关于山东亚华电子股份有限公司

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

保荐机构（主承销商）

东吴证券股份有限公司
SOOCHOW SECURITIES CO.,LTD.

（住所：苏州工业园区星阳街 5 号）

深圳证券交易所：

根据贵所于 2021 年 7 月 19 日下发的《关于山东亚华电子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〔2021〕010880 号）（以下简称“问询函”）的要求，山东亚华电子股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“亚华电子”）、东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”或“东吴证券”）会同北京德和衡律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），就贵所提出的问题进行了认真讨论、核查，对《问询函》中所有提到的问题逐项予以落实并进行了书面说明，并对山东亚华电子股份有限公司申请文件有关内容进行了必要的修改、补充说明或解释。

如无特别说明，相关用语释义与《山东亚华电子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”）一致。涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗方式列示。

宋体（加粗）	**问询函所列问题**
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	**涉及申请文件补充披露或修改的内容**

除特别说明外，本问询函回复所有数值保留两位小数，若出现合计数与各分项数值之和尾数不符的情况，系四舍五入原因所致。

目 录

1、关于历史沿革。..... 4

2、关于股份支付。..... 17

3、关于销售模式。..... 26

4、关于在新三板挂牌。..... 50

5、关于土地用途及土地使用权。..... 64

6、关于业务资质。..... 69

7、关于会计差错更正。..... 74

8、关于营业收入。..... 82

9、关于客户。 97

10、关于营业成本。..... 139

11、关于供应商。..... 154

12、关于毛利率。..... 173

13、关于应收账款。..... 184

14、关于存货。..... 194

15、关于期间费用。..... 212

16、关于税收优惠。..... 222

17、关于注销子公司。..... 230

18、关于资金流水核查。..... 232

19、关于创业板定位。..... 245

1、关于历史沿革。

申报材料显示：

（1）2015 年 6 月，亚华有限召开股东会，同意公司增加注册资本 2,500 万，其中，深圳中亚华信科技有限公司以货币出资 2,160 万元。

（2）2018 年 2 月，亚华电子拟以非公开定向发行股票的方式，向 16 名现有股东，13 名新增股东发行不超过（含）500 万股人民币普通股，每股定价 2.30 元，募集金额为 1,150.00 万元。

（3）2020 年 9 月，亚华电子召开股东会，同意公司增资，金额为 3,242.02 万元，其中江苏人才创新创业投资四期基金（有限合伙）出资 1,499.2 万元，苏州君尚合钰创业投资合伙企业（有限合伙）出资 501.295 万元，山东华宸财金新动能创业投资合伙企业（有限合伙）出资 501.295 万元，上海太付企业咨询管理中心（有限合伙）出资 740.23 万元。

请发行人说明：

（1）2015 年 6 月，深圳中亚华信科技有限公司向发行人增资的资金来源（如涉及借款，说出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系）及合法合规性。

（2）2018 年 2 月定向发行股票的新增股东在发行人处任职的情况，每股价格的确定依据，是否需确认股份支付费用，股东背景情况，与发行人主要客户、供应商是否存在关联关系或交易往来，是否存在利益输送情形。

（3）2020 年 9 月增资的股东或其他股东与发行人、发行人实际控制人是否存在对赌协议，对赌协议的履行情况，是否已终止，终止后是否存在恢复条款，是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求。

（4）历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行相关审批程序及纳税申报义务。

（5）是否存在股权代持、委托持股情形、关联关系或潜在利益关系，发行人报告期内股权权属是否清晰，是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》的相关要求，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（6）穿透计算的股东人数是否超过 200 人；如超过 200 人，发行人是否符合《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关法律法规的规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）2015 年 6 月，深圳中亚华信科技有限公司向发行人增资的资金来源（如涉及借款，说出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系）及合法合规性。

深圳中亚华信科技有限公司向发行人增资的资金来源为深圳中亚华信科技有限公司股东实缴的注册资本，其股东投入的资本金来源于工资薪金、分红回报、投资收益等自有资金，不存在对外借款的情形，资金来源合法合规。

（二）2018 年 2 月定向发行股票的新增股东在发行人处任职的情况，每股价格的确定依据，是否需确认股份支付费用，股东背景情况，与发行人主要客户、供应商是否存在关联关系或交易往来，是否存在利益输送情形。

1、定向发行股票的基本情况

2018 年 2 月 1 日，亚华电子召开 2018 年第二次临时股东大会，经股东大会审议，亚华电子向耿斌、向晖、孙成立、周磊、宋可鑫、宋庆、张连科、唐泽远等共计 29 名自然人员工定向发行共计 500.00 万股，发行价格为 2.30 元/股，共计募集资金 1,150.00 万元。本次定增的发行对象具体情况如下：

序号	定增股东姓名	定增股东背景	定增股东任职情况（2018 年 2 月）	定增股东任职情况（截至本问询函回复签署之日）
1	孙成立	发行人员工	董事	董事
2	耿斌	发行人员工	董事	董事、副总经理
3	周磊	发行人员工	董事、副总经理	董事、副总经理
4	陈磊	发行人员工	硬件架构师	硬件架构师
5	向晖	发行人员工	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	董事、总经理
6	赵永章	发行人员工	区域销售总监	区域销售总监
7	张连科	发行人员工	监事、区域销售总监	监事、区域销售总监
8	张国华	发行人员工	区域销售总监	区域销售总监
9	董同新	发行人员工	工程部经理	人力行政部经理
10	吕萍	发行人员工	销售内勤	销售内勤
11	李世健	发行人员工	软件架构师	研发部产品线经理
12	邢辉	发行人员工	物流计划部经理	审计部经理
13	曹茂彬	发行人员工	区域销售总监	已退休
14	相立伟	发行人员工	研发部项目经理	已离职
15	楚亚周	发行人员工	区域销售总监	区域销售总监
16	宋庆	发行人员工	监事会主席、产品部经理	监事会主席、养老事业部经理
17	唐泽远	发行人员工	总经理	副总经理
18	王怀鑫	发行人员工	区域销售总监	区域销售总监
19	张均	发行人员工	销售经理	区域销售总监
20	崔克	发行人员工	硬件架构师	硬件架构师
21	刘天昶	发行人员工	研发部 PMO 经理	项目管理办公室（PMO）经理
22	白政锋	发行人员工	研发部硬件经理	研发部硬件经理
23	宋可鑫	发行人员工	研发总监	董事、研发总监
24	李新蕾	发行人员工	人力行政部副经理	人力行政部副经理
25	段立营	发行人员工	工程部工程师	售后实施部工程师
26	翟利明	发行人员工	工程部副经理	物流计划部经理
27	郭英	发行人员工	监事、财务经理	财务经理
28	朱华	发行人员工	工艺部经理	硬件架构师

29	张洪波	发行人员工	质量部经理	信息部经理

公司 2018 年 2 月的新增股东与公司主要客户、供应商均不存在关联关系或交易往来，亦不存在利益输送情形。

2、每股价格确定依据

本次定向增发股份的发行价格，公司主要参考定增前一年末（即 2017 年 12 月 31 日）的每股净资产进行定价。经中天运会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至 2017 年 12 月 31 日，公司每股净资产为 1.80 元/股。同时，公司综合考虑未来收益等因素，最终与发行对象协商确定以 2.30 元/股的价格定向增发。

3、股份支付情况

本次定向增发以 2017 年度及 2018 年度归属于母公司所有者的净利润计算的市盈率情况具体如下：

年度	项目	金额/数量
2018 年度	发行价格（元/股）（a）	2.30
	2018 年度归属于母公司所有者的净利润（万元）（b）	1,513.46
	2018 年初发行在外的普通股股份数量（万股）（c）	6,700.00
	2018 年度定向发行新股增加的普通股股份数量（万股）（d）	500.00
	公司收讫定向增发股份认购款的时间	2018 年 3 月
	2018 年度的每股收益（元/股）（e=b/（c+d*9/12））	0.21
	市盈率（倍）（f=a/e）	10.75
2017 年度	发行价格（元/股）（g）	2.30
	2017 年度归属于母公司所有者的净利润（万元）（h）	1,350.94
	2017 年初发行在外的普通股股份数量（万股）（i）	5,000.00
	2017 年度股票股利分配增加的普通股股份数量（万股）（j）	1,700.00
	2017 年度的每股收益（元/股）（k=h/（i+j））	0.20
	市盈率（倍）（l=g/k）	11.41

注 1：本次定增的股东大会召开于 2018 年 2 月 1 日，距 2017 年 12 月 31 日较近，因此，公司根据 2017 年度归属于

母公司所有者的净利润计算市盈率，并以此作为定价公允性的判断标准之一。同时，由于市场引入投资者时通常以增资当期的预计净利润计算市盈率，因此，公司亦根据 2018 年度归属于母公司所有者的净利润计算市盈率，并以此作为定价公允性的判断标准之一。
注 2：公司 2017 年净利润系按照申报期财务数据调整和列报口径调整的数据。

如上表所示，若以 2017 年度归属于母公司所有者的净利润计算，本次定向增发股份的市盈率为 11.41 倍；若以 2018 年度归属于母公司所有者的净利润计算，本次定向增发股份的市盈率为 10.75 倍，均处于合理的区间，本次定向增发股份的发行价格能够较好地反映公允价格。因此，发行人未就本次定向增发确认股份支付费用，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）2020 年 9 月增资的股东或其他股东与发行人、发行人实际控制人是否存在对赌协议，对赌协议的履行情况，是否已终止，终止后是否存在恢复条款，是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求。

2020 年 9 月增资的股东或其他股东与公司、公司实际控制人不存在对赌协议。

（四）历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行相关审批程序及纳税申报义务。

1、公司历次股权变动

公司自设立至今共发生过 7 次股权转让、10 次增资，具体情况如下：

序号	事项	审议程序	转让价格/增资价格	所得税缴纳情况
1	2001年1月，刘鹏将其持有公司1.25%的股权（出资额0.625万元）以1万元的价格转让给耿玉泉	2000 年 12 月 13 日，亚华有限召开股东会审议通过	1.6 元/出资额	未缴纳，转让方非公司现有股东
2	2001 年 1 月，公司注册资本由 50 万元增至 200 万元	2000 年 12 月 13 日，亚华有限召开股东会审议通过	1 元/出资额	增资事项不涉及个人所得税
3	2004年7月，耿玉泉将其持有的公司0.50%的股权（出资额1万元）以2万元的价格转让给刘慎富	2004 年 7 月 11 日，亚华有限召开股东会审议通过	2 元/出资额	已缴纳
4	2004 年 7 月，耿玉泉将其持有的公司 5.00%的股权（出资额 10 万元）以 15 万元的价格转让给李隆浩	2004 年 7 月 11 日，亚华有限召开股东会审议通过	1.5 元/出资额	已缴纳
5	2004 年 7 月，郑兆波将其持有的公司 0.50%的股权（出	2004 年 7 月 11 日，亚华有限召开股东会审	2 元/出资额	未缴纳，转让方和受让方非公司现有股东

	资额 1 万元）以 2 万元的价格转让给李隆浩	议通过		
6	2004 年 9 月，荣强将其持有的公司 0.50%的股权（出资额 1 万元）以 4 万元的价格转让给耿玉泉	2004 年 9 月 16 日，亚华有限召开股东会审议通过	4 元/出资额	未缴纳，转让方非公司现有股东
7	2004 年 12 月，刘慎富将其持有的公司 0.50%的股权（出资额 1 万元）以 4 万元的价格转让给耿玉泉	2004 年 12 月 20 日，亚华有限召开股东会审议通过	4 元/出资额	未缴纳，转让方非公司现有股东
8	2004 年 12 月，公司注册资本由 200 万元增至 350 万元	2004 年 12 月 20 日，亚华有限召开股东会审议通过	1 元/出资额	增资事项不涉及个人所得税
9	2009 年 8 月，公司注册资本由 350 万元增至 500 万元	2009 年 7 月 13 日，亚华有限召开股东会审议通过	1 元/出资额	增资事项不涉及个人所得税
10	2012 年 7 月，李隆浩将其持有的公司 5.50%的股权（出资额 27.50 万元）以 108 万元的价格转让给耿斌	2012 年 7 月 3 日，亚华有限召开股东会审议通过	3.93 元/出资额	已缴纳
11	2015 年 6 月，公司注册资本由 500 万元增至 3,000 万元	2015 年 6 月 4 日，亚华有限召开股东会审议通过	1 元/出资额	增资事项不涉及个人所得税
12	2016 年 2 月，亚华有限整体变更	2015 年 12 月 21 日，亚华有限召开股东会审议通过	亚华有限以截至 2015 年 12 月 31 日经审计的净资产 73,703,521.43 元全部投入拟设立的股份公司，其中：原有股本 3,000.00 万元，未分配利润转增股本 2,000.00 万元，其余计入股份公司的资本公积。	已缴纳
13	2017 年 5 月，亚华电子未分配利润转增股本	2017 年 5 月 8 日，亚华电子召开 2016 年年度股东大会审议通过	以未分配利润每 10 股送 3.4 股	公司于 2016 年 8 月在新三板挂牌，各股东持股期限满一年，无需缴纳个人所得税
14	2018 年 2 月，公司注册资本由 6,700 万元增至 7,200 万元	2018 年 2 月 1 日，亚华电子召开 2018 年第二次临时股东大会审议通过	2.3 元/股	增资事项不涉及个人所得税
15	2019 年 12 月，公司注册资本由 7,200 万元增至 7,459 万元	2019 年 12 月 18 日，亚华电子召开 2019 年第六次临时股东大会审议通过	2.3 元/股	增资事项不涉及个人所得税
16	2020 年 9 月，公司注册资本由 7,459 万元增至 7,469 万元	2020 年 9 月 10 日，亚华电子召开 2020 年第四次临时股东大会审议通过	2.3 元/股	增资事项不涉及个人所得税
17	2020 年 9 月，公司注册资本由 7,469 万元增至 7,815 万元	2020 年 9 月 22 日，亚华电子召开 2020 年第五次临时股东大会审议通过	9.37 元/股	增资事项不涉及个人所得税

部分转让事项发生时间较为久远，同时转让方已不再系发行人现有股东，公司未获取其缴纳个人所得税的相关凭证且受让方未进行代扣代缴，若转让方未缴纳个人所

得税，则存在一定的法律瑕疵，但鉴于：（1）根据当时有效的《个人所得税法》《个人所得税法实施条例》《税收征收管理法》《税收征收管理法实施细则》的相关规定，个人转让所得，受让方为扣缴义务人；对于有不缴或者少缴应缴税款的扣缴义务人，税务主管部门有权收滞纳金和罚款；前述行为在五年内未被发现的，不再给予行政处罚。

（2）扣缴义务人未履行代扣代缴股权转让所得税不属于《中华人民共和国税收征收管理法（2015 修正）》规定的偷税、抗税、骗税行为，且历次股权转让事项发生至今已超过该法规定的五年行政处罚追诉期限。

（3）针对上述事项，发行人实际控制人耿玉泉、耿斌已出具承诺，确认若税务机关要求相关方履行相关税法项下的代扣代缴义务，则耿玉泉、耿斌将以其自有资金先行补缴前述欠缴税款及相应滞纳金(如有)，并保证发行人不会因此遭受任何损失。

截至本问询函回复出具日，发行人及股权转让相关现有股东均未因上述事项受到行政处罚，且上述事项已过相关法律规定的五年行政处罚追诉期限；公司历次股权变动涉及未履行纳税申报义务的纳税金额较小；发行人实际控制人已出具承诺，保障发行人的利益和股权的稳定性。

综上所述，公司历次股权变动均依法履行了相关审批程序，存在部分股权变动未履行纳税申报义务的情形，但上述事项不会对本次发行上市造成实质性法律障碍。

2、发行人整体变更

2015 年 12 月 21 日，亚华有限召开股东会会议，审议同意亚华有限整体变更为股份有限公司。

2016 年 1 月 31 日，中天运会计师事务所出具中天运[2016]审字第 90130 号《审计报告》，截至 2015 年 12 月 31 日，亚华有限的账面净资产为 73,703,521.43 元。

2016 年 2 月 1 日，北京中天华资产评估有限责任公司出具中天华资评报字[2016]第 1058 号《评估报告》，截至 2015 年 12 月 31 日，亚华有限净资产账面值为 73,703,521.43 元，评估值为 79,526,450.29 元。

2016 年 2 月 5 日，全体发起人签署了《发起人协议》，同意将亚华有限以截至 2015 年 12 月 31 日经审计的净资产 73,703,521.43 元全部投入拟设立的股份公司，其中：原有股本 3,000.00 万元，未分配利润转增股本 2,000.00 万元，其余计入股份公司的资本公积。股份公司注册资本（股本）为人民币 5,000.00 万元，股份总数为 5,000.00 万股，每股面值 1 元，均为普通股。

2016 年 2 月 22 日，中天运会计师事务所出具中天运[2016]验字第 90017 号《验资报告》，经审验：截至 2016 年 2 月 22 日，公司变更后的累计注册资本为人民币 5,000.00 万元，实收资本为人民币 5,000.00 万元。

2016 年 2 月 24 日，淄博市工商行政管理局向公司颁发了变更后的《企业法人营业执照》，注册号为：91370300706025381Q，公司类型为股份有限公司。

本次整体变更涉及以未分配利润转增股本，公司对自然人股东应缴纳的个人所得税进行了依法申报并办理转增股本个人所得税分期缴纳备案，公司自然人股东个人所得税已于 5 年内分期缴纳完毕。

综上所述，公司整体变更依法履行了相关审批程序及纳税义务。

3、公司历次利润分配

报告期内，公司利润分配情况如下：

年度	审议程序	利润分配方案	是否纳税
2002 年	股东会	发行人未分配利润中 258,966.34 元人民币以现金方式按股东持股比例分红	已完税
2005 年	股东会	发行人未分配利润中 100,000 元人民币以现金方式按股东持股比例分红	已完税
2014 年	股东会	发行人未分配利润中 6,000,000 元人民币以现金方式按股东持股比例分红	已完税
2017 年	2016 年年度股东大会	以总股本 50,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派 1.2 元人民币现金。	已完税
2018 年度	2018 年第六次临时股东大会审议	以总股本 72,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派 1 元人民币现金。	已完税
2019 年度	2018 年年度股东大会审议	以总股本 72,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派 1 元人民币现金。	已完税
2019 年度	2019 年第三次临时股东大会审议	以总股本 72,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派 1 元人民币现金。	已完税

2020 年度	2020 年第二次临时股东大会审议	以总股本 74,590,000 股为基数，向全体股东每 10 股派 2 元人民币现金。	已完税
2021 年度	2020 年年度股东大会审议	以总股本 78,150,000 股为基数，向全体股东每 10 股派 2 元人民币现金。	已完税

注：发行人于 2016 年 8 月 25 日在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，2020 年 8 月 19 日起终止挂牌。根据《财政部国家税务总局证监会关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》（财税[2015]101 号）、《关于继续实施全国中小企业股份转让系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策的公告》（财政部、税务总局、证监会公告 2019 年第 78 号）的有关规定，公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间进行利润分配，自然人股东根据其持股期限不同，分别计算其应缴纳的个人所得税，公司根据中国证券登记结算有限责任公司向公司划付的自然人股东应缴税款集中向主管税务机关进行申报缴纳。

综上所述，公司历次利润分配均依法履行了相关审批程序及纳税义务。

（五）是否存在股权代持、委托持股情形、关联关系或潜在利益关系，发行人报告期内股权权属是否清晰，是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》的相关要求，是否存在纠纷或潜在纠纷。

公司不存在股权代持、委托持股情形，历次股权转让亦不存在关联关系或潜在利益关系；公司报告期内股权权属清晰，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》的相关要求，不存在纠纷或潜在纠纷。

（六）穿透计算的股东人数是否超过 200 人；如超过 200 人，发行人是否符合《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关法律法规的规定。

公司穿透计算的股东人数为 62 人，未超过 200 人，具体情况如下：

序号	股东名称/姓名	股东类型	穿透后股东数（人次）	备注
1	中亚华信	公司	3	扣除重复人员后
2	耿玉泉	自然人	1	—
3	孙成立	自然人	1	—
4	耿斌	自然人	1	—
5	江苏人才创新创业投资四期基金（有限合伙）	合伙企业	1	已备案为私募基金
6	周磊	自然人	1	—
7	陈磊	自然人	1	—
8	上海太付企业咨询管理中心（有限合伙）	合伙企业	4	—

9	赵永章	自然人	1	—
10	张连科	自然人	1	—
11	向晖	自然人	1	—
12	张国华	自然人	1	—
13	苏州君尚合钰创业投资合伙企业（有限合伙）	合伙企业	1	已备案为私募基金
14	山东华宸财金新动能创业投资合伙企业（有限合伙）	合伙企业	1	已备案为私募基金
15	董同新	自然人	1	—
16	李世健	自然人	1	—
17	曹茂彬	自然人	1	—
18	邢辉	自然人	1	—
19	吕萍	自然人	1	—
20	宋庆	自然人	1	—
21	楚亚周	自然人	1	—
22	耿勇	自然人	1	—
23	相立伟	自然人	1	—
24	宋可鑫	自然人	1	—
25	王怀鑫	自然人	1	—
26	唐泽远	自然人	1	—
27	张均	自然人	1	—
28	崔克	自然人	1	—
29	白政锋	自然人	1	—
30	张洪波	自然人	1	—
31	翟利明	自然人	1	—
32	郭英	自然人	1	—
33	于雷	自然人	1	——
34	段立营	自然人	1	—
35	王德山	自然人	1	—
36	李新蕾	自然人	1	—
37	朱华	自然人	1	—

38	曹玉鑫	自然人	1	—
39	刘天昶	自然人	1	—
40	刘天成	自然人	1	—
41	孙先锋	自然人	1	—
42	任宪勇	自然人	1	—
43	屈云庆	自然人	1	—
44	姜文朋	自然人	1	—
45	贾坤坤	自然人	1	—
46	余斌	自然人	1	—
47	罗小贵	自然人	1	—
48	任云杰	自然人	1	—
49	邢汉旭	自然人	1	—
50	巩家雨	自然人	1	—
51	谭启春	自然人	1	—
52	张朋	自然人	1	—
53	孟建军	自然人	1	—
54	周璞	自然人	1	—
55	宫磊	自然人	1	—
56	王云军	自然人	1	—
57	孟媛媛	自然人	1	—
合计			**62**	**—**

二、核查过程

1、查阅了深圳中亚华信科技有限公司向发行人增资的支付凭证；

2、查阅了深圳中亚华信科技有限公司及其股东出具的调查表以及对深圳中亚华信科技有限公司股东代表进行访谈；

3、查阅了深圳中亚华信科技有限公司股东出具的关于资金来源的说明；

4、对发行人主要客户、供应商进行访谈，确认其与发行人不存在关联关系；；

5、查阅发行人历次增资协议、发行人股东出具的调查表，确认与发行人、发行人实际控制人不存在对赌协议；

6、查阅发行人工商档案、历次股权转让协议及纳税凭证、整体变更的决议及纳税凭证、历次分红决议及纳税凭证；

7、取得并审阅税务机关出具的合规证明；

8、查阅实际控制人出具的关于未来按税务机关要求补缴税款的声明及承诺；

9、取得并审阅了发行人的《全体证券持有人名册》。

三、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、深圳中亚华信科技有限公司向发行人增资的资金来源为深圳中亚华信科技有限公司股东以自有资金实缴的注册资本，不存在对外借款的情形，资金来源合法合规；

2、发行人 2018 年 2 月定向发行股票的新增股东均为发行人员工，定价依据参考公司每股净资产，无需确认股份支付费用，新增股东与发行人主要客户、供应商不存在关联关系或交易往来，不存在利益输送情形；

3、2020 年 9 月增资的股东或其他股东与发行人、发行人实际控制人不存在对赌协议；

4、发行人部分股权变动未履行纳税申报义务不会对本次发行上市造成实质性法律障碍，除已披露的情形外，发行人历次股权变动、整体变更、利润分配等事项依法履行相关审批程序及纳税申报义务；

5、发行人不存在股权代持、委托持股情形，历次股权转让亦不存在关联关系或潜在利益关系；发行人报告期内股权权属清晰，符合《创业板首次公开发行股票注册管

理办法（试行）》的相关要求，不存在纠纷或潜在纠纷；

6、发行人穿透计算的股东人数未超过 200 人。

2、关于股份支付。

申报材料显示：

（1）2019 年 12 月 18 日，亚华电子召开股东大会，决定拟向 44 名自然人员工定向增发股份共计 259.00 万股，发行价格为 2.30 元/股，共计募集资金 595.70 万元。2020 年 5 月 18 日，中铭国际资产评估（北京）有限责任公司出具了评估报告，公司全部权益资产于 2019 年 12 月 31 日的评估价值为 4.58 亿元，经评估的每股公允价值为 6.36 元。公司与定增对象签订的附生效条件的《股份认购合同》的约定，认购对象承诺自 2019 年定向发行新增股份登记之日起六十个月，应持续全职在公司或其下属企业中尽职尽责工作，没有完成服务期限不得出现离职。上述定增于 2020 年 6 月完成股份登记，2020 年度的摊销月数为 7 个月，公司于 2020 年度确认股份支付费用 122.68 万元。

（2）2020 年 9 月 10 日，亚华电子召开股东大会，拟向财务总监于雷增发股份 10.00 万股，发行价格为 2.30 元/股。公司于 2020 年度确认股份支付费用 70.70 万元。

请发行人说明：

（1）发行人股权激励增发价格的确定依据，是否公允，增发时发行人在新三板挂牌时的股价，股份支付费用确认是否合理、谨慎，激励对象是否已足额缴纳认购款，股份支付事项的会计处理，未按授予日计算股份支付费用的合理性，公允价值与 2020 年 9 月增资价格存在差异的原因及合理性。

（2）员工股权激励股份的锁定期安排，股权激励定增对象是否存在离职情形，是否约定离职后股权激励股份的处理措施，是否存在对发行人股权结构产生影响的情形。

（3）财务总监于雷是否与发行人签订《股份认购合同》，是否存在履职期限要求，未进行摊销的原因。

（4）请发行人结合公司（含持股平台）历次股权变动情况，逐项论证是否涉及股份支付，如涉及，说明支付形成原因、具体对象、服务期限、权益工具公允价值及确认方法，重点说明确认权益工具公允价值的考虑因素，是否具有可参考的外部投资者

价格或使用恰当的估值技术，激励对象是否已足额缴纳认购款，股份支付事项的会计处理，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）发行人股权激励增发价格的确定依据，是否公允，增发时发行人在新三板挂牌时的股价，股份支付费用确认是否合理、谨慎，激励对象是否已足额缴纳认购款，股份支付事项的会计处理，未按授予日计算股份支付费用的合理性，公允价值与 2020 年 9 月增资价格存在差异的原因及合理性。

1、股权激励增发价格的确定依据及公允性

2019 年 12 月 18 日，公司召开股东大会，决定拟向 44 名自然人员工定向增发股份共计 259.00 万股，发行价格为 2.30 元/股。公司本次对员工股权激励的发行价格，参照了前次向员工定向增发时的发行价格进行定价，前次 2018 年 2 月定向发行股票的具体情况及每股价格的定价依据参见本问询函回复之“1、关于历史沿革”之“一、（二）2018 年 2 月定向发行股票的新增股东在发行人处任职的情况，每股价格的确定依据，是否需确认股份支付费用，股东背景情况，与发行人主要客户、供应商是否存在关联关系或交易往来，是否存在利益输送情形”。

自 2016 年 8 月在新三板挂牌以来，公司股票未曾发生交易，为合理、谨慎反映本次股权激励的公允价值，公司聘请中铭国际资产评估（北京）有限责任公司对公司截至 2019 年 12 月 31 日的股权价值进行评估，并以此作为股份支付会计处理的基础。

2、激励对象已足额缴纳认购款

对于本次股权激励，股权认购款已于 2019 年 12 月 25 日缴存于公司在中国建设银行股份有限公司淄博南定支行开立的人民币存款账户。2019 年 12 月 31 日，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具中兴华验字[2019]第 030024 号《验资报告》，对本

次股票发行认购资金的缴付情况予以验证。申报会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具容诚专字[2021]230Z0754 号《复核验资报告》，对本次股票发行认购资金的缴付情况予以复核。

3、本次股份支付的会计处理的合理性

（1）股份支付价格的合理性

由于公司在新三板挂牌期间股票未曾发生交易，因此，公司以经中铭国际资产评估（北京）有限责任公司评估的每股公允价值为基础确认股份支付费用。

上述资产评估的每股公允价值以经审计的 2019 年度归属于母公司所有者的净利润计算的市盈率情况具体如下：

项目	金额/数量
经评估的每股公允价值（元/股）（a）	6.36
2019 年度经审计归属于母公司所有者的净利润（万元）（b）	4,012.84
2019 年初发行在外的普通股股份数量（万股）（c）	7,200.00
2019 年度定向发行新股增加的普通股股份数量（万股）（d）	259.00
公司收讫定向增发股份认购款的时间	2019 年 12 月
2019 年度的每股收益（元/股）（e=b/（c+d*0/12））	0.56
市盈率（倍）（f=a/e）	11.41

如上表所示，以经审计的 2019 年度归属于母公司所有者的净利润计算，本次资产评估的每股公允价值的市盈率为 11.41 倍，处于合理区间，资产评估结果能够较好地反映股份公允价值。

（2）股份支付确认时点的合理性

根据公司与定增对象签订的附生效条件的《股份认购合同》的约定，被激励对象最低服务期限为 2019 年定向发行新股股份登记完成之日起六十个月，故本次股份支付未在授予日一次性确认。2020 年 6 月，公司本次定向增发在股转公司完成登记，因此，

公司从 2020 年 6 月开始确认股份支付并从当月起进行摊销，具有合理性。

4、每股公允价值与 2020 年 9 月增资价格存在差异的原因及合理性

2019 年末公司定向增发股份，以经评估的每股公允价值 6.36 元/股为基础确认股份支付；2020 年 9 月，公司引入外部投资者时的增资价格为 9.37 元/股。二者存在差异的原因系：2020 年度，公司营收规模持续扩大，业绩增幅明显，外部投资者与公司基于公司的市场地位、盈利能力、发展前景、行业投资的价格水平及公司资本市场的预期等进行磋商，确定增资价格为 9.37 元/股，高于 2019 年末经评估的每股公允价值，具有合理性。

2020 年 9 月，公司引入外部投资者的增资价格，以经审计的 2020 年度归属于母公司所有者的净利润计算的市盈率情况具体如下：

项目	金额/数量
引入外部投资者的增发价格（元/股）（a）	9.37
2020 年度经审计归属于母公司所有者的净利润（万元）（b）	5,523.35
2020 年初发行在外的普通股股份数量（万股）（c）	7,459.00
2020 年度向于雷定向发行新股增加的普通股股份数量（万股）（d）	10.00
公司收讫于雷定向增发股份认购款的时间	2020 年 9 月
2020 年度引入外部投资者增发股份增加的普通股股份数量（万股）（e）	346.00
公司收讫外部投资者增发股份认购款的时间	2020 年 9 月
2020 年度的每股收益（元/股）（f=b/（c+d*3/12+e*3/12））	0.73
市盈率（倍）（g=a/f）	12.80

如上表所示，以经审计的 2020 年度归属于母公司所有者的净利润计算，2020 年 9 月公司引入外部投资者增资价格的市盈率为 12.80 倍，略高于前次增资以 2019 年末经评估的每股公允价值对应的市盈率 11.41 倍，具有合理性。

（二）员工股权激励股份的锁定期安排，股权激励定增对象是否存在离职情形，是否约定离职后股权激励股份的处理措施，是否存在对发行人股权结构产生影响的情形。

1、员工股权激励股份的锁定期安排

根据公司与激励对象签署的《股份认购合同》及补充协议，激励对象的最低服务期限为公司 2019 年定向发行新增股份登记完成之日起六十个月。服务期限内，激励对象所持股票自愿限售。如出现公司在限售期内完成境内首次公开发行股票并上市的情形，则取消上述六十个月限售期，按照中国证券监督管理委员会或证券交易所的规定执行。

针对本次首发上市，激励对象已出具承诺："对于本人在发行人提交 IPO 申请之日前 12 个月内取得的股份，本人承诺在锁定期内不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。锁定期的计算以以下两者孰长为准：1）自发行人首次公开发行股票并上市之日起满 12 个月；2）自本承诺人在发行人提交首次公开发行股票申请前最后一次取得其股份之日起满 36 个月"。

2、股权激励定增对象是否存在离职情形

截至本问询函回复出具日，**本次股权激励定增对象中曹茂彬已因达到法定退休年龄离职，王德山已因个人工作原因于 2022 年 1 月离职，除此之外，**公司股权激励定增对象不存在离职的情形。

3、是否约定离职后股权激励股份的处理措施，是否存在对发行人股权结构产生影响的情形

根据公司与激励对象签署的《股份认购合同》及补充协议，激励对象（以下简称"乙方"）在公司申报首次公开发行股票材料之日（以下简称"申报日"）前离职的：（1）如公司在全国中小企业股份转让系统挂牌，乙方不得转让其持有的股票，待公司上市满一年之日后，乙方需在法律法规规范性文件准许减持之日起 30 日内，减持其持有的全部股票，并按照实际减持价格减去其取得出资份额成本的差额向公司进行赔偿。（2）如公司在全国中小企业股份转让系统摘牌，乙方将持有股票转让给公司控股股东或控股股东指定第三人，并按照转让价款减去其取得出资份额股份成本的差额向公司进行赔偿。

乙方在申报日后，且公司上市未满一年离职的，乙方不得转让其持有的股票，待公司上市满一年之日后，乙方需在法律法规规范性文件准许减持之日起30日内，减持其持有的全部股票，并按照实际减持价格减去其取得出资份额成本的差额向公司进行赔偿。

乙方若在甲方完成首次公开发行股票并上市之日满一年后离职，但未满激励股份登记之日起60个月的，乙方的激励股份应当按照如下约定处理：（1）若乙方尚未减持任何激励股份的，乙方应当按照相关法律法规、规范性文件以及自愿承诺的规定，于允许减持之日起30日内，减持其持有的激励股份，并按照实际减持价格减去其取得激励份额成本的差额向甲方进行赔偿。（2）若乙方已减持部分或全部激励股份的，乙方应当向甲方如实申报减持股份的金额和数量，并于离职之日起30日内按照实际减持价格减去其取得激励份额成本的差额向甲方进行赔偿，未减持的激励股份按照前款约定执行。

如公司未上市成功，但本次新增股份登记完成之日起已过六十个月，乙方自愿转让持有股票，公司控股股东、实际控制人有优先认购权。

综上所述，公司员工股权激励已约定离职后股权激励股份的处理措施，不存在对发行人股权结构产生影响的情形。

（三）财务总监于雷是否与发行人签订《股份认购合同》，是否存在履职期限要求，未进行摊销的原因。

于雷先生于2020年9月入职亚华电子，公司为增强管理团队的稳定性、调动高管人员的工作积极性，对于雷先生进行了股权激励。公司与于雷先生签署了《股份认购合同》及补充协议，约定于雷先生认购公司股份共计10.00万股，每股认购价格为2.30元。

由于该次股权激励是为获取职工提供服务而授予权益工具，同时增发价格低于同期引入外部投资者的增资价格，故属于以权益结算的股份支付。2020年9月，公司已收讫于雷先生全额缴纳的股份认购款，并办理了工商变更登记，因此，该次股权激励事项属于授予后立即可行权的以权益结算的股份支付。由于公司与于雷先生签订的相

关协议中，并未对于雷先生的任职期限进行约定，且协议约定于雷先生若是发生离职情形，应当将本次发行的股份按照离职时点的公允价值转让给公司实际控制人耿玉泉，具体转让价格由双方协商确定。因此，公司在 2020 年度一次性确认股份支付费用，相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付（2006）》和《企业会计准则讲解（2010）》的相关规定。

（四）请发行人结合公司（含持股平台）历次股权变动情况，逐项论证是否涉及股份支付，如涉及，说明支付形成原因、具体对象、服务期限、权益工具公允价值及确认方法，重点说明确认权益工具公允价值的考虑因素，是否具有可参考的外部投资者价格或使用恰当的估值技术，激励对象是否已足额缴纳认购款，股份支付事项的会计处理，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

公司自 1998 年 11 月设立至今，未成立持股平台，公司共发生过 7 次股权转让、10 次增资，具体情况如下：

序号	事项	审议程序	转让价格/增资价格	是否涉及股份支付
1	2001年1月，刘鹏将其持有公司1.25%的股权（出资额0.625万元）以1万元的价格转让给耿玉泉	2000年12月13日，亚华有限召开股东会审议通过	1.6元/出资额	《企业会计准则第11号——股份支付（2006）》发布前的股权转让和增资，不涉及股份支付
2	2001年1月，公司注册资本由50万元增至200万元	2000年12月13日，亚华有限召开股东会审议通过	1元/出资额	
3	2004年7月，耿玉泉将其持有的公司0.50%的股权（出资额1万元）以2万元的价格转让给刘慎富	2004年7月11日，亚华有限召开股东会审议通过	2元/出资额	
4	2004年7月，耿玉泉将其持有的公司5.00%的股权（出资额10万元）以15万元的价格转让给李隆浩	2004年7月11日，亚华有限召开股东会审议通过	1.5元/出资额	
5	2004年7月，郑兆波将其持有的公司0.50%的股权（出资额1万元）以2万元的价格转让给李隆浩	2004年7月11日，亚华有限召开股东会审议通过	2元/出资额	
6	2004年9月，荣强将其持有的公司0.50%的股权（出资额1万元）以4万元的价格转让给耿玉泉	2004年9月16日，亚华有限召开股东会审议通过	4元/出资额	
7	2004年12月，刘慎富将其持有的公司0.50%的股权（出资额1万元）以4万元的价格转让给耿玉泉	2004年12月20日，亚华有限召开股东会审议通过	4元/出资额	
8	2004年12月，公司注册资本由200万元增至350万元	2004年12月20日，亚华有限召开股东会审议通过	1元/出资额	
9	2009年8月，公司注册资本由350万元增至500万元	2009年7月13日，亚华有限召开股东会审议通过	1元/出资额	老股东同比例增资，不涉及股份支付
10	2012年7月，李隆浩将其持有的公司5.50%的股权（出资额27.50万元）以108万元的价格转让给耿斌	2012年7月3日，亚华有限召开股东会审议通过	3.93元/出资额	老股转让，协商定价价格公允，不涉及股份支付

11	2015 年 6 月，公司注册资本由 500 万元增至 3,000 万元	2015 年 6 月 4 日，亚华有限召开股东会审议通过	1 元/出资额	新老股东增资，未按公允价值确认股份支付，若确认股份支付不影响公司净资产
12	2016 年 2 月，亚华有限整体变更	2015 年 12 月 21 日，亚华有限召开股东会审议通过	以截至 2015 年 12 月 31 日经审计的净资产折股	股改，不涉及股份支付
13	2017 年 5 月，亚华电子未分配利润转增股本	2017 年 5 月 8 日，亚华电子召开 2016 年年度股东大会审议通过	以未分配利润每 10 股送 3.4 股	转增资本，不涉及股份支付
14	2018 年 2 月，公司注册资本由 6,700 万元增至 7,200 万元	2018 年 2 月 1 日，亚华电子召开 2018 年第二次临时股东大会审议通过	2.3 元/股	价格公允，未确认股份支付（注 1）
15	2019 年 12 月，公司注册资本由 7,200 万元增至 7,459 万元	2019 年 12 月 18 日，亚华电子召开 2019 年第六次临时股东大会审议通过	2.3 元/股	已确认股份支付
16	2020 年 9 月，公司注册资本由 7,459 万元增至 7,469 万元	2020 年 9 月 10 日，亚华电子召开 2020 年第四次临时股东大会审议通过	2.3 元/股	已确认股份支付
17	2020 年 9 月，公司注册资本由 7,469 万元增至 7,815 万元	2020 年 9 月 22 日，亚华电子召开 2020 年第五次临时股东大会审议通过	9.37 元/股	引入外部投资者，增资价格公允，不涉及股份支付

注 1：增资基本情况、增资价格的确定依据、市盈率计算过程等参见本问询函回复之“1、关于历史沿革”之“一、(二)2018 年 2 月定向发行股票的新增股东在发行人处任职的情况，每股价格的确定依据，是否需确认股份支付费用，股东背景情况，与发行人主要客户、供应商是否存在关联关系或交易往来，是否存在利益输送情形。”。

综上所述，根据公司自成立以来的历次股权变动情况，对于涉及股份支付的事项公司均已确认股份支付，激励对象认购款已足额缴纳，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、核查过程

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司工商档案、历次股东（大）会和董事会决议、股权转让协议、增资协议、股权增资或转让涉及的银行回单、验资报告等，逐一梳理历次股权变动的情况；

2、访谈公司主要负责人，了解历次股权变动的背景、交易价格或是增资价格的依据等情况；

3、获取公司股权激励方案、股份认购协议、评估报告等文件，结合《企业会计准则》的相关规定，分析公司公允价值确定和会计处理的合理性；

4、获取公司员工花名册、社保缴纳记录，了解员工股东的任职情况。

三、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人 2019 年 12 月股权激励增发价格参考前次增发价格，股份支付公允价格以评估价格确认，股份支付费用确认合理、谨慎；激励对象已足额缴纳认购款；2020 年 9 月增资价格系外部投资者与公司基于公司市场地位、盈利能力、行业投资的价格水平及公司资本市场的预期等进行商业谈判的结果，与 2019 年末经评估的每股公允价值存在差异具有商业合理性；

2、截至本问询函回复签署日，除曹茂彬因达到法定退休年龄离职、**王德山因个人工作原因离职**外，股权激励定增对象尚未出现离职情形，根据认购协议规定的离职后股权激励股份的处理措施，员工离职对发行人股权结构不产生重大影响；

3、财务总监于雷与发行人签订了《股份认购合同》及补充协议，相关协议未约定服务期，相关协议约定若发生离职情形，于雷应当将本次发行的股份按照离职时点的公允价值转让给公司实际控制人耿玉泉，具体转让价格由双方协商确定，因此未摊销；

4、公司历次股权变动涉及的股份支付认购款均已足额缴纳，股份支付事项的会计处理，符合《企业会计准则》的相关规定。

3、关于销售模式。

根据申报材料，发行人主要从事医院智能通讯交互系统的研发、生产和销售，产品最终应用于医院等医疗机构。公司直接客户主要分为三类：一类是医院等医疗机构，一类是医院建设集成商，一类是贸易商。发行人销售部一般通过市场调研、参加行业展会、拜访目标客户，全面了解市场情况和客户需求，并通过商务谈判、招投标等方式获取客户订单。

请发行人补充说明：

（1）不同类型客户进行采购的流程及方式，是否均需发行人进行定制化生产、安装及维护，相关物品是否均运送至终端客户。

（2）报告期内，发行人病房智能通讯交互系统中销售的主要产品设备、金额、单价及占比，销售的产品设备如何根据一、二、三代病房交互系统进行区分，每套病房交互系统中所包含设备内容、数量是否一致，各产品设备的定价依据。

（3）医院建设集成商与医院及医疗机构的关系，获取项目及采购的具体流程，与贸易商的区别，是否均为项目实施医院及医疗机构的项目中标方或合同方，是否存在同一项目通过不同医院建设集成商向发行人采购的情形；医院建设集成商向发行人采购的产品类型、数量及单价是否由最终销售的医院及医疗机构决定，报告期内，主要医院建设集成商采购发行人产品后向医院及医疗机构的销售价格。

（4）发行人主要客户是否同样为医院智能通讯交互系统的生产商，如是，请说明向发行人采购的合理性，发行人业务是否涉及 ODM 或 OEM。

（5）报告期内，通过不同获客方式取得项目收入的占比，是否存在应履行招投标程序而未履行的情况，未能履行招标程序的原因，项目执行情况及回款情况，是否存在被处罚的风险。

（6）发行人是否存在商业贿赂等不正当竞争的行为，获得招标项目的方式是否合法合规。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明针对医院建设集成商、贸易商实现最终销售情况，与发行人交易的真实性，发货和确认收入时间、规模与相关医院投建时间、规模的匹配性，是否存在关联关系，是否存在前员工担任主要经营者或股东，采购价格的公允性等的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查证据能否支撑核查结论，是否存在向发行人进行利益输送的情形。

【回复】

一、发行人说明

（一）不同类型客户进行采购的流程及方式，是否均需发行人进行定制化生产、安装及维护，相关物品是否均运送至终端客户。

公司主要采用直销的销售模式，根据客户类型不同，公司客户可进一步划分为三类：医院等医疗机构、医院建设集成商和贸易商。公司对三类客户的销售流程具体如下：

项目	医院等医疗机构	医院建设集成商	贸易商
销售方式	招投标或商务谈判	通常为商务谈判	通常为商务谈判
销售流程	医院等医疗机构是发行人的终端客户，通常发行人在投标或提报谈判阶段，会依据招标文件或磋商文件的要求，进行前期标书购买、资质审核、现场踏勘；再依据图纸清单、预算及其他需求确定初步报价、配置选型、参数建议、技术方案、企业资质及其他必要文件；进而编制整体建设方案，配合样机演示直接提供给终端用户。中标或商务谈判达成后，发行人和终端客户直接签订销售合同。	医院建设集成商是发行人最主要的直接客户，主要包括弱电集成商、医用气体工程集成商等。在医院建设集成商和医院等终端用户洽谈阶段，发行人通过提供依据终端用户的图纸清单、预算及其他需求形成的初步报价、配置选型、参数建议、技术方案、企业资质、样机演示及其他必要文件与资源，对医院建设集成商给予支持，由医院建设集成商进行汇总，形成整体建设方案。达成合同意向后，通常由终端用户与医院建设集成商签订总包合同，医院建设集成商与发行人再签订销售合同。	贸易商通常是医院等终端客户的长期合作商，在营销能力、持续服务能力等方面具备一定的优势。一般情况下，贸易商与发行人直接签订销售合同，再将其直接出售予下游客户。
买断或非买断	买断式销售		
硬件的定制化生产情况	公司的主机、分机、配件等产品均有多种型号可供选择，客户可以根据自身的需求进行选配，通常公司不会进行硬件产品的定制化生产。		
软件的定制化生产情况	公司通常会向客户提供通用的软件产品，但对于信息化程度较高的二、三代病房交互系统，根据客户的需求，公司有时也会针对系统显示内容、小程序安装、与其他设备联动呈现效果等方面进行软件的定制化开发。		

安装义务	安装义务具体由合同约定。由于医院等医疗机构不具备墙面开槽、敷设线管的能力，通常由发行人负责安装。	安装义务具体由合同约定。由于医院建设集成商一般具备墙面开槽、敷设线管的能力，通常发行人不负有安装义务，仅提供必要的指导服务。	安装义务具体由合同约定。若发行人不负责安装，则会提供相应的指导服务。
调试义务	调试义务具体由合同约定，通常对于二代、三代病房交互系统及门诊服务交互系统，会约定公司的调试义务，对于一代较简单的病房交互系统，不会约定公司的调试义务。		
售后服务及维护	均由发行人负责		
是否均运送至终端客户	医院等医疗机构系终端用户，产品均直接发至终端用户。	产品多数情况下会直接发至终端用户，部分产品发至医院建设集成商或其指定的其他地点。	产品多数情况下会直接发至终端用户，部分产品发至贸易商处或其指定的其他地点。

（二）报告期内，发行人病房智能通讯交互系统中销售的主要产品设备、金额、单价及占比，销售的产品设备如何根据一、二、三代病房交互系统进行区分，每套病房交互系统中所包含设备内容、数量是否一致，各产品设备的定价依据。

1、病房智能通讯交互系统的主要设备情况

各代病房交互系统均由主机、分机、显示屏、配件及其他构成，由于各代产品使用的技术差异，各代产品均配置与其功能相适应的主机、分机、显示屏等，根据主机设备，公司病房智能通讯交互系统可进一步划分为三代系的病房交互系统。报告期各期，公司病房智能通讯交互系统形成的主营业务收入分别为 15,525.85 万元、20,620.34 万元及 **24,512.57** 万元，三代系的病房智能通讯交互系统中各主要设备的销售收入、其占当期该代系病房智能通讯交互系统销售收入的比例以及平均单价具体如下表所示：

（1）一代病房交互系统

单位：万元、元/套

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	销售收入	收入占比	平均单价	销售收入	收入占比	平均单价	销售收入	收入占比	平均单价
主机	**1,112.63**	**46.30%**	**2,690.11**	1,449.65	48.39%	2,691.02	1,391.34	49.77%	2,638.11
分机	**870.18**	**36.21%**	**2,103.93**	1,007.59	33.64%	1,870.41	955.37	34.17%	1,811.48
显示屏	**363.88**	**15.14%**	**879.80**	452.84	15.12%	840.61	372.14	13.31%	705.60
配件及其他	**56.63**	**2.36%**	**136.92**	85.56	2.86%	158.83	76.92	2.75%	145.85
合计	**2,403.32**	**100.0%**	**5,810.75**	2,995.64	100.0%	5,560.87	2,795.77	100.0%	5,301.04

注：平均单价=销售收入/销量（套数），即平均每套一代病房交互系统中主机、分机、显示屏、配件及其他的销售价

格；同时，平均单价亦等于每套一代病房交互系统中主机、分机、显示屏、配件及其他的平均数量*均价，即平均单价（元/套）=主机、分机、显示屏、配件及其他的平均数量（单位：件/套）*均价（单位：元/件）。
以分机为例，一代病房交互系统中的分机通常可分为床头分机、卫生间分机及其他分机，表中分机的平均单价为平均每套一代病房交互系统全部种类分机的价格之和。

一代病房交互系统系面世多年、技术较为成熟、功能较为单一的传统产品，如上表所示，报告期内公司一代病房交互系统中各主要组成产品的平均单价波动**整体**较小，**其中，2021 年度一代病房交互系统分机的平均单价较 2020 年度所有增长，主要系 2021 年度单套一代病房交互系统配置的平均床头分机数、卫生间分机数较 2020 年度有不同幅度增加所致。**

（2）二代病房交互系统

单位：万元、元/套

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	销售收入	收入占比	平均单价	销售收入	收入占比	平均单价	销售收入	收入占比	平均单价
主机	**4,309.77**	**23.43%**	**9,449.18**	3,661.37	22.22%	9,285.75	2,729.28	22.20%	8,491.86
分机	**12,077.82**	**65.66%**	**26,480.65**	11,111.87	67.45%	28,181.26	8,378.70	68.15%	26,069.39
显示屏	**995.72**	**5.41%**	**2,183.11**	857.88	5.21%	2,175.71	728.03	5.92%	2,265.19
配件及其他	**1,011.61**	**5.50%**	**2,217.97**	844.08	5.12%	2,140.71	458.11	3.73%	1,425.35
合计	**18,394.92**	**100.0%**	**40,330.91**	16,475.20	100.0%	41,783.42	12,294.12	100.0%	38,251.78

注：平均单价=销售收入/销量（套数），即平均每套二代病房交互系统中主机、分机、显示屏、配件及其他的销售价格；同时，平均单价亦等于每套二代病房交互系统中主机、分机、显示屏、配件及其他的平均数量*均价，即平均单价（元/套）=主机、分机、显示屏、配件及其他的平均数量（单位：件/套）*均价（单位：元/件）。
以分机为例，二代病房交互系统中的分机通常可分为床头分机、门口分机及其他分机，表中分机的平均单价为平均每套二代病房交互系统全部种类分机的价格之和。

如上表所示，报告期内二代病房交互系统各组成产品的平均单价略有波动，整体呈上升趋势，主要原因如下：二代病房交互系统可个性化选择程度相对较高，报告期内，医院等终端用户对病房智能通讯交互系统的智能呼叫、信息发布、可视门禁、护理标识、统计分析等功能的需求愈发强烈，对二代病房交互系统各组成产品的**个性化**选配趋于丰富。**随着终端用户根据病区实际情况以及自身差异化需求，对二代病房交互系统各组成产品进行个性化选配，报告期内二代病房交互系统的平均单价有所波动，整体保持相对稳定。**

（3）三代病房交互系统

单位：万元、元/套

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	销售收入	收入占比	平均单价	销售收入	收入占比	平均单价	销售收入	收入占比	平均单价
主机	**394.65**	**10.63%**	**6,746.17**	85.85	7.47%	4,795.88	28.35	6.50%	4,725.42
分机	**2,389.24**	**64.33%**	**40,841.63**	838.93	72.98%	46,867.53	310.61	71.25%	51,767.55
显示屏	**202.06**	**5.44%**	**3,454.07**	29.82	2.59%	1,666.08	7.72	1.77%	1,287.37
配件及其他	**728.17**	**19.61%**	**12,447.37**	194.90	16.96%	10,888.51	89.28	20.48%	14,879.69
合计	**3,714.12**	**100.0%**	**63,489.24**	**1,149.50**	**100.0%**	**64,218.01**	**435.96**	**100.0%**	**72,660.04**

注 1：平均单价=销售收入/销量（套数），即平均每套三代病房交互系统中主机、分机、显示屏、配件及其他的销售价格；同时，平均单价亦等于每套三代病房交互系统中主机、分机、显示屏、配件及其他的平均数量*均价，即平均单价（元/套）=主机、分机、显示屏、配件及其他的平均数量（单位：件/套）*均价（单位：元/件）。
以分机为例，三代病房交互系统中的分机通常可分为床头分机、门口分机、床旁分机及其他分机，表中分机的平均单价为平均每套三代病房交互系统全部种类分机的价格之和。
注 2：三代病房交互系统的配件及其他占比较高，主要包括金额较大的悬臂支架等结构件。

如上表所示，报告期各期，公司三代病房交互系统中的各主要组成产品的单价均有所变动。主要原因如下：公司三代病房交互系统拥有床旁交互、医护通讯、医疗物联、智慧护理、远程探视等多个应用板块，能够实现患者、医护人员、医院管理者三方不同的功能需求，因此，三代病房交互系统的各组成产品构成受终端用户个性化需求的影响较大。报告期内，公司三代病房交互系统的销量分别仅为 60 套、179 套及 585 套，销量相对较低，各主要组成产品的平均单价受不同客户对于三代病房交互系统个性化选配的影响，产生较大波动。

2、病房智能交互通讯系统区分依据及构成情况

公司的三代系病房智能通讯交互系统，具体以主机型号进行区分。目前公司的一代病房交互系统主要有 968K 系列、938K 系列等；二代病房交互系统主要有 997C 系列、916 系列等；三代病房交互系统主要有 815 系列、A10 系列等。公司与客户签订合同，在合同中明确信息交互管理主机、分机配件及其他产品的型号，若主机属于一代，则同一合同中与主机配套的分机配件及其他产品亦属于一代。

每套病房交互系统中所包含的设备内容、数量由于病区床位数量、空间大小、终

端客户的具体需求不同而有所差异，通常，不同套的病房交互系统中所包含设备内容、数量会有所差异。

3、产品定价依据

报告期内，公司各类产品的定价原则以成本加成为基础，由交易双方协商确定，具体如下：公司定期根据各类产品的 BOM 成本，确定指导销售价格区间。实际业务开展过程中，公司销售人员以指导销售价格区间为基础，同时综合考虑具体订单的销售策略、市场竞争状况、竞品价格、项目实施情况等因素，通过招投标或商务谈判的方式确定价格。

