



健尔康医疗科技股份有限公司及  
中信建投证券股份有限公司

关于

健尔康医疗科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在沪市主板上市  
申请文件的审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



中信建投证券股份有限公司  
CHINA SECURITIES CO., LTD.

（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

## 上海证券交易所：

贵所于 2023 年 4 月 26 日出具的上证上审〔2023〕342 号《关于健尔康医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。健尔康医疗科技股份有限公司（以下简称“本公司”、“公司”、“健尔康”或“发行人”）会同中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、上海市广发律师事务所（以下简称“发行人律师”）等中介机构，就问询函中所提问题进行了认真研究、核查和落实，现回复如下，请予审核。

本回复中所使用的术语、名称、缩略语，除特别说明者外，与其在《健尔康医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

类别	字体
问询函所列问题	宋体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
招股说明书、问询函所列问题的回复补充、修订披露内容	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

## 目 录

问题 1. 关于主板定位.....	3
问题 2. 关于香港联赛及其关联方.....	39
问题 3. 关于主要客户和收入波动.....	53
问题 4. 关于固定资产和产能变化.....	85
问题 5. 关于往来款.....	123
问题 6. 关于销售及研发费用.....	128
问题 7. 关于股东.....	140
问题 8. 关于经营合规性.....	153
问题 9. 关于其他.....	155

## 问题1. 关于主板定位

根据招股书和问询回复，（1）2017-2022年公司连续六年位居国内医用敷料出口企业第四名，前三名分别为奥美医疗、稳健医疗和振德医疗；（2）我国医用敷料行业以传统产品为主，门槛相对较低、同质化较为严重，国内企业大多在低端市场进行低价竞争，品牌知名度和影响力相对较低；2014年至今，公司高度重视自主研发和自有品牌的建设，未来公司将不断开拓国内市场，以自有品牌开展销售，产品将持续拓展延伸至婴童店、商超便利店及老年护理中心；（3）报告期内发行人主营业务收入分别为161,498.01万元、78,016.20万元和109,046.10万元，收入金额存在一定波动，且主要产品的收入结构存在一定变化；（4）发行人主要以OEM模式为境外大型医用敷料品牌商进行贴牌生产，依靠产品质量及规模生产优势与客户建立了长期稳定的合作关系；（5）行业内领先企业不断加大研发投入，由传统医用敷料向高端医用敷料产业转移；奥美医疗产品布局中包括现代敷料产品，毛利率远高于发行人的传统产品，且奥美医疗医用敷料采用全产业链模式，主要原材料为棉花；振德医疗不断拓展产品线，并积极布局国内市场；稳健医疗经营范围包括日用消费品。

请发行人说明：（1）发行人与同行业主要竞争对手在企业规模、产品布局、终端客户、生产能力、销售渠道等方面的优劣势对比；国内医用敷料出口企业主要参与者的情况、市场份额及集中度，发行人排名第四的依据；结合以上情况，说明发行人是否具有行业代表性、规模是否较大；（2）发行人所在细分行业的主要发展趋势及发行人对应的发展规划和产品研发情况，发行人加大研发投入、推动产业升级、拓展产业链或产品布局的具体措施，技术、人员及资产的储备情况，已有研发项目及其推进和成果，结合以上情况说明发行人的持续研发能力；（3）发行人未来在境内外销售方面的侧重情况，如何构建差异化竞争优势；结合报告期内发行人自有品牌的销售情况，分析发行人在自有品牌销售方面的优劣势以及面临的主要困难，进一步发展自有品牌的具体措施，拓展延伸至其他场景的销售渠道布局及搭建情况，结合以上内容说明发行人的未来发展规划；（4）结合发行人报告期内收入波动的主要因素、产品结构变化的原因、在手订单情况以及截至目前的生产经营和财务数据情况，分析

报告期内的收入波动是否会持续、是否存在不利影响，说明发行人经营业绩的稳定性；（5）发行人作为OEM供应商被客户替代的难易程度，面临境外其他OEM供应商竞争的情况，是否面临盈利空间缩小、客户进行产业链转移的压力；对于某一种产品，现有主要境外大型客户是否仅采购发行人产品；发行人与下游客户维持长期合作、跟进客户需求的具体措施；结合以上内容、同行业客户经营模式及变化情况，说明发行人业务模式是否成熟；（6）请结合前述情况，分析发行人是否符合主板定位。

请保荐机构核查以上情况，说明发行人是否属于业务模式成熟、经营业绩稳定、规模较大、具有行业代表性的优质企业，并对发行人是否符合主板定位发表明确意见。

### 【发行人说明】

一、发行人与同行业主要竞争对手在企业规模、产品布局、终端客户、生产能力、销售渠道等方面的优劣势对比；国内医用敷料出口企业主要参与者的情况、市场份额及集中度，发行人排名第四的依据；结合以上情况，说明发行人是否具有行业代表性、规模是否较大

（一）发行人与同行业主要竞争对手在企业规模、产品布局、终端客户、生产能力、销售渠道等方面的优劣势对比

发行人同行业主要竞争对手为振德医疗、奥美医疗和稳健医疗，发行人在企业规模、产品布局、终端客户、生产能力、销售渠道等方面与上述企业的优劣势对比情况如下：

#### 1、企业规模方面

2023年，发行人与同行业主要竞争对手企业规模对比情况如下：

单位：万元

项目	振德医疗	奥美医疗	稳健医疗	发行人
营业收入	412,704.41	275,666.53	818,502.21	103,352.67
净利润	21,339.98	10,421.68	62,854.52	12,354.62

总资产	726,671.97	508,431.80	1,711,202.24	111,356.95
净资产	560,440.03	321,095.99	1,211,032.18	90,935.22

数据来源：同行业可比公司年度报告

振德医疗、奥美医疗、稳健医疗均为国内上市公司，相较于发行人上述竞争对手资金实力雄厚，业务发展和结构更为全面，品牌知名度较高，整体规模优于发行人。

国内医用敷料行业生产企业众多，行业集中度不高，竞争较为激烈。发行人在医用敷料行业经过二十余年深耕，通过不断优化产品结构，开拓客户资源，扩大业务规模，报告期内整体经营业绩较为稳健。

## 2、产品布局方面

振德医疗主营产品涵盖医疗领域和健康领域，医疗领域产品包括造口与现代伤口护理产品、手术感控产品、感控防护产品、基础伤口护理产品及压力治疗与固定产品，健康领域产品包括健康防护、伤口护理、清洁消毒、老年护理、保健理疗、医疗个护和孕婴护理等产品。

奥美医疗主营产品涵盖医用敷料、感染防护产品、医用非织造产品，主要包括伤口护理、手术耗材和感染防护三大产品板块，近年来推出了呼吸防护系列、伤口护理系列及日常护理系列的消费类产品。

稳健医疗主营产品包括医用耗材产品和健康生活消费品，医用耗材产品包括伤口护理、感染防护及健康个护，具体产品包括高端伤口敷料产品、传统伤口护理与包扎产品、手术室耗材产品、感染防护产品及健康个护产品，健康生活消费品产品包括纯棉柔巾、全棉表层卫生巾、纯棉湿巾等无纺类消费品及婴童用品、婴童服饰、成人服饰等纺织类消费品。

发行人主营产品包括手术耗材类、伤口护理类、消毒清洁类、防护类、高分子及辅助类和非织造布类六大产品类别。

整体来看，发行人产品种类丰富度相较于主要竞争对手产品类别具有一定劣势，主要原因系发行人正处于快速发展阶段，企业规模、资金实力较上述企业存

在一定差距。公司奉行稳健和与竞争对手差异化产品布局的发展战略，在专注于自身在传统产品包括纱布类、无纺布类、脱脂棉类产品业务以满足现有主要客户需求的同时，根据下游需求稳步推出包括高分子及辅助类、消毒卫生用品等产品系列。

在产品布局方面，发行人高分子及辅助类产品具备明显优势，根据主要竞争对手公开披露信息，主要竞争对手均不具备相关产品。发行人于 2017 年开始不断加大投入医用高分子产品的研发和生产，根据下游需求不断拓展产品种类，主要包括润滑剂、连接管、针盒等。发行人拥有从原材料到成品的产业链化生产优势，奠定了发行人在连接管、润滑剂等医用高分子产品领域的优势地位，报告期内高分子及辅助类产品销售收入分别为 7,106.89 万元、13,078.86 万元和 **14,911.81 万元**，**报告期内**复合增长率达到 **44.85%**，实现快速增长。

此外，发行人消毒卫生用品覆盖产品种类覆盖范围广，主要包括载体消毒剂（酒精片/棉棒/棉球、碘伏片/棉棒/棉球）、湿巾、湿纸巾、干巾、酒精/碘伏消毒液等。发行人自 2008 年建立酒精片、碘伏片等产品生产线以来，通过不断技术和生产经验积累，逐步拓展产品至健康卫生消费品领域，于 2018 年上线湿巾、干巾、湿纸巾等产品线，丰富产品类别，以满足下游的多样化需求。报告期内，发行人消毒卫生用品销售收入分别为 19,969.45 万元、13,400.64 万元和 **14,465.02 万元**，占营业收入比例分别为 21.50%、11.43%和 **14.00%**，收入及占比波动主要与下游需求变动相关。

### 3、终端客户方面

振德医疗的主要客户包括 Lohmann&Rauscher、Cardinal Healthcare、Medline、Hartmann、Mckesson、Molnlyche、Onemed 在内的众多国外知名医疗器械品牌商，产品覆盖欧洲、北美、南美、亚洲、非洲、大洋洲等各大洲。在国内医院线市场，其产品已覆盖全国各省市自治区 7,000 家医院；在国内线下零售线，其产品全国百强连锁药店覆盖率已超 98%，共计覆盖全国 11 万余家药店门店，商超便利店超 1.8 万家。

奥美医疗在全球范围内覆盖的客户主要包括 Medline、Dukal、Hartmann、

Lohmann & Rauscher、Medicom、Johnson & Johnson 等国际知名企业，其在国内的主要客户包括国大药房、大参林、海王星辰、正和祥等多家连锁药店；北京 301 医院、西京医院、北京大学附属第一医院、中山大学附属第一医院、华中科技大学同济医学院附属同济医院、郑州大学附属第一医院、东部战区总医院、中部战区总医院等。

稳健医疗国内医疗业务医院市场经销商已覆盖全国 30 多个省（市、自治区）的四千多家医院；零售药店市场的经销商已覆盖全国 20 多个省（市、自治区）的十二万家零售药店；国外医疗业务的客户和经销商已覆盖欧洲、日本、美国等上百余个国家和地区。

发行人在全球范围内覆盖的客户主要包括 Cardinal、Medline、Mckesson、Owens & Minor、Optimum、Hartmann、Boston、Duka1 等国际知名医疗器械品牌商。国内客户已覆盖全国 90%以上省份，销售终端主要为药房和医院。

发行人较国内主要竞争对手外销占比较高，服务的境外主要客户均为国外知名医疗器械品牌商。发行人与上述竞争对手的境外客户存在重叠，主要系发行人与主要竞争对手产品结构、优势等存在一定差异，境外客户会根据其战略安排和采购计划向不同供应商进行采购。因此发行人在境外销售方面具备与主要竞争对手相同的市场竞争地位，并根据自身产品差异化优势获取国外厂商的青睐。

境内客户方面，发行人由于所处发展阶段、品牌知名度、自身规模和销售渠道限制，较国内主要竞争对手存在较大劣势。近年来，发行人通过引进国内销售人才、参加国内展会、开拓经销商资源以及与药房等销售终端合作，不断开拓国内市场，提高品牌知名度，逐步扩大国内业务规模，努力实现国内外双循环发展，为公司实现长久健康发展提供动力。

#### **4、生产能力方面**

发行人与主要竞争对手产品结构存在一定差异，且主要竞争对手在具体产品产能、产量等数据在公开披露的报告中信息较少，因此生产能力定量分析存在一定困难。但发行人与主要竞争对手在主营产品方面均具备完整的生产体系和规模



化生产能力，均能够根据下游需求及时调整产能并满足客户需求，境外客户群体均为国外知名医疗器械品牌商。

由于公司所处发展阶段、资金实力等限制，发行人优先将产能用于满足主要境外大客户需求，并根据自身经营需要和资金情况进行扩产和新建产线，发行人整体生产能力与主要竞争对手存在一定差距。

## 5、销售渠道方面

振德医疗在境外市场方面，主要通过线下以 OEM 方式实现销售；在国内市场方面，主要通过医院线和线上、线下零售实现销售。线上零售渠道覆盖淘宝、京东、拼多多、抖音、快手、1688 及亚马逊等；线下零售渠道，通过经销商分类分级管理、大客户运营体系搭建等实现销售。

奥美医疗在境外市场方面，主要通过线下以 OEM 方式实现销售；在国内市场方面，主要通过布局电商渠道、OTC 市场、医院专业市场实现销售，电商渠道涵盖京东、天猫、饿了么等，产品入驻京东健康、阿里健康与美团自营大药房等销售渠道，OTC 渠道主要与知名连锁药房合作，医院渠道主要客户为大三甲医院等。

稳健医疗主要通过线上和线下渠道进行销售，线上渠道覆盖天猫、京东、亚马逊、抖音、快手等第三方电商平台以及自有官方商城和小程序；线下渠道境内销售主要通过医院、药店/便利店、政企平台以及自有实体店铺实现销售，境外销售以自有品牌、OEM/ODM 实现销售。

发行人在境外市场方面，主要通过线下以 OEM 方式实现销售；在国内市场方面，发行人主要通过药房、经销商实现线下销售，线上销售通过京东等第三方电商平台实现销售。

发行人与主要竞争对手均通过线上和线下渠道进行销售。但发行人由于企业规模、资金实力、品牌知名度、销售人才相对匮乏等限制，主要将销售资源倾向于大客户群体，以保证公司稳定发展，国内销售渠道开拓不及上述主要竞争对手。近年来，发行人逐步加大国内市场开拓力度，引进销售人才，积极参加国内展会，

提高品牌知名度，不断开拓国内客户资源，促进国内业务发展。

## （二）国内医用敷料出口企业主要参与者的情况、市场份额及集中度，发行人排名第四的依据

### 1、国内医用敷料出口企业主要参与者的情况、市场份额及集中度

#### （1）国内医用敷料出口企业主要参与者的情况

国内医用敷料出口企业除发行人外主要参与者包括振德医疗、稳健医疗、奥美医疗、合肥普尔德医疗用品有限公司（以下简称“普尔德”）、金士达实业（武汉）有限公司（以下简称“金士达”）、安徽华文国际经贸股份有限公司（以下简称“华文经贸”）、绍兴福清卫生用品有限公司（以下简称“绍兴福清”）、江苏南方卫材医药股份有限公司（以下简称“南卫股份”）、中国医药健康产业股份有限公司等（以下简称“中国医药”），上述主要参与者的基本情况如下：

企业名称	基本情况
振德医疗	振德医疗成立于 1994 年，2018 年 4 月于上海证券交易所主板上市，股票代码 603301，总部位于浙江省绍兴市，主要从事医用敷料的研发、生产和销售，为国内医用敷料生产企业中产品种类较为齐全、规模领先的企业之一，主要产品线涵盖现代伤口敷料、手术感控产品、传统伤口护理产品及压力治疗与固定产品，产品覆盖欧洲、北美洲、亚洲、南美洲、非洲和大洋洲 70 多个国家和地区。根据中国医药保健品进出口商会的统计数据，报告期内振德医疗稳居我国医用敷料出口企业前三名。
奥美医疗	奥美医疗成立于 1997 年，2019 年 3 月于深圳证券交易所中小板上市，股票代码 002950，总部位于湖北省宜昌市，长期专注于医疗健康事业，主营业务为医用敷料等一次性医用耗材的研发、生产和销售，为国际知名医疗器械品牌厂商提供 OEM 服务，主要产品包括伤口与包扎护理类、手术/外科类、感染防护类、组合包类四大系列，主要销往美国、加拿大、德国、日本等多个国家和地区。根据中国医药保健品进出口商会的统计数据，报告期内奥美医疗稳居我国医用敷料出口企业前三名。
稳健医疗	稳健医疗成立于 2000 年，2020 年 9 月于深圳证券交易所创业板上市，股票代码 300888，总部位于广东省深圳市，是一家研发、生产和销售以棉花为主要原材料的医用敷料和日用消费品的自主创新企业，主要产品包括伤口护理类产品、感染防护产品、消毒清洁产品、无纺消费品和纺织消费品，主要销售至欧洲、日本和美国等发达国家和地区。根据中国医药保健品进出口商会的统计数据，报告

	期内稳健医疗稳居我国医用敷料出口企业前三名。
普尔德	普尔德成立于 2005 年，注册资本 1,613 万美元，注册地位于安徽省合肥市，是一家专业从事无纺布原料及制成品、环氧乙烷（ETO）消毒工程和医用纳米抗菌复合材料的研发、生产和销售的高新技术企业，主要产品包括手术衣、手术包、隔离衣、防护服、口罩等，产品销往世界 80 多个国家和地区。
金士达	金士达成立于 2009 年，注册资本 5,436 万元人民币，注册地位于湖北省武汉市，是集研发、生产、销售、服务于一体的专业医疗用品生产企业，主要产品包括口罩、防护服、手术衣、急救包、各类纱布产品、酒精消毒片等，产品出口至德国、法国、荷兰、意大利、西班牙、美国等 60 多个国家和地区。
华文经贸	华文经贸成立于 2005 年，注册资本 9,000 万元人民币，注册地位于安徽省合肥市，以自营和代理各种商品、设备和技术的进出口为主业，业务范围包括对外经济、技术、贸易及文化产业合作；自营除国家禁止和限定公司经营以外的商品及技术的进出口业务；代理各类商品及技术的进出口业务；对外承包工程，派遣上述工程所需的劳务人员；食品或农产品生产、经销或代理业务；图书、音像制品、电子出版物销售；版权分销；版权分销技术咨询、技术推广、技术转让与技术服务；版权分销产品销售；煤炭、燃料油（不含化学危险品）、汽车、文化产品销售；预包装食品；乳制品（含婴幼儿配方乳粉）零售；五金、机电、建材、电子设备、仪器仪表、通讯器材销售；工业盐销售；医疗器械销售等。
绍兴福清	绍兴福清成立于 1996 年，注册资本 722.9505 万美元，注册地位于浙江省绍兴市，专注一次性医用敷料及卫生用品的研发、制造与销售，主要产品包括换药包、手术包以及室内外应急需要的各类急救包等，主要销往欧美等发达国家。
南卫股份	南卫股份成立于 1990 年，2017 年 8 月于上海证券交易所主板上市，股票代码 603880，总部位于江苏省常州市，主要从事透皮产品、医用胶布胶带及绷带、急救包、运动保护用品、防护用品、护理用品等产品的研发、生产和销售，是集医药产品研发、制造、销售于一体的高新技术企业，与美国、日本、德国、俄罗斯、意大利、澳大利亚和阿尔及利亚等国家医用敷料品牌公司建立了长期稳定的合作关系。
中国医药	中国医药成立于 1997 年，1997 年 5 月于上海证券交易所主板上市，股票代码 600056，总部位于北京市，致力于医药产业发展和人类健康事业，初步建立了以国际贸易为引领、以医药工业为支撑、以医药商业为纽带的贸、工、技、服一体化产业格局，产业形态涉及种植加工、研发、生产、销售、物流、进出口贸易、学术推广、技术服务等全产业链条。

## （2）市场份额及集中度情况

根据中国医药保健品进出口商会出具的《关于健尔康医疗科技股份有限公司在医用敷料行业市场地位的说明》，2023 年发行人与国内其他医用敷料出口企业主要参与者的市场份额及排名情况如下：

排名	企业名称	市场份额
1	公司 A	7.88%
2	公司 B	7.62%
3	公司 C	5.45%
4	健尔康医疗科技股份有限公司	3.05%
5	公司 D	1.62%
合计		25.62%

国内医用敷料行业参与企业较多，主要以 OEM 代工、境外销售为主，产品以基础伤口护理的传统敷料为主，行业竞争较为充分。2023 年发行人医用敷料出口所占市场份额为 3.05%，位居行业第四名。国内前五名医用敷料出口企业所占市场份额合计为 25.62%，行业参与企业整体较为分散，集中度较低。

## 2、发行人排名第四的依据

2017-2023 年发行人排名医用敷料出口企业第四名系依据中国医药保健品进出口商会统计数据并分别在 2020 年 9 月 23 日、2022 年 1 月 26 日、2023 年 2 月 14 日、2023 年 5 月 8 日以及 2024 年 4 月 30 日出具的相关说明确定，报告期内发行人医用敷料出口占国内出口企业市场份额第四名。

中国医药保健品进出口商会成立于 1989 年 5 月 22 日，是商务部下属的六大进出口商会之一，其目的是建立由政府的行政管理、企业的业务经营、商会的协调服务三部分组成的外贸新体制。中国医药保健品进出口商会是由从事医药保健品研发、生产、贸易、投资及相关活动的各种经济性组织自愿组成的全国性、行业性和非营利性的社会组织。

根据《中国医药保健品进出口商会章程》，其宗旨是：对医药保健品贸易与投资及相关活动进行协调、规范，为会员及其他组织提供咨询、服务，维护对外贸易秩序，保护公平竞争，维护国家、行业利益及会员企业的合法权益，促进医

药保健品贸易与投资健康发展。其业务范围包括：“开展行业协调，发挥政府与企业的桥梁作用；代表行业和会员企业向政府有关部门反映诉求，为政府制定政策和法规提供咨询和建议；参与本行业有关法律法规、宏观调控和产业政策的研究、制定”、“经政府有关部门批准，组织或参与制订、修订本行业行业标准和行业发展规划、行业准入条件，开展行业资质认证、鉴定及推广等相关工作，促进行业发展”、“建立并完善商会互联网站、微信公众号等现代化网络信息手段，定期出版刊物，为会员企业提供法律、政策、技术、管理、市场等信息和咨询服务”。

综上所述，中国医药保健品进出口商会出具的说明具备权威性，发行人市场排名第四的依据充分。

### **（三）结合以上情况，说明发行人是否具有行业代表性、规模是否较大**

发行人主要竞争对手为振德医疗、奥美医疗和稳健医疗，上述企业均为国内上市公司，资金实力雄厚，业务发展和结构更为全面，品牌知名度较高，在企业规模、产品布局、终端客户、生产能力、销售渠道等方面较发行人具备明显优势。发行人深耕医用敷料行业二十余年，在与主要竞争对手在市场中处于相对劣势的情况下根据公司所处的发展阶段，在产品布局、客户和销售渠道开发等执行稳步扩展和差异化的发展战略，推动公司稳健发展，不断巩固和提高公司的市场地位。

多年来，发行人稳居国内医用敷料出口企业第四名，仅次于规模较大的竞争对手振德医疗、奥美医疗和稳健医疗，公司产品在国际市场享有较高的声誉。

综上所述，发行人规模较大，具有行业代表性。

二、发行人所在细分行业的主要发展趋势及发行人对应的发展规划和产品研发情况，发行人加大研发投入、推动产业升级、拓展产业链或产品布局的具体措施，技术、人员及资产的储备情况，已有研发项目及其推进和成果，结合以上情况说明发行人的持续研发能力

（一）发行人所在细分行业的主要发展趋势及发行人对应的发展规划和产品研发情况

### 1、发行人所在细分行业的主要发展趋势

#### （1）行业集中度将进一步提升

国内医用敷料行业整体以基础伤口护理产品为主，行业进入门槛较低，生产企业众多，产品同质化严重，品牌识别度和影响力相对较低，行业集中度不高。近年来，随着经济发展和国家鼓励创新、进口替代政策鼓励，国内企业特别是行业领先企业不断加大在生产工艺、关键技术等方面的研发投入，推动我国传统敷料产品向现代敷料转型，也提高了行业技术门槛；随着国家医改推进和监管日趋严格，行业标准以及监管体系不断完善，行业准入门槛将相对提高，业内领先企业的竞争优势将越发突出，劣势企业将逐渐被淘汰，行业集中度将得到提高。同时，随着国内劳动力成本、运输成本的不断攀升，行业制造成本上升压力加大，拥有规模化生产运营能力的企业才能有效控制成本，并不断占领市场高地。因此，行业市场份额将会逐步向业内领先企业集中，行业集中度也将进一步提高。

#### （2）高端医用敷料将成为未来行业发展高地

随着居民消费能力提升和健康意识加强、行业政策大力支持以及自主研发技术水平提高等多因素的驱动下，医用敷料需求向高端产品转移，新型高端敷料研发及产业化成为行业发展方向。高端医用敷料指的是基于湿性伤口治疗理论以及之后新材料发展产生的用于伤口治疗的敷料，包括薄膜敷料、泡沫敷料、水凝胶、水胶体敷料等产品。根据 QYResearch 整理研究，2020 年全球高端伤口敷料市场规模达到了 58.46 亿美元，预计 2027 年将达到 72.30 亿美元。目前高端医用敷料价格较高，运用范围较窄，但是具有减轻换药痛苦、缩短愈合时间、减少换药次

数、降低综合治疗成本等优点，预计未来会逐步替代部分传统敷料。

目前，高端医用敷料市场由国外企业主导，技术壁垒较高，主要厂商有 3M、Acelity、V.A.C.Therapy 等，上述厂商具有较强的研发实力及产业基础，产品以高价高品质路线为主。外资企业在中国市场的积极推广活动使高端产品的使用和预防慢性伤口生成的理念在临床中的接受度不断提升。在此引领下，中国医用敷料行业也逐步向高端化转型，中国大型医用敷料生产企业不断加大对高端产品的研发投入，带动整个行业结构化转型升级，高端医用敷料领域未来有较大的发展空间。

## 2、发行人对应的发展规划和产品研发情况

为顺应医用敷料行业集中度进一步提升以及向高端医用敷料转型的发展趋势，公司不断进行研发投入，开发新产品，优化生产工艺，巩固和提高公司的核心竞争力，在不断扩大现有业务规模的同时，凭借自身技术和研发优势，深入高端医用敷料领域产品研发和技术储备，紧抓当前医疗健康产业高速发展的良好机遇，以提高品牌知名度和影响力。

发行人在 2015 年便开始布局高端医用敷料产品，截至本回复签署日，发行人已完成壳聚糖伤口敷料、藻酸盐敷料、无菌敷贴、活性炭纤维敷料、透明敷料、水胶体敷料、聚氨酯泡沫敷料等产品的研发和注册，具体情况如下：

产品类别	完成研发时间	取得注册证时间
透明敷料	2015 年 7 月	2017 年 4 月
活性炭纤维敷料	2015 年 7 月	2017 年 4 月
藻酸盐敷料	2015 年 9 月	2017 年 4 月
无菌敷贴	2016 年 3 月	2017 年 6 月
壳聚糖伤口敷料	2016 年 9 月	2017 年 8 月
水胶体敷料	2018 年 4 月	2019 年 7 月
聚氨酯泡沫敷料	2018 年 12 月	2020 年 7 月

报告期内，发行人高端医用敷料销售收入分别为 145.93 万元、218.30 万元和 **215.70 万元**，整体销售规模较小，主要原因为：（1）开展高端医用敷料生产经营需要大量固定资产投资和销售渠道建立及营销投入，发行人受限于目前资金

实力和发展阶段，相关投入较小，难以进入国际市场；（2）高端医用敷料由于产品附加值较高，相较于传统医用敷料价格较高，国内受众群体和普及度受到一定限制。

为促进公司在高端医用敷料领域产品布局和市场开拓，报告期内发行人凭借现有的优质境外大客户资源，陆续向主要客户提供高端医用敷料样品并报价，加强合作沟通和需求交流，努力寻求在适时情况下切入国际市场。同时，发行人拟通过本次申请首次公开发行并在主板上市募集资金投资于高端医用敷料和无纺布及其制品项目，顺应行业发展趋势，加大在高端医用敷料产品领域的投入，同时利用自身已在高端医用敷料领域积累的技术优势，不断进行工艺优化和调整，有效降低成本，实现规模化供应，为打开国际市场和开拓国内市场创造有利条件，为公司业绩增长提供强大动力。

## **（二）发行人加大研发投入、推动产业升级、拓展产业链或产品布局的具体措施**

发行人加大研发投入、推动产业升级、拓展产业链或产品布局的具体措施如下：

### **1、持续提升已有产品线的竞争优势及技术水平**

发行人在已有产品线的基础上，根据行业发展和下游需求，在传统医用敷料产品基础上不断研发具有改良功能的医用敷料产品，如新型抑菌型无纺布手术巾、高效杀菌防渗透气纱布垫、促愈合止血无纺布、高效杀菌防感染擦拭棉片、高效灭菌医用润滑剂、抗菌无纺布医用口罩等。通过新型改良功能的产品研发，不断优化产品性能和生产工艺，提高公司技术水平和核心竞争力。

报告期内，发行人通过研发具备改良功能的产品实现销售收入分别为 334.38 万元、3,141.38 万元和 **5,093.09 万元**，逐渐实现了产品研发到生产成果转化。

### **2、研发新产品**

发行人深耕医用敷料二十余年，具备较为丰富的产品种类，随着行业竞争日趋激烈以及下游对医用敷料等一次性医疗器械的要求不断提高，报告期内发行人



持续进行新产品的开发，包括医用袜、玻璃健齿膏、手术室感染控制用品、鼻胆引流管等，通过持续的研发投入和新产品研发，丰富产品线。

### **3、垂直产业链整合**

发行人湿巾等无纺布类产品需要使用水刺无纺布作为主要原材料进行生产，发行人根据自身发展情况和未来发展需求，于 2019 年建设水刺无纺布产线并投产，实现了从原材料到成品的垂直产业链整合，打造了系统、成熟、稳定的生产线，大大提高了生产效率和质量控制。

### **4、积极开拓国内市场并提高品牌知名度**

发行人在国际市场凭借高质量产品和优质服务受到境外客户广泛青睐，产品已销往美国、欧洲、中东、拉丁美洲、非洲等多个国家和地区，与境外知名医用敷料品牌商建立了长期稳定的合作关系，主要包括 Cardinal、Medline、Owens & Minor、Mckesson 和 Hartmann 等。在国内市场，公司品牌知名度相对较低，发行人通过引进销售人才，积极参加行业相关学术活动及展会，面向专业市场做品牌推广，不断开拓国内药房、医院在内的销售渠道，逐渐扩大国内销售规模及品牌影响力。

## **(三) 技术、人员及资产的储备情况**

### **1、技术储备情况**

发行人长期深耕于医用敷料行业，重视研发创新和技术积累。截至本回复签署日，发行人拥有授权专利 55 项，其中发明专利 18 项。凭借二十余年技术积累和产品开发经验，发行人不断增强新产品、新技术的研究开发力度，在传统医用敷料改进、高端医用敷料等产品领域布局，不断提高生产技术和生产效率，增强核心竞争力。

截至本回复签署日，发行人与技术储备相关的在研项目情况如下：

序号	项目名称	项目预计总投入(万元)	目前进展	拟达到的目标
1	高效杀菌防渗透气纱布垫的研究与开发	808.00	中试	研发一种透气性好、防渗效果佳的防渗透气纱布垫。
2	速吸耐污高弹性无纺布的研究与开发	522.00	中试	通过设计开发和不断改良, 将提高无纺布的透光性、弹性以及在环保方面降低无纺布的污染成本。
3	环保易降解湿巾的研究与开发	495.00	中试	研发一种既能有效清洁消毒又不会产生刺激性, 且没有毒副作用的环保可降解的湿巾。
4	多功能鼻胆引流管的研究与开发	437.00	中试	研发一种防堵塞效果好、避免对人体组织产生伤害的引流管。
5	防滑耐磨高弹医用袜的研究与开发	402.00	中试	研发一种舒适耐磨、不易滑落的防滑耐磨高弹医用袜。
6	含杀菌效果的植物基质医用润滑剂的研究与开发	781.00	中试	研发一种对镜体无腐蚀, 稳定性好, 对病人刺激性小且无毒无副作用的含杀菌效果的植物基质医用润滑剂。
7	一次性便捷消毒医用棉片的研究与开发	910.00	中试	研发一种便捷、避免交叉感染、功能多样化的医用棉片。
8	可促创面愈合医用无纺布的研究与开发	398.00	中试	研发一种可以调节伤口创伤处的松紧程度, 以此来提升伤口恢复速率的医用无纺布。
9	针对液体速吸的医用手术毛巾的研究与开发	850.00	中试	研发一种针对液体速吸、抗菌效果佳的医用手术毛巾。
10	可快速吸血的抗菌性医用脱脂纱布的研究与开发	1,036.00	中试	研发一种快速止血并且抗菌杀菌力强、生物相容性好的医用脱脂纱布。
11	消毒杀菌湿纸巾及其制备工艺的研究	394.00	中试	通过针刺法围绕医用湿纸巾的结构、工艺进行创新和设计, 以提高湿纸巾的吸水、杀菌、消毒、强度等综合性能, 同时增加消毒储液量高。研发出一种消毒效果强、便利的湿纸巾
12	低刺激高效消毒棉棒的研究与开发	400.00	中试	研发一种具有环保功能、可多次使用、采用紫外线消毒技术的低刺激高效消毒棉棒。

序号	项目名称	项目预计总投入（万元）	目前进展	拟达到的目标
13	新型多功能医用针盒的研究与开发	285.00	小试	研发一种能够提高安全性、多样性以及实用性的多功能医用针盒。
14	手术室抗感染医用敷料的技术研究	395.00	小试	研发一种具有高效抗感染性能的医用敷料。

## 2、人员储备情况

截至报告期末，发行人员工人数共计 1,559 人。在专业构成方面，发行人拥有生产人员 1,255 人、研发人员 156 人、管理人员 73 人、销售人员 75 人，具有各类生产、研发、管理、销售人才储备。发行人是国家“国家高新技术企业”、“江苏省专精特新小巨人企业”、“江苏省省级企业技术中心”，拥有完善的研发人员储备制度，通过人才培养激励机制的建设，形成了一套适合公司的全流程产品开发和技术研发管理体系，公司已形成一支具备丰富行业、产品和技术研发经验的研发团队，为公司保持较强的产品创新与开发能力提供了保障。

## 3、资产储备情况

发行人设有独立的技术研发部门作为发行人技术和产品研究开发的主导部门，具备满足研发项目以及产品和技术研发活动所需的场地、设备等资产，可以确保现有研发和未来研发规划等活动的顺利进行，并能够保障研发成果的有效转化。

### （四）已有研发项目及其推进和成果

报告期内，发行人已有研发项目及其推进和成果情况如下：

项目名称	研究目标与工作内容	实施进度	成果
玻璃健齿膏的研究与开发	研究含有生物活性玻璃的玻璃健齿膏配方与流水线生产技术，该种生物活性玻璃可以对牙本质小管完成再矿化的修复，缓解或治疗牙齿敏感的症状，促进牙科手术后的口腔修复和口腔溃疡创面的愈合，并具有一定的抗菌消炎的效果	已完结	暂未申请专利，已具备技术基础，市场原因暂未投产

项目名称	研究目标与工作内容	实施进度	成果
高透气医用无纺布的研究与开发	采用混纺技术，利用壳聚糖纤维在受潮时强度低的特点，在聚乙烯醇纤维中混入一定比例的壳聚糖纤维，一方面赋予了混纺织物以良好的抑菌、消臭等保健功能，另一方面壳聚糖纤维属天然素材，对人体肌肤都有很好的亲和性，且能生物降解，不会对环境造成污染	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
高吸收医用纱布垫的研究	在医用纱布垫材料选择方面进行创新，底层采用透气材料，提高纱布垫的透气性，吸湿层包括透气网和粘附于透气网两侧的树脂颗粒，第一杀菌层和第二杀菌层上分别设有若干吸水腔，吸水腔中放置树脂颗粒，两侧分别粘附若干杀菌颗粒	已完结	暂未申请专利，相关技术已应用于产品生产
高效便捷式消毒棉棒的研究与开发	进行关于增强消毒棉棒便携程度与消毒液均匀分布的研发。消毒棉棒杆体靠近棉头的一端设有导液囊体，导液囊体上均匀开设有导液孔；杆体与储液囊体之间通过连接口固定，其中储液囊体为半椭圆状，且连接口为漏斗状	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
高效灭菌医用润滑剂的研究与开发	采用甘油、黄原胶、二甲基硅油、薄荷、麻醉剂、防腐剂、调味剂为原料制备医用润滑剂，使得形成的产品性质稳定，提高医用润滑剂的抑菌灭菌的效果和润滑效果	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
高效杀菌防感染擦拭棉片的研发	针对擦拭棉片的制备工艺进行改良，棉片布料使用竹纤维丝编织方法，棉片采用竹纤维丝使得棉片具有抗菌抑菌功能；擦拭棉片中的消毒酒精采用氯化酒精方法，不仅可以减弱酒精的挥发性，避免使用时酒精挥发过快导致擦拭棉片性价比降低	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
高效杀菌防渗透气纱布垫的研究与开发	通过在第一杀菌层和第二杀菌层之间设计吸湿层，能有效提高纱布垫的吸湿性，确保纱布吸湿后同样具有较高的抗菌效果；通过吸水腔的结构设计，大大提高了纱布垫的透气性，克服现有技术的不足	中试	已申请专利，项目尚处于中试阶段

