

## 江苏康众数字医疗科技股份有限公司

### 关于上海证券交易所对公司 2022 年年度报告的

### 信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

江苏康众数字医疗科技股份有限公司（以下简称“康众医疗”、“公司”）于 2023 年 6 月 8 日收到上海证券交易所下发的《关于江苏康众数字医疗科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2023〕0191 号）（以下简称“问询函”），公司及全体管理层对此高度重视，对问询函所关注事项逐一认真分析和核查。现就问询函相关问题的回复如下：

#### 问题 1

年报披露，公司 2022 年营业收入 20,457.12 万元，同比下降 40.18%；扣非后归母净利润-2,119.63 万元，同比下降 128.82%。其中，医疗板块营业收入 17,420.2 万元，同比下降 17.20%，毛利率下降 7.35 个百分点；工业/安检板块营业收入 2,319.29 万元，同比下降 74.65%，毛利率下降 7.11 个百分点。2022 年业绩大幅下滑，系公司部分客户订单需求下调或滞缓，同时新产品市场导入不及预期、市场竞争加剧，导致销售总收入减少。2023 年一季报披露，公司 2023 年一季度营业收入 5,011.90 万元，较 2021 年一季度同比下跌 43.54%；扣非后归母净利润-999.70 万元，较 2021 年一季度同比下跌 147.82%。请公司：（1）补充披露 2022 年和 2023 年一季度医疗和工业/安检板块的销售台数和平均售价变动情况；（2）结合公司业务模式、主要客户变动和市场竞争情况，说明医疗和工业/安检板块业务收入大幅下滑的具体原因，并说明相关业务板块的市场需求

是否存在萎缩风险；(3) 结合主要产品销售价格变动、产品结构变化、原材料价格涨幅等因素，说明医疗和工业/安检板块 2022 年毛利率波动的具体原因；

(4) 结合公司在手订单、客户合作进展和业务发展方向，说明公司业绩修复情况和后续业务发展规划。

**【回复】**

一、补充披露 2022 年和 2023 年一季度医疗和工业/安检板块的销售台数和平均售价变动情况

2022年度、2023年一季度，公司主营业务分行业情况的销售量、平均售价、销售收入的情况如下：

单位：台、万元/台、万元

分行业	项目	2023 年一季度		2022 年度	2022 年一季度
		数值	变动	数值	数值
医疗	销售量	1,163	52.83%	4,444	761
	平均售价	3.51	-10.58%	3.92	4.16
	销售收入	4,076.78	28.73%	17,420.29	3,167.02
工业/安检	销售量	133	160.78%	378	51
	平均售价	6.44	5.01%	6.14	7.82
	销售收入	856.92	114.98%	2,319.29	398.61
主营业务合计	销售量	<b>1,296</b>	<b>59.61%</b>	<b>4,822</b>	812
	平均售价	<b>3.81</b>	<b>-7.01%</b>	<b>4.09</b>	4.39
	销售收入	<b>4,933.70</b>	<b>38.37%</b>	<b>19,739.58</b>	3,565.62

注 1：2023 年一季度销售量和销售收入的变动系较 2022 年一季度的同比变动。

注 2：2023 年一季度数据未经审计，下同。

2023年一季度，公司主营业务收入4,933.70万元，同比增长59.61%，主要原因系销售量的同比增长。医疗板块销售量2023年一季度为1,163台，较2022年一季度增长52.83%；平均单价3.51万元/台，较2022年度下降10.58%。工业/安检板块2023年一季度销售量为133台，较2022年一季度增长160.78%，平均单价6.44万元/台，较2022年度增长5.01%。

二、结合公司业务模式、主要客户变动和市场竞争情况，说明医疗和工业/安检板块业务收入大幅下滑的具体原因，并说明相关业务板块的市场需求是否

## 存在萎缩风险

### （一）医疗板块

#### 1、医疗板块业务收入下滑具体原因

2021年度、2022年度，公司医疗板块销售量、平均售价、销售收入的变动情况如下：

单位：台、万元/台、万元

类别	项目	2022年度		2021年度
		数值	变动	数值
静态	销售量	3,413	-33.13%	5,104
	平均售价	3.94	-2.98%	4.06
	销售收入	13,456.94	-35.12%	20,742.60
动态	销售量	1,031	49.64%	689
	平均售价	3.84	-9.06%	4.23
	销售收入	3,963.35	36.07%	2,912.64
医疗板块合计	<b>销售量</b>	<b>4,444</b>	<b>-23.29%</b>	<b>5,793</b>
	<b>平均售价</b>	<b>3.92</b>	<b>-4.00%</b>	<b>4.08</b>
	<b>销售收入</b>	<b>17,420.29</b>	<b>-26.36%</b>	<b>23,655.24</b>

如上所示，公司2022年度医疗板块收入较2021年度下降，主要原因系静态产品的销售量和销售收入有所下降，动态产品的销售收入保持较好的持续增长。

公司医疗板块的静态产品主要应用场景为静态拍片诊断，用于普放DR（数字化X射线影像系统）、宠物DR、数字乳腺机等，主要客户群体为医疗领域的DR厂商，终端用户为医疗机构、宠物医院等。近十年来，由于DR具有量子效率高、图像质量好、成像速度快等优点，其逐步取代CR设备、CCD-DR设备，成为X射线影像设备的主流技术方案。随着持续的推广普及，国内市场DR装机数量不断提高，2016-2020年每年新增装机量在一万台左右规模量级，国内DR行业处于发展的高峰平台期。

随着连续多年、尤其是2020年的DR的大量采购，自2021年开始，国内DR市场需求出现连续下滑，根据医招采统计数据等公开信息，2020-2022年，国内

DR招投标采购数量分别为11,426台（移动DR代替）、6,138台、5,982台，连续两年呈下降趋势，国内DR厂商的业务规模普遍收缩，进而导致对公司产品的采购需求下降。

如上因素影响，公司医疗领域客户出现订单需求下调或滞缓的情形，加之新产品市场导入不及预期，公司医疗板块的静态产品销售量从2021年的5,104台下降至2022年的3,413台，带动其收入从2021年的20,742.60万元下降至2022年的13,456.94万元，进而导致公司医疗板块的整体下降。

## 2、相关业务板块市场需求不存在萎缩风险

公司医疗业务板块的静态产品市场需求不存在萎缩风险，主要原因如下：

（1）普放市场需求长期存在且将回归稳定。静态拍片诊断目前仍是各级医院需求量最多的X射线类项目，DR市场需求持续存在。根据公开信息，截至2022年底中国DR保有量累计13.54万台，即使按照10年的使用寿命，且不考虑增量市场需求的前提下，国内每年DR的新增装机量仍超过1万台，远高于前述5,982台的2022年国内DR招投标数量。未来随着分级诊疗和普惠的医疗服务成为公共卫生事业的广泛共识，国内DR系统向基层医疗机构进一步下沉；且受行业政策及技术革新等内外因素推动，未来平板DR将逐渐全面替代CCD-DR、CR和胶片机，拥有良好的发展前景。因此作为DR核心部件，数字化X射线平板探测器静态工作方式仍为主流，市场需求长期存在，且将在经历连续两年低迷后回归稳定。

（2）宠物市场需求强劲。根据《2022中国宠物行业白皮书》等公开信息，2022年度中国宠物医疗行业市场规模787亿元，过去5年间的年均复合增速超过20%。宠物DR设备作为目前使用频率最高的宠物影像设备，已成为中高端宠物医院必购设备之一，市场需求强劲，其逐步呈现下沉趋势，未来随着宠物医疗市场发展，宠物DR设备市场发展空间广阔，进而驱动公司宠物产品快速增长，2022年度公司对主要宠物DR头部客户的销售收入为955.31万元，同比增长222%。

（3）乳腺市场稳定增长。随着近年来人们健康意识的不断增强，人们对于乳腺癌等乳腺疾病的重视程度也不断提高，乳腺X射线检查作为乳腺疾病最基

本的检查方法，在检出钙化方面，具有其他影像学方法无可替代的优势，是40岁以上女性进行乳腺检查的主要方式。目前国内数字乳腺机的市场仍处于培育成长阶段，且存在较大的国产替代空间，数字化X射线平板探测器在乳腺检查市场有稳定的增长前景。