（三）医院建设集成商与医院及医疗机构的关系，获取项目及采购的具体流程，与贸易商的区别，是否均为项目实施医院及医疗机构的项目中标方或合同方，是否存在同一项目通过不同医院建设集成商向发行人采购的情形；医院建设集成商向发行人采购的产品类型、数量及单价是否由最终销售的医院及医疗机构决定，报告期内，主要医院建设集成商采购发行人产品后向医院及医疗机构的销售价格。

1、医院建设集成商与医院及医疗机构的关系，获取项目及采购的具体流程

医院等医疗机构的工程项目建设普遍采用总承包制的管理方式，信息化建设板块分包至医院建设集成商，主要包括弱电集成商、医用气体工程集成商等类别。医院建设集成商具备集成与安装能力，通过专业手段为医院等医疗机构完成系统或板块的安装与集成。

在新建项目中，医院等医疗机构根据实际需求通过设计院总包（EPC）或分拆标段的方式进行招标，医院建设集成商通过竞标形式参与项目承建。在病房升级改造项目中，医院等医疗机构视项目规模或项目特殊属性，通过工程招标或商务谈判的方式选择医院建设集成商。如项目属于金额或规模较小的零星改造，医院等医疗机构亦可能不通过招投标流程，直接由医院建设集成商为终端用户提供设备采购、工程安装、系统集成的服务。

公司对医院建设集成商的销售流程具体如下：在医院建设集成商投标或向医院提

报谈判方案的阶段，公司通过提供依据终端用户的图纸清单、预算及其他需求形成的初步报价、配置选型、参数建议、技术方案、企业资质、样机演示及其他必要文件与资源，对医院建设集成商给予支持，由医院建设集成商进行汇总，形成整体建设方案。达成合同意向后，由医院建设集成商与总包商或终端用户签订正式工程合同，再由医院建设集成商与公司签订销售合同。销售合同签订后，公司根据合同约定以及终端用户整体的项目进度，将产品运送至终端用户或医院建设集成商指定的地点、对产品进行安装调试或提供技术指导。

2、医院建设集成商与贸易商的区别，是否均为项目实施医院及医疗机构的项目中标方或合同方

医院建设集成商与贸易商的主要区别在于是否集成了其他产品或设备，并将集成后的产品包或设备带作为交付单元向其下游客户进行产品交付，具体如下：

医院建设集成商客户，通常作为医院病区建设项目的总承包商，或者病区建设项目中信息化建设板块的分包商，公司将产品销售给医院建设集成商客户后，医院建设集成商会进一步集成其他产品及设备、气体工程、弱电工程等项目，最终将集成后的项目作为整体对医院建设集成商的下游客户进行交付。因此医院建设集成商通常为弱电工程集成商、气体工程集成商等。此外，公司的医院建设集成商客户的经营范围中，通常包括工程施工、系统集成等项目。

贸易商客户，作为医院病区建设项目中的一部分，在公司将病房智能通讯交互系统等产品销售给贸易商客户后，不再进行进一步的产品、设备的集成，直接转手销售给下游客户，通常不存在生产加工、系统集成等实质生产环节。

此外，医院建设集成商通常为项目实施医院及医疗机构的项目中标方或合同方，贸易商则视业务开展的实际情况，选择和医院建设集成商签订合同或直接与医院签订合同。

3、同一项目通过不同医院建设集成商向亚华电子采购的具体情况

由于医院通过医院建设集成商向公司采购产品时并不一定会明确具体的项目，因

此同一项目通过不同医院建设集成商向公司采购的情形统计有一定困难。公司目前统计同一医院通过不同医院建设集成商向公司采购的情形。

报告期内，公司存在同一医院通过不同医院建设集成商向公司采购的情形，主要原因如下：（1）部分医院病区或门诊建设项目分阶段实施，在项目建设的不同阶段，医院与不同的医院建设集成商合作；（2）部分医院对不同科室进行独立核算，各科室与不同的医院建设集成商进行合作；（3）部分医院就同一项目通过分拆标段的方式分别进行招标，与不同的医院建设集成商合作，各医院建设集成商向公司采购产品。

报告期各期，同一医院通过不同医院建设集成商向亚华电子采购的销售收入及其占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
同一医院通过不同医院建设集成商向亚华电子采购的销售收入	**5,113.57**	3,221.20	2,127.96
营业收入	**28,752.44**	23,410.10	16,456.65
占比	**17.78%**	**13.76%**	**12.93%**

4、医院建设集成商向发行人采购的产品类型、数量及单价是否由最终销售的医院及医疗机构决定

医院建设集成商向公司采购的产品类型及数量根据最终销售的医院及医疗机构的需求而确定；采购产品的单价系公司以成本加成为基础，同时考虑产品的市场竞争环境等因素进行报价，最终由医院建设集成商与公司协商确定。

5、主要医院建设集成商的最终售价

由于医院建设集成商的最终售价涉及客户的商业秘密，获取有一定难度。公司仅取得了部分报告期前十大医院建设集成商部分项目向终端用户的最终售价，具体情况如下：

年度	客户名称	终端医院	集成商价格差异率

2020	冠林电子有限公司	石家庄市第一医院	68.29%
2020	宁夏华迪科技发展有限公司	银川市妇幼保健院	68.99%
2020	宁夏华迪科技发展有限公司	宁夏回族自治区人民医院西夏分院	50.02%
2020	珠海市奥吉赛科技有限公司	浙江大学医学院附属第一医院余杭院区	55.55%
2020	四川港通医疗设备集团股份有限公司	吉林省第二人民医院	40.51%

注：表中对应的产品为公司二代病房交互系统中 997 系列或门诊系列，集成商价格差异率=（集成商向医疗机构的销售价格-集成商采购发行人的价格）/集成商采购发行人的价格。

从上表可见，医院建设集成商向公司采购后通常会加价约 40%～70%销售予终端医院。医院建设集成商通常不会向终端用户单独销售公司产品，而是在集成其他产品及设备后，最终以集成后的项目作为整体对外出售，医院建设集成商向终端用户的报价亦是以集成后的整体项目进行报价。考虑到前述情形以及医院建设集成商后续发生的管理成本、集成整合工作等因素，上述医院建设集成商的最终售价具有合理性。

（四）发行人主要客户是否同样为医院智能通讯交互系统的生产商，如是，请说明向发行人采购的合理性，发行人业务是否涉及 ODM 或 OEM。

经核查，报告期各期，公司主要客户中不存在医院智能通讯交互系统的生产商，公司业务不涉及 ODM 或 OEM。

（五）报告期内，通过不同获客方式取得项目收入的占比，是否存在应履行招投标程序而未履行的情况，未能履行招标程序的原因，项目执行情况及回款情况，是否存在被处罚的风险。

1、报告期内公司不同获客方式取得项目收入的占比

公司获取订单的方式包括公开招投标和商务谈判，报告期内，公司通过公开招投标和商务谈判方式实现的销售收入及占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公开招投标	**1,478.42**	**5.18%**	1,979.99	8.51%	827.05	5.07%

商务谈判	**27,071.19**	**94.82%**	21,295.73	91.49%	15,472.26	94.93%
主营业务收入	**28,549.61**	**100.00%**	**23,275.71**	**100.00%**	**16,299.31**	**100.00%**

2、是否存在应履行招投标程序而未履行的情况，未能履行招标程序的原因，项目执行情况及回款情况，是否存在被处罚的风险

（1）是否存在应履行招投标程序而未履行的情况，未能履行招标程序的原因，项目执行情况及回款情况

公司报告期内存在一项合同应履行招投标程序而未履行，具体情况如下：

单位：万元

序号	合同对方	合同内容	业务承揽方式	合同签订时间	初始合同金额（万元）	项目执行情况	截至2021年8月31日回款金额	回款比例	剩余未回款原因
1	河南省人民医院	二代病房交互系统	商务谈判	2019年3月	216.14	已验收	194.52	90%	项目已按合同约定回款，剩余金额为尚未到期的质保金

2017 年 3 月 13 日，公司中标河南省人民医院的信号呼叫系统项目（招标编号：SYZBA-2018017，中标编号：YLSB2018031903）。2018 年 8 月，河南省人民医院与公司就该项目签订合同，约定由河南省人民医院向公司采购二代病房交互系统，合同金额为 97.5 万元。

2019 年 3 月，河南省人民医院因购置需要，根据原招投标文件的内容直接与公司签订金额为 216.137 万元的续标合同，继续向公司采购信号呼叫系统，未履行相应的招投标程序。截至 2021 年 8 月 31 日，该项目已验收完毕并按照合同约定回款，回款比例达到 90%；剩余未回款部分主要为项目质保金，对公司经营业绩影响较小。

除上述情形外，公司不存在其他应履行招投标程序而未履行的情况。

（2）公司不存在因上述项目未履行招投标程序而受到处罚的风险

根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》等相关法律规

定，应履行招标程序而未履行程序的行政法律责任主体是招标人（客户）而非受托方（公司），相关法律法规对应进行招标而未招标的招标人（客户）规定了相应的法律责任。

在具体项目承接过程中，公司无法决定客户是否履行招标程序以及如何履行招标程序，在招标人（客户）应进行招标而未招标的情况下，发行人作为受托方无需承担相关法律责任，不存在因未履行招投标程序而受到主管部门行政处罚的法律风险。

经登录信用中国、中国政府采购网、淄博市财政局网站进行检索，公司报告期内不存在因招投标受到行政处罚的情形。

综上所述，公司实施前述项目不存在被处罚的风险，上述事项不会对公司的主营业务和经营业绩造成重大不利影响。

（六）发行人是否存在商业贿赂等不正当竞争的行为，获得招标项目的方式是否合法合规。

在避免商业贿赂方面，发行人制定了《山东亚华电子股份有限公司廉洁从业管理规定》《山东亚华电子股份有限公司反舞弊举报投诉管理制度》，规定全体员工应廉洁自律，抵制商业贿赂。发行人招标客户通常制定了严格的内部招标管理制度，同时发行人与客户签署的合同中会附带廉洁协议，约定发行人及其人员不得为谋取不正当利益而向对方工作人员赠送礼金、有价证券和贵重物品等。在遵守招投标相关法律法规方面，发行人已制定了《山东亚华电子股份有限公司投标管理制度》。上述制度同时规范了发行人招投标过程中招标信息获取、投标可行性分析、投标准备工作、投标工作办理、投标文件制作、招投标文件归档等环节的工作，并对招投标过程中公司的内部管理、投标价格和保密措施作出了规定。上述发行人在避免商业贿赂、遵守招投标相关法律法规方面已建立的制度均有效执行。容诚会计师事务所已出具**容诚专字[2022]230Z0190号**《内部控制鉴证报告》，认为发行人于**2021年12月31日**已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

根据发行人所在地市场监督管理部门出具的证明，发行人董事、监事、高级管理

人员提供的无犯罪记录证明，并根据中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn/）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn/）等网站的查询，截至本审核问询函回复出具日，发行人及其董事、监事、高级管理人员不存在因商业贿赂、不正当利益交换或不正当竞争导致的诉讼、仲裁等纠纷，不存在被检察机关提起刑事诉讼或被相关监管机关行政处罚的情形。

综上所述，报告期内发行人不存在商业贿赂等不正当竞争的行为，获得招标项目的方式合法合规。

（七）针对医院建设集成商、贸易商实现最终销售情况，与发行人交易的真实性，发货和确认收入时间、规模与相关医院投建时间、规模的匹配性，是否存在关联关系，是否存在前员工担任主要经营者或股东，采购价格的公允性等的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查证据能否支撑核查结论，是否存在向发行人进行利益输送的情形。

1、医院建设集成商、贸易商实现最终销售情况

公司在实际业务中根据客户要求发货，报告期内公司医院建设集成商和贸易商的发货情况如下：

单位：万元

客户类型	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
医院建设集成商	主营业务收入	**21,583.84**	17,140.46	12,242.66
	其中：直接发货至终端用户金额	**17,235.84**	13,587.18	8,699.14
	发货至直接客户金额	**4,348.01**	3,553.28	3,543.52
	发货至终端客户占比	**79.86%**	79.27%	71.06%
贸易商	主营业务收入	**3,490.06**	2,384.24	2,377.47
	其中：直接发货至终端客户金额	**2,547.74**	1,912.48	1,618.58
	发货至直接客户金额	**942.32**	471.76	758.89
	发货至终端客户占比	**73.00%**	80.21%	68.08%
合计	**主营业务收入**	**25,073.90**	**19,524.69**	**14,620.13**

	其中：直接发货至终端客户金额	**19,783.58**	15,499.66	10,317.72
	发货至直接客户金额	**5,290.32**	4,025.04	4,302.41
	发货至终端客户金额占比	**78.90%**	79.38%	70.57%

公司主要从事医院智能通讯交互系统的研发、生产和销售，产品最终应用于医院等医疗机构。如上表所示，报告期内，公司对医院建设集成商和贸易商的销售主要系直接发货至终端用户，发货至直接客户的收入占比较小。由于一代病房交互系统信息化程度较低，安装调试流程较为简单，由医院建设集成商安装后即可达到使用状态，因此公司一代病房交互系统直接发货至医院建设集成商和贸易商客户的比例较高；二代、三代病房交互系统由于信息化程度高，需要与医院 HIS 系统对接，需要公司人员前往终端用户进行现场调试，为便于项目管理，公司通常将二代、三代病房交互系统直接发至终端用户处。报告期内，随着一代病房交互系统销售占比的降低，公司对医院建设集成商及贸易商客户的销售收入中，发货至直接客户的收入占比亦呈现逐年下降的趋势。通过执行对医院建设集成商客户和贸易商客户的走访、对终端用户的穿透走访及发出商品现场抽盘、医院建设集成商和贸易商客户出具产品实现最终销售的确认等程序，确认公司产品均已实现最终销售。

对于公司产品的最终销售情况，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）检查报告期内公司的发货记录，获取物流公司发货对账单核对物流记录，检查公司的发货记录是否真实、发货地址是否准确，检查比例情况具体如下：

单位：万元

客户类型	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
医院建设集成商	主营业务收入	**21,583.84**	17,140.46	12,242.66
	发货记录检查金额	**12,274.93**	8,119.89	5,954.34
	发货记录检查占比	**56.87%**	47.37%	48.64%
贸易商	主营业务收入	**3,490.06**	2,384.24	2,377.47
	发货记录检查金额	**2,061.58**	1,498.66	1,377.70
	发货记录检查占比	**59.07%**	62.86%	57.95%
合计	**主营业务收入**	**25,073.90**	**19,524.69**	**14,620.13**

	发货记录检查金额	**14,336.50**	9,618.55	7,332.04
	发货记录检查占比	**57.18%**	49.26%	50.15%

报告期内，公司客户数量及合同数量较多，且单笔合同金额较小，公司通常按照客户要求分批发货，导致物流单据数量较多；报告期内，保荐机构、申报会计师分别选取了 5,704、7,706 **及 5,690** 条物流记录进行检查，对应发货物流记录检查比例分别为 50.15%、49.26%**及 57.18%**。

（2）根据公司报告期内对各客户的销售明细，对其业务销售真实性进行确认。保荐机构、申报会计师共对公司 **200** 家主要客户进行了走访及访谈，受疫情影响，对于其中 **11** 家客户进行视频访谈，客户访谈情况如下：

单位：万元

客户类型	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
终端客户	主营业务收入	**3,567.04**	3,811.80	1,746.60
	走访金额	**1,107.75**	**2,414.11**	**513.22**
	占比	**31.06%**	**63.33%**	**29.38%**
医院建设集成商	主营业务收入	**21,583.84**	17,140.46	12,242.66
	走访金额	**12,581.29**	**10,404.98**	**8,449.89**
	占比	**58.29%**	**60.70%**	**69.02%**
贸易商	主营业务收入	**3,490.06**	2,384.24	2,377.47
	走访金额	**1,158.88**	**938.75**	**981.36**
	占比	**33.21%**	**39.37%**	**41.28%**
合计	**主营业务收入**	**28,640.94**	23,336.49	16,366.73
	走访金额	**14,847.92**	**13,757.84**	**9,944.47**
	占比	**51.84%**	**58.95%**	**60.76%**

（3）对医院建设集成商客户和贸易商客户的终端用户进行实地查看，核实销售业务的真实性，保荐机构、申报会计师选取了部分医院建设集成商及贸易商客户的终端用户进行了实地查看，具体情况如下：

单位：万元

客户类型	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
医院建设集成商	主营业务收入	**21,583.84**	17,140.46	12,242.66
	实地查看金额	**8,734.48**	**7,255.24**	**5,138.08**
	占比	**40.47%**	**42.33%**	**41.97%**
贸易商	主营业务收入	**3,490.06**	2,384.24	2,377.47
	实地查看金额	**1,448.94**	**1,041.12**	**826.50**
	占比	**41.52%**	**43.67%**	**34.76%**
合计	**主营业务收入**	**25,073.90**	19,524.69	14,620.13
	实地查看金额	**10,183.42**	**8,296.36**	**5,964.57**
	占比	**40.61%**	**42.49%**	**40.80%**

报告期内，公司客户整体较为分散，医院建设集成商客户和贸易商客户的终端用户亦相对比较分散；同时，受新冠疫情影响，部分终端用户不接受实地查看。报告期内，保荐机构、申报会计师一共进行了 **275** 家终端用户的实地查看，可以确认销售业务真实。

（4）根据重要性原则，对报告期内各期销售收入占比前约 80%以及各期末应收款项余额占比前 80%的主要客户实施函证程序，客户函证情况如下：

单位：万元

客户类型	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
终端客户	主营业务收入	**3,567.04**	3,811.80	1,746.60
	发函金额	**2,968.15**	3,094.85	1,370.56
	回函金额	**1,926.51**	2,759.43	1,202.02
	回函金额占比	**54.01%**	72.39%	68.82%
医院建设集成商	主营业务收入	**21,583.84**	17,140.46	12,242.66
	发函金额	**19,436.54**	15,510.49	11,469.83
	回函金额	**15,914.27**	13,924.02	10,482.69
	回函金额占比	**73.73%**	81.23%	85.62%
贸易商	主营业务收入	**3,490.06**	2,384.24	2,377.47
	发函金额	**3,061.06**	1,799.24	1,928.13

	回函金额	**2,638.20**	1,641.02	1,763.02
	回函金额占比	**75.59%**	68.83%	74.16%
合计	**主营业务收入**	**28,640.94**	23,336.49	16,366.73
	发函金额	**25,465.74**	20,395.58	14,768.52
	回函金额	**20,478.98**	18,324.48	13,447.73
	回函金额占比	**71.50%**	78.52%	82.17%

综上所述，保荐机构、申报会计师核查比例较高，核查较为充分，公司销售至医院建设集成商、贸易商的主要产品已实现最终销售。

2、发货和确认收入时间、规模与相关医院投建时间、规模的匹配性

因公司贸易商单笔合同较小且收入占比较低，故选取报告期各期公司医院建设集成商前十大终端用户和贸易商前五大终端客户的匹配情况，具体如下表所示：

（1）2021 年度

单位：万元

客户类型	序号	终端用户情况				收入情况		
		终端用户名称	投入规模	投建时间	投入使用时间	收入金额	发货时间	收入确认时间
医院建设集成商	1	淮安市淮安医院	1818 张床位	2016-05	2021-12	436.89	2020-10	2021-11
	2	济宁医学院附属医院太白湖院区	1800 张床位	2016-09	2021-05	163.52	2021-03	2021-06
						205.61	2021-04	
	3	巨野县人民医院	1200 张床位	2017-05	2021-06	329.24	2021-03	2021-06
	4	成都京东方医院	2000 张床位	2019-03	2021-04	125.02	2020-12	2021-11
						102.38	2021-01	
						87.20	2021-03	
	5	镇平县人民医院	1500 张床位	2021-03	尚未投入使用	255.65	2021-07	2021-12
	6	武威市凉州医院	1500 张床位	2017-03	2021-05	108.82	2020-07	2021-03
						24.28	2020-11	
						59.11	2020-12	
	7	兰州大学第一	500 张床位	2013-02	2020-12	26.55	2020-04	2021-02

		医院				124.05	2020-05	
						37.66	2020-11	
	8	佛山市南海区人民医院	2225 张床位	2010-06	2021-06	79.67	2021-01	2021-03
						62.72	2021-04	2021-06
						71.48	2021-05	
						4.08	2021-11	2021-12
	9	新余市袁河医院	1500 张床位	2018-08	2021-05	36.06	2021-01	2021-06
						160.49	2021-04	
	10	广西壮族自治区南溪山医院	900 张床位	—	2021-05	32.79	2020-12	2021-04
						118.08	2021-01	
						18.51	2021-04	2021-06
贸易商	1	锦州市中心医院	1000 张床位	—	尚未投入使用	294.49	2019-12	2021-03
	2	河北医科大学第二医院	949 张床位	2021-01	2021-12	182.14	2021-04	2021-09
	3	山东中医药大学第二附属医院	1357 张床位	2016-04	2020-08	153.28	2021-06	2021-08
						6.15	2021-10	2021-10
	4	一品西山养护中心	856 张床位	2015-01	尚未投入使用	126.67	2017-12	2021-10
	5	西安市中心医院	1000 张床位	2020-05	2021-07	21.83	2020-10	2021-06
						18.81	2020-11	
						20.03	2021-01	
						35.92	2021-03	
						17.48	2021-04	

（2）2020 年度

单位：万元

客户类型	序号	终端客户情况				收入情况		
		终端客户名称	投入规模	投建时间	投入使用时间	收入金额	发货时间	收入确认时间
医院建设集成商	1	新疆生产建设兵团第六师医院（五家渠市人民医院）	1300 张床位	2018-08	2020-06	21.21	2019-10	2020-12
						178.97	2019-12	
						113.03	2020-03	
						62.90	2020-04	
						44.93	2020-11	

	2	石家庄市第一医院建华院区	2000 张床位	2016-07	2020-06	420.87	2020-03	2020-10
	3	南昌大学第一附属医院象湖分院	3700 张床位	2013-07	2020-04	23.99	2019-12	2020-07
						99.15	2020-01	2020-11
						102.94	2020-02	
						29.41	2020-04	
						32.21	2020-05	
						27.29	2020-07	
	4	淄博市中心医院	1100 张床位	2016-03	2020-06	145.91	2019-06	2020-07
						43.85	2020-01	2020-07
						10.99	2020-06	
						51.86	2020-09	2020-10
	5	金华市人民医院	2202 张床位	2017-05	2020-06	202.65	2019-10	2020-09
	6	北京小汤山医院	624 张床位	-	2020-03	82.65	2020-01	2020-03
						155.47	2020-02	
	7	吉林省肿瘤医院	1747 张床位	-	2020-06	185.26	2019-10	2020-08
	8	平度中心医院	900 张床位	2017-03	2020-05	179.47	2019-12	2020-12
	9	晋江市医院（罗裳院区）	1455 张床位	2011-10	2021-01	17.25	2020-02	2020-11
						41.67	2020-04	
						117.64	2020-1	2020-12
	10	烟台山医院莱山院区	730 张床位	2016-03	2020-08	176.67	2019-07	2020-07
贸易商	1	柳州市工人医院	1700 张床位	2016-06	2020-07	42.65	2019-12	2020-07
						191.38	2020-05	
	2	山东省立第三医院	628 张床位	-	2020-01	17.20	2019-04	2020-08
						104.66	2019-10	
	3	松滋市人民医院	1600 张床位	-	2020-11	54.77	2020-06	2020-10
						28.41	2020-07	
						25.49	2020-08	
	4	新疆墨玉县罗科曼医院	877 张床位	2016-12	尚未投入使用	85.50	2020-09	2020-12
	5	曲靖市妇幼保健	700 张床位	2016-11	2020-08	26.96	2018-12	2020-06

		院				19.07	2019-02	2020-04
						23.46	2019-03	
						14.62	2020-04	2020-06

（3）2019 年度

单位：万元

客户类型	序号	终端客户情况				收入情况		
		终端客户名称	投入规模	投建时间	投入使用时间	收入金额	发货时间	收入确认时间
医院建设集成商	1	赤峰市医院	2200 张床位	2018-07	2019-01	279.49	2018-11	2019-11
	2	蚌埠医学院第一附属医院	1900 张床位	2016 年	2019-07	153.29	2018-07	2019-08
						32.59	2018-08	
						44.54	2018-12	
	3	江西省肿瘤医院（江西省第二人民医院）	1300 张床位	-	2019-01	172.41	2018-05	2019-05
	4	苏州市第九人民医院	2434 张床位	2014-12	2019-05	85.47	2017-12	2019-04
						58.46	2018-04	2019-05
						29.18	2019-03	
	5	唐山市中心医院	1400 张床位	2016-10	2019-12	168.10	2018-12	2019-08
	6	南京医科大学附属江宁医院	1500 张床位	-	2018-12	71.27	2018-03	2019-07
						60.34	2018-05	
						36.93	2018-07	
	7	沈阳市第四人民医院	1700 张床位	-	2019-09	28.27	2019-03	2019-09
						15.16	2019-05	
						13.87	2019-07	
						66.82	2019-08	2019-11
						25.10	2019-09	
						13.19	2019-11	
	8	山东省肿瘤医院	1000 张床位	-	2020-06	148.74	2019-09	2019-12
	9	云南省第一人民医院	1400 张床位	-	2019-10	123.97	2019-04	2019-09
						19.13	2019-06	

	10	青岛市市立医院	1800 张床位	-	2019-02	61.32	2018-01	2019-01
						26.84	2018-02	
						16.05	2018-12	2019-05
						36.47	2019-03	2019-07
贸易商	1	随州市中心医院	1200 张床位	-	2019-08	17.17	2018-10	2019-07
						108.78	2018-11	
						24.03	2018-12	
	2	柳州市第四人民医院	616 张床位	2016-01	2019-06	96.74	2018-10	2019-03
	3	天津市养老院（天津市第二老年公寓、天津市民政局老年病医院）	783 张床位	2014-07	2019-11	79.65	2019-10	2019-11
	4	安丘市人民医院	1157 张床位	2017-10	2019-10	75.28	2019-09	2019-11
	5	太和医院（武当山院区）	694 张床位	-	2019-12	16.82	2019-11	2019-12
						57.12	2019-12	

由于公司的客户主要为医院建设集成商，因此选取的样本为医院建设集成商前十大项目与贸易商前五大项目，检查发货记录以及收入确认单据，项目发货时间与收入时间、规模与相关医院投建时间、规模相匹配。部分收入确认时间晚于医院投入使用时间，主要原因如下：（1）部分院区系分区投入使用，如先投入使用门诊和急诊区域，再投入使用病房区域；（2）部分医院验收审批流程较长，验收时间晚于投入使用时间，但基本在投入使用的同一年完成验收流程，不存在收入确认年度与医院投入使用年度不匹配的情形。

3、是否存在关联关系，是否存在前员工担任主要经营者或股东

经核查，发行人医院建设集成商、贸易商与发行人不存在关联关系，亦不存在前员工担任其主要经营者或股东的情形。

4、医院建设集成商和贸易商采购价格的公允性

公司各类产品的定价原则以成本加成为基础，由交易双方协商确定，具体如下：公司定期根据各类产品的 BOM 成本，确定指导销售价格区间。实际业务开展过程中，

公司销售人员以指导销售价格区间为基础，同时综合考虑具体订单的销售策略、市场竞争状况、竞品价格、项目实施情况等因素，通过招投标或商务谈判的方式确定价格。各类产品价格的确定均是基于独立的市场主体的商业谈判确定，价格公允。

医院建设集成商与贸易商采购价格对比情况如下：

单位：元/套

产品类型	客户类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一代病房交互系统	医院建设集成商	**5,596.35**	5,307.45	5,154.02
	贸易商	**5,327.08**	5,313.46	4,895.83
	公司平均价格	**5,810.75**	**5,560.87**	**5,301.04**
二代病房交互系统	医院建设集成商	**38,824.97**	39,396.80	37,934.91
	贸易商	**34,376.21**	36,096.19	33,747.44
	公司平均价格	**40,330.91**	**41,783.42**	**38,251.78**
三代病房交互系统	医院建设集成商	**62,674.17**	61,250.57	61,974.84
	贸易商	**60,878.28**	40,812.06	68,278.97
	公司平均价格	**63,489.22**	**64,218.01**	**72,660.04**

（1）一、二代病房交互系统价格的公允性分析

由上表可见，报告期内，随着客户对智能交互系统的差异化需求有所增加，对各类分机及配件的选配亦趋于丰富，同时，销售单价较高的产品型号的销售占比也呈上升趋势，因此，一、二代病房交互系统的产品销售单价呈小幅上涨趋势。

发行人的一、二代产品较为成熟，由上表可见，报告期内医院建设集成商和贸易商销售价格基本一致，不存在明显差异。**2021 年度**，医院建设集成商二代病房交互系统的价格高出贸易商较多的原因主要是各类分机的配置较多，具体如下：

客户类型	二代病房系统的单套主机数量	二代病房系统的单套床头分机数量	二代病房系统的单套门口分机数量	二代病房系统单套其他分机数量
医院建设集成商	2.85	31.96	9.68	23.80
贸易商	2.80	28.07	6.90	22.26

（2）三代病房交互系统价格的公允性分析

报告期内，发行人三代病房交互系统对医院建设集成商客户的销售单价保持稳定；对贸易商客户的销售单价存在一定波动，主要原因系报告期内发行人三代病房交互系统对贸易商客户的销量较小，结合三代病房交互系统具有板块功能、可个性化选配空间大的特点，导致报告期内三代病房交互系统对贸易商客户的销售单价波动相对较大，但整体仍处于合理区间。

此外，对于医院建设集成商及贸易商，发行人并非直接与终端用户交易，中间环节相对较多，因此整体上价格要略低于发行人产品的平均价格，具有其合理性。

综上所述，发行人医院建设集成商及贸易商的采购价格整体上差异不大，略低于发行人产品的平均价格，具有其合理性，价格公允。

二、核查过程

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人对各类用户的销售模式及销售流程、对三代系病房交互系统的区分依据、每套病房交互系统的构成情况、发行人各产品的定价依据、医院建设集成商客户与贸易商客户的区别、是否存在同一项目通过不同医院建设集成商向发行人采购的情形、医院建设集成商及终端用户的采购决定权、主要医院建设集成商的最终售价等信息、发行人业务是否涉及 ODM 或 OEM、发行人的客户获取方式等；

2、查阅发行人的销售收入明细表；

3、查阅发行人主要客户的营业执照、工商登记资料等；核查发行人主要客户是否与公司存在关联关系；核查是否存在前员工在主要客户处担任主要经营者或股东；核查发行人主要客户是否为医院智能通讯交互系统的生产商；

4、查阅报告期内发行人与客户签署的合同、中标通知书；

5、查阅《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国政府采购法实施条例》《中

华人民共和国招标投标法》等法律法规，核查是否存在应履行招投标程序而未履行的情形；

6、查阅《山东亚华电子股份有限公司廉洁从业管理规定》《山东亚华电子股份有限公司反舞弊举报投诉管理制度》《山东亚华电子股份有限公司投标管理制度》等内部控制制度；

7、登录信用中国、中国政府采购网、淄博市财政局网站进行检索，核查是否存在因招投标受到行政处罚的情形；

8、获取公司销售发货记录，并检查物流公司货运记录，分析公司产品销售流向，分析集成商和贸易商最终销售情况；

9、对发行人主要医院建设集成商客户、主要贸易商客户执行走访程序，核查是否与发行人存在关联关系；

10、对医院建设集成商、贸易商的部分终端客户执行穿透走访程序，核实产品最终销售的实现情况；

11、对主要客户进行函证，并检查销售回款情况；

12、获取主要项目的终端客户的投建规模、投建及使用时间等信息，与公司收入确认的时间、金额及发货数量进行对比分析，核实销售业务的真实性和匹配性；

13、登录中国政府采购网（http://www.ccgp.gov.cn/）查询报告期内各市政府集中采购目录及限额标准；

14、取得并审阅容诚会计师事务所出具的容诚专字[2022]230Z0190 号《内部控制鉴证报告》。

三、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人硬件产品通常不会进行定制化生产，部分软件会根据客户需求进行定制化开发，发行人的安装义务由合同具体约定，发行人产品的售后维护均由发行人负责，发行人产品多数运送至终端客户；

2、发行人一、二、三代病房交互系统以主机型号进行区分，每套病房交互系统包含的设备内容、数量通常会有所差异，发行人产品定价依据以成本加成为基础，由交易双方协商确定；

3、发行人已对医院建设集成商与医院及医疗机构的关系、发行人的销售流程、医院建设集成商客户与贸易商客户的主要区别、同一项目通过不同医院建设集成商向发行人采购的情形、医院建设集成商及终端用户的采购决定权、主要医院建设集成商的最终售价等信息进行相应披露；

4、发行人主要客户中不存在医院智能通讯交互系统的生产商，发行人业务不涉及ODM或OEM；

5、发行人获取订单的主要方式为公开招投标以及商务谈判，发行人报告期内存在一项与河南省人民医院的合同应履行招投标程序而未履行，该合同截至本问询函回复签署日已经验收，除质保金外的款项均已收回，除上述情形外，发行人报告期不存在应履行招投标程序而未履行的情形，不存在因前述项目被处罚的风险；

6、发行人获得招投标项目的方式合法合规；不存在商业贿赂等不正当竞争行为；

7、发行人与医院建设集成商、贸易商客户的交易真实，产品实现了最终销售，发行人发货的收入确认时间、规模与相关医院投建时间、规模相匹配，发行人与医院建设集成商、贸易商不存在关联关系，不存在前员工担任主要经营者或股东的情形，采购价格公允，相关核查证据可以支撑核查结论，不存在向发行人进行利益输送的情形。

4、关于在新三板挂牌。

申报材料及公开信息显示，发行人 2016 年 8 月至 2020 年 8 月在全国中小企业股份转让系统挂牌。2017 年，发行人营业收入为 10,631.64 万元，净利润为 1,513.46 万元，扣非后净利润为 2,378.99 万元。2018 年发行人的营业收入为 11,250.74 万元，净利润为 1,513.46 万元，扣非后净利润为 1,296.42 万元。

请发行人补说明：

（1）招股说明书与新三板挂牌期间公司信息披露是否存在差异及差异的具体情况，是否存在被处罚的情形。

（2）发行人 2018 年业绩较 2017 年大幅下滑的原因及合理性，与同行业公司趋势是否一致，自 2018 年起发行人业务规模和净利润大幅增长的原因，发行人净利润率远高于同行业其他公司的合理性。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）招股说明书与新三板挂牌期间公司信息披露是否存在差异及差异的具体情况，是否存在被处罚的情形。

公司挂牌期间的信息披露与招股说明书的信息披露存在差异，具体可以分为财务信息差异和非财务信息差异，情况如下：

1、财务信息差异说明

（1）收入调整

公司根据收入确认的基本原则，将仅负有调试义务的产品收入确认时点由签收确认调整为调试义务完成并验收合格后确认，并对 2018 年和 2019 年的原始财务报表进行了会计差错更正。针对该事项，2018 年、2019 年的申报财务报表分别调减营业收入

2,007.96 万元、712.27 万元，调减应收账款 2,211.59 万元、1,881.14 万元，调增预收款项 2,546.65 万元、3,346.83 万元，调减应交税费 173.27 万元、126.19 万元，相应调减营业成本 684.11 万元、219.75 万元，调增存货 1,946.01 万元、2,272.20 万元；2018 年申报财务报表调减资产减值损失 40.80 万元，2019 年申报财务报表调增信用减值损失 60.64 万元。

（2）存货跌价准备

公司重新计算了存货跌价准备的计提及转销，并进行了会计差错更正。针对该事项，2018 年申报财务报表调增存货跌价准备 256.13 万元，即调减存货列报金额 256.13 万元，同时调增了资产减值损失 34.67 万元；2019 年申报财务报表调减存货跌价准备 20.99 万元，即调增存货列报金额 20.99 万元，同时调减了资产减值损失 180.01 万元。

（3）安装服务费调整

公司采购的安装服务是在用户现场的产品安装，因此将销售费用中的安装服务费调整至营业成本。针对该事项，2018 年、2019 年的申报财务报表分别调减销售费用 116.03 万元、196.71 万元，相应调增营业成本 116.03 万元、196.71 万元。

（4）固定资产调整

根据固定资产实际投入使用时间，公司将 2018 年末已实际投入的房产工程等调整确认为固定资产核算。针对该事项，2018 年的申报财务报表调增固定资产原值 524.64 万元，相应调减在建工程 79.48 万元，调增应付账款 445.15 万元。

（5）应收票据调整

根据应收票据的确认原则，公司将 2019 年末信用度较低的银行承兑汇票由应收款项融资重分类至应收票据，2019 年申报财务报表相应调增应收票据 250.88 万元，调减应收款项融资 250.88 万元。同时，终止确认已背书且信用度较高的银行承兑汇票，对 2019 年申报财务报表调减应收票据 13.91 万元，相应调减其他流动负债 13.91 万元。

（6）股本调整

2019 年末公司定向增发，由于备案申请彼时未取得全国股转公司审查确认，将收到的增资款项计入其他应付款。根据实际出资时间及验资报告验证时间，公司在本次申报财务报表中进行了会计差错更正，调减其他应付款 595.70 万元，调增股本 259.00 万元，调增资本公积 336.70 万元。

（7）部分办公设备、电子设备调整

2018 年公司新厂房启用，采购了一批办公设备、电子设备，根据设备存续状态及未来使用情况，基于一贯性原则，公司调整部分办公设备、电子设备至固定资产核算。针对该事项，2018 年、2019 年的申报财务报表分别调减管理费用 151.31 万元、14.05 万元，调增固定资产 151.31 万元、165.36 万元。

（8）电费、工资等重新划分

根据用电部门、人员工作性质等情况，按照配比原则，公司将部分电费、工资等重分类。针对该事项，2018 年、2019 年申报财务报表分别调减管理费用 163.07 万元、105.78 万元，调减销售费用 504.23 万元、582.98 万元，调增营业成本 522.92 万元、604.31 万元。

（9）非上市公司股权调整

根据投资的非上市公司业绩情况，调整期末公允价值变动，调减 2019 年原始报表其他权益工具投资 100.00 万元。

（10）税费金调整

根据损益调整事项，重新计算所得税，针对该事项，2018 年、2019 年申报财务报表分别调减所得税费用 45.40 万元、84.06 万元；根据期末增值税及所得税预缴结余情况进行重分类，针对该事项，2018 年、2019 年申报财务报表分别调增应交税费 460.18 万元、430.86 万元，调增其他流动资产 460.18 万元、430.86 万元。

（11）前五大客户

年份	客户名称	招股说明书披露数据	新三板披露数据	差异原因
2018年度	四川港通医疗设备集团股份有限公司	665.24	447.59	跨期调整及收入确认方式调整所致
	浙江强盛医用工程有限公司	256.39	564.83	跨期调整及收入确认方式调整所致
	珠海和佳医疗设备股份有限公司	246.32	328.21	跨期调整及收入确认方式调整所致
2019年度	四川港通医疗设备集团股份有限公司	711.88	1,012.21	跨期调整及收入确认方式调整所致
	浙江强盛医用工程有限公司	282.91	273.45	跨期调整及收入确认方式调整所致
	珠海和佳医疗设备股份有限公司	314.98	459.70	跨期调整及收入确认方式调整所致
	武汉市力齐电子有限公司	518.51	355.36	跨期调整及收入确认方式调整所致

（12）前五大供应商

年份	供应商名称	招股说明书披露数据	新三板披露数据	差异原因
2018年度	深圳市圣合泰科技有限公司	985.51	1,105.29	跨期调整所致
	深圳市信利康供应链管理有限公司	251.94	249.24	跨期调整所致
	艾睿(中国)电子贸易有限公司	229.48	261.15	跨期调整所致
	北京远大创新科技有限公司	206.77	252.41	跨期调整所致
2019年度	深圳市圣合泰科技有限公司	1,169.61	1,353.09	跨期调整所致
	深圳市信利康供应链管理有限公司	480.53	590.34	跨期调整所致
	艾睿(中国)电子贸易有限公司	258.37	313.15	跨期调整所致
	北京远大创新科技有限公司	213.53	234.88	跨期调整所致

新三板披露财务数据与招股说明书财务报表差异科目汇总

单位：万元

项目	2018年度			2019年度		
	新三板披露财务报表	本次申报财务报表	差异金额	新三板披露财务报表	本次申报财务报表	差异金额
流动资产	12,901.64	13,248.88	347.24	17,515.74	18,357.10	841.36
非流动资产	5,932.35	6,458.53	526.18	6,413.23	6,317.68	-95.55
资产总计	**18,834.00**	**19,707.41**	**873.41**	**23,928.96**	**24,674.79**	**745.83**
流动负债	3,867.73	7,077.77	3,210.05	6,645.61	9,105.11	2,459.50

非流动负债合计	546.18	546.18	-	517.69	517.69	-
负债合计	**4,413.91**	**7,623.95**	**3,210.05**	**7,163.30**	**9,622.80**	**2,459.50**
股东权益合计	**14,420.09**	**12,083.45**	**-2,336.64**	**16,765.66**	**15,051.99**	**-1,713.67**
营业收入	**13,258.70**	**11,250.74**	**-2,007.96**	**17,180.92**	**16,456.65**	**-724.27**
营业成本	**5,027.29**	**4,935.37**	**-91.92**	**6,675.31**	**6,979.23**	**303.93**
销售费用	2,570.75	1,971.56	-599.20	3,062.66	2,274.72	-787.94
管理费用	1,904.89	1,407.89	-497.00	1,780.15	1,672.80	-107.36
研发费用	1,890.80	1,962.03	71.23	1,879.71	2,025.96	146.24
营业利润	**2,636.54**	**1,751.60**	**-884.95**	**4,478.24**	**4,318.46**	**-159.77**
利润总额	**2,636.73**	**1,656.19**	**-980.54**	**4,496.54**	**4,336.77**	**-159.77**
净利润	**2,409.95**	**1,513.46**	**-896.48**	**4,127.20**	**4,012.84**	**-114.37**
归属于母公司所有者的净利润	**2,409.95**	**1,513.46**	**-896.48**	**4,127.20**	**4,012.84**	**-114.37**

2、非财务信息差异说明

本次发行上市申请文件与新三板信息披露文件中的非财务信息部分差异情况主要如下：

内容	新三板信息披露文件	本次发行上市申请披露文件	差异原因
风险因素	《公开转让说明书》及各年定期报告中披露了“行业风险”、“人才流动风险”、“应收账款无法回收的风险”、“公司管理能力可能无法适应业务规模扩大的风险”、“税收优惠政策变化的风险”等风险因素	《招股说明书》披露了“新产品开发风险”、“核心技术泄密、技术人员流失的风险”、“原材料涨价风险”、“毛利率无法长期维持较高水平的风险”、“产品结构相对单一风险”、“季节性风险”、“存货余额较大的风险”、“应收账款回收的风险”、“税收优惠政策变化的风险”、“实际控制人不当控制风险”、“公司业务扩张带来的管理风险”、“募集资金投资项目实施的风险”、“发行失败风险”等风险因素	更加系统、充分地披露公司风险因素
历史沿革	《公开转让说明书》披露了公司设立以来股本形成及变化情况	《招股说明书》披露了历次增资及股权转让的价格、转让方式	更加系统、充分地披露了公司历史沿革
公司董事、监事、高级管理人员的兼职情况	《公开转让说明书》及各年定期报告中对董监高人员任职简历的披露不完善，未披露兼职的相关情况	《招股说明书》对董事、监事、高级管理人员的任职经历披露情况进行了完善，增加披露了兼职的相关情况	更加系统、充分地披露公司董事、监事、高级管理人员的任职情况
主营业务及主要产品、服务	《公开转让说明书》及各年定期报告对主营业务的描述为“公司	《招股说明书》对主营业务的描述为“亚华电子是国内知名的医院智	更加系统地对公司主营业务、

描述	是致力于开发、研制、生产医院通讯设备的高新技术企业，主要为研发、生产和销售智能护理通讯系统，主要服务于全国各大医院及各类护理机构，用于护理空间内的医、护、患的全区域呼叫、对讲、定位和转移，提供信息联动、更新、发布与互动平台，进行护理工作质量管理、病区管理、指标统计管理等。”	能通讯交互系统软硬件一体化综合解决方案提供商，主营业务为医院智能通讯交互系统的研发、生产和销售。医院智能通讯交互系统是指应用音视频通讯、电力线载波通讯、IOT、5G 等信息技术提升医生、护士、患者之间的沟通体验，显著提高智慧医院信息交互及服务管理水平的软硬件一体化综合解决方案。”	主要产品和服务情况进行了介绍和分类
核心技术	《公开转让说明书》披露了“两线制组网技术、无线全双工语音通话技术”等 14 项核心技术	《招股说明书》披露了“高带宽两线制组网技术、组件化医护通讯控制台技术”等 10 大核心技术	根据主要产品的运用情况及研发成果，系统性的总结梳理了公司目前的核心技术
员工情况	《公开转让说明书》及各年定期报告中将人员类型分类为“管理人员”、“生产人员”、“技术人员”、“营销人员”等	《招股说明书》将人员类型分类为“研发人员”、“生产人员”、“销售及技术服务人员”、“管理人员”等	修改人员分类的措辞
核心技术人员	《公开转让说明书》披露的核心技术人员为“周磊、陈磊、李世健、宋可鑫、王德山、罗小贵”6 人	《招股说明书》披露的核心技术人员为“周磊、宋可鑫、宋庆、李世健、王德山、张朋”6 人	更加系统、充分地梳理论证核心技术人员
收入分类	《公开转让说明书》将收入分为“YH 系列智能护理通讯系统、YH-997 系列信息化医护管理通信系统”	《招股说明书》将收入分为“病房智能通讯交互系统、门诊服务交互系统、分机、配件及其他”	更加系统、充分地按产品分类梳理收入
原材料采购分类	《公开转让说明书》将原材料采购分为“元器件、外协外购件、安装材料、辅助材料、包装物、其他”	《招股说明书》将原材料采购分为“显示模组、IC 芯片、电子元器件、外购成品、支架及外壳、辅材及其他”	根据实际情况更加系统性的梳理原材料采购分类
行业分类	《公开转让说明书》披露行业分类内容为“按照中国证监会发布的《上市公司行业分类指引(2012 年修订)》，本公司所从事业务隶属于“专用设备制造业”(行业代码：C35)。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类(GB/T4754-2011)》规定，公司所处行业为 C3585 机械治疗及病房护理设备制造业。根据全国中小企业股份转让系统发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为 3585 机械治疗及病房护理设备制造业。”	《招股说明书》披露行业分类内容为“公司主要从事医院智能通讯交互系统的研发、生产和销售。根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订)》，公司所处行业属于‘I65 软件和信息技术服务业’；根据中华人民共和国国家统计局 2017 年发布的《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)，公司所处行业属于‘I65 软件和信息技术服务业’中的‘信息系统集成服务’。”	根据公司最新的主营业务及产品情况，更加系统、充分的梳理公司所属行业
关联方	《公开转让说明书》及各年定期报告中根据企业会计准则对关联方进行了披露	《招股说明书》根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等要求修订了关联方及关联交易的相关披露，具体如下：增加披露了淄博启创智能科技有限公司等报告期内未发生交易的关联方；增加披露了报告期内与参股公司青芒智能的关联交易。	首发上市申请文件根据《招股说明书格式准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》对发行人关联方情况进行了更为详尽的披露
关联交易	新三板披露文件中没有将采购青芒智能的定制视频作为关联交易	本次申报文件将采购青芒智能的定制视频作为关联交易	首发上市申请文件参考《深圳

			证券交易所创业板股票上市规则》，出于谨慎性原则，将该笔交易比照关联交易披露
未来发展规划	挂牌各年度的年度报告中对未来发展规划作了简要披露	《招股说明书》对公司未来三年的发展规划及措施进行了详尽披露	根据《招股说明书格式准则》的要求增加了相关表述
同行业可比公司	《公开转让说明书》披露的同行可比公司范围为："南格科技、鑫德亮、来邦科技、东软集团、万达信息、恒生电子"	《招股说明书》中披露的同行业可比公司范围为："来邦科技、荣科科技、思创医惠、南格科技"	结合产品业务的可比性与数据的可获得性，选取更为恰当的可比公司范围
股东基本情况及相互间的关联关系	《公开转让说明书》披露的关联关系："股东耿玉泉系股东耿斌之父；股东向晖系股东耿勇之妻；股东孙成立之女孙婵媛、孙婵娟以及儿媳王珊珊系法人股东深圳中亚华信科技有限公司的股东。"	耿斌为公司股东耿玉泉的儿子，孙婵娟、孙婵媛均为公司股东孙成立的女儿，王珊珊为公司股东孙成立的儿媳，公司股东曹玉鑫为公司股东曹茂彬的儿子。除此之外，本次发行前各股东之间不存在其他关联关系。	股东向晖与股东耿勇解除婚姻关系

上述差异产生的主要原因为：公司在新三板挂牌及挂牌期间信息披露系按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等规则要求进行披露；招股说明书系按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》等创业板注册制相关配套规则要求进行披露。两者在信息披露规则、要求、细节、信息披露覆盖期间等方面存在不同，因此发行人挂牌期间的信息披露与招股说明书的信息披露存在一定的差异，但不存在实质性差异。

3、挂牌期间的处罚情形

公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间及摘牌过程中，在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面均符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》《非上市公众公司监督管理办法》等相关法律法规的规定，合法合规，未曾受到全国中小企业股份转让系统的处罚。

（二）发行人 2018 年业绩较 2017 年大幅下滑的原因及合理性，与同行业公司趋势是否一致，自 2018 年起发行人业务规模和净利润大幅增长的原因，发行人净利润率远高于同行业其他公司的合理性。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

1、2018 年度经营业绩变动分析

2018 年度，由于收入跨期调整等事项，亚华电子申报文件中的主要经营业绩指标与新三板挂牌期间的信息披露存在差异，相关事项亦会影响公司 2017 年度的主要经营业绩指标。按照申报期财务数据调整和列报口径对公司 2017 年报表进行调整，亚华电子 2017 年度及 2018 年度的主要经营业绩指标及其对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	变动额	变动率
营业收入	11,250.74	8,268.14	2,982.60	36.07%
营业成本	4,935.37	3,383.46	1,551.91	45.87%
营业利润	1,751.60	1,406.89	344.71	24.50%
利润总额	1,656.19	1,584.30	71.89	4.54%
净利润	1,513.46	1,350.94	162.52	12.03%
归属于母公司股东的净利润	1,513.46	1,350.94	162.52	12.03%
扣除非经常性损益后的净利润	1,296.42	1,044.92	251.50	24.07%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,296.42	1,044.92	251.50	24.07%

如上表所示，2018 年度公司营业收入、净利润分别较 2017 年度同比增长 36.07%、12.03%，主要经营业绩指标均呈上升趋势。近年来，伴随着新一代信息技术以及国内智慧医院建设的快速发展，医院等医疗机构病区新建、病区智能化改造需求持续增长，公司病房智能通讯交互系统的销售收入亦快速增长。2018 年度，公司营业收入、净利润等主要经营业绩指标均较 2017 年度同比上升。

2、同行业对比分析

2018 年度，公司主要经营业绩指标变动情况的同行业对比分析具体如下：

公司名称	营业收入变动率	净利润变动率
来邦科技	15.11%	9.38%
荣科科技	49.70%	36.12%

思创医惠	16.40%	7.46%
同行业可比公司平均值	27.07%	17.65%
同行业可比公司中位数	16.40%	9.38%
亚华电子	36.07%	12.03%

如上表所示，2018 年度公司营业收入及净利润的变动率与同行业可比公司平均值、中位数不存在重大差异。

3、经营业绩变动分析

2018～2021 年度，公司主要经营业绩指标及其变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	**28,752.44**	**22.82%**	23,410.10	42.25%	16,456.65	46.27%	11,250.74
营业成本	**13,717.95**	**26.55%**	10,839.74	55.31%	6,979.23	41.41%	4,935.37
营业利润	**7,041.82**	**12.48%**	6,260.25	44.96%	4,318.46	146.54%	1,751.60
利润总额	**8,099.82**	**30.78%**	6,193.25	42.81%	4,336.77	161.85%	1,656.19
净利润	**7,272.52**	**31.67%**	5,523.35	37.64%	4,012.84	165.14%	1,513.46
归属于母公司股东的净利润	**7,272.52**	**31.67%**	5,523.35	37.64%	4,012.84	165.14%	1,513.46
扣除非经常性损益后的净利润	**5,986.85**	**14.83%**	5,213.50	44.82%	3,599.91	177.68%	1,296.42
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	**5,986.85**	**14.83%**	5,213.50	44.82%	3,599.91	177.68%	1,296.42
销售费用率	**10.63%**	/	10.53%	/	13.82%	/	17.52%
管理费用率	**7.49%**	/	9.19%	/	10.16%	/	12.51%
研发费用率	**13.43%**	/	11.80%	/	12.31%	/	17.44%

（1）业务规模变动分析

2018～2021 年度，公司营业收入分别为 11,250.74 万元、16,456.65 万元、23,410.10 万元及 **28,752.44** 万元，整体呈快速增长趋势。公司业务规模的扩张主要来

自于二代、三代病房交互系统，随着智慧医院建设的快速发展，医生、护士、患者等用户群体对餐饮、导航、缴费、娱乐等便捷服务功能的需求有所增加，医疗机构对产品信息化、智能化的需求亦同步提升。公司准确把握智慧医院带来的终端用户对病房智能通讯交互系统需求升级的机遇，不断加强产品与技术研发，适时地向市场大力推广二代、三代病房交互系统。**2018～2021 年度**，公司二代、三代病房交互系统的市场逐步成熟，相关产品的销量逐年上升，故二代、三代病房交互系统的销售收入亦随之快速增长，公司整体经营规模亦迅速扩张。

（2）净利润变动分析

2018～2021 年度，公司净利润分别为 1,513.46 万元、4,012.84 万元、5,523.35 万元及 **7,272.52** 万元，整体亦呈快速增长趋势。

其中，2018～2020 年度，除业务规模扩张因素以外，净利润增长还来自于期间费用率的下降，具体如下：2018～2020 年度，在期间费用总额持续增长的情况下，随着公司随营业收入的快速增长，期间费用率均逐年下降。

2021 年度，随着公司持续进行研发投入，研发费用及研发费用率均较 2020 年度有所增长，期间费用率整体较 2020 年度保持稳定，公司净利润的增长除经营规模持续扩大以外，还来自于政府补助：2021 年度公司完成 IPO 申报后，收到上市扶持资金 500.00 万元以及资本市场突破行动奖补资金 420.00 万元，亦使净利润较 2020 年度同比上升。

4、净利润率的同行业对比分析

报告期内，公司净利率与同行业公司对比情况具体如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
来邦科技		28.38%	24.14%	31.56%
荣科科技		12.02%	6.13%	3.43%
思创医惠		7.27%	9.29%	10.89%

同行业可比公司平均值		15.89%	13.19%	15.29%
同行业可比公司中位数		12.02%	9.29%	10.89%
亚华电子	25.32%	23.59%	24.38%	13.45%

注：截至本问询函回复出具日，来邦科技、荣科科技、思创医惠暂未披露2021年度报告。

如上表所示，**2018～2020 年度**，亚华电子销售净利率与来邦科技较为接近，高于同行业可比公司中的荣科科技及思创医惠，整体上亦高于同行业可比公司的平均值及中位数，主要原因如下：

