交易，列示上述供应商情况及交易背景和原因，与上述供应商是否存在关联关系，论证交易定价的公允性；

1、主要供应商采购情况

报告期内，公司向前五名供应商的采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	前五名供应商名称	主要采购内容	采购额	占当期采购额的比例
2023年1-6月	1	成都德商产投及其关联方	租赁及物业服务	210.73	25.20%
	2	四川雷西融和科技有限公司	软硬件及固定资产	75.69	9.05%
	3	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）	中介机构服务费	75.47	9.03%
	4	北京市天元律师事务所	中介机构服务费	45.28	5.42%
	5	北京荣大科技股份有限公司	中介机构服务费	31.45	3.76%
			合计	-	438.62
2022年度	1	成都德商产投及其关联方	租赁及物业服务	405.26	32.02%
	2	武侯区启成南杨电子产品经营部	固定资产及耗材	72.69	5.74%
	3	广州芯晶美康信息科技有限公司	接口服务费	43.31	3.42%
	4	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）	中介机构服务费	40.00	3.16%
	5	成都亦康信息技术有限公司	技术服务费	32.00	2.53%
			合计	-	593.26
2021年度	1	成都德商产投及其关联方	租赁及物业服务	368.34	27.13%
	2	信永中和（成都）税务师事务所有限公司	税务咨询	121.00	8.91%
	3	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）	中介机构服务费	75.00	5.52%
	4	广州方德信息科技有限公司	服务器等固定资产	39.00	2.87%
	5	成都市锦瑞明创科技有限公司	办公产品及电子设备	38.95	2.87%
			合计	-	642.29
2020年度	1	成都德商产投及其关联方	租赁及物业服务	351.35	34.44%
	2	成都宝源行汽车销售服务有限公司	固定资产（运输工具）	52.64	5.16%
	3	成都亦康信息技术有限公司	技术服务费	52.60	5.16%
	4	北京前进先锋科技发展有限公司	接口服务费	45.75	4.48%
	5	泰安科兴电子有限公司	接口服务费	40.42	3.96%
			合计	-	542.76

2、主要供应商基本情况

报告期内，公司主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立日期	注册资本(万元)	股权结构	是否为关联方	主营业务
1	成都华诚信息产业有限公司	1999-1-18	5,200.00	成都数字娱乐软件园管理投资有限公司 50.00%，邹康 45.75%	否	计算机系统集 成、软件开发、 房地产开发、物 业管理于一体的 多元化经营企业
2	成都德商产投物业服务 有限公司	2010-3-12	5,000.00	成都福悦企业 管理咨询有限 公司 100%	否	物业管理服务
3	信永中和 (成都)税 务师事务 所有限公 司	2004-12-30	100.00	信永中和(北 京)税务师事 务所有限责 任公司 51.00%， 庞永刚 46.00%	否	税务咨询及税务 审计
4	广州芯晶 美康信息 科技有限 公司	2020-11-20	1,000.00	曾庆生 70.00%，陈舫 30.00%	否	技术开发、技术 转让、技术推广 等服务
5	信永中和 会计师事 务所(特殊 普通合伙)	2012-3-2	6,000.00	张克 2.77%，叶 韶勋 1.85%	否	审计和咨询业务
6	成都亦康 信息技术 有限公司	2017-8-2	200.00	李延军 99.00%，谢传 清 1.00%	否	信息技术开发、 技术服务、技术 咨询及技术转 让；软件开发； 软件销售
7	武侯区启 成南杨电 子产品经 营部	2019-11-18	1.00	曾斌泽(个 体经营户)	否	计算机硬件及配 件、办公用品销 售
8	北京前进 先锋科技 发展有限 公司	2004-3-30	5,000.00	王雅朝 99.10%，张春 燕 0.90%	否	技术开发、技术 转让、技术推广 等服务
9	成都市锦 瑞明创科 技有限公 司	2018-2-7	20.00	彭森泉 51.00%，赵帆 49.00%	否	计算机硬件及配 件、办公用品销 售
10	广州方德 信息科技	2009-11-18	550.00	广东丰德科 技有限公 司	否	软件服务、信息 系统集成服务、

序号	供应商名称	成立日期	注册资本(万元)	股权结构	是否为关联方	主营业务
	有限公司			100.00%		商品销售
11	成都宝源行汽车销售服务有限公司	2015-8-6	10,000.00	贵州通源汽车集团有限公司 100.00%	否	汽车销售
12	泰安科兴电子有限公司	2014-4-10	50.00	吴风林 80.00%，韩名常 20.00%	否	计算机软硬件销售、智能化系统服务
13	四川雷西融和科技有限公司	2011-05-03	200.00	吴均灵 80.00% 付蓉 20.00%	否	计算机软硬件开发及相关信息咨询
14	北京市天元律师事务所	1994-10-07	2,000.00	-	否	法律服务、诉讼代理、法律咨询
15	北京荣大科技股份有限公司	2014-08-26	4,216.01	周正荣 43.58% 韩起磊 26.92%	否	软件开发和信息技术服务

3、成立当年或次年即与发行人交易的供应商，相关交易背景和原因，是否存在关联关系以及交易定价的公允性

公司主要供应商中，广州芯晶美康信息科技有限公司成立次年与发行人发生交易。广州芯晶美康信息科技有限公司成立于 2020 年 11 月 20 日，实控人系曾庆生，主营业务为技术开发、技术转让、技术推广等服务，与本公司不存在关联关系。报告期内广州芯晶美康信息科技有限公司与发行人交易情况如下：

单位：万元

供应商名称	交易发生时间	交易金额	交易内容	对应销售终端用户
广州芯晶美康信息科技有限公司	2020 年度	19.20	技术服务-接口服务、个性化服务	广东省中医院
	2021 年度	9.60		
	2022 年度	19.20		
	2021 年度	26.84	技术服务-接口服务	深圳市眼科医院
	2022 年度	24.11	技术服务-接口服务	中国医学科学院阜外医院
	2023 年 1-6 月	17.95	技术服务-接口服务	和祐国际医院
合计		116.91		

报告期内，公司向广州芯晶美康信息科技有限公司分别就广东省中医院项目、深圳市眼科医院项目、中国医学科学院阜外医院项目及和祐国际医院项目采购接口技术服务。相关交易背景及原因、定价方式如下：

（1）交易背景及原因

在成立广州芯晶美康信息科技有限公司之前，实控人曾庆生及其团队已经在广东为当地医疗机构提供信息化服务，熟悉当地医院的信息系统情况。广东省中医院涉及总院+4 个分院+3 个门诊部，规模较大，实施联调工作量大，医院有较大的个性化服务需求。公司产品涉及与医院信息系统的对接及提供个性化服务，需要熟悉医院信息系统进行接口开发和协助完成个性化服务，公司考虑到广州芯晶美康信息科技有限公司熟悉医院的信息系统且相关团队成员具有相关的工作经验，故公司向其采购接口服务和部分个性化模块开发。

2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月公司在实施深圳市眼科医院项目、中国医学科学院阜外医院项目及和祐国际医院项目时，基于广东省中医院的友好合作经历，公司继续向其采购相关服务。

（2）定价方式

①广东省中医院项目

该接口服务采购合同涉及公司 8 个产品 PASS、PA、PR、MCDEX、MTM、IPC、ADR 和健康助手，包括总院+4 个分院+3 个门诊部，工作量较大，且医院有较大的个性化功能需求，因此公司和广州芯晶美康信息科技有限公司协商定价 48.00 万元。

②深圳市眼科医院项目

该接口服务采购合同涉及本公司 6 个产品：PASS、PA、PR、MCDEX、ADR 和健康助手，对方报价每个产品接口费用 5.00 万元，总计 30.00 万元，经公司和广州芯晶美康信息科技有限公司协商后最终以 26.84 万元达成合作。

③中国医学科学院阜外医院项目

该接口服务采购合同涉及本公司 5 个产品：PASS、PA、PR、MCDEX 和健

康助手，对方报价每个产品接口费 5.00 万元，总计 25.00 万元，经公司和广州芯晶美康信息科技有限公司协商后最终以 24.11 万元达成合作。

④和祐国际医院项目

该接口服务采购合同涉及本公司 8 个产品：PASS、PA、PR、MCDEX、MTM、IPC、ADR 和 OHC，考虑到相关接口难度和工作量，经公司和广州芯晶美康信息科技有限公司协商后最终以 17.95 万元达成合作。

综上，公司与广州芯晶美康信息科技有限公司不存在关联关系，交易定价依据工作量大小、技术难度及时间要求等因素，由双方协商确定，交易定价公允。

(二) 说明技术服务的主要供应商情况

1、技术服务主要供应商采购情况

报告期内，公司向前五技术服务供应商采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	前五名供应商名称	主要采购内容	采购额	占当期技术服务采购额的比例
2023年1-6月	1	重庆云之栖科技有限公司	提供重庆市永川区中医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	29.08	15.83%
	2	腾讯云计算（北京）有限责任公司	腾讯云服务器	23.30	12.68%
	3	河北利方计算机技术有限公司	提供石家庄市第四医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	19.81	10.78%
	4	广州芯晶美康信息科技有限公司	提供和祐国际医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	17.95	9.77%
	5	云南汇骏科技有限公司	提供随州市中心医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	12.48	6.79%
			合计	-	102.62

期间	序号	前五名供应商名称	主要采购内容	采购额	占当期技术服务采购额的比例
2022年度	1	广州芯晶美康信息科技有限公司	提供广东省中医院、中国医学科学院阜外医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	43.31	10.76%
	2	成都亦康信息技术有限公司	委托开发文档拆分工具、电子证照接口建设	32.00	7.95%
	3	马鞍山瑾安科技有限公司	提供马鞍山十七冶医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	24.48	6.08%
	4	贵州昊信通宏科技有限公司	提供贵州省职工医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	21.57	5.36%
	5	西安邦跃信息技术有限公司	提供徐州市中医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	20.53	5.10%
	合计		-	141.89	35.25%
2021年度	1	北京前进先锋科技发展有限公司	CDE 网站统一身份认证模块委托开发	36.60	9.05%
	2	广州芯晶美康信息科技有限公司	提供广东省中医院、深圳市眼科医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	36.44	9.02%
	3	深圳达汇软件企业	提供佛山市中医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	33.70	8.34%
	4	湛江市首创科技有限公司	提供惠州市中心人民医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	27.00	6.68%
	5	重庆卫宁健康科技有限公司	委托开发“重庆医科大学附属第一医院智能化药学服务信息系统项目接口”	23.50	5.81%
	合计			157.24	38.90%
2020年度	1	成都亦康信息技术有限公司	委托开发 office 插件、药品监管数据共享平台数据标记工具、新闻发布插件	52.60	14.45%

期间	序号	前五名供应商名称	主要采购内容	采购额	占当期技术服务采购额的比例
	2	北京前进先锋科技发展有限公司	CDE 网站统一身份认证模块委托开发	45.75	12.57%
	3	泰安科兴电子有限公司	提供新泰市人民医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口软件及其他技术支持	40.42	11.11%
	4	青岛盛之星城企业管理有限公司	为新疆自治区人民医院合理用药相关产品售后提供 7X24 小时技术响应	38.08	10.46%
	5	广州芯晶美康信息科技有限公司	提供广东省中医院 HIS 系统及其他相关系统与合理用药整体解决方案项目的接口，以及相应的技术支持	19.20	5.28%
	合计			196.05	53.87%

报告期内，公司主要的技术服务供应商为区域性的软件信息化服务商，该类厂商通常熟悉当地医院信息系统情况，系在特定区域具有服务优势的软件开发商，该类厂商数量众多，通常呈现规模较小的特征，在与公司业务合作过程中提供接口开发、本地化实施服务等。

2、主要技术服务供应商情况

报告期内，公司主要技术服务供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	股权结构	是否存在 关联 关系	主营业务
1	成都亦康信息技术有限公司	2017-8-2	200.00	李延军 99.00%， 谢传清 1.00%	否	信息技术开发、技术服务、技术咨询及技术转让；软件开发；软件销售
2	马鞍山瑾安科技有限公司	2021-5-6	200.00	马学军 100.00%	否	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成等服务
3	广州芯晶美康信息科技有限公司	2020-11-20	1,000.00	曾庆生 70.00%，	否	技术开发、技术转让、技术推广等服务

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	股权结构	是否存在 关联 关系	主营业务
	有限公司			陈 舫 30.00%		
4	贵州昊信通 宏科技有限 公司	2017-8-31	50.00	刘 兴 富 50.00% , 张 少 国 50.00%	否	信息技术咨询服务；网 络技术服务；软件开发； 软件外包等服务
5	西安邦跃信 息技术有限 公司	2017-12-18	1,000.00	赵 海 涛 70.00% , 张 鹏 飞 15.00% , 鲍 亚 泽 15.00%	否	技术咨询、技术服务与 技术转移；软件开发、 销售、技术服务；信息 系统安全专用产品研 发、生产、销售；计算 机信息系统集成等
6	北京前进先 锋科技发展 有限公司	2004-3-30	5,000.00	王 雅 朝 99.10% , 张 春 燕 0.90%	否	技术开发、技术转移、 技术推广等服务
7	深圳达汇软 件企业	2020-10-20	10.00	冯 海 英 100.00%	否	计算机软件、信息系统 软件的开发、销售；信 息系统设计、集成、运 行维护等
8	湛江市首创 科技有限公 司	2009-10-23	50.00	陈 媚 80.00% , 李 建 鸿 20.00%	否	计算机技术研究，技术 开发，技术服务，计算 机系统集成等
9	重庆卫宁健 康科技有限 公司	2015-2-11	1,000.00	卫宁健康 科技集团 股份有限 公 司 100%	否	技术服务、技术开发、 技术咨询、技术交流、 技术转移、技术推广等 服务
10	泰安科兴电 子有限公司	2014-4-10	50.00	吴 风 林 80.00% , 韩 名 常 20.00%	否	电子数码产品、办公设 备及耗材、仪器仪表、 电子产品、五金交电、 通讯器材的销售；计算 机软件及硬件、工业自 动化控制系统装置、智 能化系统、数字监控系 统、防盗报警系统、多 媒体教学系统等
11	青岛盛之星 城企业管理	2016-5-24	100.00	魏 广 斌 51.00% ,	否	企业管理，网络信息技 术服务、技术咨询，会

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	股权结构	是否存在 关联 关系	主营业务
	有限公司			49.00%		务服务，商务信息咨询等
12	重庆云之栖 科技有限公 司	2017-11-03	500.00	谢 浩 南 99.00%， 李 红 枝 1.00%	否	计算机软、硬件开发、 销售及技术咨询、技术 服务、技术转让、技术 推广；计算机系统集成 及技术服务等
13	腾讯云计算 (北京)有 限责任公司	2010-10-21	104,250.00	深圳市腾 讯企业管 理有限公 司 100.00%	否	技术开发、技术转让、 技术咨询；基础软件服 务；应用产品服务；销 售自行开发的产品、医 疗器械 I 类、II 类、计 算机、软件及辅助设备、 通讯设备、机械设备、 电子产品等
14	河北利方计 算机技术有 限公司	2011-11-14	600.00	辛 亚 光 60.00%， 刘 冬 生 20.00%， 闫 一 磊 20.00%	否	计算机技术与软件的研 发、咨询与服务，计算 机系统集成，计算机软 硬件及辅助设备的研 发、销售等
15	云南汇骏科 技有限公司	2011-04-29	100.00	杨 汝 彩 95.00%， 史 凌 波 5.00%	否	计算机软件的开发应用 及技术服务、技术咨询； 计算机系统集成及综合 布线等

3、成立当年或次年即与发行人交易的技术服务供应商，相关交易背景和原因，是否存在关联关系以及交易定价的公允性

公司主要技术服务供应商中，成立当年或次年即与发行人交易包括有：马鞍山瑾安科技有限公司、广州芯晶美康信息科技有限公司、深圳达汇软件企业，公司与广州芯晶美康信息科技有限公司交易背景等相关情况如本题前文所述，马鞍山瑾安科技有限公司、深圳达汇软件企业相关情况如下：

(1) 马鞍山瑾安科技有限公司

公司与马鞍山瑾安科技有限公司相关交易背景及原因、定价方式如下：

①交易背景及原因

在成立马鞍山瑾安科技有限公司之前，马鞍山瑾安科技有限公司实控人马学军及其团队已经在为医院提供信息技术服务支持，具有丰富的开发经验，对马鞍山十七冶医院的情况较为熟悉，故公司向其采购接口服务。

②定价方式

该接口服务采购合同涉及本公司4个产品PASS、PASS PA、PASS PR、MCDEX，经协商后定价为24.48万元。

（2）深圳达汇软件企业

公司与深圳达汇软件企业相关交易背景及原因、定价方式如下：

①交易背景及原因

深圳达汇软件企业技术人员原系医疗信息服务商员工，熟悉医院信息化系统，具有较为丰富的接口服务经验。公司因安装实施人手暂时性紧张，委托深圳达汇软件企业对佛山市中医院提供接口开发服务。

②定价方式

该接口服务采购合同涉及本公司4个产品PASS、PASS PA、PASS PR、MCDEX和相应的技术支持，经协商后定价为33.70万元。

综上，公司与马鞍山瑾安科技有限公司、广州芯晶美康信息科技有限公司、深圳达汇软件企业均不存在关联关系，向其采购接口服务主要出于其团队具有较为丰富的技术服务经验和公司暂时性人力短缺的情况；交易定价依据相关工作量及实施难度与对方协商确定，交易定价公允。

（三）与成都亦康信息技术有限公司的合作背景及交易金额，交易公允性

1、成都亦康信息技术有限公司基本情况

成都亦康信息技术有限公司（以下简称“成都亦康”）成立于2017年8月，是一家从事信息技术服务和软件销售的企业。成都亦康注册资本200万人民币，注册地址为四川省成都市，其关联公司北京亦度正康健康科技有限公司为国内领

先的药品研发综合外包服务提供商，成都亦康信息技术有限公司主要依托其关联公司开展经营活动。

2、合作背景、交易金额，交易公允性

(1) 交易内容和交易金额

报告期内，成都亦康主要为公司提供国家药监局软件开发项目的子模块开发，报告期各期公司与成都亦康的合作项目及采购金额如下：

单位：万元

期间	终端用户	合作项目	合作内容	采购金额
2022年度	国家药监局	药品审评中心信息系统日常运维服务项目	委托开发文档拆分工具	22.00
	国家药监局	药品审评中心药品品种档案与电子签章证照数据交换系统升级改造	委托开发电子证照接口建设	10.00
合计				32.00
2021年度	国家药监局	研发生产主体合规管理信息库建设项目	委托开发临床机构数据库、研发主体数据库模块开发	10.00
合计				10.00
2020年度	国家药监局	药品审评中心 2020 年药品技术审评系统升级建设项目	委托开发 office 插件	25.20
	国家药监局	2020 年度药品监管数据共享平台新增数据资源	委托开发药品监管数据共享平台数据标记工具	13.60
	国家药监局	药品审评中心网站升级改造项目	委托开发新闻发布插件	13.80
合计				52.60

(2) 合作背景

公司在承接国家药监局软件开发项目后，主要聚焦于项目核心开发工作，同时考虑经济效率和人手安排，将部分非核心的软件开发工作外包给第三方技术服务商。公司考虑到成都亦康拥有北京亦度正康健康科技有限公司的支持，且成都亦康技术人员可以胜任公司的软件开发外包工作，遂将部分国家药监局软件开发项目的非核心功能委托给成都亦康开发。

(3) 交易价格公允性

公司与成都亦康的软件开发交易价格根据委托开发技术难度、开发人员的配置、工作量、开发时间要求等共同协商确定，双方不存在关联关系，交易价格公允。

七、说明对成本完整性和毛利率较高的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

（一）针对成本完整性的核查，申报会计师履行了以下程序：

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

2、获取并查阅发行人采购管理制度、财务管理制度等内部控制制度，评价其内部控制制度设计，确定其是否得到执行，并对各期主要项目执行各个循环完整的穿行测试和程序，测试发行人内部控制运行的有效性；

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

4、查阅发行人工资表，核查人员岗位信息、工资计提与发放明细是否存在异常情况；查阅发行人工时填报情况，查阅工时填列单据，核查工时填列的有效性；取得报告期内发行人实际控制人及其配偶、发行人董事、监事（不包括独立董事）、高级管理人员、关键岗位人员的所有资金流水，核查上述人员是否与发行人供应商存在资金往来，是否存在为发行人承担成本、费用的情形；

5、查阅报告期内采购明细账、采购合同、发票、付款凭证等文件；结合收入确认情况复核成本结转，分析收入和成本的匹配情况，核查外购软件、外购硬件、外购服务成本的完整性；

6、对收入确认和成本结转履行截止性测试程序，核查收入和成本是否存在跨期；

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

8、对报告期内主要供应商执行函证程序，核查采购金额的真实性，对采购金额的发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
对外采购金额	836.22	1,265.71	1,357.78	1,020.08
发函金额	678.85	865.56	942.02	688.93
函证比例	81.18%	68.39%	69.38%	67.54%
回函金额	662.48	835.56	889.82	610.28
回函比例	97.59%	96.53%	94.46%	88.58%
未回函金额	16.37	30.00	52.20	78.64
替代测试金额	16.37	30.00	52.20	78.64
替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

9、申报会计师对报告期各期发行人的主要供应商进行了访谈，了解发行人与其的合作情况、采购内容、采购金额、结算方式、定价的公允性、交易的真实性、是否存在关联关系等情况；

报告期各期，申报会计师对公司提供技术服务的供应商进行访谈，访谈情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
技术服务费采购总额	183.72	402.52	404.22	363.93
供应商访谈金额	102.00	206.22	266.26	263.23
供应商访谈比例	55.52%	51.23%	65.87%	72.33%

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人建立了完善的内部控制制度，运行有效，成本核算准确、归集完整。

(二) 针对毛利率较高的核查，申报会计师履行了以下程序：

1、访谈发行人销售负责人，了解公司的产品种类及其销售单价、毛利率变动情况；

2、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告、反馈问询回复、官网等，了解同行业可比公司行业分类情况、产品和业务模式等，并进行分析比较；

