

关于对上海润达医疗科技股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并募集配
套资金一次反馈意见之回复

天职业字[2018]18689-2号

目 录

| | |
|-----------|---|
| 一次反馈意见之回复 | 1 |
|-----------|---|

《关于对上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金 购买资产并募集配套资金一次反馈意见之回复》

天职业字[2018]18689-2号

中国证券监督管理委员会：

上海润达医疗科技股份有限公司（以下简称“润达医疗”、“上市公司”或“公司”）于2018年9月19日收到贵会出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（181260号）（以下简称“《反馈意见》”）。针对《反馈意见》所涉及的问题，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“审计机构”或“天职国际”）对相关问题进行了逐项落实。现将落实情况汇报如下：

除特别说明外，若出现各分项数值之和与总数尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

反馈问题四

申请文件显示，1) 上市公司润达医疗在上市后至目前的三年内共进行 10 次收购，收购金额合计 208,355.50 万元，产生商誉 166,839.79 万元，其中该 10 次收购的标的资产主要从事医学实验室综合服务业务。2) 本次交易完成后，上市公司商誉余额将达到 26.26 亿元，上市公司备考报表中 2017 年商誉金额占母公司股东净资产比例达到 90.2%。请你公司：1) 补充披露上市公司在上市后持续进行收购的原因及必要性，收购资金来源，是否存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形。2) 结合多次收购时间密集、距上市公司上市时间较短的情况，补充披露上市公司在上市前是否与上述标的公司已存在收购安排或其他商业安排。3) 补充披露上市公司最近一期收入及利润是否主要来源于上述收购的 10 家公司。4) 结合上市公司 2017 年末商誉减值测试具体情况，补充披露上述收购形成的商誉未发生减值的合理性。5) 补充披露本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例

较高的合理性，并对上市公司商誉较高的风险进行量化风险提示。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、补充披露上市公司在上市后持续进行收购的原因及必要性，收购资金来源，是否存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形。

（一）上市后持续进行收购的原因及必要性

公司为医学实验室综合服务提供商，所处的行业为体外诊断产品流通与服务行业，该行业属于医药及医疗器械流通与服务子行业。受行业因素等的影响，公司在上市后的发展过程中，除自行开发新客户、引进新产品等手段外，还通过投资收购的方式扩展服务区域、加强市场竞争力。

1、医药及医疗器械流通行业企业普遍以投资收购为扩张的重要手段

受行业内区域性和严格的市场准入机制的影响，医药及其他医疗器械流通行业企业在发展过程中普遍采用了投资收购的方式。

医药及医疗器械流通行业的区域性主要系因我国人口分布广，地域辽阔，地区间差异明显，从而导致医药及医疗器械流通行业在发展的初期，均呈现出区域化的特点，即行业企业规模小、服务半径有限，主要在一个特定的区域内发展。

严格的市场准入机制是指由于医药和医疗器械直接关系到人体健康，在产品生产、流通、采购环节均有极为严苛的要求，例如终端医院客户采购相关产品，均需履行相应的招投标程序；在流通的各个环节，医药流通企业必须满足 GSP 的相关条件，医疗器械流通企业也必须满足相应的规范和条件。因此，流通企业需要建立满足相应规定条件的各项团队、设施、制度等，并在获得药监部门认证或认可后方可开展经营，且对新设企业而言，通过招投标进入终端客户，也需要花费大量的时间，很多情况下，新设企业很难满足部分终端客户的招投标要求。

受制于上述因素，医药和医疗器械流通企业在发展到一定阶段，需要进一步扩大市场经营区域和提升市场竞争力时，多采用投资并购的方式进行。以发展较

为成熟，起步较早的医药流通行业为例，近十年来，国药控股股份有限公司、华润医疗集团有限公司、上海医药集团股份有限公司、九州通医药集团股份有限公司等行业龙头企业，均通过投资收购的形式扩大市场经营区域，提升市场占有率。

2、体外诊断产品流通与服务行业发展现状

就体外诊断产品流通与服务行业而言，市场参与主体除专业的综合服务商以外，还包括大量的代理经销企业、产品生产企业、药品和其他耗材流通企业等。体外诊断产品流通与服务目前尚处在产业发展的初期阶段，市场竞争激烈，行业集中度低，渠道分散。

随着新医改的推行、监管规范化、两票制及分级诊疗制度的落地，加之市场集中化的发展，行业集中度将逐步提高。体外诊断行业流通端由多级分销小代理模式向区域大代理集中和过渡，代理商职能多元化发展，由单一销售模式向销售、配送及服务一体化模式过渡，更加强调业务的服务性，以利民便民为价值指导，为医疗机构提供规范化及效率化的流通服务。市场竞争、政策层面、行业层面三大因素正在加剧行业整合的共振。在市场竞争和政策层面的医改控费及两票制等流通领域整治压力面前，领先企业面临的整合机会大于中小企业，领先企业正通过“整合、转型、延伸”等战略方式重构行业新的态势。

因此，体外诊断产品流通与服务领先企业，在市场环境因素的推动下，均已进入快速发展和整合的阶段，完善市场区域覆盖、进一步提升市场占有率，已经成为领先企业所面临的重要课题。受制于行业企业区域性及市场准入机制等因素的影响，投资收购成为行业领先企业业务扩展和市场整合的重要手段。

除润达医疗外，以迪安诊断为例，其发展的过程中，以收购等投资方式进行区域扩展，例如通过对新疆元鼎医疗的收购，介入新疆地区流通市场；通过对北京联合执信的收购，介入华北地区流通市场等。同时，迪安诊断也通过对金华福瑞达、杭州德格等公司的投资收购，加强其在原有优势区域的市场竞争力。

3、润达医疗市场开拓需求

除行业因素之外，公司作为较早上市的同行业企业，同时作为最早推动和完善整体综合服务业务（又称“集成业务”、“集约化服务”，指一站式满足医学

实验室的全部需求的服务的业务)的体外诊断产品流通与服务行业企业,经过多年的发展,在上市时已经成为华东地区体外诊断产品流通市场的领先企业之一。为了更好的回报股东,提升公司的市场竞争力,上市时公司已制订了全国发展的战略,且已经通过自产产品渠道的建设,逐步向华东地区以外的区域进行市场开拓的探索。但是在公司核心的整体综合服务业务扩展的过程中,行业内普遍存在的区域性和准入难的特点,导致了公司在早期向华东以外的区域市场发展遇到了一定的瓶颈。为了尽快实现全国覆盖的目标,全面提升市场竞争力,保持行业领先地位,公司在上市后,围绕公司的核心的整体综合服务业务,不断的扩展新客户。上市后至今,公司新增终端客户近 400 家(不含收购标的公司客户),在逐步引进新产品、完善服务体系的同时,公司在同行业寻找合作伙伴,并通过投资合作的形式,完善服务体系(如投资昆涑,以增强医学实验室第三方质量控制服务能力;投资山东鑫海,增加医疗机构高值耗材服务能力),加强区域市场建设(如投资杭州怡丹,以提升公司在浙江地区的市场竞争力和占有率,同时加强公司在微生物检测专门领域的服务能力),建立全国性的服务网络(如投资北京东南,完善华北地区市场建设)。

公司在选择合作方时,更倾向于该公司在其所在地区的业务有一定规模、具备较完整的综合服务能力、有意愿从单纯的传统代理业务向医学实验室整体综合服务业务(即集成业务或集约化服务业务)的方向转型,集成业务是代理业务的延伸,代理业务是集成业务的基础之一。因此,润达医疗将集成业务模式复制到各子公司,是帮助子公司把其在当地的业务做的更扎实,在市场上更具竞争力。同时,公司也选择在各自专业服务领域具有竞争优势的企业进行合作,完善服务内容,提升服务能力,增强自产产品市场竞争力。因此,近几年润达医疗通过投资、收购等多种方式,加强了华东地区的市场竞争力,市场区域也进一步扩大到东北、华北、西南、华中地区,基本完成全国市场布局,同时,通过对部分上游企业的投资,加强产品端的实力,增强公司盈利能力,进一步提升市场竞争力。

综上所述,公司为了巩固市场领先地位,在快速整合的市场大环境下抓住市场机遇,同时也为了更好的回报全体股东,公司在上市后加快了发展的步伐,受行业整体因素的影响,公司在快速发展的过程中,采取了投资收购的方式完善全国市场布局、增强服务能力,加快核心业务的推广。

(二) 收购资金来源

截至 2018 年 6 月 30 日，上市公司该等收购累计支付的金额共 153,737.87 万元，上述资金的来源为：

1、并购贷款

上市公司与上述十次收购相关的并购贷款情况如下：

| 序号 | 收购标的 | 贷款方 | 贷款金额 (万元) |
|----|-------|-------------------|-----------|
| 1 | 杭州怡丹 | 中国民生银行股份有限公司上海分行 | 10,800.00 |
| 2 | 北京东南 | 招商银行股份有限公司上海徐家汇支行 | 10,000.00 |
| 3 | 长春金泽瑞 | 新华信托股份有限公司 | 17,500.00 |
| 4 | 山东鑫海 | 浙商银行股份有限公司上海陆家嘴支行 | 7,200.00 |
| 合计 | | | 45,500.00 |

由上表可知，上述 10 次收购中的资金有 45,500.00 万元来源于上市公司的并购贷款。

2、公司自有资金

2015 年至 2018 年 1-6 月，上市公司主要的现金流入情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2018年1-6月 | 比例 | 2017年 | 比例 | 2016年 | 比例 | 2015年 | 比例 |
|-------------------------------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|
| 主要现金流入合计 | 473,085.27 | 95.43% | 787,752.11 | 98.69% | 488,536.51 | 97.39% | 273,104.36 | 98.41% |
| 其中： 销售商品、 提供劳务收 到的现金 | 294,753.00 | 62.30% | 445,242.59 | 56.52% | 234,527.43 | 48.01% | 169,399.25 | 62.03% |
| 收回投资收 到的现金 | 48,700.00 | 10.29% | 23,750.00 | 3.01% | 5,577.37 | 1.14% | - | |
| 吸收投资收 到的现金 | 889.80 | 0.19% | 4,626.00 | 0.59% | 111,299.23 | 22.78% | 37,238.00 | 13.64% |
| 取得借款收 到的现金 | 107,125.93 | 22.64% | 211,028.58 | 26.79% | 124,382.30 | 25.46% | 62,122.50 | 22.75% |
| 发行债券收 到的现金 | - | | 92,748.90 | 11.77% | - | | - | |

根据上述主要的现金流入情况可知，公司现金流入主要来源于销售商品/提供劳务收到的现金、取得借款/发行债券收到的现金以及收回/吸收投资收到的现

金。其中销售商品/提供劳务收到的现金是其现金流入的最主要的来源，公司自身盈利产生现金的能力较强。公司在未使用 IPO 募集资金、非公开发行股票募集资金以及发行债券收到的现金进行上述收购的情形下，仍有足够的资金支付收购所需资金。

3、不存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形

(1) 截至 2018 年 6 月 30 日首次公开发行股票募集资金使用及结余情况如下：

单位：元

| 时间 | 募集资金专户发生情况 |
|---|----------------|
| 募集资金金额 | 361,055,775.88 |
| 减：2015 年 5 月 23 日至 2016 年 12 月 31 日募投项目支出 | 175,998,238.14 |
| 减：募集资金置换预先投入募集项目的自筹资金 | 143,179,100.00 |
| 减：2015 年 5 月 23 日至 2016 年 12 月 31 日部分闲置募集资金暂时补充流动资金 | 145,000,000.00 |
| 加：2015 年 5 月 23 日至 2016 年 12 月 31 日专户利息收入 | 962,362.00 |
| 加：2015 年 5 月 23 日至 2016 年 12 月 31 日归还暂时补充流动资金 | 103,500,000.00 |
| 截至 2016 年 12 月 31 日专户余额 | 1,340,799.74 |
| 减：2017 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日募投项目支出 | 42,840,924.71 |
| 加：2017 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日专户利息收入 | 13,458.85 |
| 加：归还暂时补充流动资金 | 41,500,000.00 |
| 截至 2017 年 12 月 31 日专户余额 | 13,333.88 |
| 减：2018 年 1 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日募投项目支出 | - |
| 减：部分闲置募集资金暂时补充流动资金 | - |
| 减：节余募集资金永久补充流动资金 | 13,350.99 |
| 加：2018 年 1 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日专户利息收入 | 17.11 |
| 加：归还暂时补充流动资金 | - |
| 截至 2018 年 6 月 30 日专户余额 | 0 |

截至 2018 年 6 月 30 日首次公开发行股票募投项目支出明细如下：

单位：万元

| 项目 | 募集资金承诺投资总额(万元) | 募集资金投资项目先期投入及置换金额 | 2015年度使用募集资金(2015年5月23日至2015年12月31日) | 2016年度使用募集资金(2016年1月1日至2016年12月31日) | 2017年度使用募集资金(2017年1月1日至2017年12月31日) | 2018年度使用募集资金(2018年1月1日至2018年6月30日) | 累计使用募集资金 |
|---------------------|----------------|-------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|-----------|
| 综合服务扩容及信息管理平台升级改造项目 | 25,829.48 | 12,709.41 | 7,379.15 | 4,047.43 | 1,772.84 | - | 25,908.84 |
| 自有体外诊断产品扩产项目 | 7,946.27 | 1,108.38 | 2,493.79 | 2,424.42 | 1,928.22 | - | 7,954.82 |
| 研发实验室建设项目 | 2,335.94 | 500.12 | 776.76 | 478.26 | 583.03 | - | 2,338.17 |
| 小计 | 36,111.69 | 14,317.91 | 10,649.71 | 6,950.11 | 4,284.09 | - | 36,201.83 |

(2) 非公开发行股票募集资金的使用及结余情况

截至2018年6月30日非公开发行募集资金的使用及结余情况如下:

单位: 元

| 时间 | 募集资金专户发生情况 |
|---------------------------------|------------------|
| 募集资金金额 | 1,108,612,285.54 |
| 加: 2016年度募投专户利息收入 | 172,234.83 |
| 减: 2016年度补充流动资金 | 1,108,623,972.21 |
| 截至2016年12月31日专户余额 | 160,548.16 |
| 加: 2017年年度募投专户利息收入 | 486.98 |
| 减: 2017年年度补充流动资金 | 149,462.58 |
| 截至2017年年度专户余额 | 11,572.56 |
| 加: 2018年1月1日至2018年6月30日募投专户利息收入 | 10.23 |
| 减: 2018年1月1日至2018年6月30日补充流动资金 | 11,582.79 |
| 截至2018年6月30日专户余额 | 0 |

公司非公开发行股票募集资金均用于补充流动资金。公司已将非公开募集资金用于支付采购货款、职工薪酬、税费以及其他与经营活动相关的支出。

公司严格按照《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法(2013年修订)》和公司《募集资金管理办法》的相关规定使用募集资金,不存在将IPO募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形。

综上所述,公司前述收购资金的来源为并购贷款及自有资金,不存在将IPO募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形。

二、结合多次收购时间密集、距上市公司上市时间较短的情况，补充披露上市公司在上市前是否与上述标的公司已存在收购安排或其他商业安排

公司上市后对外投资时，主要的流程为：

1、初步接触：在接触到标的公司拟出售或拟引进投资的相关信息后，公司投资相关团队会在行业内收集并了解标的基本情况以及市场地位，在确定认为其符合公司整体业务发展目标后，将相关情况报告管理层进行讨论；

2、初步磋商：管理层对相关公司信息进行讨论分析后，认为具有可继续沟通接触的价值，指定某位高级管理人员与标的公司主要股东进行初步接洽；

3、尽职调查：若双方就进一步合作达成初步意向的，公司管理层将就相关情况再次进行讨论，确定意向后，聘请中介机构，对标的公司进行尽职调查；

4、投资意向确认：中介机构完成尽职调查后，将相关结果向管理层进行汇报，管理层在结合中介机构尽调结论和初步投资意向的基础上，确定是否进一步推进相关项目；

5、协议确认及审议：确认推进的，就具体交易细节与对方进行沟通、确认；交易细节拟定的，拟定协议并根据公司投资管理制度，提交总经理办公会议审议；若按规定需提交公司董事会或股东大会审议的，提交公司董事会、股东大会进行审议。

公司主要对外投资的相关决策时点：

| 标的公司 | 接触时间 | 尽调时间 | 协议签署时间 |
|-------|----------|----------|----------|
| 上海昆涑 | - | - | 2015年3月 |
| 杭州怡丹 | 2016年1月 | 2016年3月 | 2016年7月 |
| 山东鑫海 | 2015年12月 | 2016年2月 | 2016年8月 |
| 北京润诺思 | - | 2016年9月 | 2016年9月 |
| 合肥润达 | 2015年12月 | 2016年4月 | 2016年6月 |
| 北京东南 | 2016年7月 | 2016年11月 | 2016年12月 |
| 云南润达 | - | - | 2017年4月 |
| 武汉润达 | - | - | 2017年4月 |
| 长春金泽润 | 2016年7月 | 2017年7月 | 2017年7月 |
| 优科联盛 | 2016年7月 | 2016年9月 | 2017年6月 |

上述表格中，未列明接触或尽调时间的决策情况具体如下：

1、上海昆涑：上海昆涑自成立起，就以为国内医学实验室提供专业的实验室质量控制服务为目标，创始人团队均曾在国际一流体外诊断第三方质量控制产品生产商任职。2013 年底，润达医疗与上海昆涑进行了接触，对其未来的发展方向十分看好，充分认可团队的背景、业务能力，同时鉴于质量控制工作在医学实验室中的核心地位（质量控制工作决定了医学实验室诊断结果的均一性和稳定性，对于医学实验室而言是最重要的风险控制因素），质量控制服务能力将是未来流通与服务企业重要的市场竞争力之一，因此经润达医疗董事会审议，同意对上海昆涑进行投资。润达医疗分别于 2014 年 1 月及 9 月向上海昆涑合计增资 175 万元，持有其 46.67%的股权。嗣后，经上海昆涑股东会审议同意及润达医疗董事会审议同意，润达医疗于 2015 年 3 月与上海昆涑签署增资协议，向上海昆涑再次增资 125 万元，本次增资后，润达医疗持有上海昆涑 60%的股权，上海昆涑成为润达医疗的控股子公司。

2、北京润诺思：因行业内产品研发侧重点不同，仪器产品偏重机电光学等领域，试剂产品侧重生物化学领域，行业内试剂研发生产企业一般都选择与其他仪器企业合作进行研发。北京润诺思为公司子公司上海惠中的合作伙伴，因上海惠中在自产体外诊断仪器研发方面具有丰富的经验，而北京润诺思专注于化学发光试剂的研发。因此，经北京润诺思审慎选择，自 2013 年起，北京润诺思委托上海惠中进行化学发光检测仪器的研发，共同完成化学发光检测系统（仪器+试剂）的研发工作。2015 年三季度，北京润诺思因研发资金需求等原因，寻找新的投资者，公司得知相关信息后，基于对北京润诺思多年合作中对其研发能力的了解和认可，公司于 2015 年 10 月增资取得其 8%的股权；2016 年下半年，北京润诺思原风险投资者因自身存续期等原因拟出让北京润诺思股权，公司经审慎决策，以股权受让的方式取得北京润诺思的控股股权。

3、云南润达：云南润达为公司参与设立的公司，设立时公司持有其 10%的股权。设立该公司的目的系为向云南地区推进实验室整体综合服务业务，考虑到公司当时异地扩张能力有限，故选择以参股的形式与当地团队进行合作，公司提供管理经验和业务体系建设，在 2014 年参与设立云南润达。其后经多年发展，2017 年因股东就未来发展和经营目标产生分歧，经友好协商，公司收购了部分原股东持有的股权成为云南润达的控股股东。

4、武汉润达：武汉润达为公司参与设立的公司，设立时公司持有其 8%的股权。设立该公司的目的为在湖北地区推进实验室整体综合服务业务，考虑到当时公司在华中地区的实际经营情况，公司选择了以参股的形式与当地团队进行合作，在 2015 年下半年参与设立武汉润达。2017 年，为加强对武汉润达的控制，增加对武汉润达的业务支持，基于保障公司利益的考虑，经与其他股东协商，公司以股权收购其他股东部分股权的方式取得武汉润达的控股股权。

综上所述，公司上市后的各项投资和并购均系上市后接触或获得相关投资、控股机会，并未在上市前与上述标的公司达成收购安排及其他商业安排。

三、补充披露上市公司最近一期收入及利润是否主要来源于上述收购的 10 家公司

2018 年 1-6 月，上述标的公司收入及利润指标如下：

单位：万元

| 公司名称 | 营业收入 | EBITDA | 净利润 | 归属于上市公司股东的净利润 |
|-------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|
| 上海昆涑 | 2,567.86 | 339.71 | 321.94 | 193.16 |
| 杭州怡丹 | 17,543.36 | 3,664.39 | 2,536.95 | 1,141.63 |
| 山东鑫海 | 24,644.20 | 1,968.83 | 1,449.53 | 1,449.53 |
| 北京润诺思 | 32.56 | -721.46 | -745.75 | -483.74 |
| 合肥润达 | 6,422.21 | 1,319.19 | 862.37 | 345.05 |
| 北京东南 | 33,833.75 | 5,599.37 | 3,899.93 | 2,339.96 |
| 云南润达 | 4,063.24 | 582.54 | 279.07 | 142.33 |
| 武汉润达 | 6,745.20 | 2,343.85 | 1,749.74 | 892.37 |
| 长春金泽瑞 | 32,638.35 | 9,563.05 | 6,772.00 | 4,063.20 |
| 优科联盛 | 9,713.14 | 2,029.21 | 1,510.00 | 770.10 |
| 合计 | 138,203.87 | 26,688.68 | 18,635.78 | 10,853.59 |
| 润达医疗（合并） | 279,477.40 | 49,254.99 | 22,076.94 | 14,428.48 |
| 占合并报表相应指标之比 | 49.45% | 54.18% | 84.41% | 75.22% |

注：上述公司单体报表数据未对润达医疗合并报表范围内的交易进行剔除。

上述标的公司收入占润达医疗合并收入 49.45%，证明公司通过并购完善区域市场覆盖并扩大市场占有率的策略得到了良好的效果；EBITDA（息税折旧摊

销前利润)占润达医疗合并 EBITDA54.18%，与收入占比规模相当，证明上述标的公司的盈利能力良好，公司投资回报有良好的保障。

上述标的公司净利润占合并报表净利润的比例较高，主要系因上述标的公司经营业绩良好，同时，鉴于公司对运营资金进行统一管理，且由于公司作为上市公司，较“轻资产”的各子公司拥有更多的银行授信和融资能力，因此公司承担了合并报表范围内绝大部分的融资成本和财务费用。2018年1-6月，公司母公司财务费用占合并报表财务费用的76.76%，而母公司收入仅占合并报表收入34.56%，因此，会出现上述标的公司净利润合计数占合并报表相应指标较高的情形。

此外，由于公司系使用自有资金及并购贷款等自筹资金收购上述标的公司，收购上述标的公司实际上对公司的资金形成一定的占用，若按照收购上述标的公司占用资金的规模、以公司上半年平均资金成本测算，上述标的公司上半年合计实现归属于母公司股东净利润扣除其占用母公司资金部分财务成本后约6,077.34万元（财务成本系以上市公司已累计支付的收购款按实际占2018年上半年实际月份以及年化6.35%¹利率计算，即上述标的公司对上市公司股东的实际利润贡献），占公司合并报表归属于母公司股东净利润的42.12%，证明公司除上述标的公司外，原有体系业务增长较快、盈利能力有所保障。

四、结合上市公司2017年末商誉减值测试具体情况，补充披露上述收购形成的商誉未发生减值的合理性。

（一）相关标的资产最近三年又一期的经营情况

单位：万元

| 标的公司 | 2018年1-6月 | | 2017年度 | | 2016年度 | | 2015年度 | |
|-------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 营业收入 | 净利润 | 营业收入 | 净利润 | 营业收入 | 净利润 | 营业收入 | 净利润 |
| 上海昆涿 | 2,567.86 | 321.94 | 3,696.56 | 110.49 | 1,927.25 | 3.23 | 866.60 | -346.97 |
| 杭州怡丹 | 17,543.36 | 2,536.95 | 32,767.21 | 4,279.68 | 25,111.17 | 4,063.36 | 21,133.34 | 1,058.49 |
| 山东鑫海 | 24,644.20 | 1,449.53 | 47,184.03 | 2,514.47 | 35,712.93 | 2,363.00 | 16,210.65 | 428.90 |
| 北京润诺思 | 32.56 | -745.75 | 973.40 | -1,544.49 | 864.96 | -1,679.02 | 546.44 | -1,946.58 |

¹该利率系上市公司2018年上半年平均融资年化利率

| | | | | | | | | |
|-------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|
| 合肥润达 | 6,422.21 | 862.37 | 10,390.52 | 1,435.10 | 3,454.77 | 608.04 | - | - |
| 北京东南 | 33,833.75 | 3,899.93 | 55,986.81 | 5,726.35 | 50,006.56 | 4,938.06 | 42,740.00 | 3,707.47 |
| 云南润达 | 4,063.24 | 279.07 | 7,091.70 | 436.65 | 3,741.91 | -89.39 | 1,777.22 | -234.89 |
| 武汉润达 | 6,745.20 | 1,749.74 | 12,686.59 | 3,104.42 | 5,811.87 | 1,147.02 | - | -82.97 |
| 长春金泽瑞 | 32,638.35 | 6,772.00 | 57,783.91 | 13,549.06 | 35,094.55 | 6,473.71 | - | -124.66 |
| 优科联盛 | 9,713.14 | 1,510.00 | 14,444.91 | 2,472.58 | - | - | - | - |

(二) 商誉初始确认的依据

1、根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十条非同一控制下企业合并定义及相关指引，结合有关合并协议和合并双方的董事会决议等文件、资料，判断合并是否属于非同一控制的企业合并；

2、根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十条购买日的定义及企业合并应用指南有关实现控制权的转移的五项条件，结合公司实际情况，确定购买日。

3、根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十一条、第十二条有关合并成本的规定及相关指引，结合合并协议约定，确定合并成本。其中，公司通过股权转让方式取得长春金泽瑞 60% 股权，在合并协议中约定了或有对价条款，公司在购买日估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量，公司将其计入合并成本。公司管理层确认或有对价时判断业绩完成概率，并对应付股权转让款现金流进行折现。

4、根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十三条规定，公司在购买日对合并成本进行分配，按照企业合并准则第十四条的规定确认所取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债。公司结合企业合并的相关财务报告、资产评估报告等，分析公司业务特点，确认资产组和资产组组合构成，确定被购买方可辨认净资产公允价值。

5、根据确定的合并成本和被购买方可辨认净资产公允价值，计算商誉。

企业合并的购买日、合并成本及商誉初始确认如下：

单位：万元

| 项目 | 上海昆涑 | 山东鑫海 | 北京润诺思 | 杭州怡丹 | 合肥润达 | 北京东南 | 云南润达 | 武汉润达 | 长春金泽瑞 | 武汉优科联盛 |
|-----------------------------|----------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|----------|-----------|-----------|------------|
| 购买日 | 2015-4-9 | 2016-9-26 | 2016-11-29 | 2016-7-21 | 2016-11-24 | 2017-3-8 | 2017-9-7 | 2017-9-7 | 2017-9-8 | 2017-12-11 |
| 合并成本 | | | | | | | | | | |
| — 现金 | 125.00 | 8,000.00 | 7,580.67 | 21,600.00 | 3,400.00 | 31,326.00 | 959.40 | 8,832.00 | 45,300.00 | 9,810.00 |
| — 非现金资产的公允价值 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| — 发行或承担的债务的公允价值 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| — 发行的权益性证券的公允价值 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| — 或有对价的公允价值 | - | - | - | - | - | - | - | - | 40,748.44 | - |
| — 购买日之前持有的股权于购买日的公允价值 | - | - | 1,418.18 | - | - | - | 124.62 | 389.18 | - | - |
| — 其他 | - | 12,000.00 | - | - | 2,934.00 | - | 639.60 | 5,661.59 | - | 6,750.00 |
| 合并成本合计 | 125.00 | 20,000.00 | 8,998.86 | 21,600.00 | 6,334.00 | 31,326.00 | 1,723.62 | 14,882.77 | 86,048.44 | 16,560.00 |
| 减：取得的可辨认净资产公允价值份额 | 15.81 | 3,674.64 | -259.07 | 2,508.72 | 3,136.82 | 13,504.78 | 635.54 | 4,225.19 | 9,142.24 | 4,174.22 |
| 商誉/合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额 | 109.19 | 16,325.36 | 9,257.93 | 19,091.28 | 3,197.18 | 17,821.22 | 1,088.08 | 10,657.57 | 76,906.20 | 12,385.78 |

(三) 商誉减值测试过程的详细说明

1、公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》将商誉自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组或相关的资产组组合。经分析，上述公司中，各个标的公司以整体作为一个资产组或资产组组合。

2、公司对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额。

3、对于存在可以获得公允价值的单位，如果公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。

4、根据准则相关规定，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司按照上述方法仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，则以该单位预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

5、公司管理层在合理和有依据的基础上对单位资产剩余使用寿命内整个经济状况进行最佳估计，分析论证盈利预测营业收入及增长率、营业成本、营业税金及附加、销售费用、管理费用、财务费用、企业所得税及税率、折旧及摊销、资本性支出等合理性，预测营运资金变动，溢余资产、非经营性资产/负债、资产减值损失、营业外收支等其他项目的合理性，制作近5年的盈利预测数据，并在此盈利预测数据之上，对单位未来现金流量进行预计。

6、利用估值技术或外部估值专家选取相关折现率，根据盈利预测测算的未来现金流量计算未来现金流量现值，并考虑溢余资产、非经营性资产/负债影响计算出股权价值，然后根据持股比例与长期投资的账面价值进行比较，以确认是否存在商誉减值。

7、公司在2017年年度报告报出前，检查资产负债表日至报告报出日期间的期后事项，判断是否存在重大不利状况表明某项资产在资产负债表日发生了减值或者需要调整该项资产原先确认的减值金额。

(四) 盈利预测及业绩承诺与实际净利润的匹配情况说明

1、2016 年度盈利预测与业绩承诺相关情况

| 项目 | 预测净利润 (万元) | 2016 年度业绩承诺 | 经审计确认的 净利润 (万元) | 扣非净利润 (万元) |
|-------|---------------|-------------------------------------|--------------------|---------------|
| 上海昆涑 | -29.00 | 无 | 3.23 | 2.78 |
| 山东鑫海 | 不适用 | 合并净利润不低于 2,000 万元 | 2,363.00 | 2,365.49 |
| 北京润诺思 | 不适用 | 无 | -1,679.02 | -1,685.29 |
| 杭州怡丹 | 不适用 | 合并经审计的扣除非经常性损益后合并净利润不低于人民币 4,000 万元 | 4,063.36 | 4,115.66 |
| 合肥润达 | 不适用 | 2016 年 7-12 月实现的扣非净利润不低于人民币 500 万元 | 608.04 | 607.98 |

注：以上表格中预测净利润是指用于商誉测试的预测数据；合肥润达成立于 2016 年 4 月，当年 6 月开始营业，主要利润均产生在 2016 年 7-12 月。

综上，2016 年度各标的公司均已完成业绩承诺或净利润超过盈利预测额。

2、2017 年度盈利预测与业绩承诺相关情况

(1) 2017 年度完成情况

| 项目 | 预测净利润 (万元) | 2017 年度业绩承诺 | 经审计确认的 净利润 (万元) | 扣非净利润 (万元) |
|-------|---------------|---|-----------------------|---------------|
| 上海昆涑 | 57.00 | 无业绩承诺 | 110.49 | 不适用 |
| 山东鑫海 | 2,765.36 | 合并净利润不低于 2,500 万元 | 2,514.47 | 不适用 |
| 北京润诺思 | -1,277.00 | 无业绩承诺 | -1,544.49 | 不适用 |
| 杭州怡丹 | 4,415.66 | 2017 年公司经审计的扣除非经常性损益后合并净利润的同比增长率不低于 20%；考核净利润：2016 年度及 2017 年度累计不低于人民币 8,096 万元 | 4,279.68 | 4,334.94 |
| 合肥润达 | 1,402.76 | 扣除非经营性损益后的净利润不低于 1,400 万元 | 1,435.10 | 1,434.32 |
| 北京东南 | 不适用 | 经审计的扣除非经常性损益后的合并净利润不低于 5,375 万元 | 5,726.35 | 5,721.92 |

| 项目 | 预测净利润 (万元) | 2017 年度业绩承诺 | 经审计确认 的净利润 (万元) | 扣非净利润 (万元) |
|-------|---------------|--|-----------------------|---------------|
| 云南润达 | 不适用 | 2017 年度实现净利润不 低于人民币 390 万元 | 436.65 | 不适用 |
| 武汉润达 | 不适用 | 2017 年度实现净利润不 低于人民币 3100 万元 | 3,104.42 | 不适用 |
| 长春金泽瑞 | 不适用 | 2017 年度经审计的扣非 净利润不低于人民币 14,000.00 万元；若公司 利润考核期间任一年度 实际扣非净利润低于当 年度利润承诺的 90% 的，则相应调整向转让 方支付的股权转让款 | 13,549.06 | 13,548.52 |
| 优科联盛 | 不适用 | 2017 年度实现扣非净利 润不低于人民币 1800 万 元 | 2,472.58 | 2,472.52 |

注：以上表格中预测净利润是指用于商誉测试的预测数据。部分标的业绩承诺未考虑非经常性损益，故扣非净利润不适用。

上述标的公司中，涉及业绩承诺的，除长春金泽瑞和杭州怡丹实际完成净利润低于其承诺净利润外，其余均完成业绩承诺；不涉及业绩承诺的，除北京润诺思未能达到盈利预测外，其他公司均达到盈利预测目标。

(2) 未达到盈利预测或未完成业绩承诺情况的说明

1) 北京润诺思

北京润诺思业绩未能达到盈利预测值，主要系其化学发光检验系统由其负责研发生产的试剂与上海惠中（上市公司全资子公司）负责生产的仪器共同组成，而上海惠中金山区生产基地于 2017 年基本建成，经上市公司管理层确定，上市公司旗下上海地区的生产型企业（上海惠中及上海华臣）于 2017 年启动搬迁工作。因医疗器械生产企业监管要求严格，搬迁工作涉及质量管理体系考核、生产许可证变更、产品注册证变更、试生产及中试等诸多环节，搬迁相关工作周期长，因此，上海惠中原定化学发光仪器的生产计划也受到影响，相关计划顺延。因相关产品使用必须在检验系统内进行，因此，受到上海惠中化学发光仪器生产计划延期的影响，北京润诺思化学发光试剂相关产品正式投放市场的计划相应顺延，

导致北京润诺思的销售收入和净利润等指标较 2017 年初预测相应推迟，其当年度业绩实际完成情况符合公司相应调整后的业绩预期。

2) 长春金泽瑞

长春金泽瑞 2017 年度扣非净利润为 13,548.52 万元，占当期承诺扣非净利润的 96.78%，大于当年度利润承诺的 90%，按各方股权转让协议约定，无需按照约定调整股权转让款。其 2017 年度扣非净利润略低于承诺净利润的原因主要是：长春金泽瑞为开展医学实验室综合服务业务进行相关准备，部分投入提前发生，而相关收入未能在 2017 年度体现，因此造成当年长春金泽瑞净利润略低于业绩承诺数。

3) 杭州怡丹

杭州怡丹 2017 年度净利润增长率低于原承诺的净利润增长率，但杭州怡丹当年度实际扣非净利润为当年度预测净利润的 98.17%，且杭州怡丹 2016 年度及 2017 年度扣非后净利润合计为 8,446.24 万元，大于各方约定的当年度考核净利润业绩 8,096 万元。

综上所述，经测试和分析，截至 2017 年 12 月 31 日，公司上述收购形成的商誉未发生减值具备合理性。

五、补充披露本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高的合理性，并对上市公司商誉较高的风险进行量化风险提示

（一）本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高的合理性

1、本次交易完成前后商誉占总资产/净资产比例

根据上市公司 2017 年度审计报告、2018 年 1-4 月未经审计的财务报表以及《备考审阅报告》，本次交易完成前后上市公司的商誉占总资产、净资产及归属于母公司净资产比例情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2018年4月30日 | | 2017年12月31日 | |
|-------------------|------------|------------|-------------|------------|
| | 交易完成前 | 交易完成后 | 交易完成前 | 交易完成后 |
| 商誉 | 166,983.27 | 262,634.58 | 166,983.27 | 262,634.58 |
| 总资产 | 741,309.25 | 894,335.95 | 712,532.87 | 869,224.86 |
| 归属于母公司股东净资产 | 236,286.51 | 295,044.82 | 228,704.51 | 291,132.66 |
| 净资产 | 285,846.03 | 347,019.54 | 274,855.47 | 339,283.40 |
| 商誉占总资产的比例 | 22.53% | 29.37% | 23.44% | 30.21% |
| 商誉占归属于母公司股东净资产的比例 | 70.67% | 89.02% | 73.01% | 90.21% |
| 商誉占净资产的比例 | 58.42% | 75.68% | 60.75% | 77.41% |

如上表所示，截至 2018 年 4 月 30 日，交易完成前商誉占总资产的比例为 22.53%，交易完成后商誉占总资产的比例为 29.37%；交易完成前商誉占净资产的比例为 58.42%，交易完成后商誉占净资产的比例为 75.68%。

2、本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高的合理性

(1) 公司多次并购的交易背景

润达医疗作为国内领先的医学实验室综合服务提供商，围绕医学实验室的核心需求，为客户提供包括产品组合选择方案、专业技术服务团队与服务网络、信息化管理的仓储物流配送系统、全方位技术支持服务等在内的医学实验室综合服务，同时也为产品制造商提供销售支持及客户渠道管理等服务。为抓住体外诊断行业的发展机遇，巩固公司细分领域龙头的市场地位，公司积极顺应政策和市场的变化趋势，自 2015 年起逐步加强市场布局，落实渠道扩容，通过对区域性体外诊断产品流通龙头企业的投资控股，抢占市场先机，业务范围已经覆盖华东、华北、东北、华中、西南地区，基本完成全国市场布局。体外诊断流通与服务行业内企业以并购投资的方式进行区域扩张、渠道整合以及服务能力提升为行业惯例，系受市场等因素综合影响所致，具体分析可参见反馈问题回复第一问的相关内容，公司上市后的并购均为围绕主业展开，具备真实的业务背景。因此，润达医疗积极顺应政策和市场的变化趋势，制订了加强市场布局，落实渠道扩容以及提升服务能力的发展战略，该战略加强了公司在全国不同区域的市场竞争力，增加了公司的服务内容及自产产品种类，提高了公司市场占有率及综合服务能力。

此外，上述交易均具备真实的业务背景，公司通过并购在业务规模、经营形态、市场占有率等方面均已获得较大提升。

(2) 可比上市公司的商誉情况

可比体外诊断行业上市公司销售的主要产品均为体外诊断试剂或耗材，但体外诊断行业内各公司的细分领域存在一定差异，各公司与润达医疗的主营业务及2017年收入构成如下表所示（以下数据均取自各公司公开资料）：

| 证券简称 | 主营业务 | 2017年收入构成 |
|------|---|---|
| 科华生物 | “目前主营业务涵盖体外诊断试剂、医疗检验仪器，自主拥有生化诊断、酶免诊断、光免诊断、即时检验(POCT)、分子诊断五大产品线，在国内体外临床诊断行业中拥有显著的全产品线竞争优势，处于行业领先地位。” | 自产产品：7.97 亿元 代理产品：7.84 亿元 其他产品：0.14 亿元 |
| 迪安诊断 | “主要面向各级医疗卫生机构，以提供医学诊断服务外包为核心业务的医学诊断服务整体解决方案，凭借具有迪安特色的“服务+产品”一体化商业模式成为体外诊断行业的领先者。” | 诊断产品销售：29.96 亿元 诊断服务：19.06 万元 |
| 迪瑞医疗 | “主营业务是医疗检验仪器及配套试纸试剂的研发、生产与销售。公司产品用于日常体检及病情诊断，通过对人体尿液、血液等体液的检验，为预防、治疗疾病提供身体指标信息。” | 医疗器械：8.65 亿元 其他：269.57 万元 |
| 九强生物 | “以生化诊断试剂（“金斯尔”品牌试剂）的研发、生产和销售为主营业务。” | 体外检测试剂：6.39 亿元 体外检测仪器：0.53 亿元 仪器租赁业务收入：18.09 万元 其他业务收入：241.13 万元 |
| 利德曼 | “在体外诊断产品、诊断仪器、生物化学品等领域拥有核心竞争力，集研发、生产和销售于一体”，“产品涵盖生化、免疫凝血等检测领域的诊断试剂和诊断仪器以及生物化学品等”。 | 体外诊断试剂：4.94 亿元 生物化学原料：0.16 亿元 诊断仪器：0.52 亿元 其他业务收入：0.13 亿元 |
| 迈克生物 | “主营业务为体外诊断产品的自主研发、生产、销售和服务，包括代理销售国外知名品牌的体外诊断产品。” | 自产产品：7.77 亿元 代理产品：11.71 亿元 其他业务：0.22 亿元 |
| 万孚生物 | “专注于快速诊断试剂、快速检测仪器等 POCT 相关产品的研发、生产与销售。” | 体外诊断产品：8.55 亿元 贸易类：2.85 亿元 服务类：539.16 万元 |
| 基蛋生物 | “主要从事 POCT 体外诊断产品的研发、生产和销售，主要产品为 POCT 体外诊断试剂及配套仪器。” | 试剂类：4.47 亿元 仪器类：0.38 亿元 |
| 美康生物 | “集体外诊断产品的研发、生产和销售于一体，并提供第三方医学诊断服务的专业的体外诊断产业上下游一体化公司。” | 体外诊断试剂：13.08 亿元 体外诊断仪器：1.82 亿元 医学诊断服务：2.44 亿元 |

| 证券简称 | 主营业务 | 2017 年收入构成 |
|--------|--|------------------------------------|
| | | 体外诊断试剂原料：397.14 万元 其他：0.67 亿元 |
| 安图生物 | “专业从事体外诊断试剂及仪器的研发、生产、销售及服务，产品涵盖免疫、生化、微生物等检测领域，能够为医学实验室提供全面的解决方案。” | 试剂类：11.59 亿元 仪器类：1.79 亿元 |
| 塞力斯 | “专注于医疗检验集约化营销及服务业务、体外诊断产品的代理及自主体外诊断产品的研发、生产和销售。” | 收入：9.21 亿元 |
| 巨星医疗控股 | “其核心业务专注于高毛利的医疗耗材及设备，即医学影像产品和体外诊断产品。”“为富士胶片在中国的医用胶片独家生产商，以及罗氏诊断医疗体外诊断产品在中国最大的经销商之一。” | 医疗产品及设备：33.29 亿元 影像打印产品：5.97 亿元 |
| 润达医疗 | 医学实验室综合服务商，主要向各类医学实验室提供体外诊断产品及专业技术支持的综合服务。 | 自主品牌 1.68 亿元 流通服务 41.44 亿元 |

上表列示的可比体外诊断行业上市公司多数以体外诊断产品的研发、生产为主，与润达医疗同属体外诊断产品流通与服务细分领域且流通业务收入规模较为接近的国内证券市场已上市或挂牌的企业主要包括迪安诊断及巨星医疗控股。

截至 2018 年 6 月 30 日，迪安诊断、巨星医疗控股及润达医疗商誉占总资产/净资产的比例如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 迪安诊断 | 巨星医疗控股 | 润达医疗 |
|-------------------|------------|------------|------------|
| 商誉 | 193,687.69 | 262,344.70 | 166,983.27 |
| 总资产 | 909,581.68 | 537,332.20 | 764,529.73 |
| 归属于母公司股东净资产 | 248,883.49 | 68,770.70 | 238,755.20 |
| 净资产 | 351,192.07 | 69,867.20 | 291,917.06 |
| 商誉占总资产的比例 | 21.29% | 48.82% | 21.84% |
| 商誉占归属于母公司股东净资产的比例 | 77.82% | 381.48% | 69.94% |
| 商誉占净资产的比例 | 55.15% | 375.49% | 57.20% |

注：巨星医疗控股为港股上市公司，根据其 2017 年度报告披露，其无形资产中包含收购附属公司获得的经销权及客户关系，其中客户关系及经销权合计占无形资产比例为 99.51%。鉴于巨星医疗控股 2018 中期报告中未列明客户关系及经销权的具体数值且无形资产较年初数波动较小，故在计算巨星医疗控股商誉占总资产/净资产的比例时，基于可比因素，采用无形资产与商誉的合计值与总资产/净资产进行计算。

由上表可知，截至 2018 年 6 月 30 日，公司商誉占总资产/净资产的比例与迪安诊断基本一致，略高于迪安诊断；商誉占归属于母公司股东净资产的比例低

于迪安诊断。巨星医疗控股商誉及无形资产占总资产/净资产以及归属于母公司股东净资产的比例均高于润达医疗及迪安诊断。因此，润达医疗商誉占总资产/净资产的比例与业务领域及业务规模相近的上市公司具有可比性。

