证券代码:603108　　证券简称:润达医疗　　公告编号:临 2026-054

上海润达医疗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、准确性和完整性承担法律责任。

上海润达医疗科技股份有限公司(以下简称“公司”或“润达医疗”)于近期收到上海证券交易所《关于对上海润达医疗科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】1217 号)(以下简称《问询函》)。收到《问询函》后,公司就相关问题进行了逐项落实,并完成了《问询函》之回复,具体如下:

(如无特别说明,本公告所述的词语或简称与年报中所定义的词语或简称具有相同的涵义。除特别说明外,若出现各分项数值之和与总数尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。)

一、关于主营业务。年报显示,2025 年公司实现营业收入 69.99 亿元,同比下降 15.80%,主要受国内宏观环境及集中采购医疗政策环境影响;归母净利润 -5.48 亿元,上年同期 0.55 亿元,系上市以来首次亏损,主要因固定开支未同步减少,同时计提应收账款信用减值 1.76 亿元及商誉减值 2.09 亿元。分销售模式看,传统代理业务收入 48.72 亿元,同比下降 12.92%,毛利率同比减少 4.62 个百分点至 22.78%;集成及区检业务收入 18.56 亿元,同比下降 24.07%,毛利率同比减少 2.98 个百分点至 15.35%,前述两项业务毛利率近三年均呈持续下滑趋势;第三方实验室业务收入 1.10 亿元,同比下降 16.73%,毛利率同比大幅减少 32.37 个百分点至 5.18%。此外,公司前五大客户销售额中关联方销售额 5.28 亿元,占年度销售总额的 7.55%,其中关联方国润医疗供应链服务(上海)有限公司同时作为公司重要客户及供应商。

请公司补充披露:(1)列示传统代理业务报告期内集采产品与非集采产品各自的销售规模、占比及其同比变动情况、主要产品降价幅度或利润影响程度,以及套餐解绑涉及的具体项目及影响金额,并量化分析该模式报告期收入及毛利率下滑的原因,与同行业可比公司同类业务变动趋势是否存在显著差异;(2)分别列示集成及区检业务中集约化业务和区域检验中心业务的收入、成本、毛利率、客户数量及同比变动情况,说明两类业务在服务内容、资产投入、盈利模式上的主要差异,并分析该模式整体收入大幅下滑的原因,与同行业可比公司同类业务变动趋势是否存在显著差异;(3)列示第三方实验室业务的成本构成、各项成本金额及同比变动情况,量化分析报告期内毛利率水平大幅下滑且降幅远超收入降幅的原因,并对比同行业可比公司同类业务变动趋势,说明该业务毛利率是否远低于行业平均及合理性;(4)列示各销售模式下前五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额,是否为关联方;(5)列示对国润医疗供应链服务(上海)有限公司销售和采购的具体产品、金额、定价方式及信用政策,对比同类产品对非关联方的交易价格,说明关联交易定价的公允性,并分析该公司同时为客户及供应商的原因及商业合理性。请年审会计师核查并发表意见。

回复:

问题(1)列示传统代理业务报告期内集采产品与非集采产品各自的销售规模、占比及其同比变动情况、主要产品降价幅度或利润影响程度,以及套餐解绑涉及的具体项目及影响金额,并量化分析该模式报告期收入及毛利率下滑的原因,与同行业可比公司同类业务变动趋势是否存在显著差异;

1、传统代理业务报告期内集采产品与非集采产品各自的销售规模、占比及其同比变动情况

传统代理	2025年度		2024年度		2025年较 2024 年变动比例
	营业收入	占比	营业收入	占比	
集采品项	59,780.73	12.28%	73,745.95	13.18%	-18.94%
非集采品项	427,046.56	87.72%	485,738.29	86.82%	-12.08%
合计	486,827.29	100.00%	559,484.23	100.00%	-12.99%

体外诊断试剂集采是指由医保部门或其组织的省际采购联盟,汇总公立医疗机构一定期限内对体外诊断试剂的预计采购需求,以约定采购量、集中竞价或价格谈判等方式,确定中选企业、中选价格及采购周期,医疗机构在采购周期内按照约定优先采购和使用中选产品。集采价格是医院采购价,不等同于患者支付的检验服务价格。

