

证券代码：872925

证券简称：锦好医疗

公告编号：2024-055

惠州市锦好医疗科技股份有限公司
关于对北京证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

惠州市锦好医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年5月28日收到贵部下发的《关于对惠州市锦好医疗科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第027号）（以下简称“《问询函》”）。公司对此予以高度重视，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对问询函提出的问题逐项进行了认真分析及核查，现回复如下，请予以审核：

1、关于经营业绩

2023年度，你公司实现营业收入17,487.64万元，同比减少10.38%；综合毛利率为50.82%，同比增加4.44个百分点。你公司核心产品为助听器，本期实现收入16,102.51万元，同比减少9.96%；毛利率为52.15%，同比增加3.97个百分点。分区域看，你公司外销占比91.68%，报告期实现外销收入16,033.16万元，同比减少9.66%；毛利率51.60%，同比增加4.68个百分点。

2023年度，你公司归属于上市公司股东的净利润1,173.99万元，同比减少70.87%；2024年第一季度，你公司实现营业收入3,613.30万元，同比减少39.14%；归属于上市公司股东的净利润86.78万元，同比减少92.26%。

请你公司：

（1）结合市场需求、产品销量价格及成本变动情况等，说明你公司收入下降、毛利率上升的原因，并说明你公司收入确认及成本费用会计核算与前期是否一致；

(2) 按照主要出口地区说明外销收入构成，并结合主要出口国政治、经济环境、主要海外客户的基本情况、行业地位以及合作稳定性等，说明公司外销收入下滑的原因；

(3) 结合境外客户销售及回款情况、出口报关数据、是否实现终端销售等，说明境外销售的真实性；

(4) 结合行业发展态势、公司业务开展情况及同行业可比公司情况等，说明公司 2023 年度、2024 年一季度业绩下滑较多的原因及公司的应对措施。

请年审会计师说明针对境外收入真实性执行的审计程序、获取的审计证据、覆盖范围比例以及审计结论。

一、公司回复

1、结合市场需求、产品销量价格及成本变动情况等，说明你公司收入下降、毛利率上升的原因，并说明你公司收入确认及成本费用会计核算与前期是否一致；

(1) 报告期内助听器收入、毛利率情况

报告期内，公司主要生产助听器产品，2023年，助听器收入占营业收入的比例为92.08%，助听器按功能区分主要分为数字机和模拟机，其收入占比和毛利率如下表所示：

单位：万元

类别	2023年			2022年			收入变化率 (%)	毛利率变动百分比
	销售收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)	销售收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)		
数字机	9,812.09	60.94	53.65	7,246.73	40.52	47.83	35.40	5.82
模拟机	6,290.42	39.06	49.83	10,637.53	59.48	48.42	-40.87	1.41
合计	16,102.51	100.00	52.15	17,884.25	100.00	48.18	-9.96	3.97

注：①模拟机：指助听器中声音的处理放大采用模拟电路完成。

②数字机：指助听器中声音的处理放大采用专用数字芯片完成，可以实现多种声学算法。

报告期内，公司模拟机收入下滑，虽然数字机收入有所上升，但尚未完全弥补模拟机收入下滑带来的缺口，所以导致2023年整体收入有所下降。

同时，数字机收入占比由40.52%提升至60.94%，数字机的毛利率也由47.83%上升至53.65%，模拟机的毛利率也略有提升，由于数字机的收入占比和毛利率均在提升，导致整体毛利率有所提升。

(2) 产品销量、价格及成本对收入下降、毛利率上升的影响

2023年，公司助听器销量和销售单价如下：

项目	2023年		2022年		变化率(%)	
	销量(万台)	平均单价(元)	销量(万台)	平均单价(元)	销量	平均单价
数字机	27.02	335.48	16.33	445.56	65.46	-24.71
模拟机	88.40	71.16	137.77	75.13	-35.84	-5.28

报告期内，公司模拟机销量下滑比例为 35.84%，平均单价下滑比例为 5.28%，由于公司的发展方向调整为主推数字机，客户将一些高价位的模拟机改订为数字机，以致模拟机数量和价格均下滑，导致公司 2023 年模拟机收入下降。

同时，公司数字机销量增长率为65.46%，平均单价虽有所下滑，下滑比例为24.71%，由于自研芯片的成本优势及在OTC市场的销售，部份客户减少模拟机的订单，低价位的数字机订单增加，以致数字机销量增加，单价下降，导致数字机整体销售收入增加。

数字机中助听器芯片成本占总成本的比例约为20%-50%，报告期内助听器芯片按类型的生产领用情况如下：

单位：万元

芯片类型	2023年			2022年		
	生产领用金额	生产领用占比(%)	生产领用单价(元/pcs)	生产领用金额	生产领用占比(%)	生产领用单价(元/pcs)
X01	148.32	43.86	21.11	361.49	28.72	20.94
X02	-	-	-	752.56	59.79	101.17
X03	102.29	30.25	52.98	144.63	11.49	53.35
X04	87.55	25.89	1.96	-	-	-
合计	338.16	100.00	-	1,258.68	100.00	-

由上表可知，公司在 2023 年生产大量采用了单位成本更低的自产芯片 X04，造成整体成本有所降低，公司采取成本加成的定价政策，在此情形下，成本下降扩展了产品的利润空间，有助于提升产品毛利。

(3) 汇率变动对产品毛利率上升的影响

报告期内，公司以外销为主，且外销主要以美元进行结算，美元结算占比达到84.59%，公司报告期内按照交易发生日的即期汇率记账，2022年美元兑人民币平均记账汇率为6.74474，2023年美元兑人民币平均记账汇率为7.02254，人