3、取得发行人销售明细表，查看各类产品的销售单价、单位成本、毛利率等情况，并进行分析性复核；

4、将发行人产品、业务模式和发展方向与可比公司进行对比，并分析性复核；

5、查阅同行业可比公司的公开资料，对其产品的毛利率进行分析性复核，并与发行人的产品及毛利率进行对比；

经核查，申报会计师认为发行人毛利率较高具有商业合理性。

八、核查程序和核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人各类业务的产品定价机制；

2、获取发行人收入成本明细表，分析报告期内各类产品成本构成，以及各期的销售收入、成本、单价、单位成本、毛利率以及各项重大波动的原因；

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

4、获取同行业可比公司临床合理用药产品终端销售价格相关资料，分析发行人直销模式下同类产品的销售价格与同行业公司差异情况；

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

6、访谈发行人人力资源部负责人，了解发行人报告期内薪酬政策；分析其合理性；查阅同行业可比公司年度报告等，对比项目安装实施和运维服务人员与发行人人均薪酬，访谈发行人项目实施运维部门负责人，了解发行人项目安装实施和运维服务人员与同行业公司差异原因，分析其合理性；

7、访谈发行人相关部门负责人，了解发行人采购技术服务情况，查阅发行人主要采购合同，了解技术服务采购的相关内容；访谈发行人财务负责人，了解发行人采购技术服务成本的归集口径及核算情况，检查相关凭证；

8、获取发行人主要供应商明细，查询其工商登记信息，检查是否存在主要供应商成立当年或次年即与发行人交易情况，了解交易原因及定价原则，分析是否其合理性；获取发行人主要技术服务供应商明细，访谈发行人商务部负责人、成都亦康信息技术有限公司相关负责人，了解双方交易背景、交易原因及定价原则，分析其合理性；抽查大额采购支出检查相关合同、付款凭证。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，由于业务类型、具体应用领域和成本结构方面与可比上市公司存在一定差异，发行人毛利率高于可比上市公司毛利率，具有合理性；发行人同类产品的销售价格与同行业公司不存在重大差异；

2、发行人具有健全的产品定价体系，在产品内部指导价格基础上，根据终端医院等级、购买的产品类型不同、合作时间的不同等因素，制定不同的价格；

3、在间接销售模式下，第三方非医疗机构承担了较多与医院的沟通协调工作和接口服务工作，因此在间接销售模式下，发行人 PASS、PASS PA、PASS PR 等临床合理用药产品的单位成本较低具有合理性；

4、发行人项目安装实施和运维服务人员平均薪酬较高主要是因为人均负责的终端用户数量较多，工作量较大，且发行人项目安装实施和运维服务人员素质要求高；在发行人项目安装实施和运维服务人员人数增长和平均薪酬增长的双重影响下，人工成本较高且增长较快具有合理性；

5、发行人技术服务费归集准确、完整，不存在外购技术并直接计入用药系统收入的情形；

6、报告期内，发行人主要供应商中，广州芯晶美康信息科技有限公司存在成立当年或次年即与发行人交易的情形，发行人与其不存在关联关系，采购原因

主要系其熟悉当地医院信息系统且其团队具有相关的经验，交易定价依据工作量大小、技术难度及时间要求等因素，由双方协商确定，交易定价公允；发行人已列示与主要技术服务商的合作情况，其中，发行人与成都亦康信息技术有限公司的交易价格公允，具有合理性。

问题 10. 关于期间费用

申报材料显示：

(1) 报告期内，公司销售费用分别为 2,626.47 万元、3,497.91 万元和 3,725.19 万元，占营业收入的比例分别为 20.83%、22.32%和 20.08%，同行业可比公司平均数为 14%左右，销售费用率较高的主要原因系公司产品单价较低、客户分布广泛、服务单位较多，导致公司需要较多销售人员。

(2) 截止报告期末，公司研发人员为 207 人，销售人员为 102 人，而研发费用中职工薪酬仅略高于销售人员。

(3) 报告期内，公司的研发费用分别为 3,520.12 万元、3,908.21 万元和 3,952.20 万元，占收入比例分别为 27.91%、24.94%和 21.31%，远高于同行业可比公司平均值。研发人员平均薪酬和相对数量保持较高水平，2021 年职工薪酬增长 524.06 万元。

请发行人：

(1) 结合产品单价、客户分布、服务单位等情况，说明销售人员数量较多的原因；结合销售人员人数、人均客户数、人均创收、销售费用的具体构成等，分析发行人销售费用率高于同行业可比公司的合理性。

(2) 说明研发人员薪酬与同行业可比公司的比较情况，研发费用率高于可比公司的原因，与销售人员平均薪酬差异的合理性，2021 年研发费用中职工薪酬增长较多的原因；研发费用率逐年下降的原因，进一步分析持续研发能力。

(3) 说明研发费用的归集与核算方法，结合研发人员从事的工作类型及技术难度，说明研发人员归集的准确性，是否将单一的数据管理等工作计入研发费用。

(4) 说明计入研发费用的薪酬与计入其他活动的人工支出的区分依据，相关人员工作内容及成果的差异情况，同一人员、同一产品相关投入计入研发费用或营业成本的处理标准。

(5) 结合上述内容，进一步分析是否存在将应归属于成本或其他费用的支出计入研发费用的情形；与研发费用与向税务部门申报的研发费用加计扣除金额是否存在差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、结合产品单价、客户分布、服务单位等情况，说明销售人员数量较多的原因；结合销售人员人数、人均客户数、人均创收、销售费用的具体构成等，分析发行人销售费用率高于同行业可比公司的合理性

(一) 结合产品单价、客户分布、服务单位等情况，说明销售人员数量较多的原因

公司销售职能部门主要有市场部、商务部、销售部、项目部，其相应职责及报告期各期末人员数量情况如下：

单位：人

部门	主要职责	人员数量			
		2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
商务部	间接销售客户销售业务的管理工作	11	10	9	9
市场部	市场调研与分析，为营销活动提供各类支持	27	26	22	16
销售部	终端客户的现场拜访、产品演示及跟进销售合同的签订	64	62	64	56
项目部	在公司各部门的支持下，负责对区域内具有代表性的医院进行调研和需求分析，保障终端客户的服务质量	4	4	6	3
合计		106	102	101	84

公司销售人员人数相对较多的原因系销售人员人均客户数量多、客单价低，具体如下：

公司合理用药系统属于医疗信息化的子系统，单个产品价格低，PASS 平均售价在 5 至 6 万元，PASS PR 平均售价在 20 万元上下，PASS PA 平均售价在 9 至 10 万元；相对于大型医疗信息化服务商，公司单个客户的平均收入较低。因此公司需要配置较多的销售人员推广产品，以保证公司销量。

报告期各期，公司服务的医院分布在全国各地，数量众多。报告期内，公司终端用户分布及数量如下：

单位：家

区域	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
华东	514	557	524	470
华北	359	400	383	356
西南	470	523	486	432
华中	369	423	407	338
华南	179	211	192	159
东北	141	151	158	143
西北	231	230	231	224
合计	2,263	2,495	2,381	2,122

根据公司客户数量多、分布广的特点，公司设立了鄂湘沪浙苏、黑吉辽蒙北冀鲁、川滇渝黔、豫晋皖、粤琼澳闽赣、陕甘宁藏青蒙南新和京津桂七大销售区域，各区域分别设立相应的大区经理、地区经理和销售经理，负责当地市场的销售活动。2023 年 6 月末，各地区及各机构销售人数如下：

部门	区域	人数
销售部	华东区域（鄂湘沪浙苏）	9
	华北、东北区域（黑吉辽蒙北冀鲁）	8
	西南区域（川滇渝黔）	9
	华中区域（豫晋皖）	7
	华南区域（粤琼澳闽赣）	6
	西北区域（陕甘宁藏青蒙南新）	6
	京津桂区域（京津桂）	3
	成都总部	16

	小计	64
市场部	成都总部	27
商务部		11
项目部		4
合计	-	106

公司配置较多的销售人员，可以更好的提供以下销售活动支持：

（1）地区覆盖与市场开拓：每个销售人员可以负责管辖一定区域的客户，深入了解当地市场需求，开展市场调研，并积极拓展新的客户资源，增加市场份额。

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

（3）技术支持：销售人员了解公司产品特点和竞争优势，可与客户共同探讨合作机会，并提供相关的技术支持和培训，确保客户充分了解产品的特性与优势。

综上所述，公司从实际经营情况出发，配置了较多的销售人员，具有合理性。

（二）结合销售人员人数、人均客户数、人均创收、销售费用的具体构成等，分析发行人销售费用率高于同行业可比公司的合理性

1、公司销售人员人均客户情况

报告期内，公司销售人员人数及人均客户数具体情况如下：

单位：家

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
平均人员数量	105.00	103.00	93.00	76.00
终端客户数	2,263.00	2,495.00	2,381.00	2,122.00
人均客户数	21.55	24.22	25.60	27.92

注：平均人员数量为每月加权平均数。

报告期内，销售人员人均客户数量下降，主要系公司为拓展市场，增加销售

团队人员，业务拓展需要一定的时间过程，导致人员增长高于业务规模增长。由于同行业可比公司未公布客户数量，公司未与同行业可比公司比较销售人员人均客户数量。

2、销售人员人均创收情况

报告期内，公司销售人员人均创收与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
麦迪科技	销售收入	15,336.69	30,550.73	35,384.65	30,807.86
	销售人员数量	未披露	101.00	96.00	91.00
	人均创收	不适用	302.48	368.59	338.55
卫宁健康	销售收入	119,184.31	309,286.47	275,020.21	226,657.98
	销售人员数量	未披露	975.00	827.00	609.00
	人均创收	不适用	317.22	332.55	372.18
和仁科技	销售收入	17,871.19	36,033.03	46,419.97	45,473.83
	销售人员数量	未披露	48.00	55.00	65.00
	人均创收	不适用	750.69	844.00	699.60
创业慧康	销售收入	70,438.77	152,713.87	189,897.70	163,284.13
	销售人员数量	未披露	296.00	282.00	295.00
	人均创收	不适用	515.93	673.40	553.51
嘉和美康	销售收入	29,195.72	71,694.88	65,194.02	53,183.70
	销售人员数量	未披露	202.00	226.00	207.00
	人均创收	不适用	354.93	288.47	256.93
平均值	销售收入	50,405.34	120,055.79	122,383.31	103,881.50
	销售人员数量	不适用	324.40	297.20	253.40
	人均创收	不适用	448.25	501.40	444.15
本公司	销售收入	11,267.65	18,548.75	15,672.66	12,611.66
	销售人员平均数量	105.00	103.00	93.00	76.00
	人均创收	107.31	180.08	168.52	165.94

公司同行业可比公司均为已上市大型医疗信息化服务商或细分领域龙头，人均创收均大于公司，主要原因为：公司合理用药系统系医疗信息化系统的子系统，产品单价低，而同行业可比公司系统集成业务占比普遍较高，单个项目的金额通常较大，多数合同金额在百万元以上，因此销售人员人均创收高于公司。

3、销售费用构成

报告期内，公司销售费用构成与同行业可比公司对比情况如下：

2023年1-6月：

项目	麦迪科技	卫宁健康	和仁科技	创业慧康	嘉和美康	行业平均值	本公司
职工薪酬	62.22%	60.41%	45.10%	47.06%	66.17%	56.19%	80.30%
差旅及交通费	9.02%	未披露	5.97%	6.73%	10.03%	7.94%	10.98%
市场推广、广告宣传费用	18.73%	5.61%		3.06%	5.79%	8.30%	2.50%
办公及资料费	2.79%	未披露		6.40%		4.60%	1.00%
折旧与摊销		0.37%		1.39%		0.88%	2.29%
租赁及物业管理费		1.25%				1.25%	0.00%
业务招待费	4.77%	未披露	30.05%	13.35%	14.76%	15.73%	1.56%
其他费用	2.47%	未披露	18.88%	22.01%	3.24%	11.65%	1.37%
合计	100.00%	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2022年：

项目	麦迪科技	卫宁健康	和仁科技	创业慧康	嘉和美康	行业平均值	本公司
职工薪酬	60.77%	50.22%	66.20%	50.35%	67.61%	59.03%	82.14%
差旅及交通费	7.82%	未披露	4.48%	7.04%	5.93%	6.32%	8.30%
市场推广、广告宣传费用	21.85%	未披露	0.33%	1.68%	1.89%	6.44%	2.03%
办公及资料费	0.57%	未披露	1.31%	5.88%		2.59%	1.24%
折旧与摊销		1.23%		1.22%		1.22%	2.36%
租赁及物业管理费		1.01%				1.01%	0.00%
业务招待费	5.12%	未披露	10.28%	12.57%	9.65%	9.41%	1.67%
其他费用	3.88%	未披露	17.40%	21.26%	14.92%	14.37%	2.27%
合计	100.00%	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2021年：

项目	麦迪科技	卫宁健康	和仁科技	创业慧康	嘉和美康	行业平均值	本公司
职工薪酬	48.34%	50.70%	51.89%	40.18%	54.68%	49.16%	80.66%
差旅及交通费	7.58%	未披露	7.28%	6.84%	9.27%	7.74%	10.12%
市场推广、广告宣传费用	32.20%	未披露	3.38%	4.98%	6.65%	11.80%	2.26%
办公及资料费	2.03%	未披露	4.41%	5.92%		4.12%	0.98%
折旧与摊销		0.83%		2.15%		1.49%	0.49%
租赁及物业管理费		1.58%				1.58%	1.88%
业务招待费	4.56%	未披露	12.30%	10.95%	17.29%	11.27%	0.62%
其他费用	5.29%	未披露	20.73%	28.98%	12.11%	16.78%	2.99%
合计	100.00%	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2020年：

项目	麦迪科技	卫宁健康	和仁科技	创业慧康	嘉和美康	行业平均值	本公司
职工薪酬	44.32%	40.77%	53.90%	42.30%	53.21%	46.90%	73.63%
差旅及交通费	8.86%	未披露	7.13%	7.73%	8.52%	8.06%	10.62%
市场推广、广告宣传费用	33.92%	未披露	7.88%	1.15%	8.29%	12.81%	2.46%
办公及资料费	2.50%	未披露	6.22%	6.25%		4.99%	1.12%
折旧与摊销		0.41%		4.71%		2.56%	0.53%
租赁及物业管理费		1.86%				1.86%	2.58%
业务招待费	3.94%	未披露	8.09%	11.06%	15.97%	9.77%	0.65%
股份支付							5.06%
其他费用	6.46%	未披露	16.77%	26.80%	14.00%	16.01%	3.34%
合计	100.00%	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

在销售费用结构中，占比较高的项目主要包括职工薪酬、差旅及交通费、市场推广及广告宣传费、业务招待费等，具体分析如下：

(1) 职工薪酬、差旅交通费

报告期各期，公司销售费用主要为职工薪酬、差旅及交通费，两者合计占比

分别为 84.25%、90.78%、90.44%、91.28%，同行业可比公司职工薪酬、差旅及交通费合计平均占比分别为 54.96%、56.90%、65.35%、64.13%，公司上述两项费用占比高于同行业可比公司，主要原因系：公司销售人员数量多，客户群体分布广、客户数量多，销售人员需要去客户现场开展推广与宣传、产品介绍与演示、客户沟通、组织投标、项目实施协调等销售工作。

（2）市场推广及广告宣传费

报告期各期，公司市场推广及广告宣传费用占比分别为 2.46%、2.26%、2.03%、2.50%，同行业可比公司平均占比分别为 12.81%、11.80%、6.44%、8.30%。公司市场推广及广告宣传费占比较低，主要原因系：公司在合理用药领域深耕多年，产品在合理用药细分领域竞争力较强，医疗机构对公司产品熟悉度较高，公司投入在产品市场推广及广告宣传费较低。

（3）业务招待费

报告期各期，公司业务招待费占比分别为 0.65%、0.62%、1.67%、1.56%，同行业可比上市公司平均占比分别为 9.77%、11.27%、9.41%、15.73%。公司业务招待费占比较低，主要原因系：公司严格控制招待费预算；在销售模式上，公司以间接销售为主，在营销活动中，更侧重于介绍产品介绍与演示、项目实施协调，合同条款的磋商和谈判等，招待费开支较小。

4、公司销售费用率高于同行业可比公司的合理性

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
麦迪科技	25.23%	20.15%	22.43%	24.87%
卫宁健康	20.54%	16.03%	14.08%	14.06%
和仁科技	6.10%	8.96%	6.47%	7.18%
创业慧康	9.17%	7.64%	8.06%	10.06%
嘉和美康	17.57%	13.59%	16.06%	16.73%
平均数	15.72%	13.27%	13.42%	14.58%
本公司	18.03%	20.08%	22.32%	20.83%

综上，公司销售费用率高于同行业可比公司，主要原因系：（1）公司单个合

同金额小，客单价低，而客户数量多，分布广，公司需要配置较多的销售人员以更好的服务客户，因此薪酬及差旅费支出较大；（2）公司主营业务属于医疗信息化细分领域，收入规模上低于同行业可比公司。

二、说明研发人员薪酬与同行业可比公司的比较情况，研发费用率高于可比公司的原因，与销售人员的平均薪酬差异的合理性，2021 年研发费用中职工薪酬增长较多的原因；研发费用率逐年下降的原因，进一步分析持续研发能力

（一）说明研发人员薪酬与同行业可比公司的比较情况，研发费用率高于可比公司的原因，与销售人员的平均薪酬差异的合理性，2021 年研发费用中职工薪酬增长较多的原因

1、研发人员人均薪酬与同行业可比公司比较情况

报告期各期，研发人员人均薪酬与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
麦迪科技	职工薪酬	2,066.62	4,105.00	3,604.71	3,875.45
	研发人员人数	未披露	266.00	281.00	225.00
	平均薪酬	不适用	15.43	12.83	17.22
卫宁健康	职工薪酬	15,424.87	28,478.03	22,858.60	20,753.16
	研发人员人数	未披露	2,487.00	2,263.00	1,953.00
	平均薪酬	不适用	11.45	10.10	10.63
和仁科技	职工薪酬	1,414.17	2,654.59	3,899.39	3,718.37
	研发人员人数	未披露	413.00	416.00	316.00
	平均薪酬	不适用	6.43	9.37	11.77
创业慧康	职工薪酬	7,162.16	15,416.74	16,191.57	14,416.38
	研发人员人数	未披露	1,296.00	1,273.00	1,103.00
	平均薪酬	不适用	11.90	12.72	13.07
嘉和美康	职工薪酬	7,359.66	13,214.62	8,464.01	6,586.72
	研发人员人数	701.00	687.00	692.00	598.00
	平均薪酬	10.50	19.24	12.23	11.01
平均值	职工薪酬	6,685.50	12,773.79	11,003.65	9,870.02
	研发人员人数	不适用	1,029.80	985.00	839.00

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
	平均薪酬	不适用	12.89	11.45	12.74
本公司	职工薪酬	1,973.99	3,676.47	3,648.99	3,124.93
	研发人员人数	216.00	204.00	204.00	197.00
	平均薪酬	9.14	18.02	17.89	15.86

注：职工薪酬均为研发费用中的职工薪酬；公司研发人员数量为月末人数平均值；同行业可比公司研发人员人数均为期末人数。

报告期各期，公司研发人员平均薪酬分别为 15.86 万元、17.89 万元、18.02 万元、9.14 万元，2020 年度至 2022 年度高于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司研发人员能力要求高，公司提供了具有市场化竞争力的薪酬以激励研发人员，具体来说：（1）公司合理用药系统产品研发，涉及医学、药学和计算机科学等多领域的学科交叉，主要研发人员不仅需要掌握先进的软件开发技术，还需要拥有丰富医学药学背景知识。（2）截至 2023 年 6 月末，公司研发团队中具有医学、药学背景的研发人员 86 名，占研发人员总数的 39.09%；具有硕士学历的研发人员 21 名，占研发人员总数的 9.55%。从工作年限来看，公司研发人员在公司的平均工作年限为 6 年以上，已经在行业内积累较多的经验，公司已形成一支拥有丰富行业经验、高效研发能力的队伍。

2、研发费率高于可比公司的原因

报告期各期，公司的研发费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
麦迪科技	14.14%	15.52%	13.57%	13.97%
卫宁健康	14.29%	10.15%	9.30%	10.12%
和仁科技	14.20%	15.00%	11.60%	10.05%
创业慧康	17.18%	14.26%	11.08%	10.85%
嘉和美康	32.53%	22.15%	19.24%	17.35%
平均数	18.47%	15.42%	12.96%	12.47%
本公司	18.60%	21.31%	24.94%	27.91%

报告期内，研发费用率高于同行业可比公司，主要原因如下：

（1）美康医药知识库的迭代和更新需要维持一个较大的研发投入

公司合理用药系统的核心在于以一个具有海量数据、科学完整、更新及时的高品质医药知识库作为底层数据支撑，医药知识库的质量直接决定着合理用药系统的科学性和可靠性。为保证知识库的科学准确、更新及时，公司需要建立专业的研发团队，每年维持较高的研发投入，以对知识库进行迭代更新。

(2) 公司产品迭代更新频繁，需要在研发层面的高投入保证产品的稳定、先进性

从整体策略来看，公司目前选择以小版本的频繁迭代升级保证产品的稳定性、先进性和数据的可靠性、及时性，以此迭代来完善之前的版本和开发新的个性化功能，以达到更完美的用户体验。为保持该竞争策略，公司需要在研发层面不断投入。

(3) 积极研发新产品

报告期内，公司持续加大研发投入，围绕医疗信息化发展趋势及客户需求进行产品研发，在持续完善 PASS 系列和 MCDEX 系列产品线的内涵和外延的基础，成功开发了 DRG、科研数据挖掘、互联网医疗产品体系等多项创新产品线。

(4) 相较于同行业可比公司，公司业务规模较小

公司产品属医疗信息系统子系统，而同行业可比公司均为已上市大型医疗信息化服务商或细分领域龙头，公司业务规模较小。

综上，公司研发费用率高于同行业可比公司，具有合理性。

3、与销售人员的平均薪酬差异的合理性

公司研发人员与销售人员人均薪酬差异情况如下：

单位：万元

类型	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
研发人员	9.14	18.02	17.89	15.86
销售人员	15.54	29.71	30.34	25.45
销售人员人均薪酬与研发人员人均薪酬比例	1.70	1.65	1.70	1.60

报告期内，销售人员人均薪酬与研发人员人均薪酬比例稳定在 1.60 至 1.70

之间，平均薪酬差异较大，主要原因系公司销售人员对公司整体销售业绩承担责任，为公司的市场份额的扩大、新产品的推广以及经营业绩的持续增长起到了较大的贡献，为公司长期发展提供有力支撑。公司设立了销售提成奖金制度，以激励销售人员完成公司业绩目标。

