

股票代码：603716

股票简称：塞力斯



**塞力斯医疗科技股份有限公司**

**与**

**信达证券股份有限公司**

**关于请做好塞力斯公开发行可转债  
发审委会议准备工作的函的回复**

**保荐机构（主承销商）**



**信达证券股份有限公司**  
**CINDA SECURITIES CO., LTD.**

**（北京市西城区闹市口大街9号院1号楼）**

**二〇二〇年四月**

**中国证券监督管理委员会：**

2020年4月19日，信达证券股份有限公司（简称“信达证券”、“保荐机构”）作为塞力斯医疗科技股份有限公司（简称“公司”、“发行人”或“塞力斯”）公开发行可转换公司债券的保荐机构和主承销商，在收到贵会（简称“中国证监会”）出具的《关于请做好塞力斯公开发行可转债发审委会议准备工作的函》（简称“发审会工作函”或“告知函”）后，保荐机构会同发行人、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（简称“会计师”）等中介机构，对发审会工作函中提出的问题进行了认真研究，并对有关问题进行了说明、论证分析和补充披露。

本回复中简称与《募集说明书》中的简称具有相同含义，涉及对募集说明书的修改已用楷体加粗标明。

本回复使用的2019年数据和2020年数据为未经审计数据。

发审会工作函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体（不加粗）
对募集说明书的修改、补充	楷体（加粗）

## 目 录

问题一.....	4
问题二.....	19
问题三.....	36
问题四.....	46
问题五.....	54
问题六.....	61

## 问题一

关于库存商品，申请人库存商品中主要由试剂及耗材和仪器设备构成。根据申报材料，申请人体外诊断试剂因不同检测项目保质期差异较大，如微生物类 3-24 个月，生化和免疫类 12-24 个月，分子生物类 12 个月，病理类 18 个月，临检类 24 个月，POCT 类 12-99 个月。根据存货管理制度，申请人将存货中已经或即将到期的试剂提存货跌价准备。2020 年以来因新冠疫情影响，除新冠病毒检测试剂外，其他诊断试剂供应量较小。其次，最近一期末存货中仪器设备余额为 8,545.12 万元，其中一年以上余额为 3,451.14 万元，主要系 2017 年和 2018 年采购的西门子设备及流水线等构成，申请人未对其计提减值准备；而最近一年一期申请人外购仪器设备销售金额分别为 2,365.57 万元和 3,416.95 万元。

请申请人：（1）结合报告期各期末不同检测项目类别下体外诊断试剂库存商品余额有效期对应的金额，保质期及医疗客户要求情况，说明并披露各年度体外诊断试剂跌价准备计提是否充分；（2）说明并披露申请人对即将到期体外诊断试剂的具体判断标准、报告期是否保持一致、是否存在跌价准备跨期计提的情形；医疗机构对即将到期体外诊断试剂产品的采购是否存在相关约定；相关存货跌价准备计提标准与行业可比公司是否存在显著差异；（3）结合除新冠病毒检测诊断试剂外其他试剂的有效期、库存情况，说明并披露申请人 2020 年 3 月末体外诊断试剂库存商品跌价准备计提情况；（4）结合仪器设备存货周转率，说明并披露申请人期末仪器设备库存较大的原因及合理性；（5）结合订单执行情况，说明并披露期末仪器设备是否存在因订单取消或者停止执行，导致仪器设备处于长期闲置无法销售的情形，减值准备计提是否充分。请保荐机构、申请人会计师说明核查过程、依据，并发表明确核查意见。

## 回复：

一、结合报告期各期末不同检测项目类别下体外诊断试剂库存商品余额有效期对应的金额，保质期及医疗客户要求情况，各年度体外诊断试剂跌价准备计提充分

（一）报告期各期末不同检测项目类别下体外诊断试剂库存商品余额有效期对应的金额，保质期情况

公司报告期末体外诊断试剂分为微生物类、生化和免疫类、分子生物类、病理类、临检类、POCT 类检测等项目。不同检测项目类别下体外诊断试剂库存商品余额有效期对应的金额如下：

单位：万元

日期	项目	期末诊断试剂及耗材商品的剩余有效期						存货跌价准备余额	账面余额
		过效期	1个月以内	2-4个月	5-8个月	9-12个月	1年以上		
2019 /9/30	免疫	35.63	70.47	384.35	5,087.47	1,928.57	1,514.10	41.14	9,020.60
	临检	3.47	132.95	119.12	939.96	1,083.61	419.99	7.65	2,699.10
	生化	49.8	28.22	170.41	764.99	745.74	669.86	58.1	2,429.03
	微生物	-	2.29	145.12	939.41	415.62	97.5	-	1,599.94
	POCT	1.9	8.04	18.96	460.08	147.28	17.36	2.26	653.62
	分子生物学	1.68	1.23	44.76	211.56	113.92	129.99	1.79	503.14
	其他	16.49	2.5	12.16	45.69	54.49	384.63	16.49	515.96
	病理	-	5.93	7.55	25.81	43.73	116.96	-	199.98
	合计金额	108.96	251.64	902.43	8,474.98	4,532.96	3,350.39	127.42	17,621.36
占比	0.62%	1.43%	5.12%	48.09%	25.72%	19.01%	-	-	
2018 /12/31	免疫	158.19	83.31	727.79	4,124.70	1,234.86	1,547.03	158.19	7,875.87
	生化	5.55	61.74	163.46	620.06	1,147.63	869.52	5.55	2,867.97
	临检	19.09	178.31	116.77	425.72	500.21	691.03	19.09	1,931.14
	微生物	-	4.24	195.8	480.15	82.37	45.9	-	808.46
	其他	-	4.78	10.24	197.73	25.21	275.52	-	513.48
	POCT	-	-	63.69	140.14	72.34	48.27	-	324.44
	分子生物学	0.11	-	6.51	138.33	37.54	124.82	0.11	307.31
	病理	-	-	4.62	8.65	6.92	41.73	-	61.92
	合计金额	182.94	332.38	1,288.89	6,135.48	3,107.09	3,643.82	182.94	14,690.60
占比	1.25%	2.26%	8.77%	41.76%	21.15%	24.80%	-	-	
2017 /12/31	免疫	-	51.07	740.73	1,761.03	816.23	1,575.56	-	4,944.62
	生化	-	8.91	40.89	196.12	409.54	705.91	-	1,361.37

日期	项目	期末诊断试剂及耗材商品的剩余有效期					存货跌价准备余额	账面余额	
		过效期	1个月以内	2-4个月	5-8个月	9-12个月			1年以上
	临检	-	19.47	170.73	171.11	318.15	529.34	-	1,208.81
	其他	-	8.63	20.23	181.83	59.55	657.25	-	927.49
	微生物	-	4.2	16.67	164.06	92.53	27.93	-	305.39
	POCT	-	0.81	8.27	25.58	58.25	31.08	-	123.99
	分子生物学	-	2.58	-	2.68	1.26	2.11	-	8.63
	合计金额	-	95.68	997.54	2,502.41	1,755.50	3,529.18	-	8,880.31
	占比	-	1.08%	11.23%	28.18%	19.77%	39.74%	-	-
2016 /12/ 31	免疫	-	41.47	406.6	370.81	248.89	226.38	-	1,294.15
	生化	-	-	29.96	83.57	246.3	72.78	-	432.61
	临检	-	5.46	53.33	60.21	110.43	197.53	-	426.96
	其他	-	0.6	3.01	36.53	56.14	228.55	-	324.83
	微生物	-	0.41	210.44	6.86	18.57	27.32	-	263.6
	POCT	-	-	47.97	2.25	21.49	12.6	-	84.31
	分子生物学	-	-	-	0.48	-	11.89	-	12.37
	病理	-	-	-	-	-	6.34	-	6.34
	合计金额	-	47.94	751.32	560.72	701.82	783.38	-	2,845.18
	占比	-	1.68%	26.41%	19.71%	24.67%	27.53%	-	-

报告期各期末，公司对已过效期和即将到期（15天）且在资产负债表日确定无法实现销售的试剂计提存货跌价准备。公司存货跌价准备计提符合公司业务经营情况，存货跌价准备计提充分。

报告期各期末，已过效期的体外诊断试剂金额 2018 年、2019 年 9 月 30 日分别为 182.94 万元和 108.96 万元，占比分别为 1.25%和 0.62%。2018 年由于业务扩张，为保证商品及时供应，库存备货增加，存在少量过效期试剂，但占期末试剂账面价值比例较低。

报告期各期末体外诊断试剂剩余有效期在 1 个月以内的占比分别为 1.68%、1.08%、2.26%和 1.43%，有效期较短的体外诊断试剂整体占比较低。剩余有效期在 5 个月以上的体外诊断试剂占比分别为 71.91%、87.69%、87.71%和 92.82%，有效期较长的体外诊断试剂整体占比较高。

## （二）医疗客户对体外诊断试剂有效期的要求

### 1、医疗客户对体外诊断试剂有效期的要求

由于报告期内公司经营的体外诊断项目多、品类多，体外诊断试剂因不同检测项目保质期差异较大，如微生物类 3-24 个月，生化和免疫类 12-24 个月，分子生物类 12 个月，病理类 18 个月，临检类 24 个月，POCT 类 12-99 个月，而单一医疗机构通常通过签署一份合同或协议约定多个品类的采购，所以大部分医疗客户关于试剂、耗材及服务的要求为概括性约定，未明确规定体外诊断试剂的有效期，仅就试剂、耗材及服务做如下约定：“试剂耗材质量要求：乙方提供的试剂、耗材质量符合有关法律法规规定的质量标准，有相关有效注册证件、合格证等，试剂仓储、冷链配送符合相应规定。”少数部分合同对试剂有效期作出比较明确的约定，如约定试剂的有效期不得低于约定期限。

### 2、公司关于体外诊断试剂的效期管理制度及公司执行情况

#### （1）公司关于体外诊断试剂的效期管理制度

为合理控制医疗器械的过程管理，防止医疗器械的过期失效，确保医疗器械的储存养护质量，公司根据《医疗器械监督管理条例》《医疗器械经营质量管理规范》等法律法规规章制定了《医疗器械验收管理制度》、《医疗器械储存管理制度》、《医疗器械有效期管理制度》、《医疗器械在库养护管理制度》、《医疗器械出库复核管理制度》等制度执行，保证产品在进、销、存各环节中的质量管控。其中《医疗器械有效期管理制度》（以下简称“有效期管理制度”）。

有效期管理制度具体规定如下：

1) 医疗器械采购入库时，有效期限不得低于三个月，少于三个月的医疗器械，一律不得采购、验收、入库。特殊情况需要采购部负责人及商务管理部负责人签字批准后方可验收入库，必须确保在效期内能售出；

2) 系统设置近效期（公司规定的近效期含义为距医疗器械有效期截止日期不足3个月）医疗器械预警；

3) 商务管理部在开单时应根据系统提示执行“近期先出、先进先出”的原则；

4) 商务管理部对近效期产品开单时，应通知销售告知客户，当客户接受时，实施开单；

5) 采购部应积极与供应商协商近效期产品换货事宜，如供应商同意换货则按《医疗器械采购退货操作规定》执行；

6) 产品一旦超过有效期，系统自动锁定限制销售，仓储部及时将过期失效品种移至不合格品区，并按《不合格医疗器械管理制度》进行处理；

7) 养护员每月对近效产品进行重点养护，发现质量异常需及时挂“暂停销售”牌，并上报给质量管理部进行质量确认；

8) 商务管理部联系相关销售部门对近效期产品进行催销。

## **(2) 公司执行情况**

在执行方面，公司严格管控体外诊断试剂质量，保证进入市场的产品均在有效期内、质量合格。公司相关举措及实施情况如下：

1) 以销定采，确保库存规模合理

公司库存商品采购结合各驻院代表依据上月医院实际耗用量、新项目按调研需求量，结合各类商品到货周期及库存余量，以销定采制定采购计划，并通过每月系统分析销售订单与销售出库量、采购计划及入库量的差异，及时调整计划及安全库存，避免商品积压、过期。

2) 不断更新内部管理流程，优化内部管制细节



公司严格按《医疗器械验收管理制度》《医疗器械储存管理制度》《医疗器械有效期管理制度》《医疗器械在库养护管理制度》《医疗器械出库复核管理制度》等制度执行，保证产品在进、销、存各环节中的质量管控，确保出售的产品均在有效期内，且产品质量的有有效保证。

### 3) 供应链智能化管理系统（以下简称“ERP 系统”）设置效期管理

ERP 系统全流程跟进商品进销存状态，系统设置效期管理，针对近效期产品，系统提前预警，一旦超过有效期，系统会自动锁定拦截，限制销售出库；公司对过期产品会进行报损销毁，保证销售的产品均在有效期内、质量合格。

### 4) 分类分区储存库存商品并定期养护

公司设有常温库、恒温库、冷库等库房，根据产品的不同储存条件进行分类储存，需冷藏冷冻产品放置到相应库区，并对温湿度进行 24 小时监测；同时公司定期对产品进行养护，定期对设备进行检查，确保产品在储存期间的质量；

### 5) 专业冷链运输确保运输过程产品质量

公司成立专业冷链运输部门，确保试剂从公司出库到客户收货每个时间商品的温度、湿度等存储环境的监控，确保商品运输途中的质量安全。

## 3、报告期内体外诊断试剂不存在因有效期临近被销售退回的情况

公司报告期内各期不存在体外诊断试剂因有效期临近被销售退回的情况。

### （三）公司各年度体外诊断试剂跌价准备计提充分

综上所述，公司通过制定《医疗器械验收管理制度》、《医疗器械储存管理制度》、《医疗器械有效期管理制度》、《医疗器械在库养护管理制度》、《医疗器械出库复核管理制度》等医疗器械管理相关制度及并严格执行与医疗器械管理相关的具体举措，确保了对公司库存商品的购进、验收、储存、养护、销售和报损销毁等环节进行有效管理，确保了对库存商品的有效期及质量情况进行合理、有效的管理。公司报告期各期末过效期及有效期较短的体外诊断试剂金额较小，公司剩余有效期在 5 个月以上有效期较长的体外诊断试剂整体占比较高，公司对已过效期和即将到期（15 天）且在资产负债表日确定无法实现销售的体外诊

断试剂计提了存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

二、申请人对即将到期体外诊断试剂的具体判断标准报告期内保持一致、不存在跌价准备跨期计提的情形；医疗机构对即将到期体外诊断试剂产品的采购的相关约定；相关存货跌价准备计提标准与行业可比公司不存在显著差异

(一) 申请人对即将到期体外诊断试剂的具体判断标准报告期内保持一致、不存在跌价准备跨期计提的情形

公司为医疗客户提供的体外诊断试剂主要通过对人体的样本(血液、体液、组织等)进行检测，判断疾病或机体功能的产品和服务，商品需符合国家食品药品监督管理局(SFDA)的《医疗器械分类目录》标准，有相应的注册证书等资质。为更好管理商品，公司自 2015 年起使用自主研发 ERP 系统，在 ERP 中设置效期管理功能，统计并提醒公司在库商品效期情况。ERP 系统效期管理主要统计三个方面信息：一是统计近效期商品，一般设置为三个月；二是统计即将到期商品，一般设置为半个月以内；三是已过期商品，系统会自动锁定，不再销售出库。公司报告期内各期根据 ERP 系统对即将到期的体外诊断试剂进行系统判断，具体判断标准在报告期内保持一致。

公司在每个资产负债表日，根据存货跌价准备计提原则对于存货项目的成本与其可变现净值进行比较，按较低者计量存货成本，其中可变现净值低于成本的，两者的差额即确认为当期的存货跌价准备。公司按照上述准则计提存货跌价准备，不存在跌价准备跨期计提的情形。

(二) 医疗机构对即将到期体外诊断试剂产品的采购的相关约定

由于诊断试剂与人体疾病检测息息相关，国家在《医疗器械监督管理条例》第四十条中明确规定医疗器械经营企业不得经营过期、失效、淘汰的医疗商品。公司经营的商品是国家药监部门检查的重点，公司每年接受多次各级药监部门有关商品效期及上下游供应合规检查、换证检查、新增仓库检查、协同检查、日常检查等，检查结果均为合格。

医疗机构在遴选供应商时，会评审供应商和商品的相关资质，签署供货协议时一般会要求“提供的设备/试剂/耗材质量符合有关法律法规规定的质量标

准，有相关有效注册证件、合格证等，商品仓储配送符合相关规定，确保品质有效”，医疗机构对即将到期的体外诊断试剂无特别规定。公司经营的诊断试剂，根据公司的管理制度及公司库存商品的管理执行情况，均能确保提供给医疗机构客户的体外诊断试剂产品在有效期内，符合医疗机构客户的采购要求。

### （三）相关存货跌价准备计提标准与行业可比公司不存在显著差异

公司同行业可比公司为迈克生物、科华生物、迪安诊断、润达医疗 4 家。经查阅同行业上市公司的公开披露信息，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况的对比分析如下：

单位：万元

公司名称	项目	2019年6月末/ 2019年9月末	2018年末	2017年末	2016年末
迈克生物	存货跌价准备余额	404.86	448.13	374.59	344.86
	存货账面余额	80,231.27	73,559.96	55,187.50	36,274.29
	计提比例	0.50%	0.61%	0.68%	0.95%
科华生物	存货跌价准备余额	291.54	353.17	402.48	167.03
	存货账面余额	53,214.32	51,448.09	39,416.95	31,968.26
	计提比例	0.55%	0.69%	1.02%	0.52%
迪安诊断	存货跌价准备余额	-	-	-	-
	存货账面余额	114,415.39	119,275.29	67,938.52	46,420.53
	计提比例	-	-	-	-
润达医疗	存货跌价准备余额	307.74	315.76	278.14	216.23
	存货账面余额	116,996.19	115,136.05	104,360.48	67,637.40
	计提比例	0.26%	0.27%	0.27%	0.32%
平均值	平均计提比例	0.33%	0.39%	0.49%	0.45%
发行人	存货跌价准备余额	127.42	182.94	-	-
	存货账面余额	39,697.62	27,617.42	20,153.84	7,605.14
	计提比例	0.32%	0.66%	-	-