人民币兑美元持续贬值导致出口收入金额变大。

若按2022年平均汇率为记账基础，测算汇率对2023年毛利率的影响如下：

单位：万元

项目	2023年度
毛利率①	53.48%
以美元结算的收入（折算为人民币）②	14,792.82
以美元结算的收入（美元）③	2,106.48
以美元结算的收入平均结算汇率④=②/③	7.02254
假设按照上年度平均汇率重新计算的本期销售收入（折算为人民币）	14,207.64
重新计算后的毛利率⑤	51.57%
汇率变动对毛利率的影响⑥=①-⑤	1.91%

由上表可知，假设其他因素不变，由于汇率变动造成毛利率上升1.91%。

综上所述，2023年收入下滑原因主要是因为模拟机收入下滑缺口较大，数字机增加的收入尚未完全补足缺口。2023年毛利率上升主要是因为数字机里芯片的单位成本下降，给予了销售更大的定价空间和利润空间，此外，人民币贬值导致汇率波动也是毛利上升的重要原因。

（4）公司收入确认及成本费用会计核算方法与前期保持一致

公司收入确认和前期保持一致，未发生变化，公司按照业务类型确定的收入确认具体原则和计量方法具体如下：

①境内销售

根据与客户签订的合同或协议，若合同或协议有明确约定销售商品控制权转移时点的，按约定确认；若无明确约定的，公司销售以货物发出或取得购货方签收的送货单日期作为收入确认时点。

②境外销售

根据与客户签订的合同或协议，若合同或协议有明确约定外销商品控制权转移时点的，按约定确认；若无明确约定的，按《国际贸易术语解释通则》中对各种贸易方式的主要风险转移时点的规定确认。公司主要以FOB形式出口，在装船后产品对应的风险和报酬即发生转移。公司在同时具备下列条件后确认收入：a.产品已报关出口，取得装箱单、报关单和提单；b.产品出口收入货款金额已确定，款项已收讫或预计可以收回；c.出口产品的成本能够合理计算。

同时，公司严格区分成本费用的划分界限，成本费用会计核算与前期保持一致，未发生变化。

2、按照主要出口地区说明外销收入构成，并结合主要出口国政治、经济环境、主要海外客户的基本情况、行业地位以及合作稳定性等，说明公司外销收入下滑的原因

(1) 主要出口地区外销收入构成情况如下表所示：

单位：万元

国别	2023年		2022年		变动金额	变动率(%)
	金额	占比(%)	金额	占比(%)		
美国	8,966.91	56.21	7,860.93	44.29	1,105.98	14.07
日本	4,111.60	25.78	5,091.38	28.69	-979.78	-19.24
德国	471.67	2.96	497.59	2.80	-25.92	-5.21
印度	404.29	2.53	309.10	1.74	95.19	30.80
意大利	237.40	1.49	250.22	1.41	-12.82	-5.12
波兰	144.20	0.90	422.70	2.38	-278.50	-65.89
巴基斯坦	30.59	0.19	787.69	4.44	-757.10	-96.12
合计	14,366.66	90.06	15,219.61	85.75	-852.95	-5.60

如上图所示，公司 2023 年度外销收入较 2022 年度整体下滑 5.60%，其中，下降幅度较大的是日本、巴基斯坦和波兰市场，分别下滑 979.78 万元、757.10 万元和 278.50 万元。

日本市场主要是客户 C06 与 C02(考虑到涉及商业秘密，对主要客户使用代称方式予以披露，下同)合计收入下降 974.42 万元，客户 C06 与 C02 系关联企业，C06 成立于 1993 年，注册资本 146,753 万日元，此公司为在日本覆盖电视购物、电子商务、印刷媒体邮购、零售/批发商店的知名全渠道销售公司，拥有近 600 名正式与兼职员工，公司连续 6 年蝉联日本保健产品销售额冠军，公司与其合作时间从 2017 年 10 月至今；C02 成立于 2007 年，注册资本 500,000 美元，此公司为在日本覆盖电视购物、电子商务、印刷媒体邮购、零售/批发商店的知名全渠道销售公司，公司与其合作时间从 2023 年 4 月至今。2023 年由于日元贬值，导致以日元计价的产品终端销售价格有所提高，消费市场有所萎靡，从而导致客户减少了采购。

巴基斯坦市场 2022 年以销售雾化器为主，2023 年本公司调整经营策略，聚

焦助听器产品，主动减少雾化器相关订单，所以导致收入下滑 96.12%。

波兰市场销售减少，主要系客户 C08 下游销售不顺利，从而暂停了与公司的合作。此客户成立于 2018 年，注册资本 500,000 兹罗提（波兰货币），为波兰自主品牌商，公司与其合作时间从 2019 年 8 月至今。

3、结合境外客户销售及回款情况、出口报关数据、是否实现终端销售等，说明境外销售的真实性；

(1) 境外客户销售及回款情况、出口报关数据、是否实现终端销售

公司境外前十大客户销售及回款情况、出口报关数据如下表：

单位：万元

客户名称	销售金额	出口报关金额	2023年回款	2024年回款	回款百分比
C01	3,721.03	3,721.03	2,959.83	684.24	97.93
C02	2,702.78	2,702.78	2,702.78	-	100.00
C03	960.10	960.10	851.37	108.73	100.00
C04	947.06	947.06	947.06	-	100.00
Beurer GmbH	884.52	884.52	811.55	72.97	100.00
C10	861.35	861.35	861.35	-	100.00
C06	707.52	707.52	707.52	-	100.00
C11	465.31	465.31	465.31	-	100.00
C12	296.36	296.36	296.36	-	100.00
C13	242.96	242.96	227.34	15.62	100.00
合计	11,788.99	11,788.99	10,830.47	881.56	99.35

注 1：2024 年回款统计至 2024 年 5 月末。

注 2：回款百分比=（2023 年回款+2024 年回款）/销售金额

由上表可知，公司 2023 年销售和出口报关金额不存在差异，2023 年销售回款百分比达到 99.35%，销售收入报关率和销售回款比例较高。

公司目前产品销售以 ODM 模式为主、自有品牌为辅，并存在少量贸易经营销售。ODM 模式是指公司自行完成产品的研发设计和生产，生产出来的产品销售给品牌商或其代理商和少量贸易商，并根据客户指定的品牌或语言设计产品外包装。