同行业可比公司中，来邦科技主要从事以音视频技术为核心的信息交互系统产品研发、生产、销售和服务，应用领域主要包括医疗领域、养老领域、司法公安领域等，产品及其应用领域与亚华电子较为相似，故净利率亦与公司较为接近。

荣科科技的主要业务包括智慧医疗、健康数据和智维云两个板块，其中智慧医疗、健康数据业务板块系亚华电子的可比业务，智维云业务板块并非亚华电子的可比业务。由于荣科科技智慧医疗、健康数据业务板块的销售毛利率显著高于智维云业务板块，故荣科科技综合净利率低于亚华电子。

思创医惠的主要业务包括智慧医疗业务以及商业智能业务，其中智慧医疗业务系亚华电子的可比业务，商业智能业务并非亚华电子的可比业务。由于思创医惠智慧医疗业务的销售毛利率显著高于商业智能业务，故思创医惠综合净利率低于亚华电子。

报告期内，荣科科技及思创医惠各业务的销售收入占比、销售毛利率情况具体如下：

（1）荣科科技

报告期内，荣科科技各业务的销售收入占比、销售毛利率情况具体如下：

项目	2021年度		2020年度		2019年度		2018年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
健康数据服务			55.48%	50.70%	52.30%	48.59%	43.57%	52.87%

智能融合云服务			44.52%	22.56%	47.70%	25.22%	56.43%	22.20%
主营业务合计			**100.00%**	**38.17%**	**100.00%**	**37.44%**	**100.00%**	**35.57%**

注 1：荣科科技的定期报告中未按业务披露销售净利润或销售净利率数据，故使用分业务的销售毛利率进行分析；
注 2：截至本问询函回复出具日，荣科科技暂未披露 2021 年度报告。

如上表所示，**2018～2020 年度**，荣科科技的健康数据服务的销售毛利率显著高于智能融合云服务，致使荣科科技的综合毛利率、净利率等经营业绩指标低于亚华电子。

（2）思创医惠

报告期内，思创医惠各业务的销售收入占比、销售毛利率情况具体如下：

项目	**2021 年度**		**2020 年度**		**2019 年度**		**2018 年度**	
	销售占比	**毛利率**	**销售占比**	**毛利率**	**销售占比**	**毛利率**	**销售占比**	**毛利率**
商业智能			40.09%	28.10%	53.41%	28.74%	56.51%	31.32%
智慧医疗			59.91%	50.52%	46.59%	54.05%	43.49%	57.51%
合计			**100.00%**	**41.53%**	**100.00%**	**40.53%**	**100.00%**	**42.71%**

注 1：思创医惠的定期报告中未按业务披露销售净利润或销售净利率数据，故使用各业务的销售毛利率进行分析；
注 2：截至本问询函回复出具日，思创医惠暂未披露 2021 年度报告。

如上表所示，**2018～2020 年度**，思创医惠的智慧医疗业务的销售毛利率显著高于商业智能业务，致使思创医惠的综合毛利率、净利率等经营业绩指标低于亚华电子。

5、销售毛利率的同行业对比分析

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比公司可比业务的对比情况具体如下：

公司名称	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**	**2018 年度**
来邦科技		58.06%	53.36%	56.62%
荣科科技		50.70%	48.59%	52.87%
思创医惠		50.52%	54.05%	57.51%
同行业可比公司平均值		**53.09%**	**52.00%**	**55.67%**
同行业可比公司中位数		**50.70%**	**53.36%**	**56.62%**
亚华电子	**52.13%**	**53.60%**	**57.48%**	**56.13%**

注 1：数据来源于同行业可比公司招股说明书、定期报告；
注 2：报告期内，来邦科技产品招股说明书未披露医疗领域、养老领域产品的销售毛利率，因此，采用来邦科技的综合毛利率进行对比分析；
注 3：报告期内，荣科科技产品的主要应用领域包括社保医疗、金融、政府、教育、电力、电信等行业，其中社保医疗行业的健康数据服务系公司病房智能通讯交互系统的可比业务，因此，采用荣科科技社保医疗行业健康数据服务的销售毛利率进行对比分析；
注 4：报告期内，思创医惠产品的主要应用领域包括商业智能、智慧医疗等行业，其中智慧医疗行业的相关业务系公司病房智能通讯交互系统的可比业务，因此，采用思创医惠智慧医疗行业相关业务的销售毛利率进行对比分析；
注 5：截至本问询函回复出具日，来邦科技、荣科科技、思创医惠暂未披露 2021 年度报告。

如上表所示，**2018～2020 年度**，公司主营业务毛利率与同行业可比公司可比业务毛利率的平均值及中位数不存在重大差异。公司病房智能通讯交互系统的销售毛利率处于合理水平，符合行业特征，亦能够较好地反映公司的实际经营情况。

二、核查过程

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查询发行人在挂牌期间的信息披露文件，并与本次申报文件进行比较；

2、对发行人财务总监和董事会秘书进行访谈，了解信息披露差异情况及原因；

3、查询经申报会计师调整的 2017 年度的财务报表，并进行对比分析；

4、查阅同行业可比公司的年度报告等公开资料；

5、对发行人管理层进行访谈，了解发行人业务规模和净利润大幅增长的主要原因。

三、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人招股说明书与新三板挂牌期间的信息披露存在差异，主要系前期会计差错更正以及新三板和创业板相关规则在信息披露要求、细节等方面的差异所致，发行人在新三板挂牌期间及摘牌过程中不存在被处罚的情形；

2、经调整，发行人 2018 年度的经营业绩较 2017 年度有所增长，与同行业可比公司的趋势一致；自 2018 年度起发行人业务规模和净利润大幅增长的主要原因系客户需

求上升；发行人净利润率高于同行业可比公司的主要原因系荣科科技及思创医惠的其他业务毛利率相对较低。

5、关于土地用途及土地使用权。

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人存在将工业用地部分用作商业用途的情形。发行人拥有位于淄博高新区泰美路 8 号的房屋所有权及土地使用权，土地性质为工业用途。报告期内，发行人委托淄博桔子酒店管理有限公司在上述房屋的基础上装修改建并进行经营管理。2021 年 4 月 2 日，淄博市自然资源和规划局高新技术企业开发区分局出具说明，确认亚华电子“人才公寓及职工技能培训项目”通过委托运营方式为员工及商务活动提供住宿，为企业生产活动提高就业能力提供培训等，符合“生产性服务业”新业态认定标准。

（2）宗地面积系编号为“鲁（2017）青岛市黄岛区不动产第 0082295 号”、“鲁（2020）烟台市福不动产权第 0018620 号”的不动产权证书载明的共有土地使用权面积，未单独载明公司所有的建筑面积。

请发行人补充说明：

（1）报告期内通过将工业用地部分用作商业用途所产生的收入金额，淄博市自然资源和规划局高新技术企业开发区分局出具的说明未对发行人将房屋对外商业经营的行为进行认定的原因，发行人将工业用地部分用作商业用途是否涉及违规经营，是否需转让或办理用地手续。

（2）上述共有土地使用权的共有人，共有土地使用权产生的背景，共有人与发行人是否存在纠纷，发行人是否存在使用共有人土地面积的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期内通过将工业用地部分用作商业用途所产生的收入金额，淄博市自然

资源和规划局高新技术企业开发区分局出具的说明未对发行人将房屋对外商业经营的行为进行认定的原因，发行人将工业用地部分用作商业用途是否涉及违规经营，是否需转让或办理用地手续。

1、报告期内通过将工业用地部分用作商业用途所产生的收入金额

报告期内，发行人通过将工业用地部分用作商业用途所产生的收入金额如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
工业用地部分用作商业用途所产生的收入金额	**98.10**	73.61	89.92
营业收入金额	**28,752.44**	23,410.10	16,456.65
占比	**0.34%**	**0.31%**	**0.55%**

由上表可知，发行人通过将工业用地部分用作商业用途所产生的收入金额及占营业收入的比例均较小。

2、淄博市自然资源和规划局高新技术企业开发区分局出具的说明未对发行人将房屋对外商业经营的行为进行认定的原因

2021 年 7 月 29 日，淄博市自然资源和规划局高新技术产业开发区分局出具证明："经核查，山东亚华电子股份有限公司自 2021 年 1 月 1 日至今无国土资源违法违规处罚情况。山东亚华电子股份有限公司'人才公寓及职工技能培训项目'在泰美路 8 号地块原有建筑基础上进行改建，通过委托淄博桔子酒店管理有限公司运营方式为员工及商务活动提供住宿，为企业生产活动提高就业能力提供培训。在满足上述基础上，由淄博桔子酒店管理有限公司对外商业经营。上述项目符合'生产性服务业'新业态认定标准，可以依据淄博市人民政府《关于加强节约集约用地促进高质量发展若干措施的通知》（淄政办字[2020]107 号）的规定，按照原用途和土地权利类型继续使用土地，实行过渡期政策。过渡期满需要办理用地手续的，可按新用途、新权利类型、市场价办理相关用地手续。"

根据上述证明，淄博市自然资源和规划局高新技术产业开发区分局对发行人将房

屋对外商业经营的行为进行了认定，认定该行为符合“生产性服务业”新业态认定标准。

3、发行人将工业用地部分用作商业用途是否涉及违规经营，是否需转让或办理用地手续

根据《淄博市人民政府办公室印发关于加强节约集约用地促进高质量发展若干措施的通知》（淄政办字〔2020〕107 号）第十二条规定：“支持新型产业发展。…在符合国土空间规划的前提下，经主管部门批准利用现有房屋和土地兴办文化创意、科技研发、健康养老、工业旅游、众创空间、生产性服务业、‘互联网+’等新业态的，可继续按原用途和土地权利类型使用土地，实行为期 5 年的过渡期政策。5 年期满或者涉及转让需要办理用地手续的，可按新用途、新权利类型、市场价办理相关用地手续。”

2021 年 7 月 29 日，淄博市自然资源和规划局高新技术产业开发区分局出具证明，确认亚华电子“人才公寓及职工技能培训项目”在泰美路 8 号地块原有建筑基础上进行改建，通过委托淄博桔子酒店管理有限公司运营方式为员工及商务活动提供住宿，为企业生产活动提高就业能力提供培训等。在满足上述基础上，由淄博桔子酒店管理有限公司对外商业经营。上述项目符合“生产性服务业”新业态认定标准，可以依据淄博市人民政府《关于加强节约集约用地促进高质量发展若干措施的通知》（淄政办字[2020]107 号）的规定，按照原用途和土地权利类型继续使用土地，实行过渡期政策。过渡期满需要办理用地手续的，可按新用途、新权利类型、市场价办理相关用地手续。

2021 年 1 月 11 日，淄博市自然资源和规划局高新技术产业开发区分局出具证明，自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 1 月 11 日亚华电子无国土资源违法违规处罚情况。2021 年 7 月 29 日，淄博市自然资源和规划局高新技术产业开发区分局出具证明，自 2021 年 1 月 1 日至今亚华电子无国土资源违法违规处罚情况。

报告期内，发行人委托淄博桔子酒店管理有限公司在上述房屋的基础上装修改建并进行经营管理。该处房产用于公司员工住宿、培训及公司接待等用途。同时为了合理充分利用房屋，节约成本，多余的闲置房屋由淄博桔子酒店管理有限公司对外商业经营。发行人可按照原用途和土地权利类型继续使用土地，实行为期 5 年的过渡期政

策。5 年期满或者涉及转让需要办理用地手续的，可按新用途、新权利类型、市场价办理相关用地手续。

综上所述，发行人将工业用地用作商业用途的情形符合《淄博市人民政府办公室印发关于加强节约集约用地促进高质量发展若干措施的通知》（淄政办字〔2020〕107 号）的相关规定，且发行人报告期内不存在因违反国土方面的相关规定受到处罚的情形，因此发行人不涉及违规经营，5 年期满或者涉及转让需要办理用地手续的，发行人将按新用途、新权利类型、市场价办理相关用地手续。

（二）上述共有土地使用权的共有人，共有土地使用权产生的背景，共有人与发行人是否存在纠纷，发行人是否存在使用共有人土地面积的情形。

鲁（2017）青岛市黄岛区不动产第 0082295 号不动产位于青岛市开发区峨眉山路 396 号 49 栋 202，系青岛白泽于 2017 年 12 月 8 日购买的商品房。自 2015 年 3 月 1 日《不动产登记暂行条例》生效开始，房屋所有权证和土地使用证合二为一，统一登记到不动产权利证书，因此土地使用权由该栋房产全体所有权人共有，共有人与发行人不存在纠纷，发行人不存在使用共有人土地面积的情形。

鲁（2020）烟台市福不动产权第 0018620 号不动产权位于烟台市福山区康悦路 3 号清悦山庄 13 号楼 1 单元 1001 号，系发行人于 2020 年 6 月 17 日取得的商品房。自 2015 年 3 月 1 日《不动产登记暂行条例》生效开始，房屋所有权证和土地使用证合二为一，统一登记到不动产权利证书，因此土地使用权由该栋房产全体所有权人共有，共有人与发行人不存在纠纷，发行人不存在使用共有人土地面积的情形。

二、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了淄博市自然资源和规划局高新技术产业开发区分局出具的《证明》；

2、查阅了《中华人民共和国土地管理法（2019 修正）》《淄博市人民政府办公室印发关于加强节约集约用地促进高质量发展若干措施的通知》（淄政办字〔2020〕107 号）

《关于加强节约集约用地促进高质量发展若干措施的通知》（淄政办字[2020]107 号）等法律法规；

3、查阅了亚华电子、青岛白泽无国土资源违法违规处罚情况的证明；

4、查阅了发行人的不动产登记证书及相应的购房合同。

三、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、淄博市自然资源和规划局高新技术产业开发区分局已出具证明对发行人将房屋对外商业经营的行为进行认定。发行人将工业用地用作商业用途的情形不涉及违规经营，5 年期满或者涉及转让需要办理用地手续的，发行人将按新用途、新权利类型、市场价办理相关用地手续；

2、发行人产权证号为鲁（2017）青岛市黄岛区不动产第 0082295 号、鲁（2020）烟台市福不动产权第 0018620 号的土地使用权由房产全体所有权人共有，共有人与发行人不存在纠纷，发行人不存在使用共有人土地面积的情形。

6、关于业务资质。

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人的软件企业证书将于 2021 年 8 月 4 到期，建筑业企业资质证书-建筑机电安装工程专业承包叁级证书将于 2021 年 7 月 29 日到期。

（2）报告期内，由于受到客户分布分散、人员数量不足等因素的限制，公司将部分医院智能通讯交互系统的安装工程外包给第三方。

请发行人补充说明：

（1）发行人上述资质是否已申请续期，是否存在无法续期的风险及对发行人的影响。

（2）发行人行业内销售产品及从业经营所必须取得的认证及资质，发行人是否存在未取得相关资质而开展经营或销售未通过认证产品的情况，是否存在违法违规，发行人劳务外包公司是否已具备从事业务的所有资质证书。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）发行人上述资质是否已申请续期，是否存在无法续期的风险及对发行人的影响。

1、软件企业证书

公司已于 2021 年 7 月 31 日取得新的软件企业证书，有效期自 2021 年 7 月 31 日至 2022 年 7 月 30 日。

2、建筑业企业资质证书-建筑机电安装工程专业承包叁级证书

根据《山东省住房和城乡建设厅关于建设工程企业资质延续有关事项的通知》的规定："一、省住房城乡建设厅和各市审批主管部门核发的工程勘察、工程设计、建筑业企业、工程监理企业资质，证书有效期于 2020 年 7 月 1 日至 2021 年 12 月 30 日届满的，统一延期至 2021 年 12 月 31 日。"**根据《山东省住房和城乡建设厅关于继续延长有关建设工程企业资质有效期的通知》的规定："一、我省各级住房城乡建设和审批主管部门核发的工程勘察、工程设计、建筑业、工程监理资质（含我厅承接的住房和城乡建设部审批权限下放试点事项），证书有效期于 2021 年 12 月 31 日至 2022 年 12 月 30 日届满的，统一延期至 2022 年 12 月 31 日"。**经核查，公司符合续期的条件，无法续期的风险较小。

综上所述，公司软件企业证书已续期至 2022 年 7 月 30 日，公司建筑业企业资质证书-建筑机电安装工程专业承包叁级证书已延期至 **2022 年 12 月 31 日**，后续无法续期的风险较小，不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

（二）发行人行业内销售产品及从业经营所必须取得的认证及资质，发行人是否存在未取得相关资质而开展经营或销售未通过认证产品的情况，是否存在违法违规，发行人劳务外包公司是否已具备从事业务的所有资质证书。

1、发行人行业内销售产品及从业经营所必须取得的认证及资质，发行人是否存在未取得相关资质而开展经营或销售未通过认证产品的情况，是否存在违法违规

公司的主营业务为医院智能通讯交互系统的研发、生产和销售。截至本问询函回复出具日，我国的相关法律法规未对发行人从事的医院智能通讯交互行业有资质要求，仅对各类产品按照不同规定进行认证。

截至本问询函回复出具之日，公司取得的认证证书如下：

序号	所有权人	证书名称	注册号/证书编号	认证单位	认证内容	有效期至
1	亚华电子	中国国家强制性产品认证证书	2019010901241192	中国质量认证中心	液晶一体机（具有计算机和显示功能）	2024 年 9 月 10 日
2	亚华电子	中国国家强制性产品认证证书	2019010901238538	中国质量认证中心	液晶一体机（具有计算机及显示器功能）	2024 年 10 月 17 日

3	亚华电子	中国国家强制性产品认证证书	2020010901293210	中国质量认证中心	智能交互一体机（具有计算机及显示器功能）	2025 年 5 月 11 日
4	亚华电子	中国国家强制性产品认证证书	2020010808293542	中国质量认证中心	液晶电视	2023 年 4 月 22 日
5	亚华电子	中国国家强制性产品认证证书	2018010808115420	中国质量认证中心	商用液晶电视	2023 年 8 月 10 日
6	亚华电子	中国国家强制性产品认证证书	2018010808115503	中国质量认证中心	液晶电视	2023 年 8 月 10 日
7	亚华电子	中国国家强制性产品认证证书	2018010808115501	中国质量认证中心	液晶电视	2023 年 8 月 10 日
8	亚华电子	中国国家强制性产品认证证书	2021011609376057	中国质量认证中心	网络多媒体终端	2026 年 3 月 23 日
9	亚华电子	中国国家强制性产品认证证书	2021011606368922	中国质量认证中心	移动通讯终端（支持 2G/3G/4G 功能）	2026 年 2 月 22 日
10	**亚华电子**	**中国国家强制性产品认证证书**	**2021010808401881**	**中国质量认证中心**	**液晶电视**	**2023 年 4 月 29 日**
11	**亚华电子**	**中国国家强制性产品认证证书**	**2021010911415290**	**中国质量认证中心**	**管理主机**	**2026 年 9 月 8 日**
12	**亚华电子**	**中国国家强制性产品认证证书**	**2021010901417748**	**中国质量认证中心**	**智能交互一体机**	**2026 年 9 月 10 日**
13	**亚华电子**	**中国节能产品认证证书**	**CQC21701291033**	**中国质量认证中心**	**液晶一体机**	**2024 年 9 月 11 日**
14	**亚华电子**	**质量管理体系认证证书**	**FM755082**	**bsi（英国标准协会）**	**呼应信号及信息显示系统的设计及制造（生产许可的产品除外）**	**2024 年 10 月 30 日**
15	亚华电子	知识产权管理体系认证证书	165IP160877R1M	中知（北京）认证有限公司	呼应信号及信息显示系统的研发、生产、销售的知识产权管理	2022 年 12 月 30 日
16	**亚华电子**	**环境管理体系认证证书**	**EMS755079**	**bsi（英国标准协会）**	**呼应信号及信息显示系统的设计及制造（生产许可产品除外）**	**2024 年 10 月 30 日**
17	亚华电子	信息安全管理体系认证证书	0350119ISMS0124R0S	兴原认证中心有限公司	与计算机应用软件开发；医疗相关的护理及通讯产品（有许可要求的除外）的研发、生产、销售和安装；资质范围内的建筑机电安装工程专业承包相关的信息安全管理活动；《适用性声明》（版本号：V1.0）(边界：山东省淄	2022 年 5 月 4 日

					博市高新区青龙山路 9509 号)	
18	亚华电子	信息技术服务管理体系认证证书	0352019ITSM040R0CLMN	兴原认证中心有限公司	向外部客户提供应用软件设计开发、软硬件运维和基础设施运维服务相关的信息技术服务管理活动（涉及场所：山东省淄博市高新区青龙山路 9509 号）	2022 年 3 月 20 日
19	亚华电子	商品售后服务认证证书	42320AS10009R0S	中评国际认证（北京）有限公司	计算机软件、智能护理通讯设备和系统销售的售后服务	2023 年 6 月 2 日
20	**亚华电子**	**职业健康安全管理体系认证证书**	**FM755084**	**bsi（英国标准协会）**	**呼应信号及信息显示系统的设计及制造(生产许可的产品除外)**	**2024 年 10 月 11 日**

2021 年 1 月 4 日，淄博高新区市场监督管理局出具证明文件，证明最近三年内发行人不存在因违反有关质量和技术监督方面的法律、法规受到行政处罚且情节严重的情形。

2022 年 **3** 月 **2** 日，淄博高新区市场监督管理局出具证明文件，证明截至本证明出具之日，发行人未受到高新区市场监督部门行政处罚。

公司已取得行业内销售产品及从业经营所必须取得的认证及资质，公司不存在未取得相关资质而开展经营或销售未通过认证产品的情况，不存在违法违规。

2、发行人劳务外包公司是否已具备从事业务的所有资质证书

报告期内，发行人安装服务外包公司主要向发行人提供部分医院智能通讯交互系统的安装工程服务，服务的主要内容为墙面开槽、敷设线管、设备安装等，在其工商登记的范围内从事服务，不涉及专业资质要求，无需具备特殊资质或其他业务许可。

二、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人已取得的各项业务相关的资质、认证证书，并核查有效期限；

2、查阅发行人报告期内签订的安装服务合同，了解其采购的服务内容。

三、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人软件企业证书已续期，发行人建筑业企业资质证书-建筑机电安装工程专业承包叁级证书已延期至 2021 年 12 月 31 日，无法续期的风险较小；

2、发行人已取得行业内销售产品及从业经营所必须取得的认证及资质，发行人不存在未取得相关资质而开展经营或销售未通过认证产品的情况，不存在违法违规。安装服务外包公司提供安装服务，无需具备特殊资质或其他业务许可。

7、关于会计差错更正。

根据申报材料，2018 年、2019 年发行人存在收入跨期确认的情形，主要系对于负有调试义务的商品在客户签收无异议后直接确认收入，而根据会计政策需待商品统一安装调试完毕并经客户验收合格后再确认收入。受此影响，2018 年、2019 年营业收入分别调减 2,007.96 万元、712.27 万元，净利润差错更正金额分别为 896.49 万元、114.36 万元，占调整前净利润的 37.20%、2.77%。

请发行人：

（1）补充说明会计差错事项发生的原因、持续时间、更正时点、影响范围。

（2）补充说明会计差错的会计处理，是否符合《企业会计准则》的相关规定；结合会计差错事项对发行人的影响程度，充分论证是否存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形，相关更正信息是否已真实准确完整披露。

请保荐人、申报会计师根据《创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 问进行核查，并就发行人财务内控的有效性出具专项核查报告。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充说明会计差错事项发生的原因、持续时间、更正时点、影响范围。

1、原始报表与申报报表差异情况

2018 年、2019 年，发行人原始财务报表与申报财务报表的差异情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度		
	原始报表	申报报表	差异	原始报表	申报报表	差异
资产	23,928.96	24,674.79	745.83	18,834.00	19,707.41	873.41

主要差异项：						
应收票据	930.00	1,179.34	249.35	1,008.98	1,417.75	408.77
应收账款	6,809.37	4,928.23	-1,881.14	6,182.03	3,970.44	-2,211.59
应收款项融资	317.88	67.00	-250.88	—	—	—
存货	3,794.14	6,087.32	2,293.19	2,631.31	4,321.19	1,689.88
其他权益工具投资	100.00	—	-100.00	—	—	—
固定资产	4,761.90	5,001.63	239.73	4,352.37	5,055.64	703.27
在建工程	—	—	—	167.70	88.21	-79.48
负债	**7,163.30**	**9,622.80**	**2,459.50**	**4,413.91**	**7,623.95**	**3,210.04**
主要差异项：						
应付账款	1,997.92	2,060.67	62.74	1,286.02	1,959.28	673.26
应交税费	147.72	47.59	-100.13	98.75	49.11	-49.64
其他应付款	698.90	138.98	-559.92	228.13	47.18	-180.95
所有者权益	**16,765.67**	**15,051.99**	**-1,713.68**	**14,420.09**	**12,083.45**	**-2,336.64**
主要差异项：						
股本	7,200.00	7,459.00	259.00	7,200.00	7,200.00	—
资本公积	3,020.35	3,357.05	336.70	3,020.35	3,020.35	—
收入	**18,552.00**	**17,827.73**	**-724.27**	**14,378.59**	**12,370.63**	**-2,007.96**
成本费用	**14,424.80**	**13,814.90**	**-609.90**	**11,968.64**	**10,857.17**	**-1,111.47**
主要差异项：						
营业成本	6,675.31	6,979.23	303.93	5,027.29	4,935.37	-91.92
销售费用	3,062.66	2,274.72	-787.94	2,570.75	1,971.56	-599.20
所得税费用	369.34	323.93	-45.40	226.78	142.73	-84.06
净利润	**4,127.20**	**4,012.84**	**-114.36**	**2,409.95**	**1,513.46**	**-896.49**

2、原始财务报表与申报财务报表差异原因情况的说明

（1）收入调整

公司根据收入确认的基本原则，将仅负有调试义务的产品收入确认时点由签收确

认调整为调试义务完成并验收合格后确认，并对 2018 年和 2019 年的原始财务报表进行了会计差错更正。针对该事项，2018 年、2019 年的申报财务报表分别调减营业收入 2,007.96 万元、712.27 万元，调减应收账款 2,211.59 万元、1,881.14 万元，调增预收款项 2,546.65 万元、3,346.83 万元，调减应交税费 173.27 万元、126.19 万元，相应调减营业成本 684.11 万元、219.75 万元，调增存货 1,946.01 万元、2,272.20 万元；2018 年申报财务报表调减资产减值损失 40.80 万元，2019 年申报财务报表调增信用减值损失 60.64 万元。

（2）存货跌价准备

公司重新计算了存货跌价准备的计提及转销，并进行了会计差错更正。针对该事项，2018 年申报财务报表调增存货跌价准备 256.13 万元，即调减存货列报金额 256.13 万元，同时调增了资产减值损失 34.67 万元；2019 年申报财务报表调减存货跌价准备 20.99 万元，即调增存货列报金额 20.99 万元，同时调减了资产减值损失 180.01 万元。

（3）安装服务费调整

公司采购的安装服务是在用户现场的产品安装，因此将销售费用中的安装服务费调整至营业成本。针对该事项，2018 年、2019 年的申报财务报表分别调减销售费用 116.03 万元、196.71 万元，相应调增营业成本 116.03 万元、196.71 万元。

（4）固定资产调整

根据固定资产实际投入使用时间，公司将 2018 年末已实际投入的房产工程等调整确认为固定资产核算。针对该事项，2018 年的申报财务报表调增固定资产原值 524.64 万元，相应调减在建工程 79.48 万元，调增应付账款 445.15 万元。

（5）应收票据调整

根据应收票据的确认原则，公司将 2019 年末信用度较低的银行承兑汇票由应收款项融资重分类至应收票据，2019 年申报财务报表相应调增应收票据 250.88 万元，调减应收款项融资 250.88 万元。同时，终止确认已背书且信用度较高的银行承兑汇票，对

2019 年申报财务报表调减应收票据 13.91 万元，相应调减其他流动负债 13.91 万元。

（6）股本调整

2019 年末公司定向增发，由于备案申请彼时未取得全国股转公司审查确认，将收到的增资款项计入其他应付款。根据实际出资时间及验资报告验证时间，公司在本次申报财务报表中进行了会计差错更正，调减其他应付款 595.70 万元，调增股本 259.00 万元，调增资本公积 336.70 万元。

（7）部分办公设备、电子设备调整

2018 年公司新厂房启用，采购了一批办公设备、电子设备，根据设备存续状态及未来使用情况，基于一贯性原则，公司调整部分办公设备、电子设备至固定资产核算。针对该事项，2018 年、2019 年的申报财务报表分别调减管理费用 151.31 万元、14.05 万元，调增固定资产 151.31 万元、165.36 万元。

（8）电费、工资等重新划分

根据用电部门、人员工作性质等情况，按照配比原则，公司将部分电费、工资等重分类。针对该事项，2018 年、2019 年申报财务报表分别调减管理费用 163.07 万元、105.78 万元，调减销售费用 504.23 万元、582.98 万元，调增营业成本 522.92 万元、604.31 万元。

（9）非上市公司股权调整

根据投资的非上市公司业绩情况，调整期末公允价值变动，调减 2019 年原始报表其他权益工具投资 100.00 万元。

（10）税费金调整

根据损益调整事项，重新计算所得税，针对该事项，2018 年、2019 年申报财务报表分别调减所得税费用 45.40 万元、84.06 万元；根据期末增值税及所得税预缴结余情况进行重分类，针对该事项，2018 年、2019 年申报财务报表分别调增应交税费 460.18

万元、430.86 万元，调增其他流动资产 460.18 万元、430.86 万元。

3、报告期内会计差错事项的持续时间、更正时点、影响范围

上述差异事项涉及公司 2018 年度和 2019 年度的财务数据，公司 2020 年 9 月正式进入申报辅导和规范期以来，已对 2018 年度及 2019 年度差错进行更正，自 2020 年度起，公司财务报表不存在会计差错，申报财务报表与原始财务报表不存在差异。

（二）补充说明会计差错的会计处理，是否符合《企业会计准则》的相关规定；结合会计差错事项对发行人的影响程度，充分论证是否存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形，相关更正信息是否已真实准确完整披露。

1、会计差错更正符合企业会计准则的规定

公司前期会计差错更正事项，主要系 2018 年度及 2019 年度的收入跨期调整，具体如下：对于仅负有调试义务的商品销售，公司在原始财务报表中于客户签收无异议后确认销售收入。根据收入确认的基本原则，对于不负有安装义务，仍负有调试或调试指导义务的商品销售，由于相关产品在客户安装、调试完毕之前，仍无法实现合同约定的全部功能，只有在客户安装调试完毕以后，商品控制权才完全转移。因此，对于负有安装调试义务、技术指导义务或者调试指导义务的商品销售，公司管理层出于谨慎性的考虑，统一判断为：在安装调试完毕并经客户验收合格后，控制权转移，确认销售收入。

公司主要从事医院智能通讯交互系统的研发、生产和销售，产品最终应用于医院等医疗机构，根据合同规定，对于公司负有安装调试义务的，安装调试完毕并经客户验收合格后确认销售收入，符合《企业会计准则》的相关规定。此外，公司进行上述差错更正后的收入确认政策与来邦科技、思创医惠、荣科科技等同行业可比公司不存在重大差异。

报告期内，公司差错更正事项系根据《企业会计准则》的要求，旨在调整后提供更可靠、更相关的会计信息，符合专业审慎的原则。差错更正后，公司财务报表相较于同行业可比公司具有更强的可比性，收入的确认依据充分，收入与成本结转与相关

业务相匹配，成本与费用分配更合理；财务报表能够提供更可靠、更相关的会计信息，发行人对原始报表的调整符合《企业会计准则》的规定。

2、不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形

（1）前期差错更正符合首发问答的要求

2018 年度和 2019 年度的差错更正事项属于公司申报前发现的不规范、不谨慎的会计处理事项，公司已进行恰当的调整，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》和相关审计准则的规定。经前期差错更正后，公司提交的申报财务报表能够公允地反映公司的财务状况、经营成果和现金流量，不属于《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 28 中关于“会计差错更正的时间和范围，是否反映发行人存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形”。

（2）前期差错更正的程序

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，公司于 2020 年 9 月 4 日召开第一届董事会第二次会议，审议通过了《关于公司前期会计差错更正的议案》，已履行恰当的决策程序。

（3）前期差错更正的性质

公司前期会计差错更正事项主要是对收入确认时点的判断和认定问题，旨在调整后能够提供更可靠、更相关的会计信息，相关事项不属于与内部控制制度相关的差错，亦不属于由于人为主观因素造成的差错。公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。自 2020 年度起，公司财务报表不存在重大会计差错，申报财务报表与原始财务报表不存在差异。因此，公司不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

（4）前期差错更正的披露

申报会计师根据首发申报要求，对公司编制的原始财务报表与申报财务报表的差异比较表，及其差异情况说明出具编号为**容诚专字[2022]230Z0192 号**的鉴证报告。同时，公司亦已对前期会计差错事项在招股说明书中进行充分披露。

报告期内，公司财务报告相关的内控制度设计完善且执行有效，账目清晰、账实一致，不同岗位会计人员具备相应的专业胜任能力、不存在违反职业道德等事项。各子公司统一使用相同的财务核算软件，按照《企业会计准则》的相关规定编制和对外提供真实、完整的财务会计报告。公司还根据经营管理的需要，编制财务分析报告。公司会计资料保存完整且能够真实、完整地体现其经济行为。

此外，保荐机构通过取得公司主要客户的合同、发货单、签收单、项目实施部门考勤记录、验收单据等文件，对主要客户进行走访、函证等方式，对公司的收入确认方式进行核查。经核查，保荐机构认为公司制定了相对健全的内部控制制度，在此次差错更正前后，均不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录的情形。

二、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人出具的原始财务报表与申报财务报表的差异比较表，以及差异情况的说明；

2、查阅申报会计师出具的《关于山东亚华电子股份有限公司原始财务报表与申报财务报表差异情况的鉴证报告》；

3、检查发行人会计差错的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

4、检查发行人就会计差错更正事项进行的信息披露；

5、查阅申报会计师出具的内部控制鉴证报告；

6、查阅发行人财务报告相关的内控制度；访谈财务总监和业务负责人，了解内控制度的执行情况；对发行人内控制度的运行有效性执行穿行测试。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司前期差错更正旨在调整后能够提供更可靠、更相关的会计信息，符合企业会计准则的相关规定，与同行业公司不存在重大差异，不属于因为会计基础工作薄弱和内控缺失而造成的会计差错调整情况，此外相关差错更正已履行必要的审批程序并恰当披露；

2、公司前期差错更正不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 28 中关于“会计差错更正的时间和范围，是否反映发行人存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形”。

8、关于营业收入。

根据申报材料，报告期内发行人营业收入分别为11,250.74万元、16,456.65万元、23,410.10万元，主要由病房智能通讯交互系统和门诊服务交互系统为主，主要客户包括医疗机构、医院建设集成商、贸易商，部分商品经安装调试完毕并经客户验收合格后确认收入，部分商品经客户签收无异议后即确认收入。

请发行人：

（1）结合对不同类型客户的销售模式、交货及验收时点、验收程序、退换货政策、结算条款等，补充说明对不同类型客户的收入确认政策，是否与同行业公司一致；收入确认时点是否谨慎，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）补充说明报告期内各类产品价格形成机制；结合不同产品配置的差异、对不同类型客户销售占比变化等，量化分析报告期内一、二、三代病房交互系统平均单价波动的原因及合理性。

（3）结合同行业公司情况、对主要客户的销售情况，补充说明报告期内二、三代病房交互系统收入快速增长的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师对进行核查并发表意见，说明对相关验收安装调试报告的核查比例，相关验收安装调试报告是否签署日期，未盖章报告的占比及其对收入确认的影响，相关签字人员的职务及其效力，重点说明对发行人报告期内收入真实性、确认时间及金额的准确性的核查情况、核查结论。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合对不同类型客户的销售模式、交货及验收时点、验收程序、退换货政策、结算条款等，补充说明对不同类型客户的收入确认政策，是否与同行业公司一致；收入确认时点是否谨慎，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、收入确认政策分析

根据客户类型不同，公司客户群体可划分为医疗机构等终端用户、医院建设集成商以及贸易商。报告期内，公司主营业务收入的客户类型构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
医疗机构等终端用户	**3,567.04**	**12.45%**	3,811.80	16.33%	1,746.60	10.67%
医院建设集成商	**21,583.84**	**75.36%**	17,140.46	73.45%	12,242.66	74.80%
贸易商	**3,490.06**	**12.19%**	2,384.24	10.22%	2,377.47	14.53%
合计	**28,640.94**	**100.00%**	23,336.49	100.00%	16,366.73	100.00%

报告期内，公司与主要终端用户、医院建设集成商及贸易商就销售模式、交货及验收时点、验收程序、退换货政策、结算条款等约定如下：

主要条款	终端用户	医院建设集成商	贸易商
交付条款	乙方负责将本方提供的材料设备运至甲方施工地点，并及时通知甲方，甲方在接到正式通知后【2～10】个工作日内派人员对材料设备的品牌、型号和数量进行清点。在未移交甲方竣工验收之前，乙方负责所有原材料、工具、设备等的监管责任，如有丢失和损坏，均由乙方自行承担责任。	供方按约定的时间以快运方式将产品发往指定地点，运费由供方负责，（若有）提货费、卸车费等由需方负责。 … 货到指定收货点后【2～10】日内，需方指定的收货人（或需方授权的其他现场工作人员，下同）对到货产品进行数量、型号、外观、包装等的检验。 到货产品检验后，与合同所订货物一致的，需方指定的收货人需在签回单上签字确认并回递给供方，产品所有权转移，完成移交。 货到【3～15】日后，需方指定的收货人未在签回单上签收确认，则到货的运单签收之日即视为产品所有权转移，完成移交。	
验收条款	乙方做好与医用气体工程设备治疗带和医院信息化系统的免费对接，负责实施招标范围内呼叫对讲系统的工程安装、系统布线、设备运输、安装、调试、验收。确保呼叫对讲系统技术参数的达标和医院呼叫对讲系统的按时开通。 … 乙方按合同要求，在完成安装、调试、试运行合格后，向甲方提请验收，甲方在接到通知后【2～7】个工作日内组织相关人员进行验收，验收内容包括：产品品牌及质量确认、数量清单、运行状态、人员培训以及产品各种文书资料。验收合格后即办理移交手续，双方签署移交书，同时签订质量维护保养合同。	系统内材料（螺丝、接插件等）由供方负担，电线由【供/需】方负担，其他材料（线槽、穿线管等）由需方负担，系统布线由需方负责，系统安装由【供/需】方负责，调试由供方负责。	系统内材料（螺丝、接插件等）由供方负担，电线由【供/需】方负担，其他材料（线槽、穿线管等）由需方负担，系统布线由【供/需】方负责，系统安装由【供/需】方负责，调试由供方负责。
退换货或质保	自售出之日起【3～7】天内，售出的产品或配件出现性能故障时，甲方可选择退货、换货或修理，甲方要求退货时，乙方负责免费为甲方退货，相关费用由乙方承担（如：拆卸费、	供方按照合同约定的产品型号、数量等信息发货交付后，若无质量问题不提供退、换货服务；如有质量问题，在货到之日起【2～15】	

条款	人工费及运输费等），并按发票价格一次退清货款。 … 质保期内出现质量问题，乙方负责免费维护、修理，所有部件有效期内出现故障，乙方负责免费修理或免费更换新的所有部件（包括人工费、差旅费、相应备件款、运输费及维修备件储备等费用自行承担）。 … 质保期内，产品出现性能故障，经两次维修，仍不能正常使用的，凭修理记录，乙方负责在【7】日内免费为甲方调换新的同型号同规格产品。若乙方无同型号同规格产品，甲方要求退货时，乙方负责免费为甲方退货，并按发票价格一次退清货款。	日内可提供免费换货服务。 若非供方过失，超出此期限退换货的，损失由需方承担。 …
结算条款	第一次支付：合同生效且接甲方通知开始设备准备后，乙方向甲方开据合同总款 30%的含税发票，甲方在收到合同总款30%含税发票之日（以签收日期为准）起，甲方即在【7】个工作日内向乙方约定账户支付合同总款项的 30%作为预付款，乙方收到预付款后组织发货至甲方所在地指定位置； 第二次支付：货物到达现场后，乙方向甲方提请清验，甲方在【7】个工作日内对照合同清单对产品品牌、型号、数量和质量进行核实，清点无误，乙方进入设备安装阶段后，乙方向甲方开据合同总款 30%的含税发票，甲方在收到合同总款30%含税发票之日（以签收日期为准）起，甲方即在【7】个工作日内向乙方约定账户支付合同总款项的 30%； 第三次支付：乙方应根据项目合同内容，保质保量按时完成设备安装任务，并进行试运行，按合同约定内容进行项目验收，验收合格后，乙方向甲方开据合同总款 30%的含税发票，甲方在收到合同总款 30%含税发票之日（以签收日期为准）起，甲方即在【7】个工作日内向乙方约定账户支付合同总款项的 30%； 第四次支付（质保金）：设备运行满【1～3】年，且设备正常运行、服务满意（如有异议以设备运行过程双方签署的相关验收、巡检、维护等文件资料为准）的情况下，乙方向甲方开据合同总款 10%的含税发票，甲方在收到合同总款 10%含税发票之日（以签收日期为准）起，甲方即在【7】个工作日内，向乙方合同约定账户支付合同总款项的 10%，至此，全部项目资金支付完毕。	供方收到合同总额【30～40】%的预付款后【10～20】日内发货，货物设备到达需方指定的地点后【10】个工作日内需方付款至合同总额的【50～60】%，设备安装之前【10】个工作日内需方付款至合同总额的【60～80】%，设备安装验收合格后【10～60】个工作日内需方付款至合同总额的【90～95】%，余款在保修期满【10】日内付清。

注 1：公司对各类客户的销售模式参见本问询函回复“3、关于销售模式”之“一、（1）不同类型客户进行采购的流程及方式，是否均需发行人进行定制化生产、安装及维护，相关物品是否均运送至终端客户。”；
注 2：公司销售合同条款不尽相同，但不存在实质性差异，上述相关约定系根据报告期内主要销售合同整理汇总。

如上表所示，公司与客户签署的销售合同均明确约定了产品交付、产品验收、退换货政策、质保政策、款项结算等主要条款，以及交易双方享有的权利、义务。根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）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。”

报告期内，公司与终端用户、医院建设集成商以及贸易商签订的合同中的主要条款不存在实质性差异。对于不负有安装调试义务的商品销售，在公司完成商品交付后，控制权已转移，因此对于不负有安装调试义务的商品销售，在公司完成交付、客户签收合格后，控制权转移。对于负有安装调试义务的商品销售，在公司完成安装调试工

作后，控制权完成转移。因此，对于负有安装调试义务的商品销售，经客户验收合格后，控制权转移。

除此之外，公司与主要客户均约定了退换货条款或质保条款。退换货条款通常约定在产品完成交付之日起的三至七日内，当产品质量存在问题时，需方能够要求换货。公司通常仅与客户约定换货条款，并未约定退货条款，并且约定的换货条款实质上只是作为产品交付的质量保证条款，并非判断商品控制权转移的核心条款。公司与主要客户约定的质保政策作为产品售后服务的组成部分，系行业惯例，亦非判断商品控制权转移的核心条款。

报告期内，因公司产品质量问题发生的退货金额分别为 0.00 万元、18.08 万元及 **16.19 万元**，占当期营业收入的比例分别为0.00%、0.08%**及 0.06%**，占比较低，未对公司产生重大影响。

2019 年度，以及 **2020～2021 年度**，公司适用新收入准则前后，对于公司收入确认政策未发生实质性变化。因此，公司收入确认政策为："（1）销售商品需要安装调试：安装调试完毕并经客户验收合格后确认销售收入；（2）销售商品不需要安装调试：货物到达，经客户签收无异议后确认销售收入。"对照新收入准则关于收入确认的条件，公司收入确认时点谨慎，符合《企业会计准则》的相关要求。

2、收入确认时点的同行业对比分析

发行人的收入确认具体政策与同行业可比公司的收入确认具体政策对比情况具体如下：

公司名称	具体收入确认政策
来邦科技	1）线下销售：公司根据合同约定将商品交付给购货方，**取得销售提货签收单或验收单确认收入；**若根据合同约定公司对产品负有安装或调试的义务，公司将产品交付给购货方，**经安装调试完毕客户验收后公司确认收入。** 2）线上销售：公司通过电子商务平台销售，消费者确认收到货物或系统默认收货，公司收到货款（达到可提取状态）时确认收入。
荣科科技	商品销售合同： 本公司商品销售主要包括产品化软件销售收入和系统集成收入，其收入的具体确认原则如下： 1）产品化软件销售收入是指本公司销售自主研发的软件产品收入。公司自主研发的软件产品是指具有较强的行业通用性，客户需求差异性较小，并且可以批量复制销售的应用软件。 对于产品化软件销售，**需要安装调试的，本公司在按照合同约定内容向购买方移交，并完成安装、调试工作，取得了购买方安装确认单，并同时满足上述销售商品收入确认条件时确认软件**

	产品销售收入；不需要安装调试的，本公司在按照合同约定内容向购买方移交，取得了购买方签收确认，并同时满足上述销售商品收入确认条件时确认软件产品销售收入。 2）系统集成收入是指公司为客户实施系统集成项目时，应客户要求代其外购硬件系统及相关第三方软件，并安装集成所获得的收入。系统集成是根据客户的需求选择各种软硬件设备，经过集成设计、集成、安装调试等大量技术性工作使系统能够满足用户的实际需求。 系统集成在按照合同约定内容向购买方移交了所提供的软件产品和软件开发相关的、以及代购硬件设备或第三方软件的所有权，**取得了购买方的验收单，并同时满足上述销售商品收入确认条件时确认系统集成收入。**
思创医惠	智慧医疗业务： 1）销售商品：在销售具体业务中，本公司按照销售合同约定的交货期委托运输单位将货物运至买方指定交货地点，**经客户对货物验收无误并在收货单签字后确认收入。** 2）智慧医疗管理信息与软件的开发和服务：公司智慧医疗业务一般包括方案设计、系统开发等多项履约义务，公司一般**在取得系统上线确认书或验收报告时确认相应的收入。**
发行人	1）销售商品需要安装调试：**安装调试完毕并经客户验收合格后确认销售收入；** 2）销售商品不需要安装调试：**货物到达，经客户签收无异议后确认销售收入。**

注：来邦科技的线下销售业务、荣科科技的商品销售业务、思创医惠的智慧医疗业务与发行人业务具有可比性，因此将可比上市公司相关业务的具体收入政策与发行人的具体收入确认进行对比分析。

如上表所示，同行业可比公司收入确认政策的原则如下：需要安装调试/负有安装调试义务，在安装调试完毕并取得客户验收单据后确认收入；不需要安装调试/不负有安装调试义务，在货物交付完毕并取得客户签收单据后确认收入，与亚华电子收入确认具体政策不存在实质性差异。

（二）补充说明报告期内各类产品价格形成机制；结合不同产品配置的差异、对不同类型客户销售占比变化等，量化分析报告期内一、二、三代病房交互系统平均单价波动的原因及合理性。

1、主要产品的定价机制

报告期内，公司各类产品的定价原则以成本加成为基础，由交易双方协商确定，具体如下：公司定期根据各类产品的 BOM 成本，以一定的毛利空间确定其指导销售价格区间。实际业务开展过程中，公司销售人员以指导销售价格区间为基础，同时综合考虑各产品销售过程中产品销售战略、市场竞争情况、竞品市场价格、项目实施情况等因素，与客户通过招投标或商务谈判的方式确定价格。

2、销售价格变动分析

报告期各期，公司各代系病房交互系统的平均销售单价及其变动情况具体如下：

单位：元/套

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	销售单价	变动额	销售单价	变动额	销售单价
一代病房交互系统	**5,810.75**	**249.88**	5,560.87	259.83	5,301.04
二代病房交互系统	**40,330.91**	**-1,452.51**	41,783.42	3,531.64	38,251.78
三代病房交互系统	**63,489.22**	**-728.78**	64,218.01	-8,442.03	72,660.04

公司各类产品平均单价的波动主要受不同产品配置的差异影响，与不同类型客户销售占比变化的关联不大，具体分析如下：

（1）一代病房交互系统

报告期各期，公司一代病房交互系统的销售单价分别为 5,301.04 元/套、5,560.87 元/套以及 **5,810.75** 元/套，整体趋于稳定，具体结构如下：

单位：元/套

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主机	**2,690.11**	2,691.02	2,638.11
分机	**2,103.93**	1,870.41	1,811.48
显示屏	**879.80**	840.61	705.60
配件及其他	**136.92**	158.83	145.85
合计	**5,810.75**	**5,560.87**	**5,301.04**

报告期内，受 IC 芯片单价上涨、客户具体选配需求等因素的影响，单套一代病房交互系统主机、分机、显示屏的销售单价均呈小幅增长趋势，一代病房交互系统的销售单价整体亦随之小幅上升。

（2）二代病房交互系统

报告期各期，公司二代病房交互系统的销售单价分别为 38,251.78 元/套、41,783.42 元/套以及 **40,330.91** 元/套，亦呈小幅增长趋势，具体结构如下：

单位：元/套

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度

主机	**9,449.18**	9,285.75	8,491.86
分机	**26,480.65**	28,181.26	26,069.39
显示屏	**2,183.11**	2,175.71	2,265.19
配件及其他	**2,217.97**	2,140.71	1,425.35
合计	**40,330.91**	**41,783.42**	**38,251.78**

如上表所示，报告期内，公司二代病房交互系统销售单价**略有波动，整体呈小幅上涨趋势，具体分析如下：**

二代病房交互系统的主机和分机是信息化程度相对较高的产品，生产二代病房交互系统主机和分机时，所需的显示模组及 IC 芯片数量较多。

2020 年度，受相关原材料采购单价上涨的影响，二代病房交互系统**各产品**的销售单价**整体呈**上升**趋势，故 2020 年度单套二代病房交互系统的销售单价亦较 2019 年度有所增长。**

2021 年度，受终端用户病区环境及结构差异的影响，公司单套二代病房交互系统的平均门口分机数较 2020 年度有所减少，故二代病房交互系统的销售单价随之下降；另一方面，受终端用户个性化选配的影响，2021 年度公司二代病房交互系统的床头分机单价较 2020 年度略有下降，亦使二代病房交互系统的销售单价同比下跌。

（3）三代病房交互系统

报告期各期，公司三代病房交互系统的销售单价分别为 72,660.04 元/套、64,218.01 元/套以及 **63,489.24** 元/套，**整体呈下降趋势**，具体分析如下：

公司于 2018 年度推出三代病房交互系统，2019 年度公司三代病房交互系统的产销量均较低，单位成本仍较高，同时，由于 2019 年度市场上同类竞品相对较少，再考虑到彼时主要面向高端场景的产品定位及定价策略，2019 年度公司三代病房交互系统的销售单价相对较高。

2020 年度以来，受终端用户需求变动、个性化选配等因素的影响，三代病房交互系统各细分产品的配置结构、各细分产品的单套数量均有所波动，故销售单价随之变动，此外，随着产品市场定位的调整以及市场竞争格局的变动，公司对三代病房交互系统的整体定价亦有所下降，因此 2020 年度公司三代病房交互系统的销售单价同比有所下跌。

2021 年度，公司三代病房交互系统的销售单价整体较 2020 年度保持稳定。

（三）结合同行业公司情况、对主要客户的销售情况，补充说明报告期内二、三代病房交互系统收入快速增长的原因及合理性。

报告期内，公司二代、三代病房交互系统的销售收入及其变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	销售收入	变动率	销售收入	变动率	销售收入
二代病房交互系统	**18,394.93**	**11.65%**	16,475.20	34.01%	12,294.12
三代病房交互系统	**3,714.12**	**223.11%**	1,149.50	163.67%	435.96
合计	**22,109.05**	**25.44%**	**17,624.70**	**38.45%**	**12,730.08**

如上表所示，报告期内公司二代病房交互系统的销售收入分别为 12,294.12 万元、16,475.20 万元**及 18,394.93 万元**；三代病房交互系统的销售收入分别为 435.96 万元、1,149.50 万元**及 3,714.12 万元**，呈快速增长趋势，具体分析如下：

1、收入变动分析

近年来，随着智慧医院建设的快速发展，医生、护士、患者等用户群体对餐饮、导航、缴费、娱乐等便捷服务功能的需求有所增加，医疗机构对产品信息化、智能化的需求亦同步提升。公司准确把握智慧医院带来的终端用户对病房智能通讯交互系统需求升级的机遇，不断加强产品与技术研发，适时地向市场大力推广二代、三代病房交互系统。报告期内，公司二代、三代病房交互系统的市场逐步成熟，相关产品的销量逐年上升，故二代、三代病房交互系统的销售收入亦随之快速增长。

报告期内，公司二代、三代病房交互系统的销量及其变动情况具体如下：

单位：套

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	销量	变动率	销量	变动率	销量
二代病房交互系统	**4,561.00**	**15.67%**	3,943.00	22.68%	3,214.00
三代病房交互系统	**585.00**	**226.82%**	179.00	198.33%	60.00

如上表所示，报告期内，公司二代、三代病房交互系统的销量保持较快增长，带动了二代、三代病房交互系统销售收入的上升。

报告期内，公司二代、三代病房交互系统前五大客户的销售情况具体如下：

单位：万元

年度	公司名称	金额	占比
2021 年度	四川港通医疗设备集团股份有限公司	852.56	3.86%
	成都联帮医疗科技股份有限公司	404.16	1.83%
	青岛海信医疗设备股份有限公司	398.43	1.80%
	成都京东方智慧科技有限公司	393.73	1.78%
	珠海市奥吉赛科技有限公司	387.38	1.75%
	合计	2,436.26	11.02%
2020 年度	四川港通医疗设备集团股份有限公司	959.20	5.44%
	沈阳天航电气设备工程有限公司	527.74	2.99%
	浙江强盛医用工程有限公司	412.46	2.34%
	浙江大学医学院附属第二医院	357.67	2.03%
	武汉市力齐电子有限公司	306.19	1.74%
	合计	2,563.26	14.54%
2019 年度	四川港通医疗设备集团股份有限公司	598.62	4.70%
	武汉市力齐电子有限公司	432.34	3.40%
	心医国际信息科技（西安）有限公司	281.80	2.21%
	北京颐通建业医用工程有限公司	272.05	2.14%

	珠海和佳医疗设备股份有限公司	250.76	1.97%
	合计	1,835.58	14.42%

注：占比系占当期二代、三代病房交互系统销售收入合计数的比例。

由于二代、三代病房交互系统具有使用寿命长、更新周期慢、重复购买率低的特点，**二代、三代病房交互系统的销售收入受个别项目因素的影响较大，报告期内，**公司对部分主要客户的销售收入存在波动性。

如上表所示，报告期内，公司对二代、三代病房交互系统前五大客户的销售收入分别为 1,835.58 万元、2,563.26 万元及 2,436.26 万元，整体呈增长趋势。

2、同行业对比分析

报告期内，公司二代、三代病房交互系统销售收入变动率的同行业对比情况具体如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	销售收入	变动率	销售收入	变动率	销售收入
来邦科技（注 3）			10,996.62	30.28%	8,440.85
荣科科技（注 4）			43,652.92	15.49%	37,796.41
思创医惠（注 5）			88,149.36	20.20%	73,336.15
同行业可比公司平均值			47,599.63	21.99%	39,857.80
同行业可比公司中位数			43,652.92	20.20%	37,796.41
亚华电子二代、三代病房交互系统	22,109.05	25.44%	17,624.70	38.45%	12,730.08
亚华电子一代、二代、三代病房交互系统	24,512.37	18.87%	20,620.34	32.81%	15,525.85