4、2021 年研发费用中职工薪酬增长较多的原因

2020 年、2021 年研发费用中职工薪酬增长情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	增长金额	增长幅度
职工薪酬	3,648.99	3,124.93	524.07	16.77%
平均人员数量	204	197	7	3.55%
平均薪酬	17.89	15.86	2.02	12.76%

2021 年度研发费用中职工薪酬增长较多主要系

（1）研发人员数量增加

公司为提高市场竞争力，加大产品研发力度，增加 7 名研发人员。

（2）公司鼓励研发，提高研发人员薪酬水平

报告期内，为提高市场竞争力，持续加强研发团队的建设投入、提高研发人员薪酬待遇，公司对绩效奖金进行调整，导致研发人员绩效奖金有所增加，2021 年平均薪酬增长较大。

（二）研发费用率逐年下降的原因，进一步分析持续研发能力

1、公司研发费用率逐年下降的原因

报告期内，公司研发费用率分别为 27.91%、24.94%、21.31%、18.60%，逐年下降，主要原因系研发费用增长速度低于同期收入增长速度，具体来说：

报告期内，公司研发费用稳步增长，各期分别为 3,520.12 万元、3,908.21 万元、3,952.20 万元、2,095.47 万元（年化金额为 4,190.94 万元）。其中，2021 年公司根据经营情况，扩充了研发团队规模和调整了研发人员薪酬政策，研发费用增长明显，2021 年同比增长 11.02%；2022 年之后公司专注于临床合理用药系统，

凭借多年来的技术积累，可以实现核心技术在多领域的复用，相关的研发投入保持相对稳定。未来随着公司向合理用医方向转变，新产品的开发将带来更多的研发投入，公司未来研发费用将有所上升。

2、公司保持持续研发能力的措施

公司为保持市场竞争力，一直加大投入重视产品研发，采取了如下措施：

- （1）公司建立了一系列研发管理制度，为研发提供了相应保障；
- （2）搭建了一定规模的研发团队，核心技术人员长期保持稳定；
- （3）公司建立了有效的技术创新机制及技术创新的安排，根据市场情况进行新项目研发；
- （4）建立了相应激励机制，提供具有市场竞争力的薪酬，提高研发人员的研发积极性。

公司采取一系列措施有效地保证了研发活动的有序开展，持续研发能力得到有效保障。

三、说明研发费用的归集与核算方法，结合研发人员从事的工作类型及技术难度，说明研发人员归集的准确性，是否将单一的数据管理等工作计入研发费用

（一）说明研发费用的归集与核算方法

报告期内，公司的研发费用核算以研发项目为对象进行归集，具体包括研发人员薪酬、折旧与摊销、房租、办公及资料费、服务费、差旅及交通费以及其他与研发相关的费用。根据发行人相关内控制度规定，发行人研发费用的归集与核算方法如下：

项目	内容	归集方法
职工薪酬	指在项目研发过程中发生的参与研发活动人员的职工薪酬、包括工资、奖金、津贴及职工福利费等支出	根据记录研发人员的研发项目工时审批表分摊至各个研发项目

项目	内容	归集方法
折旧与摊销、房租	指研发活动使用的固定资产、房租的折旧与摊销	在相关固定资产入账时确定其所属的成本中心，对划分为研发成本中心的相关折旧与摊销确认为研发费用；使用权资产的折旧则根据各个成本中心使用的租赁房屋面积确认；折旧与摊销按照研发项目工时审批表分摊至各个研发项目
服务费	指在研发项目过程中发生的技术开发费、腾讯云服务年费等服务费，	对于与研发项目直接相关的服务费，在发生时归集至各研发项目，无法直接归集至各研发项目的服务费根据研发项目工时审批表分摊至各个研发项目
办公及资料费 差旅、交通、 车辆杂费	指在研发活动过程中发生的办公费、差旅费、交通等其他费用	这部分费用金额较小，公司根据成本效益原则按照研发项目工时审批表分摊至各个研发项目

（二）结合研发人员从事的工作类型及技术难度，说明研发人员归集的准确性，是否将单一的数据管理等工作计入研发费用

公司研发工作主要由数据部和软件部负责。数据部负责软件所需数据的数据开发方案设计、专业数据编辑、底层基础药品数据的更新和数据测试等，为合理用药软件开发提供底层逻辑关系和数据基础；软件部主要根据研发目标进行软件设计与架构、软件开发和测试、软件维护与优化、数据库设计与管理、用户界面（UI）与用户体验（UX）设计和新技术研究与应用等；公司研发人员不仅需要相应的数据处理能力及软件开发能力，还需要具备一定的药学专业知识。

1、软件开发的工作内容、技术难度

工作类型	工作内容	技术难度
软件设计与架构	根据需求规格和功能要求，进行软件的整体设计与架构规划。需要考虑系统的模块化、数据流程、算法选择以及系统安全等方面。由于行业软件的特殊性，研发人员需要结合政策法规、医药学专业知识和医院相关业务及管理流程设计产品化的软件系统。	需要对系统整体进行全面把握，考虑各个模块之间的交互关系和数据流动，确保系统的可扩展性、稳定性和安全性。同时，需要解决复杂的业务逻辑和技术挑战。
编码与开发	将软件设计转化为实际的代码。根据设计文档，使用编程语言和开发工具来编写、调试和优化代码，实现软件的各项	技术难度因项目的复杂度而异。在面对复杂业务逻辑、高性能要求或特定平台的开发时，会面临较大的技术挑战，需要高效的算法设计和编程技巧。

工作类型	工作内容	技术难度
	功能。	
软件测试	负责进行软件的单元测试、集成测试和系统测试。通过编写测试用例、执行测试并发现和修复缺陷，确保软件质量和稳定性。	需要准确地识别和重现问题，需要对系统的各个方面进行全面的测试，包括功能测试、性能测试、兼容测试、安全测试等。测试人员需要具备良好的分析和排查问题的能力。
软件维护与优化	负责监测和处理用户反馈的问题，进行软件的修复和更新。对现有软件进行优化和性能改进，以提升用户体验。	技术难度取决于问题的复杂程度和优化目标。修复简单缺陷可能相对容易，但处理复杂的 Bug 或进行性能优化难度很高，需要深入的代码分析和优化技巧，需要对现有系统有深入了解。
数据库设计与管理	负责数据库的设计、优化和管理。建立数据库架构，编写数据库查询语言（如 SQL），确保数据的安全性和完整性。	需要有效地设计数据库结构，确保数据的完整性和性能。对于大规模数据的处理和高并发场景，可能需要采用复杂的数据库优化策略。
用户界面（UI）与用户体验（UX）设计	负责创建直观友好的用户界面，优化用户交互体验，提高软件的易用性。	需要平衡美观性、交互性和功能性。确保用户界面的友好和响应性，并对不同平台和设备进行适配和优化。
新技术研究与应用	需要持续学习和研究新的开发技术和工具，以跟进行业的发展趋势，并在合适的场景应用这些新技术。侧重于探索性的研究，目标是获取新的知识，为后续的开发奠定基础。	需要大量的时间和资源，不断尝试和探索才能取得成果。

2、数据搜集、编辑及处理的工作内容和难度

工作类型	工作内容	技术难度
数据开发方案设计、开发	根据公司数据、软件研发部门共同评审通过的需求报告、技术可行性报告，完成医药知识库/软件产品的数据开发方案设计；完成各类数据开发设计文档撰写（包括专业信息点设计、数据编辑结构设计、展现形式设置等）。	需要综合医药专业知识、医药监管政策法规，并结合数据运算基本原理、熟悉数据智能审查逻辑，平衡相关开发方案。
专业数据编辑	负责对专业标准、指南、目录、基础理论，各类研究文献等多种数据来源，按照符合医药学基本原理的统计方法、评价方法进行专业性的综合评判、循证分级，整合编辑，从而形成综述类专论文章或审核规则数据。	要求具备较高的医药专业知识水平，对多种数据参考来源进行专业性评判、证据分级、数据选取，以确保数据在专业上的准确性；并要求所编辑数据表述的条理性、逻辑性，信息更新及时性和信息表现的多样性。

工作类型	工作内容	技术难度
底层基础药品数据的更新	长期、持续对药品基础信息进行追踪收集、整理清洗，标准化、结构化处理，保障公司底层基础药品数据的完整性、时效性。	严格按照技术规范进行专业数据的收集、整理清洗，标准化、结构化处理。
数据测试	负责公司医药知识库/软件产品专业数据及专业应用功能的测试、问题反馈；以验证医药知识库/软件产品的开发结果是否符合需求和达到设计目的。	准确地识别、重现和反馈测试中发现的各类专业数据或专业应用功能上问题。

（三）研发人员薪酬、费用归集的准确性，是否将单一的数据管理等工作计入研发费用

公司将软件部和数据部中直接从事研发活动的人员认定为研发人员，严格按照相关内控制度进行研发费用归集，研发人员从事非研发活动时根据研发工时占总工时比例进行分配计入研发费用，研发人员相应职工薪酬归集准确。公司研发人员主要从事数据的搜集整理、编辑处理及软件开发工作，不存在将单一的数据管理等工作计入研发费用的情形。

四、说明计入研发费用的薪酬与计入其他活动的人工支出的区分依据，相关人员工作内容及成果的差异情况，同一人员、同一产品相关投入计入研发费用或营业成本的处理标准

（一）说明计入研发费用的薪酬与计入其他活动的人工支出的区分依据

1、研发人员的认定依据和具体构成情况

公司依据员工所属部门和承担的工作职能对人员属性进行分类，从事研发活动的部门包括软件部和数据部，以上部门所属人员主要从事研发活动，公司将上述直接从事研发活动的人员认定为研发人员。

公司设置有工程实施部，由工程实施部专门负责公司产品的安装实施。工程实施部与软件部、数据部职责分工明确、工作记录清晰，不存在将安装实施人员等认定为研发人员的情况。公司其他部门（市场营销部、人力资源部、财务部）的工作内容与软件部、数据部工作职能差异大，公司不存在将其他部门的人员认定为研发人员的情况。

2、公司已建立严格的研发管理制度以准确核算研发人员薪酬并有效执行

公司建立了严格的一系列研发管理制度，内容包括项目开发流程规范及成果管理基本要求、风险评估流程、产品研发预算编制相关控制等。研发部门各项目的立项工作，需经适当层级审批通过后正式立项；各项目组应严格按照经批准立项的研发项目报销相关费用。同时，财务部按研发项目名称设置并归集研发费用。

公司制定了严格的研发工时管理规范，对研发人员工时的记录作出了详细规定。研发人员根据需要参加技术开发，按实际参与的项目填报工时，填报工时经项目负责人、部门经理及财务部复核审批后，以工时为权数分配计入研发费用或者合同履行成本。

综上，公司计入研发费用的薪酬与计入其他活动的人工支出的区分依据，主要系人员部门和承担的工作职能，研发人员从事研发工作按工时作为分配标准分配计入研发费用，研发费用薪酬归集准确。

（二）相关人员工作内容及成果的差异情况

公司从事研发活动的部门为软件部和数据部。报告期内，研发人员薪酬划分为研发费用和其他费用的工作内容及成果差异情况如下：

项目	工作内容	成果差异
研发工作	临床合理用药系统软件开发与应用技术支持，包括需求分析、方案设计、编码、测试、协调管理等	形成前瞻性、通用性、基础性的研发成果
	底层数据库及基础数据平台的开发与建设，包括数据库开发、数据编辑、数据更新及数据测试	
计入其他活动	1、公司临床合理用药产品根据个别医院的需求进行个性化模块开发 2、公司软件开发项目由研发部门进行独立开发	形成个性化、定制化的研发成果，无法用于其他合同

由上可知，公司研发人员主要从事与单个销售合同无关的前瞻性、通用性、基础性的研究开发，同时根据业务需要可从事客户项目相关的定制开发活动。公司将研究人员薪酬按工时分别计入研发费用和合同履行成本。

（三）同一人员、同一产品相关投入计入研发费用或营业成本的处理标准

公司研发人员主要从事与销售合同无关的前瞻性、通用性、基础性的研究开发，同时根据业务需要从事客户项目相关的定制开发活动。总体而言，公司产品的安装实施工作通常由公司项目实施人员负责，但存在少量研发人员薪酬计入合同履行成本，最后结转至营业成本的情况，具体情形分 2 种：

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

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

由于个性化和定制化开发专用于某一类项目，根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》，企业与客户签订合同，为客户研发、生产定制化产品。客户向企业提出产品研发需求，企业按照客户需求进行产品设计与研发。产品研发成功后，企业按合同约定采购量为客户生产定制化产品。对于履行前述定制化产品客户合同过程中发生的研发支出，若企业无法控制相关研发成果，如研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，企业应按照收入准则中合同履行成本的规定进行处理，最终计入营业成本。

公司研发人员针对具体签订合同所开展的研究开发活动属于定制化开发，系根据客户需求形成的相关技术成果，通常不能应用于其他合同，因此，公司将定制化开发的人工成本等成本计入合同履行成本，项目验收后确认收入并结转营业成本。

报告期内，研发人员从事项目实施和研发活动的工时、薪酬分摊结果如下：

单位：万元

计入科目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
研发人员平均人数	216.00	204.00	204.00	197.00
涉及研发人员参与项目实施平均人数	37.00	42.00	32.00	31.00
研发人员薪酬	2,150.28	4,082.69	3,982.62	3,553.05
项目实施工时（h）	16,498.00	38,513.13	31,963.35	40,481.70
研发活动工时（h）	171,903.50	341,022.37	330,890.48	289,845.75

计入科目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
分摊入履约成本的薪酬	176.29	406.22	333.63	428.13
分摊入研发费用的薪酬	1,973.99	3,676.47	3,648.99	3,124.93

研发人员参加技术开发时按实际参与的项目填报工时，填报工时经项目负责人、部门经理及财务部复核审批后，财务部门以工时为权数分配计入研发费用或者合同履行成本。不存在同一人员、同一产品计入研发费用或营业成本的处理标准不一致的情形。

五、结合上述内容，进一步分析是否存在将应归属于成本或其他费用的支出计入研发费用的情形；与研发费用与向税务部门申报的研发费用加计扣除金额是否存在差异

（一）结合上述内容，进一步分析是否存在将应归属于成本或其他费用的支出计入研发费用的情形

报告期内，公司研发费用主要构成部分为研发人员薪酬，各年研发人员薪酬占研发费用比例分别为93.45%（含股份支付）、93.37%、93.02%、94.20%。其他研发费用主要为研发部门的折旧与摊销、房租物业费、办公及资料费、软件服务费、差旅及交通费以及其他与研发相关的费用。

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

公司研发人员主要从事与销售合同无关的前瞻性、通用性、基础性的研究开发，同时根据业务需要从事客户项目相关的定制开发活动。研发人员参加技术开发时按实际参与的项目填报工时，填报工时经项目负责人、部门经理及财务部复核审批后，财务部门以工时为权数分配计入研发费用或者合同履行成本。

公司建立了研发支出管理制度、报销管理制度等与研发项目管理相关的内控制度，能够对研发项目投入形成有效监控和记录，有效保证了研发费用归集的真

实、准确和完整。公司各项研发支出的归集严格按照内控制度执行，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

综上，公司报告期内研发费用归集准确，不存在将其他应归属于成本或其他费用的支出计入研发费用的情形。

（二）研发费用与向税务部门申报的研发费用加计扣除金额是否存在差异

2020年-2022年，公司研发费用与税务申报研发费用加计扣除金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
研发费用金额（A）	3,952.20	3,908.21	3,520.12
申报加计扣除的研发费用金额（B）	3,778.20	3,667.47	3,120.81
申报的不可加计扣除研发费用金额（C）=（A）-（B）	174.01	240.74	399.31
其中：①股份支付			164.86
②房租物业及使用权资产折旧	139.42	128.46	117.29
③其他不可加计扣除的工会经费、差旅费等费用	34.59	112.28	117.16

注：2023年1-6月研发费用加计扣除未经税务部门认定，故未列示。

公司报告期内不符合研发费用加计扣除范围的费用主要系：

1、2020年以权益结算的股份支付费用；

2、根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税[2017]40号）中第二条的规定，不属于加计扣除范围的相关房租物业及使用权资产折旧；

3、根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税[2017]40号）相关规定，其他不可加计扣除的工会经费、差旅费等费用。

综上，公司研发费用与税务申报研发费用加计扣除金额无重大差异。

六、核查程序和核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解、评价并测试发行人研发部门、销售部门关键内部控制的设计和运行的有效性；

2、访谈发行人销售部门主要负责人，了解相关人员配备情况、工作内容及人员配备较多的原因，分析合理性；

3、获取发行人人均客户、人均创收、销售结构表及销售费用率，查阅同行业可比公司年度报告，对比同行业可比公司相关指标，了解销售人员人均客户、人均创收及销售费用率与同行业可比公司的差异原因，分析其合理性；

4、获取发行人研发相关的统计表，查阅同行业可比公司年度报告，了解研发费用率与同行业可比公司的差异及逐年下降原因，分析其合理性；

5、查阅同行业可比公司相关公开披露文件，分析发行人相关费用与同行业可比公司差异原因及合理性；

6、访谈发行人研发部门、财务部门主要负责人，了解发行人相关研发活动性质及内容、费用归集口径及核算方法，分析发行人会计处理是否正确；

7、获取发行人研发费用分配表，复核费用分配的准确性；

8、查阅发行人研发费用加计扣除优惠明细表，比较各期研发费用与所得税纳税申报的研发费用加计扣除数，分析差异原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人终端用户分布区域较广，数量较多，需要配置较多的销售人员，以全面覆盖客户群体，深入了解市场需求，拓展市场，导致薪酬及差旅费支出较大，同时发行人产品属于医疗信息化细分领域，收入规模低于同行业可比公司，导致发行人销售费率高于同行业可比公司，具有合理性。

2、报告期内，发行人提高市场竞争力，加大产品研发力度，持续加强研发

团队建设，提供了具有市场化竞争力的薪酬以激励研发人员，同时发行人产品属于医疗信息化细分领域，在业务规模上要低于同行业可比公司，收入较低，导致报告期内研发费率高于同行业可比公司；发行人销售人员薪酬主要与业绩挂钩，报告期内公司业绩增幅较快，导致与研发人员薪酬差异较大；2021 年度发行人研发费用中薪酬增长较快主要系公司增加研发力度，人员增加及薪酬政策调整所致；研发费用率逐年下降主要是研发费用增长速度低于同期收入增长速度，未来随着公司向合理用医方向转变，新产品的开发将带来更多的研发投入，公司未来研发费用将有所上升。

3、发行人报告期内研发费用归集准确，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；发行人将软件部和数据部人员认定为研发人员，根据研发项目及研发工时对研发费用进行归集和分配，研发人员薪酬归集准确；研发人员主要从事数据搜集整理、编辑处理及软件开发工作，不存在将单一的数据管理等工作计入研发费用的情形。

4、发行人研发人员按实际参与的项目填报工时，填报工时经项目负责人、部门经理及财务部复核审批后，以工时为权数分配计入研发费用或者合同履行成本，项目验收后确认收入并结转营业成本；发行人相关投入计入研发费用或营业成本的处理标准符合《企业会计准则》的要求。

5、发行人不存在将其他应归属于成本或其他费用的支出计入研发费用的情形。发行人研发费用与向税务部门申报的研发费用加计扣除金额差异主要系权益结算的股份支付、不得加计扣除的房租物业、使用权资产折旧及其他，差异原因合理。

问题 11. 关于应收账款余额较大

申报材料显示：

(1) 报告期各期末应收账款账面净值分别为 2,002.78 万元、2,330.44 万元和 3,333.80 万元，占营业收入的比例分别为 15.88%、14.87%和 17.97%，各期末的合同资产低于 200 万，与收入的匹配性及合同约定存在一定的差异。

(2)截至 2022 年 12 月 31 日，账龄 1 年以内的应收账款余额比例为 60.64%，

部分应收账款账龄较长，主要原因系公司未核销报告期外长账龄应收账款，导致2020年初已存在较多长账龄应收账款；由于公司终端客户以医疗机构和政府机构为主，其付款审批程序较长，使得部分合同的实际结算账期较长。

(3) 截至2023年5月31日，公司2020年末、2021年末和2022年末应收账款期末回款率分别为68.88%、56.75%和21.67%，因终端客户为医疗机构，回款周期总体较长，导致期后回款比例较低。

(4) 报告期各期末应收账款坏账准备计提金额分别为1,009.73万元、1,064.41万元和1,180.66万元，计提比例为34.16%、31.35%和26.15%。

(5) 报告期各期末，公司存货为合同履约成本，账面价值分别为1,163.18万元、1,362.95万元和1,408.07万元，主要包括安装实施人员薪酬、差旅费、分摊的办公室租金、办公费等。

请发行人：

(1) 按直接和间接销售模式列示各期末应收账款前五大客户，并分别说明对直接销售和间接销售的主要客户信用政策及变动情况；截至目前的期后回款情况是否与合同约定的收款进度相符，是否存在客户经营困难或款项无法收回的迹象。

(2) 说明间接销售模式下的收款方式，间接销售客户是否会代垫应收款项，终端医疗机构和政府机构的平均结算周期情况，针对长账龄应收账款计提坏账准备的充分性。

(3) 以河南盘古信息技术有限公司为例，说明与该类客户合作的渊源、应收账款长期未回的合理性，应收账款占对应收入的比例，相关款项是否为质保金，后续回款可能性，结合说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括逾期计算口径、逾期金额及占比、主要对象和逾期时间、逾期应收账款账龄情况等；造成逾期的原因，分析收款风险及相关风险控制措施。

(4) 说明2022年末1年以上各账龄区间（除4-5年）的应收账款金额均上升的原因，客户及应收账款均较为分散的情形下，结合实际回款情况说明长账龄应收款催收的有效性，论证坏账准备计提充分性，单项计提坏账准备的认定程旭、

认定依据、计提金额及相关客户的销售情况。

(5) 结合合同约定情况，说明各期末合同资产余额较低的合理性，与收入的匹配性，相关会计核算的准确性。

(6) 说明合同履行成本中是否存在有预收款的成本及预收款金额；合同履行成本的库龄情况，是否存在长期无法推进项目，相关金额、占比及会计处理方式，未计提跌价准备的原因及合理性；同类可比公司对于合同履行成本的跌价准备计提方式，与发行人的差异情况及其合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、按直接和间接销售模式列示各期末应收账款前五大客户，并分别说明对直接销售和间接销售的主要客户信用政策及变动情况；截至目前的期后回款情况是否与合同约定的收款进度相符，是否存在客户经营困难或款项无法收回的迹象