项目名称	研究目标与工作内容	实施进度	成果
抗菌无纺布医用口罩的研究与开发	为了克服现有市场上医用口罩技术的不足，进行抗菌无纺布医用口罩面体结构设计、口罩分层结构设计和多层滤料工艺研究、两侧绷紧带以及鼻夹的结构设计、呼、吸气阻力结构设计和防水效果研究、颗粒物和细菌过滤效率研究	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
喷涂式医用熔喷布生产工艺的研究与开发	现有外科口罩中间层为过滤用熔喷布，主要用于隔离病毒及灰尘颗粒，并不能起到杀菌作用，为克服这一痛点，公司进行了新型聚丙烯熔喷布配方设计、熔喷技术装置的结构设计、熔喷布纺丝设备结构设计、熔体过滤设备结构设计	已完结	暂未申请专利，已具备技术基础，市场原因暂未投产
去污抗菌抑菌湿纸巾的研究与开发	为增强湿纸巾去污、抗菌效果，研发新的生产配方，添加苯扎氯铵、十二烷基硫酸钠、碳酸氢钠、十二烷基硫酸钠、椰子油酸钾等原料，改善去污、抗菌、保湿性能	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
手术室感染控制用品的研究与开发	通过设计开发和不断改良，丰富定制医疗包服务，为各医疗单位医护人员提供更方便、快捷、安全、绿色的手术用具，为病患的健康提供更好的保障，提高手术室的利用率	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
外科用防粘脱脂纱布的研究与开发	现在医院使用的纱布在换药时很容易与创面的血浆和其他渗出物及肉芽组织发生粘连，故取下纱布时容易对已经愈合的伤口造成二次破坏，公司采取防粘纱布层、亲水吸收层、疏水层的创新结构，解决了这一难题	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
吸湿抗炎医用无纺布的研究与开发	在浸泡液中添加中药提取液、海藻酸钠、阴离子表面活性剂、椰子油等材料，增强医用无纺布吸湿排汗、抗菌消炎效果	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
新型抗菌手术防护服的研究与开发	现有手术防护服的防水性并不好，血水和脓液可能渗透手术衣，造成交叉感染，公司在现有手术防护服的基础上添加双层阻液结构，形成一个无菌区域	已完结	暂未申请专利，相关技术已应用于产品生产

项目名称	研究目标与工作内容	实施进度	成果
新型纳米凝胶型手术毛巾的研究与开发	目前在医院普遍使用的毛巾都是普通毛巾，在使用毛巾止血时需要先消毒，这就增加了手术过程的时间和风险。公司采用聚六亚甲基双胍溶液对医用纱布进行漂洗，形成的手术毛巾具有抗菌效果	已完结	暂未申请专利，相关技术已应用于产品生产
新型纳米杀菌止血手术毛巾的研究与研发	对内外科手术中常用的止血毛巾进行开发研究，采用纳米新材料，改变传统手术止血毛巾的结构层，在该项目所研究的止血毛巾基层下设置纳米凝胶层，毛巾基层上表面设有抗菌层，抗菌层上设有毛圈层，从而形成空间网状结构，结构空隙中充满了作为分散介质的液体，从而达到快速止血杀菌的功能	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
新型抑菌型无纺布手术巾的研发	针对如何使手术巾起到更好的透气、吸水和杀菌消毒的效果、如何解决吸液管对手术过程中的液体进行吸出、如何提高无纺布的抗菌性和防霉性，研究能解决上述问题的新型抑菌型无纺布	已完结	暂未申请专利，相关技术已应用于产品生产
医用安全杀菌湿纸巾的研究与开发	为提高消毒杀菌湿纸巾的性能，添加由纯天然发酵原料经过现代生物技术加工而成的杀菌剂，提升杀菌和消毒的功能	已完结	已申请专利，相关技术已应用于产品生产
多功能鼻胆引流管的研究与开发	目前临床应用的鼻胆引流管均为单通道引流管，存在易脱出、易造成损伤等不足。本项目研究一种新的引流管，具有可拆卸地套接在一起的多个的套管，防堵塞效果好，而且避免了现有的防堵塞技术存在的容易对人体组织产生伤害的缺陷	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段
环保易降解湿巾的研究与开发	通过提取聚乳酸、植物纤维等天然资源，研发一种既能有效清洁消毒又不会产生刺激性，且没有毒副作用的环保可降解湿巾	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段
速吸耐污高弹性无纺布的研究与开发	为解决现有技术中无纺布吸水饱和后漏水，由闷热导致细菌滋生等问题，研制速吸且耐污的高弹性无纺布，在接触皮肤时以达到更舒适的亲肤性	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段

项目名称	研究目标与工作内容	实施进度	成果
防滑耐磨高弹医用袜的研究与开发	现有技术中医用袜在穿戴过程中经过长时间的走动后，袜筒袜口的部位可能会产生卷边的现象，舒适度不足和防滑性不足，其次，目前的静脉曲张医用袜只适用于需要治疗静脉曲张类疾病的患者，在病人下肢受损的状态下行动不便和下肢支撑能力较低，滑倒的风险几率较大，本项目将研制防滑耐磨高弹医用袜	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段
传染科防疫用新型口罩的研究与开发	研发一种能有效地防止病毒传播并且具有良好的吸水性能的新型口罩	已完结	暂未申请专利，项目已完结
含杀菌效果的植物基质医用润滑剂的研究与开发	研发一种对镜体无腐蚀，稳定性好，对病人刺激性小且无毒无副作用的含杀菌效果的植物基质医用润滑剂	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段
一次性便捷消毒医用棉片的研究与开发	研发一种便捷、避免交叉感染、功能多样化的医用棉片	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段
可促创面愈合医用无纺布的研究与开发	研发一种可以调节伤口创伤处的松紧程度，以此来提升伤口恢复速率的医用无纺布	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段
针对液体速吸的医用手术毛巾的研究与开发	研发一种针对液体速吸、抗菌效果佳的医用手术毛巾	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段
可快速吸血的抗菌性医用脱脂纱布的研究与开发	研发一种快速止血并且抗菌杀菌力强、生物相容性好的医用脱脂纱布	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段
消毒杀菌湿纸巾及其制备工艺的研究	通过针刺法围绕医用湿纸巾中的结构、工艺进行创新和设计，以提高湿纸巾的吸水、杀菌、消毒、强度等综合性能，同时增加消毒储液量高。研发出一种消毒效果强、便利的湿纸巾	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段
低刺激高效消毒棉棒的研究与开发	研发一种具有环保功能、可多次使用、采用紫外线消毒技术的低刺激高效消毒棉棒。	中试	暂未申请专利，项目尚处于中试阶段
新型多功能医用针盒的研究与开发	研发一种能够提高安全性、多样性以及实用性的多功能医用针盒。	小试	暂未申请专利，项目尚处于小试阶段

项目名称	研究目标与工作内容	实施进度	成果
手术室抗感染医用敷料的技术研究	研发一种具有高效抗感染性能的医用敷料。	小试	暂未申请专利，项目尚处于小试阶段

### （五）结合以上情况说明发行人的持续研发能力

综上所述，发行人具备顺应行业发展趋势进行新产品和技术研发能力，不断加大研发投入、推动产业升级、拓展产业链和扩大产品布局，拥有研发、生产所需的技术、人员和资产储备，能够顺利实现研发成果转化用以生产经营，发行人具备持续的研发能力。

三、发行人未来在境内外销售方面的侧重情况，如何构建差异化竞争优势；结合报告期内发行人自有品牌的销售情况，分析发行人在自有品牌销售方面的优劣势以及面临的主要困难，进一步发展自有品牌的具体措施，拓展延伸至其他场景的销售渠道布局及搭建情况，结合以上内容说明发行人的未来发展规划

#### （一）发行人未来在境内外销售方面的侧重情况，如何构建差异化竞争优势

报告期内，发行人境外销售占比分别为 83.43%、71.19%和 **83.54%**，外销占比较高。发行人深耕国际市场多年，主要以 OEM 模式为境外厂商进行贴牌生产，凭借优异的产品品质和服务，发行人在境外市场积累了良好的口碑，主要客户包括 Cardinal、Medline、Owens & Minor、Mckesson 和 Hartmann 等国际知名医疗器械品牌商。受公司所处发展阶段、资金实力、品牌知名度有限等影响，发行人国内市场开拓较晚，报告期内公司通过引进销售人才、参加行业相关学术活动及展会、开拓经销商等方式，推广销售公司产品，内销规模不断扩大，为公司实现境内外销售双循环奠定了基础。

发行人未来继续以境外市场销售为主，依托现有境外市场客户资源，凭借公司的优势产品、新产品研发、及时响应客户需求等方面的优势，进一步加强与现有客户的合作，利用在境外多年的市场开发经验，不断拓展新的客户，以获取更多的订单推动公司稳健发展。同时，公司在保证境外业务稳定增长的基础上，将进一步加大对境内市场的开拓力度，提升国内市场份额和品牌影响力。



发行人构建差异化竞争优势的具体措施：

(1) 产品差异化

发行人向境外销售产品以医用敷料以及高分子及辅助类产品为主。发行人与主要境外客户合作多年，建立了深厚的合作伙伴关系，在销售传统纱布类、无纺布类产品的基础上，加强与客户产品需求的交流，根据行业发展和客户需求，进行产品优化和新产品研发，为客户提供品类齐全的产品选择。随着居民生活水平以及健康观念的不断提高，国内医疗健康消费品市场规模较大，发行人将立足于自有产品线，开拓国内销售渠道，扩大公司产品如消毒清洁类、防护类等在国内市场的销售规模。

(2) 销售渠道差异化

发行人境外销售主要通过线下与国外客户直接接触，了解客户需求，达成合作意向并取得订单实现产品销售。国内市场，发行人主要通过直接面向终端销售的药房、具备丰富销售渠道的经销商等合作实现销售，从而利用国内外销售渠道差异不断提高公司产品市场份额和品牌知名度。

(二) 结合报告期内发行人自有品牌的销售情况，分析发行人在自有品牌销售方面的优劣势以及面临的主要困难，进一步发展自有品牌的具体措施，拓展延伸至其他场景的销售渠道布局及搭建情况

1、报告期内发行人自有品牌的销售情况

单位：万元

项目	2023 年		2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自有品牌	<b>8,059.25</b>	<b>7.80%</b>	26,013.03	23.79%	7,886.55	10.08%
OEM	<b>95,293.43</b>	<b>92.20%</b>	83,310.18	76.21%	70,317.76	89.92%
合计	<b>103,352.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>109,323.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>78,204.31</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，发行人以自有品牌销售收入为 7,886.55 万元、26,013.03 万元和 **8,059.25 万元**，占营业收入比重分别为 10.08%、23.79%和 **7.80%**。发行人防护类产品主要以自有品牌销售为主，2022 年防护类产品销售占比较高，从而导致

上述年度自有品牌销售占比较高。

## 2、发行人在自有品牌销售方面的优劣势以及面临的主要困难

### (1) 发行人在自有品牌销售方面的优势

#### ①产品种类齐全，品质优良

发行人产品覆盖医疗用品和健康生活用品，产品种类丰富，产品品质优良，是公司自有品牌产品的基本保障，能够满足下游医疗机构和医疗健康消费者的广泛需求。同时发行人根据下游需求和未来行业发展趋势，研发和推广新产品，为公司自有品牌的建立和长远发展注入动力。

#### ②区域位置优势

发行人生产经营地位于江苏省常州市，凭借在江苏市场的多年深耕，在该地区为多地政府机构、药房、医院等提供产品和服务，区域品牌知名度较高，为发行人进一步打开国内市场，推介公司品牌，提高品牌知名度奠定了基础。

#### ③自有品牌销售未来增长空间大

目前，受发行人所处的发展阶段、资金实力限制，发行人自有品牌市场开拓较为谨慎和缓慢，主要以满足国外大客户订单需求安排产能、生产和销售规划，从而保障公司稳健发展，因此自有品牌销售占比较低。随着发行人规模不断扩大，在自有品牌建设和销售方面的投入不断增加，同时随着下游市场消费水平的提高和市场空间的不断扩大，未来发行人自有品牌销售增长空间较大。

### (2) 发行人在自有品牌销售方面的劣势

发行人目前正处于快速发展阶段，主要集中精力于保证产品供应和质量管控稳定、维系并服务于大客户以保障公司业绩规模和持续稳定发展。发行人主要依靠自有经营成果积累和银行贷款开展生产经营，融资渠道和资金实力有限，而自有品牌销售和渠道建设需要投入大量的资金、人员，发行人考虑到自身发展阶段，在自有品牌销售方面相关投入有限，推广力度较小，品牌知名度和影响力较小。

同时，消费者通常不愿意为品牌知名度较小的产品付出成本，而发行人自有

品牌产品生产需要面对原材料价格波动、生产、仓储等成本投入，价格支撑较小，亦限制了发行人在自有品牌的销售方面的投入和销售规模。

### **3、进一步发展自有品牌的具体措施**

#### **(1) 增加研发投入，加强技术创新**

发行人将进一步加大研发投入，研发新产品和新技术，进一步丰富产品线，增加技术储备，提高产品功能性和普及性，提升公司产品核心竞争力。

#### **(2) 引进人才、扩大销售渠道**

发行人将通过引进在品牌建设、营销以及销售等方面具备丰富经验的人才，加强自有品牌发展的人才储备。同时，发行人将在主要销售市场进一步筛选合作伙伴包括拥有丰富销售渠道和市场影响力的经销商、医院终端等推广自有品牌产品。

#### **(3) 加强自有品牌建设**

发行人通过逐步设计并统一公司 logo、产品包装等形象，将使得公司产品更具有辨识度，从而进一步推进公司自有品牌建设。

### **4、拓展延伸至其他场景的销售渠道布局及搭建情况**

发行人专门组建了一支具有丰富国内销售经验的团队通过江苏恒通和江苏恒海两个全资子公司作为销售平台进行国内销售市场营销和拓展，主要与具有一定销售渠道的经销商合作，拓展延伸至药房、医院、商超及老年护理中心等。其中，江苏恒通主要与药房等经销商合作，江苏恒海系 2021 年发行人为拓展医院线成立的销售子公司，负责开拓以医院为主的销售市场。目前，发行人产品销售已覆盖超过 4 万家药房，并开始逐步与部分医院、商超、养老院等接触合作。

未来随着公司在自有品牌、销售渠道等方面的投入不断扩大，公司品牌知名度将不断提高。发行人将在做好产品和生产经营的同时，逐步加强延展至其他场景的销售渠道布局和建设，促进公司健康稳定发展。

### （三）结合以上内容说明发行人的未来发展规划

公司深耕医用敷料二十余年，始终坚持“以市场为导向，以质量求生存，以创新谋发展”的经营理念，致力于为客户提供品类齐全、质量可靠的医用敷料等医疗器械以及消毒卫生用品。未来公司将进一步深化与主要客户的合作，为客户提供优质的产品和服务，不断扩大现有业务规模。同时，公司将加大研发投入，利用自身技术和研发优势，开发新技术和新产品，构建在产品、销售渠道等方面差异化竞争优势，巩固和提高公司的核心竞争力。此外，公司将在稳健发展的基础上，顺应行业发展趋势，逐步深入高端医用敷料领域，紧抓当前医疗健康产业高速发展的良好机遇，加强自有品牌建设和销售渠道布局，不断提高品牌知名度和影响力，成为医用敷料和消毒卫生用品领域具备全球竞争力和品牌影响力的领先供应商，努力打造服务全球客户的一站式采购平台。

**四、结合发行人报告期内收入波动的主要因素、产品结构变化的原因、在手订单情况以及截至目前的生产经营和财务数据情况，分析报告期内的收入波动是否会持续、是否存在不利影响，说明发行人经营业绩的稳定性**

#### （一）发行人报告期内收入波动的主要因素

发行人报告期内收入波动的主要受下游需求及全球海运运力等因素影响。2021年，防护类产品下游需求减少，叠加全球海运运力紧张使得公司外销业务受阻，故2021年发行人的业绩**较低**。2022年，全球海运运力改善，发行人营业收入同比增长，其中传统业务手术耗材类、伤口护理类产品以及高分子及辅助类产品的营业收入均同比增加并高于2020年水平。**2023年发行人整体经营情况良好，公司防护类产品下游需求减少，销售收入下滑，但公司手术耗材类、伤口护理类、高分子及辅助类等传统优势产品业务线收入稳步增长，从而导致2023年公司营业收入略有下滑。**

由于医用敷料行业的终端使用需求较大、较稳定，公司外销客户均为国际知名品牌商，且全球海运运力已恢复，**同时防护类产品目前市场供求情况已趋于稳定，公司防护类业务对发行人业绩影响较小，因此发行人经营业绩将较为稳定，报告期内的收入持续波动的可能性较小。**

## （二）发行人产品结构变化的原因

报告期内，公司主营业务收入中的产品结构如下：

单位：万元

产品类别	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
手术耗材类	33,693.29	32.64	29,120.40	26.70	25,016.86	32.07
伤口护理类	36,131.73	35.01	32,790.92	30.07	18,532.87	23.76
消毒清洁类	14,465.02	14.01	13,400.64	12.29	19,969.45	25.60
防护类	4,011.00	3.89	20,550.61	18.85	6,255.61	8.02
高分子及辅助类	14,911.81	14.45	13,078.86	11.99	7,106.89	9.11
非织造布类	-	-	104.67	0.10	1,134.53	1.45
合计	103,212.86	100.00	109,046.10	100.00	78,016.20	100.00

报告期内，发行人产品结构变化主要与下游需求、发行人产品定位等相关。具体而言：1）2022 年防护类产品需求同比增加，销售占比有所回升；2023 年防护类产品市场需求下降，销售占比回落；2）手术耗材类及伤口护理类产品系公司传统优势产品，2021 年至 2023 年销售占比较高且较为稳定；3）2021 至 2023 年消毒清洁类产品市场供需改善，销售收入及销售占比呈下降趋势；4）高分子及辅助类产品附加值较高，报告期内产销量扩大，销售占比稳定上升；5）非织造布类产品报告期内下游需求持续减少，且发行人 2022 年以自用为主，2023 年发行人生产的非织造布类产品均为自用，不对外销售，故销售占比较低且持续下降，其对发行人经营影响较小。

因此，报告期内发行人产品结构变化具备合理性。

## （三）发行人在手订单情况

报告期各期末，发行人的在手订单金额及覆盖次年度收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
在手订单金额	21,158.74	16,255.01	21,674.38

次年度营业收入	/	103,352.67	109,323.22
在手订单覆盖次年度营业收入比例	/	15.73%	19.83%

报告期各期末，发行人的在手订单金额分别为 21,674.38 万元、16,255.01 万元和 **21,158.74 万元**，公司在手订单金额整体较为稳定，收入规模具有较强的可持续性。

此外，发行人的产品主要为耗材类产品，生产周期相对较短，故发行人产品在某时点的在手订单并非全年需求及销售规模的完整反映，除了在手订单外，发行人产品的下游市场需求、发行人自身竞争力的提升以及未来新客户的拓展情况等均会对发行人的业绩产生影响。

#### （四）截至目前的生产经营和财务数据情况

截止目前，公司生产经营总体保持稳健，财务数据表现良好。

**2023 年度**，公司经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
营业收入	103,352.67	109,323.22	-5.46%
利润总额	14,262.46	17,782.98	-19.80%
净利润	12,354.62	15,733.68	-21.48%
归属于母公司所有者的净利润	12,354.62	15,733.68	-21.48%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	12,052.38	14,810.18	-18.62%

**2023 年度**，公司经营业绩同比下降，主要系公司毛利率相对较高的防护类产品销售收入下滑，但公司手术耗材类、伤口护理类、高分子及辅助类等传统优势产品业务线收入稳步增长，从而导致公司营业收入略有下滑，同时受汇兑收益同比下降影响，净利润下滑幅度相对较高。

综上，发行人报告期内收入存在一定波动具备合理性，收入持续波动以及存在不利影响的可能性较小。整体来看，发行人经营业绩具有稳定性。

五、发行人作为 OEM 供应商被客户替代的难易程度，面临境外其他 OEM 供应商竞争的情况，是否面临盈利空间缩小、客户进行产业链转移的压力；对于某一种产品，现有主要境外大型客户是否仅采购发行人产品；发行人与下游客户维持长期合作、跟进客户需求的具体措施；结合以上内容、同行业客户经营模式及变化情况，说明发行人业务模式是否成熟

(一)发行人作为 OEM 供应商被客户替代的难易程度，面临境外其他 OEM 供应商竞争的情况，是否面临盈利空间缩小、客户进行产业链转移的压力

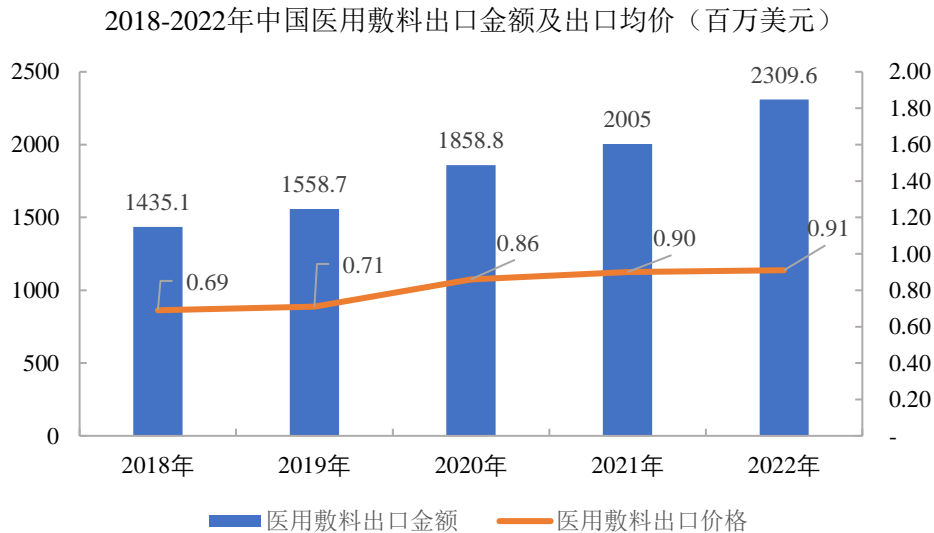
### 1、发行人作为 OEM 供应商被客户替代的难易程度

相较于国外大型医用敷料厂商，国内医用敷料生产企业起步较晚，大多数企业主要提供 OEM 代工服务，以中低端产品为主，产业附加值较低。总体来看，医用敷料产品细分行业竞争格局相对分散，参与者众多，各参与企业所占市场份额相对较小，厂商和品牌商主要集中在欧美等发达国家，国内具有品牌知名度和品牌溢价能力的厂商较少。发行人 OEM 模式下的客户主要为全球知名医疗器械品牌商，下游客户对供应商的响应速度、研发能力、生产配合、服务质量、弹性交付、产品品质及成本控制等方面均有较高要求。公司作为国内规模相对较大、产品种类较为齐全的医用敷料生产企业，集中精力服务国外大型医用敷料领域企业，凭借纱布类、无纺布类等传统优势产品以及高分子及辅助类产品的优势，实现差异化竞争，与国外大客户形成了深度合作关系。同时，国内外医疗器械监管严格，产品生产及出口需要取得境外进口国或地区相关资质许可、产品注册，发行人拥有包括美国 FDA、欧盟 CE 认证、英国、德国等多个国家和地区的医疗器械准入资质及相关产品注册或许可，境外客户已覆盖美国、欧洲、南美洲、非洲、中东等多个国家或地区。由于医疗器械的准入门槛、行业内客户对供应商资质、产品质量及稳定性要求较高，客户一旦与供应商建立长期的合作关系，更换供应商需要较长时间的资格审查、产品认证等，因此更换 OEM 供应商的成本较高、可能性较小。

2、面临境外其他 OEM 供应商竞争的情况，是否面临盈利空间缩小、客户进行产业链转移的压力

自 20 世纪 90 年代以来，随着发达国家的劳动力成本不断提高，大型跨国企业逐渐将医用敷料中劳动力需求较大、技术含量较低的传统伤口护理产品的生产环节转移至中国以及东南亚、南美等地区和国家，保留研发和营销环节，在市场上以自主品牌进行销售。

凭借人力成本优势和产业链优势，中国承接了该次产业转移浪潮，逐渐形成了一批为国际大型医用敷料品牌商从事贴牌生产（OEM）、以出口为主的医用敷料生产企业，例如奥美医疗、振德医疗和稳健医疗以及发行人等。2014-2019 年，中国医用敷料出口规模占全球市场比重均在 20%以上，中国已经成为全球医用敷料第一大出口国。2018-2022 年国内医用敷料出口金额以及出口均价依旧保持持续增长态势，复合增长率分别为 12.63%和 7.16%。



数据来源：中商产业研究院，由于医用敷料涵盖范围较广，该数据统计的医用敷料出口金额与中国医保商会统计的医用敷料出口金额存在差异系统统计范围差异所致。

近年来，随着国内物价上涨较快，人工、原材料、运费成本相应增加，具有较低劳动力成本的东盟国家如越南、泰国等开始介入国际传统医用敷料市场，传统医用敷料生产转移迹象开始显现。但由于东南亚劳动力市场效率低，产业链及相关配套不完善，竞争力较国内厂商处于劣势，国内医用敷料出口金额及出口价格依旧保持高速增长。

发行人深耕国际医用敷料二十余年，凭借稳定优异的产品品质和服务，与



Cardinal、Medline、Owens & Minor、Mckesson 和 Hartmann 等国际知名医疗器械品牌商建立了稳定长久的合作关系，发行人向境外客户供应的产品种类基本稳定，合作订单未出现被境外其他 OEM 供应商低价竞争或转移等情形。整体来看，国内医用敷料产业链完整、原材料和劳动力市场供应充足，医用敷料出口在全球市场领先，发行人面临境外其他 OEM 供应商竞争、盈利空间缩小、客户进行产业链转移的压力较小。

**（二）对于某一种产品，现有主要境外大型客户是否仅采购发行人产品**

报告期内，发行人向前五大境外客户销售情况如下：

年度	序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	占外销 收入比 例
2023 年	1	Cardinal	纱布片、手术巾、无纺布片、纱布垫、曲缩卷等	35,878.32	41.55%
	2	Medline	手术巾、连接管、纱布片、医用袜、酒精片等	19,914.68	23.06%
	3	Owens & Minor	手术巾、曲缩卷、纱布垫、纱布片、润滑剂等	6,215.12	7.20%
	4	Mckesson Global	纱布片、湿巾、酒精片、手术巾、纱布垫等	6,158.49	7.13%
	5	Optimum	润滑剂、无纺布片	2,663.18	3.08%
	合计			70,829.79	82.03%
2022 年	1	Cardinal	纱布类、无纺布类产品	36,267.53	46.60%
	2	Medline	纱布类、无纺布类产品	12,648.49	16.25%
	3	Mckesson Global	纱布类、无纺布类、润滑剂等产品	7,736.16	9.94%
	4	Owens & Minor	纱布类、无纺布类、润滑剂等产品	5,108.99	6.56%
	5	Optimum	无纺布片、润滑剂	2,291.10	2.94%
	合计			64,052.26	82.30%
2021 年	1	Cardinal	纱布类、无纺布类产品	26,216.34	40.18%
	2	Mckesson Global	纱布类、无纺布类产品	12,020.46	18.42%
	3	Owens & Minor	纱布类、无纺布类、润滑剂等产品	4,096.99	6.28%
	4	Medline	纱布类、无纺布类产品	4,084.15	6.26%
	5	Hartmann	口罩、酒精片	3,162.72	4.85%
	合计			49,580.66	75.99%

报告期内，发行人主要境外大型客户均为全球知名的医疗器械厂商，规模较大，且面向全球产业链布局和采购，发行人向境外大型客户销售的产品主要为纱布类、无纺布类、口罩、润滑剂等通用型医疗用品，上述主要境外大型客户不存在针对某种产品仅向发行人采购的情况。

### （三）发行人与下游客户维持长期合作、跟进客户需求的具体措施

发行人与下游客户维持长期合作、跟进客户需求的具体措施如下：

(1) 发行人通过定期或不定期拜访以及邀请客户到发行人工厂参观、线上联系等方式保持与客户的良好沟通，向客户推荐介绍公司产品、技术水平和质量控制情况，并实时了解客户需求，发行人针对客户需求及反馈及时对产品生产、设计研发等做出调整，响应并满足客户需求，为建立紧密的合作关系并获取更多订单奠定了良好的基础。

(2) 发行人通过不断加大研发投入，针对客户需求进行新产品研发，并及时向客户介绍产品研发及生产供应情况，同时做好产品资质取得和客户产品检验工作，及时、高效并规模化供应产品以满足客户需求。

(3) 发行人凭借产品和服务、响应速度和供应能力优势，与主要客户采取签署长期或不定期框架协议的方式建立并加强与客户长久稳定的合作关系，为客户提供优质持续的服务，促进双方长远发展。

#### **(四) 结合以上内容、同行业客户经营模式及变化情况，说明发行人业务模式是否成熟**

报告期内，发行人同行业客户主要包括 Cardinal、Medline、Owens & Minor、Mckesson 和 Hartmann 等全球知名医疗器械厂商，在医用敷料领域实行全球供应链采购战略，通过 OEM 供应商贴牌生产，以其自有品牌进行销售，上述客户成立时间悠久，品牌影响力深远，通过全球 OEM 工厂代工开展品牌和产品经营，经营模式稳定，发行人采用 OEM 属于市场成熟模式，符合行业特点。

综上所述，发行人业务模式成熟，符合行业经营特点。

### **六、请结合前述情况，分析发行人是否符合主板定位**

#### **(一) 发行人业务模式成熟**

##### **1、发行人所处行业成熟度较高，国内竞争较为激烈**

随着全球人口老龄化以及生活水平、健康消费护理理念的不断提高，全球医用敷料市场增长迅速，欧美等发达经济地区的医用敷料企业在渠道运营、品牌建设等方面具有先发优势，相较于国外大型医用敷料厂商，国内医用敷料生产企业

行业起步较晚，凭借产业链及人力成本优势承接欧美地区转移过来的生产制造环节，主要以 OEM 代工为主，产品以传统医用敷料占主导地位，生产技术和市场较为成熟，竞争较为激烈。

## 2、OEM 属于市场成熟模式，符合行业经营特点

在前述背景下，以发行人和行业内主要企业振德医疗、奥美医疗和稳健医疗为代表的国内医用敷料生产企业，凭借自身产品和技术优势、生产及质量管控优势等，获得国际品牌商的认可，主要以 OEM 模式经营医用敷料产品以满足国外品牌商的需求。

因此，公司业务模式符合行业经营特点，属于市场成熟的业务模式。

### （二）发行人经营业绩稳定

报告期内，公司实现营业收入 78,204.31 万元、109,323.22 万元和 **103,352.67 万元**，净利润 13,162.92 万元、15,733.68 万元和 **12,354.62 万元**，发行人经营业绩较为稳健。

发行人所处医用敷料行业市场规模较大，涉及产品种类众多，发行人深耕行业二十余年，凭借产品研发和技术优势、服务和质量管控优势与国外大型客户建立了长久稳定的合作关系，为公司能够持续、稳定获取客户订单，保持经营业绩稳定奠定了基础。

同时，公司顺应行业发展趋势通过加大研发投入和产品布局，建立完善的研究机制，优化改良现有产品，开发新产品，积极在医用高分子材料和高端医用敷料领域布局，报告期内公司高分子及辅助类产品销售收入实现快速增长，公司持续提高产品研发能力和核心竞争力，增强公司未来拓展业务和增强未来发展潜力。

此外，公司在巩固和提升境外市场销售规模和影响力，保持公司稳定健康发展的基础上，通过引进销售人才、参加展会及行业相关学术活动等方式，推介公司产品，加强自有品牌建设，开拓国内市场，为公司未来发展提供更大的增量空间。

### （三）发行人规模较大

报告期内，公司营业收入分别为 78,204.31 万元、109,323.22 万元和 **103,352.67 万元**；截至报告期末，公司共有员工 **1,559** 人，总资产为 **111,356.95** 万元。

根据国家统计局发布的《统计上大中小微型企业划分办法（2017）》，从业人员 1,000 人以上且营业收入 40,000 万元以上的工业类（含制造业）企业划分为大型企业，公司各项指标符合大型企业的划分标准。

同时，发行人长期在国内医用敷料出口市场占据第四名的位置，在行业内具备优势地位。

综上，发行人属于行业内规模较大的企业。

### （四）发行人具有行业代表性

经过多年的市场耕耘与技术沉淀，公司在境外市场拥有较强的竞争力，拥有包括美国 FDA、欧盟 CE 认证、英国、德国等国家或地区的产品认证或注册资质，产品销往美国、欧洲、南美、非洲及中东等多个国家或地区，得到海外客户的认可和青睐。发行人与境外知名医疗器械厂商建立了长期稳定的合作关系，主要包括 Cardinal、Medline、Owens & Minor、Mckesson 和 Hartmann 等，上述客户均为全球性医疗服务提供商和医疗用品品牌商或生产商，市场基础牢固、销售渠道通畅、产品需求稳定，为公司业务持续稳定发展和市场开拓提供了充分保障。

根据中国医药保健品进出口商会的统计数据，**2017-2023 年**公司连续七年位居我国医用敷料出口企业第四名，仅次于国内规模实力较强的振德医疗、奥美医疗和稳健医疗。公司是中国医药保健品进出口商会敷料分会副理事长单位、常州市医疗器械行业协会副会长单位。

因此，公司市场竞争力较为突出、具备较强的行业影响力，具有较强的行业代表性。

综上所述，发行人属于业务模式成熟、经营业绩稳定、规模较大、具有行业

代表性的企业，符合主板定位。

## 【中介机构核查意见】

### 一、核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、访谈发行人董事长、总经理，了解发行人所处行业的主要竞争对手、医用敷料出口企业的主要参与者情况、行业的发展趋势情况、发行人研发情况、发行人的市场地位及优劣势、主要经营模式、未来发展规划、产品布局等；

2、查阅同行业主要竞争对手的公开信息，了解发行人与主要竞争对手在企业规模、产品布局、终端客户、生产能力、销售渠道等方面的优劣势；

3、查阅中国医药保健品进出口商会出具的相关说明，了解医用敷料出口企业的主要参与者、发行人及其他主要参与者市场份额、发行人排名情况并分析行业集中度情况；

4、查阅医用敷料出口企业主要参与者的公开信息，了解医用敷料出口企业的基本情况；

5、查阅行业研究报告、公开资料，了解医用敷料行业的主要经营模式、行业发展情况及发展趋势、全球医用敷料产业链发展变化及竞争格局等；

6、查阅报告期内发行人销售明细、研发投入明细、研发项目清单、核心技术人员等主要研发人员简历、产品注册证及相关申请资料等，实地查看发行人研发场所、相关设备，访谈发行人研发负责人，了解发行人的产品研发情况、研发项目进展及成果、技术、人员和资产储备情况以及发行人推动产业升级、拓展产业链或产品布局的具体措施；

7、取得报告期内发行人销售明细，访谈发行人销售负责人，了解发行人境内外销售情况以及未来侧重情况、境内市场的开拓情况，自有品牌销售情况及优劣势，发行人发展自有品牌的主要困难和具体措施、拓展销售渠道的布局及搭建情况、发行人与下游客户维持长期合作、跟进客户需求的具体措施；

8、访谈发行人主要境外大型客户，查阅相关客户的中信保报告及公开信息、与发行人签订的相关协议，了解发行人主要客户的基本情况、主要经营模式及变化情况、发行人产品销售情况、与发行人合作及未来发展情况；

9、取得报告期内发行人销售明细、在手订单明细、审计报告及财务报表，访谈发行人财务负责人，了解发行人收入波动情况及影响因素，分析发行人报告期内经营业绩情况；

10、查阅《首次公开发行股票注册管理办法》关于主板定位相关规定，分析发行人是否符合主板定位。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人属于业务模式成熟、经营业绩稳定、规模较大、具有行业代表性的优质企业，符合主板定位。

## 问题2. 关于香港联赛及其关联方

根据招股书和问询回复，（1）2006年香港联赛成为发行人股东，并持有30%股权，但相关股权为代陈国平持有，其入股发行人的资金900.00万元实际来源于陈国平向其朋友刘春华控制的香港公司KINGSTAR的借款；（2）2020年和2021年，发行人与香港联赛的全资子公司湖北联赛和关联方武汉联威存在关联采购、销售及租赁口罩生产设备的情形；（3）发行人与湖北联赛2003年即开始合作，合作历史久远，报告期内发行人主要向其采购口罩半成品等口罩原材料，2020年和2021年关联采购金额为2,057.49万元和60.65万元，2022年未见采购，另外2020年发行人关联采购单价大于第三方单价；（4）发行人与武汉联威2008年即开始合作，报告期发行人主要向武汉联威销售口罩产品，2020年关联销售金额为1,262.60万元，2021年交易金额较低且2022年未见销售，关联销售单价低于第三方客户；（5）2020年湖北联赛无法正常生产，因此发行人租赁其口罩机以保证社会供应，支付租赁口罩租金4,266.64万元，租金经过两次调整；（6）在2020年发行人存在利用个人账户收取少量货款的情形。

请发行人说明：（1）香港联赛、湖北联赛和武汉联威的主营业务范围、销售规模、销售地域等，是否与发行人经营同种业务、经营地域是否存在交叉；陈国平同香港联赛股东的关系，选择其代持股权而不是借款方KINGSTAR代持的原因，陈国平归还相关借款的时间及资金来源；（2）发行人与湖北联赛、武汉联威在报告期前的合作情况，交易内容和交易规模；报告期内仅在2020年存在较多采购和销售的原因，合作历程是否发生了变化；（3）结合2020年口罩机租赁起始时间、设备运输过程以及具体生产场地等，进一步说明湖北联赛将口罩机租赁给发行人的合理性；（4）2020年发行人关联采购和销售的具体月份，实现产品物流的具体方式，关联方销售口罩半成品又采购成品口罩的原因及合理性，所涉款项是否均已通过对公账户收取或支付；（5）选择交易时间相近且为同类产品的第三方销售和采购价格，进一步对比说明发行人关联交易的价格公允性。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查以上情况，并针对：（1）发



