证券代码:688329　　证券简称:艾隆科技　　公告编号:2026-030

苏州艾隆科技股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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

苏州艾隆科技股份有限公司(以下简称“公司”或“艾隆科技”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于苏州艾隆科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0251号)(以下简称“年报问询函”),公司董事会高度重视,并组织相关部门对年报问询函事项进行了分析及核查,同时会同立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)就年报问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实,现就有关事项回复如下:

在本问询函相关问题的回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,系四舍五入所致。如无特别说明,本回复涉及币种为人民币。

基于商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件,公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

问题1、关于经营业绩。年报显示,2025年公司实现营业收入4.42亿元,同比增长35.81%,归母净利润1,856.20万元,扭亏为盈。分季度看,第三季度、第四季度分别实现营业收入1.49亿元、1.62亿元,同比增长83.53%、59.39%,实现归母净利润743.13万元、1,952.09万元。

请公司:(1)结合客户名称、产品类型、合同金额、确认收入金额、项目开始时点、完成交付时点、确认收入时点、验收凭证类型、截至年末的回款金额及回款比例,说明2025年前十大收入项目的具体情况;(2)结合信用政策、收入确认政策、期后回款情况等,说明公司第三季度和第四季度收入集中确认的商业合理性,以及与同行业可比公司是否存在明显差异;(3)结合在手订单、新签订单、客户拓展情况,说明主营业务业绩变动趋势是否具有持续性。请年审会计师对问题(1)至(2)发表意见。

【公司回复】

一、结合客户名称、产品类型、合同金额、确认收入金额、项目开始时点、完成交付时点、确认收入时点、验收凭证类型、截至年末的回款金额及回款比例,说明2025年前十大收入项目的具体情况

公司2025年前十大收入项目的具体情况:

单位:万元

序号	项目名称	产品类型	合同含税金额	确认收入金额	项目开始时点	完成交付时点	确认收入时点	验收凭证类型	截至年末回款金额	截至年末回款比例(%)
1	项目1	中药智能化产品、智能仓储产品等	1,898.80	1,680.35	2024-11-2	2025-9-3	2025-9-30	验收单	758.76	39.96
2	项目2	智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	1,699.00	1,503.54	2025-4-16	2025-7-4	2025-8-16	验收单	1,699.00	100.00
3	项目3	病区(麻醉/精)药品管理产品、智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	1,422.08	1,268.48	2025-6-10	2025-9-21	2025-9-28	验收单	426.62	30.00
4	项目4	智慧门急诊药房产品、药事(学)信息化产品、病区(麻醉/精)药品管理产品等	1,170.30	1,039.56	2024-11-1	2025-10-28	2025-10-27	验收单	702.18	60.00
5	项目5	住院、静配中心产品	998.00	883.19	2025-5-27	2025-6-20	2025-6-29	验收单	-	0.00
6	项目6	中药智能化产品	918.00	812.39	2025-7-1	2025-11-1	2025-11-15	验收单	275.40	30.00
7	项目7	智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	900.00	796.46	2025-10-1	2025-11-12	2025-11-19	验收单	-	0.00
8	项目8	智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	887.80	785.66	2024-7-1	2025-9-12	2025-9-21	验收单	150.72	16.98
9	项目9	药事(学)信息化产品、智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	876.00	775.22	2025-12-8	2025-12-19	2025-12-26	验收单	262.80	30.00
10	项目10	智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	858.00	759.29	2025-4-3	2025-9-9	2025-9-12	验收单	614.60	71.63
合计			11,627.98	10,294.14					4,890.08	42.05

如上表所示,公司2025年前十大收入项目合计销售总额为10,294.14万元,占公司销售收入比例为23.30%。业务涵盖智慧门急诊药房产品、中药智能化产品、智能仓储产品、药事(学)信息化产品、病区(麻醉/精)药品管理产品等,其中智慧门急诊药房产品3,861.99万元、中药智能化产品2,142.30万元、智能仓储产品2,073.09万元、住院及静配中心产品1,101.31万元,药事(学)信息化产品568.58万元,病区(麻醉/精)药品管理产品546.87万元。