公司在 ODM 模式下，主要的品牌商一般储备 2-3 个月的库存量，不存在通过品牌商渠道压货的情形，公司给予主要品牌商信用期一般采取 100% 定金、“

30%定金，70%发货前付清”、“5%定金，45天信用期”的政策，期后回款情况良好。

4、结合行业发展态势、公司业务开展情况及同行业可比公司情况等，说明公司2023年度、2024年一季度业绩下滑较多的原因及公司的应对措施

2023年度、2024年一季度营业收入与可比公司比较情况如下表：

单位：万元

公司名称	2023年收入	2022年收入	变动率	2024年一季度收入	2023年一季度收入	变动率
鱼跃医疗	797,173.45	710,167.92	12.25%	223,120.93	270,256.58	-17.44%
九安医疗	323,112.49	2,631,536.09	-87.72%	76,229.66	149,543.91	-49.03%
鹿得医疗	32,926.38	33,899.43	-2.87%	6,598.80	7,958.17	-17.08%
可孚医疗	285,369.49	297,695.80	-4.14%	80,715.49	85,536.78	-5.64%
可比公司平均	359,645.45	918,324.81	-60.84%	96,666.22	128,323.86	-24.67%
本公司	17,487.64	19,513.24	-10.38%	3,613.30	5,936.68	-39.14%

由上表可知，同行业可比公司 2023 年度营业收入较 2022 年平均下降 60.84%，本公司下降 10.38%，下降幅度低于同行业可比公司平均水平；同行业可比公司 2024 年第一季度营业收入较 2023 年第一季度平均下降 24.67%，本公司下降 39.14%，下滑幅度较同行业可比公司平均水平略高。

2023 年公司收入下滑，主要是因为公司产品结构调整，导致模拟机收入下降，数字机收入虽有增幅，但尚未补齐模拟机下降缺口所致。

2024 年第一季度收入下滑，主要系上年同期受美国 OTC 政策推出刺激了消费市场，客户备货增加导致产品收入增加，而 2024 年市场趋于平稳后 OTC 政策对于终端消费的刺激不再明显所致。

为应对收入下降的颓势，公司采取了以下应对措施：①积极参展，主动拓展市场空间；②积极开发新品，顺应不断新增的市场需求；③加大品牌投入，开辟商超销售渠道；④优化产品工艺，降低成本，为产品利润开辟更大空间。

二、年审会计师回复

1、请年审会计师说明针对境外收入真实性执行的审计程序、获取的审计证据、覆盖范围比例以及审计结论

(1) 年审会计师针对境外收入真实性执行的审计程序、获取的审计证据、覆盖范围比例

年审会计师针对境外收入真实性，执行的主要的审计程序和获取的证据、覆盖范围比例如下：

①了解与境外收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理，并测试其运行有效性；

②结合对公司业务的了解，检查代表性销售合同的关键合同条款，评价公司境外收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

③通过检查工商信息、公司披露的公开渠道信息等程序，核查公司与主要客户是否存在关联关系；

④对境外营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

⑤抽样检查与境外收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、银行水单、客户签收单、报关单、海运（空运）提单等；对于线上销售，复核第三方电商平台后台销售记录，并与账上境外收入数据进行核对，检查比例达到59.68%；

⑥查询海关电子口岸数据，与账面确认的外销收入进行核对；

⑦对重要客户进行函证，核对报告期内交易金额和往来余额；

⑧对资产负债日前后境外销售收入的截止性进行检查，评价相关境外收入是否已确认于恰当的会计期间，年审会计师据此检查了截止日前后20笔境外收入，未发现跨期的情形。

(2) 年审会计师针对境外收入真实性的审计结论

经审计，年审会计师认为，公司境外销售收入真实、准确。

2、关于投资性房地产和固定资产

2023年末，你公司投资性房地产账面价值为12,392.42万元、固定资产账面价值为11,267.71万元，合计占你公司总资产比重56.42%。2023年度，你公司在建工程、无形资产转入投资性房地产的金额分别为7,683.59万元、1,034.11万元；在建工程转入固定资产的金额为8,736.27万元。投资性房地产、固定资产本期均未计提减值准备；折旧摊销金额为分别为359.06万元、495.97万元，同比增加87.87%、270.46%；

请你公司：

(1) 说明在建工程、无形资产转入投资性房地产的具体情况，包括转入时间、投资性房地产目前的使用情况，是否符合投资性房地产的确认条件；

(2) 说明在建工程结转固定资产的具体情况，包括但不限于项目内容及用途、建造价格公允性、达到预定可使用状态时间、转固时点及依据，是否存在逾期转固的情形；

(3) 说明投资性房地产、固定资产在营业成本和期间费用之间的分摊方法、分摊金额以及会计核算是否准确；

(4) 结合所处行业竞争情况、市场需求以及减值测试过程等，说明公司投资性房地产、固定资产是否存在减值风险，相关资产减值准备计提是否充分。

请年审会计师说明就上述事项执行的审计程序、获取的审计证据，并发表明确意见。

一、公司回复

1、说明在建工程、无形资产转入投资性房地产的具体情况，包括转入时间、投资性房地产目前的使用情况，是否符合投资性房地产的确认条件

2023年2月15日，公司“锦好医疗智慧医疗产品生产基地建设项目及智能助听器设计研究中心项目”竣工验收，并取得建设、施工和监察认可签章的验收报告。2023年3月22日，通过竣工及消防联合验收。2023年4月30日，装修工程基本完成，工程达到预定可使用状态。

2023年4月25日，公司召开第二届董事会第二十五次会议，会议审议通过了《关于在建工程转固、转投资性房地产并采用成本价值模式计量的议案》，议案决定将厂房二、宿舍（B区）等拟出租，公司将在建工程转入投资性房地产核

