证券代码:688389　　证券简称:普门科技　　公告编号:2026-046

深圳普门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本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。

深圳普门科技股份有限公司(以下简称“普门科技公司”或“公司”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2026】0323号《关于深圳普门科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“《问询函》”),公司会同年审会计师天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实,现将有关问题回复如下:

在本问询函回复中,若合计数、总计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

问题一、关于主营业务

年报显示,公司2025年营业收入为10.38亿元,同比下滑9.6%;归母净利润为1.84亿元,同比下滑47%。分产品看,除家用治疗和康复类产品收入增长以外,医用治疗和康复类产品、体外产品营收均下滑;分区域看,近三年境内收入连续下滑,境外收入连续增长。分客户看,公司第一大客户销售额1.21亿元,同比减少46%。此外,体外诊断仪器、试剂销量同比下滑4.87%和21.42%,其直接人工同比增长30.82%、24.72%。

请公司:(1)按具体产品类型列示近两年公司营业收入及其同比变化,结合产品应用领域竞争格局、产业政策、市场需求及产品量价,分析家用治疗和康复类产品收入增长、其他产品收入下滑的原因;列示体外诊断类业务装机量与试剂销量的匹配关系;(2)按区域列示近两年境外营收分布及其同比变化、销售产品类型,说明境外收入连续增长的原因;(3)结合第一大客户销售产品类型变化,说明其2025年销售收入显著下滑的原因;(4)结合公司生产人员数量、生产工艺、工时等变化,说明体外诊断类产品销量与直接人工反向变化的原因。

一、公司说明

(一)按具体产品类型列示近两年公司营业收入及其同比变化,结合产品应用领域竞争格局、产业政策、市场需求及产品量价,分析家用治疗和康复类产品收入增长、其他产品收入下滑的原因;列示体外诊断类业务装机量与试剂销量的匹配关系

1、按具体产品类型列示近两年公司营业收入及其同比变化

公司2024年及2025年主营业务收入及同比情况如下:

单位:万元

产品		2025年主营业务收入	2024年主营业务收入	变动比率
治疗与康复类	家用产品	5,600.17	2,276.76	150.28%
	医用产品	18,171.72	19,756.93	-8.02%
	小计	23,771.89	22,033.74	7.89%
体外诊断类	检验设备	24,336.94	25,592.66	-4.91%
	检验试剂	52,003.55	65,183.23	-18.97%
	小计	77,776.89	90,775.89	-14.32%
合计		101,548.78	112,809.63	-10.00%

2、结合产品应用领域竞争格局、产业政策、市场需求及产品量价,分析家用治疗和康复类产品收入增长、其他产品收入下滑的原因

(1)治疗与康复类-家用产品

家用产品主要产品收入、量价变化情况如下:

单位:万元

产品大类	收入		数量变动比率	单价变动比率
	2025年	变动比率		
光子治疗品类	2,133.35	102.78%	70.00%	19.29%
半导体激光品类	1,596.84	99.59%	89.24%	5.11%
红外治疗仪品类	1,208.26	50.00%	79.59%	-14.39%
合计	5,271.46	160.59%	138.83%	

1)收入及销量变化分析

2025年公司家用产品实现营业收入5,620.17万元,同比增加3,374.41万元,同比增长150.26%,其中主要产品收入5,271.46万元,占家用产品业务收入93.80%,同比增长160.95%,原因如下:

从市场需求来看,随着人口老龄化趋势的加剧和人们生活品质要求不断提升,大众对健康养生的关注度也日益增强。根据艾瑞咨询的报告,2023年中国防脱发市场规模已达到150亿元人民币,预计到2025年将突破300亿元人民币。根据嘉世咨询《2025家用美容仪行业简析报告》中国家用美容仪市场规模从2015年的不到30亿增长至2021年的百亿规模,2024年受“射频新规”影响,抗衰需求迅速转移至LED光疗和EMS微电流品类,使其成为新的市场主力。

公司自2023年开始规划和布局家用产品业务板块,重点聚焦与院线专业医疗产品有协同性的“居家康复”、“居家美容”两块市场。在居家产品的研发上,基于公司在专业医疗器械产品技术平台的积累和对终端市场客户需求的洞悉,为终端提供差异化价值创造的产品。在市场拓展上,通过线上营销和线下营销平台搭建,组建了公司渠道销售业务的营销团队;强化新媒体与电商团队建设,深耕天猫、京东、小红书、抖音等平台,以优质内容提升线上曝光度,线下创新性采用“互联网+分享”的营销模式,优化小程序商城与私域运营,实现线上线下流量互通,全方位提升市场渗透力。2025年度,公司家用产品线上运营取得了较好的突破。