注：同行业上市公司季报中未披露存货跌价准备计提情况，故本表列示的同行业可比公司数据为 2019 年 6 月末数据，发行人为 2019 年 9 月末数据。

同行业对比公司中，迈克生物、科华生物以试剂生产为主，迪安诊断、润达医疗主要以诊断试剂代理销售为主，塞力斯主营业务模式与迪安诊断、润达医疗最为相近，迪安诊断报告期内均未计提存货跌价准备。2017 年末和 2016 年末，因公司的期末存货中过效期金额较小，分别为 1.34 万元和 5.96 万元，占比

分别为 0.05%和 0.07%，公司将其计入当期管理费用，未计提存货跌价准备。2018 年末和 2019 年 9 月末公司存货跌价计提比例为 0.66%、0.32%，与同行业平均计提比例 0.39%、0.33%基本一致。综合上述分析，公司与同行业可比上市公司的存货跌价准备计提情况不存在显著差异。

#### （四）补充披露情况

上述楷体加粗部分，公司在募集说明书“第七节 管理层讨论与分析”之“一、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“8、存货”中进行披露。

三、结合除新冠病毒检测诊断试剂外其他试剂的有效期、库存情况，说明并披露申请人 2020 年 3 月末体外诊断试剂库存商品跌价准备计提情况；

（一）2020 年 3 月末除新冠病毒检测诊断试剂外其他试剂的有效期、库存及跌价准备计提情况

公司 2020 年 3 月末除新冠病毒检测诊断试剂外其他试剂及其计提跌价准备金额如下：

单位：万元

项目	期末余额	期末诊断试剂及耗材商品的剩余有效期						跌价准备余额
		过效期	1 个月以内	2-4 个月	5-8 个月	9-12 个月	1 年以上	
免疫	5,263.15	190.11	57.00	452.48	1,642.35	1,071.56	1,849.65	226.40
生化	5,000.49	43.76	12.53	57.36	1,229.71	1,712.96	1,944.17	47.42
其他	2,300.20	15.02	20.07	27.87	1,066.22	140.20	1,030.82	29.35
临检	2,787.44	11.34	7.47	171.71	242.65	1,450.08	904.19	11.68
分子生物学	1,082.63	0.54	1.03	15.99	100.7	529.09	435.28	0.54
微生物	787.36	1.29	34.44	221.01	161.38	222.82	146.42	1.29
POCT	201.75	7.00	2.38	44.47	32.2	35.67	80.03	7.00
病理	78.02	-	-	1.16	7.81	12.11	56.94	-
合计	17,501.04	269.06	134.92	992.05	4,483.02	5,174.49	6,447.50	323.68

截至 2020 年 3 月末，受新冠疫情影响，湖北地区医院仅开放发热门诊，医疗机构客户订货除新冠病毒检测试剂可配送外，其他试剂受交通管制及医院相关科室关闭营业影响，客户订货订单及公司备货中存在 269.06 万元的已过效期的诊断试剂和 54.62 万元即将到期（15 天）且在资产负债表日无法实现销售的

诊断试剂，公司全额计提了存货跌价准备，期末存货跌价准备余额累计 323.68 万元，公司期末存货跌价准备计提充分。

## （二）补充披露情况

上述楷体加粗部分，公司在募集说明书“第七节 管理层讨论与分析”之“一、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“8、存货”中进行披露。

四、结合仪器设备存货周转率，说明并披露申请人期末仪器设备库存较大的原因及合理性

### （一）近三年各期仪器设备存货周转率情况

公司近三年各期期末仪器设备周转率情况如下：

单位：万元

年份	期初金额	采购金额	集约化等资产出库金额	销售出库金额	期末金额	设备周转率（月）
2017	2,938.96	13,328.35	7,922.75	1,209.11	7,135.45	6.62
2018	7,135.45	9,046.49	8,596.37	1,995.81	5,589.76	7.21
2019	5,589.76	12,223.69	5,728.64	4,058.15	8,026.65	8.35

注：设备周转率=12/（（集约化等资产出库金额+销售出库金额）/（（期初金额+期末金额）/2））

上表可见，公司仪器设备主要用于集约化业务资产使用，其周转速度低于试剂消耗类商品，但各期末设备库存基本于次年出库。

### （二）申请人期末仪器设备库存较大的原因及合理性

公司期末仪器设备库存较大，主要受公司集约化业务开展、进口设备生产运输周期长、供应商优惠促销影响。具体分析如下：

#### 1、集约化业务模式的需要

公司仪器设备库存主要为开展集约化项目而储备，医疗机构使用的检测仪器设备性能较为稳定、公司集约化资产使用年限为 5 年，使用年限较长，仪器设备库龄在 1 年以上不会对设备性能造成影响。为确保医疗机构对外公开招标时仪器设备能及时供应，公司会根据集约化业务开展的情况进行仪器设备备货。

#### 2、进口设备生产运输周期长

公司期末仪器设备中，主要为西门子、赛沛、美国 BE、美国强生等公司生产的仪器设备，该类设备为进口设备，因设备的生产、进口及运输周期较长，为确保公司业务的正常开展，公司综合考虑意向订单、设备采购成本及汇率、商品到货周期等具体情况安排仪器设备备货。

### 3、供应商优惠促销

在综合公司集约化业务开展需要以及考虑进口设备生产运输周期的因素下，西门子、赛沛等仪器设备供应商在 2017 年、2019 年进行了仪器设备的优惠促销，公司为降低采购成本并结合后续集约化业务订单及业务开展情况，增加了仪器设备的采购。

### (三) 补充披露情况

上述楷体加粗部分，公司在募集说明书“第七节 管理层讨论与分析”之“一、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“8、存货”中进行披露。

五、结合订单执行情况，说明并披露期末仪器设备是否存在因订单取消或者停止执行，导致仪器设备处于长期闲置无法销售的情形，减值准备计提是否充分。

### (一) 订单执行情况

单位:万元

年份	期初金额	采购金额	集约化等资产出库金额	销售出库金额	出库金额	期末金额
2017	2,938.96	13,328.35	7,922.75	1,209.11	9,131.86	7,135.45
2018	7,135.45	9,046.49	8,596.37	1,995.81	10,592.18	5,589.76
2019	5,589.76	12,223.69	5,728.64	4,058.15	9,786.79	8,026.65

公司仪器设备除部分用于直接销售外，主要用于集约化业务资产进行投放。公司对仪器设备的采购，也是基于与医疗机构已签署集约化业务订单及明确意向客户对仪器设备的需求开展采购。从上述表格可以看出，公司最近三年仪器设备的年出库金额远高于当年期初金额，公司不存在因订单取消或者停止执行，导致仪器设备处于长期闲置无法销售的情形。

2019 年末的仪器设备，截至 2020 年 4 月 17 日已出库 2,110.82 万元，其中捐赠仪器设备 880 万元，集约化业务投放仪器设备 704.55 万元，销售出库仪器设备 526.27 万元；已签订协议待出库金额合计 1,198 万元。公司除部分订单受招投标程序实施、医院机构存放地装修等影响存在延迟外，公司仪器设备不存在仪器设备处于长期闲置无法销售的情形。

## （二）公司仪器设备的采购及管理情况

为合理确定仪器设备采购规模，避免仪器设备出现长期闲置无法销售的情形出现，公司严格按照如下内部管理规定执行：

### 1、确定客户意向后发起仪器设备采购计划

公司仪器设备采购一般先由销售部门调查收集医疗机构招标信息、客户需求，确定意向客户。对客户进行拜访收集相关数据评估后，将合作意向较大的客户需求提交给公司事业部、运营部进行全面调研分析，锁定意向客户。直接用于销售的仪器设备，由销售部发起采购计划/订单；用于集约化投放的仪器设备，公司投资评估决策确认可投资项目，制定相应计划/订单。

### 2、对集约化投放资产进行投前投后管理

#### （1）投前管理

公司 IVD 事业部和运营部负责集约化资产投资评审工作，投资项目严格按照公司投资管理要求从调研、评估、立项、审批，执行每一个流程。公司通过已投放项目的历史经营数据、客户经营规模等指标作为参数，依据不同类别投资设置投资评审模型，通过精准投放确保公司投资回报。

#### （2）投后管理

仪器设备作为集约化资产投放后，公司按投资类型分为整体投资管理和单项投资管理。针对整体投资管理，公司对每家客户建立投资台账，记录包括但不限于集约化资产投放金额、项目覆盖率、集约化资产投资效益等指标，定期出具项目分析报告，为前端部门谈判、项目跟进提供数据支撑。针对单项投资，公司依据合同协议中约定的任务量，定期向销售部门反馈经营数据，对于不达标任务

量，销售部门会根据业务情况进行相应调整。

### （三）最近三年集约化投入产出情况

报告期内，公司通过严格执行上述仪器设备的管理规定，集约化业务资产投放实现了良好的投资效益，2016年至2018年集约化投放资产投入产出及当期实现收益情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	2016年度
集约化业务销售收入	91,860.66	74,232.27	57,609.49
集约化业务资产总额	40,724.30	32,861.86	25,108.55
投入产出比	2.2557	2.2589	2.2944
一、前募资金使用	28,467.66	23,042.97	17,910.63
其中：前募资金	23,042.93	23,042.97	17,910.63
非公开发行募集资金	5,424.73		
二、当期实现收益	7,251.39	8,049.27	5,116.48
其中：前募资金	6,411.93	8,049.27	5,116.48
非公开发行募集资金	839.46		
募集投资利润率	25.47%	34.93%	28.57%

注：投入产出比=集约化业务销售收入/集约化业务资产总额，募集投资利润率=当期实现收益/前募资金使用。

综上，通过对报告期内历年统计的数据分析，公司集约化仪器设备的投入产出比较高，仪器设备是公司主要盈利资产，投资利润率较高，未来可收回金额大于设备现值，不存在减值迹象。

## 六、保荐机构核查情况

保荐机构获取了报告期各期末不同检测项目类别下体外诊断试剂库存商品余额有效期对应的金额构成明细、保质期情况；获取了公司报告期内各期具有代表性的IVD业务、SPD业务及单纯销售业务下与医疗机构客户签署的《医用耗材/化验试剂购销合同》《检验试剂及耗材集约化服务合同》等合同，查阅了合同中关于医用耗材（试剂）有效期的规定并取得了公司关于与医疗机构客户签署合同时关于产品质量、效期的说明文件；获取了报告期内历次修订的《医疗器械有效期管理制度》等制度；查阅了公司报告期内各期的因体外诊断试剂有效期问题退回的记录；获取了公司管理层对报告期各期即将到期体外诊断试剂的具体判



断标准的说明，核查了具体判断标准的实际执行情况，并对判断标准在报告期内是否变化进行核查；将公司相关存货跌价准备计提标准与行业可比公司进行了对比分析；取得了截至 2020 年 3 月末除新型冠状病毒检测诊断试剂外其他试剂的有效期、库存情况构成情况，复核了截至 2020 年 3 月末公司对体外诊断试剂库存商品跌价准备的计提情况；并结合仪器设备存货周转率情况、仪器设备订单情况及报告期内订单情况，取得了集约化资产在报告期内的投入产出及投资收益情况表，分析了公司期末仪器设备库存较大的原因及合理性。

经核查，保荐机构认为：公司报告期各期对即将到期的体外诊断试剂的具体判断标准在报告期内各期保持一致、不存在跌价准备跨期计提的情形；公司相关存货跌价准备计提标准与行业可比公司不存在显著差异；公司报告期内各期及 2020 年 3 月末对体外诊断试剂的跌价准备计提充分；公司期末仪器设备库存较大存在合理性，期末仪器设备不存在因订单取消或者停止执行，导致仪器设备处于长期闲置无法销售的情形，经测试仪器设备不存在减值的迹象，无需计提减值准备。

## 七、会计师核查情况

会计师获取了报告期各期末不同检测项目类别下体外诊断试剂库存商品余额有效期对应的金额构成明细、保质期情况；获取了公司报告期内各期具有代表性的 IVD 业务、SPD 业务及单纯销售业务下与医疗机构客户签署的《医用耗材/化验试剂购销合同》《检验试剂及耗材集约化服务合同》等合同，查阅了合同中关于医用耗材（试剂）有效期的规定并取得了公司关于与医疗机构客户签订合同时关于产品质量、效期的说明文件；获取了报告期内历次修订的《医疗器械有效期管理制度》等制度；查阅了公司报告期内各期的因体外诊断试剂有效期问题退回的记录；获取了公司管理层对报告期各期即将到期体外诊断试剂的具体判断标准的说明，核查了具体判断标准的实际执行情况，并对判断标准在报告期内是否变化进行核查；将公司相关存货跌价准备计提标准与行业可比公司进行了对比分析；取得了截至 2020 年 3 月末除新冠病毒检测诊断试剂外其他试剂的有效期、库存情况构成情况，复核了截至 2020 年 3 月末公司对体外诊断试剂库存商品跌价准备的计提情况；并结合仪器设备存货周转率情况、仪器设备订单情况及报告

期内订单情况，取得了集约化资产在报告期内的投入产出及投资收益情况表，分析了公司期末仪器设备库存较大的原因及合理性。

经核查，会计师认为：公司报告期各期对即将到期的体外诊断试剂的具体判断标准在报告期内各期保持一致、不存在跌价准备跨期计提的情形；公司相关存货跌价准备计提标准与行业可比公司不存在显著差异；公司报告期内各期及2020年3月末对体外诊断试剂的跌价准备计提充分；公司期末仪器设备库存较大存在合理性，期末仪器设备不存在因订单取消或者停止执行，导致仪器设备处于长期闲置无法销售的情形，经测试仪器设备不存在减值的迹象，无需计提减值准备。

## 问题二

关于业务模式及毛利率。申请人销售模式包括单纯销售，IVD 集约化销售及 SPD 集约化销售业务。根据申报材料，单纯销售和 IVD 集约化销售业务毛利率基本稳定在 30%-40%，SPD 集约化销售业务毛利率为 6%-10%。

请申请人：（1）说明目前 IVD、SPD 业务是否符合“两票制”的相关要求；结合申请人在医疗器械及试剂供应链中的定位，说明“两票制”前后业务模式的变化及其对申请人可能带来的影响；（2）IVD、SPD 业务的获取方式及盈利模式。向供应商及医疗客户的收费内容、标准及其依据，报告期是否发生变化。与行业可比公司是否存在显著差异；订单获取及日常运作中是否存在商业贿赂、围标串标等违法违规行为；（3）结合单纯销售、IVD 集约化销售业务和 SPD 集约化销售业务在服务内容、下游市场等方面的本质区别，说明并披露单纯销售和 IVD 集约化销售业务毛利率远高于 SPD 集约化销售业务的原因及合理性；（4）结合同行业可比公司运营内容及模式的区别，说明单纯销售和 IVD 集约化销售业务毛利率与同行业可比公司对比是否具有合理性；（5）说明申请人将前募和本次募集资金投入建设 SPD 集约化销售业务，而未继续投资建设 IVD 集约化销售业务的原因及合理性。请保荐机构、申请人会计师说明核查过程、依据、并发表明确核查意见。

回复：

一、公司业务符合“两票制”的相关要求；结合申请人在医疗器械及试剂供应链中的定位，说明“两票制”前后业务模式的变化及其对申请人可能带来的影响。

### （一）“两票制”在医用耗材领域的政策出台及实施情况

2018 年以来，“两票制”在药品流通领域已在全国范围内全面实施，与药品相比，体外诊断试剂和高值耗材等医用耗材具有其特殊性，主要体现为：（1）临床使用和售后服务极具专业性；（2）门类品种繁多；（3）质量要求较高等。因此，“两票制”在医用耗材领域尚处于鼓励推行阶段。2019 年 7 月，国家医疗保障局对十三届全国人大二次会议第 1209 号建议的答复中明确指出：“考虑到高值耗材

与药品之间巨大的差别及其临床使用和售后服务的复杂性，关于高值耗材‘两票制’问题有待进一步研究。”

截至本回复出具之日，在医用耗材上实施“两票制”的省份地区政策如下表所示：

省份	实施时间	政策名称	主要内容
陕西	2017年1月	《关于深化药品耗材供应保障体系改革的通知》	各城市公立医疗机构药品耗材全部实行两票制，其中三级医疗机构药品、耗材配送企业分别不超过15家；二级医疗机构药品、耗材配送企业分别不超过5家、15家；鼓励生产企业直接为城市公立医疗机构配送药品耗材，不计入配送企业数量。
黑龙江	2017年4月	《关于深入推进同级医疗机构检验结果互认实行检验检测试剂采购两票制的通知》	在省内首批检验结果互认118家试点医疗卫生机构率先实行检验检测试剂采购两票制。
辽宁	2017年3月	《辽宁省医疗机构医用耗材和检验检测试剂阳光采购实施方案》	按照国家相关要求，推行医用耗材和检验检测试剂配送“两票制”，并鼓励“一票制”。
青海	2017年4月	《关于开展2016年度青海省公立医疗机构一般医用耗材挂网采购工作的通知》、《关于药品和医用耗材推行“两票制”有关事项的通知》	明确要求4月1日起，一般医用耗材也要实行两票制。其中，公立医疗机构一般医用耗材采购配送由挂网生产企业直接配送，或委托有资质的配送企业进行配送。
安徽	2017年12月	《安徽省公立医疗机构临床检验试剂网上集中交易实施方案》、《安徽省公立医疗机构医用耗材采购“两票制”实施意见（试行）》	医疗机构确定采购品种后必须与生产企业或其委托的配送企业签订购销合同和《医疗卫生机构医药产品廉洁购销合同》。2017年12月1日起，在安徽省二级以上公立医疗机构开始实施医用耗材采购“两票制”。
西藏	2018年6月	《关于征求<西藏自治区公立医疗卫生机构医耗材和体外诊断试剂集中采购实施方案(试行)>意见的通知》、《西藏自治区药品集中采购“两票制”实施办法》	县级以上医疗机构自行选择与生产企业或其委托的配送企业签订合同，基层医疗机构由县级卫生行政部门代表基层医疗机构与生产企业或其委托的配送企业签订合同。全区所有公立医疗机构药品采购全部实行“两票制”。