算，同时，按照楼层面积将对应的无形资产（土地）转入投资性房地产。

根据《企业会计准则讲解 2010》相关规定，通常情况下，对企业持有以备经营出租的空置建筑物或在建建筑物，如董事会或类似机构作出书面决议，明确表明将其用于经营租出且持有意图短期内不再发生变化的，即使尚未签定租赁协议，也应视为投资性房地产。

同时，由于项目所在区域位于惠州仲恺高新区全新规划的工业园区，周边尚未形成活跃的房地产交易市场，难以取得同类或类似房地产市场的交易价格及其他相关信息，难以对投资性房产的公允价值作出合理的估计，因此，采取成本模式对该投资性房地产进行后续计量恰当。

2023年5月，公司将上述物业对外出租，状态延续至此报告回复披露日。

综上所述，公司对厂房二、宿舍（B区）采用投资性房地产核算，并采用成本模式进行后续计量符合准则规定。

2、说明在建工程结转固定资产的具体情况，包括但不限于项目内容及用途、建造价格公允性、达到预定可使用状态时间、转固时点及依据，是否存在逾期转固的情形

（1）在建工程结转固定资产的项目内容及用途、达到预定可使用状态时间、转固时点及依据，是否存在逾期转固的情形

公司在建工程名称为“锦好医疗智慧医疗产品生产基地建设项目及智能助听器设计研究中心项目”，项目于2021年8月正式开工，主要为办公、研发、宿舍、生产大楼和园区建设，项目总用地面积17,077.00m²，生产项目建筑总占地面积3,986.33m²，总建筑面积75,476.22m²。

如前文所述，2023年3月22日，工程通过竣工及消防联合验收。2023年4月30日，装修工程基本完成，项目达到预定可使用状态，公司将该项目自用部分由在建工程转入固定资产核算。

根据《企业会计准则第4号——固定资产》的规定，“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”。即所建造的资产达到预定可使用状态便可结转固定资产。

综上，公司将自用且达到预定可使用状态的该项目由在建工程转入固定资产核算依据充分，也不存在逾期转固的情形。

(2) 在建工程造价公允性

公司在建工程造价与可比公司对比情况，如下表所示：

可比公司	项目名称	投资总额(万元)	建筑面积(m ²)	单位价格(元/m ²)	项目地点
辰奕智能(301578)	生产及研发中心一期	39,034.41	128,349.00	3,041.27	惠州市惠城区
德瑞锂电(833523)	惠德瑞锂电池制造产业园项目	8,748.11	27,376.20	3,195.52	惠州市仲恺高新区
平均值				3,068.39	
本公司	锦好医疗智慧医疗产品生产基地建设项目及智能助听器设计研究中心项目	17,949.62	75,476.22	2,378.18	惠州市仲恺高新区

如上表所示，经对比同一地区可比公司单方造价，其价格低于平均值，主要是因为部分厂房（面积约31,735平方米）用于出租，因此未装修，所以整体造价较低。

综上所述，公司在建工程造价公允合理。

3、说明投资性房地产、固定资产在营业成本和期间费用之间的分摊方法、分摊金额以及会计核算是否准确

公司对于投资性房地产、固定资产在营业成本和期间费用之间的分摊方法、分摊金额如下表所示：

单位：万元

项目	分摊方法	营业成本	期间费用
投资性房地产	因为全部出租，折旧全部计入营业成本	293.56	-
固定资产	按照受益对象进行分摊，一般按照固定资产的使用部门进行归集	165.15	330.82

公司对于成本模式计量的投资性房地产计提折旧时，借记其他业务成本，贷记投资性房地产累计折旧；对于固定资产计提折旧时，借记成本费用类科目，贷记累计折旧。公司的投资性房地产和固定资产中的房屋建筑物按对应的土地使用证剩余使用年限计提折旧，机器设备和其他资产按照预计使用年限（5年或10年）计提折旧。固定资产和投资性房地产均采用平均年限法进行折旧计提。因为土地的取得时间和取得方式（公开招拍挂、二级市场购买等）不一样，公司平潭土地为二级市场购买取得，西坑土地为公开招拍挂方式取得，土地使用

证上的使用年限差异较大，在建工程完工转固后，同类资产预计使用年限会存在较大差异。

4、结合所处行业竞争情况、市场需求以及减值测试过程等，说明公司投资性房地产、固定资产是否存在减值风险，相关资产减值准备计提是否充分

公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》和公司会计政策的有关规定，于资产负债表日结合投资性房地产、固定资产盘点情况，对各类投资性房地产、固定资产是否存在减值迹象进行评估判断。2023 年末，公司于期末对投资性房地产、固定资产是否可能存在减值迹象进行判断如下：

序号	减值迹象标准	投资性房地产、固定资产情况	是否存在减值迹象
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复	固定资产和投资性房地产市价并未出现大幅度下跌	否
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况	2023 年，全球消费市场较为疲软，公司产品价格较去年同期有所下降。但长期来看，行业将继续保持增长态势，行业环境未发生根本性变化。公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期未发生重大变化，不会对企业产生不利影响。	否
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	查询最新的 LPR 数据，近年来未发生重大不利变化	否
4	是否存在资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	2023 年，公司模拟机的销量虽有下滑，但数字机的销量增长 65.46%，公司资产不存在闲置、终止使用或者计划提前处置的情况	否
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	主要工程于 2023 年陆续达到预定可使用状态且投入使用，主要固定资产、投资性房地产不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
6	是否存在企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量里或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等情况	未出现资产所实现的营业利润远远低于预计金额的情况	否

综上，公司投资性房地产、固定资产不存在减值风险，相关资产减值准备计提充分。

二、年审会计师回复

1、请年审会计师说明就上述事项执行的审计程序、获取的审计证据，并发表明确意见。

(1) 年审会计师说明就上述事项执行的审计程序、获取的审计证据

年审会计师针对上述事项，执行的审计程序和获取的审计证据如下：

①了解与在建工程、投资性房地产和固定资产相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理，并测试其运行有效性；