行人及其实际控制人是否实际控制香港联赛及其关联方，是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争；（2）发行人同关联方发生交易的合理性和公允性，是否存在利益输送；（3）发行人及其实际控制人同关联方是否存在大额异常资金往来，进行核查并发表明确意见。

### 【发行人说明】

一、香港联赛、湖北联赛和武汉联威的主营业务范围、销售规模、销售地域等，是否与发行人经营同种业务、经营地域是否存在交叉；陈国平同香港联赛股东的关系，选择其代持股权而不是借款方 KINGSTAR 代持的原因，陈国平归还相关借款的时间及资金来源

（一）香港联赛、湖北联赛和武汉联威的主营业务范围、销售规模、销售地域等

香港联赛、湖北联赛和武汉联威的主营业务范围、销售规模、销售地域具体情况如下：

公司名称	主营业务	2023 年销售规模	销售地域
香港联赛	医用纺织品国际贸易	7,576.23 万港元	美洲、欧洲、亚洲、非洲、大洋洲
湖北联赛	从事医疗和卫生用品的研发、生产和销售	1.22 亿元	欧洲、亚洲、美洲
武汉联威	纺织品进出口贸易	7,567.25 万元	欧洲、亚洲、美洲、非洲

（二）是否与发行人经营同种业务、经营地域是否存在交叉

#### 1、香港联赛、湖北联赛和武汉联威与发行人业务存在一定交叉

发行人主营业务为医用敷料等一次性医疗器械及消毒卫生用品的研发、生产和销售，主要产品涵盖手术耗材类、伤口护理类、消毒清洁类、防护类、高分子及辅助类和非织造布六大类。

香港联赛和武汉联威主要从事纺织品等贸易业务，与发行人主营业务存在本质差别。湖北联赛主要从事医疗和卫生用品的研发、生产和销售，主要产品包括

口罩、防护服、纱布片、无纺布片等。

因此，湖北联赛与发行人在经营范围和产品存在一定交叉，但发行人业务范围和产品种类较广。

## 2、香港联赛、湖北联赛和武汉联威与发行人经营地域不存在明显交叉

香港联赛、湖北联赛和武汉联威与发行人具体经营情况如下：

企业名称	生产或/和经营地	主要销售地域	2021-2023 年销售规模
香港联赛	中国香港	境外（欧洲）	1.18 亿港元、0.84 亿港元和 0.76 亿港元
湖北联赛	湖北省仙桃市	境外（欧洲）	2.4 亿元、1.56 亿元和 1.22 亿元
武汉联威	湖北省武汉市	境外（日本和欧洲）	1.53 亿元、0.61 亿元和 0.76 亿元
发行人	江苏省常州市、上海市	境外（北美、欧洲、南美、中东等）	7.82 亿元、10.93 亿元和 10.33 亿元

发行人以境外销售为主，销售区域主要涵盖北美、欧洲、南美、中东等地区；香港联赛主要从事国际贸易，境外销售占比 100%，销售区域为欧洲；湖北联赛境外销售占比约为 60%左右，销售区域为欧洲；武汉联威主要从事进出口贸易，100%境外销售，销售区域为日本和欧洲。发行人销售区域覆盖境内和境外且范围较广，销售规模远高于上述企业，产品种类丰富，香港联赛、湖北联赛和武汉联威主要产品为口罩等防护类产品，整体规模较小。

因此，整体来看，发行人与香港联赛、湖北联赛、武汉联威经营地域不存在明显交叉。

### （三）陈国平同香港联赛股东的关系，选择其代持股权而不是借款方 KINGSTAR 代持的原因，陈国平归还相关借款的时间及资金来源

#### 1、陈国平同香港联赛股东的关系

香港联赛股东分别为夏新明、宁海波和王春华。陈国平与香港联赛的控股股东、实际控制人夏新明相识逾 20 年，双方系朋友关系。

陈国平与夏新明及香港联赛其他股东之间不存在任何关联关系。

## 2、陈国平选择香港联赛代持股权而不是借款方 KINGSTAR 代持的原因

香港联赛自 2003 年与发行人开始业务合作，故双方存在较好的合作和信任基础，且香港联赛已于 2002 年 12 月投资设立了湖北联赛，陈国平认为香港联赛对于办理外商投资事项的相关流程较为了解，陈国平与香港联赛的实际控制人夏新明协商，由香港联赛代其向公司增资并持有公司股权。在陈国平就代持事项与香港联赛达成一致后，因香港联赛资金紧张，陈国平向资金更为充裕的 KINGSTAR 借款，由 KINGSTAR 将该等资金提供至香港联赛用于对发行人的出资。

## 3、陈国平归还相关借款的时间及资金来源

陈国平委托香港联赛代为出资的资金系来自于其向朋友刘春华控制的香港公司 KINGSTAR 的借款。2006 年 12 月、2007 年 1 月、2007 年 6 月，陈国平分期归还了全部 900.00 万元借款。陈国平的还款资金来源为其自有资金，不存在陈国平占用发行人资金的情形。

二、发行人与湖北联赛、武汉联威在报告期前的合作情况，交易内容和交易规模；报告期内仅在 2020 年存在较多采购和销售的原因，合作历程是否发生了变化

（一）发行人与湖北联赛、武汉联威在报告期前的合作情况，交易内容和交易规模

### 1、湖北联赛

报告期前，发行人与湖北联赛在 2003 年-2007 年、2017 年-2019 年期间内存在业务合作，双方在前述各年度的交易情况如下：

年度	发行人向湖北联赛销售产品		发行人向湖北联赛采购产品	
	销售内容	销售金额（万元）	采购内容	采购金额（万元）
2003 年度	医用脱脂棉卷	5.78	-	-
2004 年度	医用脱脂棉卷	8.59	-	-
2005 年度	纱布、医用脱	6.38	-	-

	脂棉卷			
2006 年度	纱布、医用脱脂棉卷	4.44	-	-
2007 年度	纱布、医用脱脂棉卷	21.09	-	-
2017 年度	-	-	口罩	1.35
2018 年度	-	-	口罩	2.80
2019 年度	包装材料	3.44	口罩半成品	108.91

注：上述金额为含税金额

## 2、武汉联威

报告期前，发行人与武汉联威在 2008 年-2010 年、2014 年-2019 年期间内存在业务合作，双方在前述各年度的交易情况如下：

年度	发行人向武汉联威销售产品	
	销售内容	销售金额（万元）
2008 年度	医用脱脂棉卷、纱布、手术巾	28.90
2009 年度	医用脱脂棉卷、纱布、手术巾	167.70
2010 年度	医用脱脂棉卷	6.14
2014 年度	医用脱脂棉卷	3.14
2015 年度	医用脱脂棉卷	22.24
2016 年度	医用脱脂棉卷	12.93
2017 年度	医用脱脂棉卷	25.87
2018 年度	医用脱脂棉卷	41.03
2019 年度	医用脱脂棉卷	41.48

注：上述金额为含税金额

**（二）报告期内仅在 2020 年存在较多采购和销售的原因，合作历程是否发生了变化**

2020 年前，发行人口罩业务规模较小，发行人根据客户订单需求向湖北联赛采购少量口罩；2020 年，发行人口罩订单需求激增，导致口罩原材料及口罩半成品的采购量和采购金额大幅增长，2020 年发行人向湖北联赛采购口罩原材料、口罩半成品主要用于应急生产，故双方交易金额较 2020 年之前有较大提升；随

着发行人口罩产能的提高，同时为减少和避免关联交易，发行人主要向其他非关联第三方采购口罩半成品及原材料，2021年除了因即时产能限制向湖北联赛采购了少量口罩半成品外，发行人未再与湖北联赛发生交易。

发行人与湖北联赛之间的合作历程主要分为两个阶段。2003年至2007年期间，发行人主要向湖北联赛销售医用脱脂棉卷、纱布等产品；2017年至2021年，发行人主要向湖北联赛采购口罩、口罩半成品、口罩原材料等，2020年系在口罩市场需求较高背景下，采购金额较大。

发行人与武汉联威于2008年开始业务合作，合作期间内武汉联威主要向发行人采购医用脱脂棉卷，交易金额较小；2020年，武汉联威因下游客户口罩需求激增，故向发行人采购口罩用于销售，双方交易金额较2020年之前有较大提升；2022年开始，发行人为减少和避免关联交易，未再与武汉联威发生交易。

综上，发行人与湖北联赛、武汉联威历史上合作均系各方开展正常经营的业务往来，2020年发行人向其存在较多采购和销售主要是各方业务需求较大所致。发行人为减少和避免关联交易，2022年以来不再与湖北联赛、武汉联威发生交易往来。

### **三、结合2020年口罩机租赁起始时间、设备运输过程以及具体生产场地等，进一步说明湖北联赛将口罩机租赁给发行人的合理性**

2020年2月4日，仙桃市发布《关于进一步规范无纺布企业生产秩序工作的情况说明》（<https://news.ifeng.com/c/7twbsNfbWkF>），除指定的60家防控物资重点生产企业外的其他无纺布生产企业将停工停产至2月13日24时。湖北联赛未在指定防控物资重点生产企业之列，无法正常开展生产，为避免口罩生产设备闲置且发行人当时作为江苏省重要物资保障单位急需扩大口罩生产规模以保障供应，发行人与湖北联赛协商后签订口罩机租赁协议。发行人口罩机租赁期间为2020年2月4日至2020年4月12日。

2020年2月3日，江苏省常州市金坛区直溪镇政府出具了《通行证明》，请各相关单位协助放行从湖北仙桃运往常州市金坛区的用于疫情防控的车辆（车

牌号鲁 GC1609)。2020年2月4日，湖北联赛的6台口罩机设备运抵常州市金坛区即发行人生产经营所在地，租赁的口罩机设备均安装在发行人位于常州市金坛区的净化车间内用于口罩生产。

2020年3月底，湖北联赛恢复正常生产，与发行人协商分期归还口罩机并于2020年4月12日结束口罩机的租赁。

综上，发行人租赁湖北联赛口罩机系考虑当时特殊的政策和市场环境以及双方供求关系等而发生的正常业务往来，湖北联赛将口罩机租赁并运送至发行人生产经营地，发行人于自有生产场所进行生产，具备合理性。

**四、2020年发行人关联采购和销售的具体月份，实现产品物流的具体方式，关联方销售口罩半成品又采购成品口罩的原因及合理性，所涉款项是否均已通过对公账户收取或支付**

**(一) 2020年发行人关联采购和销售的具体月份，实现产品物流的具体方式**

**1、2020年发行人关联采购和销售的具体月份**

2020年，发行人与香港联赛及其关联方的关联交易包括向湖北联赛采购原材料和向武汉联威销售产品，具体关联采购和销售的月份及金额如下：

单位：万元

月份	关联采购	关联销售
1	124.07	-
2	358.75	-
3	733.02	536.28
4	656.86	6.12
5	-	707.96
6	92.02	-
7	16.14	6.12
8	76.63	-
9	-	6.12
<b>合计</b>	<b>2,057.49</b>	<b>1,262.60</b>

注：关联采购月份系入库月份，关联销售月份系确认收入月份。

## **2、实现产品物流的具体方式**

2020年，发行人主要向湖北联赛采购口罩半成品、无纺布等口罩原材料，由湖北联赛将上述采购的原材料通过陆路运输配送至发行人工厂；发行人主要向武汉联威销售口罩和医用脱脂棉卷，由发行人将上述产品通过陆路运输配送至武汉联威指定的交货地点。

**（二）关联方销售口罩半成品又采购成品口罩的原因及合理性，所涉款项是否均已通过对公账户收取或支付；**

### **1、关联方销售口罩半成品又采购成品口罩的原因及合理性**

发行人与湖北联赛合作多年，主要向其采购口罩半成品。2020年，发行人口罩产品订单骤增，短期内产能不足，需要通过外购口罩半成品以满足生产经营需求，而湖北联赛销售渠道有限且产能较为充足，因此向发行人销售口罩半成品。

武汉联威系贸易型企业，2020年其向发行人采购口罩成品主要系其境外客户有口罩采购需求，但武汉联威和湖北联赛在当时尚不具备境外口罩产品认证相关资质，因此向发行人采购口罩成品进行销售。

综上，湖北联赛销售口罩半成品、武汉联威采购口罩成品均系其与发行人业务需要所进行的正常交易往来，具备合理性。

### **2、所涉款项是否均已通过对公账户收取或支付**

发行人与湖北联赛、武汉联威的关联采购和销售交易所涉款项均通过对公账户收取或支付。

**五、选择交易时间相近且为同类产品的第三方销售和采购价格，进一步对比说明发行人关联交易的价格公允性**

#### **（一）关联采购价格公允性分析**

**2020-2021年**，发行人与湖北联赛存在关联采购，具体采购情况如下：

采购内容	采购金额（万元）			
	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
口罩半成品	-	-	60.65	1,547.63
熔喷无纺布	-	-	-	350.07
PP 纺粘无纺布	-	-	-	95.69
其他	-	-	-	64.10
合计	-	-	60.65	2,057.49

## 1、口罩半成品

### （1）2021 年

2021 年 1 月，发行人向湖北联赛采购口罩半成品，金额为 60.65 万元，采购单价为 0.15 元/片，同期向其他第三方采购口罩半成品价格为 0.15 元/片，采购单价不存在显著差异，价格公允。

### （2）2020 年

2020 年，发行人向湖北联赛采购口罩半成品采购月份及采购单价与向第三方采购同类产品的对比情况如下：

单位：元/片

月份	向湖北联赛采购单价	第三方采购单价	差异
1 月	0.24	0.20	20.25%
2 月	1.24	0.69	79.67%
6 月	0.26	0.25	2.39%
8 月	0.17	0.17	3.35%

注：采购单价系根据签订合同时间所在月份计算确定；上表仅列示 2020 年发行人与湖北联赛和其他第三方均有签订口罩半成品采购合同或订单的月份，下同

2020 年 1 月，向湖北联赛采购口罩半成品单价高于向其他第三方采购单价主要系发行人向湖北联赛采购的口罩颜色、包装方式、是否印有图案等与向其他第三方采购的口罩半成品存在差异所致。

2020 年 2 月，由于口罩供求关系失衡严重，市场上原材料极度短缺，口罩原材料及产品价格快速走高，相关市场环境复杂，不具备合理的商业环境。同时，



发行人与湖北联赛和其他第三方供应商合同签署时间不同，由于市场环境导致原材料价格瞬时波动较大，不同原材料供应商其上游渠道和自身生产情况差异亦较大，口罩相关产品市场价格高低不一，发行人根据自身经营需求、订单数量及交期、原材料价格市场情况与供应商进行商业谈判确定采购价格。此外，发行人向供应商的采购量亦会影响谈判价格，2月发行人向湖北联赛采购口罩半成品数量仅占同期总采购量的 10.62%。因此，发行人向湖北联赛采购口罩半成品的价格高于向第三方采购口罩半成品价格在当时商业环境下具备合理性。

随着国内口罩及原材料产能逐渐恢复和释放，口罩价格走低。2020年6月和8月发行人向湖北联赛采购口罩半成品价格与向其他第三方采购价格不存在显著差异。

综上所述，2020年发行人向湖北联赛采购口罩半成品价格与交易相近时间向其他第三方采购价格存在一定差异具备合理性，价格公允。

## **2、熔喷无纺布**

2020年2月-4月，由于口罩原材料短缺，发行人向湖北联赛采购了350.07万元熔喷无纺布，采购单价为23.54万元/吨。同期发行人向其他第三方采购熔喷布的采购单价为29.31万元/吨，差异原因主要系此期间内口罩需求激增带动原材料价格上涨，且价格波动较大。因此，发行人向湖北联赛采购熔喷无纺布价格与向其他第三方采购价格存在差异具备合理性，价格公允。

## **3、PP 纺粘无纺布**

发行人根据产品和生产需求采购的PP纺粘无纺布具有多个等级，不同供应商生产的产品品质亦存在一定区别。发行人2020年2月向湖北联赛采购了95.69万元SSS级PP纺粘无纺布，采购单价为1.73万元/吨，同期不存在向其他第三方采购SSS级PP纺粘无纺布的情况。以最近的2020年4月采购同类产品的第三方价格为参考，SSS级PP纺粘无纺布的采购单价为2.04万元/吨，发行人向湖北联赛采购价格低于上述价格，价格上涨与口罩价格上涨呈相同趋势。

因此，发行人向湖北联赛采购PP纺粘无纺布的价格合理，具有公允性。

## （二）关联销售价格公允性

2020-2021 年，发行人与武汉联威存在关联销售，具体销售情况如下：

销售内容	销售金额（万元）			
	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
口罩	-	-	-	1,244.25
医用脱脂棉卷	-	-	18.75	18.35
合计	-	-	18.75	1,262.60

### 1、口罩

2020 年武汉联威因其业务经营需求于 3 月和 4 月向发行人采购口罩合计 1,244.25 万元，发行人向其销售月份及销售单价与向第三方销售同类产品的对比情况如下：

单位：元/片

月份	向武汉联威销售单价	向第三方销售单价	差异
3 月	1.53	1.92	-20.40%
4 月	1.77	2.12	-16.63%

注：销售单价系根据签订合同时间所在月份计算确定

2020 年 3 月，发行人向武汉联威销售口罩单价低于向其他第三方销售单价存在差异主要系发行人向武汉联威销售的口罩中除医用口罩外，还包含根据武汉联威需求生产销售的非医用普通无纺布口罩，普通无纺布口罩单价较低，从而拉低了销售单价，发行人不存在向其他第三方销售同类口罩的情况。发行人向武汉联威销售的医用口罩单价为 1.75 元/片。

2020 年 3 月和 4 月，发行人向武汉联威销售的医用口罩单价为 1.75 元/片和 1.77 元/片，低于同期向其他第三方销售同类产品单价 1.92 元/片和 2.12 元/片，主要原因系在当时背景下由于口罩市场价格波动较大，与不同客户在不同时间签署合同或订单的口罩销售价格在产品要求、交货周期、合作时间以及市场化商业谈判等因素影响下会有所差异，具备合理性。

综上，发行人向武汉联威销售口罩与向其他第三方销售口罩价格存在差异具

备合理性，价格公允。

## 2、医用脱脂棉卷

报告期内，2020年和2021年武汉联威存在向发行人采购少量医用脱脂棉卷的情况，交易金额分别为18.35万元和18.75万元，占发行人当期同类产品销售金额比例分别为1.31%和0.50%，交易金额和占比均较小。由于医用脱脂棉卷根据客户需求具备定制化特点，不同客户的尺寸、单卷克重以及生产加工方式等要求不同，发行人未有向其他第三方销售与武汉联威同种规格型号的医用脱脂棉卷。以向其他第三方销售的与武汉联威类似规格型号的医用脱脂棉卷作为参考，销售价格对比情况如下：

销售内容	2021年度			
	销售金额 (万元)	占同类产品销 售金额的比例	单价(万元/ 卷)	向其他第三方销售类似规 格型号产品单价(万元/ 卷)
医用脱脂棉 卷	18.75	0.50%	14.01	14.16
	2020年度			
	18.35	1.31%	13.72	15.07

整体来看，报告期内发行人向武汉联威销售医用脱脂棉卷单价与向其他第三方销售类似规格型号产品单价不存在显著差异，价格公允。

综上所述，选择交易时间相近且为同类产品的第三方销售和采购价格作为对比，发行人向湖北联赛采购和向武汉联威销售价格与其他第三方存在差异的情况具备合理性，符合商业逻辑，价格公允。

### 【中介机构核查意见】

#### 一、核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅香港联赛、湖北联赛、武汉联威的工商资料、湖北联赛的官方网站（<http://www.unimaxmedical.cn/>）、武汉联威的官方网站（<http://www.unimaxmedical.com/>）、实地走访了湖北联赛、武汉联威的实际经营

场所，查阅香港联赛股东的身份证件、简历并与香港联赛、湖北联赛的实际控制人夏新明及发行人实际控制人陈国平进行了访谈，了解香港联赛、湖北联赛、武汉联威的主营业务、销售规模、销售地域等具体情况、与发行人经营业务、经营地域的交叉情况以及陈国平同香港联赛股东的关系、选择香港联赛代持的原因；

2、查阅香港联赛向发行人出资的原始凭证及单据、验资报告、发行人实际控制人归还借款的相关原始单据、发行人会计账簿，访谈了KINGSTAR实际控制人刘春华并查阅其出具的《确认函》，核查发行人实际控制人归还借款的时间和资金来源；

3、取得发行人历史上与香港联赛、湖北联赛及武汉联威的交易明细、合同等，访谈发行人采购负责人，了解并核查与上述关联方的合作历史、交易内容和交易规模、2020年交易规模较大的背景及原因；

4、查阅了租赁口罩机期间的防控政策、发行人与湖北联赛口罩机租赁的相关协议、租赁口罩机运输过程中常州市金坛区人民政府出具的通行证明、发行人与湖北联赛租赁事宜相关经办人员的沟通记录、发行人归还口罩机的运输单据、运费明细等原始凭证，实地查看了发行人口罩生产场所，访谈发行人相关经办人员，分析发行人租赁口罩机的合理性；

5、取得发行人报告期内销售明细和采购明细，发行人与湖北联赛、武汉联威关联交易的相关合同、出入库单据、运输单据、发票、付款凭证等原始资料，访谈发行人采购、销售相关负责人，了解发行人与湖北联赛、武汉联威关联交易实现产品物流的具体方式、采购口罩半成品销售口罩成品的合理性及所涉款项是否通过对公账户收取或支付；

6、通过对比报告期内发行人与湖北联赛、武汉联威关联和其他第三方在交易时间相近的同类产品交易价格，分析关联交易价格的公允性。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

1、发行人及其实际控制人不存在持有或间接持有香港联赛及其关联方股份

的情况，不存在控制或曾经控制香港联赛及其关联方的情况，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争；

2、报告期内，发行人同湖北联赛、武汉联威发生的交易具备合理性，交易价格公允，不存在利益输送；

3、发行人及其实际控制人同香港联赛及其关联方不存在大额异常资金往来。

### 问题3. 关于主要客户和收入波动

根据招股说明书和问询回复，（1）发行人说明了各类产品前五大客户情况，其中手术耗材类产品前五大客户销售占比达到90%，集中度较高且各年波动不大，客户均为境外OEM客户，但部分产品前五大客户集中度较低且各年波动较大，客户既存在境外OEM客户也存在境内客户；（2）报告期内发行人非终端前五大客户销售占比为16.34%、2.98%以及4.54%，变化较大，其中江苏苏美达纺织有限公司仅在2020年采购发行人口罩产品，销售占比为11.01%；

（3）报告期内发行人伤口护理类的主要销售产品为纱布片和纱布卷，其中纱布片2020年单价较高是因为小包装型号的纱布片单位售价相对较高，而纱布卷报告期内单价逐年降低的原因是客户采购小尺寸纱布卷的比例持续增长；

（4）报告期内，公司湿巾产品各期收入分别为4,123.89万元、4,522.92万元和1,665.24万元，2022年公司的湿巾产品销量较低，主要原因为湿巾产品市场竞争激烈，客户订单减少所致；报告期各期，公司水刺无纺布各期收入分别为5,234.98万元、1,134.53万元和104.67万元，2021年及以后水刺无纺布的下游市场竞争较为激烈；（5）报告期内，公司润滑剂产品各期收入分别为3,983.56万元、5,153.65万元和5,771.42万元，需求量较稳定，收入规模在报告期内实现较好增长。

请发行人说明：（1）结合各类产品境内外销售比例，说明不同类产品是否具有不同的市场定位和销售地域，分析不同类产品客户集中度差异较大的原因，部分产品是否仅销售给固定客户，是否存在客户集中的风险；（2）江苏苏美达纺织有限公司的基本情况，2020年大量采购发行人口罩产品后的终端销售情况，所涉销售款项的结算方式以及回收情况；（3）纱布片和纱布卷的单价变动理由是否存在矛盾，两款产品的使用场景以及原材料构成情况，是否均受到棉纱原材料价格上涨的影响，2022年两款产品毛利率波动方向相反的原因；（4）对于湿巾、水刺无纺布产品等收入大幅下降的产品，结合在手订单和最新销售数据说明发行人未来的销售策略、是否存在持续下滑的可能；

（5）润滑剂产品的使用场景，是否为下游应用中的刚需产品，报告期内收入保持稳定且有一定增长的原因；结合可比公司2022年经营业绩情况，进一步说

明发行人报告期内各类产品收入波动是否符合行业波动趋势，截至本问询函回复，发行人最新的财务业绩情况。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，并针对收入核查说明（1）分层抽样的具体方法、抽样比例，是否能够保证抽样的随机性、代表性；（2）实地走访、电话访谈、函证等不同核查方式下核查的收入金额及占比情况，剔除重复因素影响后的实际核查金额及比例；（3）对于函证程序，说明回函不符的金额及占比情况、是否均执行了替代程序，核查是否充分。

### 【发行人说明】

一、结合各类产品境内外销售比例，说明不同类产品是否具有不同的市场定位和销售地域，分析不同类产品客户集中度差异较大的原因，部分产品是否仅销售给固定客户，是否存在客户集中的风险

（一）结合各类产品境内外销售比例，说明不同类产品是否具有不同的市场定位和销售地域

公司产品主要为通用型医疗用品和健康卫生消费品，面向下游广大需求客户及消费者。报告期内公司以 OEM 外销为主，主要客户为境外面向全球供应链采购的大型医疗器械品牌商，包括 Cardinal、Medline、Owens & Minor、Mckesson、Optimum、Boston、Dukal 等，上述客户业务范围广，采购量大，发行人根据自身所处发展阶段，主要为大型客户提供产品和服务，符合行业特点和公司的发展战略。报告期内，发行人主要产品的境内外销售情况具体如下：

#### 1、手术耗材类

单位：万元

区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	1,136.48	3.37%	1,168.25	4.01%	589.08	2.35%
境外	32,556.82	96.63%	27,952.15	95.99%	24,427.77	97.65%
合计	33,693.29	100.00%	29,120.40	100.00%	25,016.86	100.00%

报告期内，公司手术耗材类产品以境外销售为主，境外销售比例分别为

97.65%、95.99%和 **96.63%**。公司手术耗材类产品包括手术巾和纱布垫，是公司传统优势业务之一。美国是目前全球最大的医疗器械市场，公司的手术巾和纱布垫主要销往美国，应用于终端医疗机构。公司已与多个美国知名医用敷料品牌商建立了长期稳定的合作关系，公司的手术巾和纱布垫主要客户包括 Cardinal、Medline、Owens & Minor、Mckesson 等，故境外销售比例较高。

## 2、伤口护理类

单位：万元

区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	<b>5,622.27</b>	<b>15.56%</b>	3,081.91	9.40%	3,320.05	17.91%
境外	<b>30,509.46</b>	<b>84.44%</b>	29,709.01	90.60%	15,212.82	82.09%
合计	<b>36,131.73</b>	<b>100.00%</b>	<b>32,790.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>18,532.87</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司伤口护理类产品以境外销售为主，境外销售比例分别为 82.09%、90.60%和 **84.44%**。公司伤口护理类产品包括纱布类产品、无纺布类产品、脱脂棉类产品、绷带类产品、敷贴和医用护理包等，是公司传统优势业务之一。伤口护理类产品常用于手术，由于境外伤口护理类产品市场成熟且需求稳定，公司伤口护理类产品主要销往美国、欧洲等多个国家和地区，主要客户包括 Cardinal、Mckesson、V3 Importa、Medline 等。

## 3、消毒清洁类

单位：万元

区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	<b>4,454.54</b>	<b>30.80%</b>	3,681.47	27.47%	3,739.99	18.73%
境外	<b>10,010.47</b>	<b>69.20%</b>	9,719.17	72.53%	16,229.46	81.27%
合计	<b>14,465.02</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,400.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>19,969.45</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司消毒清洁类产品以境外销售为主，境外销售比例分别为 81.27%、72.53%和 **69.20%**。公司消毒清洁类产品包括载体消毒剂、湿巾和其他消毒剂等，其中载体消毒剂包括酒精片、酒精棉棒、酒精棉球、碘伏片、碘伏棉



球等,其他消毒剂包括酒精消毒液、碘伏消毒液等。消毒清洁类产品常用于手术、个人护理等场景,境外对消毒清洁类产品需求更为稳定且市场成熟,公司消毒清洁类产品主要销往美国、加拿大、欧洲等多个国家和地区,主要客户包括 Mckesson、Dukal、Dynarex、Henry 等。

#### 4、防护类

单位:万元

区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	3,990.38	99.49%	20,325.06	98.90%	3,357.15	53.67%
境外	20.63	0.51%	225.55	1.10%	2,898.46	46.33%
合计	4,011.00	100.00%	20,550.61	100.00%	6,255.61	100.00%

报告期内,公司防护类产品以境内销售为主,境内销售比例分别为 53.67%、98.90%和 99.49%。报告期内,公司生产的防护类产品优先满足国内市场需求,故主要于境内销售。

#### 5、高分子及辅助类

单位:万元

区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	1,668.68	11.19%	2,856.24	21.84%	650.95	9.16%
境外	13,243.13	88.81%	10,222.62	78.16%	6,455.93	90.84%
合计	14,911.81	100.00%	13,078.86	100.00%	7,106.89	100.00%

报告期内,公司高分子及辅助类产品以境外销售为主,境外销售比例分别为 90.84%、78.16%和 88.81%。由于全球医用高分子制品市场规模持续扩大,公司顺应市场趋势,于 2017 年开始不断加大投入医用高分子产品的研发和生产,主要产品包括润滑剂、针盒、医用导管、喉罩等。公司根据积累的客户资源,首先开拓国外大客户,包括 Medline、Optimum、Boston、Cardinal、Owens&Minor 等,故高分子及辅助类产品主要销往美国、欧洲等多个国家和地区。

#### 6、非织造布类

单位：万元

区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	/	/	104.67	100.00%	1,134.53	100.00%
境外	/	/	0.00	0.00%	0.00	0.00%
合计	/	/	<b>104.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,134.53</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司非织造布类产品销售区域为境内。公司非织造布类产品主要为水刺无纺布，主要用于医用无纺布制品及卫生材料的生产和制造。2021 年以来，非织造布类产品市场需求减少，公司生产的水刺无纺布主要为自用，对外销售金额较小。**2023 年**公司生产的非织造布类产品均为自用，无对外销售。

(二) 分析不同类产品客户集中度差异较大的原因，部分产品是否仅销售给固定客户，是否存在客户集中的风险

### 1、不同类产品客户集中度差异较大的原因

报告期内，公司六大类产品的前五大客户集中度情况如下：

产品类别	2023 年	2022 年	2021 年
手术耗材类	<b>87.42%</b>	91.10%	94.37%
伤口护理类	<b>77.11%</b>	80.28%	66.04%
消毒清洁类	<b>54.69%</b>	50.93%	65.78%
防护类	<b>39.37%</b>	23.02%	68.08%
高分子及辅助类	<b>84.48%</b>	73.56%	82.92%
非织造布类	/	100.00%	94.48%

公司六大类产品的产品特性、应用场景、下游客户不同，故不同类产品客户集中度存在一定差异。具体而言：1) 公司的手术耗材类、伤口护理类、高分子及辅助类产品主要应用于手术室场景，下游需求主要为医疗机构的大批量需求，公司主要服务于采购需求量较大的国外知名医用敷料品牌商，因此客户集中度较高。2) 公司的消毒清洁类和防护类产品有较大比重应用于个人防护，且内销比例相对其他类产品更高，而国内下游市场需求相对分散，因此客户集中度相对较低。3) 公司的非织造布类产品客户集中度较高，主要系公司非织造布类产品对

外销售规模较小，报告期内非织造布类产品以自用为主。2023 年公司生产的非织造布类产品均为自用，无对外销售。

## 2、公司不存在部分产品仅销售给固定客户的情况

报告期内，公司六大类产品的客户数量如下：

单位：家

产品类别	2023 年	2022 年	2021 年
手术耗材类	60	45	30
伤口护理类	286	214	208
消毒清洁类	319	427	390
防护类	363	1,065	754
高分子及辅助类	316	283	227
非织造布类	-	2	8

注：同一控制下客户已合并计算

报告期内，公司六大类产品均不存在仅销售给固定客户的情况。具体而言：  
 1) 报告期内公司经营规模整体呈上升趋势，手术耗材类、伤口护理类、高分子及辅助类产品的客户数量均有所增加；  
 2) 防护类产品下游需求分散，各年客户数量变动较大，2023 年防护类产品下游需求减少，客户数量下降；  
 3) 消毒清洁类产品客户较多，数量波动与各年度需求相关；  
 4) 非织造布类产品的客户逐年减少，至 2022 年仅剩 2 家，主要系报告期内发行人非织造布类产品以自用为主，2021 年以来随着市场需求减少，公司对外销售规模逐年减小。2023 年公司生产的非织造布类产品均为自用，无对外销售。

## 3、是否存在客户集中的风险

报告期内，公司六大类产品前五大客户具体如下：

### (1) 手术耗材类

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占手术耗材类收入比例
2023 年	1	Cardinal	手术巾、纱布垫	16,668.73	49.47%
	2	Medline	手术巾、纱布垫	7,325.31	21.74%

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占手术耗材类收入比例
	3	Owens & Minor	手术巾、纱布垫	3,308.60	9.82%
	4	SVS	手术巾、纱布垫	1,221.45	3.63%
	5	Mckesson Global	手术巾、纱布垫	929.50	2.76%
	合计			29,453.60	87.42%
2022年	1	Cardinal	手术巾、纱布垫	14,490.99	49.76%
	2	Medline	手术巾、纱布垫	5,065.27	17.39%
	3	Owens & Minor	手术巾、纱布垫	3,729.97	12.81%
	4	Mckesson Global	手术巾、纱布垫	1,690.95	5.81%
	5	SVS	手术巾、纱布垫	1,550.49	5.32%
	合计			26,527.68	91.10%
2021年	1	Cardinal	手术巾、纱布垫	15,804.18	63.17%
	2	Owens & Minor	手术巾、纱布垫	3,028.36	12.11%
	3	Medline	手术巾、纱布垫	2,116.69	8.46%
	4	Mckesson Global	手术巾、纱布垫	1,701.00	6.80%
	5	SVS	手术巾、纱布垫	957.75	3.83%
	合计			23,607.97	94.37%

注：同一控制下的客户已合并列示

报告期内，手术耗材类产品前五大客户占比较高且前五大客户未发生变动，存在一定的客户集中风险。手术耗材类产品为公司传统优势产品，公司将产能和资源集中于优质客户。发行人已与上述客户建立了长期稳定的合作关系，并采取有效措施以应对客户集中风险，包括与大客户签署长期或不定期框架协议、定期或不定期拜访客户、邀请客户到公司工厂参观、针对客户需求进行新产品研发等。

## (2) 伤口护理类

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占伤口护理类收入比例
2023年	1	Cardinal	纱布片、无纺布片、曲缩卷等	18,329.09	50.73%
	2	Medline	纱布片、医用袜、无纺布片	3,966.62	10.98%

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占伤口护理类收入比例
	3	Mckesson Global	纱布片、曲缩卷	2,456.42	6.80%
	4	Owens & Minor	纱布片、曲缩卷、无纺布片等	2,193.18	6.07%
	5	中国医药健康产业股份有限公司	纱布卷、脱脂棉卷等	915.06	2.53%
	合计			27,860.36	77.11%
2022年	1	Cardinal	纱布片、无纺布片、曲缩卷等	20,893.87	63.72%
	2	Mckesson Global	纱布片、曲缩卷	2,515.56	7.67%
	3	Medline	纱布片	1,685.62	5.14%
	4	V3 Importa	纱布卷	717.73	2.19%
	5	Euro Commerce	匹装纱布	510.94	1.56%
	合计			26,323.73	80.28%
2021年	1	Cardinal	纱布片、无纺布片、曲缩卷等	9,541.20	51.48%
	2	Alitom	纱布卷	992.20	5.35%
	3	V3 Importa	脱脂棉卷、纱布卷	794.13	4.28%
	4	山东飞跃达医药物流有限公司	棉签、纱布绷带、纱布片等	458.70	2.48%
	5	Medical Stores Department	纱布卷、纱布绷带	453.66	2.45%
	合计			12,239.88	66.04%

注：同一控制下的客户已合并列示

报告期各期，公司伤口护理类产品销售主要集中于第一大客户 Cardinal，其余前五大客户存在变化且占比较低。公司对 Cardinal 的伤口护理类产品销售存在一定的客户集中风险。公司自 2008 年开始与 Cardinal 合作，双方拥有了深厚的合作基础，业务往来具备可持续性。

### (3) 消毒清洁类

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占消毒清洁类收入比例
2023 年	1	Mckesson Global	酒精片、湿巾、碘伏棉棒等	2,767.39	19.13%
	2	Medline	酒精片	1,710.42	11.82%
	3	Dynarex	酒精片、湿纸巾、酒精棉棒等	1,523.01	10.53%
	4	高济(天津)投资有限公司	棉片	1,112.92	7.69%
	5	Henry	酒精片	796.70	5.51%
	合计			7,910.44	54.69%
2022 年	1	Mckesson Global	酒精片、湿巾、碘伏棉棒等	3,521.99	26.28%
	2	Medline	酒精片	1,473.14	10.99%
	3	Henry	酒精片	772.62	5.77%
	4	Owens & Minor	酒精片、碘伏片、湿纸巾等	610.07	4.55%
	5	Bright Supply	酒精片	446.62	3.33%
	合计			6,824.43	50.93%
2021 年	1	Mckesson Global	酒精片、湿纸巾、碘伏棉棒等	9,931.87	49.74%
	2	Henry	酒精片	1,413.48	7.08%
	3	Dukal	酒精片、湿纸巾等	717.20	3.59%
	4	Bright Supply	酒精片	538.13	2.69%
	5	Hartmann	酒精片	534.53	2.68%
	合计			13,135.21	65.78%