综上所述，公司医疗业务板块的静态产品市场需求不存在萎缩风险，公司2023年一季度医疗业务板块的静态产品收入2,933.22万元，较上年同期增长12.99%，已呈现回暖趋势。

## （二）工业/安检板块

### 1、工业/安检板块业务收入下滑具体原因

2021年度、2022年度，公司工业/安检板块销售量、平均售价、销售收入的变动情况如下：

单位：台、万元/台、万元

类别	项目	2022年度		2021年度
		数值	变动	数值
工业	销售量	287	54.30%	186
	平均售价	6.40	-20.01%	8.00
	销售收入	1,836.35	23.43%	1,487.82
安检	销售量	91	-90.47%	955
	平均售价	5.31	-33.85%	8.02
	销售收入	482.94	-93.70%	7,662.25
工业/安检板块合计	销售量	<b>378</b>	<b>-66.87%</b>	<b>1,141</b>
	平均售价	<b>6.14</b>	<b>-23.49%</b>	<b>8.02</b>
	销售收入	<b>2,319.29</b>	<b>-74.65%</b>	<b>9,150.07</b>

如上所示，公司2022年度工业/安检板块收入较2021年度下降，主要原因系安检业务销售收入大幅下降，工业无损探伤检测业务保持较好的持续增长。

公司安检业务产品主要应用场景包括排爆安全检查、刑事技术侦查等，主要客户群体为X射线安检排爆设备厂商等，终端需求往往涉及军方或政府机构。一方面，由于其应用场景的特殊性，虽然会形成较强的客户粘性，但亦因此会

存在一定区域内的排他性，进而形成较高的客户集中度；另一方面，军方或政府机构的采购主要以项目招投标方式展开，需求不具明显的周期性、存在一定期间波动。因此，一旦安检领域终端需求在一定期间收缩，导致公司安检客户业务规模减少，减少了对公司的采购规模，则会对公司的经营业绩产生不利影响。

如上因素影响，公司安检业务收入从2021年的7,662.25万元大幅下降至2022年的482.94万元，下降了7,179.31万元，主要系安检客户A（即2021年度第1大客户）和B（含其关联企业，下同）（即2021年度第4大客户）的收入下降。2022年度，公司对上述两家客户的销售收入合计下降7,158.01万元，其中，对前者的销售收入从2021年度的5,512.89万元下降至2022年度的2.81万元，下降了5,510.08万元；对后者的销售收入从2021年度的1,776.92万元下降至2022年度的128.99万元，下降1,647.93万元。两者客户收入波动的原因分析具体详见本回复“问题2”的相关内容。

## **2、相关业务板块市场需求不存在萎缩风险**

公司安检业务板块的市场需求不存在萎缩风险，主要原因如下：

（1）全球范围内X射线安检设备需求持续增长。尽管全球范围内的恐怖袭击次数正呈现出逐年下降的趋势，但基于严峻的国际安全形势和重大安全事件的预防要求，美国、欧洲推出了一系列安全检查政策和法规，以航空货物检查为例，美国要求对国内和入境航班上装载的所有货物进行100%检查，欧洲要求经认证的航空货运和邮包承运人在将货物运往欧盟之前进行扫描检查，均促进X射线安检设备的市场需求持续增长。根据Markets&Markets的数据，2020年全球安检设备行业的市场规模在70亿美元左右，其中X光安检设备占比为41%；预计到2026年全球安检设备的市场规模能够突破100亿美元。

（2）国内X射线安检设备需求持续增长。伴随着海关港口、民用航空业和交通运输业的快速发展，国内安检市场需求呈增长趋势。根据共研网数据，2022年我国安检设备市场规模约为147.84亿元；其中安检X光机2022年市场规模为28.25亿元。

综上所述，公司安检业务板块的市场需求不存在萎缩风险，2022年收入下降系公司主要安检客户的需求短期波动所致，未出现行业需求出现重大不利变化或主要客户更换平板探测器供应商的情形；公司2023年一季度安检业务板块收入288.23万元，较上年同期增长445.57%，其中对主要安检客户A的销售收入104.47万元，已呈现回暖趋势。

### 三、结合主要产品销售价格变动、产品结构变化、原材料价格涨幅等因素，说明医疗和工业/安检板块 2022 年毛利率波动的具体原因

2021 年度、2022 年度，公司主营业务分板块的毛利率情况如下：

项目	2022 年度			2021 年度	
	当期毛利率	主营业务收入占比	毛利率变动	当期毛利率	主营业务收入占比
医疗	33.58%	88.25%	-7.35%	40.93%	72.11%
工业/安检	58.48%	11.75%	-7.11%	65.59%	27.89%
<b>合计</b>	<b>36.51%</b>	<b>100.00%</b>	<b>-11.30%</b>	<b>47.81%</b>	<b>100.00%</b>

如上所示，公司 2022 年主营业务毛利率有所下降，主要原因一方面系产品结构变化，毛利率相对更高的工业/安检产品的收入占比有所下降，由 2021 年的 27.89%下降至 2022 年的 11.75%；另一方面系医疗和工业/安检各个板块毛利率有所下降，具体分析如下：

#### （一）医疗板块毛利率变动分析

2021年度、2022年度，公司医疗板块产品的毛利率、单位售价、单位成本的变动情况如下：

医疗板块	2022 年度		2021 年度
	数值	变动	数值
毛利率	33.58%	-7.35%	40.93%
单位售价（万元/台）	3.92	-4.00%	4.08
单位成本（万元/台）	2.60	7.93%	2.41

2022年度，公司医疗板块毛利率较上年同期下降7.35个百分点，主要系单位售价的下降和单位成本的提高。单位售价方面，受到平板探测器市场竞争加剧等因素的影响，公司2022年度产品平均售价同比下降4%。单位成本方面，一

方面受到汇率波动、国际贸易摩擦等因素的影响，加之业务规模下降导致对供应商的议价能力减弱，公司集成电路、电子元器件等主要原材料的采购成本有所增长；另一方面随着产销规模下降，公司整体的规模效应减弱，人工等单位成本有所提高。

## （二）工业/安检板块毛利率变动分析

2022年度，公司工业/安检板块毛利率较上年同期下降7.11个百分点，主要原因系产品结构波动所致。2021年度、2022年度，公司工业/安检板块不同型号产品的毛利率情况如下：

型号	2022 年度			2021 年度	
	当期毛利率	工业/安检收入占比	毛利率变动	当期毛利率	工业/安检收入占比
S/SF 系列	67.79%	5.72%	-1.43%	69.22%	60.86%
其他	57.91%	94.28%	-2.03%	59.95%	39.14%
合计	<b>58.48%</b>	<b>100.00%</b>	<b>-7.11%</b>	<b>65.59%</b>	<b>100.00%</b>

公司2022年工业/安检板块毛利率下降，主要系面向高端安检市场、毛利率水平相对更高的S/SF系列产品在2022年销售占比大幅下降所致，其在工业/安检业务收入占比从60.86%下降至5.72%。

## 四、结合公司在手订单、客户合作进展和业务发展方向，说明公司业绩修复情况和后续业务发展规划

### （一）在手订单

2023 年以来，公司获取的订单同比出现了显著增长，具体如下：

产品	项目	2022 年 1 月 1 日至 6 月 9 日 获取订单	2023 年 1 月 1 日至 6 月 9 日 获取订单	变动量	变动率
医疗	订单数量（台）	1,781	2,350	569	31.95%
	订单金额（万元）	7,302.29	8,751.64	1,449.35	19.85%
工业/安检	订单数量（台）	245	254	9	3.67%
	订单金额（万元）	1,183.04	1,850.15	667.11	56.39%
合计	订单数量（台）	<b>2,026</b>	<b>2,604</b>	<b>578</b>	<b>28.53%</b>
	订单金额（万元）	<b>8,485.32</b>	<b>10,601.78</b>	<b>2,116.46</b>	<b>24.94%</b>