2)价格变化分析

单价变动主要受家用产品不同型号产品销售结构变化影响,光子治疗品类单价同比上升19.24%,主要系单价较高的Aladdin-E型号销售收入占该类产品收入比较上年同期提升25.18个百分点,结构性拉高了整体平均单价。半导体激光品类单价同比上升8.81%,变动幅度较小,产品结构相对稳定。红外治疗品类单价同比下降14.38%,主要系单价较低的Lifowave-9350B pro型号销售收入占该类产品收入比较上年同期提升12.50个百分点,结构性拉低了整体平均单价。

(2)治疗与康复类-医用产品

医用产品主要产品收入、量价变化情况如下:

单位:万元

产品大类	收入		数量变动比率	单价变动比率
	2025年	变动比率		
空气波压力治疗品类	2,086.63	-1.97%	29.07%	-24.07%
空气波压力治疗系统配件	697.1	47.97%	17.87%	-11.07%
超声治疗品类	719.73	-77.67%	-62.22%	-43.89%
超声治疗仪配件	1,28.09	42.37%	-58%	59.62%
医用负压吸引品类	8,652	14.57%	-5.87%	21.87%
医用负压吸引器配件	1,348.5	62.07%	9.39%	20.67%
光子治疗品类	1,740.24	-35.97%	-41.41%	7.57%
强脉冲光治疗仪	1,155.92	-27.27%	-25.29%	-1.29%
合计	9,621.42	-23.31%	38.5%	

1)收入及销量变化分析

2025年医用产品实现营业收入18,171.72万元,同比减少1,585.26万元,同比下降8.02%,其中主要产品收入9,621.42万元,占医用产品业务收入52.95%,同比下降23.31%。报告期内医用治疗康复业务收入下降,具体分析如下:

政策层面,因医疗反腐如《2025年纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风工作要点》及医保控费如《医疗保障按病种付费管理暂行办法》等政策影响,市场需求短期内受到压制。同时,地方财政对公立医院的设备采购投入明显减少,医院主动压缩产品采购空间。

市场需求层面,医疗反腐及2025年反腐力度升级影响,医院端对医疗设备、高值耗材的采购更加谨慎,部分招投标项目推迟开展,导致2025年行业采购需求延缓。

医美消费业务销售额的下滑,主要源于以下行业因素:医美行业合规性要求提升、民营医美机构恶性竞争加剧,以及终端消费需求减弱,医美机构进货意愿减弱,涉及产品包括超声治疗品类等。

2)价格变化分析

空气波压力治疗品类相关产品单价变动,主要因国家持续推进医疗服务价格治理及医用设备挂网限价政策,医院终端采购价承压,传导至公司出厂价有所下调。

超声治疗品类变动,主要受国家医疗器械分类管理政策调整,医美行业消费需求下滑,公司适当相应下调超声治疗品类价格。

医用负压吸引品类均价上升,主要受高单价型号NP-600销售占比大幅提升影响,其销售收入占医用负压吸引器总收入的比例较上年同期提升33.53个百分点。该型号占比激增,系因公司于2024年底新拓展了一家国际大型代理商,该代理商在2024年已贡献部分收入,并于2025年进一步放量,从而显著拉高了负压品类整体收入规模。受同类销售结构影响,本期高单价耗材产品的销量占比亦同步提升,进而带动耗材整体平均单价同比上涨。

光子治疗品类及强脉冲光治疗品类价格变动相对平稳。

(3)体外诊断类产品

体外诊断主要产品收入、量价变化情况如下:

单位:万元

产品大类		收入		数量变动比率	单价变动比率
		2025年	变动比率		
糖化血红蛋白分析仪品类	仪器	15,833.78	10.52%	18.13%	-6.11%
	试剂	17,812.43	2.73%	15.69%	-11.27%
全自动化学发光测定仪品类	仪器	5,237	-5.07%	-9.59%	4.97%
	试剂	22,622.8	-17.07%	8.69%	-23.67%
特定蛋白分析仪品类	仪器	1,531.28	-8.68%	-8.59%	1.55%
	试剂	11,298.6	-4.89%	-4.25%	1.21%
合计		74,133.37	-15.33%	-17.89%	