(一) 直接和间接销售模式下各期末应收账款前五大客户

1、直接销售模式各期末应收账款前五大客户情况

单位：万元

年度	客户名称	期末余额	账龄	占应收账款余额比例
2023年6月末	广东省中医院	102.42	1年以内	1.69%
	河北医科大学第二医院	80.07	1年以内	1.32%
	国家药品监督管理局药品审评中心	76.49	2年以内	1.26%
	苏州高新区（虎丘区）社会事业局	71.81	1年以内	1.18%
	深圳市眼科医院	56.15	2年以内	0.92%
	合计	386.94		6.37%
2022年末	广东省中医院	98.79	1年以内	2.19%
	绵阳市人民医院	60.32	1年以内	1.34%
	深圳市眼科医院	56.15	2年以内	1.24%
	江西省肿瘤医院	51.90	4年以内	1.15%
	成都市中西医结合医院	51.80	1年以内	1.15%

年度	客户名称	期末余额	账龄	占应收账款 余额比例
	合计	318.96		7.07%
2021 年末	江西省肿瘤医院	71.61	3 年以内	2.11%
	深圳市眼科医院	50.21	1 年以内	1.48%
	呼伦贝尔市人民医院	41.10	1 年以内	1.21%
	彭州市中医医院	32.83	1 年以内	0.97%
	新疆医科大学附属肿瘤医院	32.71	1 年以内	0.96%
	合计	228.46		6.73%
2020 年末	深圳市南山区卫生和计划生育局	64.55	1 年以内	2.14%
	江西省肿瘤医院	27.00	2 年以内	0.90%
	新泰市人民医院	26.06	1 年以内	0.87%
	上海市东方医院	25.58	1 年以内	0.85%
	郑州市妇幼保健院	23.60	1 年以内	0.78%
	合计	166.80		5.54%

报告期各期末，直接销售模式下应收账款前五大客户余额合计分别为 166.80 万元、228.46 万元、318.96 万元、386.94 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 5.54%、6.73%、7.07%、6.37%。

2、间接销售模式各期末应收账款前五大客户情况

单位：万元

年度	客户名称	期末余额	账龄	占应收账款 余额比例
2023 年 6 月 末	创业慧康	312.06	3 年以内、5 年以上	5.14%
	众阳健康	188.68	2 年以内	3.11%
	成都信通网易医疗科技发展有限公司	158.96	3 年以内	2.62%
	智业软件股份有限公司	80.02	4 年以内	1.32%
	绵阳顶盛软件有限责任公司	78.32	4 年以内	1.29%
	合计	818.05		13.47%
2022 年末	创业慧康	245.78	3 年以内、5 年以上	5.44%
	众阳健康	164.07	2 年以内	3.63%
	成都信通网易医疗科技发展有限	101.20	3 年以内	2.24%

年度	客户名称	期末余额	账龄	占应收账款余额比例
	公司			
	河南盘古信息技术有限公司	85.15	3年以内、5年以上	1.89%
	四川卫宁软件有限公司	65.17	3年以内	1.44%
	合计	661.38		14.65%
2021年末	创业慧康	144.64	2年以内、4年以上	4.26%
	成都信通网易医疗科技发展有限公司	142.58	2年以内	4.20%
	河南盘古信息技术有限公司	76.55	5年以内、5年以上	2.25%
	卫宁健康	71.84	3年以内、4年以上	2.12%
	智业软件股份有限公司	60.68	3年以内、4年以上	1.79%
	合计	496.31		14.62%
2020年末	成都信通网易医疗科技发展有限公司	162.36	3年以内	5.39%
	创业慧康	136.37	4年以内、5年以上	4.53%
	卫宁健康	115.76	5年以内、5年以上	3.84%
	河南盘古信息技术有限公司	61.16	4年以内、5年以上	2.03%
	绵阳顶盛软件有限责任公司	56.24	2年以内、4-5年	1.87%
	合计	531.88		17.66%

报告期各期末，间接销售模式下应收账款前五大客户余额合计分别为 531.88 万元、496.31 万元、661.38 万元、818.05 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 17.66%、14.62%、14.65%、13.47%。

（二）分别说明对直接销售和间接销售的主要客户信用政策及变动情况

1、直接销售客户信用政策

对于直接销售客户，公司根据具体情况与客户约定付款方式和付款期限，信用政策存在一定的差异。报告期内，直接销售主要客户信用政策如下：

序号	客户名称	具体信用政策	信用政策是否有变化
1	广东省中医院	合同生效后 30 个工作日内支付 40%，系统上线后 30 个工作日内支付 20%，系统验收后 30 个工作日内支付 30%，系统验收满一年后 30 个工作日内支付剩余 10%	否
2	河北医科大学第二医院	验收合格后 40 个工作日内支付 90%，验收后一年免费维护期满后 40 个工作日内支付剩余 10%	否
3	国家药品监督管理局药品审评中心	不同项目信用政策存在差异，导致报告期内信用政策会存在变化。一般为合同签订后支付 20%-50%，验收合格后支付 40%-70%，并在质保期满后支付剩余价款	是
4	苏州高新区（虎丘区）社会事业局	合同生效后 2 个月内支付 30%，验收合格后支付 60%，验收合格后一年免费维保期结束后支付 10%	否
5	深圳市眼科医院	合同签订后十天内支付 30%，验收后三十天内支付 65%，保质期满一年后支付剩余 5%	否
6	绵阳市人民医院	合同签订后十五个工作日内支付 10%，验收合格后十五个工作日内支付 80%，验收合格一年后 15 个工作日内支付剩余 10%	否
7	江西省肿瘤医院	产品验收合格后一次性支付 90%，其余 10% 的款项，作为质保金在验收合格十八个月后的三十日内付清。	否
8	成都市中西医结合医院	合同签订后支付 30%，验收合格后三十日内支付 60%，验收合格 1 年后三十日内支付剩余 10%	否
9	呼伦贝尔市人民医院	合同签订后支付 30%，验收合格后十五日内支付 60%，验收合格两年后十五日内支付剩余 10%	否
10	彭州市中医医院	合同签订后支付 30%，验收合格后十五个工作日内支付 65%，验收合格一年后 15 个工作日支付剩余 5%	否
11	新疆医科大学附属肿瘤医院	合同签订后支付 30%，验收合格且运行一个月无任何问题后支付 60%，剩余 10% 作为质保金，分两次支付：系统验收合格满一年后支付 5%；系统验收合格满三年后支付剩余 5%	否
12	深圳市南山区卫生和计划生育局	合同生效后支付 30%，初步验收合格 10 个工作日内支付 30%，最终竣工验收合格后的 10 个工作日内支付 30%，竣工审计后支付未支付部分的 50%，两年免费售后服务期届满后一次性付清尾款	否

序号	客户名称	具体信用政策	信用政策是否有变化
13	新泰市人民医院	合同签订后一周内支付 30%，验收合格后一周内支付至 80%，余款在一年后一周内付清	否
14	上海市东方医院	签订合同后十个工作日内一次性支付	否
15	郑州市妇幼保健院	合同签订后支付 30% 款，验收合格后三十日内支付 60%，验收合格一年后的十五个工作日内支付剩余 10%；单独维保服务合同为一次性支付后提供服务	否

注：直接销售客户信用政策为当期签订的合同具体约定。

2、间接销售客户信用政策

对于间接销售客户，公司总体信用政策为：（1）首次合作的间接销售客户，签订合同后一次性预付全款；（2）对于长期合作的间接销售客户，通常签订合同后支付 50%-70%，验收合格后支付尾款；（3）项目有特殊情况时，可根据项目情况与客户协商确定。

报告期内，主要间接销售客户合同约定的信用政策如下：

序号	客户名称	具体信用政策	信用政策是否有变化
1	成都信通网易医疗科技发展有限公司	首款 50%，验收合格后 30 日内支付尾款 50%	否
2	河南盘古信息技术有限公司	首款 70%，验收合格后 30 日内支付尾款 30%	否
3	创业慧康	由间接销售客户履行实施义务的 PASS 系列产品，首款 50%，安装注册后 60 日内支付尾款 50%；实施义务为公司的 PASS 系列产品及其他产品，首款 70%，验收合格后 30 日内支付尾款 30%	否
4	四川卫宁软件有限公司	首款 70%，验收合格后 30 日内支付尾款 30%	否
5	众阳健康	2020 年度： 合同签订后一次性付全款 2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月： 实施义务为间接销售商的 PASS 系列产品，首款 70%，注册之日起 30 日内支付尾款 30%；实施义务为公司的 PASS 系列产品及其他产品，首款 70%，验收合格后 30 日内支付尾款 30%	是

序号	客户名称	具体信用政策	信用政策是否有变化
6	卫宁健康	首款 70%，验收合格后 30 日内支付尾款 30%	否
7	智业软件股份有限公司	首款 60%，验收合格后 30 日内支付尾款 40%	否
8	绵阳顶盛软件有限责任公司	首款 70%，验收合格后 30 日内支付尾款 30%	否

报告期内，主要间接销售客户中，众阳健康信用政策存在变化，主要原因系随着公司与众阳健康合作加深，公司调整了众阳健康的信用政策。

（三）截至目前的期后回款情况是否与合同约定的收款进度相符，是否存在客户经营困难或款项无法收回的迹象

1、主要直接销售客户期后回款情况

报告期各期末，直销客户应收账款前五大客户截至 2023 年 8 月 31 日期后回款情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	期末余额	截至 2023 年 8 月 31 日回款	回款比例
2023 年 6 月末	1	广东省中医院	102.42	-	-
	2	河北医科大学第二医院	80.07	-	-
	3	国家药品监督管理局药品审评中心	76.49	32.64	42.67%
	4	苏州高新区（虎丘区）社会事业局	71.81	-	-
	5	深圳市眼科医院	56.15	-	-
		合计		386.94	32.64
2022 年末	1	广东省中医院	98.79	-	-
	2	绵阳市人民医院	60.32	56.66	93.93%
	3	深圳市眼科医院	56.15	-	-
	4	江西省肿瘤医院	51.90	44.01	84.80%
	5	成都市中西医结合医院	51.80	51.80	100.00%
		合计		318.96	152.47
2021 年	1	江西省肿瘤医院	71.61	68.61	95.81%

期间	序号	客户名称	期末余额	截至 2023 年 8 月 31 日回款	回款比例
末	2	深圳市眼科医院	50.21	-	-
	3	呼伦贝尔市人民医院	41.10	34.07	82.89%
	4	彭州市中医医院	32.83	32.83	100.00%
	5	新疆医科大学附属肿瘤医院	32.71	32.71	100.00%
	合计		228.46	168.22	73.63%
2020 年 末	1	深圳市南山区卫生和计划生育局	64.55	64.55	100.00%
	2	江西省肿瘤医院	27.00	27.00	100.00%
	3	新泰市人民医院	26.06	26.06	100.00%
	4	上海市东方医院	25.58	25.24	98.65%
	5	郑州市妇幼保健院	23.60	23.60	100.00%
	合计		166.80	166.45	99.79%

公司主要客户中部分客户截至 2023 年 8 月 31 日未及时回款，具体原因如下：

(1) 广东省中医院项目于 2022 年 10 月 25 日验收，2023 年 1-6 月新增 PASS 维保、MCDEX、美康健康助手的服务费，因此 2023 年 6 月末应收账款较 2022 年末有所增加；由于医院付款审批流程较长，截至 2023 年 8 月 31 日尚未支付相关进度款；

(2) 河北医科大学第二医院项目于 2023 年 6 月 15 日验收，由于医院付款审批流程较长，截至 2023 年 8 月 31 日尚未支付相关进度款；

(3) 国家药品监督管理局药品审评中心截至 2023 年 8 月 31 日尚未回款完毕的主要原因系相关合同项目处于运维期，根据合同约定尚未到达付款节点；

(4) 苏州高新区（虎丘区）社会事业局项目于 2023 年 4 月 13 日验收，由于相关付款审批流程较长，截至 2023 年 8 月 31 日尚未支付相关进度款；

(5) 深圳市眼科医院项目于 2021 年 11 月 24 日验收，2022 年新增 MCDEX、美康健康助手的服务费，因此 2022 年末应收账款较 2021 年末有所增加；由于医院的付款审批流程较长，截至 2023 年 8 月 31 日，深圳市眼科医院仍未回款，公司正积极督促医院履行相关付款审批手续；

(6) 江西省肿瘤医院 2021 年末应收余额由 2 个合同构成，应收余额分别为 30.00 万元、41.61 万元，截至 2023 年 8 月 31 日，回款金额分别为 27.00 万元、41.61 万元；

(7) 呼伦贝尔市人民医院项目于 2021 年 11 月验收，合同约定验收合格后付款进度为 90%，截至 2023 年 8 月 31 日，已支付 82.89% 款项，公司正积极督促医院履行相关付款审批手续。

综上，由于医院及相关机构付款审批流程较长，实际回款进度与合同约定存在一定差异。

2、主要间接销售客户期后回款情况

报告期各期末，间接销售应收账款前五大客户截至 2023 年 8 月 31 日期后回款情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	期末余额	截至 2023 年 8 月 31 日回款	回款比例
2023 年 6 月末	1	创业慧康	312.06	5.53	1.77%
	2	众阳健康	188.68	36.37	19.28%
	3	成都信通网易医疗科技发展有限公司	158.96	11.75	7.39%
	4	智业软件股份有限公司	80.02	-	-
	5	绵阳顶盛软件有限责任公司	78.32	21.18	27.04%
	合计			818.05	74.83
2022 年末	1	创业慧康	245.78	42.79	17.41%
	2	众阳健康	164.07	66.72	40.66%
	3	成都信通网易医疗科技发展有限公司	101.20	45.43	44.89%
	4	河南盘古信息技术有限公司	85.15	29.46	34.60%
	5	四川卫宁软件有限公司	65.17	49.78	76.39%
	合计			661.38	234.18
2021 年末	1	创业慧康	144.64	77.11	53.31%
	2	成都信通网易医疗科技发展有限公司	142.58	120.75	84.69%
	3	河南盘古信息技术有限公司	76.55	40.27	52.61%

期间	序号	客户名称	期末余额	截至 2023 年 8 月 31 日回款	回款比例
	4	卫宁健康	71.84	41.82	58.21%
	5	智业软件股份有限公司	60.68	32.01	52.75%
	合计		496.31	311.97	62.86%
2020 年末	1	成都信通网易医疗科技发展有限公司	162.36	162.36	100.00%
	2	创业慧康	136.37	112.38	82.41%
	3	卫宁健康	115.76	85.25	73.64%
	4	河南盘古信息技术有限公司	61.16	38.88	63.57%
	5	绵阳顶盛软件有限责任公司	56.24	54.29	96.53%
	合计		531.88	453.16	85.20%

注：间接销售客户一般与公司存在多个合作项目，公司按项目与间接客户进行结算。上表期后回款金额系各期末项目应收账款在期后的回款额，而非该客户总的回款金额。

从上表可知，间接销售客户的应收账款回款进度与合同约定不符，主要原因系：间接销售客户回款与整体系统实施进度、医院付款流程密切相关，为保持与间接销售客户的长期合作，项目尾款未按照合同约定执行，通常为间接销售客户收到终端医疗机构进度款时再将对应尾款支付给公司；终端客户受其财政拨款审批、自身资金安排等因素影响，通常付款审批流程较长。

3、主要客户是否存在经营困难或款项无法收回的迹象

如前文所述，公司的直销客户主要为各大医疗机构和国家药监局，经营收入稳定，财政预算有保证，不存在经营困难或款项无法收回的情形；公司主要的间接销售客户为已上市医疗信息化服务商或中大型医疗信息化服务商，经营状况良好，不存在经营困难的情形，但部分项目存在尾款无法收回的情况，公司已按照应收账款坏账计提政策计提坏账准备。

二、说明间接销售模式下的收款方式，间接销售客户是否会代垫应收款项，终端医疗机构和政府机构的平均结算周期情况，针对长账龄应收账款计提坏账准备的充分性

（一）说明间接销售模式下的收款方式，间接销售客户是否会代垫应收款项

对于间接销售客户，公司总体信用政策为：（1）首次合作的间接销售客户，签订合同后一次性预付全款；（2）对于长期合作的间接销售客户，通常签订合同后支付 50%-70%，验收合格后支付尾款；（3）项目有特殊情况时，可根据项目情况与客户协商确定。

如上所述，在合同签订后，间接销售客户一般会预先支付 50%-70% 货款。间接销售支付首款后，公司才会安排人员进场实施。此时，若间接销售客户尚未收到终端医院的货款，间接销售客户需要代垫该笔款项。

公司产品安装实施完毕经验收后，按合同约定，间接销售客户应向公司支付尾款。但在实际执行中，通常为间接销售客户收到终端医疗机构进度款时再将对应尾款支付给公司。由于部分终端医院信息系统整体验收进度晚于公司产品验收进度或医院付款程序较长等原因，存在终端医院拖欠间接销售客户货款的情形，导致间接销售客户拖欠公司货款。

（二）终端医疗机构和政府机构的平均结算周期情况

1、公司主要间接销售客户下游终端用户情况

根据公开资料，报告期各期公司间接销售客户下游终端用户情况如下：

公司名称	主营业务终端用户情况
创业慧康	系医疗信息化行业整体解决方案提供商，客户主要为医院、卫生管理部门等单位
东软集团	东软智慧医疗业务在全国 31 个省级行政区实现业务落地，已服务超过 600 家三级医院客户、2,800 余家医疗机构客户、50,000 余家基层医疗卫生机构
东华软件	公司作为一家长期致力于为客户提供应用软件和信息技术解决方案的综合性 IT 服务提供商，客户大多会依据严格的财务预算和支出管理制度
华润医药商业集团有限公司	客户数量约 15 万家，其中包括二、三级医院 9,543 家，基层医疗机构客户超过七万家
卫宁健康	致力于提供医疗健康卫生信息化解决方案，客户以国内的公立医院、卫生管理部门等机构为主
四川久远银海软件股份有限公司	聚焦医疗医保、数字政务、智慧城市三大战略方向，面向政府部门以及行业生态主体
嘉和美康	在临床医疗信息化领域拥有长期的领先优势，公司客户遍布除台湾地区外的全国所有省市自治区，覆盖医

公司名称	主营业务终端用户情况
	院客户 1,390 余家
弘扬软件股份有限公司	为医疗健康信息化应用软件和解决方案提供商，公司所处的医疗信息化行业面对的客户主要为各级医疗保健机构及卫健行政主管部门
和仁科技	致力于围绕临床诊疗信息应用，构建基于医疗机构信息应用需求的数字化医院整体解决方案，并不断满足医疗机构的信息应用需求。因此，公司最终客户以大中型医疗机构为主
盈康生命科技股份有限公司	聚焦打造预/诊/治/康全产业链生态平台，提供以肿瘤为特色的医疗服务以及关键场景、关键设备医疗器械的研发、创新和服务，产品下游客户主要是各级医院

由上表可知，公司上述间接销售客户的下游终端用户基本为医疗机构及政府机构。

2、主要间接销售客户应收账款平均结算周期

报告期各期，公司间接销售客户的应收账款平均结算周期如下：

单位：天

序号	间接客户名称	平均结算天数			
		2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
1	创业慧康	470.95	377.76	235.2	192.48
2	东软集团	74.31	54.01	54.49	72.25
3	东华软件	256.76	211.31	210.72	230.33
4	华润医药商业集团有限公司	98.70	97.02	97.11	100.85
5	卫宁健康	203.06	142.89	119.89	119.15
6	久远银海	228.45	159.21	123.95	106.11
7	嘉和美康	325.99	218.21	181.21	204.33
8	弘扬软件股份有限公司	641.16	641.35	548.03	498.81
9	和仁科技	332.11	336.43	260.99	219.51
10	盈康生命科技股份有限公司	66.74	69.75	67.67	73.78
	平均值	269.82	230.79	189.93	181.76

注：间接销售客户应收账款周转天数为 360 天（半年为 180 天）/（当期营业收入/应收账款平均余额），数据来源于相关公司年度、半年度报告。

报告期各期，公司上述间接销售客户应收账款平均结算天数因自身情况而有

所不同，其中弘扬软件股份有限公司平均结算天数已超过1年。2023年1-6月，平均结算天数有所增长，主要系终端医院更偏向于在下半年尤其是第四季度进行结算。

由此可见，终端医疗机构和政府机构对公司间接销售客户的结算周期较长，在间接销售客户未收到相应进度款前一般不会支付公司尾款，因此导致公司账龄较长。

（三）针对长账龄应收账款计提坏账准备的充分性

1、公司坏账准备计提政策

公司基于应收账款其信用风险特征，除单项计提坏账准备的应收账款外划分为不同组合：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
账龄组合	以账龄组合为信用风险组合的划分依据	结合账龄参照历史信用损失经验，结合当前状况和未来经济状况的预测，确定预期损失率，计提预期信用损失
交易对象组合	以应收款项的交易对象为信用风险特征划分组合，如关联方往来等	单独测试，未发生减值的不计提预期信用损失

根据历史信用损失情况，并考虑前瞻性信息，以应收账款的账龄作为预期信用风险特征组合计提坏账准备预期损失率如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1年以内	6.00
1-2年	20.00
2-3年	40.00
3-4年	60.00
4-5年	80.00
5年以上	100.00

2、公司应收账款迁徙率与坏账计提比例比较

2020年-2022年，公司应收账款迁徙率与坏账计提比例比较情况：

项目	2020年至2021年 a	2021年至2022年 b	平均迁徙率 $c=(a+b)/2$	信用损失率测算 d	预期信用损失率(上浮5%) $e=d*(1+5\%)$	坏账政策损失率
1年以内转为1-2年	34.17%	38.01%	36.09%	3.07%	3.22%	6.00%
1-2年转为2-3年	51.57%	49.41%	50.49%	8.51%	8.93%	20.00%
2-3年转为3-4年	43.45%	52.18%	47.81%	16.85%	17.69%	40.00%
3-4年转为4-5年	68.22%	71.47%	69.84%	35.23%	36.99%	60.00%
4-5年转为5年以上	43.82%	57.06%	50.44%	50.44%	52.97%	80.00%