注：美元收入统计按照汇率 7 折算，欧元收入统计按照汇率 7.5 折算。

2023 年以来，公司业绩修复情况整体较为良好，截至 2023 年 6 月 9 日，公司 2023 年获取的订单数量 2,604 台，同比增长 28.53%；订单金额 10,601.78 万元，同比增长 24.94%。

## （二）客户合作进展

### 1、医疗板块

2023 年以来，前两年市场需求集中释放的影响已逐步消除，贴息贷款政策进一步刺激医疗设备采购需求，加之公司新产品的逐步上市推广，公司销售收入增长良好，与主要客户合作进一步深化，增量业务合作主要如下：

应用领域	主要产品特点	主要客户合作进展
医疗领域 (人医)	包括旗舰机型、高性价比机型及影像链配套解决方案，产品具备无线动态、智能定位、IGZO 新型面板等多项创新技术应用，与客户整机的适配性提高，进一步精准定位高端（进口替代）、平替等细分市场需求	与主要头部客户合作进展良好： （1）部分头部客户搭载新型产品的 DR 设备已实现医院装机或批量供货； （2）部分头部客户已完成搭载新型产品 DR 设备的注册认证，达到批量供货状态； （3）部分头部客户已完成新产品注册检测，预计年内取得注册认证
医疗领域 (口腔)	包括采用 IGZO、CMOS 等新型技术的多款产品，具备高分辨率及动态采集的成像特点；在原面阵方案的基础上进一步完善线阵扫描探测器配置，并推出面向下一代中大视野 CBCT 系统的产品	（1）面阵产品自完成线阵扫描配置后已导入主要口腔领域头部客户，形成批量销售或者完成产品注册； （2）大视野产品已在头部客户端完成产品测试并准备启动产品注册

### 2、工业/安检板块

#### （1）工业

工业领域，集成电路及电子制造领域涉及电子零件的制造/组装、PCB 印刷、封装等。随着半导体的尺寸在不断缩小，对集成电路封装密度的要求逐渐提高，与之相对应的缺陷检测精度要求需达到更高级别，工业 X 射线检测设备或微焦点 X 射线检测设备面向复杂的集成电路及电子制造工艺的多环节检测要求。公司自 2022 年开始加大工业领域业务拓展力度，产品成熟度逐步提升，客户拓展情况良好，2021 年度、2022 年度及 2023 年一季度，公司工业型号的销量分别为 186 台、287 台及 84 台，2022 年及 2023 年一季度同比增速分别为 54.30%、

100.00%，虽然在公司整体业务规模的比重还较小，但保持着高速增长趋势。公司与主要工业领域客户增量业务合作进展如下：

应用领域	主要产品特点	主要客户合作进展
电子检查、锂电检测	84 微米分辨率设计，高清还原无损检测；采用万兆平台搭建和耐辐射设计，满足工业高效检测和 7×24 小时持续工作需求	产品应用范围广泛，目前已在包括行业标杆客户在内的多家客户完成产品测试工作，与部分头部企业已签署框架协议开始供货或正在商务洽谈
芯片点料	成像面积 43×43cm，满足各种料盘需求；快速传输方案提高检测效率；暗盒尺寸便携设计更便于整机简易集成	与行业标杆客户合作进展良好，产品已基本完成测试工作，与部分头部企业已签署框架协议进行集成调试或正在商务洽谈
铸件检测、锂电封装检查	专业级射线防护设计支持 450kv 耐辐照要求，适配大型铸件检测场景；多种荧光材料配置，满足工业铸件多样性检测要求	产品应用范围广泛，目前在多家客户已完成或正在进行产品测试工作

## （2）安检

安检领域，由于其应用场景的特殊性，存在一定区域内的排他性，故公司安检领域客户集中度较高，公司安检业务规模会随着下游客户业务规模呈现期间波动。对于公司境外安检领域主要客户，公司与其持续保持良好的合作关系，但受到终端需求间歇期影响，该客户 2022 年向公司采购规模大幅下降；公司目前正在向该客户推广面向更复杂安检环境的新型动态产品，目前型号 1313HR 正处于集成测试环节，同时配合客户共同开发终端应用。对于公司境内安检领域主要客户，公司正在积极配合客户开发新型号产品 1800S，以更好满足终端用户潜在需求，如下游客户招投标情况顺利，预计年内可以启动批量供货。

## （三）业务发展方向

公司自成立以来便专注于自主创新和技术研发。未来，公司将继续以技术开发和产品创新为导向，致力于不断向全球客户提供高性能、低剂量的数字化 X 射线影像系统核心部件产品。

应用领域方面，目前数字化 X 射线影像系统的应用仍以医疗为主，因此公司将持续聚焦医疗领域，针对普放领域的成熟市场需求，公司将加快性能更高、性价比更高的新产品的导入，不断完善产品线，持续巩固并提升在客户端的份额；并进一步把握口腔 CBCT、DSA、C 型臂、放疗等医疗设备的关键部件国产

化替代进程，以及宠物医疗广阔的市场前景和发展速度。工业/安检领域，公司将加快拓展电子检查、锂电检测等领域市场需求，推动与行业标杆客户的集成验证与商务洽谈进度，加速产品批量供货。

销售区域方面，公司在强化国内与欧美等成熟区域市场的覆盖深度之外，同时将快速开拓南美、东南亚、印度等新兴市场，其整体而言 DR 的渗透率相对较低，存在较大市场空间。

产品研发方面，2022 年公司相继发布了应用 CMOS 传感器的口腔系列产品、应用 IGZO 传感器的动态系列产品、微电子检测产品、全新三代平板探测器与智能束光器，同时新能源电池与半导体产品研发推进进展顺利，由此使得公司产品在主要应用领域实现全覆盖。近年来，公司相继发布 DAEC 技术、智能束光器、影像链解决方案，未来随着公司基于临床或终端应用需求陆续发布具体的产品组合或系统服务方案，公司产品交付有望从单一的数字化 X 射线平板探测器进一步丰富延展至产品组合或影像链解决方案。未来，公司在产品研发端，在巩固碘化铯传感器系列产品的技术与功能先进性同时，将持续加大 CMOS 传感器、金属氧化物传感器技术的产品的研发与应用拓展力度，积极加大包括光子计数器、柔性基本传感器等先进技术的产品开发与应用布局；稳步保持并扩大医疗领域市场领先优势的同时，优化资源配置、持续聚焦工业/安检端的市场需求，进一步丰富工业/安检端的产品结构。

#### （四）小结

综上所述，2023 年一季度，公司主营业务收入 4,933.70 万元，同比增长 38.37%；截至目前（2023 年 6 月 9 日）在手订单情况良好，2023 年获取的订单数量和订单金额分别为 2,604 台、10,601.78 万元，同比分别增长 28.53%、24.94%；公司与医疗领域、工业/安检领域主要客户合作进展顺利，业务发展方向亦符合公司目前经营情况和战略规划。整体而言，公司业绩修复情况较为良好，后续业务发展规划较为清晰合理。

## 问题 2

年报披露，公司前五名客户销售额 5,478.35 万元，占年度销售总额的 26.78%，较 2021 年前五名客户销售金额减少 60.70%，占年度销售总额的比例较 2021 年下降 14.26 个百分点。请公司补充披露 2022 年前五名客户的具体名称和主要交易内容，并说明 2022 年前五名客户的具体变动原因和客户集中度发生大幅下降的原因。

**【回复】**

**一、补充披露 2022 年前五名客户的具体名称和主要交易内容**

2022 年度，公司前五大客户的具体名称和主要交易内容如下：

序号	客户名称	主要销售产品	2022 年度销售额 (万元)	占 2022 年度销售 总额比例 (%)
1	客户 1 (医疗领域 DR 厂商)	普放	1,868.94	9.14
2	客户 2 (宠物医疗领域 DR 厂商)	宠物	955.31	4.67
3	客户 3 (医疗领域 DR 厂商)	普放	936.91	4.58
4	客户 4 (医疗领域 DR 厂商)	普放、乳腺	867.46	4.24
5	客户 5 (医疗领域 DR 厂商)	普放、乳腺	849.73	4.15
合计			<b>5,478.34</b>	<b>26.78</b>