注 1：数据来源于同行业可比公司招股说明书、定期报告；
注 2：销售收入的行业平均值、中位数系各可比公司销售收入的算术平均数、中位数；销售收入变动率的行业平均值、中位数系各可比公司销售收入变动率的算术平均数、中位数；
注 3：报告期内，来邦科技产品的主要应用领域包括医疗领域、司法公安、养老领域、其他领域，其中医疗领域及养老领域的相关业务系公司的可比业务，因此，采用来邦科技医疗领域及养老领域相关业务的销售收入增长率进行对比分析；
注 4：报告期内，荣科科技产品的主要应用领域包括社保医疗、金融、政府、教育、电力、电信等行业，其中社保医疗行业的健康数据服务系公司的可比业务，因此，采用荣科科技社保医疗行业健康数据服务的销售收入增长率进行对比分析；
注 5：报告期内，思创医惠产品的主要应用领域包括商业智能、智慧医疗等行业，其中智慧医疗行业的相关业务系公司的可比业务，因此，采用思创医惠智慧医疗行业相关业务的销售收入增长率进行对比分析；
注 6：截至本问询函回复出具之日，来邦科技、荣科科技、思创医惠暂未披露 2021 年度报告。

如上表所示，**2020 年度**及 **2021 年度**公司二代、三代病房交互系统销售收入增长率分别为 38.45%以及 **25.44%，其中，公司 2020 年度的二代、三代病房交互系统的销售收入增长率**高于同行业可比公司可比业务的销售收入增长率，具体分析如下：

（1）**2019 年度**，公司二代、三代病房交互系统的销售收入仅为 **12,730.08** 万元，业务规模较小，因此报告期内公司二代、三代病房交互系统的销售收入快速增长时，增长率也会更高。

2019 年度，同行业可比公司中，荣科科技以及思创医惠的可比业务规模已较大，**导致 2020 年度**可比业务的销售收入增长率相对较低。**2019 年度**，同行业可比公司中，来邦科技的可比业务规模与亚华电子较为接近，因此 2020 年度，亚华电子二代、三代病房交互系统的销售收入增长率与来邦科技可比业务销售收入的增长率相对较为接近。

（2）报告期各期，公司一代病房交互系统的销售收入分别为 2,795.77 万元、2,995.64 万元及 **2,403.33 万元**，相对保持稳定。由于一代病房交互系统系公司较为传统的产品，相关产品已面市多年，相关产品的技术及市场均已成熟，故一代病房交互系统的成长性较低，报告期内一代病房交互系统的销售收入整体保持稳定。

公司就二代、三代病房交互系统销售收入变动率进行同行业对比分析时，计算销售收入变动率的基数中未包含销售收入相对稳定的一代病房交互系统，故销售收入增长率相对较高。计算同行业可比公司的销售收入增长率时，使用了同行业可比公司可比业务的销售收入总额，因此计算的同行业可比公司可比业务的销售收入增长率相对较低。

2020 年度及 **2021 年度**，公司一代、二代、三代病房交互系统销售收入增长率分别为 32.81%及 **18.87%**，与同行业可比公司平均值及中位数更为接近。

整体上，报告期内同行业可比公司的可比业务均处于快速增长阶段，与亚华电子二代、三代病房交互系统的销售收入的变动趋势相一致。

（四）说明对相关验收安装调试报告的核查比例，相关验收安装调试报告是否签署日期，未盖章报告的占比及其对收入确认的影响，相关签字人员的职务及其效力，重

点说明对发行人报告期内收入真实性、确认时间及金额的准确性的核查情况、核查结论。

1、调试验收报告的核查情况

报告期内，保荐机构对安装调试验收单据的核查情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主营业务收入（A）	**28,640.94**	23,336.49	16,366.73
根据验收单据确认收入的金额（B）	**24,852.79**	19,352.87	11,814.57
已核查验收单据的收入金额（C）	**20,344.39**	15,696.53	8,870.92
根据验收单据确认收入的核查比例（D=C/B）	**81.86%**	81.11%	75.08%
其中：已盖章验收单据的收入金额（E）	**16,495.38**	13,007.24	7,688.56
未盖章仅签字验收单据的收入金额(F)	**2,797.28**	2,689.29	1,182.36
未盖章仅签字验收单据的占比情况(G=F/C)	**13.75%**	17.13%	13.33%

报告期内，调试验收确认收入的金额占主营业务收入比例逐年上涨，主要是由于一代病房交互系统系公司较为传统的产品，主要实现病房呼叫的功能，报告期内，随着公司二代病房交互系统得到良好的市场反馈，逐步成为公司的主力产品，一代病房交互系统销售占比随之逐年降低。由于一代病房交互系统较为简单，公司通常不负有安装调试的义务，以客户签收确认收入，因此报告期内公司调试验收确认收入的金额逐年提升。

对于盖章的调试验收单，保荐机构检查了调试验收单数量与合同、发货单数量的一致性、安装地点与发货地址的一致、印章的合理性等。

对于未盖章仅签字的调试验收单，除检查上述事项外，还检查了签字人笔迹、将签字人与合同约定的签收人进行核对，相关签字人签收的单据具备效力；同时，保荐机构在走访主要客户的时候针对未盖章仅签字的调试验收单与对方进行确认。因公司单笔合同金额相对较小，结合回款检查、函证、走访等程序对收入真实性进行验证，未盖章调试验收单占比较低且逐年下降，对收入确认不产生影响。

经核查，公司验收单据均已签署日期，并以签署日期作为收入确认的时点。

2、发行人报告期内收入真实性、确认时间及金额的准确性的核查情况、核查结论

（1）检查签收单和验收单

保荐机构检查了报告期内公司销售收入相关的合同、物流记录、签收单、验收单据、销售发票等文件，核实销售收入的真实性、收入确认金额及收入确认时点的准确性。

（2）函证情况、走访情况和集成商及贸易商的终端客户实地查验情况

保荐机构根据重要性原则，对公司报告期内主要客户的应收账款、回款情况、发货情况及收入确认情况进行函证；同时，保荐机构对公司报告期内的主要客户执行了走访程序，验证销售收入的真实性、准确性、完整性；此外，为进一步核实公司对医院建设集成商及贸易商客户销售收入的真实性，并核查相关销售的最终实现情况，保荐机构对部分集成商及贸易商的终端用户进行了实地查验。

具体的函证情况、走访情况、集成商及贸易商的终端用户实地查验情况参见本问询函回复“3、关于销售模式。”之“一、（七）针对医院建设集成商、贸易商实现最终销售情况，与发行人交易的真实性，发货和确认收入时间、规模与相关医院投建时间、规模的匹配性，是否存在关联关系，是否存在前员工担任主要经营者或股东，采购价格的公允性等的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查证据能否支撑核查结论，是否存在向发行人进行利益输送的情形。”

二、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人的主要销售合同并结合收入准则的规定，判断发行人销售收入的确认时点是否准确；

2、查阅发行人的收入明细表；

3、核查发行人对主要客户的销售情况；

4、查阅同行业可比公司定期报告等公开资料，获取其收入确认政策、财务指标数据进行比对并分析；

5、访谈公司管理层，了解发行人各类产品的价格形成机制、主要产品平均单价的波动原因以及二、三代病房交互系统收入快速增长的原因；

6、了解发行人收入及应收账款循环的内控制度的设计及运行情况；测试销售循环内控制度的运行有效性；

7、查阅发行人主要客户的营业执照、工商登记资料等，对发行人主要客户执行走访程序、核查发行人与主要客户是否存在关联关系；

8、核查发行人的销售合同、物流记录、签收单、验收单据、销售发票等原始凭证，核实收入确认的真实性及确认时间及金额的准确性；

9、对发行人报告期内主要客户的应收账款、回款情况、发货情况及收入确认情况执行了函证程序；

10、对发行人的销售收入、毛利率等指标执行分析性复核程序。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人的收入确认政策，与同行业可比公司不存在实质性差异，发行人的收入确认时点谨慎，符合《企业会计准则》的相关规定；

2、发行人各类产品的定价原则以成本加成为基础，由交易双方协商确定，发行人一代和二代病房交互系统报告期内受原材料单价上涨、客户具体选配数量增加等因素的影响，价格整体保持小幅上升；**发行人三代病房交互系统受产品定位及定价策略的调整，以及终端用户个性化选配的影响，销售单价整体呈下降趋势；**

3、发行人报告期内二、三代病房交互系统收入快速增长的原因主要系智慧医院带来的终端用户对病房智能通讯交互系统的需求升级，发行人二、三代病房交互系统的销售收入的变动趋势与同行业可比公司的可比业务保持一致；

4、发行人收入确认真实，收入确认时间、金额准确，符合《企业会计准则》和发行人收入确认政策的规定。

9、关于客户。

根据申报材料，报告期内发行人向医疗机构等终端客户销售金额分别为 2,669.22 万元、1,746.60 万元、3,811.80 万元，销售占比分别为 23.72%、10.67%、16.33%；向医院建设集成商销售金额分别为 7,052.09 万元、12,242.66 万元、17,140.46 万元，销售占比分别为 62.68%、74.80%、73.45%。此外，发行人还存在部分贸易商客户。

请发行人：

（1）补充说明不同客户类型下，前十大客户的基本情况，包括成立时间、主营业务、注册资本、股权结构、客户获取方式、交易金额、交易占比、与发行人的合作历史、关联关系，医院建设集成商客户列示其对应的最终客户情况。

（2）补充说明报告期内新增客户情况，包括开发过程、交易金额、交易占比，未来订单的连续性和稳定性。

（3）补充说明客户结构中以医院建设集成商为主是否符合行业惯例；报告期内存在贸易商的原因及合理性，对贸易商的选取标准、获取方式、日常管理、定价机制，是否由发行人直接发货至终端客户；是否存在自然人贸易商，如是，说明原因并列示对其销售情况。

（4）补充说明报告期内与发行人合作的贸易商数量的变动情况，每年是否存在大量新增或退出的贸易商及其合理性，特别是销售金额较大的新增或退出贸易商的变动原因、是否与发行人存在关联关系、新增的贸易商即与发行人发生较大交易的原因及合理性、退出贸易商期末库存情况、相关产品是否已实现最终销售。

（5）按交易金额补充说明报告期内贸易商的分布及变动情况；贸易商退换货情况，贸易商的销售流向情况，是否实现最终销售。

请保荐人、申报会计师、发行人律师进行核查并发表明确意见，重点说明发行人对医院建设集成商、贸易商客户是否实现最终销售。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充说明不同客户类型下，前十大客户的基本情况，包括成立时间、主营业务、注册资本、股权结构、客户获取方式、交易金额、交易占比、与发行人的合作历史、关联关系，医院建设集成商客户列示其对应的最终客户情况。

1、报告期内前十大医院建设集成商客户的基本情况

报告期内，公司向前十大医院建设集成商客户的销售金额、占集成商销售收入比重、最终客户情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	主要销售产品	销售收入	占医院建设集成商销售收入比重	最终客户情况
2021年度	四川港通医疗设备集团股份有限公司	一、二、三代病房交互系统、分机及配件	1,052.66	4.88%	成都市第二人民医院龙潭医院、皖南医学院第二附属医院、郑州市第三人民医院、资阳市雁江区人民医院、安徽省国家妇幼儿童医学中心、邻水县人民医院、南京市儿童医院滁州分院等
	成都联帮医疗科技股份有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	522.25	2.42%	宾川县人民医院、灵石县人民医院、饶阳县人民医院、威宁大明医院等
	万桥信息技术有限公司	二、三代病房交互系统、门诊服务交互系统、分机及配件	482.24	2.23%	兰州大学第一医院、武威市凉州医院、甘肃省人民医院兰州新区分院等
	江苏中极云信息技术有限公司	三代病房交互系统、门诊服务交互系统	441.24	2.04%	淮安市淮安医院
	珠海和佳医疗设备股份有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	421.98	1.96%	河北医科大学第一医院、阳新县人民医院、万州区妇幼保健院、新乡医学院第三附属医院等
	青岛海信医疗设备股份有限公司	二、三代病房交互系统、分机及配件	406.48	1.88%	济宁医学院附属医院太白湖院区、张店区妇幼保健院等
	珠海市奥吉赛科技有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	401.28	1.86%	河北省沧州中西医结合医院、丽水市中心医院等
	成都京东方智慧科技有限公司	二、三代病房交互系统	393.73	1.82%	成都京东方医院
	中建八局第二建设有限公司	二、三代病房交互系统	329.24	1.53%	巨野县人民医院

	河南天工建设集团有限公司	**二代病房交互系统**	**325.99**	**1.51%**	**镇平县人民医院**
	合计		**4,777.11**	**22.13%**	
2020年度	四川港通医疗设备集团股份有限公司	一、二、三代病房交互系统、分机及配件	1,173.18	6.84%	吉林省第二人民医院、重庆医科大学附属儿童医院、遵义医学院附属医院、武汉东西湖人民医院、盐源县人民医院、务川县人民医院等
	浙江强盛医用工程有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	544.95	3.18%	宁德市闽东医院、益都中心医院、苏州独墅湖医院等
	沈阳天航电气设备工程有限公司	一、二代病房交互系统	539.62	3.15%	南昌大学第一附属医院象湖分院等
	中国核工业华兴建设有限公司	二、三代病房交互系统、门诊服务交互系统	421.04	2.46%	新疆兵团第六师医院等
	冠林电子有限公司	二代病房交互系统、门诊服务交互系统	414.89	2.42%	石家庄市第一医院等
	珠海和佳医疗设备股份有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	296.59	1.73%	驻马店市儿童医院、桐乡市第二人民医院、望江县中医医院等
	成都联帮医疗科技股份有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	289.06	1.69%	湖北省中山医院、旺苍县人民医院、宾阳县中医院等
	宁夏华迪科技发展有限公司	二代病房交互系统、门诊服务交互系统	275.29	1.61%	银川市妇幼保健院、宁夏自治区人民医院西夏分院等
	珠海市奥吉赛科技有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	271.25	1.58%	浙江大学附属第一医院余杭院区、丽水市中心医院等
	北京市北氧康益气体设备安装工程有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	252.04	1.47%	无锡怡和妇产、儿童医院与颐养院等
	合计		**4,477.91**	**26.12%**	
2019年度	四川港通医疗设备集团股份有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	711.88	5.81%	谷城县中医院、武汉东西湖人民医院、资阳第一人民医院、南阳朝山康复医院、遵义新浦医院、成都市第一人民医院、汾阳医院等
	珠海和佳医疗设备股份有限公司	一、二、三代病房交互系统、分机及配件	314.98	2.57%	曲靖市第一人民医院北城医院、百色市人民医院、会同县人民医院等
	北京颐通建业医用工程有限公司	一、二代病房交互系统	301.04	2.46%	苏州市第九人民医院、保定市第一医院等
	浙江强盛医用工程有限公司	一、二代病房交互系统	282.91	2.31%	益都中心医院、保定市妇幼保健院等
	心医国际信息科技（西安）有限公司	二代病房交互系统	278.38	2.27%	赤峰市医院等
	合肥赛为智能有限公司	二代病房交互系统	233.51	1.91%	蚌埠医学院第一附属医院
	上海申威医用气体有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	223.79	1.83%	嘉定市中心医院、上海同仁医院等
	沈阳飞点信息技术有限公司	二代病房交互系统	183.01	1.49%	沈阳市第四人民医院等

	江苏华诚医用工程有限公司	一、二代病房交互系统	180.27	1.47%	南京医科大学附属江宁医院等
	陕西莫格医用设备有限公司	二代病房交互系统	172.41	1.41%	江西省肿瘤医院等
	合计		2,882.17	23.54%	

报告期内，前十大医院建设集成商客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、客户获取方式、与发行人的合作历史、关联关系情况如下表所示：

序号	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	股权结构	合作起始时间	客户获取方式	是否存在关联关系
1	四川港通医疗设备集团股份有限公司	1998-01-13	7,500.00	设计、制造、安装、销售：医用气体系统、医院洁净手术部净化系统、医院物流系统、医用呼叫对讲系统、医院智能管理设备系统、高原弥散供氧设备、手术无影灯、医用制氧机、医用真空负压机、医用空气压缩机、电动医疗床、空气净化设备、空调设备、泵及真空设备、气体压缩机械、压力管道、压力容器。生产、销售医疗器械、药用二氧化碳（压缩的或液化的）。本企业生产所需原材料及产品的进出口业务。承接：建筑机电设备安装工程，建筑装饰装修工程，电子与智能化工程，消防设施工程，机电工程施工及服务，辐射防护工程，医院净化工程，医院供应室、检验科、实验室工程。（以上经营范围不含国家法律法规限制或禁止的项目，涉及国家规定实施准入特别管理措施的除外，涉及许可证的凭相关许可证方可开展经营活动）。	陈永 38.03%、GT South (Hong Kong) Limited20.00%、樊雄然 3.97%、汪道清 3.65%	2001 年	展会，看中亚华持续发展能力，建立合作至今	否
2	成都联帮医疗科技股份有限公司	1997-03-19	1,250.00	设计、生产、销售、安装医用分子筛制氧设备、医用中心供气系统、医院手术部净化系统、病房信息系统、输液设施、富氧净化空气系统、高原中心供氧系统、高原弥散供氧设备、消毒灭菌设备、泵及真空设备、气体压缩机械、压力管道、压力容器、机电设备安装工程设计施工、电子与建筑智能化工程设计施工、建筑装饰装修工程设计施工。销售医疗器械。货物和技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	谢邦庆 37.64%、黄代全 11.20%、贺烈斌 11.20%	2001 年	陌生拜访、产品方案介绍	否
3	万桥信息技术有限公司	2001-4-18	3,632.91	计算机软件产品开发及销售；电子与智能化产品设计与开发；计算机信息系统集成产品的开发；建筑智能化、安全防范、消防、电子以及机电系统的设计及设备的安装、维护（以上项目不含特种设备、电力设施及卫星地面接收设施）；信息系统集成服务；铁路电气电务安装工程、环保工程、空气净化设备、城市及道路照明、建筑装修装饰工程的设计与施工服务（以上项目均凭资质证经营）；节能技术服务；电子产品、通信设备（以上两项不含地面卫星接收设施）、仪器仪表、计算机及配件的批发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准	秦丽霞 35.70%、卢大忠 28.38%、边渊 14.53%、甘肃金控投资有限公司 12.66%、丁守斌 8.73%	2011 年	陌生拜访、产品方案介绍	否

				后方可开展经营活动）				
4	**江苏中极云信息技术有限公司**	**2015-06-18**	**1,000.00**	**计算机软硬件及外围设备研发、销售、技术咨询、技术服务；网络工程设计、施工、技术服务；网络信息技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；计算机系统集成；电子显示设备设计、研发、销售；安防设备、视频设备的设计、安装与调试；机电工程、装饰工程、消防工程设计、施工；计算机、电子产品、通讯设备、消防器材销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口商品和技术的除外）。（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）**	**朱江 99.90%、淮安太极软件有限公司 0.10%**	**2020 年**	**陌生拜访、产品方案介绍**	**否**
5	珠海和佳医疗设备股份有限公司	1996-04-01	79,235.42	一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械生产；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电力设施器材制造；电力设施器材销售；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；机械设备租赁；医疗设备租赁；气体压缩机械销售；汽车新车销售；特种设备销售；日用口罩（非医用）销售；实验分析仪器销售；自有资金投资的资产管理服务；以自有资金从事投资活动；增材制造装备销售；制冷、空调设备销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；专用设备修理；气体、液体分离及纯净设备销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；金属材料销售；金属结构销售；金属制品销售；非金属矿及制品销售；门窗销售；涂料销售（不含危险化学品）；工程塑料及合成树脂销售；橡胶制品销售；电气信号设备装置销售；阀门和旋塞销售；高性能有色金属及合金材料销售；工业自动控制系统装置销售；塑料制品销售；卫生洁具销售。（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：第三类医疗器械经营；第二类医疗器械生产；第三类医疗器械生产；各类工程建设活动；建设工程设计；建筑劳务分包；建筑智能化工程施工；特种设备安装改造修理；特种设备设计。（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）	郝镇熙 14.55%、蔡孟珂 11.30%	2013 年	医院拜访，院方建议亚华品牌；客户主动联系	否
6	青岛海信医疗设备股份有限公司	2014-2-28	4,000.00	医疗仪器设备及器械（一类、二类、三类）的研发、生产、设计、销售、安装和服务。计算机、通信和其他电子设备的软硬件设计、生产、销售、安装和服务。提供信息系统集成及服务，提供与数字化手术室、远程诊断系统、医院信息系	海信集团控股股份有限公司 75%、青岛员利信息咨询股份有限公司 6.61%	2019 年	医院建设集成商中标，院方建议亚华品牌	否

				统、会议室系统、安防系统、冷链系统及互联网相关的技术服务、技术咨询、技术开发、技术转让，提供房屋建筑工程、空气净化工程及室内装饰工程承包、设计、施工，医疗设备安装及建筑智能化设计、施工。提供医疗设备租赁，提供健康管理咨询。从事以上相关货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）				
7	珠海市奥吉赛科技有限公司	2000-09-28	1,000.00	Ⅱ类：6856 病房护理设备及器具，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具；三类：手术室、急救室、诊疗室设备及器具、病房护理设备及器具的批发；建筑安装工程（取得资质证后方可经营）；普通机械、电子产品、通信设备、办公用品的批发、零售；计算机网络技术、电子产品的研发；空气净化产品的开发、设计、安装。(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)	珠海奥洁净化设备工程有限公司 65%、周军 15%、王国铭 12%、金常春 8%	2014 年	陌生拜访、产品方案介绍	否
8	**成都京东方智慧科技有限公司**	**2020-05-22**	**50,000.00**	**许可项目：货物进出口；技术进出口；互联网信息服务；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；建筑劳务分包；建设工程勘察；建设工程设计；各类工程建设活动；职业中介活动；第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，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：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；信息系统集成服务；工业互联网数据服务；数据处理和存储支持服务；计算机系统服务；计算机软硬件及辅助设备批发；电子产品销售；通讯设备销售；机械设备销售；电气机械设备销售；家用电器销售；五金产品批发；建筑材料销售；纸制品销售；模具销售；建筑装饰材料销售；灯具销售；日用品批发；家具销售；停车场服务；专业设计服务；会议及展览服务；餐饮管理；企业管理咨询；酒店管理；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；工程管理服务；市场调查（不含涉外调查）；非居住房地产租赁；组织体育表演活动；广告制作；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；第一类医疗器械销售；物业管理；第二类医疗器械销售（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）。**	**京东方智慧科技有限公司 100.00%**	**2020 年**	**陌生拜访、产品方案介绍**	**否**
9	中建八局第二建设有限公司	1984-6-22	130,000.00	房屋建筑、市政公用、机电、公路、石油化工、电力等工程的总承包、设计、施工；机电安装、装饰装修、建筑幕墙、地基与基础、钢结构、园林绿化、城市及道路照明、电子与智能化、消防设施、机场场道、民航空管及机场弱电系统、	中国建筑第八工程局有限公司 100%	2020 年	陌生拜访；产品方案介绍	否

				隧道、 桥梁、防水防腐保温、模板脚手架、公路路面、公路路基、公路交通（公路机电工程、公路安全设施）等工程的专业承包、 设计、施工；压力管道、压力容器的设 计、安装；塑钢、铝合金门窗的加工、销售、安装，混凝土预制构件及制品、建筑材料的生产、销售，建筑设备销售，房屋 及建筑机械、施工脚手架及模板、钢管、 扣件、配件租赁；以上工程的规划、设计、技术研究、开发、咨询与管理服务， 人防工程设计，城市规划设计，岩土工程设计，建设工程造价咨询，工程勘察，晒图。（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）				
10	**河南天工建设集团有限公司**	**2005-03-29**	**30,000.00**	**建筑工程施工总承包特级、可承接建筑各等级工程施工总承包、工程总承包和项目管理业务、市政公用工程施工总承包壹级、机电设备安装工程专业承包壹级、消防设施工程专业承包壹级、建筑装饰装修工程专业承包壹级、实体防护安防产品安装施工工程、起重设备安装工程专业承包壹级、水利水电工程施工总承包贰级、建筑幕墙工程专业总承包壹级、钢结构工程专业承包贰级、园林绿化施工；周转材料租赁、房屋租赁；代居民收水电费及其它费用，建材销售，建筑行业甲级、建筑装饰工程设计专项甲级、可承担建筑装饰工程设计、建筑幕墙工程设计、轻型钢结构工程设计、建筑智能化系统设计、照明工程设计和消防设施工程设计相应范围的甲级专项工程设计业务、可从事资质证书许可范围内相应的建设工程总承包业务以及项目管理和相关的技术与管理服务**	**张超持股 15.60%、李正文持股15.43%、贾荣琦持股10.50%、李建文持股10.43%、顾峰持股 10.27%、马丙珍持股10.27%、孟范普持股10.27%、张连喜等 42 名自然人共计持股 17.23%**	**2021 年**	**陌生拜访；产品方案介绍**	**否**
11	浙江强盛医用工程有限公司	2001-01-19	7,008.00	第二类 6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，第二类 6856 病房护理设备及器具制造；第Ⅱ类：手术室、急救室、诊疗室设备及器具，第三类：6821 医用电子仪器设备批发；空气净化系统、医院字牌标牌及标识系统设计、制造、安装、批发、服务；建筑装修装饰工程施工；辐射防护器具设计、制造、批发；医用中心供氧系统、医用中心吸引系统、辐射防护工程、建筑工程、机电工程、消防设施工程、建筑智能化工程设计、安装。（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）	王忠权 68.85%、王盛浪 29.95%	2007 年	初期通过陌生拜访，后来通过项目合作逐步达成长期合作关系	否
12	沈阳天航电气设备工程有限公司	1999-03-23	2,045.00	许可项目：第二类医疗器械生产，第三类医疗器械经营，各类工程建设活动，建设工程设计，特种设备安装改造修理，特种设备设计（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：第一类医疗器械生产，第一类医疗器械销售，第二类医疗器	杨成 31.66%、江西新兴企业管理咨询有限公司 27.14%、李娟娟 16.28%、赵小虎 10.86%	2003 年	医院拜访，院方建议亚华品牌；客户主动联系	否

				械销售，工程管理服务，电气设备修理，专用设备修理，专用设备制造（不含许可类专业设备制造）（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）				
13	中国核工业华兴建设有限公司	1986-07-29	261,823.27	建筑、公路、铁路、水利水电、电力、矿山、石油化工、市政公用、机电工程施工总承包及工程总承包；建设项目投资，项目管理，经济信息咨询服务；地基基础、起重设备安装、电子与智能化、消防设施、桥梁、隧道、钢结构、建筑装修装饰、建筑机电安装、古建筑、城市及道路照明、公路路面、公路路基、公路交通、水利水电机电安装、核工程、环保、特种工程、土石方、爆破与拆除工程专业承包；建筑工程设计；市政公用工程设计，室内外装修装饰工程、环境艺术工程施工；室内外装饰材料销售；工业建设项目的设备、电器、仪表及生产装置的安装；蒸汽锅炉及管道安装；金属门窗、水泥混凝土制品、水泥预制构件、商品混凝土的生产、销售；防火门生产、安装和销售；机械设备维修；机械设备租赁；木材加工；建筑材料检测；建筑工程无损检测；建筑工程劳务承包；承包境外核工业、工业、民用建筑工程及境内国际招标工程；对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员；自营和代理各类商品和技术的进出口业务；相关技术服务；砂石开采、加工、销售；道路货物运输；安防技术、智能技术、互联网技术、智能设备研发、技术咨询、技术服务、技术转让；信息系统集成服务；数据处理与存储服务；物联网技术开发、技术服务；计算机软硬件研发、技术咨询、技术服务、技术转让；应用软件开发；人工智能产品及软件研发、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）	中国核工业建设股份有限公司73.06%、农银金融资产投资有限公司 15.33%、中广核工程有限公司11.60%	2019年	陌生拜访、产品方案介绍	否
14	冠林电子有限公司	1996-08-21	15,000.00	一般项目：电子专用设备制造；其他电子器件制造；信息系统集成服务；软件开发；智能控制系统集成；信息技术咨询服务；物联网技术服务；专业设计服务（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：房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；各类工程建设活动；建筑智能化系统设计；建筑智能化工程施工；建设工程设计；消防设施工程施工（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）	谢礼龙 91.93%、张瑷玉 4.4%、王龙3.67%	2015年	陌生拜访、产品方案介绍	否
15	宁夏华迪科技发展有限	2001-04-23	5,000.00	计算机系统集成、网络布线、机械电子设备、计算机配件、办公设备、家用电器、建筑材料、装饰材料、五金、汽车配	余桂丰90%、王承龙8.8%、东华1.2%	2012年	陌生拜访、产品方案介绍	否

	公司			件、化工产品（不含剧毒危险品）、文化用品的销售；软件开发；安防工程设计及施工(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)				
16	北京市北氧康益气体设备安装工程有限公司	1984-07-21	5,000.00	专业承包；加工组装医用中心负压吸引系统、医用中心供氧系统、医疗器械、气体低温容器；安装、销售医用中心负压吸引系统、医用中心供氧系统、医疗器械（I 类）、气体低温容器；技术推广服务；销售医疗器械 II 类。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	陈铁成 100%	2007 年	陌生拜访、产品方案介绍	否
17	北京颐通建业医用工程有限公司	2006-01-23	5,000.00	施工总承包；专业承包；室内装饰设计；工程设计；机电设备安装；医用工程技术咨询、技术开发；产品设计；维修机械设备；医疗器械生产（异地）；销售医疗器械。(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	张淑萍 99.80%	2009 年	医院建设集成商中标，院方建议亚华品牌	否
18	心医国际信息科技（西安）有限公司	2015-10-19	1,000.00	许可经营项目：无一般经营项目：医院信息化系统、远程医疗信息系统以及计算机系统工程等相关软硬件产品研发、安装、调试和技术服务，销售自产产品。医用二类软件开发（凭医疗器械生产企业许可证生产）；计算机系统集成。(上述经营范围涉及许可经营项目的，凭许可证明文件或批准证书在有效期内经营，未经许可不得经营)	心医国际数字医疗系统（大连）有限公司 51%、西安上达信息科技有限公司 49%	2017 年	医院拜访	否
19	合肥赛为智能有限公司	2012-05-16	16,500.00	安全设备、节能设备、节水设备、环保设备、通信设备、计算机网络设备、互联网设备、物联网设备、无线电频谱系列产品、无线传感网络设备、机电一体化设备、微机电系统设备、机器人、集成电路、传感器、控制器、执行器、存储设备、显示设备、资产管理设备、电子设备、管理软件的设计、开发、生产、安装及销售；无人机的设计、生产、销售及服务；承接软件外包服务；智慧城市顶层设计服务；智能产业项目的设计咨询和实施；进出口贸易；国内贸易；房屋租赁；工业及智能大厦自动化工程设计、调试及安装；计算机软件的销售；机电设备安装工程专业承包叁级；电子工程专业承包叁级；计算机系统集成；轨道交通控制系统、通信产品及其配件的开发、安装、调试、销售；社会公共安全设备、交通工程设备设计、技术开发、产品销售及安装；综合安防系统、门禁系统、综合监控系统设备、软件的设计、销售及安装；轨道交通计算机集成系统开发；计算机信息咨询；数据	深圳市赛为智能股份有限公司 100%	2018 年	医院建设集成商中标，院方建议亚华品牌	否

				库及计算机网络服务；通信工程及技术服务；通信工程总承包。(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)				
20	上海申威医用气体有限公司	1994-03-31	1,000.00	不燃气体批发(详见许可证)，医疗器械Ⅱ类销售(范围见许可证)，化工产品（除监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、电子产品、通讯器材、通讯设备的销售，医疗科技、信息技术领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，商务信息咨询，压力管道安装级别 GC2 级限医用气体管道；压力管道设计级别 GC2 级；销售与医用气体相关的设备、材料，供氧系统，呼吸设备配件（以上除医疗器械）；建筑装修装饰建设工程专业施工；以下限分支机构凭许可证经营：医疗器械的生产。(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)	AIRSOL S.R.L70%、孙爱群 30%	2015 年	初期通过陌生拜访，后来通过项目合作逐步达成长期合作关系	否
21	沈阳飞点信息技术有限公司	2013-02-18	500.00	信息、网络、计算机软硬件技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统集成、综合布线；计算机软硬件及辅助设备、五金交电、灯具、电气设备、电子产品、监控器材、安防设备、消防器材、仪器仪表销售、安装、维修；办公用品、文化用品、建筑材料、装饰材料、销售；安防工程、网络工程施工。(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。)	叶明 88.00%、赵素琴 12%	2017 年	医院拜访，院方建议亚华品牌；客户主动联系	否
22	江苏华诚医用工程有限公司	2000-02-21	5,000.00	许可项目：第二类医疗器械生产；第三类医疗器械经营；第三类医疗器械生产；各类工程建设活动；建筑智能化工程施工；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；特种设备制造；特种设备安装改造修理；特种设备检验检测服务；特种设备设计（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：通用设备制造（不含特种设备制造）；第二类医疗器械销售；特种设备销售；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售（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）	袁寅磊 82.05%、张华 17.95%	2015 年	客户主动联系	否
23	陕西莫格医用设备有限公司	2012-05-21	1,000.00	一般项目：第一类医疗器械生产；通用设备制造（不含特种设备制造）；电子元器件与机电组件设备制造；环境保护专用设备制造；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；机械设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；电力电子元器件销售；特种设备销售；软件开发；工程和技术研究和试验发展；医学研究和试验发展；机械设备研发；家用电器研发；电子、机械设备维护（不含特种设备）；专用设备修理；	上海穗杉实业股份有限公司 90%、北京天佑达源投资合伙企业(有效合伙)10%	2018 年	老客户介绍	否

				机械零件、零部件加工；实验分析仪器销售；家用电器销售；润滑油销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；市场营销策划；新材料技术推广服务；国内贸易代理；医护人员防护用品生产（Ⅰ类医疗器械）；医护人员防护用品零售；医护人员防护用品批发；信息系统运行维护服务；网络技术服务；信息技术咨询服务；会议及展览服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（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；特种设备安装改造修理；各类工程建设活动；医疗器械互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）				

2、报告期内前十大贸易商客户的基本情况

报告期内，公司向前十大贸易商客户的销售金额、占贸易商销售收入比重的情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	主要销售产品	销售收入	占贸易商销售收入比重
2021年度	锦州韵舍商贸有限公司	门诊服务交互系统	294.49	**8.44%**
	武汉市力齐电子有限公司	**一、二、三**代病房交互系统、分机及配件	**175.91**	**5.04%**
	北京锦鑫丰瑞科技有限公司	**二、三代病房交互系统**	**133.70**	**3.83%**
	北京百泰兴医用设备有限公司	二代病房交互系统	**127.38**	**3.65%**
	陕西华远医药集团西安医疗器械药品有限公司	二代病房交互系统	**124.21**	**3.56%**
	桂林市凯祥商贸有限公司	**二代病房交互系统、门诊服务交互系统**	**121.61**	**3.48%**
	江西远颜彤医疗器械有限公司	**二代病房交互系统**	**98.09**	**2.81%**
	佛山晴杨医疗设备科技有限公司	**二代病房交互系统**	**87.11**	**2.50%**
	山东捷诺医疗工程股份有限公司	**一、**二、三代病房交互系统、分机及配件	**86.38**	**2.48%**
	北京鸿广智能机电科技有限公司	**二代病房交互系统**	**78.10**	**2.24%**
	合计		**1,326.97**	**38.02%**
2020年度	武汉市力齐电子有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	361.73	15.17%
	柳州市复鑫机电设备有限公司	二代病房交互系统	233.91	9.81%
	山东宏晨智能工程有限公司	二、三代病房交互系统、分机及配件	131.20	5.50%
	常熟市尚湖镇常田医疗器械经营部	二代病房交互系统	85.67	3.59%
	昆明泰伦信息技术有限公司	二代病房交互系统	84.11	3.53%
	东元国际工程有限公司	二代病房交互系统	60.11	2.52%
	陕西元辰建设工程有限公司	二代病房交互系统	57.28	2.40%
	甘肃启新电子科技有限公司	二代病房交互系统	56.09	2.35%
	江西赣湖科技有限公司	二代病房交互系统、分机及配件	49.93	2.09%
	山东福源设备安装有限公司	分机及配件	44.15	1.85%
	合计		**1,164.18**	**48.83%**
2019年度	武汉市力齐电子有限公司	一、二代病房交互系统、分机及配件	518.51	21.81%
	南通伟如医疗设备有限公司	二代病房交互系统	93.46	3.93%

	广西柳州市建设投资开发有限责任公司	二代病房交互系统	85.77	3.61%
	天津盛世康达科技有限公司	二代病房交互系统	80.62	3.39%
	山东锋源精工科技有限公司	二代病房交互系统	74.44	3.13%
	山东广谷医疗器械有限公司	二代病房交互系统	60.80	2.56%
	深圳市联新移动医疗科技有限公司	二代病房交互系统	58.15	2.45%
	湖南太平洋医用工程有限公司	二代病房交互系统	52.89	2.22%
	江苏弘业环保科技产业有限公司	二代病房交互系统	50.83	2.14%
	山东乐康金岳实业有限公司	二代病房交互系统	35.01	1.47%
	合计		1,110.47	46.71%

报告期内，前十大贸易商客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、客户获取方式、与发行人的合作历史、关联关系情况如下表所示：

序号	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	主要股东/实际控制人	合作起始时间	是否存在关联关系	客户获取方式
1	武汉市力齐电子有限公司	2015-10-28	500.00	技术进出口;货物进出口（专营专控商品除外）;电子设备工程安装服务;电子自动化工程安装服务;科技信息咨询服务;信息技术咨询服务;商品信息咨询服务;市场营销策划服务;软件开发;医学研究和试验发展;营养健康咨询服务;数据处理和存储服务;教育咨询服务;生物防治技术推广服务;生物防治技术咨询、交流服务;生物防治技术转让服务;生物技术开发服务;生物技术咨询、交流服务;生物技术转让服务;信息系统集成服务;非许可类医疗器械经营;科技项目招标服务;提供施工设备服务;生物技术推广服务;药品研发;医疗技术研发;医疗技术推广服务;医疗技术咨询、交流服务;医疗、医药咨询服务（不涉及医疗诊断、治疗及康复服务）;工程技术咨询服务;洁净净化工程设计与施工;工程施工总承包;其他工程设计服务;玻璃钢材料批发;建材、装饰材料批发;涂料批发;灯具、装饰物品批发;卫生盥洗设备及用具批发;会议及展览服务;医疗诊断、监护及治疗设备批发;医疗诊断、监护及治疗设备零售;许可类医疗器械经营	钱玉贵 100%	2016 年	否	展会
2	湖南太平洋医用工程有限公司	2005-10-09	1,020.00	安防系统设计、安装、维护；建筑智能化工程设计、施工；系统集成；网络工程设计、施工；建筑装修装饰工程、机电设备安装工程、消防设施工程设计施工；消防设施检测及维护；消防安全监测；噪音整治工程、环保工程、防腐保温工程设计、施工；新能源及柴油发电机组系统集成的开发、设计、维护；发电机组及机房环保降噪设备的设计、研发、销售、安装、维护；计算机软硬件开发、销售、维护和系统维护及相关技术咨询（不含中介）和技术服务；网络设备租赁；场地租赁；销售：电子产品，通讯器材（不含无线电发射设备），办公设备及耗材（不含彩色复印机）、五金交电、仪器仪表。（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）。	张小金 55.29%、刘奇 39.61%、刘仕权 5.10%	2012 年	否	陌生拜访，产品方案介绍
3	北京百泰兴医用设备有限公司	2009-03-03	1,000.00	计算机及配件、电子产品、监控设备、办公设备、安防设备、不间断电源的销售及维修服务；软件开发及销售。（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）	巫丽 60%、王夫胜 40%	2017 年	否	陌生拜访；产品方案介绍
4	南通伟如医疗设备有限公司	2011-08-10	1,200.00	研发、生产、销售：医疗器械，切削工具,服装、服饰，增材制造及设备（3D 打印机）；企业管理咨询服务；时装设计及加工；美术图案设计服务及加工；房地产租赁经营；会议、会展及相关服务；应用软件	成伟杰 60%、郁冬梅 40%	2012 年	否	客户主动联系

				开发；信息系统集成服务；专业化设计服务；货物进出口、技术进出口。（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）				
5	广西柳州市建设投资开发有限责任公司	1995-03-11	12,500.00	医疗器械技术开发；医疗器械、办公家具、办公自动化设备及配件的批发、零售；进出口业务；医药技术咨询、技术开发；软件开发；多媒体系统集成；计算机软硬件的技术开发、批发、零售；电力工程施工总承包（凭资质证经营）；计算机维修以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止和不需要经营许可的项目。（依法需经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	柳州市投资控股有限公司 100%	2018 年	否	客户转介绍
6	天津盛世康达科技有限公司	2017-07-12	300.00	一般经营项目是：医疗信息化技术开发、销售、技术咨询、技术维护；计算机软件的技术开发、设计、系统集成和销售；电子产品、数字通信网络、信息通讯产品的技术开发、销售；计算机及辅助设备的销售；计算机网络信息系统集成的维护、技术咨询；网络技术开发；健康信息咨询（不含医疗行为）；数据处理和存储服务；经济信息咨询；国内贸易；投资管理；经营进出口业务；移动终端设备销售；物联网设备销售；物联网技术服务；物联网技术研发；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；人工智能理论与算法软件开发；人工智能通用应用系统；人工智能行业应用系统集成服务；信息系统集成服务；互联网数据服务；经营进出口业务。（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），许可经营项目是：移动终端设备制造；物联网设备制造；第三类医疗器械经营；第二类医疗器械的销售；第二类增值电信业务中的信息服务业务；互联网信息服务；其他互联网服务；医疗器械产品开发、生产和销售；电子产品、数字通信网络、信息通讯产品的生产；医疗信息咨询；互联网信息服务；人工智能硬件销售；物联网应用服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	季秀峰 100%	2019 年	否	陌生拜访；产品方案介绍
7	山东锋源精工科技有限公司	2018-04-27	300.00	空气净化、水处理等环保等系列产品研发、销售、租赁，技术研发、推广和科技交流服务，自营和代理各类商品和技术的进出口业务，机电产品、电子产品及通讯设备的销售、租赁，国内外建设工程的技术开发、技术服务、技术咨询，实业投资，投资管理。（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）许可项目：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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售（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）	青岛强圣企业管理有限公司 79%、刘燕清 10%、赵磊 10%、周强 1%	2019 年	否	客户转介绍
8	山东广谷医疗器械有限	2017-11-08	1,000.00	一般项目：房地产经纪；房地产咨询；非居住房地产租赁；承接总公司工程建设业务；土地使用权租赁；柜台、摊位出租；住房租赁；市	王星滔 100%	2017 年	否	陌生拜访；产品方案

	公司			场营销策划；会议及展览服务；物业管理；集贸市场管理服务；图文设计制作；广告设计、代理；服装制造（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：房地产开发经营；各类工程建设活动；建筑智能化系统设计；建筑智能化工程施工；出版物印刷（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，具体经营项目以审批结果为准）				介绍
9	深圳市联新移动医疗科技有限公司	2010-11-09	6,918.99	机电设备及配件、电子产品、五金交电、Ⅱ类医疗器械、通讯设备、办公用品、发电机、金属材料、计算机软硬件及耗材、安防设备的销售；机电设备的安装、维修、调试、技术咨询服务、租赁。（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。）	深圳市元源资本管理企业(有限合伙)25.29%、麻城市影源企业管理中心18.13%、深圳市元隆投资管理中心 11.25%	2019 年	否	展会认识建立合作
10	江苏弘业环保科技产业有限公司	2015-03-18	2,000.00	UPS 电源销售、维修、安装；批发、零售；蓄电池、发电机组、配电柜、防雷器、电子产品、插座、计算机及配件、计算机网络设备、电线电缆、管件、仪器仪表、配电开关、制冷配件、照明灯具、办公用品及耗材、办公设备、空调设备、智能照明开关、电气机械、建筑材料、装饰材料、钢材、木材、非专控通讯设备；计算机网络工程；机电工程施工总承包；电子与智能化工程专业承包；建筑装修装饰工程专业承包；通信工程施工总承包；电力工程施工总承包；叁级安全技术防范工程设计施工（以上工程凭资质证经营）；计算机系统集成；计算机信息技术开发、技术咨询。（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）	江苏弘业环保科技产业有限公司 45%、吴玉芳 35%、江苏弘业永欣国际贸易有限公司 10%、南京欧源环保科技中心（有限合伙）10%	2018 年	否	客户转介绍
11	山东乐康金岳实业有限公司	2013-12-05	42,000.00	一类医疗器械、二类医疗器械、供氧系统、医用制氧机及配件销售；医用制氧机及配件维护。（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）	瑞康医药集团股份有限公司 79.8%、烟台诚厚投资有限公司 20.2%	2018 年	否	陌生拜访；产品方案介绍
12	柳州市复鑫机电设备有限公司	2018-09-17	100.00	计算机软硬件的开发、应用；计算机系统集成及综合布线；电子与智能化工程的施工；家用电子产品修理；日用电器修理；普通机械设备及配件、电气设备、建材、电线电缆、仪器仪表、灯具、电子产品、通信设备及配件的销售；企业营销策划；承办会议及商品展览展示活动（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）	韦日红 33.4%、梁旭晖 33.3%、韦勇 33.3%	2019 年	否	医院建议亚华品牌；客户主动联系
13	山东宏晨智能工程有限	2001-05-31	2,000.00	建筑智能化工程施工；各类工程建设活动；建筑劳务分包；消防设施工程施工；园林绿化工程施工；土石方工程施工；普通机械设备安装	夏洪臣 51%、闫翠萍 49%	2019 年	否	陌生拜访；产品方案

	公司			服务；建设工程设计；住宅室内装饰装修；对外承包工程；污水处理及其再生利用；光污染治理服务；大气污染治理；大气环境污染防治服务；土壤环境污染防治服务；水环境污染防治服务；水污染治理；环境应急治理服务；特种设备安装改造修理；通用设备修理；电气设备修理；专用设备修理；市政设施管理；医院管理；物业管理；单位后勤管理服务；专业保洁、清洗、消毒服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；第三类医疗器械经营；计算机软硬件及辅助设备零售；电子专用设备销售；建筑材料销售；家用电器销售				介绍
14	常熟市尚湖镇常田医疗器械经营部	2018-09-25	58.00	一般项目：承接总公司工程建设业务；对外承包工程；园林绿化工程施工；体育场地设施工程施工；普通机械设备安装服务；土石方工程施工；金属门窗工程施工；家用电器安装服务；水利相关咨询服务；工程管理服务；矿山机械销售；建筑工程用机械销售；建筑工程机械与设备租赁；装卸搬运；保温材料销售；防腐材料销售；建筑装饰材料销售；五金产品零售；林业产品销售；树木种植经营；建筑砌块销售；润滑油销售；城市公园管理；城市绿化管理；规划设计管理；森林改培；农业园艺服务；城乡市容管理；花卉种植；劳动保护用品销售；信息技术咨询服务；土地调查评估服务；土地整治服务；环境保护监测；土地使用权租赁；土壤污染治理与修复服务；砖瓦销售；消防器材销售；管道运输设备销售；砼结构构件销售；建筑材料销售；园艺产品种植；资产评估；采购代理服务；招投标代理服务；基础地质勘查；地质勘查技术服务；生态资源监测；地质灾害治理服务；公路水运工程试验检测服务；市政设施管理；水泥制品销售；水泥制品制造；特种作业人员安全技术培训；特种劳动防护用品销售(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：建筑智能化工程施工；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；文物保护工程施工；地质灾害治理工程施工；各类工程建设活动；电力设施承装、承修、承试；燃气燃烧器具安装、维修；住宅室内装饰装修；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；施工专业作业；建筑劳务分包；消防设施工程施工；公路管理与养护；公路工程监理；道路旅客运输经营；建设工程勘察；水利工程建设监理；测绘服务；水利工程质量检测；城市生活垃圾经营性服务；建筑用钢筋产品生产；矿产资源勘查；地质灾害治理工程监理；地质灾害危险性评估；地质灾害治理工程设计；地质灾害治理工程勘查；水运工程监理；预应力混凝土铁路桥梁简支梁产品生产(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，具体经营项目以审批结果为准)。	个体工商户：范家骏	2020 年	否	陌生拜访；产品方案介绍

15	昆明泰伦信息技术有限公司	2001-09-19	2,000.00	第二类医疗器械（甘兰食药监械经营备 20200399 号）的批发；第三类：6807 胸腔心血管外科手术器械，6815 注射穿刺器械，6821 医用电子仪器设备，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6823 医用超声仪器及有关设备，6824 医用激光仪器设备，6825 医用高频仪器设备，6826 物理治疗设备，6828 医用磁共振设备，6830 医用 X 射线设备，6832 医用高能射线设备，6845 体外循环及血液处理设备，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6864 医用卫生材料及敷料，6865 医用缝合材料及粘合剂，6866 医用高分子材料及制品，6870 软 件，6877 介入器材的批发；其他机械设备及电子产品、电子产品（不含卫星地面接收设施）、计算机、软件及电辅助设备、电气设备、通讯设备（不含卫星地面接收设施）、文具用品、体育用品及器材、其他文化用品、医疗用品及器材、消杀用品、日用家电、其他家庭用品、制冷设备、环保设备、环卫设施及设备的批发零售；管道和设备安装；体育场地设施安装；公共建筑装饰和装修；信息系统集成服务；运行维护服务；信息技术咨询服务；其他未列明信息技术服务；计算机和办公设备维修；家用电器修理；（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）***	赵丽琼 60%、周林 40%	2018 年	否	陌生拜访；产品方案介绍
16	东元国际工程有限公司	2005-03-03	6,060.00	医疗产品研发；医疗器械销售及售后服务，医疗设备租赁、保养、维修及技术咨询服务；计量检测设备销售及维修服务；医用计算机软件、仪器仪表安装服务；医用教学模型、救护车、体检车及配件、电脑、康复训练设备、医用中心供氧系统及配件、卫生保健及安防器材、空调、空调净化设备、养老助残辅具、文化用品销售(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)	李秀霞 60%、郭岩雷 40%	2018 年	否	客户主动联系
17	陕西元辰建设工程有限公司	2006-07-04	12,000.00	1 级锅炉安装、改造、维修；GB1、GB2、GC1、GD1 级压力管道安装；机电安装工程总承包；火电设备安装工程、建筑机电安装工程、建筑幕墙工程、地基与基础工程、建筑防水工程、防腐保温工程、环保工程、城市及道路照明工程、房屋建筑工程、钢结构工程、污水处理工程、空气净化工程、管道工程、市政公用工程、园林绿化工程、建筑装修装饰工程、电子与智能化工程、体育场地设施工程、水利水电工程、石油化工工程、消防设施工程、电力工程的专业承包；境外工程承包；施工劳务分包；锅炉辅机制造、销售、安装；换热站设备制造、销售；清洁服务；环保技术开发、咨询、服务；环保工程设计；环保材料、水处理剂（不含危险化学品）的销售；环保设备、水处理设备设计、研究、开发、销售；脱硫设备、除尘设备安装调试；空调的销售、安装、调试、维修；机械设备拆除；耐火材料的生产、销售、砌筑；I、II、III 类医疗器械、多媒体教室器材、教学仪器设备、体育器材、锅炉辅机及安装材料的批发、零售；货物进出口；锅炉安装、	刘卫星 60%、吕长瑜 40%	2019 年	否	陌生拜访；产品方案介绍

				维修及运营管理；水暖安装作业及技术服务；建材、装饰材料的销售以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止和不需经营许可的项目。（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）				
18	甘肃启新电子科技有限公司	2009-10-14	500.00	技术进出口;货物进出口（专营专控商品除外）;电子设备工程安装服务;电子自动化工程安装服务;科技信息咨询服务;信息技术咨询服务;商品信息咨询服务;市场营销策划服务;软件开发;医学研究和试验发展;营养健康咨询服务;数据处理和存储服务;教育咨询服务;生物防治技术推广服务;生物防治技术咨询、交流服务;生物防治技术转让服务;生物技术开发服务;生物技术咨询、交流服务;生物技术转让服务;信息系统集成服务;非许可类医疗器械经营;科技项目招标服务;提供施工设备服务;生物技术推广服务;药品研发;医疗技术研发;医疗技术推广服务;医疗技术咨询、交流服务;医疗、医药咨询服务（不涉及医疗诊断、治疗及康复服务）;工程技术咨询服务;洁净净化工程设计与施工;工程施工总承包;其他工程设计服务;玻璃钢材料批发;建材、装饰材料批发;涂料批发;灯具、装饰物品批发;卫生盥洗设备及用具批发;会议及展览服务;医疗诊断、监护及治疗设备批发;医疗诊断、监护及治疗设备零售;许可类医疗器械经营	马云霞 92%、马俊 8%	2019 年	否	陌生拜访；产品方案介绍
19	江西赣湖科技有限公司	2018-10-19	600.00	医疗设备、压力管道、压力容器的安装与维修；医疗器械、化妆品及卫生用品、卫生消毒用品、保健用品、化学试剂及日用化学产品（不含危险及监控化学品）、不锈钢制品、五金机电产品、制冷设备、机电设备、环保设备、开关、插座、接线板、电线电缆、绝缘材料、智能产品、铝合金型材、塑料制品、建筑材料、建筑装饰材料、压力容器、压力管道及配件、仪器仪表、纺织品、针织品及原料批发；服装及鞋帽、民用净水设备、污水处理设备、室内环境及健康空气系统设备、办公设备耗材、家具、家用电器、厨房设备及厨房用品、计算机、通讯设备及配套设备、教学仪器、救护车、电梯及电梯配件、中央空调系统、实验室成套设备及通风系统、劳保消防安全用品的销售；水电、制冷设备安装；报警系统的设计、安装；机电设备、大型设备、管道设施、空调设备、通风设备系统、电子自动化工程、电子设备工程的安装服务；电气设备、计算机网络系统工程服务；中央空调系统的安装与维修、保养；洁净净化工程、建筑装饰工程设计与施工；房屋建筑、园林绿化、安防系统工程施工；电子与智能化、消防设施工程专业承包；建筑劳务分包；医疗信息、技术咨询服务；工程建设项目技术咨询服务、信息电子技术服务、软件技术服务；医疗设备租赁服务；机械设备租赁。（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）	连毛仁 50%、朱云香 50%	2020 年	否	客户介绍