由于不同批次的集采所涉及的产品范围、各各地推进的时间进度均不相同,上述表格数据为公司以相关产品在当年的全部收入为口径统计。

上述非集采品项收入下降,其中一部分原因是受到检验收费降价的影响,检验收费价格治理是医保部门对医院向患者收取的检验服务价格进行规范调整,对部分项目重点压降价格偏高的检测项目,会间接导致医院采购价格下降。

2、主要产品降价幅度或利润影响程度情况

以 2025 年集采品项中收入前五的产品为例,从下表可知,该等产品的对外平均销售价格逐年下降,即便公司向上游供应商取得相应的降价,但单价下降导致的收入下降,影响毛利润额。

单位:元

集采产品	2025年度平均销售单价	2024年度平均销售单价	2023年度平均销售单价	2025较 2024 年平均单价幅度	2024较 2023 年平均单价幅度
产品 1	3,689.45	5,132.42	5,693.08	-28.11%	-9.85%
产品 2	48,550.03	50,952.06	53,434.65	-4.71%	-4.65%
产品 3	16,545.75	22,338.51	26,637.13	-25.93%	-16.14%
产品 4	36,625.67	39,204.20	45,335.75	-6.58%	-13.52%
产品 5	5,334.44	6,096.03	6,719.19	-12.49%	-9.27%

注:从具体产品角度无法拆分业务模式。

3、套餐解绑的影响

体外诊断检测套餐通俗上是指医院根据临床诊疗需要和日常使用习惯,将若干个常用检验项目预先组合形成的检验组套。例如,肝功能、肾功能、血脂、甲状腺功能、肿瘤标志物、凝血功能、术前感染筛查等,“肝功能”通常由谷丙转氨酶、谷草转氨酶、胆红素、白蛋白等项目组成;“肾功能”通常包括肌酐、尿素、尿酸等项目;“血脂”通常包括总胆固醇、甘油三酯、高密度及低密度脂蛋白胆固醇;“甲状腺功能”可能包括促甲状腺激素、游离三碘甲状腺原氨酸、游离甲状腺素及有关抗体;“肿瘤标志物”可能根据消化道、肺部、男性或女性常见肿瘤,将甲胎蛋白、癌胚抗原、糖类抗原、前列腺特异性抗原等项目进行组合。此外,还可设置凝血功能、心肌损伤、性激素、风湿免疫、术前感染筛查以及包含肝肾功能、血脂、血糖、电解质等多个类别的“大生化”套餐。

上述检测套餐均由各医院在院内 HIS/LIS 系统中设置,检测套餐非标准化产品,也不是供应商的标准供货套餐。各地区、各医院会根据当地医疗管理要求、临床科室需求、收费目录、医保政策及自身信息系统设置不同的套餐名称、项目构成和收费方式,同一名称的套餐在不同医院所包含的具体检测项目也可能存在差异。行业中所称的“套餐解绑”是医院对院内检验组套和开单规则进行调整,取消部分项目的默认捆绑或一次性全选,改为由临床医师根据患者实际病情选择必要的单项或小组套。在当前政策要求下,各地医院基于相关政策对原有检验组套进行清理和优化。

公司向医院销售的体外诊断设备、试剂、耗材及相关服务,均按照具体产品、品牌、规格和实际采购数量开展,收入确认对应实物及服务的交付方依据,检验套餐解绑,是要求医疗机构在保障临床诊疗需求的基础上,遵循“最少够用”原则优化院内检验项目组合,对公司的影响主要在于医院的相关检验项目开具数量和检测量下降,使得医院的相关产品的需求量减少,进一步传导使得公司所销售试剂及耗材的收入下降。

4、传统代理业务报告期收入及毛利率下滑的原因,及与同行业相比情况

公司传统业务在报告期内收入下降,如上述表格所示,公司的业务受到集采降价影响,整体收入下降;从前五大销售产品的平均价格来看,逐年有不小的下降,降价较大的产品,在近两年内累计平均销售价格跌幅近 40%,导致公司收入下降,采购成本无法同比例下降时,公司毛利率相对下降;此外受到检验收费降价的影响,医院向患者收取的检验服务价格下调,间接导致医院采购价格和毛利下降。

(单位:万元)