注：涉及商业敏感信息，对客户名称等部分信息采取脱密方式披露。

**二、说明 2022 年前五名客户的具体变动原因和客户集中度发生大幅下降的原因**

公司 2022 年客户集中度有所下降，主要原因系 2021 年前五名客户收入贡献较高，随着公司 2022 年对该类客户销售收入有所下降，整体客户集中度随之下降。总体而言，公司前五名客户收入波动主要系客户业务规模以及公司在客户端的份额波动所致，具体变动原因分析如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要销售产品	2022 年度 销售额	2021 年度 销售额	2022 年较 2021 年收入变动 原因分析
1	客户 1 (2022 年度第 1 大客户、2021 年度第 2 大客户，医疗领域 DR 厂商)	医疗	1,868.94	2,950.86	主要原因系客户 2022 年起主要推广高性价比 DR 产品，故对核心部件平板探测器的采购价格敏感度提高，公司低成本型号在客

序号	客户名称	主要销售产品	2022年度销售额	2021年度销售额	2022年较2021年收入变动原因分析
	客户1关联方		27.57	8.35	户端导入有所迟滞，加之市场竞争加剧，导致公司在客户端的份额有所下降。2023年以来，随着公司低成本型号的验证通过，预计后续客户份额将持续回升
2	客户2（2022年度第2大客户，宠物医疗领域DR厂商）	医疗	955.31	296.46	作为国内宠物DR设备市场头部企业，一方面随着宠物医疗市场发展，客户业务规模快速增长，带动对公司宠物产品需求增长；另一方面公司与客户合作逐步深化，产品交付形式从静态产品拓宽为静态+动态产品
3	客户3（2022年度第3大客户、2021年度第3大客户，医疗领域DR厂商）	医疗	936.91	798.34	随着连续多年、尤其是2020年的DR的大量采购，自2021年开始国内DR市场需求出现连续下滑，2022年国内DR采购规模整体下降；受此影响客户业务拓展受到影响，进而对公司医疗产品需求放缓
	客户3关联方		543.09	1,254.29	
4	客户4（2022年度第4大客户，医疗领域DR厂商）	医疗	867.46	1,266.97	随着连续多年、尤其是2020年的DR的大量采购，自2021年开始国内DR市场需求出现连续下滑，2022年国内DR采购规模整体下降；受此影响客户DR产销规模下降，进而对公司医疗产品需求放缓
5	客户5（2022年度第5大客户，医疗领域DR厂商）	医疗	849.73	470.29	南美新兴市场数字化X射线平板探测器需求呈增长态势，公司亦逐步加大系列产品推广力度，带动公司销售增长
6	客户6（2022年度第5大客户，医疗领域DR厂商）	医疗	316.21	1,733.43	该客户主要面向存量DR升级改造的市场，2022年受到市场竞争因素的影响，客户在经营策略上进行了调整，逐步拓展新兴业务，DR业务规模大幅收缩，进而对公司产品的需求大幅下降

序号	客户名称	主要销售产品	2022年度销售额	2021年度销售额	2022年较2021年收入变动原因分析
7	客户7（2021年度第4大客户，安检领域X射线影像设备厂商）	安检	-	1,226.55	终端客户采购主要以项目招投标方式进行，下游客户早期中标订单已于2021年及以前陆续交付完毕，且终端客户2022年未释放大额需求，故客户2022年增量业务较少、主要以存量维护为主，进而对公司产品的采购存在较大波动，2022年降幅较大。预计终端客户需求2023年会有所释放，公司正在协同客户开发产品以满足终端客户系统参数要求
	客户7关联方		-	277.43	
	客户7关联方		4.87	158.05	
	客户7关联方		124.12	114.89	
8	客户8（2021年度第1大客户，安检领域X射线影像设备厂商）	安检	2.81	5,512.89	客户主要面向军方市场，采购需求存在期间波动，过去3年内，终端用户集中于2020年下单，客户按照与终端约定的具体交付周期于2020年、2021年间陆续交付完毕；且基于稳定性考虑，终端客户在集采时往往会进行一定量的产品储备，以应对突发状况，故2022年整体处于采购需求的间歇期。因此，2022年客户几乎没有增量业务，对公司的采购需求随之大幅下降

注：涉及商业敏感信息，对客户名称等部分信息采取脱密方式披露。

### 问题3

年报披露，公司本期研发费用4,452.37万元，同比上升37.56%。其中，职工薪酬2,832.49万元，同比增长34.68%；材料耗用719.35万元，同比增长4.20%。公司期末研发人员数量78人，较同期减少1人。公司期末主要在研项目10个，预计总投资规模3,177.80万元，在研项目较同期减少1个，投资规模同比减少15.88%。请公司：（1）说明本期研发人员数量下降，但研发人员薪酬大幅上升的具体原因和合理性；（2）说明本期未有新增在研项目的原因，说明公司除职工薪酬外的研发投入和研发规模是否出现缩减，并说明对公司坚持科

创属性是否存在重大不利影响；(3) 说明公司目前产品和技术较主要竞争对手是否具有技术先进性和竞争优势；(4) 补充披露公司后续研发项目计划、拟投入研发金额和主要研发战略。

**【回复】**

一、说明本期研发人员数量下降，但研发人员薪酬大幅上升的具体原因和合理性

(一) 研发人员月平均人数增加

公司 2020 年末研发人员数量为 54 人，2021 年末研发人员数量为 79 人，2022 年末研发人员数量 78 人，2022 年末较 2021 年末减少 1 人，但公司研发人员数量在 2020 年至 2022 年整体呈上升趋势。2020 年至 2022 年期间各年度研发人员月平均人数亦保持稳步增长，2020 年度研发人员月均数量为 50 人，2021 年度研发人员月均数量为 65 人，2022 年度研发人员月均数量增长至 82 人，2022 年较上年同期增长了 26.15%，详见下表。

单位：人

月份	2022 年	2021 年	2020 年
1 月	79	57	44
2 月	84	57	45
3 月	84	58	46
4 月	84	63	49
5 月	87	63	48
6 月	87	63	48
7 月	85	64	51
8 月	81	65	52
9 月	77	68	53
10 月	77	66	53
11 月	79	73	55
12 月	80	79	55
年度月平均人数	82	65	50

公司上市后全面优化组织架构，稳步推动各项人才引进工作，尤其是技术开发、产品研发等核心人员陆续在 2021、2022 年度进行扩招引进，故 2020 至 2022 年度期间研发人员月均数量呈稳步上升趋势。

### （二）研发人员人均薪酬增加

2020 年至 2022 年，公司研发人员薪酬合计数从 1,453.54 万元增长至 2,832.49 万元，2022 年较 2021 年增长了 34.68%。2022 年期末研发人员人均薪酬为 36.31 万元/人，较 2021 年增长了 36.41%。从月均研发人员平均薪酬来看，2022 年月均研发人员平均薪酬为 34.54 万元/人，较 2021 年同期涨幅为 6.76%，详见下表：

项目	2022 年		2021 年		2020 年
	数值	变动率	数值	变动率	数值
研发人员薪酬合计（万元）	2,832.49	34.68%	2,103.13	44.69%	1,453.54
研发人员期末数量（人）	78	-1.27%	79	46.30%	54
期末研发人员人均薪酬（万元/人）	36.31	36.41%	26.62	-1.10%	26.92
月均研发人员数量（人）	82	26.15%	65	30.00%	50
月均研发人员平均薪酬（万元/人）	34.54	6.76%	32.36	11.30%	29.07

研发人员人均薪酬增加主要系为契合公司战略调整，为提升产品市场竞争力，公司对研发人才整体素质要求更高，进一步优化了研发团队组织架构。同时受到国际形势与外部营商环境变化的影响，国内整体研发人员的薪酬因人才需求的增长而增加，公司据此优化了研发人员薪酬，导致了公司研发人员薪酬成本的增加。