1)糖化血红蛋白分析仪品类单价同比下降6.11%、试剂品类单价同比下降11.20%,但收入、销售数量均呈现增长趋势,主要源于市场需求扩容与公司产品综合竞争力共同作用。一方面我国人口老龄化加剧,国家统计局数据显示,我国65岁以上人口已达2.23亿(占比15.87%),糖尿病筛查需求持续增加,且自2025年糖化血红蛋白纳入65岁老年人免费公卫体检及成人常规体检基础指标,终端检测需求释放带动行业检测设备需求整体上升;另一方面公司糖化设备采用临床公认HPLC金标准检测技术,具备国际标准化认证,拥有覆盖基层至三甲医院的全系列机型,微球填料、试剂、层析柱、校准质控等原料自研自产,供货稳定,既能满足基层公卫大批量体检需求,也可承接三甲医院进口替代需求,因此装机规模实现增长。

2)公司全自动电化学发光测定仪品类及特定蛋白分析仪品类的收入与销量同步下降,主要因体外诊断试剂集采、套餐解绑、检测结果互认、医保控费等多重因素抑制了体外诊断产品的市场需求,直接导致相关体外诊断类产品收入下降。

①带量采购政策持续深化带来产品价格下降

带量采购政策的持续深化,对体外诊断试剂企业的收入造成了直接且显著的冲击。在集采机制下,中标产品普遍面临大幅降价。这导致企业单品毛利率急剧下滑,原本依赖高毛利维持的盈利结构被彻底打破。更严峻的是,集采并非孤立因素,它与DRG/DIP支付改革、检验结果互认及“最小够用”原则等政策形成组合拳,不仅压低了价格,还直接收缩了终端的检测需求总量。这种“量价齐跌”的局面,直接导致体外诊断领域的营业收入下降。

②IVD试剂受检验套餐解绑、结果互认影响,阻碍试剂上量

2024年底,国家卫生健康委等七部门联合印发《关于进一步推进医疗机构检查检验结果互认的指导意见》,明确多阶段互认目标,持续推动检验结果互通共享,减少重复检测。2025年4月,国家卫健委、中医药管理局、疾控局联合发布《关于进一步规范医疗机构检查检验工作的通知》,首次将“最少够用”原则纳入官方规范,明确要求各地二级及以上医疗机构全面梳理并拆解临床不必要的检验套餐,坚决杜绝重复检查与违规收费,从源头规范检验服务行为。多项政策叠加,试剂使用量大幅下降。

③2025年体外诊断产品需求端整体疲软

疫情后因内公共医疗补短板阶段基本结束,2020—2022年各级医院集中采购完成后,大型设备、常规耗材需求进入更新周期,2025年整体需求疲软,DRG/DIP支付改革,医院控费下需求持续压缩。叠加宏观经济环境影响,基层医疗机构和民营医院采购意愿不足,公立医疗机构预算收紧,新采购项目落地延期,进一步拖累公司该业务板块营收增长。

3、体外诊断类业务装机量与试剂销量的匹配关系分析

2024年及2025年,体外诊断业务主要产品的仪器装机量与试剂销售量情况如下:

单位:台、万人份

产品大类	销售区域	仪器装机量			试剂销量		
		2025年	2024年	变动比率	2025年	2024年	变动比率
糖化血红蛋白分析仪品类	境内	580	57.00	761.9%	1,326.8	1,087.9	21.92%
	境外	3,228.00	3,183.00	3.8%	3,587.7	3,168.35	12.59%
全自动化学发光测定仪品类	境内	39.00	43.00	-10.47%	23.052	23.635	-0.27%
	境外	47.00	32.00	46.87%	83.43	57.25	45.79%
特定蛋白分析仪品类	境内	74.00	9.00	-23.57%	6.91.85	11,488.9	-42.58%
	境外	-	-	-	1.00	7.50	-86.67%