## （二）公司主营业务顺应两票制

目前公司的主营业务为 IVD 和 SPD 集约化销售业务，致力于转型成综合性供应链管理服务商，争取在“两票”中拿到对接终端医院的关键性一票。

目前公司 IVD 业务的经营模式为：公司与医疗机构签订中长期业务合同，约定在合同期内，向客户提供医学检验设备，销售试剂体外诊断试剂和耗材，利用规模优势和成本优势为医疗机构提供集中配送；同时，发行人也为客户提供医学实验室质量体系认证咨询、人员培训、工程维护、采购管理、实验室建设改造、信息化系统改造和体外诊断新技术学术交流推广等整体服务，进而提升医疗机构综合采购效率和综合管理服务水平，降低运营成本。

目前公司 SPD 业务的经营模式为：公司与医疗机构签订中长期业务合同，向医院投建“医用耗材集约化运营服务平台”，包含与医院 HIS(Hospital Information System)、HBOS(Hospital Business Operation System)、LIS(Laboratory Information Management System)等系统兼容的医用耗材集约化运营服务软件平台，智能设备、智能化辅助硬件及运输设备等硬件设备，院外中心库房、医院一级库房、科室二级库房改建；同时，由公司派驻院内耗材采购、出入库、配送及管理的专业运营管理团队和服务人员，为终端医院提供专业化的库存管理、集中采购、配送、结算等服务，提高医用耗材采购、入库的管理效率，节约管理成本，实现入库一体化、流程精细化管理，达到入库流程全程质量监管。

公司所采用的集约化业务模式缩短了行业利益链条，只由一层流通机构替代多余的经销环节，保证在购销价格均降低的情况下，各方均有合理的收益。该种操作模式与药品销售推广集中配送的模式类似，顺应国家推动“两票制”在医疗器械行业中的推广要求。

综上所述，公司的主营业务为医疗检验体外诊断试剂的研发生产、销售及服务和医用耗材的销售及集约化服务。公司的主营业务顺应“两票制”，业务开展符合“两票制”的相关要求。

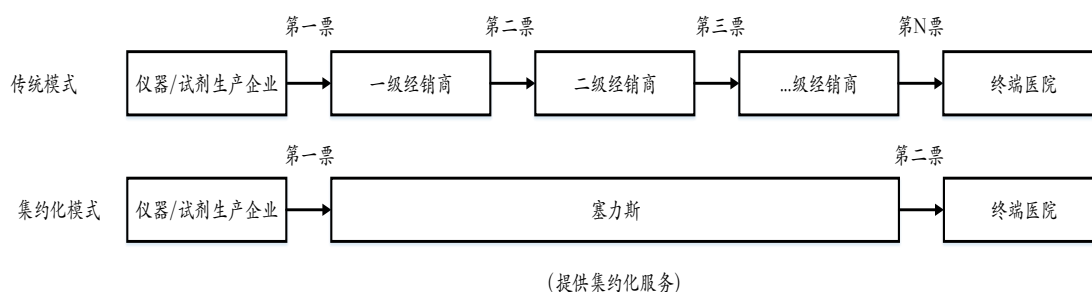
**（三）结合申请人在医疗器械及试剂供应链中的定位，说明“两票制”前后业务模式的变化及其对申请人可能带来的影响。**

报告期内，公司营业收入按经营模式、产品类别构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1、单纯销售业务	36,627.91	27.97%	36,664.57	27.83%	17,819.39	19.36%	5,123.31	8.17%
2、IVD 集约化销售业务	82,275.80	62.83%	91,860.66	69.73%	74,232.27	80.64%	57,609.49	91.83%
3、SPD 集约化销售业务	12,060.91	9.21%	3,219.38	2.44%				
<b>合计</b>	<b>130,964.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>131,744.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>92,051.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>62,732.81</b>	<b>100.00%</b>

在部分地区实行医用耗材“两票制”的背景下，公司的营业收入整体呈现上升趋势，经营业绩受“两票制”的影响较小。目前公司的主营业务为 IVD 和 SPD 集约化销售业务，致力于转型成综合性供应链管理服务商，争取在“两票”中拿到对接终端医院的关键性一票。



## 1、“两票制”对公司 IVD 业务的影响

在“两票制”背景下，2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司 IVD 业务的营业收入和毛利呈逐年稳步增长态势：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入	82,275.80	91,860.66	74,232.27	57,609.49
毛利	25,876.46	30,409.88	23,818.01	19,676.74

虽然“两票制”使得体外诊断试剂流通行业竞争加剧，但公司通过整合行业供应链条，巩固与规模以上医疗机构的合作关系，保持了 IVD 业务的增长。预计未来随着体外诊断试剂行业集中度的提升，公司 IVD 业务板块的营业收入会进一步稳中有升。

## 2、“两票制”对公司 SPD 业务的影响

公司于 2018 年进入 SPD 业务领域，2018 年度和 2019 年 1-9 月公司 SPD 业

务营收及毛利情况如下表所示。由于目前公司大部 SPD 项目处于前期投入阶段，尚未产生盈利，当前 SPD 集约化业务收入占营业总收入的比例较低。

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度
营业收入	12,060.91	3,219.38
毛利	1,243.95	193.14

截至本回复出具日，公司及控股子公司、参股公司已签署的 SPD 项目共计 24 个；此外，公司已中标尚未签署协议的 SPD 项目共计 2 个。“两票制”背景下，公司现有 SPD 项目因深度切入医院耗材供应管理、与院方稳定合作关系等因素，可争取到对院方的关键一票；随着 SPD 项目的增加，公司管理优势、供应链优势等逐渐显现，公司在 SPD 上的运营实力大大增强，“两票制”实施对公司未来发展是一个难得的政策机遇。

二、公司 IVD、SPD 业务的获取方式及盈利模式。向供应商及医疗客户的收费内容、标准及其依据，报告期未发生变化。与行业可比公司不存在显著差异；订单获取及日常运作中是否存在商业贿赂、围标串标等违法违规行为。

### （一）公司 IVD、SPD 业务的获取方式及盈利模式

#### 1、IVD、SPD 业务的获取方式

根据《中华人民共和国政府采购法》、《中华人民共和国招标投标法》、《卫生部关于进一步加强医疗器械集中采购管理的通知》等相关法律法规及各地主管部门制定的相关办法，医疗机构客户在采购体外诊断相关设备、器械及医用耗材时需要履行政府招标、院内招标或竞争性谈判等程序。

（1）政府招标指政府或相关专门部门集中或单独为医疗机构采购医疗设备及试剂耗材，以公开招标的方式自行组织招标或委托第三方招标；

（2）院内招标指医疗机构采购医疗设备及试剂耗材，以公开招标的方式自行组织招标或委托第三方招标；

（3）竞争性谈判指医疗机构采购医疗设备及试剂耗材，指定通知几家供应商参与谈判的方式。

对于没有组织集中采购招投标的省市地区，医疗机构一般会采取院内招标或者竞争性谈判等方式，确定供应商品牌、价格，但其内部审核流程严格，一般成立较高级别评审小组对项目方案进行审评，并经医院法人代表（院长）签字最终确定业务合作关系。

发行人通过上述程序最终与医疗机构客户签订医学检验集约化营销及服务、医用耗材集约化营销及服务业务合同，保证业务获取的合规性。

## 2、盈利模式

### （1）IVD 业务

公司与医疗机构等客户签订中长期业务合同，约定在合同期内，公司提供医疗设备供客户使用，并向其销售体外诊断试剂和耗材。公司 IVD 业务的盈利模式是按照所提供试剂的销售价格进行收费，利润来源于试剂的进销差价。

### （2）SPD 业务

#### 1) 综合集采模式

公司与 SPD 医疗机构签订医用耗材集约化服务协议，并与 SPD 医疗机构的原耗材供应商签订医用耗材采购协议，耗材由原供应商出售给公司，公司再向医院销售并向其开具发票。由于公司作为耗材集约化服务商不仅提供了耗材的采购、管理、配送等服务功能，同时相对医院降低了与供应商的结算账期。综合集采模式下，公司通过耗材采购销售产生的进销差价实现盈利。

#### 2) 服务费模式

公司与 SPD 医疗机构、医用耗材供应商分别签订集约化配送服务协议，医用耗材供应商通过公司建设的 SPD 信息化服务平台向医疗机构销售医用耗材，公司为医疗机构提供包括体外诊断试剂、高低值耗材在内的各类医用耗材的采购、管理、配送和集中结算等精细化运营管理服务，耗材仍由原供应商提供，公司按照耗材销售金额的一定比例向耗材供应商收取服务费。

（二）向供应商及医疗客户的收费内容、标准及其依据，报告期未发生变化



报告期内，根据公司与供应商、医疗客户签订的协议约定，公司向供应商及医疗客户的收费内容、标准及其依据未发生变化，具体如下：

业务类别	供应商			医疗客户		
	收费内容	标准	依据	收费内容	标准	依据
IVD 业务 (单纯销售模式)	不适用	不适用	采购合同	检验试剂销售 业务	按所提供试剂的销 售价格进行收费	医学检验试剂销 售合同
IVD 业务 (集约化模式)	不适用	不适用	采购合同	检验试剂销售 及集约化服务	按所提供试剂的销 售价格进行收费	医学检验集约化 营销及服务合同
SPD 业务 (综合集采模式)	不适用	不适用	采购合同	医用耗材销售 及集约化服务	按所提供耗材的销 售价格进行收费	医用耗材集约化 营销及服务合同
SPD 业务 (服务费模式)	医用耗材集约 化配送服务	通常为销售金 额的 2%-5%	医用耗材集约 化服务合同	不适用	不适用	医用耗材集约化 服务合同

### (三) 与行业可比公司对比分析，不存在显著差异

#### 1、IVD 业务

公司的 IVD 业务与同行业可比公司不存在显著差异，具体对比分析如下：

##### (1) 单纯销售模式

塞力斯：单纯销售业务指公司向客户销售体外诊断产品，利润来源于体外诊断设备或试剂耗材的进销差价或自产产品销售。与集约化销售业务模式的主要区别是，公司不向客户提供体外诊断仪器供其使用，而是直接销售体外诊断仪器、试剂和耗材。

润达医疗：根据其 2018 年年报，其单纯销售模式为：“单纯销售体外诊断试剂及耗材，即公司向客户销售自主品牌或经销的体外诊断试剂及耗材，其收入来源于体外诊断试剂及耗材的销售收入，利润来源于自主品牌体外诊断试剂及耗材的毛利和经销体外诊断试剂及耗材的进销差价。”

迪安诊断：根据其 2018 年年报，其单纯销售模式下销售检验仪器和试剂的收入确认流程为：“根据公司与客户签订的销售合同或产品订单，编制销售订单；根据销售订单编制出库单，组织检验仪器、配件及试剂出库，编制销售出库单，并经客户签收确认；根据经客户确认的销售出库单，并预计款项可以回收后开具发票及确认销售收入。”

迈克生物：根据其招股说明书披露，其单纯销售模式为：公司自产的诊断试剂中生化试剂、血凝试剂等可以与开放的生化分析（如日立、贝克曼等）、血球分析仪（如希森美康）等诊断仪器配套使用。公司在西南地区直接向配备上述仪器的二级以上医院销售，或者通过经销商向基层医院销售；在西南以外区域，公司主要通过经销商向医院销售。

公司自产的化学发光诊断试剂只能与公司自产的化学发光诊断仪器配套使用；公司代理的诊断试剂大部分与对应品牌的诊断仪器配套使用，因此公司在销售上述试剂时采取与诊断仪器相同渠道进行销售。

科华生物：根据其 2018 年年报，其销售模式为：“公司目前实行“经销商销售为主、直销为辅”的销售模式。经销模式下，公司通过对 2,100 余家经销商提供专业培训和技术支持，不断培育和壮大经销商队伍来拓展市场；直销模式下，公司通过与终端医疗机构签订集中采购协议直接负责向终端提供所有相关仪器与试剂耗材的整体供应、配送物流及售后维护等整体解决方案。”

## （2）集约化销售模式

塞力斯：公司与医疗机构等客户签订中长期业务合同，约定在合同期内，公司提供体外诊断仪器供客户使用，并向其销售体外诊断试剂和耗材，收入来源于体外诊断试剂耗材的销售。

润达医疗：根据其 2018 年年报，其“联动销售”模式为：公司向客户提供或者出租体外诊断仪器，根据合同约定，客户每年向公司采购配套诊断试剂，其收入来源于体外诊断试剂及耗材的销售收入和出租收入，利润来源于自主品牌体外诊断试剂的毛利和经销体外诊断试剂的进销差价。

迪安诊断：根据其 2018 年年报，其“联动销售”模式下“合作试剂”收入确认的情况，具体表现为：“公司向客户免费提供检验用仪器，并提供后续的试剂供应；根据公司与客户签订的合作协议，按客户需求接收订单并编制销售订单；根据销售订单编制出库单，组织试剂出库，编制销售出库单，并经客户签收确认；根据经客户确认的销售出库单，并预计款项可以回收后开具发票及确认销售收入。”

迈克生物：根据其招股说明书披露，其“仪器与试剂配套”模式为：“公司在向重要的直销医院销售诊断试剂时，根据客户的需求，提供部分诊断仪器免费配套使用，既提高了客户诊断试剂的使用效率，又增强了公司对重点客户的配套服务能力。”

科华生物：根据其 2019 年 11 月 08 日公告的《公司与中信证券股份有限公司关于公开发行可转换公司债券之申请文件反馈意见的回复》披露，其“集约化业务”模式为：“公司与医疗机构终端客户签订业务合同，约定在合同期内，利用募集资金向医疗机构提供体外诊断仪器供其使用，医疗机构向公司采购体外诊断试剂、耗材等；公司向其提供实验室质量体系认证咨询、人员培训、实验室装修等多方面服务，提升医疗机构检验业务的综合管理服务水平；公司通过向医疗机构客户销售试剂、耗材获得收入，成本和费用主要包括试剂和耗材的成本、诊断设备的折旧与摊销以及必要的销售费用和管理费用，利润来源为收入扣除相应的成本和费用。”

## 2、SPD 业务

公司的 SPD 业务与同行业可比公司相比更具有核心竞争优势，具体如下：

目前，医用耗材集约化运营服务（SPD 业务）属于行业内新兴运营模式，同行业公司中当前正在布局 SPD 业务的多为药品流通领域的国企，如国药器械、上海医药和华润医药等。

上述三家公司开展 SPD 业务采用的模式主要为收取软件建设费用模式，即为医疗机构建设医疗耗材集约化运营管理服务平台的相关软件，医疗耗材的采购、配送、管理和结算等仍由医疗耗材供应商和医院负责，按照医院医疗耗材采购金额的一定比例（通常 1%-3%）收取服务费。

公司目前 SPD 业务主要是综合集采模式，即公司与 SPD 医疗机构签订医用耗材集约化服务协议，并与 SPD 医疗机构的原耗材供应商签订医用耗材采购协议，耗材由原供应商出售给公司，公司再向医院销售并向其开具发票。由于公司作为耗材集约化服务商不仅提供了耗材的采购、管理、配送等服务功能，同时相对医院降低了与供应商的结算账期。综合集采模式下，公司通过耗材采购销售产

生的进销差价实现盈利，通常有耗材采购金额 6%-12%的价差收益。

相对于同行业公司，公司的 SPD 业务除提供医疗耗材集约化运营管理服务平台外，还提供医疗耗材的采购、管理、配送和集中结算等服务，提高医用耗材采购、库存、管理及配送管理效率，实现医用耗材全流程溯源质量监管，有效的降低医院人力成本、管理成本和耗材成本，提高客户对公司黏性，增强公司的盈利能力。

#### **（四）订单获取及日常运作中不存在商业贿赂、围标串标等违法违规行为**

报告期内，公司订单获取及日常运作中不存在商业贿赂、围标串标等违法违规行为，具体情况如下：

##### **1、公司业务合同均通过政府招标、院内招标、竞争性谈判等相关法律法规认可的程序合法获得**

报告期内，公司的订单获取严格按照《中华人民共和国政府采购法》、《中华人民共和国招标投标法》、《卫生部关于进一步加强医疗器械集中采购管理的通知》等相关法律法规及各地主管部门制定的相关办法，履行政府招标、院内招标或竞争性谈判等程序最终与医疗机构客户签订医学检验集约化营销及服务、医用耗材集约化营销及服务业务合同，保证业务获取的合规性，不存在围标串标等违法违规行为。

##### **2、公司建立了商业贿赂相关内控制度并严格执行**

发行人制定了《防止商业贿赂管理制度》、《员工廉洁自律管理规定》，建立了预防商业贿赂制度，不定期开展反商业贿赂培训；通过对采购资金及销售费用进行预算管理，并审查采购资金及销售费用的支出情况，从内部控制管理上预防商业贿赂的发生。

发行人与主要供应商、部分医疗机构客户签署的协议中亦约定了有关反商业贿赂的条款，发行人在业务开展过程中严格遵守该等条款的规定。此外，发行人在业务开展过程中，根据不同医疗机构客户的要求，与其签署《医疗卫生机构医药产品廉洁购销合同》。

三、结合单纯销售、IVD 集约化销售业务和 SPD 集约化销售业务在服务内容、下游市场等方面的本质区别，说明并披露单纯销售和 IVD 集约化销售业务毛利率远高于 SPD 集约化销售业务的原因及合理性。

### （一）单纯销售、IVD 集约化销售业务和 SPD 集约化销售业务的区别

公司单纯销售、IVD 集约化销售业务和 SPD 集约化销售业务（当前只有综合集采模式）的对比情况如下：

业务类别	提供的服务类别	提供的产品范围	服务群体	盈利方式
单纯销售	与医疗机构检验科签订销售业务合同，约定在合同期限内销售体外诊断试剂和耗材等	与检验相关的体外诊断试剂和耗材	医院检验科	通过集约化采购销售产生的进销差价盈利
IVD 集约化	与医疗机构检验科签订中长期的业务合同，约定在合同期限内为检验科提供体外诊断仪器，销售配套的体外诊断试剂和耗材，并提供技术培训、维护服务等	与检验相关的体外诊断仪器设备以及配套的试剂和耗材	医院检验科	通过集约化采购销售产生的进销差价盈利
SPD 集约化 （综合集采模式）	为整体医疗机构提供包括体外诊断试剂、高低值耗材在内的各类医用耗材的采购、管理、配送和集中结算等精细化运营管理服务	体外诊断试剂、高值耗材、低值耗材在内的各类医用耗材	医院所有科室	通过集约化采购销售产生的进销差价盈利

