

**苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司**  
**关于本次非公开发行股票摊薄即期回报的风险提示及**  
**采取填补措施（修订稿）和相关主体承诺的公告**

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个别及连带责任

苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“麦迪科技”）本次非公开发行股票事项经公司第三届董事会第九次会议审议通过，尚需公司2020年第三次临时股东大会审议通过及中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）核准。

根据国务院办公厅国办发[2013]110号《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》以及中国证监会证监会[2015]31号《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》等的要求，为保障中小投资者利益，公司就本次非公开发行股票对即期回报摊薄的影响进行了分析并提出了具体的填补回报措施，相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行作出了承诺。具体情况如下：

**一、本次非公开发行摊薄即期回报对发行人主要财务指标的影响测算**

**（一）财务指标计算主要假设和说明**

1、假设本次非公开发行股票于2020年11月末完成，该完成时间仅用于计算本次非公开发行摊薄即期回报对主要财务指标的影响，最终以中国证监会核准并实际发行完成时间为准；

2、假设本次发行数量为发行上限，发行3,373.64万股，募集资金总额为74,606.84万元，同时，本次测算不考虑发行费用；

3、宏观经济环境、产业政策、行业发展状况、产品市场情况等方面没有发

生重大变化；

4、在预测公司发行后净资产时，未考虑除募集资金、净利润之外的其他因素对净资产的影响；

5、在预测公司总股本时，以本次非公开发行前总股本 11,245.48 万股为基础，仅考虑本次非公开发行股票的影响，未考虑其他因素导致股本发生的变化；

6、2019 年归属于母公司股东的净利润为和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为 4,688.71 万元和 3,899.08 万元，假定 2020 年归属于母公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润按照分别比 2019 年增长 15%、持平、下降 15%的增幅测算；

7、未考虑本次发行募集资金到账后，对公司生产经营、财务状况等的影响；

8、本次非公开发行股票的数量、募集资金金额、发行时间仅为基于测算目的假设，最终以中国证监会核准发行的股份数量、发行结果和实际日期为准。

## （二）测算过程

基于上述假设前提，公司测算了本次非公开发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响，具体情况如下表所示：

项目	2019 年度/年末	2020 年度/年末	
		本次发行前	本次发行后
总股本（万股）	11,245.48	11,245.48	14,619.12
本次发行募集资金总额（万元）	74,606.84		
预计本次发行完成时间	2020 年 11 月		
<b>假设情形 1：2020 年归属于母公司股东的净利润比 2019 年归属于母公司股东的净利润增长 15%</b>			
归属于母公司股东的净利润（万元）	4,688.71	5,392.01	5,392.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（万元）	3,899.08	4,483.94	4,483.94
基本每股收益（元/股）	0.42	0.48	0.47
稀释每股收益（元/股）	0.42	0.48	0.47
扣非后基本每股收益（元/股）	0.35	0.40	0.39
扣非后稀释每股收益（元/股）	0.35	0.40	0.39
<b>假设情形 2：2020 年归属于母公司股东的净利润与 2019 年归属于母公司股东的净利润持平</b>			

归属于母公司股东的净利润（万元）	4,688.71	4,688.71	4,688.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（万元）	3,899.08	3,899.08	3,899.08
基本每股收益（元/股）	0.42	0.42	0.41
稀释每股收益（元/股）	0.42	0.42	0.41
扣非后基本每股收益（元/股）	0.35	0.35	0.34
扣非后稀释每股收益（元/股）	0.35	0.35	0.34
<b>假设情形 3：2020 年归属于母公司股东的净利润比 2019 年归属于母公司股东的净利润下降 15%</b>			
归属于母公司股东的净利润（万元）	4,688.71	3,985.40	3,985.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（万元）	3,899.08	3,314.22	3,314.22
基本每股收益（元/股）	0.42	0.35	0.35
稀释每股收益（元/股）	0.42	0.35	0.35
扣非后基本每股收益（元/股）	0.35	0.29	0.29
扣非后稀释每股收益（元/股）	0.35	0.29	0.29