注:由于境外销售仪器,公司一般不负责装机,且经销商不配合提供终端销售概况,因此无法统计境外仪器装机量;上表境外仪器装机量按实际销售出货数量统计。

公司体外诊断业务主要包括糖化血红蛋白分析仪品类、全自动化学发光测定仪品类及特定蛋白分析仪品类,各主要品类仪器装机量与试剂销量匹配。

(1)糖化血红蛋白分析仪品类

糖化血红蛋白分析仪品类装机量以及试剂销售量均呈现增长趋势,核心驱动因素在于国家公共卫生政策引导下基层市场需求的快速释放,以及公司“以价换量”策略的有效实施。仪器入院后形成持续的试剂消耗需求。随着基层市场装机量的提升,已装机客户产生的试剂复购需求同步增长,保障了试剂消耗的持续性。因此,在装机量增长与存量客户稳定消耗的双重作用下,试剂销售量同步实现增长,与装机量形成良性联动。仪器装机量的增速高于试剂耗用量增速,因为仪器装机显示的是当年新增数量,试剂反映的是装机存量的耗用量,且当年新装机仪器的试剂耗用需要爬坡期。

(2)全自动化学发光测定仪品类

全自动电化学发光测定仪品类境内装机量同比下降10.41%,试剂销量同比微降0.25%。装机量下滑主要系DRG/DIP支付改革全面落地抑制终端设备新增采购需求,叠加集采降价导致渠道观望情绪浓厚、主动去库存所致。试剂销量仅微降0.25%,降幅远小于装机量,主要得益于:一是急诊检测如:心肌、炎症等急诊项目,受DRGS影响较小;二是公司存量装机基础较大,已装机设备的试剂消耗具有较强持续性。

(3)特定蛋白分析仪品类

特定蛋白分析仪品类境内装机量下降23.53%,试剂销售同比下降42.51%,主要受DRG/DIP医保支付方式改革以及检验套餐解绑等多重政策叠加影响,使得终端需求下降。同时特定蛋白分析仪面临技术替代的竞争压力,传统检测项目正被化学发光法、免疫比浊法等更高灵敏度或更低成本的平台持续替代,导致特定蛋白分析仪的市场需求受到明显挤压。上述政策与技术双重因素共同作用,导致该产品线本期境内装机量与试剂销量出现较大幅度下滑。

(二)按区域列示近两年境外营收分布及其同比变化、销售产品类型,说明境外收入连续增长的原因

近两年境外营业收入、同比变化、产品类型情况如下:

单位:万元

项目		2025年收入	2024年收入	变动比率
俄语大区	体外诊断产品	7,008.7	6,208.65	13.39%
	治疗与康复产品	614.3	117.35	-48.11%
	其他业务收入	31.79	-	
	小计	7,130.09	6,326.04	12.80%
美洲大区	体外诊断产品	8,773.85	7,100.00	24.58%
	治疗与康复产品	1,308.3	742.55	147.50%
	其他业务收入	-	-	-
	小计	10,082.26	7,772.55	35.57%
南亚大区	体外诊断产品	6,592.09	6,401.46	7.59%
	治疗与康复产品	83.7	238.55	-68.09%
	其他业务收入	12.15	-	-
	小计	7,087.92	6,701.40	5.02%
欧洲大区	体外诊断产品	3,481.35	6,818.07	-47.29%
	治疗与康复产品	50.9	20.95	139.11%
	其他业务收入	-	-	-
	小计	4,032.22	6,839.01	-40.14%
亚太大区	体外诊断产品	5,691.10	4,153.74	37.01%
	治疗与康复产品	38.59	50.24	-23.23%
	其他业务收入	2.11	-	-
	小计	5,732.0	4,203.98	36.02%
中东非大区	体外诊断产品	5,283.43	4,511.37	17.09%
	治疗与康复产品	39.50	40.55	-11.59%
	其他业务收入	6.01	-	-
	小计	5,328.97	4,523.34	17.82%
总计		43,586.97	37,287.3	17.08%

2025年公司在境外实现收入43,586.97万元,同比增加6,358.24万元,同比增长17.08%。其中体外诊断业务实现收入40,230.60万元,同比增加5,241.32万元,同比增长14.98%,占境外总收入的92.30%。治疗与康复业务实现收入3,301.27万元,同比增加1,061.83万元,同比增长47.41%。

报告期内,公司欧洲大区收入同比下降40.14%,中东非大区收入同比上升76.27%,主要是公司于本报告期内对国际业务区域管理架构进行了优化调整,统计口径受到了该调整影响,欧洲大区与中东非大区的收入出现了反向大幅波动。若将两区域合并统计以剔除口径变化影响,则同比上升8.60%。自2020年起,公司持续推进海外业务布局与注册工作,目前已覆盖全球120余个国家和地区。其中,公司体外诊断领域的核心产品高效液相色谱(糖化血红蛋白分析仪)以及电化学发光分析仪系列产品在海外市场具有较好的竞争力和市场机遇。目前公司持续加大海外业务的投入,重点推进本土化营销与运营能力建设,以促进海外业务的长期、稳定与可持续发展。