### （二）IVD 单纯销售和集约化销售业务毛利率高于 SPD 集约化销售业务的原因及合理性

#### 1、业务模式差异

公司 IVD 业务系销售+服务型业务，为医疗机构的检验科提供体外诊断仪器，销售配套的体外诊断试剂和耗材，并提供技术培训、维护服务等，该业务的利润来源为销售的体外诊断试剂和耗材的进销差价。

公司 SPD 业务系服务型业务，为医疗机构提供包括体外诊断试剂、高低值耗材在内的各类医用耗材的采购、管理、配送和集中结算等精细化运营管理服务，该服务费的收取目前仅通过集约化采购销售产生的进销价差体现，由于收入基数相对较大导致其毛利率相对较低。

#### 2、IVD 试剂销售毛利率相对较高

SPD 集约化销售业务覆盖医院所有科室，提供的医疗耗材包括高值医用耗材、低值医用耗材、IVD 体外诊断试剂，其中高值医用耗材占比约 45%，低值医用耗材占比 30%，IVD 体外诊断试剂占比 25%。体外诊断试剂行业属于高技术、高附加值的行业，其销售毛利率相对于一般医用耗材处于较高水平，导致 IVD 销售业务的毛利率高于 SPD 集约化销售业务整体毛利率。

### 3、SPD 业务供应商集约化程度相对较低

公司 SPD 业务的利润来源是在保证医疗机构的耗材采购价格维持不变的情况下，通过让原耗材供应商降低销售价格的方式获取，由于公司的 SPD 业务目前处于大力发展阶段，各种医疗耗材的供应商集约化程度较低，医疗耗材的供应仍需依靠原来供应商提供，导致目前公司与供应商谈判时议价能力相对不高，进而使公司 SPD 业务毛利率相对较低。随着公司 SPD 业务规模的逐步扩大，规模效益逐步突显，与主要耗材供应商达成战略合作，公司将整合所有的 SPD 业务采购需求集中向单个或几个耗材供应商采购，提升公司的议价能力，提高公司 SPD 业务的毛利率。

### 四、结合同行业可比公司运营内容及模式的区别，说明单纯销售和 IVD 集约化销售业务毛利率与同行业可比公司对比分析合理性；

因同行业可比上市公司未单独披露单纯销售和集约化销售业务的相关数据，故我们在与同行业可比上市公司对比分析时，选择其 IVD 业务毛利率与公司的单纯销售和 IVD 集约化销售业务毛利率相比较。具体分析如下：

公司名称	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
迈克生物	52.76%	51.80%	53.75%	54.10%
科华生物	45.09%	40.92%	41.37%	41.71%
迪安诊断	32.28%	30.31%	26.73%	24.29%
润达医疗	26.47%	27.51%	28.16%	28.10%
行业平均	39.15%	37.64%	37.50%	37.05%
塞力斯（IVD 单纯销售）	33.36%	30.54%	40.35%	42.38%
塞力斯（IVD 集约化）	31.45%	33.10%	32.09%	34.16%
塞力斯（IVD 业务）	32.04%	32.37%	33.68%	34.83%

从 IVD 单纯销售业务对比分析来看，2016 年度、2017 年度公司 IVD 单纯销

售业务略高于同行平均水平，主要系一方面公司 2016 年度和 2017 年度单纯销售业务中毛利率较高的自产产品占比相对较高，分别为 21.44%和 6.53%，另一方面公司 2017 年度和 2016 年度代理产品单纯销售业务中毛利率较高的生化类、临检类、微生物类等体外诊断类试剂销售占比较高所致。2018 年度和 2019 年 1-9 月公司 IVD 单纯销售业务略低于同行平均水平，主要原因系同行业上市公司迈克生物、科华生物 IVD 销售业务中毛利率较高的自产产品占比较高将平均值拉高所致，与公司业务模式相类似的迪安诊断和润达医疗的 IVD 销售毛利率相近。

从 IVD 集约化业务对比分析来看，报告期内，公司 IVD 集约化业务毛利率总体低于同行业可比上市公司 IVD 业务平均毛利率，主要系同行业上市公司迈克生物、科华生物 IVD 销售业务中毛利率较高的自产产品占比较高将平均值拉高所致，与公司业务模式相类似的迪安诊断和润达医疗的 IVD 销售毛利率相近。

总体来看，公司毛利率与公司业务模式相似的迪安诊断、润达医疗较为接近，低于自主产品占比较高的迈克生物和科华生物。

**五、公司将前募和本次募集资金投入建设 SPD 集约化销售业务的原因及合理性。**

#### **（一）SPD 集约化销售业务是 IVD 集约化销售业务的迭代升级**

公司是国内较早从事医疗检验集约化运营服务业务的企业，根据多年医疗检验集约化运营服务业务经验，结合医疗客户内在需求，将原医疗机构检验类产品集约化运营服务迭代升级为全院医用耗材集约化运营服务（SPD），由原医疗检验集约化业务扩大到医用耗材的整体供应，除提供医学检验相关仪器、试剂及相关专业服务外，也提供院内高低值耗材等医用产品的集约化服务。

#### **（二）巩固 IVD 和 SPD 为双核心驱动的协同发展战略**

SPD 业务前景广阔，近年来部分药品生产企业、医药流通企业开始布局相关业务。SPD 服务为公司强化平台化、规模化效应的战略要点之一，公司将前募和本次募集资金投入建设 SPD 集约化销售业务是进一步扩大主营业务，巩固以 IVD 业务和 SPD 业务为双核心驱动的协同发展战略。

### （三）SPD 集约化销售业务适应医疗机构管理需求，符合国家合国家医改发展方向

医疗器械耗材管理一直以来是医院的薄弱环节。医用器械耗材管理属于不规则管理，需要依托信息流、物流和票据流的相互结合。大多数医院内部耗材供应链未实现全程信息化管理，医用耗材的管理存在流程不规范，系统功能单一，耗材、药品、财务等系统相互独立，信息不联通的问题。医护人员需要到领用点申领医用耗材、实现医用耗材流转，占用了额外的医疗资源，降低了运营管理效率。大多数医院“信息系统”本质上属于财务记账软件，不支持全流程监管，无法计算实时消耗、提供“事中”监管数据及违规使用的情况。因此耗材库存管理存在管理机制和人为因素灰色消耗导致的资源浪费，异常损耗加大了医院耗占比。

近年来随着医改持续深入推进，特别是强化耗材的供应链管理、推行两票制与耗材集采、取消耗材加成、降低耗材占比、DRGs 医保支付方式等政策的逐步落地实施，医院加强医用耗材管理的动力显著增强，医院亟需改变粗放式经营管理模式。

2018 年 12 月卫健委、发改委、财政部、人力资源社会保障部、国家医保局、中医药局等六部委发布《关于开展建立健全现代医院管理制度试点的通知》，提出将“探索医院‘后勤一站式’服务模式，推进后勤服务社会化，推进医院节能降耗工作，降低万元收入能耗支出”作为试点医院建立健全现代医院管理制度重点任务，再次强调了耗材管理在现代医院管理中的重要性。

SPD 作为一种多维度、多中心、全面监管的可视化医疗集约化运营服务平台，通过对院内部医用耗材管理端进行流程再造，实现院内医用耗材的全流程质量追溯管理，满足耗材监管的需求。在帮助实现医院进行院内耗材全程溯源的精细化管理，消除灰色损耗，有效降低耗占比，实现院内的“零库存”管理目标的同时，第三方管理团队运营有助于减少医院人力等成本支出，属于“后勤一站式”服务模式，有利于改善管理效率，提升库存周转率，减少医院库存对资金的占用。

SPD 承担了院内供应链职能，减少了科室与供应商之间的接触，该模式降低了医院的合规风险和廉政风险，SPD 服务模式有着巨大的发展空间。



#### **（四）SPD 集约化销售业务有利于增强客户黏性，提高公司的市场竞争力**

SPD 业务围绕医用耗材院内集中采购供应、仓储、物流配送等精细化运营管理服务，属于耗材流通+精细化管理领域，行业集中程度较低。

近年来，在“两票制”影响下，医用耗材流通企业积极从“配送商”向“综合性医药物流服务供应商”战略转型。以公司为代表的耗材流通企业作为目前市场上医院医用耗材供应链延伸服务的主要实施主体之一，通过该 SPD 项目将进一步巩固公司与规模以上医疗机构的合作关系、提升客户粘性，带来市场份额的显著提升。同时公司实现了由医疗检验集约化业务向包含各类医用耗材的集约化运营业务的升级，进一步扩大了市场空间和发展潜力。

#### **（五）SPD 集约化销售业务有助于扩大市场规模，提升公司盈利能力。**

SPD 模式整合涵盖了院内的体外诊断、高低值耗材等医用产品的集约化服务，拓展了公司的业务空间，扩大了单个医院的采购规模和利润体量，公司由从原本的检验科集约化业务扩大到医院医用耗材的整体供应，通过介入医院的采购供应、物流管理、财务结算等体系，深度参与医院管理，深化服务能力，强化客户粘性，与公司 IVD 集约化业务产生较强的协同效应。本次项目的建设有助于提升公司的盈利能力、扩大市场规模，有利于公司优化业务架构，探索衍生业务增长点，助力后续维保业务等服务的拓展。

综上所述，SPD 集约化销售业务是 IVD 集约化销售业务的迭代升级，业务范围覆盖医院所有科室，服务内容包含 IVD 领域，公司将前募和本次募集资金投入建设 SPD 集约化销售业务，符合公司发展战略和业务规划，具有必要性和合理性。

### **六、保荐机构核查情况**

保荐机构查阅了国家及各地区关于“两票制”、集中采购等相关政策文件，获取了公司出具的关于“两票制”对公司经营业绩造成影响的说明，了解“两票制”对公司业务的影响情况；审阅并分析了发行人审计报告、财务报表、公司各业务的经营模式和公司业务发展规划等资料；取得了发行人报告期内分业务、分地区销售明细数据和毛利率数据、与供应商、客户签订的相关合同、招投标相关文件、

公开发行可转换公司债券募集资金使用可行性分析报告、《防止商业贿赂管理制度》、《员工廉洁自律管理规定》等；对比分析同行业可比上市公司公开披露信息等相关资料。

经核查，保荐机构认为，公司的主营业务顺应“两票制”，业务开展符合“两票制”的相关要求，“两票制”不会对公司未来生产经营及业绩产生重大不利影响；公司的 IVD、SPD 业务的订单获取及日常运作中合法合规，不存在商业贿赂、围标串标等违法违规行为；向供应商及医疗客户的收费内容、标准及其依据合理，报告期未发生变化，与行业可比公司不存在显著差异；单纯销售和 IVD 集约化销售业务毛利率高于 SPD 集约化销售业务的原因符合公司经营的实际情况，具有合理性；公司 IVD 单纯销售和 IVD 集约化销售业务毛利率与同行业可比公司对比具有合理性；公司将前募和本次募集资金投入建设 SPD 集约化销售业务符合公司的发展战略和业务规划，具有必要性和合理性。

## 七、会计师核查情况

会计师查阅了国家及各地区关于“两票制”、集中采购等相关政策文件，获取了公司出具的关于“两票制”对公司经营业绩造成影响的说明，了解“两票制”对公司业务的影响情况；审阅并分析了发行人审计报告、财务报表、公司各业务的经营模式和公司业务发展规划等资料；取得了发行人报告期内分业务、分地区销售明细数据和毛利率数据、与供应商、客户签订的相关合同、招投标相关文件、公开发行可转换公司债券募集资金使用可行性分析报告、《防止商业贿赂管理制度》、《员工廉洁自律管理规定》等；对比分析同行业可比上市公司公开披露信息等相关资料。

经核查，会计师认为，公司的主营业务顺应“两票制”，业务开展符合“两票制”的相关要求，“两票制”不会对公司未来生产经营及业绩产生重大不利影响；公司的 IVD、SPD 业务的订单获取及日常运作中合法合规，不存在商业贿赂、围标串标等违法违规行为；向供应商及医疗客户的收费内容、标准及其依据合理，报告期未发生变化，与行业可比公司不存在显著差异；单纯销售和 IVD 集约化销售业务毛利率高于 SPD 集约化销售业务的原因符合公司经营的实际情况，具有合理性；公司 IVD 单纯销售和 IVD 集约化销售业务毛利率与同行业可比公司

对比具有合理性；公司将前募和本次募集资金投入建设 **SPD** 集约化销售业务符合公司的发展战略和业务规划，具有必要性和合理性。

### 问题三

关于经营现金流量净额，根据申报材料，2016年度至2019年1-9月，申请人经营活动产生的现金净额持续为负且不断扩大。

请申请人说明和披露：（1）经营活动产生的现金流净额持续为负且不断扩大的原因及合理性。是否与同行业一致；结合2019年全年以及2020年以来的经营现金流情况分析同行业可比公司的差异情况及其合理性；（2）结合经营现金流量持续为负数的原因分析其持续性和可消除性，分析公司存在的流动性压力及应对措施与有效性，同时进行充分的风险提示。请保荐机构说明核查过程，依据，并发表明确核查意见。

回复：

一、经营活动产生的现金流净额持续为负且不断扩大的原因及合理性，同行业可比公司对比情况，结合2019年全年以及2020年以来的经营现金流情况分析同行业可比公司的差异情况及其合理性。

（一）经营活动产生的现金流净额持续为负且不断扩大的原因及合理性

**报告期内，公司经营活动产生的现金流量情况如下：**

单位：万元

项目	2019-09-30	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
销售商品、提供劳务收到的现金	120,100.87	127,653.41	86,660.07	64,497.80
收到的税费返还	81.35			
收到其他与经营活动有关的现金	659.63	2,328.75	1,992.88	763.82
经营活动现金流入	394.34			
经营活动现金流入小计	121,236.19	129,982.17	88,652.95	65,261.61
购买商品、接受劳务支付的现金	91,714.49	100,739.29	72,508.64	50,030.79
支付给职工以及为职工支付的现金	10,119.36	12,288.90	8,186.56	5,010.92
支付的各项税费	10,395.21	12,345.45	7,375.39	6,680.67
支付其他与经营活动有关的现金	14,394.17	10,991.38	6,907.58	5,240.84
经营活动现金流出小计	126,623.23	136,365.02	94,978.18	66,963.23
经营活动产生的现金流量净额	-5,387.04	-6,382.85	-6,325.22	-1,701.61

#### 1、产业上下游特性及公司收入高速增长导致经营现金流净额为负

公司的 IVD 业务属于体外诊断产品流通与服务行业，在整个体外诊断产业链中，处于终端医院和体外诊断试剂生产商之间，公司下游方为公立医院，属于买方市场，因此公立医院处于强势地位，且医院收入中 50%以上来自医保资金，医保单位向医院结算周期较长，导致医院对供应商付款结算较慢，一般是 6 个月及以上的账期；而公司上游方是诊断试剂生产商，近年来我国虽然在生化诊断试剂领域进行一定程度的进口替代，但是在免疫诊断、分子诊断等试剂的高端领域主要还是由国外罗氏、雅培、西门子、BD 等几家巨头垄断，一般要求为先款后货。公司的 IVD 客户主要为二甲及以上医院，公司向其供应主要为上述国外进口厂商的试剂，上游方基本无账期，下游方账期较长，导致公司的现金流较为紧张。

另一方面，公司自首发上市以来营业收入平均保持 40%以上的增速，根据公司应收账款占营业收入比例 65%左右的经营特性，相当于每一部分新增收入都需要新资金垫入铺货和缴纳税金，从而产生新的现金净流出。公司在行业赊账销售的市场环境下快速扩张发展而投入大量资金造成报告期内公司经营活动现金流净额持续为负。

2018 年公司开始拓展 SPD 业务后，由于 SPD 的业务范畴从诊断试剂扩充到了医院的整体耗材，除诊断试剂外还包括一些高值耗材和低值耗材，供应商结构有一定的变化，SPD 业务上游供应商给予了公司一定的账期，使得公司经营活动产生的现金流量开始好转，同时随着 2019 年下半年国家陆续出台支持民营企业发展等相关政策，推进事业单位不得延迟支付民营企业贷款等措施，公司销售回款较慢的情况有所改善，2019 年度经营活动产生的现金流量已实现 9,387.97 万元。

## 2、应收账款随着营业收入高速增长，致使经营活动现金流入滞后

单位：万元

项目	2019/9/30/ 2019年1-9月	2018/12/31/ 2018年	2017/12/31/ 2017年	2016/12/31/ 2016年
销售商品、提供劳务收到的现金	120,100.87	127,653.41	86,660.07	64,497.80
销售商品、提供劳务收到的现金增幅	43.83%	47.30%	34.36%	
营业收入	130,964.63	131,744.61	92,051.65	62,732.81
营业收入增幅	41.16%	43.12%	46.74%	
应收账款余额	116,647.96	90,524.21	61,468.30	38,490.47
应收账款余额增幅	48.90%	47.27%	59.70%	
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	91.70%	96.89%	94.14%	102.81%

在以客户赊购为主的市场环境下，公司营业收入从 2016 年度 62,732.81 万元，增长到 2018 年度 131,744.61 万元，两年的平均增长率为 44.93%，报告期内公司营业收入高速增长，两年的应收账款平均增长率为 51.96%，平均占营业收入比例为 65.62%。公司的主要客户为医疗机构，公司给予客户一般 6 个月的信用期，使得公司拓展新的业务收入需要铺垫相应的资金及按照税法规定按期必须缴纳的增值税和企业所得税。

## 3、存货随营业收入高速增长，使得经营活动现金流出较大

报告期内，公司经营活动现金流出与营业总成本、存货、应付净额对比分析如下：

单位：万元

项目	2019/9/30/ 2019年1-9月	2018/12/31/ 2018年	2017/12/31/ 2017年	2016/12/31/ 2016年
经营活动现金流出	126,623.23	136,365.02	94,978.18	66,963.23
经营活动现金流出增幅	-7.14%	43.58%	41.84%	
营业总成本	105,838.60	104,893.42	71,771.29	47,631.96
营业总成本增幅	0.90%	46.15%	50.68%	
存货	39,570.20	27,434.47	20,153.84	7,605.14
存货增幅	44.24%	36.13%	165.00%	

应付净额	14,383.18	3,900.63	-3,233.02	-4,792.05
应付增幅	268.74%	-220.65%	-32.53%	
经营活动现金流出/营业总成本	112.77%	130.00%	132.33%	140.58%