综上所述，在我国体外诊断流通与服务行业的发展趋势的行业背景下，润达医疗积极顺应政策和市场的变化趋势而制订渠道扩容、提升服务能力的发展战略，并展开一系列具有真实业务背景的并购，加强了公司在全国不同区域的市场竞争力，增加了公司的服务内容及自产产品种类，提高了公司市场占有率及综合服务能力。此外，润达医疗商誉占总资产/净资产的比例与业务领域及业务规模相近的上市公司具有可比性。因此，本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高具有合理性。

（二）对上市公司商誉较高的风险进行量化风险提示

1、商誉减值的量化分析

假设在所有其他变量保持不变的情况下，以备考报告中截至 2018 年 4 月 30 日商誉数据测算商誉减值对上市公司盈利能力产生的影响如下表所示：

单位：万元

| 假设减值比例 | 减值金额 | 对上市公司净利润的影响金额 |
|--------|-----------|---------------|
| 1% | 2,626.34 | -2,626.34 |
| 5% | 13,131.73 | -13,131.73 |
| 10% | 26,263.46 | -26,263.46 |
| 20% | 52,526.92 | -52,526.92 |

2、商誉减值的风险提示

公司已在重组报告书“重大风险提示”中对商誉减值进行风险提示，具体内容如下：

润达医疗 2016 年末和 2017 年末合并资产负债表所列示的商誉分别为 4.81 亿元、16.70 亿元，占当期净资产的比例分别为 21.66%、60.75%。假设以 2017 年 12 月 31 日为重组并购日，本次重组交易完成后，公司商誉余额将增至 25.16 亿元，较本次交易前有一定的提升。根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。尽管本次交易完

成后，公司将力争发挥与标的公司在资金、技术、客户、市场拓展等方面的协同效应，抓住医疗服务行业的良好发展契机，进一步提升标的公司的盈利能力，且公司已与各标的公司的业绩承诺方签署《盈利预测补偿协议》，明确补偿期限届满时对交易标的将进行专项减值测试并制订了明确的业绩补偿机制，但标的公司盈利能力会受到包括经济环境、行业发展、竞争格局、客户稳定性等多方面因素的影响，这些因素可能会导致标的公司的业绩出现波动，若标的公司未来经营业绩因上述原因而未达预期，则上市公司存在商誉减值的风险，从而对公司当期损益造成不利影响。假设在所有其他变量保持不变的情况下，以备考报告中截至2018年4月30日商誉数据测算不同减值比例对上市公司盈利能力的影响金额具体如下：

单位：万元

| 假设减值比例 | 减值金额 | 对上市公司 净利润的影响金额 |
|--------|-----------|-------------------|
| 1% | 2,626.34 | -2,626.34 |
| 5% | 13,131.73 | -13,131.73 |
| 10% | 26,263.46 | -26,263.46 |
| 20% | 52,526.92 | -52,526.92 |

提请广大投资者关注商誉减值的风险。

六、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“一、本次交易前上市公司的财务状况和经营成果的讨论与分析”之“（三）上市公司商誉分析”以及“第十二章 风险因素”之“三、与上市公司相关的风险”之“（二）商誉减值风险”中补充披露。

七、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：公司为了巩固市场领先地位，在快速整合的市场大环境下抓住市场机遇，同时也为了更好的回报全体股东，公司在上市后加快了发展的步伐，受行业整体因素的影响，公司在快速发展的过程中，采取了投资收购的方式完善全国市场布局、增强服务能力，加快核心业务的推广，具备合理性。

公司进行收购的资金来源为并购贷款及自有资金,不存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形。公司上市后的各项投资和并购均系上市后接触或获得相关投资机会,并未在上市前与上述标的公司达成收购安排及其他商业安排。

本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高具有合理性;经测试和分析,截至 2017 年 12 月 31 日,公司上述收购形成的商誉未发生减值亦具备合理性。

反馈问题七

申请文件显示,8 月 15 日,上市公司召开董事会,更换本次交易审计机构,由立信会计师事务所改为天职国际会计师事务所。8 月 20 日,上市公司向我会报送申报材料。请你公司补充披露:1) 更换审计机构的具体原因以及是否已经全面履行审计程序。2) 更换后的审计机构是否有充分时间开展尽职调查,对相关申报材料履行核查的具体程序,是否已结合实际情况勤勉尽责履职,内核程序是否完善。3) 本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四条、第六条相关规定。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

【回复】:

一、更换审计机构的具体原因以及是否已经全面履行审计程序。

润达医疗第三届董事会第十九次会议审议通过了《关于批准公司本次重组有关审计报告、资产评估报告的议案》,同意批准公司聘请的审计机构立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“立信”)出具的与本次交易的相关审计报告及审阅报告。2018 年 6 月 16 日,上市公司召开了 2018 年第二次临时股东大会,审议通过了《关于批准公司本次重组有关审计报告、资产评估报告的议案》,同意批准公司聘请的审计机构立信出具的与本次交易的相关审计报告及审阅报告。

立信在开展本次重大资产重组相关工作的过程中一直坚持独立审计原则,客观、公正、公允地反映公司及本次重大资产重组事项所涉标的资产的财务状况,切实履行了审计机构应尽的职责,从专业角度维护了公司及股东的合法权益。鉴

于当前立信不能满足本次交易工作时间安排方面的要求，为顺利推进本次交易的进行，经友好协商双方均同意解除合作关系。

润达医疗于 2018 年 8 月 15 日召开了第三届董事会第二十次会议，审议通过了《关于公司更换本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易审计机构的议案》，同意聘请天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”）担任公司本次交易的审计机构。

立信就润达医疗更换审计机构发表了如下陈述意见：“受润达医疗委托，我所对润达医疗本次交易的 5 家目标公司 2016 年度至 2017 年度财务报表以及润达医疗、苏州润赢医疗设备有限公司本次交易重大资产重组的 2016 年度至 2017 年度备考合并财务报表进行了审计及审阅，并分别出具了标准无保留意见的审计报告及审阅报告。

因本所不能满足本次交易工作时间安排的要求，为了保证润达医疗本次重组的顺利进行，经双方友好协商，一致同意我所不再担任润达医疗本次重大资产重组的审计机构。同时，我们按照审计准则的相关要求与后任注册会计师对前次审计工作进行了沟通。

关于本次重组的审计工作变更事宜，双方不存在任何纠纷或潜在的纠纷。”

综上所述，更换本次交易审计机构主要系立信不能满足本次交易工作时间安排的要求，润达医疗为顺利推进本次交易更换了本次交易的审计机构，上市公司已就更换本次交易审计机构事宜履行了必要的决策程序。

二、更换后的审计机构是否有充分时间开展尽职调查，对相关申报材料履行核查得具体程序，是否已结合实际情况勤勉尽责履职，内核程序是否完善。

天职国际独立完成了本次重组相关的审计程序，天职国际自 2018 年 6 月 15 日即开始前期计划审计工作，2018 年 7 月 9 日即开始现场工作，具备充分的时间全面履行审计程序和尽职调查程序。

天职国际本次针对润达医疗拟收购的目标公司的主要审计程序、核查手段和核查方法的情况，具体如下：

（一）整体审计工作安排

1、前期准备工作

（1）时间安排

2018年6月15日至2018年7月5日

（2）主要工作内容

1) 执行初步业务活动，评估首次接受委托的业务风险，安排项目组人员，检查项目人员的独立性和业务胜任能力，签订审计业务约定书。

2) 取得被审计单位的报表、账簿、合同等资料，了解被审计单位的业务、主要会计政策及会计估计、所处行业及环境。

3) 根据被审计单位的财务情况，确认审计的重要性水平、对未审报表执行分析性程序，确认具有重大审计风险的账户和认定，执行舞弊风险的评估和应对，确定对重大账户风险账户实施的审计程序。

4) 与前任注册会计师沟通，与其讨论被审计单位的业务及行业环境、业绩变化的原因及合理性、关键审计事项的确认依据及应对措施、特殊的会计处理及依据等。

5) 编制总体审计策略，确定审计目的、审计时间和人员安排、审计范围及审计策略，确定主要会计问题及重点审计领域等。

2、现场工作阶段

（1）时间安排

2018年7月9日至2018年8月5日

（2）主要工作内容

1) 了解被审计单位整体的内部控制，了解被审计单位重大流程、了解具体流程的内部控制、执行穿行测试及控制测试，检查被审计单位内部控制设计及执行的有效性。

2) 执行实质性程序，编制科目明细表，对相关科目比如货币资金、固定资产、营业收入、销售费用、管理费用、财务费用等实施截止测试，对会计科目中大额和重要的交易实施细节测试。对收入的完整性和真实性做重点核查，检查订单、发票、会计凭证、销售回款等相互核实印证。

3) 执行函证程序，对报告期内被审计单位所有银行账户进行函证，函证全部的银行存款、借款、票据、银行理财账户；对被审计单位的往来余额、销售及采购金额抽样实施函证程序；

4) 执行监盘程序，对报告期末的资产，包括现金、应收票据、存货、固定资产执行监盘程序，检查盘点日实物与资产账面是否存在差异。因本所初次接受委托时已无法对被审计单位 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日及 2018 年 4 月 30 日的资产进行监盘，因此实施如下替代性程序：查阅前任注册会计师工作底稿；复核前期存货盘点记录及文件；检查上期存货交易记录。以获取上述资产的充分、适当的审计证据，并在审计期间，对当日的现金、应收票据、固定资产进行监盘，对 2018 年 7 月 31 日的存货执行监盘程序并倒推到 2018 年 4 月 30 日。

5) 对关键审计事项实施的程序，根据对被审计单位财务报表的分析和业务性质的了解，将收入的确认作为关键审计事项，并实施如下程序：

目标公司杭州怡丹、上海润林、苏州润赢针对收入确认执行的审计程序包括但不限于：

(1) 了解试剂和耗材销售收入、仪器的销售收入确认相关的关键内部控制。

(2) 选取样本检查主要合同或订单，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价目标公司的收入确认是否符合企业会计准则规定，并复核相关会计政策是否得到一贯执行。

(3) 执行实质性分析程序，包括本期各月收入成本、毛利率波动合理性分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较等分析性程序。

(4) 将收入成本、毛利与同行业对比分析。

(5) 通过抽样的方式检查合同或订单、发货签收记录、仪器相关装机报告等与收入确认相关的凭证,并检查相关销售回款情况,以验证营业收入的真实性。

(6) 在资产负债表日前后对相关销售收入进行截止性测试,选取样本,检查相关发货签收记录、仪器装机报告等,以评价相关销售收入是否已在恰当的期间确认。

目标公司上海瑞美针对收入确认执行的审计程序包括但不限于:

(1) 了解公司销售收入的关键内部控制环节;

(2) 通过对管理层访谈了解收入确认政策,检查主要客户合同相关条款,并分析评价实际执行的收入确认政策是否适当,复核相关会计政策是否一贯地运用;

(3) 对营业收入实施分析程序,与历史同期、同行业的毛利率进行对比,分析毛利率变动情况,复核收入的合理性;

(4) 对于项目收入,通过抽样的方式检查合同、发票、验收单等与收入确认相关的凭证,以检查营业收入的真实性;

(5) 对于仪器接口收入,通过抽样的方式检查注册码、发票等,以检查营业收入的真实性;

(6) 对于维护费收入,通过抽样的方式检查合同、发票等,以检查营业收入的真实性;

(7) 针对资产负债表日前后记录的收入交易,选取样本核对至各模式下收入确认的支持性凭证,评估收入确认是否记录在恰当的会计期间;

(8) 结合对应收账款的审计,选择主要客户函证本期销售额,对未函的样本,通过查验期后回款及凭证等方式对交易真实性情况进行核实;

(9) 检查了公司新增客户和销售变动较大的客户及其关联方的工商信息,以评估是否存在未识别潜在关联方关系和交易。

目标公司上海伟康针对收入确认执行的审计程序包括但不限于:

(1) 了解及评价与物流仓储配送的服务收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 获取上海伟康与医院签订的物流仓储配送服务的相关协议，与公司管理层进行沟通，了解上海伟康的服务内容，识别上海伟康的履约义务，评价上海伟康的收入确认、计量和时点是否符合会计准则规定，并复核相关会计政策是否得到一贯执行；

(3) 执行实质性分析性程序，包括：分析各月份配送医用耗材金额、为客户代购医用耗材成本的变动是否与物流仓储配送的服务收入变动趋势一致、分析服务费率的波动及其合理性；

(4) 实施收入细节测试，就物流仓储配送服务收入，抽样检查医用耗材物流配送发货签收记录、合同等，复核上海伟康收入确认时点是否符合上海伟康的收入确认政策，以验证营业收入的真实性；

(5) 选取样本，对配送医用耗材金额回款进行检查测试、分析回款情况，对年末应收账款余额进行函证；

(6) 通过检查资产负债表日前后相关发货签收记录、出库单、领用单等，确定收入的会计记录归属期是否正确，是否存在营业收入跨期现象。

3、项目组内部复核

(1) 时间安排

2018年7月16日至2018年8月5日

(2) 主要工作内容

1) 签字合伙人、签字注册会计师、项目经理对拟出具的审计报告及审计工作底稿进行复核；

2) 就重大事项进行讨论，检查复核与重大事项相关的重大判断及得出结论，相关的审计证据及审计工作底稿；

3) 评价在编制审计报告时得出的结论，并考虑拟出具审计报告的适当性。

4、质控部门审核

(1) 时间安排

2018年8月6日至2018年8月14日

(2) 主要工作内容

- 1) 复核项目组成员的独立性;
- 2) 复核项目组对特别风险的评估及应对;
- 3) 复核项目组对重大风险科目及认定的识别及应对;
- 4) 复核审计报告及审计工作底稿, 出具复核意见, 项目组根据复核意见完善审计工作底稿并回复质控部门的复核意见。

5、报告出具

(1) 时间安排

2018年8月14日至2018年8月15日

(2) 主要工作内容

出具审计报告, 完成报告上注册会计师及事务所签章, 完成被审计单位管理层签章。

(二) 主要审计程序执行情况

1、了解被审计单位及其环境并评估重大错报风险

(1) 审计准则依据

《中国注册会计师审计准则第1211号—了解被审计单位及其环境并评估重大错报风险》

(2) 执行情况

1) 询问管理层及编制财务报表相关的财务人员、销售人员、采购人员, 检查相关的制度、文件、合同及会议记录。了解被审计单位所在的行业状况、法律

与监管环境；被审计单位的性质；对会计政策的选择及运用；被审计单位的战略、目标及相关经营风险；被审计单位财务业绩的衡量及评价。

通过以上程序，了解被审计单位的业绩变化情况及原因、行业市场及技术地位、被审计单位不存在违法违规及诉讼等；被审计单位的组织结构、治理结构、经营范围公司的人员及规模等；被审计单位适用《企业会计准则》，按照其规定选用的主要会计政策及会计估计等；被审计单位的经营策略、战略目标及对应的经营风险等；被审计单位以营业收入及净利润作为财务衡量的主要指标。

2) 检查文件、会议记录及内部控制手册，观察被审计单位的工作活动流程，

了解被审计单位的内部控制。考虑与审计相关的控制，了解与财务报告相关的信息系统；关注管理层是否凌驾于账户记录控制之上；了解与授权相关的控制活动；了解被审计单位职责分离情况，将交易授权、交易记录以及资产保管等职责分配给不同员工，以防范同一员工在履行多项职责时可能发生的舞弊或错误。通过对内部控制的了解及检查，执行穿行测试后，认为被审计单位的内部控制设计及执行有效。

3) 对财务报表实施分析程序，识别异常与各期变化较大的会计科目、交易事项及趋势比例等，以助于确认重要性水平及识别具有重大错报风险的会计科目及认定；根据对被审计单位环境的了解，关注可能表明被审计单位存在重大错报风险的事项和情况；关注被审计单位的非常规交易。通过对被审计单位环境及执行总体的分析性程序，确认重要性水平，并把收入的确认识别为具有重大错报风险的领域，与其相关会计科目比如：应收账款、营业收入等作为具有重大错报风险的科目。

4) 对财务报表存在重大错报的可能性进行讨论，确定项目组成员各自负责审计的领域，运用职业判断讨论各领域由于舞弊及错误导致错报的可能性，确定进一步审计程序的性质、时间和范围。

2、前后任注册会计师的沟通

(1) 审计准则依据

《中国注册会计师审计准则第 1152 号—前后任注册会计师的沟通》

(2) 执行情况

1) 接受委托前, 得到被审计单位同意, 项目组与立信会计师事务所前任注册会计师沟通以下内容:

- ①被审计单位管理层是否诚信;
- ②在重大审计、会计问题上是否与管理层存在分歧;
- ③是否存在舞弊、违法违规、或有诉讼、内部控制重大缺陷问题;

2) 接受委托后, 得到被审计单位同意, 项目组与立信会计师事务所前任注册会计师沟通如下内容:

①借阅 2016-2017 年度部分审计工作底稿, 包括: 2017 年度的现金、应收票据、固定资产、存货盘点记录; 2016 年度及 2017 年度的函证回函记录;

②就关键审计事项与前任会计师展开讨论, 包括收入的确认的时点及会计依据。

3、存货监盘

(1) 审计准则依据

《中国注册会计师审计准则第 1311 号—存货监盘》

(2) 执行情况

天职国际在 2018 年 7 月 31 日至 2018 年 8 月 1 日盘点了目标公司上海怡丹、上海润林、苏州润赢的存货, 实施的存货监盘程序主要有:

1) 项目组根据目标公司上海怡丹、上海润林、苏州润赢存货的特点、盘存制度等情况, 在评价目标公司存货盘点计划的基础上, 编制存货监盘计划并执行下列程序: 了解存货的内容、性质; 了解与存货相关的内部控制, 评估其有效性; 评估与存货相关的重大错报风险和重要性; 查阅目标公司 2016 年度及 2017 年度的存货监盘工作底稿; 实地察看存货的存放场所。

2) 项目组复核上海怡丹、上海润林、苏州润赢存货盘点计划, 根据企业存货的特点, 重点考虑以下方面:

①存货盘点的时间安排。

②于盘点日，取得盘点仓库的存货数据清单进行监盘，结束后与企业 SAP 系统存货数据进行核对，核对是否存在差异，如有则找出差异原因，调查处理盘盈、盘亏情况；

③实地盘点前，监盘人员观察盘点现场，检查存货的放置和排列、存货的盘点标识。盘点时，检查盘点人员是否按照存货的盘点计划进行盘点，记录盘点数据。监盘人员检查已盘点的存货，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性。

3) 存货盘点的结果

天职国际对苏州润赢仓库库存情况进行了监盘，监盘存货的 2018 年 7 月 31 日金额占 2018 年 7 月 31 日仓库存货余额的 80%左右。

天职国际对上海润林仓库库存情况进行了监盘，监盘存货的 2018 年 7 月 31 日金额占 2018 年 7 月 31 日仓库存货余额的 100%。

天职国际对杭州怡丹仓库库存情况进行了监盘，监盘存货的 2018 年 7 月 31 日金额占 2018 年 7 月 31 日仓库存货余额的 53.94%。

4、函证

(1) 审计准则依据

《中国注册会计师审计准则第 1312 号—函证》

(2) 执行情况

项目组对报告期内的银行存款、借款、往来款项、收入、采购、对外提供仪器等科目设计和实施函证程序，对函证保持控制，对回函不符的函证执行替代程序，找出差异的原因，并判断该差异是否合理，是否需要调整财务报表进行审计调整。重点科目回函情况如下：

1) 项目组对审计期间各期末银行存款、借款、理财产品(包括零余额账户和在审计期间内注销的账户)实施函证, 函证期间均保持了控制, 并均取得回函。

2) 项目组对应收账款、销售金额抽取样本实施函证程序, 期间均保持控制, 发函比例均在 80%以上, 回函比例均在 50%以上, 针对未回函的实施了替代程序。

3) 针对固定资产对外提供仪器抽取样本进行发函, 其中上海润林回函比例 90%以上, 杭州怡丹回函比例为 50%以上, 苏州润赢回函比例为 70%以上, 针对未回函的部分, 项目组检查了对外提供仪器装机报告及独立财务顾问的走访底稿作为替代测试。

5、分析性程序

(1) 审计准则依据

《中国注册会计师审计准则第 1313 号—分析程序》

(2) 执行情况

1) 项目组在了解被审计单位及其环境并评估重大错报风险程序时, 对未审财务报表执行分析性程序, 分析资产负债表及利润表项目金额的变化, 用作报告期内各期财务数据对比分析, 与同行业上市公司的财务数据对比, 找出与可比公司差异较大的数据和比例, 作为风险识别程序用以识别重大审计风险账户及认定。

2) 项目组针对认定层次重大错报风险执行实质性分析程序。针对存货、应收账款、收入成本、期间费用等账户执行实质性分析程序, 对比报告期内各期及可比公司数据, 找出差异的原因。

3) 项目组在审计完成阶段执行分析程序用于总体复核, 判断异常的财务指标变化比率是否有合理的原因, 分析现金流量表与资产负债表、利润表的逻辑关系是否合理。

(三) 审计程序执行结论

会计师按照《中国注册会计师审计准则》的要求独立设计和实施了相应的审计程序，就被审计单位业务活动的财务信息获取了充分、适当的审计证据，以对财务报表发表意见。

三、本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四条、第六条相关规定

(一) 本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四条相关规定

《重组办法》第四条规定如下：“上市公司实施重大资产重组，有关各方必须及时、公平地披露或者提供信息，保证所披露或者提供信息的真实、准确、完整，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。”

1、润达医疗就本次重大资产重组履行信息披露义务的情况

(1)公司于2018年4月14日披露了《重大资产重组停牌公告》(公告编号：临 2018-029)：因公司正在筹划资产收购事项，涉及发行股份购买资产，该事项可能构成重大资产重组，鉴于该事项存在重大不确定性，根据《上海证券交易所股票上市规则》及《上市公司筹划重大事项停复牌业务指引》的有关规定，为维护广大投资者的利益，保证公平信息披露，避免公司股价异常波动，经公司申请，公司股票自2018年4月16日开市起停牌，预计停牌时间不超过一个月。

(2)根据上海证券交易所《上市公司筹划重大事项停复牌业务指引》要求，公司于2018年4月18日披露了《关于公司前十大股东持股情况的公告》(公告编号：临 2018-030)，公告了截至停牌前1个交易日(2018年4月13日)公司前十名股东、前十名流通股股东的持股情况及股东总人数。

(3)公司分别于2018年4月21日、2018年4月28日、2018年5月5日、2018年5月12日分别披露了《重大资产重组进展公告》(公告编号：临 2018-031、临 2018-033、临 2018-035、临 2018-037)，上市公司正与相关各方就上述重大资产重组事项开展进一步的磋商协调工作，并积极组织相关中介机构推进各项工作。因相关工作正在进行中，有关事项尚存在不确定性，上市公司股票将继续停牌。

(4)2018年5月15日，公司召开了第三届董事会第十九次会议审议通过了《关于<上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集

配套资金暨关联交易报告书（草案）及其摘要的议案》等议案，详见 2018 年 5 月 16 日披露于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、《证券时报》及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的公司相关公告。

(5) 2018 年 5 月 24 日，公司披露了《重大资产重组进展公告》（公告编号：临 2018-047），上海证券交易所正在对上市公司本次交易相关文件进行事后审核，上市公司股票将暂不复牌，待取得上海证券交易所审核意见且上市公司予以回复后，上市公司将及时履行相关信息披露义务并按照规定复牌。

(6) 2018 年 5 月 30 日，公司收到上海证券交易所《关于上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）信息披露的问询函》（上证公函【2018】0640 号）（以下简称“《问询函》”），要求公司在 2018 年 6 月 6 日之前，针对《问询函》所述问题进一步说明和补充披露，详见公司于 2018 年 5 月 31 日披露的公告《关于收到上海证券交易所问询函的公告》（公告编号：临 2018-048）。由于《问询函》中涉及的部分事项正在进一步补充和完善，预计相关工作无法在 2018 年 6 月 6 日之前完成。公司申请延期回复《问询函》，公司股票继续停牌，预计于 2018 年 6 月 9 日之前完成回复并进行披露。2018 年 6 月 6 日，公司披露了《关于延期回复上海证券交易所问询函暨公司股票继续停牌的公告》（公告编号：临 2018-053）。

(7) 2018 年 6 月 9 日，公司已完成协调各中介机构及各方就《问询函》涉及的内容予以回复，并披露了《上海润达医疗科技股份有限公司关于上海证券交易所<关于上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）信息披露的问询函>回复公告》（公告编号：临 2018-054）及《上海润达医疗科技股份有限公司重大资产重组复牌的提示性公告》（公告编号：临 2018-055）。

(8) 2018 年 6 月 20 日，公司就本次重大资产重组媒体质疑事项发布了《上海润达医疗科技股份有限公司澄清公告》（公告编号：临 2018-059）。

(9) 2018 年 8 月 16 日，公司召开了第三届董事会第二十次会议审议通过了《关于公司更换本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易审计机构的议案》、《关于批准公司本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套

资金暨关联交易有关审计报告、审阅报告及评估报告的议案》以及《关于更新<上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)>及其摘要的议案》。详见公司于2018年8月17日披露于上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)的公司相关公告。同日,公司发布了《上海润达医疗科技股份有限公司关于更换本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关中介机构的公告》(公告编号:临2018-071),就更换本次交易审计机构进行了信息披露。

(10) 2018年8月25日,公司发布了《上海润达医疗科技股份有限公司关于更换本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关中介机构的补充公告》(公告编号:临2018-075),就本次交易更换审计机构的具体原因及立信的陈述性意见进行了补充披露。同日,公司发布了《上海润达医疗科技股份有限公司关于收到《中国证监会行政许可申请受理单》的公告》(公告编号:临2018-076)。

(11) 2018年9月20日,公司发布了《上海润达医疗科技股份有限公司关于收到《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》的公告》(公告编号:临2018-083)。

(12) 2018年11月3日,公司发布了《关于延期回复<中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书>的公告》(公告编号:临2018-094)。

2、有关各方出具承诺的情况

润达医疗及有关各方严格按照《重组办法》和《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第26号——上市公司重大资产重组(2017年修订)》等相关法律法规的规定,真实、准确、完整的披露了本次交易涉及的相关信息。上市公司控股股东及实际控制人、上市公司及全体董事、监事及高级管理人员、证券服务机构及其签字人员对重大资产重组申请文件真实性、准确性和完整性出具了明确承诺,交易对方及标的公司出具了《关于提供资料真实性、准确性和完整性的声明与承诺函》。

综上所述,润达医疗就本次重大资产重组已经及时、公平地披露相关信息,有关各方能及时、公平地披露或者提供信息,保证所披露或提供信息的真实、准

确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本次交易符合《重组办法》第四条相关规定。

（二）本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第六条相关规定

《重组办法》第六条规定如下：“为重大资产重组提供服务的证券服务机构和人员，应当遵守法律、行政法规和中国证监会的有关规定，遵循本行业公认的业务标准和道德规范，严格履行职责，对其所制作、出具文件的真实性、准确性和完整性承担责任。”

1、证券服务机构和人员就本次交易履行的尽职调查情况

国金证券于2017年11月3日与润达医疗签署保密协议后，项目组根据《重组办法》、《上市公司并购重组财务顾问业务管理办法》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第26号——上市公司重大资产重组申请文件》等相关法律、法规的规定，以及中国证监会的相关要求，按照证券行业公认的业务标准、道德规范，本着诚实信用、勤勉尽责的态度，遵循客观、公正原则，独立、审慎的对上市公司、标的资产进行了尽职调查工作，并出具了《独立财务顾问报告》以及相关核查意见等。

方达律师于2017年11月3日与润达医疗签署保密协议后，项目组根据《重组办法》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第26号——上市公司重大资产重组申请文件》等相关法律、法规的规定，以及中国证监会的相关要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范，本着诚实信用、勤勉尽责的态度，遵循客观、公正原则，独立、审慎的对上市公司、标的资产进行了尽职调查工作，并出具了《上海市方达律师事务所关于上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易之法律意见书》及相关补充法律意见书。

天职国际于2018年6月28日与润达医疗签署保密协议后，项目组根据中国注册会计师审计准则的规定以及中国证监会的相关要求，按照审计行业公认的业务标准、道德规范，本着诚实信用、勤勉尽责的态度，遵循客观、公正原则，独立、审慎的对上市公司、标的资产进行了审计工作，并出具了《苏州润赢医疗设

备有限公司审计报告》、《上海润达医疗科技股份有限公司审阅报告及备考合并财务报表》等。

国融兴华于 2018 年 1 月 6 日与润达医疗签署保密协议后，项目组依据财政部发布的资产评估基本准则以及中国证监会的相关要求，按照中国资产评估协会发布的资产评估执业准则和职业道德准则，本着诚实信用、勤勉尽责的态度，遵循客观、公正原则，独立、审慎的对标的资产进行了评估工作，并出具了《上海润达医疗科技股份有限公司拟发行股份及支付现金购买资产所涉及苏州润赢医疗设备有限公司股东全部权益价值项目评估报告》等。

2、证券服务机构和人员就本次交易申请文件出具的承诺函

为本次交易提供服务的证券服务机构和人员，均于 2018 年 8 月 15 日出具承诺函，确认所出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

综上所述，为本次交易提供服务的证券服务机构和人员，已遵守法律、行政法规和中国证监会的有关规定，遵循行业公认的业务标准和道德规范，严格履行职责，对其所制作、出具文件的真实性、准确性和完整性承担责任，本次交易符合《重组办法》第六条相关规定。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第十三章 其他重要事项”之“九、本次交易更换审计机构的具体原因”、“十、更换后的审计机构履行的审计程序”以及“第八章 本次交易的合规性分析”之“六、本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四条、第六条相关规定”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：更换本次交易审计机构主要系立信不能满足本次交易工作时间的要求，润达医疗为顺利推进本次交易更换了本次交易的审计机构，上市公司已就更换本次交易审计机构事宜履行了必要的决策程序。更换后的审计机构按照《中国注册会计师审计准则》的要求独立设计和实施了相应的审计

程序，就被审计单位业务活动的财务信息获取了充分、适当的审计证据，以对财务报表发表意见。

润达医疗就本次重大资产重组已经及时、公平地披露相关信息，有关各方能及时、公平地披露或者提供信息，保证所披露或提供信息的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本次交易符合《重组办法》第四条相关规定。为本次交易提供服务的证券服务机构和人员，已遵守法律、行政法规和中国证监会的有关规定，遵循行业公认的业务标准和道德规范，严格履行职责，对其所制作、出具文件的真实性、准确性和完整性承担责任，本次交易符合《重组办法》第六条相关规定。

反馈问题十九

申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2018 年 1-4 月，苏州润赢主营业务收入分别为 28,771.91 万元、34,857.26 万元和 11,368.38 万元，其中 2017 年营业收入增长率达到 21.2%，主营业务毛利率分别为 31.84%、28.04%和 24.11%。2) 报告期上海润林主营业务收入分别为 8,754.50 万元、14,324.98 万元和 3,880.88 万元，主营业务毛利率分别为 39.6%、47.3%和 49.3%。3) 报告期杭州怡丹主营业务收入分别为 25,111.17 万元、32,767.21 万元和 10,698.04 万元，主营业务毛利率分别为 35.20%、32.18%和 32.30%。4) 报告期上海伟康主营业务收入分别为 6,021.00 万元、7,192.24 万元和 2,347.08 万元，主营毛利率分别为 66.90%、69.44%和 73.33%。4 家标的资产 2017 年主营业务收入均存在增长，且毛利率保持较高水平。5) 苏州润赢等标的资产均存在试剂毛利率远高于仪器毛利率。请你公司：1) 结合苏州润赢等 4 家标的资产所处行业及主要代销的医疗器械及试剂的细分市场需求增长情况，进一步补充披露苏州润赢等 4 家标的资产 2017 年主营业务收入存在明显增长的具体原因及合理性。2) 结合同行业可比公司情况，补充披露苏州润赢等 4 家标的资产报告期毛利率较高的合理性。3) 补充披露苏州润赢等 4 家标的资产试剂毛利率远高于仪器毛利率的原因及合理性，苏州润赢等 4 家标的资产在向上游采购或下游销售时是否附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器、达量返利等特殊销售条款，相关收入确认时点及金额是否准确。

4)进一步补充披露苏州润赢报告期毛利率出现大幅下降尤其是 2018 年 1-4 月仪器毛利率为负的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

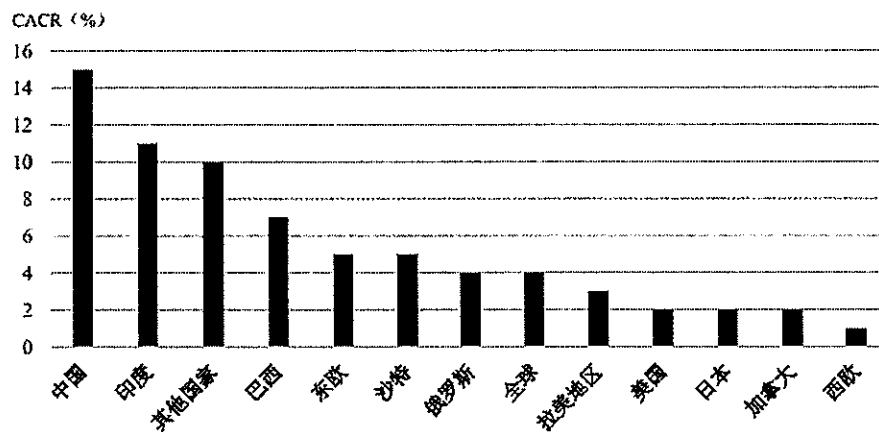
一、结合苏州润赢等 4 家标的资产所处行业及主要代销的医疗器械及试剂的细分市场需求增长情况，进一步补充披露苏州润赢等 4 家标的资产 2017 年主营业务收入存在明显增长的具体原因及合理性

(一) 苏州润赢、上海润林及杭州怡丹市场情况及收入增长原因分析

本次交易标的的公司中，苏州润赢、上海润林及杭州怡丹均属于体外诊断产品流通与服务企业，其市场及收入增长原因如下：

1、中国体外诊断行业市场整体情况

Kalorama Information 的分析显示，2016 至 2021 年，全球体外诊断行业的年均复合增长率在 4%左右，中国体外诊断行业的年均复合增长率则高达 15%。

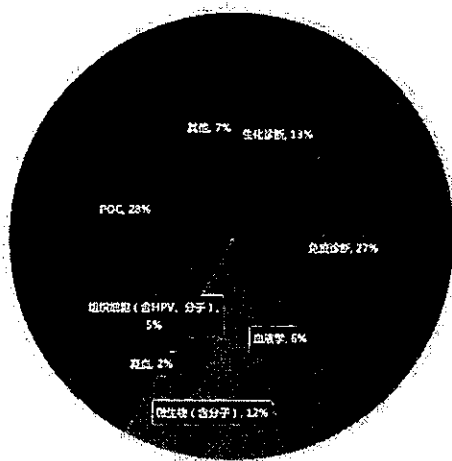


全球各地区 IVD 市场 2016-2021 预计复合年均增长率

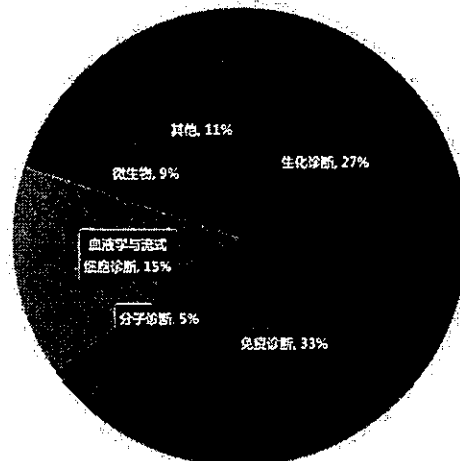
我国体外诊断产品市场产品根据检测方法的不同分类占比与全球市场也存在一定的差异，一方面，由于我国体外诊断产品制造市场起步较晚，除了生化、酶联免疫等少数领域外，其余如市场占比较高的化学发光免疫、微生物检测等多数产品领域国产化率较低，发展空间较大；另一方面，由于我国整体医疗水平发展较快，在精准检验、精准治疗政策的推动下，与精准检测相关的、目前市场占

比明显低于发达国家水平的微生物检测、分子诊断检测等产品市场将迎来较快的发展速度。

全球体外诊断产品市场



中国体外诊断产品市场



中国体外诊断行业起始于 20 世纪 80 年代，经过 30 多年的发展，已经取得较大发展，无论是产品制造端亦或是流通与服务端均已具备一定的规模和基础，与国外相比具有共性的同时，又有其自身特殊性：

首先，从国内市场规模来看，随着经济的快速发展，国家对于医疗产业的投入不断增大，社会老龄化程度的增加，以及国民医疗健康意识和国家医疗健康水平的快速提高，体外诊断行业也随之保持较高的发展速度。从我国体外诊断整体产业链而言，目前由上游产品制造商到中游流通商有约 450 亿人民币的市场空间，由中游流通商到下游终端医疗机构有约 700 亿人民币的市场空间。²此外，根据中商产业研究院《2016-2021 年全球及中国体外诊断行业市场研究报告》载明，2015 年至 2017 年国内体外诊断市场同比增速约 22%-25%。

其次，从国内行业发展空间来看，2016 年中国体外诊断费用每年人均支出不足 4 美元，同期世界人均体外诊断支出约 8.5 美元，而同期发达国家每年人均支出已达到 30 美元，因此，我国体外诊断人均支出尚有较大的提升空间。此外，国家统计局数据显示，2015 年我国人口总量达 13.75 亿，人口总量约占世界人口

² 国金证券：《行业深度研究—耗材流通渠道变革专题之二：IVD 流通整合路径及机遇—医药流通行业行业深度研究》

的 20%，但体外诊断市场规模仅占全球的 10%左右，综上，我国体外诊断行业发展潜力巨大。

再次，就中游流通商层面而言，由于我国幅员辽阔，终端医疗机构所处区域极为分散，形成了我国体外诊断流通企业规模小、经营区域小的特点，并且形成了多级分销的模式。但随着监管规范化及市场集中度的提升，体外诊断行业流通端逐步由多级分销模式向区域大服务商模式转变，服务商由单一销售及配送服务模式向包含多种技术服务的一体化服务模式过渡，更加强调技术服务能力，我国体外诊断流通与服务行业正处在全面整合提升的阶段。

2、国内体外诊断行业上市公司发展情况

近两年，随着国内体外诊断市场的蓬勃发展，一批体外诊断市场企业逐步进入资本市场，包括安图生物、基蛋生物、明德生物等产品制造商，也包括了塞力斯等流通及服务提供商。国内体外诊断行业上市公司 2017 年度收入以及收入增速情况如下：

| 证券名称 | 2017 年度主营业务收入 (亿元) | 2017 年度增长率 | 2016 年度增长率 | 近三年复合增长率 |
|--------|--------------------|------------|------------|----------|
| 科华生物 | 15.94 | 14.14% | 20.84% | 17.44% |
| 迪安诊断 | 50.04 | 30.86% | 105.79% | 64.10% |
| 迪瑞医疗 | 8.68 | 14.37% | 33.73% | 23.67% |
| 九强生物 | 6.94 | 4.03% | 17.87% | 10.73% |
| 利德曼 | 5.76 | 7.98% | -21.75% | -8.08% |
| 迈克生物 | 19.70 | 32.32% | 39.77% | 35.99% |
| 万孚生物 | 11.45 | 109.28% | 27.65% | 63.45% |
| 基蛋生物 | 4.89 | 32.37% | 33.53% | 32.95% |
| 美康生物 | 18.05 | 71.10% | 54.44% | 62.56% |
| 安图生物 | 14.00 | 42.84% | 36.81% | 39.79% |
| 塞力斯 | 9.21 | 46.74% | 18.44% | 31.83% |
| 润达医疗 | 43.19 | 99.51% | 32.91% | 62.84% |
| 巨星医疗控股 | 39.27 | 29.95% | 23.10% | 26.48% |
| 平均值 | | 41.19% | 32.55% | 35.67% |
| 中间值 | | 32.32% | 32.91% | 32.95% |

上述上市公司中，流通与服务业务占比较高的公司（科华生物、迪安诊断、迈克生物、塞力斯、润达医疗及巨星医疗控股）2017 年收入增长率平均为 42.25%，近三年收入复合增长率平均为 39.78%，增速较快。由于上述上市公司均属于行

业龙头企业,且在各自优势区域市场均处在领先地位,并在随着市场发展的机遇,积极整合,快速扩张,因此,近三年年复合增长率高于同行业其他企业,与体外诊断产品市场整体趋势相吻合。

本次交易标的公司中,苏州润赢、上海润林及杭州怡丹均属于体外诊断产品流通与服务企业,2017年度收入及增速情况如下:

| 公司名称 | 2017年度营业收入(万元) | 2017年度增长率 |
|------|----------------|-----------|
| 苏州润赢 | 34,857.26 | 21.15% |
| 上海润林 | 14,327.33 | 63.66% |
| 杭州怡丹 | 32,767.21 | 30.49% |

上海润林因报告期内涉及业务整合,自2016年下半年开始全面运营,因此,收入增长率较同行业上市公司为高。苏州润赢、杭州怡丹增长率均低于同行业上市公司平均值,主要由以下几方面原因造成:

首先,苏州润赢和杭州怡丹均属于较为区域化经营的体外诊断产品流通与服务企业,虽然其服务区域为江浙地区,是我国经济最发达的区域之一,市场总量高,增速快,但与同行业上市公司相比,服务区域相对较小,尚未开展区域外的扩张,经营区域明显小于同行业上市公司;

其次,苏州润赢及杭州怡丹虽然在各自经营区域内已经属于较为领先的企业,但是与同行业上市公司相比,规模明显小于已上市公司(已上市流通业务为主的公司中规模最小的为9.21亿元),且在资金实力、人才储备规模方面均存在不足,业务扩张存在一定的瓶颈;

再次,在医学实验室整体综合服务业务成为市场主流竞争模式的情况下,苏州润赢、杭州怡丹虽然已经开始进行集成业务的运作和推广,对于苏州润赢而言,因集成业务需要完善的采购平台、服务平台等支持,苏州润赢相关平台尚待完善;同时与已上市公司相比在投标条件、知名度方面均存在一定不足,因此,集成业务发展相对较慢,对苏州润赢的收入增速带来了负面的影响。

综上,苏州润赢和杭州怡丹2017年度收入增速低于同行业可比公司。

3、苏州润赢业务情况及增长原因分析

苏州润赢作为主要经营区域为江苏省地区的医学实验室综合服务提供商，经过多年的发展，在江苏地区已经建立了较为完善的服务网络，其终端客户主要为苏州、无锡、常州、镇江等地的二级及以上医院、大型民营医院。苏州润赢已经拥有涵盖医学实验室各项需求的产品供应体系，包括生化、免疫、微生物、采血、血液分析、分子诊断等各种医学实验室所需产品。同时，苏州润赢积极顺应市场趋势，自2016年开始开展集成业务，已与部分医院签署合约，为苏州润赢未来发展奠定了良好的基础。2017年度苏州润赢实现销售收入34,857.26万元，较2016年增长21.15%，整体增速略低于同行业上市公司。

2016年度及2017年度苏州润赢按产品线分类的收入构成如下：

单位：万元

| 产品线 | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-------|-----------|--------|-----------|--------|
| | 主营业务收入 | 占比(%) | 主营业务收入 | 占比(%) |
| 免疫诊断 | 19,136.33 | 54.90 | 16,143.60 | 56.11 |
| 血液学诊断 | 9,757.21 | 27.99 | 7,610.53 | 26.45 |
| 生化诊断 | 2,458.50 | 7.05 | 1,866.58 | 6.49 |
| 微生物诊断 | 2,434.65 | 6.98 | 1,931.39 | 6.71 |
| 其他 | 1,070.56 | 3.07 | 1,219.80 | 4.24 |
| 合计 | 34,857.26 | 100.00 | 28,771.91 | 100.00 |

根据中商产业研究院《2016-2021年全球及中国体外诊断行业市场研究报告》载明，2015年至2017年国内体外诊断市场同比增速约22%-25%。由苏州润赢收入分类可知，其收入构成与整体产品市场分布基本一致（如前所述生化及免疫产品约占60%等），可见苏州润赢收入增速与行业增速之间具有较强的可比性。

因应市场竞争趋势发展，苏州润赢自2016年起开始开展集成业务，因集成业务涉及为医学实验室提供其所需要的全部体外诊断产品及相关技术服务，与传统业务存在一定的差异，2016年度及2017年度苏州润赢集成业务与非集成业务收入情况如下：

| 业务类型 | 2017年度 | | | 2016年度 | |
|-------|-----------|---------|--------|-----------|---------|
| | 收入(万元) | 占比 | 增速 | 收入(万元) | 占比 |
| 非集成业务 | 31,918.29 | 91.57% | 20.64% | 26,457.32 | 91.96% |
| 集成业务 | 2,938.96 | 8.43% | 26.98% | 2,314.59 | 8.04% |
| 合计 | 34,857.26 | 100.00% | 21.15% | 28,771.91 | 100.00% |

由上述数据可见，苏州润赢非集成业务增速与行业增速基本一致，集成业务随着客户的增加增速稍快，但因收入总量贡献较小，尚未成为苏州润赢的主要业务板块。故苏州润赢 2017 年度主营业务收入增长合理。