注：同一控制下的客户已合并列示

报告期内，公司消毒清洁类产品前五大客户占比相对集中。其中，第一大客户 Mckesson 向发行人主要采购酒精片、湿巾，报告期内销售占比较高，2021 年因其需求增加，加大了对公司湿巾采购，导致销售占比提高。报告期内，公司消毒清洁类客户数量较多，除 Mckesson 外，整体销售较为分散。

#### (4) 防护类

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占防护类收入比例
2023年	1	南京雨仁医疗器械有限公司	口罩、防护服、隔离衣	463.78	11.56%
	2	江苏瑞恩医疗器械有限公司	口罩	316.07	7.88%
	3	青岛康普瑞医疗科技有限公司	口罩	312.29	7.79%
	4	上海珀思医疗科技有限公司	口罩、隔离衣	261.15	6.51%
	5	山东伟立康医学科技有限公司	口罩、防护服	225.83	5.63%
	合计			1,579.13	39.37%
2022年	1	江苏瑞恩医疗器械有限公司	口罩、防护服	1,423.16	6.93%
	2	国药控股山西有限公司大同分公司	口罩、防护服	1,079.20	5.25%
	3	杭州一苇医疗器械有限公司	口罩、防护服、隔离面罩	984.54	4.79%
	4	山西德信诚医疗科技有限公司	防护服、口罩、隔离面罩等	679.14	3.30%
	5	南京雨仁医疗器械有限公司	防护服、口罩、隔离衣等	564.76	2.75%
	合计			4,730.80	23.02%
2021年	1	Hartmann	口罩	2,628.19	42.01%
	2	江苏森众医疗科技有限公司	口罩	655.13	10.47%
	3	江苏瑞恩医疗器械有限公司	口罩	390.48	6.24%
	4	广东宏元药业有限公司	口罩	327.11	5.23%
	5	Syndesmos	口罩	258.20	4.13%
	合计			4,259.11	68.08%

注：同一控制下的客户已合并列示

报告期内，公司防护类产品销售较为分散，前五大客户集中度相对较低且前五大客户存在一定变化，符合防护类产品销售特点，不存在客户集中的风险。

#### (5) 高分子及辅助类

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占高分子及辅助类收入比例
2023 年	1	Medline	连接管、针盒、 润滑剂	6,912.33	46.35%
	2	Optimum	润滑剂	2,688.03	18.03%
	3	Boston	润滑剂	1,832.39	12.29%
	4	Cardinal	针盒	671.88	4.51%
	5	中国医药健康产业股份有限公司	洗手刷	493.49	3.31%
	合计			12,598.12	84.48%
2022 年	1	Medline	连接管、针盒、 润滑剂	4,424.46	33.83%
	2	Optimum	润滑剂	2,435.86	18.62%
	3	Boston	润滑剂	1,685.64	12.89%
	4	Cardinal	针盒	702.94	5.37%
	5	Owens & Minor	润滑剂	371.98	2.84%
	合计			9,620.88	73.56%
2021 年	1	Optimum	润滑剂	1,848.71	26.01%
	2	Boston	润滑剂	1,535.11	21.60%
	3	Medline	润滑剂、针盒	1,369.66	19.27%
	4	Cardinal	针盒	749.65	10.55%
	5	Owens & Minor	润滑剂	390.09	5.49%
	合计			5,893.21	82.92%

注：同一控制下的客户已合并列示

报告期内，公司高分子及辅助类产品前五大客户集中度较高，存在一定的客户集中风险。高分子及辅助类产品系公司通过挖掘客户需求和顺应高分子医用材料行业发展推出的产品线，公司将产能和资源集中于境外优质客户，公司与主要需求客户合作历史较长，业务可持续性较强。

#### (6) 非织造布类

单位：万元



年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占非织造布类收入比例
2022 年	1	杭州康洁无纺制品有限公司	水刺无纺布	101.39	96.87%
	2	常州市松屹净化科技有限公司	水刺无纺布	3.27	3.13%
	合计			<b>104.67</b>	<b>100.00%</b>
2021 年	1	临沂春熙非织造布有限公司	水刺无纺布	698.23	61.54%
	2	杭州康洁无纺制品有限公司	水刺无纺布	138.44	12.20%
	3	山东华纳非织造布有限公司	水刺无纺布	92.88	8.19%
	4	安徽嘉欣医疗用品有限公司	水刺无纺布	75.27	6.63%
	5	青岛佳柔卫生用品有限公司	水刺无纺布	67.06	5.91%
	合计			<b>1,071.88</b>	<b>94.48%</b>

注：同一控制下的客户已合并列示；2023 年公司生产的非织造布类产品均为自用，无对外销售。

报告期内，公司非织造布类产品客户集中度较高，主要原因系公司非织造布类产品主要为生产自用，加之非织造布类产品市场竞争充分，发行人根据下游需求会进行少量销售，报告期内整体销售规模较小。

综上所述，公司六大类产品的产品特性、应用场景、下游客户不同，故同类产品客户集中度存在一定差异；发行人不存在部分产品仅销售给固定客户的情况；公司手术耗材类、伤口护理类、高分子及辅助类产品存在一定的客户集中风险，公司已采取有效措施进行应对，公司消毒清洁类、防护类、非织造布类产品不存在客户集中的风险。

## 二、江苏苏美达纺织有限公司的基本情况，2020 年大量采购发行人口罩产品后的终端销售情况，所涉销售款项的结算方式以及回收情况

### （一）江苏苏美达纺织有限公司的基本情况

江苏苏美达纺织有限公司（以下简称“苏美达”）的基本情况如下：

名称	江苏苏美达纺织有限公司
统一社会信用代码	91320000MA1R8D7Y5U
法定代表人	王申涛
注册资本	12,100 万元
企业类型	有限责任公司
住所	南京市建邺区云龙山路 68 号
登记机关	江苏省市场监督管理局
登记状态	在业
成立日期	2017 年 9 月 27 日
股权结构	江苏苏美达集团有限公司工会持股 65%，江苏苏美达集团有限公司持股 35%
经营范围	一般项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理；国内贸易代理；新材料技术研发；服饰研发；资源再生利用技术研发；家用纺织制成品制造；服装制造；服装辅料制造；服饰制造；鞋制造；针纺织品及原料销售；棉、麻销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；技术推广服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；企业管理咨询；专业设计服务；经济贸易咨询；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

## （二）苏美达 2020 年大量采购发行人口罩产品后的终端销售情况，所涉销售款项的结算方式以及回收情况

2020 年，口罩相关交易和消费市场活跃，苏美达因其业务经营需要从发行人处采购口罩并全部于当年销售给其终端客户 Key Surgical Ltd（成立于 1983 年，是全球领先的无菌处理和手术室用品供应公司，主要为医院和外科设施提供医疗消耗产品），发行人向苏美达合计销售金额为 17,878.25 万元（不含税），所涉销售款项通过对公账户转账并已在当年全部收回。

## 三、纱布片和纱布卷的单价变动理由是否存在矛盾，两款产品的使用场景以及原材料构成情况，是否均受到棉纱原材料价格上涨的影响，2022 年两款产品毛利率波动方向相反的原因

### （一）两款产品的使用场景以及原材料构成情况

纱布片和纱布卷均为一次性医用敷料，常用于包扎伤口以及清理手术过程中伤口的血污和渗出液。由于二者在形态、规格等方面存在差异，故纱布片和纱布卷的具体应用场景不同，使用者会根据伤口大小及形状而选择纱布片或纱布卷。

公司销售的纱布片呈小片状，通常大小为 2-4 平方英寸，且包装规格较多，有 1~6 片/包、10 片/包、100 片/包、200 片/包等，客户采购后可直接使用。公司销售的纱布卷则呈长条状，通常长度为 1-1000 米，并以卷状储存，包装相对简单，客户采购后需进一步加工后方可使用。

报告期内，发行人纱布片和纱布卷原材料构成情况如下：

项目	原材料	生产成本中直接材料的构成		
		2023 年	2022 年	2021 年
纱布片	主要材料	72.07%	73.56%	74.71%
	其中：纱布棉纱	44.34%	58.54%	74.71%
	外购纱布坯布	27.73%	14.65%	-
	外购纱布片半成品	-	0.37%	-
	辅助材料	27.93%	26.44%	25.29%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
纱布卷	主要材料	93.33%	94.92%	94.57%
	其中：纱布棉纱	49.33%	44.04%	94.57%
	外购纱布坯布	44.00%	50.88%	-
	辅助材料	6.67%	5.08%	5.43%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

注：纱布棉纱系纱布坯布的前端工序材料；外购纱布坯布可直接投入生产使用。

根据上表，纱布片和纱布卷的主要材料均为纱布棉纱或纱布坯布。但是，纱布片和纱布卷的原材料构成存在一定差异。报告期内，纱布片生产成本-直接材料中辅助材料成本占比分别为 25.29%、26.44%和 27.93%，远高于纱布卷的辅材占比，主要系纱布片包装较纱布卷复杂。

## （二）纱布片和纱布卷的单价变动理由是否存在矛盾，是否均受到棉纱原材料价格上涨的影响

公司纱布片和纱布卷产品销售单价波动主要受成本上涨、产品销售结构、汇

率波动等因素影响。报告期内，公司纱布片和纱布卷的单价变动理由不存在矛盾，具体分析如下：

### 1、影响纱布片和纱布卷单价的主要因素

公司以成本加成为基础与客户协商确定最终产品价格。产品成本出现较大幅度上涨时，发行人会与客户重新协商产品价格，一般情况下，产品价格上涨滞后于成本的上涨。2021年公司纱布棉纱采购价格同比上涨21.89%，涨幅较大，2022年纱布片和纱布卷销售单价变动均受到棉纱原材料价格上涨的滞后性影响。

虽然原材料价格上涨影响两种产品单价，但纱布片和纱布卷产品规格型号较多，且不同规格型号的产品单价差异较大，因此，产品销售结构才是影响纱布片和纱布卷平均单价的主要因素。报告期内，纱布片单价主要影响因素为包装，纱布卷单价主要影响因素为尺寸。

### 2、纱布片单价变动分析

报告期内，公司纱布片平均单价及不同包装的纱布片单价如下：

单位：元/万片

项目	2023年		2022年		2021年	
	销量占比	单价	销量占比	单价	销量占比	单价
大包装	60.23%	767.90	58.25%	690.66	64.23%	574.32
小包装	39.77%	1,393.66	41.75%	1,350.01	35.77%	1,075.33
合计	100.00%	1,016.75	100.00%	965.93	100.00%	753.52

注：1、纱布片包装分为1~6片/包、10片/包、100片/包、200片/包等，100片/包及以上包装为大包装，100片/包以下为小包装。2、纱布片销售型号包括袋包装、片包装，二者计量单位不同，此处单价计量已将袋销量按1:1折为片销量。

由上表可知，大包装纱布片售价相对较低，小包装纱布片售价相对较高，主要原因为小包装需增加辅材的耗用量，且部分产品需增加吸塑环节，导致单位成本较高，因此单位售价较高。

报告期各期，公司纱布片产品的平均单价分别为753.52元/万片、965.93元/万片和1,016.75元/万片，各期单价的波动主要受产品销售结构及原材料价格变化影响。

2022年纱布片平均单价同比上涨28.19%，主要原因为：①2022年小包装纱布片占比较2021年提升，带动平均单价上涨；②2021年纱布棉纱采购价格上涨的影响具有滞后性，且2022年公司新增耗用外购纱布坯布导致生产成本增加，公司与客户协商提价；③2022年人民币贬值导致销售价格上升。

2023年纱布片平均单价较2022年上升5.26%，主要原因为当期人民币贬值导致大小包装纱布片的销售价格均上升。

### 3、纱布卷单价变动分析

报告期内，纱布卷产品平均单价及不同尺寸的纱布卷单价如下：

单位：元/万卷

项目	2023年		2022年		2021年	
	销量占比	单价	销量占比	单价	销量占比	单价
大尺寸	15.26%	724,817.18	24.28%	729,315.63	38.92%	628,002.25
小尺寸	84.74%	20,075.06	75.72%	20,914.52	61.08%	18,292.58
其中：1.8米卷	80.99%	19,241.82	73.67%	20,398.93	61.08%	18,292.58
其他	3.75%	38,056.92	2.05%	39,469.03	0.00%	/
合计	100.00%	127,623.04	100.00%	192,901.09	100.00%	255,610.63

注：纱布卷分为1.8米卷、5米卷、10米卷、100米卷、400米卷、1000米卷等，10米卷以上为大尺寸，10米卷以下为小尺寸。

由上表可知，大尺寸纱布卷单位售价较高，小尺寸纱布卷单位售价较低，主要原因为纱布卷主要原材料为纱布棉纱，辅材占比较小，单价主要受产品本身尺寸影响，而小尺寸纱布卷工艺流程相对简单，耗用原材料较少，单价较低。

报告期各期，公司纱布卷产品的各期平均单价分别为255,610.63元/万卷、192,901.09元/万卷和127,623.04元/万卷，各期单价的波动主要受产品销售结构变化的影响。

2022年纱布卷平均单价下降24.53%，虽然2021年纱布棉纱价格上涨使得2022年大小尺寸纱布卷单价均有所上升，但小尺寸（1.8米卷）纱布卷的占比于2022年增加至73.67%，综合导致纱布卷平均单价下降。

2023年纱布卷平均单价下降33.84%，主要系前述小尺寸（1.8米卷）纱布卷的占比进一步增加至80.99%，导致纱布卷平均单价下降。

综上，发行人纱布片与纱布卷产品单价变动理由不存在矛盾，均受到棉纱原材料价格上涨的影响。

### （三）2022年两款产品毛利率波动方向相反的原因

2022年纱布片和纱布卷毛利率波动方向相反，主要原因为：纱布片2022年单位售价上涨幅度远大于单位成本上涨幅度，使得纱布片毛利率上升10.37个百分点，而纱布卷单位售价和单位成本下降幅度相近，使得纱布卷毛利率下降0.63个百分点，具体分析如下：

#### 1、2022年纱布片毛利率变动分析

2022年单位售价和单位成本变动对纱布片毛利率的影响如下：

项目	2022年度		2021年度
	数额	变动幅度或变动额	数额
平均单价（元/万片）	965.93	28.19%	753.52
平均成本（元/万片）	768.61	13.41%	677.75
毛利率（百分点）	20.43	10.37	10.06
单位售价变动对毛利率影响（百分点）		19.78	/
单位成本变动对毛利率影响（百分点）		-9.41	/

2022年纱布片毛利率较2021年上升10.37个百分点，其中单位售价影响19.78个百分点，单位成本影响-9.41个百分点。单位售价上涨幅度较多主要受纱布棉纱价格上涨后公司与客户协商提价、小包装纱布片占比较2021年提升以及当期人民币贬值的影响；单位成本的增加主要受吸塑环节辅材耗用量的增加、灭菌环节制造费用增加共同影响。上述售价提升的影响更大，当期毛利率增加。

#### 2、2022年纱布卷毛利率变动分析

2022年单位售价和单位成本变动对纱布卷毛利率的影响如下：

项目	2022 年度		2021 年度
	数额	变动幅度 或变动额	数额
平均单价（元/万卷）	192,901.09	-24.53%	255,610.63
平均成本（元/万卷）	155,566.36	-23.94%	204,521.40
毛利率（百分点）	19.35	-0.63	19.99
单位售价变动对毛利率影响（百分点）		-26.01	/
单位成本变动对毛利率影响（百分点）		25.38	/

2022 年纱布卷毛利率较 2021 年下降 0.63 个百分点。当期纱布卷单位售价及单位成本的大幅变动系销售结构变动的的影响，即小尺寸（1.8 米卷）纱布卷的销量占比于 2022 年增加，带动纱布卷的单位售价、单位成本下降，且单位售价下降幅度略大于单位成本下降幅度。

综上，2022 年纱布片和纱布卷毛利率波动方向相反具有合理性。

四、对于湿巾、水刺无纺布产品等收入大幅下降的产品，结合在手订单和最新销售数据说明发行人未来的销售策略、是否存在持续下滑的可能

#### （一）湿巾

报告期内，公司湿巾产品的销售数量及销售收入变动情况如下：

项目	2023 年	2022 年	2021 年
销量（万片）	<b>92,984.79</b>	27,523.68	85,802.76
变动幅度	<b>237.84%</b>	-67.92%	/
收入（万元）	<b>3,525.26</b>	1,665.24	4,522.92
变动幅度	<b>111.70%</b>	-63.18%	/

报告期内，公司湿巾产品的各期销量分别为 85,802.76 万片、27,523.68 万片和 **92,984.79** 万片，各期收入分别为 4,522.92 万元、1,665.24 万元和 **3,525.26** 万元。2021 年湿巾销售收入较高主要系湿巾下游市场需求量大。2022 年公司的湿巾产品收入降低，主要原因为湿巾产品市场竞争激烈，客户需求和订单减少所致。**2023 年湿巾销量及收入同比大幅上升，主要系公司持续拓展内销客户，湿巾内销订单增加。**

报告期内，公司湿巾以境内销售为主，境内销售占比分别为 37.50%、51.44% 和 70.16%，2021 年境内销售占比较低主要系外销大客户 Mckesson 于当年增加湿巾采购。报告期内，公司持续开拓新客户，前五大客户集中度亦由 2021 年的 93.14% 下降至 2023 年的 82.46%。

截至本回复签署日，湿巾在手订单金额为 217.19 万元，公司湿巾销售已较为稳定，未来公司湿巾销售仍以境内市场为主，优化市场营销，不断开拓新客户，持续下滑可能性较小。

报告期内，湿巾收入占公司营业收入比例分别为 5.78%、1.52% 和 3.41%，占比较低，故湿巾收入变动对公司经营影响较小。

## （二）水刺无纺布

报告期内，公司水刺无纺布产品的销售数量及销售收入变动情况如下：

项目	2023 年	2022 年	2021 年
销量（吨）	/	72.56	715.71
变动幅度	/	-89.86%	/
收入（万元）	/	104.67	1,134.53
变动幅度	/	-90.77%	/

报告期内，公司水刺无纺布的各期销量分别为 715.71 吨、72.56 吨和 0.00 吨，各期收入分别为 1,134.53 万元、104.67 万元和 0.00 万元。2021 年及 2022 年，水刺无纺布的下游市场竞争较为激烈，加之公司的无纺布片、湿巾等产品增加了对自制无纺布的使用比例，故公司水刺无纺布主要以自用为主，对外销售规模较小。2023 年公司生产的非织造布类产品均为自用，无对外销售。

2023 年以来，公司考虑到水刺无纺布下游市场情况，以及公司无纺布片、湿巾等产品的生产需求，公司生产的水刺无纺布已全部转为自用，**暂无**对外销售。

报告期内，水刺无纺布收入占公司营业收入比例分别为 1.45%、0.10% 和 0.00%，占比较低，故水刺无纺布收入变动对公司经营影响较小。

**五、润滑剂产品的使用场景，是否为下游应用中的刚需产品，报告期内收入**



保持稳定且有一定增长的原因；结合可比公司 2022 年经营业绩情况，进一步说明发行人报告期内各类产品收入波动是否符合行业波动趋势，截至本问询函回复，发行人最新的财务业绩情况

(一) 润滑剂产品的使用场景，是否为下游应用中的刚需产品，报告期内收入保持稳定且有一定增长的原因

### 1、润滑剂产品的使用场景，为下游应用中的刚需产品

润滑剂产品常用于导管或手术器械进入人体自然腔道时的润滑。医疗器械在深入人体内时会不同程度地对人体造成机械性损伤，润滑剂可以最大程度地减少对身体组织、黏膜的损害，是下游应用中的刚需产品。

润滑剂产品属于医用高分子材料制品之一，医用高分子材料市场规模稳定增长。根据 QYResearch，2017-2021 年中国医用高分子材料行业市场规模由 824.84 亿元增长至 2,469.98 亿元，年复合增长率为 31.55%。为顺应市场趋势，公司于 2017 年开始不断加大投入医用高分子产品的研发和生产，主要产品包括润滑剂、针盒、医用导管、喉罩等。

### 2、报告期内润滑剂收入保持稳定且有一定增长的原因

报告期内，公司润滑剂产品收入分别为 5,153.65 万元、5,771.42 万元和 6,340.73 万元，保持稳定且有一定增长，主要系润滑剂产品的销售单价及销量增加。

报告期内，公司润滑剂产品的销售规模、销售单价及销售数量变动情况如下：

项目	2023 年	2022 年	2021 年
单价（元/万支）	3,415.41	3,482.82	3,197.89
单价增幅	-1.94%	8.91%	/
销量（万支）	18,565.07	16,571.14	16,115.79
销量增幅	12.03%	2.83%	/
收入（万元）	6,340.73	5,771.42	5,153.65
收入增幅	9.86%	11.99%	/

报告期内，公司润滑剂产品的各期销售单价分别为3,197.89元/万支、3,482.82元/万支和**3,415.41元/万支**。**2022年**单价上升，主要原因为公司对外销客户的单只克重较高型号的润滑剂（20克以上）销量占比增加，**2021年**和**2022年**分别为8.75%和9.82%，单只克重较高型号的润滑剂的投料多、成本高，对应的单位售价相对较高，带动整体销售单价的上涨。**2023年**润滑剂单价较**2022年**基本稳定。

报告期内，公司润滑剂产品的各期销量分别为16,115.79万支、16,571.14万支和**18,565.07万支**，稳定增加。公司润滑剂主要为外销，且产品质量稳定，得到了国外知名品牌商的认可，前五大客户对润滑剂产品的需求量稳定增长，具体如下：

单位：万元、万支

期间	序号	客户	收入	销量
2023年	1	Optimum	2,688.03	8,712.25
	2	Boston	1,832.39	880.77
	3	Medline	684.93	4,219.06
	4	Owens & Minor	293.98	1,368.26
	5	Dynarex	183.45	1,276.32
	前五大客户合计		5,682.79	16,456.65
	所有客户合计		6,340.73	18,565.07
	前五大客户占比		89.62%	88.64%
2022年	1	Optimum	2,435.86	8,760.65
	2	Boston	1,685.64	853.07
	3	Medline	586.73	3,550.05
	4	Owens & Minor	371.98	1,409.28
	5	Dukal	139.95	820.62
	前五大客户合计		5,220.16	15,393.66
	所有客户合计		5,771.42	16,571.14
	前五大客户占比		90.45%	92.89%
2021年	1	Optimum	1,848.71	6,827.21
	2	Boston	1,535.11	803.04
	3	Medline	829.79	5,178.63

	4	Owens & Minor	390.09	1,628.35
	5	Dukal	232.33	1,082.49
	前五大客户合计		<b>4,836.03</b>	<b>15,519.72</b>
	所有客户合计		5,153.65	16,115.79
	前五大客户占比		<b>93.84%</b>	<b>96.30%</b>

报告期内，公司润滑剂产品前五大客户收入占比分别为 93.84%、90.45%和 89.62%，前五大客户销量占比分别为 96.30%、92.89%和 88.64%，占比基本稳定，且客户需求量稳定增加，故润滑剂销售规模持续扩大。

综上所述，公司润滑剂产品质量稳定，得到了国际知名品牌商的认可，销量及销售单价均稳定增加，故报告期内收入保持稳定且有一定增长。

(二) 结合可比公司 2022 年经营业绩情况，进一步说明发行人报告期内各类产品收入波动是否符合行业波动趋势

### 1、手术耗材类收入变动分析

报告期内，公司手术耗材类产品的各期收入变动以及可比公司情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	收入金额	变动幅度	收入金额	变动幅度	收入金额
发行人-手术耗材类	<b>33,693.29</b>	<b>15.70%</b>	29,120.40	16.40%	25,016.86
稳健医疗-手术室耗材产品	<b>55,520.59</b>	<b>17.69%</b>	47,173.75	46.76%	43,379.79
奥美医疗-手术/外科	<b>217,803.98</b>	/	61,730.81	32.48%	46,594.68
振德医疗-手术感控	<b>142,639.71</b>	<b>16.92%</b>	122,000.36	-21.35%	155,120.25

数据来源：同行业可比公司定期报告，稳健医疗 2022 年手术室耗材产品口径发生调整，2022 年度变动幅度为相较于经调整后 2021 年收入金额的变动幅度，奥美医疗 2023 年年度报告中将外科与伤口护理收入合并披露，上表中 2023 年数据为“外科与伤口护理”收入，故变动幅度不适用。

公司手术耗材类产品包括手术巾和纱布垫。报告期内，公司手术耗材类产品销售收入分别为 25,016.86 万元、29,120.40 万元和 **33,693.29 万元**。

2022 年和 2023 年公司手术耗材类产品收入同比上升 16.40%和 15.70%，主要原因为随着国际海运形势的改善，公司手术耗材类产品销售回升。

报告期内公司手术耗材类产品收入波动趋势与同行业可比公司基本一致，均呈上升的趋势。2022 年振德医疗与行业波动趋势相反，主要系振德医疗手术感控收入涉及产品包括手术单、医疗废液收集产品，口径与同行业存在差异。

## 2、伤口护理类收入变动分析

报告期内，公司伤口护理类产品的各期收入变动以及可比公司情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	收入金额	变动幅度	收入金额	变动幅度	收入金额
发行人-伤口护理类	36,131.73	10.19%	32,790.92	76.93%	18,532.87
稳健医疗-传统伤口护理与包扎产品	115,297.83	7.00%	107,755.90	16.52%	72,227.85
奥美医疗-伤口与包扎护理	217,803.98	/	181,762.64	17.70%	154,433.17
振德医疗-基础伤口护理	107,240.20	3.20%	103,912.1	8.12%	96,107.45

数据来源：同行业可比公司定期报告，稳健医疗 2022 年传统伤口护理与包扎产品口径发生调整，2022 年度变动幅度为相较于经调整后 2021 年收入金额的变动幅度，奥美医疗 2023 年年度报告中将外科与伤口护理收入合并披露，上表中 2023 年数据为“外科与伤口护理”收入，故变动幅度不适用。

公司伤口护理类产品包括纱布类产品、无纺布类产品、脱脂棉类产品、绷带类产品、敷贴和医用护理包等。报告期内，公司伤口护理类产品销售收入分别为 18,532.87 万元、32,790.92 万元和 36,131.73 万元。

2021 年公司伤口护理类产品收入同比较低，主要系全球海运运力影响销售。2022 年和 2023 年公司伤口护理类产品收入同比上升 76.93%和 10.19%，主要原因为全球海运恢复正常，加之客户需求增加，公司纱布片、无纺布片等医用耗材产品的需求量逐渐恢复，公司伤口护理类产品收入实现增长。

2022 年和 2023 年，公司伤口护理类产品收入波动与行业波动趋势一致。

### 3、消毒清洁类收入变动分析

报告期内，公司消毒清洁类产品的各期收入变动以及可比公司情况如下：

单位：万元

消毒清洁类	2023 年度	2022 年度	2021 年度
收入金额	14,465.02	13,400.64	19,969.45
变动幅度	7.94%	-32.89%	/

公司消毒清洁类产品包括载体消毒剂、湿巾和其他消毒剂等，其中载体消毒剂包括酒精片、酒精棉棒、酒精棉球、碘伏片、碘伏棉球、湿纸巾等，其他消毒剂包括酒精消毒液、碘伏消毒液等。报告期内，公司消毒清洁类产品销售收入分别为 19,969.45 万元和 13,400.64 万元和 **14,465.02 万元**。

2022 年，公司的消毒清洁类产品销售收入同比下降 32.89%，主要系全球消毒清洁产品的市场供需格局改变，导致公司酒精片和湿巾产品销售收入下降所致。**2023 年，公司的消毒清洁类产品销售收入同比上升 7.94%，主要系公司湿巾销售规模回升。**

可比公司中，奥美医疗及振德医疗未披露同类产品收入数据，稳健医疗披露了同类产品收入数据。2021 年，稳健医疗的“医用耗材-消毒清洁产品”和“健康生活消费品-湿巾”收入分别为 28,161.65 万元和 17,701.96 万元。2022 年，稳健医疗对主营业务产品口径进行调整后，不再披露“医用耗材-消毒清洁产品”和“健康生活消费品-湿巾”相关数据。**2022 年以来，可比公司均未披露消毒清洁类产品相关经营业绩，公司消毒清洁类产品的收入波动情况与下游需求、市场供给等密切相关，符合公司及行业的实际经营情况。**

### 4、防护类收入变动分析

报告期内，公司防护类产品的各期收入变动以及可比公司情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	收入金额	变动幅度	收入金额	变动幅度	收入金额
发行人-防护类	4,011.00	-80.48%	20,550.61	228.51%	6,255.61

稳健医疗-感染防护产品	91,249.53	-80.73%	473,524.87	99.14%	237,780.56
奥美医疗-感染防护	23,111.44	-81.67%	126,088.07	190.82%	43,355.68
振德医疗-感控防护	64,121.86	-78.00%	291,398.81	65.28%	176,302.21

数据来源：同行业可比公司定期报告

公司防护类产品包括口罩、防护服和隔离面罩，其中口罩为主要产品。报告期内，公司防护类产品销售收入分别为 6,255.61 万元、20,550.61 万元和 **4,011.00 万元**。

2022 年，公司防护类产品收入同比增加 228.51%，主要系市场需求增加导致防护类产品销售增加。**2023 年防护类产品市场需求大幅回落并回归合理区间，公司防护类产品销售占比已较低，对公司经营业绩影响较小。**

报告期内公司防护类产品收入波动符合行业波动趋势，与防护产品的市场供需变动相符。

## 5、高分子及辅助类收入变动分析

报告期内，公司高分子及辅助类产品的各期收入变动情况如下：

单位：万元

高分子及辅助类	2023 年度	2022 年度	2021 年度
收入金额	14,911.81	13,078.86	7,106.89
变动幅度	14.01%	84.03%	/

报告期内，公司高分子及辅助类产品主要为润滑剂和针盒，高分子及辅助类产品销售收入分别为 7,106.89 万元和 13,078.86 万元和 **14,911.81 万元**。

2022 年公司高分子及辅助类产品收入同比增加 84.03%，主要系除了原有产品订单需求增加之外，公司的连接管实现量产和批量销售。**2023 年公司高分子及辅助类产品保持增长趋势，主要系连接管销售规模进一步扩大，销售收入为 5,854.16 万元，同比增长 89.26%。**

报告期内，可比公司未披露润滑剂、针盒等产品相关经营业绩。报告期内，

公司高分子及辅助类产品的收入波动情况与客户需求、采购周期等密切相关，符合公司及行业的实际经营情况。

## 6、非织造布类收入变动分析

报告期内，公司非织造布类产品的各期收入变动情况如下：

单位：万元

非织造布类	2023 年度	2022 年度	2021 年度
收入金额	/	104.67	1,134.53
变动幅度	/	-90.77%	/

公司非织造布类产品为水刺无纺布，系生产无纺布片、湿巾、酒精片等产品的原材料。报告期内，公司水刺无纺布销售收入分别为 1,134.53 万元、104.67 万元和 0.00 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 1.45%、0.10%和 0.00%，金额及占比均较小，未对公司的主营业务收入产生重大影响。

报告期内，公司非织造布类产品的收入变动合理，具体分析如下：

1) 2022 年公司水刺无纺布销售收入同比下降 90.77%，主要系公司生产的水刺无纺布主要用于生产无纺布片、湿巾等产品，对外销售金额较小；2) 2023 年公司生产的非织造布类产品均为自用，无对外销售。

报告期内，可比公司未披露非织造布类产品相关经营业绩，公司非织造布类产品的收入波动情况与下游需求、市场供给等密切相关，符合公司及行业的实际经营情况。

### (三) 截至本问询函回复，发行人最新的财务业绩情况

截至本回复签署日，公司生产经营总体保持稳健，财务业绩表现良好。

公司 2023 年度经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
营业收入	103,352.67	109,323.22	-5.46%
利润总额	14,262.46	17,782.98	-19.80%

净利润	12,354.62	15,733.68	-21.48%
归属于母公司所有者的净利润	12,354.62	15,733.68	-21.48%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	12,052.38	14,810.18	-18.62%

公司 2023 年度经营业绩同比下降，主要系公司毛利率相对较高的防护类产品销售收入下滑，但公司手术耗材类、伤口护理类、高分子及辅助类等传统优势产品业务线收入稳步增长，从而导致公司营业收入略有下滑，同时受汇兑收益同比下降影响，净利润下滑幅度相对较高。

六、请保荐机构、申报会计师核查以上情况，并针对收入核查说明（1）分层抽样的具体方法、抽样比例，是否能够保证抽样的随机性、代表性；（2）实地走访、电话访谈、函证等不同核查方式下核查的收入金额及占比情况，剔除重复因素影响后的实际核查金额及比例；（3）对于函证程序，说明回函不符的金额及占比情况、是否均执行了替代程序，核查是否充分

（一）分层抽样的具体方法、抽样比例，是否能够保证抽样的随机性、代表性

报告期内，发行人营业收入的内外销占比如下：

单位：万元

项目	2023 年		2022 年		2021 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
外销	86,342.03	83.54%	77,832.20	71.19%	65,247.22	83.43%
内销	17,010.65	16.46%	31,491.01	28.81%	12,957.09	16.57%
合计	103,352.67	100.00%	109,323.21	100.00%	78,204.31	100.00%

报告期内，发行人外销客户相对集中且收入占比较大，内销客户相对分散，发行人对内销及外销客户分别进行抽样。

保荐机构和申报会计师根据销售收入分层抽样进行函证、走访及细节测试。保荐机构及申报会计师按照发行人客户不含税交易额从大到小进行排序分层，根据重要性水平确定标准，将客户收入分为三层：大于等于 1,000 万元、大于等于



200 万元且小于 1,000 万元、小于 200 万元，具体情况如下：

### 1、函证

单位：万元

2023 年					
收入分层	收入金额	收入占比	抽样金额	抽样数量	抽样比例
R≥1000	76,847.50	74.35%	76,847.50	10	100.00%
200≤R<1000	14,153.90	13.69%	14,153.90	37	100.00%
R<200	12,351.28	11.95%	9,303.76	138	75.33%
合计	103,352.67	100.00%	100,305.16	185	97.05%
2022 年					
收入分层	收入金额	收入占比	抽样金额	抽样数量	抽样比例
R≥1000	70,626.57	64.60%	70,626.57	11	100.00%
200≤R<1000	20,936.29	19.15%	20,550.17	50	98.16%
R<200	17,760.35	16.25%	11,449.62	160	64.47%
合计	109,323.22	100.00%	102,626.36	221	93.87%
2021 年					
收入分层	收入金额	收入占比	抽样金额	抽样数量	抽样比例
R≥1000	53,972.14	69.01%	53,972.14	9	100.00%
200≤R<1000	14,228.05	18.19%	12,743.58	25	89.57%
R<200	10,004.13	12.79%	4,188.32	55	41.87%
合计	78,204.31	100.00%	70,904.05	89	90.67%

### 2、细节测试

单位：万元

2023 年					
收入分层	收入金额	收入占比	抽样金额	抽样数量	抽样比例
R≥1000	76,847.50	74.35%	76,847.50	10	100.00%
200≤R<1000	14,153.90	13.69%	14,153.90	37	100.00%
R<200	12,351.28	11.95%	9,303.76	138	75.33%
合计	103,352.67	100.00%	100,305.16	185	97.05%
2022 年					

收入分层	收入金额	收入占比	抽样金额	抽样数量	抽样比例
R≥1000	70,626.57	64.60%	70,626.57	11	100.00%
200≤R<1000	20,936.29	19.15%	20,550.17	50	98.16%
R<200	17,760.35	16.25%	11,449.62	160	64.47%
<b>合计</b>	<b>109,323.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>102,626.36</b>	<b>221</b>	<b>93.87%</b>
<b>2021 年</b>					
收入分层	收入金额	收入占比	抽样金额	抽样数量	抽样比例
R≥1000	53,972.14	69.01%	53,972.14	9	100.00%
200≤R<1000	14,228.05	18.19%	12,362.91	24	86.89%
R<200	10,004.13	12.79%	4,266.90	53	42.65%
<b>合计</b>	<b>78,204.31</b>	<b>100.00%</b>	<b>70,601.94</b>	<b>86</b>	<b>90.28%</b>

综上，保荐机构、申报会计师通过以上分层抽样选取样本进行核查，抽样具有随机性和代表性。

**(二) 实地走访、电话访谈、函证等不同核查方式下核查的收入金额及占比情况，剔除重复因素影响后的实际核查金额及比例**

保荐机构及申报会计师通过走访、函证等不同核查方式核查的收入金额及占比情况，以及剔除重复因素影响后的实际核查金额及比例的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	2021 年
<b>走访</b>			
销售收入	<b>103,352.67</b>	109,323.22	78,204.31
走访金额	<b>88,388.14</b>	<b>91,381.12</b>	67,776.81
走访比例	<b>85.52%</b>	<b>83.59%</b>	<b>86.67%</b>
<b>函证</b>			
销售收入	<b>103,352.67</b>	109,323.22	78,204.31
发函金额	<b>100,305.16</b>	102,626.36	70,904.05
回函及经差异调节后可确认收入金额	<b>98,545.46</b>	101,927.56	70,904.05
未回函金额	<b>1,759.71</b>	698.80	-
未回函实施替代程序金额	<b>1,759.71</b>	698.80	-