注：基本每股收益和稀释每股收益根据按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》的规定计算。

## 二、本次非公开发发行摊薄即期回报的风险提示

本次非公开发行募集资金扣除发行费用后将全部用于区域急危重症协同救治系统平台建设项目、互联网云医疗信息系统建设项目和补充流动资金，预计本次非公开发行实施后公司经营风险将得到有效降低，财务状况将得到改善。但是，公司本次募集资金从资金投入到产生效益需要一定的时间，募投项目回报的实现需要一定周期，在募集资金投资项目的效益尚未完全实现之前，公司的收益增长幅度可能会低于股本规模的增长幅度，公司短期内扣除非经常性损益后的每股收益存在下降的可能，即期回报存在摊薄的风险。敬请广大投资者理性投资，并注意投资风险。

同时，公司在分析本次发行对即期回报的摊薄影响过程中，对 2020 年归属于上市公司股东的净利润及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润做出的假设，并非公司的盈利预测；为应对即期回报被摊薄风险而制定的填补回报具体措施不等于对公司未来利润做出承诺或保证，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。公司敬请广

大投资者理性投资，并注意投资风险。

### 三、本次非公开发行的必要性和合理性

#### （一）区域急危重症协同救治系统平台建设项目

##### 1、项目实施的必要性分析

##### （1）顺应国家政策导向，满足区域急危重症协同救治体系建设对信息化服务的需要

在医疗领域，恶性肿瘤、脑血管病、呼吸系统疾病、心脏病、损伤和中毒等急危重症对患者危害巨大，且一旦发作，病情往往十分急迫，救治时间紧，致死致残率较高。因此，及时且准确地抢救对患者转归及预后的改善具有重要意义。在此背景下，区域协同救治体系的概念应运而生。所谓区域协同救治体系，即在医院内部不同科室之间，以及不同层次医院之间形成的一种协同互助救治模式，目的在于加强院前急救体系与医院之间的衔接，并合理调配区域内的专业医疗资源，以充分提高急危重症的抢救成功率。

2015年3月，国家卫生计生委（2018年改名为卫健委，下同）在《关于提升心脑血管疾病医疗急救能力的通知》中要求以胸痛中心和卒中中心建设为重点，建立以区域协同救治体系为核心的急救体系，以提高我国急性心脑血管疾病的救治能力。2017年12月，国家卫生计生委和国家中医药管理局联合印发了《进一步改善医疗服务行动计划（2018-2020年）》，将“以急危重症为重点，创新急诊急救服务”作为十大医疗服务创新重点之一，推动胸痛中心、卒中中心、创伤中心、危重孕产妇救治中心、危重儿童和新生儿救治中心等五大中心的建立，全面推动急危重症区域协同救治体系的建设。在政策支持、经济发展和信息技术不断进步的背景下，医疗信息化服务在区域协同救治体系建设中的重要性将进一步凸显。通过医疗信息化服务，可实现院前院内急救过程整条链路信息的自动化采集，提高抢救准备与实施的效率，达到实时跟踪抢救过程的目的；同时，医疗信息化服务还可将不同的医疗机构进行有机结合，建立有效的信息传输系统以实现急救信息的高效共享，及时进行区域内专业医疗资源的调配。

本项目系顺应国家医疗改革政策导向的重要举措，项目将基于 5G 技术对现有急危重症救治解决方案进行升级，以满足区域急危重症协同救治体系建设对于信息化服务的迫切需要。

## **(2) 提高产品技术含量，满足医疗及相关服务机构对高效互通的医疗信息的需要**

医疗信息化对于现代化急诊急救具有十分重要的作用，近年来 HIS、EMR 等信息系统在医院急诊科获得了广泛的应用，急救效率因此得到了极大的提升。但在医疗信息化建设的进程中，仍然存在部分问题。首先，医院内各个信息化系统可能为多个厂商软件，从而导致医疗数据共享受阻，院前急救系统与院内急诊科系统缺乏有效衔接；其次，不同医疗机构间以及医院与公共卫生服务机构间的医疗数据缺乏连通性，重要的急救数据和病人数据尚未建立统一有效的健康档案管理，无法对数据进行后续的挖掘和利用，如急诊病情判断、病情仿真模拟、科研教学等；最后，医疗数据的高效传输也是医疗信息化建设中的一大难题，如何快速且高质地将数据传输至另一端口是目前医疗信息化建设过程中迫切需要解决的问题。