年度	迪安诊断		合富中国		塞力医疗		润达医疗	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
2024年度	778,704.30	21.57%	5,820.14	24.17%	38,877.27	26.89%	559,484.23	27.40%
2025年度	658,837.42	21.32%	5,053.97	26.94%	12,796.38	33.14%	486,827.29	22.74%
2025 年较 2024 年	-15.39%	-0.25%	-13.16%	2.77%	-67.09%	6.25%	-12.99%	-4.67%

公司传统代理业务板块的收入下降幅度与迪安诊断及合富中国相似,不存在显著差异。据塞力医疗公开信息显示因其在报告期内转让部分控股子公司,导致其报告期内的整体收入较上期变化较大,传统代理板块业务数据变化较大,不具备可比性。

公司该板块的毛利率下降的主要原因系:公司业务范围覆盖国内大部分地区,包括华东、华北、东北、西南、华中及其他地区,各地受到医疗改革制度的范围不同,各地区的执行时间和降价幅度存在差异,导致公司整体销售价格承压。在医院端价格下调时,公司会向上游供应商协调采购价格和优惠政策,但采购价格调整存在滞后,从而使得毛利率阶段性下降。同时,为了保证客户的产品供货,公司通常会备一定周期的库存,销售价格下降后使得部分库存商品的毛利率下降。此外,受行业政策整体影响,为稳固核心老客户、拓展新客户,针对存量客户的议价降价需求会给予适度调整,在开拓新客户时也会以报价作为重要竞争手段,辅以增值服务提升综合竞争力。

综合来看,公司该板块的败入和毛利率与同行业没有显著差异,主要是政策执行和价格传导过程中的阶段性影响。

问题(2)分别列示集成及区检业务中集约化业务和区域检验中心业务的收入、成本、毛利率、客户数量及同比变动情况,说明两类业务在服务内容、资产投入、盈利模式上的主要差异,并分析该模式整体收入大幅下滑的原因,与同行业可比公司同类业务变动趋势是否存在显著差异;

1、集约化和区域检验中心业务的变动情况(单位:万元)

业务类型	2025年				2024年				同比增长		
	收入	成本	毛利率	客户数	收入	成本	毛利率	客户数	收入	毛利率	客户数
集成	140,380.18	120,100.10	14.45%	414	189,840.29	155,841.40	17.91%	395	-26.05%	-3.46%	19
区检	45,269.53	37,046.58	18.16%	39	54,647.91	43,815.76	19.82%	37	-17.16%	-1.66%	2
合计	185,649.71	157,146.69	15.35%	453	244,488.19	199,657.16	18.34%	432	-24.07%	-2.98%	21

报告期内公司虽实现客户新增,但客户从签约落地至实际供货存在周期,新增业务规模未能对冲原有业务的下滑幅度,致使该业务板块 2025 年度营业收入较上年同期下降。

2、集约化和区域检验中心业务模式及收入大幅下滑的原因

针对较大型的院内医学实验室对成本管控、效率提升的需求,公司在传统供应链服务的基础上,一方面通过试剂等生产资料的集中采购降低物料成本,另一方面根据各医疗机构的运营现况和发展规划,从构建实验室整体检验系统和提升运营管理综合服务入手,综合提升实验室诊断能力、降低实验室运营管理、质量控制等综合成本,从而达到降本增效的目的,形成集约化服务业务。

为进一步推动分级诊疗制度落地,加快推进紧密型医联体、医共体的建设,实现区域内医疗资源共享和信息整合,公司将集约化业务进行升级,将现有成熟的服务经验和模式由单体医院延伸到区域医联体所有医院,将区域医联体医院标本集中在中心实验室检测,实现规模化检测,形成区域检验中心业务。

区域检验中心业务是集约化业务的延伸,集约化业务聚焦于单一医院检验科的运营效率提升,而区域检验中心服务则是将服务半径从单体医院扩展至医共体/医联体。集约化服务中,公司涉及实验室所需检验设备、信息化系统的投入,区域检验中心则在此基础上,需要应具体需求,建立冷链物流体系、基层医生培训以及质量体系输出。

盈利模式上,两者均是通过向客户提供医学实验室整体检验系统所需的各类设备、试剂和信息化系统,利润来源于产品的进销差价。集约化服务中对单个客户供应链整合获得收益,而区域检验中心则是对归集区域内基层客户的样本,模化供应检测产品而获得收益。