函证确认比例	97.05%	93.87%	90.67%
细节测试			
销售收入	103,352.67	109,323.22	78,204.31
细节测试金额	100,305.16	102,626.36	70,601.94
细节测试比例	97.05%	93.87%	90.28%
剔除重复因素影响后合计金额	100,406.71	102,636.88	73,453.70
剔除重复因素影响后合计比例	97.15%	93.88%	93.93%

报告期内，公司外销客户相对集中，内销客户相对分散，保荐机构和申报会计师通过分层抽样选取样本进行函证和走访，分层抽样具有随机性、代表性，同时保荐机构和申报会计师对收入抽样进行细节测试，对境外销售抽查客户订单、出库单、报关单、提单等，对境内销售抽查销售合同或订单、出库单、运输单、客户签收单、发票等，核对收入凭证和原始凭据；保荐机构和申报会计师亦对销售与收款循环执行穿行测试和控制测试等程序进行核查。

通过执行以上核查程序，保荐机构和申报会计师可以确认报告期内的交易金额真实、准确、完整。

**（三）对于函证程序，说明回函不符的金额及占比情况、是否均执行了替代程序，核查是否充分**

报告期内，保荐机构及申报会计师函证核查比例及回函的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	103,352.67	109,323.22	78,204.31
发函金额	100,305.16	102,626.36	70,904.05
发函比例	97.05%	93.87%	90.67%
回函确认金额	62,167.79	64,260.56	43,309.24
回函不符金额（经差异调节后相符）	36,377.66	37,667.00	27,594.80
其中：回函不符差异金额	220.97	396.68	268.00
回函不符金额占发函金额比例	36.27%	36.70%	38.92%
未回函金额	1,759.71	698.80	-
未回函实施替代程序金额	1,759.71	698.80	-

报告期各期，回函不符金额分别为 27,594.80 万元、37,667.00 万元和 **36,377.66 万元**，占发函金额比例分别为 38.92%、36.70%和 **36.27%**，主要系发行人第一大客户 Cardinal 以付款时间确认当期交易金额，由于时间性差异导致其回函不符，回函不符差异金额分别为 268.00 万元、396.68 万元和 **220.97 万元**。保荐机构、申报会计师获取发行人编制的函证差异调节表，复核发行人对于函证差异事项的调节过程，检查形成差异的销售合同、销售发票、提单及签收单等支持性文件。经差异调节后，回函不符金额均予以确认，不存在异常。

## 【中介机构核查意见】

### 一、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得报告期内发行人销售明细表，访谈发行人管理层，核查各类产品的境内外销售情况，了解不同产品的市场定位和销售区域，分析不同类产品客户集中度差异及原因；

2、查阅苏美达的工商资料、与发行人签署的合同、发票、付款凭证等，获取了苏美达与 Key Surgical Ltd 签署的销售合同，并对苏美达进行实地走访和函证，了解苏美达的基本信息、与发行人的交易金额、结算方式和款项回收情况以及采购发行人口罩的终端销售情况；

3、取得发行人收入成本明细表、纱布片和纱布卷的成本明细构成，访谈发行人财务负责人和生产负责人，核查纱布片和纱布卷原材料构成情况和单价变动情况，了解纱布片和纱布卷的使用场景，分析两种产品单价变动原因和 2022 年毛利率波动方向相反的原因；

4、取得报告期内发行人销售明细表、产品说明书、湿巾和水刺无纺布等产品截至**本回复签署日**的在手订单，访谈发行人销售负责人，了解发行人润滑剂产品的使用场景及收入波动情况，了解湿巾和水刺无纺布产品的收入情况及未来的销售策略，分析湿巾和水刺无纺布产品收入是否存在持续下滑的可能；

5、查阅可比公司公开信息，对比 2022 年经营业绩情况，分析发行人报告期

内各类产品收入波动是否符合行业波动趋势；

6、取得发行人**2023年度**的财务报表，分析发行人最新的财务业绩情况；

7、对发行人销售收入进行分层抽样，选取样本进行细节测试，并对客户进行实地走访，对客户交易往来进行函证，核查发行人收入的真实性和准确性。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人产品主要为通用型医疗用品和健康卫生消费品，面向下游广大需求客户及消费者，报告期内公司以OEM外销为主，主要客户为境外面对全球供应链采购的大型医疗器械品牌商，符合行业特点和发行人所处的发展阶段和发展战略；发行人不同类产品客户集中度存在差异具有合理性，发行人不存在部分产品仅销售给固定客户的情况；

2、苏美达2020年大量采购发行人口罩产品后已于当年完成终端销售，发行人所涉销售款项均已于当年收回；

3、纱布片和纱布卷的单价变动理由不存在矛盾，两款产品均受到棉纱原材料价格上涨的影响，2022年两款产品毛利率波动方向相反具有合理性；

4、发行人湿巾产品不存在持续下滑的可能，发行人**暂无**对外销售水刺无纺布；

5、润滑剂为下游应用中的刚需产品，报告期内收入保持稳定且有一定增长具有合理性；发行人报告期内各类产品收入波动符合行业波动趋势。

#### 问题4. 关于固定资产和产能变化

根据招股说明书及问询回复，（1）各期末公司固定资产原值持续增加，主要因生产经营不断向好，发行人新建厂房及购建生产线，同时，2022年发行人纱布垫、纱布卷、酒精片、润滑剂等产品的产能利用率存在一定下降；

（2）2022年公司缝制外协采购大幅降低主要系2022年公司购建自动缝纫设备，大大提高了缝纫效率，减少了外协采购；（3）报告期内发行人辐射灭菌外协采购金额逐年下降，但工序单价上涨较快；（4）2020年，公司固定资产减值金额3,715.37万元，主要为口罩机及熔喷布生产设备的减值；（5）报告期内湿巾产品固定资产原值未发生较大变化，但产能由2020年338320万片提升到540690万片；（6）2022年，公司高分子及辅助类产品销售收入进一步上升，主要系公司的连接管生产线逐渐量产，连接管的销售规模扩大。

请发行人说明：（1）发行人报告期内各年新增固定资产的明细情况，是否同外协采购金额及所涉产品的产销率、产能利用率的变化相匹配；（2）结合辐射灭菌加工产品数量变化情况，说明采购金额逐年下降的原因，发行人是否具备辐照灭菌的设备及条件；（3）发行人口罩业务所涉固定资产逐年减少，但产能不断提升的原因，结合2020年产能情况、外协加工及半成品采购情况，分析销售量的合理性；（4）湿巾所涉固定资产未有变化，但产能大幅提升的原因及合理性；（5）发行人口罩机及熔喷布生产设备的具体数量、采购单价、固定资产原值等，分析设备金额与业务规模、产能利用率和产销率的匹配性，说明固定资产减值测试过程、计提依据以及充分性；（6）对比分析主要产品的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入等，分析各期主要产品以上数据勾稽是否存在异常以及发生异常的原因。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

#### 【发行人说明】

一、发行人报告期内各年新增固定资产的明细情况，是否同外协采购金额及所涉产品的产销率、产能利用率的变化相匹配

(一) 发行人报告期内各年新增固定资产的明细情况

1、报告期内新增固定资产情况

报告期各期，公司新增固定资产情况如下：

单位：万元

资产类别	项目	2023年	2022年	2021年
房屋建筑物	购置	-	-	-
	在建工程转入	5,329.21	765.48	4,966.66
	小计	5,329.21	765.48	4,966.66
机器设备	购置	1,187.84	2,702.88	1,645.77
	在建工程转入	288.63	1,977.10	-
	小计	1,476.47	4,679.98	1,645.77
运输设备	购置	35.91	40.71	94.01
	在建工程转入	-	-	-
	小计	35.91	40.71	94.01
电子及其他设备	购置	276.01	309.23	272.63
	在建工程转入	119.45	18.92	-
	小计	395.46	328.15	272.63
合计		7,237.06	5,814.31	6,979.07

报告期内，发行人新增固定资产主要为房屋建筑物以及机器设备，与发行人扩大生产经营规模情况相符。

2、报告期内新增主要机器设备（原值 30 万元以上）情况

报告期各期，发行人新增机器设备较多，其中主要机器设备（原值 30 万元以上）金额分别为 1,371.28 万元、3,979.63 万元和 1,102.62 万元，占新增机器设备比例分别为 83.32%、85.04%和 74.68%，具体如下：

单位：万元

期间	资产名称	数量	金额	转固时点	涉及产品/工序	涉及外协工序
2023年度	英格索兰空压机	1	72.39	2023.01	其它	/
	内销车间 2500KVA 变压器	1	85.05	2023.03	其它	/
	纯化水设备	1	42.48	2023.03	其它	/

期间	资产名称	数量	金额	转固时点	涉及产品/工序	涉及外协工序
	N95 耳挂式口罩机	3	63.72	2023.03	口罩	口罩加工
	织袜机	124	212.39	2023.04	其它	/
	纱布折叠机	4	48.85	2023.06	纱布片	/
	泡棉自动贴标设备	1	34.16	2023.06	其它	/
	注吹中空成型机	1	31.59	2023.06	其它	/
	别克商务汽车-G3968	1	35.91	2023.09	其它	/
	腹部垫自动缝纫机	3	87.61	2023.09	其它	缝制
	点胶机	2	42.48	2023.11	其它	/
	电梯	2	32.10	2023.11	其它	/
	单支棉签包装机	1	30.09	2023.11	其它	/
	三支棉签包装机	1	30.53	2023.11	其它	/
	毛圈棉袜机	60	143.36	2023.12	其它	/
	多功能涂胶实验机	1	41.59	2023.12	其它	/
	泡棉自动贴标机	2	68.32	2023.12	其它	/
	合计	209	1,102.62	/	/	/
2022年度	智能缝腹部垫生产线	20	584.07	2022.01	纱布垫	缝制
	冷库预热柜	1	39.82	2022.02	ETO 灭菌	/
	压胶条机	15	33.58	2022.03	其它	/
	智能缝腹部垫生产线	6	175.22	2022.04	纱布垫	缝制
	热风胶条机	34	98.45	2022.04	其它	/
	异向双螺杆挤出机	1	48.67	2022.04	其它	/
	90 单螺杆挤出生产线	2	97.35	2022.05	其它	/
	连接管自动组装机-RX	1	235.90	2022.06	其它	/
	腹部垫折叠机	3	63.72	2022.07	纱布垫	/
	腹部垫自动缝纫机	14	408.85	2022.08	纱布垫	缝制
	N95 耳挂式口罩机	2	37.17	2022.08	口罩	口罩加工
	燃气蒸汽发生器	2	35.40	2022.09	ETO 灭菌	/
	织袜机	60	107.44	2022.09	其它	/
	多功能泡罩包装机及模具	3	97.35	2022.10	其它	/
	废气处理系统	1	84.96	2022.11	其它	/
	热风压胶机	20	36.81	2022.11	其它	/



期间	资产名称	数量	金额	转固时点	涉及产品/工序	涉及外协工序
	环氧乙烷灭菌器	2	259.29	2022.11	ETO 灭菌	/
	废水处理提标设备	1	530.97	2022.11	其它	/
	KN95 口罩机	10	584.07	2022.12	口罩	口罩加工
	纱布折叠机	4	48.85	2022.12	纱布片	/
	预热解析房	1	249.56	2022.12	ETO 灭菌	/
	燃气蒸汽发生器	1	46.90	2022.12	ETO 灭菌	/
	二十工位圆刀模切机	1	75.22	2022.12	其它	/
	<b>合计</b>	<b>205</b>	<b>3,979.63</b>	/	/	/
2021 年度	双鼻梁条款口罩机	5	66.37	2021.02	口罩	口罩加工
	电动款口罩机	15	185.84	2021.02	口罩	口罩加工
	口罩包装机	20	88.50	2021.02	口罩	口罩加工
	四列酒精片机	10	200.00	2021.03	酒精片	/
	1250KW 变压器及配套设施	1	51.50	2021.07	其它	/
	环氧乙烷灭菌柜及配套设备	2	570.80	2021.11	ETO 灭菌	/
	纱布片折叠机	6	74.65	2021.12	纱布片	/
	全自动湿巾对折机	1	53.10	2021.12	湿巾	/
	燃气蒸汽发生器	2	35.40	2021.12	蒸汽灭菌	/
	曲缩纱布折叠机	1	45.13	2021.12	其它	/
	<b>合计</b>	<b>63</b>	<b>1,371.28</b>	/	/	/

注：ETO 灭菌和蒸汽灭菌均与辐照灭菌不同。

### 3、报告期内新增主要房屋建筑物（原值 100 万元以上）情况

单位：万元

期间	项目名称	转固时间	竣工时间	转固金额
2023 年度	内销车间十万级净化工程项目一期	2023.04	2023.04	1,111.40
	氧气湿化器车间	2023.08	2023.08	294.87
	立体智能仓库	2023.10	2023.10	1,325.79
	高端医用敷料生产厂房建设项目	2023.11	2023.11	2,523.67
	<b>合计</b>			<b>5,255.73</b>
2022 年	东厂区灭菌车间附属工程	2022.02	2022.02	210.96

度	辅助用房	2022.11	2022.11	168.80
	污水站二期改造工程	2022.11	2022.11	173.24
	年产 3000 万双医用袜生产线项目一期	2022.09	2022.09	206.54
	<b>合计</b>			<b>759.54</b>
2021 年 度	东厂区灭菌车间	2021.09	2021.09	3,895.84
	西厂区新增净化一车间工程及西厂区净四车间更新改造工程	2021.12	2021.12	789.97
	西厂区钢结构工程	2021.04	2021.04	238.64
	<b>合计</b>			<b>4,924.46</b>

注：内销车间十万级净化工程项目一期、污水站二期改造工程与年产 3000 万双医用袜生产线项目一期转固金额仅针对房屋建筑物部分

## （二）新增固定资产同外协采购金额相匹配

报告期内，发行人主要外协加工工序及采购金额情况如下：

单位：万元

外协内容	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
手术巾织布	1,144.57	7.05%	1,069.23	13.34%	943.42
纱布织布	1,451.07	12.87%	1,285.56	-5.81%	1,364.86
缝制	118.68	-65.44%	343.40	-58.67%	830.85
辐照灭菌	691.27	-8.95%	759.24	-10.95%	852.61
口罩半成品加工	27.61	/	/	/	/
其他	389.78	-35.26%	602.11	250.35%	171.86
合计	3,822.98	-5.83%	4,059.55	-2.50%	4,163.60

发行人外协工序主要有织布、缝制、辐照灭菌、口罩半成品加工以及其他工序。报告期内，发行人新增固定资产中仅腹部垫自动缝纫设备（对应产品为纱布垫）和口罩设备（对应产品为口罩）可以相对应地减少口罩半成品加工和缝制外协工序的采购金额，其余新增设备均不涉及外协加工工序，不影响外协采购金额。

报告期内，发行人纱布垫和口罩新增固定资产与对应的外协工序采购金额具体匹配情况如下：

### 1、纱布垫

报告期内，公司纱布垫新增固定资产与缝制外协采购金额具体如下：

类别	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
设备增加原值 (万元)	94.54	/	1,243.08	/	3.88
产能(万片)	11,238.00	0.36%	11,198.00	39.98%	8,000.00
产量(万片)	8,389.11	19.08%	7,045.09	5.93%	6,650.42
缝制外协采购 金额(万元)	118.00	-65.64%	343.40	-58.67%	830.85

公司 2022 年新增纱布垫设备主要为腹部垫自动缝机器，随着腹部垫自动缝机器的陆续投入使用，发行人产能提升并大幅降低了外部缝制需求，故 2022 年

缝制外协采购金额同比降低 58.67%。**2023 年腹部垫自动缝机器已完全投入使用，纱布垫外协需求进一步下降，故缝制外协采购金额同比降低 65.64%。**

## 2、口罩

报告期内，公司口罩新增固定资产与外协采购金额具体如下：

类别	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
设备增加原值 (万元)	81.22	/	724.21	/	340.71
产能(万片)	<b>68,920.00</b>	<b>22.42%</b>	56,296.50	21.85%	46,200.00
口罩半成品加工 采购金额(万元)	27.61	/	-	-	-

2021 年和 2022 年，公司持续新增口罩生产设备，产能持续扩大，而口罩的需求量较 2020 年减少，故公司不再进行口罩半成品加工采购。**2023 年**，公司因短期内口罩订单较多，瞬时产能不足，少量采购了口罩半成品加工。

### (三) 新增固定资产同所涉产品的产销率、产能利用率的变化相匹配

报告期内，发行人十大主要产品新增固定资产同所涉产品的产销率、产能利用率的变化相匹配，具体分析参见本题回复之“六、对比分析主要产品的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入等，分析各期主要产品以上数据勾稽是否存在异常以及发生异常的原因”。

## 二、结合辐射灭菌加工产品数量变化情况，说明采购金额逐年下降的原因，发行人是否具备辐照灭菌的设备及条件

报告期内，发行人辐照灭菌加工产品数量及辐照灭菌采购金额如下：

单位：万元

期间	产品类别	数量	金额	金额占比
2023 年	酒精片（万片）	208,982.54	342.72	49.58%
	润滑剂（万支）	18,628.11	211.21	30.55%
	连接管（万根）	-	-	0.00%
	湿纸巾（万片）	14,137.30	64.85	9.38%
	碘伏棉棒（万支）	1,114.23	28.46	4.12%
	其他	6,440.67	44.04	6.37%
	合计	249,302.84	691.27	100.00%
2022 年	酒精片（万片）	206,403.08	368.21	48.50%
	润滑剂（万支）	15,964.74	186.16	24.52%
	连接管（万根）	294.05	61.07	8.04%
	湿纸巾（万片）	9,560.62	45.07	5.94%
	碘伏棉棒（万支）	1,718.60	41.10	5.41%
	其他	4,126.61	57.63	7.59%
	合计	238,067.70	759.24	100.00%
2021 年	酒精片（万片）	365,753.09	574.85	67.42%
	润滑剂（万支）	16,721.59	180.95	21.22%
	连接管（万根）	-	-	0.00%
	湿纸巾（万片）	8,811.43	40.27	4.72%
	碘伏棉棒（万支）	1,291.90	29.01	3.40%
	其他	5,167.15	27.53	3.23%
	合计	397,745.15	852.61	100.00%

由上表可知，报告期内发行人辐照灭菌加工产品主要为酒精片，金额占比分别为 67.42%、48.50%和 **49.58%**。2022 年辐照灭菌采购金额下降主要系酒精片销量下降，辐照灭菌数量亦同比下降 43.57%，具备合理性。**2023 年辐照灭菌采购金额下降主要系当年未采购连接管的辐照灭菌所致。**

报告期内，发行人不具备辐照灭菌的设备及相关条件。发行人虽然购置了 ETO 灭菌设备和蒸汽灭菌设备，但 ETO 灭菌与蒸汽灭菌均与辐照灭菌不同，具体而言：ETO 灭菌是环氧乙烷灭菌，采用环氧乙烷气体对制药行业的实验室、手术工具、仪器、食品、饮料、手术工具等设备、工具和材料进行灭菌消毒；蒸汽灭菌是指运用高温蒸汽消灭细菌或微生物的一种方法；而辐照灭菌通过使用电离辐射将产品暴露在高剂量的辐射下，从而破坏微生物的 DNA 和 RNA，使其失去

活性。

三、发行人口罩业务所涉固定资产逐年减少，但产能不断提升的原因，结合2020年产能情况、外协加工及半成品采购情况，分析销售量的合理性

(一) 发行人口罩业务所涉固定资产逐年减少，但产能不断提升的原因

报告期各期末，发行人口罩业务所涉固定资产情况如下：

时间	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)
2023 年末	口罩生产线	41	套	1,055.75	68,920.00
	熔喷设备	1	套	1,842.48	
	其他辅助设备	/	/	187.73	
	小计			3,085.96	68,920.00
2022 年末	口罩生产线	38	套	992.04	56,296.50
	熔喷设备	1	套	1,842.48	
	其他辅助设备	/	/	170.22	
	小计			3,004.74	56,296.50
2021 年末	口罩生产线	62	套	2,727.97	46,200.00
	熔喷设备	1	套	1,842.48	
	其他辅助设备	/	/	301.93	
	小计			4,872.38	46,200.00
2020 年末	口罩生产线	42	套	2,475.76	31,900.00
	熔喷设备	1	套	1,842.48	
	其他辅助设备	/	/	213.43	
	小计			4,531.67	31,900.00

2020 年末，发行人大部分口罩机及熔喷布生产设备因生产效率较低（转速为 12-75 片/分钟），已处于闲置状态，且发行人管理层计划处置该等低效率设备，发行人依据设备持续使用或处置决策方式，在 2021 年及 2022 年统计产能时不包含该等低效率设备的产能。

2021 年，发行人口罩产能提升，主要系发行人新增了 20 台口罩生产线（转速为 110-120 片/分钟），其生产效率远高于 2020 年购置的口罩设备。

2022 年，发行人处置了 2020 年末已闲置设备，减少了原值但不影响总产能；

同时,发行人针对市场需求新增了 13 台 N95 口罩生产设备,大幅提升了总产能。由于新增设备原值低于被处置设备原值,故发行人 2022 年口罩设备原值下降但产能有所上升。2023 年,公司 N95 口罩生产设备产能进一步释放,故产能较 2022 年上升。

综上,2020-2023 年发行人口罩业务所涉固定资产原值先升后降而产能不断提升的情况具有合理性。

**(二) 结合 2020 年产能情况、外协加工及半成品采购情况,分析销售量的合理性**

发行人 2020 年口罩产能、外协加工及半成品采购情况如下:

单位: 万片

项目	数值
产能 (A)	31,900.00
合计产量	66,154.71
其中: 自产口罩产量 (B)	44,669.46
外采半成品产量	5,380.44
外协加工产量	16,104.81
销售数量	63,655.01
实际产能利用率 (B/A)	140.03%

2020 年口罩需求量激增,发行人销售订单大量增加,实际口罩自产产能利用率达到 140.03%。因交付压力和口罩生产设备满负荷运转,发行人通过外协加工和外采半成品等方式来满足经营需求。综合前述方式,发行人 2020 年口罩累计产量合计为 66,154.71 万片,可覆盖 2020 年的销量 63,655.01 万片。因此,发行人 2020 年口罩销售量具有合理性。

**四、湿巾所涉固定资产未有变化,但产能大幅提升的原因及合理性**

报告期内,发行人湿巾所涉固定资产与产能情况如下:

产品类别	项目	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
湿巾	固定资产原值 (万元)	2,521.30	2,510.33	2,474.02	2,407.82

产品类别	项目	2023年	2022年	2021年	2020年
	产能（万片）	<b>540,690.00</b>	540,690.00	540,690.00	338,320.00
	产能/固定资产原值	<b>214.45</b>	<b>215.39</b>	<b>218.55</b>	<b>140.51</b>

湿巾 2021 年产能由 2020 年的 338,320.00 万片上升至 540,690.00 万片，主要原因是发行人于 2020 年第四季度大幅新增湿巾机器设备，新增设备具体如下：

资产名称	金额（万元）	转固时点	转固依据	购置原因	投产情况
高速消毒湿巾生产线	311.50	2020-11	验收单	生产经营需要	正常使用中
装箱码垛机	155.75	2020-11	验收单	生产经营需要	正常使用中
储液罐	44.25	2020-11	验收单	生产经营需要	正常使用中
其他辅助设备	24.29	2020-10	验收单	生产经营需要	正常使用中
合计	<b>535.80</b>	/	/	/	/

上述设备于 2020 年第四季度投产后，仍需进一步调试以满足生产要求，并未立即批量连续化生产，故相关产能于 2020 年未释放，而于 2021 年完全释放。同时，发行人 2021 年湿巾订单增加，外销大客户 Mckesson Global 的采购型号亦有所变化，为满足客户新增需求，发行人于 2021 年对湿巾生产工艺进行了升级改进，进一步提升了总产能。前述因素导致发行人 2021 年湿巾所涉固定资产原值较 2020 年未有变化，但产能大幅提升，具有合理性。

五、发行人口罩机及熔喷布生产设备的具体数量、采购单价、固定资产原值等，分析设备金额与业务规模、产能利用率和产销率的匹配性，说明固定资产减值测试过程、计提依据以及充分性

（一）发行人口罩机及熔喷布生产设备的具体数量、采购单价、固定资产原值等

2020-2023 年各年末，发行人口罩机及熔喷布生产设备明细情况如下：

单位：万元



2020 年末					
序号	设备名称	计量单位	数量	固定资产原值	采购单价
1	高效全自动口罩机生产线（一拖二）	套	2	76.99	38.50
2	一次性平面口罩全自动生产线（一拖二）	套	5	301.39	60.28
3	一拖一平面内耳带口罩生产线	套	2	26.55	13.28
4	高速平面耳带式口罩生产线	套	9	774.16	86.02
5	高速平面耳带式全自动口罩生产线	套	8	407.08	50.89
6	全自动折叠耳带式口罩生产线	套	2	265.49	132.75
7	平面一拖一外耳带口罩生产线	套	2	67.26	33.63
8	一次性平面口罩全自动生产线（一拖二）	套	1	66.37	66.37
9	口罩生产线	套	6	393.12	65.52
10	儿童款高速电动款口罩生产线	套	5	97.35	19.47
11	口罩机超声波	台	30	103.89	3.46
12	口罩检测仪等	台	6	58.23	9.71
13	口罩包装机	台	10	51.33	5.13
14	熔喷布设备	台	1	1,842.48	1,842.48
合计			89	4,531.67	/
2021 年末					
序号	设备名称	计量单位	数量	固定资产原值	采购单价
1	高效全自动口罩机生产线（一拖二）	套	2	76.99	38.50
2	一次性平面口罩全自动生产线（一拖二）	套	5	301.39	60.28
3	一拖一平面内耳带口罩生产线	套	2	26.55	13.28
4	高速平面耳带式口罩生产线	套	9	774.16	86.02
5	高速平面耳带式全自动口罩生产线	套	8	407.08	50.89
6	全自动折叠耳带式口罩生产线	套	2	265.49	132.75
7	平面一拖一外耳带口罩生产线	套	2	67.26	33.63
8	一次性平面口罩全自动生产线（一拖二）	套	1	66.37	66.37
9	口罩生产线	套	6	393.12	65.52
10	儿童款高速电动款口罩生产线	套	5	97.35	19.47
11	口罩机超声波	台	30	103.89	3.46
12	口罩检测仪等	台	6	58.23	9.71
13	口罩包装机	台	10	51.33	5.13

14	熔喷布设备	台	1	1,842.48	1,842.48
15	双鼻梁条款口罩机	台	5	66.37	13.27
16	电动款口罩机	台	15	185.84	12.39
17	口罩包装机	台	20	88.5	4.43
合计			129	4,872.38	/
<b>2022 年末</b>					
序号	设备名称	计量单位	数量	固定资产原值	采购单价
1	熔喷布设备	台	1	1,842.48	1,842.48
2	双鼻梁条款口罩机	台	5	66.37	13.27
3	电动款口罩机	台	15	185.84	12.39
4	口罩包装机	台	20	88.50	4.43
5	儿童款高速电动款口罩生产线	套	5	97.35	19.47
6	头戴式口罩机	台	1	21.24	21.24
7	马鞍型热熔机	台	1	0.58	0.58
8	三通道包装机	套	1	17.70	17.70
9	热封机	台	7	4.38	0.63
10	耳带穿扣机	台	38	22.87	0.60
11	N95 耳挂式口罩机	台	2	37.17	18.59
12	KN95 口罩机	台	10	584.07	58.41
13	口罩模具及其他辅助设备	副	28	36.19	1.29
合计			134	3,004.74	/
<b>2023 年末</b>					
序号	设备名称	计量单位	数量	固定资产原值	采购单价
1	熔喷布设备	台	1	1,842.48	1,842.48
2	双鼻梁条款口罩机	台	5	66.37	13.27
3	电动款口罩机	台	15	185.84	12.39
4	口罩包装机	台	20	88.50	4.43
5	儿童款高速电动款口罩生产线	套	5	97.35	19.47
6	头戴式口罩机	台	1	21.24	21.24
7	马鞍型热熔机	台	1	0.58	0.58
8	三通道包装机	套	1	17.70	17.70
9	热封机	台	7	4.38	0.63

10	耳带穿扣机	台	38	22.87	0.60
11	N95 耳挂式口罩机	台	5	100.89	18.59
12	KN95 口罩机	台	10	584.07	58.41
13	N95 耳挂式口罩机	台	3	63.72	21.24
14	口罩模具及其他辅助设备	副	33	53.69	1.63
合计			142	3,085.96	/

## (二) 分析设备金额与业务规模、产能利用率和产销率的匹配性

发行人口罩设备金额与业务规模、产能利用率和产销率的变动明细如下：

项目	2023 年		2022 年		2021 年		2020 年
	数值	变动比例	数值	变动比例	数值	变动比例	数值
固定资产原值（万元）	3,085.96	2.70%	3,004.74	-38.33%	4,872.38	7.52%	4,531.67
产能（万片）	<b>68,920.00</b>	<b>22.42%</b>	56,296.50	21.85%	46,200.00	44.83%	31,900.00
产量（万片）	<b>10,377.94</b>	<b>-59.62%</b>	25,698.93	44.37%	17,801.34	-73.09%	66,154.71
销量（万片）	<b>6,452.59</b>	<b>-75.10%</b>	25,914.78	45.37%	17,827.08	-71.99%	63,655.01
营业收入（万元）	<b>3,474.52</b>	<b>-64.72%</b>	9,848.74	59.52%	6,174.17	-92.11%	78,233.66
产能利用率	<b>15.06%</b>	<b>-30.59%</b>	45.65%	7.12%	38.53%	-168.85%	207.38%
产销率	<b>62.18%</b>	<b>-38.66%</b>	100.84%	0.70%	100.14%	3.92%	96.22%

2020-2023 年，发行人口罩设备金额与业务规模、产能利用率和产销率相匹配，具体分析如下：

2020 年口罩市场需求量激增，发行人口罩销售订单大量增加，口罩生产线高负荷生产，故口罩的销量及产能利用率均较高。

2021 年发行人口罩销量因市场需求减少而大幅回落，且 2020 年末大部分口罩机及熔喷布生产设备因生产效率较低，已处于闲置状态，发行人于 2021 年购置了新一批生产效率较高的口罩生产线，使得 2021 年口罩设备原值和产能有所增加，加之口罩产量下降，故产能利用率同比下降。

2022 年发行人针对市场需求新增了 13 台 N95 口罩生产设备并处置了 2020 年末已闲置设备，新增设备原值低于被处置设备原值，故设备原值下降而产能提升。同时，2022 年口罩产销量因市场需求增加而同比大幅上升，故产能利用率同比上升。

2023年，新增的口罩设备产能进一步释放，但口罩产量下降，故产能利用率下降。

报告期内，由于口罩市场需求、销售价格、原料价格等变化较快，发行人遵循“以销定产”模式生产和销售口罩，故报告期内口罩产销率基本维持在100%左右。2023年，口罩市场需求减少，故产销率有所下降。

### （三）说明固定资产减值测试过程、计提依据以及充分性

#### 1、固定资产减值测试过程

根据《〈企业会计准则第8号-资产减值〉应用指南》（财政部财会[2006]18号）规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产如果存在减值迹象的，应当进行减值测试，估计资产的可收回金额。除2020年口罩机及熔喷布生产设备的减值外，公司固定资产实际情况如下：

序号	企业会计准则的规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司设备使用情况良好，未发生市价大幅下降的情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，未对公司所处行业产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅降低	报告期内市场利率或者其他市场投资报酬率未明显提高
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司采用定期盘点方式对固定资产进行后续管理，对于出现损坏等导致涉及使用的情形，公司及时进行维修、更换等处理，期末设备余额中无陈旧过时、损坏的情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司通过定期盘点等方式对设备进行管理，未发现设备存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实	发行人不存在设备的经济绩效已经低于或者将低于预期等情形

	现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

## 2、固定资产减值计提依据以及充分性

### （1）2020 年

2020 年口罩机及熔喷布生产设备减值涉及的设备主要为发行人持有的口罩生产线、熔喷布生产线、口罩包装机、口罩机超声波及口罩检测仪器等设备，具体情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	计量单位	数量	原始入账价值	预计净残值	账面净值	可收回金额	减值金额
1	高效全自动口罩机生产线（一拖二）	套	2	76.99	3.85	71.51	15.56	55.95
2	一次性平面口罩全自动生产线（一拖二）	套	5	301.39	15.07	279.92	44.88	235.04
3	一拖一平面内耳带口罩生产线	套	2	26.55	1.33	24.66	8.38	16.28
4	高速平面耳带式口罩生产线	套	9	774.16	38.71	725.68	81.71	643.97
5	高速平面耳带式全自动口罩生产线	套	8	407.08	20.35	387.74	66.11	321.63
6	全自动折叠耳带式口罩生产线	套	2	265.49	13.27	259.18	39.87	219.31
7	平面一拖一外耳带口罩生产线	套	2	67.26	3.36	63.53	15.92	47.61
8	一次性平面口罩全自动生产线（一拖二）	套	1	66.37	3.32	62.17	8.47	53.69
9	口罩生产线	套	6	393.12	19.66	374.84	66.79	308.04
10	儿童款高速电动款口罩生产线	套	5	97.35	4.87	97.35	94.70	2.65
11	口罩机超声波	台	30	103.89	5.19	95.67	11.57	84.10
12	口罩检测仪等	台	6	58.23	2.91	50.85	32.29	18.56
13	口罩包装机	台	10	51.33	2.57	49.30	23.74	25.56
14	熔喷布设备	台	1	1,842.48	92.12	1,754.96	71.99	1,682.97
合计			<b>89</b>	<b>4,531.67</b>	<b>226.58</b>	<b>4,297.35</b>	<b>581.98</b>	<b>3,715.37</b>

发行人计算口罩机及熔喷布生产设备可收回金额的方法具体如下：

①口罩机及熔喷布生产设备不适合采用未来现金流量的现值法确定其可收回金额。2020年末，大部分口罩机及熔喷布生产设备因生产效率较低，已处于闲置状态，且发行人管理层计划处置该等低效率设备。由于口罩相关生产设备产生的收入和现金流量难以可靠预计，并且管理层已经无继续使用该等低效设备的计划，因此，不适合采用未来现金流量的现值法确定其可收回金额。

②在没有确凿证据或者理由表明资产预计未来现金流量现值显著高于其公允价值减去处置费用后的净额的情况下，可以将资产的公允价值减去处置费用后的净额视为资产的可收回金额。由于口罩机及熔喷布生产设备仍有厂家生产，可以通过成本法计算公允价值，并减去处置费用，从而计算可收回金额。其中，公允价值=重置价值×成新率×变现系数，处置费用=拆除费及搬运费+印花税+中介服务费+拍卖手续费，相关价格、费用、参数等均已根据市场情况、设备状况、现行政策等因素合理确定。

截至2020年末，发行人口罩业务相关的固定资产存在以下减值迹象：1、2020年第三季度起，公司口罩业务相关固定资产已经开始出现闲置情况，截止2020年末，相关设备已经闲置，预计管理层未来无继续使用计划。2、2020年，公司购入的口罩机和熔喷布等设备价格远高于正常价格区间，截止2020年末，口罩业务相关的设备市场价格已经大幅回落，恢复正常。

因此，2020年末口罩相关固定资产已发生减值，且减值情况发生在2020年，减值归属期间准确，减值计提充分。

## （2）2021年

2021年，口罩产线产能利用率为38.53%，主要系2020年下游需求激增公司大幅增加口罩产能，而2021年下游需求放缓公司减少口罩产量所致。2021年末，口罩产线相关固定资产情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	计量单位	数量	原始入账价值	账面价值
----	------	------	----	--------	------

1	高效全自动口罩机生产线（一拖二）	套	2	76.99	10.60
2	一次性平面口罩全自动生产线（一拖二）	套	5	301.39	28.65
3	一拖一平面内耳带口罩生产线	套	2	26.55	5.63
4	高速平面耳带式口罩生产线	套	9	774.16	48.56
5	高速平面耳带式全自动口罩生产线	套	8	407.08	42.00
6	全自动折叠耳带式口罩生产线	套	2	265.49	22.03
7	平面一拖一外耳带口罩生产线	套	2	67.26	10.91
8	一次性平面口罩全自动生产线（一拖二）	套	1	66.37	5.51
9	口罩生产线	套	6	393.12	97.05
10	儿童款高速电动款口罩生产线	套	5	97.35	85.61
11	口罩机超声波	台	30	103.89	11.46
12	口罩检测仪等	台	6	58.23	24.67
13	口罩包装机	台	10	51.33	26.40
14	熔喷布设备	台	1	1,842.48	121.60
15	双鼻梁条款口罩机	台	5	66.37	61.12
16	电动款口罩机	台	15	185.84	171.13
17	口罩包装机	台	20	88.50	81.49
<b>合计</b>			<b>129</b>	<b>4,872.38</b>	<b>854.40</b>

截至 2021 年末，公司口罩业务相关固定资产账面原值为 4,872.38 万元，账面价值为 854.40 万元。公司未对口罩设备进一步计提减值准备，具体原因如下：

①对于 2021 年新增固定资产，其购置时间为 2021 年 2 月，当时市场价格已恢复正常水平。考虑到 2021 年公司口罩业务毛利率水平较高，口罩产品的制造费用占总成本的比重较小，以及未来口罩业务的销售具有持续性。因此，该等新增固定资产未发生减值。

②对于 2020 年末已计提减值准备的固定资产，发行人亦进行了资产减值测试。截至 2021 年 12 月 31 日，公司口罩生产线可收回金额大于账面价值，不存在进一步减值的情况。