4、上海润林业务情况及增长原因分析

上海润林作为病理医学实验室综合服务提供商，专注于为客户提供病理医学实验室所需各类体外诊断产品及服务。上海润林的业务基础主要由管理层股东原控制的成都爱生（成立于 2004 年）、深圳安迪（成立于 2004 年）、上海健仪三家公司的相关业务整合而来，其中上海健仪现为上海润林的子公司。上海润林成立于 2015 年 12 月，2016 年下半年原分别由上海健仪、成都爱生、深圳安迪拥有的主要供应商，包括凯杰、碧迪等品牌供应商的经销协议关系（即代理权）以及客户关系逐步转移至上海润林，因此，上海润林 2017 年收入增速为 63.66%，增速较快。同时，病理体外诊断产品作为体外诊断市场细分领域，在我国起步较晚，市场处在快速发展阶段，因此，作为行业内规模领先的上海润林，未来发展增速可期。此外，上海润林作为国内最早尝试病理医学实验室整体综合服务业务的公司，在新业务开拓方面处在国内领先地位，奠定了上海润林未来发展的业务基础。

为满足病理医学实验室的需求，上海润林围绕病理实验室需求，构建了涵盖了包括 HPV 检测、液基细胞学检测、免疫组化、分子诊断、数字病理等几乎全部病理体外诊断产品以及相应的技术服务所构成的完整病理医学实验室解决方案，并且根据市场规模及客户需求情况，与主流品牌制造商签署了经销协议，以获取较为优惠的采购价格以及保障产品的基本供应。

此外，上海润林与苏州润赢和杭州怡丹相比，除了提供产品和服务内容的差异性外，上海润林的服务区域覆盖了我国华东、华南及西部多个省市自治区，是目前国内以病理体外诊断产品为核心业务的公司中，区域覆盖最广，体量最大的公司之一，是行业内领先企业之一。

2016 年及 2017 年度，上海润林收入按产品线分类情况如下：

单位：万元

| 产品线 | 2017 年度 | | 2016 年度 | |
|-----------|------------------|----------------|-----------------|----------------|
| | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 |
| HPV 检测 | 11,201.73 | 78.18% | 6,717.85 | 76.74% |
| 液基细胞学 | 1,380.03 | 9.63% | 618.21 | 7.06% |
| 常规病理 | 1,144.86 | 7.99% | 1,069.73 | 12.22% |
| 分子诊断 | 454.95 | 3.18% | 191.14 | 2.18% |
| 其他 | 145.76 | 1.02% | 157.57 | 1.80% |
| 合计 | 14,327.33 | 100.00% | 8,754.49 | 100.00% |

注：上述常规病理包括病理实验室常规使用的免疫组化、切片、染色、数字病理等仪器、软件及耗材。

因上海润林为病理医学实验室提供基本涵盖其需求的各项产品及服务，因此，上海润林的产品线分布与目前病理实验室的需求相吻合。

上海润林已经在进行病理医学实验室整体综合服务业务，即病理实验室集成业务，但因该类业务尚在探索期，报告期内贡献收入较少，因此，对上海润林的收入影响较小。

鉴于上海润林报告期内存在业务整合的过程，且 2016 年度上海润林的主要收入均在下半年体现，因此上海润林 2017 年主营业务收入增速较高具有其合理性。

5、杭州怡丹业务情况及增长原因分析

杭州怡丹作为经营区域主要在浙江地区的医学实验室综合服务提供商，经过多年的发展，形成了以感染和微生物整体解决方案为核心，辅以自身免疫、急诊检测等解决方案为体系的专业化服务体系。在为各类医疗机构提供各种专业化解决方案外，还为如政府实验室、食品公司等非临床客户提供专业微生物检测、实验室设备等产品，已经成为浙江地区最主要的体外诊断产品流通与服务企业之一。杭州怡丹终端客户主要为浙江等地的二级及以上医院。

杭州怡丹 2017 年度实现销售收入 32,767.21 万元，较 2016 年增速 30.49%，略低于同行业上市公司，但高于行业平均增速，证明杭州怡丹专业化、差异化的竞争优势已经取得了较好的市场表现。杭州怡丹 2017 年起围绕其原有的专业化、

差异化的各类专业检测解决方案，整合上市公司资源，为各类中小型医疗机构及第三方实验室提供定制化的集成服务，正在逐步形成具有特色的集成业务体系。

2016年及2017年度，杭州怡丹收入按产品线及业务类型分类情况如下：

单位：万元

| 业务类型 | 产品线 | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-------|--------|-----------|---------|-----------|---------|
| | | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 |
| 非集成业务 | 感染和微生物 | 13,379.85 | 40.83% | 11,182.96 | 44.53% |
| | 自身免疫 | 4,290.66 | 13.09% | 3,198.87 | 12.74% |
| | 急诊检测 | 5,255.74 | 16.04% | 4,407.50 | 17.55% |
| | 输血安全 | 1,928.32 | 5.88% | 2,192.72 | 8.73% |
| | 非临床业务 | 6,117.36 | 18.67% | 4,129.12 | 16.44% |
| 集成业务 | | 1,795.28 | 5.48% | - | - |
| 合计 | | 32,767.21 | 100.00% | 25,111.17 | 100.00% |

由上表可知，随着杭州怡丹专业化服务能力的提升、业务类型的丰富，杭州怡丹专业化、差异化的竞争优势逐步体现，并随着集成业务的开展，杭州怡丹整体业务增速较快，增速基本达到同行业已上市公司水平。此外，杭州怡丹非临床业务增速较快主要为监管部门加强食品安全及其他检验检测从而导致下游客户需求增加所致。

综上所述，杭州怡丹2017年主营业务收入增长合理。

（二）上海伟康市场情况及收入增长原因分析

1、国内医疗器械行业发展以及医疗需求不断扩张带动公司主营业务收入的增加

上海医疗卫生机构总数2016年末达5,011个；2016年上海医疗卫生机构总诊疗人次达26,605万人次，比上年增加82.7万人次；住院手术人数216.92万人次，比上年增加30.3万人次。上海伟康位于上海浦东新区，随着上海浦东经济的发展，地区人口处于净流入状态，医疗需求不断扩张，上海伟康所在的浦东新区60岁以上老年人70.59万，求医人群日益扩大，上海伟康客户就诊人数持续上升，从而带动上海伟康收入的持续增长。

2、仓储物流服务总量增加，导致仓储物流服务收入的增加

上海伟康主营业务主要分为两类：仓储物流服务，结算方式为向供应商全额结算采购款项与向客户全额结算配送物资款项，并按照净额确认收入；第三方物流服务收入。

上海伟康主要客户位于上海浦东地区，近年来随着分级诊疗政策的推广以及上海（浦东）地区人口增长，二甲医院及其他医疗卫生机构就诊人数稳定增长，医用耗材需求增加。受此影响，上海伟康 2017 年度仓储物流服务涉及的累计向客户结算金额为 91,959.77 万元，较 2016 年度增长 6,490.98 万元，增长幅度为 7.59%，再加上上海伟康 2016 年度起因部分医院重新招标确定服务价格，上海伟康所获之服务收益小幅增加（整体增加约 0.25%），综合导致 2017 年度上海伟康仓储物流服务收入较 2016 年增长 686.14 万元，增幅为 11.40%。

上海伟康 2017 年度开始全面开展第三方物流服务业务，该业务合计取得新增业务收入 485.10 万元。

因此，上述业务综合影响下，2017 年度上海伟康主营业务收入合计增长 1,171.24 万元，增幅为 19.45%。

故上海伟康 2017 年主营业务收入增长系受下游客户需求增加以及新业务开展所致，收入增长具有其合理性。

二、结合同行业可比公司情况，补充披露苏州润赢等 4 家标的资产报告期毛利率较高的合理性

1、苏州润赢、杭州怡丹

报告期内，苏州润赢、杭州怡丹与可比上市公司的毛利率对比情况如下：

| 证券代码 | 证券名称 | 主要业务 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|-----------|------|-------|---------|---------|
| 300406.SZ | 九强生物 | 生产型 | 72.04% | 68.46% |
| 603658.SH | 安图生物 | | 67.49% | 71.98% |
| 300289.SZ | 利德曼 | | 55.15% | 55.18% |
| 平均值 | | | 64.89% | 65.21% |
| 603716.SH | 塞力斯 | 流通服务型 | 33.68% | 34.83% |
| 603108.SH | 润达医疗 | | 28.16% | 28.10% |
| 300244.SZ | 迪安诊断 | | 33.41% | 31.49% |
| 平均值 | | | 31.75% | 31.47% |
| 苏州润赢 | | | 28.04% | 31.84% |

| | | |
|------|--------|--------|
| 杭州怡丹 | 32.18% | 35.20% |
|------|--------|--------|

注：以上上市公司数据来源于同花顺 IFind。

从上表可以看出，标的公司苏州润赢、杭州怡丹毛利率与流通服务型企业基本一致，低于生产型企业，与其主营业务形态相吻合，与可比上市公司不存在显著差异。

2、上海润林

报告期内上海润林的毛利率分别为：39.56%、47.24%、49.27%。上海润林所经营的产品均具有其特殊性，上海润林所主要经营的病理类体外诊断产品，因其与其他检验产品相比具有相当的特殊性（比如需要对标本进行预处理、结果判读较为复杂等），故对服务商的专业性要求相当高，需要提供大量的各项技术服务，其提供产品及服务的附加值较高，但因行业惯例体外诊断产品流通与服务商一般不就提供的技术服务单独收取费用，因此，上述附加值较高服务均体现在试剂和耗材的毛利中，其毛利率较经营其他诊断产品的公司为高。病理体外诊断产品流通与服务商中，公开渠道可知的为新三板公司福怡股份（OC.870084），其2016年度及2017年度毛利率分别为65.42%和66.87%，因此，上海润林作为体量远大于福怡股份的病理体外诊断产品流通与服务商，其毛利率水平与同行业水平相当。

3、上海伟康

报告期内，上海伟康可比上市公司的毛利率情况如下：

| 证券代码 | 证券名称 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------|------|--------|--------|
| 603368.SH | 柳药股份 | 9.61% | 9.41% |
| 601607.SH | 上海医药 | 12.78% | 11.79% |
| 600998.SH | 九州通 | 8.44% | 7.84% |
| 600976.SH | 健民集团 | 27.49% | 24.10% |
| 600713.SH | 南京医药 | 6.33% | 5.88% |
| 600511.SH | 国药股份 | 7.81% | 7.42% |
| 600056.SH | 中国医药 | 14.32% | 11.79% |
| 002589.SZ | 瑞康医药 | 18.44% | 15.67% |
| 002462.SZ | 嘉事堂 | 9.70% | 10.91% |
| 000963.SZ | 华东医药 | 26.12% | 24.27% |
| 000411.SZ | 英特集团 | 6.06% | 5.66% |
| 000028.SZ | 国药一致 | 10.77% | 11.15% |
| | 平均值 | 13.16% | 12.16% |

注：上述毛利率超过 10%以上的上市公司中均包括部分医药生产业务。数据来源于同花顺 IFind。

2016 年及 2017 年上海伟康主营业务毛利率分别为：66.90%、64.76%，远高于上述可比上市公司毛利率，主要是由于虽然上海伟康与上述可比上市公司均从事相同的流通服务，作为采购环节的中间商连接上游生产企业和下游医疗机构，从事规模化、专业化、现代化的物流配送体系，但上海伟康的业务实质及结算模式与上述可比公司存在一定的差异：

(1) 上海伟康由医院以“物资配送服务项目”对外招标而中标成为医疗机构的配送服务商，根据招标要求上海伟康主要职能为向医院提供良好的物流仓储服务支持。与医疗机构签订的协议类型一般为物流配送服务委托合同、委托采购合同、物流服务合作合同、三方采购协议等几种形式。

(2) 上海伟康不具有产品制造商试剂及耗材代理或经销权，不作为试剂及耗材提供商参与医院采购招投标。

(3) 上海伟康上游供应商成为医院中标单位后，一般由医院与上游供应商商定医院的采购价格，上海伟康根据一定的费率与上游供应商商定双方直接采购价格。或者三方共同商定供应商给予上海伟康的供应价格以及医院与上海伟康的采购价格。由于各个医院招标价格或者与供应商商定的价格不一致，导致存在上海伟康向同一个供应商采购相同的商品价格不一致。

(4) 上海伟康目前主要人员除了正常管理运营三个主要仓库外，其余人员主要分布在各个医院的库房，为医院库房提供管理服务并提供试剂耗材院内配送服务。

综上所述，上海伟康实质系向医疗卫生机构提供物流仓储及配送服务，实际操作中与供应商及医院以购销模式结算，通过销售与采购的差价获取向医院提供库房管理、科室配送、供应商管理等职能的服务对价，财务报表中上海伟康按收到医疗卫生机构的货款与支付给供应商的货款之差额确认营业收入，以提供相应服务的人工成本、仓库租金等作为营业成本。若还原其全额销售收入及全额采购成本，2016 年及 2017 年上海伟康销售采购的毛利率为 7.04%及 7.78%，与上述可比上市公司中单纯从事医药流通配送业务的公司相比，毛利率水平相当。

三、补充披露苏州润赢等4家标的资产试剂毛利率远高于仪器毛利率的原因及合理性，苏州润赢等4家标的资产在向上游采购或下游销售时是否附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器、达量返利等特殊销售条款，相关收入确认时点及金额是否准确

(一) 苏州润赢、上海润林、杭州怡丹

1、试剂毛利率远高于仪器毛利率的原因及合理性

苏州润赢等三家标的公司与可比上市公司（可获得可比数据）2017年毛利率及仪器收入占比如下表：

| 可比公司 | 试剂类毛利率 | 仪器类毛利率 | 仪器收入占比 |
|------|--------|--------|--------|
| 九强生物 | 77.06% | 11.02% | 7.66% |
| 美康生物 | 54.78% | 14.69% | 10.09% |
| 安图生物 | 76.16% | 24.89% | 13.40% |
| 平均值 | 69.33% | 16.87% | 10.38% |
| 苏州润赢 | 29.06% | 12.32% | 7.96% |
| 上海润林 | 51.07% | 6.35% | 8.35% |
| 杭州怡丹 | 35.96% | 18.09% | 21.67% |

由上表可知，行业内试剂毛利率远高于仪器毛利率，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹与可比上市公司相比，试剂毛利率和仪器类收入占比及毛利率合理。由于试剂是医院等客户的主要消耗品，为标的公司的主要利润来源，根据行业的操作惯例及定价规则，行业内试剂毛利率普遍高于仪器毛利率。

2、苏州润赢、上海润林和杭州怡丹向上游采购情况

苏州润赢、上海润林和杭州怡丹向各自上游供应商采购时，不存在仪器和试剂的捆绑销售，也不存在买试剂送仪器的行为，但是部分供应商提供买试剂达量返利的条款。

(1) 2016年至2018年4月，苏州润赢从主要供应商处取得的返利情况如下：

单位：万元

| 品牌 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|----|-----------|--------|--------|
| 碧迪 | 24.02 | 80.69 | 5.29 |
| 雅培 | - | 98.37 | - |

| 品牌 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----|-----------|--------|--------|
| 思塔高 | - | 55.00 | - |

(2) 2016年至2018年4月，上海润林从供应商处取得的返利情况如下：

单位：万元

| 品牌 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|----|-----------|--------|--------|
| 碧迪 | 1.84 | 60.53 | - |

(3) 2016年至2018年4月，杭州怡丹从供应商处取得的返利情况如下：

单位：万元

| 供应商 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|----------------|-----------|--------|--------|
| 丹娜（天津）生物科技有限公司 | 36.16 | 102.01 | - |
| 浙江平航医疗器械有限公司 | - | 2.04 | - |

3、苏州润赢、上海润林和杭州怡丹向下游销售情况

苏州润赢、上海润林和杭州怡丹试剂销售在客户签收后确认收入，销售的仪器则在客户在安装报告上签字验收后确认销售收入。除了杭州怡丹存在非临床用户外，其他的客户分为公立医院、私立医院、经销商。其中：

(1) 公立医院通过所在城市的政府采购平台发布招标邀请，试剂与仪器通常分开招标，医院就每项标的会选定三家以上的供应商，标的公司中标后，不再与医院单独签订协议，政府采购平台会向其开放供应商权限，医院通过政府采购平台向杭州怡丹等标的公司下订单，标的公司根据医院要求的时间和数量发货，按照中标价格结算。因政府采购平台上仪器与试剂分开招标，故标的公司不存在仪器和试剂的捆绑销售，也不存在买试剂送仪器的行为。

(2) 私立医院作为市场化经营主体，无强制性的招投标规定，私立医院选择供应商的方式较为灵活，均为商业谈判结果。标的公司被私立医院选定为供应商后，会与私立医院就试剂与仪器分别签订协议，向私立医院的销售不存在仪器和试剂的捆绑销售，也不存在买试剂送仪器的行为。

(3) 标的公司下游经销商基本均中标了公立医院的采购订单或与私立医院签订了供货协议，标的公司通常会与经销商单独商定试剂或仪器的销售价格，并分别签订协议，不存在仪器和试剂的捆绑销售，也不存在买试剂送仪器的行为。

(4) 根据标的公司的销售策略并经核查销售收入确认情况，报告期内，标的公司未与医院签订返利条款，但与部分经销商签订返利条款。

(5) 杭州怡丹向非临床用户的销售，同正常的商品买卖，杭州怡丹与非临床用户签订仪器或耗材的销售合同，然后按照合同约定发出商品、开具发票和收取货款。

(6) 2016年至2018年4月，除了杭州怡丹向部分经销商提供的返利外，苏州润赢和上海润林无向经销商提供返利情况发生，杭州怡丹向经销商提供的返利情况如下：

单位：万元

| 经销商 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|------------------|-----------|--------|--------|
| 合富（中国）医疗科技贸易有限公司 | 1.42 | 4.27 | - |
| 绍兴市信和医疗器械有限公司 | 1.49 | 4.90 | - |

综上所述，结合苏州润赢、上海润林和杭州怡丹的市场销售策略，并根据苏州润赢、上海润林和杭州怡丹的销售渠道核查结果，杭州怡丹就试剂与仪器与客户分开签订协议，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹向下游销售时除了存在个别达量返利外，不存在附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器等特殊销售条款或行为。相关收入确认时点及金额准确。

（二）上海伟康

上海伟康物流配送服务主要环节为进货、贮存保管、运输送货等，主要成本为人员工资、仓库租金、车辆折旧费用等。上海伟康业务实质为医院提供库房管理、科室配送、供应商管理等职能，上海伟康由医院以“物资配送服务项目”对外招标而中标成为医疗机构的配送服务商，与医疗机构签订的协议类型一般为物流配送服务委托合同、委托采购合同、物流服务合作合同、三方采购协议等几种形式。其所配送的物资均根据医院的要求进行采购，实质为医院的服务提供商，故上海伟康与医疗卫生机构之间的交易不存在为实现销售而签订附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器特殊条款，并且根据双方签订的协议无上述条款。

综上所述，上海伟康不存在附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器特殊条款，并且，根据上海伟康市场策略和实际核查结果，也不存在达量返利的销售条款，相关收入确认时点及金额准确。

四、进一步补充披露苏州润赢报告期毛利率出现大幅下降尤其是 2018 年 1-4 月仪器毛利率为负的合理性

苏州润赢 2016 年至 2018 年 4 月的毛利率情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2018 年 1-4 月 | | 2017 年度 | | 2016 年度 | |
|-------|--------------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | 销售金额 | 毛利率 (%) | 销售金额 | 毛利率 (%) | 销售金额 | 毛利率 (%) |
| 试剂和耗材 | 10,515.47 | 26.08 | 32,084.26 | 29.39 | 27,380.73 | 32.62 |
| 仪器 | 852.91 | -0.25 | 2,772.99 | 12.32 | 1,391.18 | 16.41 |
| 合计 | 11,368.38 | 24.1 | 34,857.26 | 28.03 | 28,771.91 | 31.84 |

1、2016 年至 2018 年 4 月，苏州润赢毛利率下降主要系其主要经营区域内在 2017 年整体对体外诊断产品指导价进行了重新调整，大部分指导价均有所下降，导致苏州润赢服务的主要客户提出了降价要求，同时，苏州润赢与供应商调整采购价格与终端客户降价存在时间差，致使苏州润赢 2017 年毛利率下滑。

2018 年苏州润赢与其供应商积极商谈采购价格调整方案，并首次与主要供应商雅培签订全年经销返利条款，对冲客户降价风险。但是，苏州润赢与雅培返利结算需要在年末确定并进行财务核算，因此 2018 年 1-4 月毛利率仍较低。

2、苏州润赢向医学实验室所提供的产品为实验室主流产品，所处的市场竞争较为激烈，且报告期内其所经营区域内的体外诊断产品的价格均按指导价格进行了下调，苏州润赢为保证市场份额、加强市场竞争力，报告期对部分库存老旧型号设备的销售价格进行适当折让或下调，故导致毛利率出现负数。该价格调整为企业临时性安排，期后仪器对外销售价格均已恢复正常。

五、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

六、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：

结合中国体外诊断行业市场整体情况、国内体外诊断行业上市公司发展情况以及苏州润赢等标的公司自身业务，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹及上海伟康报告期内收入增长具备合理性。

与可比上市公司相比及结合其业务发展情况，苏州润赢等 4 家标的公司报告期毛利率较为合理，试剂毛利率高于仪器毛利率与行业内公司一致，具有合理性。

结合苏州润赢、上海润林和杭州怡丹的市场销售策略，并根据苏州润赢、上海润林和杭州怡丹的销售渠道核查结果，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹向下游销售时除了存在个别达量返利外，不存在附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器等特殊销售条款或行为。上海伟康不存在附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器特殊条款，相关收入确认时点及金额准确。

苏州润赢由于其主要经营区域内指导价调整，采购价格与终端客户降价存在时间差，导致苏州润赢 2017 年毛利率下滑；由于对部分库存老旧型号设备的销售价格进行适当折让或下调导致毛利率为负。

反馈问题二十

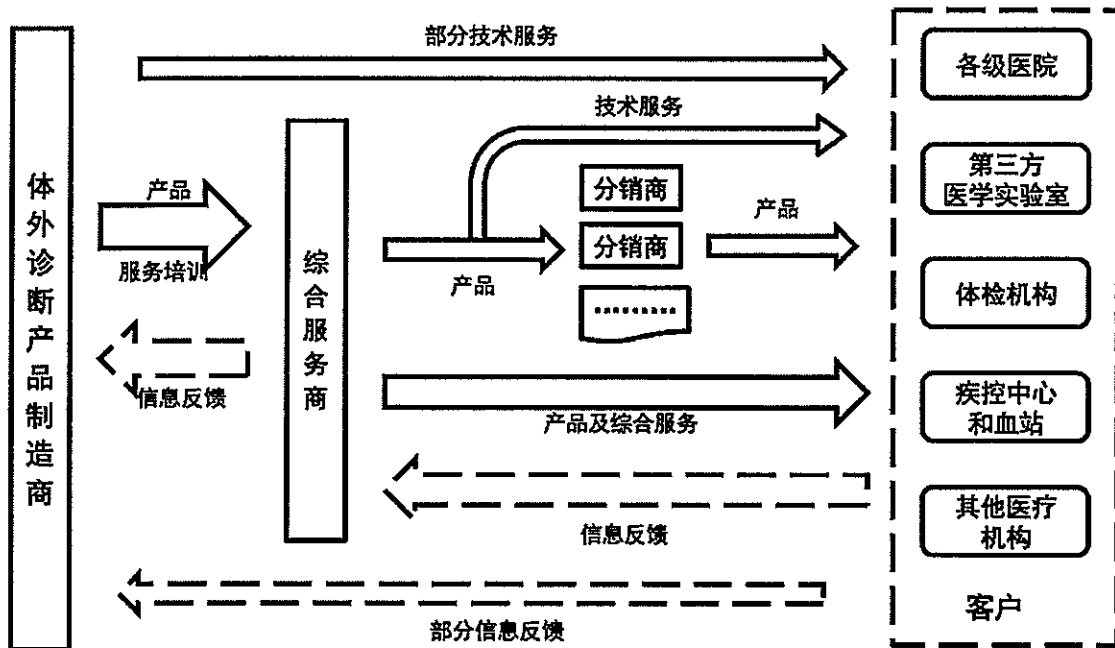
申请文件显示，报告期苏州润赢经销收入分别占比 22.09%、26.36%和 27.20%，上海润林经销收入分别占比 67.78%、47.30%和 33.63%，杭州怡丹分销收入分别占比 17.89%、22.52%、23.62%。请你公司：1) 结合苏州润赢等标的资产所处的药品及医疗器械经销供应链中的位置，进一步补充披露苏州润赢等标的资产报告期仍存在经销收入的具体原因及合理性。2) 补充披露苏州润赢等标的资产的下游主要经销客户简要情况，与苏州润赢等标的资产之间是否存在关联关系。请独立财务顾问和会计师补充披露针对本次交易 5 家标的资产的业绩真实性核查情况，包括但不限于收入确认时点及政策是否准确、主要客户与标的资产是否存在关联关系、下游直销客户是否已经使用相关产品或下游经销客户是否已经完成最终销售，是否存在向下游客户囤货的情况，并对核查范围、核查手段及核查结论发表明确意见。

【回复】：

一、苏州润赢等标的资产报告期仍存在经销收入的具体原因及合理性

(一) 经销服务模式是体外诊断产品行业主要的经营模式

由于体外诊断产品具有的多样性、复杂性和客户需求的差异化特性，除国内体外诊断产品制造商有少量直销业务以外，体外诊断产品制造商均采用了以经销模式为主的销售方式，并由负责经销的综合服务商向终端客户提供主要的综合服务。具体经销模式如下图所示：



经销模式之所以成为体外诊断产品的主流经营模式，主要系以下因素构成：

首先，体外诊断产品主要由试剂和仪器组成，体外诊断试剂具有品项众多，使用要求高，且大多有效期较短，储存条件复杂，与传统药品及其他器械相比，对仓储物流配送等有较高的要求；同时体外诊断仪器设备与其他大型医疗设备相比，虽然价格相对较低，但技术含量较高，且使用频率极高，对维护保养和技术服务的要求很高，因此，造成了体外诊断产品制造商需要通过经销服务体系来完成对终端客户的服务。

其次，由于体外诊断产品的用户需求随客户自身的发展规划等影响，存在明显的多样化、差异化，体外诊断产品制造商尤其是国际体外诊断产品制造商没有足够的人力和物力去满足所有用户的需求，且单一制造商均无法覆盖全部的检测项目，因此由服务商来完成检验系统产品的组合和供应更为符合用户的需求。

再次，由于体外诊断产品主要用于疾病的检验检测，准确及时的检验结果对病情诊断至关重要，所以包括医院检验科在内的医学实验室都要求产品供方提供及时完善的物流配送和技术服务（包括因设备突发故障的应急服务），确保检验结论及时得出。同时基于我国具有人口众多，分布广泛的特点，因此各类医学实验室也分布在极广的区域，经销服务商和产品制造商均会受制于人力资源和服务半径的限制，无法满足全部终端客户的需求，因此，形成了以经销为主，多级分销的模式，以保障终端客户的时效性方面的需求。

综上，体外诊断产品行业中，经销模式属于主要的经营模式之一。

（二）苏州润赢等标的公司存在经销商的原因

本次交易标的中，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹均属于前述的综合服务商，与行业内其他具有一定规模的流通与服务企业相同，除直接销售给医院、第三方实验室等终端客户外，均有部分收入通过经销商实现。体外诊断产品流通与服务企业建立和完善销售网络及服务体系，需要大量的资源投入，国内医疗器械行业普遍采用经销商和直销团队协同服务的模式。采取经销模式有利于经销商利用自身的区域或行业优势，获取市场信息、开展市场推广活动，并对已售客户提供及时周到的售后服务与公司形成互补，大幅提升公司的产品覆盖范围和服务能力，提高客户满意度，进而提升公司整体的市场影响力和销售规模。

报告期内，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹均有经销收入，除上海润林因业务转移存在的关联方经销商外，其余经销商主要包括以下几类：

| 经销商类别 | 业务特点 | 标的公司典型经销商 |
|----------------|---|---|
| 细分区域专业经销商 | 以在某细分区域为多家医疗机构提供体外诊断产品，因体量等因素，一般不会取得产品制造商的经销权 | 张家港市安达医疗器械有限公司；嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司；上海磊翰医疗器械销售中心；江阴威特曼生物科技有限公司等 |
| 医院医药耗材统一供应商 | 为医院客户提供统一的医药耗材集中供应 | 华润昆山医药有限公司等 |
| 终端客户指定采购商 | 受终端客户指定，由其向上游经销商采购产品 | 上海律昂杰生物科技有限公司等 |
| 医学实验室整体综合服务提供商 | 为医疗机构提供实验室所需全部产品及服务的供应商，因客户需求，向上游采购 | 润达医疗、国润医疗供应链服务（上海）有限公司、美康生物科技股份有限公司 |

| | | |
|------------|-------------------------|-----------------|
| 其他体外诊断产品企业 | 应其客户的需求，向其他体外诊断产品经营企业采购 | 巨星生物科技（江苏）有限公司等 |
|------------|-------------------------|-----------------|

综上，苏州润赢等标的公司报告期内具有经销收入，主要是基于行业特点及客户需求而产生的，具有其合理性。

二、补充披露苏州润赢等标的资产的下游主要经销客户简要情况。

（一）苏州润赢

报告期内，苏州润赢 2016 年及 2017 年销售收入 300 万以上的经销客户情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2018 年 1-4 月 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 华润昆山医药有限公司 | 214.36 | 1,531.07 | 1,311.19 |
| 张家港市安达医疗器械有限公司 | 251.28 | 1,075.78 | 937.54 |
| 江阴威特曼生物科技有限公司 | 244.39 | 890.70 | 471.98 |
| 上海汇承电子仪器有限公司 | 439.23 | 848.03 | 715.46 |
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 315.92 | 563.30 | 4.59 |
| 巨星生物科技（江苏）有限公司 | 205.95 | 561.84 | 419.08 |
| 河南正清源生物科技有限公司 | 412.79 | 333.63 | - |
| 南京静熙生物科技有限公司 | 93.11 | 322.64 | - |
| 上海盛坚医疗器械有限公司 | - | 184.12 | 430.42 |
| 合计 | 2,177.03 | 6,311.11 | 4,290.26 |
| 占当期经销收入比重 | 69.13% | 68.68% | 67.50% |

上述经销客户基本情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 成立时间 | 注册资本 | 法定代表人 | 主要股东/实际控制人 | 主要业务及业务区域 |
|----------------|-----------|--------|-------|--------------------------|-----------------------------|
| 华润昆山医药有限公司 | 2001/1/5 | 6748.8 | 周人华 | 江苏省昆山市医药总公司、华润医药商业集团有限公司 | 药品及二类、三类医疗器械批发，主要经营区域为昆山地区 |
| 张家港市安达医疗器械有限公司 | 2003/6/26 | 300 | 周文焯 | 何芳、周文焯 | 医疗器械经营，主要经营区域为张家港等地区 |
| 江阴威特曼生物科技有限公司 | 2007/6/6 | 300 | 常澄 | 孙黎焯、常澄 | 医疗器械销售、生物产品开发等，主要经营区域为江阴等地区 |
| 上海汇承电子仪器有限公司 | 2010/7/21 | 100 | 沈达人 | 沈达人、费勤梅、陈懿 | 医疗器械经营，主要经营区域为江苏部分地区 |

| | | | | | |
|----------------|-----------|------|-----|---------|--------------------------------|
| 公司 | | | | | |
| 巨星生物科技(江苏)有限公司 | 2011/12/5 | 2600 | 李源创 | 巨星医疗控股 | 生物科技研发及医疗器械销售,主要经营区域为江苏及安徽部分地区 |
| 河南正清源生物科技有限公司 | 2005/8/19 | 2000 | 白长顺 | 白长顺、刘红义 | 生物制品科技开发、医疗器械销售,主要经营区域为河南地区 |
| 南京静熙生物科技有限公司 | 2016/5/28 | 300 | 柳忠健 | 张静、柳忠健 | 生物科技开发、医疗器械销售,主要经营区域为江苏等地区 |
| 上海盛坚医疗器械有限公司 | 2012/3/19 | 300 | 王玉琦 | 王玉琦 | 二、三类医疗器械销售,主要经营区域为苏州等地区 |

(二) 上海润林

考虑到上海润林历史上业务整合的情况,将关联方成都爱生、深圳安迪及成都康乃格销售情况穿透,销售情况穿透后上海润林 2016 年及 2017 年营业收入 200 万以上的主要经销商客户情况如下:

单位: 万元

| 客户名称 | 2018 年 1-4 月 | | 2017 年度 | | 2016 年度 | |
|-------------------|--------------|--------|----------|-----------|---------|-----------|
| | 销售额 | 占经销收入比 | 销售额 | 占穿透后经销收入比 | 销售额 | 占穿透后经销收入比 |
| 国润医疗供应链服务(上海)有限公司 | 96.44 | 7.39% | 867.94 | 19.86% | 409.86 | 23.53% |
| 上海磊翰医疗器械销售中心 | 194.76 | 14.92% | 780.39 | 17.86% | 278.10 | 15.97% |
| 南昌市俊杰医疗设备有限公司 | 216.24 | 16.57% | - | - | - | - |
| 深圳市盈山科技有限公司 | - | - | 515.48 | 11.79% | 162.97 | 9.36% |
| 深圳德夏生物医学工程有限公司 | - | - | 307.78 | 7.04% | - | - |
| 深圳市前路达科技有限公司 | - | - | 224.36 | 5.13% | - | - |
| 合计 | 507.44 | 38.88% | 2,695.95 | 61.69% | 850.93 | 48.85% |

上述经销客户基本情况如下:

单位: 万元

| 客户名称 | 成立时间 | 注册资本 | 法定代表人 | 主要股东/实际控制人 | 主要业务及业务区域 |
|------|------|------|-------|------------|-----------|
|------|------|------|-------|------------|-----------|

| | | | | | |
|-------------------|------------|-------|-----|------------|-----------------------------------|
| 国润医疗供应链服务(上海)有限公司 | 2015/11/12 | 10000 | 夏天 | 国药控股股份有限公司 | 供应链管理、医疗器械及药品批发, 主要业务区域为上海地区 |
| 上海磊翰医疗器械销售中心 | 2014/7/24 | | 刘子源 | 刘子源 | 三类医疗器械批发, 主要业务区域为上海、安徽、江苏等地区 |
| 南昌市俊杰医疗设备有限公司 | 2015/8/19 | 300 | 刘泉章 | 刘泉章 | 医疗器械销售、医疗设备租赁及技术服务, 主要销售区域为广东、江西等 |
| 深圳市盈山科技有限公司 | 2009/8/28 | 50 | 钟仪 | 钟仪 | 医疗器械技术开发及销售, 主要经营区域为广东等地区 |
| 深圳德夏生物医学工程有限公司 | 2013/4/19 | 5500 | 邓克刚 | 邓克刚 | 食品安全检测检验产品、环境污染检测检验产品、科研仪器和设备的销售 |
| 深圳市前路达科技有限公司 | 2010/4/14 | 100 | 吴甲伟 | 吴甲伟 | 三类医疗器械销售等, 主要业务区域为广东等地区 |

(三) 杭州怡丹

报告期内, 杭州怡丹主要经销客户(2016年及2017年营业收入超过150万元)及报告期内的杭州怡丹的销售额情况如下:

单位: 万元

| 客户名称 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年 |
|------------------|-----------|----------|----------|
| 嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司 | 368.76 | 1,035.43 | 832.28 |
| 杭州普安基因工程有限公司 | 326.40 | 984.05 | 709.79 |
| 美康生物科技股份有限公司 | 210.47 | 567.23 | 96.77 |
| 上海美森医疗器械有限公司 | 44.48 | 309.47 | - |
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 63.65 | 234.77 | 8.14 |
| 浙江贤箭科学仪器有限公司 | 5.31 | 215.44 | - |
| 浙江迪安诊断技术股份有限公司 | - | 102.95 | 164.06 |
| 上海律昂杰生物科技有限公司 | 218.97 | 198.45 | - |
| 杭州群智医疗器械有限公司 | 32.44 | 175.51 | 135.65 |
| 新昌县维信生物技术有限公司 | 63.55 | 167.38 | 116.36 |
| 上海依湖医疗器械销售中心 | 47.71 | 158.53 | - |
| 杭州三合创新科技有限公司 | 37.61 | 150.94 | 100.56 |
| 合富(中国)医疗科技贸易有限公司 | 42.79 | 147.20 | 156.71 |
| 合计 | 1,462.14 | 4,447.36 | 2,320.33 |

| | | | |
|-----------|--------|--------|--------|
| 占当期经销收入比重 | 57.86% | 60.27% | 51.66% |
|-----------|--------|--------|--------|

上述经销客户基本情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 成立时间 | 注册资 本 | 法定代 表人 | 主要股东/ 实际控制人 | 主要业务及业务区域 |
|------------------|------------|----------------------|-----------|-----------------|---|
| 嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司 | 2013/07/29 | 625 | 张慧 | 张慧、谢煜、杭州怡丹 | 医疗器械批发、零售，主要经营区域为嘉兴等地区 |
| 杭州普安基因工程有限公司 | 2009/10/12 | 100 | 胡泽方 | 胡泽方、胡彩苗 | 医疗器械批发、零售，主要经营区域为杭州等地区 |
| 美康生物科技股份有限公司 | 2003/7/22 | 34696.09 | 邹炳德 | 周英章、邹继华、邹炳德、叶辉 | 体外诊断试剂制造及医疗器械销售等，主要经营区域华北、华东、华中等地区 |
| 上海美森医疗器械有限公司 | 2003/8/6 | 100 | 胡如姣 | 胡如姣 | 医疗器械销售，主要经营区域为上海等地区 |
| 浙江贤箭科学仪器有限公司 | 2008/8/14 | 2500 | 董力 | 董强、苏宗仁 | 主要经营区域为浙江部分地区 |
| 浙江迪安诊断技术股份有限公司 | 2001/9/5 | 55102.9453 | 陈海斌 | 陈海斌 | 为医疗机构检验科提供综合服务，主要经营区域为华东、华北等 |
| 上海律昂杰生物科技有限公司 | 2015/10/15 | 100 | 范国强 | 艾迪肯（杭州）生物科技有限公司 | 生物技术开发、医学检测 |
| 杭州群智医疗器械有限公司 | 2013/7/23 | 300 | 李刚 | 李莉、李刚 | 医疗器械批发零售，主要经营区域为杭州等区域 |
| 新昌县维信生物技术有限公司 | 2010/11/10 | 108 | 胡剑波 | 胡剑波、王勇 | 医疗器械经营，主要经营区域为嵊州等地区 |
| 上海依湖医疗器械销售中心 | 2013/5/9 | | 马文丞 | 马文丞 | 医疗器械销售，主要经营区域为湖州等地区 |
| 杭州三合创新科技有限公司 | 2003/9/24 | 301 | 吴振华 | 徐锦余、赵月华、袁国平、郑培宏 | 仪器批发零售，主要经营区域为浙江部分地区 |
| 合富（中国）医疗科技贸易有限公司 | 2000/10/24 | 2985.8 368万 美元 | 王琼之 | 合富（香港）控股有限公司 | 台湾上市公司 Cowearth Medical Holding Co.,Ltd（股票代码 4745）全资控制 |

| | | | | | |
|------------------|------------|------|-----|------------------------------|---|
| | | | | | 的企业，业务主要为 医疗器材、试剂及零 配件进出口贸易，业 务范围覆盖全国。 |
| 浙江涌捷医疗器械 有限公司 | 2015/12/24 | 2000 | 邹继华 | 汪航高、叶彩娟、 美康生物科技股 份有限公司 | 医疗器械零售、批发， 主要经营区域为宁波 等地区 |
| 海宁市健康资源开 发公司 | 1992/8/15 | 120 | 周建康 | 海宁市妇幼保健 院 | 医疗器械批发、零售， 为海宁市妇幼保健院 采购平台 |
| 宁波力雅医疗设备 有限公司 | 2015/4/3 | 100 | 张绍坤 | 张绍坤、刘立志 | 医疗器械批发、零售， 主要经营区域为宁波 等地区 |
| 宁波中天诊断技术 有限公司 | 2000/5/8 | 1500 | 沈益飞 | 陈佳萍、严秋英、 陈福飞、沈益飞、 钟伟 | 医疗器械批发、零售， 主要经营区域为宁波 等地区 |
| 杭州迅港贸易有限 公司 | 2015/11/3 | 100 | 周雅 | 周成、周雅 | 医疗器械批发、零售， 主要经营区域为杭州 等地区 |

(四) 上海伟康

上海伟康主要经营业务包括为医疗卫生机构（主要为医院以及社区卫生服务中心）提供医用耗材（包括：植入类材料、低值医用耗材、体外诊断试剂等）供应、医院库房管理、院内配送等服务，该类业务客户主要为各级医疗卫生机构，与上海伟康不存在关联关系，不存在经销客户；上海伟康另为其他医疗器械生产经营企业提供第三方物流仓储服务（含冷藏、冷冻），报告期内主要客户为润达医疗，为本次交易收购方。

(五) 上海瑞美

上海瑞美主要从事专业从事医疗卫生信息化软件的开发，为检验系统提供完整信息化解决方案，以实验室信息管理系统(LIS)和临床输血质量管理系统(BIS)开发为主，其下游客户包括了各类医疗机构、集成化医疗信息软件供应商、体外诊断产品或综合服务提供商等，其销售的系软件产品及服务，均按照实际服务（如项目现场实施等）发生情况或软件安装情况进行结算，其经营模式中不涉及经销模式，故上海瑞美报告期内不存在经销客户。

三、标的资产收入确认时点及政策是否准确

（一）苏州润赢、上海润林、杭州怡丹

1、收入确认时点及政策

销售商品收入的确认标准及收入确认时间的具体判断标准为公司发出货物、客户签收确认且相关的经济利益很可能流入本企业。

标的公司销售商品收入主要包括试剂及耗材销售收入、仪器销售收入，其销售模式分为三种：

（1）单纯销售体外诊断试剂及耗材，即公司向客户销售自产或经销的体外诊断试剂及耗材，其收入来源于体外诊断试剂及耗材的销售收入，利润来源于自产体外诊断试剂及耗材的毛利和经销体外诊断试剂及耗材的进销差价；

（2）单纯销售体外诊断仪器，即公司向客户销售体外诊断仪器，对于后续的试剂供应不做特别约定。其收入来源于体外诊断仪器的销售收入，利润来源于自产体外诊断仪器的毛利和经销体外诊断仪器的进销差价；

（3）联动销售，即公司向客户提供或者出租体外诊断仪器，根据合同约定，客户每年向公司采购配套诊断试剂，其收入来源于体外诊断试剂及耗材的销售收入和出租收入，利润来源于自产体外诊断试剂的毛利和经销体外诊断试剂的进销差价。

2、关于收入确认的时点是否准确的核查

（1）了解、评价及测试与试剂和耗材销售收入、仪器的销售收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

（2）选取样本检查客户合同或订单，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价苏州润赢等标的公司收入确认时点是否符合企业会计准则的规定，并复核相关会计政策是否得到一贯执行；

（3）就报告期内的试剂和耗材销售收入、仪器的销售收入，检查主要客户相关合同、协议或者订单，抽样检查发货签收记录、仪器相关装机报告，以确认苏州润赢等标的公司收入确认是否符合公司的收入确认时点和确认政策；

（4）对本期重大客户的销售业务执行函证及替代程序；

(5) 在资产负债表日前后对试剂及仪器等销售收入进行截止性测试，抽查报告期内（主要是 12 月和 1 月）主要客户的运单、客户签收单及装机单等，记录发货相关的出库日期、销售发票开具日期、收入确认日期、对方客户签收时间，以评估销售收入是否确认在恰当的期间内。

(二) 上海伟康

1、收入确认时点及政策

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已经发生的成本占估计总成本的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

上海伟康主要为客户提供医疗耗材、试剂的采购、运输、仓储管理服务，在提供的劳务已经全部完成、收入和相关的成本能够可靠地计量、相关的经济利益很可能流入公司时，确认劳务收入的实现。

上海伟康确认提供劳务收入的依据：

① 为医院提供的物流仓储配送等服务，在公司提供相关服务后，即医院收到相关代采购医用耗材并签字确认后，按照商品购销差额确认公司的服务收入；

② 提供的第三方仓储物流服务，在相关服务已经提供，并经接受方确认后，按照经确认的各项服务工作量与约定的收费单价确认收入；

③ 提供的物业管理服务、保安服务，在相关劳务提供后，按照合同约定的收费标准确认收入。

2、关于收入确认的时点是否准确的核查

(1) 了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计和运行的有效性，并对重要的控制点执行控制测试；

(2) 获取上海伟康与医院签订的物流仓储配送服务的相关协议，与公司管理层进行沟通，了解上海伟康的服务内容，识别上海伟康的履约义务，评价上海伟康的收入确认、计量和时点是否符合会计准则规定，并复核相关会计政策是否得到一贯执行；