截至2025年12月31日前十大收入项目回款金额4,890.08万元,占对应合同含税金额42.05%。

(1)项目5截至2026年5月未尚未回款,主要系该项目为医院二期建设,虽已完成验收,但回款受医院支付安排进度影响,公司正在催收中;

(2)项目7截至2026年5月已收到50%货款450万元。

二、结合信用政策、收入确认政策、期后回款情况等,说明公司第三季度和第四季度收入集中确认的商业合理性,以及与同行业可比公司是否存在明显差异

最近三年公司按季度分类营业收入情况如下表所示:

单位:万元

项目	2025年		2024年度		2023年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
第一季度	5,606.89	12.69	5,582.06	17.16	5,106.15	14.04
第二季度	7,500.89	16.98	8,682.23	26.69	11,169.99	30.70
第三季度	14,893.15	33.71	8,115.00	24.95	10,137.62	27.88
第四季度	16,177.03	36.62	10,149.54	31.20	9,952.40	27.38
合计	44,177.96	100.00	32,528.84	100.00	36,366.15	100.00

报告期内,公司销售收入呈现出季节性波动的特点,下半年收入占比较高,主要系公司产品终端主要应用于公立医疗机构,客户通常在上半年制定项目预算或开展招投标流程,项目施工集中在下半年度,项目的验收和结算也集中在下半年度进行,使得公司营业收入存在明显的季节性特征。因此,公司第三季度和第四季度收入集中确认具有商业合理性。

(1)公司信用政策

公司根据客户信用状况给予一定的信用期限,通常为90-180天,公司2025年度销售信用政策较2024年度无较大变动。

(2)公司收入确认政策

公司医药设备与软件销售分为直销与经销,根据与客户签订的销售合同将相关服务或产品提供给购货方,直销模式下,如产品需安装及验收的,当产品安装完成并取得客户的验收单后确认控制权转移至客户;如无需安装及验收的,当产品经客户签收后控制权转移至客户;经销模式下,如产品需安装及验收的,当产品安装完成并取得终端客户的验收单后确认控制权转移至客户;如无需安装及验收的,当产品经客户签收后控制权转移至客户。

报告期内公司收入确认政策保持一致。

(3)期后回款

针对公司2023-2025年第三、四季度收入确认金额在200万元以上客户,统计其期后回款情况:

单位:万元

项目	合同含税金额	收入确认金额	截至次年5月31日累计回款金额	回款比例(%)
2025年第三、四季度收入金额200万元以上客户	21,985.65	19,381.43	11,430.61	51.99
2024年第三、四季度收入金额200万元以上客户	9,748.28	9,133.21	7,597.50	73.79
2023年第三、四季度收入金额200万元以上客户	13,362.07	11,766.27	7,647.88	57.28

由上表可以看出,公司2023-2025年第三、四季度确认收入金额在200万元以上客户,在次年5月31日前回款比例在50%-70%之间波动,2024年200万以上项目新客户较多,存在部分国外项目,期后回款比例高于2023及2025年度。

受时政预算审批限制,且医院竣工验收涉及造价决算、第三方审计等程序,项目付款周期较长,导致部分医院客户或对应经销商回款周期较长,但由于公司终端客户以公立医院为主,医院资质和信用较好,发生坏账可能性较低。

(4)对比同行业可比上市公司

对比同行业可比上市公司各年度季度收入占比情况如下:

公司	项目	2025年(%)	2024年(%)	2023年(%)	2022年(%)	2021年(%)	2020年(%)	平均占比(%)
健麾信息	第一季度	22.31	11.19	19.92	14.08	8.33	10.62	14.41
	第二季度	23.62	34.52	37.59	36.14	22.63	33.18	31.28
	第三季度	32.37	15.62	20.92	35.20	27.23	18.18	24.92
	第四季度	21.71	38.67	21.57	14.58	41.80	38.02	29.39
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
艾隆科技	第一季度	12.69	17.16	14.04	9.03	10.26	3.28	11.08
	第二季度	16.98	26.69	30.70	25.74	23.25	25.88	24.87
	第三季度	33.71	24.95	27.88	28.50	19.75	21.21	26.00
	第四季度	36.62	31.20	27.38	36.73	46.73	49.64	38.06
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