由上表可知，公司执行的坏账准备计提率高于预期信用损失率。

3、公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司比较

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

账龄	和仁科技	嘉和美康	卫宁健康	创业慧康	麦迪科技	可比公司平均值	本公司
1年以内	3.00%	8.00%	13.03%	5.00%	8.00%	7.41%	6.00%
1-2年	10.00%	19.67%	21.79%	20.00%	19.67%	18.22%	20.00%
2-3年	20.00%	35.00%	33.87%	30.00%	35.00%	30.77%	40.00%
3-4年	50.00%	47.67%	50.27%	50.00%	47.67%	49.12%	60.00%
4-5年	80.00%	59.67%	83.36%	80.00%	59.67%	72.54%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司根据历史信用损失情况，并考虑前瞻性信息，结合同行业可比公司政策确定账龄组合应收账款坏账准备计提比例。应收账款计提坏账准备政策与同行业可比公司相比，不存在重大差异。

4、公司应收账款账龄情况

报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日		2022年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	3,955.83	65.13%	2,737.57	60.64%
1至2年	1,009.47	16.62%	699.94	15.50%
2至3年	268.23	4.42%	250.57	5.55%
3至4年	93.21	1.53%	100.59	2.23%
4至5年	83.70	1.38%	49.71	1.10%
5年以上	663.47	10.92%	676.06	14.98%
合计	6,073.91	100.00%	4,514.46	100.00%

(续)

项目	2021年12月31日		2020年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	1,841.54	54.25%	1,484.21	49.27%
1至2年	507.10	14.94%	373.84	12.41%
2至3年	192.80	5.68%	160.08	5.31%
3至4年	69.56	2.05%	367.96	12.21%
4至5年	251.02	7.39%	166.62	5.53%
5年以上	532.82	15.70%	459.80	15.26%
合计	3,394.85	100.00%	3,012.51	100.00%

公司在报告期末，对应收账款客户情况进行分析，在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据，而在组合基础上评估信用风险是否显著增加是可行的情况下，根据账龄组合按公司应收账款坏账准备计提政策测算并计提坏账准备。

综上所述，长账龄应收款坏账准备计提充分。

三、以河南盘古信息技术有限公司为例，说明与该类客户合作的渊源、应收账款长期未回的合理性，应收账款占对应收入的比例，相关款项是否为质保金，后续回款可能性，结合说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括逾期计算口径、逾期金额及占比、主要对象和逾期时间、逾期应收账款账龄情况等；造成逾期的原因，分析收款风险及相关风险控制措施

(一) 以河南盘古信息技术有限公司为例，说明与该类客户合作的渊源、应收账款长期未回的合理性，应收账款占对应收入的比例，相关款项是否为质保

金，后续回款可能性

1、2023年6月末公司应收账款账龄在3年以上的主要客户

2023年6月末，公司账龄在3年以上应收账款前十大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额比例	其中：3年以上应收款项金额	占3年以上应收账款比例
1	卫宁健康	78.29	1.29%	30.51	3.63%
2	心医国际数字医疗系统（大连）有限公司	28.92	0.48%	27.82	3.31%
3	天网软件股份有限公司	27.69	0.46%	27.69	3.30%
4	河南盘古信息技术有限公司	66.52	1.10%	22.17	2.64%
5	四川欣阳科技有限公司	18.08	0.30%	18.08	2.15%
6	宿迁市第一人民医院	17.50	0.29%	17.50	2.08%
7	北京卫宁健康科技有限公司	17.40	0.29%	17.40	2.07%
8	上海天健源达信息科技有限公司	14.73	0.24%	14.73	1.75%
9	方正国际软件（北京）有限公司	14.60	0.24%	14.60	1.74%
10	新疆卫宁软件有限公司	14.04	0.23%	14.04	1.67%
合计		297.78	4.90%	204.55	24.34%

2、2023年6月末账龄在3年以上主要客户基本情况、合作渊源

序号	客户名称	注册资本/开办资金（万元人民币）	成立时间	股权结构	主营业务	合作渊源
1	卫宁健康	214,242.72	2004-4-7	周炜持股 8.22%，王英持股 4.96%，上海云鑫创业投资有限公司持股 4.95%，刘宁持股 4.82%	WiNEX、互联网+医疗健康、智慧医院、智慧卫、WinCloud 五大产品体系	该公司主要从事医疗卫生信息化业务，自 2005 年就长沙市妇幼保健院项目开始与本公司合作
2	心医国际数字医疗系统（大连）有	7,741.13	2010-6-10	心医嘉成投资咨询(大连)有限公司持股 28.85%；心	医疗云应用解决方案提供商，辅建	该公司系医疗云应用解决方案提供

序号	客户名称	注册资本/ 开办资金 (万元人民币)	成立时间	股权结构	主营业务	合作渊源
	限公司			医乾诚科技发展(大连)有限公司持股 24.3%；北京航承信息科技有限公司持股 4.88%；海药大健康管理(北京)有限公司持股 4.88%；上海荷花股权投资基金有限公司持股 4.37%	并运营医疗云平台，提供涵盖医教研管的多维度医疗云应用服务	商，2013 年医院信息化建设项目涉及合理用药，开始寻求与本公司合作
3	天网软件股份有限公司	22,500.00	2004-9-2	陕西火炬投资管理有限公司持股 44.44%；陈一丁持股 43.78%；西安天网计算机有限公司持股 9.78%；舒烨持股 2%	卫生信息化解决方案提供商，包括数字化医院解决方案、区域卫生解决方案、基层医疗解决方案、公共卫生解决方案	该公司系卫生信息化解决方案提供商，自 2008 年就内蒙古医学院附属医院项目开始与本公司合作
4	河南盘古信息技术有限公司	1,000.00	2001-5-16	王声煌持股 50%；李尚钦持股 50%	提供 MED 医院管理信息系统、EMR 电子病历系统、CRM 相关产品	该公司系医疗软件开发商方案提供商，自 2013 年信阳市中心医院项目起开始与本公司合作
5	四川欣阳科技有限公司	2,000.00	2013-8-2	珠海和佳医疗设备股份有限公司持股 84.00%；珠海和佳信息技术有限公司持股 16.00%	开发、销售计算机软硬件；计算机系统集成；计算机技术	该公司为珠海和佳医疗设备股份有限公司（股票代码 300273）控股子公司，自 2013 年镇坪县医院项目开始与本

序号	客户名称	注册资本/ 开办资金 (万元人民币)	成立时间	股权结构	主营业务	合作渊源
						公司合作
6	宿迁市第一人民医院	3,000.00	/	/	/	2015年11月,通过上门拜访开始建立合作
7	北京卫宁健康科技有限公司	2,000.00	2001-1-9	卫宁健康科技股份有限公司持股 100.00%	从事健康科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务	该公司为卫宁健康科技股份有限公司(股票代码 300253)全资子公司,通过其母公司了解到发行人产品,自 2015 年开始与本公司合作
8	上海天健源达信息科技有限公司	1,100.00	2011-8-17	刘海清持股 79.00%;陈默持股 14.00%;汤仁科持股 5.00%;舒凡持股 2.00%	从事医疗信息系统开发部署,具体产品包括 HIS、LIS、PACS、EMR、HERP、OA、DATACENTER、集成平台等	该公司为医疗信息系统供应商,自 2013 年彭泽县人民医院项目开始与本公司合作
9	方正国际软件(北京)有限公司	20,000.00	2000-11-6	方正国际软件有限公司持股 100%	从事软件开发;建设工程项目管理;劳务派遣;基础软件服务;应用软件开发;技术咨询、技术服务等	该公司为方正国际软件有限公司全资子公司,自 2012 年新乡医学院第一附属医院项目开始与本公司合作

序号	客户名称	注册资本/ 开办资金 (万元人民币)	成立时间	股权结构	主营业务	合作渊源
10	新疆卫宁软件有限公司	1,000.00	2014-3-25	卫宁健康持股51.00%；田明持股49.00%	从事医疗信息管理系统产品研发及应用工作，产品线包括HIS、EMR、LIS、RIS、PACS等解决方案，以及保险和公众医疗卫生管理系统	该公司为卫宁健康子公司，自2014年就新疆兵团农八师区域项目开始与本公司合作

3、该类客户应收账款长期未回款原因，应收账款占对应收入的比例，相关款项是否为质保金，后续回款可能性

截至2023年6月末，账龄在3年以上应收账款前十大客户长期未回款原因及相关情况如下：

单位：万元

序号	间接销售客户	终端客户	3年以上余额	对应坏账准备余额	长期未回款原因	对应含税收入	应收账款占对应收入的比例	相关款项是否为质保金	后续回款的可能性
1	卫宁健康	上海市浦东新区精神卫生中心（新院）	2.52	2.52	间接销售客户未收到终端用户款项，因此未付尾款	8.40	30.00%	否	预计可收回

序号	间接销售客户	终端客户	3年以上余额	对应坏账准备余额	长期未回款原因	对应含税收入	应收账款占对应收入的比例	相关款项是否为质保金	后续回款的可能性
2	卫宁健康	合肥市第五人民医院	2.50	2.50	间接销售客户未收到终端用户款项，因此未付尾款	5.20	48.08%	否	预计可收回
3	卫宁健康	上海市浦东区周浦医院	2.90	2.90	间接销售客户未收到终端用户款项，因此未付尾款	5.90	49.15%	否	预计可收回
4	卫宁健康	湘雅萍矿合作医院	3.00	3.00	间接销售客户未收到终端用户款项，因此未付尾款	6.20	48.39%	否	预计可收回
5	卫宁健康	黑龙江中医药大学附属第二医院(哈南分院)	3.00	3.00	间接销售客户未收到终端用户款项，因此未付尾款	6.20	48.39%	否	预计可收回
6	卫宁健康	湖北省中西医结合	1.23	1.23	间接销售客户	4.10	30.00%	否	预计可收

序号	间接销售客户	终端客户	3年以上余额	对应坏账准备余额	长期未回款原因	对应含税收入	应收账款占对应收入的比例	相关款项是否为质保金	后续回款的可能性
		医院			未收到终端用户款项，因此未付尾款				回
7	卫宁健康	新疆生产建设兵团七师医院	3.00	3.00	间接销售客户未收到终端用户款项，因此未付尾款	6.20	48.39%	否	预计可收回
8	卫宁健康	南通市通州区人民医院	4.40	4.40	间接销售客户未收到终端用户款项，因此未付尾款	9.30	47.31%	否	预计可收回
9	卫宁健康	上海天佑医院	3.60	3.60	间接销售客户未收到终端用户款项，因此未付尾款	7.50	48.00%	否	预计可收回
10	卫宁健康	铜陵县人民医院	2.50	2.50	间接销售客户未收到终端用	5.20	48.08%	否	预计可收回

序号	间接销售客户	终端客户	3年以上余额	对应坏账准备余额	长期未回款原因	对应含税收入	应收账款占对应收入的比例	相关款项是否为质保金	后续回款的可能性
					户款项，因此未付尾款				
11	卫宁健康	上海市儿童医院(普陀新院,静安区)	1.86	1.86	间接销售客户未收到终端用户款项，因此未付尾款	6.20	30.00%	否	预计可收回
12	心医国际数字医疗系统(大连)有限公司	湖南省株洲市第二人民医院	6.52	6.52	间接销售客户资金紧张	6.52	100.00%	否	预计部分可收回，已充分计提坏账
13	心医国际数字医疗系统(大连)有限公司	甘肃省妇幼保健院	4.53	4.53	间接销售客户资金紧张	15.10	30.00%	否	预计部分可收回，已充分计提坏账
14	心医国际数字医疗系统(大连)有限公司	廊坊爱德堡医院	3.40	3.40	间接销售客户资金紧张	8.50	40.00%	否	预计部分可收回，已充分计提坏账
15	心医国	郟西县妇	5.61	4.39	间接销	18.70	30.00%	否	预计

序号	间接销售客户	终端客户	3年以上余额	对应坏账准备余额	长期未回款原因	对应含税收入	应收账款占对应收入的比例	相关款项是否为质保金	后续回款的可能性
	际数字医疗系统(大连)有限公司	幼保健院			售客户资金紧张				部分可收回,已充分计提坏账
16	心医国际数字医疗系统(大连)有限公司	厦门海沧新阳医院	2.98	2.59	间接销售客户资金紧张	11.90	25.00%	否	预计部分可收回,已充分计提坏账
17	心医国际数字医疗系统(大连)有限公司	琼海市中医院	4.79	2.87	间接销售客户资金紧张	15.96	30.00%	否	预计部分可收回,已充分计提坏账
18	天网软件股份有限公司	丹东市结核病防治院	5.00	5.00	历史遗留款项	5.00	100.00%	否	预计无法收回,已全额计提坏账
19	天网软件股份有限公司	延长县人民医院	5.00	5.00	历史遗留款项	5.00	100.00%	否	预计无法收回,已全额计提坏账

序号	间接销售客户	终端客户	3年以上余额	对应坏账准备余额	长期未回款原因	对应含税收入	应收账款占对应收入的比例	相关款项是否为质保金	后续回款的可能性
20	天网软件股份有限公司	安康市中心医院	11.40	11.40	历史遗留款项	11.40	100.00%	否	预计无法收回,已全额计提坏账
21	天网软件股份有限公司	西安航空发动机(集团)有限公司职工医院	5.00	5.00	历史遗留款项	5.00	100.00%	否	预计无法收回,已全额计提坏账
22	天网软件股份有限公司	临沂市罗庄区人民医院	0.73	0.55	历史遗留款项	0.73	100.00%	否	已充分计提坏账
23	天网软件股份有限公司	陕西省第二人民医院	0.57	0.43	历史遗留款项	0.57	100.00%	否	已充分计提坏账
24	河南盘古信息技术有限公司	周口豫东医院	3.06	1.84	间接销售客户未收到终端用户款项,因此未付尾款	10.20	30.00%	否	预计可收回,已充分计提坏账
25	河南盘古信息技术有限公司	黄河中心医院	5.88	5.88	历史遗留款项	5.88	100.00%	否	预计无法收回,已全

序号	间接销售客户	终端客户	3年以上余额	对应坏账准备余额	长期未回款原因	对应含税收入	应收账款占对应收入的比例	相关款项是否为质保金	后续回款的可能性
									额计提坏账
26	河南盘古信息技术有限公司	驻马店市中医院	13.23	13.23	历史遗留款项	13.23	100.00%	否	预计无法收回,已全额计提坏账
27	四川欣阳科技有限公司	眉山三医院	3.50	3.50	历史遗留款项	3.50	100.00%	否	预计无法收回,已全额计提坏账
28	四川欣阳科技有限公司	新疆新和县人民医院	2.16	2.16	间接销售商未收到终端客户款项,因此未付尾款	7.20	30.00%	否	预计可收回,已充分计提坏账
29	四川欣阳科技有限公司	全州县妇幼保健院	2.16	2.16	间接销售商未收到终端客户款项,因此未付尾款	7.20	30.00%	否	预计可收回,已充分计提坏账
30	四川欣阳科技有限公	台山市中医院	5.22	5.22	间接销售商未收到终	17.40	30.00%	否	预计可收回,已

序号	间接销售客户	终端客户	3年以上余额	对应坏账准备余额	长期未回款原因	对应含税收入	应收账款占对应收入的比例	相关款项是否为质保金	后续回款的可能性
	司				端客户款项，因此未付尾款				充分计提坏账
31	四川欣阳科技有限公司	石阡县中医院	5.04	5.04	间接销售商未收到终端客户款项，因此未付尾款	10.08	50.00%	否	预计可收回，已充分计提坏账
32	/	宿迁市第一人民医院	17.50	17.50	历史遗留款项	25.00	70.00%	否	预计无法收回，已全额计提坏账
33	北京卫宁健康科技有限公司	海淀区卫生局	17.40	17.40	历史遗留款项	34.80	50.00%	否	预计无法收回，已全额计提坏账
34	上海天健源达信息科技有限公司	江西中医学院附属医院	2.75	2.75	间接销售客户资金紧张	5.50	50.00%	否	预计可部分收回，已充分计提坏账
35	上海天健源达	江西省精神病院	5.92	5.92	间接销售客户	16.60	35.66%	否	预计可部

序号	间接销售客户	终端客户	3年以上余额	对应坏账准备余额	长期未回款原因	对应含税收入	应收账款占对应收入的比例	相关款项是否为质保金	后续回款的可能性
	信息科技有限公司				资金紧张				分收回, 已充分计提坏账
36	上海天健源达信息科技有限公司	广州现代医院	3.00	3.00	间接销售客户资金紧张	6.20	48.39%	否	预计可部分收回, 已充分计提坏账
37	上海天健源达信息科技有限公司	宜春新建医院	3.06	3.06	间接销售客户资金紧张	10.20	30.00%	否	预计可部分收回, 已充分计提坏账
38	方正国际软件(北京)有限公司	南昌大学第一附属医院	14.60	14.60	历史遗留款项	14.60	100.00%	否	预计无法收回, 已全额计提坏账
39	新疆卫宁软件有限公司	新疆生产建设兵团第十师北屯医院	1.64	1.51	历史遗留款项	4.10	40.00%	否	预计可收回, 已充分计提坏账
40	新疆卫宁软件	新疆生产建设兵团	2.48	2.48	历史遗留款项	6.20	40.00%	否	预计无法

序号	间接销售客户	终端客户	3年以上余额	对应坏账准备余额	长期未回款原因	对应含税收入	应收账款占对应收入的比例	相关款项是否为质保金	后续回款的可能性
	有限公司	第十三师红星医院							收回, 已全额计提坏账
41	新疆卫宁软件有限公司	库尔勒市妇幼保健院	2.48	2.48	历史遗留款项	6.20	40.00%	否	预计无法收回, 已全额计提坏账
42	新疆卫宁软件有限公司	石河子经济技术开发区医院	2.48	2.48	历史遗留款项	6.20	40.00%	否	预计无法收回, 已全额计提坏账
43	新疆卫宁软件有限公司	新疆生产建设兵团第八师一四二团医院	2.48	2.48	历史遗留款项	6.20	40.00%	否	预计无法收回, 已全额计提坏账
44	新疆卫宁软件有限公司	石河子大学学校医院	2.48	2.48	历史遗留款项	6.20	40.00%	否	预计无法收回, 已全额计提坏账
合计			204.55	199.36		397.46	51.46%		

由上可知，公司长账龄应收账款长期未回原因主要系：（1）终端用户未向间接销售客户付款导致公司未收到间接销售客户回款；（2）历史项目遗留的款项，客户经办人离职使交接资料遗失，长时间无业务往来等原因，客户需要较长时间核实，相关应收账款已足额计提坏账准备；（3）间接销售客户资金紧张导致回款较慢。报告期内，公司对长期未回款的应收账款已充分计提坏账准备。

4、2023年6月末公司应收账款账龄结构与同行业可比公司对比

2023年6月末，公司与同行业可比公司应收账款账龄结构对比如下：

账龄	麦迪科技	卫宁健康	和仁科技	创业慧康	嘉和美康	同行业平均值	本公司
1年以内	40.52%	38.69%	19.42%	40.24%	47.75%	37.32%	65.13%
1至2年	17.93%	22.51%	25.91%	36.86%	22.77%	25.20%	16.62%
2至3年	12.93%	15.30%	19.74%	11.89%	15.58%	15.09%	4.42%
3至4年	10.45%	6.07%	6.75%	5.63%	3.81%	6.54%	1.53%
4至5年	7.20%	6.85%	4.64%	2.25%	2.19%	4.63%	1.38%
5年以上	10.96%	10.58%	23.53%	3.13%	7.89%	11.22%	10.92%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

整体而言，公司与同行业可比公司相似，都存在较大比例的长账龄应收账款。与同行业可比上市公司相比，2023年6月末公司账龄在1年以内的应收账款占比为65.13%，高于同行业平均值37.32%，应收账款质量高于同行业可比公司。

（二）结合说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括逾期计算口径、逾期金额及占比、主要对象和逾期时间、逾期应收账款账龄情况等

1、公司实际执行的信用政策、逾期计算口径

根据合同约定，公司尾款付款期限为安装调试完成并验收合格后7日至45日内付款，但在实际执行过程中客户未严格按照合同约定付款，主要原因如下：

间接销售客户：考虑到医院信息系统一般作为一个整体对外招标，间接销售客户系投标主体，公司产品仅投标项目中的一个子系统，间接销售客户回款与整体系统实施进度、医院付款流程密切相关，为保持与间接销售客户的长期合作，项目尾款未严格按照合同约定执行，通常为间接销售客户收到终端医疗机构进度款时再将对应尾款支付给公司；直接销售客户：主要为医院及政府部门，付款受

其财政拨款审批、自身资金安排等因素影响，通常付款审批流程较长。

针对该种情况，公司设立专人对已验收合同相关尾款进行跟进，督促客户及时付款，公司在实际催款过程中根据项目的不同情况采取不同的催款措施和催款频率，通常以公司产品验收后 6 个月为界限开始加强该项目的回款催收力度。

基于上述原因，公司逾期计算口径以验收后 6 个月为界限。

2、公司应收账款逾期情况、逾期金额及占比、逾期应收账款账龄

报告期各期末，公司应收账款逾期情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
应收账款余额 (A)	6,073.91	4,514.46	3,394.85	3,012.51
逾期应收账款金额 (B)	3,719.41	2,751.53	2,041.13	1,909.38
其中：逾期账龄 1 年以内 (C)	2,209.65	1,453.55	874.95	650.70
逾期账龄 1 年以上 (D)	1,509.76	1,297.98	1,166.18	1,258.68
逾期应收账款金额占比 (E) = (B) / (A)	61.24%	60.95%	60.12%	63.38%
逾期 1 年以上应收账款占比 (F) = (D) / (A)	24.86%	28.75%	34.35%	41.78%

公司报告期各期逾期应收账款占比分别为 63.38%、60.12%、60.95%、61.24%。报告期内，逾期 1 年以上应收账款占应收账款比例呈下降趋势，主要逾期应收账款集中在 1 年以内。

3、公司应收账款主要对象、逾期时间情况

报告期各期末逾期应收账款前十大客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户类型	客户名称	应收账款余额	逾期金额	占总体逾期金额比例	逾期 1 年以内	逾期 1 年以上	逾期 1 年以上占比
2023	1	间接	创业慧康	312.06	221.24	5.95%	153.71	67.53	30.52%