### （3）2022 年

2022 年，发行人对 2020 年末已闲置的口罩设备进行处置，并针对市场需求

新增了 13 台 N95 口罩生产设备。2022 年末，口罩产线相关固定资产情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	计量单位	数量	原始入账价值	账面价值
1	熔喷布设备	台	1	1,842.48	55.85
2	双鼻梁条款口罩机	台	5	66.37	54.81
3	电动款口罩机	台	15	185.84	153.47
4	口罩包装机	台	20	88.5	73.09
5	儿童款高速电动款口罩生产线	套	5	97.35	76.37
6	头戴式口罩机	台	1	21.24	21.24
7	马鞍型热熔机	台	1	0.58	0.56
8	三通道包装机	套	1	17.7	17.70
9	热封机	台	7	4.38	4.29
10	耳带穿扣机	台	38	22.87	22.87
11	N95 耳挂式口罩机	台	2	37.17	35.99
12	KN95 口罩机	台	10	584.07	584.07
13	模具及其他辅助设备	副	28	36.19	36.19
合计			134	3,004.74	1,136.50

2022 年公司未对口罩设备进一步计提减值准备，具体原因如下：

①2022 年口罩需求量增加，2022 年口罩生产线产能利用率达到 45.65%，有所回升，且口罩未来销售具有可持续性，毛利率仍然处于较高水平。

②发行人进行了资产减值测试。截至 2022 年 12 月 31 日，公司口罩生产线可收回金额大于账面价值，不存在减值的情况。

#### (4) 2023 年

2023 年末，公司口罩产线相关固定资产情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	计量单位	数量	原始入账价值	账面价值
1	熔喷布设备	台	1	1,842.48	55.85
2	双鼻梁条款口罩机	台	5	66.37	48.50



序号	设备名称	计量单位	数量	原始入账价值	账面价值
3	电动款口罩机	台	15	185.84	<b>135.82</b>
4	口罩包装机	台	20	88.50	<b>64.68</b>
5	儿童款高速电动款口罩生产线	套	5	97.35	<b>67.40</b>
6	头戴式口罩机	台	1	21.24	<b>19.22</b>
7	马鞍型热熔机	台	1	0.58	<b>0.51</b>
8	三通道包装机	套	1	17.7	<b>16.02</b>
9	热封机	台	7	4.38	<b>3.58</b>
10	耳带穿扣机	台	38	22.87	<b>20.70</b>
11	N95 耳挂式口罩机	台	2	37.17	<b>32.46</b>
12	KN95 口罩机	台	10	584.07	<b>528.58</b>
13	N95 耳挂式口罩机	台	3	63.72	<b>59.31</b>
14	模具及其他辅助设备	副	33	53.69	<b>44.79</b>
合计			142	3,085.96	<b>1,097.41</b>

2023 年末，公司未对口罩设备进一步计提减值准备，具体原因为：①发行人口罩业务毛利率仍然处于较高水平，预计口罩未来销售具有可持续性；②发行人进行了资产减值测试。截至 2023 年 12 月 31 日，公司口罩生产线可收回金额大于账面价值，不存在减值的情况。

六、对比分析主要产品的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入等，分析各期主要产品以上数据勾稽是否存在异常以及发生异常的原因

(一) 手术巾

报告期内，公司手术巾的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入变动情况合理，不存在异常，具体分析如下：

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)	产量(万片)	产能利用率	销量(万片)	营业收入(万元)	产销率
2023 年度	全自动手术巾横缝机	47	套	1,696.46	19,000.00	15,406.09	80.89%	17,011.92	24,275.54	110.42%
	全自动手术巾纵缝机	23	套	216.40						
	高温高压染色机	7	套	353.63						
	手术巾折叠机	61	台	314.62						
	水洗烘干机	4	台	335.25						
	全自动全棉毛巾机	9	台	279.31						
	其他辅助设备	/	/	787.73						
小计				3,983.41	19,000.00	15,406.09	80.89%	17,011.92	24,275.54	110.42%
2022 年度	全自动手术巾横缝机	47	套	1,696.46	19,000.00	14,388.66	75.73%	14,634.63	21,190.23	101.71%
	全自动手术巾纵缝机	23	套	216.40						
	高温高压染色机	7	套	353.63						
	手术巾折叠机	61	台	314.62						

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)	产量(万片)	产能利用率	销量(万片)	营业收入(万元)	产销率
	水洗烘干机	4	台	335.25						
	全自动全棉毛巾机	9	台	279.31						
	其他辅助设备	/	/	793.17						
	小计			<b>3,988.85</b>						
2021 年度	全自动手术巾横缝机	47	套	1,696.46	19,000.00	12,279.70	64.63%	13,156.56	18,974.69	107.14%
	全自动手术巾纵缝机	23	套	216.40						
	高温高压染色机	7	套	353.63						
	手术巾折叠机	61	台	314.62						
	水洗烘干机	4	台	335.25						
	全自动全棉毛巾机	9	台	279.31						
	其他辅助设备	/	/	766.40						
	小计			<b>3,962.08</b>						

①报告期内，公司新增手术巾设备均为手术巾辅助设备，未新增产能。②公司手术巾 2021 年的销量、营业收入、产能利用率**较低**，主要系公司手术巾产品主要为外销，2021 年国际海运运力紧张对下游客户的采购计划产生较大负面影响，故手术巾 2021 年销量、营业收入、产能利用率均**较低**；2022 年-2023 年国际海运运力恢复，公司手术巾产品的销量、收入及产能利用率上升。③报告期内，公司遵循以销定产模式，手术巾产销率波动主要系销售与生产的时间差导致，**报告期内**手术巾合计产销率为**106.49%**，不存在异常。

## (二) 纱布垫

报告期内，公司纱布垫的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入变动情况合理，不存在异常，具体分析如下：

年度	机器设备名称	数量	单位	原值（万元）	产能（万片）	产量（万片）	产能利用率	销量（万片）	营业收入（万元）	产销率
2023 年度	腹部垫自动缝纫机	43	台	1,255.75	11,238.00	8,389.11	74.65%	8,522.31	9,417.75	101.59%
	腹部垫折叠机	3	台	63.72						
	纱布折叠机	22	台	33.58						
	平缝机	88	台	15.66						
	纱布对折机	6	台	9.21						
	放布码布机	8	台	5.45						
	其他辅助设备	/	/	65.59						
小计				1,448.97	11,238.00	8,389.11	74.65%	8,522.31	9,417.75	101.59%
2022 年度	腹部垫自动缝纫机	40	台	1,168.14	11,198.00	7,045.09	62.91%	7,191.96	7,930.17	102.08%
	腹部垫折叠机	3	台	63.72						
	纱布折叠机	22	台	33.58						
	平缝机	88	台	15.66						
	纱布对折机	6	台	9.21						
	放布码布机	8	台	5.45						
	其他辅助设备	/	/	74.60						
小计				1,370.37	11,198.00	7,045.09	62.91%	7,191.96	7,930.17	102.08%
2021 年度	纱布折叠机	22	台	33.58	8,000.00	6,650.42	83.13%	5,961.35	6,042.17	89.64%

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)	产量(万片)	产能利用率	销量(万片)	营业收入(万元)	产销率
	平缝机	88	台	15.66						
	纱布对折机	6	台	9.21						
	放布码布机	8	台	5.45						
	其他辅助设备	/	/	79.03						
	小计			142.95						

①公司于2022年新增40台腹部垫自动缝纫机，大幅缩短了缝制时间，并大幅提高了2022年纱布垫产能。2023年新增3台腹部垫自动缝纫机，涉及后端工序，使得产能略有上升。②公司纱布垫受2021年全球海运运力不足影响，销量、营业收入和产能利用率于2021年较低。2022年纱布垫销量及营业收入恢复，但产能利用率因产能大幅增加而有所下降。2023年纱布垫产销量增加，产能利用率回升。③公司纱布垫产销率呈上升趋势，主要系下游需求逐渐恢复，报告期内纱布垫合计产销率为98.15%，不存在异常。

### (三) 口罩

报告期内，公司口罩的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入变动情况合理，不存在异常，具体分析如下：

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)	产量(万片)	产能利用率	销量(万片)	营业收入(万元)	产销率
2023年度	口罩生产线	41	套	1,055.75	68,920.00	10,377.94	15.06%	6,452.59	3,474.52	62.18%
	熔喷设备	1	套	1,842.48						
	其他辅助设备	/	/	187.73						

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)	产量(万片)	产能利用率	销量(万片)	营业收入(万元)	产销率
	小计			<b>3,085.96</b>	<b>68,920.00</b>	<b>10,377.94</b>	<b>15.06%</b>	<b>6,452.59</b>	<b>3,474.52</b>	<b>62.18%</b>
2022 年度	口罩生产线	38	套	992.04	56,296.50	25,698.93	45.65%	25,914.78	9,848.74	100.84%
	熔喷设备	1	套	1,842.48						
	其他辅助设备	/	/	170.22						
	小计			<b>3,004.74</b>	<b>56,296.50</b>	<b>25,698.93</b>	<b>45.65%</b>	<b>25,914.78</b>	<b>9,848.74</b>	<b>100.84%</b>
2021 年度	口罩生产线	62	套	2,727.97	46,200.00	17,801.34	38.53%	17,827.08	6,174.17	100.14%
	熔喷设备	1	套	1,842.48						
	其他辅助设备	/	/	301.93						
	小计			<b>4,872.38</b>	<b>46,200.00</b>	<b>17,801.34</b>	<b>38.53%</b>	<b>17,827.08</b>	<b>6,174.17</b>	<b>100.14%</b>

①2022 年，发行人处置了 2020 年末已闲置设备，减少了原值但不影响总产能；同时，发行人针对市场需求新增了 13 台 N95 口罩生产设备，大幅提升了总产能。由于新增设备原值低于被处置设备原值，故发行人 2022 年口罩设备原值下降但产能有所上升。**2022 年新增设备产能于 2023 年完全释放，故 2023 年产能有所上升。**②2022 年口罩需求有所回升，营业收入及产能利用率亦有所上升。**2023 年口罩需求减少，营业收入及产能利用率均回落。**③报告期内，由于口罩市场需求、销售价格、原料价格等变化较快，发行人遵循以销定产模式以生产和销售口罩，故报告期内口罩产销率基本维持在 100%左右。**2023 年，口罩市场需求减少，故产销率有所下降。**

#### （四）酒精片

报告期内，公司酒精片的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入变动情况合理，不存在异常，具体分析如下：

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)	产量(万片)	产能利用率	销量(万片)	营业收入(万元)	产销率
2023 年度	四列酒精棉片生产线	32	台	677.97	441,792.00	239,265.35	54.16%	235,079.94	6,872.30	98.25%
	多列酒精棉片生产线	5	台	100.00						
	三列酒精棉片生产线	1	台	12.52						
	双列酒精棉片生产线	40	台	416.35						
	其他辅助设备	/	/	43.38						
	小计									
2022 年度	四列酒精棉片生产线	32	台	677.97	441,792.00	216,498.06	49.00%	236,294.13	7,244.39	109.14%
	多列酒精棉片生产线	5	台	100.00						
	三列酒精棉片生产线	1	台	12.52						
	双列酒精棉片生产线	40	台	416.35						
	其他辅助设备	/	/	43.38						
	小计									
2021 年度	四列酒精棉片生产线	32	台	677.97	441,792.00	360,463.07	81.59%	426,595.45	12,385.18	118.35%
	多列酒精棉片生产线	5	台	100.00						
	三列酒精棉片生产线	1	台	12.52						
	双列酒精棉片生产线	40	台	416.35						
	其他辅助设备	/	/	21.43						
	小计									

①报告期内，酒精片产能保持稳定。②随着下游需求的减少，公司报告期内的酒精片产品销量、营业收入及产能利用率呈下滑趋势。③报告期内，酒精片产销率波动主要系销售与生产的时间差导致，公司酒精片报告期内合计的产销率为 110.01%，不存在异常。

### （五）纱布片

报告期内，公司纱布片的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入变动情况合理，不存在异常，具体分析如下：

年度	机器设备名称	数量	单位	原值（万元）	产能（万片）	产量（万片）	产能利用率	销量（万片）	营业收入（万元）	产销率
2023 年度	纱布分切机	1	套	13.68	128,200.00	213,502.30	166.54%	208,939.74	21,243.95	97.86%
	纱布片折叠机	51	台	596.93						
	其他辅助设备	/	/	39.93						
	小计				650.53	128,200.00	213,502.30	166.54%	208,939.74	21,243.95
2022 年度	纱布分切机	1	套	13.68	102,651.16	192,086.24	187.13%	195,081.93	18,843.63	101.56%
	纱布片折叠机	44	台	511.09						
	其他辅助设备	/	/	39.93						
	小计				564.69	102,651.16	192,086.24	187.13%	195,081.93	18,843.63
2021 年度	纱布分切机	1	套	13.68	91,053.60	100,099.33	109.93%	104,775.52	7,895.01	104.67%
	纱布片折叠机	34	台	418.34						
	其他辅助设备	/	/	29.76						
	小计				461.78	91,053.60	100,099.33	109.93%	104,775.52	7,895.01



①公司 2021 年年末新增 6 台纱布片折叠机，但相关产能于 2022 年释放，且 2022 年新购置 10 台纱布片折叠机，故 2022 年产能上升。2023 年新增 7 台纱布片折叠机，故 2023 年产能进一步上升。②公司纱布片主要为外销，2021 年全球海运运力紧张，并于 2022 年恢复，故纱布片 2021 年产销量、营业收入、产能利用率均较低，而 2022 年-2023 年产销量、营业收入、产能利用率均回升。③报告期内，公司以销定产，纱布片产销率波动主要系销售与生产的时间差导致，公司纱布片报告期内合计的产销率为 100.61%，不存在异常。

#### （六）润滑剂

报告期内，公司润滑剂的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入变动情况合理，不存在异常，具体分析如下：

年度	机器设备名称	数量	单位	原值（万元）	产能（万袋）	产量（万袋）	产能利用率	销量（万袋）	营业收入（万元）	产销率
2023 年度	酒精棉棒包装机	4	台	181.98	29,640.00	18,734.30	63.21%	18,565.07	6,340.73	99.10%
	自动化袋式包装机	3	台	43.14						
	全自动 10 列膏体包装机	1	台	37.44						
	真空乳化搅拌机	2	台	34.26						
	自动酱类包装机	10	台	28.03						
	塑料软管灌装封尾机	3	台	30.52						
	棉签自动包装机	2	套	28.21						

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万袋)	产量(万袋)	产能利用率	销量(万袋)	营业收入(万元)	产销率
	自立袋灌装机	1	台	28.03						
	全自动活塞式灌装机	1	台	20.13						
	其他辅助设备	/	/	64.76						
	小计			496.51						
2022年度	酒精棉棒包装机	4	台	181.98	29,640.00	15,756.71	53.16%	16,571.14	5,771.42	105.17%
	自动化袋式包装机	3	台	43.14						
	全自动10列膏体包装机	1	台	37.44						
	真空乳化搅拌机	2	台	34.26						
	自动酱类包装机	11	台	33.76						
	塑料软管灌装封尾机	3	台	30.52						
	棉签自动包装机	2	套	28.21						
	自立袋灌装机	1	台	28.03						
	全自动活塞式灌装机	1	台	20.13						
	其他辅助设备	/	/	64.76						
小计			502.24	29,640.00	15,756.71	53.16%	16,571.14	5,771.42	105.17%	
2021年度	酒精棉棒包装机	4	台	171.15	29,640.00	16,589.09	55.97%	16,115.79	5,153.65	97.15%
	自动化袋式包装机	3	台	43.14						

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万袋)	产量(万袋)	产能利用率	销量(万袋)	营业收入(万元)	产销率
	全自动10列膏体包装机	1	台	37.44						
	真空乳化搅拌机	2	台	34.26						
	自动酱类包装机	11	台	33.76						
	塑料软管灌装封尾机	3	台	30.52						
	棉签自动包装机	2	套	28.21						
	自立袋灌装机	1	台	28.03						
	全自动活塞式灌装机	1	台	20.13						
	其他辅助设备	/	/	59.05						
	小计			485.70	29,640.00	16,589.09	55.97%	16,115.79	5,153.65	97.15%

①发行人润滑剂产能**报告期内保持稳定，产能利用率整体呈上升趋势**。②**报告期内**，润滑剂营业收入随下游需求增加**保持上升趋势**。③**报告期内**发行人以销定产，润滑剂产销率基本维持在100%左右，不存在异常。

### (七) 湿巾

报告期内，公司湿巾的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入变动情况合理，不存在异常，具体分析如下：

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)	产量(万片)	产能利用率	销量(万片)	营业收入(万元)	产销率
	抽取式湿巾生产线	3	套	651.74	540,690.00	97,295.36	17.99%	92,984.79	3,525.26	95.57%

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)	产量(万片)	产能利用率	销量(万片)	营业收入(万元)	产销率
2023年度	高速消毒湿巾生产线	1	套	311.50	540,690.00	97,295.36	17.99%	92,984.79	3,525.26	95.57%
	对折湿巾生产线	1	套	118.35						
	消毒液配液储液系统	6	套	446.26						
	纯化水系统	2	套	188.64						
	多折湿巾包装机	6	台	108.83						
	消毒液灌装系统	1	套	199.37						
	其他辅助设备	/	/	496.60						
	小计			2,521.29						
2022年度	抽取式湿巾生产线	3	套	651.74	540,690.00	23,508.85	4.35%	27,523.68	1,665.24	117.08%
	高速消毒湿巾生产线	1	套	311.50						
	对折湿巾生产线	1	套	118.35						
	消毒液配液储液系统	6	套	446.26						
	纯化水系统	2	套	188.64						
	多折湿巾包装机	6	台	108.83						
	消毒液灌装系统	1	套	199.37						
	其他辅助设备	/	/	485.64						
	小计			2,510.33						
	抽取式湿巾生产线	3	套	651.74	540,690.00	84,815.94	15.69%	85,802.76	4,522.92	101.16%

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)	产量(万片)	产能利用率	销量(万片)	营业收入(万元)	产销率
2021年度	高速消毒湿巾生产线	1	套	311.50						
	对折湿巾生产线	1	套	118.35						
	消毒液配液储液系统	6	套	446.26						
	纯化水系统	2	套	188.64						
	多折湿巾包装机	6	台	108.83						
	消毒液灌装系统	1	套	199.37						
	其他辅助设备	/	/	449.33						
小计				<b>2,474.02</b>	<b>540,690.00</b>	<b>84,815.94</b>	<b>15.69%</b>	<b>85,802.76</b>	<b>4,522.92</b>	<b>101.16%</b>

①发行人湿巾产能报告期内保持稳定。2022年湿巾产品市场竞争激烈，客户订单减少，导致发行人营业收入、产能利用率下降。2023年公司保持客户开拓，湿巾内销订单增加，故营业收入及产能利用率回升。②公司湿巾产销率波动主要系销售与生产的时间差导致，公司湿巾报告期内合计的产销率为100.34%，不存在异常。

#### (八) 无纺布片

报告期内，公司无纺布片的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入变动情况合理，不存在异常，具体分析如下：

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万片)	产量(万片)	产能利用率	销量(万片)	营业收入(万元)	产销率
2023年度	无纺布平包制片机	2	台	54.87	126,720.00	165,342.95	130.48%	161,202.89	4,500.29	97.50%

	无纺布平面包装机	2	台	58.41						
	无纺布折叠机	4	台	38.96						
	其他辅助设备	/	/	51.70						
	小计			203.94	126,720.00	165,342.95	130.48%	161,202.89	4,500.29	97.50%
2022 年度	无纺布平包制片机	2	台	54.87	126,720.00	166,360.14	131.28%	187,691.37	4,869.44	112.82%
	无纺布平面包装机	2	台	58.41						
	无纺布折叠机	3	台	29.67						
	其他辅助设备	/	/	49.96						
	小计			192.91						
2021 年度	无纺布平包制片机	2	台	54.87	126,720.00	139,290.14	109.92%	139,811.67	3,118.70	100.37%
	无纺布平面包装机	2	台	58.41						
	无纺布折叠机	3	台	29.67						
	其他辅助设备	/	/	23.41						
	小计			166.36						

①报告期内，公司无纺布片新增设备主要用于生产不同规格型号产品的模具，未提升总产能。②2021 年因全球海运运力紧张，外销订单量有所回落，导致营业收入和产能利用率较低。2022 年全球海运恢复正常，外销订单量增加，营业收入和产能利用率上升。2023 年无纺布片产销量略有减少，故营业收入和产能利用率有所下降。③公司无纺布片产销率波动主要系销售与生产的时间差导致，公司无纺布片报告期内合计的产销率为 103.76%，不存在异常。

#### （九）水刺无纺布

报告期内，公司水刺无纺布的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入变动情况合理，不存在异常，具体分析如下：

年度	机器设备名称	数量	单位	原值（万元）	产能（吨）	产量（吨）	产能利用率	销量（吨）	营业收入（万元）	产销率
2023 年度	高速杂乱水刺生产线	1	套	1,827.35	3,600.00	2,138.38	59.40%	/	/	/
	其他辅助设备	/	/	213.05						
	小计			2,040.40						
2022 年度	高速杂乱水刺生产线	1	套	1,827.35	3,600.00	1,650.62	45.85%	72.56	104.67	4.40%
	其他辅助设备	/	/	213.05						
	小计			2,040.40						
2021 年度	高速杂乱水刺生产线	1	套	1,827.35	3,600.00	3,222.16	89.50%	715.71	1,134.53	22.21%
	其他辅助设备	/	/	155.91						
	小计			1,983.26						

①报告期内，发行人未新增水刺无纺布生产线，故产能未发生变动。②报告期内，水刺无纺布下游需求逐年减少且公司生产的水刺无纺布转为自用为主，主要用于生产酒精片、湿巾、无纺布片等产品，故水刺无纺布的营业收入、产销率、产能利用率呈下降趋势。2023 年公司生产的水刺无纺布均为自用，无对外销售。

#### （十）纱布卷

报告期内，公司纱布卷的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入变动情况合理，不存在异常，具体分析如下：

年度	机器设备名称	数量	单位	原值(万元)	产能(万卷)	产量(万卷)	产能利用率	销量(万卷)	营业收入(万元)	产销率
2023 年度	高速纱布卷绕机	2	台	36.75	193.12	197.66	102.35%	194.66	2,484.28	98.48%
	纱布卷烘干机	1	台	30.97						
	多功能内四折卷机	7	台	21.22						
	纱布卷布机	4	台	7.29						
	纱布对折机	1	台	2.59						
	其他辅助设备	/	/	18.96						
	小计			117.78						
2022 年度	高速纱布卷绕机	2	台	36.75	193.12	97.03	50.24%	97.69	1,884.47	100.68%
	纱布卷烘干机	1	台	30.97						
	多功能内四折卷机	7	台	21.22						
	纱布卷布机	4	台	8.69						
	纱布对折机	3	台	5.37						
	其他辅助设备	/	/	18.96						
	小计			121.97						
2021 年度	高速纱布卷绕机	2	台	36.75	193.12	103.92	53.81%	86.59	2,213.33	83.32%
	纱布卷烘干机	1	台	30.97						



年度	机器设备名称	数量	单位	原值（万元）	产能（万卷）	产量（万卷）	产能利用率	销量（万卷）	营业收入（万元）	产销率
	多功能内四折卷机	7	台	21.22						
	纱布卷布机	4	台	8.69						
	纱布对折机	3	台	5.37						
	其他辅助设备	/	/	18.96						
	小计			<b>121.97</b>	<b>193.12</b>	<b>103.92</b>	<b>53.81%</b>	<b>86.59</b>	<b>2,213.33</b>	<b>83.32%</b>

①公司纱布卷产能报告期内保持稳定。②报告期内，纱布卷销量持续增加，主要系外销客户 2021 年以来新增采购小尺寸（1.8 米卷）纱布卷，该型号生产投料少且工艺简单，销售单价低但销量大，故报告期内产销量增加，产能利用率提升。③2022 年，纱布卷营业收入下降，主要系价格较低的小尺寸纱布卷销售占比大幅提高，使得整体收入下降。2023 年公司纱布卷销售订单增加，营业收入上升。④公司纱布卷产销率波动主要系销售与生产的时间差导致，报告期内合计的产销率为 95.06%，不存在异常。

## 【中介机构核查意见】

### 一、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人报告期内的新增固定资产明细，包括机器设备的主要构成、账面原值、账面价值等，获取并查阅发行人报告期内主要产品的新增设备、产能利用率、产销率与外协采购金额明细，分析固定资产新增金额与发行人外协采购金额及所涉产品的产销率、产能利用率的变化匹配性；

2、获取报告期内发行人辐照灭菌加工产品的明细数据，结合发行人的实际灭菌设备、生产销售情况等分析发行人辐照灭菌采购金额逐年下降的合理性；

3、获取报告期内发行人口罩生产设备明细及产能计算表，分析口罩产能不断提升的原因，获取发行人2020年口罩的自产产量、外协加工及半成品采购的明细数据台账，分析2020年口罩销售数量的合理性；

4、获取报告期内湿巾所涉固定资产的新增明细，访谈发行人管理层和固定资产管理人员，了解湿巾报告期内新增固定资产对产能的具体影响和实际工艺改进情况，分析2021年产能大幅度上升的原因及合理性；

5、获取并查阅报告期内口罩机及熔喷布生产设备的台账，包括设备台数、使用日期、原始入账价值等，获取口罩业务相关的设备市场价格及各期口罩产能计算表，访谈发行人管理层和固定资产管理人员，分析发行人口罩业务所涉固定资产金额与业务规模、产能利用率和产销率的匹配性；

6、获取并查阅发行人固定资产相关的内控制度、口罩生产设备相关的资产评估报告，访谈发行人管理层、固定资产管理人员、财务人员，了解固定资产减值测试过程和计提依据，分析减值计提充分性；

7、获取并查阅发行人报告期内固定资产明细，根据主要产品划分主要生产设备，结合各主要生产设备的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入等，分析各期主要产品前述数据勾稽是否存在异常。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内各年新增固定资产同外协采购金额及所涉产品的产销率、产能利用率的变化相匹配；

2、发行人辐照灭菌外协采购金额逐年下降主要系发行人辐照灭菌加工产品数量持续减少，发行人不具备辐照灭菌的设备及条件；

3、发行人口罩产能不断提升具有合理性，发行人 2020 年口罩销售量具有合理性；

4、发行人湿巾 2021 年产能大幅提升具有合理性；

5、发行人口罩设备金额与业务规模、产能利用率和产销率相匹配，发行人固定资产减值测试过程和计提依据合理、减值计提充分；

6、报告期内发行人主要生产设备的生产设备、产能和产能利用率、产销率和营业收入等数据勾稽不存在异常。

## 问题5. 关于往来款

根据招股说明书和问询回复：（1）发行人报告期内存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为票据结算的情形。各期应收账款转为票据结算的金额分别为409.25万元、632.69万元和1,755.73万元。发行人将应收账款转为应收票据时，均为收到银行承兑汇票。发行人认为预期信用损失率为零，不对其计提坏账准备；（2）报告期各期末，公司预付款项金额分别为459.74万元、838.81万元和1,768.07万元，占流动资产的比例分别为1.12%、2.04%和3.09%，2022年增长较大。

请发行人说明：（1）在应收账款转为应收票据时，不对相关款项计提坏账准备的依据是否充分，是否符合《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关要求；（2）2022年年末预付账款增长较大的原因，主要支付对象及采购内容，期后原材料入库情况、是否陆续投入生产。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

### 【发行人说明】

一、在应收账款转为应收票据时，不对相关款项计提坏账准备的依据是否充分，是否符合《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关要求

发行人报告期各期的应收票据增减变动情况以及期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
期初余额	1,443.22	418.00	109.92
本期收到票据金额	1,628.20	1,755.73	632.69
其中：银行承兑汇票	1,628.20	1,755.73	632.69
商业承兑汇票	-	-	-
本期减少票据金额	2,431.34	730.51	324.60
其中：贴现金额	-	-	-
背书金额	-	449.83	-
到期托收金额	2,431.34	280.68	324.60
期末余额	640.08	1,443.22	418.00
截至2024年3月31日已兑付金额	300.12	1,443.22	418.00

截至 2024 年 3 月 31 日持有未到期 金额	339.96	-	-
-------------------------------	--------	---	---

发行人对于由应收账款转换而确认的期末应收票据余额，按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》关于金融资产减值的规定及《监管规则适用指引——发行类第5号》5-2的相关要求，对于划分为组合的应收票据，发行人根据承兑人的类型区分为银行承兑汇票与商业承兑汇票，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。其中：应收商业承兑票据在未逾期支付的情形下，参考应收客户贷款计提预期信用损失；应收银行承兑汇票的承兑人为信用风险较小的银行，除明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务外，预期信用损失率为零。

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》5-2的相关要求：“应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的或应收票据初始确认后又转为应收账款结算的，发行人应连续计算账龄并评估预期信用损失”。

报告期内，发行人不对应收票据计提坏账准备的主要原因如下：

1、公司历史期间内，各期间应收票据回款率均为100%。

2、报告期内，公司应收票据均为银行承兑汇票，无商业承兑汇票，不存在应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算或应收票据初始确认后又转为应收账款结算的情形。

3、各资产负债表日应收银行承兑汇票对应的承兑方信用评级良好，票据剩余期限均在6个月内，公司未发现客观证据证明有应收票据未来无法承兑或发现迹象以形成应收票据未来无法承兑的预期。

4、公司根据预期信用损失模型推算的各期末应收票据的预期信用损失率接近于零。

发行人与同行业可比公司的应收票据减值准备的计提方法对比如下：

公司	年度	应收票据坏账准备计提方法	具体会计处理
稳健医疗	2021 年度、 2022 年度和	承兑人若为信用等级较高的 银行（如大型国有商业银行及	2021 年末、2022 年末和 2023 年末

	<b>2023 年度</b>	上市股份制业银行等)，不计提坏账准备；承兑人若为其他银行或者财务公司，结合历史信息分析预期信用损失并判断是否需要计提坏账准备	银行承兑汇票未计提坏账准备
		承兑人为非金融机构，与应收账款划分相同（若系应收账款转入应收票据，账龄持续计算）	2021 年末、2022 年末和 <b>2023 年末</b> 无商业承兑汇票
奥美医疗	2021 年度、2022 年度和 <b>2023 年度</b>	考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。	2021 年末、2022 年末和 <b>2023 年末</b> 银行承兑汇票未计提坏账准备
振德医疗	2021 年度、2022 年度和 <b>2023 年度</b>	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失	2021 年末、2022 年末和 <b>2023 年末</b> 银行承兑汇票未计提坏账准备； <b>2023 年末商业承兑汇票坏账准备计提比例为 5%</b>
发行人	2021 年度、2022 年度和 <b>2023 年度</b>	对于划分为组合的应收票据，本公司根据承兑人的类型区分为银行承兑汇票与商业承兑汇票，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。其中：应收商业承兑票据在未逾期支付的情形下，参考应收客户货款计提预期信用损失；应收银行承兑汇票的承兑人为信用风险较小的银行，除明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务外，预期信用损失率为零。	2021 年末、2022 年末和 <b>2023 年末</b> 银行承兑汇票未计提坏账准备；2021 年末、2022 年末和 <b>2023 年末</b> 无商业承兑汇票

来源：同行业可比公司定期报告

由上表可知，公司对应收票据的坏账准备计提方法符合行业惯例。

综上所述，报告期各期末公司应收银行承兑汇票的坏账准备金额为零依据充分，符合《企业会计准则》有关规定及《监管规则适用指引——发行类第5号》5-2的相关要求。

## 二、2022 年年末预付账款增长较大的原因，主要支付对象及采购内容，期后原材料入库情况、是否陆续投入生产

报告期各期末，公司预付款项金额分别为838.81万元、1,768.07万元和**606.40**万元。

2022年年末，公司预付账款主要支付对象及采购内容如下：

单位：万元

往来单位名称	采购内容	预付金额	占预付款项比例	占流动资产比例	期后入库金额（含税）
无锡上川医疗科技有限公司	口罩半成品	861.08	48.70%	1.51%	861.08
广东康洁卫材科技有限公司	口罩原材料	140.98	7.97%	0.25%	140.98
常州金坛港华燃气有限公司	天然气	138.83	7.85%	0.24%	138.83
安徽乐康卫生材料有限公司	口罩半成品	64.70	3.66%	0.11%	64.70
安徽和美瑞医用包装材料有限公司	印刷纸塑袋	59.48	3.36%	0.10%	59.48
<b>合计</b>		<b>1,265.06</b>	<b>71.54%</b>	<b>2.21%</b>	<b>1,265.06</b>

公司2022年年末预付账款增长较大的原因主要系2022年年末N95口罩市场需求量大幅上涨，发行人需要大量采购N95口罩的半成品和原材料，根据采购合同约定，发行人需要向N95口罩半成品和原材料供应商预付材料款。

截至本回复签署日，公司预付款项对应的口罩半成品和原材料均已入库并陆续投产。

### 【中介机构核查意见】

#### 一、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解并测试公司与应收票据管理相关的流程和内部控制，判断内部控制程序设计是否合理、运行是否有效；

2、取得应收票据明细表，检查报告期各期收到的承兑汇票的具体信息；

3、分析报告期各期银行承兑汇票的期初余额、本期收到金额、本期兑付及支付金额、期末余额间的勾稽关系；

4、复核应收票据坏账计提政策，并结合应收票据的坏账计提政策及《监管规则适用指引——发行类第5号》5-2 的相关要求分析对相关票据坏账准备计提是否充分；

5、结合公司承兑汇票的期后收款情况，查阅公司历史上是否存在因承兑汇票违约无法承兑的情况，是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形；

6、结合与同行业可比公司的对比分析，评价发行人报告期内应收票据不计提坏账准备的合理性；

7、获取报告期内发行人预付账款明细表及相关预付款对应的采购合同和付款单据、期后到货入库单、领料单等支持性文件，访谈发行人财务负责人、采购负责人，了解发行人2022年预付账款增加的原因，核查采购内容、付款条件、期后原材料入库及生产领用情况，分析预付账款是否具备合理性；

8、对报告期各期末的预付款项余额进行函证。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人在应收账款转为应收票据时，不对相关款项计提坏账准备的依据充分，符合《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关要求；

2、发行人2022年年末预付账款增长较大具有合理性，预付账款涉及的原材料和半成品期后均已入库并陆续生产。



## 问题6. 关于销售及研发费用

根据招股书和问询回复：（1）发行人报告期内销售费用率为4.22%、2.53%以及2.38%，2020年公司销售费用率较高的主要原因为：2020年公司通过居间方式获取口罩业务订单并向居间方支付佣金4,631.35万元，从而导致公司销售佣金较高；（2）报告期内，公司研发费用中物料能源消耗金额分别为2,493.32万元、929.40万元和1,413.13万元。2020年公司研发费用中物料能源消耗金额较大，主要系公司新增研发项目当年物料能源投入较大所致；（3）“抗菌无纺布医用口罩的研究与开发项目”在2020年投入了1,502.47万元，远高于其他研发项目。

请发行人说明：（1）2020年主要居间方的基本情况、合作起始时间、获取订单金额、定价依据、支付费用金额等，获取订单过程中是否存在利益输送或者违法违规行为；截至本问询回复之日，发行人是否持续通过居间商获取口罩订单以及具体订单情况；（2）报告期各年物料能源消耗的明细情况，同主要研发项目的投入和进展的匹配情况，是否存在异常变动；（3）“抗菌无纺布医用口罩的研究与开发项目”的主要内容、获得的研发成果，2020年研发投入的具体构成，进一步说明2020年进行大规模项目研发的合理性，是否存在成本费用归集不准确的问题。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

### 【发行人说明】

一、2020年主要居间方的基本情况、合作起始时间、获取订单金额、定价依据、支付费用金额等，获取订单过程中是否存在利益输送或者违法违规行为；截至本问询回复之日，发行人是否持续通过居间商获取口罩订单以及具体订单情况

（一）2020年主要居间方的基本情况、合作起始时间、获取订单金额、定价依据、支付费用金额等，获取订单过程中是否存在利益输送或者违法违规行为

#### 1、主要居间方的基本情况

2020年，发行人合作的主要居间方的基本情况如下：

序号	居间方名称	成立时间	法定代表人	注册资本	股权结构	经营范围
1	南京盛达瑞进出口贸易有限公司	2020年2月24日	张凤	100万人民币	张凤持股 85%，赵建锋持股 15%	许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：劳动保护用品销售；针纺织品批发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数字文化创意技术装备销售；数字文化创意内容应用服务；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
2	南通方圆电子有限公司	2013年3月27日	季辉	200万人民币	季辉持股 90%，沈明兵持股 10%	电子元件及配件制造、销售；自动化设备研发、制造、销售；电子产品、塑料制品、五金产品、机电产品、服装服饰及面辅料、针纺织品及原材料、工艺品、机械配件、家用电器、日用百货、办公用品的销售；自营和代理上述商品的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品除外）。第二类医疗器械销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：社会经济咨询服务；企业信用管理咨询服务；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；咨询策划服务；软件开发；认证咨询；财务咨询；科技中介服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
3	淮安永拓企业管理咨询服务服务有限公司	2015年11月30日	王绍青	20万人民币	王绍青持股 100%	企业管理咨询服务，企业、个人信用管理服务，企业策划服务，公关活动策划服务，策划创意服务，自动化系统工程设计及技术咨询服务，工程项目管理，经济贸易咨询，投资咨询、工商咨询，商务咨

						询，房产咨询，经济信息咨询（以上不含金融、证券、期货等需审批的业务），广告设计、制作、代理、发布，电子产品及耗材销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
4	孙加宇	-	-	-	-	-
5	上海帅岚信息咨询服务中心	2020年6月11日	蔡晓燕	-	蔡晓燕持股 100%	一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；企业管理；会议及展览服务；广告设计、代理；项目策划与公关服务；专业设计服务；环保咨询服务；企业形象策划；市场营销策划；咨询策划服务；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
6	潘俊	-	-	-	-	-
7	KINGSTAR MEDICAL PRODUCTS CO.,LTD	2000年4月26日	-	1万港币	陈达守持股 100%	进出口贸易业务
8	AUSTRALIAN BENCHMARK TRADING CORPORATION PTY LTD	2015年7月17日	-	0.03万澳元	Hui Shen 持股 33.33%； Hongbo Luo 持股 33.33%； Yuanhui Li 持股 16.67%； Honghui Li 持股 16.67%	医疗产品贸易
9	XIAOLAN ALLOUIS DAI	-	-	-	-	-
10	HORSE CARE CO.,LTD	2013年2月25日	-	10万港币	马宏岭持股 100%	医疗产品的进出口以及售后服务、保养。
11	ANTOINE VIDAL	-	-	-	-	-
12	ARROW MEDSOURC E GROUP	2019年7月16日	-	100万美金	邓新川持股 100%	医疗、牙医及医院设备和补充品

	LTD ADD.2.TAI					
13	CANALWAY OVERSEAS LTD ADD.YAMR AS BL	2007年5 月17日	-	5万股	Claudio 持股 100%	代理进出口业务.