(3) 实施收入细节测试，就物流仓储配送服务收入，抽样检查医用耗材物流配送发货签收记录，复核上海伟康收入确认时点是否符合上海伟康的收入确认政策；

(4) 在资产负债表日前后对相关收入进行截止性测试，确认收入是否已在恰当的期间确认。

(三) 上海瑞美

1、收入确认时点及政策

(1) 项目开发收入确认的确认标准及收入确认时间的具体判断标准为：

上海瑞美主要提供医院检验设备所使用的软件，主要销售对象为医院及相关软件整体提供商。由于软件需要配套医院的其他设备使用，因此需要整体完成验收合格或者安装合格后方可投入使用。收入确认时点的具体标准为：产品在实施完项目服务，并收到经客户验收合格后出具的验收证明时确认收入。

(2) 仪器接口收入的确认时点的具体标准为：客户增加新仪器需要添加接口时，提供产品接口代码，收款或取得收款权利后确认收入。

(3) 维护升级服务收入确认时点的具体标准为：根据合同的约定，在服务提供期间平均分摊确认收入。

2、关于收入确认的时点是否准确的核查

(1) 了解上海瑞美销售收入的关键内部控制环节。

(2) 通过对管理层访谈了解收入确认政策，检查主要客户合同相关条款，并分析评价实际执行的收入确认政策是否适当，复核相关会计政策是否一贯地运用；

(3) 对于项目收入，通过抽样的方式检查合同、发票、验收单等与收入确认相关的凭证，以检查营业收入的真实性；

(4) 针对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本核对至各模式下收入确认的支持性凭证，评估收入确认是否记录在恰当的会计期间；

(5) 结合对应收账款的审计，选择主要客户函证本期销售额，对未函的样本，通过查验期后回款及凭证等方式对交易真实性情况进行核实。

四、主要客户与标的资产是否存在关联关系及下游客户是否存在囤货的情形

(一) 对主要客户关联关系的核查程序

1、通过全国企业信用信息公示系统及天眼查、企查查等信息平台查询了解主要客户的基本信息，取得部分主要客户的工商档案，核查标的公司与报告期内主要客户在股权结构、董事、监事、高级管理人员等方面是否存在关联关系。

2、通过对标的公司主要客户走访，了解该客户是否与标的公司及其控股股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员存在关联关系，并取得其签字确认，由于本次部分标的公司客户较为分散，走访情况如下：

| 标的公司 | 走访家数 | 2017年收入(万元) | 2016年收入(万元) |
|-------------|------|-------------|-------------|
| 苏州润赢 | 16 | 18,080.53 | 15,022.81 |
| 占当期收入比重 | | 51.85% | 52.19% |
| 上海润林 | 24 | 6,184.87 | 3,673.78 |
| 占当期收入比重 | | 43.17% | 41.96% |
| 杭州怡丹 | 26 | 12,182.43 | 8,848.51 |
| 占当期收入比重 | | 37.18% | 35.24% |
| 上海伟康 | 12 | 6,358.41 | 5,256.20 |
| 占当期主营业务收入比重 | | 88.41% | 87.30% |
| 上海瑞美 | 47 | 1,237.31 | 847.78 |
| 占当期收入比重 | | 27.34% | 24.51% |

(二) 对关联关系的主要核查情况

1、苏州润赢

苏州润赢报告期内各期前 20 名客户情况如下：

| 2016 年度 | | |
|--------------------|-----------|----------|
| 客户名称 | 销售额（万元） | 占当期营业收入比 |
| 溧阳市人民医院 | 2,061.62 | 7.16% |
| 常熟市医学检验所 | 1,902.37 | 6.61% |
| 苏州市立医院 | 1,359.64 | 4.72% |
| 华润昆山医药有限公司 | 1,310.91 | 4.55% |
| 吴江市第一人民医院 | 1,142.44 | 3.97% |
| 张家港市安达医疗器械有限公司 | 937.54 | 3.26% |
| 苏州大学附属第二医院 | 932.06 | 3.24% |
| 常州市第一人民医院 | 871.60 | 3.03% |
| 苏州市相城人民医院 | 820.85 | 2.85% |
| 上海汇承电子仪器有限公司 | 715.46 | 2.49% |
| 苏州永鼎医院有限公司 | 704.51 | 2.45% |
| 苏州九龙医院有限公司 | 646.72 | 2.25% |
| 常州市中医医院 | 619.79 | 2.15% |
| 江苏省中医医院 | 544.16 | 1.89% |
| 苏州市吴中人民医院 | 519.55 | 1.80% |
| 苏州市中西医结合医院 | 474.77 | 1.65% |
| 江阴威特曼生物科技有限公司 | 471.98 | 1.64% |
| 苏州九龙医院 | 457.38 | 1.59% |
| 江苏大学附属医院 | 445.11 | 1.55% |
| 苏州大学附属儿童医院 | 441.25 | 1.53% |
| 合计 | 17,379.71 | 60.37% |
| 2017 年度 | | |
| 客户名称 | 销售额（万元） | 占当期营业收入比 |
| 溧阳市人民医院 | 2,819.91 | 8.09% |
| 常熟市医学检验所 | 1,923.84 | 5.52% |
| 华润昆山医药有限公司 | 1,531.07 | 4.39% |
| 苏州九龙医院有限公司 | 1,247.39 | 3.58% |
| 核工业总医院（苏州大学附属第二医院） | 1,122.52 | 3.22% |
| 张家港市安达医疗器械有限公司 | 1,075.78 | 3.08% |
| 吴江市第一人民医院 | 1,015.37 | 2.91% |
| 苏州市立医院 | 1,010.91 | 2.90% |
| 苏州市相城人民医院 | 933.91 | 2.68% |
| 江阴威特曼生物科技有限公司 | 890.70 | 2.55% |
| 上海汇承电子仪器有限公司 | 848.03 | 2.43% |
| 苏州永鼎医院有限公司 | 829.04 | 2.38% |
| 江苏省中医医院 | 817.54 | 2.34% |

| | | |
|----------------|-----------|--------|
| 常州市第一人民医院 | 782.98 | 2.25% |
| 苏州大学附属儿童医院 | 684.79 | 1.96% |
| 常州市中医医院 | 629.27 | 1.80% |
| 苏州市第五人民医院 | 607.07 | 1.74% |
| 苏州高新区人民医院 | 577.57 | 1.66% |
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 563.30 | 1.62% |
| 巨星生物科技（江苏）有限公司 | 561.84 | 1.61% |
| 合计 | 20,472.83 | 58.71% |

2018年1-4月

| 客户名称 | 销售额（万元） | 占当期营业收入比 |
|--------------------|----------|----------|
| 溧阳市人民医院 | 1,206.55 | 10.61% |
| 苏州市第五人民医院 | 556.55 | 4.89% |
| 上海汇承电子仪器有限公司 | 439.23 | 3.86% |
| 核工业总医院（苏州大学附属第二医院） | 435.38 | 3.83% |
| 河南正清源生物科技有限公司 | 412.79 | 3.63% |
| 吴江市第一人民医院 | 401.47 | 3.53% |
| 常熟市医学检验所 | 387.81 | 3.41% |
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 315.92 | 2.78% |
| 苏州市相城人民医院 | 312.39 | 2.75% |
| 苏州市立医院 | 312.02 | 2.74% |
| 苏州九龙医院有限公司 | 293.90 | 2.58% |
| 苏州高新区人民医院 | 272.28 | 2.39% |
| 苏州大学附属儿童医院 | 261.17 | 2.30% |
| 张家港市安达医疗器械有限公司 | 251.28 | 2.21% |
| 江阴威特曼生物科技有限公司 | 244.39 | 2.15% |
| 华润昆山医药有限公司 | 214.36 | 1.88% |
| 巨星生物科技（江苏）有限公司 | 205.95 | 1.81% |
| 常州市中医医院 | 200.19 | 1.76% |
| 苏州永鼎医院有限公司 | 194.97 | 1.71% |
| 常州市武进中医医院 | 190.71 | 1.68% |
| 合计 | 7,109.32 | 62.51% |

报告期内，苏州润赢与其关联方（均为润达医疗及其子公司）的销售情况如下：

单位：万元

| 关联方 | 2018年1-4月 | 2017年 | 2016年 |
|-----------------|-----------|--------|-------|
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 297.70 | 563.30 | 4.59 |
| 南京润达强瀚医疗科技有限公司 | - | 173.37 | 11.25 |
| 上海润达实业发展有限公司 | 3.81 | 9.45 | - |
| 哈尔滨润达康泰生物科技有限公司 | - | 0.50 | - |

报告期内苏州润赢向关联方销售 STAGO、BD 等产品主要系因：润达医疗、南京润达、润达实业为江苏部分医院整体综合服务供应商，应其客户需求，向江苏地区相关产品（STAGO、BD 等）经销商即苏州润赢采购；哈尔滨康泰为临时调货。

除上述情况外，苏州润赢其他下游客户与苏州润赢不存在企业会计准则以及中国证监会、上海证券交易所等监管部门规定的关联关系。

2、上海润林

报告期内，上海润林的客户情况如下：

| 2018年1-4月 | | | |
|-----------|-------------------|----------|---------|
| 序号 | 客户名称 | 销售额（万元） | 占营业收入比重 |
| 1 | 湖南省妇幼保健院 | 231.29 | 5.96% |
| 2 | 南昌市俊杰医疗设备有限公司 | 216.24 | 5.57% |
| 3 | 深圳市南山区人民医院 | 211.94 | 5.46% |
| 4 | 上海磊翰医疗器械销售中心 | 194.76 | 5.02% |
| 5 | 四川大学华西第二医院 | 194.05 | 5.00% |
| 6 | 西北妇女儿童医院 | 129.48 | 3.34% |
| 7 | 南京鼓楼医院 | 124.92 | 3.22% |
| 8 | 合富（中国）医疗科技贸易有限公司 | 118.09 | 3.04% |
| 9 | 国润医疗供应链服务（上海）有限公司 | 96.44 | 2.48% |
| 10 | 中山博爱医院 | 88.21 | 2.27% |
| 11 | 江苏贝瑞医疗科技有限公司 | 73.33 | 1.89% |
| 12 | 安徽建云医疗器械有限公司 | 72.93 | 1.88% |
| 13 | 昆山市第一人民医院 | 65.30 | 1.68% |
| 14 | 上海健慨医学科技发展有限公司 | 61.03 | 1.57% |
| 15 | 新疆维吾尔自治区人民医院 | 60.02 | 1.55% |
| 16 | 深圳市南山区蛇口人民医院 | 56.12 | 1.45% |
| 17 | 上海蕴雄医疗器械销售中心 | 53.65 | 1.38% |
| 18 | 石河子大学医学院第一附属医院 | 52.82 | 1.36% |
| 19 | 南京市妇幼保健院 | 52.51 | 1.35% |
| 20 | 无锡市妇幼保健院 | 52.18 | 1.34% |
| 合计 | | 2,205.29 | 56.82% |
| 2017年度 | | | |
| 序号 | 客户名称 | 销售额（万元） | 占营业收入比重 |
| 1 | 成都康乃格科技有限公司 | 984.84 | 6.87% |
| 2 | 国润医疗供应链服务（上海）有限公司 | 867.94 | 6.06% |
| 3 | 上海磊翰医疗器械销售中心 | 780.39 | 5.45% |
| 4 | 湖南省妇幼保健院 | 751.75 | 5.25% |
| 5 | 成都爱生科技有限公司 | 666.94 | 4.65% |

| | | | |
|----------------|-------------------|-----------------|----------------|
| 6 | 深圳市南山区人民医院 | 518.07 | 3.62% |
| 7 | 深圳市盈山科技有限公司 | 515.48 | 3.60% |
| 8 | 上海健慨医学科技发展有限公司 | 495.73 | 3.46% |
| 9 | 成都儒伽科技有限公司 | 348.94 | 2.44% |
| 10 | 四川大学华西第二医院 | 342.28 | 2.39% |
| 11 | 深圳德夏生物医学工程有限公司 | 307.78 | 2.15% |
| 12 | 南京鼓楼医院 | 288.26 | 2.01% |
| 13 | 西北妇女儿童医院 | 283.23 | 1.98% |
| 14 | 江阴市人民医院 | 257.72 | 1.80% |
| 15 | 上海闵行区中心医院 | 244.10 | 1.70% |
| 16 | 新疆自治区人民医院 | 230.12 | 1.61% |
| 17 | 中山博爱医院 | 227.45 | 1.59% |
| 18 | 深圳市前路达科技有限公司 | 224.36 | 1.57% |
| 19 | 乌鲁木齐市第一人民医院 | 208.53 | 1.46% |
| 20 | 深圳市南山区蛇口人民医院 | 199.55 | 1.39% |
| 合计 | | 8,743.44 | 61.03% |
| 2016 年度 | | | |
| 序号 | 客户名称 | 销售额 (万元) | 占营业收入比重 |
| 1 | 成都爱生科技有限公司 | 2,572.85 | 29.39% |
| 2 | 深圳市安迪医疗器械技术开发有限公司 | 1,265.29 | 14.45% |
| 3 | 深圳市急救中心 | 669.32 | 7.65% |
| 4 | 国润医疗供应链服务(上海)有限公司 | 409.86 | 4.68% |
| 5 | 上海健慨医学科技发展有限公司 | 376.50 | 4.30% |
| 6 | 湖南省妇幼保健院 | 355.94 | 4.07% |
| 7 | 上海磊翰医疗器械销售中心 | 278.10 | 3.18% |
| 8 | 上海健仪生物科技有限公司 | 165.09 | 1.89% |
| 9 | 江苏贝瑞医疗科技有限公司 | 158.77 | 1.81% |
| 10 | 西北妇女儿童医院 | 153.75 | 1.76% |
| 11 | 深圳市人民医院 | 149.20 | 1.70% |
| 12 | 南京市鼓楼医院 | 143.81 | 1.64% |
| 13 | 上海益牧科学器材有限公司 | 140.62 | 1.61% |
| 14 | 江阴市人民医院 | 131.16 | 1.50% |
| 15 | 中山博爱医院 | 100.27 | 1.15% |
| 16 | 江苏省人民医院 | 96.92 | 1.11% |
| 17 | 无锡市妇幼保健院 | 96.66 | 1.10% |
| 18 | 上海翡达实业有限公司 | 90.00 | 1.03% |
| 19 | 广州市康宜贸易有限公司 | 88.89 | 1.02% |
| 20 | 安徽建云医疗器械有限公司 | 79.28 | 0.91% |
| 合计 | | 7,522.29 | 85.92% |

上海润林报告期内，向关联方销售的情况如下：

单位：万元

| 关联方 | 2018年1-4月 | 2017年 | 2016年 |
|-----|-----------|-------|-------|
|-----|-----------|-------|-------|

| | | | |
|----------------------|-------|--------|----------|
| 成都康乃格科技有限公司 | 24.92 | 984.84 | - |
| 国润医疗供应链服务（上海）有限公司 | 96.44 | 867.94 | 337.53 |
| 成都爱生科技有限公司 | - | 666.94 | 2,572.85 |
| 深圳市盈山科技有限公司（注1） | - | 515.48 | - |
| 上海健慨医学科技发展有限公司 | 61.03 | 495.73 | 376.50 |
| 深圳市安迪医疗器械技术开发有限公司 | - | 43.08 | 1,265.29 |
| 山东鑫海润邦医疗用品配送有限公司（注2） | - | 21.30 | - |

注1：上海润林副董事长 ZHU ZHOU 近亲属曾控制的企业，已于2017年9月转让

注2：润达医疗之子公司

上述关联方中：上海润林董事长余贺箭曾控制成都爱生科技有限公司，已于2016年9月转让；上海润林副董事长 ZHU ZHOU 曾控制深圳市安迪医疗器械技术开发有限公司，已于2016年11月转让；成都康乃格科技有限公司现为成都爱生科技有限公司全资股东；国润医疗供应链服务（上海）有限公司（以下简称“国润供应链”）为国药控股股份有限公司间接控制的企业，润达医疗通过持有其控股股东国药控股润达医疗器械发展有限公司49%的股权持有其41.65%的权益；上海健慨医学科技发展有限公司实际控制人王道仓曾任上海润林子公司上海健仪监事，已于2017年5月辞任。

上述关联交易形成的主要原因为：

| 交易形成原因 | 交易对方 | 主要交易内容 |
|-----------------------------|-------|---|
| 与业务整合、客户转移相关的交易 | 成都爱生 | 客户转移完成前，通过原业务主体向终端客户销售 |
| | 成都康乃格 | |
| | 深圳安迪 | |
| 因终端客户需求，向相关品牌当地经销商或产品制造商的采购 | 国润供应链 | 因客户需求，向上海润林采购病理诊断相关产品 |
| | 上海健慨 | 上海地区部分医院体外诊断产品供应商，因客户需求，向上海润林采购病理诊断相关产品 |
| 因中标医院采购，向上游经销商采购 | 深圳盈山 | 因中标数台病理诊断用设备，向上海润林采购 |
| 零星调货 | 山东鑫海 | 因客户需求，临时向上海润林采购一台仪器 |

上述交易中，涉及客户产品的供应关系转移的，2017年12月31日前转移工作已经基本完成。

除上述情况外，上海润林的下游客户与上海润林不存在企业会计准则以及中国证监会、上海证券交易所等监管部门规定的关联关系。

3、杭州怡丹

杭州怡丹报告期内前二十大客户情况：

| 2016 年度 | | |
|----------------|-----------------|---------------|
| 客户名称 | 销售额（万元） | 占当期营业收入比 |
| 余姚市临床检验中心 | 901.73 | 3.59% |
| 浙江省血液中心 | 980.08 | 3.90% |
| 嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司 | 832.28 | 3.31% |
| 杭州普安基因工程有限公司 | 709.79 | 2.83% |
| 余姚市人民医院 | 496.66 | 1.98% |
| 宁波市妇女儿童医院 | 525.61 | 2.09% |
| 浙江省立同德医院 | 398.66 | 1.59% |
| 宁波市中心血站 | 408.53 | 1.63% |
| 台州市中心医院 | 351.72 | 1.40% |
| 温州医科大学附属第一医院 | 343.77 | 1.37% |
| 浙江省人民医院 | 331.57 | 1.32% |
| 宁波市鄞州人民医院 | 313.61 | 1.25% |
| 舟山市食品药品检验检测研究院 | 311.32 | 1.24% |
| 宁波市第一医院 | 291.04 | 1.16% |
| 温州市中心血站 | 287.07 | 1.14% |
| 浙江省台州医院 | 268.34 | 1.07% |
| 浙江省疾病预防控制中心 | 250.05 | 1.00% |
| 浙江大学医学院附属第一医院 | 247.47 | 0.99% |
| 浙江迪安诊断技术股份有限公司 | 164.06 | 0.65% |
| 浙江大学医学院附属邵逸夫医院 | 219.33 | 0.87% |
| 合计 | 8,632.69 | 34.38% |
| 2017 年度 | | |
| 客户名称 | 销售额（万元） | 占当期营业收入比 |
| 余姚市临床检验中心 | 1,087.20 | 3.32% |
| 嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司 | 1,035.43 | 3.16% |
| 杭州普安基因工程有限公司 | 984.05 | 3.00% |
| 杭州千麦医学检验所有限公司 | 757.57 | 2.31% |
| 浙江省血液中心 | 711.61 | 2.17% |
| 浙江省动物疫病预防控制中心 | 691.00 | 2.11% |
| 美康生物科技股份有限公司 | 567.23 | 1.73% |
| 余姚市人民医院 | 559.50 | 1.71% |
| 宁波市妇女儿童医院 | 543.81 | 1.66% |
| 浙江省立同德医院 | 521.15 | 1.59% |
| 台州市中心医院 | 433.57 | 1.32% |
| 浙江省人民医院 | 400.43 | 1.22% |
| 宁波市鄞州人民医院 | 389.88 | 1.19% |
| 宁波市第一医院 | 360.69 | 1.10% |
| 嘉兴市第一医院 | 329.71 | 1.01% |

| | | |
|------------------|----------------|-----------------|
| 淳安县第一人民医院 | 312.92 | 0.95% |
| 上海美森医疗器械有限公司 | 309.47 | 0.94% |
| 浙江省台州医院 | 302.02 | 0.92% |
| 杭州市第三人民医院 | 294.21 | 0.90% |
| 宁波市中心血站 | 292.86 | 0.89% |
| 合计 | 10,884.29 | 33.22% |
| 2018年1-4月 | | |
| 客户名称 | 销售额(万元) | 占当期营业收入比 |
| 嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司 | 368.76 | 3.45% |
| 杭州千麦医学检验所有限公司 | 349.88 | 3.27% |
| 杭州普安基因工程有限公司 | 326.40 | 3.05% |
| 余姚市临床检验中心 | 393.23 | 3.68% |
| 上海律昂杰生物科技有限公司 | 218.97 | 2.05% |
| 美康生物科技股份有限公司 | 210.47 | 1.97% |
| 杭州迪安医学检验中心有限公司 | 193.02 | 1.80% |
| 宁波市妇女儿童医院 | 188.47 | 1.76% |
| 余姚市人民医院 | 209.73 | 1.96% |
| 浙江省台州医院 | 175.34 | 1.64% |
| 宁波市鄞州人民医院 | 172.66 | 1.61% |
| 建德中医院有限公司 | 170.76 | 1.60% |
| 浙江省立同德医院 | 198.40 | 1.85% |
| 淳安县第一人民医院 | 162.43 | 1.52% |
| 台州市中心医院 | 151.76 | 1.42% |
| 建德市第二人民医院 | 146.52 | 1.37% |
| 浙江省人民医院 | 129.38 | 1.21% |
| 杭州市第三人民医院 | 126.09 | 1.18% |
| 宁波市第一医院 | 117.24 | 1.10% |
| 诸暨市人民医院 | 105.42 | 0.99% |
| 合计 | 4,114.95 | 38.46% |

杭州怡丹报告期内向关联方销售的相关情况:

单位: 万元

| 关联方 | 2018年1-4月 | 2017年 | 2016年 |
|----------------|-----------|----------|-------|
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 63.65 | 234.77 | 8.14 |
| 合肥润达万通医疗科技有限公司 | - | 55.88 | - |
| 嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司 | 368.76 | 1,035.43 | - |
| 上海润达裕嘉生物科技有限公司 | 0.98 | 3.39 | - |
| 上海润医科学仪器有限公司 | - | 10.30 | - |
| 青岛益信医学科技有限公司 | 8.97 | | |

上述交易中: 嘉兴新孚臣为杭州怡丹嘉兴地区主要的经销商之一, 双方拥有长期的合作关系, 2017年下半年因润达医疗投资嘉兴新孚臣后(2018年4月将

该等股权转让给杭州怡丹），双方形成关联关系，未影响原有业务开展；其余交易均系日常经营所需向关联方销售商品。上表中系披露关联关系存在年度交易情况，杭州怡丹 2016 年度向嘉兴新孚臣的销售额为 832.28 万元。

上市公司向杭州怡丹采购的原因为：上市公司收购杭州怡丹后，杭州怡丹作为上市公司控股子公司，其采购体系纳入上市公司的统一供应链资源管理体系，而杭州怡丹拥有梅里埃、Thermo Fisher、欧蒙等品牌的集团采购协议（即与其具有控制关系的关联方，均可以通过其向制造商直接进行采购，不受传统代理区域的限制，可以减少采购层级，降低采购成本），因此，上市公司及其具有控制关系的关联方应业务实际需求，报告期内通过杭州怡丹采购相关产品，杭州怡丹也通过上市公司采购上市公司拥有集团采购协议或类似约定的产品，以满足客户的需求。

除上述情况外，杭州怡丹与其下游客户之间不存在企业会计准则以及中国证监会、上海证券交易所等监管部门规定的关联关系。

4、上海伟康

上海伟康主要经营业务包括为医疗卫生机构（主要为医院以及社区卫生服务中心）提供医用耗材（包括：植入类材料、低值医用耗材、体外诊断试剂等）供应、医院库房管理、院内配送等服务，该类业务客户主要为各级医疗卫生机构，与上海伟康不存在关联关系；上海伟康另为其他医疗器械生产经营企业提供第三方物流仓储服务（含冷藏、冷冻）。

上海伟康报告期内前二十大客户情况如下：

| 2016 年 | | |
|-----------------|----------|----------|
| 客户名称 | 销售额（万元） | 占当期营业收入比 |
| 上海市浦东新区人民医院 | 2,321.26 | 19.04% |
| 上海市浦东新区公利医院 | 1,625.59 | 13.34% |
| 上海市东方医院（南院） | 1,592.32 | 13.06% |
| 上海市第七人民医院 | 1,226.14 | 10.06% |
| 上海市浦东新区周浦医院 | 959.26 | 7.87% |
| 上海市浦东新区妇幼保健院 | 889.83 | 7.30% |
| 上海市浦东新区疾病预防控制中心 | 342.34 | 2.81% |
| 上海市浦东医院 | 310.80 | 2.55% |
| 上海市东方医院 | 243.66 | 2.00% |
| 上海市浦东新区计划生育指导中心 | 242.66 | 1.99% |

| | | |
|----------------------|----------------|-----------------|
| 上海市浦东新区中医医院 | 198.06 | 1.62% |
| 上海市浦东新区光明中医医院 | 194.58 | 1.60% |
| 上海市浦东新区精神卫生中心 | 153.12 | 1.26% |
| 上海市浦东新区人民检察院 | 127.83 | 1.05% |
| 上海市浦东新区金杨社区卫生服务中心 | 87.88 | 0.72% |
| 上海市浦东新区高东社区卫生服务中心 | 61.88 | 0.51% |
| 上海市浦东新区花木社区卫生服务中心 | 59.22 | 0.49% |
| 上海市浦东新区沪东社区卫生服务中心 | 56.00 | 0.46% |
| 上海市浦东新区高行社区卫生服务中心 | 54.57 | 0.45% |
| 上海市浦东新区三林社区卫生服务中心 | 50.12 | 0.41% |
| 合计 | 10,797.14 | 88.58% |
| 2017年 | | |
| 客户名称 | 销售额(万元) | 占当期营业收入比 |
| 上海市浦东新区人民医院 | 2,003.63 | 27.56% |
| 上海市浦东新区公利医院 | 1,309.54 | 18.01% |
| 上海市浦东新区周浦医院 | 876.10 | 12.05% |
| 上海市浦东医院 | 596.57 | 8.21% |
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 368.34 | 5.07% |
| 上海市第七人民医院 | 249.37 | 3.43% |
| 上海市东方医院 | 230.90 | 3.18% |
| 上海市浦东新区光明中医医院 | 202.44 | 2.78% |
| 上海市浦东新区妇幼保健院 | 182.00 | 2.50% |
| 上海市浦东新区疾病预防控制中心 | 78.65 | 1.08% |
| 上海市浦东新区计划生育指导中心 | 75.28 | 1.04% |
| 上海市浦东新区中医医院 | 58.04 | 0.80% |
| 上海市浦东新区金杨社区卫生服务中心 | 56.69 | 0.78% |
| 上海市浦东新区浦兴社区卫生服务中心 | 55.03 | 0.76% |
| 上海康祥卫生器材有限公司 | 38.77 | 0.53% |
| 上海润达榕嘉生物科技有限公司 | 36.48 | 0.50% |
| 上海市浦东新区高行社区卫生服务中心 | 32.89 | 0.45% |
| 上海市浦东新区沪东社区卫生服务中心 | 31.15 | 0.43% |
| 上海市浦东新区周家渡社区卫生服务中心 | 30.91 | 0.43% |
| 上海市浦东新区精神卫生中心 | 29.16 | 0.40% |
| 合计 | 6,541.96 | 89.98% |
| 2018年1-4月 | | |
| 客户名称 | 销售额(万元) | 占当期营业收入比 |
| 上海市浦东新区公利医院 | 595.90 | 25.19% |
| 上海市浦东新区人民医院 | 543.07 | 22.95% |
| 上海市浦东新区周浦医院 | 269.28 | 11.38% |
| 上海市浦东医院 | 185.38 | 7.84% |
| 国药控股菱商医院管理服务(上海)有限公司 | 115.58 | 4.89% |
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 112.31 | 4.75% |
| 上海市浦东新区妇幼保健院 | 74.07 | 3.13% |

| | | |
|-------------------|-----------------|---------------|
| 上海市浦东新区光明中医医院 | 61.60 | 2.60% |
| 上海润达榕嘉生物科技有限公司 | 27.29 | 1.15% |
| 上海市浦东新区计划生育指导中心 | 25.11 | 1.06% |
| 上海市浦东新区金杨社区卫生服务中心 | 20.55 | 0.87% |
| 上海昆涑生物科技有限公司 | 19.85 | 0.84% |
| 上海市浦东新区浦兴社区卫生服务中心 | 16.80 | 0.71% |
| 上海康祥卫生器材有限公司 | 13.39 | 0.57% |
| 上海市浦东新区老年医院 | 13.12 | 0.55% |
| 上海市浦东新区花木社区卫生服务中心 | 12.73 | 0.54% |
| 上海市浦东新区高行社区卫生服务中心 | 11.53 | 0.49% |
| 上海市浦东新区沪东社区卫生服务中心 | 11.26 | 0.48% |
| 上海市浦东新区南华医院 | 9.81 | 0.41% |
| 上海市浦东新区泥城社区卫生服务中心 | 9.41 | 0.40% |
| 合计 | 2,148.04 | 90.79% |

上述交易中，涉及关联交易的情况为：其第三方物流客户主要为润达医疗及其关联方，相关交易情况如下：

单位：万元

| 关联方 | 2018年1-4月 | 2017年 | 2016年 |
|------------------|---------------|--------------|-------|
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 112.31 | 368.34 | - |
| 上海康祥卫生器材有限公司 | 13.39 | 38.77 | - |
| 上海润达榕嘉生物科技有限公司 | 27.29 | 36.48 | - |
| 上海昆涑生物科技有限公司 | 19.85 | 19.78 | - |
| 上海润达实业发展有限公司 | 5.50 | 16.07 | - |
| 上海中科润达精准医学检测有限公司 | - | 2.83 | - |
| 上海祥闰医疗科技有限公司 | 0.77 | 2.83 | - |
| 润澜（上海）生物技术有限公司 | 5.95 | - | - |
| 合计 | 185.06 | 485.1 | |
| 占当期营业收入的比重 | 7.82% | 6.67% | |

上海伟康除上述交易外，其他关联交易情况如下：

租赁润达医疗子公司上海惠中仓库相关交易：2017年，上海伟康为加快开展第三方物流服务业务，经多方寻找，确定租赁上海惠中金山物流仓库作为第三方物流服务的主要经营地点，因此，2017年、2018年1-4月分别向上海惠中支付租金389.37万元、129.79万元，支付物业管理费等95.30万元、29.61万元。上述租金价格系参考周边仓库、物流设施等租赁价格，结合上海惠中现有仓库设备的实际情况，经双方协商确定，与周边具有冷库等设施的仓库租金基本相当，租赁价格公允。

润达医疗与上海伟康就第三方物流服务展开合作的主要原因为：

因润达医疗在金山仓储物流基地建成后，拟以该仓储物流基地为基础，对润达医疗及其上海地区子公司的仓储物流进行统一管理，但若采用此种方式，根据药监部门相关规定，则需要润达医疗取得医疗器械第三方物流服务资质，以便为上海地区子公司提供仓储物流服务，但该资质取得需要较长的周期和投入较多的人力物力，可能会影响相关业务的正常开展，支出不必要的成本。此外，润达医疗也拟在仓储物流配送管理方面，引入更加专业的合作伙伴或机构，以提升物流仓储管理水平，提高管理效率。因此，润达医疗开始寻找专业的体外诊断产品或医疗器械产品第三方物流服务资质企业进行合作。同时，上海伟康为全面开展第三方物流服务业务，也在寻找合适的、具有足够面积的仓库。因此，鉴于润达医疗与上海伟康多年的业务合作关系，以及对上海伟康在仓储物流管理方面专业能力的认可，且润达医疗拥有足够面积和专业设备的物流仓库，经双方协商一致，润达医疗和上海伟康在第三方物流服务方面进行了合作。

5、上海瑞美

上海瑞美主要从事专业从事医疗卫生信息化软件的开发，为检验系统提供完整信息化解决方案，以实验室信息管理系统(LIS)和临床输血质量管理体系(BIS)开发为主，其下游客户包括了各类医疗机构、集成化医疗信息软件供应商、体外诊断产品或综合服务提供商等，其销售的系软件产品及服务，均按照实际服务(如项目现场实施等)发生情况或软件安装情况进行结算，不涉及囤货情形。上海瑞美报告期内前二十大客户情况如下：

| 2016 年度 | | |
|--------------------|-----------|-------------|
| 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占当期主营业务收入比重 |
| 智业软件股份有限公司 | 131.81 | 3.81% |
| 北京天健源达科技有限公司 | 81.50 | 2.36% |
| 河南省新星科技有限公司 | 72.87 | 2.11% |
| 上海复高计算机科技有限公司 | 61.78 | 1.79% |
| 北大医疗信息技术有限公司 | 60.63 | 1.75% |
| 天网软件股份有限公司 | 42.56 | 1.23% |
| 北京标软信息技术有限公司 | 40.85 | 1.18% |
| 贵州省第二人民医院 | 34.19 | 0.99% |
| 上海交通大学医学院附属第九人民医院 | 33.14 | 0.96% |
| 郑州蓝博电子技术有限公司 | 32.82 | 0.95% |
| 心医国际数字医疗系统(大连)有限公司 | 30.53 | 0.88% |

| | | |
|------------------|---------------|---------------|
| 西安市中心医院 | 29.74 | 0.86% |
| 新乡市第一人民医院 | 26.81 | 0.78% |
| 西安华海盈泰医疗信息技术有限公司 | 26.44 | 0.76% |
| 云南汇众信息网络集成有限公司 | 25.30 | 0.73% |
| 河北利方计算机技术有限公司 | 24.79 | 0.72% |
| 杭州迪安医学检验中心有限公司 | 24.15 | 0.70% |
| 宜兴市人民医院 | 23.93 | 0.69% |
| 屯昌县人民医院 | 22.83 | 0.66% |
| 江苏优聚思信息技术有限公司 | 22.56 | 0.65% |
| 合计 | 849.25 | 24.55% |

2017 年度

| 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占当期主营业务收入比重 |
|----------------------|-----------------|---------------|
| 河南省新星科技有限公司 | 107.89 | 2.38% |
| 上海市宝山区卫生和计划生育委员会 | 83.12 | 1.84% |
| 天网软件股份有限公司 | 72.86 | 1.61% |
| 智业软件股份有限公司 | 66.78 | 1.48% |
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 61.71 | 1.36% |
| 平安万家医疗投资管理有限责任公司 | 59.88 | 1.32% |
| 上海复高计算机科技有限公司 | 56.97 | 1.26% |
| 北京嘉和美康信息技术有限公司 | 43.68 | 0.97% |
| 淄博市临淄区人民医院 | 42.77 | 0.95% |
| 复旦大学附属儿科医院 | 42.56 | 0.94% |
| 信阳市中心医院 | 39.74 | 0.88% |
| 柳州市中医医院 | 38.46 | 0.85% |
| 绥阳县卫生和计划生育局 | 38.29 | 0.85% |
| 灵璧县人民医院 | 36.74 | 0.81% |
| 新疆创业软件有限公司 | 36.54 | 0.81% |
| 心医国际数字医疗系统 (大连) 有限公司 | 36.44 | 0.81% |
| 上海交通大学医学院附属新华医院崇明分院 | 36.43 | 0.80% |
| 山东省胸科医院 | 34.70 | 0.77% |
| 包头市中心医院 | 34.53 | 0.76% |
| 威高 (山东) 信息科技股份有限公司 | 33.33 | 0.74% |
| 合计 | 1,003.43 | 22.17% |

2018 年 1-4 月

| 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占当期主营业务收入比重 |
|--------------|-----------|-------------|
| 北大医疗信息技术有限公司 | 44.79 | 2.28% |
| 江苏省滨海县人民医院 | 39.74 | 2.03% |
| 河南省人民医院 | 33.90 | 1.73% |
| 北京标软信息技术有限公司 | 29.74 | 1.52% |
| 中国人民解放军第八五医院 | 28.00 | 1.43% |
| 智业软件股份有限公司 | 27.57 | 1.40% |

| | | |
|--------------------|--------|--------|
| 兴城市人民医院 | 27.35 | 1.39% |
| 心医国际数字医疗系统（大连）有限公司 | 26.67 | 1.36% |
| 南通云洲软件科技有限公司 | 25.64 | 1.31% |
| 上海润达榕嘉生物科技有限公司 | 25.64 | 1.31% |
| 南京脑科医院 | 25.17 | 1.28% |
| 成都先达久天信息技术有限公司 | 24.15 | 1.23% |
| 简阳市人民医院 | 23.93 | 1.22% |
| 东升软件股份公司 | 23.93 | 1.22% |
| 天网软件股份有限公司 | 22.99 | 1.17% |
| 上海复高计算机科技有限公司 | 21.52 | 1.10% |
| 沈阳金仕雅商贸有限公司 | 21.37 | 1.09% |
| 复旦大学附属儿科医院 | 21.28 | 1.08% |
| 吉林省天健源盛仪器仪表有限公司 | 20.26 | 1.03% |
| 包头市第三医院 | 19.66 | 1.00% |
| 合计 | 533.29 | 27.17% |

上海瑞美与关联方（均为润达医疗及润达医疗之关联方）的销售情况如下：

| 关联方 | 2018年1-4月 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|----------------|--------------|---------------------|--------------|---------------------|--------------|---------------------|
| | 销售金额 (万元) | 占当期主 营业务收入 比例 | 销售金额 (万元) | 占当期主 营业务收入 比例 | 销售金额 (万元) | 占当期主 营业务收入 比例 |
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | - | - | 61.71 | 1.36% | - | - |
| 青岛益信医学科技有限公司 | 7.35 | 0.37% | 0.73 | 0.02% | 6.84 | 0.20% |
| 济南润达生物科技有限公司 | - | - | 1.03 | 0.02% | 1.54 | 0.04% |
| 苏州润达汇昌生物科技有限公司 | - | - | 1.11 | 0.02% | 0.13 | 0.00% |
| 上海润达榕嘉生物科技有限公司 | 25.64 | 1.31% | 0.85 | 0.02% | - | - |
| 云南润达康泰医疗科技有限公司 | - | - | 6.84 | 0.15% | - | - |
| 长春金泽瑞医学科技有限公司 | 0.14 | 0.01% | 0.55 | 0.01% | - | - |
| 南京润达强瀚医疗科技有限公司 | - | - | - | - | 1.84 | 0.05% |
| 上海高进源医疗设备有限公司 | 0.43 | 0.02% | 0.47 | 0.01% | 1.28 | 0.04% |
| 贵州润达康益医疗科技有限公司 | - | - | 1.97 | 0.04% | - | - |
| 苏州新天地医疗设备有限公司 | - | - | 0.34 | 0.01% | 0.21 | 0.01% |
| 上海伟康卫生后勤服务有限公司 | 0.77 | 0.04% | - | - | - | - |
| 北京东南悦达医 | 1.03 | 0.05% | - | - | - | - |

| 关联方 | 2018年1-4月 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|--------------------|--------------|---------------------|--------------|---------------------|--------------|---------------------|
| | 销售金额 (万元) | 占当期主 营业务收 入比例 | 销售金额 (万元) | 占当期主 营业务收 入比例 | 销售金额 (万元) | 占当期主 营业务收 入比例 |
| 疗器械有限公司 | | | | | | |
| 合肥润达万通医 疗科技有限公司 | 0.43 | 0.02% | - | - | - | - |
| 上海嵇瑞信息科 技有限公司 | 2.56 | 0.13% | - | - | - | - |
| 上海润达实业发 展有限公司 | 1.37 | 0.07% | - | - | - | - |
| 苏州润赢医疗设 备有限公司 | 4.19 | 0.21% | - | - | - | - |
| 合计数 | 43.91 | 2.23% | 75.60 | 1.66% | 11.84 | 0.34% |

上述关联交易的关联方均属于医学实验室服务商或供应商，上海瑞美作为 LIS 软件细分领域的领先者，产品知名度及市场占有率均较高。上海瑞美在上述关联交易中主要向关联方提供医疗卫生信息化软件产品或仪器接口等服务。上述交易价格均按照市场定价原则确定，不存在损害上海瑞美股东利益的情形。

五、是否存在向下游客户囤货的情况核查

(一) 具体核查程序

1、对标的公司业务收入执行分析程序，包括但不限于业务收入构成分析、季度及年度收入波动分析、收入波动与同行业相比分析等；

2、取得主要经销客户的经销商确认函，获取其报告期内对外销售情况、期末存货情况（从标的公司处采购）以及是否与标的公司存在关联关系等；

3、对标的公司主要客户进行走访，通过走访，核查客户基本信息、与标的公司之间是否存在关联关系、合作情况、就双方签署的合同细节进行问卷访谈，并了解产品使用情况。具体走访情况如下：

| 标的公司 | 走访家数 | 2017年收入(万元) | 2016年收入(万元) |
|-------------|------|-------------|-------------|
| 苏州润赢 | 16 | 18,080.53 | 15,022.81 |
| 占当期收入比重 | | 51.85% | 52.19% |
| 上海润林 | 24 | 6,184.87 | 3,673.78 |
| 占当期收入比重 | | 43.17% | 41.96% |
| 杭州怡丹 | 26 | 12,182.43 | 8,848.51 |
| 占当期收入比重 | | 37.18% | 35.24% |
| 上海伟康 | 12 | 6,358.41 | 5,256.20 |
| 占当期主营业务收入比重 | | 88.41% | 87.30% |

| 标的公司 | 走访家数 | 2017 年收入 (万元) | 2016 年收入 (万元) |
|---------|------|---------------|---------------|
| 上海瑞美 | 47 | 1,237.31 | 847.78 |
| 占当期收入比重 | | 27.34% | 24.51% |

5、对主要客户（包含经销商和最终客户）的收入执行函证程序，发函比例均在 80%以上，回函比例均在 50%以上，针对未回函的实施了替代程序。

（二）对下游客户是否囤货的主要核查情况

1、苏州润赢

（1）主要经销商交易情况

苏州润赢等体外诊断产品流通与服务经营企业，与行业内其他具有一定规模的流通与服务企业相同，除直接销售给医院、第三方实验室等终端客户外，均有部分收入通过经销商实现。体外诊断产品流通与服务企业建立和完善销售网络及服务体系，需要大量的资源投入，国内医疗器械行业普遍采用经销商和直销团队协同服务的战略模式。采取经销模式有利于经销商利用自身的区域或行业优势，获取市场信息、开展市场推广活动，并对已售客户提供及时周到的售后服务与公司形成互补，大幅提升公司的产品覆盖范围和服务能力，提高客户满意度，进而提升公司整体的市场影响力和销售规模。

苏州润赢以直销为主，经销为辅，报告期内收入直销及经销收入分类情况如下：

| 项目 | 2018 年 1-4 月 | | 2017 年 | | 2016 年 | |
|----------|--------------|---------|--------------|---------|--------------|---------|
| | 销售金额 (万元) | 占比 | 销售金额 (万元) | 占比 | 销售金额 (万元) | 占比 |
| 直销 | 8,219.39 | 72.30% | 25,668.18 | 73.64% | 22,416.24 | 77.91% |
| 经销 | 3,148.99 | 27.70% | 9,189.07 | 26.36% | 6,355.66 | 22.09% |
| 主营业务收入合计 | 11,368.38 | 100.00% | 34,857.26 | 100.00% | 28,771.91 | 100.00% |

一般情况下，直销客户除储备短期（一般不超过 1 个月所需用量）日常使用试剂外，不备有较大量的库存，不涉及囤货行为。

苏州润赢经销商中，按照销售金额分类，2016 年度、2017 年度及 2018 年 1-4 月情况如下：

| 2018年1-4月 | | | | | | | |
|-----------|-----|-------------|------------|-------------|-----------|------------|----------------|
| 分类 | 家数 | 销售额 (万元) | 占经销 收入比 | 占营业收 入之比 | 本年度 新增 | 占经销 收入比 | 占营 业收 入比 |
| 150万以上 | 8 | 2,235.12 | 70.98% | 19.66% | 0 | 0.00% | 0.00% |
| 20万至150万 | 13 | 713.62 | 22.66% | 6.28% | 2 | 2.13% | 0.59% |
| 20万以下 | 53 | 200.25 | 6.36% | 1.76% | 9 | 1.40% | 0.39% |
| 合计 | 74 | 3,148.99 | 100.00% | 27.70% | 11 | 3.53% | 0.98% |
| 2017年度 | | | | | | | |
| 分类 | 家数 | 销售额 (万元) | 占经销 收入比 | 占营业收 入之比 | 本年度 新增 | 占经销 收入比 | 占营 业收 入比 |
| 300万以上 | 8 | 6,116.92 | 66.57% | 17.54% | 2 | 7.14% | 1.88% |
| 50万至300万 | 19 | 2,588.36 | 28.17% | 7.42% | 8 | 11.76% | 3.10% |
| 50万以下 | 89 | 483.80 | 5.26% | 1.39% | 43 | 3.21% | 0.85% |
| 合计 | 116 | 9,189.08 | 100.00% | 26.35% | 53 | 22.11% | 5.83% |
| 2016年度 | | | | | | | |
| 分类 | 家数 | 销售额 (万元) | 占经销 收入比 | 占营业收 入之比 | | | |
| 300万以上 | 6 | 4,259.13 | 67.01% | 14.80% | | | |
| 50万至300万 | 6 | 865.75 | 13.62% | 3.01% | | | |
| 50万以下 | 94 | 1,230.78 | 19.37% | 4.28% | | | |
| 合计 | 106 | 6,355.66 | 100.00% | 22.09% | | | |