期间	序号	客户类型	客户名称	应收账款余额	逾期金额	占总体逾期金额比例	逾期1年以内	逾期1年以上	逾期1年以上占比
年6月末		销售							
	2	间接销售	众阳健康	188.68	136.53	3.67%	128.85	7.68	5.63%
	3	直接销售	广东省中医院	102.42	102.42	2.75%	102.42	-	-
	4	直接销售	国家药品监督管理局药品审评中心	76.49	73.41	1.97%	73.41	-	-
	5	间接销售	成都信通网 易医疗科技 发展有限公司	158.96	68.97	1.85%	47.96	21.01	30.46%
	6	间接销售	成都成电医 星数字健康 软件有限公司	64.69	64.69	1.74%	64.69	-	-
	7	间接销售	河南盘古信 息技术有限公司	66.52	56.38	1.52%	19.65	36.73	65.15%
	8	直接销售	深圳市眼科 医院	56.15	56.15	1.51%	1.46	54.70	97.41%
	9	间接销售	智业软件股 份有限公司	80.02	50.35	1.35%	18.79	31.55	62.67%
	10	间接销售	深圳市联影 医疗数据服 务有限公司	53.54	50.30	1.35%	50.30	-	-
	合计				1,159.53	880.43	23.67%	661.24	219.20
2022年末	1	间接销售	创业慧康	245.78	174.21	6.33%	108.06	66.15	37.97%
	2	间接销售	众阳健康	164.07	67.95	2.47%	67.95	-	-
	3	间接销售	四川卫宁软 件有限公司	65.17	64.99	2.36%	54.28	10.71	16.48%
	4	间接销售	成都信通网 易医疗科技 发展有限公司	101.20	62.83	2.28%	31.60	31.23	49.70%
	5	直接销售	绵阳市人民 医院	60.32	60.32	2.19%	60.32	-	-
	6	间接销售	卫宁健康	58.93	57.48	2.09%	17.56	39.91	69.44%

期间	序号	客户类型	客户名称	应收账款余额	逾期金额	占总体逾期金额比例	逾期1年以内	逾期1年以上	逾期1年以上占比
		销售							
	7	直接销售	深圳市眼科医院	56.15	56.15	2.04%	56.15	-	-
	8	间接销售	河南盘古信息技术有限公司	85.15	54.73	1.99%	11.73	42.99	78.56%
	9	直接销售	江西省肿瘤医院	51.90	51.90	1.89%	1.29	50.61	97.51%
	10	间接销售	智业软件股份有限公司	63.61	47.86	1.74%	24.82	23.04	48.14%
	合计			952.28	698.42	25.38%	433.78	264.64	37.89%
2021年末	1	间接销售	成都信通网 易医疗科技发展有限公 司	142.58	107.51	5.27%	104.42	3.09	2.88%
	2	间接销售	创业慧康	144.64	88.93	4.36%	71.00	17.93	20.16%
	3	直接销售	江西省肿瘤医院	71.61	71.61	3.51%	41.61	30.00	41.89%
	4	间接销售	河南盘古信 息技术有限公 司	76.55	56.82	2.78%	29.43	27.39	48.20%
	5	间接销售	卫宁健康	71.84	43.04	2.11%	6.33	36.71	85.29%
	6	间接销售	智业软件股 份有限公司	63.56	36.29	1.78%	10.48	25.81	71.12%
	7	间接销售	沈阳天健飞 达科技有限公 司	51.41	34.68	1.70%	9.08	25.60	73.82%
	8	间接销售	绵阳顶盛软 件有限责任公 司	37.61	32.74	1.60%	19.59	13.15	40.16%
	9	直接销售	昆山市中医 医院	30.58	30.58	1.50%	30.58	-	-
	10	间接销售	心医国际数 字医疗系统 (大连)有限 公司	28.92	28.85	1.41%	-	28.85	100.00%
	合计			719.33	531.06	26.02%	322.52	208.53	39.27%
2020	1	间接	卫宁健康	115.76	100.10	5.24%	11.99	88.11	88.03%

期间	序号	客户类型	客户名称	应收账款余额	逾期金额	占总体逾期金额比例	逾期1年以内	逾期1年以上	逾期1年以上占比
年末		销售							
	2	间接销售	成都信通网 易医疗科技 发展有限公司	162.36	68.81	3.60%	63.59	5.22	7.59%
	3	间接销售	成都美康医 药信息系统 有限公司	56.94	56.94	2.98%	-	56.94	100.00%
	4	间接销售	绵阳顶盛软 件有限责任 公司	56.24	42.13	2.21%	39.07	3.06	7.26%
	5	间接销售	创业慧康	136.37	42.00	2.20%	26.55	15.45	36.79%
	6	间接销售	沈阳天健飞 达科技有限 公司	54.29	34.80	1.82%	23.40	11.40	32.76%
	7	间接销售	河南盘古信 息技术有限 公司	61.16	32.61	1.71%	8.28	24.33	74.61%
	8	间接销售	心医国际数 字医疗系统 (大连)有限 公司	28.85	28.85	1.51%	5.82	23.04	79.84%
	9	直接销售	江西省肿瘤 医院	27.00	27.00	1.41%	27.00	-	-
	10	直接销售	上海市东方 医院	25.58	25.24	1.32%	25.24	-	-
			合计	724.54	458.47	24.01%	230.93	227.54	49.63%

报告期各期末，公司逾期应收账款前十大客户主要为间接销售客户，逾期应收账款前十大客户逾期时间 1 年以上的应收账款占其逾期应收账款的比例分别为 49.63%、39.27%、37.89%和 24.90%，呈下降趋势。公司逾期应收账款以 1 年以内账龄为主，逾期时间较短。

（三）造成逾期的原因，分析收款风险及相关风险控制措施

1、造成逾期的原因

间接销售客户：考虑到医院信息系统一般作为一个整体对外招标，间接销售

客户系投标主体，公司产品仅投标项目中的一个子系统，间接销售客户回款与整体系统实施进度、医院付款流程密切相关，为保持与间接销售客户的长期合作，项目尾款未严格按照合同约定执行，通常为间接销售客户收到终端医疗机构进度款时再将对应尾款支付给公司；直接销售客户：主要为医院及政府部门，付款受其财政拨款审批、自身资金安排等因素影响，通常付款审批流程较长。

2、分析收款风险及相关风险控制措施

公司应收账款产生逾期的主要原因为：终端用户付款流程较长或间接销售客户的整包项目实施周期较长，但终端用户主要为公立医疗机构，其信誉度较高，逾期款项无法收回的可能性较小，相关收款风险并未显著上升。

公司针对应收账款回款相关风险，制定了有效的风控措施，包括：

（1）销售人员建立与回款相关的薪酬考核制度，奖惩分明，有利于销售人员催收款项的积极性；

（2）公司有专人跟进间接销售客户与终端用户的验收情况，对款项的可回收性进行监控；

（3）对于首次合作的间接销售商，签订合同后一次性预付全款，后续根据其合作情况调整信用政策；

（4）针对信誉较差或经营异常间接销售客户，公司根据实际情况要求客户提高合同预收款比例，验收完成后及时催收款项。

公司通过一系列政策及措施，有效地控制应收账款的回款风险。报告期各期1年以上逾期应收账款占应收账款比例分别为41.78%、34.35%、28.75%和24.86%，逐年下降。

四、说明2022年末1年以上各账龄区间（除4-5年）的应收账款金额均上升的原因，客户及应收账款均较为分散的情形下，结合实际回款情况说明长账龄应收款催收的有效性，论证坏账准备计提充分性，单项计提坏账准备的认定程序、认定依据、计提金额及相关客户的销售情况

（一）说明2022年末1年以上各账龄区间（除4-5年）的应收账款金额均

上升的原因

1、公司账龄结构情况

2020年-2022年，应收账款账龄及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	2,737.57	60.64%	1,841.54	54.25%	1,484.21	49.27%
1-2年	699.94	15.50%	507.10	14.94%	373.84	12.41%
2-3年	250.57	5.55%	192.80	5.68%	160.08	5.31%
3-4年	100.59	2.23%	69.56	2.05%	367.96	12.21%
4-5年	49.71	1.10%	251.02	7.39%	166.62	5.53%
5年以上	676.06	14.98%	532.82	15.70%	459.80	15.26%
合计	4,514.46	100.00%	3,394.85	100.00%	3,012.51	100.00%

2020年-2022年，公司应收账款账龄集中于1年以内，其他账龄区间除3-4年外，变动较小，公司各账龄区间结构基本相同。

2、2022年末1年以上各账龄区间（除4-5年）的应收账款金额均上升的原因

应收账款账龄区间系上一个区间在一个会计年度内未回款（或部分回款）而迁徙到下一个区间，报告期内，公司应收账款迁徙率如下：

项目	2020年至2021年 a	2021年至2022年 b	平均迁徙率 c=(a+b)/2
1年以内转为1-2年	34.17%	38.01%	36.09%
1-2年转为2-3年	51.57%	49.41%	50.49%
2-3年转为3-4年	43.45%	52.18%	47.81%
3-4年转为4-5年	68.22%	71.47%	69.84%
4-5年转为5年以上	43.82%	57.06%	50.44%

随着公司收入不断增长，应收账款随之增加。在公司应收账款迁徙率保持较为稳定的情况下，2022年末1年以上各账龄区间（除4-5年）的应收账款金额会因应收账款的不断增长而有所上升。

(二) 客户及应收账款均较为分散的情形下，结合实际回款情况说明长账龄应收款催收的有效性，论证坏账准备计提充分性，单项计提坏账准备的认定程序、认定依据、计提金额及相关客户的销售情况。

1、应收账款的期后回款情况

截至 2023 年 8 月 31 日，报告期各期末公司应收账款期后回款情况：

单位：万元

项目	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
应收账款余额	6,073.91	4,514.46	3,394.85	3,012.51
期后回款金额	715.13	1,359.09	1,907.60	2,052.03
期后回款比例	11.77%	30.11%	56.19%	68.12%
应收账款账面净额	4,741.02	3,333.80	2,330.44	2,002.78

由于终端用户付款流程较长或间接销售客户的整包项目实施周期、回款周期较长，截至 2023 年 8 月 31 日，报告期各期末应收账款回款比例分别为 68.12%、56.19%、30.11%、11.77%，回款比例较低。

2、长账龄应收款催收的有效性

公司针对应收账款回款相关风险，制定了有效的风控措施，包括：

(1) 销售人员建立与回款相关的薪酬考核制度，奖惩分明，有利于销售人员催收款项的积极性；

(2) 公司有专人跟进间接销售客户与终端用户的验收情况，对款项的可回收性进行监控；

(3) 公司销售部门根据客户及项目情况发送催款函、上门沟通等方式催款。对于特别严重的逾期支付行为，将采取进一步法律措施，包括但不限于发出律师函、提起诉讼、仲裁等。

截至 2023 年 8 月 31 日，报告期各账龄段应收账款回款情况如下：

单位：万元

所属期间	账龄	应收账款余额	截至 2023 年 8 月 31 日回款情况	回款比例
2023 年 6 月末	1 年以内	3,955.83	617.76	15.62%
	1-2 年	1,009.47	78.03	7.73%
	2-3 年	268.23	11.88	4.43%
	3 年以上	840.38	7.47	0.89%
	合计	6,073.91	715.13	11.77%
2022 年末	1 年以内	2,737.57	1,069.45	39.07%
	1-2 年	699.94	173.18	24.74%
	2-3 年	250.57	98.62	39.36%
	3 年以上	826.37	17.84	2.16%
	合计	4,514.46	1,359.09	30.11%
2021 年末	1 年以内	1,841.54	1,314.78	71.40%
	1-2 年	507.10	355.14	70.03%
	2-3 年	192.80	94.75	49.14%
	3 年以上	853.40	142.93	16.75%
	合计	3,394.85	1,907.60	56.19%
2020 年末	1 年以内	1,484.21	1,332.25	89.76%
	1-2 年	373.84	275.79	73.77%
	2-3 年	160.08	110.37	68.95%
	3 年以上	994.39	333.62	33.55%
	合计	3,012.51	2,052.03	68.12%

截至 2023 年 8 月 31 日, 报告期各期末 3 年以上应收账款回款率分别为 33.55%、16.75%、2.16%、0.89%。报告期内, 公司积极组织人员对应收账款进行催收, 长账龄应收账款陆续回款。

3、坏账准备计提的充分性

坏账准备计提的充分性, 参见本题“二/（三）针对长账龄应收账款计提坏账准备的充分性”的相关回复。

4、单项计提坏账准备的认定程序、认定依据、计提金额及相关客户的销售情况

（1）单项计提坏账准备的认定程序、认定依据

公司对于《企业会计准则第 14 号-收入准则》规范的交易形成且无论该项目是否包含重大融资成分的应收账款,始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。在应收账款初始确认后,能够以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据时,公司单独确定其信用损失,单项计提坏账准备。

在实际执行过程中,公司对单项金额超过 50 万元的应收账款认定为单项金额重大的应收账款。对于单项金额重大的应收账款,公司综合考虑账龄情况、客户实际经营情况、履约能力等来判断其收回的可能性及是否需要单项计提坏账准备。

(2) 单项计提坏账准备金额及相关情况

报告期各期,应收账款坏账准备计提情况如下:

单位:万元

类别	2023-6-30		2022-12-31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
按单项计提坏账准备	-	-	-	-
按组合计提坏账准备	6,073.91	1,332.90	4,514.46	1,180.66
合计	6,073.91	1,332.90	4,514.46	1,180.66

(续)

类别	2021-12-31		2020-12-31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
按单项计提坏账准备	-	-	-	-
按组合计提坏账准备	3,394.85	1,064.41	3,012.51	1,009.73
合计	3,394.85	1,064.41	3,012.51	1,009.73

报告期各期,公司未单项计提应收账款坏账准备。

(3) 未单项计提坏账准备原因

报告期各期末,单项金额超过 50 万元的应收账款情况如下:

单位:万元

期间	销售模式	间接销售客户	终端用户	应收余额	账龄
2023-6-30	直接销售	/	广东省中医院	102.42	1年以内
	直接销售	/	河北医科大学第二医院	80.07	1年以内
	直接销售	/	国家药品监督管理局药品审评中心	76.49	2年以内
	直接销售	/	苏州高新区（虎丘区）社会事业局	71.81	1年以内
	间接销售	成都成电医星数字健康软件有限公司	扬州市江都区卫生健康委员会	61.46	1年以内
	间接销售	杏林医学科技（江苏）有限公司	徐州市中心医院	56.78	1年以内
	直接销售	/	深圳市眼科医院	56.15	2年以内
	直接销售	/	海口市人民医院	55.57	1年以内
	小计			560.76	
2022-12-31	间接销售	成都成电医星数字健康软件有限公司	扬州市江都区卫生健康委员会	60.56	1年以内
	直接销售	/	江西省肿瘤医院	51.90	4年以内
	直接销售	/	成都市中西医结合医院	51.80	1年以内
	直接销售	/	深圳市眼科医院	56.15	2年以内
	直接销售	/	绵阳市人民医院	60.32	1年以内
	直接销售	/	广东省中医院	98.79	1年以内
	小计			379.51	
2021-12-31	直接销售	/	江西省肿瘤医院	71.61	3年以内
	直接销售	/	深圳市眼科医院	50.21	1年以内
	小计			121.82	
2020-12-31	直接销售	/	深圳市南山区卫生和计划生育局	64.55	1年以内
	小计			64.55	

报告期各期末，单项应收金额大于 50 万元的项目分别为 64.55 万元、121.82 万元、379.51 万元、560.76 万元。上述应收账款除国家药品监督管理局药品审评中心、江西省肿瘤医院、深圳市眼科医院外账龄均较短。

国家药品监督管理局药品审评中心应收余额较大主要原因系相关合同项目处于运维期，根据合同约定尚未到达付款节点；而江西省肿瘤医院、深圳市眼科

医院由于其受财政拨款审批、自身资金安排等因素影响导致账龄较长，而非自身财务状况恶化等情况导致。因此，上述单项应收金额大于 50 万元的项目信用风险并未显著增加，公司未对上述款项单项计提减值准备。

五、结合合同约定情况，说明各期末合同资产余额较低的合理性，与收入的匹配性，相关会计核算的准确性

（一）结合合同约定情况，说明各期末合同资产余额较低的合理性

如问题 11“一/（二）分别说明对直接销售和间接销售的主要客户信用政策及变动情况”所述，公司在向医院直接销售时，一般会在销售合同中约定 5%-10% 的质保金，并提供 1-3 年质保期。在向间接销售客户销售时，公司价格上做出让利，因此多数间接销售合同未约定质保金。

报告期各期末合同资产余额及主要合同中相关质保条款情况如下：

单位：万元

归属期间	销售渠道	合同资产余额	质保金比例	质保内容	质保期限
2023 年 6 月末	间接销售	51.91	5%-10%	软件运行正常，出现问题及时整改	验收合格后 1-3 年
	直接销售	249.45	5%-10%	软件运行正常，出现问题及时整改	验收合格后 1-3 年
	合计	301.36			
2022 年末	间接销售	39.59	5%-10%	软件运行正常，出现问题及时整改	验收合格后 1-3 年
	直接销售	229.74	5%-10%	软件运行正常，出现问题及时整改	验收合格后 1-3 年
	合计	269.33			
2021 年末	间接销售	21.27	5%-10%	软件运行正常，出现问题及时整改	验收合格后 1-3 年
	直接销售	190.64	5%-10%	软件运行正常，出现问题及时整改	验收合格后 1-3 年
	合计	211.91			
2020 年末	间接销售	1.42	5%-10%	软件运行正常，出现问题及时整改	验收合格后 1 年
	直接销售	97.41	5%-10%	软件运行正常，出现问题及时整改	验收合格后 1-2 年
	合计	98.83			

注：表中合同资产为合同资产、一年内到期的其他非流动资产、其他非流动资产中应收

质保金的汇总金额，下同。

由于多数间接销售合同未约定质保金且公司以间接销售为主，存在质保金的间接销售合同的质保金比例一般为合同金额 5%-10%，因此各期末公司合同资产余额较低。

（二）与收入的匹配性，相关会计核算的准确性

1、与收入的匹配性

报告期各期，公司合同资产和收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
合同资产余额	301.36	269.33	211.91	98.83
销售收入	11,267.65	18,548.75	15,672.66	12,611.66
比例	2.67%	1.45%	1.35%	0.78%

如上表可知，由于公司多数间接销售合同未约定质保金且公司以间接销售为主，报告期内，合同资产余额占收入的比例分别为 0.78%、1.35%、1.45%、2.67%（按年化收入调整后占比为 1.34%），占比较低，与收入匹配。

2、会计核算的准确性

根据《企业会计准则》规定，企业在客户实际支付合同对价或在该对价到期应付之前，已经向客户转让了商品的，应当按因已转让商品而有权收取的对价金额，借记“合同资产”或“应收账款”科目，贷记“主营业务收入”、“其他业务收入”等科目；企业取得无条件收款权时，借记“应收账款”等科目，贷记“合同资产”科目。合同资产是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。其中，一年以上到期的合同资产在“其他非流动资产”列示，一年以上到期的合同资产在一年内到期的在“一年内到期的非流动资产”列示。

公司的项目质保金系公司已完成软件产品安装实施并验收合格，按合同约定在履行质保期质保义务后收取，属于时间流逝之外的因素，不满足无条件收款的条件。公司质保金在合同资产核算，公司按约履行完毕质保义务，质保期满后

合同资产转入应收账款。

公司应收质保金根据到期日不同分别在“合同资产”、“一年内到期的非流动资产”、“其他非流动资产”科目列报。

报告期各期末，合同资产余额列示于各项目情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
合同资产	213.95	202.60	133.27	85.53
一年内到期的非流动资产	17.53	16.60	10.30	3.00
其他非流动资产	69.88	50.13	68.34	10.30
合计	301.36	269.33	211.91	98.83

由于公司仅部分销售合同存在质保条款，且相关合同约定质保金比例一般为合同金额5%-10%之间，导致报告期各期末合同资产金额较低。公司根据应收质保金到期日的不同，分别将质保金余额列示于“合同资产”、“一年内到期的非流动资产”、“其他非流动资产”，会计核算准确。

六、说明合同履行成本中是否存在有预收款的成本及预收款金额；合同履行成本的库龄情况，是否存在长期无法推进项目，相关金额、占比及会计处理方式，未计提跌价准备的原因及合理性；同类可比公司对于合同履行成本的跌价准备计提方式，与发行人的差异情况及其合理性

（一）说明合同履行成本中是否存在有预收款的成本及预收款金额

合同履行成本为公司在当期已经发生但相关项目尚未达到收入确认条件的项目成本，主要包括由人工成本、项目实施费用、技术服务费和其他构成。公司按每个合同归集和核算合同履行成本。合同履行成本中不含有预收款的成本及预收款金额。

公司在向医疗信息化服务商等间接销售客户销售产品时，一般都会按照50%-70%预收货款；在向医疗机构直接销售产品，根据实际情况，按0%-70%预收货款。报告期各期末，合同履行成本与合同负债及其他流动负债对应情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
合同履约成本期末余额①	1,241.97	1,408.07	1,362.95	1,163.18
有预收款的合同履约成本金额②	1,183.33	1,306.08	1,311.85	1,119.02
有预收款的合同履约成本对应预收款金额③	8,599.71	9,715.41	9,439.52	6,665.69
有预收款的合同履约成本占比(②/①)	95.28%	92.76%	96.25%	96.20%

报告期各期末，公司有预收款的合同履约成本占比分别为 96.20%、96.25%、92.76%和 95.28%，与公司预收政策基本一致。

(二) 合同履约成本的库龄情况

报告期各期末，合同履约成本库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2023年6月末		2022年末	
	余额	占比	余额	占比
1年以内	937.84	75.51%	860.42	61.11%
1-2年	219.44	17.67%	392.63	27.88%
2-3年	70.71	5.69%	135.65	9.63%
3年以上	13.99	1.13%	19.37	1.38%
合计	1,241.97	100.00%	1,408.07	100.00%

(续)

库龄	2021年末		2020年末	
	余额	占比	余额	占比
1年以内	955.46	70.10%	907.68	78.03%
1-2年	319.10	23.41%	188.73	16.22%
2-3年	71.83	5.27%	66.77	5.74%
3年以上	16.55	1.21%	-	-
合计	1,362.95	100.00%	1,163.18	100.00%