3、对比同行业上市公司同类模式的变动趋势

公司所处的行业为 IVD 流通与服务行业,公司 2025 年集约化/区域检验中心业务的收入和毛利率对比同行业公司情况如下(单位:万元):

年度	合富中国		塞力医疗		润达医疗	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
2024年度	87,952.75	19.24%	142,190.86	15.99%	244,488.19	18.34%
2025年度	62,593.53	13.68%	94,899.18	20.86%	185,649.71	15.35%
2025年度较 2024 年度	-28.83%	-5.56%	-33.26%	4.87%	-24.07%	-2.99%

报告期集约化检验及区域检验中心业务收入下滑,主要原因还是受到集采等行业政策影响:

集采常态化推进,诊断产品的终端采购价格下行,压缩了公司的收入规模和盈利空间;DRG/DIP 医保支付改革全面落地,医院检验科由传统利润中心转变为成本中心,各医疗机构强化诊疗成本管控,落实检验项目“最少够用”原则,减少了检验服务、配套试剂采购需求;检验服务价格下调持续推进,各地持续下调医学检验服务收费标准,医院控费压力传导给供应商,间接导致需求减少。

由于同行业上市公司未细分到区域检验业务,从公司集约化/区域检验业务收入与毛利率,对比合富中国的该板块收入和毛利率变化趋势相同,不存在显著差异。塞力医疗因其报告期内出售部分控股子公司导致其整体收入下降,不具可比性。

问题(3)列示第三方实验室业务的成本构成、各项成本金额及同比变动情况,量化分析报告期内毛利率水平大幅下滑且降幅远超收入降幅的原因,并对比同行业可比公司同类业务变动趋势,说明该业务毛利率是否远低于行业平均及合理性;

1、第三方实验室业务的收入和成本情况(单位:万元)

项目	2025年	2024年	2025年较 2024 年
收入合计	10,996.57	13,205.74	-16.73%
成本合计	10,427.37	8,247.01	26.44%
毛利合计	569.20	4,958.73	-88.52%
核酸业务收入	-	2,374.03	-100.00%
核酸业务毛利	-	2,374.03	-100.00%
实验室业务收入	10,996.57	10,831.71	1.52%
实验室业务成本	10,427.37	8,247.01	26.44%
实验室业务毛利	569.20	2,584.70	-77.98%
其中:试剂耗材成本	6,754.03	5,124.71	31.79%
其中:人工成本	1,854.31	1,747.29	6.12%
其中:折旧摊销	882.26	798.57	10.48%
其中:其他	936.77	576.44	62.51%

2024 年度,公司依据客户确认的结算资料,对此前已完成的核酸检测服务确认了较大金额的收入。该项业务为偶发事项,相应提高了 2024 年度第三方实验室业务的收入及综合毛利率基数。2025 年度,不再有核酸检测相关业务收入及毛利,受上年同期高基数影响,第三方实验室业务收入、毛利额及毛利率均同比下降。

同时,受医保控费、检验服务收费下调等政策影响,终端医疗机构客户进一步加强检测成本控制,并要求第三方实验室相应下调合作价格,导致公司相关检测服务的平均销售价格和利润空间下降。报告期内,公司虽积极拓展新增合作客户及检测项目,但新增业务贡献尚不足以完全弥补原有业务收入减少及价格下降的影响。

综上,受上年同期偶发事项、终端合作价格下降因素共同影响,公司第三方实验室业务本期收入下降,综合毛利率出现较大幅度下滑。

2、公司第三方实验室业务的收入和毛利率与同行业公司相比较情况(单位:万元)

年度	金域医学		迪安诊断		可比公司毛利均值	润达医疗	
	收入	毛利率	收入	毛利率		收入	毛利率
2024年度	662,656.47	32.81%	408,148.41	36.24%	34.53%	13,205.74	37.55%
2025年度	544,479.20	34.18%	308,816.92	37.73%	35.96%	10,996.57	5.18%
2025年度较 2024 年度	-17.83%	1.37%	-24.34%	1.49%	-	-16.73%	-32.37%