从上表可以看出,艾隆公司让在年度反同行业可比公司健麾信息收入亦呈现季节性特点,在第三、四季度确认收入比例相对较高,公司收入季节性特征与同行业可比公司相比不存在明显差异。

三、结合在手订单、新签订单、客户拓展情况,说明主营业务业绩变动趋势是否具有持续性

(1)公司在手订单情况

单位:万元

在手订单	2026年第一季度末		2025年末		2024年末		2023年末
	金额(含税)	本期比上年同期增减(%)	金额(含税)	本期比上年同期增减(%)	金额(含税)	本期比上年同期增减(%)	金额(含税)
主营业务在手订单	25,838.78	-	22,147.63	34.46	16,472.01	13.76	14,479.21
需按净额法确认的在手订单	7,570.29	-	7,671.19	-50.95	15,639.43	-19.19	19,362.33

如上表所示,公司主营业务在手订单中,2025年末在手订单金额(含税)为22,147.63万元,较2024年末16,472.01万元同比增长34.46%,在手订单储备较为充足。

(2)公司新签订单情况

单位:万元

项目	2026年第一季度		2025年第一季度		2024年第一季度		2023年第一季度
新签订单	金额(含税)	本期比上年同期增减(%)	金额(含税)	本期比上年同期增减(%)	金额(含税)	本期比上年同期增减(%)	金额(含税)
	6,884.89	89.27	3,637.68	14.59	3,174.46	-55.21	7,087.33

注:未考虑需按净额法确认的订单情况影响。

从公司新签订单数据来看,2024年第一季度、2025年第一季度新签订单金额较2023年第一季度均有所回落,主要受当年下游项目招投标节奏放缓、行业阶段性需求调整影响;2026年第一季度新签订单回升至6,884.89万元,较2025年第一季度增长89.27%,得益于公司产品迭代落地、下游客户采购需求回暖;目前公司持续深耕国内外市场、优化产品线,稳步推进新项目落地,后续将持续跟进订单转化与市场开拓进展。

(3)客户拓展情况

公司已建立起多元化且逐步增长的客户基础。截至2025年12月31日,公司产品已覆盖国内1,400余家医疗卫生机构(其中包含600余家三甲医院)。公司近年来通过加强产品研发和品牌建设,不断提升自身核心竞争力,充分挖掘各业务板块及子公司的业绩增长潜力,深耕细作智能物资管理领域,以客户需求为导向,推动技术创新与产品迭代。此外,公司积极参与各类行业展会,全面展示公司的技术创新成果、产品矩阵及综合实力,有效提升了品牌知名度和市场影响力,也为公司拓展业务渠道、把握行业发展趋势提供了宝贵机会。在全球化布局方面,公司持续加大海外市场拓展力度,围绕“在地化服务、定制化适配”系统性推进海外市场布局,通过多渠道市场开发、本地化团队建设、合规体系搭建等举措,加速中国医疗智能技术与解决方案的出海落地,提升公司的国际影响力。

综上,主营业务业绩尚具有增长的可持续性。

【年审会计师回复】

一、会计师核查程序

针对上述事项,会计师执行的核查程序包括但不限于:

(1)获取公司报告期收入成本匹配表,分析公司各项目收入增长变化的原因;

(2)获取公司报告期利润表,分析公司2025年营业收入增长,扭亏为盈的原因及合理性;

(3)查阅同行业可比公司披露的年度报告,分析可比公司业绩变动趋势与公司是否存在重大差异;

(4)获取公司前十大客户具体情况,并统计期后回款情况,分析客户经营规模与其订单金额是否匹配;通过企查查等公开网站查询前十大客户是否与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高及其关联方等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系;