公司 2023 年 6 月末库龄在 2 年以下的合同履约成本占比为 93.18%，库龄 2 年以上的合同履约成本占比 6.82%。部分合同履约成本库龄较长，主要原因系：

1、医院涉及实施部门多，试运行时间长

由于医院合理用药系统涉及药剂科、信息科、临床科室等部门，涉及部门众多，在实施阶段需要协调各部门配合产品实施。不同部门在同一时间因工作不同，配合度存在差异，导致在各部门上线时间不同，实施周期延长。产品在安装上线后，又因医院各部门在系统使用频次和推行力度方面存在差异，试运行时间较长。最终各部门在试运行合格后，有权部门才会开始收集各方意见，出具项目验收单，因此，部分项目验收周期长。

2、部分医院需要其他信息系统运行稳定后才会验收

公司合理用药系统需要对接医院的其他信息系统，当对接的信息系统正在建设时，公司无法完成所有的调试工作，部分医院也不会对公司的合理用药系统进行验收，故公司需要与其他信息系统整体验收，因此验收时间较长。

3、医院验收条件严格，部分医院还涉及对人员的培训

公司相关系统在上线运行后，需要试运行一段时间，才能完全验证公司产品能否完全适配医院原有系统。同时，部分医院人员因过去接触合理用药系统较少，公司还涉及对人员的培训教学和使用指导，因此整体验收时间较长。

（三）是否存在长期无法推进项目，相关金额、占比及会计处理方式，未计提跌价准备的原因及合理性

截至 2023 年 6 月末，2 年以上库龄的合同履约成本主要项目及原因如下：

单位：万元

序号	终端客户名称	合同履约成本金额	其中：库龄 2 年以上金额	占 2 年以上库龄比例	长期无法推进原因及情况	对应合同负债
1	北京市朝阳区妇幼保健院	12.43	11.30	13.35%	终端用户表示只与间接销售客户的整体项目进行验收，整体验收时间较长	40.19
2	重庆医科大学附属儿童医院	7.57	6.18	7.29%	因医院验收流程较长，导致进度缓慢	20.31
3	甘肃省人民医院	8.10	4.35	5.13%	由于医院对项目进度的安排	18.41

序号	终端客户名称	合同履行成本金额	其中：库龄2年以上金额	占2年以上库龄比例	长期无法推进原因及情况	对应合同负债
					导致公司实施中等待时间较长	
4	西安大兴医院	5.00	4.35	5.13%	公司相关产品实施需要等待医院开展药学科门诊，导致实施周期较长。	52.32
5	江西中医药大学附属医院	10.78	4.30	5.08%	医院在公司实施完成后更换HIS系统，导致需要二次实施	34.07
6	赵县人民医院	6.48	4.30	5.08%	终端用户要求与HIS一起整体验收，整体验收时间较长	18.72
7	常州市第四人民医院	3.37	3.35	3.96%	实施过程中医院更换HIS系统，并要求针对新HIS进行实施，HIS系统的更换时间跨度较长	11.91
8	深圳市宝安区人民医院	4.03	3.31	3.91%	涉及院区较多，导致实施时间较长	46.52
9	无锡市第二人民医院	5.52	3.31	3.91%	医院要求新增院区，待所有院区实施完毕后验收	12.83
10	福田区数字化医院项目	2.95	2.95	3.49%	该项目涉及多家医疗机构，实施院区较多，实施周期较长	20.81
合计		66.24	47.72	56.34%		276.09

上述项目中，公司合同履行成本库龄较长主要系医院各部门的协调配合、项目本身较为复杂以及相关信息系统整体项目验收时间等导致实施和验收周期较长所致，不存在长期无法推进的情况，相关合同负债均已覆盖合同履行成本。

综上，由于公司拥有预收款的合同履行成本占比较高，部分库龄较长主要系医院涉及实施及试运行部门众多、医院需要保证与公司系统对接的医疗信息系统验收后才会验收公司系统、部分医院还涉及对人员的培训等原因，不存在长期无法推进项目，且报告期内公司毛利率较高，因此不存在存货跌价准备情况。

（四）同类可比公司对于合同履行成本的跌价准备计提方式,与发行人的差异情况及其合理性

1、合同履行成本跌价准备计提方式

合同履行成本跌价准备计提方式与同类可比公司对比如下：

可比公司	合同履行成本的跌价准备计提方式
麦迪科技	未单独披露，参照存货跌价准备计提政策： 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。
卫宁健康	与合同成本有关的资产，其账面价值高于下列两项的差额的，本公司将对于超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失，并进一步考虑是否应计提亏损合同有关的预计负债： ①因转让与该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价； ②为转让该相关商品或服务估计将要发生的成本。
和仁科技	如果与合同成本有关的资产的账面价值高于因转让与该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价减去估计将要发生的成本，公司对超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失。以前期间减值的因素之后发生变化，使得转让该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价减去估计将要发生的成本高于该资产账面价值的，转回原已计提的资产减值准备，并计入当期损益，但转回后的资产账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该资产在转回日的账面价值。
创业慧康	如果与合同成本有关的资产的账面价值高于因转让与该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价减去估计将要发生的成本，公司对超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失。以前期间减值的因素之后发生变化，使得转让该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价减去估计将要发生的成本高于该资产账面价值的，转回原已计提的资产减值准备，并计入当期损益，但转回后的资产账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该资产在转回日的账面价值。
嘉和美康	账面价值高于本公司因转让与该资产相关的商品预期能够取得剩余对价与为转让该相关商品估计将要发生的成本的差额的，超出部分应当计提减值准备，并确认为资产减值损失。 计提减值准备后，如果以前期间减值的因素发生变化，使得上述两项差额高于该

可比公司	合同履约成本的跌价准备计提方式
	资产账面价值的，转回原已计提的资产减值准备，并计入当期损益，但转回后的资产账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该资产在转回日的账面价值。
本公司	公司在确定与合同成本有关的资产的减值损失时，首先对按照其他相关企业会计准则确认的、与合同有关的其他资产确定减值损失；然后根据其账面价值高于公司因转让与该资产相关的商品预期能够取得的剩余对价以及为转让该相关商品估计将要发生的成本这两项差额的，超出部分应当计提减值准备，并确认为资产减值损失。 以前期间减值的因素之后发生变化，使得前述差额高于该资产账面价值的，转回原已计提的资产减值准备，并计入当期损益，但转回后的资产账面价值不应超过假定不计提减值准备情况下该资产在转回日的账面价值。

对于合同履约成本的跌价准备计提方式，公司与同类可比公司相比不存在重大差异。

2、合同履约成本跌价准备计提金额

公司与同类可比公司合同履约成本跌价准备计提金额比较情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
麦迪科技	实施成本	974.51	832.98	1,458.45	1,333.17
	跌价准备	-	-	-	-
	计提比例	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
卫宁健康	合同履约成本	1,782.14	1,554.30	1,282.39	1,199.20
	跌价准备	-	-	-	-
	计提比例	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
和仁科技	合同履约成本	7,992.95	5,292.43	5,889.84	4,786.19
	跌价准备	-	-	-	-
	计提比例	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
创业慧康	合同履约成本	17,757.80	14,811.44	11,302.26	12,723.27
	跌价准备	6.27	6.27	-	-
	计提比例	0.04%	0.04%	0.00%	0.00%
嘉和美康	合同履约成本	49,791.37	48,119.33	38,096.51	23,774.06
	跌价准备	549.28	1,013.54	1,070.01	455.77

公司名称	项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
	计提比例	1.10%	2.11%	2.81%	1.92%
平均值	合同履约成本	15,659.76	14,122.10	11,605.89	8,763.18
	跌价准备	111.11	203.96	214.00	91.15
	计提比例	0.23%	0.43%	0.56%	0.38%
本公司	合同履约成本	1,241.97	1,408.07	1,362.95	1,163.18
	跌价准备	-	-	-	-
	计提比例	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

公司在进场实施前，一般会预收客户货款，间接销售客户的预收货款比例在50%-70%，直接销售客户预收货款比例为0%-70%。同时公司产品销售毛利率较高，预收款项一般情况下可以覆盖公司合同履约成本，即合同履约成本不存在减值情况。

七、核查程序和核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行程序如下：

1、获取报告各期末发行人直接销售、间接销售前五大应收账款客户应收账款账龄明细表，分析其账龄合理性；

2、获取报告期各期发行人直接销售、间接销售前五大应收账款客户合同，检查合同关于收款及信用期约定；

3、访谈发行人销售负责人，了解发行人信用政策及实际执行情况，了解发行人销售模式及收款方式；

4、检查各期末直接销售、间接销售前五大应收账款客户应收账款期后回款情况，了解账龄较长原因及分析其合理性，了解是否存在经营困难或款项无法收回情况；

5、通过查阅间接销售主要客户年度报告等公开信息了解其主要业务及销售客户构成，复核发行人主要客户的应收账款周转天数，了解并分析发行人应收账款计提政策的合理性，复核发行人坏账准备测试过程表，比较分析同行业的坏账

准备计提情况，分析发行人长账龄应收账款计提坏账准备的充分性；

6、访谈发行人销售负责人，了解发行人长账龄主要客户的情况及合作渊源，未回款的原因，分析其合理性；

7、了解发行人应收账款的催收制度，获取发行人应收账款账龄分析表及逾期统计表，分析其逾期的原因及回收风险；

8、复核发行人应收账款账龄结构合理性，了解 2022 年末各区间应收账款余额上升原因，分析其合理性；

9、了解发行人报告期内单项计提坏账准备应收账款情况，分析其合理性；

10、检查发行人主要客户销售合同，了解合同质保的相关约定情况及会计核算情况，了解及分析合同资产较低的原因，分析与销售收入的匹配性；

11、获取发行人合同履行成本明细及库龄表，了解对应预收款项情况及库龄较长项目原因，分析合理性；

12、了解合同履行成本跌价准备的计提情况，获取可比公司合同履行成本跌价准备计提情况，分析跌价准备计提的充分性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要客户的信用政策为合同签订后支付一定比例的预收款，产品验收后一定期间内支付尾款、质保金。报告期内，主要客户信用政策未发生重大变化。主要客户因付款流程及相关项目情况，期后回款滞后于合同约定付款时间。主要客户不存在经营困难的情况，但部分项目存在尾款无法收回的情况，公司已按照应收账款坏账计提政策计提坏账准备。

2、在间接销售模式下，间接销售客户在未收到终端用户款项时，会存在根据合同约定代垫款项的情况。由于终端医疗机构和政府机构对发行人间接销售客户的结算周期较长，在间接销售客户未收到相应进度款前一般不会支付本公司尾款，导致发行人对间接销售客户应收账款账龄较长；发行人长账龄应收账款坏账准备计提充分。

3、发行人长账龄应收账款长期未回原因主要系：（1）存在较多报告期外已形成的长账龄应收款；（2）终端用户未向间接销售客户付款导致发行人未收到间接销售客户回款。相关款项均不为质保金，占对应收入比例总体较低，已充分计提坏账准备；发行人报告期内逾期应收账款占比较高，逾期对象主要系间接销售客户，逾期原因主要系为终端用户付款流程较长或间接销售客户的整包项目实施周期、回款周期较长所致；发行人制定了一系列风控措施，有效地控制应收账款的回款风险。

4、2022 年末 1 年以上各账龄区间（除 4-5 年）的应收账款金额均上升的原因系业务规模扩大营业收入逐年增长所致，与营业收入波动趋势基本一致。发行人制定了一系列风控措施，回款情况总体良好；发行人坏账政策的坏账计提比例与同行业可比公司相比，不存在重大差异，发行人坏账准备计提充分；发行人单项计提坏账准备的认定程序、认定依据符合《企业会计准则第 14 号-收入准则》相关规定，报告期内未单项计提坏账准备原因合理。

5、发行人仅与部分客户在销售合同中约定了质保金条款，且质保金比例较低，因此合同资产余额较低。合同资产与收入匹配，会计处理正确，符合企业会计准则的相关规定。

6、发行人主要合同履行成本项目均有对应预收款，部分合同履行成本库龄较长主要系医院涉及实施及试运行部门众多、医院需要保证与公司系统对接的医疗信息系统验收后才会验收公司系统、部分医院还涉及对人员的培训等原因导致。报告期内公司产品毛利率较高，不存在跌价情况。

问题 12. 关于其他事项

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司合同负债分别为 9,412.76 万元、12,117.79 万元和 13,081.68 万元，主要为预收客户款。

（2）报告期内，现金分红分别为 1,812.75 万元、3,871.00 万元和 1,200.00 万元，2022 年末交易性金融资产余额为 2.9 亿元，审计报告显示该内容为理财产品。

(3) 报告期各期, 公司税收优惠占利润总额的比例分别为 45.90%、45.53% 和 33.11%, 与收入相关的政府补助分别为 1,347.71 万元、1,812.16 万元和 1,748.04 万元。

请发行人说明:

(1) 结合合同条款, 说明预收政策、以预收款项方式的收款比例, 与销售合同约定是否相符; 预收政策是否符合行业惯例, 预收款项及合同负债的金额与当期订单的执行情况匹配性。

(2) 补充说明预收款项及合同负债的账龄情况, 超过 1 年账龄的预收款项及对应项目的具体情况, 长期未确认收入的原因。

(3) 说明现金分红的原因和必要性; 未利用自有资金进行募投项目投资的合理性。

(4) 列示各期末的交易性金融资产对应理财产品的类型、风险程度、主要的机构及产品、投向、期限等。

(5) 说明政府补助和税收优惠的可持续性; 未来上述行业企业税收优惠政策或财政补贴政策可能发生的不利变化, 分析对公司经营成果产生的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见, 并说明对税收优惠和政府补助的核查情况及核查结论。

发行人回复:

一、结合合同条款, 说明预收政策、以预收款项方式的收款比例, 与销售合同约定是否相符; 预收政策是否符合行业惯例, 预收款项及合同负债的金额与当期订单的执行情况匹配性

(一) 结合合同条款, 说明预收政策、以预收款项方式的收款比例, 与销售合同约定是否相符

公司制定了一系列销售管理制度, 明确公司销售业务的预收款政策。

对于直接销售客户, 公司根据具体情况与客户约定付款方式和付款期限, 因

此预收款项比例存在一定的差异。

对于间接销售客户的预收政策主要为：（1）首次合作的间接销售客户，签订合同后一次性预付全款；（2）对于长期合作的间接销售客户，通常签订合同后支付 50%-70%，验收合格后支付尾款；（3）项目有特殊情况时，可根据项目情况与客户协商确定。

公司主要客户销售合同约定详见“问题 11/一/（二）分别说明对直接销售和间接销售的主要客户信用政策及变动情况”所述。

公司预收政策、以预收款项方式的收款比例与销售合同约定相符。

（二）预收政策是否符合行业惯例

公司属软件和信息技术服务业，细分为医疗信息化行业，主要终端用户为各级医疗机构及各级卫生管理部门。同行业可比公司取得项目的途径主要为通过招投标或谈判取得，其根据自身情况制定了相应的收款政策，均有相关预收款要求。报告期内，同行业可比公司预收款及合同负债占营业收入比例情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
麦迪科技	14.85%	14.67%	11.74%	16.90%
卫宁健康	8.00%	6.28%	7.38%	7.07%
和仁科技	3.85%	4.20%	5.24%	15.36%
创业慧康	11.57%	11.75%	8.13%	15.51%
嘉和美康	25.61%	21.24%	26.17%	28.62%
平均值	12.78%	11.63%	11.73%	16.69%
本公司	55.75%	70.53%	77.32%	74.64%

注：2023 年 1-6 月预收款及合同负债占营业收入比例为合同负债余额/（当期营业收入*2）

公司销售政策中明确项目预收款比例，规定除特殊情况经审批外所有项目均需在合同中明确约定一定比例的预收款，收到预收款才能组织项目实施。报告期各期，公司预收款及合同负债占营业收入比例分别为 74.64%、77.32%、70.53%、55.75%，高于同行业可比公司平均水平。主要原因系：

1、公司在合理用药细分领域处于领先地位，开发的产品具有较强的竞争力，

在医疗机构中具有较高的品牌美誉度；

2、公司客户众多，分布广，公司采取预收款政策，可以较好地控制货款风险。

（三）预收款项及合同负债的金额与当期订单的执行情况匹配性

报告期各期末，预收款项及合同负债与当期执行订单的匹配情况如下：

单位：万元

销售模式	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
直接销售	预收款项及合同负债期末余额	2,585.64	2,758.81	2,026.06	1,653.58
	预收款项及合同负债对应合同金额	6,399.48	6,375.90	5,195.88	4,300.29
	预收款项及合同负债占合同金额比例	40.40%	43.27%	38.99%	38.45%
间接销售	预收款项及合同负债期末余额	9,977.98	10,322.86	10,091.73	7,759.19
	预收款项及合同负债对应合同金额	17,326.63	16,929.46	15,574.78	11,760.96
	预收款项及合同负债占合同金额比例	57.59%	60.98%	64.80%	65.97%
合计	预收款项及合同负债期末余额	12,563.62	13,081.68	12,117.79	9,412.76
	预收款项及合同负债对应合同金额	23,726.11	23,305.37	20,770.66	16,061.24
	预收款项及合同负债占合同金额比例	52.95%	56.13%	58.34%	58.61%

公司销售模式分为直接销售和间接销售。报告期内预收款项及合同负债占对应合同金额比例分别为 58.61%、58.34%、56.13%、52.95%，略有下降。预收政策及当期订单执行情况基本匹配，具有合理性。

二、补充说明预收款项及合同负债的账龄情况, 超过 1 年账龄的预收款项及对应项目的具体情况, 长期未确认收入的原因

（一）补充说明预收款项及合同负债的账龄情况

1、公司预收款项及合同负债账龄情况

报告期各期末，合同负债账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2023年6月末		2022年末	
	余额	占比	余额	占比
1年以内	10,418.01	82.92%	9,079.59	69.41%
1-2年	1,456.12	11.59%	2,775.53	21.22%
2-3年	618.02	4.92%	1,131.27	8.65%
3年以上	71.46	0.57%	95.28	0.73%
合计	12,563.62	100.00%	13,081.68	100.00%

(续)

账龄	2021年末		2020年末	
	余额	占比	余额	占比
1年以内	9,034.04	74.55%	7,550.22	80.21%
1-2年	2,469.96	20.38%	1,463.33	15.55%
2-3年	543.44	4.48%	399.21	4.24%
3年以上	70.35	0.58%	-	-
合计	12,117.79	100.00%	9,412.76	100.00%

公司合同负债主要集中在2年以内，报告期各期分别占比95.76%、94.93%、90.62%、94.51%。

2、公司预收款项及合同负债账龄较长的原因

公司预收款项及合同负债账龄较长的原因主要系：

(1) 医院涉及实施部门多，试运行时间长

由于医院合理用药系统涉及药剂科、信息科、临床科室等部门，涉及部门众多，在实施阶段需要协调各部门配合产品实施。不同部门在同一时间因工作不同，配合度存在差异，导致在各部门上线时间不同，实施周期延长。产品在安装上线后，又因医院各部门在系统使用频次和推行力度方面存在差异，试运行时间较长。最终各部门在试运行合格后，有权部门才会开始收集各方意见，出具项目验收单，因此，部分项目验收周期长。

(2) 部分医院需要其他信息系统运行稳定后才会验收

公司合理用药系统需要对接医院的其他信息系统，当对接的信息系统正在建设时，公司无法完成所有的调试工作，部分医院也不会对公司的合理用药系统进行验收，故公司需要与其他信息系统整体验收，因此验收时间较长。

(3) 医院验收条件严格，部分医院还涉及对人员的培训

公司相关系统在上线运行后，需要试运行一段时间，才能完全验证公司产品能否完全适配医院原有系统，同时，部分医院人员因过去接触合理用药系统较少，公司还涉及对人员的培训教学和使用指导，因此整体验收时间较长。

(二) 超过 1 年账龄的预收款项及合同负债，对应主要项目的具体情况，长期未确认收入的原因

截至 2023 年 6 月末，公司合同负债账龄为 1 年以上的前十大项目情况如下：

单位：万元

销售方式	间接销售客户	终端用户	合同负债余额	1 年以上余额	占 1 年以上合同负债比例	项目执行情况	长期挂账原因	截至 2023 年 8 月 31 日验收情况
直接销售	/	西安大兴医院	52.32	52.32	2.44%	正常执行	医院尚未开展药学门诊，PASS MTM 产品一直未上线，导致医院对公司所有产品都未验收	未验收
间接销售	广州市卓力医疗科技有限公司	深圳市宝安区人民医院	46.52	46.52	2.17%	正常执行	涉及院区较多，验收时间较长	未验收
间接销售	武汉如镜科技有限公司	武汉市第八医院	42.27	42.27	1.97%	正常执行	首次实施完工后，医院更换 HIS 系统，导致二次实施	未验收
间接销售	医惠科	北京市	40.19	40.19	1.87%	正常执行	医院表示仅与	未验收

销售方式	间接销售客户	终端用户	合同负债余额	1年以上余额	占1年以上合同负债比例	项目执行情况	长期挂账原因	截至2023年8月31日验收情况
接销售	技有限公司	朝阳区妇幼保健院				行	间接销售客户进行整体项目验收，整体验收时间较长	收
间接销售	哈尔滨道筒科技发展有限公司	哈尔滨医科大学附属肿瘤医院	39.96	39.96	1.86%	正常执行	医院个性化需求较多且项目的相关系统方 HIS 接口配合度较低，导致实施周期较长	未验收
直接销售	/	呼和浩特市第一医院	44.45	39.72	1.85%	正常执行	项目的相关系统方 HIS 接口配合度较低，截至 2023 年 8 月 31 日完成接口提供，产品上线工作	未验收
直接销售	/	黔东南苗族侗族自治州人民医院	39.42	39.42	1.84%	正常执行	项目实施过程中存在新增需求导致实施周期较长	已验收
间接销售	广西泰康富通投资管理有限公司	钦州市第一人民医院	37.41	37.41	1.74%	正常执行	医院在实施中提出个性化需求，但 HIS 接口不能支持且改造困难，需由医院推动 HIS 商进行相关改造	未验收
间接销售	万载县健丽医药科技有限公司	射洪市人民医院	36.70	36.70	1.71%	正常执行	医院表示仅与间接销售客户进行整体项目验收，整体验收时间较长	未验收
间	杭州求	乐山市	35.47	35.47	1.65%	正常执	医院 HIS 系统	未验