注：上述营业总成本为不含折旧摊销、财务费用、减值损失等

注：应付净额=应付账款-预付账款

公司 IVD 业务的上游供应商主要是西门子、罗氏、雅培、BD 等国际巨头，公司在采购未达到一定规模前，与供应商议价能力相对较弱，供应商一般要求先款后货或给予较短账期。

为了应对公司业务规模的快速增长，公司需要储备一定比例的库存存货，从 2016 年末的 7,605.14 万元，增加至 2019 年 9 月末的 39,570.20 万元，平均增长率为 81.79%，平均占营业收入比例为 21.26%。公司拓展新的业务收入需要铺垫相应的存货成本资金，导致公司经营活动现金流出较多。

## (二) 同行业可比公司对比情况

报告期内，公司同行业可比上市公司迈克生物、科华生物、迪安诊断、润达医疗 4 家公司的经营活动产生的现金流净额情况如下：

单位：万元

经营活动现金流量净额	2019 年 1-9 月	2018 年	2017 年	2016 年
迈克生物	8,588.15	19,390.59	7,903.36	4,931.51
科华生物	23,333.17	12,679.06	13,071.32	28,125.27
迪安诊断	13,336.68	37,323.74	3,851.08	13,224.71
润达医疗	13,879.35	53,890.30	-8,785.28	-12,547.47
塞力斯	-5,387.04	-6,382.85	-6,325.22	-1,701.61

同行业上市公司中，迈克生物、科华生物主要为体外诊断试剂的生产型企业，上游供应商和下游客户的账期差相对较小，同时，其毛利率也高于公司，导致其经营活动现金流量净额好于公司。

迪安诊断的主营业务中有 30%左右为医学诊断服务，相对于公司的 IVD 业务其医学诊断服务的销售回款周期较短，同时由于迪安诊断业务规模相对公司较大，与供应商的议价能力相对较强，部分供应商给予其的较长账期。

与公司模式最为接近的润达医疗，其 2016 年和 2017 年经营活动现金流量金额也呈负数，与公司情况相似；2018 年和 2019 年 1-9 月，由于其与部分供应商达成集团采购的协议，争取到了部分供应商给予的账期，导致其经营活动现金流量净额好于公司。

综上所述，报告期内，公司经营活动产生的现金流量金额与同行业可比上市公司存在差异，但差异原因合理，符合公司的实际经营和业务开展情况，具有合理性。

### (三) 2019 年全年以及 2020 年以来公司经营现金流情况及同行业可比公司的差异情况及其合理性

#### 1、2019 年全年以及 2020 年第一季度公司经营现金流情况

单位：万元

项目	2019 年度	2020 年 1-3 月
经营活动现金流入小计	182,664.81	25,445.44
经营活动现金流出小计	173,276.84	33,402.62
经营活动产生的现金流量净额	9,387.97	-7,957.18

2019 年经营性现金流量净额相对较好主要系 2019 年下半年国家陆续出台相关政策，推进事业单位不得延迟支付民营企业货款等措施和公司加强应收账款管理和催收，当期销售回款较同期增长 62.22%。



2020年第一季度受新冠疫情影响，销售回款不及时；同时，各项人工成本和固定成本费用经营现金流出导致公司经营性现金流量净额为负。

## 2、同行业可比公司的情况

截至本回复出具日，可比公司迈克生物、迪安诊断披露了2019年年报报告，科华生物、润达医疗尚未披露，已披露2019年年度报告的可比公司经营现金流量情况与公司对比如下：

单位：万元

项目	迈克生物	迪安诊断	塞力斯
经营活动现金流入小计	328,212.93	899,090.74	182,664.81
经营活动现金流出小计	282,261.30	850,772.18	173,276.84
经营活动产生的现金流量净额	45,951.63	48,318.56	9,387.97

注：截至本回复出具日，上述4家可比公司尚未披露2020年一季度报表。

公司2019年度与迈克生物、迪安诊断经营活动产生的现金流量净额均为正数，趋势上基本保持一致。

二、结合经营现金流量持续为负数的原因分析其持续性和可消除性，分析公司存在的流动性压力及应对措施与有效性，同时进行充分的风险提示

### （一）经营现金流量不会持续为负，净现金流状况可改善。

报告期内，因公司产业上下游特性和业务规模的快速扩张，导致经营活动产生的净现金流量持续为负数，该情形属于公司业务规模快速扩张导致的短期情形，且公司2019年全年经营活动产生的净现金流量为9,387.97万元，经营活动产生的净现金流量不会持续为负，净现金流状况可改善。具体分析如下：

#### 1、政策扶持，提高医院回款速度

公司应收账款中主要为应收公立医疗机构的货款，2019年下半年国家陆续出台支持民营企业发展等相关政策，推进事业单位不得延迟支付民营企业货款等措施。随着国家的相关政策支持、医改的推进、医保结算的快速化，公司的销售回款率将得到进一步提升，经营活动产生的现金流量进一步增加。

## 2、集约化服务业务增强客户黏性，提高公司谈判能力

公司的集约化服务业务模式缩短了行业供应链条，保证了各方的利益诉求。公司向医疗机构提供医疗耗材的同时，还提供医疗耗材的采购、管理、配送和集中结算等服务，提高医用耗材采购、库存、管理及配送管理效率，实现医用耗材全流程溯源质量监管，有效的降低医疗机构的人力成本、管理成本和耗材成本，增强客户对公司黏性，公司销售收款谈判能力加强。

## 3、提高供应商的集约化程度

随着公司集约化业务规模的不断扩大，规模效应逐步突显，与主要耗材供应商战略合作加深，公司将整合所有的集约化业务需求集中向单个或几个供应商采购，提高供应商的集约化程度，提升公司采购付款的谈判能力，延长公司采购付款周期，降低公司经营活动产生的现金流出。

## 4、提高存货管理能力，减少资金占用

公司将在保证业务正常稳定开展的同时，进一步优化存货管理体系，提高存货管理和物流能力，加快存货周转，控制存货的采购进度，减少存货的资金占用。

## 5、加强应收账款管理和催收

在促进业务规模增长的同时，公司将进一步加强应收账款的回款管理，积极改善公司经营活动现金流状况。建立客户信息档案和客户分级管理制度，加强客户授信控制；建立应收账款日常催收计划、跟踪及责任机制，明确催收措施及责任人员，加快资金回笼速度。

## **(二) 公司短期内存在流动性压力，应对措施有效，已进行风险提示**

报告期内，经营活动产生的净现金流量分别为-1,701.61万元、-6,325.22万元、-6,382.85万元和-5,387.04万元，但经营活动产生的净现金流出绝对额相对较低，且公司2019年全年经营活动产生的净现金流量为9,387.97万元，经营现金流量持续为负数不会持续为负。

公司针对短期流动性压力已制定了相应的应对措施并具有有效性，具体情况如下：

### **1、继续夯实主营业务，提高公司盈利能力**

公司的主营业务为医疗检验体外诊断试剂的研发生产、销售及服务和医用耗材的销售及集约化服务，主要业务顺应国家医改政策、契合“两票制”要求，具有广阔的发展前景。报告期内，公司的销售毛利率分别为34.83%、33.68%、31.73%和30.04%，公司的销售净利率分别为11.72%、11.58%、8.84%和9.53%，均保持在较好水平，展现了公司主营业务良好的盈利能力。公司将继续夯实主营业务，扩大公司业务规模，提高公司盈利能力，降低公司的流动性压力。

### **2、加强应收账款和存货管理**

加强应收账款和存货管理措施详见本题回复之“二、结合经营现金流量持续为负数的原因分析其持续性和可消除性，分析公司存在的流动性压力及应对措施与有效性，同时进行充分的风险提示”之“（一）经营现金流量不会持续为负，净现金流状况可改善”

### 3、获取银行借款

截至 2020 年 4 月 15 日，公司已获取银行综合授信 25.42 亿元，已使用银行授信 11.26 亿元，剩余尚未使用的银行授信 14.16 亿元，公司将根据资金需求和经营需要，通过银行借款解决公司的短期流动性压力，降低公司的经营风险。

### 4、拓宽融资渠道

公司目前的融资渠道主要依靠银行借款、股票发行和可转债发行（正在实施），融资渠道相对较少，公司也积极同银行、证券、融资租赁、信托等金融机构对接，寻求融资渠道的多元化，包括但不限于通过银行承兑汇票、融资租赁、信托借款、供应链金融、发行债券（ABS）等方式解决公司的短期流动性压力。

### 5、通过本次可转债发行募资资金

本次公开发行可转债募集资金中，除投向医用耗材集约化运营业务项目和研发办公大楼及仓储建设项目外，公司拟使用 18,000 万元补充流动资金。本次募集资金到位后，公司的主营业务将得到进一步拓展，公司的财务状况将得到较好改善，资本结构得到优化，抗风险能力将进一步增强，公司的流动性压力降低。

### 6、风险提示

公司针对短期流动性压力已充分进行风险提示，具体情况如下：

**“报告期各期公司经营活动现金流量净额分别为-1,701.61万元、-6,325.22万元、-6,382.85万元和-5,387.04万元，因公司产业上下游特性和业务规模的快速扩张，公司经营活动现金流量净额持续为负。虽然公司经营活动现金流量净额持续为负不具有持续性，且公司已针对短期流动性压力制定了应对措施，但仍不排除未来，如果公司经营活动现金流不能有效改善，且来自投资及筹资活动的现金流入不足时，公司将存在营运资金不足并影响生产经营的风险。”**

### 三、补充披露情况

上述楷体加粗部分，公司在募集说明书“重大事项提示”之“五、公司的相关风险”之“（二）经营及财务风险”之“5、经营活动产生的现金流量持续为负数的风险”、“第三节 风险因素”之“二、经营及财务风险”之“（五）经营活动产生的现金流量持续为负数的风险”及“第七节 管理层讨论与分析”之“三、现金流量分析”之“（一）经营活动产生的现金流量分析”中进行披露。

### 四、保荐机构核查情况

保荐机构获取了报告期各期公司的现金流量表，对经营现金流净额持续为负的原因及合理性进行了分析，并与同行业上市公司的经营性现金流量表进行了分析；取得了公司2019年全年及2020年一季度的现金流量表；查阅并分析了同行业公司2019年全年及2020年一季度的现金流量表的披露情况并进行了分析；获取公司出具的经营现金流量净额持续为负数的原因、针对现金流量持续为负数的应对措施并分析其应对措施的有效性。

经核查，保荐机构认为：公司报告期内经营活动现金流量持续为负数主要原因是公司产业上下游特性和业务规模的快速扩张而投入大量资金所致。经营现金流量情况与同行业可比公司存在差异具有合理性。公司经营现金流量金额不会持续为负，净现金流可改善，公司已制定积极的应对措施，应对措施有效。

#### 问题四

关于经营业绩，请申请人：（1）结合近期疫情的影响情况，预计 2020 年第一季度及上半年的主要经营数据；（2）说明是否存在影响申请人持续经营能力的重大不利因素，相关风险揭示是否充分。请保荐机构说明核查过程、依据，并发表明确核查意见。

回复：

#### 一、公司 2020 年第一季度及上半年主要经营数据预测

##### （一）公司 2020 年第一季度主要经营数据

公司 2020 年第一季度主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	同比变动率
营业总收入	28,147.23	35,993.49	-21.80%
销售费用	2,152.83	2,404.18	-10.45%
管理费用	3,618.85	2,749.63	31.61%
研发费用	93.17	241.40	-61.40%
营业外支出	1,099.42	98.94	1011.23%
归属于母公司所有者的净利润	-2,503.27	2,154.37	不可比
扣非后归属于母公司所有者的净利润	-2,272.97	2,202.18	不可比
经营活动产生的现金流量净额	-7,957.18	-8,795.13	不可比

公司 2020 年第一季度分区域的收入情况如下：

收入（分区域）	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	变动率	备注
一、存量业务小计	23,171.74	35,993.49	-35.62%	
武汉	9,730.91	22,627.37	-56.99%	含塞力斯股份、塞力斯生物、武汉汇信、武汉奥申博、武汉元景
河南	1,222.59	1,688.27	-27.58%	
山东	2,486.49	3,357.72	-25.95%	
湖南	1,810.07	1,833.36	-1.27%	
北京	2,715.18	2,340.88	15.99%	
新疆	810.34	675.17	20.02%	

收入（分区域）	2020年1-3月	2019年1-3月	变动率	备注
内蒙古	3,775.64	3,033.12	24.48%	
南昌	620.52	437.60	41.80%	
<b>二、增量业务小计</b>	<b>4,975.49</b>	-	-	
山东润诚	3,034.55	-	-	合并新增
山东康之益	496.85	-	-	合并新增
北京供应链	1,014.34	-	-	新设新增
宁夏塞力斯	18.24	-	-	业务新增
黑龙江塞力斯	411.51	-	-	业务新增
<b>合计</b>	<b>28,147.23</b>	<b>35,993.49</b>	<b>-21.80%</b>	

公司 2020 年第一季度收入同比下降 21.80%，当期净利润为负，主要原因是：

（1）受新冠肺炎疫情影响，公司在武汉、河南、山东地区的销售收入明显下滑，其中武汉地区销售收入占当期销售收入的比重最大（为 34.57%），同比下降幅度也最大（为-56.99%），从而导致公司收入同比下降；（2）新疆、内蒙古等地受疫情影响相对较小，2020 年第一季度销售收入同比上升，且第一季度山东润诚、北京供应链等子公司形成了增量业务收入，对公司的总体收入下降起到了缓冲作用；（3）新冠肺炎疫情期间，公司各项固定成本费用正常列支；（4）新冠肺炎疫情发生后，公司及时捐赠现金及物资金额合计 1100 万元；（5）2020 年第一季度股权激励等待期内分摊成本费用金额 510 万元。

## （二）公司 2020 年上半年主要经营数据预测

截至目前疫情影响尚未完全消除，公司各项工作开展受到一定限制，预计公司 2020 年第二季度经营情况会有所好转，但第二季度净利润受捐赠、股权激励等待期分摊的成本费用等因素影响，预计较同期仍有所下降。公司 2020 年上半年主要经营数据预测如下：

单位：万元

项目	2020年半年度（预测）	2019年半年度	同比变动率
营业总收入	95,587.93	84,165.42	13.57%
销售费用	6,346.14	5,898.61	7.59%
管理费用	7,721.05	5,751.47	34.24%
营业外支出	1,729.42	263.84	555.48%
净利润	4,708.50	7,424.42	-36.58%

2020 年半年度，公司销售收入较上年同期增长的主要原因如下：

### 1、武汉地区收入下降幅度较小

随着武汉地区 4 月初开始逐步复工复产，公司销售额开始逐渐回升，假设疫情在继续保持得以控制的情况下，2020 年上半年武汉地区预计实现销售收入 3.98 亿元，较同期下降 13%，下降幅度相对较小。

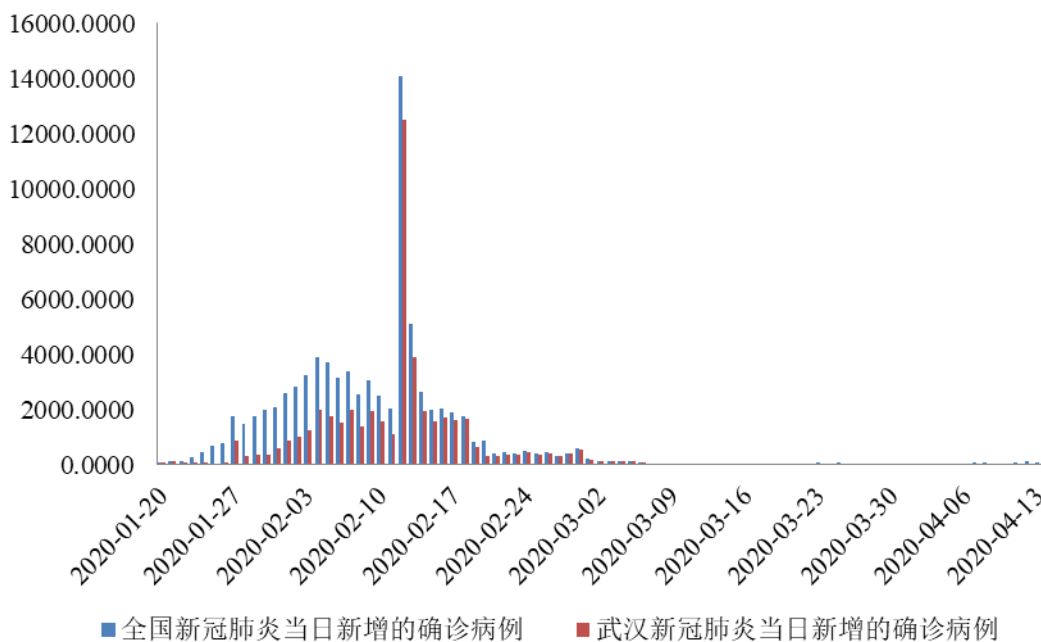
### 2、省外存量业务和增量业务均保持较好增长

借助公司全国省域的业务区域覆盖和稳定的市场储备，省外存量业务和增量业务均保持较好增长。公司 2020 年上半年在湖北省外子公司的存量业务预计实现销售收入 4.03 亿元（主要来源于内蒙古、北京京阳腾微、山东塞力斯、郑州朗润等），较同期增长 19.64%；湖北省外子公司的增量业务预计实现销售收入 1.55 亿元（主要来源于山东润诚、山东康之益、北京供应链等）。

## 二、新冠肺炎疫情不会对公司持续经营能力构成重大不利影响

### （一）国内新冠肺炎疫情已基本得到控制

根据国家卫健委的统计数据，2020 年 1 月至今新冠肺炎当日新增确诊病例的情况如下：





数据来源：国家卫健委

此次国内新冠肺炎病毒的传播感染高峰主要集中在1月底和2月，2020年3月以来全国新增病例和武汉新增病例均呈现明显下降趋势，3月16日以来武汉每日新增确诊病例均为1例或无新增（不包括境外输入病例），疫情已基本得到控制。