(5)了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性;

(6)对主要终端医院进行走访或视频访谈,了解最终销售实现情况;

(7)访谈公司财务及业务部门负责人,了解公司销售信用政策变动;

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

(9)对记录的收入交易选取样本,核对出库单、物流单、安装单、验收单,评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策;

(10)结合应收账款和营业收入函证程序,检查已确认的收入的真实性;

(11)执行截止性测试,就资产负债表日前后记录的收入交易,选取样本,核对签收单、验收单及其他支持性文档,以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

二、会计师核查结论

基于实施的审计程序,就2025年度财务报表整体公允反映而言,我们没有发现公司对营业收入相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况,我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题2、关于主营业务。年报显示,公司重点发力智能中药、药事信息化等高潜力赛道。2025年公司中药智能化产品营业收入同比增长2,958.52%,绝对额为3,134.29万元,占主营业务收入的7.60%,毛利率56.02%,同比增加21.33个百分点。前期公告显示,公司拟购买厂房,用作建设精密加工中心建设项目和现代化中药处方加工中心。该加工中心系公司新拓展的中药业务,建设中药煎药中心所需要的包括中药饮片代煎的营业执照、《药品经营许可证》等合规资质尚未取得。

请公司:(1)补充说明中药智能化产品前五大客户的名称、关联关系、历史合作情况、销售金额及期后回款、对应业务开展模式、收入确认政策、主要合同条款等;(2)进一步结合应用场景、核心技术及竞争优势等,说明2025年中药智能化产品年收入以及毛利率同比增长的原因和合理性,与同行业可比公司是否存在明显差异;(3)说明现代化中药处方加工中心项目的最新进展,包括厂房购买进度、设备采购及安装情况、人员配置、合规资质取得等情况,是否存在重大障碍或不及预期的风险;(4)结合现有收入规模、客户储备及市场需求等,说明购置厂房建设加工中心的必要性、合理性及审慎性。请年审会计师对问题(1)至(2)发表意见。

【公司回复】

一、补充说明中药智能化产品前五大客户的名称、关联关系、历史合作情况、销售金额及期后回款、对应业务开展模式、收入确认政策、主要合同条款等

公司中药智能化产品前五大客户的名称、关联关系、历史合作情况、销售金额及期后回款、对应业务开展模式、收入确认政策、主要合同条款等如下:

单位:万元

序号	名称	关联关系	历史合作情况	合同含税金额	合同总收入	中药智能化部分到货收入金额	期后26年1-5月回款	截止2026年5月累计回款	对应业务开展模式	收入确认政策	主要合同条款
1	中药客户1	非关联方	自2021年开始合作	1,898.80	1,680.35	1,329.91	379.00	758.76	经销	最终使用方验收后确认收入	乙方交付货物并安排进入调试阶段,丙方(即使用单位)应配合设施设备验收工作,及时委派院内工程师参与调试过程,设备具备运行条件后,丙方(即使用单位)应及时委托业内相关专家参与项目验收,乙方在规定期限内完成交付,以延误交付期处理。
2	中药客户2	非关联方	首次合作	918.00	812.39	812.39	-	275.40	直销	最终使用方验收后确认收入	1.1 甲方收取设备后,乙方应按甲方的通知进场提供现场安装、调试服务。 1.2 乙方应免费提供设备安装所需的专用工具和辅助材料,以及安装、调试服务……。 1.3 甲方应对乙方的安装、调试工作提供必要的支持和配合……。 1.4 甲方应在设备安装、调试工作完成后7天内签署初验完成确认报告,甲方无故拒绝或拖延验收的,视为项目验收合格,双方确认,如甲方将本合同设备销售给第三方终端使用客户的,则上述报告应由第三方终端使用客户按本条约定签署。1.5 乙方应指派专业技术人员对客户进行培训和指导,直至甲方或设备的终端使用客户的相关操作人员能够熟练掌握设备操作及初步维护技术。
3	中药客户3	非关联方	自2016年开始合作	450.00	368.09	368.09	90.00	180.00	直销	最终使用方验收后确认收入	在乙方支付完全额机金及相关费用之前,所有租赁设备的所有权属于甲方,乙方对租赁设备只有使用权,没有所有权,乙方支付完全额费用后,所有权自动转移至乙方。中药智能化调剂设备需满足以下加工能力:1.设备交付时需具备基础智能调剂功能;2.日加工处方量≥500张时,启用全自动调剂功能。
4	中药客户4	非关联方	首次合作	213.70	189.12	189.12		203.02	经销	最终使用方验收后确认收入	到货初验:货到项目现场后,乙方和甲方对其全部货物、零件、配件进行到货验收。 试运行:完成设备安装调试后,乙方应对货物的整体性能和功能进行自检,自检合格且经甲方初步验收后,货物转入为期一个月的试运行,试运行结束后,经甲方同意后,甲乙方共同进行设备的整体最终验收。
5	中药客户5	非关联方	首次合作	464.80	411.33	181.24	92.96	232.40	直销	最终使用方验收后确认收入	到货初验:货到项目现场后,乙方和甲方对其全部货物、零件、配件进行到货验收。 试运行:完成设备安装调试后,乙方应对货物的整体性能和功能进行自检,自检合格且经甲方初步验收后,货物转入为期一个月的试运行,试运行结束后,经甲方同意后,甲乙方共同进行设备的整体最终验收。