作为专业的医疗信息化厂商，公司深刻明白信息技术的迭代升级在区域协同救治体系建设中的重要性。基于上述问题，本项目将基于具备高速度、低时延、高可靠等特点的 5G 技术，对公司现有急危重症解决方案进行开发升级，通过搭建智慧急诊及专科中心系统、智慧手术室系统、智慧重症系统以及区域急救及五大专科协同救治平台、区域手术协同救治平台、区域重症协同救治平台等系统与平台，全面覆盖事件监测、急救中心、院内急诊、院前呼叫与调度指挥、知识库辅助快速诊断、院前院内一体化协同、医联体急救联盟双向转诊及质控管理，进而切实高效地推进院前院内、不同医疗机构间、医疗机构与公共卫生服务机构间医疗信息的共享和连通，充分提升救治效率。

综上，本项目将充分利用新一代通讯技术优化升级现有解决方案，提高产品技术含量，满足医疗机构及相关公共卫生服务机构对于高效高质、共享互通的医疗信息的迫切需要。

## **(3) 顺应医疗信息化行业发展趋势，满足公司行业地位提升的需要**

根据国际统一的医疗系统信息化水平划分，医院信息化发展普遍经历医院管理信息化（HIS）、医院临床医疗管理信息化（CIS）和区域医疗卫生服务（GMIS）等三个阶段。随着我国医疗改革的深入发展以及基础医疗制度建设的不断推进，我国的医疗信息化建设正逐渐向着区域医疗卫生服务（GMIS）方向发展。GMIS是指运用信息和通讯技术将社会医疗资源和服务进行连接，以此整合成为一个有机的联合体，实现区域医疗卫生服务；该系统可实现区域内医院与医院、医院与各级卫生行政管理机关、医疗保险等机构间信息的互联互通，进而消除单个机构的信息孤岛现象，实现资源的共享和优化以及区域医疗卫生服务的管理。可以看到，在移动化联网、大数据技术不断发展的背景下，区域医疗卫生服务（GMIS）将是医疗信息化行业发展的重要发展方向之一。在此背景下，公司将积极应对新形势下市场需求变化趋势，拟通过本项目对现有业务功能模块和技术进行丰富与升级，针对胸痛、卒中、创伤、高危孕产妇、高危新生儿等急危重症，建立区域协同一体化的整体信息化解决方案，从而实现医疗信息化由局域网医院信息系统向广域网医疗信息系统的转型，促进区域范围内不同医疗机构之间、医院与各级公卫服务机构间信息资源的共享互通。

本项目系公司顺应行业发展趋势、结合自身战略发展需求做出的重要举措，项目的顺利实施将有利于公司市场份额的提升，对公司的行业地位的巩固和提升起到积极的促进作用。

## **2、项目实施的可行性分析**

### **（1）技术可行性**

作为专业的医疗信息系统和服务供应商，公司一直致力于将信息技术与医疗知识相结合，并根据行业发展趋势不断地进行技术研发和产品创新，为医疗机构、医护人员和患者提供有效的信息技术支持。

作为一家技术密集型企业，公司自成立以来一直十分重视医疗信息化研发平台的建设，在发展过程中不断加大研发建设投入，积累了丰富的项目经验，并形成了丰富的技术储备，具备强劲的技术力量。同时，公司不断加强与医疗机构的合作，促进信息技术与医疗实践的结合，反以医疗实践带动信息技术应用的发展，助力于公司的技术更新和产品开发；公司也积极与其他科研单位开展合作，如中

科院自动化研究所、复旦大学附属中山医院、中科院苏州生物医学工程研究所、中国心血管健康联盟等，以此进一步增强公司的技术力量。

综上，公司在医疗信息化领域拥有强劲的技术力量和持续的研发创新能力，为本项目的实施提供了坚实的技术支持。

## **(2) 市场可行性**

医疗信息化是医学科学发展的必然趋势，在美国等发达国家，医疗信息化已经取得了长足发展。而随着社会经济的发展及信息技术的不断迭代，我国政府也正在积极推进医疗领域的信息化建设工作，越来越多的国内医疗机构正在加速实施医疗信息化建设，以提高医院的服务水平与核心竞争力。根据中国医院协会信息专业委员会（CHIMA）发布的《2018-2019 年度中国医院信息化情况调查》报告，我国已有 96.96%的医院制定了部分或全面的信息化发展规划，且已参与区域卫生信息化的医院占比为 49.82%，其中借助区域信息化平台进行信息系统与数据整合的占比为 51.95%。可以看到，我国医疗机构对信息化建设日益重视，且正在向着区域卫生信息化建设方向拓展，区域医疗信息化建设存在较大的深化空间。