与同行业相比,收入和毛利的差距主要是由于金域和迪安两家实验室龙头企业,布局全国多个中心实验室,海量样本可摊薄固定成本,规模化优势显著;而公司的两个第三方实验室分别位于上海和哈尔滨两地,为单一区域的实验室,样本基数小,业务量下滑后单位固定成本大幅抬升;另外因部分检测项目达不到规模化检测,公司需外采检测服务,毛利率较低。另外由于公司 2024 年度依据客户确认的结算资料,对此前已完成的核酸检测服务确认了较大金额的收入,使得当年综合毛利率偏高。2025 年度,不再有该等偶发因素,因此公司第三方实验室收入和毛利率均相应下降。

问题(4)列示各销售模式下前五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额,是否为关联方;

1、2025 年公司前五大供应商情况(万元)

供应商名称	***医疗器械贸易(中国)有限公司	***贸易(上海)有限公司	***产品(上海)有限公司	***诊断产品(上海)有限公司	***股份有限公司及下属公司汇总
成立时间	2014年	2001年	2000年	2006年	注 1
注册资本	5836.0667 万美元	15100万美元	3100万美元	23555万美元	
是否关联方	否	否	否	否	是
首次合作年份	2014年	2004年	2016年	2013年	
是否为新增供应商	否	否	否	否	否
交易内容	IVD设备和试剂				
2025年采购额	105,987.90	87,785.08	24,643.94	18,021.30	16,680.89
占采购总额比例(%)	18.42	15.25	4.28	3.13	2.90
2025年应付账款余额	26,970.56	5,813.30	2,776.92	1,051.91	2,252.34
2025年预付账款余额	3,772.05	3,558.72	99.79	342.77	54.63

注 1:“*** 股份有限公司及下属公司汇总”为“*** 供应链服务(上海)有限公司”控股股东合并范围内公司,公司与 *** 供应链服务(上海)有限公司自 2015 年起合作。

注 2:由于公司主营业务为向医学实验室供应诊断相关的设备试剂和配套服务,公司的供应商供应的产品通用于公司各类型业务,因此无法按照业务类型拆分供应商。

注 3:上表中 *** 医疗器械贸易(中国)有限公司为品牌原厂供应商,公司实际自 2003 年起与该品牌合作,该供应商为品牌在 2014 年新设立的贸易公司。

2、2025 年公司前五大客户情况(万元)

(1)2025 年传统代理业务前五大销售客户情况

客户名称	***供应链服务(上海)有限公司	***供应链管理(上海)有限公司	华中科技大学 *** 医院	***大学附属医院	首都医科大学附属 *** 医院
成立时间	2015年	2015年	1866年	1838年	1952年
注册资本	10,000 万元	3,000 万元	不适用	不适用	不适用
是否关联方	是	否	否	否	否
首次合作年份	2016年	2018年	2017年	2009年	2006年
是否为新增客户	否	否	否	否	否
2025年收入	39,853.11	6,915.22	5,452.38	5,373.87	5,253.22
占主营业务收入比例	5.70%	0.99%	0.78%	0.77%	0.75%
2025年应收账款余额	9,371.01	3,249.90	3,509.36	2,347.23	3,631.50

(2)2025 年集约化/区检业务前五大销售客户情况

客户名称	***供应链服务(上海)有限公司	烟台 *** 医院	哈尔滨医科大学 *** 医院	日照 *** 医院	天津 *** 医院
成立时间	2015年	1890年	1902年	1988年	1946年
注册资本	10,000 万元	不适用	不适用	不适用	不适用
是否关联方	是	否	否	否	否
首次合作年份	2016年	2012年	2016年	2015年	2017年
是否为新增客户	否	否	否	否	否
2025年收入	12,921.00	12,913.16	8,472.88	8,445.06	8,229.07
占主营业务收入比例	1.85%	1.85%	1.21%	1.21%	1.18%
2025年应收账款余额	9,371.01	5,442.79	2,842.87	6,725.73	4,220.01

(3)2025 年第三方实验室板块前五大销售客户情况

客户名称	上海交通大学医学院附属 ***	黑龙江 *** 医学检验实验室有限公司	成都 *** 互联网医院有限公司	上海市 *** 医院(南院)	上海 *** 门诊部有限公司
成立时间	1998年	2022年	2022年	1920年	2015年
注册资本	不适用	1,000 万元	100万元	不适用	1,000 万元
是否关联方	否	否	否	否	否
首次合作年份	2025年	2023年	2023年	2018年	2020年
是否为新增客户	是	否	否	否	否
2025年收入	624.26	569.28	461.07	352.28	322.35
占主营业务收入比例	0.09%	0.08%	0.07%	0.05%	0.05%
2025年应收账款余额	791.67	0.00	62.85	391.54	241.50