20	山东福源设备安装有限公司	2001-08-09	26,180.00	销售第一类医疗器械、第二类医疗器械、仪器仪表、机械设备、电子产品、五金交电（不含电动自行车）、建筑材料；经济贸易咨询；技术开发、技术咨询、技术推广；制造第一类医疗器械；制造第二类医疗器械；制造第三类医疗器械；专业承包。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本区产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	张士森 90.2%、张洁健 9.8%	2019 年	否	老客户介绍
21	锦州韵舍商贸有限公司	2017-3-1	500.00	建筑材料、五金产品、机电产品、仪器仪表、机械设备、电线电缆、办公用品、日用百货、计算机、计算机配件及辅助设备、通讯器材、家用电器、制冷设备销售；空调维修服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	董宁 100%	2019 年	否	医院拜访，院方建议亚华品牌；客户主动联系
22	陕西华远医药集团西安医疗器械药品有限公司	1993-3-30	3,000.00	一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；仪器仪表销售；五金产品批发；电子产品销售；建筑装饰材料销售；服装服饰批发；化妆品批发；日用百货销售；社会经济咨询服务；医疗设备租赁；停车场服务；装卸搬运；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备批发；网络与信息安全软件开发；日用化学产品销售；电子元器件与机电组件设备销售；食品添加剂销售；办公设备销售；办公设备耗材销售；计算机及办公设备维修；家用电器销售；气体压缩机械销售；橡胶制品销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；消毒剂销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；信息技术咨询服务；专用设备修理；仪器仪表修理；软件销售；信息系统运行维护服务；互联网数据服务。(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：药品批发；道路货物运输（不含危险货物）；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，具体经营项目以审批结果为准)	陕西华远医药集团有限公司 30%、赵战丽 29.83%、尹刚 10.17%、雷磊 10%、王镭 6.67%、苟晓敏 6.67%、王颖 6.67%	2020 年	否	客户参加展会，主动联系
23	山东捷诺医疗工程股份有限公司	2017-12-27	2,678.00	一般项目：I 类、II 类医疗器械的制造、销售；五金件、塑料制品、阀门的加工、销售；医用设备工程安装；建筑装饰装修工程设计、施工；环保工程施工；智能化电子工程施工；安防工程施工；机电设备安装；空气净化设备安装；太阳能热水器、光伏电池组件的销售、安装；医用护理电子通讯设备、医用设备配件、五金电器销售。（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）	田录武 33.61%、田录彬 33.61%、李翠超 16.39%、田荣海 16.39%	2020 年	否	客户主动联系
24	**北京锦鑫丰瑞科技有限公司**	**2006-03-06**	**50.00**	**技术开发、技术服务、技术咨询；信息咨询（中介除外）；销售日用百货、文具用品、体育用品、家用电器、计算机软硬件及辅助设备、家具、医疗器械（I 类）；批发医疗器械II 类：6845 体外循环及血液处理设备，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6823 医用超声仪器**	**金山 80%、田丽丽 20%**	**2021 年**	**否**	**陌生拜访；产品方案介绍**

				及有关设备,6830 医用 X 射线设备,6866 医用高分子材料及制品,6841 医用化验和基础设备器具，6821 医用电子仪器设备，6826 物理治疗及康复设备，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6864 医用卫生材料及敷料，6840 临床检验分析仪器及诊断试剂（诊断试剂除外），6808 腹部外科手术器械，6824 医用激光仪器设备，6815 注射穿刺器械，6865 医用缝合材料及粘合剂；会议服务；承办展览展示活动；批发医疗器械Ⅲ类：6821 医用电子仪器设备，6823 医用超声仪器及有关设备，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6846 植入材料和人工器官，6840 临床检验分析仪器及诊断试剂（诊断试剂除外），6864 医用卫生材料及敷料，6845 体外循环及血液处理设备，6865 医用缝合材料及粘合剂，6830 医用 X 射线设备，6831 医用 X 射线附属设备及部件，6866 医用高分子材料及制品，6824 医用激光仪器设备，6825 医用高频仪器设备，6815 注射穿刺器械，6877 介入器材；（医疗器械经营许可证有效期至 2021 年 04 月 06 日）；定型包装食品。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）				
25	桂林市凯祥商贸有限公司	2011-01-25	100.00	销售 III 类注射穿刺器械（含一次性使用无菌注射器）、医用电子仪器设备、医用光学器具、仪器及内窥镜设备、医用超声仪器及有关设备、医用高频仪器设备、物理治疗及康复设备、医用 X 射线设备、临床检验分析仪器、体外循环及血液处理设备、手术室、急救室、诊疗室设备及器具、医用卫生材料及敷料、医用缝合材料及粘合剂、医用高分子材料及制品（含一次性使用无菌输液器、输血器、采血器、血袋）、介入材料、国家放开经营的医疗器械、医护服装、射线防护产品（涉及行政许可审批项目除外）、消毒用品、日用百货、家用电器、电子产品、五金交电、数码产品、工艺品、塑料制品、不锈钢制品、体育用品、劳保用品、文化用品、教学模型；医疗器械维修、租赁及售后服务；医疗技术咨询；教育教学设备、实验设备、机械设备租赁及销售。（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。）	张有田 60%、陈荣花 40%	2019 年	否	陌生拜访；产品方案介绍
26	江西远颜彤医疗器械有限公司	2019-07-16	500.00	医疗器械销售；医疗设备租赁、保养、维修及技术咨询服务与管理；医学研究和试验发展；日用百货、酒店用品、床上用品、办公设备、办公家具、厨房设备、卫生洁具、建材、机电机床设备、汽摩配件、实验室设备、工程机械设备及配件、不锈钢制品、电梯、救护车、五金交电、真空热水机组、环保设备、电子产品、纺织品、服装鞋帽、体育器材、康复器材、健身器材、教育器材、消防器械、消毒剂、消毒器械、卫生用品、玻璃仪器、中心供氧系统设备销售、汽车、安防监控设备、安防防护产品、体检车、游乐设备、化妆品、橡胶塑料制	舒爱英 90%、李小斌 10%	2021 年	否	陌生拜访；产品方案介绍

				品、污水处理设备、木制品、中药、中药标本、煎药机、教育教学设备及模型、建筑材料、养老助残辅具、音响设备、照相器材、摄影器材、计算机硬件及耗材、计量器具、电脑及配件、电池、多媒体设备、电教设备、家用电器、空调、空调净化设备、玻璃制品、劳保用品（专控除外）、农业机械、化工原料（危化品除外）、林业机械、洗涤设备及配件销售；电子软件管理系统安装服务；防辐射装修；仪器仪表安装服务；中心供养系统、LED 屏、监控设备销售及安装，实验室规划设计及技术开发；净化工程、暖通工程、实验室安装工程、室内外装修工程；广告制作。(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)				
27	佛山晴杨医疗设备科技有限公司	2010-02-04	800.00	医疗仪器设备及器械制造；其他产业用纺织制成品制造；金属结构制造；其他通用设备制造业；通信设备制造；纺织专用设备制造；其他金属工具制造；通用零部件制造；医疗用品及器材批发；医疗用品及器材零售；贸易代理；金属制品修理；通用设备修理；专用设备修理；电气设备修理；仪器仪表修理；其他机械和设备修理业；电气安装；管道和设备安装；其他建筑安装；公共建筑装饰和装修；住宅装饰和装修；场地准备活动；提供施工设备服务；五金产品批发；电气设备批发；计算机、软件及辅助设备批发；通讯设备批发；其他机械设备及电子产品批发；保健辅助治疗器材零售；五金、家具及室内装饰材料专门零售（危险化学品除外）；信息技术咨询服务（信息技术培训服务除外）；工业设计服务；专业设计服务；工程和技术研究和试验发展（医疗器械研究）。(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。)（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）	张玉灵 70%、广东晴杨投资有限公司 30%	2019 年	否	通过展会建立合作关系
28	北京鸿广智能机电科技有限公司	2019-10-23	1,000.00	工程设计。技术推广服务；货物进出口；代理进出口；技术进出口；基础软件服务；应用软件服务（不含医用软件）；企业管理；经济贸易咨询；承办展览展示活动；会议服务；设计、制作、代理、发布广告；销售机械设备、仪器仪表、电子产品、五金交电、建筑材料、汽车配件、日用品、文具用品、工艺品、体育用品、通讯设备、金属制品、计算机、软件及辅助设备、化工产品（不含危险化学品）；(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	邢翠娟 60%、宁增林 40%	2021 年	否	陌生拜访；产品方案介绍

3、报告期内前十大终端客户的基本情况

报告期内，公司向前十大终端客户的销售金额、占终端客户销售收入比重的情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	主要销售产品	销售收入	占终端客户销售收入比重
2021年度	朝阳县中心医院	二代病房交互系统	196.04	**5.50%**
	三河市燕达金色年华健康养护中心	三代病房交互系统	**191.63**	**5.37%**
	中国人民解放军战略支援部队特色医学中心	**二代病房交互系统**	**158.77**	**4.45%**
	中国中医科学院西苑医院	**二代病房交互系统**	**119.11**	**3.34%**
	重庆合川花滩医院有限公司	二代病房交互系统	114.64	**3.21%**
	无锡凯宜医院管理有限公司	二代病房交互系统	107.32	**3.01%**
	华中科技大同济医院附属梨园医院	二代病房交互系统	101.41	**2.84%**
	温州市人民医院	一、二代病房交互系统	95.37	**2.67%**
	台州恩泽医疗中心（集团）恩泽医院	**二代病房交互系统**	**92.20**	**2.58%**
	长治市人民医院	三代病房交互系统、门诊服务交互系统	91.89	**2.58%**
	合计		**1,268.39**	**35.56%**
2020年度	浙江大学医学院附属第二医院	二代病房交互系统	357.67	9.38%
	浏阳市人民医院	二代病房交互系统	299.30	7.85%
	瑞安市人民医院	二代病房交互系统	276.21	7.25%
	长治市人民医院	二代病房交互系统、门诊服务交互系统	250.16	6.56%
	兰陵县人民医院	二代病房交互系统	215.68	5.66%
	滨州医学院附属医院	二代病房交互系统	182.04	4.78%
	新沂市中医院	二代病房交互系统	181.63	4.77%
	圣德国际医院有限公司	二代病房交互系统	151.76	3.98%
	江苏大学附属医院	三代病房交互系统	122.43	3.21%
	南京鼓楼医院集团宿迁市人民医院有限公司	门诊服务交互系统	113.54	2.98%
	合计		**2,150.41**	**56.41%**
2019年度	三河市燕达金色年华健康养护中心	二代病房交互系统	215.01	12.31%

	吉林大学中日联谊医院	二代病房交互系统	83.45	4.78%
	桐乡市第一人民医院	二代病房交互系统	57.53	3.29%
	烟台毓璜顶医院	二代病房交互系统	54.92	3.14%
	山东华云光电电子有限公司	配件	53.20	3.05%
	瑞昌市人民医院	二代病房交互系统	48.67	2.79%
	枣庄矿业集团枣庄医院	二代病房交互系统	47.94	2.74%
	诺莱生物医学科技有限公司齐鲁诺莱国际医院	二代病房交互系统	39.82	2.28%
	永康市第一人民医院	二代病房交互系统	38.46	2.20%
	民航总医院	二代病房交互系统	37.22	2.13%
	合计		**676.24**	**38.72%**

报告期内，前十大终端客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、客户获取方式、与发行人的合作历史、关联关系情况如下表所示：

序号	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	法定代表人	合作起始时间	是否存在关联关系	客户获取方式
1	**中国人民解放军战略支援部队特色医学中心**	**1971 年**	**-**	**综合性三甲医院**	**-**	**2020 年**	**否**	**招投标**
2	**中国中医科学院西苑医院**	**1955 年**	**6,198.00**	**综合性三甲医院**	**张允岭**	**2020 年**	**否**	**招投标**
3	圣德国际医院有限公司	2014 年	10,000.00	老年养护，母婴养护服务，康复服务，疗养服务，医疗服务，城市社会性基础设施建设（医院），医院管理咨询，健康咨询。	李新	2017 年	否	客户主动联系
4	**台州恩泽医疗中心（集团）恩泽医院**	**1901 年**	**-**	**综合性三甲医院**	**陈海啸**	**2012 年**	**否**	**陌生拜访、产品方案介绍**
5	三河市燕达金色年华健康养护中心	2010 年	5,000.00	为半自理、非自理、自理的老人和残疾人提供食宿、护理、康复、学习、休闲、娱乐、美容美发等服务。增设全科医疗科、内科、外科、康复医学科、临终关怀开展医疗服务、社区养老、居家上门等与养老相关的服务。	李怀	2017 年	否	客户主动联系
6	吉林大学中日联谊医院	1949 年	31,448.00	综合性三甲医院	崔树森	2007 年	否	招投标
7	桐乡市第一人民医院	1942 年	42,499.00	综合性三乙医院	徐继	2018 年	否	招投标
8	烟台毓璜顶医院	1890 年	60,000.00	综合性三甲医院	杨军	2015 年	否	陌生拜访、产品方案介绍
9	山东华云光电电子有限公司	2012 年	1,250.00	光收发一体模块的研发、生产、销售及技术服务、咨询；通讯产品（不含无线电发射设备及卫星地面接收设施）、电子产品的安装、销售及技术服务、咨询；货物及技术进出口(法律、法规禁止经营的项目除外，法律、法规限制经营的项目要取得许可证后经营)。(依法须经批准的项目，经	翟宏纲	2012 年	否	陌生拜访、产品方案介绍

				相关部门批准后方可开展经营活动)				
10	瑞昌市人民医院	1949 年	-	综合性二甲医院	卢岳华	2019 年	否	招投标
11	枣庄矿业集团枣庄医院	2006 年	2,700.00	综合性二甲医院	彭光军	2008 年	否	招投标
12	诺莱生物医学科技有限公司齐鲁诺莱国际医院	2019 年	-	急诊科；内科；外科；妇产科；妇科专业；中医科；耳鼻喉科；眼科；儿科；口腔科；皮肤科；麻醉科；精神科；临床心理专业；医学检验科；医学影像科；（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）	徐桂华	2019 年	否	陌生拜访、产品方案介绍
13	永康市第一人民医院	1939 年	42,497.00	综合性三乙医院	王伟	2015 年	否	招投标
14	民航总医院	1977 年	8,347.00	综合性三级医院	彭定琼	2008 年	否	招投标
15	浙江大学医学院附属第二医院	1869 年	391,823.00	综合性三甲医院	王伟林	2015 年	否	初期通过陌生拜访、招投标
16	浏阳市人民医院	1952 年	5,144.00	综合性三级医院	张勇	2019 年	否	招投标
17	瑞安市人民医院	1937 年	232,561.00	综合性三甲医院	杜文君	2017 年	否	招投标
18	长治市人民医院	1915 年	88,271.00	综合性三甲医院	胡文庆	2014 年	否	招投标
19	兰陵县人民医院	1943 年	13,830.00	综合性三级医院	赵启飞	2016 年	否	招投标
20	滨州医学院附属医院	1977 年	82,846.00	综合性三甲医院	李建民	2018 年	否	招投标
21	新沂市中医院	1958 年	9,581.10	综合性二甲医院	吴新勇	2017 年	否	招投标
22	江苏大学附属医院	1936 年	5,700.00	综合性三甲医院	陈德玉	2008 年	否	招投标
23	南京鼓楼医院集团宿迁市人民医院有限公司	2004 年	8,000.00	内科、外科、妇产科、儿科、预防保健科、妇女保健科、眼科、口腔科、耳鼻咽喉科、皮肤科、传染科、肿瘤科、急诊科、康复科、中医科、麻醉科、病理科、医学检验科、医学影像科、重症医学科。	凡金田	2013 年	否	陌生拜访、产品方案介绍

24	朝阳县中心医院	1956 年	4,594.00	综合性二甲医院	王宪琪	2019 年		招投标
25	重庆合川花滩医院有限公司	2016 年	32,000.00	许可项目：疾病诊断与治疗、餐饮服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，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：医院管理；康复器材、鲜花、水果销售；停车服务、护工服务、环境绿化养护、保洁服务；医疗设备、医疗器材、医用耗材销售。（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）	范志宣	2019 年	否	老客户介绍
26	无锡凯宜医院管理有限公司	2014 年	5,880.00	医疗服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）许可项目：餐饮服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：医院管理；市场营销策划；非居住房地产租赁；停车场服务；第一类医疗器械销售；日用品销售；日用化学产品销售；日用百货销售；日用口罩（非医用）销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；化妆品零售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；健康咨询服务（不含诊疗服务）；远程健康管理服务；会议及展览服务；电子产品销售；家用电器销售；可穿戴智能设备销售；第二类医疗器械销售（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）	孙建	2018 年	否	陌生拜访、产品方案介绍
27	华中科技大同济医院附属梨园医院	-	11,231.00	综合性三甲医院	熊枝繁	2010 年	否	招投标
28	温州市人民医院	-	94,492.53	综合性三甲医院	余颖聪	2018 年	否	初期通过陌生拜访、招投标

（二）补充说明报告期内新增客户情况，包括开发过程、交易金额、交易占比，未来订单的连续性和稳定性。

1、报告期内新增客户总体情况

报告期各期新增客户数量、对应销售金额及占当期营业收入比重情况如下表所示：

单位：家、万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
新增客户	**1,450**	**43.31%**	1,127	38.70%	1,155	39.03%
其中：医院建设集成商	**482**	**14.40%**	370	12.71%	372	12.57%
贸易商	**692**	**20.67%**	558	19.16%	489	16.53%
终端用户	**276**	**8.24%**	199	6.83%	294	9.94%
当期客户总量	**3,348**	**-**	2,912	-	2,959	-
项目	**2021 年度**		**2020 年度**		**2019 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
新增客户	**5,843.40**	**20.32%**	4,881.79	20.85%	2,826.70	17.18%
其中：医院建设集成商	**4,187.21**	**14.56%**	3,213.35	13.73%	1,674.04	10.17%
贸易商	**1,202.89**	**4.18%**	807.90	3.45%	785.96	4.78%
终端用户	**453.30**	**1.58%**	860.54	3.68%	366.71	2.23%
当期营业收入	**28,752.44**	**-**	23,410.10	-	16,456.65	-

报告期内，公司新增客户数量以集成商和贸易商为主，一方面公司**在**业务开展过程中，出于成本效益角度的考虑，通过贸易商开拓规模小、临时性、偶发性的客户需求，因此，报告期内**单个**新增**贸易商客户**通常交易金额较小，新增贸易商实现的销售收入金额及占比也较小；**另一方面，由于医院建设集成商拥有相应资质，服务于终端医疗用户，通常涉及终端医疗用户的改扩建项目，因此发行人与单个集成商客户交易金额较大，对新增集成商客户实现的销售收入占比较高。**

报告期内，新增客户销售收入分别为 2,826.70 万元、4,881.79 万元和 **5,843.40**

万元，通过新增客户实现的销售收入占当期营业收入的比例分别为 17.18%、20.85%和 **20.32%**，整体较为稳定。

2、报告期内新增客户的开发过程

公司是最早从事医院智能通讯交互系统研发的企业之一，已经建立较强的品牌知名度，对于部分新增医院建设集成商，由医院推荐亚华品牌，集成商向公司进行采购建立合作往来；对于部分新增贸易商客户，通过老客户介绍、主动拜访等方式与公司建立合作关系；对于部分终端客户，通过招投标的方式获取新增客户。同时，公司已搭建覆盖全国 31 个省市的较为完善的销售网络，公司会通过潜在客户拜访、向客户介绍产品方案和展会等形式获取新增客户。

3、未来订单的连续性和稳定性

近年来国家出台了一系列发展规划和行业政策，支持医疗信息化行业的发展，受新冠疫情影响，医疗信息化建设再次受到各级医疗机构及医疗监管部门的重视。受该等宏观环境影响，各地、各医院加强智慧医院建设，提升医院管理精细化、智能化水平，医疗信息化需求端释放大量空间。

亚华电子作为国内最早从事医院智能通讯交互系统研发的企业之一，凭借长期的技术、经验积累及高效的研发体系，已经形成了多层次、多场景的智能化产品体系。经过前期在病房智能通讯交互领域的持续深耕，公司累计服务约 7,500 家医院，其中包含北京协和医院、中国人民解放军总医院、四川大学华西医院、山东大学齐鲁医院等知名大型三甲医院。此外，公司通过参与医疗机构建设项目，积累了近 2,000 家医院建设集成商合作伙伴，公司将产品与集成商工程深度融合，与医院建设集成商形成了良好的合作关系。市场对公司产品、品牌的认知培育进入成熟期，医院等最终用户对产品品牌、形式与技术方案的了解度和认可度明显提高，同时降低贸易商的推广阻力，提高公司产品的推广效率。

报告期内，公司贸易商数量增长快速，有助于公司品牌的推广与销售网络的铺建。同时公司现有销售网络可以覆盖全国 31 个省市自治区，销售与服务团队以片区为单位灵活调配，可对周边区域形成快速有效的支持，有助于维护客户关系，及时了解并开

发客户需求。未来相关客户存在医院智能通讯交互系统及相关产品的需求时，公司与相关客户仍有持续合作的机会。整体上，对于报告期内新增的主要客户，未来订单具有连续性和稳定性。

（三）补充说明客户结构中以医院建设集成商为主是否符合行业惯例；报告期内存在贸易商的原因及合理性，对贸易商的选取标准、获取方式、日常管理、定价机制，是否由发行人直接发货至终端客户；是否存在自然人贸易商，如是，说明原因并列示对其销售情况。

1、客户结构中以医院建设集成商为主是否符合行业惯例

同行业可比公司中，来邦科技、荣科科技、思创医惠均存在通过医院建设集成商实现最终销售的销售模式。公司客户结构中以医院建设集成商为主符合行业惯例，病房智能通讯交互领域形成相关行业惯例的原因主要包括：（1）随着行业的不断发展，医院及医疗机构信息化的复杂程度与专业程度也随之提升，大规模的医疗信息化建设需要具备综合实力的医院建设集成商进行整体规划；（2）医院等医疗机构的工程项目建设普遍采用总承包制的管理方式，信息化建设板块分包至医院建设集成商；（3）医院建设集成商具备一定的业务拓展能力，能与公司将客户资源相互整合，拓宽销售渠道；（4）公司能够在与医院建设集成商设计思路的不断融合中进一步发掘用户的多元化需求，进而明确公司产品的研发方向。

报告期各期，公司对医院建设集成商的销售收入及其占比与同行业可比公司的对比情况具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
来邦科技	对医院建设集成商的销售收入		18,164.38	14,600.62
	对医院建设集成商的销售占比		81.87%	70.02%
亚华电子	对医院建设集成商的销售收入	**21,583.84**	17,140.46	12,242.66
	对医院建设集成商的销售占比	**75.36%**	73.45%	74.80%

注 1：数据来源于来邦科技《招股说明书》，截至本问询函回复出具之日，**来邦科技暂未披露 2021 年度报告；**
注 2：截至本问询函回复出具之日，荣科科技、思创医惠的公开资料中并未披露对医院建设集成商的销售收入。

如上表所示，**2019 年度及 2020 年度**，发行人对医院建设集成商的销售占比与来邦科技较为接近，客户结构中以医院建设集成商为主符合行业惯例。

2、报告期内存在贸易商的原因及合理性，对贸易商的选取标准、获取方式、日常管理、定价机制，是否由发行人直接发货至终端客户

（1）报告期内存在贸易商的原因及合理性

报告期各期，发行人对贸易商的销售收入分别为 2,377.47 万元、2,384.24 万元及 **3,490.06** 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 14.53%、10.22%及 **12.19%**。

报告期内，公司直接客户中存在贸易商客户的原因主要包括：1）公司终端用户遍布全国，对于部分公司销售网络未能有效覆盖的地区，借助贸易商客户在其所在地区积累的客户渠道及营销网络优势，公司能够更加顺利地在全国范围内进行业务的拓展；2）公司长期深耕病房智能通讯交互领域，已经在行业内积累了良好口碑。医院等终端客户出于对原有设备管理的延续性等方面的考虑，对于小批量、偶然性的产品需求，往往指定贸易商购买同品牌产品。

公司在报告期内通过与贸易商的合作，进一步建立了销售优势，拓展了市场，提升了品牌形象。因此，贸易商的存在具有其合理性。

（2）公司对贸易商的选取标准、获取方式、日常管理、定价机制

项目	具体内容
选取标准	相对公司现有的销售网络，在某一区域有一定的地域和服务优势；拥有一定为终端医院提供运维服务或采购相关配件的经验。
获取方式	市场调研、行业展会等。
日常管理	公司通过各销售区域的工作人员对贸易商进行定期拜访、帮助贸易商了解公司销售政策、策划方案及产品信息等。
定价机制	以硬件产品的生产成本作为定价基础，考虑合理毛利率、产品技术含量和生产工艺、市场需求、竞争情况等因素综合制定。
是否均运送至终端客户	根据合同约定，多数情况下会直接发往终端客户处，部分会发往贸易商处或其指定的其他地点。

3、存在自然人贸易商的原因及对其的销售情况

报告期内，公司存在对自然人贸易商的销售收入，具体情况如下：

单位：万元

年度	自然人贸易商数量（a）	自然人贸易商销售收入（b）	贸易商销售收入（c）	占比（d=b/c）	主营业务收入（e）	占比（f=b/e）
2021 年度	**551**	**203.58**	**3,490.06**	**5.83%**	**28,640.94**	**0.71%**
2020 年度	413	192.65	2,384.24	8.08%	23,336.49	0.83%
2019 年度	370	266.28	2,377.47	11.20%	16,366.73	1.63%

如上表所示，报告期内公司对自然人贸易商的销售收入分别为 266.28 万元、192.65 万元**及 203.58 万元**，占主营业务收入的比例分别为 1.63%、0.83%**及 0.71%**。公司存在少量对自然人贸易商的销售收入，但整体销售收入及其占主营业务收入的比例均较低。

公司存在对自然人贸易商销售的主要原因如下：（1）自然人贸易商的分布较为广泛，有利于公司在全国范围内进行业务的拓展，并提升销售渠道的灵活性；（2）公司对自然人贸易商客户的销售收入、销量较低，主要来自于终端用户对设备的维护与更换需求，对于小批量、偶然性的产品需求，出于便捷性考虑，终端用户可能直接向自然人贸易商进行采购。

（四）补充说明报告期内与发行人合作的贸易商数量的变动情况，每年是否存在大量新增或退出的贸易商及其合理性，特别是销售金额较大的新增或退出贸易商的变动原因、是否与发行人存在关联关系、新增的贸易商即与发行人发生较大交易的原因及合理性、退出贸易商期末库存情况、相关产品是否已实现最终销售。

1、报告期内与发行人合作的贸易商数量的变动情况

报告期内，与公司合作的贸易商数量情况及公司对其的销售情况如下表所示：

单位：万元

年度	发生合作的贸易商数量	对贸易商的销售收入	主营业务收入	占比
2021 年度	**1,225**	**3,490.06**	**28,640.94**	**12.19%**
2020 年度	1,035	2,384.24	23,336.49	10.22%
2019 年度	942	2,377.47	16,366.73	14.53%

报告期各期贸易商数量的变动情况如下表所示：

单位：万元

年度	新增贸易商数量（a）	当期客户总数量(b)	占当期客户总数量比例(c=a/b)	对新增贸易商销售收入(d)	主营业务收入(e)	占主营业务收入比例(f=d/e)
2021 年度	**692**	**3,348**	**20.67%**	**1,202.89**	**28,640.94**	**4.20%**
2020 年度	558	2,912	19.16%	807.90	23,336.49	3.46%
2019 年度	489	2,959	16.53%	785.96	16,366.73	4.80%

公司主要产品为医院智能通讯交互系统，相关产品的使用寿命较长，终端用户的更新周期慢，重复购买率相对较低，故公司新增客户亦较多。

报告期内，公司新增客户又以贸易商客户为主，主要原因如下：公司产品的终端用户遍布全国，目前，公司现有销售、售后服务网络已覆盖全国 31 个省市，覆盖面广，对于部分公司销售网络未能有效覆盖的地区，借助贸易商客户在其所在地区积累的客户渠道及营销网络优势，公司能够更加顺利地在全国范围内进行业务的拓展；另一方面，部分对贸易商客户的销售收入，来源于终端用户对设备的维护与更换需求，对于规模小、临时性、偶发性的产品需求，终端用户可能指定贸易商向公司进行采购。因此，报告期内公司新增贸易商数量较多。

由于公司产品使用寿命较长，更新周期慢，重复购买率低的特点，报告期各期，公司与部分贸易商客户暂无后续合作，但公司销售人员仍持续维护客户关系，积极开发客户需求，未来相关贸易商客户若存在医院智能通讯交互系统及相关产品的需求时，公司与相关客户仍有持续合作的机会。

2、每年是否存在大量新增或退出的贸易商及其合理性，特别是销售金额较大的新增或退出贸易商的变动原因、是否与发行人存在关联关系、新增的贸易商即与发行人发生较大交易的原因及合理性、退出贸易商期末库存情况、相关产品是否已实现最终销售

公司的智能通讯交互系统及其配件的使用寿命较长，终端用户的更新周期较长、重复购买的频率较低，因此报告期各期公司的贸易商客户存在较大变动。

新增贸易商客户对公司的采购存在规模小、临时性、偶发性的特征，报告期内**公司对**新增贸易商客户**的销售收入分别为 785.96 万元、807.90 万元及 1,202.89 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 4.80%、3.46%及 4.20%，占比较低，**报告期内公司不存在对新增贸易商客户销售金额较大的情形。公司和贸易商客户是普通的商业合作关系，不会对贸易商的销售区域和价格做出限制，亦不存在严格的准入和退出管控。对于报告期内暂未合作的贸易商客户，公司销售人员仍持续维护客户关系，积极开发客户需求，未来相关贸易商客户若存在相关产品需求时，公司与相关客户仍有持续合作的机会。因此，尽管报告期内公司与部分贸易商客户暂未进行后续合作，但相关贸易商客户并未退出。

综上，公司在报告期内不存在销售金额较大的新增或退出贸易商客户。报告期内，公司销售予贸易商客户的产品的最终销售情况参见本问询函回复“9、关于客户。”之“一、（五）按交易金额补充说明报告期内贸易商的分布及变动情况；贸易商退换货情况，贸易商的销售流向情况，是否实现最终销售。”

（五）按交易金额补充说明报告期内贸易商的分布及变动情况；贸易商退换货情况，贸易商的销售流向情况，是否实现最终销售。

1、贸易商分布及变动情况

报告期内，公司贸易商客户的分布及变动情况如下表所示：

单位：万元

年度	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
销售收入区间[注]	贸易商数量	销售收入	贸易商数量	销售收入	贸易商数量	销售收入
≥100	7	1,080.65	3	726.84	1	518.51
50≤x＜100	10	734.93	5	343.25	8	556.95
10≤x＜50	46	882.08	28	576.36	34	616.49
1≤x＜10	209	609.62	187	574.60	174	521.89
x＜1	953	182.78	812	163.17	725	163.63
总计	1,225	3,490.06	1,035	2,384.24	942	2,377.47

注：x 为对单个贸易商客户的销售收入金额。

报告期各期，与公司合作的贸易商客户数量分别为 942 家、1,035 家及 **1,225** 家。由上表可见，报告期内贸易商客户数量众多，但交易金额普遍较小，各期各区间贸易商客户的分布数量及公司对相应区间贸易商客户的销售收入也相对稳定，无较大变动。

2、贸易商客户的退换货情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
退换货金额	**0.67**	0.25	-
对贸易商客户的销售收入总额	**3,490.06**	2,384.24	2,377.47
贸易商客户退换货金额占销售收入总额的比例	**0.02%**	0.01%	-

报告期内，公司贸易商客户的退换货金额较小，占对其销售收入的比例也较低。2019 年度，贸易商客户退换货金额为 0；2020 年度为 0.25 万元，**2021 年度为 0.67 万元，**占当期公司对贸易商客户销售收入的比例分别为 0.01%**及 0.02%**。报告期内，公司未有因重大质量问题产生的退换货情形，亦未因此与贸易商客户产生重大纠纷。

3、贸易商客户的最终流向及销售情况

报告期内，公司对贸易商客户销售收入的最终销售情况请参见本问询函回复“3、关于销售模式。”之“一、（七）针对医院建设集成商、贸易商实现最终销售情况，与发行人交易的真实性，发货和确认收入时间、规模与相关医院投建时间、规模的匹配性，是否存在关联关系，是否存在前员工担任主要经营者或股东，采购价格的公允性等的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查证据能否支撑核查结论，是否存在向发行人进行利益输送的情形。”

报告期内，主要贸易商客户的产品最终流向情况，具体如下：

（1）2021 年度

单位：万元

贸易商客户名称	终端客户名称	销售收入	销售占比（占贸易商当期收入）	是否实现最终销售
锦州韵舍商贸有限公司	锦州市中心医院	294.49	**8.44%**	是

武汉市力齐电子有限公司	**湖北省中西医结合医院**	**65.71**	**1.88%**	**是**
	宜都市中医医院	**21.53**	**0.62%**	**是**
	东莞康华医院	**18.64**	**0.53%**	**是**
	长沙裕湘医院	**15.83**	**0.45%**	**是**
	慈利县人民医院	10.56	**0.30%**	是
	华中科技大学同济医学院附属同济医院	**4.71**	**0.13%**	是
	随州市中心医院	4.49	**0.13%**	是
	仙桃市妇幼保健院	3.96	**0.11%**	是
	仙桃市第一人民医院	**3.15**	**0.09%**	**是**
	荆州市二医院中山路院区	1.75	**0.05%**	是
	松滋市人民医院	**1.73**	**0.05%**	是
	株洲市中心医院	**1.70**	**0.05%**	是
	武汉市协和医院	1.69	**0.05%**	是
	山东省千佛山医院莱芜院区	1.50	**0.04%**	是
	中南大学湘雅三院	**1.42**	**0.04%**	**是**
	中国人民解放军中部战区总医院	**1.30**	**0.04%**	**是**
	宜昌市中心人民医院	**1.09**	**0.03%**	**是**
	其他等 36 家医院	**7.40**	**0.21%**	**是**
北京锦鑫丰瑞科技有限公司	**中国医学科学院整形外科医院**	**109.75**	**3.14%**	**是**
	首都医科大学附属北京同仁医院	**23.95**	**0.69%**	**是**
北京百泰兴医用设备有限公司	茌平县人民医院	**57.87**	**1.66%**	是
	济南市济阳区人民医院	**52.90**	**1.52%**	**是**
	聊城市中医医院	**14.47**	**0.41%**	**是**
	北京市中关村医院	**2.08**	**0.06%**	**是**
	其他等 2 家医院	**0.07**	**0.00%**	**是**
陕西华远医药集团西安医疗器械药品有限公司	西安市中心医院	**124.21**	**3.56%**	是
桂林市凯祥商贸有限公司	**兴安界首骨伤医院**	**121.61**	**3.48%**	**是**
江西远颜彤医疗器械有限公司	**贵州省骨科医院**	**98.09**	**2.81%**	**是**

佛山晴杨医疗设备科技有限公司	**溆浦县城南医院**	**84.58**	**2.42%**	**是**
	其他等 1 家医院	**0.42**	**0.01%**	**是**
山东捷诺医疗工程股份有限公司	巴音郭楞蒙古自治州人民医院	**32.35**	**0.93%**	是
	和田市开发区人民医院	18.28	**0.52%**	是
	布拖县人民医院	11.24	**0.32%**	是
	营口市中心医院	**6.28**	**0.18%**	**是**
	山东现代学院	3.08	**0.09%**	是
	泰安颐博康复医院	3.05	**0.09%**	是
	其他等 11 家医院	**3.26**	**0.09%**	**是**
北京鸿广智能机电科技有限公司	**滨州市中医医院**	**78.10**	**2.24%**	**是**
合计		**1,308.29**	**37.49%**	

（2）2020 年度

单位：万元

贸易商客户名称	终端客户名称	销售收入	销售占比（占贸易商当期收入）	是否实现最终销售
武汉市力齐电子有限公司	松滋市人民医院	108.67	4.56%	是
	东莞康华医院	51.90	2.18%	是
	仙桃市第一人民医院	48.78	2.05%	是
	永州三医院	41.96	1.76%	是
	仙桃市妇幼保健院	22.67	0.95%	是
	慈利县人民医院	19.92	0.84%	是
	浏阳市人民医院	11.91	0.50%	是
	太和医院（武当山院区）	10.61	0.45%	是
	祁阳人民医院	2.94	0.12%	是
	随州市曾都区中医医院	2.37	0.10%	是
	驻马店中医院	2.12	0.09%	是
	协和医院	1.41	0.06%	是
	宁蒗彝族自治县妇幼保健计划生育服务中心	1.29	0.05%	是
	长沙市第四医院	1.29	0.05%	是

	汕头市第二人民医院	1.15	0.05%	是
	其他等 41 家医院	10.10	0.42%	是
柳州市复鑫机电设备有限公司	柳州市工人医院	233.91	9.81%	是
山东宏晨智能工程有限公司	山东省立第三医院	121.83	5.11%	是
	山东大学第二医院	9.29	0.39%	是
常熟市尚湖镇常田医疗器械经营部	新疆罗科曼医院	85.67	3.59%	是
昆明泰伦信息技术有限公司	曲靖市妇幼保健院	76.57	3.21%	是
东元国际工程有限公司	正阳县人民医院	60.11	2.52%	是
陕西元辰建设工程有限公司	靖边县人民医院	57.28	2.40%	是
甘肃启新电子科技有限公司	临夏市人民医院新院区	5.82	0.24%	是
	临夏市人民医院	49.73	2.09%	是
江西赣湖科技有限公司	泰和县中医院	49.93	2.09%	是
山东福源设备安装有限公司	商丘市立医院	44.15	1.85%	是
合计		**1,133.40**	**47.54%**	

（3）2019 年度

单位：万元

贸易商客户名称	终端客户名称	销售收入	销售占比（占贸易商当期收入）	是否实现最终销售
武汉市力齐电子有限公司	随州市中心医院	149.87	6.30%	是
	东莞市康华医院	80.66	3.39%	是
	太和医院（武当山院区）	73.94	3.11%	是
	三亚市妇幼保健院	55.32	2.33%	是
	驻马店市中心医院	34.70	1.46%	是
	海南现代妇女儿童医院	14.87	0.63%	是
	武汉市同济医院	11.32	0.48%	是
	咸宁市中心医院	11.23	0.47%	是
	武汉市第六医院	5.72	0.24%	是
	夏津县人民医院	4.62	0.19%	是
	湖北省残疾人康复中心	3.65	0.15%	是

	东方市人民医院	3.00	0.13%	是
	岗美镇卫生院	2.40	0.10%	是
	株洲市中心医院	2.18	0.09%	是
	黔南州人民医院	1.85	0.08%	是
	汕头市第二人民医院	1.53	0.06%	是
	江汉油田总医院(五七院区)	1.46	0.06%	是
	黄冈市中心医院	1.29	0.05%	是
	云霄县社会福利中心	1.04	0.04%	是
	其他等 46 家医院	3.90	0.16%	是
南通伟如医疗设备有限公司	榆中县第一人民医院	0.25	0.01%	是
	海安县海陵医院	0.18	0.01%	是
广西柳州市建设投资开发有限责任公司	柳州市第四人民医院	85.77	3.61%	是
天津盛世康达科技有限公司	天津市民政局养老院	79.65	3.35%	是
山东锋源精工科技有限公司	安丘市人民医院	74.44	3.13%	是
山东广谷医疗器械有限公司	莘县人民医院	60.80	2.56%	是
深圳市联新移动医疗科技有限公司	邳州市人民医院	58.15	2.45%	是
湖南太平洋医用工程有限公司	阿克苏地区维吾尔医医院	52.51	2.21%	是
江苏弘业环保科技产业有限公司	连云港市妇幼保健院	50.83	2.14%	是
合计		**927.10**	**39.00%**	

综上，报告期内公司对前十大贸易商的销售收入中发至终端用户的金额及其相应占比如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
前十大贸易商发至终端用户的销售收入	**1,230.19**	1,133.40	927.10
对前十大贸易商销售收入	**1,352.22**	1,164.18	1,110.47
占比	**90.98%**	**97.36%**	**83.49%**

报告期各期，公司对前十大贸易商销售收入中发至终端用户的金额占对其销售收入的比例分别为 83.49%、97.36%**及 90.98%**，各期发至终端用户的占比均较高，公司可

确认主要贸易商的销售流向情况，可以合理估计对主要贸易商的销售已实现最终销售。

二、核查过程

保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人主要客户的营业执照、工商登记资料等文件，核查发行人与主要客户、主要贸易商客户是否存在关联关系；

2、对发行人主要客户、主要贸易商客户执行走访程序，确认与发行人不存在关联关系，并对医院建设集成商、贸易商的部分终端客户执行穿透走访程序，核实产品最终销售的实现情况；

3、对发行人主要新增客户执行走访程序；

4、访谈发行人管理层，了解发行人主要客户及主要新增客户的开发过程、合作历史、存在自然人贸易商的原因、贸易商客户的变动原因；

5、查阅发行人同行业可比公司的定期报告等公开资料；

6、查阅发行人的销售收入明细表；

7、查阅发行人的销售发货记录，核实发行人产品的最终流向,分析发行人产品的最终销售实现情况；

8、对发行人主要客户执行函证程序，并检查销售回款情况。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人已对前十大客户的基本情况、主要医院建设集成商客户的终端用户情况进行相应披露，披露信息准确、完整；

2、报告期内，发行人新增客户实现的收入占比不高，整体较为稳定，报告期内新

增的主要客户的未来订单具有连续性和稳定性；

3、发行人客户结构中以医院建设集成商为主符合行业惯例，发行人存在贸易商客户的原因主要系拓宽自身的销售范围以及考虑部分小批量、偶然性的产品需求，发行人存在自然人贸易商的原因主要是看中自然人贸易商灵活的销售渠道以及便捷性；

4、报告期内与发行人合作的贸易商数量较多，实现的收入规模较小，新增客户中贸易商数量较多，但不存在对新增贸易商客户销售金额较大的情形，贸易商与发行人不存在关联关系，相关产品已实现最终销售；

5、发行人贸易商客户的交易金额普遍偏小，报告期内各区间贸易商客户的分布数量及公司对相应区间贸易商客户的销售收入也相对稳定，贸易商退换货金额较小，发行人销售予贸易商客户的产品已实现最终销售。

10、关于营业成本。

根据申报材料，报告期内发行人营业成本分别为4,935.37万元、6,959.80万元、10,827.47万元，其中直接材料占比为67.77%、72.97%、74.73%。2020年运输费用计入制造费用。发行人结合客户定制化需求进行生产。

请发行人：

（1）补充说明各类主要成本（直接材料、直接人工、制造费用）确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定；各类成本如何清晰、准确分类核算和归集。

（2）补充说明报告期内主要原材料价格形成机制及波动情况、原因；量化分析报告期内各主要产品单位成本（直接材料、直接人工、制造费用）波动的原因及合理性。

（3）说明制造费用的主要构成及变化的合理性。

（4）说明内部生产中相关BOOM单消耗量与理论消耗量、采购量、期初期末库存量的匹配性，相关生产品种、数量与订单及销售的匹配性。

请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见，重点说明发行人财务报表中确认和计量的成本费用是否真实、准确、完整，与成本相关的内部控制制度是否健全且有效运行。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充说明各类主要成本（直接材料、直接人工、制造费用）确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定；各类成本如何清晰、准确分类核算和归集。

1、主要成本的确认原则及归集过程

项目	确认原则	归集过程
直接材料	公司原材料主要为显示模组、IC 芯片、电子元器件、辅材等，公司购入原材料采用实际成本法计价，在验收入库后计入原材料，存货发出的计价方法为月末一次加权平均法。	ERP 系统中生产任务单引用 BOM（物料清单）信息生成领料单；当实际生产需求与根据 BOM 信息领用的原材料存在差异时，由生产人员发起特殊领料单；车间按照领料单领料后，原材料成本采用月末一次加权平均的计价方法归集至各成本计算核算对象
人工成本	核算生产人员的工资薪酬，包括公司生产人员的工资薪酬和安装调试人员的工资薪酬。	生产部根据 ERP 系统中各生产任务单统计直接生产工人工时，归集各生产任务单的直接人工成本；每月末，ERP 系统根据各成本核算对象耗用工时的占比，将间接生产人员的薪酬分配至各成本核算对象；针对安装调试人员的薪酬，实行固定工资+绩效考核制度，根据安装调试人员实际服务对象及考勤记录，归集进成本
制造费用	制造费用主要核算无法直接分配到自制半成品及库存商品中的，为生产产品而发生的各项间接成本，包括安装费、差旅费、折旧费、机物料消耗等；各项费用按照权责发生制确认。	公司财务人员根据各项制造费用的实际发生情况，按月归集各费用明细；每月末，ERP 系统根据各成本核算对象耗用工时的占比，将制造费用分配至各成本核算对象

公司各类主要成本的确认原则及归集过程，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、各类成本如何清晰、准确分类核算和归集

公司物流计划部根据客户订单和客户需求预测制定生产计划。具体情况如下：公司以各生产任务单下的明细产品，作为成本核算对象，按照产品大类将产品归集到所属的生产部门，按照生产部门统一核算。产品生产成本要素包括直接材料、人工成本及制造费用。公司建立健全了与生产相关的内部控制，财务部门设置专门成本核算岗位，有效保证产品生产成本核算的准确性。

（1）直接材料

生产领用时，按照经批准的生产领料单进行领料并在系统记录，月末 ERP 系统根据记录出库数量和月末一次加权平均法计算的加权平均单价结转生产领料等各项直接材料成本。财务部根据 ERP 系统的各产品物料代码领料明细，汇总每个产品物料代码的材料投入成本，经财务会计复核后将各个产品物料代码的直接材料成本汇总入账。公司成本核算及结转均需经过相关人员审批，职责不相容，岗位相分离。

（2）人工成本

人工成本主要为生产人员和售前安装调试人员的薪酬，生产人员薪酬由生产部实时考勤，月末汇总计算工资，并由车间经理、财务成本会计和分管副总经理审核生产

工人考勤的准确性。

其中，直接生产人员的薪酬由 ERP 系统根据各生产任务单的工时进行汇总，月末根据直接生产人员当月的薪酬以及 ERP 系统汇总的工时，计算归集至各成本核算对象；间接生产人员的薪酬由 ERP 系统根据各成本核算对象耗用工时的占比，于月末将当月间接生产人员薪酬分配归集至各成本核算对象。

安装调试人员直接通过钉钉打卡进行考勤，各项目结束后，售前内勤根据钉钉打卡记录计算“绩效工资+固定工资”，并由财务成本会计和分管副总经理审核。每月末，由财务人员根据实际考勤结果和安装调试人员当月的薪酬计算归集进成本。

（3）制造费用

制造费用主要为安装费、差旅费、折旧费、机物料消耗等。其中，与产品生产相关的制造费用，公司按车间进行费用归集，根据当期实际发生进行汇总记账，每月末，ERP 系统根据各成本核算对象耗用工时的占比，将制造费用分配至各成本核算对象；与项目安装调试相关的制造费用，公司根据项目进行归集，并直接计入相关项目成本。

综上所述，公司各类成本核算清晰、归集准确。

（二）补充说明报告期内主要原材料价格形成机制及波动情况、原因；量化分析报告期内各主要产品单位成本（直接材料、直接人工、制造费用）波动的原因及合理性。

1、采购定价机制

发行人严格按照制定的《采购与付款内部控制制度》相关规定及内部审批流程进行原材料采购。对于生产物料类实行年度招标，确定主要关键供应商，建立供应商管理体系统一管理，定期组织询价和降本谈判，确保原材料采购经过有效审批及供应商的资质符合公司要求。具体原材料供应商及价格确定方式如下：

（1）多方询价：采购部根据《月度采购请购单》，在《合格供应商名录》中选定有资质和合适的供应商进行比价，结合询价比价结果、供应商产品质量、品牌、信誉等因素，与供应商进行议价谈判，并与选定的合适供应商签订采购订单。

（2）直接选定：当公司对个别原材料存在采购需求时，由于采购数量小或可选采购渠道有限时，为节约选择成本、提高采购效率，公司从合格供应商目录中选取质量、信誉、价格等均可靠的供应商进行商务谈判并下采购订单。

2、主要原材料采购价格变动分析

报告期内，公司主要原材料的平均采购单价如下：

单位：元

分类	名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
显示模组	TFT 液晶屏	**122.49**	110.09	100.95
	电阻触摸屏	**50.62**	33.62	30.91
IC 芯片	微控制器	**14.53**	9.72	8.95
	电源类芯片	**1.85**	1.49	1.41
电子元器件	PCB	**4.59**	4.52	4.17
外购成品	液晶电视	**1,875.27**	1,939.21	1,741.29
	扬声器	**3.14**	2.69	2.13
辅材及其他	接插件	**0.46**	0.40	0.36

如上表所示，报告期内，公司显示模组、IC 芯片等原材料的采购价格呈上升趋势，主要系随市场供需关系产生波动。报告期内，受半导体行业的影响，显示模组、IC 芯片等原材料的市场供需关系逐步呈现供给紧张的趋势，故公司显示模组、IC 芯片等原材料的采购价格随之上涨。

报告期内，公司液晶电视、扬声器等原材料的采购单价存在一定的波动，主要原因如下：公司的液晶电视、扬声器等外购成品主要根据终端用户的个性化需求进行配置，报告期各期，由于终端用户对液晶电视、扬声器等产品的需求各不相同，公司采购液晶电视、扬声器的规格型号亦不相同，因此，采购单价存在一定波动。

报告期内，公司电子元器件、辅材及其他的采购单价整体较为稳定。

3、主要产品单位成本的量化分析

（1）一代病房交互系统

报告期内，公司一代病房交互系统的成本结构具体如下：

单位：万元、套、元/套

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	**858.73**	**100.00%**	1,052.40	100.00%	775.81	100.00%
其中：直接材料	**678.97**	**79.07%**	806.41	76.63%	643.41	82.93%
人工成本	**133.87**	**15.59%**	174.77	16.61%	95.08	12.26%
制造费用	**45.89**	**5.34%**	71.23	6.77%	37.32	4.81%
销量	**4,136.00**		5,387.00		5,274.00	
单位成本	**2,076.23**	**100.00%**	1,953.60	100.00%	1,471.00	100.00%
其中：直接材料	**1,641.62**	**79.07%**	1,496.96	76.63%	1,219.97	82.93%
人工成本	**323.66**	**15.59%**	324.42	16.61%	180.27	12.26%
制造费用	**110.95**	**5.34%**	132.22	6.77%	70.76	4.81%

1）直接材料

报告期各期，公司一代病房交互系统的成本结构中，单位直接材料分别为1,219.97 元/套、1,496.96 元/套及 **1,641.62** 元/套，具体分析如下：

2020 年度，一代病房交互系统的单位直接材料较 2019 年度同比涨幅较大，主要系微控制器、接口芯片、电源类芯片、主机面板、铝合金外框、显示屏面膜等原材料采购单价上涨所致。

2021 年度，一代病房交互系统的单位直接材料较 2020 年度持续上升，一方面，由于显示模组、IC 芯片等上游原材料市场价格仍呈上涨趋势，导致公司一代病房交互系统的单位直接材料同比增长；另一方面，受终端用户病区结构以及个性化选配方案的影响，2020 年度及 2021 年度，公司单套一代病房交互系统的平均分机数分别为 38.19 台、42.41 台，随着平均分机数的上升，2021 年度公司一代病房交互系统的单位直接材料较 2020 年度有所增长。

2）人工成本

报告期各期，公司一代病房交互系统的成本结构中，单位人工成本分别为 180.27 元/套、324.42 元/套及 **323.66** 元/套，存在一定波动，具体分析如下：

2020 年度，公司一代病房交互系统的单位直接人工较 2019 年度增长较多，主要原因如下：疫情期间，公司的人员及物料受限，整体生产活动受到一定影响，整体产量较低，而期间人员成本未显著下降，由于疫情期间（2020 年 2 月至 4 月）一代病房交互系统的产量明显高于二、三代产品，因此一代病房交互系统分摊了较多的人工成本，此外一代病房交互系统的整体规模较小，导致一代病房交互系统的单位直接人工较 2019 年度增长较多。

2021 年度，公司生产恢复正常，一代病房交互系统的单位人工成本呈下降趋势，受一代病房交互系统平均分机数增加、一代病房交互系统整体产销量下降等因素的影响，2021 年度公司一代病房交互系统的单位人工成本仍保持在较高水平，仅较 2020 年度略有下降。

3）制造费用

报告期各期，公司一代病房交互系统的成本结构中，单位制造费用分别为 70.76 元/套、132.22 元/套及 **110.95** 元/套，存在一定波动。公司一代病房交互系统的单位制造费用主要由折旧费、运输费、机物料消耗构成，具体分析如下：

2020 年度，公司一代病房交互系统的单位制造费用较 2019 年度增长较多，主要原因如下：疫情期间，公司生产活动受到一定影响，整体产量较低，但一代病房交互系统的产量明显高于二、三代产品，导致一代病房交互系统分摊了较多的制造费用，由于一代病房交互系统的整体规模较小，故一代病房交互系统的单位制造费用同比增长较多。此外，自 2020 年度起，公司将运输费记入营业成本，亦使单位制造费用较 2019 年度同比增长。

2021 年度，公司生产恢复正常，单位制造费用较 2020 年有所下降。

（2）二代病房交互系统

报告期内，公司二代病房交互系统的成本结构具体如下：

单位：万元、套、元/套

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	**8,361.32**	**100.00%**	7,794.02	100.00%	5,617.49	100.00%
其中：直接材料	**6,104.48**	**73.01%**	5,627.15	72.20%	3,979.08	70.83%
人工成本	**1,389.70**	**16.62%**	1,253.95	16.09%	1,037.90	18.48%
制造费用	**867.13**	**10.37%**	912.92	11.71%	600.51	10.69%
销量	**4,561.00**		3,943.00		3,214.00	
单位成本	**18,332.20**	**100.00%**	19,766.72	100.00%	17,478.18	100.00%
其中：直接材料	**13,384.09**	**73.01%**	14,271.23	72.20%	12,380.47	70.83%
人工成本	**3,046.92**	**16.62%**	3,180.19	16.09%	3,229.30	18.48%
制造费用	**1,901.19**	**10.37%**	2,315.30	11.71%	1,868.42	10.69%

1）直接材料

报告期各期，公司二代病房交互系统的成本结构中，单位直接材料分别为 12,380.47 元/套、14,271.23 元/套及 **13,384.09** 元/套，**有所波动**，具体分析如下：

2020 年度，公司显示模组、IC 芯片、电子元器件、辅料及其他的采购单价均有不同幅度的增长，致使公司二代病房交互系统的单位直接材料较 2019 年度同比上涨。

2021 年度，公司二代病房交互系统的单位直接材料较 2020 年度有所下降，主要系单套二代病房交互系统平均分机数的下降所致：2020 年度及 2021 年度，公司二代病房交互系统的平均床头分机数分别为 33.92 台、33.38 台，平均门口分机数分别为 11.03 台、9.36 台，由于各医院病区结构及床位数的差异，单套二代病房交互系统的平均床头分机及门口分机数同比下降，故 2021 年度二代病房交互系统的单位直接材料随之略有下跌。

2）人工成本

报告期内，公司二代病房交互系统的成本结构中，单位人工成本分别为 3,229.30 元/套、3,180.19 元/套及 **3,046.92 元/套，呈小幅下降趋势**，二代病房交互系统的单位人工成本中，包括了生产人员人工成本以及实施人员人工成本，具体分析如下：

①报告期内，公司二代病房交互系统的成本结构中，单位生产人员人工成本分别为 1,961.92 元/套、1,683.14 元/套及 **1,532.39** 元/套。**报告期内**，随着公司生产人员整体生产效率的提高，人均产量的上升，二代病房交互系统的单位生产人员人工成本**整体**呈下降趋势。**另一方面，由于 2021 年度单套二代病房交互系统平均分机数的减少，亦使二代病房交互系统单位生产人员人工成本较 2020 年度同比有所下降。**