未来，随着分级诊疗作为医改任务重点推进，区域医疗协同信息化平台将成为重点发展方向之一，市场前景十分广阔，为本项目的建设提供了充足的市场动力，有利于本项目销售规模的实现。

## **(3) 经验可行性**

经过多年的市场开拓和业务积累，公司主要产品已在全国 1,700 余家医疗机构稳定运行，积累了优质的客户资源和良好的市场声誉，并形成了强大的市场示范效应。截至 2019 年 12 月 31 日，公司医疗机构代表客户覆盖的三甲医院用户已超过 500 家，包括解放军 301 医院、解放军空军总医院、广州军区广州总医院等；公司承做的苏州市健康市民“531”信息化建设（二期）医院信息系统项目、苏州市吴江区“531”信息化项目、苏州市相城区“531”工程急诊及专科中心信息化项目等相继通过卫健委和专家组正式验收，并中标昆山市区域一体化平台（含急诊、五大专科及专科数据应用系统）项目、苏州市健康市民“531”行动

计划信息化项目（三期）等项目。同时，公司已建立覆盖全国 32 个省份的营销网络，在北京、上海、广州、重庆、苏州、福州、昆明、西安和乌鲁木齐等城市设立了客户服务中心，力争为客户提供最佳的售前、售后服务。

综上，通过多年的经营活动，凭借着强大的技术实力和完善的客户服务体系，以及多个具备示范效应的医疗信息化项目的成功交付，为公司在行业内树立起良好的口碑和信誉，为公司带来了大批优质稳定的客户资源和战略合作伙伴，对本项目的正常运营起到良好的推动作用。

## **（二）互联网云医疗信息系统建设项目**

### **1、项目实施的必要性分析**

#### **（1）符合国家政策导向，满足不断增长的互联网医疗市场需求**

互联网云医疗，系指互联网在医疗行业的新应用，其试图通过互联网应用构建一个“医药商业+医疗终端+医患个体”的联动机制。相较于发达国家，由于政策、医疗体制、消费习惯等多方面的影响，我国互联网医疗行业的发展较为缓慢，但新冠疫情的爆发给我国互联网医疗行业带来了新的发展契机。

政策层面来看，我国对于互联网医疗的态度由谨慎到逐步放开。2015 年 7 月，国务院印发了《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，提出推广在线医疗卫生新模式，推动基于互联网的医疗卫生服务的发展。2018 年 4 月，国务院在《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》中提到要大力发展“互联网+”医疗服务，鼓励医疗机构应用互联网等信息技术拓展医疗服务空间和内容，构建覆盖诊前、诊中、诊后的线上线下一体化医疗服务模式。2019 年 8 月，国务院印发《关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》，鼓励社会资本进入基于互联网的医疗健康领域，改造提升教育医疗等网络基础设施。疫情爆发以来，国家政府也是紧急出台了《关于加强信息化支撑新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作的通知》等相关政策，明确提出要积极开展远程医疗服务，规范互联网诊疗咨询服务。



本项目符合国家产业政策和公司战略发展方向，系公司探索互联网云医疗生态模式的重要举措。通过本项目的实施，公司可以更好地满足不断增长的互联网医疗市场需求，有利于公司在激烈的市场竞争中保持行业优势地位。

## **(2) 顺应行业发展趋势，满足公司可持续发展的需要**

随着大数据、云计算、人工智能、移动互联网等新一代信息技术的不断进步，医疗行业涌现出以新一代信息技术为手段的健康教育、医疗信息查询、电子健康档案、疾病风险评估、在线疾病咨询、电子处方、远程会诊、远程治疗和康复等医疗健康服务。新技术在提升医疗服务质量和效率的同时，也进一步深化了医疗信息化应用的深度和广度，“互联网+医疗”正是新一代信息技术和医疗行业深度融合的典型代表。从需求端来看，在本次新冠疫情的影响下，消费者对于互联网医疗的认知度进一步提升，促使疫情期间医药电商和在线诊疗平台流量迅速增长，多家医院因此上线了互联网医院咨询诊疗服务，互联网医疗对接医保支付政策也在杭州、上海等地率先开启试点。在此背景下，本项目拟从临床需求角度对现有 HIS 系统进行重构，建立以患者健康档案为基础，以电子病历为核心的医、护、患一体化 CPOE 信息平台，并基于云架构设计实现医疗价值由局域网向互联网的转型。