注：2016年及2017年50万以下的客户包括零星采购的客户。

苏州润赢等企业在与新增的长期二级经销商开展业务过程中，一般会与其先进行少量交易，在认定该经销商具有足够的资质和能力后，才会与其开展长期合作，形成较为稳定的合作关系。

苏州润赢经销客户中，2016年及2017年销售金额低于50万的经销客户主要是各类小型经销商及零星采购，合计对该类经销商的收入占经销收入比重较低，影响较小。50万到300万之间的经销客户，除部分为当年度新增的二级经销商客户外，主要为部分零星采购较大型仪器的客户。

报告期内，苏州润赢300万以上（其中2018年1-4月为150万以上）的经销客户较为稳定，主要情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|------------|-----------|----------|----------|
| 华润昆山医药有限公司 | 214.36 | 1,531.07 | 1,311.19 |

| 客户名称 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 张家港市安达医疗器械有限公司 | 251.28 | 1,075.78 | 937.54 |
| 江阴威特曼生物科技有限公司 | 244.39 | 890.70 | 471.98 |
| 上海汇承电子仪器有限公司 | 439.23 | 848.03 | 715.46 |
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 315.92 | 563.30 | 4.59 |
| 巨星生物科技(江苏)有限公司 | 205.95 | 561.84 | 419.08 |
| 河南正清源生物科技有限公司 | 412.79 | 333.63 | - |
| 南京静熙生物科技有限公司 | 93.11 | 322.64 | - |
| 上海盛坚医疗器械有限公司 | - | 184.12 | 430.42 |
| 江苏华为医药物流有限公司 | 151.20 | 66.32 | - |
| 合计 | 2,328.23 | 6,377.43 | 4,290.26 |
| 当期经销收入总额 | 3,148.99 | 9,189.07 | 6,355.66 |
| 占当期经销收入比重 | 73.94% | 69.40% | 67.50% |
| 占当期营业收入比重 | 20.47% | 18.29% | 14.90% |

上述主要经销客户中，2017年新增河南正清源生物科技有限公司系因苏州润赢2017年下半年取得河南部分地区医院雅培产品的经销权，苏州润赢河南地区服务渠道尚在完善过程中，因此，通过该公司向河南地区客户销售所致；润达医疗向苏州润赢的采购额增加系润达医疗在江苏地区2017年新增整体综合服务业务客户，应客户需求采购的部分产品之江苏地区经销权归属于苏州润赢，因此向其进行采购；2017年新增南京静熙生物科技有限公司系苏州润赢通过其开发新终端客户所致；2017年新增的江苏华为医药物流有限公司为公司在泰州医药高新区的二级经销商。此外不存在收入异常波动的情形，因此，报告期内，主要经销商客户销售金额变动符合实际业务开展情况，不存在异常增大的情形，不存在异常囤货的情形。

(2) 经销商确认情况

经获取主要经销商的对外销售清单以及经经销商确认函确认，经销商终端客户及经销商各期末标的公司的存货余额情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 终端客户 | 期末余额 | | |
|----------------|----------|----------|--------|--------|
| | | 2018年4月底 | 2017年底 | 2016年底 |
| 华润昆山医药有限公司 | 昆山市主要医院 | - | - | - |
| 张家港市安达医疗器械有限公司 | 张家港市主要医院 | - | - | - |

| 公司名称 | 终端客户 | 期末余额 | | |
|---------------|----------------------|----------|--------|--------|
| | | 2018年4月底 | 2017年底 | 2016年底 |
| 江阴威特曼生物科技有限公司 | 江阴市主要医院 | - | - | - |
| 上海汇承电子仪器有限公司 | 苏州大学附属第一医院、昆山市第一人民医院 | - | - | - |
| 南京静熙生物科技有限公司 | 南京宗仁卿医院、江宁中医院等 | - | - | - |
| 上海盛坚医疗器械有限公司 | 苏州地区主要医院 | - | - | - |

经经销商确认，其向苏州润赢采购的商品均依其市场需求进行采购，不存在为苏州润赢囤货的情形。

(3) 直销客户销售情况

苏州润赢的直销客户为医院等医疗卫生机构，且主要为二级及以上大型医院机构，该类型客户具有严格的内部管理制度，对外采购及存货管理执行必要的内部控制制度。医院向标的公司的采购的试剂均有一定的效期，且试剂存放管理要求较高，故医院为减少管理成本、提高存货周转速度，医院检验科一般根据实际需求以及最低安全库存水平定期向标的公司采购，报告期内标的公司苏州润赢向直销客户销售收入分析如下：

| 可比上市公司 /标的公司 | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|
| | 一季度 | 四季度 | 一季度 | 四季度 |
| 收入情况： | | | | |
| 迪安诊断 | 20.87% | 26.55% | 16.62% | 32.10% |
| 塞力斯 | 17.68% | 32.93% | 22.03% | 26.99% |
| 润达医疗 | 17.58% | 32.24% | 18.86% | 33.07% |
| 平均值 | 18.71% | 30.57% | 19.17% | 30.72% |
| 苏州润赢 | 18.60% | 30.70% | 21.04% | 25.59% |

从上述分析可知，可比上市公司普遍存在四季度收入占比较高、一季度占比略低的情形，主要由于四季度正处冬季，各类病患相较其他季节为多，同时四季度法定节假日较少，工作日较多，因此总体上四季度收入占比均会较高。

苏州润赢季度收入变化与同行业公司基本一致，即其向客户销售情况符合行业规律，已确认的收入较为合理，未发现苏州润赢要求下游客户为其囤货的情形。

2、上海润林

(1) 主要经销商交易情况

上海润林与苏州润赢相同，其销售网络亦由直销客户和经销客户构成，报告期内收入构成情况如下：

| 项目 | 2018年1-4月 | | 2017年 | | 2016年 | |
|----------|-----------------|----------------|------------------|----------------|-----------------|----------------|
| | 销售金额 (万元) | 占比 | 销售金额 (万元) | 占比 | 销售金额 (万元) | 占比 |
| 直销 | 2,575.65 | 66.37% | 7,549.79 | 52.70% | 2,820.32 | 32.22% |
| 经销 | 1,305.23 | 33.63% | 6,775.19 | 47.30% | 5,934.18 | 67.78% |
| 主营业务收入合计 | 3,880.88 | 100.00% | 14,324.98 | 100.00% | 8,754.49 | 100.00% |

经销商按不同金额分类如下：

| 2018年1-4月 | | | | |
|-----------|----|-----------------|----------------|---------------|
| 分类 | 家数 | 销售额(万元) | 占当期经销收入比 | 占营业收入之比 |
| 50万以上 | 8 | 886.45 | 67.92% | 22.84% |
| 10万至50万 | 14 | 291.89 | 22.36% | 7.52% |
| 10万以下 | 27 | 126.89 | 9.72% | 3.27% |
| 合计 | 49 | 1,305.23 | 100.00% | 33.63% |
| 2017年度 | | | | |
| 分类 | 家数 | 销售额(万元) | 占当期经销收入比 | 占营业收入之比 |
| 200万以上 | 8 | 5,170.66 | 76.32% | 36.10% |
| 50万至200万 | 9 | 922.24 | 13.61% | 6.44% |
| 50万以下 | 45 | 682.29 | 10.07% | 4.76% |
| 合计 | 62 | 6,775.19 | 100.00% | 47.30% |
| 2016年度 | | | | |
| 分类 | 家数 | 销售额(万元) | 占当期经销收入比 | 占营业收入之比 |
| 200万以上 | 5 | 4,902.60 | 82.62% | 56.00% |
| 50万至200万 | 6 | 722.66 | 12.18% | 8.25% |
| 50万以下 | 30 | 308.92 | 5.20% | 3.53% |
| 合计 | 41 | 5,934.18 | 100.00% | 67.78% |

考虑到上海润林历史上业务整合的情况，将关联方成都爱生、深圳安迪及成都康乃格等销售情况穿透后，剩余经销商收入2016年度、2017年度、2018年1-4月占当期营业收入比分别为19.90%、30.66%、33.63%，剩余经销商按不同金额分类如下：

| 2018年1-4月 | | | | |
|-----------|----|---------|----------|---------|
| 分类 | 家数 | 销售额(万元) | 占当期经销收入比 | 占营业收入之比 |
| 50万以上 | 8 | 886.45 | 67.92% | 22.84% |

| | | | | |
|----------------|----|----------|-------------|---------|
| 10 万至 50 万 | 14 | 291.89 | 22.36% | 7.52% |
| 10 万以下 | 27 | 126.89 | 9.72% | 3.27% |
| 合计 | 49 | 1,305.23 | 100.00% | 33.63% |
| 2017 年度 | | | | |
| 分类 | 家数 | 销售额 (万元) | 占当期穿透后经销收入比 | 占营业收入之比 |
| 200 万以上 | 5 | 2,695.95 | 61.39% | 18.82% |
| 50 万至 200 万 | 9 | 1,015.27 | 23.12% | 7.09% |
| 50 万以下 | 45 | 680.64 | 15.50% | 4.75% |
| 合计 | 59 | 4,391.86 | 100.00% | 30.66% |
| 2016 年度 | | | | |
| 分类 | 家数 | 销售额 (万元) | 占当期穿透后经销收入比 | 占营业收入之比 |
| 200 万以上 | 2 | 687.96 | 39.49% | 7.86% |
| 50 万至 200 万 | 6 | 745.02 | 42.77% | 8.51% |
| 50 万以下 | 30 | 308.92 | 17.73% | 3.53% |
| 合计 | 38 | 1,741.90 | 100.00% | 19.90% |

注：2016 年及 2017 年 50 万以下经销客户包括零星采购客户。

上海润林除经营试剂类产品外，还为各类医疗机构提供病理检验相关的各类仪器，其中也包括单价较高的部分大中型仪器及软件，因此，上海润林 50 万以下的经销客户以零星采购及小型经销商为主。此外，上海润林 2016 年下半年开始全面开始经营，且当年度业务整合尚未完成，因此，2017 年与 2016 年相比，大部分长期合作的经销商客户收入增速较快。

上海润林 2016 年度及 2017 年度 200 万以上、2018 年 1-4 月 50 万以上的主要经销商客户情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2018 年 1-4 月 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|-------------------|--------------|---------|----------|
| 成都康乃格科技有限公司 | 24.92 | 984.84 | - |
| 深圳市安迪医疗器械技术开发有限公司 | - | 43.08 | 1,265.29 |
| 成都爱生科技有限公司 | - | 666.94 | 2,572.85 |
| 国润医疗供应链服务(上海)有限公司 | 96.44 | 867.94 | 409.86 |
| 上海磊翰医疗器械销售中心 | 194.76 | 780.39 | 278.10 |
| 深圳市盈山科技有限公司 | - | 515.48 | - |
| 上海健慨医学科技发展有限公司 | 61.03 | 495.73 | 376.50 |
| 成都儒伽科技有限公司 | 42.69 | 348.94 | - |
| 深圳德夏生物医学工程有限公司 | - | 307.78 | - |
| 深圳市前路达科技有限公司 | - | 224.36 | - |
| 合富(中国)医疗科技贸易有限公司 | 118.09 | 84.02 | 23.46 |
| 安徽建云医疗器械有限公司 | 72.93 | 157.76 | 79.28 |

| 客户名称 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|---------------|-----------|----------|----------|
| 上海蕴雄医疗器械销售中心 | 53.65 | 149.72 | 22.15 |
| 江苏贝瑞医疗科技有限公司 | 73.33 | 153.49 | 158.77 |
| 南昌市俊杰医疗设备有限公司 | 216.24 | - | - |
| 合计 | 954.08 | 5,780.47 | 5,186.26 |
| 当期经销收入总额 | 1,305.23 | 6,775.19 | 5,934.18 |
| 占当期经销收入比重 | 73.10% | 85.32% | 87.40% |

上表内主要客户变动主要是由于各方依在前的合作约定，客户转移过渡期内，通过原业务主体成都爱生、成都康乃格及深圳安迪进行终端客户销售所致。销售情况穿透后，上海润林2016年度及2017年度200万以上、2018年1-4月50万以上的主要经销商客户情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------------------|-----------|----------|----------|
| 国润医疗供应链服务（上海）有限公司 | 96.44 | 867.94 | 409.86 |
| 上海磊翰医疗器械销售中心 | 194.76 | 780.39 | 278.10 |
| 南昌市俊杰医疗设备有限公司 | 216.24 | - | - |
| 深圳市盈山科技有限公司 | - | 515.48 | 162.97 |
| 深圳德夏生物医学工程有限公司 | - | 307.78 | - |
| 深圳市前路达科技有限公司 | - | 224.36 | - |
| 合富（中国）医疗科技贸易有限公司 | 118.09 | 84.02 | 23.46 |
| 江苏贝瑞医疗科技有限公司 | 73.33 | 153.49 | 158.77 |
| 安徽建云医疗器械有限公司 | 72.93 | 157.76 | 79.28 |
| 上海健慨医学科技发展有限公司 | 61.03 | - | - |
| 上海蕴雄医疗器械销售中心 | 53.65 | 149.72 | 22.15 |
| 成都儒伽科技有限公司 | 42.69 | - | - |
| 合计 | 929.15 | 3,240.95 | 1,134.60 |
| 当期穿透后经销商收入 | 1,305.23 | 4,391.86 | 1,741.89 |
| 占穿透后经销商收入比重 | 71.19% | 73.79% | 65.14% |

从上表可知，上海润林主要经销客户报告期内基本保持稳定。上海健慨医学科技发展有限公司及成都儒伽科技有限公司报告期内变动主要是由于2016年及2017年上海润林尚处于业务整合阶段，2016年及2017年将其穿透披露至终端客户。深圳三家经销客户2017年收入较多主要系其向上海润林采购中大型仪器及软件所致，该类仪器后续试剂或耗材消耗较少，故2018年尚未产生收入；2018年1-4月南昌市俊杰医疗设备有限公司收入增长较快，也系向上海润林采购大型软件所致。上述交易涉及的主要仪器及对应终端医院情况如下：

| 客户名称 | 产品名称及数量 | 终端医院 |
|---------------|------------|------------|
| 南昌市俊杰医疗设备有限公司 | 专业影像处理软件一套 | 深圳市盐田区人民医院 |

| | | |
|----------------|-------------|---------------------|
| 司 | | |
| 深圳市盈山科技有限公司 | 专业影像处理系统二套 | 北京大学深圳医院、长春清阳科技有限公司 |
| 深圳德夏生物医学工程有限公司 | 专业影像显示系统若干 | 与其自产染色仪配套销售 |
| 深圳市前路达科技有限公司 | 专业妇科超声诊断仪一套 | 中山大学附属第八医院 |

综上，上海润林客户报告期内收入变动情况符合其业务实质，未出现客户异常大额采购的情形。

(2) 经销商确认情况

经获取主要经销商的对外销售清单以及经销商确认函确认，经销商终端客户及经销商各期末标的公司的存货余额情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 终端客户 | 期末余额 | | |
|-------------------|--------------------------------|--------------|------------|------------|
| | | 2018年 4月底 | 2017 年底 | 2016 年底 |
| 国润医疗供应链服务（上海）有限公司 | 上海地区公立医院 | 48.22 | - | - |
| 上海磊翰医疗器械销售中心 | 安徽及江苏等区域部分医院 | - | - | - |
| 南昌市俊杰医疗设备有限公司 | 深圳市盐田区人民医院 | - | - | - |
| 深圳市盈山科技有限公司 | 深圳市南山区人民医院、北京大学深圳医院、长春清阳科技有限公司 | - | - | - |
| 深圳德夏生物医学工程有限公司 | 自用（与自身公司产品搭配对外销售） | - | - | - |
| 深圳市前路达科技有限公司 | 中山大学附属第八医院 | - | - | - |

经销商确认，其向上海润林采购的商品均依其市场需求进行采购，不存在为上海润林囤货的情形。

(3) 直销客户销售情况

上海润林因2016年、2017年处于整体业务整合期，故各月份之间营业收入波动较为明显，于2017年9月基本整合完成后，其整体业务波动比较稳定，2017年9月至12月直销客户试剂营业收入占全年直销客户试剂营业收入如下表：

| 月份 | 2017年9月 | 2017年10月 | 2017年11月 | 2017年12月 |
|-----------|---------|----------|----------|----------|
| 占全年直销客户试剂 | 12.77% | 11.80% | 11.66% | 12.99% |

报告期内上海润林对外销售的仪器均已安装并签订了安装报告。

综上所述，上海润林于业务基本整合完毕后，对外试剂销售收入比较稳定，仪器销售均已根据安装报告确认收入，未发现上海润林要求下游客户为其囤货的情形。

3、杭州怡丹

(1) 主要经销商交易情况

杭州怡丹销售网络亦包括直销客户和经销客户，报告期内收入构成情况如下

| 项目 | 2018年1-4月 | | 2017年 | | 2016年 | |
|----------|--------------|---------|--------------|---------|--------------|---------|
| | 销售金额 (万元) | 占比 | 销售金额 (万元) | 占比 | 销售金额 (万元) | 占比 |
| 直销 | 8,170.92 | 76.38% | 25,387.56 | 77.48% | 20,619.77 | 82.11% |
| 经销 | 2,527.11 | 23.62% | 7,379.64 | 22.52% | 4,491.40 | 17.89% |
| 主营业务收入合计 | 10,698.04 | 100.00% | 32,767.21 | 100.00% | 25,111.17 | 100.00% |

杭州怡丹经销商中，按照销售金额分类，2016年度、2017年度及2018年1-4月变动情况如下：

| 2018年1-4月 | | | | | | | |
|-----------|-----|-------------|------------|-------------|-----------|------------|----------------|
| 分类 | 家数 | 销售额 (万元) | 占经销 收入比 | 占营业收 入之比 | 本年度 新增 | 占经销 收入比 | 占营 业收 入比 |
| 40万以上 | 15 | 1,733.93 | 68.61% | 16.21% | 2 | 5.02% | 1.18% |
| 10万至40万 | 26 | 555.69 | 21.99% | 5.19% | 4 | 3.49% | 0.82% |
| 10万以下 | 102 | 237.49 | 9.40% | 2.22% | 31 | 3.21% | 0.76% |
| 合计 | 143 | 2,527.11 | 100.00% | 23.62% | 37 | 11.72% | 2.76% |
| 2017年度 | | | | | | | |
| 分类 | 家数 | 销售额 (万元) | 占经销 收入比 | 占营业收 入之比 | 本年度 新增 | 占经销 收入比 | 占营 业收 入比 |
| 100万以上 | 18 | 5,061.03 | 68.58% | 15.45% | 4 | 11.95% | 2.69% |
| 50万至100万 | 16 | 1,150.38 | 15.59% | 3.51% | 7 | 7.08% | 1.60% |
| 50万以下 | 206 | 1,168.23 | 15.83% | 3.57% | 100 | 7.61% | 1.71% |
| 合计 | 240 | 7,379.64 | 100.00% | 22.53% | 111 | 26.64% | 6.00% |
| 2016年度 | | | | | | | |
| 分类 | 家数 | 销售额 (万元) | 占经销 收入比 | 占营业收 入之比 | | | |
| 100万以上 | 11 | 2,718.75 | 60.53% | 10.83% | | | |

| | | | | | | | |
|-------------|-----|----------|---------|--------|--|--|--|
| 50 万至 100 万 | 13 | 917.66 | 20.43% | 3.65% | | | |
| 50 万以下 | 185 | 854.99 | 19.04% | 3.40% | | | |
| 合计 | 209 | 4,491.40 | 100.00% | 17.88% | | | |

注：2016 年及 2017 年 50 万以下经销商包含零星采购客户。

杭州怡丹经销客户中，2016 年及 2017 年销售金额低于 50 万的经销客户主要以零星采购和小型经销商为主，因杭州怡丹经营部分小型仪器、耗材和非常用试剂，故 50 万以下客户数量较多，平均客户金额较低，合计对该类经销商的收入占当年度主营业务收入比重约 3%，影响较小。50 万到 100 万之间的经销客户，主要为长期合作的中型经销商，收入变动基本保持稳定，新增客户除非临床业务客户因购买仪器增加外，其余主要系因终端客户需求变动，导致新增经销商所致。

报告期内，主要经销客户（2016 年及 2017 年超过 100 万元、2018 年 1-4 月超过 40 万）及报告期内的杭州怡丹的销售额情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2018 年 1-4 月 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|------------------|--------------|----------|---------|
| 嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司 | 368.76 | 1,035.43 | 832.28 |
| 杭州普安基因工程有限公司 | 326.40 | 984.05 | 709.79 |
| 美康生物科技股份有限公司 | 210.47 | 567.23 | 96.77 |
| 上海美森医疗器械有限公司 | 44.48 | 309.47 | - |
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 63.65 | 234.77 | 8.14 |
| 浙江贤箭科学仪器有限公司 | 5.31 | 215.44 | - |
| 浙江迪安诊断技术股份有限公司 | - | 102.95 | 164.06 |
| 上海律昂杰生物科技有限公司 | 218.97 | 198.45 | - |
| 杭州群智医疗器械有限公司 | 32.44 | 175.51 | 135.65 |
| 新昌县维信生物技术有限公司 | 63.55 | 167.38 | 116.36 |
| 上海依湖医疗器械销售中心 | 47.71 | 158.53 | - |
| 杭州三合创新科技有限公司 | 37.61 | 150.94 | 100.56 |
| 合富（中国）医疗科技贸易有限公司 | 42.79 | 147.20 | 156.71 |
| 浙江涌捷医疗器械有限公司 | 36.49 | 130.47 | 15.59 |
| 海宁市健康资源开发公司 | 38.13 | 129.47 | 135.99 |
| 宁波力雅医疗设备有限公司 | 13.11 | 124.80 | 6.39 |
| 宁波中天诊断技术有限公司 | 35.88 | 124.05 | 135.69 |
| 杭州迅港贸易有限公司 | 46.88 | 104.87 | 34.67 |
| 赛默飞世尔科技（中国）有限公司 | 71.79 | - | - |
| 杭州诺嘉医疗设备有限公司 | 66.68 | 72.35 | - |
| 温州求精贸易有限公司 | 54.97 | - | - |
| 海尔施生物医药股份有限公司 | 54.66 | 76.66 | 56.84 |

| | | | |
|--------------|----------|----------|----------|
| 浙江平航医疗器械有限公司 | 52.18 | 77.39 | - |
| 合计 | 1,932.91 | 5,287.41 | 2,705.49 |
| 当期经销收入总计 | 2,527.11 | 7,379.64 | 4,491.40 |
| 占当期经销收入比重 | 76.49% | 71.65% | 60.24% |
| 占当期经营收入比重 | 18.07% | 16.14% | 10.77% |

杭州怡丹除临床类产品外，还有部分工业用检验检测设备，用于各种工业环境下涉及微生物、细菌等检测，如食品工业安全检测等。该类工业设备以仪器、设备销售为主，后续耗材较少。

上述客户中，2017 年新增客户情况如下：上海美森医疗器械有限公司、杭州诺嘉医疗设备有限公司、浙江平航医疗器械有限公司为杭州怡丹生物梅里埃产品新二级经销商；上海律昂杰生物科技有限公司为艾迪康实验室采购相关产品的平台；美康生物科技股份有限公司增速较快系因该公司在浙江地区整体综合服务业务或类似业务开展，其应客户需求，向杭州怡丹采购产品所致；浙江贤箭科学仪器有限公司系向杭州怡丹采购工业用专用设备所致，该等设备后续耗材采购较少。2018 年新增的温州求精贸易有限公司为公司在温州等地区雷度米特二级经销商。2018 年因赛默飞世尔科技（中国）有限公司实际经营需要，杭州怡丹销售其一台欧蒙仪器。润达医疗与杭州怡丹的交易增加，主要系 2017 年杭州怡丹与生物梅里埃、赛默飞世尔等产品制造商达成集团采购协议，润达医疗作为杭州怡丹的母公司可以通过杭州怡丹向该等供应商采购整体综合服务业务客户所需相关品牌产品，因此交易金额增加较多。减少的客户中浙江迪安诊断技术股份有限公司原代其各第三方实验室向杭州怡丹采购有关产品，2018 年起改为其第三方实验室直接向杭州怡丹采购，变更为直销客户。

因此，报告期内，杭州怡丹主要经销商客户销售金额变动符合实际业务开展情况，不存在异常增大的情形，不存在异常囤货的情形。

（2）经销商确认情况

经获取主要经销商的对外销售清单以及经销商确认函确认，经销商终端客户及经销商各期末标的公司的存货余额情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 终端客户 | 期末余额 | | |
|------------------|--|----------|--------|--------|
| | | 2018年4月底 | 2017年底 | 2016年底 |
| 嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司 | 嘉兴市地区主要医院 | 56.95 | 86.8 | 63.31 |
| 杭州普安基因工程有限公司 | 杭州区域部分医院 | 22.33 | 25.88 | 17.91 |
| 上海美森医疗器械有限公司 | 上海市儿童医院及瑞金医院等 | - | - | - |
| 浙江贤箭科学仪器有限公司 | 浙江出入境检验检疫局、丽水市疾病预防控制中心等 | 5.82 | 229.64 | - |
| 新昌县维信生物技术有限公司 | 嵊州市人民医院及新昌县中医院等 | - | - | - |
| 上海依湖医疗器械销售中心 | 德清县中医院、德清县人民医院及湖州市中医院等 | - | - | - |
| 杭州三合创新科技有限公司 | 浙江部分畜牧兽医局、水产技术推广站等 | - | - | - |
| 合富(中国)医疗科技贸易有限公司 | 浙江省中医院 | - | - | - |
| 浙江涌捷医疗器械有限公司 | 宁波部分医疗机构及疾控中心等 | 0.24 | - | 0.21 |
| 宁波力雅医疗设备有限公司 | 宁海县中医院、宁海县妇幼保健院等 | 1.19 | 0.08 | 1.36 |
| 宁波中天诊断技术有限公司 | 宁波区域部分医院 | - | - | - |
| 浙江迪安诊断技术股份有限公司 | 系迪安诊断(300244.SZ)的各医学检验中心授权统一向杭州怡丹的采购平台,为供应迪安各第三方实验室自用,性质上与终端客户相同 | | | |
| 上海律昂杰生物科技有限公司 | 系艾迪康医学检验中心授权向杭州怡丹的采购平台,为供应艾迪康各第三方实验室自用,性质上与终端客户相同 | | | |
| 海宁市健康资源开发公司 | 系海宁市妇幼保健院全资子公司,为其对外采购平台,性质上与终端客户相同 | | | |

经经销商确认及分析,其向杭州怡丹采购的商品均依其市场需求进行采购,不存在为杭州怡丹囤货的情形。

(3) 直销客户交易情况

与苏州润赢类似,杭州怡丹的直销客户为医院等医疗卫生机构,且主要为二级及以上大型医院机构,以及第三方医学实验室、出入境检验检疫局、疾控中心和血站。该类型客户具有严格的内部管理制度,对外采购及存货管理执行必要的内部控制制度。上述机构向标的公司的采购的试剂均有一定的效期,且试剂存放

管理要求较高，故为减少管理成本、提高存货周转速度，上述机构一般根据实际需求以及最低安全库存水平定期向标的公司采购，报告期内标的公司杭州怡丹向直销客户销售收入分析如下：

| 可比上市公司 /标的公司 | 2017 年度 | | 2016 年度 | |
|-----------------|---------|--------|---------|--------|
| | 一季度 | 四季度 | 一季度 | 四季度 |
| 收入情况： | | | | |
| 迪安诊断 | 20.87% | 26.55% | 16.62% | 32.10% |
| 塞力斯 | 17.68% | 32.93% | 22.03% | 26.99% |
| 润达医疗 | 17.58% | 32.24% | 18.86% | 33.07% |
| 平均值 | 18.71% | 30.57% | 19.17% | 30.72% |
| 杭州怡丹 | 21.24% | 31.18% | 18.23% | 31.41% |

与苏州润赢类似，杭州怡丹季度收入变化与同行业公司基本一致，即其向客户销售情况符合行业规律，已确认的收入合理，未发现杭州怡丹要求下游客户为其囤货的情形。

4、上海伟康

上海伟康报告期内主要向医疗卫生机构提供库房管理、科室配送、供应商管理等服务，通过代医疗卫生机构采购其所需物资而获取相应的服务对价，其采购及配送的产品均系按照客户的要求进行，根据客户实际领用情况进行结算，不涉及囤货行为；其第三方物流服务系按照实际发生情况结算，不涉及囤货行为。

5、上海瑞美

上海瑞美主要销售医疗卫生信息化软件产品及提供配套服务，且其销售模式不涉及经销模式，故上海瑞美在销售中不涉及向下游客户囤货的情形。

六、核查结论

经核查，根据对标的公司的收入确认的时点核查，标的公司收入确认的时点准确；通过对标的公司客户的核查、经销商提供的经销商确认以及客户与标的公司的交易，标的公司与其下游客户的关联关系已进行充分披露且未发现下游客户存在囤货的情形。

七、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

八、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：根据对标的公司的收入确认的时点核查，标的公司收入确认的时点准确；通过对标的公司客户的核查、经销商提供的经销商确认以及客户与标的公司的交易，标的公司与其下游客户的关联关系已进行充分披露且未发现下游客户存在囤货的情形。

反馈问题二十一

申请文件显示，1) 本次交易苏州润赢等标的资产主要为医学实验室综合服务提供商或向医疗卫生机构提供医疗器械、试剂及耗材等，均存在销售端应收账款较高，采购端应付账款较低的情况。2) 以苏州润赢为例，报告期苏州润赢应收账款金额分别为 11,464.41 万元、12,780.97 万元和 13,814.71 万元，占总资产比例分别为 61.26%、61.10%和 66.49%，占比较高；同时应付账款为 274.74 万元、959.67 万元和 998.58 万元金额较小，报告期末预付账款金额为 882.70 万元。3) 除上述往来款以外，苏州润赢报告期末存货金额为 2,409.20 万元，固定资产-提供仪器设备账面价值为 1,749.54 万元。4) 上海润林等标的资产均存在类似应收账款金额较高情况，另外上海伟康报告期各期应收账款及应付账款占总资产、总负债比例均超过 90%。请你公司：1) 补充披露苏州润赢等标的资产报告期各期应收账款占比较高的合理性，并结合标的资产销售信用期情况、同行业可比公司应收账款实际情况，补充披露坏账准备计提是否充分，是否存在重大的坏账损失风险。2) 补充披露苏州润赢等标的资产报告期末应收账款截至目前的收回情况。3) 结合苏州润赢、上海润林、杭州怡丹报告期各期均存在销售端应收账款规模较高、采购端应付账款金额较低、同时存在规模较大的存货及固定资产-提供仪器设备的实际情况，及上海伟康报告期各期应收账款及应付账款占总资产、总负债比例均超过 90%的实际情况，补充披露苏州润赢等标的资产主要业务采购、销售涉及的收付款流程，是否存在重大的资金链风险，并对

苏州润赢等标的资产报告期经营活动产生的现金流量量化分析。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、补充披露苏州润赢等标的资产报告期各期应收账款占比较高的合理性，并结合标的资产销售信用期情况、同行业可比公司应收账款实际情况，补充披露坏账准备计提是否充分，是否存在重大的坏账损失风险。

(一) 苏州润赢、上海润林及杭州怡丹应收账款相关情况

1、苏州润赢、上海润林及杭州怡丹应收账款占总资产比例较高原因分析

体外诊断行业公司因终端客户群体以公立医疗机构客户为主，拥有较强的议价能力和谈判优势，故行业内直销客户账期一般都长于经销客户，在加上行业内企业以轻资产运营模式为主，因此，以流通服务业务为主的公司应收账款占比均较高。

(1) 直销客户与经销客户信用期情况

报告期内苏州润赢、上海润林、杭州怡丹直销客户与经销客户占主营业务收入的比重如下：

| 公司名称 | 类型 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|------|----|-----------|--------|--------|
| 苏州润赢 | 直销 | 72.30% | 73.64% | 77.91% |
| | 经销 | 27.70% | 26.36% | 22.09% |
| 上海润林 | 直销 | 66.37% | 52.70% | 32.22% |
| | 经销 | 33.63% | 47.30% | 67.78% |
| 杭州怡丹 | 直销 | 76.38% | 77.48% | 82.11% |
| | 经销 | 23.62% | 22.52% | 17.89% |

因上海润林报告期内因业务整合过程中的原业务主体作为经销商的情况存在，因此，上海润林报告期内经销收入占比相对较高，若穿透原业务主体后，则上海润林的直销收入约占整体收入比重的70%。综上，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹直销收入比重均在70%左右。

苏州润赢、上海润林及杭州怡丹直销客户主要为各级医院及第三方实验室，各级公立医院作为公共医疗卫生服务单位，享有良好的社会信誉，是体外诊断产品的最主要需求方，拥有较强的议价能力和谈判优势，因此，直销客户普遍具有

较长的账期。而与经销商客户的合作中，由于苏州润赢、上海润林及杭州怡丹均为各品牌各区域最主要的经销商及服务提供商，较其下游的经销商客户拥有一定的话语权，因此，经销商客户中对除少数长期合作的客户授予较短期限的账期外，大部分经销商客户均为先款后货的交易模式。

因各地经济发展水平、医院预算情况、市场竞争情况均存在差异，因此，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹对客户的信用期存在一定的差异，具体情况如下：

| 公司名称 | 类型 | 信用期 |
|------|-------|-----------------------|
| 苏州润赢 | 直销客户 | 根据客户规模及区域不同，为3个月至12个月 |
| | 经销商客户 | 0~60天 |
| 上海润林 | 直销客户 | 根据客户规模及区域不同，为3个月至12个月 |
| | 经销商客户 | 0~60天 |
| 杭州怡丹 | 直销客户 | 根据客户规模及区域不同，为3个月至12个月 |
| | 经销商客户 | 0~60天 |

一般情况下，若直销客户中处在经济较发达地区且为预算较为充足的大型医院，信用期多为3-6个月；若直销客户中处在经济发展程度相对一般的地区且为预算较为紧张的医院，信用期多为6-12个月。经销商客户的信用期一般因经销商合作年限、经销商自身实力以及双方合作项目的不同而确定，一般只有少数长期合作的、具有较强实力的经销商（如苏州润赢的华润医药（昆山）有限公司、杭州怡丹的美康生物科技股份有限公司、上海润林的国润医疗供应链服务（上海）有限公司等）才会拥有一定的信用期，信用期长短按照双方协商谈判的结果确定。

（2）苏州润赢、上海润林、杭州怡丹应收账款情况与同行业上市公司的对比

1) 报告期内应收账款相关指标情况

苏州润赢报告期内应收账款、应收账款坏账准备及各自占比情况见下表：

单位：万元

| 项目 | 2018年 4月30日（年化） | 2017年 12月31日 | 2016年 12月31日 |
|--------------|--------------------|-----------------|-----------------|
| 应收账款账面余额 | 14,693.56 | 13,548.24 | 12,167.60 |
| 应收账款坏账准备 | 878.84 | 767.27 | 703.19 |
| 应收账款账面价值 | 13,814.71 | 12,780.97 | 11,464.41 |
| 应收账款坏账准备占比 | 5.98% | 5.66% | 5.78% |
| 应收账款账面价值/总资产 | 66.49% | 61.10% | 61.26% |

| 项目 | 2018年 4月30日(年化) | 2017年 12月31日 | 2016年 12月31日 |
|---------------|--------------------|-----------------|-----------------|
| 应收账款账面价值/营业收入 | 40.49% | 36.65% | 39.82% |
| 应收账款周转率 | 2.57 | 2.73 | 2.51 |

上海润林报告期内应收账款、应收账款坏账准备及各自占比情况见下表：

单位：万元

| 项目 | 2018年 4月30日(年化) | 2017年 12月31日 | 2016年 12月31日 |
|---------------|--------------------|-----------------|-----------------|
| 应收账款账面余额 | 8,547.19 | 8,003.09 | 6,869.24 |
| 应收账款坏账准备 | 588.43 | 522.62 | 366.91 |
| 应收账款账面价值 | 7,958.76 | 7,480.46 | 6,502.33 |
| 应收账款坏账准备占比 | 6.88% | 6.53% | 5.34% |
| 应收账款账面价值/总资产 | 61.64% | 57.95% | 73.44% |
| 应收账款账面价值/营业收入 | 68.36% | 52.21% | 74.27% |
| 应收账款周转率 | 1.5 | 2.05 | 1.35 |

杭州怡丹报告期内应收账款、应收账款坏账准备及各自占比情况见下表：

单位：万元

| 项目 | 2018年 4月30日(年化) | 2017年 12月31日 | 2016年 12月31日 |
|---------------|--------------------|-----------------|-----------------|
| 应收账款账面余额 | 12,016.81 | 10,507.43 | 8,115.47 |
| 应收账款坏账准备 | 651.38 | 638.88 | 481.45 |
| 应收账款账面价值 | 11,365.44 | 9,868.55 | 7,634.01 |
| 应收账款坏账准备占比 | 5.42% | 6.08% | 5.93% |
| 应收账款账面价值/总资产 | 59.41% | 53.23% | 44.30% |
| 应收账款账面价值/营业收入 | 35.41% | 30.12% | 30.40% |
| 应收账款周转率 | 3.02 | 3.74 | 3.29 |

上述三家公司因报告期内收入增速较快，且直销收入占比较高，应收账款余额持续增加。报告期内应收账款周转率加快，证明应收账款质量较好，其中2018年1-4月（年化）应收账款周转率较低主要是由于医院一般回款集中在年末及年中所致。

2) 与可比上市公司的比较情况

截至2017年12月31日，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹与行业内上市公司相关指标见下表：

| 可比公司 | 坏账准备/ 应收账款余额 | 应收账款账面价值/ 总资产 | 应收账款账面价值/ 营业收入 | 应收账款周转率 |
|------|-----------------|------------------|-------------------|---------|
| 科华生物 | 7.33% | 12.71% | 21.66% | 5.64 |
| 迪安诊断 | 2.46% | 22.67% | 33.48% | 3.27 |
| 迪瑞医疗 | 5.40% | 8.69% | 18.55% | 5.56 |
| 九强生物 | 6.68% | 23.89% | 61.21% | 1.79 |
| 利德曼 | 14.16% | 16.17% | 49.24% | 1.70 |
| 迈克生物 | 5.65% | 31.42% | 57.14% | 2.06 |
| 万孚生物 | 8.54% | 14.50% | 21.45% | 7.54 |
| 基蛋生物 | 5.21% | 2.64% | 6.85% | 18.96 |
| 美康生物 | 5.19% | 53.56% | 41.99% | 3.27 |
| 安图生物 | 6.58% | 10.26% | 16.02% | 7.25 |
| 塞力斯 | 6.16% | 36.76% | 62.67% | 1.97 |
| 平均值 | 6.67% | 21.21% | 35.48% | 5.36 |
| 中间值 | 6.16% | 16.17% | 33.48% | 3.27 |
| 苏州润赢 | 5.66% | 61.10% | 36.65% | 2.73 |
| 上海润林 | 6.53% | 57.95% | 52.21% | 2.05 |
| 杭州怡丹 | 6.08% | 53.23% | 30.12% | 3.74 |

由上表可知，迪瑞医疗、基蛋生物、万孚生物、安图生物等生产型企业，一方面由于国内生产型企业均以经销模式为主，收入结构中经销收入占比均超过90%，另一方面，由于其各自产品在国内同领域内的竞争力较强，其拥有较强的话语权，经销商基本无信用期或信用期较短，应收账款周转率较高。而流通业务占比较高的企业如迈克生物、塞力斯等，其流通业务均以直销为主，整体应收账款周转率较生产型企业明显为低。此外，由于国内生化试剂市场竞争极为激烈，渠道的话语权显著较重，因此，九强生物、利德曼、美康生物等以生化试剂生产为核心的企业应收账款周转率显著较低。

苏州润赢、上海润林、杭州怡丹作为流通服务型企业，由于其经营中不依赖重资产的厂房、设备等固定资产，均具有轻资产的特性，资产中存货、应收账款占比相对较高，且历史上均未像上述上市公司进行大规模的股权投融资，故总资产规模较小，应收账款占比相对较高，但其应收账款占收入比重及应收账款周转率与以流通业务为主的上市公司相当，与其业务规模相匹配。

2、应收账款质量分析

苏州润赢、上海润林及杭州怡丹与同类上市公司账龄分析法（科华生物为余额百分比法）的与账龄相关的坏账准备计提比例如下：

| 可比公司 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4-5年 | 5年以上 |
|------|-------|--------|--------|---------|---------|---------|
| 迪安诊断 | 5.00% | 20.00% | 50.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 迪瑞医疗 | 5.00% | 10.00% | 30.00% | 50.00% | 80.00% | 100.00% |
| 九强生物 | 5.00% | 10.00% | 30.00% | 50.00% | 80.00% | 100.00% |
| 利德曼 | 5.00% | 10.00% | 30.00% | 50.00% | 80.00% | 100.00% |
| 迈克生物 | 5.00% | 10.00% | 30.00% | 50.00% | 80.00% | 100.00% |
| 万孚生物 | 5.00% | 10.00% | 30.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 基蛋生物 | 5.00% | 10.00% | 20.00% | 50.00% | 50.00% | 100.00% |
| 美康生物 | 5.00% | 10.00% | 20.00% | 50.00% | 80.00% | 100.00% |
| 安图生物 | 5.00% | 10.00% | 50.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 塞力斯 | 5.00% | 10.00% | 30.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 苏州润赢 | 5.00% | 20.00% | 50.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 上海润林 | 5.00% | 20.00% | 50.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 杭州怡丹 | 5.00% | 20.00% | 50.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

由上表可知，苏州润赢、上海润林及杭州怡丹按照账龄组合的坏账计提比例与同行业可比公司相比较为谨慎，坏账准备计提充分，并且苏州润赢、上海润林及杭州怡丹在2017年12月31日坏账准备计提比例均低于行业上市公司平均值，不存在重大的坏账损失风险。

综上，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹各期应收账款占比较高是合理的，坏账准备计提充分，不存在重大的坏账损失风险。

（二）上海伟康

1、上海伟康应收账款占比较高原因分析

上海伟康仓储物流服务业务根据客户需求对物资进行采购、仓储、物流及配送。上海伟康在物资采购时根据客户要求全额垫付采购资金并确认应付账款，与医院结算时按照配送物资约定的价格全额开票并确认应收账款，故上海伟康应付账款、应收账款期末余额均较高。上海伟康的业务模式特点决定了公司属于轻资产运营模式，故公司应收账款、应付账款占总资产、总负债比例均超过90%。报告期内应收账款余额增加主要是由于与医院结算金额增长带来的应收账款增长。

2、应收账款质量分析

（1）上海伟康报告期内应收账款周转较快

报告期内，上海伟康应收账款周转率上升，根据上海伟康的业务模式特点，客户调整账期的，上海伟康一般会相应调整向供应商的应付款账期，因此，应收账款周转天数接近于应付账款周转天数，上海伟康短期运营资金流入基本可以覆盖相关支出，应收账款余额处于合理水平。上海伟康报告期内应收账款、应付账款周转率及周转天数如下表：

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| 应收账款余额 | 32,911.23 | 30,523.02 | 21,959.99 |
| 与客户结算金额 | 29,778.15 | 94,665.56 | 88,899.08 |
| 应收账款周转率 | 2.82 | 3.61 | 3.92 |
| 应收账款周转天数 | 127.81 | 99.79 | 91.90 |
| 应付账款余额 | 25,560.02 | 26,865.37 | 25,994.89 |
| 与供应商结算金额 | 27,197.04 | 85,252.63 | 79,447.79 |
| 应付账款周转率 | 3.11 | 3.23 | 3.32 |
| 应付账款周转天数 | 117.26 | 113.16 | 109.97 |

注：2018年1-4月周转天数年化处理，与客户结算金额及与供应商结算金额系分别与客户、供应商结算的总金额。

上海伟康一年以内的应收账款占比超过99.90%，上海伟康报告期内应收账款回款情况良好，应收账款期末余额不存在重大坏账风险。

| 账龄 | 2018年4月30日 | | 2017年12月31日 | | 2016年12月31日 | |
|------|------------|--------|-------------|--------|-------------|--------|
| | 金额 | 比例(%) | 金额 | 比例(%) | 金额 | 比例(%) |
| 1年以内 | 32,902.09 | 99.97 | 30,506.48 | 99.95 | 21,954.97 | 99.98 |
| 1至2年 | 9.13 | 0.03 | 16.54 | 0.05 | 5.02 | 0.02 |
| 合计 | 32,911.23 | 100.00 | 30,523.02 | 100.00 | 21,959.99 | 100.00 |