②获取在建工程台账及付款进度表，核查在建工程的账务处理与工程进度匹配情况；

③获取被审计单位在建工程项目的前期可行性报告、相关施工合同、监理报告、发票、内部验收单、付款进度表等原始凭证，对2023年度新增在建工程进行抽查，核实相关成本的真实、准确，检查比例为57.36%；

④获取在建工程完工验收单、土地使用证、土地使用权出让合同及相关资料，并进行实地盘点。结合银行借款、银行函证和信用报告等，检查了土地及房产证是否存在抵押等情形，经检查，未见抵押等使用权受限情形；

⑤对在建工程转入投资性房地产和固定资产进行复核，经复核，未见异常；

⑥获取投资性房地产租赁合同，并进行了实地盘点，制作监盘表；

⑦获取累计折旧分类汇总表，结合盘点情况，按照受益对象进行分摊，并与账面数据进行核对，经核对，未见异常；

⑧检查被审计单位制定的折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定，确定其所采用的折旧方法能否在固定资产预计使用寿命内合理分摊其成本，前后期是否一致，预计使用寿命和预计净残值是否合理，经检查，未见异常；

⑨针对公司是否出现减值迹象进行观察、询问和检查，经审计，未见减值迹象。

(2) 年审会计师就上述事项发表明确意见

经审计，年审会计师认为，公司在建工程、投资性房地产和固定资产的相关会计处理准确，相关资产不存在减值风险。

3、关于应收账款

2023年末，你公司应收账款余额为1,177.07万元，较期初减少57.68%；你公司应收账款坏账准备期末余额为719.27万元，其中，本报告期按单项计提坏账准备的应收账款余额654.03万元，核销坏账准备17.88万元，其他变动减少0.015万元。从账龄看，1-2年应收账款余额为496.66万元，较期初增加466.44万元。

请你公司：

(1) 说明单项计提坏账准备的应收账款的具体情况，包括但不限于交易背景、销售产品内容、约定账期、相关交易方与你公司及控股股东、董监高等是否存在关联关系，并说明前期收入确认是否审慎；

(2) 说明报告期内应收账款核销、其他变动坏账准备对应款项的涉及对象、发生时间、核销及其他变动的具体原因、履行程序、是否已采取有效追偿措施，会计处理是否符合《企业会计准则》；

(3) 结合业务模式、结算模式、信用政策变化情况等，说明本期应收账款1年以上账龄余额增加较多的原因，是否存在不当放宽信用政策扩大销售规模等情况；

(4) 结合期后回款情况、主要欠款方偿债能力等说明坏账准备计提是否充分，并说明你公司针对应收账款回款所采取的措施。

请年审会计师说明针对应收账款真实性、准确性所执行的审计程序、获取的审计证据以及审计结论。

一、公司回复

1、说明单项计提坏账准备的应收账款的具体情况，包括但不限于交易背景、销售产品内容、约定账期、相关交易方与你公司及控股股东、董监高等是否存在关联关系，并说明前期收入确认是否审慎；

(1) 公司单项计提坏账的应收账款整体情况

公司单项计提坏账的应收账款如下表：

单位：万元

单位	期末余额	期末坏账准备	计提比例(%)	计提依据
C14	578.34	578.34	100	多次催收未果，且对方财务困难，公司管理层审批

单位	期末余额	期末坏账准备	计提比例 (%)	计提依据
C15	42.82	42.82	100	多次催收未果，且对方财务困难，公司管理层审批
C16	32.01	32.01	100	多次催收未果，且对方财务困难，公司管理层审批
C17	0.86	0.86	100	多次催收未果，且对方财务困难，公司管理层审批
合计	654.03	654.03	100	

注：C14 和 C15 系关联企业。

(2) 公司单项计提坏账的应收账款的交易背景、销售产品内容、约定账期、相关交易方与你公司及控股股东、董监高等是否存在关联关系

单位	交易背景	销售产品内容	约定账期	与公司及控股股东、董监高等是否存在关联关系
C14	客户在美国加州地区，成立于 2012 年，目前在市场上有两个助听器自主品牌。2022 年，公司与其接洽后，正式开展合作。	助听器	15% 定金，赊销30天	否
C15	客户在美国加州地区，成立于2008年，拥有一个畅销的助听器自主品牌，2022年，公司与其商务洽谈后，正式开展合作。	助听器	15% 定金，赊销30天	否
C16	客户在美国纽约，自主品牌，主要是在线上销售。公司与其在2019年初步建立合作关系。	助听器	15% 定金，赊销30天	否
C17	客户为巴基斯坦知名公司，2013 年，公司与其通过阿里巴巴国际站初步接洽，后又通过香港展会深入交流，达成合作意向。	助听器	5% 定金，赊销60天	否

由上表可知，公司单项计提坏账准备的应收账款客户交易背景正常，账期与公司其他客户基本一致，客户与公司及控股股东、董监高等也不存在关联关系。

(3) 前期收入确认是否审慎

公司已针对该收入自查了对应的交易背景、销售订单、出库单、物流公司货运清单、出口报关单、销售发票等资料，经检查，未见异常，公司相关收入确认真实、准确。

2、说明报告期内应收账款核销、其他变动坏账准备对应款项的涉及对象、发生时间、核销及其他变动的具体原因、履行程序、是否已采取有效追偿措施，会计处理是否符合《企业会计准则》

本期应收账款核销明细如下：

单位：万元

单位	核销金额	发生时间	核销原因	履行程序	是否已采取有效追偿措施
C18	9.88	2023年7月	因亚马逊平台治理，款项存在争议，长期无法收回	管理层审批	是，已经多次催收
C19	3.47	2023年8月	因亚马逊平台治理，款项存在争议，长期无法收回	管理层审批	是，已经多次催收
C20	3.34	2023年3月	多次催收无果	管理层审批	是，已经多次催收
C21	1.19	2023年8月	多次催收无果	管理层审批	是，已经多次催收
合计	17.88	-	-	-	-