### （三）研发人员薪酬上升具备合理性

综上分析，公司于科创板上市后，为提升产品市场竞争力，公司全面优化组织架构，稳步推动研发人员的扩招引进工作，2020 至 2022 年度期间研发人员月均数量呈稳步上升趋势，研发人员人均工资亦有所上升，2022 年公司研发人员薪酬合计数同比增长 34.68% 具有合理性。

## 二、说明本期未有新增在研项目的原因，说明公司除职工薪酬外的研发投

入和研发规模是否出现缩减，并说明对公司坚持科创属性是否存在重大不利影响

**（一）除 2022 年年度报告已披露的主要在研项目外，公司有新增在研项目**

报告期内，公司研发工作整体推进顺利，已披露研发项目在 2022 年度均存在相应的研发投入与工作推进。除 2022 年年度报告已披露的主要在研项目外，2022 年与 2023 年一季度公司其他在研项目如下表所示，其中，2022 年新增 1 个在研项目；2023 年一季度新增 2 个在研项目。

序号	项目名称	进展或阶段性成果	拟达到目标	技术水平	具体应用前景	立项时间
1	CareView720 RF	量产阶段	大尺寸的成像视野满足大视野口腔 CBCT 的应用	国内先进	用途为高速动态取图应用，应用于中大视野的口腔锥形束 CBCT 及全景拍摄，主要面向国内外口腔 CBCT 市场，用于国内外口腔 CBCT 厂商的整机集成	2022 年 3 月
2	Firefly 项目	已研发样机	利用 CMOS 技术特点：高清分辨率和超低的噪声，并利用特殊可靠的传感器拼接技术，解决大尺寸 CMOS 的技术和成本瓶颈，提供具有超清图像技术的 CMOS 探测器	国内先进	基于 CMOS 技术的多种产品形式，应用于新能源电池缺陷检测，电子半导体检测和传统的工业生产的无损检测	2023 年 3 月
3	安检定制项目	已研发样机	100um 小像素的大尺寸平板便携探测器，超窄边设计，暗盒标准尺寸，无线传图，大容量宽温电池.适合多种环境和恶劣条件的野外使用	国内先进	应用于安全检查和野外排爆多种野外恶劣环境中	2023 年 3 月

注：进展或阶段性成果系截至 2023 年 5 月 31 日。

**（二）除职工薪酬外的研发投入和研发规模未出现缩减**

2020年至2022年，公司的研发费用明细情况如下表所示。公司研发费用主要由职工薪酬、材料耗用、咨询服务费、折旧与摊销、租赁费等构成。2020年至2022年，为提升产品市场竞争力，公司持续加大研发投入，公司研发费用整体呈上升趋势。

单位：万元

研发费用明细	2022年		2021年		2020年
	发生额	变动率	发生额	变动率	发生额
职工薪酬	2,832.49	34.68%	2,103.13	44.69%	1,453.54
材料耗用	719.35	4.20%	690.38	26.76%	544.62
咨询服务费	362.18	260.38%	100.50	-72.09%	360.08
折旧与摊销	88.19	38.53%	63.67	33.14%	47.82
租赁费	66.65	33.07%	50.09	12.04%	44.70
其他	383.50	67.54%	228.90	46.91%	155.80
<b>合计</b>	<b>4,452.37</b>	<b>37.56%</b>	<b>3,236.66</b>	<b>24.17%</b>	<b>2,606.56</b>

除职工薪酬外，2022年研发费用其他项目均较2021年有所增长：

1、材料耗用从2021年的690.38万元增长至2022年的719.35万元，增长率为4.20%；

2、咨询服务费从2021年的100.50万元增长至2022年的362.18万元，增长率为260.38%，主要系根据研发项目需求而发生的委外合作研发费用增加；

3、折旧与摊销从2021年的63.67万元增长至2022年的88.19万元，增长率为38.53%，主要系新租赁外租研发场地用于研发项目；

4、其他研发费用从2021年的228.90万元增长至2022年的383.50万元，增长率为67.54%，主要系差旅费、委外加工费、认证检测费用及专利申请费用增加。

### （三）公司科创属性不存在重大不利影响

2022年，公司持续加大研发投入，新增了研发项目，公司科创属性未受到重大不利影响。根据《科创属性评价指引（试行）》，公司在研发投入、研发人员、发明专利方面依旧满足科创属性的相关要求：

**1、最近三年研发投入占营业收入比例 5%以上，或最近三年研发投入金额累计在 6,000 万元以上**

2020 年至 2022 年，公司的研发投入以及研发投入占营业收入比例的情况如下表所示。

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
研发投入	4,452.37	3,236.66	2,606.56
营业收入	20,457.12	34,198.45	33,922.08
研发投入占营业收入比例	21.76%	9.46%	7.68%

最近 3 年，公司研发费用占营业收入的比例均在 5%以上，且最近 3 年研发投入金额累计为 10,295.59 万元，最近三年研发投入金额累计超过 6,000 万元，符合科创属性条款要求。

**2、研发人员占当年员工总数的比例不低于 10%**

截至 2022 年 12 月 31 日，公司研发人员有 78 人，占当年员工总数 30.59%，符合科创属性条款要求。

**3、应用于公司主营业务的发明专利 5 项以上**

截至 2022 年 12 月 31 日，公司应用于主营业务的发明专利有 27 项，符合科创属性条款要求。

综上所述，2022 年公司持续加大研发投入，新增了研发项目，除研发人员职工薪酬外的其他研发支出均有增长，公司科创属性未受到重大不利影响。

**三、说明公司目前产品和技术较主要竞争对手是否具有技术先进性和竞争优势**

公司作为数字化 X 射线平板探测器生产商，已掌握了平板探测器的核心技术和生产工艺，主要产品均搭载了公司先进的核心技术，如公司首创的无线 DAEC 技术与 4D 定位技术、AI 辅助摆位技术、氧化物 TFT 技术（IGZO）以及 CMOS 传感器技术等，详见下表。

序号	公司主要产品名称	涉及到的主要技术
1	第三代无线暗合板 1800Cw-III、1500Cw-III、4343LX、1800RF-II	采用康众医疗首创无线 DAEC 技术，实现实时探测器精准剂量控制
2	智能 DR 控制器、1800Cw-III	采用康众医疗首创的 4D 定位技术，实现移动床边机的精准拍摄功能
3	人工智能辅助的智能 DR 控制器 (DRIC)	采用 2D/3D 影像合成 AI 辅助摆位技术，并将传统束光器功能与智能系统结合，成为下一代 DR 系统控制的核心组件
4	560RFZ、3030SH、300RF、500RF	氧化物 TFT 技术 (IGZO)，以提供探测器在高帧频下优异的图像质量
5	Careview2301、CareVision0606HR、CareVision1412HR	CMOS 传感器技术，提供高帧频低剂量下优异的图像

公司核心技术先进性的具体表征及与同行业竞争对手的竞争优势如下表所示，其中无线 DAEC 技术与 4D 定位技术系公司首创，公司在该领域有着较强的竞争优势。

序号	技术名称	同行业现有技术水平	衡量核心技术先进性的关键指标	该技术与同行业公司的竞争优势
1	无线 DAEC 技术	AEC 功能传统实现方式主要还是基于电离室，部分平板探测器厂商基于探测器开发了 AEC 功能，但整体而言精度没有提升，且未实现无线功能和动态透视拍片功能	(1) 剂量控制精度； (2) AEC 区域调整技术	1、DAEC 技术在临床应用的一个关键指标是剂量控制的精准度，传统电离室 (AEC) 器件的剂量控制准确度为 +/-20%，公司首创的 DAEC 技术可达 +/-5%，精度水平显著提升 2、传统 AEC 无法根据拍摄对象的变化调整 AEC 区域，公司三代产品使用的 DAEC 技术可实现 AI 自动调整 AEC 区域
2	4D 定位技术	传统的 DR 影像系统暂无法实现床下或者不可见的情况精准拍摄，可采用 4D 定位技术方案解决，目前行业内该技术的应用较少	(1) 透视定位； (2) 定位精确度； (3) 空间 4D 定位	4D 定位技术可实现透视定位，确保探测器、X 光源、被测物体精准定位。使用 4D 定位技术，可实现无法使用视觉定位的临床拍摄时精确定位 X-射线的照相区域，保证拍照条件质量和诊断的有效性
3	AI 辅助摆位技术	传统人工摆位依赖于操作员的专业技术水平，精准度存在一定误差	(1) 智能算法，自动辅助摆位； (2) 应用 2D/3D 成像传感技术	通过算法并结合 4D 定位技术实现 AI 辅助摆位功能，目前公司应用此技术第一代产品已经在国内头部的 DR 厂商完成注册测试，处于行业领先水平
4	氧化物 TFT 技术 (IGZO)	不适用	不适用	相比于 a-Si TFT 传感器，氧化物 TFT 具备高效的载流能力，可以在帧频、残影、噪声、填充因子等多方面提高产品性能
5	CMOS 传感器技术	不适用	不适用	具备低噪声、高帧频、高灵敏度特性，适用动态系列产品