(2) 上海伟康应收账款与同行业内上市公司比较

上海伟康报告期内应收账款、应收账款坏账准备及各自占比情况见下表：

单位：万元

| 项目 | 2018年4月30日 | 2017年12月31日 | 2016年12月31日 |
|--------------|------------|-------------|-------------|
| 应收账款账面余额 | 32,911.23 | 30,523.02 | 21,959.99 |
| 应收账款坏账准备 | 1,646.93 | 1,528.63 | 1,098.75 |
| 应收账款账面价值 | 31,264.30 | 28,994.39 | 20,861.23 |
| 应收账款坏账准备占比 | 5.00% | 5.01% | 5.00% |
| 应收账款账面价值/总资产 | 93.57% | 84.28% | 58.83% |

上海伟康报告期内营业收入增幅较大，受与客户结算金额大幅增加影响，应收账款余额持续增加。

上海伟康与同类上市公司账龄分析法与账龄相关的坏账准备计提比例如下：

| 同类公司 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4-5年 | 5年以上 | 坏账计提比例 |
|------|----------|--------|---------|---------|---------|---------|--------|
| 国药股份 | 0-5% | 10.00% | 30.00% | 50.00% | 80.00% | 100.00% | 1.42% |
| 国药一致 | 0-5% | 5-10% | 10-30% | 20-50% | 20-80% | 20-100% | 0.58% |
| 华东医药 | 5.00% | 10.00% | 20.00% | 50.00% | 80.00% | 100.00% | 5.12% |
| 嘉事堂 | 1.00% | 5.00% | 30.00% | 50.00% | 70.00% | 100.00% | 1.26% |
| 健民集团 | 1.00% | 20.00% | 50.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 4.87% |
| 九州通 | 0.50% | 5.00% | 20.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 1.41% |
| 柳州医药 | 0.25%-5% | 10.00% | 20.00% | 40.00% | 70.00% | 100.00% | 1.19% |
| 南京医药 | 0.50% | 10.00% | 30.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 1.55% |
| 瑞康医药 | 0.5%-1% | 10.00% | 30.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 1.18% |
| 浙江英特 | 0.50% | 10.00% | 20.00% | 50.00% | 70.00% | 100.00% | 1.02% |
| 上海医药 | 0.50% | 50.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 3.61% |
| 中国医药 | 0-5% | 15.00% | 40.00% | 70.00% | 70.00% | 100.00% | 5.12% |
| 平均值 | 0-5% | 13.54% | 34.17% | 70.42% | 82.50% | 96.67% | 2.42% |
| 上海伟康 | 5% | 20.00% | 50.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 5.00% |

由上表可知，上海伟康报告期坏账政策相较于同行业一般标准更为谨慎，应收账款坏账准备计提比例高于同行业平均水平。

综上，上海伟康各期应收账款占比较高合理，坏账准备计提充分，不存在重大的坏账损失风险。

（三）上海瑞美

1、上海瑞美应收账款占比较低

报告期各期末，上海瑞美应收账款净额为 1,303.44 万元、1,459.62 万元和 1,686.95 万元，分别占总资产的 29.12%、22.24%和 22.13%，应收账款占比较低且呈逐年下降趋势。

2、应收账款质量分析

（1）上海瑞美报告期内应收账款周转较快

报告期内，上海瑞美应收账款周转率逐年上升，上海瑞美报告期内应收账款周转天数如下表：

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|----------|-----------|--------|--------|
| 应收账款周转率 | 3.83 | 3.34 | 3.15 |
| 应收账款周转天数 | 95.30 | 109.28 | 115.87 |

注：2018年1-4月周转天数年化处理。

上海瑞美一年以内的应收账款余额占比均超过70%，且上海瑞美报告期内应收账款回款情况良好，应收账款期末余额不存在重大坏账风险。

| 账龄 | 2018年4月30日 | | 2017年12月31日 | | 2016年12月31日 | |
|------|------------|--------|-------------|--------|-------------|--------|
| | 金额 | 比例(%) | 金额 | 比例(%) | 金额 | 比例(%) |
| 1年以内 | 1,431.53 | 78.82 | 1,202.68 | 77.00 | 988.89 | 70.49 |
| 1至2年 | 172.56 | 9.50 | 239.32 | 15.32 | 252.00 | 17.96 |
| 2-3年 | 145.64 | 8.02 | 76.43 | 4.89 | 112.57 | 8.02 |
| 3-4年 | 24.75 | 1.36 | 6.20 | 0.40 | 23.32 | 1.66 |
| 4年以上 | 41.74 | 2.30 | 37.34 | 2.39 | 26.03 | 1.86 |
| 合计 | 1,816.21 | 100.00 | 1,561.97 | 100.00 | 1,402.81 | 100.00 |

(2) 上海瑞美应收账款与同行业内上市公司比较

上海瑞美报告期内应收账款、应收账款坏账准备及各自占比情况见下表：

单位：万元

| 项目 | 2018年4月30日 | 2017年12月31日 | 2016年12月31日 |
|--------------|------------|-------------|-------------|
| 应收账款账面余额 | 1,894.53 | 1,640.29 | 1,402.81 |
| 应收账款坏账准备 | 207.58 | 180.66 | 99.36 |
| 应收账款账面价值 | 1,686.95 | 1,459.62 | 1,303.44 |
| 应收账款坏账准备占比 | 10.96% | 11.01% | 7.08% |
| 应收账款账面价值/总资产 | 29.12% | 22.24% | 22.13% |

上海瑞美报告期内随着营业收入的增幅，应收账款余额持续增加，但应收账款占总资产比重逐年下降。

上海瑞美及可比上市公司账龄分析法下与账龄相关的坏账准备计提比例如下：

| | | | | | | | | |
|---|------|-------|--------|------|------|------|------|------|
| 1 | 东软集团 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-5年 | 5年以上 | | |
| | 计提比例 | 1% | 2% | 5% | 10% | 100% | | |
| 2 | 万达信息 | 3个月以内 | 4个月-1年 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4-5年 | 5年以上 |
| | 计提比例 | 0% | 3% | 5% | 10% | 20% | 50% | 100% |
| 3 | 卫宁健康 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4-5年 | 5年以上 | |

| | | | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|--|
| | 计提比例 | 5% | 10% | 30% | 50% | 80% | 100% | |
| 4 | 创业软件 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-5年 | 5年以上 | | |
| | 计提比例 | 5% | 20% | 30% | 50% | 100% | | |
| 5 | 东华软件 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-5年 | 5年以上 | | |
| | 计提比例 | 1% | 5% | 10% | 30% | 100% | | |
| 6 | 上海瑞美 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4年以上 | | |
| | 计提比例 | 3% | 6% | 15% | 50% | 100% | | |

上海瑞美报告期内亦根据其自身业务特点制订坏账准备计提政策，相较于同行业一般标准较为谨慎。

二、补充披露苏州润赢等标的资产报告期末应收账款截至目前的收回情况。

苏州润赢等标的公司在2018年4月30日应收账款截至2018年8月31日回款情况如下：

单位：万元

| 标的公司 | 应收账款余额 | 回款金额 | 回款金额占应收账款余额比例 | 回款方式 |
|------|-----------|-----------|---------------|------|
| 苏州润赢 | 14,693.56 | 6,786.74 | 46.19% | 银行转账 |
| 上海润林 | 8,547.19 | 4,459.56 | 52.18% | 银行转账 |
| 杭州怡丹 | 12,016.10 | 9,322.09 | 77.58% | 银行转账 |
| 上海伟康 | 32,911.23 | 30,553.26 | 92.84% | 银行转账 |
| 上海瑞美 | 1,894.53 | 748.36 | 39.50% | 银行转账 |

三、结合苏州润赢、上海润林、杭州怡丹报告期各期均存在销售端应收账款规模较高、采购端应付账款金额较低、同时存在规模较大的存货及固定资产-提供仪器设备的实际情况，及上海伟康报告期各期应收账款及应付账款占总资产、总负债比例均超过90%的实际情况，补充披露苏州润赢等标的资产主要业务采购、销售涉及的收付款流程，是否存在重大的资金链风险，并对苏州润赢等标的资产报告期经营活动产生的现金流量量化分析。

（一）苏州润赢

1、苏州润赢主要业务采购、销售涉及的收付款流程

（1）采购付款流程：向供应商下单——>预付供应商货款——>收到货物及发票——>结清尾款。

(2) 客户收款流程：客户下单——>发货并开具增值税专用发票——>客户签收货物及发票——>客户付款。

苏州润赢的供应商较为强势，采购一般先款后货，故应付账款余额较小；苏州润赢直销客户的账期一般为3个月至12个月，且直销客户收入占比超过65%，因此，苏州润赢的应收账款余额较大。

2、经营活动产生的现金流量分析

(1) 公司经营活动净现金流量净额波动分析

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 11,867.26 | 39,954.09 | 30,840.41 |
| 收到其他与经营活动有关的现金 | 116.24 | 571.59 | 90.63 |
| 经营活动现金流入小计 | 11,983.50 | 40,525.69 | 30,931.04 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 10,213.04 | 29,561.58 | 23,596.50 |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 613.34 | 1,974.61 | 1,702.34 |
| 支付的各项税费 | 906.88 | 2,914.41 | 3,103.14 |
| 支付其他与经营活动有关的现金 | 605.50 | 2,393.79 | 1,617.36 |
| 经营活动现金流出小计 | 12,338.76 | 36,844.39 | 30,019.34 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -355.26 | 3,681.29 | 911.70 |

从上表可见，报告期内苏州润赢的经营活动产生的现金流量净额的来源主要是销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金。苏州润赢经营活动产生的现金流入量与现金流出量均维持较高的水平，苏州润赢主营业务获取现金的能力较强。

(2) 销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入匹配关系

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | | 2016年度 |
|----------------|-----------|-----------|--------|-----------|
| | 金额 | 金额 | 变动率 | 金额 |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 11,867.26 | 39,954.09 | 29.55% | 30,840.41 |
| 营业收入(含税) | 13,307.05 | 40,801.30 | 21.14% | 33,681.03 |
| 占比 | 89.18% | 97.92% | | 91.57% |

注：为简便计算和理解，上表中的营业收入(含税)直接用利润表中的营业收入乘以1.17(17%是公司主要产品适用的增值税税率)得到，不考虑内部抵消收入的销项税额等因素。

报告期内，苏州润赢销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的变化趋势较为一致。报告期内，苏州润赢销售回款良好，销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入（含税）的比重较高。

（3）报告期内经营活动净现金流与净利润匹配分析

报告期内，公司经营活动净现金流量与净利润之间的关系如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|----------------------------------|-----------|----------|-----------|
| 净利润 | 974.12 | 3,749.26 | 3,312.95 |
| 加：资产减值准备 | 120.89 | -100.85 | 174.66 |
| 固定资产折旧 | 152.48 | 320.36 | 225.35 |
| 无形资产摊销 | 1.04 | 3.11 | 0.52 |
| 长期待摊费用摊销 | 7.25 | 0.45 | - |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列） | -0.02 | -11.08 | 0.59 |
| 财务费用（收益以“-”号填列） | 131.93 | 541.33 | 451.88 |
| 递延所得税资产减少（增加以“-”号填列） | -30.76 | 71.12 | -43.66 |
| 存货的减少（增加以“-”号填列） | 70.92 | -487.49 | 435.55 |
| 经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列） | -1563.18 | -841.76 | -4,332.53 |
| 经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列） | -219.91 | 436.83 | 686.39 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -355.26 | 3,681.29 | 911.70 |

由上表可知，苏州润赢经营活动产生的现金流量净额与净利润匹配度较高。苏州润赢2016年及2017年的经营活动现金流量正常，2018年1-4月的经营活动现金流量为负，主要是因为医院的付款一般集中在年中和年末，2018年1-4月的回款金额较小。从2018年5月1日至2018年8月31日的应收账款回款情况看，期后回款状况良好。

综上，苏州润赢经营活动产生的现金流良好，不存在重大的资金链风险。

（二）上海润林

1、上海润林主要业务采购、销售涉及的收付款流程

（1）采购付款流程：向供应商下单——>预付供应商货款——>收到货物及发票——>结清尾款。

(2) 客户收款流程：客户下单——>发货并开具增值税专用发票——>客户签收货物及发票——>客户付款。

上海润林主要供应商有凯杰企业管理（上海）有限公司、碧迪医疗器械（上海）有限公司等，采购方式均为先款后货，故应付账款余额较小；而上海润林直销客户的账期一般为3个月至12个月，且最近一期直销客户收入占比66.37%，故应收账款余额较大。

2、经营活动产生的现金流量分析

(1) 公司经营活动净现金流量净额波动分析

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 4,161.00 | 16,118.22 | 6,060.68 |
| 收到其他与经营活动有关的现金 | 63.78 | 31.72 | 18.50 |
| 经营活动现金流入小计 | 4,224.78 | 16,149.94 | 6,079.18 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 2,808.13 | 9,151.60 | 7,003.80 |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 344.38 | 632.33 | 291.53 |
| 支付的各项税费 | 1,270.58 | 1,683.88 | 730.99 |
| 支付其他与经营活动有关的现金 | 474.94 | 3,014.25 | 614.69 |
| 经营活动现金流出小计 | 4,898.03 | 14,482.06 | 8,641.01 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -673.25 | 1,667.88 | -2,561.82 |

从上表可见，报告期内上海润林的经营产生的现金流量净额的来源主要是销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金。上海润林经营活动产生的现金流入量与现金流出量均维持较高的水平，上海润林主营业务获取现金的能力较强。

(2) 销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入匹配关系

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | | 2016年度 |
|----------------|-----------|-----------|---------|-----------|
| | 金额 | 金额 | 变动率 | 金额 |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 4,161.00 | 16,118.22 | 165.95% | 6,060.68 |
| 营业收入（含税） | 4,540.63 | 16,762.97 | 63.66% | 10,242.76 |
| 占比 | 91.64% | 96.15% | | 59.17% |

注：为简便计算和理解，上表中的营业收入（含税）直接用利润表中的营业收入乘以1.17（17%是公司主要产品适用的增值税税率）得到，不考虑内部抵消收入的销项税额等因素。

报告期内，上海润林销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的变化趋势较为一致，其中，由于上海润林于 2016 年开始开展业务，因此收款额占含税营业收入额比例较低，仅为 59.71%。其后，上海润林销售回款良好，销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入（含税）的比重较高。

（3）报告期内经营活动净现金流与净利润匹配分析

报告期内，公司经营活动净现金流量与净利润之间的关系如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 净利润 | 628.33 | 2,588.78 | 1,696.22 |
| 加：资产减值准备 | 69.19 | 169.20 | 202.00 |
| 固定资产折旧 | 80.96 | 76.53 | 28.41 |
| 无形资产摊销 | 1.85 | 2.78 | - |
| 长期待摊费用摊销 | 11.74 | 15.27 | 6.11 |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列） | -14.41 | - | 40.20 |
| 财务费用（收益以“-”号填列） | 25.73 | 37.02 | 6.45 |
| 投资损失（收益以“-”号填列） | -9.25 | -10.20 | -1.82 |
| 递延所得税资产减少（增加以“-”号填列） | -17.05 | -8.70 | -84.24 |
| 存货的减少（增加以“-”号填列） | -252.16 | 410.48 | -961.70 |
| 经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列） | -550.12 | -2,324.36 | -4,465.99 |
| 经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列） | -648.07 | 711.08 | 972.53 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -673.25 | 1,667.88 | -2,561.82 |

由上表可知，上海润林经营活动产生的现金流量净额与净利润匹配度较弱。上海润林 2016 年由于处于初始开展业务期，需要铺底存货且应收账款账期未到，因此经营性活动现金流量为负，上海润林 2017 年的经营活动现金流量正常，2018 年 1-4 月的经营活动现金流量为负，主要是因为医院的付款一般集中在年中和年末，2018 年 1-4 月的回款金额较小。从 2018 年 5 月 1 日至 2018 年 8 月 31 日的应收账款回款情况看，期后回款状况良好。

综上，上海润林经营活动产生的现金流良好，不存在重大的资金链风险。

（三）杭州怡丹

1、杭州怡丹主要业务采购、销售涉及的收付款流程

(1) 采购付款流程：向供应商下单——>预付供应商货款——>收到货物及发票——>结清尾款。

(2) 客户收款流程：客户下单——>发货并开具增值税专用发票——>客户签收货物及发票——>客户提交付款申请——>客户付款。

杭州怡丹的供应商较为强势，除梅里埃外公司一般先款后货，故应付账款余额较小；杭州怡丹的医院及第三方实验室的账期一般为3个月至1年，下游经销商账期一般为0至60天，故杭州怡丹的应收账款余额较大。

2、经营活动产生的现金流量分析

(1) 公司经营活动净现金流量净额波动分析

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 10,608.35 | 35,310.50 | 28,829.33 |
| 收到其他与经营活动有关的现金 | 151.32 | 191.16 | 100.24 |
| 经营活动现金流入小计 | 10,759.66 | 35,501.65 | 28,929.57 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 9,058.02 | 24,625.94 | 20,460.16 |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 678.97 | 1,587.58 | 959.31 |
| 支付的各项税费 | 1,282.17 | 3,891.54 | 2,942.62 |
| 支付其他与经营活动有关的现金 | 535.64 | 2,025.85 | 1,934.60 |
| 经营活动现金流出小计 | 11,554.80 | 32,130.90 | 26,296.69 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -795.14 | 3,370.75 | 2,632.88 |

从上表可见，报告期内杭州怡丹的经营活动产生的现金流量净额的来源主要是销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金。杭州怡丹经营活动产生的现金流入量与现金流出量均维持较高的水平，杭州怡丹主营业务获取现金的能力较强。

(2) 销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入匹配关系

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | | 2016年度 |
|----------------|-----------|-----------|--------|-----------|
| | 金额 | 金额 | 变动率 | 金额 |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 10,608.35 | 35,310.50 | 22.48% | 28,829.33 |
| 营业收入(含税) | 12,516.70 | 38,337.63 | 30.49% | 29,380.07 |
| 占比 | 84.75% | 92.10% | | 98.13% |

注：为简便计算和理解，上表中的营业收入（含税）直接用利润表中的营业收入乘以1.17（17%是公司主要产品适用的增值税税率）得到，不考虑内部抵消收入的销项税额等因素。

报告期内，杭州怡丹销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的变化趋势较为一致。报告期内，杭州怡丹销售回款良好，销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入（含税）的比重较高。但是，受直销客户回款集中在半年度末和年度末，2018年1-4月销售回款较低，因此，造成2018年1-4月经营活动产生的现金流量净额为负数。

（3）报告期内经营活动净现金流与净利润匹配分析

报告期内，公司经营活动净现金流量与净利润之间的关系如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 净利润 | 1,478.36 | 4,279.68 | 4,063.36 |
| 加：资产减值准备 | 5.29 | 119.78 | 160.66 |
| 固定资产折旧 | 159.81 | 559.58 | 597.82 |
| 无形资产摊销 | 0.19 | 0.58 | 0.50 |
| 长期待摊费用摊销 | 11.68 | 35.20 | 9.35 |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失 (收益以“-”号填列) | 44.27 | 73.81 | 10.49 |
| 财务费用（收益以“-”号填列） | 66.52 | 462.49 | 32.73 |
| 递延所得税资产减少（增加以“-”号填列） | -1.32 | -29.65 | -40.46 |
| 存货的减少（增加以“-”号填列） | -455.99 | 708.51 | 1,317.10 |
| 经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列） | -1,749.52 | -2,304.91 | -1,665.48 |
| 经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列） | -354.44 | -534.31 | -1,853.18 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -795.14 | 3,370.75 | 2,632.88 |

由上表可知，杭州怡丹经营活动产生的现金流量净额与净利润匹配度较高。杭州怡丹2016年及2017年的经营活动现金流量正常，2018年1-4月的经营活动现金流量为负，主要是因为医院的付款一般集中在年中和年末，2018年1-4月的回款金额较小。从2018年5月1日至2018年8月31日的应收账款回款情况看，期后回款状况良好。

综上，杭州怡丹经营活动产生的现金流良好，不存在重大的资金链风险。

（四）上海伟康

1、上海伟康主要业务采购、销售涉及的收付款流程

上海伟康根据医院需求向供应商采购所需物资，其所需的资金先由上海伟康全额垫付，每月底（或次月初）由上海伟康根据医院科室领用的物资进行结算并汇报给医院，经医院审核通过后在次月底给予结算支付。针对不同医院，付款周期有所不同，一般账期为3个月至4个月。

上海伟康与供应商协商确定结算条件，大部分供应商会在一定信用额度内给予上海伟康3至4个月账期，少数供应商的结算模式为现款现货。

具体流程如下：

(1) 采购付款流程：向供应商下单——>预付供应商货款——>收到货物及发票——>结清尾款。

(2) 客户收款流程：发货并开具增值税专用发票——>客户签收货物及发票——>客户提交付款申请——>客户付款。

上海伟康与主要客户均有稳定的合作关系，且客户账期一般小于4个月，上海伟康主要供应商付款账期一般在4个月、尚未出现逾期付款的情况。

2、经营活动产生的现金流量分析

(1) 公司经营活动净现金流量净额波动分析

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------------|-----------|------------|------------|
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 7,067.07 | 22,199.19 | 26,668.43 |
| 收到其他与经营活动有关的现金 | 25,254.17 | 79,740.56 | 81,348.60 |
| 经营活动现金流入小计 | 32,321.24 | 101,939.75 | 108,017.03 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 4,630.42 | 15,222.60 | 14,495.18 |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 623.11 | 2,183.72 | 6,389.62 |
| 支付的各项税费 | 1,003.41 | 2,750.16 | 1,924.35 |
| 支付其他与经营活动有关的现金 | 29,050.60 | 86,962.85 | 76,265.91 |
| 经营活动现金流出小计 | 35,307.54 | 107,119.33 | 99,075.06 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -2,986.30 | -5,179.58 | 8,941.97 |

从上表可见，报告期内上海伟康的经营活动产生的现金流量净额的来源主要是销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金，包括在收到其他与经营活动有关的现金和支付其他与经营活动有关的现金（即上海伟康与

客户及供应商进行结算的全部现金流入及流出)。上海伟康经营活动产生的现金流入量与现金流出量均维持较高的水平,上海伟康主营业务获取现金的能力较强。

(2) 销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入匹配关系

单位:万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | | 2016年度 |
|-------------------------------|-----------|-----------|---------|-----------|
| | 金额 | 金额 | 变动率 | 金额 |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 7,067.07 | 22,199.19 | -16.76% | 26,668.43 |
| 营业收入(净额法下含税收入)+ 总额法下增值税销项税 | 7,482.40 | 23,295.68 | -14.84% | 27,353.61 |
| 占比 | 94.45% | 95.29% | | 97.50% |

注:为简便计算和理解,上表中的营业收入(含税)直接用利润表中的净额法下收入乘以1.06,然后加上总额法下商品销售的增值税销项税得到,不考虑内部抵消收入的销项税额等因素。

收到其他与经营活动有关的现金与总额法已冲销的商品销售金额匹配关系如下:

单位:万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | | 2016年度 |
|-----------------|-----------|-----------|--------|-----------|
| | 金额 | 金额 | 变动率 | 金额 |
| 收到其他与经营活动有关的现金 | 25,254.17 | 79,740.56 | -1.98% | 81,348.60 |
| 总额法下商品销售金额(不含税) | 27,412.21 | 87,395.33 | 10.00% | 79,447.79 |
| 占比 | 92.13% | 91.24% | | 102.39% |

上海伟康现金流量表中,销售商品、提供劳务收到的现金包括净额法营业收入含税收入以及已冲销的商品购销收入的增值税销项税,而收到其他与经营活动有关的现金主要为与客户全额结算的不含税金额。因此在做营业收入与现金流匹配比较分开进行比对。

报告期内,上海伟康销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的变化趋势较为一致。上海伟康报告期内销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入(含税)的比重较高,配比关系正常。但是,由于2017年度收到的商品销售款(收到其他与经营活动有关的现金)小于总额法下商品销售金额较大,造成上海伟康应收账款大幅增加,经营活动产生的现金流量为负。并且,由于医院付款结算集中在年中及年底,因此2018年1-4月的经营活动产生的现金流量也为负。

(3) 报告期内经营活动净现金流与净利润匹配分析

报告期内，上海伟康经营活动净现金流量与净利润之间的关系如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|----------------------------------|-----------|-----------|----------|
| 净利润 | 887.53 | 2,808.42 | 2,446.35 |
| 加：资产减值准备 | 109.46 | 435.98 | -40.51 |
| 固定资产折旧 | 23.29 | 69.36 | 112.65 |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列） | - | -307.05 | -93.24 |
| 财务费用（收益以“-”号填列） | 7.40 | 121.30 | 222.07 |
| 投资损失（收益以“-”号填列） | -21.56 | -209.65 | 294.12 |
| 递延所得税资产减少（增加以“-”号填列） | 64.51 | -156.89 | -74.33 |
| 存货的减少（增加以“-”号填列） | - | - | 6.59 |
| 经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列） | -2,605.67 | -8,197.13 | 1,247.37 |
| 经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列） | -1,451.26 | 256.08 | 4,820.89 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -2,986.30 | -5,179.58 | 8,941.97 |

由上表可知，上海伟康经营活动产生的现金流量净额与净利润匹配度较低。主要是由于上海伟康与部分客户结算帐期调整，与供应商帐期末同步调整完毕以及部分交易与医院尚未结算所致；由于医院付款结算集中在年中及年底，因此2018年1-4月的经营活动产生的现金流量也为负。从2018年5月1日至2018年8月31日的应收账款回款情况看，期后回款状况良好。

综上，考虑上海伟康经营模式和期后回款状况，上海伟康不存在重大的资金链风险。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：结合标的公司客户的信用期、应收账款情况与同行业上市公司的对比情况、对标的公司应收账款质量的分析、统计应收账款期后收回情况、分析其收付款流程以及分析其经营活动现金流量情况，苏州润赢等标的资产不存在重大的资金链风险。

反馈问题二十二

申请文件显示，1) 苏州润赢等标的资产报告期内均有较大规模的存货及固定资产-提供仪器设备。以苏州润赢为例，报告期 2016 年至 2018 年 1-4 月，苏州润赢存货金额分别为 2,049.47 万元、2,536.96 万元和 2,409.20 万元，固定资产-提供仪器设备金额分别为 670.44 万元、1,616.22 万元和 1,749.54 万元。2) 苏州润赢等标的资产报告期均无自有仓库，仓库均为租赁取得，生产经营需通过第三方专业仓储物流服务商提供仓储物流服务。3) 固定资产-提供仪器设备主要为提供医院体外检测使用的仪器设备。请你公司补充披露：1) 针对上述固定资产-提供仪器设备的具体会计处理方法。2) 标的资产针对存货及固定资产-提供仪器设备的内部控制措施，资产权属的确认方式及是否存在重大减值迹象。请独立财务顾问和会计师补充披露针对标的资产上述存货及固定资产-提供仪器设备的主要核查情况，包括：a) 针对苏州润赢等标的资产报告期在租赁仓库的存货的核查情况，包括但不限于存货的盘点情况、存货权属确认是否属于标的资产所有、是否存在重大减值迹象；b) 针对上海润林等标的资产通过第三方专业仓储物流服务商进行仓储物流的存货的核查情况，包括存货权属确认是否属于标的资产所有、是否存在重大减值迹象；c) 针对苏州润赢等标的资产中固定资产-提供仪器设备实际已经提供给医院等最终使用人使用的情况，核查苏州润赢等标的资产与医院等最终使用人的相关协议约定、相关仪器设备权属是否属于苏州润赢等标的资产、相关会计处理是否准确，并就核查范围、核查手段及核查结论发表明确意见。

【回复】：

一、针对上述固定资产-提供仪器设备的具体会计处理方法。

苏州润赢、上海润林、杭州怡丹三家相关标的公司对固定资产-提供仪器设备的具体会计处理方法一致，上海瑞美和上海伟康不涉及提供仪器设备业务。即标的公司收到采购的仪器后按照不含税金额确认存货，发出时财务系统按照当月加权平均价格转至发出商品。在仪器安装完成并取得装机报告的当月，由发出商品结转至固定资产-提供仪器设备；在次月开始按照年限平均法（5 年折旧期和 5%净残值）逐月开始计提折旧，相应折旧计入当期营业成本。其中，标的公司提

供的仪器设备均是体外诊断仪器，将仪器设备预计使用年限确定为 5 年理由为：体外诊断仪器的一般寿命为 5 年~8 年，在同行业可比公司及标的公司运营过程中，仪器使用期限很少出现短于 5 年的情况。标的公司所选择的折旧方法、折旧期及残值率与收购方润达医疗一致，与可比上市公司基本一致，符合行业特点。

标的公司部分所提供的仪器设备签订了租赁协议并取得租赁收入的，结合《企业会计准则——租赁》有关租赁的定义及判断标准，从该项业务特点和经济实质判断，标的公司对固定资产-提供仪器设备的业务按照经营租赁确认为经营租赁收入。

二、标的资产针对存货及固定资产-提供仪器设备的内部控制措施，资产权属的确认方式、是否存在重大减值迹象及中介机构核查情况。

（一）苏州润赢

1、苏州润赢针对存货及固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

（1）苏州润赢存货的内部控制措施

苏州润赢存货管理涉及采购部、物流仓库和订单组。采购部负责存货采购，共有 4 名员工，1 名经理和 3 名采购员；物流仓库负责仓库中的货物管理，共有 6 位员工，1 名仓库经理和 5 名仓库管理员；订单组负责出库单管理，共有 3 名员工，1 名主管及 2 名订单员。具体操作流程为：

1) 采购部在系统中录入采购订单，货物到仓库后，仓库管理员将货物与随货同行单核对一致后，仓库经理验收签字后入库，入库单一式 3 联，仓库留存白联，黄联交给采购部核对，核对一致后红联交由财务部入账；

2) 每月月末对仓库存货进行盘点，物流仓库人员盘点，财务部人员监盘，对盘点差异分析原因；

3) 订单组在 SAP 中编制出库单，仓库管理员在 SAP 系统中收到发货指令后，根据出库单进行备货，仓库经理核对一致后发货。

4) 仓库经理对不合格品发起报废流程，经财务部和质量检测部和总经理审批后报废。

(2) 苏州润赢固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

1) 苏州润赢与客户签订提供仪器设备的租赁协议, 明确仪器权属归属于公司;

2) 仪器安装完成后, 获取医院检验科和工程师签字的仪器装机报告;

3) 苏州润赢的销售人员负责不定期去医院查看提供给医院使用的仪器设备, 盘点数量规格并观察仪器使用状况及运营状态, 有异常及时与工程师和客户沟通, 维修处理;

4) 医院发现仪器运行异常及时通知苏州润赢, 苏州润赢派遣工程师对故障机器进行维修处理。

2、独立财务顾问和会计师针对苏州润赢存货及固定资产-提供仪器设备的主要核查情况

(1) 存货的核查情况主要包括:

1) 了解苏州润赢与存货管理相关的内部控制制度;

2) 独立财务顾问对资产负债表日存货执行存货监盘程序, 检查现场是否存在残次冷背、过效期的存货, 对监盘账实差异实施分析程序, 并获取书面证据; 会计师对资产负债表日的盘点情况进行了复核, 并对 2018 年 7 月 31 日的存货进行了监盘, 倒推至资产负债表日, 以检查资产负债表日存货余额的合理性。

①截至 2018 年 4 月 30 日, 存货中试剂类剩余有效期情况

单位: 万元

| 2018 年 4 月 30 日 | 剩余有效期 | | | | |
|-----------------|--------|--------|--------|---------|----------|
| | 1 个月以内 | 1-5 个月 | 5-8 个月 | 8-12 个月 | 大于 12 个月 |
| 金额 | - | 378.55 | 598.38 | 212.96 | 257.57 |
| 占比 | - | 26.15% | 41.34% | 14.71% | 17.79% |

从上表可见, 苏州润赢诊断试剂类存货的效期分布较为合理不存在重大因过有效期报废而计提准备的情形。

②截至 2018 年 4 月 30 日, 仪器设备库龄情况

截至 2018 年 4 月 30 日，苏州润赢存货中设备账面余额 74.59 万元，库龄短于一年。

3) 对资产负债表日发出商品选取样本实施函证程序，对回函差异执行分析程序，获取函证差异证据，对于未回函的执行替代测试；

4) 对期末存货执行计价测试和判断是否存在存货跌价；

5) 获取并查看苏州润赢与主要供应商签订的经销协议；

6) 抽查苏州润赢向供应商付款的银行回单、采购发票和入库单；

7) 选取资产负债表日前后的纸质入库单、出库单及 SAP 系统出入库明细账，检查存货的入库及出库记账期间是否与实际相符；

8) 向主要供应商函证报告期内的采购额和期末预付款项和应付账款，对回函差异进行分析，对未回函的执行替代测试程序进行确认。

经核查，存货为苏州润赢所有，不存在重大减值迹象。

(2) 固定资产-提供仪器设备的核查情况主要包括：

1) 了解苏州润赢与提供仪器设备相关的内部控制制度，并执行内部控制测试；

2) 抽查提供仪器设备采购发票及付款凭证；

3) 核对提供仪器设备入账凭证与存货结转凭证是否相符，分析差异原因；

4) 抽查提供仪器设备装机报告，与固定资产台账进行核对，分析差异原因；

5) 独立财务顾问对主要客户进行实地核查，检查固定资产台账上的提供仪器设备是否存在，是否在使用，询问产权所属情况，会计师查阅了走访情况，并进行了复核；

6) 选取样本客户对提供仪器设备进行发函，分析回函差异，对未回函部分执行替代测试，核查比例如下：

| 目标公司 | 2018 年 4 月 30 日 | 2017 年 12 月 31 日 | 2016 年 12 月 31 日 |
|------|-----------------|------------------|------------------|
| 苏州润赢 | 89.71% | 85.70% | 92.87% |

7) 分析仪器租赁与效益产生匹配情况。

经核查，向客户提供的仪器设备为苏州润赢所有，不存在重大减值迹象。

3、苏州润赢未通过第三方专业仓储物流服务商进行仓储物流存货。

4、固定资产-提供仪器设备权属明确，会计处理恰当

经核查，苏州润赢向医院提供的仪器设备权属属于苏州润赢，苏州润赢提供的仪器设备数量规格均与账面相符，使用状态正常，并将其作为固定资产核算，按直线法计提折旧，并将折旧金额计入当期营业成本，会计处理是恰当的。

（二）上海润林

1、上海润林针对存货及固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

上海润林存放在租赁仓库的仪器及试剂均有专人负责保存看管，对于采购入库商品及销售出库商品均需在存货系统中录入出入库信息，并由相应职权人员审核。另外上海润林定期组织财务人员、仓库管理员等对第三方物流仓（中智仓）的库存商品进行盘点，以确保库存商品的存在及完整性。主要的具体控制措施如下：

（1）上海润林存货的内部控制措施

1) 采购控制分为供货一方评定、采购文件编制和产品采购的质量验证；

2) 验收人员必须严格依据有关标准对购入产品进行逐批检查验收，各项检查要完整规范，并且要有记录。验收完成，验收人员在验收单上签字；

3) 根据管理要求对试剂分类存放的规定，提供符合要求的仓库和配备相应设备，试剂入库，试剂储存，标志管理，试剂进行合理储存，检查在库试剂的储存条件；

4) 发货人员按销售清单将应发实物移到发货区，如系零货应置拼箱，整货放在发货区底垫上，逐一核对收货单位、开票日期，发货时核对品名、生产批号、规格、厂牌、数量及发货日期（即“六对”），检查是否做到先产先出、易变先出、近期先出（即“三先出”）；

5) 货物发出时复核人员按销售清单所载项目进行质量检查和复核, 如发现与销售清单不符、试剂质量有疑问或过期失效、虫蛀鼠咬、淘汰试剂、包装破损、封口不牢、衬垫不实、封条严重损坏、包装内有异常响动、渗漏等现象, 均不得发出并通知发货人员予以调换;

6) 复核人员按批号核实, 确认质量完好后发货人员方可发货。复核人员应在销售清单上签字, 发货人员在销售清单上签字以备核查;

7) 应准确记录存货动态变化, 保证账、货、票相符, 用计算机进行动态管理。

(2) 上海润林固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

1) 提供给医院的仪器设备, 上海润林在装机时会编制装机报告, 并由公司工程师及客户签字确认;

2) 上海润林负责定期对各医院提供的仪器设备进行维保和清点;

3) 销售人员定期与会计人员沟通所提供仪器设备的状态、所处位置等信息, 财务人员及时进行登记、核算。

2、独立财务顾问和会计师针对上海润林存货及固定资产-提供仪器设备的主要核查情况

(1) 存货的核查情况主要包括:

1) 了解上海润林与存货管理相关的内部控制制度;

2) 独立财务顾问对资产负债表日存货执行存货监盘程序, 检查现场是否存在残次冷背、超过效期的存货, 对监盘账实差异实施分析程序, 并获取书面证据; 会计师对资产负债表日的盘点情况进行了复核, 并对 2018 年 7 月 31 日的存货进行了监盘, 倒推至资产负债表日, 以检查资产负债表日存货余额的合理性。

①截至 2018 年 4 月 30 日, 存货中试剂类剩余有效期情况

| 2018 年 4 月 30 日 | 剩余有效期 | | | | |
|-----------------|--------|--------|--------|---------|----------|
| | 1 个月以内 | 1-5 个月 | 5-8 个月 | 8-12 个月 | 大于 12 个月 |
| 金额 | 0.05 | 0.52 | 119.79 | 59.13 | 157.13 |
| 比例 | 0.01% | 0.16% | 35.59% | 17.57% | 46.68% |

从上表可见，上海润林诊断试剂类存货的效期分布较为合理不存在重大因过有效期报废而计提准备的情形。

②截至 2018 年 4 月 30 日，仪器设备库龄情况截至 2018 年 4 月 30 日，上海润林存货中仅有一台账面余额 68.64 万元设备入库时间为 2017 年 1 月，正在与客户商谈销售外，其他设备共计 379.99 万元库龄均短于一年。

3) 对资产负债表日发出商品选取样本实施函证程序，对回函差异执行分析程序，获取函证差异证据，对于未回函的执行替代测试；

4) 对期末存货执行计价测试和判断是否存在存货跌价；

5) 获取并查看上海润林与主要供应商签订的经销协议；

6) 抽查上海润林向供应商付款的银行回单、采购发票和入库单；

7) 选取资产负债表日前后的纸质入库单、出库单及 SAP 系统出入库明细账，检查存货的入库及出库记账期间是否与实际相符；

8) 向主要供应商函证报告期内的采购额和期末预付款项和应付账款，对回函差异进行分析，对未回函的执行替代测试程序进行确认。

经核查，存货为上海润林所有，不存在重大减值迹象。

(2) 固定资产-提供仪器设备的核查情况主要包括：

1) 了解上海润林与提供仪器设备相关的内部控制制度，并执行内部控制测试；

2) 抽查提供仪器设备采购发票及付款凭证；

3) 核对提供仪器设备入账凭证与存货结转凭证是否相符，分析差异原因；

4) 抽查提供仪器设备装机报告，与固定资产台账进行核对，分析差异原因；

5) 独立财务顾问对主要客户进行实地核查，检查固定资产台账上的提供仪器设备是否存在、是否在使用、年检测样本量、询问产权所属情况，会计师查阅了走访情况，并进行了复核；

6) 选取样本客户对提供仪器设备进行发函, 分析回函差异, 对未回函部分执行替代测试, 核查比例如下:

| 目标公司 | 2018年4月30日 | 2017年12月31日 | 2016年12月31日 |
|------|------------|-------------|-------------|
| 上海润林 | 64.91% | 87.88% | 74.42% |

综上, 向客户提供的仪器设备为上海润林所有, 不存在重大减值迹象。

3、上海润林第三方专业仓储物流服务商进行仓储物流存货情况

在仓储及物流模式方面, 由于上海润林的客户群体分布在华东、华南和西部各个省市, 且上海润林的业务重心在于保障其向客户提供的各项技术服务的及时性和有效性, 并将优质的技术服务能力作为提升客户满意度和粘度的核心。因此, 在现有医疗器械监管政策的许可范围内, 上海润林在主要通过专业第三方物流服务提供商进行仓储和物流配送, 充分降低了上海润林的运营成本和运营风险, 并且通过采购专业化的仓储和物流服务, 解决了上海润林保障不同区域物流供应的及时性和安全性。

独立财务顾问和会计师对第三方物流进行了访谈。并对第三方物流仓保管的存货进行了现场监盘, 实地查看仓库中存货是否摆放整齐, 是否存在试剂已过效期等存在重大减值情况, 均未发现重大异常情况。并对期末存放在租赁仓库里的存货结存成本与期后售价情况进行对比, 未发现存在重大减值迹象。

综上, 由第三方物流保管的存货属于上海润林所有, 不存在重大减值迹象。

4、固定资产-提供仪器设备权属明确, 会计处理恰当

综上, 上海润林向医院提供的仪器设备权属归于上海润林, 上海润林提供的仪器设备数量规格均与账面相符, 使用状态正常, 并将其作为固定资产核算, 按直线法计提折旧, 并将折旧金额计入当期营业成本, 会计处理恰当。

(三) 杭州怡丹

1、杭州怡丹针对存货及固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

(1) 杭州怡丹存货的内部控制措施

1) 采购部在系统中录入采购订单, 货物到仓库后, 仓库管理员将货物与随货同行单核对一致后, 仓库经理验收签字后入库, 入库单一式 3 联, 核对一致后红联交由财务部入账;

2) 每月月末对仓库存货进行盘点, 物流仓库人员盘点, 财务部人员监盘, 对盘点差异分析原因;

3) 订单组在 SAP 中编制出库单, 仓库管理员在 SAP 系统中收到发货指令后, 根据出库单进行备货, 仓库经理核对一致后发货。

4) 不合格的存货仓库经理发起报废流程, 经财务部和质量检测部和总经理审批后报废。

(2) 杭州怡丹固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

1) 由业务人员根据客户的需求以及其试剂使用量大小, 提出投放仪器申请, 后报公司总经理审批。审批通过后, 安排人员进行装机, 出具仪器安装报告;

2) 财务人员根据该安装报告进行账务处理;

3) 后续通过公司工程师的定期巡回检查, 确认仪器实际使用状况, 出具检修报告;

4) 若有变动、报废等情况, 由公司总经理审批后, 财务人员进行账务处理。

2、独立财务顾问和会计师针对杭州怡丹存货及固定资产-提供仪器设备的主要核查情况

(1) 存货的核查情况主要包括:

1) 了解杭州怡丹与存货管理相关的内部控制制度, 并执行内部控制测试;

2) 独立财务顾问对资产负债表日存货执行存货监盘程序, 检查现场是否存在残次冷背、过效期的存货, 对监盘账实差异实施分析程序, 并获取书面证据。会计师对资产负债表日的盘点情况进行了复核, 并对 2018 年 7 月 31 日的存货进行了监盘, 倒推至资产负债表日, 以检查资产负债表日存货余额的合理性。

其中, 截至 2018 年 4 月 30 日, 有关试剂效期和仪器库龄核查情况如下

①截至 2018 年 4 月 30 日，存货中试剂类剩余有效期情况

单位：万元

| 项目 | 剩余有效期 | | | | |
|------|---------|--------|--------|---------|---------|
| | 小于 1 个月 | 1-5 个月 | 5-8 个月 | 8-12 个月 | 12 个月以上 |
| 存货余额 | 6.32 | 155.38 | 282.76 | 460.04 | 721.68 |
| 占比 | 0.39% | 9.55% | 17.39% | 28.29% | 44.38% |

从上表可知，杭州怡丹根据实际经营情况和市场需求状况妥善安排安全库存，诊断试剂类存货的效期分布较为合理，杭州怡丹五个月以内到期的试剂占比仅为 9.94%，从历史数据来看，标的公司因过有效期报废的试剂金额非常小，标的公司存货效期分布合理。

②截至 2018 年 4 月 30 日，仪器设备库龄情况

单位：万元

| 项目 | 库龄 | | |
|------|----------|---------|---------|
| | 6 个月 | 6-12 个月 | 12 个月以上 |
| 存货余额 | 1,681.68 | 652.66 | 79.19 |
| 占比 | 69.68% | 27.04% | 3.28% |

由上表可知，截至 2018 年 4 月 30 日，杭州怡丹存货中设备库龄较短，1 年以上的设备占比仅为 3.28%，并且由于该仪器为梅里埃新型号进口仪器设备，由于该类型仪器设备进口周期较长，公司为销售提前备货或旧型号产品更新换代所需提前采购存放于仓库。上述设备报告期末未出现存货成本高于可变现净值的情形，故不存在需计提减值准备的情形。

3) 对资产负债表日发出商品选取样本实施函证程序，对回函差异执行分析程序，获取函证差异证据，对于未回函的执行替代测试；

4) 对期末存货执行计价测试和判断是否存在存货跌价；

5) 获取并查看杭州怡丹与主要供应商签订的经销协议；

6) 抽查杭州怡丹向供应商付款的银行回单、采购发票和入库单；

7) 选取资产负债表日前后的纸质入库单、出库单及 SAP 系统出入库明细账，检查存货的入库及出库记账期间是否与实际相符；

8) 向主要供应商函证报告期内的采购额和期末预付款项和应付账款, 对回函差异进行分析, 对未回函的执行替代测试程序进行确认。

综上所述, 存货为杭州怡丹所有, 不存在重大减值迹象。

(2) 固定资产-提供仪器设备的核查情况主要包括:

1) 了解杭州怡丹与提供仪器设备相关的内部控制制度, 并执行内部控制测试;