如上表所述,中药智能化产品前五大客户均为非关联方,其中中药客户1、中药客户3合作时间较长,中药客户2、中药客户4、中药客户5为本年度新开发客户。

中药智能化产品前五大客户合同总计额3,945.30万元,合计销售收入3,461.28万元,其中中药智能化部分销售收入金额2,880.75万元,截至2026年5月累计回款1,649.58万元,其中中药客户1、中药客户4业务开展模式为经销模式,中药客户2、中药客户3、中药客户5为直销模式,均在最终使用方验收后确认收入。

二、进一步结合应用场景、核心技术及竞争优势等,说明2025年中药智能化产品年收入以及毛利率同比增长的原因和合理性,与同行业可比公司是否存在明显差异

公司现代化中药处方加工中心依托智能自动化系统,整合定制化煎药设备与信息化调剂管控方案,可实现从药材浸泡、煎煮、先煎后下、灌装封装到调剂管控的全流程标准化、智能化运营。当前市场主流中药代煎服务仍以人工调剂、人工煎煮为主,存在效率低下、质量波动、安全风险等固有瓶颈。现代化中药处方加工中心能最大限度减少人为操作依赖,通过程序精准控制各工艺参数,确保每剂汤药的药效稳定、剂量准确,同时实现全程数据留痕与溯源管理,显著提升服务的安全性、准确性与可靠性。

公司近两年中药智能化产品收入以及毛利率情况如下:

单位:万元

2025年收入	2025年成本	毛利率(%)	2024年收入	2024年成本	毛利率(%)
3,134.29	1,378.53	56.02	102.48	69.89	31.80

由上表可以看出,公司2024年中药智能化产品销售规模较低,尚未形成规模效益,对应成本费用相对较高,毛利率较低。2025年,公司加大了中药智能化产品推广,涵盖了智能盘点中药库、中药饮片调剂系统、散装调剂复核系统、中药临方制剂系统、中药自动煎药产线、中药药事服务智能化管理平台等项目及产品,中药产品开始放量。

公司作为国内较早从事医疗物资智能管理领域的企业,经过多年发展,公司产品已经得到了市场广泛的认同,具有一定的品牌优势,保持了较高的议价能力;公司中药智能化产品涵盖中药饮片调剂系统、散装调剂复核系统、中药临方制剂系统,以软件为核心载体,公司前期研发投入较多,技术含量高,在品牌效应、技术及售后服务等方面具有较强竞争力,因此毛利率水平略高于公司其他成熟产品。