2020年3月11日湖北省新冠肺炎疫情防控指挥部（以下简称“湖北省防控指挥部”）印发《关于分区分级分类分时有序推进企业复工复产的指导方案》，要求企业分类分时、有条件的复工复产，具体行业和企业实行动态管理；根据4月5日湖北省防控指挥部在新闻发布会上公布的内容，截至4月4日，武汉全市规模以上工业企业复工率97.2%，规模以上服务业企业复工率93.2%；根据湖北省防控指挥部下发的通告，从4月8日零时起，武汉市解除离汉离鄂通道管控措施，有序恢复对外交通。

总体来看，截至目前，武汉市大部分企业已复工复产，对外交通基本恢复。

## （二）截至目前疫情影响已部分消除

### 1、公司上游供应已恢复正常

公司主要采购商品为体外诊断试剂和医用耗材等，在疫情期间，受武汉交通管控措施的影响，公司试剂、耗材的交通运输存在一定滞后；同时，疫情期间部分供应商停工停产，也对公司的生产、销售业务造成了一定影响。

2020年3月以来，公司的主要供应商陆续复工复产，4月8日武汉市解除离汉离鄂通道管控措施，对外交通基本恢复正常。截至目前，公司主要供应商已经全部复产复工，公司采购一切正常。

### 2、疫情对公司生产经营的影响基本消除

疫情发生伊始，公司及各地分子公司第一时间采取相关措施，尽力做好医院物资保障工作。疫情期间公司及各地分子公司的工作安排如下：

（1）武汉总部自2月3日起，后台财务、运营等支持岗位员工采取居家办公模式，支持公司业务开展，保持对客户和子公司的通讯畅通；

(2) 需要提供现场服务、出入医院的物流配送、技术服务类岗位员工，在符合政策要求、做好防疫防护工作的前提下，根据业务需要开展工作；

(3) 湖北省外各分子公司，由负责人结合当地政策及实际情况进行工作安排。凡是有明确发布假期安排的省市，如果业务紧急，当地的子公司可于 2 月 3 日开始工作，并向当地政府报备。

疫情期间，公司在第一时间紧急制定了《塞力斯医疗科技股份有限公司防疫手册》（以下简称“手册”），明确了防控领导小组、各部门及相关人员职责、公司防控具体措施、员工个人防控要求及有关建议等，并积极购买相应的防疫用品。此外，公司积极履行社会责任，向医院捐赠检验设备、配套试剂及现金等，同时公司也被人民银行列入全国疫情防控重点保障企业名单。

随着疫情逐步得到控制，截至目前，除子公司元景商贸和提咯科技处于半复工状态外，公司及其他各地分、子公司均已全面复工，疫情对公司生产经营的影响基本消除。

### **3、公司下游医疗机构逐步恢复正常**

公司现有部分合作医院在疫情期间转为新冠肺炎定点医院，其常规的医疗服务部分暂停，相对应的医疗产品（非防护类及急救类）需求量有所下降。但随着各省市新增、存量确诊患者清理，多家医疗机构在完成新冠肺炎救治任务后，医疗秩序逐步恢复正常。根据武汉市卫健委通报数据，截至 4 月 6 日，武汉市已有 65 家医疗机构开放接诊非新冠患者，其中 64 家医院全面恢复普通门诊，58 家开设了急诊。

截至目前，公司主要下游客户（医院）已逐步开放接诊非新冠患者，但由于部分非新冠患者仍惧怕去医院就医（担心在医院交叉感染新冠肺炎），导致近期公司对医院的出货量约为正常量的 50%。随着国内疫情的好转，公司对医疗机构的出货量将逐步恢复正常。

### **4、公司重大合同均正常履行，SPD 项目持续中标**

为保证医院抗疫物资的正常供应，抗疫期间，公司在武汉地区的一线仓储物流类岗位员工到岗率约为 80%，协同后台支持类岗位员居家办公，保障医院 IVD

业务试剂耗材供应。公司已落地的 SPD 业务运营医院均在湖北省外（内蒙古、宁夏、广西等），受疫情影响相对较小，日常订单和重大合同的履行不存在障碍。截至目前，公司未发生因疫情影响导致重大合同无法履行或合同解约的情况。

此外，在疫情期间公司积极推进 SPD 业务的拓展。2020 年初至今，公司已与 5 家医院签署 SPD 业务合同，并中标 1 家医院项目。公司 SPD 业务模式受到各医院的认可，虽然在招标投标、合同签署以及项目落地等方面会因疫情而有所延后，但总体上不影响 SPD 项目后续的开展。

客户名称	医疗机构等级	合作状态	签署时间/中标时间
首都医科大学北京佑安医院	三级甲等	已签署协议	2020.01.07
北京老年医院	三级综合	已签署协议	2020.01.09
石家庄市第一医院	三级甲等	已签署协议	2020.03.11
银川市妇幼保健院	三级甲等	已签署协议	2020.04.01
重庆市荣昌区人民医院	二级甲等	已签署协议	2020.04.10
临汾市人民医院	三级甲等	已中标	2020.01.10

### （三）公司 SPD 业务发展面临新机遇

本次疫情从一定程度上暴露出各地方医疗物资流通基础设施建设水平落后，物资管理运营效率偏低等问题。而公司的 SPD 业务通过在医院建立医用耗材集约化运营系统，能够有效提升医疗物资管理运营效率，在疫情期间发挥重要作用。具体表现如下：

（1）公司委派专业运营服务团队进驻医院服务，直接降低医院在疫情期间对医用耗材运营管理的运维负担；

（2）公司所搭建的 SPD 集约化运营服务平台，可实现医用耗材全流程可追溯管理，可动态掌握各品类耗材出入库及消耗数量，在疫情期间能够对院内医用耗材实施高效调配；

（3）SPD 运营过程中，设立在医院的中心库能够实施耗材“标准化”备货（依托 SPD 信息管理系统进行大数据分析并结合驻点服务团队掌握的一线信息制定备货基数），从而有效降低疫情突发等不可控因素导致医用耗材供需失衡的程度；

(4) 公司投建的院内智能设施设备，通过物联网等技术实现软硬件一体化深度服务。其中，院内临床科室配送采用的智能机器人，可部分替代医护人员的基础性工作，在一定程度上减轻医护人员工作负担，同时在多个场景下减少了人与人直接接触，从而有效降低交叉感染风险；

(5) 公司深耕医用耗材集约化采购供应链多年，可在全国范围内实现医用耗材集采渠道共享，在疫情突发情况下，各地分子公司通过集团医用耗材集中采购平台进行资源共享，快速匹配采购渠道，协同物流资源，保障疫情物资高效送达医疗机构。

综上所述，疫情期间，公司 SPD 业务的客户医院在医疗物资供应保障方面优势显著。从中长期来看，此次疫情将使得全国各地的医疗机构更加重视医疗物资管理和运营，这将为公司 SPD 业务的发展带来机遇。

#### **(四) 新冠肺炎疫情不会对公司持续经营能力构成重大不利影响**

公司总部位于武汉市，受本次疫情影响，公司 2020 年第一季度营业总收入同比有所下降，当期净利润为负。目前武汉市大部分企业已复工复产，对外交通基本恢复，公司上游供应已恢复正常，下游医疗机构已逐步开放接诊非新冠患者，公司重大合同均正常履行，SPD 项目持续中标，预计 2020 年上半年公司营业总收入将同比上升，净利润同比下降但为正值。综上所述，从中长期来看，新冠肺炎疫情不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

### **三、风险揭示情况**

发行人在募集说明书“第三节 风险因素 二、经营及财务风险”之“(九)、新型冠状病毒感染肺炎疫情对公司经营产生影响的的风险”中补充披露如下：

“受本次新型冠状病毒感染肺炎疫情的影响，武汉市自 2020 年 1 月 23 日起执行封城政策，市内各类企业推迟复工。在疫情期间，公司体外诊断试剂、医用耗材的采购因武汉交通管控措施和部分供应商停工停产，存在一定滞后的情况；公司现有部分合作医院在疫情期间转为新冠肺炎定点医院，其常规的医疗服务部分暂停，使得常规类试剂耗材需求量有所下降，进而导致公司销售量下降。

截至目前，国内新冠疫情基本得到控制，武汉市已于4月8日解除离汉离鄂通道管控措施，公司上游供应基本恢复正常，下游医疗机构已逐步开放接诊非新冠患者，公司自身的经营情况正逐步恢复。若未来受国外疫情影响，国内疫情恶化，则将对公司日常生产经营产生较大影响。”

#### 四、保荐机构核查情况

保荐机构通过网络检索搜集疫情以来的各类新闻报道、行业数据及发布的各项针对性的疫情纾困政策；取得了公司关于2020年1-3月合同履行情况的说明；取得了公司对2020年第一季度及上半年的主要经营数据预测表；通过视频方式查看了公司防疫措施、日常生产情况；获取了公司出具的关于新冠疫情对公司经营业绩造成影响的说明。

经核查，保荐机构认为，此次疫情对公司日常生产经营产生了一定的短期负面影响，但目前国内新冠疫情已基本得到控制，武汉市已解除离汉离鄂通道管控措施，公司上游供应基本恢复正常，下游医疗机构已逐步开放接诊非新冠患者，公司自身的经营情况正逐步恢复。此次疫情不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

## 问题五

关于资金拆借，请申请人披露，截至目前申请人向北京万户良方科技有限公司拆借资金 7,000 万元，主要系公司向拟战略投资企业 Wanhu Healthcare Inc. 的协议控制境内经营主体提供的投资性借款。

请申请人：（1）说明上述借款是否签订相关协议，借款及投资事项是否履行内部决策程序、出借资金行为是否满足协议生效条件，是否符合申请人资金管理的内部控制制度；（2）说明 2019 年 5 月至今申请人对上述收购仍未完成发改委及商务部的审批和备案程序的原因，是否存在实质性障碍；（3）结合借款方的经营情况及财务状况，说明上述借款是否存在回收风险，申请人应对措施及其有效性。请保荐机构、申请人会计师说明核查过程、依据，并发表明确核查意见。

### 回复：

一、说明上述借款是否签订相关协议，借款及投资事项是否履行内部决策程序、出借资金行为是否满足协议生效条件，是否符合申请人资金管理的内部控制制度。

#### （一）借款已签订相关协议

就上述投资性借款，公司与包括 Wanhu Healthcare Inc.(目标公司)、万户良方（内资公司）、房志武（曾任塞力斯的独立董事，为万户良方的创始人）在内的交易各方签署了《塞力斯医疗科技股份有限公司关于 Wanhu Healthcare Inc. 之投资协议》（以下简称“投资协议”），与万户良方签署了《借款协议》和《股权质押合同》。

根据公司与交易各方签署的协议，因公司对境外企业投资需履行发改委和商务部门的审批程序，为锁定投资机会和估值定价，公司先以借款形式将等同于投资款的 7,000 万元人民币借予内资公司使用，待完成境外投资审批程序并将投资款汇到目标公司 Wanhu Healthcare Inc. 后，内资公司将归还全部借款本金；同时，内资公司万户良方将其所持有的广州锐讯医药有限公司 70% 的股权（对应注册资本 1,680 万元）质押给公司为上述投资性借款进行担保。

## （二）借款及投资事项已履行内部决策程序

根据公司章程规定，上述交易未高于当时公司最近一期经审计净资产绝对值的5%（8,128.03万元=2018年末公司净资产162,650.52万元\*5%），因此上述交易需经董事会审议，无需提交股东大会审议。上述交易已经公司2019年5月21日召开的第三届董事会第十一次会议审议通过，全体董事出席了该次会议（其中房志武以传真通讯表决方式出席），就上述交易事项，房志武回避表决；同时独立董事就本次交易发表了事前认可意见和独立意见。2019年5月22日，公司通过上交所披露了《塞力斯关于公司投资 Wanhu Healthcare Inc.暨关联交易的公告》等公告。

## （三）出借资金行为不影响协议生效条件

根据《塞力斯医疗科技股份有限公司关于 Wanhu Healthcare Inc.之投资协议》的约定，塞力斯对万户良方的资金拆借属于整体交易的一部分。根据投资协议之“4.1 附条件投资”条款的约定，交易各方明确了塞力斯对目标公司 Wanhu Healthcare Inc.的投资需以获得塞力斯内部权力决策机构的审议通过和相关政府部门审批通过为条件；同时根据投资协议之“4.2 债权”条款的约定，若塞力斯就该交易无法获得中国政府主管部门（包括但不限于证券监督管理机构、对外投资管理机构、外汇管理机构、工商行政监管部门等）审批或备案，则交易终止，万户良方需偿付塞力斯借款本金和利息。塞力斯向万户良方出借资金属于投资协议约定的交易步骤之一，属于整体交易的一部分，但若塞力斯最终未能完成境外投资的审批/备案，导致无法对目标公司 Wanhu Healthcare Inc.进行投资，根据投资协议，该笔7,000万元的借款及利息仍需归还，不影响协议的生效条件。

因此，就提供给万户良方的投资性借款，塞力斯与相关各方签订了协议，借款及投资事项履行了公司内部决策程序，出借资金行为不影响协议生效条件，符合公司资金管理的内部控制制度。

**二、说明2019年5月至今申请人对上述收购仍未完成发改委及商务部的审批和备案程序的原因，是否存在实质性障碍**

### （一）上述收购仍未完成发改委及商务部的审批和备案程序的原因

2019年5月至今公司对上述收购仍未完成发改委及商务部的审批和备案程序的原因是：目标公司 Wanhu Healthcare Inc.的自然人创始股东 Lu Yindi 未依据《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2014]37号）办理登记手续，该事项导致公司暂时无法履行境外投资监管部门的 ODI 备案程序。目前该名自然人股东拟退出目标公司，退出方案已和各股东达成基本一致意见，目标公司 Wanhu Healthcare Inc.已于2020年4月21日发出股东大会通知，定于2020年5月8日审议个人股东 Lu Yindi 退出议案，预计不晚于5月31日完成退股手续。

公司已与中伦律师事务所签署法律顾问协议，由中伦律师事务所就境外投资监管部门的 ODI 备案事项提供法律服务。公司计划待目标公司完成股权调整后，即刻向境外投资监管部门申请备案。

## （二）完成发改委及商务部的备案程序不存在实质性障碍

根据国家发改委《企业境外投资管理办法》的规定，对投资主体开展的非敏感类项目实行备案管理。实行备案管理的项目中，投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。

根据商务部《境外投资管理办法》的规定，商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理；对属于备案情形的境外投资，中央企业报商务部备案，地方企业报所在地省级商务主管部门备案。

塞力斯对目标公司的投资金额为1,000万美金，且目标公司不属于《企业境外投资管理办法》、《境外投资管理办法》明确的敏感地区、敏感行业的公司，塞力斯对目标公司的投资仅需向湖北省发改委和商务厅履行备案程序，现行法律法规没有对该投资行为作出明确限制。

因此，公司就上述收购履行并完成发改委及商务部的审批和备案程序不存在实质性障碍。

## 三、结合借款方的经营情况及财务状况，说明上述借款是否存在回收风险，



## 申请人应对措施及其有效性。

### （一）万户良方的经营情况

#### 1、成熟的业务模式、市场前景广阔

万户良方的 PBM（医疗福利管理）模式来源于美国的药品控费模式（英文全称 Pharmacy Benefit Management），该模式依靠科技驱动实现现代服务创新，大幅降低了美国药品总费用，对于正处于医改攻坚期的中国而言非常值得借鉴，市场前景广阔。

万户良方的 PBM 项目引进了美国的药品控费模式和先进技术，并结合中国国情形成了以“降药价、保医保、惠民生”为核心的科技创新型医改解决方案（C-PBM 模式），万户良方 C-PBM 模式核心价值在于通过信息化技术帮助中国慢性病患者从无序就医状态变为有序就医状态，梳理和重塑慢性病患者的医疗和保障服务体系，有利于促进分级诊疗的实施，实现医保、医疗、医药“三医”之间的良性联动循环，具体而言通过：1、多重科技创新形成与慢性病患者分享的药费结余，为慢性病患者提供药费额外报销；2、推动基层医生与加入项目的慢性病患者建立契约服务模式，方便患者导流入院，拉动基层门诊量，同时提高基层医生收入水平，让基层医疗资源积极参与医改并发挥作用；3、多环节精准控制处方药使用流程及费用，达到医保控费目的。

#### 2、业务开展情况良好

万户良方目前在广州，芜湖，南京，枣庄，太原等地开展业务，其 PBM 模式现已实现在安徽芜湖、山西太原、江苏南京、山东枣庄、广东广州等地方落地，并获得到地方主管部门支持，实现了医保、药厂、医疗机构与患者的多方共赢。此外，2019 年万户良方联合昆仑健康保险公司共同研发，立足老年慢病人群，推出国内首个 C-PBM 模式健康产--“百岁医疗险”，为 100 岁以内的慢病老人提供恶性肿瘤、心脑血管等大病医疗保险保障，与此同时还为老年慢病人群提供医疗、医药、保险三位一体健康保障服务。

从 2020 年开始，万户良方进一步推进 C-PBM 模式在全国范围内的项目推广，通过向慢性病会员提供综合医疗解决方案，通过大数据技术分析手段对会员

的健康指标、连续诊疗用药数据分析来进行大病风险性评估，并提出合理改善建议、持续跟踪改善，以降低慢性病患者的大病发病率。新冠疫情期间，万户良方也积极贯彻国家医疗保障局慢性病患者“长处方”指导意见，降低线下就诊交叉感染风险，为慢性病患者提供便利、确保用药需求。

### 3、具备优秀的管理层、强大的股东背景和资金支持

万户良方的实际控制人房志武是原国务院医改专家委员会第一届委员，曾任全球最大 PBM 公司美国 ESI 集团副总裁，信誉良好，在 PBM 领域具有丰富的经营管理经验。万户良方的管理层由行业协会的专家、具备二十年以上跨国医药企业高管经历的人员共同组成，管理经验丰富、业务能力突出。同时，万户良方通过多轮融资引入了 Keytone Ventures, Asia Ventures, F-Prime 等国际著名风险投资机构成为战略投资者，为公司未来的快速发展和拓张提供了有力的资金支持。