在新一代信息技术和市场需求的驱动下，用户的问诊习惯和医疗信息化行业的业态模式都将逐步丰富，“互联网+医疗”有望带动整个医疗服务业的运作和盈利模式实现创新，行业加速发展的拐点即将到来。公司将积极顺应行业发展趋势，通过本项目的实施以充分把握潜在的市场机遇，实现公司的可持续发展。

## **(3) 积极布局互联网医疗市场，满足公司寻求自我突破的需要**

2018 年 7 月，国家卫健委联合国家中医药管理局出台了三个政策文件，分别是《互联网医院管理办法（试行）》、《互联网诊疗管理办法（试行）》、《远程医疗服务管理规范（试行）》，在政策层面上为互联网医疗提供了认证，也确定了当前我国互联网医疗的发展方向，即互联网医院、互联网诊疗和远程医疗服务。对于政府、医疗机构及患者而言，互联网医疗有望实现医疗资源的去中心化，即将医疗资源从大型中心医院转移到互联网和其他诊疗机构。此举将有利于缓减甚至解决我国医疗资源本身存在的结构性不足的问题，促进医疗资源同质化，并为慢

病和轻症等患者提供了更加高效的诊疗方式，一方面降低了线下实体医院的诊疗流量压力，另一方面也大大提升了患者的就医体验。可以预计，互联网医疗市场需求将实现快速增长，特别是在本次新冠疫情爆发促使我国就医就诊习惯加速改变的背景下，“互联网+医疗”的生态模式将得到进一步发展。

作为在互联网医疗建设过程中提供技术支持的医疗信息化提供商，公司在2019年10月通过收购玛丽医院进入了辅助生殖医疗服务领域，建立了“医疗信息化+医疗服务”的双轮发展业务布局，并将以此作为公司进入互联网医疗领域的切入点。因此，本项目符合公司战略发展规划，有助于公司抓住互联网医疗这一潜在行业发展机遇，促使公司在保持现有产品市场优势的同时，能够实现自我突破和成长，加快公司的发展步伐。

## **2、项目实施的可行性分析**

### **(1) 政策可行性**

随着生活水平的提高，我国医疗健康服务需求快速增长，但医疗资源相对有限，存在医疗资源分配不均衡、医疗服务异质化等问题。为此，我国也正在探索新型的医疗服务模式以解决上述问题，如“互联网+医疗”模式。2016年10月，国务院印发了《“健康中国2030”规划纲要》，明确提出全面建成统一权威、互联互通的人口健康信息平台，规范和推动“互联网+健康医疗”服务，创新互联网健康医疗服务模式，持续推进覆盖全生命周期的预防、治疗、康复和自主健康管理一体化的国民健康信息服务。同时，国家政府相关部门也发布了《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》、《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》、《关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》、《关于完善“互联网+”医疗服务价格和医保支付政策的指导意见》等一系列互联网云医疗支持性政策文件。而在新冠疫情的影响下，线上医疗需求的快速增加加速了我国互联网医疗政策的落地，卫健委连发《关于加强信息化支撑新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作的通知》、《关于推进新冠肺炎疫情防控期间开展“互联网+”医保服务的指导意见》两个政策文件，强调要充分发挥互联网医院、互联网诊疗的独特优势，降低其他患者线下就诊交叉感染风险。

在国家宏观政策的规划与引导下，全国各地逐步启动了“互联网+医疗”的探索和实践，国家政策也有望在产业扶持、人才建设和金融支持等多个方面给予更多的鼓励支持，确保了本项目的政策可行性。