截止目前,已上市公司中未见单独披露中药智能化产品。

三、说明现代化中药处方加工中心项目的最新进展,包括厂房购买进度、设备采购及安装情况、人员配置、合规资质取得等情况,是否存在重大障碍或不及预期的风险

(1)分项落地情况

厂房购置进度:公司已完成16#厂房买卖合同履约、不动产过户及实物交割,建筑主体、配套条件符合项目建设标准。

设备采购及安装:加工中心整体设计图纸尚在规划编制阶段,暂未启动设备采购与进场安装;已结合自研中药全自动调剂、智能煎煮装备完成设备选型前期调研,待图纸定稿后启动采购流程。

人员配置:公司设立项目专项筹备小组,由研发、生产、商务现有人员兼职统筹项目前期工作;已提前择优招聘部分中药学专业药师储备在岗,后续将根据图纸落地、车间改造及设备进场进度,分批次增补生产、设备运维等岗位人员。

合规资质办理:已梳理全部资质办理清单,对接属地主管部门摸清各项申报要求;因车间改造方案尚未定稿,环评、消防、经营类资质暂未正式提交申报,待设计落地后分批启动报批。

(2)重大障碍或不及预期的风险

目前,公司与意向合作客户处于商务洽谈保密阶段,合作方案尚未最终敲定,但从行业整体开发节奏及公司商务拓展进度来看,潜在合作空间充足,项目落地的可能性较大。项目整体按计划有序推进,无重大实质性障碍;受图纸规划周期影响,设备采购、改造、资质申办等环节延后属于筹备期正常情形,不存在项目停滞类重大风险。

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

四、结合现有收入规模、客户储备及市场需求等,说明购置厂房建设加工中心的必要性、合理性及审慎性

购置厂房建设加工中心,核心用于投建精密加工中心项目、现代化中药处方加工中心项目,必要性、合理性及审慎性说明如下:

(1)必要性

因中药智能化系统场景多样复杂,研发强度大,现代化中药处方加工中心作为自研调剂、煎煮设备的实景试验与示范基地,可在真实代煎工况下完成设备迭代调试,弥补以往缺少真实处方落地验证的短板,直观向医疗机构展示整套智慧中药房落地效果,加速成套设备与服务方案转化落地,保障存量订单履约、持续挖掘新增客户需求。传统人工代煎模式效率低、质控难、无法满足集中化处方需求,区域各级医疗机构代煎外包刚需持续释放,项目达产后年可承接约15万张处方代煎,填补本地标准化智慧代煎服务空白,是落地区域医疗刚需的必要布局。

当前国内各地加速落地智慧共享中药房政策,区域医联体、公立医疗机构对智能化中药调剂配套服务需求持续扩容,行业市场空间稳步增长;自建场地可落地装备示范应用场景,依托实景加工样板拓展终端合作,是公司深挖细分赛道刚需、延伸装备配套服务的必要载体。

现代化中药处方加工中心项目精准对标2026年2月工信部等八部门印发《中药工业高质量发展实施方案(2026—2030年)》两大核心政策要求:一是契合方案中提升中药制造数智化、绿色化水平部署,聚焦调剂、煎煮全链条数智化关键技术落地,打造中药智能生产实景应用场景;二紧扣优化全流程质量追溯体系政策方向,落地药材溯源、生产全流程数据留痕系统,助力中药全链条标准化建设。项目落地是公司响应国家战略性新兴产业布局、落地中医药数智化攻关任务的硬性落地载体,是顺应国家级产业政策的必要投资布局,同时贴合科创板硬科技定位的产业投向要求。

同时,精密加工中心的建成可实现公司90%以上核心机加工零部件自主生产,破除现有外协加工品质参差不齐、交付周期不可控、采购成本偏高的痛点;充分支撑中药处方加工中心及医谷研究院新品小批量、多样化试样需求,缩短研发成果从样机到量产的转化周期,解决外协试样排期紧张的固有难题。