根据《企业会计准则》规定，债务人较长时期内未履行其偿债义务，并有足够的证据表明无法收回或收回可能性极小的账款，经过管理层审批后，可以进行坏账核销，公司相关会计处理符合《企业会计准则》。

报告期内坏账准备其他变动系外币报表折算导致的汇率差异所致。

3、结合业务模式、结算模式、信用政策变化情况等，说明本期应收账款1年以上账龄余额增加较多的原因，是否存在不当放宽信用政策扩大销售规模等情况；

本期应收账款1年以上余额中，C14期末余额481.23万元，占比96.89%，C14是一家位于美国加利福尼亚州的公司，公司与其采取买断式销售，公司一直与其采取电汇的结算模式，一直采取预收15%定金，赊销30天的信用政策，该信用政策与公司其他客户享受的信用政策基本一致，2023年，由于对方上市计划搁浅，资金链断裂，导致还款出现问题，所以公司1年以上账龄余额增加较多，公司也不存在不当放宽信用政策扩大销售规模等情况。

4、结合期后回款情况、主要欠款方偿债能力等说明坏账准备计提是否充分，并说明你公司针对应收账款回款所采取的措施。

本期应收账款期末余额前10名占总额91.62%，相关情况如下表所示：

单位：万元

客户	期末余额	期后回款金额	期后回款比例 (%)	期末坏账准备	期末坏账比例 (%)
C01	759.88	684.24	90.05	39.89	5.25
C14	578.34	-	-	578.34	100.00
C03	117.65	117.65	100.00	6.18	5.25
Beurer GmbH	72.97	72.97	100.00	3.83	5.25
C22	63.08	63.08	100.00	3.31	5.25
C15	42.82	-	-	42.82	100.00
C23	36.65	-	-	1.92	5.25
C16	32.01	-	-	32.01	100
C07	17.33	17.33	100.00	0.91	5.25
C09	16.78	16.78	100.00	0.88	5.25
合计	1,737.52	972.06	55.95%	710.10	40.87

注：期后回款统计截止日期统计至2024年5月31日。

由上表可知，期末应收账款前10名中，按照信用期正常回款的客户均按照预期信用损失比例计提了坏账，超过信用期末回款的在加以分析后基本上都单项计提了100%坏账，公司期末坏账准备计提充分。

针对C14所欠大额应收账款，公司已通过邮件催收、境外当地律师发函、境内律师发函和公司高管飞赴美国与客户面谈等措施来保障应收账款的收回。

二、年审会计师回复

1、请年审会计师说明针对应收账款真实性、准确性所执行的审计程序、获取的审计证据以及审计结论。

(1) 年审会计师针对应收账款真实性、准确性所执行的审计程序、获取

的审计证据

①获取公司与应收账款管理相关的内部控制制度，评价公司应收账款会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》的相关规定；

②访谈公司财务负责人、销售负责人，了解公司销售与收款的内部控制制度建立与实施情况，了解公司信用政策的制定依据及各期执行情况，并对内部控制的有效性进行了控制测试；

③获取公司应收账款明细表，分析应收账款规模与收入的匹配性、逾期应收账款情况、应收账款账龄分布情况、坏账计提的充分性等；

④查阅同行业可比公司公开披露信息，与公司应收账款规模、账龄分布及应收账款周转率等进行对比分析，结合公司与同行业可比公司的经营及业务模式，分析应收账款规模、账龄分布情况及周转率差异的合理性；

⑤抽样核对原始单据与账面收入及应收账款的一致性。核对抽取样本的中标通知书、销售合同（订单）、出库单、物流单、收入确认外部证据、销售发票、记账凭证、回款记录等原始单据，检查报告期各期收入发生额及应收账款金额的真实性及计价准确性；

⑥对报告期各期末应收账款余额实施独立函证程序。对于未回函客户，年审会计师执行了替代测试，检查公司与其签订的销售订单/销售合同、出库单、收入确认单据/提单/出口报关单、发票、记账凭证和销售回款凭证等，并对期后回款情况进行核查；针对回函不符情况，年审会计师通过检查支持性文件，对不符事项进行分析并编制了函证差异调节表。

(2) 年审会计师针对应收账款真实性、准确性的审计结论

经审计，年审会计师认为，公司2023年末应收账款余额真实、准确；坏账计提政策谨慎、坏账准备计提充分、合理。

4、关于期间费用

2023年度，你公司研发费用为2,360.13万元，同比增加51.18%，其中，直接人工为1,541.80万元，同比增加62.15%；直接投入为623.83万元，同比增加52.04%。你公司销售费用为2,910.14万元，同比增长17.50%，其中，职工薪酬1,459.18万元，同比增加18.58%。你公司管理费用为1,676.16万元，同比增加

69.22%，其中，职工薪酬为 840.14 万元，同比增加 41.74%。年报显示，你公司研发人员、销售人员分别 86 人、116 人，较期初分别增加 24 人、31 人。

请你公司：

(1) 结合业务开展情况说明研发人员、销售人员增加较多的原因，并说明研发人员的认定范围及依据，是否存在研发人员参与非研发活动、非研发人员参与研发活动的情形；

(2) 说明职工薪酬在营业成本和期间费用之间分摊方法，并结合业务开展情况、各类型员工数量及薪酬变动、与可比公司薪酬平均水平的对比等情况说明期间费用中职工薪酬增加较多的原因；