## **(2) 技术可行性**

公司所处的医疗信息化行业属于技术及人才密集型行业，不仅要求信息化服务提供商具备计算机、通信、网络等专业技能，更要求其对临床医学、医护需求、医疗机构建设规划、医疗机构功能设置、医疗机构业务流程具备较为深刻的认识。截至 2019 年 12 月 31 日，公司研发与技术人员共有 435 人，占公司总人数比例达到 72.99%，核心技术团队具备丰富的医疗及信息化服务行业经验，具备强劲的持续研发创新能力。

同时，公司一直将人才发展规划作为重要的发展战略，鼓励员工在专业能力上有所发展，并为其提供具有针对性的一系列培训课程，如数据库部署及操作、急诊业务流程、专科中心业务流程、重症监护室业务流程与重症系统、客户化需求协调等全方位的培训课程；而且，公司的培训体系也会根据技术环境的变化而进行调整与发展，并与一些高等院校建立了合作关系，为员工提供管理能力培训及多层次学历教育课程。此外，公司具备成熟的研发体系，已通过 CMMI5 认证，建立了从需求分析到设计开发再到模型测试的完备的研发流程，可以满足医疗学科严谨性和信息技术先进性的需要。

综上，公司拥有成熟的产品体系和先进的研发技术，在医疗信息化领域内具有明显的竞争优势，且公司已建立适应未来发展需要的研发体系及运行机制，能够最大程度地为本项目的正常运转提供技术支持。

## **(3) 市场可行性**

我国互联网医疗自诞生以来迄今已有二十年的发展历史，现已经历了萌芽期（2000-2010 年）、兴起期（2010-2014 年）、狂热期（2014-2016 年）、遇冷期（2016-2018 年）和转折期（2018-2020 年）等五个发展阶段。2000 年，丁香园等网站的上线代表了互联网医疗行业的兴起；在经历了快速发展阶段之后，由于商业模式落地困难、政策支持力度下降等问题，互联网医疗行业进入了缓慢发展

阶段；一直到 2018 年，国务院出台了《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》，正式确立了互联网医疗行业的地位，而本次新冠疫情使得互联网医疗的优势得以被进一步挖掘，相关政策利好为行业带来了新的发展转折点。

未来，随着互联网医疗多项鼓励政策的逐步落地、医院对提升服务效率和服务质量需求的增长以及疫情影响下人们对互联网医疗需求的增加，线下医院将面临着内部信息化升级和互联网化改造的双重需求，进而推动互联网+医疗系统信息化建设市场的爆发式增长。此外，本次新冠疫情的爆发一定程度上加快了互联网医疗用户的培育速度，并对互联网医疗政策的成熟起到了加速催化的作用，未来随着互联网医疗用户习惯的进一步建立及相关政策的进一步细化，互联网医疗行业有望催生更加丰富的商业模式。

综上，“互联网+医疗”模式正逐渐成为医疗机构及医疗信息化厂商的重要发展方向，而在政策支持、商业模式落地、用户习惯等多方面因素的驱动下，互联网医疗行业前景逐步明朗，具有十分广阔的市场前景，为本项目销售规模的实现提供了充足的动力。

### **（三）补充流动资金**

#### **1、补充流动资金的必要性**

##### **（1）加大前沿技术探索和研发创新投入，持续提升技术竞争力**

持续的研发创新是公司保持竞争优势和实现业绩稳步增长的重要因素之一。公司自设立以来一直专注于医疗临床信息化领域，自助研发形成了 DoCare 系列临床医疗管理信息系统产品和 Doricon 数字化手术室及正在推广的数字化病区和数字化急诊急救平台整体解决方案，并已在全国 32 个省份的 1,700 多家医疗机构得到成熟应用，在临床信息化细分领域形成了领先的市场地位和较高品牌知名度。

新产品的开发和现有产品的更新换代是公司不断发展壮大的基础。由于软件产品具有技术更新快、产品生命周期短的特点，用户对软件及相关产品的功能要求不断提高，公司需要不断进行新技术、新产品的研发和升级。新技术的不断出现以及软件迭代速度的不断加快，技术和产品的开发创新是一个持续、繁杂的系