综上所述，公司主要产品搭载了公司先进的核心技术，如公司首创的无线 DAEC 技术、4D 定位技术、AI 辅助摆位技术、氧化物 TFT 技术（IGZO）以及 CMOS 传感器技术等，其中无线 DAEC 技术与 4D 定位技术系公司首创，公司在该领域有着较强的竞争优势。

#### 四、补充披露公司后续研发项目计划、拟投入研发金额和主要研发战略

公司已就后续研发项目计划、拟投入研发金额和主要研发战略在 2022 年年度报告中补充披露如下：

##### “（1）后续研发计划

序号	研发方向	研发项目具体内容	拟投入研发金额
1	X 射线影像系统关键部件	智能 DRIC 属于行业技术突破，这个技术将 DAEC，4D 定位，3D 目标物体测量，目标物实时跟踪，X-射线源剂量实时监控，以及多种传感器信号融合等模块融合，结合高性能 GPU 计算，实现人工智能辅助人类技师在临床条件下精准摆位，自动剂量控制，拍照质量实时质控；目前市场上还没有对标智能 DRIC 的产品；这个产品是设计智能化 DR 系统的一个关键部件	后续研发计划尚未立项，暂未能确定投入研发金额。公司将在定期报告中及时披露更新已立项的在研项目及其投入研发金额情况
2	CMOS 传感器	CMOS 传感器技术的探测器系列产品开发，包括人医，牙科，工业应用类产品	
3	IGZO 面阵平板探测器	IGZO 传感器技术的探测器系列产品开发	
4	影像链解决方案	聚焦智能 DR 系统、综合影像链解决方案	

##### （2）主要研发战略

公司的主要研发战略围绕着探测器类产品技术升级、智能 DR 系统、应用新的传感器技术保持产品的竞争力以及丰富不同应用的产品类别开展：

①探测器类产品技术升级：基于目前开发的基础技术平台 DAEC，包括无线 DAEC 技术。在未来的 2 年内全面升级平板探测器产品线。利用 DEAC 技术实现精准的临床剂量控制，提高探测器产品的竞争力；

②智能 DR 系统：4D 定位技术，AI 辅助摆位技术，DEAC 技术作为基础技术平台，实现智能 DR 产品系列化（移动机，固定 DR，动态 C-型臂）；

③应用新的传感器技术保持产品的竞争力：包括 CMOS，IGZO，单光子传感器，从技术上拓展和丰富产品线，保持探测器产品的市场竞争力；

④丰富不同应用的产品类别：开拓新的产品线，加强牙科内产品和工业新能源产品的开发和推广。”

#### 问题 4

年报披露，公司 2022 年期末存货账面价值 12,297.73 万元，固定资产 1,002.71 万元，在建工程 3,101.96 万元，同比分别增长 23.68%、43.37%、604.21%。2022 年度计提各项资产减值准备合计 1,193.47 万元。期中，应收账款和其他应收款坏账损失 76.42 万元，存货跌价损失减值损失 1,117.04 万元。公司本期数字化 X 线探测器产量 5,118 台，销售量 4,822 台，较 2021 年同期分别下降 28.34%和 30.46%。请公司：（1）说明公司主要生产线的产能利用率、是否存在产能闲置的情况，并说明公司主要在建工程设计建设产能情况；（2）补充披露公司闲置固定资产的认定标准和现有产能闲置情况，并说明本期期末固定资产和在建工程减值计提是否充分；（3）说明存货原材料和库存商品的主要构成，并结合主要产品销售量大幅下降、在手订单和期后销售的变化情况，详细说明存货减值准备计提过程及充分性。

#### 【回复】

一、说明公司主要生产线的产能利用率、是否存在产能闲置的情况，并说明公司主要在建工程设计建设产能情况

##### （一）主要生产线的产能利用率及产能闲置的情况

公司生产线为数字化 X 探测器产线，产线数量为 1 条，产能为 7,300 台/年，2022 年生产量为 5,118 台，产能利用率为 70.11%。2022 年探测器销售量为 4,822 台，产销比达到 94.22%。公司采取备货式生产模式，为保证生产和供货的及时性与稳定性，公司结合销售预测、产品及原材料的历史良率、交期等信息备置一定的安全库存。2022 年销售收入和生产需求下降，导致生产设备产能利用率比 2021 年降低，但公司生产设备不存在产能闲置的情况。

##### （二）主要在建工程设计建设产能情况

公司 2022 年末在建工程主要包含平板探测器生产基地建设项目和研发服务中心建设项目，其中平板探测器生产基地项目建设拟投资 21,386.66 万元，其中设备投资 6,093.00 万元。该项目建成后，医疗产品的产能预计达到 10,785 件，工业/安检产品的产能预计达到 2,255 件，总产量约为 13,040 件。

## 二、补充披露公司闲置固定资产的认定标准和现有产能闲置情况，并说明本期期末固定资产和在建工程减值计提是否充分

### （一）补充披露公司闲置固定资产的认定标准和现有产能闲置情况

公司已在 2022 年年度报告中补充披露公司闲置固定资产的认定标准和现有产能闲置情况：

#### 1、闲置固定资产的认定标准

公司认定闲置固定资产的标准须同时满足：

- （1）生产经营不再需要且在可预见的未来不会再使用的固定资产；
- （2）尚未达到报废标准，仍然存在自身价值的固定资产。

#### 2、现有产能闲置情况

公司 2022 年不存在闲置的资产，产线产能利用率低主要系公司产销规模下降导致，下游需求回暖后，产线仍然能够持续的进行生产。此外公司产线除生产现有产品外，能够适用于正在开发的口腔、工业等新产品的生产。截至 2022 年 12 月 31 日现有的生产线暂未发现减值迹象，无需计提减值准备。

### （二）期末固定资产和在建工程减值的计提

#### 1、公司固定资产期末余额的具体构成及减值准备计提情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
机器设备	2,590.34	1,778.68		811.67
运输设备	88.70	63.13		25.56
电子设备	460.76	302.52		158.24
办公设备	28.85	21.62		7.24

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
合计	3,168.65	2,165.95		1,002.71

公司对固定资产减值迹象的判断标准如下：

(1) 固定资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；

(2) 企业所处经营环境，如技术、市场、经济或法律环境，或者产品营销市场在发生重大变化，并对企业产生负面影响；

(3) 同期市场利率等大幅度提高，进而很可能影响企业计算固定资产可收回金额的折现率，并导致固定资产可收回金额大幅度降低；

(4) 固定资产陈旧过时或发生实体损坏等；

(5) 固定资产预计使用方式发生重大不利变化，如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务、提前处置资产等情形，从而对企业产生负面影响；

(6) 其他有可能表明资产已发生减值的情况。

报告期内，公司固定资产运行使用情况良好，无闲置固定资产；企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在报告期末发生重大变化；公司固定资产的市价未发生大幅下跌，固定资产预计使用方式发生未发生重大不利变化。

虽然 2022 年度经营业绩较 2021 年度有所下滑，但是公司的业务市场在稳步拓展，发展主线清晰，且平均毛利率较高，固定资产尚未出现明显减值迹象。

## 2、公司在建工程期末余额的具体构成及减值准备计提情况如下：

单位：万元

项目	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
自建厂房	2,992.16		2,992.16	440.49		440.49
设备	109.80		109.80			
合计	3,101.96		3,101.96	440.49		440.49