销售方式	间接销售客户	终端用户	合同负债余额	1年以上余额	占1年以上合同负债比例	项目执行情况	长期挂账原因	截至2023年8月31日验收情况
接销售	是优脉科技有限公司	人民医院				行	无法提供接口，医院要求更换 HIS 系统后再实施，截至 2023 年 8 月 31 日医院更换 HIS 系统工作尚未完成	收
合计			414.70	409.97	19.11%			

截至 2023 年 6 月末，由于公司部分项目实施周期及验收周期较长，致使预收款项及合同负债长期挂账。

三、说明现金分红的原因和必要性；未利用自有资金进行募投项目投资的合理性

（一）现金分红的原因和必要性

报告期内，公司共进行四次现金分红，分红金额分别为 1,812.75 万元、1,600 万元、2,271 万元和 1,200 万元，具体分红原因如下表所示：

单位：万元

序号	日期	金额	分红原因
1	2020 年 1 月	1,812.75	公司老股东 WK 退出，将其所持有的股权转让给新鑫美康，为保护老股东过往经营所得，公司进行分红。
2	2021 年 3 月	1,600.00	公司控股股东新鑫美康因受让 WK 所转让的股权而向成都美康进行了大笔借款，为满足股东偿还借款的资金需要，发行人进行分红。
3	2021 年 4 月	2,271.00	
4	2022 年 2 月	1,200.00	公司股东为支付公司股改过程中所涉及的个人所得税费用，基于股东资金需要，公司进行分红。

如上表所示，公司实施的四次现金分红均反映了股东的合理诉求，并按照公司章程的规定履行了利润分配决策程序，且未对公司财务状况、生产经营产生重

大不利影响，具备合理性和必要性。

（二）未利用自有资金进行募投项目投资的合理性

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人货币资金和交易性金融资产分别为 2,147.15 万元和 31,861.80 万元，合同负债为 12,563.62 万元，所有者权益为 25,117.02 万元。公司货币资金及交易性金融资产中，有部分款项属于预收的客户货款性质，不可投入募投项目。本次募集资金投向中，疾病诊疗知识库产品开发项目、研发中心升级项目和营销服务网络与信息化项目合计使用募集资金 43,466.42 万元，其中购置房屋及装修金额为 17,150.00 万元，占募集资金总额的比例为 39.46%。由于募投项目资金需求均超过公司 2023 年 6 月末的自有资金余额，且相关资金用于长期资产的构建比例较高，为了保持自有资金的流动性，因此公司考虑通过股权融资来满足募投项目资金需求，以提升募投项目实施效率，提高公司经营业绩，具有合理性。

四、列示各期末的交易性金融资产对应理财产品的类型、风险程度、主要的机构及产品、投向、期限等

报告期内，在满足日常经营资金需求和确保资金安全的前提下，公司通过商业银行购买期限较短、风险低的理财产品以提高资金使用效率。报告期各期末，发行人交易性金融资产对应理财产品的具体情况如下：

（一）2023 年 6 月 30 日

单位：万元

理财产品名称	发行机构	产品类型	风险等级	理财产品主要投向或挂钩标的	产品期限	购买金额
“芙蓉锦程”单位结构型存款	成都银行股份有限公司天仙桥支行	保本浮动收益封闭式	R1 低风险	北京时间下午 2 点彭博 BFIX 页面交易货币对 MID 定盘价	2023/4/10-2023/7/28	1,500.00
					2023/5/29-2023/8/29	6,000.00
					2023/6/6-2023/9/6	3,500.00
					2023/6/30-2023/10/8	6,800.00
大额可转让定期存单	大连银行股份有限公司	保本固定收益型	极低风险	-	2023/2/28-2024/2/26	2,000.00
					2023/3/16-2026/3/16	4,000.00
					2023/5/22-2026/5/22	5,000.00

理财产品名称	发行机构	产品类型	风险等级	理财产品主要投向或挂钩标的	产品期限	购买金额
	司成都分行				2023/6/29-2023/12/29	2,940.30
合计						31,740.30

注：产品类型、风险等级等情况来源于发行机构出具的理财协议说明书，下同；R1 级别为风险最低的理财产品等级。

(二) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

理财产品名称	发行机构	产品类型	风险等级	理财产品主要投向或挂钩标的	产品期限	购买金额
“芙蓉锦程”单位结构型存款	成都银行股份有限公司天仙桥支行	保本浮动收益封闭式	R1 低风险	北京时间下午 2 点彭博 BFIX 页面交易货币对 MID 定盘价	2022/10/08-2023/01/08	2,000.00
					2022/11/10-2023/02/10	3,500.00
					2022/11/17-2023/02/17	4,000.00
					2022/12/01-2023/03/03	2,200.00
					2022/12/05-2023/03/06	1,500.00
					2022/12/22-2023/03/23	1,000.00
					2022/12/26-2023/03/27	5,000.00
大额可转让定期存单	大连银行股份有限公司成都分行	保本固定收益型	极低风险	-	2022/02/14-2023/02/14	5,000.00
					2022/07/27-2023/05/19	1,600.00
					2022/07/27-2023/05/19	1,400.00
合计						29,200.00

(三) 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

理财产品名称	发行机构	产品类型	风险等级	理财产品主要投向或挂钩标的	产品期限	购买金额
“芙蓉锦程”单位结构	成都银行股份有限公司	保本浮动收益、封	R1	北京时间下午 2 点彭博 BFIX 页面交	2021/10/13-2022/01/13	1,200.00
					2021/11/12-2022/02/12	4,000.00
					2021/11/09-2022/02/09	8,000.00

理财产品名称	发行机构	产品类型	风险等级	理财产品主要投向或挂钩标的	产品期限	购买金额
型存款	司天仙桥支行	闭式		易货币对MID定盘价	2021/12/23-2022/03/23	2,000.00
合计						15,200.00

(四) 2020年12月31日

单位：万元

理财产品名称	发行机构	产品类型	风险等级	理财产品主要投向或挂钩标的	产品期限	购买金额
“芙蓉锦程”单位结构型存款	成都银行股份有限公司天仙桥支行	保本浮动收益、封闭式	R1	北京时间下午2点彭博BFIX页面交易货币对MID定盘价	2020/10/30-2021/01/30	7,500.00
					2020/11/05-2021/02/05	4,000.00
上海银行“稳进”3号第SDG22003M171SA期结构性存款产品	上海银行股份有限公司成都分行	保本浮动收益型	极低风险	银行间或交易所流通的投资级以上的固定收益工具、货币市场工具、存款等，包括但不限于债券、回购、拆借、存款、现金、同业借款、保险债权投资计划等。	2020/12/29-2021/03/29	1,000.00
合计						12,500.00

五、说明政府补助和税收优惠的可持续性；未来上述行业企业税收优惠政策或财政补贴政策可能发生的不利变化，分析对公司经营成果产生的影响

(一) 公司政府补助和税收优惠具有可持续性

1、公司税收优惠政策具有可持续性

报告期内，公司享受的税收优惠主要为增值税即征即退、研发费用加计扣除和高新技术企业所得税优惠，税收优惠金额为 1,946.92 万元、2,506.64 万元、2,638.21 万元和 1,286.87 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
增值税即征即退	639.61	1,733.39	1,795.12	1,339.86
研发费用加计扣除	300.82	460.47	412.59	351.09
高新技术企业所得税优惠	344.80	439.13	298.93	255.97
高新技术企业设备、器具购置加计扣除优惠	-	5.22	-	-
小微企业税收减免优惠	1.64			
合计	1,286.87	2,638.21	2,506.64	1,946.92

（1）增值税即征即退

根据国务院下发的《关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》（国发《2011》4号）第1条，根据财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号），增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按法定增值税税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策，公司报告期内享受此优惠政策。

增值税即征即退政策是由国务院、财政部、国家税务总局等国家部委发布，属于国家长期执行的软件企业税收优惠政策，并已实施十年以上，截至本回复出具之日，上述税收优惠相关法律、法规未发生重大变化，该项税收优惠政策具有可持续性。

（2）研发费用加计扣除

根据《财政部 国家税务总局 科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策》（财税[2015]119号）、《财政部 税务总局 科技部关于提高科技型中小企业研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2017〕34号）以及《财政部 税务总局 科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99号），公司自2019年度起发生的研究开发费用按75%加计扣除。

根据《财政部 税务总局 科技部关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》（财政部 税务总局 科技部公告2022年第28号），公司在2022年10月1日至2022年12月31日期间，研发费用按100%加计扣除。根据《财政部 税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部 税务总局公告

2023年第7号),公司在2023年1月1日至2023年6月30日期间,研发费用按100%加计扣除。

研发费用加计扣除政策为普遍适用政策,且并未规定政策的执行期限,公司享受的该项税收优惠政策具有可持续性。

(3) 高新技术企业所得税优惠政策

根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条第二款规定,国家需要重点扶持的高新技术企业,减按15%的税率征收企业所得税。公司享受的高新技术企业税收优惠,系依据我国长期在全国范围内实施的法律规定或政策,具有全国性、长期性、持续性的特点,而非短期性或地方性的优惠规定;

2020年9月11日,公司获四川省科学技术厅、四川省财政厅、国家税务总局四川省税务局颁发“GR202051000625号”《高新技术企业证书》,有效期三年,相关高新技术企业资质续期不存在实质性障碍。预计公司在未来可继续享受有关税收优惠政策。

(4) 高新技术企业设备、器具购置加计扣除优惠

《财政部 税务总局关于设备器具扣除有关企业所得税政策的通知》(财税〔2018〕54号)规定:企业在2018年1月1日至2020年12月31日期间新购进的设备、器具,单位价值不超过500万元的,允许一次性计入当期成本费用在计算应纳税所得额时扣除,不再分年度计算折旧。按照《财政部 税务总局关于延长部分税收优惠政策执行期限的公告》(财政部 税务总局公告2021年第6号)规定,上述政策的执行期限延长至2023年12月31日。公司报告期内购进设备、器具类固定资产不超过500万元的,一次性计入当期成本费用在计算应纳税所得额时扣除。

根据《财政部 税务总局 科技部关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》(财政部 税务总局 科技部公告2022年第28号),公司在2022年10月1日至2022年12月31日期间新购置的设备、器具,在税前实行100%加计扣除。

(5) 小微企业税收减免优惠

根据《财政部 税务总局关于小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》（财政部 税务总局公告 2023 年第 6 号），小微企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。公司控股子公司美康博远自 2023 年 5 月 31 日成立起，应纳税所得额未超过 100 万元的部分，减按 25% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。

综上所述，增值税即征即退税收优惠政策、研发费用加计扣除税收优惠政策、高新技术企业税收优惠政策具有可持续性；高新技术企业设备、器具购置加计扣除优惠政策将于 2023 年 12 月到期，小微企业税收减免优惠随着美康博远的发展可能不再适用，高新技术企业设备、器具购置加计扣除优惠、小微企业税收减免优惠金额较小，对公司经营业绩影响有限。

2、公司政府补助政策具有可持续性

报告期内，公司的政府补助主要为软件产品的增值税即征即退的税费返还，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	与资产相关/ 与收益相关
增值税即征即退	639.61	1,733.39	1,795.12	1,339.86	与收益相关
稳岗补贴	0.20	9.65	1.54	7.22	与收益相关
高新技术企业奖补项目	-	5.00	-	-	与收益相关
2020 年成都市软件企业国家标准体系认证评估奖励资金	-	-	10.00	-	与收益相关
科技创新奖励	-	-	5.00	-	与收益相关
企业诊断专项补贴	-	-	0.50	-	与收益相关
火炬统计工作经费补贴	-	-	-	0.50	与收益相关
成都市高新技术产业开发区科技和人才工作局统计工作经费补贴	-	-	-	0.12	与收益相关
合计	639.81	1,748.04	1,812.16	1,347.71	

报告期内，公司政府补助主要系增值税即征即退，报告期各年金额占政府补

助总金额的比例为 99.42%、99.06%、99.16%和 99.97%，结合前述分析，增值税即征即退相关政策具有可持续性。

除增值税即征即退外，公司其他政府补助主要系稳岗补贴、高新技术企业奖补项目、2020 年成都市软件企业国家标准体系认证评估奖励资金、科技创新奖励等，其中政府稳岗补贴金额较小，对应金额分别为 7.22 万元、1.54 万元、9.65 万元和 0.20 万元，相关政策持续性存在不确定性；其他政府补助均为一次性发放的补助，存在一定的偶发性。上述政府补助报告期各期合计金额及占比均较小，对公司经营业绩不存在重大影响。

（二）未来上述行业企业税收优惠政策或财政补贴政策可能发生的不利变化，分析对公司经营成果产生的影响

报告期内，发行人享受的税收优惠政策或财政补贴政策金额和发行人利润总额关系如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人享受的税收优惠政策或财政补贴政策金额	1,286.87	2,638.21	2,506.64	1,946.92
利润总额	5,094.88	7,968.23	5,505.31	4,241.24
上述税收优惠合计占利润总额的比例	25.26%	33.11%	45.53%	45.90%

报告期各期，发行人享受的税收优惠政策或财政补贴政策金额占利润总额的比例分别为 45.90%、45.53%、33.11%和 25.26%。公司所享受的主要税收优惠政策及财政补贴政策具有可持续性，同时，公司主营业务突出，经营情况稳定，利润总额保持在较高水平，税收优惠或财政补贴占比呈下降趋势。关于税收优惠政策或财政补贴政策风险，公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“2、税收优惠政策变化风险”中进行披露。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对税收优惠和政府补助的核查情况及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人，了解发行人信用政策及实际执行情况，了解发行人销售模式及收款方式；

2、抽取报告期各期发行人主要客户销售合同及收款凭证，分析合同约定是否符合发行人信用政策，收款是否与合同约定相符；

3、复核发行人与同行业可比公司预收款占营业收入占比情况，分析预收政策差异的合理性；

4、获取发行人合同履行成本明细，了解预收账款情况，分析预收款项与当期订单的执行情况是否匹配；

5、获取发行人预收款项及合同负债账龄表，了解超过1年以上预收款项对应项目未结转收入的原因；

6、获取报告期内发行人关于分红的股东会决议、涉及相关分红的发行人及其实际控制人、控股股东银行流水；

7、获取报告期内公司实际控制人、控股股东的银行流水，对实际控制人、控股股东取得的分红款去向进行核查，查询实际控制人、控股股东分红款去向，核查交易对手方与发行人报告期内的客户、供应商及其股东、董监高是否存在重合；

8、对发行人实际控制人进行访谈，了解其分红款的用途及相关往来背景，核查相关去向的真实性；

9、询问实际控制人、财务负责人，了解发行人现金分红的原因，结合公司报告期内经营情况及现金流量状况，评价现金分红的合理性；

10、查阅报告期内发行人购买理财产品的理财协议说明书，获取理财产品购买及赎回明细表；

11、取得报告期内政府补助文件及收款凭证，查看补助内容、性质、金额等信息，复核公司报告期内各项政府补助取得条件和公司对相关条件的满足情况，以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求；

12、查阅发行人软件产品收入明细表及软件产品增值税即征即退申报、审批文件，结合税收优惠政策相关规定，分析复核发行人税收优惠依据、计算标准是否符合相关政策规定以及与营业收入的匹配性；

13、查阅发行人政府补助和税收优惠政策，检索是否存在不利变化情况，并分析发行人税收优惠政策或财政补贴政策对发行人业务的影响程度。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要销售合同预收款比例约定符合发行人信用政策规定，收款与合同约定相符；预收比例较高的原因主要系发行人在合理用药细分领域具有较高的品牌美誉度以及控制货款风险的需要；预收款项及合同负债的金额与当期订单的执行情况基本匹配；

2、发行人超过 1 年以上预收款项对应项目未结转收入主要系部分项目实施周期及验收周期较长等原因所致；

3、发行人进行现金分红主要是为了回报老股东经营所得，以及满足现有股东的资金需求，具有合理性；由于发行人募集资金用于固定资产投资比例较高，为了提高资金流动性，发行人未使用自有资金进行投资，具有合理性；

4、报告期内发行人购买理财产品的发行机构可靠性强，风险等级评级主要为低风险，收益率挂钩标的价格波动风险较小；

5、发行人所享受的主要税收优惠政策和主要政府补助政策具有可持续性；发行人盈利能力良好，报告期内税收优惠及政府补助金额及占比呈下降趋势，相关不利影响已在招股说明书中披露。

（三）说明对税收优惠和政府补助的核查情况及核查结论

申报会计师就发行人取得税收优惠和政府补助的核查情况及核查结论列示如下：

1、取得报告期内政府补助文件及收款凭证等资料，查看补助内容、性质、金额等信息，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求；

2、查阅发行人软件产品收入明细表及软件产品增值税即征即退申报表，复核是否符合相关政策规定；

3、查阅发行人政府补助和税收优惠政策，检索是否存在不利变化情况，并分析发行人税收优惠政策或财政补贴政策对发行人业务的影响程度。

经核查，申报会计师认为：发行人所享受的税收优惠政策和主要政府补助政策具有可持续性；发行人盈利能力良好，报告期内税收优惠及政府补助金额及占比呈下降趋势，相关不利影响已在招股说明书中披露。

问题 14. 关于期后业绩。

请发行人说明 2023 年 1-6 月主要财务信息及经营状况以及 2023 年 1-9 月的业绩预计情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、2023 年 1-6 月主要财务信息及经营状况

公司 2023 年 1-6 月经营业绩及同比上年同期变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	同比变动额	同比变动率	2022 年 1-6 月
营业收入	11,267.65	2,682.93	31.25%	8,584.72
营业成本	2,169.74	402.49	22.78%	1,767.25
毛利	9,097.91	2,280.43	33.45%	6,817.47
毛利率	80.74%	1.33%	1.67%	79.41%
期间费用	4,837.03	554.24	12.94%	4,282.79
期间费用率	42.92%	-6.96%	-13.95%	49.89%
其他收益	650.09	-395.94	-37.85%	1,046.02
营业利润	5,095.03	1,230.50	31.84%	3,864.52
利润总额	5,094.88	1,230.66	31.85%	3,864.23
净利润	4,622.40	1,134.72	32.54%	3,487.68

项目	2023年1-6月	同比变动额	同比变动率	2022年1-6月
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	4,199.52	1,005.05	31.46%	3,194.47

受益于国家政策的考核要求和医院自身发展的强劲需求，2023年1-6月，公司营业收入为11,267.65万元，较上年同期8,584.72万元增长31.25%；实现归属母公司股东的净利润为4,622.40万元，较上年同期增长32.54%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润4,199.52万元，较上年同期增长31.46%。

二、主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，相关影响因素是否具有持续性

主要会计报表项目的变动原因、可能产生的影响、相关影响因素是否具有持续性进行分析，具体如下：

单位：万元

项目	2023年6月末/2023年1-6月	2022年末/2022年1-6月	变动比例	变动超过30%的原因、可能产生的影响
货币资金	2,147.15	2,071.82	3.64%	-
交易性金融资产	31,861.80	29,493.19	8.03%	-
应收账款	4,741.02	3,333.80	42.21%	随着收入规模的增长，应收账款有所增加
存货	1,241.97	1,408.07	-11.80%	-
合同负债	12,563.62	13,081.68	-3.96%	-
应付职工薪酬	1,666.33	2,029.92	-17.91%	-
营业收入	11,267.65	8,584.72	31.25%	受益于下游市场的需求和公司产品的品牌竞争力，预计2023年全年仍将保持较快增长
营业成本	2,169.74	1,767.25	22.78%	-
销售费用	2,031.59	1,862.94	9.05%	-
管理费用	716.41	535.39	33.81%	中介机构咨询费和中介机构走访费用较上年同期有所增加
研发费用	2,095.47	1,903.38	10.09%	-
经营活动产生的现金流量净额	2,226.03	3,343.06	-33.41%	人员薪酬增加导致经营活动产生的现金流量净额减少

项目	2023年6月末/2023年1-6月	2022年末/2022年1-6月	变动比例	变动超过30%的原因、可能产生的影响
投资活动产生的现金流量净额	-1,939.98	-5,902.54	-67.13%	银行理财购买净额减少所致，对公司正常经营不存在不利影响
筹资活动产生的现金流量净额	-197.13	-881.46	-77.64%	2022年上半年分配股利所致，2023年上半年未发生股利分配事项

2023年1-6月，公司投资活动产生的现金流量净额、筹资活动产生的现金流量净额等报表项目变动原因的影响因素，主要系公司短期资金需求变化所致，不具有可持续性。

2023年1-6月，公司应收账款、管理费用等主要报表项目变动原因的影响因素，主要系公司主营业务发展较快，对客户的结算规模持续增长所致，伴随着下游市场的持续发展，以及公司对下游市场的不断拓展和渗透，凭借公司在临床合理用药领域建立的竞争优势，公司经营业绩有望保持持续增长，具备良好的可持续性。

三、2023年1-9月的业绩预计情况

根据公司管理层初步测算，2023年1-9月公司主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年1-9月	变动比例
营业收入	16,500-18,000	12,956.58	27.35%-38.93%
归属于母公司股东的净利润	7,000-7,700	5,154.20	35.81%-49.39%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,400-7,100	4,750.82	34.71%-49.45%

公司结合宏观经济情况、行业发展态势以及自身的经营情况、在手订单等，预计2023年1-9月营业收入为16,500万元至18,000万元，同比增长27.35%至38.93%；归属于母公司股东的净利润为7,000万元至7,700万元，同比增长35.81%至49.39%；扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润为6,400万元至7,100万元，同比增长34.71%至49.45%。

上述2023年1-9月财务数据为公司初步预计数据，未经会计师审计或审阅，

不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

四、核查程序和核查结论

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人编制的 2023 年 1-6 月财务报表，并与 2022 年 1-6 月财务报表的主要财务数据和业绩情况进行比对，并分析变动原因；

2、获取发行人 2023 年 1-9 月与业绩预计相关的财务数据，并对公司 2023 年 1-9 月业绩预计与上年同期进行对比分析；

3、对发行人总经理、财务负责人进行访谈，了解变动原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、2023 年 1-6 月，发行人整体经营情况良好，营业收入、归属于母公司所有者的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较上年同期均有较大幅度增长。

2、2023 年 1-9 月，公司整体经营情况良好，预计业绩指标谨慎、合理。

（本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于<关于四川美康医药软件研究开发股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函>的回复》之签字盖章页）

注册会计师（签名）：

何勇

徐洪荣

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
二〇二三年十一月九日