统性工程，公司研发计划的实施都有赖于资金的支持，资金短缺已经成为制约公司快速发展的瓶颈因素。

公司近三年研发投入金额逐步上升，具体情况如下：

项目	2019年12月末 /2019年度	2018年12月末 /2018年度	2017年12月末 /2017年度
研发人员数量（人）	218	264	257
研发人员占比	36.58%	39.88%	37.85%
研发投入合计（万元）	5,768.73	5,724.77	4,783.01
研发投入总额占营业收入比例	17.32%	20.14%	17.80%

2017年至2019年，公司研发投入占当年营业收入比例总体处于较高水平，为了确保研发活动的正常开展，为公司未来产品和服务的拓展和创新提供技术支持和动力，研发资金投入势必增加，为此相关流动资金的需求也将增加。

## （2）优化资本结构，提高公司抗风险能力

自公司2016年上市以来，公司业务规模稳定扩张，资金需求逐步增大，负债规模逐年上涨。截至2019年12月31日，公司资产负债率、流动比率、速动比率与同行业上市公司的对比情况如下：

项目	资产负债率	流动比率（倍）	速动比率（倍）
麦迪科技	33.29%	1.88	1.76
行业平均值[注]	38.38%	3.77	3.31

注：行业平均值取自iFind行业“信息传输、软件和信息技术服务业”全部366家上市公司数据。

与同行业上市公司相比，公司资产负债率与行业平均水平相近，但流动比率、速动比率远低于同行业上市公司平均水平，说明公司短期资金需求相对较大。本次补充流动资金有利于优化公司资本结构，充实营运资金，公司资本实力及抗风险能力将得到加强，从而进一步提升公司的盈利水平，增强公司长期可持续发展能力。

## 2、补充流动资金的可行性

### （1）本次非公开发行募集资金使用符合法律法规的规定

公司本次非公开发行募集资金使用符合相关政策和法律法规，具有可行性。本次非公开发行募集资金到位后，公司净资产和营运资金将有所增加，有利于增强公司资本实力，促进公司在产业链上积极稳妥布局相关业务，提升公司盈利水平及市场竞争力，推动公司业务持续健康发展。

## **(2) 本次非公开发行的发行人治理规范、内控完善**

公司已按照上市公司的治理标准建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，并通过不断改进和完善，形成了较为规范的公司治理体系和完善的内部控制环境。在募集资金管理方面，公司按照监管要求建立了《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、使用、投向变更、检查与监督等进行了明确规定。本次非公开发行募集资金到位后，公司董事会将持续监督公司对募集资金的存储及使用，以保证募集资金合理规范使用，防范募集资金使用风险。

## **四、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系、公司从事募集资金投资项目在人员、技术、市场等方面的储备情况**

本次非公开发行募集资金扣除发行费用后全部用于区域急危重症协同救治系统平台建设项目、互联网云医疗信息系统建设项目和补充流动资金，紧密围绕现有的主营业务开展，有助于满足公司业务进一步拓展，优化资本结构，降低财务风险，提高持续发展能力。目前，公司在人员、技术、市场等方面已经具备了实施募集资金投资项目的各项条件，预计募集资金投资项目的实施不存在重大障碍。具体如下：

### **(一) 人员方面**

公司历来重视人才的培养储备，在技术团队方面，公司已经建立了专业、具有丰富行业经验的技术团队，包括专业 IT 技术人员以及具有医疗背景的行业专家。在管理和销售团队方面，公司拥有经验丰富的管理和销售团队，持续拓展全国市场，为募集资金投资项目的顺利实施提供了保障。

### **(二) 技术方面**

作为一家技术密集型的高新技术企业，公司自成立以来一直十分重视医疗信息化研发平台的建设，在发展过程中不断加大研发建设投入，积累了丰富的项目

经验，并形成了丰富的技术储备，具备强劲的技术力量。同时，公司不断加强与医疗机构的合作，促进信息技术与医疗实践相结合，反以医疗实践带动信息技术应用的发展，助力于公司的技术更新和产品开发；公司也积极与其他科研单位开展合作，如中科院自动化研究所、复旦大学附属中山医院、中科院苏州生物医学工程研究所、中国心血管健康联盟等，以此进一步增强公司的技术力量。