(3) 列示研发费用中直接投入的明细情况，包括但不限于项目名称、用途、采购对象、成果转换情况等，并结合项目研发进展，说明研发费用中直接投入增长较多的原因。

请年审会计师说明针对上述问题执行的审计程序、获取的审计证据，并发表明确意见。

一、公司回复

1、结合业务开展情况说明研发人员、销售人员增加较多的原因，并说明研发人员的认定范围及依据，是否存在研发人员参与非研发活动、非研发人员参与研发活动的情形

模拟机由于技术含量不高，市场竞争愈加激烈，公司为了长远发展，继续加大数字机的研发力度，因此，研发人员较期初增加24人，主要是声学、算法人员及HCP产品相关的专业人员等；同时，公司为了拓展零售市场，加大自主品牌建设，2023年期末较期初新增门店12家，新增门店导致销售人员较期初增加31人。

公司研发人员全部为专职研发人员，专职研发人员认定主要根据其定岗情况确定，其与公司签署研发岗位合同，主要承担研发职能，根据参与项目情况填报工时，按照研发项目工时归集并分配其薪酬。

公司不存在研发人员参与非研发活动的情形，也不存在将非研发人员工资核算至研发费用的情况。

2、说明职工薪酬在营业成本和期间费用之间分摊方法，并结合业务开展

情况、各类型员工数量及薪酬变动、与可比公司薪酬平均水平的对比等情况说明期间费用中职工薪酬增加较多的原因

报告期内，公司薪酬总额和员工数量按部门统计如下：

单位：万元

部门	薪酬总额			员工数量		
	2023年	2022年	变动率(%)	2023年	2022年	变动率(%)
生产部门	1,442.38	1,568.08	8.02	195	190	2.63
销售部门	1,459.18	1,230.60	18.58	106	89	19.10
管理部门	840.14	592.72	41.74	55	38	44.74
研发部门	1,541.80	950.87	62.15	83	53	56.60
合计	5,283.51	4,342.27	21.68	439	370	18.65

注：以上人数为年度平均人数。

公司职工薪酬在营业成本和期间费用分摊主要依据其岗位职责而定，销售费用中的薪酬增多，主要是因为公司在2023年开辟零售市场，新增门店需招聘较多销售人员所致；管理费用中的薪酬增多，主要是因为公司搬迁至新办公园区，面积扩大导致行政人事、消防控制、新媒体运营等需求增多，进而新增较多管理费用；研发费用中的薪酬增多，主要是因为公司加大数字机研发力度，招聘较多数字机研发人员，导致薪酬增加。

公司与可比公司平均薪酬对比情况：

单位：万元

公司名称	所在地	生产部门	销售部门	管理部门	研发部门
鱼跃医疗	江苏丹阳	12.58	25.05	19.67	31.17
乐心医疗	广东中山	11.25	23.22	31.98	29.35
鹿得医疗	江苏南通	10.69	16.17	21.36	8.61
可孚医疗	湖南长沙	12.45	7.53	25.12	14.58
可比公司平均薪酬	-	12.17	13.01	21.45	25.89
公司	广东惠州	7.40	13.77	15.28	18.58

注 1：鱼跃医疗、乐心医疗、鹿得医疗、可孚医疗数据来源于其披露的 2023 年年度报告。

注 2：可比公司平均薪酬=（可比公司职工薪酬/期末人数）。

由上表可知，公司平均薪酬低于可比公司平均薪酬，主要是因为：①公司处于广东省惠州市，与其他公司存在地域差异；②公司与其他可比公司薪酬政策差异；③公司规模较小，可比公司规模较大。

3、列示研发费用中直接投入的明细情况，包括但不限于项目名称、用途、采购对象、成果转换情况等，并结合项目研发进展，说明研发费用中直接投入增长较多的原因

单位：万元

研发项目名称	直接投入内容	直接投入金额	用途	采购对象	成果转换情况
无按键超小助听器声波控制技术的研发	X04 芯片、电阻、电容、电池、塑胶壳料等	197.41	实现公司助听器体积小型化且控制灵敏度高，提高产品市场竞争力。声波控制算法也可应用于其他声音接收设备，提高公司技术核心竞争力。	主要供应商 S08、S09、S06、S03	小批量试产，2023 年已实现销售 326.09 万元。形成外观专利 2 个，实用新型专利 3 个
基于芯海聆（锦好控股）助听器专用 DSP X04 芯片的研发	X04 芯片、电阻、电容、电池、塑胶壳料等	101.44	解决公司自有芯片短缺的问题，在一定程度上满足公司助听器生产、制造的需要，确保供应链的安全、可靠。	主要供应商 S08、S09、S06、S03	形成外观专利 3 个，实用新型专利 5 个
基于 X05 DSP 的协议通信技术的研发	X05 芯片、电阻、电容、电池、塑胶壳料等	91.38	作为技术储备，为公司应用 X05 芯片的机型实现 App/验配软件无线控制编程打下基础。	主要供应商 INTRICON、S09、S06、S03	设计资料输出及试产准备阶段
基于小型化助听器的锂电池无线充电技术的研发	X05 芯片、X02 芯片、电阻、电容、电池、塑胶壳料等	68.06	可以有效解决公司助听器充电方式单一的问题，提高产品市场竞争力。	主要供应商 INTRICON、S09、S06、S03	处于试产阶段，形成外观专利 1 个
助听器专用芯片与通用蓝牙芯片合封集成技术的研发	X04 芯片、X06、电阻、电容、电池、塑胶壳料等	54.10	实现公司助听器的小型化、轻量化和多功能化，一定程度上满足了用户的需求，提高产品的市场竞争力。	主要供应商 S08、S07、S09、S06、S03	试产阶段。形成 1 项实用新型专利，4 项外观专利申请
其他	-	111.44	-	-	-
合计	-	623.83	-	-	-

2023年度，为了扩大公司产品影响力，加强了数字机的研发，以及做高端、差异化产品，以上项目部分处于试产的关键阶段，需要投入较多的材料。例如

本期的“无按键超小助听器声波控制技术的研发”、“基于小型化助听器的锂电池无线充技术的研发”项目，聚焦高端、差异化产品，其研发的助听器体积为目前世界最小，同时，项目也需要攻克较多技术难题，比如研发体积小与能量密度高的电池之间的矛盾，需要与模具厂定制高精密且超薄的结构壳体，需要定制开发专业耳挂，需要定制开发耳内机天线等，这些关键技术，需要反复试验、定制和开模等，从而导致本期直接材料的大幅增加。