②报告期内，公司二代病房交互系统的成本结构中，单位实施人员人工成本分别为 1,267.38 元/套、1,497.06 元/套及 **1,514.52** 元/套，**整体呈上升趋势。**

二代病房交互系统成本结构中的实施人员人工成本，主要系公司安装调试人员在项目实施过程中产生的薪酬费用。**报告期内**，随着新一代信息技术以及智慧医院行业的快速发展，医院等终端用户的医疗信息化程度越来越高,公司二代病房交互系统集成的功能及模块趋于丰富；医院等终端用户的医疗信息化系统愈发复杂，公司产品在安装调试过程中需要进行更多的系统对接及调试，均使二代病房交互系统的单位实施人员人工成本呈上升趋势。

3）制造费用

报告期各期，公司二代病房交互系统的成本结构中，单位制造费用分别为 1,868.42 元/套、2,315.30 元/套及 **1,901.19** 元/套，存在一定波动。公司二代病房交互系统的单位制造费用主要由安装费、差旅费、折旧费、运输费、机物料消耗等构成，具体分析如下：

2020 年度，二代病房交互系统的单位制造费用**较 2019 年度同比上升**，主要原因包括：①由于外包安装工程的单位费用**较 2019 年度有所上升**，并且二代病房交互体统集成的功能趋于丰富、安装工程趋于复杂，单位安装费用呈上升趋势；

②自 2020 年度起公司提高了安装调试人员的差旅补助标准，使二代病房交互系统单位制造费用中的差旅费**较 2019 年度同比上升**；③自 2020 年度起，公司将运输费记入营业成本，亦使二代病房交互系统的单位制造费用**较 2019 年度有所上升。**

2021 年度，公司二代病房交互系统的单位制造费用较 2020 年度同比下降，主要原因包括：①由于 2021 年度单套二代病房交互系统平均分机数较 2020 年有所减少，故二代病房交互系统的单位制造费用亦随之下降；②随着公司持续进行营销网络建设，营销网络的覆盖范围进一步扩大，项目实施人员数量有所增加，分布更接近终端用户，故 2021 年度单位安装费、差旅费较 2020 年度有所下降；③2020 年度及 2021 年度，公司对终端用户的销售占比分别为 16.33%及 12.45%，由于终端用户一般不具有墙面开槽、线管敷设等能力，通常由发行人负责安装调试，故 2021 年度公司二代病房交互系统的单位制造费用随着终端销售占比的下降而减少。

（3）三代病房交互系统

报告期内，公司三代病房交互系统的成本结构具体如下：

单位：万元、套、元/套

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	**2,336.81**	**100.00%**	616.25	100.00%	246.22	100.00%
其中：直接材料	**2,017.50**	**86.34%**	504.01	81.79%	195.29	79.31%
人工成本	**211.67**	**9.06%**	66.39	10.77%	32.65	13.26%
制造费用	**107.64**	**4.61%**	45.85	7.44%	18.28	7.43%
销量	**585.00**		179.00		60.00	
单位成本	**39,945.40**	**100.00%**	34,427.61	100.00%	41,036.49	100.00%
其中：直接材料	**34,487.10**	**86.34%**	28,156.82	81.79%	32,547.69	79.31%
人工成本	**3,618.24**	**9.06%**	3,709.09	10.77%	5,441.66	13.26%
制造费用	**1,840.05**	**4.61%**	2,561.70	7.44%	3,047.14	7.43%

1）直接材料

报告期各期，公司三代病房交互系统的成本结构中，单位直接材料分别为32,547.69元/套、28,156.82元/套及**34,487.10**元/套，**2019及2020年度整体保持稳定，2021年度同比增长较多**，主要原因如下：

2021年度，公司三代病房交互系统单位直接材料的增长主要来自于单套三代病房交互系统平均分机数的上升：2020年度及2021年度，公司三代病房交互系统的平均床头分机数分别为13.16台、17.24台，平均门口分机数分别为2.37台、6.25台，平均床旁分机数分别为3.97台、4.67台。随着三代病房交互系统的逐步推广，越来越多的终端用户开始选择三代病房交互系统，应用场景也从样板病房、特需病房等场景逐渐拓宽，2021年度三代病房交互系统的平均分机数较2020年度有所增长，故单套三代病房交互系统的单位直接材料随之上升。

2）人工成本及制造费用

报告期各期，公司三代病房交互系统的成本结构中，单位人工成本分别为5,441.66元/套、3,709.09 元/套及 **3,618.24** 元/套；单位制造费用分别为 3,047.14 元/套、2,561.70元/套及**1,840.05**元/套，均呈快速下降趋势，主要原因如下：

三代病房交互系统是公司**于2018年度**推出的最新一代病房智能通讯交互系统，在产品面市初期，公司生产及实施人员的效率相对较低，加之人工成本及制造费用中固定成本的存在，致使2019年度三代病房交互系统的单位人工成本及制造费用较高。自2020 年度起，随着三代病房交互系统产销量的增长，单位人工成本及制造费用逐年下降。

（三）说明制造费用的主要构成及变化的合理性。

报告期内，公司制造费用的主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安装费	**330.47**	**29.31%**	343.84	30.97%	196.71	29.11%
差旅费	**386.57**	**34.28%**	308.38	27.78%	158.82	23.50%
折旧费	**127.46**	**11.30%**	116.24	10.47%	103.85	15.37%
运输费	**157.16**	**13.94%**	167.55	15.09%	—	—
机物料消耗	**71.45**	**6.34%**	121.84	10.97%	181.74	26.90%
其他	**54.48**	**4.83%**	52.39	4.72%	34.60	5.12%
合计	**1,127.59**	**100.00%**	**1,110.25**	**100.00%**	**675.72**	**100.00%**

如上表所示，报告期各期，公司制造费用分别为 675.72 万元、1,110.25 万元及 **1,127.59** 万元，逐年增长，主要系随着公司生产经营规模的迅速扩张，生产投入规模亦逐年扩大。报告期内，公司制造费用主要由安装费、差旅费、运输费、机物料消耗、折旧费等构成，具体分析如下：

1、安装费及差旅费

报告期内，公司制造费用安装费分别为 196.71 万元、343.84 万元及 **330.47** 万元；差旅费分别为 158.82 万元、308.38 万元及 **386.57** 万元，金额及占比**整体呈增长趋势**。其中，安装费主要系项目实施过程中聘请第三方安装服务供应商所发生的费用，差旅费系公司自身的安装调试人员在项目实施过程中产生的费用。

公司主要产品中，二代、三代病房交互系统以及门诊服务交互系统由于信息化程度较高，需要与医院等终端用户的 HIS 系统进行对接，通常需要由公司员工前往现场进行安装调试。报告期内，公司二代、三代病房交互系统以及门诊服务交互系统的销售收入快速增长，故相关项目实施过程中发生的安装费及差旅费随之上升。

此外，报告期内随着新一代信息技术以及智慧医院行业的快速发展，公司各产品集成的功能及模块趋于丰富，安装调试的工作量增加；报告期内外包的安装工程单位费用、自身员工的差旅补助均呈上升趋势，亦使制造费用中的安装费及差旅费呈上升趋势。

2、运输费

2020 年度及 **2021 年度**，公司制造费用运输费分别为 167.55 万元及 **157.16** 万元，具体原因如下：自 2020 年度起，根据《企业会计准则》的相关规定，公司将与产品销售相关的运输费用确认为营业成本；而 2019 年度，公司将产品销售相关的运输费用记入销售费用。

3、机物料消耗

报告期内，公司制造费用机物料消耗分别为 181.74 万元、121.84 万元及 **71.45** 万元，整体呈下降趋势，主要原因系：报告期内，公司逐步优化成本核算过程，尽量将生产过程中的辅料领用及合理损耗补料与生产任务单相关联，进而结转至生产成本中的直接材料，因此，报告期内通过制造费用分摊计入成本的机物料消耗呈下降趋势。

综上所述，公司制造费用主要构成项目变化具有合理性。

（四）说明内部生产中相关 BOOM 单消耗量与理论消耗量、采购量、期初期末库存量的匹配性，相关生产品种、数量与订单及销售的匹配性。

1、内部生产中相关 BOM 单消耗量与理论消耗量、采购量、期初期末库存量的匹配性

公司属于设备制造企业，生产领料均根据标准 BOM 单领取，仅当实际生产需求与 BOM 单消耗量存在差异时，才会产生特殊领料，因此公司 BOM 单消耗量与理论消耗量一致，不存在差异。

报告期内，公司主要原材料的期初结存量、当期采购量、当期 BOM 单耗用量、期末结存量的数量匹配情况如下：

单位：万件

项目	期初结存	采购量	BOM 单消耗量	其他消耗量	期末结存量
2021 年度					
显示模组	6.35	**37.06**	**35.95**	**0.11**	**7.36**
IC 芯片	146.43	**491.57**	**439.51**	**2.23**	**196.26**

电子元器件	2,372.51	**10,687.42**	**10,985.72**	**35.68**	**2,038.54**
外购成品	4.33	**8.64**	**6.33**	**0.06**	**6.58**
支架及外壳	3,568.09	**7,533.26**	**6,281.69**	**1,722.91**	**3,096.74**
2020 年度					
显示模组	3.63	32.74	29.89	0.13	6.35
IC 芯片	91.17	438.77	382.89	0.62	146.43
电子元器件	1,094.63	10,863.48	9,539.17	46.43	2,372.51
外购成品	2.47	7.14	5.05	0.23	4.33
支架及外壳	1,746.92	7,517.00	5,667.55	28.28	3,568.09
2019 年度					
显示模组	2.36	25.91	24.57	0.07	3.63
IC 芯片	92.04	327.63	326.87	1.63	91.17
电子元器件	1,003.44	8,441.35	8,287.21	62.95	1,094.63
外购成品	1.38	4.25	3.02	0.14	2.47
支架及外壳	1,334.32	4,330.11	3,875.48	42.03	1,746.92

注：其他耗用主要包括生产特殊领用、研发领用、售后维修领用等情形。

如上表所示，公司主要原材料 BOM 单消耗量与理论消耗量、采购量、期初期末库存量的具有匹配性。

2、产成品生产品种、数量与订单及销售的匹配性

报告期内，公司主要产品的生产数量与销售数量的匹配关系如下：

单位：套

年度	生产品种	期初结存	生产数量	订单/销售数量	期末结存（包含发出商品）	产销率
2021 年度	一代病房交互系统	679.00	**4,414.00**	**4,136.00**	**957.00**	**93.70%**
	二代病房交互系统	2,023.00	**4,212.00**	**4,561.00**	**1,674.00**	**108.29%**
	三代病房交互系统	240.00	**807.00**	**585.00**	**462.00**	**72.49%**
2020 年度	一代病房交互系统	354.00	5,712.00	5,387.00	679.00	94.31%
	二代病房交互系统	1,805.00	4,161.00	3,943.00	2,023.00	94.76%

	三代病房交互系统	116.00	303.00	179.00	240.00	59.08%
2019 年度	一代病房交互系统	130.00	5,498.00	5,274.00	354.00	95.93%
	二代病房交互系统	1,514.00	3,505.00	3,214.00	1,805.00	91.70%
	三代病房交互系统	84.00	92.00	60.00	116.00	65.22%

报告期内，一代和二代病房交互系统产销率**保持在 90%以上**，整体较为良好。

2019 年三代产品产销数量均较低，主要系三代产品在 2019 年处于市场拓展的前期阶段，业务规模较小所致。2020 年以后，公司三代产品产量大幅上涨，主要系三代产品市场逐渐开发，公司加大了三代产品的产能所致。**2021 年度**，公司三代产品销售订单数量逐步增加，销售部门预测后续三代产品市场行情较好，生产部门相应增加了三代产品的备货数量，同时受限于三代产品安装调试等周期较长，导致三代产品产销率较低。

报告期内，公司各产品生产数量与订单销售数量基本符合市场状况，总体产销平衡。

二、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解发行人成本核算、成本归集方式、主要原材料的定价机制、主要产品单位成本的变动原因、制造费用的构成及变化情况；

2、了解采购及付款、存货管理、成本核算、生产与仓储等流程的内控制度的设计及运行情况；测试相关内控制度的运行有效性；

3、查阅发行人的收入成本明细表、生产成本计算表；

4、对发行人的成本结构、制造费用执行分析性复核程序；

5、查阅发行人主要存货的 BOM 表，结合主要原材料的采购量、消耗量、结存量，执行分析性复核程序；

6、查阅发行人存货进销存明细表，对主要产品的生产、销售情况执行分析性复核程序；

7、对存货盘点执行监盘程序，基于抽样检查存货的盘点数量，查看存货的状态，核实期末存货结构的真实性。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内公司各类主要成本（直接材料、直接人工、制造费用）确认原则及归集过程，符合《企业会计准则》的相关规定；各类成本分类核算和归集清晰、准确；

2、报告期内，公司各主要产品单位成本（直接材料、直接人工、制造费用）波动合理；

3、报告期内，公司主要产品产销率维持在较高水平，与实际业务情况相匹配；主要原材料的期初结存量、当期采购量、当期消耗量、期末结存量匹配；主要原材料的BOM消耗量与理论消耗量相匹配；主要原材料当期生产消耗量与对应产品产量基本匹配；

4、报告期内，公司财务报表中确认和计量的成本费用是真实、准确、完整的，与成本相关的内部控制制度健全、有效。

11、关于供应商。

根据申报材料，报告期内发行人向前五大供应商采购金额分别为 1,843.79 万元，2,284.36 万元、2,728.69 万元，主要包括显示模组、IC 芯片、电子元器件等。同时，发行人存在部分外协、外包的情形。

请发行人：

（1）补充说明报告期内发行人前十大供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、股权结构、交易金额、交易占比、与发行人的合作历史、关联关系。

（2）补充说明报告期内主要外协、外包商的基本情况，包括交易内容、金额及占营业成本比例、定价依据及其公允性、是否存在对外技术依赖的情形。

（3）说明原材料供应商及价格确定方式，选取主要供应商的典型原材料说明原材料采购价格的公允性。

（4）说明各期主要供应商变化的原因，2020 年以来深圳市信利康供应链公司未进入前五大的原因。

请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充说明报告期内发行人前十大供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、股权结构、交易金额、交易占比、与发行人的合作历史、关联关系。

报告期内，公司向前十大供应商的采购情况具体如下：

单位：万元

年度	供应商名称	主要采购产品	采购金额	占采购总额的比例
2021年度	深圳市圣合泰科技有限公司	显示模组	1,306.31	10.04%
	北京远大创新科技有限公司	IC芯片、电子元器件	832.79	6.40%
	深圳市天正达电子股份有限公司	显示模组	656.64	5.04%
	艾睿(中国)电子贸易有限公司	IC芯片	626.66	4.81%
	青岛海亿芯通电子科技有限公司	IC芯片	472.19	3.63%
	深圳市淘芯电子有限公司	IC芯片	426.65	3.28%
	深圳市大维实业有限公司	IC芯片	379.52	2.92%
	江西合力泰科技有限公司	显示模组	343.56	2.64%
	青岛设计谷科技有限公司	外购成品	302.04	2.32%
	东莞市汇鼎实业有限公司	支架及外壳	290.63	2.23%
	合计		5,637.00	43.31%
2020年度	深圳市圣合泰科技有限公司	显示模组	976.65	9.78%
	艾睿（中国）电子贸易有限公司	IC芯片	541.77	5.42%
	北京远大创新科技有限公司	电子元器件	540.45	5.41%
	深圳市淘芯电子有限公司	电子元器件	359.27	3.60%
	青岛海亿芯通电子科技有限公司	IC芯片、电子元器件	310.55	3.11%
	北京上积电科技有限公司	显示模组、电子元器件	300.41	3.01%
	深圳市天正达电子股份有限公司	显示模组	281.83	2.82%
	深圳市信利康供应链管理有限公司	IC芯片	252.47	2.53%
	苏州与来视讯科技有限公司	显示模组	246.73	2.47%
	江西合力泰科技有限公司	显示模组	222.48	2.23%
	合计		4,032.62	40.37%
2019年度	深圳市圣合泰科技有限公司	显示模组	1,169.61	16.73%
	深圳市信利康供应链管理有限公司	显示模组、IC芯片	480.53	6.87%
	艾睿（中国）电子贸易有限公司	IC芯片	258.37	3.70%
	北京远大创新科技有限公司	电子元器件	213.53	3.05%
	深圳市淘芯电子有限公司	电子元器件	162.32	2.32%
	北京上积电科技有限公司	显示模组	161.35	2.31%

	青岛海亿芯通电子科技有限公司	IC 芯片	157.06	2.25%
	江苏锦花电子股份有限公司	显示模组	142.97	2.04%
	东莞市汇鼎实业有限公司	支架及外壳	125.07	1.79%
	深圳市瑞福科技有限公司	IC 芯片	118.79	1.70%
	合计		2,989.60	42.76%

报告期内，公司前十大供应商的基本情况如下表所示：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	主要股东/实际控制人	合作起始时间	是否存在关联关系
1	深圳市圣合泰科技有限公司	2008-08-05	100.00	一般经营项目是：计算机软硬件的技术开发，电子产品的购销（以上不含专营、专控、专卖商品及其它限制项目）	郑昌林 60%、陈光莉 40%	2014 年	否
2	艾睿（中国）电子贸易有限公司	2005-05-16	1,777.00 万美元	电子产品、计算机、软件及辅助设备、仪器仪表、电子元器件、机械设备、电子设备、通讯器材的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口、零售（限区外分支机构经营）、网上零售，并提供相关配套业务；国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易及贸易代理；区内商业性简单加工及商品展示；区内贸易咨询服务；区内仓储业务（除危险品）；从事计算机科技和电子产品领域的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，商务信息咨询、企业管理咨询、财务咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	艾睿电子（香港）有限公司 100%	2014 年	否
3	北京远大创新科技有限公司	2000-03-27	5,000.00	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务；网上销售软件及辅助设备、机械设备、电子产品、通讯设备；货物进出口；信息服务业务（仅限互联网信息服务业务）不含信息搜索查询业务、信息社区服务、信息即时交互服务和信息保护和加工处理服务（增值电信业务经营许可证有效期至 2025 年 01 月 16 日）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动）	陈保民 97.5%、朱文利 2%、马新宁 0.5%	2015 年	否
4	深圳市淘芯电子有限公司	2010-12-08	1,000.00	一般经营项目是：电子元器件、电子产品的技术研发与销售；国内贸易（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目）；货物及技术进出口（法律、行政法规规定禁止的项目除外；法律、行政法规规定限制的项目须取得许可证后方可经营）。	张泽彬 80%、朱燕贞 20%	2016 年	否
5	青岛海亿芯通电子科技有限公司	2017-03-02	200.00	批发：电子元器件、计算机及辅助设备、网络设备、办公自动化设备、仪器仪表、汽车配件、家用电器、照明产品及配件、塑料制品（不含一次性发泡塑料制品和超薄塑料袋）、金属材料、电线电缆、五金交电、渔具；计算机、电子产品领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；计算机软件开发；货物及技术进出口（不含出版物进口）。（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）	刘琳琳 100%	2018 年	否
6	北京上积电科技有限公司	2010-03-29	2,000.00	技术开发、技术咨询、技术服务、技术推广、技术服务；销售电子产品、计算机、软件及辅助设备、机械设备、家用电器、通讯设备；代理进出口、货物进出口、技术进出口。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；	叶建新 100%	2018 年	否

				依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动）			
7	深圳市天正达电子股份有限公司	1998-12-29	1,150.00	一般经营项目是：电子产品的生产和购销，其它国内商业、物资供销业，货物及技术进出口。（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批项目及国家禁止项目）。	税国良 73.91%	2019 年	否
8	深圳市信利康供应链管理有限公司	2003-11-19	5,749.82	一般经营项目是：供应链管理服务，国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须批准的项目除外）；兴办实业（具体项目另行申报）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）国际货运代理，自有物业租赁。计算机软硬件的技术研发、技术咨询、技术转让、技术服务、技术培训；信息系统的研发；许可经营项目是：普通货运。	陈少青 74.56%、彭少端 20.87%	2017 年	否
9	苏州与来视讯科技有限公司	2015-05-08	500.00	研发、生产、销售：液晶光电显示设备、电子产品；销售计算机软硬件，并提供售后服务；电子设备租赁；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	赵嫦 70%、薛惠 30%	2019 年	否
10	江西合力泰科技有限公司	2004-08-26	140,096.73	新型平板显示器件、触摸屏、摄像头及其周边衍生产品（含模块、主板、方案、背光、外壳、连接器、充电系统、电声、电池、电子元器件）、智能控制系统产品、智能穿戴设备、家电控制设备及配件、指纹识别模组、盖板玻璃、工业自动化设备及配件等产品的设计、生产、销售；研发和以上相关业务的技术开发、技术咨询、技术服务；从事货物、技术进出口业务；物业管理服务、清洁服务；国内外贸易业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	合力泰科技股份有限公司 86.84%、农银金融资产投资有限公司 13.16%	2018 年	否
11	江苏锦花电子股份有限公司	2015-10-13	2,000.00	显示屏、触摸屏、显示模块、电子元器件、电路板、光电应用产品、仪器仪表的生产、研发、销售及相关产品的技术服务；计算机及软硬件的生产、研发、销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）	江苏锦花控股集团有限公司 55%、江苏贵德光电科技有限公司 40%、无锡市方舟科技有限公司 5%	2018 年	否
12	东莞市汇鼎实业有限公司	2004-01-02	1,000.00	产销、研发：塑胶模具、压铸模具、塑胶制品、五金制品、数码电子产品、通讯产品、电脑及其周边设备、工艺礼品、智能终端产品；注塑加工；货物进出口、技术进出口。	罗成 37.14%、袁子国 31.43%、陈汉良 31.43%	2017 年	否
13	深圳市瑞福科技有限公司	2014-03-10	50.00	一般经营项目是：贸易经济代理，销售代理；国内贸易（不含专营、专卖、专控商品）；货物与技术的进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）；电子产品的技术开发；，许可经营项目是：	陈燕 80%、朱钊铨 20%	2018 年	否

14	青岛设计谷科技有限公司	2015-04-21	2,000.00	研发、生产、销售、维修：家用电器、电子产品；加工、销售：模具；设计、制作、代理发布国内广告；企业营销策划、企业形象策划、网页设计；物业管理、房屋租赁；普通货物运输；货物及技术的进出口。（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）	江苏设计谷科技有限公司 100%	2020 年	否
15	深圳市大维实业有限公司	2017-03-20	100.00	一般经营项目是：石材、建材产品、电器产品、电子产品的技术开发与销售；投资兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易；货物及技术进出口。（以上各项法律、行政法规规定禁止的项目除外；法律、行政法规规定限制的项目须取得许可证后方可经营）	麻济华 100%	2017 年	否

（二）补充说明报告期内主要外协、外包商的基本情况，包括交易内容、金额及占营业成本比例、定价依据及其公允性、是否存在对外技术依赖的情形。

1、安装服务的采购情况

报告期内，公司部分医院智能通讯交互系统的销售，需由公司完成工程安装，一方面，受到客户分布分散、公司人员数量不足等因素的限制；另一方面，由于安装服务的盈利能力相对较低，公司出于成本效益的考虑，将部分医院智能通讯交互系统的安装工程外包给第三方。报告期内，公司安装服务采购情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安装服务采购额	**330.47**	343.84	196.71
营业成本	**13,717.95**	10,839.74	6,979.23
安装服务采购额占营业成本的比例	**2.41%**	3.17%	2.82%

如上表所示，报告期各期，公司安装服务采购额分别为 196.71 万元、343.84 万元及 **330.47** 万元，占营业成本的比例分别为 2.82%、3.17%及 **2.41%**，整体占比较小。

（1）主要安装服务商的采购金额

报告期各期，公司向前五大安装服务供应商的采购内容、金额及其占比情况具体如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占安装服务采购额的比例
2021 年度	1	山东拙实建筑工程有限公司	安装服务	**53.56**	**16.22%**
	2	河南天工建设集团有限公司	安装服务	**35.88**	**10.86%**
	3	天津盛杰装饰工程有限公司	安装服务	**29.24**	**8.85%**
	4	天津中净能源工程股份有限公司	安装服务	**27.35**	**8.28%**
	5	成都金丝路科技有限公司	安装服务	**25.92**	**7.85%**
	合计			**171.97**	**52.06%**

2020 年度	1	山东拙实建筑工程有限公司	安装服务	52.70	15.33%
	2	天津盛杰装饰工程有限公司	安装服务	42.48	12.35%
	3	成都金丝路科技有限公司	安装服务	27.54	8.01%
	4	山西鸿晟合科技有限公司	安装服务	26.50	7.71%
	5	江西三旬智能化科技有限公司	安装服务	23.61	6.87%
	合计			**172.83**	**50.26%**
2019 年度	1	山东拙实建筑工程有限公司	安装服务	29.84	15.17%
	2	丽兹控股有限公司	安装服务	17.53	8.91%
	3	济南烨丽智能科技有限公司	安装服务	12.00	6.10%
	4	上海泽恺医疗科技有限公司	安装服务	11.32	5.75%
	5	无锡市康成智能设备工程有限公司	安装服务	11.21	5.70%
	合计			**81.90**	**41.63%**

如上表所示，报告期各期，公司对前五大安装服务供应商的采购金额分别为 81.90 万元、172.83 万元及 **171.97** 万元，占各期安装服务采购额的比例分别为 41.63%、50.26% 及 **52.06%**。

（2）安装服务定价依据及公允性

报告期内，公司以项目为单位进行安装服务的采购，遵循“就近安装”的原则，在终端用户所在地寻找安装服务供应商。通常公司会选取多家安装服务供应商进行询价，要求各安装服务供应商依据发行人的安装图纸，考虑安装设备数量、施工环境复杂程度、工期、人工成本等因素对具体项目进行报价，由公司择优选取安装服务供应商，最终价格由交易双方通过商务谈判确定。

报告期内，公司与安装服务供应商均不存在关联关系，并且公司采购安装服务时，已履行询价程序，并择优选取安装服务供应商。因此，报告期内公司采购安装服务的定价依据及结果具有公允性和合理性。

（3）对外技术依赖性

报告期内，发行人采购的安装服务的内容主要包括墙面开槽、敷设线管、设备安装等，不涉及公司业务的关键环节，公司自身员工同样能够完成。报告期内，公司存在安装服务采购，主要是基于终端客户地域分布分散以及成本效益等因素的考虑。此外，报告期内公司安装服务采购额及其占营业成本的比例均较小，因此，发行人不存在对外技术依赖的情形。

2、委外加工基本情况

（1）委外加工的基本情况

2021 年度，公司委外加工的内容、金额及其占营业成本的比例具体如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占营业成本的比例
2021 年度	1	青岛鼎森电子有限公司	PCB 板贴装、焊接	9.99	0.07%
	2	青岛华仁电子有限公司	PCBA 加工	3.88	0.03%
	3	青岛设计谷科技有限公司	组装	2.29	0.02%
	4	江西美缤电子有限公司	材料补胶	2.09	0.02%
	5	青岛金毅达电子有限公司	壳加工	1.45	0.01%
	合计			19.70	0.15%

2019 及 2020 年度，公司不存在委外加工的情形。**2021 年**，随着公司产销规模的扩张，在生产订单集中时，公司自身 SMT 等工序的产能已无法满足生产需求，因此存在委外加工。

如上表所示，**2021 年**，公司委外加工的内容主要是 PCB 板贴装、焊接，委外加工金额为 **19.70** 万元，占营业成本比例 **0.15%**，金额及占比均较小。

（2）定价依据及公允性

2021 年度，发行人进行 PCB 板贴装、焊接等工序的委外加工时，通常会对多家供应商进行询价，委外加工供应商通常根据加工产品的数量、人工成本以及合理利润率进行报价，发行人综合考虑委外加工商的报价、加工能力、产品质量、供货周期等因

素，择优选取供应商，最终价格由交易双方通过商务谈判确定。

报告期内，发行人与委外加工供应商均不存在关联关系，并且公司将部分工序委外加工时，已履行询价程序，并择优选取委外加工供应商，因此，报告期内发行人委外加工的定价依据及结果具有公允性和合理性。

（3）对外技术依赖性

发行人委外加工工序主要为 SMT 工序中的 PCB 板贴装、焊接等工序，不涉及关键工序或关键技术，可替代性较强；并且发行人自身的生产车间能够完成相关工序，**2021 年**存在委外加工，主要是由于订单集中时部分工序的产能无法满足生产需求；此外 **2021 年**，发行人委外加工金额及其占营业成本的比例均较低，因此，公司不存在对外技术依赖的情形。

（三）说明原材料供应商及价格确定方式，选取主要供应商的典型原材料说明原材料采购价格的公允性。

1、原材料供应商及价格确定方式

发行人严格按照制定的《采购与付款内部控制制度》相关规定及内部审批流程进行原材料采购。对于生产物料类实行年度招标，确定主要关键供应商，建立供应商管理体系统一管理，定期组织询价和降本谈判，确保原材料采购经过有效审批及供应商的资质符合公司要求。具体原材料供应商及价格确定方式如下：

（1）多方询价：采购部根据《月度采购请购单》，在《合格供应商名录》中选定有资质和合适的供应商进行比价，结合询价比价结果、供应商产品质量、品牌、信誉等因素，与供应商进行议价谈判，并与选定的合适供应商签订采购订单。

（2）直接选定：当公司对个别原材料存在采购需求时，由于采购数量小或可选采购渠道有限时，为节约选择成本、提高采购效率，公司从合格供应商目录中选取质量、信誉、价格等均可靠的供应商进行商务谈判并下采购订单。

2、典型原材料采购价格的公允性

由于发行人原材料众多，故选取报告期各期前五大供应商，以及占该供应商采购总额 50%以上的典型原材料，列示其采购单价、公开渠道报价、同期同类产品向其他供应商的采购价格等情况，具体如下：

单位：元/件

年度	供应商名称	原材料分类	型号	采购单价	公开渠道查询单价	同期同类产品向其他供应商的采购价格	
						供应商名称	单价
2021年度	深圳市圣合泰科技有限公司	显示模组	TFT 液晶屏 TM070RDH13-40	87.14	93.00	青岛海亿芯通电子科技有限公司	87.61
						北京上积电科技有限公司	84.26
			TFT 液晶屏 TM050RDH03	86.31	105.00	/	/
			TFT 液晶屏 TM104SDHG30	227.92	239.00	音基（深圳）科技发展有限公司	247.79
						深圳市赣新辉微电子有限公司	199.12
			TFT 液晶屏 TM070DDHG03-40	138.83	168.00	深圳市德普光电科技有限公司	161.06
	北京远大创新科技有限公司	电子元器件	处理器 RK3288W	93.63	92.00	/	/
		IC 芯片	集成电路 RK3368	58.11	52.25	深圳市淘芯电子有限公司	53.98
			微控制器 LPC1788FBD208	124.73	133.01	深圳市誉辉天成电子有限公司	170.50
						深圳市大维实业有限公司	168.14
						北京科唯特技术有限公司	159.29

						深圳市海智联科技有限公司	85.25
			存储器芯片 MT41K256M16TW-107:P	24.19	25.00	深圳市淘芯电子有限公司	21.46
			微控制器 STM32F030F4P6	9.91	8.80	深圳市淘芯电子有限公司	10.27
			存储器芯片 KLM8G1GETF-B041	17.35	18.89	/	/
			存储器芯片 KLMAG1JETD-B041	36.85	45.47	深圳市淘芯电子有限公司	23.89
	深圳市天正达电子股份有限公司	显示模组	TFT 液晶屏 TS8050WV001-D	73.63	/	/	/
			TFT 液晶屏 TS8070WV001-D	98.24	/	/	/
	艾睿(中国)电子贸易有限公司	IC 芯片	微控制器 LPC1788FBD208	35.25	133.01	北京远大创新科技有限公司	124.73
						深圳市誉辉天成电子有限公司	170.50
						深圳市大维实业有限公司	168.14
						北京科唯特技术有限公司	159.29
						深圳市海智联科技有限公司	85.25
						深圳市信利康供应链管理有限公司	37.03
			微控制器 LPC1788FBD208	35.25	133.01	北京远大创新科技有限公司	124.73
	青岛海亿芯通电子科技有限公司	IC 芯片	微控制器 SSD1963QL9	18.63	14.36	/	/
			存储器芯片 IS42S16160J-7TL	12.72	14.50	北京远大创新科技有限公司	27.97
2020	深圳市圣合泰科技有限公司	显示模组	TFT 液晶屏 TM050RDH03	82.74	100.00	/	/
			TFT 液晶屏 TM104SDHG30	203.50	239.00	深圳市赣新辉微电子有限公司	199.12

	艾睿（中国）电子贸易有限公司	IC 芯片	微控制器 LPC1788FBD208	32.25	35.00	/	/
			微控制器 STM32F103VET6	13.54	14.00	深圳市淘芯电子有限公司	19.75
						青岛海亿芯通电子科技有限公司	17.02
						深圳市海智联科技有限公司	17.52
	北京远大创新科技有限公司	电子元器件	处理器 RK3288W	82.30	92.00	/	/
		IC 芯片	贴片芯片 DDR3-512MB(H5TQ4G8(6)3CFR)	14.78	19.70	/	/
			集成电路 RK3368	53.98	54.00	/	/
			存储器芯片 K4B8G1646D(512*16DDR3L)	112.98	139.00	深圳市大维实业有限公司	106.19
			贴片芯片 EMMC FLASH-INAND-169(KLMAG2GEND-B031)	55.75	66.00	深圳市大维实业有限公司	51.33
			存储器芯片 MT41K512M16HA-107:A	72.57	69.45	深圳市淘芯电子有限公司	72.57
			存储器芯片 KLMAG1JETD-B041	23.89	28.00	/	/
	深圳市淘芯电子有限公司	IC 芯片	存储器芯片 MT41K512M16HA-107:A	72.57	69.45	北京远大创新科技有限公司	72.57
			接口芯片 MFRC522	8.34	7.00	/	/
			微控制器 STM32F030K6T6	12.36	16.00	/	/
			存储器芯片 MT41K256M16TW-107:P	13.83	16.15	富昌电子(上海)有限公司	15.70
			微控制器 STM32F103VET6	19.75	14.00	青岛海亿芯通电子科技有限公司	17.02
						深圳市海智联科技有限公司	17.52
						深圳市大维实业有限公司	25.66

						艾睿（中国）电子贸易有限公司	13.54
		外购成品	外购模块 AP6356S	36.46	38.00	/	/
	青岛海亿芯通电子科技有限公司	IC 芯片	微控制器 SSD1963QL9	17.71	20.00	创兴国际贸易(上海)有限公司	16.59
			存储器芯片 IS42S16160J-7TL	11.34	14.50	/	/
2019	深圳市圣合泰科技有限公司	显示模组	TFT 液晶屏 TM104SDHG30	207.72	239.00	/	/
	深圳市信利康供应链管理有限公司	显示模组	TFT 液晶屏 EJ050NA-01G	86.59	99.00	深圳市畅世达科技有限公司	94.31
						深圳市迈瑞德电子有限公司	88.79
		IC 芯片	微控制器 PIC12F629-I/SN	2.70	3.00	/	/
			音视频编解码器 LM567CMX/NOPB	3.02	3.00	/	/
			微控制器 LPC1788FBD208	32.87	35.00	艾睿(中国)电子贸易有限公司	32.76
	艾睿（中国）电子贸易有限公司	IC 芯片	微控制器 LPC1788FBD208	32.76	35.00	深圳市信利康供应链管理有限公司	32.87
			微控制器 STM32F103VCT6	10.79	10.90	深圳市海智联科技有限公司	10.72
	北京远大创新科技有限公司	IC 芯片	贴片芯片 DDR3-512MB(H5TQ4G8(6)3CFR)	15.72	19.70	/	/
			贴片芯片 MCIMX6U5DVM10AC	95.15	128.80	深圳市大维实业有限公司	96.46
			贴片芯片 EMMC FLASH-INAND-169(KLMAG2GEND-B031)	55.75	66.00	/	/
			贴片芯片 MCU RK3288-BGA636 19*19	82.74	105.00	深圳市信利康供应链管理有限公司	84.97
		电子元器件	功率电感 MS74-471MT	0.59	0.65	北京上积电科技有限公司	0.50
			功率电感 MS125-220MT	0.67	0.65	/	/

			自恢复类 SMD2920P030TF	0.41	0.32	/	/
			通用二极管 SS28	0.19	0.15	/	/
	深圳市淘芯电子有限公司	IC 芯片	接口芯片 MFRC522	8.05	7.00	/	/
			微控制器 SSD1963QL9	15.58	14.36	艾睿(中国)电子贸易有限公司	15.70
						创兴国际贸易(上海)有限公司	15.20
						青岛海亿芯通电子科技有限公司	16.50
			实时时钟芯片 DS3231MZ+	6.76	6.20	/	/
			触摸芯片 TSC2046EIPWR	3.36	3.20	北京远大创新科技有限公司	3.22
		电子元器件	陶瓷电容 1206-Y5V-106-M-50V	0.41	/	肇庆市庆华电子有限公司	0.39
			光耦 K10104D	0.20	0.36	青岛韦思特电子有限公司	0.20
			陶瓷电容 1812-X7R-336-M-16V	3.10	1.50	深圳市亿宾微电子有限公司	3.67
						天津稳特星科技有限公司	2.21
		外购成品	外购模块 AP6356S	40.06	36.00	/	/

注：公开渠道查询数据来源：https://b2b.baidu.com/。

2021 年度，公司向不同供应商采购主要原材料微控制器 LPC1788FBD208 的价格差异较大，主要由于 2021 年，芯片原材料价格上涨，公司向艾睿(中国)电子贸易有限公司、深圳市信利康供应链管理有限公司进行原厂采购，提前锁价，因此取得了较低的采购价格，向深圳市誉辉天成电子有限公司、深圳市大维实业有限公司等则是以现货价格采购。此外，公司向北京远大创新科技有限公司采购主要原材料存储器芯片 IS42S16160J-7TL 价格较高的原因在于，青岛海亿芯通电子科技有限公司备货不及时，公司无法以提前约定的较

低价格向青岛海亿芯通电子科技有限公司采购，故以市场价格在现货市场上采购该类原材料，导致采购价格较高。

报告期内，公司向前五大供应商采购典型原材料的单价与公开渠道查询价格、同期同类产品向其他供应商的采购价格差异相对较小，采购价格具有公允性。

（四）说明各期主要供应商变化的原因，2020 年以来深圳市信利康供应链公司未进入前五大的原因。

报告期各期，前五大供应商的变化情况及变化原因具体如下：

年度	供应商变动情况及原因	
2019 年度	前五大供应商未发生变动	
2020 年度	深圳市信利康供应链管理有限公司退出前五大供应商	
	原因	发行人生产需采购美国德州仪器（Texas Instruments 以下简称：TI）生产的电源管理芯片，2019 年 10 月之前，TI 共设有四家代理商，分别为：艾睿(中国)电子贸易有限公司（以下简称“艾睿”)、安富利（中国）科技有限公司、世平兴业股份有限公司和深圳文晔科技有限公司。自 2019 年 10 月起，随着 TI 对代理权的调整收紧，仅设艾睿一家代理商。 深圳市信利康供应链管理有限公司（以下简称“深圳信利康”）是一家主要从事外贸代理报关的公司，2018 及 2019 年度，公司在采购 TI 等国外品牌的原材料时，综合考虑各家的代理报价、外汇和货源等情况，可通过深圳信利康向 TI 的四家代理商进行海外采购，也可直接向艾睿进行境内采购。 自 2019 年末起，因 TI 代理权调整，公司在采购 TI 品牌 IC 芯片时，直接向艾睿进行采购，导致公司向深圳信利康的采购额快速下降，深圳信利康于 2020 年度退出公司的前五大供应商。
	青岛海亿芯通电子科技有限公司进入前五大供应商	
	原因	2020 年度，发行人向青岛海亿芯通电子科技有限公司采购的主要为 IC 芯片和电子元器件。报告期内，随着新一代信息技术以及智慧医院行业的快速发展，发行人信息化程度较高的二代、三代病房交互系统以及门诊服务交互系统的销售收入快速上升，因此，发行人对 IC 芯片等原材料的需求也逐年增长。 报告期内，发行人对青岛海亿芯通电子科技有限公司的 IC 芯片采购额逐年增长，同时由于 2019 年末 TI 收紧代理权的影响，青岛海亿芯通电子科技有限公司于 2020 年度进入前五大供应商。
2021 年	深圳市淘芯电子有限公司退出前五大供应商	
	原因	**2021 年度，公司向深圳市淘芯电子有限公司主要采购 IC 芯片，采购金额保持稳定增长，但因公司二代及门诊服务交互系统的销量上升，对原材料需求产生变化，公司对深圳市天正达电子股份有限公司等供应商的显示模组采购量迅速增长，导致深圳市淘芯电子有限公司退出前五大供应商。**
	深圳市天正达电子股份有限公司进入前五大供应商	
	原因	**公司向深圳市天正达电子股份有限公司主要采购显示模组，相关产品主要适用于公司的二代、三代及门诊服务交互系统。随着公司信息化程度较高的二代、三代病房交互系统以及门诊服务交互系统的销售收入快速上升，公司对深圳市天正达电子股份有限公司的采购额亦快速上升，深圳市天正达电子股份有限公司于 2021 年进入前五大供应商。**

二、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查询发行人主要供应商的工商信息，了解供应商的成立时间、注册资本、主营

业务、股权结构等信息；

2、对发行人主要供应商进行现场走访，核查主要供应商经营情况、与发行人的交易情况、合作历史和原因、是否存在关联关系等；

3、查阅发行人主要供应商、安装服务供应商、委外加工商的采购及服务合同，对各类供应商的价格进行对比；

4、访谈相关采购负责人，了解发行人与安装服务和委外加工供应商交易背景、定价依据和公允性；

5、查阅发行人采购相关的内部控制制度，了解供应商的选择标准与程序；

6、获取原材料采购明细账，计算发行人向供应商采购的金额及占比，并对主要供应商的交易情况进行函证；

7、根据原材料采购明细账，统计分析公司主要原料的采购数量、价格；比较发行人同一原材料在不同供应商之间采购价格；

8、通过公开网站查询典型原材料的市场价格，并与发行人原材料采购价格进行对比分析；

9、查阅发行人采购明细表，了解主要供应商采购内容，结合供应商访谈、采购负责人访谈，了解各期主要供应商新增和退出原因。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已经对前十大供应商基本情况进行相应披露，披露信息真实、准确；

2、报告期内，发行人与主要安装服务外包商、委外加工供应商的采购价格公允，不存在对外技术依赖的情形；

3、报告期内，发行人严格按照制定的相关规定及内部审批流程选择供应商采购，同种原材料采购价格与公开市场查询价格、向不同供应商采购价格之间不存在显著差异，发行人原材料采购价格公允；

4、2020 年以来，深圳市信利康供应链管理有限公司未进入前五大供应商的主要原因系终端品牌商代理权调整所致，具有合理性。

12、关于毛利率。

根据申报材料，报告期内发行人病房智能通讯交互系统产品的毛利占比分别为90.19%、94.47%、89.20%，毛利率分别为55.97%、57.24%、54.11%。其中一代产品销售规模在3,000万以内，毛利率为64-73%，二代产品规模在7,000-17,000万元，毛利率为53%左右。门诊服务交互系统各期毛利占比较低，增长较快。

请发行人：

（1）补充说明病房智能通讯交互系统产品毛利率较高且保持稳定的原因及合理性，是否与同行业公司的可比业务一致；一、二、三代病房交互系统毛利率差异较大的原因。

（2）结合产品单价及单位成本变动情况，量化分析报告期内一代病房交互系统毛利率波动较大的原因及合理性，说明一代病房交互系统的规模较小且产品相对简单、定价较低，但毛利率高于其他产品且超过60%的合理性。

（3）补充说明对不同类型客户毛利及毛利率情况，毛利率存在差异的原因及合理性。

（4）说明发行人主要产品的市场竞争情况，同类产品在招投标中面临的主要竞争对手及产品，相关竞品中标价格与发行人销售价格的差异，可比公司同类业务与发行人毛利率的差异及其合理性。

请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充说明病房智能通讯交互系统产品毛利率较高且保持稳定的原因及合理性，是否与同行业公司的可比业务一致；一、二、三代病房交互系统毛利率差异较大的原因。

报告期内，公司病房智能通讯交互系统的销售毛利率及其构成情况具体如下：

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
一代病房交互系统	**64.27%**	**9.80%**	**6.30%**	64.87%	14.53%	9.42%	72.25%	18.01%	13.01%
二代病房交互系统	**54.55%**	**75.04%**	**40.93%**	52.69%	79.90%	42.10%	54.31%	79.18%	43.00%
三代病房交互系统	**37.08%**	**15.15%**	**5.62%**	46.39%	5.57%	2.59%	43.52%	2.81%	1.22%
病房智能通讯交互系统	**52.85%**	**100.00%**	**52.85%**	**54.11%**	**100.00%**	**54.11%**	**57.24%**	**100.00%**	**57.24%**

1、毛利率较高且保持稳定的原因及合理性

报告期内，公司病房智能通讯交互系统的销售毛利率分别为 57.24%、54.11%**及 52.85%**，整体保持在较高水平，具体原因如下：

（1）公司病房智能通讯交互系统产品系软硬件一体化综合解决方案，其中软件部分的开发成本于发生当期记入研发费用。因此，公司病房智能通讯交互系统中的软件在销售时不会产生营业成本，故病房智能通讯交互系统的整体毛利率较高。

（2）公司作为国内最早从事病房智能通讯交互系统研发的企业之一，已持续深耕该细分领域逾 20 年。公司依靠良好的产品和服务、丰富的行业经验获得市场的高度认可，在病房智能通讯交互领域拥有较高的市场占有率。因此，公司在销售病房智能通讯交互系统时，议价能力相对较强，相关产品的销售毛利率亦较高。

（3）报告期内，随着新一代信息技术的发展，公司所处的医疗信息化行业以及智慧医院行业进入了快速发展期，同时，依靠国家政策的大力扶持，公司产品的市场需求及下游市场空间持续扩大。因此，公司病房智能通讯交互系统的销售毛利率能够保持在较高水平。

报告期各期，二代病房交互系统的销售收入占比分别为 79.18%、79.90%**及 75.04%**，

公司病房智能通讯交互系统的销售收入主要来自于二代病房交互系统，因此，病房智能通讯交互系统的销售毛利率主要受二代病房交互系统影响。

公司二代病房交互系统的定价机制主要基于成本加成原则。由于公司二代病房交互系统在技术、生产流程、市场等方面已较为成熟，二代病房交互系统的各类主机、分机等产品设备的生产成本、销售价格均趋于稳定。报告期内，公司二代病房交互系统的销售毛利率分别为54.31%、52.69%**及54.55%**，二代病房交互系统的销售单价及单位成本受终端用户个性化需求、不同型号产品销售结构变动等因素的影响略有波动，但销售毛利率仍保持相对稳定。因此，公司病房智能通讯交互系统整体的销售毛利率也较为稳定。

2、与同行业的对比分析

报告期内，公司病房智能通讯交互系统的销售毛利率与同行业可比公司可比业务的对比情况具体如下：

公司名称	2021年度	2020年度	2019年度
来邦科技		58.06%	53.36%
荣科科技		50.70%	48.59%
思创医惠		50.52%	54.05%
同行业可比公司平均值		**53.09%**	**52.00%**
同行业可比公司中位数		**50.70%**	**53.36%**
亚华电子	**52.85%**	**54.11%**	**57.24%**

注1：数据来源于同行业可比公司招股说明书、定期报告；
注2：报告期内，来邦科技产品招股说明书未披露医疗领域、养老领域产品的销售毛利率，因此，采用来邦科技的综合毛利率进行对比分析；
注3：报告期内，荣科科技产品的主要应用领域包括社保医疗、金融、政府、教育、电力、电信等行业，其中社保医疗行业的健康数据服务系公司病房智能通讯交互系统的可比业务，因此，采用荣科科技社保医疗行业健康数据服务的销售毛利率进行对比分析；
注4：报告期内，思创医惠产品的主要应用领域包括商业智能、智慧医疗等行业，其中智慧医疗行业的相关业务系公司病房智能通讯交互系统的可比业务，因此，采用思创医惠智慧医疗行业相关业务的销售毛利率进行对比分析；
注5：截至本问询函回复出具之日，来邦科技、荣科科技、思创医惠暂未披露2021年度报告。

如上表所示，**2019及2020年度**，公司病房智能通讯交互系统的销售毛利率与同行业可比公司可比业务毛利率的平均值及中位数不存在重大差异。公司病房智能通讯交互系统的销售毛利率处于合理水平，符合行业特征，亦能够较好地反映公司的实际经

营情况。

3、一代、二代、三代病房交互系统毛利率差异分析

报告期各期，公司一代、二代、三代病房交互系统的销售毛利率情况具体如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一代病房交互系统	**64.27%**	64.87%	72.25%
二代病房交互系统	**54.55%**	52.69%	54.31%
三代病房交互系统	**37.08%**	46.39%	43.52%
病房智能通讯交互系统	**52.85%**	**54.11%**	**57.24%**

如上表所示，报告期内公司一代、二代、三代病房交互系统的销售毛利率差异较大，并且呈现出一代病房交互系统销售毛利率最高，二代病房交互系统销售毛利率次之，三代病房交互系统销售毛利率最低的特点，具体分析如下：

（1）公司各代系病房交互系统的销售毛利率与销售单价呈现一定的负相关性，主要原因如下：由于公司各代系的病房交互系统存在相互替代性，对于销售单价较高的产品，相对较低的销售毛利率已经能够实现较高的毛利额；而对于销售单价较低的产品，更高的销售毛利率方能保障公司的盈利能力。因此，公司在销售定价时，不仅考虑产品的销售毛利率，也会综合考量产品销售能够实现的毛利额，故各代系病房交互系统的销售毛利率与销售单价呈现一定的负相关性。报告期内，公司的三代病房交互系统销售单价最高，二代病房交互系统销售单价次之，一代病房交互系统销售单价最低，与各代系病房交互系统的销售毛利率呈现相反的趋势。

（2）产品材料配置的差异

发行人一代病房交互系统的材料组成简单，通常为金属/塑料外壳、喇叭、线路板、低值芯片、数码管屏等，不包含显示模组，其组成材料发行人采购后通常还需要经过机加工、注塑、SMT 或者 DIP 工序再进行组装；二代病房交互系统的材料组成引入了多层线路板、液晶显示屏、主流 IC 芯片、LED 屏等较高成本物料，其中显示模组等较高成本的物料采购后仅需要经过简单的组装工序，因此一代病房交互系统的产品毛利率

相对于二代产品更高。

（3）产品竞争格局的差异

一代病房交互系统竞争时市场空间较小，参与竞争的企业较少，发行人取得了有利的市场竞争地位，获得了较高的毛利率水平。长期以来，由于一代产品成熟稳定，发行人延续了产品的竞争优势。二代、三代产品推出以后，病房交互系统的产品附加值进一步加大，市场空间也有所扩大，越来越多的企业试图进入这个行业，市场竞争更为激烈，因此二、三代病房交互系统的毛利率要低于一代产品。

（二）结合产品单价及单位成本变动情况，量化分析报告期内一代病房交互系统毛利率波动较大的原因及合理性，说明一代病房交互系统的规模较小且产品相对简单、定价较低，但毛利率高于其他产品且超过60%的合理性。

1、毛利率变动分析

报告期内，公司一代病房交互系统的毛利率分别为72.25%、64.87%**及64.27%**，2020年度同比略有下降，但整体保持在较高水平。一代病房交互系统系公司深耕病房智能通讯交互领域多年的传统产品，技术成熟、性能稳定，拥有较高的毛利率，报告期内毛利率变动驱动因素分析具体如下：

项目	2021年度		2020年度		2019年度
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
主营业务收入（万元）	**2,403.33**	/	2,995.64	199.87	2,795.77
主营业务成本（万元）	**858.73**	/	1,052.40	276.60	775.81
毛利率	**64.27%**	/	64.87%	/	72.25%
毛利率变动	/	**-0.60%**	/	-7.38%	/
单位售价（元/套）	**5,810.75**	/	5,560.87	/	5,301.04
单位售价变动（元/套）	/	**249.88**	/	259.83	/
单价变动对毛利率影响	/	**1.51%**	/	1.30%	/
单位成本（元/套）	**2,076.23**	/	1,953.60	/	1,471.00

单位成本变动（元/套）	/	**122.64**	/	482.60	/
单位成本变动对毛利率影响	/	**-2.11%**	/	-8.68%	/

注 1：单位售价变动对毛利率的影响=（当期单位售价*基期销售数量-基期主营业务成本）/当期单位售价*基期销售数量-基期主营业务毛利率；
注 2：单位成本变动对毛利率的影响=当期主营业务毛利率-（当期主营业务收入-当期销售数量*基期单位成本）/当期主营业务收入。

2020 年度，发行人一代病房交互系统毛利率同比下降 7.38 个百分点，主要系：（1）2020 年一代病房交互系统平均单套配置的主机、床头分机、显示屏等数量略有增长，单价同比增长了 4.90%；（2）2020 年一代病房交互系统的原材料价格涨幅较大，单位直接材料增长了 22.70%，同时由于疫情期间公司生产活动受到较大影响，整体产量较低，而一代病房交互系统产量显著高于二、三代产品，一代产品单位人工成本及制造费用上涨较多。因此，2020 年一代病房交互系统单位成本同比增加了 32.81%。

2021 年度，发行人一代病房交互系统同比下降了 0.60 个百分点，整体保持稳定，具体如下：随着信息技术以及智慧医院建设的快速发展，信息化程度更高的二代、三代病房交互系统逐渐成为市场主流，2021 年度一代病房交互系统的销量以及销售收入已呈下降趋势，一代病房交互系统各产品的销售单价、单位成本均趋于稳定。2021 年度，受终端用户病区结构以及个性化选配方案的影响，公司单套一代病房交互系统的平均分机数较 2020 年度有所增加，故一代病房交互系统的销售单价及单位成本均较 2020 年度有所增长，但销售毛利率已趋于稳定。

2、毛利率高于其他产品的合理性分析

报告期内，公司一代病房交互系统毛利率较高，高于二代、三代病房交互系统的具体分析参见本问询函回复“12、关于毛利率。”之“一、（1）补充说明病房智能通讯交互系统产品毛利率较高且保持稳定的原因及合理性，是否与同行业公司的可比业务一致；一、二、三代病房交互系统毛利率差异较大的原因。”

（三）补充说明对不同类型客户毛利及毛利率情况，毛利率存在差异的原因及合理性。

报告期内，公司主营业务毛利率及其构成情况具体如下：

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
医疗机构等终端用户	**62.99%**	**12.45%**	**7.85%**	60.80%	16.33%	9.93%	66.69%	10.67%	7.12%
医院建设集成商	**50.89%**	**75.36%**	**38.35%**	51.99%	73.45%	38.18%	55.56%	74.80%	41.56%
贸易商	**48.71%**	**12.19%**	**5.94%**	53.71%	10.22%	5.49%	60.58%	14.53%	8.80%
主营业务毛利率	**52.13%**	**100.00%**	**52.13%**	**53.60%**	**100.00%**	**53.60%**	**57.48%**	**100.00%**	**57.48%**