(4)2025 年信息化板块前五大销售客户情况

客户名称	吉林省 *** 医疗科技有限公司	中国 *** 通信有限公司丽水市分公司	沈阳 *** 科技有限公司	山东 *** 影像诊断有限公司	上海 *** 技术有限公司
成立时间	2019年	2000年	2021年	2024年	2020年
注册资本	500万	50万元	100万元	300万元	20,000 万元
是否关联方	否	否	否	注	否
首次合作年份	2025年	2025年	2025年	2025年	2021年
是否为新增客户	是	是	是	是	否
2025年收入	566.04	496.22	380.88	309.73	279.72
占主营业务收入比例	0.08%	0.07%	0.05%	0.04%	0.04%
2025年应收账款余额	600.00	420.80	323.50	350.00	31.25

注:上述新增客户主要系终端客户指定的经销商。

公司于 2025 年 2 月股权退出前,曾间接持有山东 *** 影像诊断有限公司 90%股权,公司持股期间未对其实际出资,该公司未实际经营。

问题(5)列示对国润医疗供应链服务(上海)有限公司销售和采购的具体产品、金额、定价方式及信用政策,对比同类产品对非关联方的交易价格,说明关联交易定价的公允性,并分析该公司同时为客户及供应商的原因及商业合理性。

1、公司对国润供应链的销售情况(单位:万元)

产品	销售收入	定价方式	信用政策
生化	27,788.91	按照业务所在地的市场价格以及终端医院协商决定	90天
免疫	22,775.54		90天
其他	2,209.66		90天
合计	52,774.11		

公司向国润供应链的销售的产品,从品牌和物料类型来看,与同区域销售给其他经销商的无区别。公司向国润供应链销售产品的定价方式和信用政策是综合考量业务所在区域市场行情、下游终端客户采购价格等因素确定,与同地区其他非关联方经销商考量的要素一致,无实质性区别。

从报告期内执行情况,公司对国润供应链销售毛利率 20.56%,应收账款周转天数 99 天;公司上海地区非关联分销客户平均毛利率 21.65%,应收账款周转天数 137 天。对比可见,对国润供应链与上海地区非关联分销客户的销售毛利率没有显著区别,但对应的回款效率更优。结合交易规模、回款周期、毛利率水平综合来看,公司与国润供应链的交易定价公允。

2、公司对国润供应链的采购情况(单位:万元)

产品	采购额	定价方式	信用政策
生化	-	-	-
免疫	143.66	按照业务所在地的市场价格协决定	款到发货
其他	6,430.65		款到发货
合计	6,574.31		

公司与国润供应链同时互为客户与供应商,相关交易具备合理商业背景:从销售端来看,公司向国润供应链销售自有经营品类产品,用于其下游终端市场分销。从采购端来看,公司向国润供应链采购的商品主要系国润供应链自有代理品牌产品以及部分终端客户明确指定国润供应链作为供货方的采购需求,其中涉及终端客户指定采购的约 144 万元;此外双方存在少量临时货物调剂产生的偶发购销结算,报告期内发生额约 1 万元。

综上,双方双向交易源于各自经营产品线差异、终端客户指定采购需求以及行业内常态化临时调货需求,交易具备真实业务背景,符合行业经营惯例,具有商业合理性。

会计师的核查程序及核查意见:

针对上述问题,会计师主要实施了以下审计程序:

(1)了解公司与销售和采购相关的关键内部控制,评价这些控制的设计并测试相关内部控制的运行有效性;

(2)了解公司各类销售、采购业务的模式,检查主要客户、供应商的相关合同、协议或者订单;

(3)执行分析性复核程序,分类型对收入、毛利率波动情况进行分析,并与同行业可比公司的数据进行对比;

(4)对于销售选取样本检查销售合同或订单、签收记录及银行收款水单等支持性文件,对于采购选取样本检查订单、入库单、发票等支持性文件;

(5)抽取主要客户对其函证期末往来余额及当期销售额并抽样检查期后收款情况;

(6)抽取主要供应商对其函证期末往来余额及当期采购额并抽样检查期后付款及到货情况;