(三)结合第一大客户销售产品类型变化,说明其2025年销售收入显著下滑的原因

公司向第一大客户销售特定蛋白分析仪品类及配套试剂,报告期内对其销售的产品类型未发生变化。2025年,公司对第一大客户的销售收入为12,111.26万元,较2024年减少10,307.83万元,同比下降45.98%。该下滑主要是第一大客户受DRG/DIP医保支付方式改革以及检验套餐解绑等多重政策叠加影响,终端检验需求与试剂价格双双承压,导致该客户采购量大幅萎缩。

(四)结合公司生产人员数量、生产工艺、工时等变化,说明体外诊断类产品销量与直接人工反向变化的原因

2024年及2025年,体外诊断类产品生产人员、工时、生产及销售量、直接人工变化情况如下:

项目	生产量(万人份)			销售量(万人份)			生产人员(人)			工时(小时)			人工费用(万元)		
	2025年	2024年	变动比率	2025年	2024年	变动比率	2025年	2024年	变动比率	2025年	2024年	变动比率	2025年	2024年	变动比率
体外诊断仪器	6,75.00	7,5.00	-9.59%	6,37.00	6,71.00	-6.87%	108	98	10.20%	32,13519	33,59.5%	-16.57%	1,07.52	1,3.62	30.62%
体外诊断试剂	16,283.99	20,05.88	-18.89%	14,8.99	18,83.87	-21.42%	235	214	56.9%	385,29.67	476,78.22	-19.57%	3,11505.65	2,497.64	24.72%

体外诊断仪器类产品生产工艺主要包括组件装配、总装、调试、检验、包装;试剂类产品生产工艺主要包括器具洗涤、灭菌、干燥、试剂的配制、半成品检验、重复性检验、稳定性检验,试剂分装、抗体分装、成品检验和包装。报告期内,产品生产工艺未发生变化。

2025年,公司体外诊断系列产品生产量、销售同比下降,人员及人工费用未同步下降,销量与直接人工反向变动的情形,主要影响因素如下:

1、2025年,由于销售产品结构发生了较大变化,致使销量和人工费用发生反向变动。生产工艺流程复杂的产品(如全自动电化学发光试剂、糖化血红蛋白分析仪及配套试剂)的销售量有较大增加,生产工艺流程简单的产品(如特定蛋白分析仪及配套试剂)的销售量有较大减少。

2、体外诊断产品关键生产工序所需的技术工人培养通常需要一定周期,公司在产量短期下降期间,出于保留熟练技工、维护生产资质、避免后续重启成本等考虑,选择保持人员队伍稳定,导致人工费用无法随产量同比例压缩。

3、公司试剂生产为多品种小批量模式,每批次均须完成配液、验证、清场等固定工序。同时,因扩产准备等安排,部分人员用于设备维护、工艺验证及法规培训等非直接产出工作,导致总工时降幅小于产量降幅,人工费用未随产量等比例减少。

1.

二、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对上述事项,年审会计师主要实施了以下核查程序:

1、获取销售明细和体外诊断类业务装机明细,分析不同产品收入变化原因、装机量与实际销量的匹配关系;

2、访谈各公司管理层以及查询公开信息,了解国内医疗政策变化情况以及对公司业务开展的影响;

3、结合境外销售区域及销售产品类型情况,以及公司近年来在境外市场的资源投入、产品注册情况,分析境外收入增长的原因;

4、访谈公司管理层,了解对第一大客户销售额下滑的原因,并向第一大客户函证确认公司对其销售额;

5、获取产品销量以及成本核算相关数据,并对成本结转情况进行测算复核;

6、访谈公司生产人员,了解体外诊断产品工艺流程、人员投入情况;

7、获取员工花名册,抽样检查生产人员入职、离职以及薪酬发放相关原始凭据,核查公司生产人员人数及薪酬费用是否准确。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:

1、2025年度家用治疗和康复类产品收入增长,主要是受益于国内家用医疗市场需求持续增加,加之公司2023年起布局居家康复、居家美容业务,逐步搭建线上和线下营销平台,品牌与口碑积累所致;2025年度其他产品收入下滑,主要是受医疗反腐、医保控费、集采、检测结果互认等政策影响,医疗机构采购需求缩减,叠加医疗服务调价、设备挂网限价等因素,终端采购价格承压所致;