2) 抽查提供仪器设备采购发票及付款凭证;

3) 核对提供仪器设备入账凭证与存货结转凭证是否相符, 分析差异原因;

4) 抽查提供仪器设备装机报告, 与固定资产台账进行核对, 分析差异原因;

5) 独立财务顾问对主要客户进行实地核查, 检查固定资产台账上的提供仪器设备是否存在、是否在使用、年检测样本量、询问产权所属等情况, 会计师复核了上述情况;

6) 结合仪器产生的收益情况分析仪器是否存在减值;

7) 选取样本客户对提供仪器设备进行发函, 分析回函差异, 对未回函部分执行替代测试, 核查比例如下:

| 目标公司 | 2018年4月30日 | 2017年12月31日 | 2016年12月31日 |
|------|------------|-------------|-------------|
| 杭州怡丹 | 90.69% | 90.30% | 86.32% |

综上所述, 向客户提供的仪器设备为杭州怡丹所有, 不存在重大减值迹象。

3、杭州怡丹未通过第三方专业仓储物流服务商进行仓储物流存货

4、固定资产-提供仪器设备权属明确, 会计处理恰当

综上所述, 杭州怡丹与医院签订的仪器租赁协议均表明仪器设备权属属于杭州怡丹, 杭州怡丹租赁给医院的仪器设备数量规格均与账面相符, 使用状态正常, 并将其作为固定资产核算, 按直线法计提折旧, 并将折旧金额计入当期营业成本, 会计处理是恰当的。

(四) 上海伟康

根据业务特点，上海伟康为医院提供的物流配送服务、委托采购服务、供应商统一管理等服务，在公司提供相关服务后，即医院收到相关代采购药品、试剂、耗材签字确认后，在整个交易过程中，上海伟康并非拥有对该商品或服务的控制权，上海伟康仅为代理人身份而非主要责任人身份，因此，按照既定的服务费确认收入，即净额法确认收入。代购尚未交付的医用耗材符合“资产”定义，但非在日常活动中持有以备出售的商品，即由企业过去的交易或者事项形成的、由企业拥有或者控制的、预期会给企业带来经济利益的资源，且预计可在不超过一年期内变现，故在“其他流动资产”列示。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：结合苏州润赢等标的公司的存货、固定资产内部控制措施以及对存货、固定资产核查，苏州润赢等标的公司报告期在租赁仓库以及通过第三方专业仓库管理的存货均为标的公司所有，标的公司中固定资产-提供仪器设备属于标的公司所有。

反馈问题二十三

申请文件显示，1) 报告期苏州润赢期间费用率分别为 14.49%、12.63%和 10.80%，呈现逐年下降的趋势。2) 报告期上海润林期间费用率分别为 11.26%、21.63%和 25.60%，呈现大幅上升的趋势。3) 报告期杭州怡丹期间费用率分别为 11.54%、12.96%和 12.87%。请你公司补充披露：1) 苏州润赢等标的资产报告期期间费用率变化的具体原因及合理性。2) 相关销售费用的使用是否存在不当利益安排，相关内控制度是否健全，是否能够有效防范商业贿赂风险。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、苏州润赢等标的资产报告期期间费用率变化的具体原因及合理性。

（一）苏州润赢

1、苏州润赢报告期内期间费用变化情况

苏州润赢报告期内各项费用在报告期内的比重如下：

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | | 2017年度 | | | 2016年度 | |
|------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-------------|-----------------|--------------|
| | 金额 | 占收入比(%) | 金额 | 占收入比(%) | 增长率(%) | 金额 | 占收入比(%) |
| 销售费用 | 361.81 | 3.18 | 1,469.45 | 4.21 | -1.33 | 1,489.23 | 5.17 |
| 管理费用 | 733.64 | 6.45 | 2,389.42 | 6.85 | 8.50 | 2,202.23 | 7.65 |
| 财务费用 | 132.60 | 1.17 | 544.87 | 1.56 | 13.31 | 480.87 | 1.67 |
| 合计 | 1,228.05 | 10.80 | 4,403.74 | 12.63 | 5.55 | 4,172.33 | 14.49 |
| 营业收入 | 11,373.55 | 100.00 | 34,872.91 | 100.00 | 21.14 | 28,787.20 | 100.00 |

由上表可知，苏州润赢报告期内销售费用、管理费用及财务费用占营业收入比重均呈现下降趋势。

2、苏州润赢报告期内期间费用变化的具体原因分析

（1）苏州润赢的主要业务模式为从事医学实验室综合服务业务，其业务主要依赖于现有客户的内生增长，随着规模效应的放大，现有客户单位增量收入所需投入的费用支出减少。

（2）苏州润赢的销售费用主要为人员薪酬、运输费用和业务招待费；管理费用主要为人员薪酬、业务招待费、房租及折旧与摊销费；财务费用主要为利息支出。各项期间费用中固定费用为主要构成部分，可变费用比例较低。

（3）苏州润赢近三年各项管理逐步提升，先后上线了SAP系统和费控系统，管理层对精细化管理的要求不断提升，苏州润赢的费用控制逐年加强。比如：2018年1-4月销售费用年化后较2017年有所下降，主要系苏州润赢2018年1月1日上线了费控系统，对销售人员的各项费用开始严格管控，故导致2018年1-4月销售费用水平有所下降。

综上所述，苏州润赢报告期内费用率变化合理。

（二）上海润林

1、上海润林报告期内期间费用变化情况

上海润林报告期内各项费用在报告期内的比重如下：

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | | 2017年度 | | | 2016年度 | |
|------|-----------|----------|-----------|----------|---------|----------|----------|
| | 金额 | 占收入比 (%) | 金额 | 占收入比 (%) | 增长率 (%) | 金额 | 占收入比 (%) |
| 销售费用 | 553.36 | 14.26 | 2,229.71 | 15.56 | 294.61 | 565.04 | 6.45 |
| 管理费用 | 410.98 | 10.59 | 831.13 | 5.80 | 117.30 | 382.48 | 4.37 |
| 财务费用 | 29.30 | 0.76 | 38.02 | 0.27 | 87.30 | 20.30 | 0.23 |
| 合计 | 993.64 | 25.60 | 3,098.86 | 21.63 | 220.19 | 967.82 | 11.06 |
| 营业收入 | 3,880.88 | 100.00 | 14,327.33 | 100.00 | 63.66 | 8,754.49 | 100.00 |

由上表可知，上海润林报告期内销售费用、管理费用及财务费用占营业收入比重均呈上升趋势。主要是因为上海润林为了拓展市场加大了市场推广力度。

2、上海润林报告期内期间费用变化的具体分析

(1) 2017年销售费用大幅增加是因为：上海润林2015年12月成立，2016年下半年开始正式经营，2017年业务步入正轨，公司为宣传其代理品牌，从2017年开始投入较大资金用于业务宣传，并积极举办医疗学术会议，提升公司形象及代理品牌影响力，故2017年度相关广告宣传费及会议费较2016年有较大增长。

(2) 2018年1-4月期间费用率较2017年上升，主要系上海润林2018年1-4月平均职工人数较2017年增加9人，职工薪酬及福利费上升所致。

综上所述，上海润林报告期内费用率变化合理。

(三) 杭州怡丹

1、杭州怡丹报告期内期间费用变化情况

杭州怡丹报告期内各项费用在报告期内的比重如下：

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | | 2017年度 | | | 2016年度 | |
|------|-----------|----------|-----------|----------|----------|-----------|----------|
| | 金额 | 占收入比 (%) | 金额 | 占收入比 (%) | 增长率 (%) | 金额 | 占收入比 (%) |
| 销售费用 | 902.89 | 8.44 | 2,391.70 | 7.30 | 28.69 | 1,858.45 | 7.40 |
| 管理费用 | 407.31 | 3.81 | 1,392.00 | 4.25 | 38.08 | 1,008.09 | 4.01 |
| 财务费用 | 66.20 | 0.62 | 461.56 | 1.41 | 1,334.31 | 32.18 | 0.13 |
| 合计 | 1,376.40 | 12.87 | 4,245.27 | 12.96 | 46.45 | 2,898.71 | 11.54 |
| 营业收入 | 10,698.04 | 100.00 | 32,767.21 | 100.00 | 30.49 | 25,111.17 | 100.00 |

由上表可知，杭州怡丹报告期内 2017 年销售费用、管理费用及财务费用占营业收入比重较 2016 年上升 1.42%后，趋于稳定。

2、杭州怡丹报告期内期间费用变化的具体原因分析

(1) 2016-2017 销售费用率与管理费用率变化较为平稳，总体费用率变化主要系财务费用率变化所致。2018 年 1-4 月销售费用率有所上升，主要是因为杭州怡丹为扩大客户销售规模，对新客户的试剂耗材赠送量上升所致。

(2) 2017 年财务费用率较 2016 年大幅上涨主要由于杭州怡丹股东借款利息于接近 2016 年年末开始计提，而 2017 年包含全年股东借款利息，故利息支出较 2016 年有大幅上升从而带动了整体费用率上升；杭州怡丹于 2017 年第四季度归还大量股东借款，因此 2018 年占用股东借款较 2017 年全年较少，2018 年 1-4 月利息支出占比较 2017 年大幅下降，故财务费用整体费用率变化合理。

(3) 管理费用率较 2017 年有所下降，主要系杭州怡丹在 2018 年开始对费用报销加大了管控力度，导致管理费用中除人员薪酬、租金物业费外各项主要费用均有所下降。

综上所述，杭州怡丹报告期内费用率变化合理。

二、相关销售费用的使用是否存在不当利益安排，相关内控制度是否健全，是否能够有效防范商业贿赂风险。

苏州润赢、上海润林、杭州怡丹制订了《反商业贿赂管理制度》、《预防和治理商业贿赂管理制度》等内部控制制度（苏州润赢、上海润林、杭州怡丹的防范商业贿赂内部控制制度参见本反馈问题九之回复）。苏州润赢、上海润林、杭州怡丹高度重视反商业贿赂问题，财务部门严格审查销售人员的报销凭证，对销售费用进行核算管理，严格审查并控制费用报销，禁止报销与公司正常生产经营业务无关的费用。同时，标的公司定期对其销售、采购人员做出反商业贿赂要求和培训，要求销售、采购人员不得包庇、袒护、纵容腐败行为。所有销售、采购活动遵守国家的相关法律法规。在销售过程中，标的公司明确禁止销售人员在销售过程中使用行贿等不正当手段，禁止采购人员在采购过程中受贿，并要求员工对不进行商业贿赂及其他不正当竞争行为进行承诺。

经对大额销售费用记账凭证及其原始凭证的抽查，未发现销售费用中存在与标的公司销售业务不相关的非正常、非合法费用。根据苏州润赢、上海润林、杭州怡丹出具的声明，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹所在地工商部门、食品药监部门、检查机关出具的证明并查询国家卫生健康委员会政务网站（<http://www.nhfpc.gov.cn>）“商业贿赂不良记录”专栏，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹所在省级医药集中采购平台（医药集中采购网），中国裁判文书网，全国法院被执行人信息查询系统等其他公开信息渠道，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹报告期内不存在因商业贿赂案件被有权主管部门调查、处罚或起诉的情况。

综上所述，标的公司相关销售费用的使用不存在不当利益安排，相关内控制度健全，能够有效防范商业贿赂风险，报告期内不存在因商业贿赂案件被有权主管部门调查、处罚或起诉的情况。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：苏州润赢等标的资产报告期期间费用率变化具备合理性，并且已经制订了相关的内控制度，标的公司相关销售费用的使用不存在不当利益安排，相关内控制度健全，能够有效防范商业贿赂风险。

反馈问题二十四

申请文件显示，上海瑞美是一家专业从事医疗卫生信息化软件开发的高新技术软件企业，自成立以来主要从事实验室信息管理系统（LIS）和临床输血质量管理系统（BIS）的设计、开发与销售。报告期主营业务收入分别为 3,458.59 万元、4,525.04 万元和 1,962.44 万元，其中收入占比较高的为软件项目实施和仪器接口。请你公司：1）补充披露上海瑞美 2017 年营业收入出现较大增长的原因及合理性。2）结合上海瑞美盈利模式为通过项目实施合同将软件产品销售给医疗机构类客户，补充披露上海瑞美能否持续获得销售订单，是否具备持续盈利能力。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、上海瑞美 2017 年营业收入出现较大增长的原因及合理性

报告期内，上海瑞美分产品主营业务收入构成如下表所示：

单位：万元

| 业务构成 | 2018年1-4月 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|--------|-----------|---------|----------|---------|----------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 软件项目实施 | 942.40 | 48.02% | 2,223.45 | 49.14% | 1,774.77 | 51.31% |
| 软件维护费 | 128.65 | 6.56% | 394.05 | 8.71% | 301.21 | 8.71% |
| 仪器接口 | 790.70 | 40.29% | 1,565.52 | 34.60% | 1,163.51 | 33.64% |
| 单机版软件 | 49.21 | 2.51% | 123.83 | 2.74% | 120.74 | 3.49% |
| 其他 | 51.49 | 2.62% | 218.19 | 4.82% | 98.36 | 2.84% |
| 合计 | 1,962.44 | 100.00% | 4,525.04 | 100.00% | 3,458.59 | 100.00% |

上海瑞美 2017 年度主营业务收入较 2016 年度主营业务收入同比增长 30.83%，收入增幅较大。报告期内，上海瑞美项目实施收入及仪器接口服务收入占比合计分别为 84.95%、83.74%和 88.31%，占主营业务收入的比例较高且占比较为稳定。

上海瑞美 2016 年度、2017 年度项目实施收入、仪器接口收入变动情况如下：

| 业务构成 | 2017 年度（万元） | 2016 年度（万元） | 同比增长比例 |
|--------|-------------|-------------|--------|
| 软件项目实施 | 2,223.45 | 1,774.77 | 25.28% |
| 仪器接口 | 1,565.52 | 1,163.51 | 34.55% |

由上表可知，上海瑞美 2017 年度软件项目实施收入、仪器接口收入较 2016 年度均有较大幅度的增长，使得上海瑞美报告期内营业收入出现较大增长。

（一）软件项目实施收入增长的原因及合理性

根据上海瑞美内部统计，上海瑞美 2016、2017 年度的软件项目实施业务具体情况如下：

1、上海瑞美软件项目实施情况

| 项目 | 2017 年度 | 2016 年度 | 变动情况及原因 |
|----------------|---------|---------|---|
| LIS 项目实施数量 | 242 | 283 | 上海瑞美不断加强优质客户的开发，实施项目的总数随着客户质量、项目复杂程度的提升而略有下降。 |
| LIS 项目实施平均单价（万 | 8.50 | 6.23 | 随着产品模块的增加、客户质量的提升，项目复杂程度增加；此外，上海瑞美的品牌知名度及产 |

| 项目 | 2017 年度 | 2016 年度 | 变动情况及原因 |
|-----------------|----------|----------|--|
| 元) | | | 品认可度在不断提升，上述因素使得上海瑞美 LIS 项目实施平均单价有一定幅度的提高。 |
| LIS 项目实施收入 (万元) | 2,057.59 | 1,762.28 | 2017 年同比增长 16.76% |

2、上海瑞美 BIS 项目实施情况

| 项目 | 2017 年度 | 2016 年度 | 变动情况及原因 |
|-------------------|---------|---------|-----------------------|
| BIS 项目实施数量 | 14 | 1 | 上海瑞美 BIS 软件目前仍处于推广阶段。 |
| BIS 项目实施平均单价 (万元) | 11.85 | 12.48 | BIS 软件项目单价较为稳定。 |
| BIS 项目实施收入 (万元) | 165.86 | 12.48 | 2017 年同比增长 1,229.01% |

由上表可知，上海瑞美 2017 年度软件项目实施收入较 2016 年度软件项目实施收入增长较大主要系上海瑞美 LIS 项目、BIS 项目实施收入均取得一定幅度的增长。就 LIS 项目实施而言，随着产品模块的增加、客户质量的提升使得复杂程度增加；此外，上海瑞美的品牌知名度及产品认可度在不断提升，使得上海瑞美 LIS 项目实施平均单价有一定幅度的提高，单价的提高带动了 LIS 项目实施收入的增长。就 BIS 项目实施而言，上海瑞美 BIS 项目的逐步推广使得 BIS 项目实施数量在 2017 年大幅提升，BIS 项目实施收入大幅增长。

综上所述，上海瑞美 2017 年度软件项目实施收入增长具备合理性。

(二) 仪器接口收入增长的原因及合理性

根据上海瑞美内部统计，上海瑞美 2016、2017 年度仪器接口业务具体情况如下：

| 项目 | 2017 年度 | 2016 年度 | 变动情况及原因 |
|-----------------|----------|----------|---|
| 仪器接口服务数量 | 1,640 | 1,467 | 随着客户资源的不断积累，终端客户的仪器接口需求存在一定的自然增长。 |
| 仪器接口服务平均单价 (万元) | 0.95 | 0.79 | 随着客户质量、客户需求的提升以及医学实验室仪器的更新换代，定价较高的双向仪器接口服务需求占比提升，单向仪器接口服务需求占比下降；此外，上海瑞美自 2017 年起各区域仪器接口服务定价逐步上调，上述因素使得仪器接口平均单价有所提升。 |
| 仪器接口收入 | 1,565.52 | 1,163.51 | 2017 年同比增长 34.55% |

| 项目 (万元) | 2017 年度 | 2016 年度 | 变动情况及原因 |
|------------|---------|---------|---------|
|------------|---------|---------|---------|

由上表可知，上海瑞美 2017 年度仪器接口收入较 2016 年度仪器接口收入增长较大主要系终端客户的仪器接口需求的自然增长及仪器接口平均单价的提升。

综上所述，上海瑞美 2017 年营业收入出现较大增长主要系其软件项目实施收入及其仪器接口收入均有一定幅度的增长所致。

二、上海瑞美持续盈利能力分析

(一) 上海瑞美的盈利模式

报告期内，上海瑞美将软件产品直接或通过公司类客户销售至医疗机构间接获取软件项目实施收入；医疗机构安装上海瑞美软件产品后，上海瑞美可持续获取仪器接口收入及维护服务收入。上海瑞美客户群体及盈利模式如下表所示：

| 业务类型 | 客户群体 | 盈利模式 |
|--------|-----------------|--|
| 软件项目实施 | 医疗机构类客户 | 上海瑞美通过招投标等形式与医疗机构类客户达成合作协议，以签署项目实施合同或技术开发合同等形式将软件产品销售至该类客户。 |
| | 公司类客户 | 上海瑞美的公司类客户主要为集成类医疗信息化软件供应商及部分与医疗机构合作紧密的公司。集成类医疗信息化软件供应商主要向医院提供 HIS（即医院信息管理系统），电子病历等综合型信息化系统，进而为医院提供整体的信息化解决方案。上海瑞美软件产品成熟、专业化程度高、售后及时，部分系统集成商选择采购上海瑞美的软件产品进行系统集成。其余公司类客户主要包括医疗器械流通服务供应商及仪器设备供应商等与医疗机构合作紧密的公司。上海瑞美与上述公司类客户签署合同约定具体的项目实施事宜。 |
| 维护服务 | 医疗机构类客户/公司类客户 | 上海瑞美在 LIS 系统销售合同或与客户签订的维护合同中会就系统的维护及售后服务做出约定，具体服务包括：对已有 LIS 系统进行升级；对 LIS 系统相关的数据库、服务器系统进行日常维护；对 LIS 软件的日常维护；提供技术咨询；协助客户应对突发事件等。 |
| 仪器接口服务 | 医疗机构客户/检验仪器供应商等 | 上海瑞美在 LIS 系统实施时，需要将检验科室的所有检验设备通过接口软件接入 LIS 系统才可进行检验数据的采集，生成检验报告。随着检验设备的新增及更新换代，新检验设备均需接入 LIS 系统方可在检验科室正常使用，上海瑞美根据不同型号的检验设备已开发出一套较为完善的仪器接口软件，并通过向客户提供仪器接口软件收取仪器接口费。 |

| 业务类型 | 客户群体 | 盈利模式 |
|---------|------------------|---|
| 单机版软件销售 | 医疗机构类客户/检验仪器供应商等 | 上海瑞美向检验仪器供应商及部分中小型医院和社区诊疗机构销售单机版软件。单机版软件可从上海瑞美官网下载，客户支付软件费用后可获取产品激活码，产品激活后方可正常使用。 |

(二) 上海瑞美持续获取销售订单的能力分析

1、上海瑞美的行业地位、产品及服务优势

就 LIS 细分市场而言，上海瑞美作为专业的 LIS 软件供应商，其产品质量、研发能力及市场占有率在国内专业 LIS 供应商领域处于领先地位，其主要产品瑞美 LIS 系统在业内有较高的认可度。就 BIS 细分市场而言，我国输血管理信息系统市场仍在快速发展中，上海瑞美作为较早进入该细分市场的企业之一，正依托其广泛的客户基础和领先的技术开发能力在细分行业中占据有利地位。经过十多年的技术积累和行业沉淀，上海瑞美对客户需求和行业发展方向把握清晰，其推出的 LIS 产品具有快速、易用、智能、成熟、高效、全面等优势。除了推出高质量的产品，上海瑞美秉承以客户为中心的服务理念，积极为客户提供全面、完善、迅速的售后服务。上海瑞美领先的行业地位，较好的产品使用口碑及较高的客户满意度是其持续获取销售订单的基础。

2、上海瑞美销售订单的获取方式及持续性分析

由上海瑞美的盈利模式可知，医疗机构安装上海瑞美软件产品后，上海瑞美可持续获取仪器接口订单及维护服务订单，故其盈利模式关键点在于直接或间接获取医疗机构类软件项目实施订单。

(1) 直接获取医疗机构类软件项目实施订单

上海瑞美在上海、东北、山东、河南、江苏、西南等地区均有专员负责各片区的业务开发及售后服务。上海瑞美主要通过两种渠道直接获取医疗机构类软件项目实施订单，一是通过销售人员向需求方进行产品宣传和讲解，在达成初步的合作意向后根据招标信息购买招标文件、制作标书，参加公开投标；二是需求方直接联系，销售、商务人员与需求方确认需求后由技术人员申报项目实施方案，根据项目实施方案进行报价。

随着业务规模的快速发展，上海瑞美从以下方面加强了其直接获取销售订单的能力：加强对销售人员的培训，提升销售人员对产品了解程度及商务沟通能力；合理布局销售网络，上海瑞美根据各片区的业务发展情况，及时对销售力量进行调整、布局，在确保核心业务区域业务稳定发展的条件下，积极开拓新兴业务区域；提升优质客户占比，上海瑞美近年来注重优质客户的开发，其三级甲等医院客户数量占比呈逐年上升趋势，优质客户可为上海瑞美软件产品在区域内带来良好的示范效应，提升上海瑞美品牌及产品形象。

（2）间接获取医疗机构类软件项目实施订单

上海瑞美通过公司类客户间接获取医疗机构类软件项目实施订单。上海瑞美的公司类客户主要为集成类医疗信息化软件供应商及部分与医疗机构合作紧密的公司。集成类医疗信息化软件供应商主要向医院提供 HIS（即医院信息管理系统），电子病历等综合型信息化系统，进而为医院提供整体的信息化解决方案。上海瑞美软件产品成熟、专业化程度高、售后及时，部分系统集成商选择采购上海瑞美的软件产品进行系统集成。其余公司类客户主要包括医疗器械流通服务供应商及仪器设备供应商等与医疗机构合作紧密的公司。上海瑞美通过与上述公司类客户签署合同约定具体的软件项目实施事宜。

上海瑞美的公司类客户主要为业内知名度较高的集成类医疗信息化软件供应商，包括河南省新星科技有限公司、天网软件股份有限公司、智业软件股份有限公司、北京天健源达科技股份有限公司、上海复高计算机科技有限公司、北大医疗信息技术有限公司等。这些客户多为医疗机构提供整体的信息化解决方案，在不同区域或不同业务领域均有显著的竞争优势和较为广泛的客户资源。上海瑞美已与这些公司类客户建立了长期、稳定的合作关系，并可借助这些客户丰富的客户资源持续、稳定的获取软件项目实施订单。

3、上海瑞美持续的产品研发能力为其获取销售订单提供保证

上海瑞美自成立以来一直致力于医疗信息化软件产品的设计与开发，可为临床检验系统提供完整的信息化解解决方案。上海瑞美在此基础上建立了完整的应用开发体系，核心技术团队较为稳定，并设有专门的新产品线开发团队，进行医疗

信息化软件产品的开发应用，具有较强的产品研发能力。上海瑞美现阶段在研的新产品/项目包括：

| 项目名称 | 研发状态 | 项目说明 |
|-------------|------|--|
| 云设备维护平台 | 已启动 | 提供一个包括移动 APP 的云端平台，将所有医院实验室设备、人员、供应商、厂商服务人员涵盖其中，管理实验室设备的定期维护保养，包括设备登记、维护计划设定，相关责任人（院方和供应商），计划到期提醒，在线预约，计划执行内容登记，在线评价，以及大数据分析（横向、纵向统计、比对）；该平台同时与 LIS 系统进行对接，显示如仪器日常工作情况，工作量等。 |
| 独立检验所 LIS | 基本完成 | 由于近年来第三方独立检验所发展迅猛，而独立检验所的工作流程和业务和医院实验室差异很大，从检验层面上看包含如：病理、基因、细胞等特殊检验；从功能层面上包括：物流、前处理、检验、客服、结算、财务、办公等一整套企业级的信息管理系统；所以需要研发一套专门针对独立检验所的 LIS 系统，采用更为先进的架构和技术（包括 BS 架构、移动端支持，图像处理，AI 等新技术的应用），整个产品研发阶段较长，并且需要逐步成熟完善。 |
| 新版 BIS 系统 | 基本完成 | 瑞美 LIS 系统优势明显，BIS 系统仍需不断提高，故自 2017 年以来，上海瑞美结合市场上主流几家公司产品的优势，重新研发一套更具竞争力的产品，以应对日益增长的临床输血市场需求。 |
| POCT 管理模块 | 基本完成 | 为适应 POCT 的标准化要求，LIS 系统应当也能够提供相关的解决方案，故上海瑞美于 2017 年启动该模块开发，已完成初步版本，并首次应用于上海儿科医院，助其通过 JCI，HIMMS6 的认证。 |
| 文档管理平台 | 基本完成 | 在原有 CS 架构的基础上开发一套新的基于 BS 架构的文档管理系统。原有系统是一个静态的文档存储、共享系统，新的系统是基于流程管理的，包括建档、修改、审批、审核、发布、归档、推送阅读、评价等相关功能。 |
| 集成平台工具 | 成熟运用 | 由于大多数医院已经开始使用集成数据交换平台来实现不同信息系统间的数据交换，导致单个项目的 HIS 接口开发周期提高 3-5 倍，降低了项目实施效率。故上海瑞美 2017 年年初开发一套针对集成平台的接口可配置工具，可以解决 80% 以上的集成平台接口要求，通过配置，无需编码。 |
| BS 架构区域 LIS | 已启动 | 近年来医联体、分级诊疗、区域检验态势越发明显，BS 架构的轻量级客户端便于部署，并能适应较为复杂的网络环境，故上海瑞美在 2018 年已启动 BS 架构的区域化 LIS 全新的产品研发。 |

上海瑞美通过对市场环境、客户需求的感知，持续地对其产品进行改进，并不断加强新产品的研发。通过前述研发手段，上海瑞美可以让其软件产品更加契合市场需求，提高客户满意度，增强其市场竞争力；此外，软件产品的更新换代

及新产品的研发可让上海瑞美通过存量客户的产品升级及新客户的获取提供新的盈利增长点，为其持续获取销售订单提供了较好保证。

（三）上海瑞美及其子公司在手订单情况

根据上海瑞美内部统计，截至 2018 年 8 月 31 日，上海瑞美及其子公司尚未完成验收或尚未实施的合同及订单情况如下表所示：

| 合同/订单类型 | 合同/订单金额（万元） |
|----------|-------------|
| LIS 项目实施 | 3,348.88 |
| BIS 项目实施 | 495.03 |
| 接口业务 | 240.67 |
| 其他业务 | 56.80 |
| 合计 | 4,141.38 |

如上表所示，上海瑞美尚未完成验收或尚未实施的合同及订单数量超过 200 单，金额合计超过 4,000 万元。上述合同或订单目前尚在实施或筹划中，预计相关销售收入将在未来 1-2 年内进行确认。此外，上海瑞美新获取客户中的优质客户占比较高，平均合同金额较以前年度有一定规模的增长，体现了上海瑞美良好的业务发展趋势和持续的盈利能力。

综上所述，上海瑞美领先的行业地位，较好的产品使用口碑及较高的客户满意度是其持续获取销售订单的基础，其通过直接或间接方式获取订单的能力正不断加强，持续的产品研发能力亦为上海瑞美持续获得销售订单提供了保障。因此，上海瑞美可以持续获得销售订单，具备持续盈利能力。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第六章 交易标的估值情况”之“二、拟购买资产的评估情况”之“（五）上海瑞美 55%股权评估情况”及“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”之“（五）上海瑞美”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：上海瑞美 2017 年营业收入出现较大增长主要系其软件项目实施收入及其仪器接口收入均有一定幅度的增长所致。上海瑞美领先的行业地位，较好的产品使用口碑及较高的客户满意度是其持续获取销售订单的基

础，其通过直接或间接方式获取订单的能力正不断加强，持续的产品研发能力亦为上海瑞美持续获得销售订单提供了保障。因此，上海瑞美可以持续获得销售订单，具备持续盈利能力。

反馈问题二十五

申请文件显示，1)报告期上海瑞美前五大客户集中度分别为 11.81%、8.67% 和 8.98%，其中前五大客户中包括天网软件股份有限公司、智业软件股份有限公司等软件公司。2)报告期上海瑞美前五大供应商集中度分别为 99.47%、96.73% 和 87.81%，其中报告期第一大供应商均为盘锦瑞鑫劳务服务有限公司。请你公司补充披露：1)上海瑞美报告期前五大客户集中度较低，且部分前五大客户为软件公司的具体原因及合理性。2)上海瑞美报告期向盘锦瑞鑫劳务服务有限公司采购情况，是否存在盘锦瑞鑫劳务服务有限公司向上海瑞美提供劳务派遣或劳务外包的情形，是否符合相关法律法规的要求，相关供应商及最终服务机构或人员是否具备资质。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、上海瑞美报告期前五大客户集中度较低，且部分前五大客户为软件公司的具体原因及合理性

(一)上海瑞美报告期前五大客户集中度较低的原因

报告期内，上海瑞美将软件产品直接或通过公司类客户销售至医疗机构间接获取软件项目实施收入；医疗机构安装上海瑞美软件产品后，上海瑞美可持续获取仪器接口收入及维护服务收入。就软件项目实施收入而言，上海瑞美直接销售至终端客户的项目根据项目复杂程度进行定价，除部分需定制开发或功能模块要求较多的项目实施单价较高外，项目实施平均单价较低；间接销售至终端客户的软件项目实施收入，虽然单个客户每年均有多个项目与上海瑞美进行合作，部分客户销售收入相对较高，但在上海瑞美较为分散的客户结构中，单个客户销售收入占营业收入比重仍较低。就仪器接口收入和维护服务收入而言，单笔收入金额均较小，客户亦极其分散。

综上所述，上海瑞美报告期内客户较为分散，单笔销售金额占营业收入比重均较小，使得其报告期内前五大客户集中度较低。

(二) 上海瑞美报告期内前五大客户中为软件公司的客户概况

报告期内，上海瑞美合并范围内前五大客户中软件公司的基本情况及与上海瑞美的合作情况如下：

| 客户名称 | 基本情况 | 业务概况 | 合作历史 |
|---------------------------|---|---|---|
| 智业软件股份有限公司（以下简称“智业软件”） | 成立于1997年，注册资本为6780万元人民币。主要股东包括梅国赠、梅选杰、张志华、福建新一代信息技术创业投资有限合伙企业、厦门市软件信息产业创业投资有限公司、上海吾同玉凤股权投资基金合伙企业（有限合伙）等。 | 智业软件是一家专注于提供医疗、卫生、健康领域信息化整体解决方案的高新技术企业。智业软件现已建成以厦门为总部的产品研发基地，在全国28个省、市、自治区设有29家分/子公司，服务于16000余家各级卫生行政机关和医疗卫生机构。 | 智业软件与上海瑞美合作自2010年开始，合作开发的终端客户包括银川市妇幼保健院、鞍山市中心医院、淮南市第一人民医院、乌海市人民医院等。 |
| 北京天健源达科技有限公司（以下简称“天健源达”） | 成立于2005年，注册资本为17091.0316万元人民币。天健源达主要股东包括姜跃滨、英属维尔京群岛天健科技集团有限公司、广州德福股权投资基金合伙企业（有限合伙）、健联科技有限公司、北京数字政通科技股份有限公司等。现已更名为北京天健源达科技股份有限公司 | 天健源达是中国较早从事医疗信息系统开发研制的专业化企业之一，为数字化医院建设和区域卫生信息化建设提供软件产品、系统整合和运营服务，并基于数字化医院和区域卫生信息化提供移动医疗服务整体解决方案。 | 天健源达与上海瑞美合作自2007年开始，合作开发的终端客户包括安徽省儿童医院、北京朝阳中西医结合急诊抢救中心、哈尔滨医科大学附属第二医院、黑龙江省医院、青海省第四人民医院等。 |
| 河南省新星科技有限公司（以下简称“河南新星”） | 成立于2000年，注册资本为1100万元人民币。廖孟君持有河南新星70%股权，辛斯蕾持有河南新星30%股权。 | 河南新星是业内领先的医院信息化解决方案提供商，专业从事医院信息系统(HIS)软件的开发、销售和实施服务。河南新星始终以对行业的“高度专注”为核心战略，倾力打造先进成熟、全系列、多层次的医院信息化解决方案及专业化的实施服务，已成为医院信息系统软件行业的领导者。 | 河南新星与上海瑞美合作自2010年开始，合作开发的终端客户包括开封市人民医院、新乡市第一人民医院、郑州大学第二附属医院、郑州大学第三附属医院等。 |
| 上海复高计算机科技有限公司（以下简称“上海复高”） | 成立于2003年，注册资本5100万元人民币。上海复高是万达信息股份有限公司（SZ.300168）全资子公司。 | 上海复高是最早从事医疗信息系统综合解决方案的提供商之一，是一家专注于提供医疗信息化解决方案的提供商，在医疗信息化方面积累了丰富的经验，致力于为医疗卫生领域提供一流 | 上海复高与上海瑞美合作自2011年开始，合作开发的终端客户包括复旦大学附属金山医院、上海市中西医结合医院、 |

| | | | |
|--------------------------|--|---|---|
| | | 软件产品和技术服务。 | 郑州市儿童医院等。 |
| 北大医疗信息技术有限公司（以下简称“北医信息”） | 成立于 2014 年，注册资本 10000 万元人民币。北大方正信息产业集团有限公司持有北医信息 70% 股权，北京博雅永信投资中心（有限合伙）持有北医信息 30% 股权。 | 北医信息前身为众邦慧智，是我国首家从事医疗信息化的企业，国内首家将医院信息平台及数据中心真正落地的医疗信息化厂商，国内首家（亚洲第二家）助力医院通过美国 HIMSS EMRAM7 级（最高）评审的医疗信息化厂商。 | 北医信息与上海瑞美合作自 2014 年开始，合作开发的终端客户包括上海交通大学医学院附属瑞金医院无锡分院、天津医科大学第二医院、肥城市中医医院等。 |
| 天网软件股份有限公司（以下简称“天网软件”） | 成立于 2004 年，注册资本为 12500 万元人民币。陈一丁持有天网软件 55.60% 股权，西安天网计算机有限公司持有天网软件 17.60% 股权，彭定杰、陈亚丁、舒烨分别持有天网软件 16.00%、7.20%、3.60% 股权。 | 天网软件经过二十多年发展与积累，拥有优秀的人才队伍和丰富的行业经验。在基础研究领域，天网软件积极实施多赢合作战略，与中科院计算所、清华大学、IBM 等国内外科研伙伴开展了深入的技术合作和交流，并在国家卫生信息化相关标准制订、区域医疗信息平台构建、三层结构数字化医院系统、结构化电子病历、数据挖掘引擎等中国卫生信息化核心技术领域提供了最先进的科技成果和应用示范。天网软件采用完善的软件生产质量保障体系，系统用户遍布全国大多数省份和地区。 | 天网软件与上海瑞美合作自 2010 年开始，合作开发的终端客户包括安康市中医医院、陕西省第二人民医院、西安市第五医院等。 |
| 北京标软信息技术有限公司（以下简称“北京标软”） | 成立于 2010 年，注册资本 803.98 万元人民币。上海天亿资产管理有限公司持有北京标软 51% 的股权，李卫元持有北京标软 34.30% 股权，冯少侠、黄永福、贺运桥均持有北京标软 4.90% 股权。 | 北京标软是面向高端客户的体检软件专业公司，对于体检中心的质量控制、流量控制、离线总检、外出体检、连锁店统一管理、健康档案终身在线管理等方面均有非常成熟的技术和解决方案。 | 北京标软与上海瑞美合作自 2010 年开始，合作开发的终端客户包括中国人民解放军第 458 医院、淮南市第一人民医院、兰州大学第一医院、龙岩市中医医院等。 |

（三）上海瑞美报告期内部分前五大客户为软件公司的原因及合理性分析

报告期内，上海瑞美的主要盈利模式之一系将软件产品直接或通过公司类客户销售至医疗机构获取软件项目实施收入。上海瑞美的公司类客户主要为集成类医疗软件供应商及部分与医疗机构合作紧密的公司。集成类医疗信息软件供应商主要向医院提供 HIS（即医院信息管理系统）、电子病历等综合型信息化系统，进而为医院提供整体的信息化解决方案。

根据前述对主要软件公司类客户的基本情况介绍，除北京标软为专业的体检软件供应商外，报告期内前五大客户中的软件公司客户均为集成类医疗信息化软件供应商，该类客户可为医院提供较为完整的医疗信息化解决方案。对上述客户而言，LIS 等模块仅作为其整体信息化解决方案的一小部分，专业化及精细化程度往往不及专业的 LIS 软件供应商。专业 LIS 软件供应商在细分行业内专业化程度高，对医学实验室的需求更为了解，所开发的产品也能更好满足医学实验室精细化管理的需求。因此，考虑到开发成本以及客户满意度等因素，部分集成类医疗信息软件企业选择与专业 LIS 软件供应商合作，作为其医院信息化整体解决方案的分包商。

上海瑞美在细分行业内知名度较高，软件产品成熟、专业化程度高且可提供较为及时的售后服务，故上述客户选择与上海瑞美进行长期稳定的业务合作。上述客户在不同区域、不同业务领域均有显著的竞争优势和较为广泛的客户资源。上海瑞美通过与该等公司类客户建立长期、稳定的合作关系，可借助该等客户获取丰富的客户资源，进而带来持续的收入与利润。集成类医疗信息化软件供应商通过与上海瑞美合作，可有效降低研发、人力等成本，提高客户满意度。

综上所述，上海瑞美通过与集成类医疗信息化软件供应商合作是其主要盈利模式之一，有利于合作双方的业务发展，上海瑞美报告期内部分前五大客户为软件公司具备合理性。

二、上海瑞美报告期向盘锦瑞鑫劳务服务有限公司采购情况

（一）报告期内，上海瑞美向盘锦瑞鑫劳务服务有限公司采购情况

报告期内，随着上海瑞美及其子公司业务的不断增长，以及在新兴区域的不断开拓与发展，上海瑞美及其子公司在部分项目实施过程中存在短期内人员较为匮乏的情形。为保证项目的顺利实施，加快项目进度，提高客户满意度，上海瑞美及其子公司将部分基础性、重复性、技术含量较低的非核心业务以劳务外包的形式对外采购部分劳务。

盘锦瑞鑫劳务服务有限公司（以下简称“盘锦瑞鑫”）通过其具备工作能力的服务人员为上海瑞美提供部分项目从实施至验收的阶段的辅助性工作，协助上

海瑞美完成项目验收。2017年盘锦瑞鑫与上海瑞美签订相应项目实施服务合同，向上海瑞美提供鄞城县人民医院 LIS 项目、陕西省森林工业职工医院 LIS 项目等相关劳务外包服务，合同金额合计为人民币 141.3 万元；2018 年盘锦瑞鑫与上海瑞美签订相应项目实施服务合同，向上海瑞美提供郑州百桥医学检验实验室 LIS 项目、简阳市人民医院 LIS 项目等相关劳务外包服务，合同金额合计为人民币 35.5 万元。

(二) 是否存在盘锦瑞鑫劳务服务有限公司向上海瑞美提供劳务派遣或劳务外包的情形

根据《中华人民共和国劳动合同法》、《中华人民共和国劳动合同法实施条例》、和《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规关于劳务派遣的规定，劳务派遣是指由劳务派遣机构与被派遣劳动人员订立劳动合同，并向劳动者支付报酬，把劳动者派向其他用工单位，使其在用工单位的工作场所内劳动，接受用工单位的指挥、监督，再由其用工单位向派遣机构支付服务费用的一种用工形式。在劳务派遣法律关系中，劳动力给付的事实发生于劳动者与实际用工单位之间，实际用工单位向劳务派遣机构支付服务费，劳务派遣机构向劳动者支付劳动报酬。

劳务外包是指企业将其部分业务或职能工作发包给相关外包服务机构，由该机构自行安排人员按照企业的要求完成相应的业务或工作，企业以业务完成量或岗位人员工作开展情况与外包服务机构进行结算的服务方式。在劳务外包法律关系中，外包服务机构为企业提供劳务外包业务，双方依据《中华人民共和国合同法》签署各种形式的外包服务合同，并按合同约定享有相应的权利履行相应的义务；外包服务机构与外包服务人员之间通过签署劳动合同建立劳动关系，由外包服务机构派至企业执行其发包的业务或者职能，并由外包服务机构对外包服务人员进行直接管理；企业不承担用人单位责任，企业根据外包服务机构完成的业务量或岗位人员工作开展情况与外包服务机构进行外包服务费用的结算。

根据上海瑞美与盘锦瑞鑫签订的相关协议：

1、盘锦瑞鑫与项目实施人员之间建立合法的劳动关系，盘锦瑞鑫安排实施人员的人数根据上海瑞美的实际要求及项目进度决定，上海瑞美不与实施人员直接发生任何用工关系；

2、盘锦瑞鑫负责实施人员的薪酬以及其他工作福利等一切相关事项，实施人员提供相关协议服务过程中所发生的各类安全事故由盘锦瑞鑫负责处理并承担全部责任，盘锦瑞鑫与实施人员之间的任何纠纷均与上海瑞美无关；

3、上海瑞美与盘锦瑞鑫之间的费用结算以项目打包固定收费为准，与提供服务的项目实施人员实际人数无关。

因此，上海瑞美与盘锦瑞鑫就其签署的相关《项目实施服务合同》构成劳务外包关系，不构成劳务派遣关系。根据上海瑞美和盘锦瑞鑫的书面确认，上海瑞美和盘锦瑞鑫签署的相关《项目实施服务合同》均系基于双方真实意思表示，签署该等合同及所约定的劳务外包事项未违反相关法律法规及规范性文件的禁止性规定，不存在《中华人民共和国合同法》规定的合同无效的情形。截至本反馈意见回复出具之日，上海瑞美和盘锦瑞鑫签署的相关《项目实施服务合同》均正常履行，未因此产生任何诉讼、仲裁等争议及纠纷，不存在任何违法违规进行劳务外包的情形。

综上所述，截至本反馈意见回复出具之日，报告期内，上海瑞美向盘锦瑞鑫采购的劳务外包服务不存在违反法律法规规定的情形。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书中“第四章 交易标的基本情况”之“五、上海瑞美 55%股权”之“(六) 主营业务发展情况”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：上海瑞美报告期内客户较为分散，单笔销售金额占营业收入比重均较小，使得其报告期内前五大客户集中度较低。上海瑞美通过与集成类医疗信息化软件供应商等软件企业合作是其主要盈利模式之一，有利于合作双方的业务发展，上海瑞美报告期内部分前五大客户为软件公司具备合理性。报告期内，上海瑞美向盘锦瑞鑫采购的劳务外包服务不存在违反法律法规规定的情形。

反馈问题二十六

申请文件显示，1) 报告期上海瑞美主营业务毛利率分别为 72.79%、73.46% 和 79.09%，毛利率较高。2) 报告期上海瑞美期间费用率分别为 39.1%、41.4% 和 35.2%，其中研发费用较高。请你公司：1) 结合同行业可比公司实际情况，补充披露上海瑞美报告期毛利率较高的原因及合理性。2) 补充披露报告期上海瑞美期间费用率较高的具体原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、上海瑞美报告期毛利率较高的原因及合理性

(一) 可比上市公司毛利率情况

上海瑞美可比上市公司 2016 年度、2017 年度毛利率的情况如下：

| 公司名称 | 2017 年度毛利率 | 2016 年度毛利率 |
|------|------------|------------|
| 东软集团 | 31.63% | 30.57% |
| 万达信息 | 38.55% | 38.94% |
| 卫宁健康 | 52.27% | 54.37% |
| 创业软件 | 48.94% | 48.95% |
| 东华软件 | 29.70% | 33.11% |