(7)通过企查查等工具核查上述重要客户和供应商的工商信息,包括成立时间、注册资本、控股股东等基本信息,核实其与公司是否存在关联关系,是否为 2025 年新增客户或新增供应商。

(8)对重大的关联方交易,查看相关关联交易合同,分析其交易价格的公允性;获取公司关于关联交易的必要性、合理性的解释,了解相关主体同时作为公司供应商和客户的原因及商业合理性。

经核查,公司上述回复与会计师实施审计工作了解到的情况在所有重大方面一致。公司分类收入、毛利率的变动原因符合实际情况,与同行业可比公司不存在显著差异。公司各类业务前五大客户基本稳定,大部分客户与公司合作多年。公司关于与国润供应链之间关联交易的必要性、合理性的说明以及国润供应链同时作为公司供应商和客户的原因及商业合理性的解释均与我们在执行审计工作中获得的资料以及了解的信息一致。

二、关于应收账款及偿债压力。年报显示,2025 年末公司应收账款账面余额 52.53 亿元,较期初下降 9.62%。报告期内计提应收账款信用减值损失 1.76 亿元,同比增长 140.73%,坏账准备余额 7.88 亿元。其中,1 年以上应收账款余额 16.31 亿元,较上年增加约 23.80%,占比 31.65%,同比增加 8.99 个百分点。按单项计提坏账准备账面余额 2,870.85 万元,坏账准备计提比例 98.08%;按组合计提坏账的应收账款计提比例由 10.38%增至 14.55%。此外,公司报告期末短期借款 48.61 亿元,一年内到期的非流动负债 12.03 亿元;货币资金 10.16 亿元,受限货币资金账面价值 3.49 亿元,其中“其他”部分 8,020 万元。

请公司补充披露:(1)列示应收账款前五大客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易背景、金额、账龄、往来款余额、坏账准备计提金额及比例,并单独列示关联方应收账款按主体的余额、账龄及坏账准备计提情况,是否存在逾期应收款及逾期原因;(2)列示单项计提坏账准备的应收账款所涉主要客户名称、成立时间、注册资本、主营业务,是否与公司、控股股东、董监高存在直接或间接关联关系,以及交易背景、金额、账龄、计提坏账准备的具体原因;(3)结合报告期收入下滑的背景,说明 1 年以上应收账款余额及坏账准备计提比例上升的原因及合理性,与同行业可比公司应收账款减值政策是否存在显著差异;(4)列示其他货币资金受限的具体明细、金额、受限原因,说明是否存在司法冻结、查封或被占用等情形,以及是否存在应披露而未披露的事项;(5)结合短期借款及一年内到期的非流动负债的到期分布、可动用货币资金余额、经营活动现金流预测情况等,说明公司是否存在较大偿债压力及流动性风险,是否影响持续经营能力。请年审会计师核查并对问题(1)至问题(4)发表意见。

回复:

问题(1)列示应收账款前五大客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易背景、金额、账龄、往来款余额、坏账准备计提金额及比例,并单独列示关联方应收账款按主体的余额、账龄及坏账准备计提情况,是否存在逾期应收款及逾期原因;

1、应收账款前五大客户的情况(单位:万元)

名称	***供应链服务(上海)有限公司	泰州 *** 医院	长春鑫 *** 设备有限公司	长春福 *** 设备有限公司	哈尔滨医科大学 *** 医院
成立时间	2015年	1950年	2022年	2019年	1949年
注册资本	10000万元	不适用	200万元	200万元	不适用
主营业务	体外诊断经销商	公立医疗机构	体外诊断经销商	体外诊断经销商	公立医疗机构
首次合作年份	2016年	2012年	2023年	2019年	2018年
交易背景	向其销售 IVD 设备及配套试剂和耗材	向其销售 IVD 设备及配套试剂和耗材	向其销售 IVD 设备及配套试剂和耗材	向其销售 IVD 设备及配套试剂和耗材	向其销售 IVD 设备及配套试剂和耗材
是否为关联方	是	否	否	否	否
2025年收入	52,774.11	1,847.17	4,668.28	3,638.04	3,831.42
应收账款余额	9,371.01	8,102.76	7,818.93	6,900.82	6,791.37
账龄 1年内	8,135.30	1,805.48	5,196.11	3,988.00	4,329.51
账龄 1-2年	282.98	5,995.12	2,622.81	2,912.82	1,554.63
账龄 2-3年	951.12	302.17			
账龄 3年以上	1.61				907.23
坏账准备余额	643.05	1,408.63	576.52	622.44	1,206.27
坏账准备计提比例	6.86%	17.38%	7.37%	9.02%	17.76%