2、公司体外诊断业务主要包括糖化血红蛋白产品、全自动化学发光产品及特定蛋白产品,各主要产品仪器装机量与试剂销量匹配;

3、近两年境外收入连续增长,主要是因为公司自2020年开始深耕海外布局与产品注册,业务已覆盖全球120余个国家及地区,体外诊断主力产品海外竞争力突出;

4、公司第一大客户为境内客户,向公司采购体外诊断产品-特定蛋白分析仪及配套试剂;2025年对第一大客户销售收入显著下滑,主要是该客户受DRG/DIP医保支付方式改革以及检验套餐解绑等多重政策叠加影响,终端检验需求与试剂价格双双承压,导致该客户采购量大幅萎缩;

5、2025年体外诊断产销量下降,但直接人工上升,主要是因为技术工人培养周期长、生产工序存在工时刚性,且为应对后续需求回升、规避招工及质量风险,公司维持人员规模,推高人工成本。

问题二、关于内部票据往来

年报显示,公司货币资金、短期借款分别占公司总资产的56%和14%。其中,短期借款系由公司向合并范围子公司开具票据,子公司将票据贴现形成。近三年,公司取得借款收到现金分别为3.75亿元、9亿元和5.45亿元,偿还借款支付的现金分别为2.67亿元、5.40亿元和7.48亿元,同期合并报表营业成本分别为3.92亿元、3.76亿元和3.82亿元。

请公司:(1)补充上市公司与子公司之间的业务分工、母子公司主要购销往来及其金额、开具票据的类型及金额、贴现银行、金额及贴现利率、选择票据结算内部往来的原因;(2)说明票据开具金额与购销往来金额、上市公司营业成本的匹配性,说明内部开票行为是否具备真实商业背景、是否符合票据管理合规性要求;分析各年度借款与偿还金额波动、借款还款金额不匹配的原因;(3)补充贴现产生的利息支出,结合银行贴息率分析利息支出与贴现规模的匹配关系。

一、公司说明

(一)补充上市公司与子公司之间的业务分工、母子公司主要购销往来及其金额、开具票据的类型及金额、贴现银行、金额及贴现利率、选择票据结算内部往来的原因

近三年,票据全部由公司向子公司广东普门生物医疗科技有限公司(以下简称广东普门)、深圳普门信息技术有限公司(以下简称普门信息)开具。

1、普门科技公司与子公司广东普门、普门信息的业务分工

主体	业务分工
公司	集团管控中枢、品牌运营中心、全球营销总部;统筹集团资源分配、产品线战略规划、海内外渠道、注册申报、品牌与投融资及设备安装调试的技术监督
广东普门	集团医疗器械硬件整机、诊断试剂主要规模化智造基地;承担集团医用设备、IVD试剂的主要生产职能
普门信息	集团医疗软件、智慧临床系统、设备智能化算法主要研发主体;负责集团主要医疗器械配套软件、医院数字化解决方案的研发与交付

2、近三年,普门科技公司向广东普门、普门信息主要购销往来及其金额

单位:万元

年度	销售方	采购方	采购内容	金额
2023年度	广东普门	普门科技公司	硬件及试剂等	59,831.3
2023年度	普门信息	普门科技公司	软件	15,478.39
2023年	小计			74,132.92
2024年度	广东普门	普门科技公司	硬件及试剂等	59,365.2
2024年度	普门信息	普门科技公司	软件	11,321.6
2024年	小计			70,718.85
2025年度	广东普门	普门科技公司	硬件及试剂等	48,119.01
2025年度	普门信息	普门科技公司	软件	7,088.7
2025年	小计			55,207.71
合计				199,059.07

3、母子公司开具票据的类型及金额、贴现银行、金额及贴现利率、选择票据结算内部往来的原因

近三年,公司母子公司开具票据的类型及金额、贴现银行、金额及贴现利率如下表所示:

单位:万元

年度	开票类型	开票金额	贴现银行	贴现金额	利率
2023年	银行承兑汇票	10,000.00	民生银行	9,931.0	1.75%
2023年	国内信用证	3,500.00	中国银行	3,497.63	2.00%
2023年	银行承兑汇票	19,000.00	中国银行	18,889.7	1.22%-1.45%
2023年	银行承兑汇票	5,000.00	招商银行	4,971.69	1.18%
2023年	小计	37,500.00		37,289.9	
2024年	银行承兑汇票	25,000.00	招商银行	25,008.3	1.10%-2.00%
2024年	国内信用证	10,000.00	民生银行	10,000.00	1.99%
2024年	银行承兑汇票	34,000.00	中国银行	33,829.59	0.89%-1.49%
2024年	银行承兑汇票	20,000.00	中信银行	19,889.7	1.02%-1.09%
2024年	小计	90,000.00		88,728.16	
2025年	国内信用证	10,000.00	招商银行	9,902.8	1.60%
2025年	银行承兑汇票	4,000.00	中国银行	4,774.52	1.09%
2025年	国内信用证	5,000.00	中国银行	4,989.7	1.20%
2025年	国内信用证	15,300.00	广发银行	15,300.00	1.00%-1.40%
2025年	银行承兑汇票	10,000.00	农业银行	9,965.2	1.10%
2025年	银行承兑汇票	9,400.00	兴业银行	9,350.0	0.74%
2025年	小计	54,500.00		54,182.9	
合计		182,000.00		180,924.4	

公司对内部往来业务采用票据结算方式,核心目的是强化集团资金统筹调度,平稳内部现金流,有效降低即时现金支付成本。

(二)说明票据开具金额与购销往来金额、上市公司营业成本的匹配性,说明内部开票行为是否具备真实商业背景、是否符合票据管理合规性要求;分析各年度借款与偿还金额波动、借款还款金额不匹配的原因

1、说明票据开具金额与购销往来金额、上市公司营业成本的匹配性

近三年,普门科技公司向广东普门、普门信息票据开具金额;普门科技公司向广东普门、普门信息采购金额、上市公司营业成本如下所示:

单位:万元

年度	票据开具金额	采购金额	上市公司营业成本
2023年度	37,500.00	74,132.92	10,597.17
2024年度	90,000.00	70,718.85	82,883.35
2025年度	54,500.00	55,207.71	65,015.50
合计	182,000.00	199,059.07	257,495.52

注:上市公司向子公司采购硬件、试剂及软件后对外销售,因此采购金额小于上市公司营业成本。

从上表可知,三年票据开具金额与采购金额、上市公司营业成本匹配,2024年票据开具金额大于采购金额系部分2023年的采购款于2024年开具票据结算。

2、说明内部开票行为是否具备真实商业背景、是否符合票据管理合规性要求

公司内部开票行为均依托真实购销行为,具备真实商业背景;根据《票据法》规定,票据签发必须具备真实交易关系、债权债务关系并支付对价,公司内部开票行为符合票据管理合规性要求。

3、分析各年度借款与偿还金额波动、借款还款金额不匹配的原因

近三年,普门科技公司开具的票据如下所示:

单位:万元

开具年度	到期年度	金额
2022年	2023年	13,200.00
2023年	2024年	13,500.00
2024年	2025年	24,000.00
2025年	2026年	30,000.00
2026年	2027年	60,000.00
2027年	2028年	14,500.00
2028年	2029年	37,000.00

由上表可知,近三年开具的票据金额分别为3.75亿、9.00亿、5.45亿元,近三年到期需要支付的票据金额分别为2.67亿、5.40亿、7.48亿元,其中,开具的票据金额与取得借款收到的现金一致,到期需要支付的票据金额与偿还借款支付的现金一致,各年度借款与偿还金额波动、借款还款金额不匹配的原因系票据开具与到期的时间差,差额为截止年末尚未结算的借款金额。

2024年之前开具的票据期限是半年期,2024年开具的票据期限有半年期和一年期。2024年开具、2025年到期的票据金额为60,000.00万元,主要为2024年下半年开具的票据。2024年普门科技公司向广东普门不含税采购金额59,356.52万元、含税金额67,072.87万元。公司依据业务需求开具票据。

(三)补充贴现产生的利息支出,结合银行贴息率分析利息支出与贴现规模的匹配关系

近三年,公司贴现金额、贴现产生的利息支出、以及银行贴息率如下表所示:

单位:万元

年度	贴现金额	贴现产生的利息支出	银行贴息率(%)
2023年度	37,500.00	278.00	1.19-2.00
2024年度	90,000.00	697.12	0.89-2.00
2025年度	49,300.00	401.12	0.74-1.80

由上表可知,公司票据的贴息率大多处于1-2%之间,各年贴现产生的利息支出与贴现金额成正比,贴现产生的利息支出与贴现规模匹配。

二、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对上述事项,年审会计师主要实施了以下核查程序:

1、向公司管理层了解选择票据支付内部往来的原因;

2、结合银行贴息率,测算近三年公司贴现产生的利息支出与贴现金额的匹配性;

3、获取银行票据与信用证融资明细统计表,抽样检查内部交易的支持性证据,如采购合同、出库记录、发票等,核实开具票据是否为真实的购销交易;

4、获取近三年取得借款及偿还明细,并与开具票据及到期时间进行匹配分析;

5、向银行进行函证,确认各期末未到期应付票据及借款余额的准确性;

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:

1、公司与子公司之间的业务分工、购销往来及其金额、开具票据的基本信息和选择票据结算内部往来的原因等信息准确;

2、票据开具金额与购销往来金额、上市公司营业成本具有匹配性;内部开票行为具备真实商业背景,符合票据管理合规性要求;各年度借款与偿还金额波动、借款还款金额不匹配的原因系票据开具与到期的时间差;

3、公司已补充票据贴现的基本信息,各年贴现产生的利息支出与贴现金额成正比,贴现产生的利息支出与贴现规模匹配。

问题三、关于商誉减值损失

公司连续三年计提商誉减值损失,合计金额为4,250.29万元,重庆京渝、深圳辉迈以及深圳智信3家公司已全额计提商誉减值。其中,2025年7月,公司向重庆绵丽企业管理有限公司收购其所持重庆京渝3.8535%的少数股权,金额134.44万元,交易对方重庆绵丽已于2026年2月注销;公司对深圳智信的其他应收款为2,064.86万元,深圳智信净资产为负。

请公司:(1)就已计提商誉减值损失的子公司,列示收购时间、收购方式、收购目的、持股比例、收购金额、估值方式、估值及估值溢价率、交易对方、少数股东以及是否涉及关联交易,补充对相关子公司的后续经营管理安排;(2)结合标的公司近两年经营数据和产品前景,补充商誉减值相关参数的选取方式并分析合理性;(3)在重庆京渝已有减值迹象仍收购其少数股权的原因,补充该交易定价方式、交易对方以及交易对方与公司的关联关系;(4)对深圳智信其他应收款的主要去向,未来回收计划。

一、公司说明

(一)就已计提商誉减值损失的子公司,列示收购时间、收购方式、收购目的、持股比例、收购金额、估值方式、估值及估值溢价率、交易对方、少数股东以及是否涉及关联交易,补充对相关子公司的后续经营管理安排

1、已计提商誉减值损失的子公司,列示收购时间、收购方式、收购目的、持股比例、收购金额、估值方式、估值及估值溢价率、交易对方、少数股东以及是否涉及关联交易

(1)已计提商誉减值子公司的基本情况

单位:万元

被投资单位名称或形成商誉的事项	收购时间	持股比例(%)	收购金额	估值方式	整体估值	收购时点的净资产	估值溢价率(%)
重庆京渝激光技术有限公司(以下简称重庆京渝)皮肤医美业务线	2021/11/1	75.00	52.50	议价	70.00	-60.47	净资产为负,不适用
深圳辉迈医疗技术有限公司(以下简称深圳辉迈)血细胞分析仪业务线	2021/9/22	10.00	2,200.00	议价	2,200.00	332.20	562.63
深圳智信生物医疗科技有限公司(以下简称深圳智信)喉镜、内窥镜业务线	2022/8/5	8.00	2,000.00	议价	2,500.00	179.23	1,294.85

(续上表)

被投资单位名称或形成商誉的事项	交易对方	少数股东	是否涉及关联交易
重庆京渝皮肤医美业务线	重庆驰龙能源有限公司、香港中渝集团有限公司、重庆卡曼科技有限公司	重庆驰龙能源有限公司、重庆绵丽企业管理有限公司	否
深圳辉迈血细胞分析仪业务线	林鹏进、王虹丽、马永、童隆湘	无	否
深圳智信喉镜、内窥镜业务线	赵继勇	赵继勇	否

(2)收购目的及估值说明

1)重庆京渝

重庆京渝主营调QNd:YAG激光治疗机、脉冲激光治疗机、红蓝光治疗仪,本次收购能够丰富公司产品矩阵,完善皮肤及创面治疗整体解决方案;同时依托医美行业良好的发展态势,助力公司快速切入医疗美容赛道,培育新的业绩增长点。

收购标的在交易时点净资产