公司对在建工程减值迹象的判断标准如下：

(1) 长期停建并且预计在未来 3 年内不会重新开工的在建工程；

(2) 所建项目无论在性能上，还是在技术上已经落后，并且给企业带来的经济利益具有很大的不确定性；

(3) 其他足以证明在建工程已经发生减值的情形。

公司主要在建工程为自建厂房，均为产能扩张建设需要，相关项目建设处于土建阶段，不存在停工、闲置的情况，相关在建工程也不存在终止实施或计划处置的情形，不存在减值迹象。

综上所述，报告期各期末公司主要在建工程和固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

三、说明存货原材料和库存商品的主要构成，并结合主要产品销售量大幅下降、在手订单和期后销售的变化情况，详细说明存货减值准备计提过程及充分性

(一) 存货原材料和库存商品的主要构成

1、公司 2022 年末原材料的主要构成如下：

单位：万元

项目	金额	占比 (%)	跌价准备
集成电路	4,306.09	42.36	167.82
TFT	906.47	8.92	458.50
PCB 组装	847.57	8.34	173.13
机械件	883.50	8.69	226.22
其他电子件	1,658.78	16.32	112.49
其他	1,562.87	15.37	179.49
合计	<b>10,165.28</b>	<b>100.00</b>	<b>1,317.65</b>

公司 2022 年期末主要原材料为集成电路，金额为 4,306.09 万元，占原材料总金额比为 42.36%。其他电子件主要为贴片电容、电阻等，金额为 1,658.78 万元，占原材料总金额比为 16.32%。其他原材料主要系线材、选配件、化学品等，

金额为 1,562.87 万元，占原材料总金额比为 15.37%。

**2、公司 2022 年末库存商品的主要构成如下：**

单位：万元

项目	金额	占比（%）	跌价准备
医疗	2,610.36	83.06	376.41
工业/安检系列	532.31	16.94	146.25
合计	<b>3,142.67</b>	<b>100.00</b>	<b>522.66</b>

2022 年期末公司库存商品主要为医疗相关产品，金额为 2,610.36 万元，占比为 83.06%。

（二）结合主要产品销售量大幅下降、在手订单和期后销售的变化情况，详细说明存货减值准备计提过程及充分性

**1、存货跌价发生的原因及计提存货跌价准备的计提过程**

每年末，公司根据存货的可使用状态进行资产减值迹象的判断，对于呆滞、无法正常使用或销售的存货，全额计提跌价准备，对于正常存货，按照“成本与可变现净值孰低”的原则进行跌价测试并计提相应的存货跌价准备，具体方式如下：

存货类别	识别减值迹象后认定的异常存货		正常存货的计提方法
	异常类型	计提方法	
原材料	呆滞、无法正常使用	全额计提	成本与可变现净值孰低
在产品	无法正常使用	全额计提	
库存商品	呆滞	全额计提	
委托加工物资	呆滞	全额计提	
发出商品	不适用	不适用	

原材料、委托加工物资及在产品主要用于成品的生产，公司通过定期存货盘点，由生产部门结合产品库龄、产品配方、工艺流程等识别存货是否可以正常使用以及是否存在呆滞。对于呆滞品和无法正常使用的存货，全额计提存货跌价准备。

针对能够正常使用的存货，按预计生产的产成品的估计售价减去至完工时

估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值进行减值测算。

2022 年公司原材料跌价准备的计提明细如下：

单位：万元

项目	存货金额	跌价准备	占比（%）
呆滞及无法正常使用的存货	1,317.65	1,317.65	100.00
正常使用的存货	8,847.63		
<b>合计</b>	<b>10,165.28</b>	<b>1,317.65</b>	<b>12.96</b>

公司 2022 年期末原材料计提的跌价准备，主要系由于呆滞及无法正常使用而全额计提的存货跌价准备。上述存货的形成原因主要有以下几方面：停产和设计变更后暂时未使用的材料；小批量多品种的原料的采购存在最小起订量以及由于需求变化导致部分物料形成呆滞。该部分原材料经生产部门及采购部门判断使用价值及变现价值较低后，全额计提存货跌价准备。呆滞及无法正常使用的存货明细如下：

单位：万元

项目	存货金额	跌价准备	占比（%）
需求变化	669.12	669.12	100.00
停产及设计变更	479.56	479.56	100.00
最小起订量	168.97	168.97	100.00
<b>合计</b>	<b>1,317.65</b>	<b>1,317.65</b>	<b>100.00</b>

对于正常使用的原材料根据产品估计售价计算可变现净值，无需计提存货跌价准备。

库存商品主要为内嵌软件的 X 射线影像设备，可通过升级软件版本满足市场需求，公司挑选出库龄超过 1 年的库存商品，由技术部门和销售部门结合产品迭代、市场需求等识别存货是否呆滞。对于呆滞的存货，近期无产品销售，预计可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备。

针对正常的库存商品，按最近期间同型号产品销售的平均单价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变

现净值进行减值测算。

2022 年公司库存商品跌价准备的计提明细如下：

单位：万元

项目	存货金额	跌价准备	占比（%）
呆滞存货	499.43	499.43	100.00
正常使用的存货	2,643.24	23.23	0.88
<b>合计</b>	<b>3,142.67</b>	<b>522.66</b>	<b>16.63</b>

公司 2022 年期末库存商品计提的跌价准备，主要系库龄较长且近一年未销售的呆滞存货。公司正常使用的存货可变现净值大多高于成本价值，小部分毛利率较低的商品考虑销售费用及税费后，可变现净值小于成本价值，计提跌价准备 23.23 万元，计提比例为 0.88%。

发出商品主要为根据订单发货而客户尚未签收的产品，正常情况下，客户物流签收后会正常使用，故不存在异常存货的情况。针对发出商品，按照销售订单的价格减去销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值进行减值测算。公司 2022 年期末发出商品计提存货跌价准备 1.21 万元。

## 2、期末库龄情况

单位：万元

项目	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
原材料	7,544.12	1,967.11	654.05	10,165.28
在产品	244.46			244.46
库存商品	2,475.68	352.65	314.34	3,142.67
委托加工物资	179.69			179.69
发出商品	407.15			407.15
<b>合计</b>	<b>10,851.10</b>	<b>2,319.76</b>	<b>968.39</b>	<b>14,139.25</b>

公司期末存货主要以 1 年内为主，采购部依据销售需求及安全库存编制采购计划进行采购，公司安全库存主要依据交货周期及月度需求计算。

目前原材料库龄较长主要系近两年电子料缺货，很多电子料的采购提前期加长，故公司对电子料进行了战略性备货。由于电子料具有通用性，且电子料

常规保存的寿命较长，部分原材料库龄超过一年但公司仍在正常使用，该部分原材料公司按照成本与可变现净值孰低确认存货跌价准备。同时公司依据生产需求计划，对短时间无法消耗的电子料全额计提存货跌价准备。

库存商品 1 年以上的存货金额为 666.99 万元，其中呆滞存货计提跌价准备 499.43 万元，计提比例为 74.88%，部分产品在 2022 年仍有销售，未将其认定为呆滞品，公司按照可变现净值计提存货跌价准备。

### 3、期后销售和在手订单的情况

单位：万元

产品	2022 年末库存商品金额 (A)	2023 年 1-5 月已实现销售的存货金额 (B)	截至 2023 年 6 月 15 日已获取订单的存货金额 (C)	截至 2023 年 6 月 15 日尚未获取订单的存货金额 (D=A-B-C)
医疗	2,610.36	1,624.96	341.23	644.17
工业/安检系列	532.31	253.19	91.50	187.62
<b>合计</b>	<b>3,142.67</b>	<b>1,878.15</b>	<b>432.73</b>	<b>831.79</b>

2022 年末公司库存商品金额为 3,142.67 万元，1-5 月已实现的销售为 1,878.15 万元，已获取订单尚未实现销售的金额为 432.73 万元，截至 2023 年 6 月 15 日未销售且未获取订单的库存商品金额为 831.79 万元。