上述前五大应收账款客户中关联方的情况:

项目名称	应收账款余额	账龄				坏账准备余额
		1年内	1-2年	2-3年	3年以上	
***供应链服务(上海)有限公司	9,371.01	8,135.30	282.98	951.12	1.61	643.05

*** 供应链服务(上海)有限公司存在逾期货款,主要是一年以上的应收账款,逾期的原因主要系终端医院背靠背欠款,该公司正常回款的资金总量循环周转仍属于优质客户,逾期部分公司持续跟踪对账和催讨。

问题(2)列示单项计提坏账准备的应收账款所涉主要客户名称、成立时间、注册资本、主营业务,是否与公司、控股股东、董监高存在直接或间接关联关系,以及交易背景、金额、账龄、计提坏账准备的具体原因;

2025 年末单项计提坏账准备的应收账款所涉主要客户(万元)

客户名称	***检验实验室(大连)有限公司	哈尔滨医科大学 *** 医院	上海 *** 企业发展有限公司	阿克苏 *** 器械有限公司	阿克苏 *** 商贸有限公司
成立时间	2021年	1949年	2016年	2018年	2018年
注册资本	1000万元	不适用	3600万元	1000万元	500万元
主营业务	实验室检测服务	公立医疗机构	综合管理服务,为地区国资委所属企业	体外诊断经销商	体外诊断经销商
是否与公司、控股股东、董监高存在直接或间接关联关系	为公司间接参股 34%的企业,除此外无其他关联关系	否	否	否	否
交易背景	向其销售 IVD 设备及配套试剂和耗材	向其销售 IVD 设备及配套试剂和耗材	向其提供检验检测服务	向其销售 IVD 设备	向其销售 IVD 试剂
2025年收入	-	3831.42	-	-	-
单项计提坏账准备的应收账款余额	1,014.68	907.23	420.81	202.02	139.45
单项计提坏账准备的应收账款账龄 1年内					
单项计提坏账准备的应收账款账龄 1-2年	32.56				
单项计提坏账准备的应收账款账龄 2-3年	810.85		420.81		
单项计提坏账准备的应收账款账龄 3年以上	171.27	907.23		202.02	139.45
坏账准备余额	1,014.68	852.05	420.81	202.02	139.45
坏账准备计提比例(%)	100	93.92	100	100	100

计提坏账准备的具体原因:

1、*** 检验实验室(大连)有限公司:公司向其供应实验室所需的检测设备和试剂,因客户未及时回款,已进入诉讼程序。公司预计回收可能性较低,基于谨慎性考虑予以全额计提减值。

2、哈尔滨医科大学 *** 医院:公司向医院销售诊断设备和试剂,对于形成的应收款,公司与医院多次沟通回款,医院一再拖欠,根据公司综合判断,该等款项预计收回的可能性较低,基于谨慎性考虑,进行单项计提坏账准备。

3、上海 *** 企业发展有限公司、阿克苏 *** 器械有限公司、阿克苏 *** 商贸有限公司:款项余额均与核酸检测服务、检测设备及试剂销售相关,公司客观评估回款的可能性较低,基于谨慎性考虑予以全额计提减值。

问题(3)结合报告期收入下滑的背景,说明 1 年以上应收账款余额及坏账准备计提比例上升的原因及合理性,与同行业可比公司应收账款减值政策是否存在显著差异;

1、账龄结构表如下:单位(万元)

(1)本公司

账龄	2025年 12 月 31 日	2024年 12 月 31 日	2025年结构比	2024年结构比
1年以内	362,198.20	449,500.40	68.95%	77.33%
1年以上	163,128.38	131,743.50	31.05%	22.67%
小计	525,326.58	581,243.91		
减:坏账准备	78,833.62	61,576.31		
合计	446,492.96	519,667.60		

(2)塞力医疗

账龄	2025年 12 月 31 日	2024年 12 月 31 日	2025年结构比	2024年结构比