如上表所示，报告期内根据客户类型不同，公司主营业务毛利率亦存在差异，其中，对医疗机构等终端用户的销售毛利率较高，对医院建设集成商客户以及贸易商客户的销售毛利率较为接近，但低于对终端用户的销售毛利率，主要原因如下：

报告期内，公司对医疗机构等终端用户的销售毛利率相对较高，对医院建设集成商以及贸易商的销售毛利率相对较为接近，主要原因如下：对于医疗机构等终端用户，公司直接与终端用户交易，中间环节较少，销售毛利率较高，对于医院建设集成商及贸易商，公司并非直接与终端用户交易，中间环节相对较多，故销售毛利率低于对终端用户的销售毛利率。

（四）说明发行人主要产品的市场竞争情况，同类产品在招投标中面临的主要竞争对手及产品，相关竞品中标价格与发行人销售价格的差异，可比公司同类业务与发行人毛利率的差异及其合理性。

1、主要产品的市场竞争情况

（1）行业内主要企业

发行人所属行业内的主要企业情况如下：

序号	公司名称	基本情况
1	来邦科技	成立于 2011 年，并于 2016 年挂牌新三板，股票代码 836888.OC，主要从事以音视频技术为核心的信息交互系统产品的研发、生产、销售和服务业务。主要产品包括应用于智慧病房的病房护理对讲系统、床旁交互系统、ICU 探视系统、隔离病房监护探视系统等；应用于智慧门诊的排队叫号系统、信息导引及发布系统、一键报警可视对讲系统等；应用

		于养老领域的机构长者守护系统、社区长者守护及服务系统以及居家养老守护宝套装等；以及应用于公安、司法、平安城市等领域的监仓可视对讲系统、监仓智能交互系统、被监管人员报告系统、家属会见管理系统、高速公路可视化应急指挥调度系统等。
2	荣科科技	成立于 2005 年，并于 2012 年登陆创业板，上市代码 300290.SZ，主要业务为智慧医疗、健康数据和智维云两个板块。智慧医疗、健康数据业务板块，主要是基于临床信息化细分产品和健康大数据平台，为客户提供标准、高效的医疗信息化软件产品和服务；智维云业务板块，主要定位于新一代云服务增值商，以智维云平台为核心，持续为金融、教育、医疗、政府、能源、通信等行业客户提供全栈式云增值服务与标准增值服务相结合的双态服务支持，以及选云、上云、用云等解决方案。
3	思创医惠	成立于 2003 年，并于 2010 年登陆创业板，上市代码 300078.SZ，是国内领先的智慧医疗和商业智能整体解决方案供应商。公司智慧医疗业务主要涉及智慧医院解决方案、智慧医共体解决方案、医疗健康服务运营、大数据下的人工智能服务等板块。公司商业智能业务主要以 RFID 标签的研发生产为基础，物联网应用开放平台为生态体系，提供智慧门店、服装供应链、智慧城市的物联网解决方案。
4	南格科技	成立于 2008 年，并于 2016 年挂牌新三板，股票代码 837923.OC，后于 2018 年摘牌。公司主营业务是医疗信息化产品的研发、设计、销售和技术服务。自成立以来，公司一直致力于向医院、养老院等有信息化需求的医疗机构提供医护患呼叫信息系统的软硬件及相关技术服务。

（2）市场竞争状况与公司市场地位

我国病房智能通讯交互系统自 20 世纪 90 年代发展至今，市场集中度相对较高，市场格局相对稳定，市场价格相对透明。我国病房智能通讯交互系统市场的主流为国内厂商，大部分市场份额主要集中在亚华电子、来邦科技、南格科技等企业之中。上述企业是国内病房智能通讯交互系统市场的知名企业，由于进入市场较早、积累的客户资源较为丰富，市场份额也较高。

亚华电子作为国内最早从事医院智能通讯交互系统研发的企业之一，持续深耕病房智能通讯交互领域。公司通过长期的技术与经验积累，持续增强研发实力，准确把握市场需求，不断升级产品与技术，依托覆盖全国的营销网络为客户提供全方位的解决方案和产品全生命周期服务，公司产品具有较强的市场竞争力。截至报告期末，公司产品已经累计服务约 380 万张病床、7,500 家医院，在病房智能通讯交互领域市场占有率稳居前列。

2、竞品价格与发行人产品销售价格的差异分析

报告期内，公司在部分医院智能通讯交互系统项目中的报价，与同行业竞争对手的报价对比情况具体如下：

单位：万元

编号	项目类别	亚华电子报价	竞争对手报价	报价差异率
病房项目一	二代病房交互系统	447.58	494.47	-9.48%
病房项目二	二代病房交互系统	444.41	537.93	-17.39%
病房项目三	二代病房交互系统	247.04	224.40	10.09%
病房项目四	二代病房交互系统	80.86	89.66	-9.81%
病房项目五	二代病房交互系统	12.71	17.66	-28.03%
病房项目六	三代病房交互系统	7.16	5.83	22.81%
门诊项目一	门诊服务交互系统	97.89	138.36	-29.25%
门诊项目二	门诊服务交互系统	97.29	134.42	-27.62%
门诊项目三	门诊服务交互系统	97.29	115.19	-15.54%
门诊项目四	门诊服务交互系统	23.59	34.22	-31.06%

如上表所示，根据公司就不同产品制定的销售战略，报价亦与竞争对手存在一定差异：对于病房智能通讯交互系统，公司与竞争对手的报价相对较为接近，报价差异率通常保持在±30%以内；对于门诊服务交互系统，由于公司的销量仍致力于拓宽市场、抢占市场份额，因此公司门诊服务交互系统的报价通常低于竞争对手，差异率在-15%～-30%。

整体上，公司的产品报价水平与竞争对手不存在重大差异，亦能反映公司就不同产品制定的销售战略以及公司在不同领域的市场地位。

3、综合毛利率同行业对比分析

报告期内，公司综合毛利率与同行业公司对比情况具体如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
来邦科技		58.06%	53.36%
荣科科技		50.70%	48.59%
思创医惠		50.52%	54.05%
同行业可比公司平均值		**53.09%**	**52.00%**
同行业可比公司中位数		**50.70%**	**53.36%**

亚华电子	52.29%	53.70%	57.59%

注 1：数据来源于同行业可比公司招股说明书、定期报告；
注 2：报告期内，荣科科技产品的主要应用领域包括社保医疗、金融、政府、教育、电力、电信等行业，其中社保医疗行业的健康数据服务系公司的可比业务，因此，采用荣科科技社保医疗行业健康数据服务的销售毛利率进行对比分析；
注 3：报告期内，思创医惠产品的主要应用领域包括商业智能、智慧医疗等行业，其中智慧医疗行业的相关业务系公司的可比业务，因此，采用思创医惠智慧医疗行业相关业务的销售毛利率进行对比分析；
注 4：截至本问询函回复出具之日，来邦科技、荣科科技、思创医惠暂未披露 2021 年度报告。

如上表所示，**2019 及 2020 年度**，亚华电子的综合毛利率与同行业可比公司可比业务毛利率的平均值及中位数不存在重大差异。亚华电子的综合毛利率处于合理水平，符合行业特征，亦能够较好地反映公司的实际经营情况。

二、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解公司产品的定价策略，了解病房智能通讯交互系统毛利率较高且保持稳定的原因；了解三代系的病房交互系统毛利率差异较大的原因；了解一代病房交互系统毛利率较高但波动相对较大的原因；了解针对不同类型客户毛利率存在差异的原因；

2、查阅发行人的收入成本明细表；

3、查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料；

4、查阅报告期内部分竞品的报价信息，并与发行人的产品报价进行对比分析。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人病房智能通讯交互系统毛利率较高且保持稳定的原因主要系产品中含有软件、发行人市场占有率较高以及发行人产品的市场空间较大，发行人病房智能通讯交互系统毛利率与同行业可比公司的可比业务不存在重大差异，三代系的病房交互系统毛利率差异较大的原因主要系产品单价、材料配置以及竞争格局的差异，原因合理；

2、报告期内，发行人一代病房交互系统毛利率波动较大主要系单位成本波动较大引起的，一代病房交互系统毛利率高于其他产品主要是由于单价较低，材料配置简单，高成本的物料较少，原因合理；

3、发行人对医疗机构等终端用户的销售毛利率相对较高，对医院建设集成商以及贸易商的销售毛利率相对较为接近，主要是由于对终端用户的中间环节较少；

4、发行人主要产品的销售价格与竞品不存在重大差异，发行人与同行业可比公司可比业务的毛利率不存在重大差异。

13、关于应收账款。

根据申报材料，报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 3,970.44 万元、4,928.23 万元、6,273.54 万元，其中账龄在一年以内的应收账款占比分别为 63.48%、69.30%、72.32%。发行人 3-4 年应收账款由此前的 86 万增长至 395 万元。

请发行人：

（1）补充说明报告期内对主要客户信用政策及其变化情况，是否存在放宽信用期限以增加收入的情形；报告期各期末，应收账款账面价值大幅增长的原因及合理性；

（2）报告期内是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况，或存在其他需按照单项计提坏账准备的应收账款；存在较多账龄较长的应收账款的原因，主要客户及其信用风险变化，是否已充分计提坏账准备。

请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充说明报告期内对主要客户信用政策及其变化情况，是否存在放宽信用期限以增加收入的情形；报告期各期末，应收账款账面价值大幅增长的原因及合理性；

1、主要客户的信用政策

报告期内，公司对主要客户的信用政策及其变化情况具体如下：

公司名称	信用政策	报告期内是否发生变化
四川港通医疗设备集团股份有限公司	供方给予需方 200 万元的信用额度。 需方所需货物金额超出信用额度部分，需方以电汇和银行承兑汇票形式支付，50%商业承兑。	未发生重大变化
珠海和佳医疗设备股份有限公司	付款方式：月结 3 个月商业承兑汇票； 乙方需在每月 5 日前提供上个月交货并经检验合格的订单的 13%增值税专用发票及月度对账单，甲方须在收到所有货物及发票后 20 天内向乙方开具订单到期应付款款项的全额商业承兑汇票。	未发生重大变化

武汉市力齐电子有限公司	付款期限：预付 10%货款备货，发货前付清货款； 结算方式：银行电汇。	未发生重大变化
浙江强盛医用工程有限公司	结算方式：银行电汇； 付款期限：合同签订后需方在三个工作日内向供方支付 50%货款，供方收到款后 25 日内安排发货，剩余货款在货到需方现场四个月内付清。	未发生重大变化
沈阳天航电气设备工程有限公司	付款期限：合同签订后需方十个工作日内付合同额的 10%预付款；分批发货时，发货前十日货款一次性付清； 结算方式：银行电汇。	未发生重大变化
万桥信息技术有限公司	甲乙双方签字盖章合同生效后，甲方根据项目进度提前一周通知乙方备货，每次支付分批货物的 50%作为提货款，剩余 50%货款在货到签收 60 天内支付完毕。 … 付款方式为银行转账。	未发生重大变化
青岛通利电子工程有限公司	付款时间：签订合同三日内，需方付合同总金额 30%作为预付款，预付款到账后 15 日内，供方将货物发到需方指定地点。需方收到货物，三日内出具签收清单。全部货物到场 90 日内，需方一次性付清合同剩余货款； 付款方式：电汇或承兑汇票。	未发生重大变化
中国核工业华兴建设有限公司	预付款金额：预付款金额为合同价的 50%，合同生效后，乙方按照合同要求提供预付款支付文件（或手续）后 30 天内完成支付； 乙方货物供货方式为分批供货，供货前应按照双方供货约定的供应申报方式执行，货物全部到场经甲方确认后，甲方支付到货金额的 15%；乙方完成产品系统功能调试并经甲方确认合格后，甲方支付至到货金额的 85%；在产品交付并经最终竣工验收合格后，甲方在 60 个工作日内向乙方支付至到货金额的 95%，余款 5%为质量保修金，保修期满后统一支付。	未发生重大变化
青岛海信医疗设备股份有限公司	自合同签订之日起乙方开始加工。设备完成后通知甲方，在甲方支付合同货款后，乙方安排发货到甲方指定地点并开具合同等额发票给甲方。 上述货款由甲方按照本合同所规定的付款方式支付给乙方，乙方开户账号如下：【】	未发生重大变化
冠林电子有限公司	付款方式：本合同签订后 10 日内，甲方支付合同额的 50%，作为本合同预付款；全部货物发出后 90 日内，甲方付清余款。	未发生重大变化
河南省人民医院	甲方在货到安装验收合格后支付全部货款的 90%，剩余 10%作为质量保证金，验收合格满一年后，经甲方设备管理部门确认合同条款执行无误后按规定程序无息退还乙方。	未发生重大变化
北京颐通建业医用工程有限公司	付款期限：款到供方三个工作日内发货； 结算方式：银行电汇	未发生重大变化
中建八局第二建设有限公司	货款支付：乙方将本合同所采购与供应的货物送至交货地点，经甲方验收合格并办理完结算之日开始计算，30 个工作日内付至已结算物资价款的 70%，项目竣工验收合格后 30 个工作日内付至已结算物资价款的 95%，剩余 5%作为质保金。 质保金在工程竣工验收合格（以颁发的工程竣工验收证书所载日期为准）满 730 天后，14 个工作日内无息付清。 支付方式：货款支付方式可选择银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、乙方应收账款保理（乙方承担相应财务费用【财务费用=综合单价*中国人民银行基准利率（一年内贷款利率）/12*100%*融资期限（月）】）等，具体方式在实际货款支付时甲方可选择以上货款支付方式中的任一种，乙方需接受，否则甲方有权拒绝支付且不构成违约。	未发生重大变化

注：公司与同一客户签署的销售合同条款不尽相同，上述相关约定系根据报告期内主要销售合同整理汇总。

如上表所示，报告期内公司对主要客户的信用政策各不相同，通常包括“预收货款、发货款、验收款、质保金”中的一项或多项，对于四川港通医疗设备集团股份有

限公司等客户，亦给予了一定的信用额度。实际执行过程中，根据商业惯例，对于合同中约定的验收款及质保金，公司仍会给予一定的信用期，通常为 90 天。

报告期内，公司对主要客户的信用政策未发生重大变化，亦不存在放宽信用期限以增加收入的情形。

2、应收账款账面价值变动分析

报告期各期末，公司应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	**9,247.30**	7,192.87	5,664.17
减：坏账准备	**1,059.62**	919.34	735.94
应收账款账面价值	**8,187.68**	6,273.54	4,928.23

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 4,928.23 万元、6,273.54 万元及 **8,187.68** 万元，逐年增长，占期末流动资产的比例分别为 26.85%、23.07%及 **25.31%**。

报告期内，公司营业收入复合增长率为 **32.18%**，应收账款的增长主要系销售规模扩张所致。报告期各期末，公司应收账款账面余额与营业收入的对比分析具体如下

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日/ 2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度
应收账款账面余额	**9,247.30**	7,192.87	5,664.17
营业收入	**28,752.44**	23,410.10	16,456.65
应收账款账面余额占营业收入的比例	**32.16%**	30.73%	34.42%

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款的账面余额分别为 5,664.17 万元、7,192.87 万元及 **9,247.30** 万元，应收账款账面余额占当期营业收入的比例分别为 34.42%、30.73%**及 32.16%，整体呈下降趋势**。

报告期各期末，公司应收账款账面余额的上升主要是由于营业收入规模迅速扩大

造成的。**应收账款账面余额占营业收入的比重整体呈下降趋势，主要是由于公司自 2020 年度起执行新金融工具准则，将应收账款余额中的未到期质保金重分类至合同资产，导致应收账款余额下降。若剔除上述会计政策变更的影响，报告期各期末应收账款及合同资产账面余额占营业收入的比重分别为 34.42%、32.82%、33.96%，整体呈稳中略降的趋势。公司管理层已重视对应收账款的管控，不仅加强了对下游客户的信用期以及信用额度的管理，同时也积极催收各项应收账款，报告期内应收账款及合同资产账面余额占营业收入的比例整体控制在较为合理的范围。**

（二）报告期内是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况，或存在其他需按照单项计提坏账准备的应收账款；存在较多账龄较长的应收账款的原因，主要客户及其信用风险变化，是否已充分计提坏账准备。

1、报告期内是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况，或存在其他需按照单项计提坏账准备的应收账款

保荐机构对报告期各期末公司应收账款账面余额执行函证程序的情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额	**9,247.30**	7,192.87	5,664.17
函证金额	**8,998.96**	6,850.96	5,079.91
回函金额	**6,368.74**	5,716.82	4,161.47
回函比例	**68.87%**	79.48%	73.47%

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款账面余额的回函比例分别为 73.47%、79.48%和 **68.87%**。对于报告期各期末的大额应收账款，保荐机构均已取得被函证方的回函确认。

保荐机构通过向公司法律顾问函证、查询裁判文书网等公开信息等程序，核查公司是否存在有争议、涉诉的应收账款。经核查，报告期内，公司已就博耳（无锡）电力成套有限公司的金额为 82.64 万元的应收账款向主管法院提起诉讼，上述应收账款已于 2019 年度收回，除此之外，公司不存在其他有争议、涉诉的应收账款。

保荐机构通过公开信息查询主要客户的经营状况及诉讼情况，报告期内，公司主要客户不存在重大经营不善的情形，亦不存在与公司发生产品质量纠纷等表明应收账款已发生减值的客观证据，因此，报告期各期末，公司未对应收账款按单项计提坏账准备。

2、存在较多账龄较长的应收账款的原因

报告期各期末，公司的应收账款及坏账准备计提情况具体如下：

单位：万元

账龄	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日		
	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例
1 年以内	**6,847.05**	**342.35**	**5.00%**	5,201.95	260.10	5.00%	3,925.38	196.27	5.00%
1 至 2 年	**1,454.10**	**145.41**	**10.00%**	1,021.97	102.20	10.00%	810.19	81.02	10.00%
2 至 3 年	**416.17**	**124.85**	**30.00%**	286.63	85.99	30.00%	588.10	176.43	30.00%
3 至 4 年	**67.02**	**33.51**	**50.00%**	395.58	197.79	50.00%	86.39	43.20	50.00%
4 至 5 年	**247.29**	**197.83**	**80.00%**	67.45	53.96	80.00%	75.40	60.32	80.00%
5 年以上	**215.67**	**215.67**	**100.00%**	219.30	219.30	100.00%	178.71	178.71	100.00%
合计	**9,247.30**	**1,059.62**	**10.77%**	**7,192.87**	**919.34**	**12.78%**	**5,664.17**	**735.94**	**12.99%**

如上表所示，报告期各期末，账龄在一年以上的应收账款余额分别为 1,738.79 万元、1,900.93 万元及 **2,400.25 万元**，呈上升趋势，主要系随着经营规模的快速扩张而增长。

报告期各期末，账龄在一年以上的应收账款余额占期末应收账款余额的比例分别为 30.70%、27.68%及 **25.96%**，逐年下降。公司已通过加强账龄管理、积极催收欠款等手段，降低账龄在一年以上的应收账款占比。

整体上，账龄在一年以上的应收账款余额占比相对较高，公司存在相对较多账龄较长的应收账款，主要原因如下：公司产品的终端用户主要为医院等医疗机构，受终端用户预算以及付款流程的影响，公司下游客户的付款周期相对较长。

3、主要客户情况

报告期各期末，公司应收账款账面余额前五名客户情况具体如下：

单位：万元

时间	客户名称	与本公司关系	账龄	应收账款账面余额	占应收账款账面余额比例
2021 年度	**四川港通医疗设备集团股份有限公司**	**非关联方**	**1 年以内**	**312.85**	**3.38%**
	成都联帮医疗科技股份有限公司	**非关联方**	**1 年以内**	**309.48**	**3.35%**
	河南天工建设集团有限公司	**非关联方**	**1 年以内**	**254.23**	**2.75%**
	珠海和佳医疗设备股份有限公司	**非关联方**	**1 年以内**	**249.20**	**2.69%**
	锦州韵舍商贸有限公司	**非关联方**	**1 年以内**	**216.22**	**2.34%**
	合计			**1,341.98**	**14.51%**
2020 年 12 月 31 日	浙江大学医学院附属第二医院	非关联方	1 年以内	389.46	5.41%
			2 至 3 年	50.29	0.70%
			3 至 4 年	36.59	0.51%
	浙江强盛医用工程有限公司	非关联方	1 年以内	279.65	3.89%
	成都联帮医疗科技股份有限公司	非关联方	1 年以内	245.07	3.41%
	武汉市力齐电子有限公司	非关联方	1 年以内	213.71	2.97%
	心医国际信息科技（西安）有限公司	非关联方	1 至 2 年	207.92	2.89%
	合计			**1,422.68**	**19.78%**
2019 年 12 月 31 日	武汉市力齐电子有限公司	非关联方	1 年以内	303.80	5.36%
	成都联帮医疗科技股份有限公司	非关联方	1 年以内	187.38	3.31%
			1 至 2 年	97.02	1.71%
	浙江强盛医用工程有限公司	非关联方	1 年以内	213.34	3.77%
			1 至 2 年	28.26	0.50%
	心医国际信息科技（西安）有限公司	非关联方	1 年以内	229.34	4.05%
	山东阳光融和医院有限责任公司	非关联方	1 年以内	3.17	0.06%
			1 至 2 年	5.71	0.10%
			2 至 3 年	127.67	2.25%
	合计			**1,195.70**	**21.11%**

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款主要来自于大型医院建设集成商、大

型医疗机构等，应收账款主要客户的经营状况正常，资金实力较强，信用情况良好，不存在信用风险显著恶化的情形，客户款项无法收回的风险较小。

4、坏账准备计提充分性分析

（1）应收账款账龄情况的同行业对比分析

报告期各期末，公司应收账款账龄情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	账龄	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
来邦科技	1 年以内			4,153.94	92.48%	1,922.30	85.56%
	1 至 2 年			167.15	3.72%	235.28	10.47%
	2 至 3 年			110.17	2.45%	74.59	3.32%
	3 年以上			60.49	1.35%	14.48	0.64%
	合计			4,491.75	100.00%	2,246.65	100.00%
荣科科技	1 年以内			32,394.47	51.97%	35,249.18	54.91%
	1 至 2 年			15,130.05	24.27%	10,567.82	16.46%
	2 至 3 年			5,434.99	8.72%	5,000.69	7.79%
	3 年以上			9,375.55	15.04%	13,371.15	20.83%
	合计			62,335.07	100.00%	64,188.84	100.00%
思创医惠	1 年以内			71,489.74	56.15%	79,485.17	63.86%
	1 至 2 年			23,721.88	18.63%	23,021.07	18.50%
	2 至 3 年			14,317.11	11.25%	11,170.34	8.98%
	3 年以上			17,788.07	13.97%	10,782.55	8.66%
	合计			127,316.80	100.00%	124,459.13	100.00%
行业平均	1 年以内			36,012.72	66.87%	38,885.55	68.11%
	1 至 2 年			13,006.36	15.54%	11,274.72	15.14%
	2 至 3 年			6,620.76	7.47%	5,415.21	6.70%
	3 年以上			9,074.70	10.12%	8,056.06	10.04%

	合计			64,714.54	100.00%	63,631.54	100.00%
行业平均（除来邦科技）	1 年以内			51,942.11	54.06%	57,367.18	59.39%
	1 至 2 年			19,425.97	21.45%	16,794.45	17.48%
	2 至 3 年			9,876.05	9.99%	8,085.52	8.39%
	3 年以上			13,581.81	14.51%	12,076.85	14.75%
	合计			94,825.94	100.00%	94,323.99	100.00%
亚华电子	**1 年以内**	**6,847.05**	**74.05%**	**5,587.40**	**72.73%**	**3,925.38**	**69.30%**
	1 至 2 年	**1,454.10**	**15.72%**	**1,084.08**	**14.11%**	**810.19**	**14.30%**
	2 至 3 年	**416.17**	**4.50%**	**326.92**	**4.25%**	**588.10**	**10.38%**
	3 年以上	**529.98**	**5.73%**	**684.93**	**8.91%**	**340.50**	**6.01%**
	合计	**9,247.30**	**100.00%**	**7,683.33**	**100.00%**	**5,664.17**	**100.00%**

注 1：数据来源于同行业可比公司定期报告；
注 2：由于部分同行业可比公司未就账龄在 3 年以上的应收账款进一步披露账龄为 3 至 4 年、4 至 5 年、5 年以上的应收账款的明细信息，因此，公司将应收账款账龄划分为 1 年以内、1 至 2 年、2 至 3 年及 3 年以上进行对比分析；
注 3：金额的行业平均值系各可比公司应收账款余额的算术平均数；占比的行业平均值系各可比公司应收账款余额占比的算术平均数；
注 4：截至本问询函回复出具之日，来邦科技、荣科科技、思创医惠暂未披露 2021 年度报告。

如上所示，**2019 及 2020 年末**，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司的平均账龄结构较为接近，不存在重大差异。同行业公司中，来邦科技的客户中有较高比例的代理商，通常代理商的回款周期较快，因此来邦科技的应收账款账龄情况相对较好。报告期各期末，公司应收账款账龄结构优于除来邦科技外其他同行业可比公司的平均值。

（2）坏账准备计提政策及坏账计提比例的同行业对比分析

报告期内，公司与同行业可比公司按账龄分析法计提坏账准备的比例对比如下：

公司	**坏账准备计提比例/预期信用损失率**					
	1 年以内	**1 至 2 年**	**2 至 3 年**	**3 至 4 年**	**4 至 5 年**	**5 年以上**
来邦科技	4.00%	25.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
荣科科技	2.00%	5.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
思创医惠——商业智能业务	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%

思创医惠——智慧医疗业务	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
亚华电子	**5.00%**	**10.00%**	**30.00%**	**50.00%**	**80.00%**	**100.00%**

注 1：数据来源于同行业可比公司定期报告；
注 2：荣科科技年度报告在新金融工具准则下，未披露根据应收账款账龄计提坏账准备的比例，公司使用其披露的 2018 年度应收账款会计政策中坏账准备计提比例进行对比分析。

如上表所示，公司应收账款的坏账准备计提比例与同行业可比公司相比，不存在重大差异。

报告期各期末，公司坏账计提比例的与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
来邦科技		7.20%	8.35%
荣科科技		16.69%	17.79%
思创医惠		19.17%	15.06%
同行业可比公司平均值		14.35%	13.73%
亚华电子	**11.46%**	**12.78%**	**12.99%**

注：截至本问询函回复出具之日，来邦科技、荣科科技、思创医惠暂未披露 2021 年度报告。

如上所示，**2019 及 2020 年末**，公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司平均值不存在重大差异。

综上所述，报告期内公司应收账款账龄结构与同行业可比公司不存在重大差异，坏账计提政策较为谨慎，坏账准备计提较为充分。

二、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查看发行人与主要客户签订的销售合同；

2、查询发行人主要客户的工商信息，了解其经营情况、信用状况等信息；

3、访谈公司管理层，了解期末应收账款大幅增长的原因；了解存在较多账龄较长的应收账款的原因；

4、对发行人的涉诉情况进行网络核查，查阅裁判文书，了解涉诉案件的相关情况；

5、查阅发行人与坏账计提相关的会计政策；

6、查阅发行人报告期各期末的应收账款明细表、账龄明细表；

7、查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料；

8、核查发行人应收账款的期后回款情况；

9、对重要应收账款余额实施函证程序；

10、向发行人法律顾问实施函证程序。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人对主要客户的信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用期限以增加收入的情形，报告期各期末，发行人应收账款账面价值增长的原因合理；

2、报告期各期末，发行人不存在有争议、涉诉的应收账款，不存在其他需按照单项计提坏账准备的应收账款，存在较多账龄较长的应收账款的原因主要系医院等终端用户受预算及付款流程的影响付款周期相对较长，发行人已充分计提坏账准备。

14、关于存货。

根据申报材料，报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 4,321.19 万元、6,087.32 万元、7,525.39 万元，主要由原材料、库存商品和发出商品组成。其中 2020 年末原材料的余额由此前年度的 1,200 万左右增长至 2,344 万元。

请发行人：

（1）补充说明报告期内各类别存货账面价值波动的原因及合理性；结合采购模式、销售模式、生产周期、备货政策等，说明存货结构的合理性，存货相关产品的订单覆盖率，存货的期后结转情况。

（2）补充说明报告期内各类存货的库龄情况，是否存在库龄较长的存货及形成原因；结合原材料及产成品价格波动情况，说明各类存货的减值测试方法、计算过程（特别是可变现净值的确定依据），是否已计提充分的减值准备；报告期内因存货跌价准备的计提和转回对净利润的影响。

（3）补充说明报告期各期末发出商品是否有对应的在手订单、存放地、日常管理及盘点情况；是否存在库龄较长的发出商品、形成原因、预计确认收入时点；报告期各期末发出商品的具体情况，包括客户名称、合同订单、发出商品金额、发出时间、期后确认收入时点、是否存在退换货情况，是否存在通过发出商品调节收入的情形。

（4）补充说明报告期内退换货情况，是否存在质量纠纷、滞销等情况及相应解决措施，是否存在大量残次冷备品；

（5）补充说明报告期内对存货的盘点程序、盘点结果，重点说明对发出商品的盘点情况。

请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见，重点说明对发行人存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充说明报告期内各类别存货账面价值波动的原因及合理性；结合采购模式、销售模式、生产周期、备货政策等，说明存货结构的合理性，存货相关产品的订单覆盖率，存货的期后结转情况。

1、存货账面价值波动分析

报告期内，发行人各期存货账面价值波动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	**2,743.90**	**28.44%**	2,249.25	29.89%	1,184.18	19.45%
在产品	**149.10**	**1.55%**	631.26	8.39%	192.00	3.15%
库存商品	**1,987.08**	**20.60%**	945.46	12.56%	716.51	11.77%
自制半成品	**623.01**	**6.46%**	528.17	7.02%	360.55	5.92%
发出商品	**4,143.75**	**42.95%**	3,171.25	42.14%	3,634.09	59.70%
合计	**9,646.84**	**100.00%**	7,525.39	100.00%	6,087.32	100.00%

报告期各期末，公司存货中原材料和发出商品账面价值占比较高，合计占存货账面价值的比例分别为 79.15%、72.03%及 **71.40%**。

报告期各期末，原材料及库存商品账面价值逐年上升，主要系公司业务规模逐年扩大所致；2020 年末发出商品账面价值较 2019 年有所下降，主要系公司管理层加强了对发出商品的管控以及验收流程的跟踪管理，发出商品的周转速度有所加快所致；**2021 年末，随着公司业务规模及销售收入的扩张，2021 年末发出商品余额较 2020 年末同比上升。**

报告期各期末，公司整体存货结构较为稳定，未发生较大变动情形。

2、存货结构的合理性分析

（1）采购模式

报告期内，公司生产所需的原材料主要包括显示模组、IC 芯片、电子元器件、辅材等。公司物流计划部根据客户订单和客户需求预测制定生产计划，并结合库存情况制定采购计划。2020 年末，国内新冠疫情有所反弹，部分地区的物流已受到管控，公司为了降低疫情对公司的生产经营造成的影响，于 2020 年末储备了相对较多的原材料；**2021 年末，随着公司经营规模及销售收入的增长，基于客户订单及需求预测储备的原材料亦同比增加，同时，受上游原材料市场供需关系的影响，2021 年度显示模组、IC 芯片等原材料的采购单价均有所上涨，为了避免显示模组及 IC 芯片短缺对公司生产经营产生影响，公司在 2021 年末储备了部分原材料。**

（2）销售模式

公司主要产品医院智能通讯交互系统作为医院等医疗机构的病区建设项目、门诊建设项目的重要组成部分。对于负有安装调试义务的商品销售，公司在安装调试完毕并经客户验收合格后确认销售收入，在产品出库后调试验收前，相关存货确认为发出商品；对于不负有安装调试义务的商品销售，公司在货物送达客户指定地点，并经客户签收无异议后确认收入，由于产品出库至客户签收无异议之间存在一定的时间差，因此也存在发出商品。报告期各期末，由于公司部分合同处于产品安装调试阶段，发出商品余额较高。

（3）生产周期及备货政策

公司的生产主要实行“以销定产+合理库存”的生产模式，结合库存和市场总体情况确定产量。生产部门根据签订的订单、销售意向订单及销售预测安排生产计划并组织生产，采购部根据生产计划采购原材料。通常情况下，公司产品的生产周期短于公司产品的销售周期（包含调试验收等阶段），公司会针对各种产品进行一定备货。同时为避免库存积压风险，公司根据销售订单、市场预测情况和供应商产能动态调整存货备货水平，所以各期末库存商品占存货账面价值较低。

2021 年末，公司加强了对生产流程的管控，要求生产部门控制生产周期，减少在产品数量，因此，2021 年末公司在产品余额及其占比较 2020 年末同比下降，库存商品

余额及其占比同比上升。另一方面，由于 2022 年春节假期较 2021 年相对提前，2022 年 1 月的工作日较少，为了不影响春节前后的产品出库及销售，公司在 2021 年末提高了库存商品的备货，故 2021 年末公司库存商品余额同比增长较多。

综上所述，从采购模式、销售模式、生产周期和备货政策来看，公司各期末存在大额原材料和发出商品具有合理性。

3、报告期各期末存货的订单覆盖率和期后结转情况

报告期各期末，公司库存商品和发出商品期末余额订单覆盖率，存货的期后结转情况如下：

（1）**2021 年 12 月 31 日**

单位：万元

项目	订单覆盖率情况		
	期末余额	订单金额	覆盖率
库存商品	2,113.08	1,398.63	66.19%
发出商品	4,143.75	4,143.75	100.00%
合计	6,256.83	5,542.38	88.58%

（续上表）

项目	期后结转情况				
	期后 1～3 个月结转金额	期后 4～6 个月结转金额	期后 6～12 个月结转金额	期后 1 年内结转金额合计	期后 1 年内结转比例
库存商品	887.22	—	—	887.22	41.99%
发出商品	739.92	—	—	739.92	17.86%
合计	1,627.14	—	—	1,627.14	26.01%

注：期后 1～3 个月结转金额为截止至 2022 年 2 月末的结转情况。

（2）2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	订单覆盖率情况		
	期末余额	订单金额	覆盖率

库存商品	1,072.37	385.86	35.98%
发出商品	3,171.25	3,171.25	100.00%
合计	**4,243.62**	**3,557.11**	**83.82%**

（续上表）

项目	期后结转情况				
	期后 1～3 个月结转金额	期后 4～6 个月结转金额	期后 6～12 个月结转金额	期后 1 年内结转金额合计	期后 1 年内结转比例
库存商品	766.04	157.43	**70.96**	**994.43**	**92.73%**
发出商品	747.78	1,069.70	**1,287.19**	**3,104.67**	**97.90%**
合计	**1,513.82**	**1,227.14**	**1,358.15**	**4,099.10**	**96.59%**

（3）2019 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	订单覆盖率情况		
	期末余额	订单金额	覆盖率
库存商品	846.89	500.34	59.08%
发出商品	3,634.09	3,634.09	100.00%
合计	**4,480.98**	**3,713.14**	**82.86%**

（续上表）

项目	期后结转情况				
	期后 1～3 个月结转金额	期后 4～6 个月结转金额	期后 6～12 个月结转金额	期后 1 年内结转金额合计	期后 1 年内结转比例
库存商品	504.08	146.21	116.77	767.06	90.57%
发出商品	991.78	801.75	1,376.47	3,170.01	87.23%
合计	**1,495.87**	**947.96**	**1,493.24**	**3,937.07**	**87.86%**

公司一般根据客户的批量订单或采购计划进行生产，并结合销售预测进行适当备货。报告期各期末，在手订单占库存商品和发出商品合计的比例分别为 82.86%、83.82%和 **88.58%**，覆盖率较高；**2019 及 2020 年末**库存产品和发出商品期后一年结转比例在 85%以上，**2021 年末期后结转比例较低，**主要系 **2021 年**期后统计时间较短所致。综上所述，报告期各期末期后一年内结转比例较高，无重大异常。

（二）补充说明报告期内各类存货的库龄情况，是否存在库龄较长的存货及形成原

因；结合原材料及产成品价格波动情况，说明各类存货的减值测试方法、计算过程（特别是可变现净值的确定依据），是否已计提充分的减值准备；报告期内因存货跌价准备的计提和转回对净利润的影响。

1、报告期各期末，各类存货的库龄情况

报告期各期末，公司各类存货的库龄情况如下表所示：

单位：万元

库龄	原材料	半成品	在产品	库存商品	发出商品	合计	占比
2021 年 12 月 31 日							
1 年以内	2,556.94	607.18	149.10	1,904.99	4,077.17	9,295.38	94.11%
1～2 年	173.34	17.69	—	118.92	43.70	353.65	3.58%
2 年以上	104.37	11.70	—	89.17	22.88	228.12	2.31%
合计	2,834.65	636.57	149.10	2,113.08	4,143.75	9,877.15	100.00%
2020 年 12 月 31 日							
1 年以内	2,130.59	521.20	631.26	951.68	2,707.22	6,941.96	89.32%
1～2 年	106.69	7.60	—	38.79	433.68	586.76	7.55%
2 年以上	107.01	24.35	—	81.90	30.35	243.60	3.13%
合计	2,344.29	553.15	631.26	1,072.37	3,171.25	7,772.32	100.00%
2019 年 12 月 31 日							
1 年以内	1,111.24	352.83	192.00	659.91	3,543.45	5,859.43	92.70%
1～2 年	81.67	5.94	—	66.63	76.12	230.36	3.64%
2 年以上	71.09	25.06	—	120.35	14.53	231.03	3.66%
合计	1,263.99	383.83	192.00	846.89	3,634.10	6,320.81	100.00%

由上表可知，报告期内，发行人库龄在一年以内的存货占比均在 90%左右，整体占比较高；一年以上存货金额较小且占比较低，此部分存货主要系生产及研发过程中的备料以及为应对部分客户存量产品的更换所进行的备货。因公司产品存在使用寿命长、更新周期慢、重复购买率低的特点，公司存货存在一定金额一年以上的存货，具有合理性。

2、各类存货的减值测试方法、计算过程及减值准备计提情况

（1）存货的减值测试方法及计算过程

资产负债表日，存货以成本与可变现净值孰低计量，按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

报告期各期末，公司存货跌价准备的计提方法具体如下：

1）库龄 2 年以上的存货且无对应的销售合同，预计无销售价值，全额计提存货跌价准备；

2）库龄 2 年以下的存货，判断其是否为呆滞存货，确认无销售价值的存货，全额计提存货跌价准备；

3）除上述外的其他存货按成本与可变现净值孰低计量并计提相应的存货跌价准备。

（2）存货跌价准备的计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提金额及比例情况如下：

单位：万元

库龄	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价金额	占比	账面余额	跌价金额	占比	账面余额	跌价金额	占比
2 年以内	9,649.03	25.07	0.26%	7,528.71	33.67	0.45%	6,089.79	16.99	0.28%
2 年以上	228.12	205.24	89.97%	243.61	213.26	87.54%	231.03	216.50	93.71%
合计	9,877.15	230.31	2.33%	7,772.32	246.93	3.18%	6,320.82	233.49	3.69%

报告期各期末，公司存货跌价计提比例分别为 3.69%、3.18%和 **2.33%**，整体呈现下降趋势，主要系存货余额的增幅大于存货跌价准备金额的增幅所致。

（3）与同行业公司存货跌价比例的对比

报告期各期末，公司存货跌价准备金额占期末余额的比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
来邦科技		0.19%	—
思创医惠		3.85%	2.45%
荣科科技		4.87%	—
同行业平均		2.97%	0.82%
本公司	**2.33%**	**3.18%**	**3.69%**

注 1：同行业可比上市公司数据来源于公开披露文件；
注 2：截至本问询函回复出具之日，来邦科技、思创医惠、荣科科技暂未披露 2021 年度报告。

由上表可知，**2019 及 2020 年末**，公司存货跌价准备金额占期末余额比例略高于同行业可比公司平均水平，同时与思创医惠相接近，处于可比公司的合理区间内。

综上所述，公司严格按照存货跌价准备政策对期末存货进行减值测试，存货跌价准备金额计提充分。

3、报告期内因存货跌价准备的计提和转回对净利润的影响

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
存货跌价准备的计提	**98.70**	122.33	66.12
存货跌价准备转回或转销	**115.32**	108.89	119.10
净利润	**7,272.52**	5,523.35	4,012.84
存货跌价准备占净利润的比例	**0.23%**	**-0.21%**	**1.12%**

注：在计算存货跌价准备对净利润的影响时考虑了所得税的影响。

由上表可见，报告期内存货跌价准备对公司净利润的影响分别为 1.12%、-0.21%

和 **0.23%**，影响较小。

（三）补充说明报告期各期末发出商品是否有对应的在手订单、存放地、日常管理及盘点情况；是否存在库龄较长的发出商品、形成原因、预计确认收入时点；报告期各期末发出商品的具体情况，包括客户名称、合同订单、发出商品金额、发出时间、期后确认收入时点、是否存在退换货情况，是否存在通过发出商品调节收入的情形。

1、报告期各期末发出商品的在手订单、存放地、日常管理及盘点情况

（1）公司发出商品存放地情况

公司发出商品均有在手订单支持。报告期各期末，公司发出商品主要存放在医院等终端用户的项目现场。

（2）发出商品日常管理和盘点情况

公司在管理发出商品时，落实发出商品管理责任人，并由其对各家客户的发出商品不定期清查盘点，以保证发出商品的权属明确，保持对发出商品的控制。发出商品各个环节管理情况具体如下：

产品出厂环节管理：产品的发出主要由物流计划部门进行操作；发货时需先由生产部、物流计划、销售部等进行发货审批，审批完成后出具发货通知单，物流计划部据此编制发货清单、安排发货。

途中运输及产品到达环节管理：运输承运商在交付客户时，在客户整体清点数量、核验完成后，需要求其于签收单上签字确认。签收单由客户快递邮寄回公司处以确认货物完整到达并被接收，销售人员同步跟踪产品运输动态，确保产品安全到达。

事后跟踪环节管理：对于需要安装调试的商品，公司在安装调试完毕并经客户验收合格后开票确认收入；对于无需安装调试的商品，货物到达，经客户签收无异议后，协同财务部人员开票确认收入并完成后续的款项回收工作。

2、库龄较长的发出商品、形成原因、预计确认收入时点；

报告期内，发出商品库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	**4,077.17**	**98.39%**	2,707.22	85.37%	3,543.45	97.51%
1-2 年	**43.70**	**1.05%**	433.68	13.68%	76.12	2.09%
2 年以上	**22.88**	**0.55%**	30.35	0.96%	14.53	0.40%
合计	**4,143.75**	**100.00%**	**3,171.25**	**100.00%**	**3,634.10**	**100.00%**

由上表可知，报告期内，公司 2 年以上的发出商品整体金额较小，占各期末发出商品的比例在 1%**以下**；长库龄发出商品主要系个别项目周期较长，验收时间较晚所致，针对此类项目，公司一般在发货前已预收部分款项，后续在获取了项目合格的验收调试单后，根据销售合同约定确认收入。

3、报告期各期末发出商品的具体情况，包括客户名称、合同订单、发出商品金额、发出时间、期后确认收入时点、是否存在退换货情况，是否存在通过发出商品调节收入的情形

报告期期各期末，发出商品余额前十大的项目情况如下表所示：

（1）**2021 年 12 月 31 日**

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	是否有合同订单	发出商品金额	发出时间	期后确认收入时点	退换货金额
1	杭州奶咖网络科技有限公司	天津市第一中心医院	是	319.41	2021.11-2021.12	尚未确认收入	—
2	泰安市力天新元科贸有限公司	滨州市人民医院	是	303.98	2021.10-2021.11	尚未确认收入	—
3	北京国安电气有限责任公司	吉林大学第二医院	是	169.84	2021.11-2021.12	尚未确认收入	—
4	东升耘智科技有限公司	青海藏区妇幼保健院	是	138.47	2020.11-2021.8	尚未确认收入	—
5	上海永天科技股份有限公司上饶分公司	上饶市人民医院	是	121.08	2021.12	尚未确认收入	—
6	四川空分医用设备工程股份有限公司	莒南县人民医院临海新城分院	是	92.68	2021.10-2021.12	尚未确认收入	—

7	珠海市奥吉赛科技有限公司	高邮市人民医院	是	81.99	2021.6-2021.11	2022 年 1 月	
8	山东康诚医用设备工程有限公司	怀远县人民医院	是	81.37	2021.7-2021.12	2022 年 2 月	—
9	嘉祥县昊天商贸有限公司	淄博市中医院	是	75.55	2021.4-2021.12	尚未确认收入	—
	淄博新华中医院管理有限公司		是	4.05	2021.12		—
10	朗高科技有限公司	南京市仙林中医医院	是	73.81	2021.9-2021.12	尚未确认收入	—
	小计			1,462.23			
	占比			35.29%			

（2）2020 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	是否有合同订单	发出商品金额	发出时间	期后确认收入时点	退换货金额
1	江苏中极云信息技术有限公司	淮安市淮安医院	是	103.60	2020.10-2020.12	2021 年 11 月	—
2	河北宇东地产集团有限公司	一品西山养护中心	是	101.99	2017.12-2019.12	2021 年 10 月	—
3	万桥信息技术有限公司	兰州大学第一医院	是	86.76	2020.4-2020.11	2021 年 2 月	—
4	成都京东方智慧科技有限公司	京东方医院	是	70.36	2020.12	2021 年 11 月	—
5	万桥信息技术有限公司	凉州区医院	是	67.75	2020.7-2020.12	2021 年 3 月	—
6	山东丰泰智能科技有限公司	长清区人民医院	是	52.01	2020.12	2021 年 10 月	—
7	辽宁宏桥天下建设工程有限公司	大连医大三院	是	49.75	2020.7-2020.8	2021 年 5 月	—
8	吉林省建安空调净化工程有限公司	一汽总医院	是	4.03	2020.7	2021 年 5 月	—
	中建八局装饰工程有限公司	一汽总医院	是	42.71	2020.7-2020.12	2021 年 8 月	—
9	珠海和佳医疗设备股份有限公司	河北医科大学第一医院	是	42.87	2020.9-2020.10	2021 年 3 月	—
10	浙江东冠信息技术有限公司	鹿城人民医院	是	39.34	2020.4-2020.11	2021 年 7 月	—
	小计			661.19			
	占比			20.85%			

（3）2019 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	是否有合同订单	发出商品金额	发出时间	期后确认收入时点	退换货金额

1	杭州多安网络安装工程有限公司	金华市人民医院	是	113.98	2019.9-2019.10	2020年9月	—
2	河北宇东地产集团有限公司	一品西山养护中心	是	101.99	2017.12-2019.12	尚未确认收入	—
3	中国核工业华兴建设有限公司	新疆五家渠第六师医院	是	82.12	2019.12	2020年11月	—
4	四川港通医疗设备集团股份有限公司	吉林省第二人民医院	是	81.36	2019.10	2020年8月	—
5	青岛通利电子工程有限公司	平度中心医院	是	77.07	2019.11-2019.12	2020年12月	—
6	德才装饰股份有限公司	烟台山医院莱山院区	是	76.38	2019.7-2019.8	2020年7月	—
7	烟台冰科医疗科技股份有限公司	淄博市中心医院新院区	是	68.09	2019.1-2019.12	2020年7月	—
8	泰山信息科技有限公司	高铁新区市立医院	是	61.65	2019.8-2019.10	2020年6月	—
9	四川空分医用设备工程股份有限公司	淄博市妇幼保健院新院	是	60.20	2019.1-2019.9	2020年9月	—
10	南京熊猫信息产业有限公司	济南市第四人民医院	是	59.71	2019.7-2019.10	2020年7月	—
	小计			**782.55**			
	占比			**21.53%**			

注1：2019-2020年期后确认情况为期后1年的收入确认情况，截至2021年末，2019及2020年末发出商品前十大项目均已完工并结转成本；
注2：2021年12月31日的期后收入确认情况为截至2022年2月28日的期后收入确认情况。

报告期内，发出商品结算主要按照销售合同的约定执行，退换货情况较少，公司按照从客户处获取的签收单、验收调试单等作为确认销售收入确认依据，不存在通过发出商品调节收入的情形。

（四）补充说明报告期内退换货情况，是否存在质量纠纷、滞销等情况及相应解决措施，是否存在大量残次冷备品；

报告期内，客户退换货金金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
退换货金额	**16.19**	18.43	63.36
营业收入	**28,752.44**	23,410.10	16,456.65
占营业收入比例	**0.06%**	**0.08%**	**0.39%**

报告期内，公司持续完善产品品质，发生销售退换情况较少，未出现因重大产品

质量问题退回的情形，各期退换货金额及其占当期营业收入的比例均较小，分别为0.39%、0.08%和**0.06%**，对公司无重大影响。

公司与客户在销售合同中约定质量保证条款或单独签订质量保证协议，在产品检验不合格时，或在客户认定有质量问题且通过售后维修无法解决的情况下，协商退货或者换货；对于因产品质量问题而使客户承担费用及赔偿的，由公司承担相关费用。报告期内，发行人与客户不存在重大质量纠纷，不存在滞销和大量的销售退回，也不存在大量的残次冷备品。

（五）补充说明报告期内对存货的盘点程序、盘点结果，重点说明对发出商品的盘点情况。

1、存货的盘点程序

报告期内，公司仓库盘点程序分为全盘和抽盘，依据时间周期分为日常盘点、月度盘点、年度盘点、不定期盘点、批结盘点。

日常盘点：仓库出库员在物料出库操作完成之后规定时间内，组织仓库管理员对变动物料的库存情况进行盘点，盘点依据销货单明细表和现存量明细表。日常盘点针对变动物料，是对仓库物料的部分盘点，成品库需要每日盘点，材料仓库每周盘点。

月度盘点：仓库每月对仓库所有或部分物料进行盘点；盘点完毕，提交盘点检查表；原材料仓库、半成品仓库盘点贵重物料，对一般物料进行抽盘。月度盘点要求在每月第一周完成盘点。

年度盘点：年度盘点分年中盘点及年末盘点，每年 6 月及 12 月最后一周前完成；物流计划部对所有仓库的物料、生产设备进行盘点，年度盘点由仓储经理组织并安排实施，财务部稽查。

非定期抽盘：财务部资产会计每月不定时采取动态盘点、抽盘的方式进行，具体盘点时间和盘点计划由财务部确定后通知物流计划部，安排人员一同盘点，盘点数据计入考核指标。

批结盘点：低值易耗品（包括材料类物资）因其特殊的价值属性及管理难度，采取批结的方式，即批次使用完毕后，物料登记卡存量与实际存量部分，仓库管理员提交物料登记卡，仓储经理核对 ERP 实物后，盘点物料存量，确认无误后通过非生产领料方式调整库存。

2、存货的盘点结果

报告期内，公司按照上述盘点制度执行了盘点程序，并对盘点差异进行了追查及处理，盘点结果与财务入账核对一致。

3、发出商品的盘点情况

公司针对发出商品制定了相应的管理制度，要求落实发出商品管理责任人；由于公司发出商品较为分散，由管理责任人对各家客户的发出商品不定期清查盘点，以保证发出商品的权属明确，保持对发出商品的控制。

（六）保荐机构对发行人存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

1、监盘程序

（1）盘点前

1）了解公司的存货盘存制度，评价其盘点时间的合理性、相关内部控制的有效性；

2）了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，获取公司书面盘点计划、盘点时间及人员分工，了解公司存货盘点程序及管理层用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序；

3）获取公司完整的仓库清单，并与报告期内清单中的存货存放地点进行比较；询问公司仓库人员有关存货存放地点的情况；检查公司存货的出入库单据；检查发行人费用支出明细账和租赁合同、房屋建筑物清单；

4）获取公司库存商品、在产品、原材料等存货的收发存明细表及库龄表，确保盘

点数据与财务、仓库记录数据一致，同时对长库龄存货在盘点时予以重点关注，特别关注其质量及损毁情况等。

（2）监盘中

1）确保公司严格执行盘点计划并准确记录各类存货实际盘点数据；

2）观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货已经适当整理和排列，检查存货的盘点标识、损毁或残次情况；

3）执行抽盘程序，选取存货中金额高或数量大的存货进行盘点，从存货盘点记录选取项目追查至存货实物，以测试存货记录的准确性；从存货实物选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性；

4）取得公司报告期各期末存货自盘表，与发行人财务系统存货数据金额核对；

5）盘点如发现差异，对盘点人员核实差异的过程进行监督，确保差异原因真实、合理。

（3）监盘后

1）存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入存货盘点范围的存货均已盘点；

2）取得并复核盘点结果汇总记录，形成存货盘点记录，完成存货监盘报告。

2、监盘比例及监盘结果

报告期内，保荐机构、申报会计师分别于 2021 年 1 月 3 日**及 2022 年 1 月 3 日**对公司厂区内存货（原材料、库存商品、半成品）进行监盘，并根据盘点数据对 2019 年 12 月 31 日存货数量进行倒轧。

保荐机构、申报会计师对 2020 年 12 月 31 日和 **2021 年 12 月 31 日**的发出商品抽样进行实地盘点或函证程序；对 2019 年 12 月 31 日的发出商品抽样进行函证程序。

监盘比例如下：

盘点时间	盘点存货截止日	存货类别	监盘人员	监盘比例
2021 年 1 月 3 日	2020 年 12 月 31 日	原材料	保荐机构项目组成员、申报会计师	69.86%
		库存商品	保荐机构项目组成员、申报会计师	80.96%
		半成品	保荐机构项目组成员、申报会计师	59.91%
2021 年 1-4 月	2020 年 12 月 31 日	发出商品	保荐机构项目组成员、申报会计师	36.13%
2022 年 1 月 3 日	**2021 年 12 月 31 日**	原材料	保荐机构项目组成员、申报会计师	**75.26%**
		库存商品	保荐机构项目组成员、申报会计师	**74.44%**
		半成品	保荐机构项目组成员、申报会计师	**64.12%**
2022 年 1 月	**2021 年 12 月 31 日**	发出商品	保荐机构项目组成员、申报会计师	**34.55%**

针对发出商品，由于公司客户数量较多，分布较为分散，单笔合同金额较小，所以仅选取部分重点客户进行监盘，导致监盘比例较低。针对此情况，报告期内，保荐机构、申报会计师对各期末发出商品进行函证和替代测试。函证比例均达到 90%以上，且保证回函率达到 70%以上。替代测试执行的程序主要有：获取并复核了公司与主要客户签订的销售合同，抽样检查货物的签收支持性文件；检查期末发出商品于期后的验收及确认收入情况，获取并复核期后验收支持性文件及客户回款单据。

发出商品函证比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
发出商品金额	**4,143.75**	3,171.25	3,634.10
函证金额	**3,764.39**	2,854.21	3,556.25
函证比例	**90.85%**	90.00%	97.86%
回函比例	**70.76%**	71.71%	76.77%

公司盘点表按照不同的仓库划分，仓库整体环境摆放整齐、环境整洁、货架有存货明细卡片，监盘结果存在微小差异，主要为时间性差异，企业已调整入账。综上所述，公司已经建立了较为完善的存货盘点制度，各类存货存放情况良好，各期末盘点

情况良好，盘点结果不存在异常情况。

二、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人的存货明细表、存货库龄明细表、存货跌价准备计算表；

2、查阅发行人存货及其跌价相关的会计政策；

3、访谈发行人管理层，了解各类存货账面价值波动的原因、存货结构及其变动原因、期末存货的订单覆盖情况、存在库龄较长存货的原因、发行人对存货的日常管理方式、库龄较长发出商品的订单情况、预计收入确认时点；