## 2、发行人与主要居间方合作起始时间、获取订单金额、支付费用金额情况

2020年，发行人与主要居间方合作起始时间、获取订单金额、支付费用金额情况如下：

单位：万元

序号	居间方名称	合作起始时间	获取订单金额	支付费用金额
1	南京盛达瑞进出口贸易有限公司	2020年5月	17,878.23	1,374.20
2	南通方圆电子有限公司	2020年5月		1,245.55
3	淮安永拓企业管理咨询服务服务有限公司	2020年5月		104.85
4	孙加宇	2020年5月		60.00
5	上海帅岚信息咨询服务中心	2020年5月	7,525.66	309.74
6	潘俊	2020年5月	5,805.31	90.00
7	KINGSTAR MEDICAL PRODUCTS CO.,LTD	2020年8月	4,310.18	924.55
8	AUSTRALIAN BENCHMARK TRADING DORPORTION PTY LTD	2020年8月		204.30
9	XIAOLAN ALLOUIS DAI	2020年8月	1,408.25	118.74
10	HORSE CARE CO.,LTD	2019年10月	1,310.71	13.29
11	ANTOINE VIDAL	2020年8月	769.03	118.74
12	ARROW MEDSOURCE GROUP LTD ADD.2.TAI	2020年7月	715.71	32.27
13	CANALWAY OVERSEAS LTD ADD.YAMRAS BL	2019年9月	91.74	2.72

注：上述均为不含税金额

## 3、获取订单过程中是否存在利益输送或者违法违规行为

发行人支付居间费一般采用一单一议方式，定价系根据居间方提供的服务内容复杂程度、促成发行人与客户的订单收入，并在保持公司合理自留利润水平的基础上协商确定，具备商业合理性。发行人通过居间方获取订单均系正常商业背

景下开展的业务合作，获取订单方式、流程合法合规，不存在利益输送或者违法违规行为。

**(二) 截至本问询回复之日，发行人是否持续通过居间商获取口罩订单以及具体订单情况**

2020-2023 年，发行人以居间方式和非居间方式获取口罩订单的销售情况如下：

单位：万元

项目	2023 年		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
居间方式获取订单的口罩收入	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	37,696.66	48.18%
非居间方式获取订单的口罩收入	3,474.52	100.00%	9,848.74	100.00%	6,174.17	100.00%	40,537.00	51.82%
口罩合计收入	3,474.52	100.00%	9,848.74	100.00%	6,174.17	100.00%	78,233.66	100.00%

发行人 2020 年存在通过居间商获取口罩订单的情况，2021 年以后未再通过居间商获取口罩订单。2020 年发行人通过居间商获取口罩订单主要系发行人口罩产销规模增大，随着国内外口罩市场需求的变化，发行人通过居间商获取订单扩大口罩业务规模，以保障口罩销售渠道的畅通。2021 年以来，随着口罩社会产能充足，下游需求量平稳，市场竞争充分，公司通过自有营销渠道销售口罩，不存在通过居间商获取口罩订单的情况。

综上，发行人不存在持续通过居间商获取口罩订单情况。

**二、报告期各年物料能源消耗的明细情况，同主要研发项目的投入和进展的匹配情况，是否存在异常变动**

报告期内，公司研发费用中物料、能源消耗明细情况如下：

单位：万元

构成	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
物料	纺织布类	725.38	618.81	467.08

构成	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	无纺布类	132.20	118.98	190.07
	化工料	73.55	121.85	68.17
	辅助材料	158.04	221.82	99.71
	机物料消耗及其他	254.69	246.10	25.40
	小计	1,343.86	1,327.56	850.43
能源	电费	76.59	70.73	65.04
	燃气费	18.12	14.84	13.94
	小计	94.72	85.57	78.98
合计		1,438.58	1,413.13	929.40

报告期内，发行人研发物料能源耗用中能源耗用金额较小且占比较低，主要系满足研发活动所必需的电和燃气，能源耗用金额变动趋势与物料消耗金额变动趋势一致，其变动主要与研发项目所处的研发阶段、研发项目增减变动等有关。

2021-2023年，公司各研发项目的物料能源消耗金额情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	主要消耗物料类别	2023 年	2022 年	2021 年
1	抗菌无纺布医用口罩的研究与开发	无纺布类	-	82.30	20.05
2	医用安全杀菌湿纸巾的研究与开发	无纺布类	-	35.02	80.11
3	高吸收医用纱布垫的研究	纺织布类	-	-	37.40
4	高效杀菌防感染擦拭棉片的研发	无纺布类	-	120.18	91.42
5	高透气医用无纺布的研究与开发	无纺布类	-	41.77	102.24
6	高效灭菌医用润滑剂的研究与开发	化工料	-	70.98	41.34
7	新型抗菌手术防护服的研究与开发	无纺布类	-	-	3.37
8	新型抑菌型无纺布手术巾的研发	无纺布类	-	-	6.46
9	喷涂式医用熔喷布生产工艺的研究与开发	无纺布类	-	-	1.24
10	外科用防粘脱脂纱布的研究与开发	纺织布类	-	477.71	293.96

序号	研发项目	主要消耗物料类别	2023 年	2022 年	2021 年
11	新型纳米杀菌止血手术毛巾的研究与开发	纺织布类	-	237.44	183.58
12	吸湿抗炎医用无纺布的研究与开发	无纺布类	-	37.32	23.45
13	手术室感染控制用品的研究与开发	无纺布类	18.54	101.03	20.50
14	去污抗菌抑菌湿纸巾的研究与开发	无纺布类	27.47	19.33	2.97
15	高效便捷式消毒棉棒的研究与开发	化工料	18.69	48.55	9.14
16	玻璃健齿膏的研究与开发	化工料	-	-	0.78
17	高效杀菌防渗透气纱布垫的研究与开发	纺织布类	45.88	66.87	11.41
18	环保易降解湿巾的研究与开发	无纺布类	57.83	18.92	-
19	速吸耐污高弹性无纺布的研究与开发	无纺布类	79.14	15.88	-
20	防滑耐磨高弹医用袜的研究与开发	纺织布类	53.26	5.34	-
21	多功能鼻胆引流管的研究与开发	化工料	95.15	34.50	-
22	传染科防疫用新型口罩的研究与开发	无纺布类	34.24	-	-
23	含杀菌效果的植物基质医用润滑剂的研究与开发	无纺布类	49.47	-	-
24	一次性便捷消毒医用棉片的研究与开发	化工料	120.84	-	-
25	可促创面愈合医用无纺布的研究与开发	化工料	38.59	-	-
26	针对液体速吸的医用手术毛巾的研究与开发	纺织布类	266.66	-	-
27	可快速吸血的抗菌性医用脱脂纱布的研究与开发	无纺布类	500.21	-	-
28	消毒杀菌湿纸巾及其制备工艺的研究	化工料	10.97	-	-
29	低刺激高效消毒棉棒的研究与开发	化工料	15.46	-	-
30	新型多功能医用针盒的研究与开发	机物料消耗及其他	6.18	-	-
合计			1,438.58	1,413.13	929.40

2021-2023年，发行人物料消耗主要为纺织布类和无纺布类原材料。2021-

2022年，发行人物料耗用金额变动主要与“外科用防粘脱脂纱布的研究与开发”项目所处的研发阶段不同所致。

2021年，发行人“外科用防粘脱脂纱布的研究与开发”项目开题并完成产品试制、小试并开始进入中试阶段，于2022年完成中试阶段并结题，因此该项目领用的纺织布类原材料逐年增加，是导致2021-2022年纺织布类原材料物料消耗金额波动的主要原因。

2023年，由于发行人部分研发项目已到期以及新增研发项目，研发消耗纺织布类和无纺布类原材料金额整体稳定。

2021-2023年，发行人研发消耗化工料金额变动主要与“高效灭菌医用润滑剂的研究与开发”项目有关。该项目系发行人在2020年立项，于2022年底完结，期间持续进行润滑剂产品配方设计、研发、优化和调整以及包装工艺设计优化，以满足产品性能优化和客户需求，因此发行人根据研发情况领用所需的化工料。

报告期内，发行人研发消耗辅助材料、机物料消耗等系为开展正常研发活动所必需的支出，包括研发机器设备维修调试、备品备件消耗等，上述消耗与研发项目进展的关联性较低。

综上所述，发行人报告期各年物料能源消耗同主要研发项目的投入和进展相匹配，不存在异常变动。

三、“抗菌无纺布医用口罩的研究与开发项目”的主要内容、获得的研发成果，2020年研发投入的具体构成，进一步说明2020年进行大规模项目研发的合理性，是否存在成本费用归集不准确的问题

（一）“抗菌无纺布医用口罩的研究与开发项目”的主要内容、获得的研发成果

发行人“抗菌无纺布医用口罩的研究与开发项目”的主要内容和研发成果具体如下：

项目名称	主要内容	研发成果
------	------	------



<p>抗菌无纺布医用口罩的研究与开发项目</p>	<p>1、筛选关键原材料，充分考虑材料的抗病毒及过滤效果、皮肤致敏、皮肤刺激、透气性、舒适性等因素，保证材料的安全性、有效性；</p> <p>2、开发抗病毒涂层工艺，包括抗病毒涂层的溶液配制和涂层制备工艺，确定抗病毒有效成分及涂层数量，确保对病毒的过滤效果达到标准；</p> <p>3、优化口罩结构，包括一次性平面口罩、C型、柳叶型及碗型等多种结构设计和确认；</p> <p>4、研究并优化灭菌工艺，保证产品灭菌性能及灭菌后残留符合标准；</p> <p>5、研究确认产品有效期及储存环境条件；</p> <p>6、优化生产设备和工装，确认连续化、批量化生产工艺。</p>	<p>1、确定了关键原材料、产品结构及作用机理；</p> <p>2、完成了抗病毒涂层工艺的开发和应用；</p> <p>3、制定并验证了生产工艺流程、关键工序及关键技术指标；</p> <p>4、实现了产品连续化、批量化、稳定化生产；</p> <p>5、产品质量达到国家相关标准，并取得医疗器械注册证。</p>
--------------------------	--	---

**（二）“抗菌无纺布医用口罩的研究与开发项目”2020 年研发投入的具体构成，进一步说明 2020 年进行大规模项目研发的合理性**

2020年，“抗菌无纺布医用口罩的研究与开发项目”具体研发投入情况如下：

单位：万元

项目	金额	占比
直接投入-物料	880.01	58.57%
直接投入-能源	8.93	0.59%
职工薪酬	152.45	10.15%
折旧与摊销	18.68	1.24%
租赁费	384.90	25.62%
其他	57.50	3.83%
<b>合计</b>	<b>1,502.47</b>	<b>100.00%</b>

2020年，“抗菌无纺布医用口罩的研究与开发项目”投入主要包括物料投入和租赁费。物料投入主要系在筛选关键原材料、制定和优化生产工艺的研发活动中的必要投入，受市场供需影响，口罩原材料价格大幅上涨，导致物料投入金额较大；租赁费系发行人在2020年的研发过程中由于自有设备不足而使用租赁的口罩机所致，根据研发实际使用设备的台数和时间，确定计入研发费用

的相应金额。

2020年，国内口罩需求量激增，公司积极响应政府号召，为保障及时的生产供应，加大口罩相关的研发投入。由于口罩等防护类产品质量的安全性和可靠性对消费者的生命健康至关重要，公司针对口罩产品的安全性和有效性、关键生产工艺制定和优化等方面加大研发投入，优化产品性能和多样性，提高生产效率，此外受原材料价格大幅上涨影响，发行人研发投入金额较大。

综上，发行人在2020年进行大规模项目研发具备合理性。

### **（三）是否存在成本费用归集不准确的问题**

报告期内，发行人根据自身制定的研发费用核算政策及实际情况，准确地划分和核算各项研发支出，研发活动与生产均独立核算，不存在应计入其他成本、其他费用项目的支出计入研发费用的情形，具体说明如下：

发行人建立了一系列研发相关内控制度，具体包括《研发项目管理制度》《研发中心管理制度》等制度，规范了项目立项、项目进度跟踪、项目验收在内的研发活动。同时，研发过程中严格执行规章制度，对研发项目对应的人、财、物以及研发支出进行管理。

为规范研发流程，准确核算研发费用，发行人进一步建立了《研发费用核算制度》，明确研发支出的核算范围及项目经费的使用管理和范围，统一研发部门关于研发费用的支出、报销、核算等流程。发行人将研发经费纳入预算管理，研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审核，确定支出的必要性、对应的研发项目及具体用途，并进行相应的账务处理。

报告期内，发行人建立并执行了较为完善的成本费用核算制度，依据企业会计准则和高新技术企业认定的有关规定，对研发费用的范围予以界定，并以研发项目为归集对象，按照实际发生金额予以确认和归集，不存在研发费用与生产成本混同、将应计入成本的材料计入研发费用的情况，研发费用与生产成本的划分准确。

报告期内，发行人各部门人员职能分工明确，研发人员的工作岗位、工作职责明晰，研发费用与其他期间费用的核算界限清晰。根据职能分工，发行人将承

担研发相关职能部门及人员的人工薪酬及相关费用计入研发费用，符合发行人的实际情况，且符合研发费用归集的要求，不存在将与研发无关的其他期间费用计入研发费用的情形。

## 【中介机构核查意见】

### 一、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人主要居间方的工商资料，对主要居间方、发行人销售负责人、财务负责人进行访谈，了解主要居间方的基本情况，与发行人的合作起始时间、开展居间业务的背景及原因；

2、查阅发行人佣金台账、与居间方签署的居间协议或合同、通过居间方获取的订单及销售金额明细、佣金支付相关原始凭证、发行人及关键人员的银行流水等资料，核查发行人通过居间方获取的订单销售金额、支付佣金的金额及定价依据，分析发行人是否持续通过居间商获取口罩订单，是否存在利益输送或者违法违规行为；

3、了解、评价并测试发行人与研发费用归集、分配相关的内部控制制度；

4、取得发行人报告期内研发费用明细、研发项目台账及研发项目相关资料，抽样检查研发领料、研发薪酬及其他费用归集，访谈发行人研发负责人、财务负责人，了解研发项目的主要内容、研发成果，分析报告期内物料能源消耗同主要研发项目的投入和进展的匹配情况、是否存在异常变动以及成本费用归集是否准确；

5、核查2020年“抗菌无纺布医用口罩的研究与开发项目”的具体构成情况，分析2020年进行大规模项目研发的合理性。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2020年，发行人通过居间方获取口罩订单系基于当时市场环境下开展的正常商业行为，发行人通过居间方获取订单的过程中不存在利益输送或者违法

违规行为；

2、2021年-2023年发行人不存在通过居间方获取口罩订单的情形，发行人不存在持续通过居间商获取口罩订单的情形；

3、报告期内发行人各年物料能源消耗同主要研发项目的投入和进展相匹配，不存在异常波动；

4、2020年发行人进行大规模项目研发具备合理性，成本费用归集准确。

## 问题7. 关于股东

### 问题7.1

根据申报材料，（1）发行人直接股东层面存在供应商相关人员入股情形。2020年7月，蔡海福通过增资入股发行人，其报告期内曾担任发行人供应商常州嘉之源商贸有限公司监事，蔡海福本次入股价格不存在明显异常；后该股份由其子蔡昌继承，蔡昌为嘉之源执行董事；（2）发行人上市顾问杨荣平直接持有公司0.50%的股权且通过公司股东亨盈投资间接入股。杨荣平原参照股权激励价格入股，后因未满足承诺服务期，按照外部投资者增资价格补足差价。

请发行人说明：（1）蔡海福通过增资入股发行人的具体背景、资金来源及支付方式，入股价格的公允性；常州嘉之源商贸有限公司的主营业务、主要股东，与发行人合作的基本情况，包括合作起始时间、报告期内采购内容和采购金额及变化情况，相关采购行为是否独立于相关人员的入股行为，是否存在不当利益输送；发行人直接和间接股东层面有无其他供应商、客户及其关联人员入股或通过代持入股的情形；（2）杨荣平的任职经历，在公司担任的职务和具体工作内容，未满足服务期即离职的原因，与公司约定承诺服务期的具体情况，其入股发行人的具体背景、入股价格、补足差价时的参考价格、历次支付方式和资金来源，是否存在不当利益输送，是否存在纠纷或潜在纠纷。

#### 【发行人说明】

一、蔡海福通过增资入股发行人的具体背景、资金来源及支付方式，入股价格的公允性；常州嘉之源商贸有限公司的主营业务、主要股东，与发行人合作的基本情况，包括合作起始时间、报告期内采购内容和采购金额及变化情况，相关采购行为是否独立于相关人员的入股行为，是否存在不当利益输送；发行人直接和间接股东层面有无其他供应商、客户及其关联人员入股或通过代持入股的情形

（一）蔡海福通过增资入股发行人的具体背景、资金来源及支付方式，入股价格的公允性

蔡海福与陈国平系多年好友，蔡海福自陈国平处得知发行人上市计划后，有意对发行人进行投资。2020年7月，蔡海福作为外部投资者向公司投资800.00万元，入股价格为21.63元/注册资本，取得公司1.00%的股权。蔡海福入股发行人的资金来源为其多年投资、经营所积累的自有资金，蔡海福的出资以货币方式支付。

蔡海福本次入股的定价与本次增资入股的其他外部投资者相同，均系参考同行业公司状况并按市盈率法协商确定，即按照公司整体投后估值8.00亿元进行计算，价格为21.63元/注册资本。

因此，蔡海福本次入股的定价公允。

**(二) 常州嘉之源商贸有限公司的主营业务、主要股东，与发行人合作的基本情况，包括合作起始时间、报告期内采购内容和采购金额及变化情况，相关采购行为是否独立于相关人员的入股行为，是否存在不当利益输送**

**1、常州嘉之源商贸有限公司的主营业务、主要股东**

常州嘉之源商贸有限公司（以下简称“嘉之源”）主要从事化工原材料的销售。截至本回复签署日，蔡昌持有嘉之源100%股权，为嘉之源的唯一股东。

**2、嘉之源与发行人合作的基本情况，包括合作起始时间、报告期内采购内容和采购金额及变化情况**

嘉之源与发行人自2017年开始合作，发行人向其采购液体烧碱。报告期内，发行人及其子公司常州健泽向嘉之源采购液体烧碱金额分别为24.71万元、0.00万元和0.00万元。前述采购金额变化情况系公司为避免与股东控制的公司发生交易，逐步减少采购所致。

**3、相关采购行为是否独立于相关人员的入股行为，是否存在不当利益输送**

报告期内，发行人向嘉之源采购液体烧碱用于生产活动，交易金额较小。液体烧碱作为化工原材料，市场价格较为透明，发行人向嘉之源采购价格系根据市场价格确定，交易价格公允。2022年起，发行人与嘉之源之间未再发生交易。

蔡海福与发行人实际控制人陈国平系多年好友，其于2020年7月投资发行

人系财务投资行为，投资定价与该次增资入股的其他外部投资者相同。

发行人与嘉之源的采购行为独立于蔡海福的增资入股行为，双方之间不存在不当利益输送。

### **(三) 发行人直接和间接股东层面有无其他供应商、客户及其关联人员入股或通过代持入股的情形**

除蔡昌（蔡海福的儿子，因继承承继了蔡海福持有发行人的股份，现持有嘉之源 100%股权）外，发行人直接和间接股东层面不存在其他供应商、客户及关联人员入股或通过代持入股的情形。

**二、杨荣平的任职经历，在公司担任的职务和具体工作内容，未满足服务期即离职的原因，与公司约定承诺服务期的具体情况，其入股发行人的具体背景、入股价格、补足差价时的参考价格、历次支付方式和资金来源，是否存在不当利益输送，是否存在纠纷或潜在纠纷**

**(一) 杨荣平的任职经历，在公司担任的职务和具体工作内容，未满足服务期即离职的原因，与公司约定承诺服务期的具体情况**

**1、杨荣平的任职经历，在公司担任的职务和具体工作内容，未满足服务期即离职的原因**

2015 年以前，杨荣平曾经在金坛市（现常州市金坛区）乡镇政府担任公职，后辞去公职后于 2015 年至今担任北京百格投资管理有限公司董事，2019 年至今担任江苏唱游数据技术有限公司董事长，2022 年至今担任江苏唱游数鑫技术有限公司执行董事。

由于杨荣平具备较为丰富的企业投资和管理经验，比较了解资本市场上相关证券服务机构，发行人于 2017 年聘请其担任发行人上市顾问，主要负责向发行人引荐证券服务机构，促成发行人与相关机构的合作落地。

2021 年 5 月，杨荣平由于其任职于多家企业，事务繁忙，其个人希望专注于其担任重要职务的企业，故辞任公司上市顾问。截至本回复签署日，杨荣平除曾经在发行人处担任上市顾问外，未在发行人及子公司担任其他职务。

## 2、与公司约定承诺服务期的具体情况

陈国平、发行人与杨荣平于 2020 年 7 月 25 日签订了《关于江苏省健尔康医用敷料有限公司之增资协议的补充协议二》(以下简称“《增资协议补充协议二》”)。《增资协议补充协议二》就承诺服务期约定内容如下：

“乙方（杨荣平）承诺：在目标公司（发行人）完成 A 股发行并上市之日（指目标公司收到中国证监会核准公司首次 A 股公开发行并上市申请的批准文件或收到中国证监会同意目标公司首次公开发行股票注册的批复文件）前，乙方始终为目标公司提供《顾问服务协议》约定的上市顾问服务，现有《顾问服务协议》到期后乙方应与目标公司续签或重新签署顾问服务协议（以下简称“承诺服务期”）。

如乙方上述期限届满前，发生解除《顾问服务协议》、被目标公司解聘或顾问服务协议到期后未续签等终止提供上市顾问服务的情形，自前述情形发生之日起，甲方（陈国平）或目标公司有权要求 1）甲方或甲方指定的第三方回购乙方持有的目标股权；或 2）乙方按照本次增资其他非员工持股平台投资者的增资价格（即 21.63 元/一元注册资本）向目标公司补足目标股权投资款的差额部分。”

**（二）其入股发行人的具体背景、入股价格、补足差价时的参考价格、历次支付方式和资金来源，是否存在不当利益输送，是否存在纠纷或潜在纠纷**

2020 年 7 月 25 日，杨荣平通过向发行人增资的方式成为公司股东，本次增资的背景为公司引进外部投资者和实施员工股权激励，外部投资者增资价格经协商按照公司整体投后估值 8.00 亿元进行计算，为 21.63 元/注册资本；员工持股平台的增资价格为 5.41 元/注册资本。因杨荣平与公司签订了《增资协议》以及《企业上市顾问协议》，承诺在服务期内担任公司的上市顾问并参照员工持股平台的增资价格对公司增资。杨荣平合计投资 100.00 万元，共取得公司 0.50%的股权。

2021 年 5 月，因杨荣平辞任发行人上市顾问，根据其与发行人、发行人实际控制人陈国平之间签订的《增资协议补充协议二》，未满足服务期即离职，不



能按员工持股平台的入股价格入股。发行人根据《增资协议补充协议二》的约定，要求杨荣平按照本次增资其他外部投资者的增资价格（即 21.63 元/注册资本）与杨荣平实际增资价格（即 5.41 元/注册资本）之间的差额补足差价。2021 年 12 月，杨荣平按照 2020 年 7 月外部投资者的增资价格补足增资款差价 300.00 万元，并于 2021 年 12 月 29 日缴足。

杨荣平增资入股及补足差价的资金均来源于其自有资金，均以货币方式支付。本次增资入股中，杨荣平与公司之间不存在不当利益输送，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

杨荣平在 2015 年辞去公职后于 2017 年担任发行人上市顾问，2020 年入股发行人，不存在违反《中华人民共和国公务员法》《中国共产党纪律处分条例》《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》等法律法规规定的禁止任职和持股的情形。

2023 年 7 月 26 日，发行人实际控制人陈国平分别与荀建华、杨荣平和亨盈投资签署了《健尔康医疗科技股份有限公司股权转让协议》，受让荀建华、杨荣平和亨盈投资持有发行人的全部股份（以下简称“本次股权转让”）。截至本回复签署日，杨荣平不存在直接或间接持有发行人股份的情形，不存在通过代持或其他形式持有发行人股份的情形。

### （三）本次股权转让的具体情况

#### 1、本次股权转让定价依据合理且价格公允

本次股权转让对价具体如下：

转让方	受让方	转让数量 (万股)	占发行人股 份比例	转让对价金 额(万元)	转让价格 (元/股)
荀建华	陈国平	441.00	4.90%	4,704.00	10.67
杨荣平		45.00	0.50%	480.00	
亨盈投资		135.00	1.50%	1,440.00	
合计		621.00	6.90%	6,624.00	-

根据江苏天健华辰资产评估有限公司出具的《健尔康医疗科技股份有限公司股东内部股权变更所涉及的健尔康医疗科技股份有限公司股东部分权益价值项

目资产评估报告》（华辰评报字（2023）第 0238 号），荀建华、常州亨盈投资合伙企业（有限合伙）、杨荣平 3 位股东共持有健尔康医疗科技股份有限公司 6.90%股权合计评估值为 6,643.10 万元。

本次股权转让价格系考虑公司 2023 年预计业绩，并结合上述 6.90%股权的评估值，经股权转让方和受让方友好协商并达成一致，确定股权转让价格为 10.67 元/股，转让价格公允。

本次股权转让价格和转让方入股发行人时的入股价格、年收益率情况如下：

序号	转让方	入股价格（元/股）	股改摊薄后入股价格（元/股）	转让价格（元/股）	年化收益率 <sup>注1</sup> （%）
1	荀建华	21.63	8.89	10.67	6.27
2	杨荣平				
3	亨盈投资				

注：年化收益率为年复合平均收益率

本次股权转让的转让方荀建华、杨荣平及亨盈投资的年化收益率为 6.27%，转让方未通过本次股权转让获取大额收益，转让价格公允。

## 2、本次股权转让发行人实际控制人陈国平支付对价资金来源为其自有资金

本次股权转让受让方发行人实际控制人陈国平，其向转让方支付股权转让款资金均来源于其个人多年积累、证券投资及银行理财赎回的自有资金，不存在向第三方借款的情形。

## 3、本次股权转让不存在代持或其他利益安排

本次股权转让的转让方和受让方均签署了《健尔康医疗科技股份有限公司股权转让协议》，转让方亨盈投资就其股权转让事项履行了其内部审议程序，荀建华、杨荣平、亨盈投资已分别出具《确认函》，确认：“本次股份转让系真实意思表示，不存在其他特殊利益安排。上述股份转让完成后，本人/本企业不再持有健尔康的股份，本人/本企业不存在委托其他个人或实体代为持有或管理发行人股份的情形，亦不存在通过其他方式持有发行人股份的情形。”。

综上，本次股权转让系各方真实意思表示，交易各方所签署的相关协议合法

有效，且相关股权转让款项已支付完毕，相关股份的交割已完成，各方不存在代持、委托持股或其他利益安排，亦不存在任何争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

本次股权转让完成后，发行人直接或间接股东均与荀建华、杨荣平不存在任何关联关系，发行人股东均符合股东适格性要求。

## 【中介机构核查意见】

### 一、核查程序

1、查阅发行人工商内档、蔡海福入股发行人的相关协议及补充协议、出资的原始凭证及同期外部其他投资者入股相关价格资料，访谈发行人实际控制人陈国平及嘉之源实际控制人蔡昌，了解蔡海福入股出资背景、资金来源及支付方式以及入股价格的公允性；

2、查阅嘉之源的工商资料以及其出具的相关说明，取得发行人报告期内采购明细表、发行人与嘉之源相关交易的合同、发票、入库记录、支付凭证等原始资料，访谈发行人采购相关负责人及嘉之源实际控制人蔡昌，了解嘉之源的主营业务、主要股东以及与发行人的合作情况，核查报告期内的采购情况以及相关采购行为与入股行为的独立性；

3、取得发行人股东穿透后名单、供应商和客户及其关联人员清单进行比对，并对主要客户和供应商进行访谈，取得并查阅发行人、董事、监事、高级管理人员及其他关键人员的银行流水，核查发行人直接和间接股东层面有无其他供应商、客户及其关联人员入股或通过代持入股的情形；

4、查阅杨荣平的调查问卷及杨荣平出具的说明、与发行人签订的上市顾问服务协议、入股发行人的相关协议及补充协议、出资凭证及同期外部其他投资者入股相关价格资料，查阅杨荣平对外投资和任职企业的工商资料及相关企业对外投资情况，取得并核查报告期内杨荣平个人银行账户资金流水，并对杨荣平进行访谈，了解杨荣平的任职经历、对外投资情况、在公司担任的职务和具体工作内容及离职原因、入股发行的背景，核查其入股价格、补足差价时的参考价格及历次支付方式和资金来源；

5、对陈国平、荀建华、杨荣平进行了访谈，查阅了荀建华、杨荣平、亨盈

投资及其所有合伙人出具的《确认函》；

6、取得并查阅了陈国平与荀建华、杨荣平、亨盈投资分别签署的《健尔康医疗科技股份有限公司股权转让协议》；

7、取得并查阅了股权转让陈国平支付对价的资金流水、银行回单等原始凭证，查询了陈国平股权转让支付资金相关银行账户和证券资金账户流水，核查资金来源；

8、查阅了江苏天健华辰资产评估有限公司出具的《健尔康医疗科技股份有限公司股东内部股权变更所涉及的健尔康医疗科技股份有限公司股东部分权益价值项目资产评估报告》（华辰评报字（2023）第 0238 号）；

9、取得并核查了报告期内发行人及实际控制人陈国平所有银行账户流水、发行人会计账簿、发行人关联方清单、发行人销售明细、采购明细等资料；

10、查阅了发行人股东调查问卷及相关承诺函。

## 二、核查意见

1、发行人及其实际控制人与发行人全体股东、全体员工之间均不存在任何正在履行或尚未履行的对赌协议、对赌条款或类似安排；发行人及其实际控制人与发行人股东签署的对赌协议、发行人及其实际控制人与受激励员工签署的员工回购条款已经全部、不可撤销地终止，并自始无效；

2、发行人本次股权转让定价依据合理且价格公允，本次股权转让发行人实际控制人陈国平支付对价资金来源为其自有资金；

3、本次股权转让系各方真实意思表示，交易各方不存在代持、委托持股或其他利益安排，亦不存在任何争议、纠纷或潜在争议、纠纷，本次股权转让完成后，发行人直接或间接股东均与荀建华、杨荣平不存在任何关联关系，发行人股东均符合股东适格性要求。

## 问题7.2

根据申报材料，（1）2020年7月，亨盈投资、清源知创、蔡海福、荀建

华、杨荣平与陈国平就增资事宜签订《<关于江苏省健尔康医用敷料有限公司之增资协议>的补充协议》，就发行人上市事项作出了特殊约定。2022年8月26日，陈国平与亨盈投资、清源知创、蔡昌、荀建华、杨荣平签订协议，终止前述安排；（2）报告期内，公司与实际控制人陈国平、股权激励对象签署的《员工股权激励协议书》中附有回购条款。公司如在2023年7月31日之前未完成A股发行并上市，员工有权要求发行人实际控制人回购其持有持股企业的全部出资，该等回购不涉及发行人股份结构的变化，根据监管规则前述条款可以不予清理。

请发行人披露：实际控制人陈国平与其他股东的对赌协议签订及终止情况。

请发行人说明：实际控制人陈国平承诺回购员工持股企业份额的相关安排，未来如发生回购事项对发行人及实际控制人的影响，是否存在纠纷或潜在纠纷，前述条款无需清理的具体依据，是否符合监管要求。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并就对赌协议的清理情况是否符合监管要求发表明确意见。

#### 【发行人披露】

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”补充披露如下：

“

……

十二、发行人实际控制人与其他股东的对赌及终止情况

2020年7月，亨盈投资、清源知创、蔡海福、荀建华、杨荣平与陈国平签订了《<关于江苏省健尔康医用敷料有限公司之增资协议>的补充协议》（以下简称“《增资协议补充协议》”），就发行人上市事项作出了特殊约定，主要内容为：“如果公司在2023年7月31日之前未能实现首次公开发行并上市，上述投资方在不违反中国法律法规的前提下，有权要求陈国平回购其持有的公司的全部或部分股权，具体计算公式如下：回购或受让总价款=投资方的投资本金×（1+回购当时同期银行贷款基准利率（单利）×n）-公司历年累计向投资方实际支付

的股息、红利—实际控制人已支付的现金补偿；其中： $n$ =投资年数，投资年数按照实际投资天数（即投资方投资款项实际支付之日至实际支付回购款之日孰早）除以 365 计算，若回购时投资方已出售部分股份，则以（1—已出售股份/投资者入股时取得的股份）乘以前述计算公式，作为调整后的回购或受让总价款。”

为确保发行人股权稳定，2022 年 8 月 26 日，陈国平与亨盈投资、清源知创、蔡昌、荀建华、杨荣平签订了《<关于江苏省健尔康医用敷料有限公司之增资协议的补充协议>终止协议》（以下简称“《增资协议终止协议》”），主要内容如下：

“1、各方一致同意终止《增资协议补充协议》，该补充协议自本协议签署之日起无条件、不可撤销地终止，且该补充协议相关条款自始无效，任何一方无权依该补充协议向其他方提出任何主张或权利要求。

2、各方一致确认，截至本协议签署之日，各方就《增资协议补充协议》的签署、履行、终止等相关事项未产生过任何争议、纠纷或潜在纠纷；各方之间亦不存在其他任何争议、纠纷或潜在纠纷。

3、各方一致同意，协议任何一方不得就《增资协议补充协议》的终止向他方提出任何权利要求，也无权就此向他方提起诉讼、主张支付违约金或赔偿损失。

4、各方一致确认并承诺：《增资协议补充协议》是无条件、不可撤销地终止并自始无效，任何一方无权依该等条款向其他方提出任何主张或权利要求。本协议生效后，投资方与目标公司、目标公司实际控制人陈国平之间均不存在任何涉及对赌、股权回购、估值调整、利益补偿或其他特殊条款的协议、约定、安排。”

经各方确认，上述终止协议已于 2022 年 8 月 26 日生效。截至本招股说明书签署日，发行人及其实际控制人陈国平与发行人其他股东之间不存在任何涉及股权回购或其他特殊条款的协议、约定及安排。

……

”

#### 【发行人说明】

## 一、实际控制人陈国平承诺回购员工持股企业份额的相关安排，未来如发生回购事项对发行人及实际控制人的影响，是否存在纠纷或潜在纠纷

为了增强员工股权激励的激励效应，为受激励员工提供实现收益的退出渠道，提高受激励员工的积极性，发行人与实际控制人陈国平（乙方）、股权激励对象（丙方）签署的《员工股权激励协议书》中约定：“公司如在 2023 年 7 月 31 日之前未完成 A 股发行并上市，丙方有权要求乙方回购其持有持股企业的全部出资。回购价格为丙方取得激励股权支付的激励股权本金加上利息并减去该次回购其应缴个人所得税。利息按照回购当时同期银行贷款基准利率（单利）计算。回购之前公司、乙方、持股企业已向丙方分配的红利和支付的任何补偿，将从上述回购价款中扣除。”

为避免触发回购条款，经各方协商一致，2023 年 5 月 4 日，发行人、发行人实际控制人陈国平与各激励对象分别签署了《健尔康医疗科技股份有限公司员工股权激励协议书之补充协议》，约定终止《员工股权激励协议书》中的回购条款，具体内容如下：

“1、各方一致同意终止《员工股权激励协议书》第 3.5 条约定的回购权条款，上述条款自本协议签署之日起无条件、不可撤销地终止且自始无效，任何一方均无权依照该条款向其他方提出任何主张或权利要求。

2、各方一致确认，截至本协议签署之日，各方就《员工股权激励书》回购权条款的签署、履行、终止等相关事项未产生过任何争议、纠纷或潜在纠纷；各方之间亦不存在其他任何争议、纠纷或潜在纠纷。

3、各方一致同意，协议任一方不得就《员工股权激励书》回购权条款的终止向其他方提出任何权利要求；也无权就此向其他方提起诉讼、主张支付违约金或赔偿损失。

4、各方一致确认并承诺：《员工股权激励书》回购权条款是无条件、不可撤销地终止并自始无效，任何一方无权依该条款向其他方提出任何主张或权利要求。本协议生效后，丙方与健尔康、健尔康实际控制人陈国平之间均不存在任何涉及对赌、股权回购、估值调整、利益补偿或其他涉及特殊情况的协议、约定、