### **（三）市场方面**

作为专业的临床医疗管理信息系统和服务供应商，公司一直致力于将 IT 技术与医疗知识相结合，为医疗机构、医护人员和患者提供有效的信息技术支持。目前，公司建立了覆盖全国 32 个省份的营销网络，每个营销网点均配备一线销售人员、实施人员和研发人员。公司还在北京、上海、广州、重庆、苏州、福州、昆明、西安和乌鲁木齐等城市设置服务中心，为客户提供优质的售前、售后服务。

经过多年的积累，截至 2019 年 12 月末，公司终端用户已覆盖全国 32 个省份，超过 1,700 家医疗机构，其中三级甲等医院超过 500 家。为了发现和快速响应客户需求，提高客户服务水平，公司形成了较为完善的客户销售体系。

综上所述，公司本次募投项目围绕公司现有主营业务展开，在人员、技术、市场等方面具有较好的基础。随着募集资金投资项目的建设，公司将进一步完善人员、技术、市场等方面的储备，确保募集资金投资项目的顺利实施。

## **五、公司应对本次非公开发行摊薄即期回报采取的措施**

### **（一）聚焦主业，提升盈利能力**

本次非公开发行股票完成后，公司将充分利用本次非公开发行股票给公司业务发展带来的资金支持，以市场为导向，进一步加大研发投入，不断创新产品，丰富产品结构。同时，不断创新营销模式、加大市场开拓力度、拓展销售渠道，寻求新的业务增长点。

### **（二）规范募集资金的使用**

本次募集资金到位后，将存放于董事会指定的募集资金专项账户，公司将按照募集资金管理制度及相关法律法规的规定，对募集资金的存储和使用进行规范管理，确保募集资金合理使用，有效防范募集资金使用风险。

### **（三）加强经营管理和内部控制，提升经营效率和盈利能力**

公司将努力提高资金的使用效率，完善并强化投资决策程序，设计更合理的资金使用方案，合理运用各种融资工具和渠道，控制资金成本，提升资金使用效率，节省公司的各项费用支出，全面有效地控制公司经营和管控风险。

### **（四）保证持续稳定的利润分配制度，强化投资者回报机制**

现行《公司章程》中关于利润分配政策尤其是现金分红的具体条件、比例、分配形式和股票股利分配条件的规定，符合《中国证监会关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》、《上市公司监管指引第3号-上市公司现金分红》的要求。公司将严格执行《公司章程》明确的利润分配政策，在公司主营业务实现健康发展和经营业绩持续提振的过程中，给予投资者持续稳定的合理回报。

### **（五）不断完善公司治理，为公司发展提供制度保障**

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使权利，确保董事会能够按照法律、法规和《公司章程》的规定行使职权，做出科学、迅速和谨慎的决策，确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，确保监事会能够独立有效地行使对董事、经理和其他高级管理人员及公司财务的监督权和检查权，为公司发展提供制度保障。

### **（六）加强人才队伍建设，积蓄发展活力**

公司将不断改进绩效考核办法，建立更为有效的用人激励和竞争机制。建立科学合理和符合实际需要的人才引进和培训机制，建立科学合理的用人机制，树立德才兼备的用人原则，搭建市场化人才运作模式。

综上，本次发行完成后，公司将聚焦主业，提升管理水平，合理规范使用募集资金，提高资金使用效率，采取多种措施持续改善经营业绩。在符合利润分配条件的前提下，积极推动对股东的利润分配，以提高公司对投资者的回报能力，有效降低原股东即期回报被摊薄的风险。



## 六、公司董事、高级管理人员对公司填补回报措施能够得到切实履行所作出的承诺

公司董事、高级管理人员承诺忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益，并根据中国证监会相关规定，为确保公司非公开发行股票摊薄即期回报时填补回报措施能够得到切实履行，作出如下承诺：

1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束；

3、本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

4、本人承诺由董事会或董事会薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、若公司后续推出股权激励政策，本人承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

本人承诺切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本人作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担相应的法律责任。

## 七、公司控股股东、实际控制人对公司填补回报措施能够得到切实履行所作出的承诺

公司控股股东、实际控制人翁康先生根据中国证监会相关规定，为确保公司非公开发行股票摊薄即期回报时填补回报措施能够得到切实履行，作出如下承诺：

1、不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益；

2、切实履行公司制定的有关填补回报措施以及对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，愿意依法承担相应的法律责任。

特此公告。

苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司董事会

2020年5月6日