4、核查发行人存货的期后结转情况；

5、对发行人存货执行减值准备测试；

6、对报告期各期末，公司主要发出商品执行监盘程序以及函证程序；

7、查阅发行人存货的退换货情况；

8、查阅发行人的存货盘点表等与存货盘点相关的文件资料。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期末发行人整体存货结构较为稳定，未发生较大变动的情形，受原材料供需状况以及发行人产品较长验收周期的影响，发行人各期末原材料和发出商品金额较大；发行人各期末发出商品和库存商品在手订单覆盖率符合发行人的生产销售模式，整体较为合理，同时期后结转情况良好；

2、发行人库龄较长的存货主要系生产及研发过程中的备料以及为应对部分客户存量产品的更换所进行的备货，发行人各类存货已计提充分的减值准备，报告期内因存

货跌价准备的计提和转回对净利润的影响较小；

3、报告期各期末发行人发出商品均有对应的在手订单，库龄较长的发出商品主要是由于个别项目周期较长，报告期内退换货情况较少，发行人不存在通过发出商品调节收入的情形；

4、报告期内发行人销售退换货情况较少，退换货金额占当期营业收入的比例较小，报告期内不存在重大产品质量纠纷、产品滞销等情形，不存在大量残次冷备品。

15、关于期间费用。

根据申报材料，报告期内发行人期间费用分别为5,341.51万元、5,974.59万元、7,369.27万元，主要为职工薪酬、折旧摊销、广告宣传费、业务招待费等；报告期各期末，发行人员工人数分别为339人、363人、467人。

请发行人：

（1）补充说明报告期内员工人数变动的原因及合理性，是否与发行人的经营特点、业务发展、经营规模相匹配。

（2）补充说明报告期内生产人员、销售及技术服务人员、管理人员、研发人员的平均薪酬情况，与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配，是否存在现金支付工资等情形。

（3）补充说明原财务总监郭英在发行人的任职情况、离职原因，与发行人在薪酬、股权等方面是否存在纠纷或潜在纠纷。

（4）补充说明销售费用中广告宣传费的具体内容，广告投放情况、投放时间、金额、宣传内容等。

（5）结合与主要客户的合作模式、同行业公司情况，补充说明业务招待费的具体内容，是否存在通过商业贿赂等进行不正当竞争的行为。

请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充说明报告期内员工人数变动的原因及合理性，是否与发行人的经营特点、业务发展、经营规模相匹配。

1、员工人数变动的原因及合理性

报告期各期末，公司员工人数及变动情况如下表所示：

项目	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	人数	人数变动	人数	人数变动	人数	人数变动
研发人员	**168**	**+21**	147	+40	107	+9
生产人员	**144**	**+35**	109	+6	103	+6
销售及技术服务人员	**162**	**+2**	160	+47	113	+4
管理人员	**48**	**-3**	51	+11	40	+5
合计	**522**	**+55**	**467**	**+104**	**363**	**+24**

报告期各期末，公司在册员工人数为 363 人、467 人及 **522** 人，2020 年员工总数增幅达 28.65%，系新增大量研发人员和销售及技术人员。主要原因在于，随着智慧医院建设发展，公司紧抓机遇，为保持市场竞争力，进一步提升研发能力、扩大营销网络覆盖范围，积极引入人才。

2、员工人数变动与经营特点、业务发展、经营规模的匹配性

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	人数/金额	人数/金额	人数/金额
平均人数	**495**	415	351
营业收入（万元）	**28,752.44**	23,410.10	16,456.65
人均创收（万元/人）	**58.14**	56.41	46.89

注：平均人数=（期初在册员工人数+期末在册员工人数）/2

报告期内，公司平均人数为 351 人、415 人和 **495** 人，**2019～2021 年度**员工人数复合增长率为 **18.69%**，主要是增加的**生产人员**、销售及技术服务人员和研发人员。报告期内，随着医疗信息化行业及智慧医院建设的快速发展，发行人坚持以技术创新推动产品发展，招聘研发人员增加研发投入，自主研发形成了高带宽两线制组网技术、组件化医护通讯控制台技术等核心技术。同时，为了适应市场的快速发展，发行人增加销售及技术服务人员，扩大营销服务网络，提升服务响应速度。因此，报告期内员工人数变动与公司经营特点、业务发展需求相匹配。

报告期内，公司营业收入分别为 16,456,65 万元、23,410.10 和 **28,752.44** 万元，**2019～2021 年度**发行人营业收入复合增长率为 **32.18%**，员工人均创收稳步增长，发行人经营规模与员工人数增长的趋势具有一定的匹配性。

（二）补充说明报告期内生产人员、销售及技术服务人员、管理人员、研发人员的平均薪酬情况，与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配，是否存在现金支付工资等情形。

1、报告期内公司各类人员平均薪酬情况如下表所示：

单位：元/人

人员分类	2021 年		2020 年		2019 年
	人均薪酬	增幅	人均薪酬	增幅	人均薪酬
销售及技术服务人员	**138,797.39**	**15.67%**	119,997.16	-9.78%	133,011.81
管理人员	**131,615.22**	**2.64%**	128,226.97	8.96%	117,679.64
研发人员	**184,911.82**	**16.36%**	158,918.71	4.07%	152,698.46
生产人员	**95,419.81**	**14.47%**	83,361.32	-2.83%	86,275.05
全部人员	**142,638.19**	**16.62%**	122,314.25	**-0.65%**	123,113.99

注：人均薪酬=工资、奖金、社保、公积金合计/月度加权平均人数

2020 年度，公司全部人员平均薪酬略有下降，主要系受疫情影响国家社保减免所致。此外公司销售及技术服务人员、生产人员人均薪酬低于 2019 年度，主要系 2020 年公司招聘较多基层员工，拉低生产人员的平均薪酬。同时，公司为构建完善的销售服务网络，招聘大量售后技术人员，导致销售及技术服务人员平均薪酬水平下降。**2021 年度，公司人均薪酬稳步上升。**

2、与同行业平均薪酬水平匹配情况

报告期内，公司与同行业可比公司、当地人均薪酬的对比情况如下表所示：

单位：元/人

期间	项目	行业可比公司				发行人
		来邦科技	思创医惠	荣科科技	同行业平均	

2021 年度	销售及技术服务人员					**138,797.39**
	管理人员					**131,615.22**
	研发人员					**184,911.82**
	生产人员					**95,419.81**
2020 年度	销售及技术服务人员	139,592.07	227,753.14	319,931.98	229,092.40	119,997.16
	管理人员	244,109.78	175,444.72	180,166.35	199,906.95	128,226.97
	研发人员	180,283.19	-	-	180,283.19	158,918.71
	生产人员	115,015.14	-	-	115,015.14	83,361.32
2019 年度	销售及技术服务人员	139,792.61	262,118.99	366,335.65	256,082.42	133,011.81
	管理人员	235,241.69	280,807.72	196,320.73	237,456.71	117,679.64
	研发人员	169,212.64	-	-	169,212.64	152,698.46
	生产人员	112,322.72	-	-	112,322.72	86,275.05

注 1：同行业可比公司的数据来源于公开披露的年报。
注 2：部分同行业可比公司年报中的人员分类与亚华电子不一致，部分数据不可比；
注 3：截至本问询函回复出具之日，来邦科技、思创医惠、荣科科技暂未披露 2021 年度报告。

报告期内，发行人人均薪酬低于同行业平均水平，主要是由于发行人员工多数在淄博市当地招聘，受限于淄博市当地经济发展水平，同时同行业可比公司多为上市公司资金实力较为雄厚，因此发行人人均薪酬与同行业相比较低。

3、与当地工资水平比较情况

单位：元/人

人均薪酬	2021 年	2020 年	2019 年
销售及技术服务人员	**138,797.39**	119,997.16	133,011.81
管理人员	**131,615.22**	128,226.97	117,679.64
研发人员	**184,911.82**	158,918.71	152,698.46
生产人员	**95,419.81**	83,361.32	86,275.05
全部人员	**142,638.19**	**122,314.25**	**123,113.99**
淄博市城镇单位就业人员		**84,758.00**	**78,815.00**

注 1：淄博市城镇单位就业人员平均工资数据来源：淄博市统计年鉴；
注 2：截至本问询函回复出具之日，暂未公布 2021 年度淄博市城镇单位就业人员平均工资。

公司作为淄博市当地知名创新企业，各类人员人均薪酬均领先于淄博市城镇单位

就业人员平均工资水平。

4、现金支付工资情况

报告期内，公司存在现金支付工资的情形，具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
现金支付工资（万元）	**1.42**	11.29	114.80
应付职工薪酬总额（万元）	**7,450.84**	5,708.48	4,584.91
占比	**0.02%**	**0.20%**	**2.50%**

2019 年度，公司存在部分年终奖、离职人员工资使用现金结算的情形，2020 年起，公司加强了对现金内部控制的管理，现金支付工资的金额也随之大幅下降。报告期内，公司现金支付工资占应付职工薪酬的比例分别为 2.50%、0.20%和 **0.02%**，占比逐年下降。公司将上述现金支付工资计入薪酬总额，不存在少计成本费用的情形。

（三）补充说明原财务总监郭英在发行人的任职情况、离职原因，与发行人在薪酬、股权等方面是否存在纠纷或潜在纠纷。

2019 年 2 月 12 日，公司召开第二届董事会第一次会议，同意聘任郭英为公司财务总监，任期三年。

2020 年 8 月，郭英因个人原因辞去公司财务总监职务，担任公司财务经理一职，负责管理亚华电子日常财务相关事项。郭英与公司在薪酬、股权等方面不存在纠纷或潜在纠纷。

（四）补充说明销售费用中广告宣传费的具体内容，广告投放情况、投放时间、金额、宣传内容等。

报告期内，公司广告宣传费的具体内容如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
展位费	**289.09**	**97.25%**	274.56	86.15%	320.96	89.36%
广告费	**3.01**	**1.01%**	18.19	5.71%	26.86	7.48%
宣传资料费	**1.79**	**0.60%**	11.98	3.76%	7.74	2.15%
其他	**3.39**	**1.14%**	13.97	4.38%	3.61	1.01%
合计	**297.28**	**100.00%**	318.69	100.00%	359.17	100.00%

报告期内，公司销售费用中广告宣传费金额分别为 359.17 万元、318.69 万元及 **297.28 *万元***。发行人广告宣传费主要系展会费用、广告费用及宣传资料印刷费用等，其中展会费用系参展费用及委托搭建展台费用，广告费用主要系委托相关单位制作产品视频、发布期刊等，宣传资料费主要系印刷相关产品手册等。

报告期内，公司展会费用均占广告宣传费金额的 80%以上，单笔合同金额在 10 万以上的展会情况如下：

单位：万元

期间	序号	合作方	展会名称	合同金额	计入损益金额
2021年度	1	《中国数字医学》杂志社	2021 中华医院信息网络大会暨中国医疗信息技术应用展览	29.50	27.83
	2	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	2021 全国智慧医院建设大会、第三届中国智慧医院建设与发展大会等 8 大展会	20.00	18.87
	3	国药励展展览有限责任公司	第 84 届中国国际医疗器械（春季）博览会	13.03	12.29
	4	北京筑医台科技有限公司	全国医院建设大会公益行	13.60	12.83
	5	惠通兴业国际展览（北京）有限公司	第三十二届国际医疗仪器设备展览会	12.00	11.32
	6	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	第三十二届国际医疗仪器设备展览会等	11.38	10.74
	7	北京华媒康讯信息技术股份有限公司	2021 年健康界峰会	10.00	9.43
	8	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	2021 中华医院信息网络大会暨中国医疗信息技术应用博览会	15.50	8.49
			第 84 届中国国际医疗器械（春季）博览会		6.13
	9	**《中国医院》杂志社**	**2021 中国医院信息网络大会暨中外医疗信息技术和产品展览会**	**20.00**	**18.87**
	10	**《中国卫生信息管理杂志》社**	**中国卫生信息技术/健康医疗大数据应用交流大会暨软硬件与健康医疗产品展览会**	**24.00**	**22.64**
	11	**北京筑医台科技有限公司**	**第 22 届全国医院建设大会**	**33.00**	**31.13**

	12	**北京阳光尚品国际展览展示有限公司**	**第22届全国医院建设大会暨中国国际医院建设、装备及管理展览会**	**12.30**	**11.60**
	合计			**214.31**	**202.17**
2020年度	1	北京筑医台科技有限公司	第22届全国医院建设大会	33.00	31.13
	2	北京筑医台科技有限公司	第三届设计师大会、2020年全国医院建设大会公益行	15.30	14.43
	3	《中国数字医学》杂志社	2020中华医院信息网络大会	18.00	16.98
	4	国药励展展览有限责任公司	第83届中国国际医疗器（春季）博览会	12.74	12.02
	5	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	2020中华医院信息网络大会、第二十一届云南医疗器械设备及技术展览会	12.00	11.32
	6	北京华媒康讯信息技术股份有限公司	改善医疗服务行动宣讲会	11.70	11.04
	7	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	杭州：全国卫生产业企业管理协会医院建筑工程装备分会	11.00	10.38
	8	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	2020年第21届全国医院建设大会(深圳会）	10.50	9.91
	9	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	上海全国秋季会&上海养老展	10.20	9.62
	合计			**134.44**	**126.83**
2019年度	1	《中国数字医学》杂志社	2019中华医院信息网络大会暨中国医疗信息技术应用展览	25.00	23.58
	2	医思源科技（北京）有限公司	第81届中国国际医疗器械博览（2019CMEF上海）	20.00	19.42
	3	北京筑医台科技有限公司	第21届全国医院建设大会暨中国国际医院建设、装备及管理展览会	30.00	28.30
	4	北京筑医台科技有限公司	全国医院建设大会公益性与区域会议	23.80	22.45
	5	北京卓信九州文化传媒有限责任公司	《中国医院院长》2019年会	18.00	16.98
	6	《中国卫生信息管理杂志》社	2019信息技术交流大会	16.00	15.09
	7	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	中国国际信息网络大会等	15.00	14.15
	8	《中国医院》杂志社	中国医院协会信息网络大会	15.00	14.15
	9	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	（西安）2019年中国卫生信息技术健康医疗大会等	13.00	12.26
	10	国药励展展览有限责任公司	第82届中国国际医疗器械（秋季）博览会	12.63	11.92
	12	惠通兴业国际展览（北京）有限公司	第三十一届国际医疗仪器设备展览会	12.50	11.79
	13	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	2019年第二届全国医院物联网大会-无锡等	11.30	10.66
	14	北京阳光尚品国际展览展示有限公司	昆明：2019昆明大健康产业博览会等	10.80	10.19
	合计			**223.03**	**210.94**

（五）结合与主要客户的合作模式、同行业公司情况，补充说明业务招待费的具体内容，是否存在通过商业贿赂等进行不正当竞争的行为。

报告期内，公司业务招待费主要明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售费用-业务招待费	餐饮费	**95.37**	76.00	36.99
	酒、茶叶等礼品	**128.85**	74.02	49.76
	住宿费	**35.86**	13.09	5.52
	其他	**8.61**	9.25	2.12
	合计	**268.69**	**172.36**	**94.39**
管理费用-业务招待费	酒、茶叶等礼品	**60.59**	60.55	55.27
	住宿费	**22.93**	44.50	6.83
	餐饮费	**17.08**	9.87	8.59
	其他	**1.55**	0.10	0.18
	合计	**102.15**	**115.02**	**70.87**

注：2020 年管理费用住宿费大幅增加主要系 2020 年拟 IPO，中介机构人员住宿费用增加所致。

公司主要通过销售费用和管理费用核算业务招待费。业务招待费系公司在业务洽谈、对外联络、商务接待时发生的餐饮费、礼品、住宿等费用。公司业务开拓的主要方式为公司销售部门根据开拓的客户意向信息和现有客户，进行登门拜访、业务接洽等，同时对于公司现有客户需要定期沟通反馈，就公司产品订单执行情况、质量情况等进行跟踪反馈，保障公司与客户的关系稳定。

报告期内，公司营业收入整体快速增长，业务招待费整体金额、占比稳定，业务招待费控制较好。公司主要从事医院智能通讯交互系统的研发、生产和销售，产品最终应用于医院等医疗机构。公司直接客户主要分为三类：一类是医院等医疗机构，一类是医院建设集成商，一类是贸易商，公司客户较为分散，报告期内覆盖客户达上千家，遍布全国山东、内蒙古、陕西、四川、云南、湖南、广西、黑龙江、天津等多个省市，使得发行人业务开拓和维护客户成本较高。公司对于费用支出具有较为严格的管理制度，报告期内公司销售费用中的业务招待费支出合法合规，具有合理性。

报告期内，公司与同行业上市公司业务招待费金额与占营业收入占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用-业务招待费	思创医惠			1,614.48	1.10%	1,728,62	1.10%
	荣科科技			845.43	1.07%	394.43	0.54%
	来邦科技			42.14	0.19%	22.53	0.11%
	同行业可比公司平均值			**834.01**	**0.79%**	**715.19**	**0.58%**
	亚华电子	**268.69**	**0.93%**	172.36	0.74%	94.39	0.57%
管理费用-业务招待费	思创医惠			2,057.00	1.40%	2,602.69	1.65%
	荣科科技			336.89	0.43%	239.65	0.33%
	来邦科技			60.04	0.27%	65.76	0.31%
	平均值			**817.98**	**0.70%**	**969.37**	**0.77%**
	亚华电子	**268.69**	**0.93%**	115.02	0.49%	70.87	0.43%

注：截至本问询函回复出具之日，来邦科技、荣科科技、思创医惠暂未披露 2021 年度报告。

报告期内，发行人业务招待费呈逐年增长趋势，同收入变动趋势一致，业务招待费占营业收入比重较为稳定。与同行业上市公司相比，发行人销售费用中业务招待费占营业收入比重与平均值相近；管理费用业务招待费占比较思创医惠低，较来邦科技略高，主要原因系发行人收入规模较小，因此导致占比较高。

综上，发行人报告期内业务招待费用系正常的商务招待，不存在商业贿赂情形。

二、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内的员工花名册、薪酬计算表；

2、查阅发行人各类员工的平均薪酬；

3、访谈发行人财务总监，了解现金支付薪酬的原因；

4、查阅淄博市城镇单位就业人员的平均薪酬；

5、查阅发行人同行业可比公司的定期报告等公开资料；

6、查阅发行人的董事会会议决议、访谈原财务总监郭英，了解其在发行人的任职情况，岗位调动情况，是否与发行人在薪酬、股权方面存在纠纷；

7、查阅发行人广告宣传费、业务招待费的明细情况。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人员工人数变动原因合理，与发行人的经营特点、业务发展、经营规模相匹配；

2、发行人已对各类员工的平均薪酬与当地薪酬水平、行业平均薪酬水平相匹配；报告期内，发行人存在少量现金支付工资的情形，发行人将上述现金支付工资计入薪酬总额，不存在少计成本费用的情形；

3、报告期内，郭英因个人原因辞去公司财务总监职务，担任发行人财务经理一职，与发行人在薪酬、股权等方面不存在纠纷或潜在纠纷；

4、发行人销售费用中广告宣传费主要为展位费，包括参展费用、委托搭建展台费用等，广告费金额较小；

5、发行人业务招待费主要为正常的商务接待，发行人不存在通过商业贿赂等进行不正当竞争的行为。

16、关于税收优惠。

根据申报材料，报告期内发行人享受的税收优惠金额分别为866.06万元、1,406.54万元、1,690.29万元，占利润总额分别为52.29%、32.43%、27.29%，主要系享受高新技术企业所得税优惠、重点软件企业所得税优惠。

请发行人：

（1）补充说明税收优惠的备案审批情况、有效期、是否存在续期风险以及对经营业绩的影响。

（2）结合报告期内享受的税收优惠、政府补助情况，补充说明发行人对税收优惠和政府补助是否存在重大依赖。

（3）说明软件在各个流程及产品中运用情况，发行人相关业务与系统集成的相关性。

请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充说明税收优惠的备案审批情况、有效期、是否存在续期风险以及对经营业绩的影响。

1、税收优惠基本情况

报告期内，公司享受的税收优惠主要包括：

（1）重点软件企业的企业所得税税收优惠

根据财政部、国家税务总局《关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税[2012]27号）和财政部、国家税务总局、发展改革委、工业

和信息化部《关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税[2016]49 号）的相关规定，对于国家规划布局内的重点软件企业和集成电路设计企业，如当年未享受免税优惠的，可减按 10%的税率征收企业所得税。

2019 年 10 月 4 日、2020 年 8 月 5 日、**2021 年 7 月 31 日**，本公司分别取得软件企业资格，由山东省软件行业协会颁发《软件企业证书》，证书编号为鲁 RQ-2016-0245，有效期为 1 年。2019 年度，亚华电子母公司按 10%的税率缴纳企业所得税。

根据国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、海关总署、税务总局《关于做好享受税收优惠政策的集成电路企业或项目、软件企业清单制定工作有关要求的通知》（发改高技[2021]413 号）的相关规定，对于享受 2020 年度企业所得税优惠政策的重点软件企业的条件进行变更。**自** 2020 年度**起**，公司不再符合上述企业所得税税收优惠政策的条件。

（2）高新技术企业的企业所得税税收优惠

2017 年 12 月 28 日，公司取得山东省科学技术厅、山东省财政厅、山东省国家税务局、山东省地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，证书编号：GR201737000142，证书有效期三年。2020 年 12 月 8 日，公司取得山东省科学技术厅、山东省财政厅、国家税务总局山东省税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，证书编号：GR202037003768，证书有效期三年。根据中华人民共和国主席令（2007）63 号颁布的《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。因此，2020 年度及 **2021 年度**，亚华电子母公司按 15%税率缴纳企业所得税。

（3）软件产品增值税即征即退的税收优惠

根据财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号）的规定，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%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。报告期内，公司自行开发研制的软件产品销售收入按照 17%、16%、13%缴纳增值税后，增值税实际税负超过 3%部分享受即征即退优惠。

（4）小型微利企业的企业所得税税收优惠

根据财政部、税务总局《关于实施小型微利企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13 号）规定，2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日对小型微利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；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

根据国家税务总局《关于落实支持小型微利企业和个体工商户发展所得税优惠政策有关事项的公告》（国家税务总局公告 2021 年第 8 号）的规定，2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 12.50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

公司下属子公司青岛白泽、白泽检测、天津白泽、淄博白泽、**白泽信息**均符合小型微利企业的税收优惠条件，享受上述企业所得税税收优惠。其中，天津白泽及淄博白泽 2020 年度存在应纳税所得额，实际按 20%税率缴纳企业所得税；**淄博白泽 2021 年度存在应纳税所得额，实际按 20%税率缴纳企业所得税。**

2、税收优惠的备案审批、有效期及续期风险

税收优惠	备案审批情况	有效期	续期风险
重点软件企业的企业所得税税收优惠	2018 年 10 月 4 日、2019 年 10 月 4 日、2020 年 8 月 5 日和 2021 年 7 月 31 日，公司取得山东省软件行业协会颁发的《软件企业证书》，证书编号为鲁 RQ-2016-0245，证书有效期为 1 年。	2018 年度及 2019 年度，亚华电子母公司符合重点软件企业的企业所得税税收优惠的各项条件，实际适用企业所得税税率为 10%。 2020 年度起根据相关文件，企业所得税税收优惠政策的重点软件企业的条件有所变更，亚华电子母公司不再符合相关税收优惠政策。	
高新技术企业的企业所得税税收优惠	2017 年 12 月 28 日，公司取得山东省科学技术厅、山东省财政厅、山东省国家税务局、山东省地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，证书编号：GR201737000142，证书有效期三年。 2020 年 12 月 8 日，取得山东省科学技术厅、山东省财政厅、国家税务总局山东省税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，证书编号：GR202037003768，证书有效期三年。	有效期将于 2022 年度届满	公司将于高新技术企业有效期届满后，向相关主管部门申请续期，短期内续期风险较低。
软件产品增值税即征即退的税收优惠	公司已就相关软件产品申请《计算机软件著作权登记证书》，2005～2020 年度，陆续由国家版权局颁发《计算机软件著作权登记证书》，清单详见《招股说明书》第六节“业务与技术”之“五、（二）主要无形资产”。	长期有效	短期内无续期风险

小型微利企业的企业所得税税收优惠	无需单独备案审批，青岛白泽、白泽检测、天津白泽、淄博白泽、**白泽信息**已于**季度企业所得税纳税申报以及**年度所得税汇算清缴时进行报备，并取得按照优惠税率报备通过的**《企业所得税月（季）度预缴纳税申报表》**、《企业所得税年度纳税申报表》。	税收优惠政策将于**2022年12月31日**届满，**其中小微企业年应纳税所得额超过100万元但不超过300万元的部分的税收优惠于2021年12月31日届满。**	除税收优惠政策本身有效期外，短期内因自身原因导致的续期风险较小。

3、报告期内税收优惠对经营业绩的影响

报告期内，公司享受的税收优惠及其占利润总额的比例具体如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
高新技术企业的企业所得税税收优惠	**623.30**	517.77	335.84
重点软件企业的企业所得税税收优惠	**-**	-	167.92
小型微利企业的企业所得税税收优惠	**26.13**	6.53	-
软件产品增值税实际税负超 3%部分即征即退的税收优惠	**1,119.81**	1,165.99	902.78
合计	**1,769.24**	1,690.29	1,406.54
利润总额	**8,099.82**	6,193.25	4,336.77
税收优惠占利润总额的比例	**21.84%**	27.29%	32.43%

注：企业所得税税收优惠=当期应纳税所得额*（法定税率-实际税率）；软件产品增值税实际税负超 3%部分即征即退的税收优惠为公司当年计入其他收益的即征即退金额。

报告期各期，公司的税收优惠金额分别为 1,406.54 万元、1,690.29 万元及**1,769.24**万元，占利润总额的比例分别为32.43%、27.29%及**21.84%**，整体呈下降趋势，主要原因包括：（1）由于2020年度重点软件企业的企业所得税税收优惠的条件发生了较大变化，自2020年度起，公司不再享受重点软件企业的企业所得税税收优惠，故2020年度以及**2021年度**税收优惠占利润总额的比例较**2019年度**有所下降；（2）报告期内，公司销售软件产品适用的增值税税率自**16%**逐步下降至13%，致使增值税即征即退的增幅低于营业收入及利润总额的增幅；（3）报告期内，公司利润总额快速增长，亦使税收优惠占利润总额比例有所下降；**（4）2021年度，公司税收优惠金额占利润总额的比例较2020年度有所下降，主要系增值税即征即退额及其占利润总额的比例同比下降所致，具体分析如下：①公司申请增值税即征即退需同时满足两个条件：已取得签收单**

据、验收单据等收入确认凭证，并且已开具增值税发票，由于发票开具与收入确认凭证获取存在一定时间差，故增值税退税口径的销售收入与财务报表口径的销售收入存在差异，2021 年度公司增值税退税口径的销售收入增长率低于财务报表口径的销售收入增长率，故增值税即征即退额占营业收入、利润总额的比例有所下降；②公司增值税即征即退额与当期实缴增值税额相关，2020 年度及 2021 年度，公司增值税实缴税额分别为 1,553.65 万元及 1,644.31 万元，2021 年度仅有小幅增长，导致 2021 年增值税即征即退额占营业收入、利润总额的比例较 2020 年度同比下降；③公司产品中发布一体机、交互一体机等门诊服务交互系统终端等产品的硬件成本相对较高，液晶电视、悬臂支架等外购成品的销售不符合增值税即征即退的范围，2021 年度随着该类产品销售占比的增加，增值税即征即退额占营业收入、利润总额的比例有所下降。

报告期内，公司税收优惠占利润总额比例较高，符合软件企业的特点。软件及信息技术行业存在研发投入大、技术含量高的特点，国家对软件及信息技术行业在增值税、企业所得税等主要税种上均给予相应的政策扶持和鼓励。因此，公司税收优惠占利润总额的比例较高符合软件企业的特点。

（二）结合报告期内享受的税收优惠、政府补助情况，补充说明发行人对税收优惠和政府补助是否存在重大依赖。

报告期内，公司享受的税收优惠、政府补助情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
税收优惠金额	**1,762.79**	1,690.29	1,406.54
政府补助金额	**1,371.78**	444.60	423.59
合计	**3,134.57**	2,134.89	1,830.13
利润总额	**8,099.82**	6,193.25	4,336.77
税收优惠、政府补助合计占利润总额的比例	**38.70%**	34.47%	42.20%
其中：高新技术企业所得税和软件产品增值税即征即退优惠合计占利润总额的比例	**21.52%**	27.19%	28.56%

注：政府补助金额为不含软件产品增值税即征即退的金额

报告期内，公司享受的税收优惠、政府补助合计金额占利润总额的比例较高，其中主要是高新技术企业所得税优惠和软件产品增值税即征即退优惠。

公司享受的高新技术企业所得税税收优惠系普遍适用政策，《高新技术企业证书》到期经复审通过后，公司可重新取得《高新技术企业证书》并继续享受相关税收优惠；软件产品增值税即征即退的税收优惠系我国近年来长期实施的税收优惠政策，未来该政策发生变化的可能性较小。因此，报告期内公司享受的主要税收优惠的依据系我国长期实施的全国范围内的法律、法规或规范性文件，具有全国性、长期性、持续性的特点；公司的各项指标持续符合相关税收优惠政策的要求，且享受的主要税收优惠政策具有稳定性，预计未来仍可持续享受该等税收优惠政策。

由上表可见，除增值税即征即退外，报告期内公司计入当期损益的政府补助分别为 423.59 万元、444.60 万元及 **1,371.78** 万元，**占当期利润总额的比例分别为 9.77%、7.18%及 16.94%，其中，2021 年度政府补助及其占利润总额的比例相对较高，**主要是由于 **2021 年度**公司完成 IPO 申报后，收到上市扶持资金 500.00 万元**以及资本市场突破行动奖补资金 420.00 万元**。

综上所述，尽管公司报告期内税收优惠、政府补助金额占利润总额的比例较高，但鉴于其中主要是高新技术企业所得税优惠和软件产品增值税即征即退优惠，上述两项优惠具有全国性、长期性、持续性的特点，因此公司对税收优惠和政府补助不存在重大依赖。

（三）说明软件在各个流程及产品中运用情况，发行人相关业务与系统集成的相关性。

1、软件产品的运用情况

公司的医院智能通讯交互系统属于软硬件一体化产品，其中软件产品包括嵌入式软件产品以及非嵌入式软件产品。嵌入式软件产品根据其功能以及基于的操作系统，可进一步划分为传统嵌入式软件、安卓系统软件、安卓应用软件；非嵌入式软件主要为服务器软件，各类软件在公司生产流程及产品中的运用情况具体如下：

（1）软件产品在产品中的运用情况

传统嵌入式软件、安卓系统软件、安卓应用软件等嵌入式软件产品，根据各自功能以及与公司医院智能通讯交互系统的兼容性，广泛运用于一代、二代、三代病房交互系统的主机、分机、显示屏，以及门诊服务交互系统的自助报到一体机、自助查询一体机、网络液晶一体机、诊室液晶一体机、诊间自助服务站等应用终端。与公司硬件产品紧密结合，共同实现医院智能通讯交互系统的双工对讲、病房广播、紧急呼叫、临床信息发布、可视对讲门禁、数据查询、缴费充值、影音娱乐等众多功能。

非嵌入式软件产品，主要运用于终端用户的服务器，为二代、三代病房交互系统以及门诊服务交互系统的整体运行提供后台服务，发挥信息存储、数据统计分析、信息交互、后台管理、系统功能配置等功能。

（2）软件产品在生产流程中的运用情况

传统嵌入式软件、安卓系统软件、安卓应用软件等嵌入式软件产品，在生产流程中的 DIP 工序中，烧录入各类硬件产品。在终端硬件产品完成软件烧录后，进行 DIP 调试、成本组装、成品调试等流程，最终实现软硬件一体化产品的成品入库。

非嵌入式软件产品，在项目实施过程中直接部署到客户服务器，并完成与公司医院智能交互系统、医院 HIS 系统等对接。在成套医院智能交互系统调试完毕，达到运行状态后，交付予终端用户。

2、相关业务与系统集成的相关性

公司主要产品为医院智能通讯交互系统，实际生产经营过程中，并非单独销售主机、分机、显示屏、一体机等产品，而是以医院智能通讯交互系统作为整体向客户进行交付。

公司销售医院智能通讯交互系统时，不仅需要完成主机、分机、显示屏、一体机等软硬件一体化产品的交付，通常还需完成医院智能通讯交互系统的安装和/或调试，在系统集成、调试完毕，并达到运行状态后，将医院智能通讯交互系统作为整体向下

游客户进行交付。因此，公司相关业务实质为系统集成，并非商品销售。

二、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人税收优惠相关的政策性文件、备案情况；

2、查阅发行人政府补助相关的文件及银行进账单等资料；

3、访谈发行人的研发人员，了解软件产品在各个流程及产品中运用情况；了解发行人业务与系统集成的相关性。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人的税收优惠的续期风险较小，发行人税收优惠占利润总额比例较高，符合软件企业的特点；

2、发行人所得税优惠及增值税即征即退具有持续性，对税收优惠和政府补助不存在重大依赖；

3、发行人已对软件产品在各个流程及产品中运用情况进行相应披露，发行人业务实质为系统集成，并非商品销售。

17、关于注销子公司。

根据申报材料，2020 年 11 月发行人注销子公司北京白泽亚华科技有限公司。

请发行人补充说明北京白泽亚华科技有限公司的简要历史沿革、注销原因、报告期内主要财务数据、处置日的确定原则、相关会计处理及对经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

北京白泽亚华科技有限公司的简要历史沿革、注销原因、报告期内主要财务数据、处置日的确定原则、相关会计处理及对经营业绩的影响。

北京白泽亚华科技有限公司（以下简称“北京白泽”）系公司全资子公司，成立于 2020 年 5 月，于 2020 年 11 月注销，在存续期内，股权结构未发生变化。

公司为拓展北京及周边区域市场设立北京白泽，后公司于 2020 年 9 月设立山东亚华电子股份有限公司北京分公司（以下简称“北京分公司”），出于优化组织架构的考虑，公司于 2020 年 11 月注销了北京白泽，保留北京分公司拓展周边区域市场。

北京白泽在存续期内仅办理了公司登记和税务登记，未开立银行账户，在存续期内该子公司未实际经营业务，该子公司注销对公司财务数据未产生影响。

二、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司主要负责人，了解公司设立和注销北京白泽业务背景，了解北京白泽的银行账户开立信息、账套建立、财务报表等信息；

2、查询北京白泽亚华的工商信息等信息，了解其存续期的股权变动情况。

三、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

北京白泽亚华系公司为开拓北京及周边区域市场所设立，后因公司组织架构调整在北京设立分公司而注销，北京白泽亚华在存续期内未实际经营业务，其成立和注销对公司财务数据未产生影响。

18、关于资金流水核查。

请保荐人、申报会计师对照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）关于资金流水核查要求，逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查范围、核查账户完整性、核查标准及其合理性、相关事项的具体核查情况及结论，核查过程是否发现异常，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

【回复】

（一）发行人资金流水核查

1、核查范围

保荐机构、申报会计师获取了发行人及相关人员报告期内（2019 年 1 月 1 日～2021 年 12 月 31 日）的银行流水，具体核查账户情况如下：

（1）法人主体

序号	账户所属主体	关系	开户银行数量	账户数量
1	山东亚华电子股份有限公司	发行人母公司	7	8
2	天津白泽亚华科技有限公司	发行人子公司	1	1
3	青岛白泽亚华科技有限公司	发行人子公司	1	1
4	淄博白泽亚华电子科技服务有限公司	发行人子公司	1	1
5	白泽亚华检测（山东）有限公司	发行人子公司	1	1
6	山东亚华电子股份有限公司北京分公司	发行人分公司	1	1
7	白泽亚华信息科技（山东）有限公司	发行人子公司	1	1
8	山东亚华电子股份有限公司深圳分公司	发行人分公司	1	1
9	山东亚华电子股份有限公司成都分公司	发行人分公司	1	1
10	山东亚华电子股份有限公司青岛分公司	发行人分公司	1	1
11	深圳中亚华信科技有限公司	发行人控股股东	3	3
12	青岛华博电子有限公司	实际控制人耿玉	1	1

		泉控制的企业		
13	淄博廷信电子有限公司	实际控制人配偶王晶晶控制的企业	2	2

（2）自然人主体

姓名	身份/关系	账户数量	开户行名称	账户数量
耿玉泉	实际控制人、董事长	14	工商银行	1
			农业银行	1
			中国银行	6
			建设银行	4
			交通银行	2
孙华	耿玉泉配偶	17	工商银行	2
			农业银行	2
			中国银行	2
			建设银行	5
			交通银行	1
			齐商银行	1
			招商银行	1
			兴业银行	2
			中信银行	1
耿斌	实际控制人、董事、副总经理	16	工商银行	4
			农业银行	2
			中国银行	3
			建设银行	2
			交通银行	2
			齐商银行	1
			招商银行	2
王晶晶	耿斌配偶	12	工商银行	1
			农业银行	2

			建设银行	3
			交通银行	2
			齐商银行	1
			招商银行	2
			兴业银行	1
向晖	董事、总经理	18	工商银行	1
			农业银行	1
			中国银行	3
			建设银行	7
			交通银行	3
			齐商银行	1
			招商银行	1
			兴业银行	1
孙成立	董事	8	农业银行	2
			中国银行	2
			建设银行	2
			兴业银行	1
			山东省农村信用社	1
周磊	董事、副总经理	**7**	中国银行	1
			建设银行	1
			交通银行	1
			青岛农商行	1
			华夏银行	1
			微众银行	1
			招商银行	**1**
宋可鑫	董事、研发总监	**6**	建设银行	2
			工商银行	1
			交通银行	1
			齐商银行	**1**

			招商银行	**1**
宋庆	监事会主席、养老事业部经理	6	工商银行	1
			中国银行	1
			建设银行	1
			齐商银行	1
			邮储银行	1
			招商银行	1
张连科	监事、区域销售总监	**10**	工商银行	1
			农业银行	1
			中国银行	3
			建设银行	**2**
			交通银行	1
			华夏银行	1
			招商银行	**1**
巩家雨	职工代表监事、研发部软件架构师	**7**	工商银行	2
			中国银行	1
			建设银行	1
			招商银行	1
			兴业银行	1
			齐商银行	1
			邮储银行	**1**
唐泽远	副总经理	7	农业银行	3
			中国银行	2
			建设银行	1
			平安银行	1
刘淑新	副总经理	9	工商银行	1
			农业银行	1
			中国银行	1
			建设银行	4

			交通银行	1
			招商银行	1
于雷	财务总监	**8**	工商银行	2
			农业银行	1
			中国银行	**1**
			建设银行	2
			交通银行	**1**
			招商银行	**1**
孙婵娟	董事会秘书	12	工商银行	1
			农业银行	2
			中国银行	1
			建设银行	1
			建设银行	1
			邮储银行	1
			招商银行	2
			兴业银行	1
			渤海银行	2
张国华	区域销售总监	7	中国银行	2
			工商银行	1
			建设银行	1
			交通银行	2
			招商银行	1
赵永章	区域销售总监	**6**	交通银行	1
			中国银行	**2**
			建设银行	2
			招商银行	**1**
任云杰	采购部经理	**7**	中国银行	2
			建设银行	1
			交通银行	1

			齐商银行	1
			招商银行	**1**
			中信银行	1
郭英	财务经理	**11**	工商银行	1
			中国银行	3
			建设银行	2
			交通银行	1
			张店农商行	**2**
			招商银行	**1**
			邮储银行	1
孙凤娇	报告期内曾任财务部出纳	**7**	中国银行	1
			农业银行	**2**
			建设银行	1
			兴业银行	1
			交通银行	1
			招商银行	**1**
郭文慧	财务部出纳	**9**	工商银行	**2**
			农业银行	**1**
			建设银行	1
			交通银行	1
			招商银行	**1**
			邮储银行	**3**

2、核查账户完整性

对于发行人、发行人子公司以及实际控制人或配偶控制的企业等法人主体，保荐机构、申报会计师获得了银行开立户清单、《企业信用报告》等资料验证银行账户的完整性。

对于自然人主体，保荐机构、申报会计师对报告期内相关人员银行互转情况和相

互之间的银行转账记录进行了交叉对比，并借助云闪付等第三方手段确认相关人员银行账户的完整性。同时，保荐机构、申报会计师获取了相关人员出具的已提供真实、完整资金流水的承诺。此外，保荐机构、申报会计师通过对相关人员所处地区的主要银行进行查验，检查是否存在遗漏等情况。

3、核查标准及其合理性

对于法人主体，结合发行人业务情况，按照 1 万元及以上标准进行核查，核查范围占发行人报告期内流水发生额的 90%以上。

对于自然人，结合发行人收入规模以及相关人员薪酬、消费水平等因素，按照单笔 5 万元重要性水平进行核查，并逐笔核对确认交易背景的真实性和合理性。

（二）资金流水核查程序、核查手段及核查结论

保荐机构、申报会计师对照《首发业务若干问题（2020 年 6 月修订）》关于资金流水的核查要求，逐项对发行人及相关人员资金流水进行了核查，具体情况如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

（1）核查程序及核查手段

保荐机构、申报会计师查阅了发行人制定的货币资金管理的相关内部控制制度，对公司资金管理关键控制节点的设计与运行情况进行了解；访谈发行人财务负责人，详细了解财务岗位的设置、资金的收支、审批、保管、日常清查等情况；执行货币资金的内部控制测试，对资金管理相关内部控制的设计合理性与内部控制运作有效情况进行评价。

（2）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人制定了完善的资金管理制度，相应制度及内部控制体系执行有效，资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

（1）核查程序及核查手段

保荐机构、申报会计师通过比对已开立银行账户清单与发行人财务账簿的银行账户，并对银行对账单中出现的银行账户进行检查，确认是否存在账户清单以外的账户。同时，保荐机构、申报会计师还对发行人各期末已开立的银行账户的类型、余额以及报告期内银行账户注销等情况进行函证，进一步验证发行人银行账户的完整性。

报告期内，发行人主要从事医院智能通讯交互系统的研发、生产和销售，银行账户主要用于收取货款、支付采购款、发放员工薪酬等，发行人银行账户各有所用，开户数量与业务需要相符。

（2）核查结论

经核查，发行人银行账户不存在不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情形，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情形。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

（1）核查程序及核查手段

1）保荐机构、申报会计师获取了发行人报告期内全部银行账户经银行盖章的包含交易对方、摘要等信息的详细纸质版银行流水；

2）将银行流水与自发行人处取得的银行日记账进行交叉比对，确认银行流水、银行日记账的一致性；

3）抽取 1 万元以上的交易记录，核查其交易背景及合理性：①大额资金往来款项性质涉及货款的，核查记账凭证、合同、银行回单等，核查业务的真实性，分析与客户、供应商的交易是否符合商业逻辑；②核查发行人其他大额资金往来情况，核查相

关记账凭证、银行回单等，结合公司的经营活动、资产购置、对外投资等分析是否合理。

（2）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，报告期内发行人大额资金往来不存在重大异常，不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

（1）核查程序及核查手段

保荐机构、申报会计师核查了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等相关人员的银行流水，并和发行人的银行流水相比对，核查其与发行人之间除了分红、增资款、工资奖金发放和报销款以外，是否存在无合理背景的收支往来。

（2）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

（1）核查程序及核查手段

保荐机构、申报会计师核查了发行人报告期内现金日记账，并和发行人银行流水相比对，核查发行人是否存在大额或频繁取现的情形；抽取发行人银行流水 1 万元以上的交易记录，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

（2）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人不存在大额或频繁取现的情形，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

（1）核查程序及核查手段

保荐机构、申报会计师获取了发行人的无形资产清单以及相关费用科目的明细表，并和发行人的大额资金流水进行勾稽，查阅对应的记账凭证、合同、银行回单等资料，核查是否存在真实的交易背景及其合理性。

（2）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人存在为本次发行上市支付的中介机构服务费和为日常企业经营管理支付的咨询服务费，相关交易均具有其商业合理性。除此之外，发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

（1）核查程序及核查手段

1）保荐机构、申报会计师亲自陪同实际控制人耿玉泉、耿斌前往银行并获取了实际控制人耿玉泉、耿斌报告期内全部银行账户经银行盖章的包含交易对方、摘要等信息的详细纸质版银行流水；

2）抽取 5 万元以上的往来记录，取得实际控制人关于资金往来的相关说明，了解相关资金往来的背景。

3）对于实际控制人的大额资金往来，对交易对手方进行访谈了解交易对手方的身

份、资金往来背景及其合理性，查阅相关购房合同和房产证、证券账户交易记录、借款协议等资料。

（2）核查结论

经核查，发行人实际控制人大额资金往来主要为理财产品、股票投资、购房及装修款项、亲友间资金往来、分红工资款项、购买石木藏品款项、委托理财报酬、经营果园支出等。发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现的情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

（1）核查程序及核查手段

1）获取发行人报告期内现金分红明细，查阅发行人股转系统历次权益分派实施公告；

2）获取发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内薪酬明细表；

3）查阅发行人报告期内银行流水，核查是否存在控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人处获得资产转让款；

4）获取发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高管、关键岗位人员报告期的银行流水，核查是否存在转让发行人股权获得大额股权转让款的情形，并重点核查在公司发放薪酬、分红前后的资金流向。

（2）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，报告期内发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员存在从发行人获得大额现金分红款、薪酬的情形，

其分红、薪酬主要用于日常消费、购买理财产品、购买房产、亲友间往来等，主要资金流向或用途不存在重大异常。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

（1）核查程序及核查手段

1）取得控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高管、关键岗位人员报告期内全部的银行流水，抽取 5 万元以上的往来记录，核查交易对手方是否与发行人关联方、主要客户、供应商是否存在重合的情形，取得相关人员关于资金往来原因的说明；

2）访谈发行人主要客户、供应商进行确认。

（2）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

（1）核查程序及核查手段

1）保荐机构、申报会计师取得了关联方深圳中亚华信科技有限公司、青岛华博电子有限公司、淄博廷信电子有限公司报告期内银行流水，核查交易对手方是否与发行人主要客户、供应商存在重合的情形；

2）访谈发行人主要客户、供应商进行确认。

（2）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，报告期内不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（三）结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

根据上述资金流水核查情况，保荐机构、申报会计师认为：发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

19、关于创业板定位。

请发行人对照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定，结合发行人的业务实质论证在创新、创造、创意方面体现出的某项特征，进一步说明是否符合创业板定位。

【回复】

一、发行人说明

对照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定，结合发行人的业务实质论证在创新、创造、创意方面体现出的某项特征，进一步说明是否符合创业板定位。

《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条规定，“发行人申请首次公开发行股票并在创业板上市，应当符合创业板定位。创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合”。

《创业板股票发行上市审核规则》第十九条规定，“发行人应当结合创业板定位，就是否符合相关行业范围，依靠创新、创造、创意开展生产经营，具有成长性等事项，进行审慎评估；保荐人应当就发行人是否符合创业板定位进行专业判断，并出具专项说明”。

（一）不属于不支持其申报在创业板发行上市的企业

公司主要从事医院智能通讯交互系统的研发、生产和销售。根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司所处行业属于“I65 软件和信息技术服务业”；根据中华人民共和国国家统计局 2017 年发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业属于“I65 软件和信息技术服务业”中的“信息系统集成服务”。因此公司不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条中原则上不支持其申报在创业板发行上市的企业。

（二）公司业务创新、创造、创意特征以及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

1、公司业务创新、创造、创意特征

（1）创新特征

公司坚持以技术创新推动产品发展，在电力线载波、音视频通讯、物联网等技术方向不断投入研发资源，报告期内研发投入占营业收入的比例保持在10%以上。公司的高带宽两线制组网技术是基于电力线载波技术的改进和创新，在工期时长、运维难度、降本增效、客户体验等方面突破了病房智能通讯交互领域通用方案的瓶颈；公司的mangoRTC 音视频通讯平台技术是音视频通讯技术在病房场景应用的创新，基于实时通信框架WebRTC，搭建了SFU、MCU融合架构，从而可以应用于一对一、一对多、多对多的流畅清晰的音视频场景。

（2）创造特征

公司凭借多年来对应用场景的深入理解，创造性地提出了“自组专网、专属协议”、“多链路网络自适应、终端自适应”、**“呼叫全覆盖、断网能呼叫、沟通零遗漏”等新型产品应用理念与实践，逐渐探索“医疗级”病房通讯系统的硬件特点，**并将这些理念与实践融合进公司产品与服务的全生命周期，紧密契合了病房建设新时期的数据安全保障、多业务并发应用场景、方案成本控制等诉求。

（3）创意特征

基于庞大的用户基础、丰富的实施与服务经验以及良好的需求沟通反馈机制，**公司不断提升技术水平**，在若干产品的**制作工艺**及细节设计方面，体现出明显的个性化创意。**如首创的低工程量分机安装、无散热孔的整体金属外壳散热、分机EMC静电保护机制等工艺**以及养老产品结合SaaS平台、床旁“换药”键单独设计、卫生间紧急按键采用大面积触发设计、呼叫手柄增加照明功能、多色门灯等创意，**使公司产品**更加贴近用户的实际需求，**优化了用户体验**，从而提升了公司产品的竞争力。

2、科技创新和新旧产业融合情况

（1）技术创新

公司是高新技术企业，自成立以来坚持以技术创新推动产品发展，与山东大学联合建设“护理装备与信息研究院”，与山东理工大学联合打造教学科研实践基地，在山东省信通院的支持下，建立了通过 CMA 标准认证的信息通信实验室，发行人还先后被认定为山东省软件工程技术中心、山东省省级企业技术中心、山东省省级工业设计中心。

公司凭借多年的技术和经验积累，自主研发形成了高带宽两线制组网技术、组件化医护通讯控制台技术等核心技术，推动了病房智能化建设的进程。公司的高带宽两线制组网技术应用于病房智能通讯交互领域，独创性的将电源、音频、数据在两线制总线上传输，且互不影响，有效解决了其他技术方案综合布线复杂的难题，大大降低了组网与实施运维的成本。公司的组件化医护通讯控制台技术通过独创的网络通讯和数据处理方法，大幅降低对硬件终端的性能要求，并将各种业务进行模型化处理，减少软件的二次开发，提升了效率。

随着公司在病房、门诊等场景下的技术积累以及 5G、物联网、云计算等新一代信息技术的发展，公司积极研发 5G 远程会诊、手术室协同、基于可穿戴设备的室内定位等前沿技术与产品化应用，布局智慧医院更多智能通讯交互应用场景。

（2）研发创新

公司研发中心在淄博、青岛、北京、深圳四地布局，一方面巩固淄博基地能力与优势，发挥全产业链研发、生产、销售的协同效应，另一方面充分发挥青岛、北京、深圳等地的技术人才优势，激活研发创新的资源配置。

公司通过打造软件团队与相匹配的组织能力和工作方法，实现了从传统智能化企业向软硬一体研发战略企业的成功转型。公司研发中心下设研发部、产品部、智慧养老事业部，各部门职责分工明确，运转高效。

公司引入敏捷开发研发方法，部分取代了传统的瀑布式研发方法。公司研发中心可以对市场反馈的需求快速吸纳、消化与输出，多条产品线实现了快速更新迭代。公司研发活动的创新使研发团队内外部的沟通、交接、管理更加简单灵活，有力推动了科研成果的快速落地应用。

（3）新旧产业融合

传统医院建设背景下，公司所处行业细分领域的外延边界清晰，各子项功能简单、关联程度小、与医院信息化系统相关性低，智能化产业呈现分散、简单、侧重硬件标准化生产、以成本控制力为主要竞争导向的特点。

随着我国医院建设向智慧医院快速转型，医院信息化、智能化建设需求快速攀升，各地积极推动的新医院、大型医学中心建设以及存量医院的升级改造也迅速增加。**在智慧医院建设新背景下，公司所处的医院智能通讯交互领域与信息化开始走向深度融合，呈现出“以软件系统平台为业务框架、以数据流转为核心目标，以个性化硬件系统为承载、以多角色应用与体验为表征”的特点，**强调软件与硬件的融合、系统与流程的融合、技术与场景的融合、产品与服务的融合。

公司借助多年来积累的良好的资源整合能力和全流程的生产制造能力，实现了新旧产业的快速过渡转型。另外，基于拥有的核心技术和科技成果，凭借突出的软硬件开发能力，快速实现了在新产业时代的转型升级。

高带宽两线制组网技术、组件化医护通讯控制台技术等核心技术应用于公司的二代病房智能通讯交互系统，组网方案简单稳定，并可以快速与 HIS 医院信息系统对接，产品性能达到行业领先水平。同时，该技术方案配套的工程实施难度未增加，使细分领域产业与服务升级未遭遇工程难度提升以及成本上升的瓶颈。因此，二代病房交互系统得到了市场的普遍认可，报告期内的销售收入快速增长。

mangoRTC 音视频通讯平台技术、医养智能交互系统业务中台技术等核心技术应用于公司的三代病房智能通讯交互系统，采用先进的分布式架构，实现了全球随机接入、公私混合云部署，具备多链路网络自适应、终端自适应的强大性能，广泛支持 Android、Windows、Mac、Web、小程序，形成了应用于智慧医院的强大信息交互承载能力。分诊

队列排序与智能推荐算法技术等核心技术应用于公司的门诊服务交互系统，实现了智能分诊、导诊、问诊等非诊疗功能以及信息推送、就诊数据统计等管理功能。公司的三代病房交互系统、门诊服务交互系统正处于市场不断拓展阶段，报告期内增长迅速，但整体规模较小，未来随着医院智能化需求的提升、组网技术的进一步简化迭代和市场的进一步开拓，收入规模将逐步上升。

公司已在招股书“第二节 概览”之“五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”及“第六节 业务与技术”之“二（四）发行人自身的创新、创造、创意特征以及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”中补充披露上述楷体加粗内容。

二、核查过程

保荐机构履行的主要核查程序包括：

1、取得发行人的专利证书及计算机软件著作权登记证书，并通过中国及多国专利审查信息查询网站（http://cpquery.cnipa.gov.cn/）、中国版权保护中心网站（https://register.ccopyright.com.cn/）复核查询发行人专利及软件著作权的状态；

2、对发行人相关人员进行访谈，了解发行人的主营业务、技术特点、产品优势及机构设置等情况；

3、结合发行人的所属行业、业务模式、技术特征，对照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《创业板股票发行上市审核规则》第十九条的相关规定，分析判断发行人是否符合创业板定位。

三、核查结论

经核查，保荐机构认为：

发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《创业板股票发行上市审核规则》第十九条的相关规定。发行人是高新技术企业，符合相关行业范围，生产经营具备创新、创造、创意特征，与新技术、新产业、新业态、新模式

深度融合，符合创业板定位。

（本页无正文，为《关于山东亚华电子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》之签署页）

法定代表人：_____

耿玉泉

山东亚华电子股份有限公司

2022 年 3 月 17 日

（本页无正文，为《关于山东亚华电子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》之签署页）

保荐代表人：曹飞　　庞家兴

曹　飞　　庞家兴

东吴证券股份有限公司

2022年 3 月 17 日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读山东亚华电子股份有限公司本次审核问询函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：_____

范　力

东吴证券股份有限公司

2022 年 3 月 17 日