### 4、2022 年末公司计提存货跌价的计提情况及充分性

公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)
原材料	10,165.28	1,317.65	12.96	7,102.08	653.10	9.20
在产品	244.46			828.70		
库存商品	3,142.67	522.66	16.63	1,815.04	176.90	9.75
委托加工物资	179.69			590.03		
发出商品	407.15	1.21	0.30	437.45		
<b>合计</b>	<b>14,139.25</b>	<b>1,841.52</b>	<b>13.02</b>	<b>10,773.30</b>	<b>830.00</b>	<b>7.70</b>

公司 2022 年末的原材料及库存商品的存货跌价准备计提比例较 2021 年末均有所上升，主要系 2022 年销售未达预期，导致期末库存库龄较长，期末对库龄长且长时间未销售的库存商品以及呆滞的原材料全额计提跌价准备。

综上所述，公司存货跌价准备计提流程及政策合理，存货跌价准备已充分计提。

## 问题 5

年报披露，公司募投项目平板探测器生产基地建设项目承诺投资总额 21,386.66 万元，截至 2022 年末投入金额 1,776.30 万元，投入进度 8.31%，预计 2023 年达到预定可使用状态。研发服务中心建设项目承诺投资总额 10,190.09 万元，截至 2022 年末投入金额 592.46 万元，投入进度 5.81%，预计 2023 年达到预定可使用状态。请公司：（1）补充披露上述两个募投项目的实际进展情况募投项目进展较缓的原因；（2）结合募投项目的后续实施计划，说明募投项目实施是否存在实质性障碍和延期风险。

### 【回复】

一、补充披露上述两个募投项目的实际进展情况，并说明募投项目进展较缓的原因

#### （一）补充披露上述两个募投项目的实际进展情况

公司已就募投项目的实际进展情况在 2022 年年度报告中补充披露如下：

#### “1、募投项目进展

平板探测器生产基地建设项目和研发服务中心建设项目的进展如下：

（1）于 2021 年 5 月通过可行性研究及批准；

（2）于 2021 年 7 月通过规划与报检审批；

（3）因募投项目采用桩基先行的方式，桩基单位于 2021 年 9 月份入场，2021 年 10 月份完工，因周边环境条件变化，经设计变更及专家评审后 2022 年

7月份进行补桩；

(4) 于 2021 年 12 月 30 日完成土建部分施工图设计，获批审图合格证；

(5) 于 2022 年 1 月份启动总包单位招投标工作，2022 年 4 月份确定中标方，并于 2022 年 4 月 8 日签订合同；

(6) 2022 年 7 月 20 日获批施工许可证；

(7) 于 2022 年 8 月 15 日正式开工建设。

募投项目的工程项目包括地下 1 层，地上 12 层，其中主楼高 12 层、辅楼高 4 层、裙楼高 2 层。截至 2023 年 5 月 31 日，工程项目已施工到地上 5 层，地下室开始安装消防设施。

## 2、募集资金使用情况

截至 2023 年 5 月 31 日，平板探测器生产基地建设项目与研发服务中心建设项目合计投资 4,692.50 万元，占目标总投资额的 14.86%。其中，平板探测器生产基地建设项目累计投资 3,772.45 万元，占该项目总投资额的 17.64%；研发服务中心建设项目累计投资 920.05 万元，占该项目总投资额的 9.03%，详见下表：

单位：万元

序号	募投项目	募集资金承诺投资总额 (1)	截至 2022 年末累计投入金额	截至 2023 年 5 月 31 日累计投入金额 (2)	截至 2023 年 5 月 31 日累计投入进度 (3)=(2)/(1)
1	平板探测器生产基地建设项目	21,386.66	1,776.30	3,772.45	17.64%
2	研发服务中心建设项目	10,190.09	592.46	920.05	9.03%
合计		31,576.75	2,368.76	4,692.50	14.86%

### (二) 募投项目进展较缓的原因

公司上述募投项目投资建设进展较缓的主要原因如下：

#### 1、设计审图因素

因消防事项设计图纸报审阶段被退回、设计方案进行重大调整等原因，公司重新报审消防事项设计图纸后于 2021 年 12 月 30 日批复审图合格书。设计审图

事项预计影响约 4 个月的时间。

## **2、公共卫生事件影响**

(1) 施工图审图完成后，公司于 2022 年 1 月启动招投标工作，期间因公共卫生事件影响、人员感染、场所封控，导致招投标工作与合同谈判、签署事项等延后，于 2022 年 4 月 8 日完成合同签署。

(2) 2022 年 8 月 15 日募投项目正式开工建设后，因公共卫生事件形势严峻等现实因素，募投项目人员安排与项目进展均相应受到了影响，预计影响约 1.5 个月的时间。

## **3、异地税收办理**

本次募投项目的总包单位为江苏苏昶建设有限公司（以下简称“苏昶建设”）。苏昶建设注册地址在南京市，由于非苏州本地公司，苏昶建设办理施工许可阶段需办理异地税收事项。异地税收办理事项预计影响约 5 周的时间。

## **4、异地人防办理**

苏昶建设异地人防手续办理花费约 2 周时间。

## **5、深基坑方案论证**

苏昶建设通过深基坑方案论证评审花费约 4 周时间。评审合格后于 2022 年 7 月 20 日批复施工许可证。

## **6、场地受限因素**

由于募投项目工地场地小，北侧为马路、西侧和南侧已有其他建筑，只有场地东侧具备条件进入大型设备。募投项目工地三侧均不具备作业施工面，降低了大型吊机、工法桩等大型设备施工作业效率。

## **7、生活区电力影响**

募投项目建设所在地为苏州工业园区高端制造与国际贸易区。募投项目于 2022 年 8 月 15 日正式开工，恰逢天气炎热、用电紧张高峰期。虽然生活区用电紧张问题已于 2022 年 11 月份得到解决，但对前期工人进场安排造成一定影响，

延缓了施工进度。

综上所述，受到宏观因素、募投项目场地受限、募投项目建设地用电紧张、募投项目所涉及的行政审批通过时间不达预期等因素的综合影响，导致募投项目进度慢于预期。

## 二、结合募投项目的后续实施计划，说明募投项目实施是否存在实质性障碍和延期风险

### （一）募投项目后续的实施计划

公司平板探测器生产基地建设项目与研发服务中心建设项目的后续实施计划如下：

- 1、土建结构封顶预计于 2023 年 8 月 20 日完成；
- 2、幕墙施工预计于 2023 年 12 月 30 日完成；
- 3、精装修和车间工程预计于 2024 年 5 月 31 日完成；
- 4、景观、市政工程预计于 2024 年 7 月 30 日完成；
- 5、生产及研发设备安装预计于 2024 年 9 月 30 日完成；
- 6、所有设备设施的调试、验收预计于 2024 年 11 月 30 日完成；
- 7、整个工程项目预计于 2024 年 12 月完成交付使用。

### （二）募投项目实施是否存在实质性障碍和延期风险

综合上述募投项目的后续实施计划，公司平板探测器生产基地建设项目与研发服务中心建设项目的土建主体预计 2023 年 12 月完工，整个工程项目预计于 2024 年 12 月完成交付使用，募投项目的实施不存在实质性障碍。

虽然公司募投项目在前期经过了充分的可行性论证，但在实际建设过程中仍存在较多不可控因素，募投项目的建设受到宏观环境、募投项目场地受限、募投项目建设地用电紧张等因素的影响，导致实施进度慢于预期，募投项目的实施存在延期风险。公司已于 2023 年 6 月 20 日召开第二届董事会第十一次（临

时)会议、第二届监事会第十一次(临时)会议,审议并通过了《关于募投项目延期的议案》,同意公司对首次公开发行股票募集资金投资项目“平板探测器生产基地建设项目”与“研发服务中心建设项目”达到预定可使用状态的时间进行延期。公司独立董事对本事项发表了明确同意的独立意见,保荐机构对本事项出具了明确的核查意见。

特此公告。

江苏康众数字医疗科技股份有限公司董事会

2023年6月21日