## （二）万户良方的财务状况

根据万户良方 2019 年财务报告（未经审计）显示，万户良方截至 2019 年末总资产为 10,178 万元，净资产为-3,626 万元；2019 年度营业收入为 29,957 万元，净利润为-1,354 万元；截至 2019 年末万户良方货币资金余额为 5,450 万元、用于质押的长期股权投资期末公允价值 1,288 万元、其他可随时变现流动资产（应收账款、存货）合计约 3,102 万元，假设万户良方未来能够维持不低于现有的现金和可变现流动资产金额，则对投资性借款具有偿付能力。万户良方目前处于业务的快速扩张期，需要大量的资金推进市场占有率，短时间内无法实现盈利，这符合公司所处的发展阶段和预期情况。

## （三）上述借款存在的回收风险较小

万户良方具备成熟的商业模式，目前其业务开展良好且未来市场空间广阔，依靠优秀的管理层和强大的股东背景支持，万户良方具备营收水平增长的能力和基础。目前万户良方处于业务的快速扩张期，其财务状况符合其现所处的发展阶段和预期情况，根据万户良方的业务增长能力，假设万户良方账面上维持不低于现有的货币资金和可变现流动资产余额，并通过广州锐讯医药有限公司的股权质押

押担保，万户良方具备对塞力斯投资性借款的偿付能力。

#### （四）公司应对措施及有效性

由于上述投资性借款本质是一项股权投资行为，当塞力斯完成对境外目标公司 Wanhu Healthcare Inc. 的投资后，该笔借款将转变为股权投资款，不再具有借款回收风险。为控制转股期间的风险，公司已采用如下应对措施：

##### 1、限定完成股权调整事项期限

公司将督促目标公司 Wanhu Healthcare Inc. 尽快完成股权调整事项，同时万户良方已向公司出具承诺：在 2020 年 5 月 31 日前完成股权调整事项；若在约定的期限内未完成，由万户良方向公司补充提供与借款相应的足额抵押担保物措施。公司将待境外目标公司股权调整完成后，即刻启动发改委和商务部门的 ODI 备案程序。

##### 2、加快 ODI 的备案工作

公司已与中伦律师事务所签署法律顾问协议，由中伦律师事务所就境外投资监管部门的 ODI 备案事项为提供法律服务。公司已与法律顾问向当地发改委、商务厅做了沟通咨询工作，并已将备案材料准备齐全，待目标公司股权调整完成后即刻向发改委和商务部门的提交 ODI 备案文件。

##### 3、向万户良方派驻财务人员，对资金使用进行监管

在完成转股的过渡期间内，公司向万户良方派驻财务人员，实时关注万户良方的经营状况，对万户良方资金使用进行监督共管。

##### 4、股权质押担保

公司在与万户良方签署《借款协议》的同时还签署了《股权质押合同》，根据《股权质押合同》，万户良方将其所持有的广州锐讯医药有限公司 70% 的股权（对应注册资本 1,680 万元）质押给公司为上述投资性借款进行担保。截至 2019 年末，广州锐讯医药有限公司总资产为 40,624,364 元，净资产为 18,401,827 元；2019 年度营业收入为 252,858,348 元，净利润为 111,690 元。

#### 四、保荐机构核查情况

保荐机构取得并核查了《塞力斯医疗科技股份有限公司关于 Wanhu Healthcare Inc.之投资协议》、塞力斯与万户良方签署的《借款协议》和《股权质押合同》、万户良方 2019 年财务报告、广州锐讯医药有限公司 2019 年财务报告、广州锐讯医药有限公司股权质押的工商部门登记凭证、万户良方出具的情况说明，并通过公开渠道查询了有关万户良方和 PBM 业务模式的信息。

保荐机构认为，就提供给万户良方的投资性借款，塞力斯与相关各方签订了协议，借款及投资事项履行了公司内部决策程序，出借资金行为不影响协议生效条件，符合公司资金管理的内部控制制度；塞力斯对目标公司 Wanhu Healthcare Inc.的投资履行并完成发改委及商务部门的审批和备案程序不存在实质性障碍；假设万户良方账面上维持不低于现有的货币资金和可变现流动资产余额，并通过广州锐讯医药有限公司的股权质押担保，结合万户良方的业务增长能力，万户良方具备对塞力斯投资性借款的偿付能力。

## 五、会计师核查情况

会计师取得并核查了《塞力斯医疗科技股份有限公司关于 Wanhu Healthcare Inc.之投资协议》、塞力斯与万户良方签署的《借款协议》和《股权质押合同》、万户良方 2019 年财务报告、广州锐讯医药有限公司 2019 年财务报告、广州锐讯医药有限公司股权质押的工商部门登记凭证、万户良方出具的情况说明，并通过公开渠道查询了有关万户良方和 PBM 业务模式的信息。

会计师认为，就提供给万户良方的投资性借款，塞力斯与相关各方签订了协议，借款及投资事项履行了公司内部决策程序，出借资金行为不影响协议生效条件，符合公司资金管理的内部控制制度；塞力斯对目标公司 Wanhu Healthcare Inc.的投资履行并完成发改委及商务部门的审批和备案程序不存在实质性障碍；根据万户良方账面上现有的货币资金和可变现流动资产，并通过广州锐讯医药有限公司的股权质押担保，结合万户良方的业务增长能力，万户良方具备对塞力斯投资性借款的偿付能力。

## 问题六

关于募投项目，申请人本次拟募集资金用于“医用耗材集约化运营服务项目”和“研发办公大楼及仓储建设项目”等。2019年1月，申请人将前次非公开发行募投项目“扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目”中的尚未使用的募集资金10,856.97万元变更投入“医用耗材集约化运营服务（SPD）业务”，截至目前上述前次募集资金投入进度仅40%。

请申请人：（1）说明“医用耗材集约化运营服务项目”中将安全备货金4,550万元作为资本性支出的合理性，是否符合《再融资业务若干问题解答》中关于资本性支出的相关规定；（2）说明上述项目中医疗耗材集约化运营服务软件支出5,090万元的合理性，上述软件系统是否属于前次募集资金投资项目中的支出，是否属于重复建设；（3）说明研发办公大楼建造的经济性，是否与周边和同行业可比公司一致，是否存在过度融资；项目用地尚未履行招拍挂程序，对项目实施是否构成重大不利影响，申请人的应对措施；（4）说明前次募投项目中“扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目”与变更项目“医用耗材集约化运营服务（SPD）业务”是否存在本质区别，申请人变更投入的原因，分析上述变更对募投项目预计效益是否产生重大影响，相关风险披露及揭示是否准确和充分；（5）结合本次募投项目与前次募投项目的联系与区别以及实施进展情况，说明在前次募投实施进度较低情况下继续募集募集资金投入的必要性与合理性；（6）说明前次募投变更项目是否履行了相关的决策程序和立项备案程序。请保荐机构说明核查过程、依据，并发表明确核查意见。

回复：

一、说明“医用耗材集约化运营服务项目”中将安全备货金4,550万元作为资本性支出的合理性，是否符合《再融资业务若干问题解答》中关于资本性支出的相关规定。

### （一）安全备货金的性质

安全备货金是为确保医疗机构医用物资充足，保障医疗服务工作正常开展，防止大量突发性订货、交货期突然延期、临时用量增加、交货误期等不确定性因

素而预计的保险储备存货所需资金。

由于医用耗材的安全库存保证关系到医疗机构医疗服务的持续稳定开展和病人生命健康安全，医疗机构需储备一定的安全库存备货。公司的医用耗材集约化运营服务业务承担了医疗机构安全库存备货的职能，该业务的运营需要长期投入一定金额的安全备货金，确保医疗机构所需的安全库存备货量。安全备货金投入具有“金额较大、期限较长”的特点。

安全备货金在使用上主要用于购买医疗机构所需的医疗耗材，在会计处理时纳入“存货”核算，根据《再融资业务若干问题解答（二）》问题7中第（3）条“募集资金用于支付人员工资、货款、铺底流动资金等非资本性支出的，视同补充流动资金”的规定，安全备货金属非资本性支出。

## （二）公司属于医疗“流通+服务”行业，流动资金需求较大

根据《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》的相关规定，对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过30%比例的，应充分论证其合理性。公司属于医疗“流通+服务”行业，流动资金需求较大，具体分析如下：

### 1、公司资产结构

公司的主营业务为医疗检验体外诊断试剂的研发生产、销售及服务和医用耗材的销售及集约化服务，公司资产主要以流动资产为主，报告期内平均流动资产占比在75%以上，属于医疗“流通+服务”的轻资产行业。报告期内，公司资产结构情况如下：

单位：万元/%

项目	2019-9-30		2018/12/31		2017/12/31		2016/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	231,191.03	76.40	195,102.80	75.54	110,932.28	70.68	88,978.78	81.45
非流动资产	71,410.35	23.60	63,178.43	24.46	46,006.78	29.32	20,269.32	18.55
资产合计	<b>302,601.38</b>	<b>100.00</b>	<b>258,281.24</b>	<b>100.00</b>	<b>156,939.07</b>	<b>100.00</b>	<b>109,248.09</b>	<b>100.00</b>

### 2、医疗流通及服务行业特性

公司是医疗诊断试剂及耗材的流通、服务企业，处于终端医院和医疗耗材生产商之间，下游方为公立医院，一般需给予医院 6 个月及以上的账期；而上游方是医疗耗材生产商，一般要求为先款后货或较短账期。行业上游和下游的账期差，导致行业内企业开展业务需要投入大量的流动资金和库存存货，公司流动资金需求量大。

### 3、公司主营业务及盈利模式

公司的主营业务除少量凝血试剂等生产外，主要为 IVD 诊断试剂的销售和集约化服务，以及迭代升级的 SPD 医用耗材集约化业务。公司 IVD 集约化模式是与医院签订中长期合同，为其采购医疗诊断设备供客户使用，并向其销售体外诊断试剂和耗材，通过试剂的进销差价实现盈利。公司 SPD 模式是与医疗机构签订医用耗材集约化服务协议，向医院投建“医用耗材集约化运营服务平台”，包含与医院 HIS 系统兼容的耗材集约化采购运营软件平台，智能柜等硬件设备，医院一级库存、科室二级库存构建；同时由公司派驻院内耗材采购、出入库、配送及管理的专业运营管理团队和服务人员。公司通过耗材采购销售产生的进销差价或向供应商收取服务费等模式实现盈利。

从上述公司主营业务模式可以看出，公司开展业务长期资产投入相对较少，主要为诊断试剂诊断检验设备、软件平台、智能柜等软硬件；更多的投入是 IVD 诊断试剂及医用耗材的销售库存投入、安全备货库存投入以及人员的投入。

公司竞争力主要来源于渠道、规模、成本优势及医疗管理服务能力，盈利来源于试剂及耗材进销差价或服务费，资产投入更多集中在为医疗机构提供更好的服务而铺垫的流动资金和库存存货方面。

综上分析，公司属于医疗“流通+服务”的轻资产行业，公司各项业务的运营均对流动资金需求量较大，公司在本次募集资金投资项目中安排一定比例的补充流动资金符合公司经营的实际需求，可为公司持续拓展 SPD 业务空间、增强盈利能力提供必要的资金支持，具有合理性。

二、项目中医疗耗材集约化运营服务软件支出 5,090 万元的合理性，上述软件系统不属于前次募集资金投资项目中的支出，不属于重复建设。

医疗耗材集约化运营服务项目中的软件属于项目的基础平台，投入具有必要性和合理性，公司投入的医疗耗材集约化运营服务软件属于个性化差异化定制化产品，针对每个 SPD 医疗机构公司均单独签署软件采购协议，本次募投项目中的软件投入不属于前次募集资金投资项目中的支出，不属于重复建设。具体分析如下：

### （一）软件属于医疗耗材集约化运营服务项目基础平台

SPD 业务模式下，公司向医院投建“医用耗材集约化运营服务平台”，包含与医院 HIS(Hospital Information System)、HBOS(Hospital Business Operation System)、LIS(Laboratory Information Management System)等系统兼容的耗材集约化采购运营软件平台，智能设备、智能化辅助硬件及运输设备等硬件设备，院外中心库房、医院一级库房、科室二级库房改建；同时，由塞力斯派驻院内耗材采购、出入库、配送及管理的专业运营管理团队和服务人员。其中，软件作为基础性平台，是通过对接医院 HIS 软件、供应商 ERP 软件、智能硬件管理系统软件等，提供医用耗材医院物流延伸信息系统（SPD）、医院与供应商互联互通数据平台系统、无线射频信息系统、智能硬件管理系统、可视化监管平台展示系统，从而实现以下功能：

- 1) 实现 HIS、SPD、财务系统、供应商 ERP 等系统信息互通；确保信息流、物流、票据流与资金流的一致性，提升结算效率；
- 2) 实现数据互通，利用智能算法实现库存精细化管理；
- 3) 动态分析各科室耗材成本绩效分析，为管理层及监管层提供决策依据。

综上，软件属于医疗耗材集约化运营服务项目基础平台，相应软件支出是合理且必要的。

### （二）软件属于个性化差异化定制化产品

公司投建医疗耗材集约化运营服务软件平台，包含以下模块：1、供应商管理平台；2、院内物流管理平台；3、微信管理平台；4、PDA 移动终端管理平台；5、BI 数据分析平台。软件功能开发涉及医疗机构试剂耗材管理单位包括：1、手术室精细化管理，实现不同类型手术耗材全流程追溯监管；2、骨科耗材精细



化管理，实现骨科耗材术前、术中、术后精细化管理；3、介入室/内镜中心精细化管理，实现医用耗材术前、术中、术后精细化管理；4、临床科室精细化管理，与住院病人耗材消耗挂钩，实时监管耗材领用情况，实时更新医用耗材库存安全量，实现自动补货预警；5、检验科精细化管理，实现检验试剂冷链管理，批号管理及效期和仪器对接等。

综上，因需依据包括但不限于，合作医疗单位的医院等级、院区分布、床位数、业务规模、耗材采购量、临床科室数量、手术数量、耗材分类规则、耗材管理制度等差异化信息完成医疗耗材集约化运营服务软件功能的定制化开发，因此，相应软件属于个性化定制产品。

### （三）每个医疗机构单独签署软件采购协议

公司针对每个 SPD 医疗机构已与公司重要医疗耗材集约化运营服务软件平台供应商—广东医大智能科技有限公司签署了软件采购协议，约定相应软件开发内容及成果验收标准，能够清晰划分前次募投和本次募投的软件支出。截至本回复出具日，公司前次募集资金投资项目和本次募资金投资项目已签署协议情况如下：

合作医疗机构名称	前次/本次	合同主要内容	协议签署日期
内蒙古医科大学附属人民医院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2018年1月29日
内蒙古医科大学附属医院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2018年7月12日
铁力市人民医院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2019年3月4日
霍城县人民医院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2019年5月7日
灵武市妇幼保健院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2019年5月13日
灵武市中医医院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2019年5月13日
灵武市人民医院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2019年5月13日
霍城县中医医院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2019年7月2日
内蒙古妇幼保健院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2019年8月6日
北京老年医院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2019年12月15日
首都医科大学附属北京佑安医院	前次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2020年2月17日
英山县人民医院	本次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2019年9月26日
浙江大学医学院附属邵逸夫医院	本次募投	医院物流供应链管理软件（SPD）	2019年11月14日

三、研发办公大楼建造的经济性，是否与周边和同行业可比公司一致，是否存在过度融资；项目用地尚未履行招拍挂程序，对项目实施是否构成重大不

利影响，申请人的应对措施。

（一）研发办公大楼建造的经济性，与周边和同行业可比公司一致，不存在过度融资的情形。

### 1、建设现代化的研发、信息化综合大楼将大幅提升公司的业务支撑能力

研发办公大楼项目总建筑面积 34,800 平方米，建设内容包括研发中心、信息化中心、学术交流中心、展示及工程技术培训中心、综合管理中心等。其中，研发中心内建设洁净实验室、项目独立分区实验室等用房，并配置相应的研发设备；信息化中心内建设核心机房，以及包括集团财务管理系统、安全文档分享平台、集团供应链（SCM）系统、视频会议系统等在内的集团云平台；学术交流中心建设大型学术报告厅、会议室等，主要用于开展学术交流、举办各种会议；展示及工程技术培训中心主要用于体外诊断设备及试剂和 SPD 运行的对外展示，以及对公司内外部技术人员的业务培训；综合管理中心用于公司财务、行政等生产辅助部门的集中办公。

通过建设综合性研发办公大楼，将大大提高公司的研发能力、信息化管理水平和综合办公能力，为公司集约化营销及服务业务提供强有力的后台支撑。

### 2、随着业务规模的提升，公司员工规模迅速扩大，建设兼具研发、信息化、综合管理职能于一体的综合性研发办公大楼具有迫切的现实意义

截至 2019 年 12 月底，公司自有房产面积仅为 7,079.05 平方米，其中有效办公面积约 1500 平米，均于 2013 年前后建成。而与此同时，公司的人数已经从 2014 年底的 346 人增加到 2019 年 12 月末的 1182 人，增幅为 241.62%；其中武汉总部的办公人数 392 人，人均有效办公面积约 3-4 平米，现有办公面积已经完全处于严重不足状态，部分事业部通过租赁周边写字楼进行办公，沟通和办公效率相对较低，不能较好的满足经营业务开展的需求。未来，随着公司集约化营销及服务业务规模的迅速扩大、公司研发投入的增加，研发人员、销售人员、财务人员等后台支持人员的规模必将进一步增加，建设具有研发、信息化管理、学术交流、技能培训、产品展示、综合管理职能于一体的综合性大楼具有必要性。

### 3、公司综合大楼中的研发中心将进一步丰富公司的产品线

报告期内，公司自主研发的体外诊断试剂和耗材销售收入分别为 4,821.94 万元、5,487.79 万元、6,207.31 万元和 5,358.73 万元，虽然在营业收入中的占比不到 10%，但具有较大的提升空间，且自产产品毛利率较高，能贡献较好的利润。公司非常重视新产品的研发，2018 年和 2019 年 1-9 月研发费用与自主产品销售收入的占比达到 12.06% 和 14.40%，公司自设立以来已经取得 27 项产品的注册证书。

截至 2019 年 9 月末，公司研发类设备原值仅为 870.73 万元，相对较少，主要是做生化试剂和凝血类试剂的研究。而此次综合大楼的研发中心中，除了建设洁净实验室、项目独立分区实验室等用房，还将投资 500 万元购置生化分析仪、多肽合成仪、气相色谱质谱联用仪等研发设备，不断丰富自有体外诊断试剂产品的种类，将研究对象和范围扩大到其他医疗试剂和糖化仪器，研究的范围更广、更深入，能够提升公司核心技术的市场竞争力和盈利能力。