安排。”

鉴于上述终止协议已于 2023 年 5 月 4 日生效，截至本回复签署日，上述回购事项未触发，未来亦不会触发，不会对发行人及其实际控制人产生影响，发行人及其实际控制人陈国平与各受激励员工之间不存在任何涉及股权回购或其他特殊情况的协议、约定、安排，各方之间亦不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

## 二、前述条款无需清理的具体依据，是否符合监管要求

《监管规则适用指引——发行类第 4 号》规定：“投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，保荐机构及发行人律师、申报会计师应当重点就以下事项核查并发表明确核查意见：一是对赌协议当事人；二是对赌协议是否存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议是否与市值挂钩；四是对赌协议是否存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。存在上述情形，保荐机构、发行人律师、申报会计师应当审慎论证是否符合股权清晰稳定、会计处理规范等方面的要求，不符合相关要求的对赌协议原则上应在申报前清理”。

根据上述规定，虽然《员工股权激励协议书》附有回购条款，但发行人不作为相关回购条款的当事人，《员工股权激励协议书》不存在可能导致公司控制权变化的约定、不与市值挂钩、不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形，发行人股权清晰稳定，符合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》规定的在申报前可以不予清理的相关要求。

为避免触发回购条款，经各方协商一致，2023 年 5 月 4 日，发行人、发行人实际控制人陈国平与各激励对象分别签署了《健尔康医疗科技股份有限公司员工股权激励协议书之补充协议》，约定终止《员工股权激励协议书》中的回购条款。

### 【中介机构核查意见】

#### 一、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：



1、查阅《员工股权激励协议书》《健尔康医疗科技股份有限公司员工股权激励协议书之补充协议》，访谈发行人实际控制人，了解发行人对员工实施激励的具体情况、实际控制人陈国平承诺回购员工持股企业份额的相关安排及协议终止情况；

2、查阅亨盈投资、清源知创、蔡海福、荀建华、杨荣平与陈国平签订的增资协议及终止协议，并对发行人实际控制人、亨盈投资的授权代表、清源知创的授权代表、蔡昌、荀建华、杨荣平进行访谈，了解上述股东入股发行人的对赌及清理情况；

3、比照《监管规则适用指引——发行类第4号》等相关规定，核查实际控制人陈国平承诺回购员工持股企业份额的相关安排是否符合监管规定。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人的股权清晰，所涉及的对赌协议、对赌条款及类似安排均已清理完毕，符合《监管规则适用指引——发行类第4号》的相关监管规定。

## 问题8. 关于经营合规性

根据申报材料，发行人及其子公司生产的产品包括第一类、第二类和部分非医疗器械产品。

请发行人说明：报告期内销售非医疗器械产品的具体情况，包括产品类型、销售对象、收入及占比情况，关于前述产品属于非医疗器械的界定是否准确，发行人是否存在销售无证医疗器械的情形。

### 【发行人说明】

一、报告期内销售非医疗器械产品的具体情况，包括产品类型、销售对象、收入及占比情况

报告期内，发行人销售非医疗器械产品的具体情况如下：

单位：万元

项目		2023 年	2022 年	2021 年
非医疗器械产品种类	湿巾、干巾、湿纸巾等	3,138.84	2,406.01	5,124.71
	酒精/碘伏消毒液、消毒凝胶	715.48	2,001.98	1,150.17
	水刺无纺布	0.00	104.67	638.62
	非医用口罩	89.96	83.40	168.86
	沐浴套装、擦片等	257.64	214.25	51.72
	次品水洗纱布等	932.32	72.02	38.66
非医疗器械产品收入合计		5,134.24	4,882.33	7,172.74
营业收入		103,352.67	109,323.22	78,204.31
非医疗器械产品收入/营业收入		4.97%	4.47%	9.17%

发行人湿巾、干巾、沐浴套装、擦片等产品的销售对象主要为境内外 OEM 客户，酒精/碘伏消毒液、消毒凝胶、非医用口罩等产品的销售对象主要为境内经销商及终端消费者，水刺无纺布的销售对象主要为境内无纺布制品公司。

二、关于前述产品属于非医疗器械的界定是否准确，发行人是否存在销售无证医疗器械的情形

发行人已将公司产品与新版《医疗器械分类目录》（2017 年第 104 号）及国家药品监督管理局发布的历次调整公告、《关于发布第一类医疗器械产品目录的

公告》（2021 年第 158 号）进行比对，并通过美国 FDA 医疗器械产品分类数据库（<https://www.accessdata.fda.gov/scripts/cdrh/cfdocs/cfpd/pcdsimplesearch.cfm>）进行了查询，前述产品的使用用途及界定情况具体如下：

产品种类	产品用途	是否列入《医疗器械分类目录》及《第一类医疗器械产品目录》	是否列入 FDA 医疗器械产品目录	产品界定是否准确
湿巾、干巾、湿纸巾等	清洁、擦拭皮肤、物体	未列入	未列入	是
酒精/碘伏消毒液、消毒凝胶	皮肤消毒、硬质物体表面消毒	未列入	未列入	是
水刺无纺布	用于生产干巾、湿巾等产品	未列入	未列入	是
非医用口罩	口鼻部防尘使用	未列入	未列入	是
沐浴套装、擦片等	洗头巾帕、洗浴海绵擦拭指甲、眼镜等	未列入	未列入	是
次品水洗纱布等	擦拭皮肤、物体	未列入	未列入	是

根据上表，前述产品属于非医疗器械的界定准确。

报告期内，发行人境内销售的医疗器械产品均已取得相应《医疗器械产品注册证》或完成第一类医疗器械产品备案，发行人境外销售的医疗器械产品均已取得销售所在地区所需的上市认证、注册或备案，发行人不存在销售无证医疗器械的情形。

## 问题9. 关于其他

### 问题9.1

根据招股书和问询回复，（1）发行人采购口罩半成品金额分别为3,724.20万元、98.48万元和2,593.30万元，采购单价为6,906.35元/万片、1,346.25元/万片以及7,207.57元/万片，采购金额和单价存在较大波动；（2）苍南县鸿泰纺织有限公司和常州市君美医疗科技有限公司分别为发行人原材料和外协的前五大供应商，注册资本均只有50万元；（3）报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为906.91万元、836.54万元和1,111.39万元，占各期末存货余额的比例分别为5.05%、5.01%和6.12%；（4）2022年公司新增“年产5,000万只（支）氧气湿化瓶生产线项目一期”、“内销车间十万级净化工程项目一期”、“智能化立体仓库项目一期”项目，在建工程金额为1,735.74万元。

请发行人说明：（1）结合报告期内口罩产品的市场需求变化，说明口罩半成品采购金额以及采购单价大幅波动的原因；结合销售数量、自产口罩产能的变化情况分析大幅采购口罩半成品数量的合理性；（2）两家供应商的基本情况、合作年限、采购单价等，说明其销售规模是否同其自身业务规模相匹配、采购价格是否公允，与其他供应商相比是否存在明显异常；（3）2022年防护类产品跌价准备的计提情况，结合疫情发展、产品需求变化等，说明防护类所涉存货的跌价准备计提是否充分；（4）2022年新增在建工程的预计投入金额，同募投项目的关系，分析在建工程项目达产后预计新增产能以及消化措施。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，并发表明确意见。

#### 【发行人说明】

一、结合报告期内口罩产品的市场需求变化，说明口罩半成品采购金额以及采购单价大幅波动的原因；结合销售数量、自产口罩产能的变化情况分析大幅采购口罩半成品数量的合理性

**（一）结合报告期内口罩产品的市场需求变化，说明口罩半成品采购金额以及采购单价大幅波动的原因**

报告期内，发行人口罩半成品采购金额及采购单价情况如下：

项目	2023 年	2022 年	2021 年
采购金额（万元）	<b>765.45</b>	2,593.30	98.48
采购金额变动	<b>-70.48%</b>	2,533.28%	-97.36%
采购单价（元/万片）	<b>3,517.45</b>	7,207.57	1,346.25
采购单价变动	<b>-51.20%</b>	435.38%	-80.51%

报告期内，发行人采购口罩半成品的金额和单价波动主要受下游市场需求和上游原材料价格波动影响。

2022 年下游口罩市场需求回升，发行人受订单交期及即时产能限制，对外采购口罩半成品增加。2022 年发行人口罩半成品采购价格大幅增长主要原因系发行人当年对外采购的口罩半成品以医用防护口罩（N95 口罩）为主，而 2021 年和 2020 年发行人对外采购的口罩半成品以一次性平面口罩为主，N95 口罩因原材料、执行标准等不同，单位成本较高，因而采购单价较高。**2023 年**，口罩市场需求下降，故口罩半成品采购价格回落。

**（二）结合销售数量、自产口罩产能的变化情况分析大幅采购口罩半成品数量的合理性**

报告期内，发行人口罩销售数量、口罩自产产能及口罩半成品采购数量如下：

单位：万片

项目	2023 年	2022 年	2021 年
销售数量	<b>6,452.59</b>	25,914.78	17,827.08
自产产能	<b>68,920.00</b>	56,296.50	46,200.00
半成品采购数量	<b>2,176.14</b>	3,598.03	731.53

报告期内，发行人对外采购口罩半成品主要系受下游需求极端变化，发行人订单激增，受交货周期及短期内产能不足影响，通过对外采购口罩半成品来缓解交付压力。

2022年，发行人外采口罩半成品数量较2021年大幅增加，主要原因系2022年下半年人们防护意识的增强和观念的变化，下游N95口罩需求大幅增加，发行人相关订单增加，但由于N95口罩设备不足，产能有限，发行人通过对外采购N95口罩半成品以满足订单需求。

2022年底至2023年初由于N95口罩需求量较大，发行人产能不足，采购口罩半成品并进行少量备货。

二、两家供应商的基本情况、合作年限、采购单价等，说明其销售规模是否同其自身业务规模相匹配、采购价格是否公允，与其他供应商相比是否存在明显异常

(一) 苍南县鸿泰纺织有限公司

苍南县鸿泰纺织有限公司（以下简称“鸿泰纺织”）的基本情况、合作年限如下：

公司名称	苍南县鸿泰纺织有限公司
成立时间	2002年9月26日
注册资本	50.00万元人民币
注册地址	浙江省温州市苍南县宜山镇东跳村（屠宰场旁）
法定代表人	林邦富
股权结构	温积纺 33.33%；林邦富 33.33%；林邦美 33.33%
经营范围	再生棉纱生产
与发行人合作年限	2010年合作至今

报告期内，发行人主要向鸿泰纺织采购手术巾棉纱，其对发行人的销售规模同其自身业务规模相匹配，具体而言：棉纱生产属于轻工业，具有投资少、劳动密集度高、资金周转快等特点，故棉纱厂商无需重资产经营。鸿泰纺织成立于2002年，注册资本50.00万元人民币在当时已满足企业生产经营需求，其成立以来生产经营情况良好，依靠经营累积能满足其再生产需求。

报告期内，发行人向鸿泰纺织和其他供应商采购手术巾棉纱价格如下：

单位：万元/吨

项目	2023年度	2022年度	2021年度
----	--------	--------	--------

采购价格	0.86	0.83	0.75
其他供应商采购价格	0.85	0.82	0.74

报告期内，发行人向鸿泰纺织采购手术巾棉纱价格与向其他供应商采购同类产品的价格不存在明显异常，采购价格公允。

## （二）常州市君美医疗科技有限公司

常州市君美医疗科技有限公司（以下简称“常州君美”）的基本情况、合作年限如下：

公司名称	常州市君美医疗科技有限公司
成立时间	2000年1月4日
注册资本	50.00万元人民币
注册地址	常州市金坛区直溪镇西5队
法定代表人	蔡俊
股权结构	徐梅 80.00%；蔡俊 20.00%
经营范围	一类医疗器械、纺织品、服装的研发、生产销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与发行人合作年限	2015年合作至今

报告期内，发行人向常州君美采购手术巾和纱布织布外协加工服务，其对发行人的销售规模同其自身业务规模相匹配，具体而言：常州君美成立于2000年，主要从事织布加工业务，自成立以来经营情况良好，依靠经营积累开展业务活动，其注册资本50万元在当时已满足其经营需求，此外其主要生产设备为织布机，价值较低，不需要较高的资本投入。

报告期内，发行人向常州君美及其他供应商采购手术巾和纱布织布工序的价格如下：

单位：元/米

采购内容	2023年		2022年		2021年	
	采购价格	其他供应商采购价格	采购价格	其他供应商采购价格	采购价格	其他供应商采购价格
手术巾织布	0.23	0.24	0.24	0.25	0.24	0.26
纱布织布	0.10	0.11	0.10	0.10	0.10	0.10

注：2023年，常州君美的业务转移至常州市金坛佳之康医疗科技有限公司，上表中2023年

常州君美的采购价格为发行人向常州市金坛佳之康医疗科技有限公司采购的价格。

报告期内，发行人向常州君美的采购价格与向其他供应商的采购价格不存在明显异常，价格公允。

### 三、2022 年防护类产品跌价准备的计提情况，结合疫情发展、产品需求变化等，说明防护类所涉存货的跌价准备计提是否充分

#### (一) 2022 年防护类产品跌价准备的计提情况

报告期各期末，发行人对账面存货进行全面清查，按存货成本与可变现净值孰低计提或转回存货跌价准备，具体如下：

存货类别	存货跌价准备计提的方法和测试过程
原材料和半成品	公司依据适用产品的生产、销售情况判断原材料和半成品是否存在减值迹象，虽然原材料和半成品具有良好的稳定性和通用性，但是针对库龄较长、呆滞风险较高的存货，公司全额计提跌价准备。
委托加工物资	委托加工物资主要包括委外灭菌的产品以及用于加工形成坯布的棉纱材料，公司建立严格的委外加工管理制度以及灵活的赔偿机制，因此对于委托加工物资不计提存货跌价准备。
在产品	报告期内，公司在产品价值量较低、周转速度较快，故未计提存货跌价准备。
周转材料	周转材料主要系五金配件，报告期各期末五金配件占存货余额比重较小，加之通用性较高和流转速度较快，故不计提跌价准备。
库存商品和发出商品	公司库存商品和发出商品主要系手术巾、纱布垫、纱布片、纱布卷、无纺布片、酒精片等产品，报告期各期末，公司结合订单情况、近期销售情况确定库存商品、发出商品的可变现净值。对于有明确订单需求或近期正常实现销售的库存商品、发出商品，根据产品合同价格或近期销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；对于长期未实现销售的产品，结合资产负债表日市场价格确定其可变现净值，据此确定存货跌价准备金额。此外，为防范库龄较长可能带来滞销风险，报告期各期末公司对库龄超出有效期的存货全额计提跌价准备。

2022年末，防护类所涉存货的跌价准备具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	产品类型	2022 年 12 月 31 日			
		账面余额	占存货期末余额比例	跌价准备	计提比例
发出商品	一次性平面口罩	59.75	0.33%	-	-



项目	产品类型	2022年12月31日			
		账面余额	占存货期末余额比例	跌价准备	计提比例
	N95 口罩	190.77	1.05%	-	-
	防护服	7.12	0.04%	-	-
	其他	22.54	0.12%	-	-
库存商品	一次性平面口罩	281.76	1.55%	20.68	7.34%
	N95 口罩	594.02	3.27%	-	-
	纱布口罩	39.87	0.22%	39.87	100.00%
	防护服	372.17	2.05%	0.10	0.03%
	其他	42.99	0.24%	9.76	22.69%
在产品	一次性平面口罩	10.15	0.06%	-	-
	N95 口罩	40.95	0.23%	-	-
	防护服	36.02	0.20%	-	-
	其他	0.02	0.00%	-	-
半成品	一次性平面口罩	84.72	0.47%	43.99	51.92%
	N95 口罩	1.85	0.01%	-	-
	防护服	132.27	0.73%	-	-
	其他	-	0.00%	-	-
原材料	一次性平面口罩	176.07	0.97%	3.80	2.16%
	N95 口罩	477.45	2.63%	5.94	1.24%
	防护服	147.57	0.81%	0.23	0.16%
	其他	2.26	0.01%	-	-
合计	一次性平面口罩	612.44	3.37%	68.48	11.18%
	N95 口罩	1,305.04	7.19%	5.94	0.46%
	纱布口罩	39.87	0.22%	39.87	100.00%
	防护服	695.15	3.83%	0.34	0.05%
	其他	67.80	0.37%	9.76	14.39%
	合计	<b>2,720.30</b>	<b>14.98%</b>	<b>124.38</b>	<b>4.57%</b>
	账面价值	<b>2,595.92</b>			

注：其他主要包括隔离面罩、隔离衣等防护产品，期末结存金额较小。

(1) 库存商品存货跌价准备计提情况

公司测算库存商品可变现净值的具体方式为：可变现净值=预计售价\*期末库存数量-预计销售费用-相关税费，其中：预计售价若有对应销售合同则取产品期末合同销售价格，若无销售合同则取产品近期销售价格；相关税费=各公司当年的税金及附加/当年的营业收入\*预计收入；预计销售费用=各公司当年的销售费用/各公司当年的营业收入\*预计收入。

2022年末，公司一次性平面口罩、N95口罩和防护服平均单位成本及2022年12月平均销售价格情况如下表所示：

产品名称	2022年12月31日结存金额（万元）	计量单位	2022年12月31日平均单位成本（元/片、件）	2022年12月平均售价（元/片、件）
一次性平面口罩	281.76	片	0.17	0.22
N95 口罩	594.02	片	0.79	1.98
防护服	372.17	件	14.29	25.93

经测试，防护服和N95口罩库存商品未出现减值迹象，一次性平面口罩于2022年末计提减值准备9.37万元。

此外，受居民日常健康防护意识的提高，仅有防尘防沙功能的纱布口罩需求减少，2022年发行人对纱布口罩全额计提存货跌价准备。同时，发行人对库龄超出有效期的存货全额计提跌价准备。

(2) 发出商品存货跌价准备计提情况

公司测算发出商品可变现净值的具体方式为：可变现净值=预计售价\*期末发出商品数量-预计销售费用-相关税费，其中：预计售价取产品期末合同销售价格；相关税费=各公司当年的税金及附加/当年的营业收入\*预计收入；预计销售费用=各公司当年的销售费用/各公司当年的营业收入\*预计收入。

公司发出商品均有订单支持匹配，公司根据客户订单执行能力和订单价格两项因素，判断发出商品的存货跌价迹象。2022年末，公司的一次性平面口罩、N95口罩和防护服发出商品平均单位成本及合同销售价格情况如下表所示：

产品名称	2022年12月31日结存金额 (万元)	计量单位	2022年12月31日平均单位成本 (元/片、件)	销售合同售价(元/片、件), 不含增值税
一次性平面口罩	59.75	片	0.17	0.25
N95 口罩	190.77	片	0.84	2.54
防护服	7.12	件	14.60	20.56

注：以上发出商品截至2023年1月31日均已结转并确认收入

经测试，防护类发出商品未出现减值迹象。

### (3) 在产品计提情况

公司2022年末防护类产品相关的在产品金额为87.14万元，在产品价值量较低，截至2023年1月31日均已完工入库，故不计提跌价准备。

### (4) 原材料和半成品计提情况

报告期内，公司依据适用产品的生产、销售情况判断原材料是否存在减值迹象。对于呆滞的原材料和半成品以及因破损、残次的等原因经技术部门判断后确认无法投入生产的原材料和半成品，公司基于谨慎性原则全额计提跌价准备。此外，针对库龄较长、呆滞风险较高的存货，公司全额计提跌价准备。

## (二) 结合疫情发展、产品需求变化等，说明防护类所涉存货的跌价准备计提是否充分

2022年以来，居民预防意识和自我保护意识增强，出行佩戴口罩成为常态化，防护类产品市场需求将逐步趋于稳定，产品价格也将回归理性水平。

2022年末，发行人根据防护类产品市场情况对防护类产品充分计提跌价准备。2022年12月与2023年防护类产品的平均售价对比情况如下：

产品名称	2023年平均售价	变动率	2022年12月平均售价
一次性平面口罩(元/片)	0.18	-16.58%	0.22
N95 口罩(元/片)	1.15	-41.95%	1.98
防护服(元/件)	18.97	-26.85%	25.93

根据上表，从期后销售价格变动来看，公司防护类产品价格处于正常波动范围内，影响因素包括客户结构、市场行情等。2022年末公司防护类所涉存货的余额水平与公司业务规模相匹配，且相关存货周转率高，库龄主要集中在一年以内。2023年公司防护类产品已实现销售收入**4,011.00**万元，期后销售情况良好。

综上，公司防护类所涉存货的跌价准备计提充分。

#### 四、2022 年新增在建工程的预计投入金额，同募投项目的关系，分析在建工程项目达产后预计新增产能以及消化措施

2022 年发行人新增在建工程基本情况如下：

项目名称	项目内容	预计投入金额（万元）	同募投项目的关系	预计新增年产能
年产 5,000 万只（支）氧气湿化瓶生产线项目一期	用于公司新开发产品氧气湿化瓶的生产制造	1,515.20	与募投项目无关	5,000 万只（支）
内销车间十万级净化工程项目一期	建设内销产品净化生产车间，用来满足手术耗材类、伤口护理类产品在净化条件下进行生产的需求	1,245.83	与募投项目无关	本项目仅为车间厂房建设，不包含生产线建设，无新增产能
智能化立体仓库项目一期	用于内销产品储存存放	1,164.68	与募投项目无关	本项目仅用于仓储，无新增产能

2022 年新增在建工程中，仅有“年产 5,000 万只（支）氧气湿化瓶生产线项目一期”项目（以下简称“氧气湿化瓶项目”）存在新增产能情况，该项目系发行人新建的氧气湿化瓶生产线，非原有项目的扩产。发行人在充分考虑氧气湿化瓶市场空间、行业竞争情况、现有客户需求的基础上，结合下游市场、原材料资源供给等方面因素，经过审慎论证做出的决策。

发行人预计“氧气湿化瓶项目”产能能够合理消化，具体措施为：发行人已与 Medline 签署了针对氧气湿化瓶产品的合作协议，确认了其采购意向。公司也将在维护好现有客户的同时将不断加大市场拓展力度，将氧气湿化瓶作为多元化产品序列中新的布局，在保持现有产品线的基础上做好存量客户需求的深度挖掘。除此之外，公司将把握行业机遇，建立相关市场专业的销售团队，持续开发氧气

湿化瓶市场直接需求客户，促进未来产能消化。

## 【中介机构核查意见】

### 一、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期内采购明细表，访谈发行人财务负责人和采购负责人，核查报告期内口罩半成品采购金额和采购单价及波动情况，了解相关波动的原因；

2、取得发行人报告期内的销售明细表、口罩产能统计表，核查报告期内发行人口罩销量、产能的变化情况，分析大幅采购口罩半成品数量的合理性；

3、查阅鸿泰纺织和常州君美的工商资料并进行实地走访，访谈发行人采购负责人，了解发行人与上述供应商的基本情况、合作年限，分析供应商销售规模是否同其自身业务规模相匹配；

4、取得发行人报告期内的采购明细表，分析发行人向鸿泰纺织和常州君美的采购单价，并与向其他供应商采购同类产品的单价对比，核查交易价格的公允性；

5、取得发行人 2022 年存货跌价准备计提表，访谈发行人财务负责人，了解发行人存货跌价准备计提政策，复核防护类产品的存货跌价计提情况，分析相关存货跌价准备计提是否充分；

6、取得发行人 2022 年在建工程明细表，查阅在建工程相关的合同，访谈发行人管理层，了解发行人新增在建工程的基本情况、与募投项目的关系，是否涉及新增产能以及未来产能消化的措施。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人采购口罩半成品的金额和单价大幅波动主要系下游市场需求和上游原材料价格大幅波动所致；发行人大幅采购口罩半成品数系受订单激增、交付压力以及瞬时产能不足等因素影响，具备合理性；

2、鸿泰纺织和常州君美的销售规模与其自身业务规模相匹配，发行人向其采购价格与向其他供应商采购单价不存在明显异常，价格公允；

3、2022年发行人防护类产品所涉存货跌价准备计提充分；

4、2022年发行人新增在建工程与募投项目不存在关系；发行人氧气湿化瓶项目存在新增产能的情况，该项目系发行人新建的氧气湿化瓶生产线，非原有项目的扩产，发行人拥有消化该项目产能的措施和能力。

## 问题9.2

根据招股书披露，产品质量管控及规模生产能力是发行人重要的竞争优势；发行人在引进国外先进成套生产设备的同时，持续进行设备改造及工艺的升级；

请发行人说明：报告期内是否曾因产品质量问题发生退换货或索赔、产品召回、被监管部门采取监管措施等情况，是否建立了符合GMP要求的生产质量管理体系；发行人规模化生产优势的具体表现，推动生产设备及生产工艺升级的具体情况，如何不断提升产品性价比、兼顾产品质量控制和成本控制；

请保荐机构、发行人律师核查并发表核查意见。

### 【发行人说明】

一、报告期内是否曾因产品质量问题发生退换货或索赔、产品召回、被监管部门采取监管措施等情况，是否建立了符合GMP要求的生产质量管理体系

（一）报告期内是否曾因产品质量问题发生退换货或索赔、产品召回、被监管部门采取监管措施等情况

报告期内，发行人发生的退换货、质量扣款及索赔的情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
退换货金额①	273.67	456.21	94.76
质量扣款或索赔金额②	0.67	180.05	17.67
合计（③=①+②）	274.34	636.26	112.43
营业收入④	103,352.67	109,323.22	78,204.31

占比 (③/④)	0.27%	0.58%	0.14%
----------	-------	-------	-------

报告期内，发行人退换货情况主要系客户取消或变更订单、因订单描述误差导致的包装错误以及运输过程中的产品破损、压损等所致。

报告期内，发行人质量扣款及索赔的具体情况如下：

发生年度	交易对象名称	销售产品	质量扣款/索赔金额 (万元)	质量扣款原因
2023 年	Owens & Minor	纱布片	0.19	密封袋有异物
	Medline	连接管	0.48	连接管上有杂质
2022 年	Owens & Minor	棉棒	1.21	产品褶皱或漏液
	Cardinal	针盒	0.66	外包装标签错误
	浙江爱康医用塑料有限公司	连接管	0.16	包装问题、外壁有划痕以及黑点
	Boston	润滑剂	178.02	部分润滑剂结块
	合计			180.05
2021 年	Medline	润滑剂	17.67	部分润滑剂结块、货物缺失等

报告期内，公司均按照合同要求处理完成上述因质量问题引起的索赔或质量扣款，发行人因质量问题发生的索赔金额较小，占主营业务收入比例较低。

除上述情形外，公司报告期内不存在其他因产品质量问题发生的索赔情形，公司亦不存在因质量问题引起的诉讼、仲裁或其他纠纷，不存在产品召回或被监管部门采取监管措施的情形。

## (二) 是否建立了符合 GMP 要求的生产质量管理体系

公司产品中包含第一类、第二类、第三类医疗器械，发行人严格按照《医疗器械生产质量管理规范》相关规定，针对医疗器械产品的研发、生产和销售建立了相关的内部控制制度，在机构与人员、厂房与设施、设备、文件管理、设计、采购、生产管理、质量控制、销售和售后服务、不合格品控制、不良事件监测、分析和改进等方面均按照规定执行。发行人已建立符合《医疗器械生产质量管理规范》要求的质量管理体系，并通过了 ISO13485 医疗器械质量管理体系认证和 ISO9001 质量管理体系认证，且报告期各年度均通过 ISO9001 及 ISO13485 的年度审核。

截至本回复签署日，发行人及其子公司拥有的质量管理体系认证证书如下：

持有人	证书编号	认证标准	认证范围	颁发单位	有效期限
发行人	QS5 052712 0032 Rev.04	ISO 9001:2015	Production and Distribution of Alcohol Prep Pads, Towelette, Sting Relief Pads, OB Cleansing Towelette, Chlorhexidine Prep Pads, Providone Iodine Prep Pad, Providone Iodine Scrub Swabstick, Alcohol and Chlorhexidine Swabsticks, Lemon Glycerin Swabsticks, Impregnated Winged Sponges, Castille Soap Towelette, Surgical Scrub Brush-Sponge, Nail Polish Remover Pad, PVP-I Gel Swabstick, Cleaning Safe, Adhesive Tape Remover Pad, Acetone Alcohol Prep Pad, PVP-I Solution, Acetone Alcohol Swabstick, Protective Coverall, Filtering Half Mask, Hand Sanitizing Gel, Wet Wipes, Scrub Brush, Hand Sanitizing Solution, Medical Cap, Non-woven Cloth, Isolation Gown, Slipper Sock	TÜV SÜD America, Inc.	2023年 1月31 日至 2025年 4月24 日
发行人	Q6 052712 0029 Rev.06	EN ISO 13485:2016 Medical devices - Quality management systems - Requirement for regulatory purposes (ISO 13485:2016) DIN EN ISO 13485:2016	Production and Distribution of Absorbent Cotton Rolls, Gauze Bandages, Gauze Rolls, Sterile Gauze Swab (Sponge), Gauze Sponges, Surgical Towels, Non-woven Sponges, Non-sterile urine Bag, Alcohol Prep Pads (Swab), Towelette, Impregnated Sponges Sticks, Alcohol Swabsticks, Sterile lubricating Jelly, Scrub Brush, medical face mask, Sterile Surgical Gown, Medical Dressing, Gauze Fluff Roll, Swabs Cotton, Lemon Glycerin Swabsticks, Sterile Surgical drapes, Cotton Gauzes folded, Elastic Fixing Bandages,	TÜV SÜD Product Service GmbH	2023年 4月6 日至 2025年 5月31 日



持有人	证书编号	认证标准	认证范围	颁发单位	有效期限
			Oxygen administration Humidification systems, Ultrasound scanners-consumables		
发行人	Q8 052712 0026 Rev.03	EN ISO 13485:2016 Medical devices - Quality management systems - Requirement for regulatory purposes (ISO 13485:2016) DIN EN ISO 13485:2016 EN ISO 11135:2014“ste rilization of health-care products - Ethylene oxide - Requirements for the development, validation and routine control of a sterilization process for medical devices (ISO 11135:2014)”	ETO Sterilization Service for Medical Use	TÜV SÜD Product Service GmbH	2022 年 7 月 6 日至 2025 年 5 月 31 日
常州 融信	Q5087469 0010REV. 02	ISO 13485	Design and Development, Production and Distribution of Sterile Sacculus Dilatation Catheters for Single Use, Sterile Disposable High Negative Pressure Drainage Devices, Sterile Silicon Foley Catheters for Single Use, Sterile Laryngeal Mask Airway, Sterile Stomach	TÜV SÜD Product Service GmbH	2024 年 1 月 7 日至 2027 年 1 月 6 日

持有人	证书编号	认证标准	认证范围	颁发单位	有效期限
			<b>Tubes for Single Use and Sterile Non-conductive Suction Tubings. Production and Distribution of Non-Sterile Medical Ear and Ulcer Syringes and Non-Sterile Needle Stations</b>		

上述认证标准中，ISO9001 为国际通用的关于质量管理和质量保证方面的质量管理体系标准；ISO13485 是国际通用的医疗器械质量管理体系标准。

综上，发行人已建立符合《医疗器械生产质量管理规范》规定的生产质量管理体系。

**二、发行人规模化生产优势的具体表现，推动生产设备及生产工艺升级的具体情况，如何不断提升产品性价比、兼顾产品质量控制和成本控制**

**（一）发行人规模化生产优势的具体表现**

公司的产品主要分为手术耗材类、伤口护理类、消毒清洁类、防护类、高分子及辅助类和非织造布类等六大类，产品系列齐全、覆盖种类较多，适用于医疗和健康消费领域等应用场景，多品种、专业化、规模化的产品供应能力，使得公司具有较强的规模化生产优势。

在采购环节，规模化生产使得公司具备集中采购优势，进一步提升供应链管理能力和增强与供应商的议价能力，降低采购成本，从而减弱原材料价格波动对公司业绩的影响；同时，公司可以通过筛选优质的供应商，优化供应商资源，控制物料供应风险，从源头上确保产品质量的稳定性及可靠性。

在生产环节，公司具备先进的生产设备、完善的工艺体系，规模化的生产使自动化生产设备发挥更大的效用，生产效率得以提升，能够保证从产品开发、样品试制、工艺改进到稳定量产在较短的周期内完成，及时快速地响应客户需求，为公司在市场开拓的过程中抢得先机。同时，规模化生产带来的规模经济效益可以摊薄单位产品的固定成本，提升公司在成本控制方面的竞争力。

在销售环节，规模化生产可以为公司带来领先的市场地位和较高的市场占有率

率，提高公司品牌知名度，为公司带来优质的客户资源和销售渠道，增强与客户的议价能力；具备产能规模的企业有着更完整的产品结构和更全面的产品类型，多品种的产品供应使得公司具备突出的组合供应能力，能够为下游客户提供全系列的产品，更好地满足客户使用需求，提升订单谈判成功率；此外，公司产品下游应用广泛，整体业绩受下游单一领域景气度影响较小。

## **（二）推动生产设备及生产工艺升级的具体情况**

报告期内，公司持续在自动化、智能化生产方面进行技术开发和创新，改善生产工艺，提高产品质量和生产效率。公司推动生产设备及生产工艺升级的具体情况如下：

### **1、提高生产设备自动化、智能化程度**

报告期内，公司持续推动生产设备升级更新，新增高速自动折叠机、自动缝纫机、自动绕线机、平包制片机、全自动吹瓶机、BFS 无菌灌装系统等自动化生产设备以及智能缝腹部垫生产线、注塑组装自动化生产线、高效全自动口罩机生产线等自动化生产线，同时对原有织布机、自动缝纫折叠设备、酒精片生产设备进行改进，提高生产设备的自动化、智能化程度，保障公司产品质量和生产效率。

### **2、优化生产工艺，提高产品质量**

公司注重新产品研发与工艺改进，具备较为完备、成熟的研发和生产工艺体系。发行人为了实现高效、规模化生产，不断进行生产工艺改进和优化，例如：公司通过配方工艺研发和优化对坯布进行脱脂染色，实现降低染色成本，大大提高产品色牢度、降低了色差等关键性质量指标；公司通过优化配方并配合特有的搅拌工艺，提高润滑剂的透明性、安全性和便捷性。

## **（三）如何不断提升产品性价比、兼顾产品质量控制和成本控制**

发行人凭借多年行业深耕，拥有丰富的供应商、客户资源和规模化生产优势，在保证原材料来源和质量的基础上，通过与供应商谈判、调整采购计划，同时通过工艺改进、提高生产自动化、智能化、优化管理等方式降低产品成本，提高公司的生产效率、成本控制能力，进而提高公司产品的性价比。

在生产过程中，公司严格参照国际通用标准、国内通用标准、行业标准等制

定了符合自身实际的质量控制标准和检测体系，设计并建立了完备的质量控制体系和制度，在研发、采购、生产、销售、售后服务等各个环节均实施严格的质量控制措施。公司拥有符合国际标准的质量管理体系，通过了 TUV 质量体系认证，具有 ISO13485: 2016 证书，公司出口产品获得美国 FDA 注册、欧盟 CE 认定等进口国相关准入资质和产品注册。公司品质管理部门按质量控制流程进行严格的质量控制和管理，通过来料检验、制造过程检验、成品检验以确保产品质量，在不断加强成本控制，提升公司产品性价比的同时，严格把控产品质量。

## 【中介机构核查意见】

### 一、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、取得报告期内发行人退换货、质量扣款、索赔明细及相关原始单据，访谈发行人销售和产品质量控制相关部门负责人，核查发行人退换货及质量扣款、索赔的金额，了解退换货、索赔的具体原因；

2、通过查询中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、常州市市场监督管理局（<http://scjgj.changzhou.gov.cn/>）、江苏省药品监督管理局（<http://da.jiangsu.gov.cn/>）、国家药品监督管理局（<https://www.nmpa.gov.cn/>）、美国 FDA 网站（<https://www.accessdata.fda.gov/>）等网站，查阅报告期内医疗器械监督主管部门出具的相关合法证明，核查发行人报告期内是否存在产品召回或被监管部门采取监管措施的情形；

3、查阅发行人质量控制相关制度、质量管理体系认证证书以及报告期内的年审文件，查阅《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械质量管理体系用于法规的要求》等相关规定，核查发行人是否建立了符合要求的生产质量管理体系。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、报告期内发行人存在因产品质量问题发生退换货、索赔的情况，相关金额较小，占主营业务收入比例较低；

2、报告期内发行人不存在因质量问题发生产品召回或被监管部门采取监管措施的情形；

3、发行人建立了符合《医疗器械生产质量管理规范》要求的生产质量管理体系；

4、发行人具备规模化生产优势，推动生产设备及生产工艺升级，在不断提升产品性价比的同时能够兼顾和保证产品质量控制和成本控制。

**【保荐机构关于发行人回复的总体意见】**

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（本页无正文，为健尔康医疗科技股份有限公司《关于健尔康医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

健尔康医疗科技股份有限公司



2024年5月30日

## 发行人董事长声明

本人已认真阅读健尔康医疗科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对本次审核问询函回复的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长签名：



陈国平

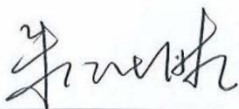
健尔康医疗科技股份有限公司



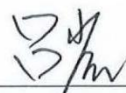


(本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于健尔康医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人签名：



朱北航



吕岩



## 关于本次问询意见回复报告的声明

本人已认真阅读健尔康医疗科技股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人/董事长签名：



王常青