(2)合理性

1)收入基本面支撑项目投入

公司中药智能化产品2025年实现新增订单3,954.49万元。公司中药板块已形成规模化订单营收基础,业务具备持续能力,项目建设投入可依托后续装备销售、配套药事服务收益逐步回收;同时项目建成后可打造区域智慧中药示范场景,契合政策鼓励建设中药智能工厂、数智化标杆项目的扶持方向,助力公司参与地方中药服务标准编制,进一步拓宽行业资源与业务边界。

2)厂房购置长期成本优于租赁

前期成本测算显示购置相较多年期租赁具备显著成本优势,且不动产可作为公司长期固定资产,优化资产结构,契合公司中长期战略布局。

3)业务协同

依托园区产业集聚优势,加工中心建成后既可自用生产调试,后续富余产能可面向园区同业提供装备定制加工,盘活闲置场地资源,提升资产利用效率。

(3)审慎性

1)本次交易标的16#厂房不动产权属完整、无查封、抵押、权属纠纷等权利瑕疵,结合前期1#厂房被查封的经验,强化标的资产核查,确保交割后可正常使用,从源头规避资产类风险。

2)经长期租赁与购置成本专项测算,16#厂房购置全周期综合成本显著低于多年期租赁成本。结合两大项目均为公司中长期战略配套业务,使用周期长、场地需求稳定,选择购置而非临时租赁,是基于长期经营的理性决策,可规避租期到期、租金上涨等不确定性,保障业务长期稳定开展。

【年审会计师回复】

一、会计师核查程序

针对上述事项,会计师执行的核查程序包括但不限于:

(1)了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性;

(2)获取公司报告期收入成本匹配表,分析公司中药智能化产品销售收入变化以及毛利率变动的原因;

(3)选取样本检查中药智能化产品销售收入合同,识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件,评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;

(4)访谈公司财务及业务部门负责人,了解中药智能化产品年收入以及毛利率同比增长的原因及合理性;

(5)对主要终端医院进行走访或视频访谈,了解最终销售实现情况;

(6)对记录的收入交易选取样本,核对发票、销售合同、出库单、签收单、验收单以及提单(外销),评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策;

(7)结合应收账款和营业收入函证程序,检查已确认的收入的真实性;

(8)执行截止性测试,就资产负债表日前后记录的收入交易,选取样本,核对签收单、验收单及其他支持性文档,以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

二、会计师核查结论

基于实施的审计程序,就2025年度财务报表整体公允反映而言,我们没有发现公司对中药智能化产品业务相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况,我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题3、关于关联交易。前期公告显示,公司控股孙公司医谷(滁州)航空医疗研究院有限公司(以下简称“医谷研究院”)拟终止向关联方筑医台(滁州)产业科技有限公司(以下简称“滁州筑医台”)购买安徽省滁州市泉州路300号1号厂房并拟签署相应终止协议。同时,医谷研究院拟重新向滁州筑医台购买16号厂房。此前,公司于2025年6月7日披露公告称,计划购买19号厂房;于2025年8月11日披露公告称,计划购买1号厂房。此外,滁州筑医台作为公司的参股公司,2025年实现净利润-1,707.49万元。

请公司:(1)结合终止协议的具体条款和安排,包括但不限于责任划分、已支付款项的退回时间、退回方式及退款路径等,说明终止购买1号厂房的后续进展;(2)说明截至目前,滁州筑医台项目投资建设进展和运营模式,以及其他已签约客户或意向客户及交易的具体情况;结合成本费用构成、毛利率水平、资产运营效率等,说明2025年净利润亏损1,707.49万元的原因,亏损状态是否将持续;(3)结合公司实控人、董事及高级管理人员与滁州筑医台及其控股股东的业务及资金往来,说明是否存在变相资金占用、利益输送等损害上市公司及中小股东利益的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、结合终止协议的具体条款和安排,包括但不限于责任划分、已支付款项的退回时间、退回方式及退款路径等,说明终止购买1号厂房的后续进展

(1)根据双方签订的厂房销售合同补充协议:

1)双方一致确认并同意将合同标的由滁州市中新苏滁高新技术产业开发区大王街道泉州路300号1号厂房(建筑面积8,010.72平方米),变更为:泉州路300号16号厂房(建筑面积6,720.24平方米),双方应重新签署新的厂房销售合同。

2)原厂房总价为13,500,000.00元,变更后的厂房总价为19,800,000.00元,因此新签厂房销售合同总价即为19,800,000.00元。

可以看出,双方针对1号厂房的购销业务实质上已经终止。

(2)前期公司尚未支付1号厂房款项,因此不存在已支付款项的退回。

(3)1号厂房目前使用情况

因筑医台(滁州)产业科技有限公司与其工程总包方发生诉讼纠纷,导致公司原本已签订购买协议并投入装修的1号厂房被法院财产保全无法办理产权过户,经双方协商,作为补偿,筑医台(滁州)产业科技有限公司与医谷(滁州)航空医疗研究院有限公司于2025年12月签订协议,约定将其1号厂房提供给筑医台(滁州)产业科技有限公司免租使用5年,租赁面积8,010.72平方米,租赁期限自2025年至2029年止。

二、说明截至目前,滁州筑医台项目投资建设进展和运营模式,以及其他已签约客户或意向客户及交易的具体情况;结合成本费用构成、毛利率水平、资产运营效率等,说明2025年净利润亏损1,707.49万元的原因,亏损状态是否将持续

(1)截至目前,滁州筑医台项目投资建设进展和运营模式,以及其他已签约客户或意向客户及交易的具体情况;

1)截至目前滁州筑医台项目投资建设进展

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

2)滁州筑医台项目运营模式

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

3)其他已签约客户或意向客户及交易的具体情况

分类	序号	项目名称	位置	面积(m2)	目前状态
已出租	1	装配式实验室及设备展示项目	2层	400.00	已签约
	2	医疗医用家具展示项目	2层	1,741.77	已签约
	3	医院智慧暖通系统展示项目	2层	200.00	已签约
	4	医院消毒供应中心设备及耗材展示项目	2层	621.04	已签约
	5	手术室智能化项目	2层	1,926.93	已签约
	6	医美项目	3层	4,088.72	已签约
	7	医医处理项目	3层	300.00	已签约
有意向出租	8	医院建设材料项目	2层	909.67	意向签约
	9	供应链服务公司	3层	6,720.24	意向签约
	10	药品储存项目	3层	6,720.24	意向签约
有意向销售	11	某生物科技公司	3层	2,476.26	意向签约
	12	某电子商务公司	3层	2,698.93	意向签约

(2)结合成本费用构成、毛利率水平、资产运营效率等,说明2025年净利润亏损1,707.49万元的原因,亏损状态是否将持续;

1)滁州筑医台成本费用构成

单位:万元

项目	成本费用金额
营业成本	1,191.26
税金及附加	689.39
销售费用	232.13
管理费用	742.06
财务费用	521.44

2)滁州筑医台毛利率水平

2025年,滁州筑医台实现营业收入1,667.85万元,对应营业成本1,191.26万元,毛利率28.58%。

3)滁州筑医台资产运营效率

项目	周转率(次)	周转天数(天)
总资产	0.05	7,663.39
应收账款	18.61	19.61
存货	6.04	9,310.17

滁州筑医台截至2025年12月31日资产总额3.71亿元,主要系存货资产3.48亿元,受营业收入较低影响资产周转较慢。

综上,滁州筑医台业绩亏损,核心原因系运营初期入驻率未达到预期,收入规模未能覆盖成本及费用,属于产业园区运营初期的正常现象。

4)滁州筑医台亏损状态是否将持续

滁州筑医台根据其2026-2027年资金测算及实际运营进展,预计2026年亏损将会大幅缩小,2027年可实现扭亏为盈。

滁州筑医台已结合自身运营情况及未来规划,制定并启动多项扭亏为盈措施,具体如下:

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

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

(1)无业务及资金往来

核查情况:

| 滁州筑医台核查范围