#### 4、与同行业可比公司一致

经查询同行业上市迈克生物、科华生物、迪安诊断和润达医疗的公开披露信息，上述同行业上市公司自上市以来均有投资建设研发、办公等房产。具体如下：

项目	项目内容
润达医疗	金山生产基地，包括子公司上海惠中、上海华臣、上海益骋的办公综合大楼、生产、研发大楼及物流仓库。
迪安诊断	迪安诊断产业基地、云南昊邦迪安医学检验所建设项目、总部中心实验室迁建项目等
科华生物	松江 YX-07-001 号地块工程、松江 YX-08-003 号地块工程、研发生产楼工程、LODI 新办公大楼等
迈克生物	产品研发生产基地

公司自 2016 年上市以来，募集资金和经营所得资金均主要用于扩大主营业务，未投资建设研发、办公等综合性大楼，对比同行业上市公司上市以来的研发、办公房产投资建设情况，公司本次投资建设研发办公大楼与同行业上市公司发展较好的保持了一致，不存在较大差异。

综上所述，研发办公大楼建造具有合理性和经济性，与同行业可比公司发展一致，不存在过度融资的情形。

**（二）项目用地已履行招拍挂程序，对项目实施不构成重大不利影响，申请人的应对措施情况。**

公司拟投资建设的“研发办公大楼及仓储建设项目”，实施地点位于临空港大道以东、东流港以南、长江航达设计院东北面，截至目前，该项目用地上的原厂房已经完成搬迁和前期土地整理工作，项目用地于 2020 年 4 月 7 日履行武汉市工业用地网上挂牌出让公示程序，挂牌截止时间为 2020 年 5 月 8 日 9 时 30 分。

2019 年 12 月 16 日和 2020 年 3 月 24 日，武汉市东西湖区人民政府出具说明和补充说明，认为该项目符合武汉市东西湖区产业发展规划，并已履行固定资产投资备案程序（登记备案项目编号：2019-420112-35-03-024635）和建设项目环境影响备案登记程序（备案号：201942011200001395）。项目用地符合武汉市东西湖区城市总体规划、土地利用总体规划，符合国有建设用地出让条件。

公司作为武汉市东西湖区唯一一家上市公司，东西湖区政府对公司的发展给予高度重视和大力支持，公司也将积极配合武汉市东西湖区政府推进相关工作，根据招拍挂公示程序，将在 2020 年 5 月 7 日前缴纳保证金，依法参加上述土地的招拍挂，同时也将积极保持与政府沟通，确保成功竞拍上述土地，在招拍挂程序履行完毕后与武汉市东西湖区自然资源管理和规划局签订正式的土地使用权出让合同，并积极办理土地使用权证相关手续，该项目取得土地使用权证预计不存在实质性障碍，对项目的实施不构成重大不利影响。

**四、前次募投项目中“扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目”与变更项目“医用耗材集约化运营服务（SPD）业务”的本质区别，申请人变更投入的原因，分析上述变更对募投项目预计效益是否产生重大影响，相关风险披露及揭示是否准确和充分。**

**（一）“扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目”与“医用耗材集约化运营服务（SPD）业务的区别**

“扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目”与“医用耗材集约化运营服务（SPD）业务的对比情况如下：

项目名称	提供的服务类别	提供的产品范围	服务群体	盈利方式
------	---------	---------	------	------

项目名称	提供的服务类别	提供的产品范围	服务群体	盈利方式
扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目	与医疗机构检验科签订中长期的业务合同,约定在合同期限内为检验科提供体外诊断仪器,并提供技术培训、维护服务,销售配套的体外诊断试剂和耗材等	与检验相关的体外诊断仪器设备以及配套的试剂和耗材	医院检验科	通过集约化采购销售产生的进销差价盈利
医用耗材集约化运营服务 (SPD) 业务	为整体医疗机构提供包括体外诊断试剂、高低值耗材在内的各类医用耗材的采购、管理、配送和集中结算等精细化运营管理服务	体外诊断试剂、高值耗材、低值耗材在内的各类医用耗材	医院所有科室、耗材供应商	通过集约化采购销售产生的进销差价盈利; 向医用耗材供应商收取服务费。

## (二) 前次募投变更投入的原因

公司自 2009 年开始开展医疗检验集约化服务业务以来,主营业务一直是为向客户(多数为医疗机构)提供医学检验实验室整体服务,基于上述服务,客户节约了检验设备支出、通过集中采购降低了试剂采购成本、获得附加服务。近年来,医疗行业相关政策频繁推出,快速有序发展,在行业的规范化、规模化发展过程中,行业监管、竞争格局发生较大变化,行业主要参与者之一医疗机构对服务效率和服务内容提出更高的要求。

公司在从事医疗检验集约化业务的过程中,积累了一定的客户资源和项目管理经验,2018 年度医疗检验集约化业务收入占比达 70%左右。由于近年来部分客户衍生出耗材类采购管理需求,公司经过审慎分析、细致调研,2017 年下半年开始探索在原医疗检验集约化服务业务基础上,迭代升级为 SPD 服务,由原医疗检验集约化业务扩大到医用耗材的整体供应,除提供医学检验相关仪器、试剂及相关专业服务外,也提供院内高低值耗材等医用产品的集约化服务。目前已在内蒙古、广东、宁夏、杭州等地开展该业务。

SPD 服务为公司强化平台化、规模化效应的战略要点之一,该项目具备较好的市场前景和盈利能力,通过该项目的实施,公司可扩大市场占有率,提升盈利能力。

考虑到 SPD 业务与集约化业务的密切关系,集约化服务项目尚有富余资金,出于公司战略发展调整,公司将前次募投中 10,856.97 万元尚未使用的募集资金

用于投资建设“医用耗材集约化运营服务（SPD 服务）业务项目”，提高募集资金的使用效率，为股东创造更大的价值。

公司对于原项目部分募集资金用途进行升级变更，主要是基于业务发展需要，在原项目正常实施过程中，对于部分尚未投入建设的募集资金用于迭代升级的新项目，更好地满足医疗机构的终端需求，募集资金的投资方向并未发生实质性变更，仍用于公司主营集约化运营及服务业务项目。

### （三）上述变更对募投项目预计效益未产生重大影响

#### 1、原项目预计效益情况

原“扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目”拟投入金额为 75,365 万元，由于公司本次非公开发行实际募集资金净额少于拟投入的募集资金金额，根据实际募集资金情况，公司对原项目投资安排调整为以募集资金投入 49,665.80 万元，募集资金不足部分由公司自筹资金或通过其他融资方式解决。原项目建设周期为 3 年。经测算，原项目运营年年均销售收入 100,300 万元，运营年年均净利润 14,530.30 万元。根据对项目计算期全部投资现金流量的分析，投资回收期 5.50 年（含建设期 3 年），内部收益率为 21.39%（税后）。

#### 2、新项目预计效益情况

医用耗材集约化运营服务（SPD）业务项目计划投入 10,856.97 万元，预计可实现运营年年均销售收入 72,952.70 万元，运营年年均利润总额 4,720.82 万元，运营年年均净利润 3,127.83 万元；预计税后内部收益率为 27.36%，投资回收期 5.28 年。

#### 3、募投项目升级变更前后预计效益对比情况

项目	变更前	变更后		合计
	扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目	扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目	医用耗材集约化运营服务（SPD）业务项目	
销售收入	100,300.00	85,850.93	72,952.70	158,803.63
净利润	14,530.30	12,437.09	4,720.82	15,564.92

从上表可以看出，募投项目升级变更后的预计销售收入较变更前的销售收入

增长了 58.33%，净利润增长了 7.12%，新项目的预计税后内部收益率、投资回收期均略好于原项目。

综上所述，前次募投项目的升级变更对预计效益未产生重大影响。

#### （四）相关风险披露及揭示是否准确和充分

公司于 2019 年 2 月 1 日在上海证券交易所网站披露的《关于业务升级变更部分募集资金投资项目的公告》（公告编号：2019-019）中对升级变更后的募投项目进行了准确和充分的风险提示，具体如下：

##### 1、项目无法达到预期的风险

此次升级变更部分募投资投资项目用于扩大医用耗材集约化运营服务业务，是基于公司对合作客户规模的测算，项目落地时间、建设进度、资金使用进度受各方因素影响，存在一定的不确定性。可能面临存在于原有试剂耗材供应商交接过程不顺利，项目的业务进展不达预期，出现合作落地缓慢的情形。为避免此类风险，公司将加强项目管理，及时进行项目进度的跟踪反馈。

##### 2、运营管理风险

公司通过 SPD 业务介入医疗机构医用耗材的整体供应、采购、管理、配送和集中结算，新业务与传统医疗检验集约化运营业务在服务模式上存在一定的差异，业务管理的复杂性增加，存在相应的运营管理风险。公司将健全企业内部资本运营的管理制度，加强风险的科学管理和人才梯队建设，推动业务快速、健康发展，实现投资的良好回报。

##### 3、市场风险

由于行业准入门槛较高，国内能够提供完整 SPD 服务且有成功案例的企业较少，当下存在较多空白市场。SPD 业务模式重塑了行业竞争格局，开启新一轮跑马圈地，如果公司不能把握机遇，抢占先发优势，可能会落后于行业发展。公司将积极谋求战略发展，持续深化 SPD 业务布局，加快转型升级步伐。

**五、结合本次募投项目与前次募投项目的联系与区别以及实施进展情况，说明在前次募投实施进度较低情况下继续募集募集资金投入的必要性与合理**

性。

## （一）本次募投项目与前募募投项目的关系

### 1、两次项目的相同之处体现在两方面

#### （1）业务性质相同

本次募投项目和前次募投项目中的“医用耗材集约化运营服务（SPD）业务”均为公司主营业务中 SPD 业务的扩大，投资对象均为与公司已确定或拟确定合作意向的 SPD 医疗机构客户。

#### （2）投资内容相同

由于项目均为与主营业务相关的集约化运营服务项目，因此投资的内容均为围绕在医院搭建软件信息化管理平台，结合物联网技术的智能设施设备等等。

### 2、两次项目的不同之处体现在客户不同

由于公司 SPD 业务客户在逐步拓展中，公司前次 SPD 项目和本次 SPD 项目投资的医疗机构均有明确安排，且各不相同，两次项目的投资和效益均可单独计算。

综上所述，由于公司两次集约化运营服务项目均为投向不同合作医院，投入情况根据各医院具体情况进行测算，效益情况根据医院投入情况、医院产生收入情况进行核算，因此投入和效益均可以单独核算。

## （二）在前次募投实施进度较低情况下继续募集资金投入的必要性与合理性

前次募投项目尚处于建设期，正按照项目建设和资金投入计划稳步推进中，符合公司的业务发展规划；尚未使用募集资金均有明确用途，开展本次募投项目建设是公司经营发展的实际需求，具有必要性、合理性。具体情况如下：

### 1、前次募投项目正在稳步推进，尚未使用的募集资金均有明确用途

公司的业务性质导致募集资金投资项目不同于一般建设项目，募投项目中的“扩大医学检验集约化营销及服务业务规模项目”和“医用耗材集约化运营服务



（SPD）业务”均是由单体业务合同构成，业务合同实施进度同时受市场环境以及公司意愿决定。

截至 2020 年 4 月 16 日，公司 2018 年非公开募投项目中“扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目”和“医用耗材集约化运营服务（SPD）业务”尚处于建设期并稳步推进中，尚未使用募集资金均有明确用途，公司已制定了切实可行的项目建设和资金投入规划，尚未使用募集资金预计将按照计划投资规模投入。具体情况如下：

#### （1）扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目

截至 2020 年 4 月 16 日，公司 2018 年非公开募投项目中“扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目”已投入 15,517.46 万元，投资进度 39.98%，剩余募集资金 23,291.37 万元，拟用于公司现有 IVD 集约化客户的设备更新换代和投向新开发的 IVD 集约化医疗机构客户。

#### （2）医用耗材集约化运营服务（SPD）业务

截至 2020 年 4 月 16 日，公司 2018 年非公开募投项目中“医用耗材集约化运营服务（SPD）业务”已投入 5,376.94 万元，投资进度 49.53%，剩余未使用募集资金 5,480.03 万元，拟投向以下 SPD 医疗机构客户：

客户名称	医疗机构等级	合作状态
灵武市人民医院	二级甲等	已签署协议
灵武市中医院	二级甲等	已签署协议
灵武市妇幼保健院	二级甲等	已签署协议
首都医科大学北京佑安医院	三级甲等	已签署协议
北京老年医院	三级综合	已签署协议
重庆市荣昌区人民医院	二级甲等	已签署协议
重庆市荣昌区卫生健康委员会	/	已签署协议

## 2、本次募投项目业务开展迅速

公司在运营现有医用耗材集约化运营服务（SPD）项目的基础上厚积薄发，自 2019 年连续中标包括大连医科大学附属第一医院“低值耗材及部分高值耗材集约化运营服务”、浙江大学医学院附属邵逸夫医院的“医用耗材（含试剂）院

内物流延伸服务项目”两大知名医院服务项目，SPD 模式行业内示范效应增强，短期内新增项目中标及签约增速显著提高。

本次募投项目已中标或签署协议的合作医疗机构情况如下：

合作医疗机构名称	医疗机构等级	状态	协议签署或中标日期
英山县人民医院	二级甲等	已签署协议	2019-8-1
天水市秦州区人民医院	二级甲等	已签署协议	2019-11-20
浙江大学医学院附属邵逸夫医院	三级甲等	已签署协议	2019-12-27
贺兰县人民医院	二级综合	已签署协议	2020-1-1
石家庄市第一医院	三级甲等	已签署协议	2020-3-11
银川市妇幼保健院	三级甲等	已签署协议	2020-4-1
大连医科大学附属第一医院	三级甲等	已中标	2019-10-10
临汾市人民医院	三级甲等	已中标	2020-1-10

### 3、本次募投项目建设是公司经营发展的实际需求，具有必要性和合理性。

本次募投项目建设是公司经营发展的实际需求，项目建设的必要性和合理性详见本回复之“问题二”之“五、公司将前募和本次募集资金投入建设 SPD 集约化销售业务的原因及合理性。”

### 六、说明前次募投项目变更已履行了相关的决策程序和立项备案程序。

#### （一）前次募投项目变更履行的相关决策程序

2019年1月30日，公司第三届董事会第八次会议审议通过了《关于升级变更部分募集资金投资项目的议案》，决定将原“扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目”10,856.97万元尚未使用的募集资金用于投资建设“医用耗材集约化运营服务（SPD 服务）业务项目”。独立董事及监事会均发表了同意意见，原保荐机构中信证券股份有限公司出具了专项核查意见，对上述事项无异议。2019年1月31日，公司在上海证券交易所网站披露了《关于业务升级变更部分募集资金投资项目的公告》（公告编号：2019-019）。2019年2月18日，公司2019年第二次临时股东大会审议通过了上述前次募投项目升级变更事项。

综上所述，公司前次募投项目变更履行的相关决策程序符合《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》的相关规定。

## （二）前次募投项目变更后的立项备案程序

前次募投项目变更后的“医用耗材集约化运营服务（SPD 服务）业务项目”已经取得武汉市东西湖区发展与改革委员会的湖北省固定资产投资项目备案证，登记备案项目编号：2019-420112-51-03-008235。本项目属于医用耗材集约化采购、运营、服务类型的项目，不涉及重大能源消耗及污染情况。本项目具体是为医疗机构客户提供耗材采购信息化管理平台、物联网技术的智能柜等软硬件设施，并提供耗材的集约化采购、配送、管理等服务，项目运营期内向医疗机构销售的试剂、耗材等均由医疗机构自身医疗器械固体废弃物处理系统处理，不涉及公司环境污染问题，无需履行环评手续。

## 七、保荐机构核查情况

保荐机构查阅了公司的安全备货金管理制度，结合《再融资业务若干问题解答》对比分析；获取《前次募集资金使用情况鉴证报告》、《募集资金存放与实际使用情况的专项报告》、《非公开发行 A 股股票募集资金使用可行性分析报告》、《公开发行可转换公司债券募集资金使用可行性分析报告》、公司公告、关于募集资金变更的股东大会、董事会和监事会相关资料以及募集资金使用所涉及的相关业务合同、医疗耗材集约化运营服务软件支出相关合同、前次变更募投履行的立项备案程序及备案证书文件；结合公司现有办公情况对比分析性复核公司研发办公大楼建造的经济性，查询同行业可比上市公司公开披露信息，查询武汉市土地市场网查询项目用地网上挂牌出让公告；分析性复核变更募投对募投项目预计效益产生的影响等。

经核查，保荐机构认为，安全备货金在使用上主要用于购买医疗机构所需的医疗耗材，在会计处理时纳入“存货”核算，根据《再融资业务若干问题解答（二）》的相关规定，安全备货金属非资本性支出，使用本次募集资金投入安全备货金应视同补充流动资金；发行人属于医疗“流通+服务”的轻资产行业，各项业务的运营均对流动资金需求量较大，发行人在本次募集资金投资项目中安排一定比例的补充流动资金符合发行人经营的实际需求，具有合理性，符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的相关规定；医疗耗材集约化运营服务软件支出具有合理性，本次募投项目的软件系统不属于前次募集资金投

资项目中的支出，不属于重复建设；研发办公大楼建造具有经济性，与同行业可比上市公司发展保持一致，不存在过度融资的情形；项目用地正在履行招拍挂程序，公司将在 2020 年 5 月 7 日前缴纳保证金，依法参加上述土地的招拍挂，同时也将积极保持与政府沟通，确保成功竞拍上述土地，对项目的实施不构成重大不利影响；前次募投项目中“扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目”与变更项目“医用耗材集约化运营服务（SPD）业务”存在本质区别，变更募投的原因合理；变更募投履行了必要的决策程序、立项备案程序和信息披露程序，合法有效；变更募投对募投项目预计效益未产生重大影响，相关风险披露及揭示准确和充分；前次募集资金项目根据实际业务需要和投资计划安排使用，目前尚处于建设期并稳步推进中，前次募投尚未使用募集资金均有明确用途，开展本次募投项目建设是公司经营发展的实际需求，具有必要性、合理性。