鉴于上海瑞美可比上市公司业务涉及软件开发、技术服务、系统集成、硬件销售、保险等多个领域，上述可比上市公司与软件开发业务相关的毛利率情况如下表所示：

| 公司名称 | 业务类别 | 2017 年度毛利率 | 2016 年度毛利率 |
|-------------------|-------------|------------|------------|
| 东软集团 ^注 | 自主软件、产品及服务 | 35.33% | 35.16% |
| 万达信息 | 软件开发收入 | 49.82% | 47.31% |
| 卫宁健康 | 软件销售 | 65.82% | 65.81% |
| 创业软件 | 医疗卫生信息化应用软件 | 56.11% | 57.64% |
| 东华软件 | 软件收入 | 86.42% | 76.61% |
| 平均值 | | 64.54% | 61.84% |
| 上海瑞美 | | 73.46% | 72.79% |

注：东软集团年度报告中仅披露了包含自主软件、产品及服务的毛利率数据，未单独披露软件销售收入、成本或毛利率等数据，故在计算平均值时予以剔除。

(二) 上海瑞美毛利率水平较高的原因及合理性

1、主营业务收入构成情况

报告期内，上海瑞美主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

| 业务构成 | 2018年1-4月 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|--------|-----------|---------|----------|---------|----------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 软件项目实施 | 942.40 | 48.02% | 2,223.45 | 49.14% | 1,774.77 | 51.31% |
| 软件维护费 | 128.65 | 6.56% | 394.05 | 8.71% | 301.21 | 8.71% |
| 仪器接口 | 790.70 | 40.29% | 1,565.52 | 34.60% | 1,163.51 | 33.64% |
| 单机版软件 | 49.21 | 2.51% | 123.83 | 2.74% | 120.74 | 3.49% |
| 其他 | 51.49 | 2.62% | 218.19 | 4.82% | 98.36 | 2.84% |
| 合计 | 1,962.44 | 100.00% | 4,525.04 | 100.00% | 3,458.59 | 100.00% |

2、毛利率水平较高的原因及合理性分析

报告期内上海瑞美的综合毛利率分别为 72.79%、73.97%、79.58%，主营业务毛利率分别为 72.79%、73.46%、79.09%。可比上市公司 2016 年和 2017 年与软件开发业务相关率的毛利率平均值为 61.84%和 64.54%，上海瑞美的毛利率略高于行业平均水平，主要与其行业特点、盈利模式及业务构成有关。

(1) 行业特点

软件开发行业作为一个技术密集型的行业，行业内公司主要支出为研究开发支出，行业内公司毛利率普遍较高。上海瑞美主要产品初期开发成本以及后期对软件进行升级改造、客户定制化开发及新产品的研发等均计入研究开发费，计入主营业务成本的主要是当年发生的项目实施、售后服务等人工成本及差旅费，主营业务成本相对较低，使得上海瑞美毛利率较高。

(2) 盈利模式及业务构成

从上海瑞美的盈利模式来看，报告期内，上海瑞美盈利模式系将软件产品直接或通过公司类客户销售至医疗机构获取软件项目实施收入；医疗机构安装上海瑞美软件产品后，上海瑞美可持续获取仪器接口收入及维护服务收入。从上海瑞美的业务构成来看，报告期内上海瑞美仪器接口收入占主营业务收入的比重分别为 33.64%、34.60%和 40.29%，占比较高。上海瑞美仪器接口软件标准化程度高，多数仪器接口服务时仅需要在系统中生成一段注册码并经简单调试后即可完成，极少数需要现场进行调试操作，所需的时间及人力成本均较少，毛利率相对较高。此外，随着上海瑞美客户资源的不断积累，其终端客户的仪器接口服务需求仍在

不断增长。因此，鉴于上海瑞美仪器接口服务毛利率较高且占主营业务收入比重较大，使得上海瑞美毛利率较高。

综上所述，报告期内上海瑞美毛利率较高主要系行业特点及上海瑞美自身盈利模式和业务构成所致，具备合理性。

二、上海瑞美报告期内期间费用率较高的原因及合理性

（一）可比上市公司期间费用率情况

上海瑞美可比上市公司 2016 年度、2017 年度期间费用率的情况如下：

| 公司名称 | 2017 年度期间费用率 | 2016 年度期间费用率 |
|------|--------------|--------------|
| 东软集团 | 29.50% | 28.30% |
| 万达信息 | 24.13% | 26.03% |
| 卫宁健康 | 32.04% | 33.80% |
| 创业软件 | 32.47% | 39.60% |
| 东华软件 | 16.90% | 16.40% |
| 平均值 | 27.01% | 28.83% |
| 上海瑞美 | 41.40% | 39.05% |

（二）上海瑞美期间费用率较高的原因及合理性

1、上海瑞美报告期内期间费用分析

上海瑞美报告期内各项费用在报告期内的比重如下：

单位：万元

| 项目 | 2018 年 1-4 月 | | 2017 年度 | | 2016 年度 | |
|------|--------------|---------|----------|---------|----------|---------|
| | 金额 | 占营业收入比重 | 金额 | 占营业收入比重 | 金额 | 占营业收入比重 |
| 销售费用 | 200.35 | 9.97% | 576.51 | 12.49% | 459.86 | 13.30% |
| 管理费用 | 507.20 | 25.23% | 1,333.98 | 28.91% | 894.23 | 25.86% |
| 财务费用 | -0.09 | 0.00% | 0.05 | 0.00% | -3.40 | -0.10% |
| 合计 | 707.46 | 35.20% | 1,910.54 | 41.40% | 1,350.69 | 39.05% |
| 营业收入 | 2,010.00 | 100.00% | 4,614.42 | 100.00% | 3,458.59 | 100.00% |

由上表可知，报告期内上海瑞美期间费用主要为销售费用和管理费用。报告期内，上海瑞美销售费用随着营业收入的增长有一定比例的增长，销售费用占营业收入的比重较为稳定。报告期内，上海瑞美的管理费用占营业收入的比例较高，且 2017 年度占比较 2016 年度占比略有提升。上海瑞美管理费用的构成如下：

单位：万元

| 项目 | 2018年1-4月 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------|---------------|-----------------|---------------|
| 研究开发费 | 324.95 | 839.86 | 495.09 |
| 职工薪酬 | 65.74 | 158.00 | 143.12 |
| 办公费 | 34.44 | 139.48 | 127.23 |
| 租金物业费 | 32.38 | 71.76 | 64.51 |
| 差旅交通费 | 5.71 | 58.61 | 26.99 |
| 中介机构费 | 33.27 | 27.55 | 5.28 |
| 业务招待费 | 6.83 | 20.01 | 19.25 |
| 其他 | 3.88 | 18.71 | 12.76 |
| 合计 | 507.20 | 1,333.98 | 894.23 |

由上表可知，上海瑞美的管理费用主要为研究开发费，报告期内研究开发费占管理费用总额分别为 55.37%、62.96%和 64.07%。2017 年上海瑞美的研究开发费较 2016 年增长 69.64%，增长幅度较大，主要系上海瑞美在 2017 年度根据其自身发展战略及客户反馈加大了软件产品新模块、新功能等新项目的开发。2016 年和 2017 年，上海瑞美及其子公司在生物样本库系统、考勤排班系统、微生物管理系统等模块的自主研发上投入较多的研发人员。上海瑞美研发的投入成果已显著体现，其 2016 年取得 2 项软件著作权，2017 年取得 18 项软件著作权。

2、上海瑞美期间费用率较高的原因及合理性

(1) 较高的研究开发支出

从医疗卫生信息化行业发展角度看，随着我国经济水平的高速提升，我国医疗卫生信息化行业在政策鼓励与需求旺盛的背景下迅速发展，越来越多的医疗卫生信息系统正被开发和投入使用，医疗卫生机构的信息化程度也逐步提高，对医疗信息化软件产品的功能需求日益提升。行业内企业需要根据市场需求不断对其产品进行完善、更新与升级，并不断加强新产品的开发，以保持良好的市场竞争优势，行业发展背景使得行业内企业研究开发支出较大。

从上海瑞美的业务发展来看，报告期内，上海瑞美不断加大研发投入，研发支出逐年增加。随着医疗卫生信息化行业的快速发展，客户对医疗卫生信息化软件产品的功能、稳定性、适用性等个性化需求不断提高，而且行业新标准不断更新与颁布实施，软件产品迭代速度较快。上海瑞美作为专业的医疗卫生信息化软件开发商，一直致力于 LIS、BIS 等医疗信息化软件的开发、完善以及新产品、新功能的研发。上海瑞美紧盯行业发展动态，不断加大新技术、新产品的研发投

入力度，通过对市场环境、客户需求的感知，持续地对其产品进行改进，并不断加强新产品的研发。通过持续研发，上海瑞美可让其软件产品更加契合市场需求，提高客户满意度，增强其市场竞争力；此外，软件产品迭代及新产品研发可让上海瑞美通过存量客户的产品升级及新客户的获取提供新的盈利增长点，为其持续获取销售订单提供了较好保证。

(2) 业务构成及规模差异

报告期内，上海瑞美专业从事医疗卫生信息化软件尤其是 LIS 软件的开发、销售，业务相对单一。同行业可比上市公司均经营多种业务，具体情况如下：

| 公司名称 | 业务构成 |
|------|---|
| 东软集团 | 提供行业解决方案、智能互联产品、平台产品以及云与数据服务。 |
| 万达信息 | 业务涵盖卫生健康、政务服务、市场监管、社会保障、平安城市等各行业基础信息系统建设与城市信息资源整合，以及市民云、健康云等城市公共平台运营。 |
| 卫宁健康 | 业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域。 |
| 创业软件 | 业务包括医疗卫生信息化应用软件业务、基于信息技术的系统集成业务、IT 运维服务业务。 |
| 东华软件 | 业务包括综合性行业应用软件开发、计算机信息系统集成和信息技术服务，以及为客户持续提供行业整体解决方案和长期信息化服务。 |

由上表可知，同行业上市公司业务范围均较为丰富，不同业务的开展模式存在一定差异，期间费用率也会根据不同的业务存在差异。此外，同行业可比上市公司不同业务间具有一定的协同效应，上述公司可依托良好的上市公司平台，进行高效的资源配置，有效降低其在业务开拓、客户获取及产品研发上的支出。最后，就公司规模而言，同行业可比上市公司在资产规模、业务规模、人员规模上均具备显著的规模优势，所带来的规模效应在期间费用率上有一定的体现。

综上所述，报告期内上海瑞美期间费用率较高系其较高的研究开发支出，以及业务构成和规模较同行业上市公司存在较大差异所致，具备合理性。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”之“(五)上海瑞美”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：报告期内上海瑞美毛利率较高主要系软件行业特点及上海瑞美自身盈利模式和业务构成所致，具备合理性。报告期内上海瑞美期间费用率较高系其较高的研究开发支出，以及业务构成和规模较同行业上市公司存在较大差异所致，具备合理性。

反馈问题二十七

申请文件显示，本次交易 5 家标的资产与上市公司或其他关联方之间均存在较多的购销关联交易，其中上市公司润达医疗位列苏州润赢前五大供应商之一，位列上海伟康、上海瑞美的前五大客户之一。请你公司补充披露：1) 本次交易 5 家标的资产与上市公司或其他关联方之间进行购销关联交易的必要性，并结合与无关第三方交易的情况补充披露上述关联交易定价的公允性。2) 上市公司润达医疗既是苏州润赢等标的资产的客户又是供应商的具体原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、本次交易 5 家标的资产与上市公司或其他关联方之间进行购销关联交易的必要性及关联交易定价的公允性

(一) 苏州润赢、上海润林及杭州怡丹

1、与上市公司及其关联方的关联交易

苏州润赢、上海润林及杭州怡丹均为体外诊断产品流通与服务企业，与上市公司经营相同的业务，因此，其与上市公司及其关联方的交易系在行业经营特性背景下产生的，具有较高的共通性，报告期内，上述公司与上市公司或其关联方发生的购销类关联交易的具体情况如下³：

³ 表中公司简称分别指：苏州润达指苏州润达汇昌生物科技有限公司，上海润达榕嘉指上海润达榕嘉生物科技有限公司，上海康祥指上海康祥卫生器材有限公司，合肥润达指合肥润达万通医疗科技有限公司，哈尔滨润达指哈尔滨润达康泰生物科技有限公司，南京润达指南京润达强瀚医疗科技有限公司，武汉海吉力指武汉海吉力生物科技有限公司，上海昆涑指上海昆涑生物科技有限公司，上海瑞美指上海瑞美电脑科技有限公司，上海秬瑞指上海秬瑞信息科技有限公司，润达实业指上海润达实业发展有限公司，国润供应链指国润医疗供应链服务（上海）有限公司，山东鑫海指山东鑫海润邦医疗用品配送有限公司，嘉兴

单位：万元

| 标的公司 | 关联方 | 关联交易内容 | 2018年1-4月 | 2017年 | 2016年 | 交易类型 |
|--------|--------|--------|-----------|----------|--------|------|
| 苏州润赢 | 润达医疗 | 采购商品 | 409.84 | 760.21 | 389.62 | A、C |
| | 苏州润达 | 采购商品 | 50.27 | 72.24 | - | A |
| | 上海润达榕嘉 | 采购商品 | 255.16 | 146.21 | 78.48 | A |
| | 上海康祥 | 采购商品 | 5.92 | 16.35 | - | A |
| | 合肥润达 | 采购商品 | - | 0.82 | - | C |
| | 哈尔滨润达 | 采购商品 | 0.46 | 0.46 | - | C |
| | 南京润达 | 采购商品 | 62.10 | 30.94 | - | A |
| | 武汉海吉力 | 采购商品 | 0.06 | | | A |
| | 润达医疗 | 接受劳务 | 2.84 | 38.30 | - | A |
| | 上海昆涑 | 接受劳务 | - | - | 12.03 | A |
| | 上海瑞美 | 接受劳务 | 4.19 | 0.34 | 0.21 | A |
| | 上海秸瑞 | 接受劳务 | - | 3.40 | - | A |
| | 润达医疗 | 销售商品 | 297.70 | 563.30 | 4.59 | A |
| | 南京润达 | 销售商品 | - | 173.37 | 11.25 | A |
| | 润达实业 | 销售商品 | 3.81 | 9.45 | - | C |
| | 哈尔滨润达 | 销售商品 | - | 0.50 | - | C |
| | 上海润林 | 合肥润达 | 购买商品 | 6.09 | 11.51 | 3.71 |
| 上海润达榕嘉 | | 购买商品 | 23.17 | 1.19 | - | A |
| 武汉海吉力 | | 购买商品 | 4.43 | 0.75 | - | A |
| 国润供应链 | | 销售商品 | 96.44 | 867.94 | 337.53 | A |
| 山东鑫海 | | 销售商品 | - | 21.30 | - | C |
| 杭州怡丹 | 润达医疗 | 购买商品 | 40.47 | 57.73 | - | A |
| | 合肥润达 | 购买商品 | | 11.46 | - | C |
| | 上海秸瑞 | 购买商品 | | 1.67 | - | A |
| | 上海康祥 | 购买商品 | | 5.64 | - | A |
| | 嘉兴新孚臣 | 购买商品 | 42.74 | | | 注 |
| | 润达医疗 | 销售商品 | 63.65 | 234.77 | 8.14 | A、B |
| | 合肥润达 | 销售商品 | - | 55.88 | - | B、C |
| | 嘉兴新孚臣 | 销售商品 | 368.76 | 1,035.43 | - | 注 |
| | 上海润达榕嘉 | 销售商品 | 0.98 | 3.39 | - | B |
| | 上海润医 | 销售商品 | - | 10.30 | - | B |
| | 青岛益信 | 销售商品 | 8.97 | | | B |

上述交易类型的说明如下：

A类：指采购方应客户的需求，向当地拥有经销权的供应商及或产品服务的提供商采购的情形，其中，上海秸瑞为供应链管理软件开发及供应商、上海瑞美

新孚臣指嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司，上海润医指上海润医科学仪器有限公司，青岛益信指青岛益信医学科技有限公司

为实验室综合管理软件供应商、武汉海吉力为自产产品生产商，其余销售方均为客户所在区域相关产品的经销商或一级代理。例如：苏州润赢向苏州润达主要采购 OCD 品牌产品，系相关产品当地经销由苏州润达负责；润达医疗向苏州润赢采购 Stago 等产品，系相关产品江苏地区的经销权归属于苏州润赢。

B 类：指润达医疗在集团中整合建立的供应链资源共享平台而产生的交易，即各公司依据其签署的各项协议所拥有的采购资源，依据资源效益最大化原则，而进行的内部采购行为。杭州怡丹拥有梅里埃、欧蒙、Thermofisher 等品牌的集团采购协议（即其关联方不论终端区域均可通过杭州怡丹向产品制造商直接采购）。因此，杭州怡丹存在向润达体系内其他公司的销售及采购的情形。

C 类：指应客户临时急需某项产品需求，而当时暂无库存，向其他品牌经销商调货或临时采购，以及因中标某产品向其代理商或经销商采购仪器的行为。如合肥润达和杭州怡丹之间会存在就梅里埃产品的调货采购；山东鑫海应客户需求向上海润林临时采购一台仪器等。

注：嘉兴新孚臣为杭州怡丹嘉兴地区主要的经销商之一，双方拥有长期的合作关系，2017 年下半年因润达医疗投资嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司后，双方形成关联关系，未影响原有业务开展。2018 年因公司无直接采购相关仪器的渠道，故通过新孚臣向供应商购买仪器 1 台。

综上，上述关联交易具有真实的业务背景，与客户需求和企业经营实际情况相吻合。

上述交易出售方相关产品综合毛利率与类似业务、无关第三方交易毛利率基本一致，可确定相关交易定价公允。

2、与其他关联方的购销类关联交易

(1) 苏州润赢

苏州润赢报告期内除与上市公司及其关联方外，无与其他关联方的购销类关联交易。

(2) 上海润林

除与上市公司及其关联方外，上海润林报告期内的购销类关联交易情况如下：

单位：万元

| 关联方 | 关联交易内容 | 2018年 1-4月 | 2017年 | 2016年 | 交易类型 |
|-------------------|--------|---------------|--------|----------|------|
| 成都坤洋实业发展有限公司 | 购买商品 | - | 100.70 | - | 注1 |
| 苏州旷远生物分子技术有限公司 | 购买商品 | - | 36.54 | 43.36 | A |
| 深圳市盈科医疗器械有限公司 | 购买商品 | 9.61 | 23.23 | - | A |
| 深圳市盈山科技有限公司 | 购买商品 | - | - | 67.33 | 注1 |
| 成都康乃格科技有限公司 | 销售商品 | 24.92 | 984.84 | - | 注2 |
| 成都爱生科技有限公司 | 销售商品 | - | 666.94 | 2,572.85 | 注2 |
| 深圳市盈山科技有限公司 | 销售商品 | - | 515.48 | - | C |
| 上海健慨医学科技发展有限公司 | 销售商品 | 61.03 | 495.73 | 376.50 | A |
| 深圳市安迪医疗器械技术开发有限公司 | 销售商品 | - | 43.08 | 1,265.29 | 注2 |

说明：上述交易类型中 A、C 与前述类型一致。其中，苏州旷远为自主品牌产品生产商，主要从事分子诊断产品的研发生产，报告期内，应客户需求，上海润林曾采购苏州旷远产品供客户使用；深圳盈科为利普流式细胞产品部分地区的经销商；上海健慨为上海部分医院的供应商。报告期内，因深圳盈山中标专业影像系统及客户需求，向上海润林采购。

注 1：因上海润林涉及原有业务主体的业务整合，原有业务主体在上海润林成立前原通过成都坤洋和深圳盈山与凯杰曾签署美元结算的进口试剂合同，因供应商的供应安排等因素影响，相关产品至上海润林成立后方才销售给成都坤洋和深圳盈山，成都坤洋和深圳盈山按照进口代理商的定价原则确定价格后销售给上海润林。

注 2：因上海润林涉及原有业务主体的业务整合，原有业务主体在尚未完成整合之前，上海润林通过原业务主体成都爱生及深圳安迪向客户进行供应。截至 2017 年底相关业务整合已基本完成。

综上，上述交易均具有真实业务背景，与客户需求和企业经营实际情况相吻合。

上述交易中，除业务转移过程中的交易外，其余交易与同类业务、无关第三方交易的毛利率基本一致，交易定价公允。业务转移过程中涉及的交易，根据各

方的在先约定，考虑到相关团队、采购、经营管理等均已提前转移至上海润林，因此，在转移过程中，上海润林向原业务主体销售的产品，根据终端客户价格的不同，参考同行业一般仅承担物流配送企业的定价方式（在行业中，若经销商或配送商仅承担物流配送职责的，其上游供应商会根据终端价格下浮 5%-7%确定对其的销售价格），按照终端价格下浮 5%确定上海润林对其的销售价格。因此，交易价格具有其合理性，符合市场定价原则，交易价格公允。

（3）杭州怡丹

报告期内，除与上市公司及其关联方之外的、杭州怡丹购销类的关联交易情况如下：

| 关联方 | 关联交易内容 | 2018年 1-4月 | 2017年 | 2016年 |
|------------|--------|---------------|-------|--------|
| 南京华硕科技有限公司 | 购买商品 | | - | 305.24 |

该交易产生的原因为：因杭州怡丹主要供应商原主要采用美元交易模式，即境内经销商向供应商香港或其他境外主体采购，境内经销商自行安排处理进口通关事宜，而行业内一般均会通过专业的进口代理商进行进口贸易。因此，杭州怡丹原通过进口代理商南京华硕科技有限公司（为杭州怡丹原参股股东控制的企业，该股东于 2016 年将其持有的全部杭州怡丹股权出售给润达盛瑚）采购部分进口试剂。2016 年 4 月后，因供应商调整供货主体，改为由境内主体与境内经销商交易，供应商负责处理进口相关事宜，杭州怡丹改为直接向供应商国内分支机构采购，不再通过进口代理商交易。

综上，上述交易均具有真实业务背景，与客户需求和企业经营实际情况相吻合。

杭州怡丹通过南京华硕进行采购的交易，依据行业惯例，南京华硕在其采购价格基础上增加 1%之后销售给杭州怡丹，作为其进口代理成本，因此，杭州怡丹的关联交易定价符合市场定价原则，交易价格公允。

（二）上海伟康

因上海伟康主要业务为为医疗机构提供仓储物流服务以及为医疗器械经营企业提供第三方物流服务，因此，上海伟康不存在严格意义上的购销类的关联交易。报告期内，上海伟康除关键管理人员薪酬外，经常性关联交易情况如下：

1、租赁上海惠中仓库相关交易

2017年，上海伟康为加快开展第三方物流服务业务，经多方寻找，确定租赁上海惠中金山物流仓库作为第三方物流服务的主要经营地点，因此，2017年、2018年1-4月分别向上海惠中支付租金389.37万元、129.79万元，支付物业管理费等95.30万元、29.61万元。上述租金价格系参考周边仓库、物流设施等租赁价格，结合上海惠中现有仓库设备的实际情况，经双方协商确定，与周边具有冷库等设施的仓库租金基本相当，租赁价格公允。

2、向润达医疗及其关联方提供第三方物流服务

因润达医疗经营所需，除自有仓库及物流服务外，润达医疗选择上海伟康作为第三方物流服务提供商，为其提供更加专业的物流服务。报告期内，第三方物流交易情况如下：

单位：万元

| 关联方 | 2018年1-4月 | 2017年 | 2016年 |
|------------------|-----------|--------|-------|
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 112.31 | 368.34 | - |
| 上海康祥卫生器材有限公司 | 13.39 | 38.77 | - |
| 上海润达榕嘉生物科技有限公司 | 27.29 | 36.48 | - |
| 上海昆涑生物科技有限公司 | 19.85 | 19.78 | - |
| 上海润达实业发展有限公司 | 5.50 | 16.07 | - |
| 上海中科润达精准医学检测有限公司 | - | 2.83 | - |
| 上海祥闰医疗科技有限公司 | 0.77 | 2.83 | - |
| 润澜（上海）生物技术有限公司 | 5.95 | - | - |

上述交易金额系根据实际使用第三方物流服务的情况确定，即根据实际占用的仓位、实际使用的物流情况等确定总量后，按照单一服务的报价计算确定。上海伟康第三方物流涉及的单一服务报价，与行业内其他第三方物流服务商报价基本一致，价格公允。

3、上海伟康与润达医疗关于第三方物流服务合作的原因

因润达医疗在金山仓储物流基地建成后，拟以该仓储物流基地为基础，对润达医疗及其上海地区子公司的仓储物流进行统一管理，但若采用此种方式，根据药监部门相关规定，则需要润达医疗取得医疗器械第三方物流服务资质，以便为上海地区子公司提供仓储物流服务，而该资质取得需要较长的周期和投入较多的人力物力，可能会影响相关业务的正常开展，支出不必要的成本。此外，润达医疗也拟在仓储物流配送管理方面，引入更加专业的合作伙伴或机构，以提升物流仓储管理水平，提高管理效率。因此，润达医疗开始寻找专业的体外诊断产品或医疗器械产品第三方物流服务资质企业进行合作。鉴于润达医疗与上海伟康多年的业务合作关系，以及对上海伟康在仓储物流管理方面专业能力的认可，选择和上海伟康在第三方物流服务方面进行合作。

4、其他关联交易

(1) 2016年11月，上海伟康与上海乐伊签订股权转让协议，上海伟康将持有的子公司上海杭旷保安服务有限公司100%股权以30,000,000.00元价格转让给上海乐伊，上海伟康于2016年11月30日收到股权转让款并办妥工商变更手续。

(2) 上海伟康为医院提供物流配送、委托采购服务，其中，向关联方采购情况如下：

a. 2018年1到4月公司代医院向国润医疗供应链服务（上海）有限公司采购额为56,022,670.54元，期末应付账款余额为57,393,292.39元；2017年公司代医院向国润医疗供应链服务（上海）有限公司采购额为126,847,606.67元，期末应付账款余额为39,281,745.62元；2016年公司代医院向国润医疗供应链服务（上海）有限公司采购额为91,817,771.41元，期末应付账款余额为41,844,311.99元。

b. 2016年上海伟康代医院向上海润达榕嘉生物科技有限公司采购额为923,076.92元，期末应付账款余额为720,000.00元。

c. 2017年上海伟康代医院向上海润达医疗科技股份有限公司采购额为9,830,212.81元，期末应付账款余额为2,111,744.18元；2016年上海伟康代医院

向上海润达医疗科技股份有限公司采购额为 25,664,129.82 元，期末应付账款余额为 524,893.52 元。

上述上海伟康向国润医疗供应链服务（上海）有限公司、润达医疗等关联方采购物资系因上海伟康服务的医疗卫生机构与该等供应商存在采购合作关系，由上海伟康代医疗卫生机构向上述关联方采购物资。

（三）上海瑞美

上海瑞美作为国内领先的医学实验室信息化服务提供商，使用其软件的终端医院客户已经超过 1500 家，因此，润达医疗及其子公司在为终端客户提供整体综合服务解决方案时，若终端客户选择上海瑞美相关软件产品的，则会存在由终端客户或由润达医疗及其子公司向上海瑞美购买软件的情形。此外，根据行业惯例，医学实验室新增仪器设备需要接入软件系统，接口费一般由新增设备的供应商或终端客户支付。因此，报告期内，上海瑞美存在向润达医疗及其子公司销售软件或服务的情形：

单位：万元

| 关联方 | 关联交易内容 | 2018 年 1-4 月 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|----------------|---------|-----------------|------------|------------|
| 上海润达医疗科技股份有限公司 | 软件销售及服务 | - | 61.71 | - |
| 青岛益信医学科技有限公司 | 软件销售及服务 | 7.35 | 0.73 | 6.84 |
| 济南润达生物科技有限公司 | 软件销售及服务 | - | 1.03 | 1.54 |
| 苏州润达汇昌生物科技有限公司 | 软件销售及服务 | - | 1.11 | 0.13 |
| 上海润达榕嘉生物科技有限公司 | 软件销售及服务 | 25.64 | 0.85 | - |
| 云南润达康泰医疗科技有限公司 | 软件销售及服务 | - | 6.84 | - |
| 长春金泽瑞医学科技有限公司 | 软件销售及服务 | 0.14 | 0.55 | - |
| 南京润达强瀚医疗科技有限公司 | 软件销售及服务 | - | - | 1.84 |
| 上海高进源医疗设备有限公司 | 软件销售及服务 | 0.43 | 0.47 | 1.28 |
| 贵州润达康益医疗科技有限公司 | 软件销售及服务 | - | 1.97 | - |
| 苏州新天地医疗设备有限公司 | 软件销售及服务 | - | 0.34 | 0.21 |
| 上海伟康卫生后勤服务有限公司 | 软件销售及服务 | 0.77 | - | - |
| 北京东南悦达医疗器械有限公司 | 软件销售及服务 | 1.03 | - | - |
| 合肥润达万通医疗科技有限公司 | 软件销售及服务 | 0.43 | - | - |
| 上海嵇瑞信息科技有限公司 | 软件销售及服务 | 2.56 | - | - |
| 上海润达实业发展有限公司 | 软件销售及服务 | 1.37 | - | - |
| 苏州润赢医疗设备有限公司 | 软件销售及服务 | 4.19 | - | - |

上述交易价格与上海瑞美向无关第三方销售的价格一致，定价公允。

二、上市公司润达医疗既是苏州润赢等标的资产的客户又是供应商的具体原因及合理性

（一）苏州润赢及上海润林与润达医疗及其控参股企业交易的原因

苏州润赢、上海润林与润达医疗及其控参股企业发生的交易，基本上是基于以下原因导致：

1、润达医疗及其关联方在苏州润赢、上海润林拥有相关品牌产品的经销区域开展业务，为终端客户提供整体综合服务业务或其他相关业务，向区域内拥有品牌产品经销权的供应商采购，属于行业惯例，符合市场基本原则；

2、苏州润赢、上海润林因其客户的需求，向拥有当地区域相关品牌产品的润达医疗及其关联方进行采购，属于行业惯例，符合市场基本原则；

3、苏州润赢、上海润林还为满足客户需求，向润达医疗及其控参股企业少量采购其生产的自主品牌产品；

4、苏州润赢和上海润林与润达医疗及其控参股企业之间会存在因客户亟需或库存不足，临时调货产生的小额交易，属于行业内的常见情形。

综上，苏州润赢、上海润林与润达医疗及其控参股企业之间既存在销售也存在采购交易的情形，符合行业惯例，具有真实的业务背景。

（二）杭州怡丹与润达医疗及其他控参股企业交易的原因

上市公司收购杭州怡丹后，杭州怡丹作为上市公司控股子公司，其采购体系纳入上市公司的统一供应链资源管理体系。润达医疗在集团中整合建立的供应链资源共享平台，即各公司依据其签署的各项协议所拥有的采购资源，依据资源效益最大化原则，而进行的内部采购行为。杭州怡丹拥有梅里埃、欧蒙、Thermofisher 等品牌的集团采购协议（即其关联方不论终端区域均可通过杭州怡丹向产品制造商直接采购）。因此，杭州怡丹存在向润达体系内其他公司的销售及采购的情形，以满足客户的需求。

嘉兴新孚臣为杭州怡丹嘉兴地区主要的经销商之一，双方拥有长期的合作关系，2017年下半年因润达医疗投资嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司后，双方形成关联关系，未影响原有业务开展。

此外，杭州怡丹也有少量交易属于与润达医疗之间的调货交易。

综上，杭州怡丹作为上市公司控股子公司，与润达医疗之间的交易系公司统一供应链资源管理平台，采购资源共享的结果。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第十一章 同业竞争与关联交易”之“二、本次交易对上市公司关联交易的影响”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：本次交易 5 家标的资产与上市公司或其他关联方之间进行购销关联交易具有真实的业务背景，关联交易定价公允。苏州润赢、上海润林与润达医疗及其控参股企业之间既存在销售也存在采购交易的情形，符合行业惯例，具有真实的业务背景。杭州怡丹作为上市公司控股子公司，与润达医疗之间的交易系公司统一供应链资源管理平台，采购资源共享的结果。

反馈问题二十八

申请文件显示，1) 苏州润赢等家标的资产均存在大额关联方资金拆入的问题。以苏州润赢为例，报告期末苏州润赢从廖伟生等 5 名关联股东拆入金额报告期末余额为 4,767.04 万元，在其他应付款中核算，占总负债比例为 45.4%。2) 苏州润赢大额负债均主要系股东给予标的资产用于补充流动资金的资金支持，借款协议中均未明确相关借款账期，借款金额根据标的资产的实际需求存在波动。3) 本次交易《购买资产协议》中对股东向标的资产借款有约定。4) 其他几家标的资产中，上海润林其他应付款中借款金额为 1,004.94 万元，杭州怡丹股东借款金额为 4,804.35 万元。请你公司：1) 结合标的资产所处行业实际情况、标的资产实际经营资金需求情况，进一步补充披露苏州润赢等标的资产长期通

过股东借款解决资金链问题的合理性，报告期是否计提股东借款利息。2) 补充披露苏州润赢等标的资产针对股东借款及偿还内部控制措施是否完善，财务上是否独立于其控股股东及实际控制人。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、结合标的资产所处行业实际情况、标的资产实际经营资金需求情况，进一步补充披露苏州润赢等标的资产长期通过股东借款解决资金链问题的合理性，报告期是否计提股东借款利息。

本次交易标的中，存在股东借款的公司是苏州润赢、上海润林和杭州怡丹。苏州润赢、上海润林和杭州怡丹通过股东借款解决公司运营资金问题的原因主要系行业内企业普遍属于轻资产模式运营，大部分企业取得银行借款的难度较大，且在公司业务快速扩张期间，公司资金面相对较为紧张，在银行借款不能满足公司运营资金需求的情况下，行业内企业普遍存在通过股东借款补充流动资金的情况。苏州润赢、上海润林和杭州怡丹股东借款均有真实的资金往来凭证，并签署借款协议，根据市场利率约定应收的利息，该等借款真实发生。

报告期内，苏州润赢股东借款及利息情况如下，其中需支付给股东的利息按年化4.35%计提：

2018年1-4月

单位：万元

| 关联方 | 2018年1-4月 新增借款金额 | 2018年1-4月 偿还借款金额 | 2018年4月30日 借款余额 | 2018年1-4月 计提利息 | 2018年4月30日 应付利息余额 |
|-----|---------------------|---------------------|--------------------|-------------------|----------------------|
| 拆入 | | | | | |
| 廖伟生 | 619.92 | 242.00 | 4,343.62 | 59.20 | 59.20 |
| 郭苏倪 | - | 153.41 | 161.00 | 3.20 | 3.20 |
| 李耀 | - | 148.08 | - | 0.70 | 0.70 |
| 陆迅 | 30.00 | 53.21 | 55.00 | 0.97 | 0.97 |
| 左忠锁 | - | 103.21 | 97.81 | 2.28 | 2.28 |

2017年度

单位：万元

| 关联方 | 2017年度 新增借款金额 | 2017年度 偿还借款金额 | 2017年12月31日 借款余额 | 2017年度 计提利息 | 2017年12月31日 应付利息余额 |
|-----|------------------|------------------|---------------------|----------------|-----------------------|
| 拆入 | | | | | |
| 廖伟生 | 390.58 | 608.79 | 3,965.70 | 183.27 | 306.06 |
| 郭苏倪 | 153.41 | 430.00 | 314.41 | 24.28 | 24.28 |
| 李耀 | 148.08 | - | 148.08 | 3.53 | 3.53 |
| 陆迅 | 123.21 | 45.00 | 78.21 | 2.19 | 2.19 |
| 陈哲 | 58.00 | 98.00 | - | 1.74 | 1.74 |
| 左忠锁 | 201.02 | 312.00 | 201.02 | 12.10 | 12.10 |
| 马佳萍 | - | 182.00 | - | 5.24 | 5.24 |
| 唐怡 | - | 170.00 | - | 6.20 | 6.20 |

2016年度

单位：万元

| 关联方 | 2016年度 新增借款金额 | 2016年度 偿还借款金额 | 2016年12月31日 借款余额 | 2016年度 计提利息 | 2016年12月31日 应付利息余额 |
|-----|------------------|------------------|---------------------|----------------|-----------------------|
| 拆入 | | | | | |
| 廖伟生 | 1,192.93 | 1,569.03 | 4,183.90 | 188.14 | 158.82 |
| 郭苏倪 | 500.00 | 100.00 | 591.00 | 19.58 | - |
| 陈哲 | 4.00 | - | 40.00 | 1.68 | - |
| 左忠锁 | 250.00 | - | 312.00 | 9.74 | - |
| 马佳萍 | - | 139.00 | 182.00 | 10.01 | - |
| 唐怡 | 150.00 | - | 170.00 | 3.95 | - |

报告期内，上海润林股东借款及利息情况如下，其中需支付给股东的利息按年化6.50%计提：

2018年1-4月

单位：万元

| 关联方 | 2018年1-4月 新增借款金额 | 2018年1-4月 偿还借款金额 | 2018年4月30日 借款余额 | 2018年1-4月 计提利息 | 2018年4月30日 应付利息余额 |
|----------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|-------------------|----------------------|
| 上海润达盛瑚 投资管理中心 (有限合伙) | 10.88 | - | 516.28 | 10.88 | 14.06 |
| 上海润祺投资 管理中心(有 有限合伙) | 4.35 | - | 206.51 | 4.35 | 5.62 |

2017年度

单位：万元

| 关联方 | 2017年度 新增借款金额 | 2017年度 偿还借款金额 | 2017年12月31日 借款余额 | 2017年度 计提利息 | 2017年12月31日 应付利息余额 |
|----------------------------|------------------|------------------|---------------------|----------------|-----------------------|
| 上海润达盛瑚 投资管理中心 (有限合伙) | 505.39 | - | 505.39 | 3.17 | 3.17 |
| 上海润祺投资 管理中心(有 限合伙) | 202.16 | - | 202.16 | 1.27 | 1.27 |

报告期内，杭州怡丹股东借款及利息情况如下，其中需支付给股东的利息按
年化4.35%计提：

2018年1-4月

单位：万元

| 关联方 | 2018年1-4月 新增借款金额 | 2018年1-4月 偿还借款金额 | 2018年4月30日 借款余额 | 2018年1-4月 计提利息 | 2018年4月30日 应付利息余额 |
|------|---------------------|---------------------|--------------------|-------------------|----------------------|
| 拆入 | | | | | |
| 申屠金胜 | - | 300.00 | 3,234.34 | 49.98 | 326.42 |
| 彭华兵 | - | 200.00 | 441.00 | 7.84 | 156.92 |
| 孙波 | - | - | 600.00 | 8.70 | 45.68 |

2017年度

单位：万元

| 关联方 | 2017年度 新增借款金额 | 2017年度 偿还借款金额 | 2017年12月31日 借款余额 | 2017年度 计提利息 | 2017年12月31日 应付利息余额 |
|------|------------------|------------------|---------------------|----------------|-----------------------|
| 拆入 | | | | | |
| 申屠金胜 | - | 1,050.00 | 3,534.34 | 183.38 | 276.44 |
| 彭华兵 | - | 1,740.00 | 641.00 | 97.01 | 149.08 |
| 孙波 | - | - | 600.00 | 26.10 | 36.98 |

2016年度

单位：万元

| 关联方 | 2016年度 新增借款金额 | 2016年度 偿还借款金额 | 2016年12月31日 借款余额 | 2016年度 计提利息 | 2016年12月31日 应付利息余额 |
|------|------------------|------------------|---------------------|----------------|-----------------------|
| 拆入 | | | | | |
| 申屠金胜 | 2,270.00 | 1,922.00 | 4,584.34 | 93.06 | 93.06 |
| 彭华兵 | 1,820.00 | 1,240.00 | 2,381.00 | 52.06 | 52.06 |
| 孙波 | 600.00 | - | 600.00 | 10.88 | 10.88 |

二、补充披露苏州润赢等标的资产针对股东借款及偿还内部控制措施是否
完善，财务上是否独立于其控股股东及实际控制人。

上述标的公司均制订了相关的财务管理制度或资金管理制度等，报告期内存在标的公司未及时履行向股东借款的审批程序情形，标的公司均已依据内部控制要求，对报告期内资金拆借补充履行了必要的内部决策程序。上述资金拆借均签署了规范的借款协议，并以市场化利率结算利息，标的资产的内部控制得到了执行。

报告期内苏州润赢等标的资产设置了独立于股东及其关联方的财务机构，财务人员均专职，在办理与关联方有关的资金收支时，按苏州润赢等标的资产财务管理制度的相关规定，履行必要的审批程序。本次交易完成后，上市公司将统筹安排集团内资金需求，以减少对股东的借款。

因此，苏州润赢等标的资产与股东的往来款及股东借款均已遵循标的资产制订的内控制度履行了审批程序，相关内部控制措施已得到有效执行，苏州润赢等标的资产财务上独立于其控股股东及实际控制人。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，审计机构认为：苏州润赢、上海润林和杭州怡丹通过股东借款解决公司运营资金问题的原因主要系行业内企业普遍属于轻资产模式运营，大部分企业取得银行借款的难度较大，且在公司业务快速扩张期间，公司资金面相对较为紧张，在银行借款不能满足的情况下，行业内企业普遍存在通过股东借款补充流动资金的情况。报告期内苏州润赢等标的资产与股东及其关联方的关联交易及关联借款均已遵循标的资产制订的内控制度履行了审批程序，相关内部控制措施已得到有效实行，苏州润赢等标的资产在财务上独立于主要股东。

(此页无正文，为《天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）〈关于对上海润达医疗科技股份有限公司的监管问询函〉相关问题的专项核查意见》之签字页)

经办签字注册会计师：



郭海龙



李雯敏

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）





天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)
与原文件核对一致
(II)



姓 名 郭海龙
Full name _____
性 别 男
Sex _____
出生日期 1977-02-18
Date of birth _____
工作单位 天职国际会计师事务所(特殊普通
Working unit 合伙)上海分所
身份证号码 310102197702181217
Identity card No. _____

49

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



郭海龙(110101504639)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日

年 月 日
/ /

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年 月 日
2016年 4月 3 日



天职国际会计师事务所(特殊普通合伙) 核 对 一 致 原 与 (三)



| | |
|-------------------|------------------------|
| 姓 名 | 李 雯 敏 |
| Full name | _____ |
| 性 别 | 女 |
| Sex | _____ |
| 出 生 日 期 | 1989-08-31 |
| Date of birth | _____ |
| 工 作 单 位 | 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所 |
| Working unit | _____ |
| 身 份 证 号 码 | 341023198908316065 |
| Identity card No. | _____ |

76

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



李雯敏(110101505141)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日

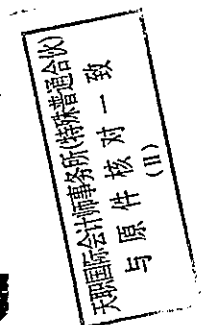
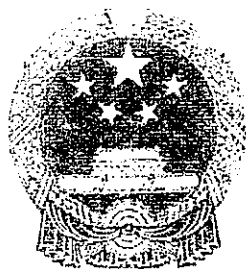
年 月 日
/y /m /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
/y /m /d

编号: 1 05017073



营业执照

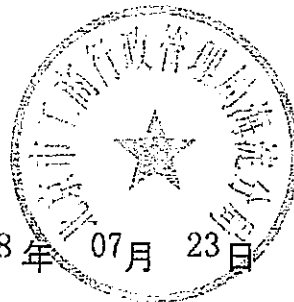
(副本) (15-1)

统一社会信用代码 911101085923425568

名称 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)
 类型 特殊普通合伙企业
 主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域
 执行事务合伙人 邱靖之
 成立日期 2012年03月05日
 合伙期限 2012年03月05日至长期
 经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;法律、法规规定的其他业务。(企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)



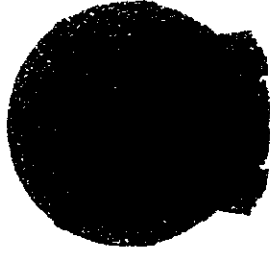
登记机关



提示: 每年1月1日至6月30日通过企业信用信息公示系统报送上一年度年度报告并公示。

2018年07月23日

证书序号: 0000175



说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

名称：邱靖之
 首席合伙人：
 主任会计师：
 经营场所：

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

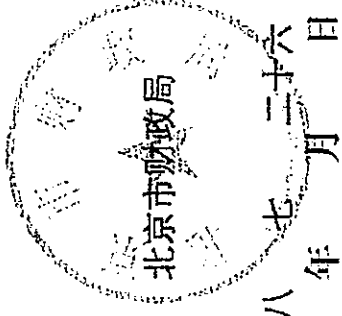
特殊普通合伙

组织形式：
 执业证书编号：

11010150

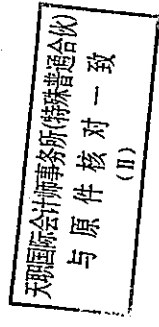
京财会许可[2011]0105号

批准执业日期：
 2011年11月14日



发证机关：

二〇一八年七月二十六日



中华人民共和国财政部制

证书序号: 000406

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
天职国际会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 邱靖之

证书号: 08

发证时间: 二〇一〇年五月

证书有效期至: 二〇一〇年五月

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)
与原件核对一致
(三)