二、年审会计师回复

1、请年审会计师说明针对上述问题执行的审计程序、获取的审计证据，并发表明确意见。

(1) 年审会计师针对上述问题执行的审计程序和获取的审计证据

①访谈公司研发负责人，了解整体研发流程及相关内部控制，评价与有关研发支出的内部控制，并执行穿行测试和控制测试；

②取得公司研发人员清单，并抽取样本查看对应人员的学历，查看其与岗位及职位匹配性；

③询问公司管理层，了解公司研发人员、研发投入大幅增加的商业原因；

④取得了公司研发项目明细表及研发费用明细表、研发人员数量统计，对公司研发费用投向及研发人员工资薪酬进行了分析；

⑤获取并检查与研发项目相关的合同、立项报告、与研发项目进度相关的批文或证书以及管理层准备的与研发项目相关的商业和技术可行性报告等；获取并查看研发费用明细，选取样本执行细节测试；

⑥获取直接材料明细表，抽取样本，检查对应的领料单、出库单等凭证，以验证研发费用中直接材料的真实性；结合研发项目，对直接材料变动情况进行分析；

⑦获取公司研发费用——折旧、评测、咨询费用的明细表，了解其变动原因，并评估其必要性、合理性。

⑧获取公司所得税汇算清缴报告，将研发费用加计扣除金额与账面确认进行比较，如两者之间存在差异，询问其原因，并分析差异的合理性。

(2) 年审会计师针对上述问题的明确意见

经审计，年审会计师认为：

①公司研发费用职工薪酬大幅增加合理，与公司实际情况相符；

②职工薪酬在营业成本和期间费用之间分摊方法合理，各业务部门的薪酬增多原因合理，与可比公司薪酬对比存在差异合理；

③公司研发费用中直接投入增长较多具有合理性。

5、关于长期股权投资

2023年末，你公司长期股权投资期末余额为703.45万元，其中，你公司联营企业-东莞市睿锦股权投资企业（有限合伙）（以下简称“睿锦投资”）期末账面余额688.75万元，本期权益法下确认的投资损失为108.78万元。

请你公司：

结合睿锦投资的经营状况，详细说明投资收益的计算过程和依据，是否取得睿锦投资审计报告并按报告数据予以确认。

请年审会计师说明针对长期股权投资执行的审计程序、获取的审计证据以及审计结论。

一、公司回复

1、请你公司结合睿锦投资的经营状况，详细说明投资收益的计算过程和依据，是否取得睿锦投资审计报告并按报告数据予以确认

睿锦投资成立于2021年12月，其主要投资拟IPO或新三板挂牌的优质企业，优先考虑投资能与公司产生协同的企业。

睿锦投资未进行审计，但财务数据较为简单，通过分析性复核、检查内外部资料等措施，可以佐证其财务数据的合理性和准确性。2023年，睿锦投资亏损271.95万元，本期公司投资收益计算结果为-1,087,814.34元（睿锦投资净利润-2,719,535.85元*持股比例40%）。

睿锦投资亏损主要系2023年资本市场低迷导致其投资的公允价值下降所致，短期内将对公司净利润造成一定不利影响，但目前睿锦投资经营正常，不会对公司的业务发展造成不利影响。公司将督促睿锦投资进一步优化投资布局，严格把控投资风险，降低市场波动带来的负面影响，争取减少亏损或扭亏为盈，并积极发挥其与公司业务的协同效应。

公司对睿锦投资的投资在公司内部履行了必要的审批程序，公司与睿锦投

资的其他出资股东间、被投资企业间不存在关联关系，公司对睿锦投资的投资行为不存在利益输送或资金占用的情况。

二、年审会计师回复

1、请年审会计师说明针对长期股权投资执行的审计程序、获取的审计证据以及审计结论

(1) 年审会计师针对长期股权投资执行的审计程序和获取的审计证据

①了解与长期股权投资确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理，并测试其运行有效性；

②获取了投资收益分类明细表，复核加计正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对相符；

③结合长期股权投资审计程序，检查了长期投资的核算应按规定采用权益法或成本法；

④对于采用权益法的，获取被投资单位未经审计的年度会计报表，据此执行分析性程序，对各个报表科目进行分析性复核，评估其合理性和准确性；

⑤获取公司权益法核算投资收益计算表并重新计量，确认权益法核算的长期股权投资收益计算准确。

(2) 年审会计师针对长期股权投资的审计结论

经审计，年审会计师认为，公司长期股权投资核算正确，符合准则规定。

6、关于关联交易

2023 年度，你公司向第四大股东博尔乐远东有限公司控制的公司 Beurer GmbH、Beurer FarEast Ltd 分别销售助听器 532.77 万元、351.75 万元。

请你公司：

结合对于关联方及非关联方的交易定价情况，说明关联交易作价的公允性，是否存在与关联方相互承担成本费用、调节业绩的情形，是否存在利益输送或其他利益安排。

一、公司回复

公司对于关联方及非关联方按产品的交易定价情况如下表：

产品名称	公司	平均单价（元）	差异率（%）
JH-115	Beurer GmbH	22.43	-31.65
	非关联方	29.53	-
JH-125	Beurer GmbH	38.26	2.61
	非关联方	37.26	-
JH-338C	Beurer FarEast Ltd	94.15	-1.10
	非关联方	95.19	-

公司对 Beurer GmbH、Beurer FarEast Ltd 两个关联公司销售的产品，采取市场定价的原则，JH-115 产品给予 Beurer GmbH 低于非关联方的售价，主要是因为①其销量较大（Beurer GmbH 采购 20.45 万套，非关联方采购 6.90 万套），所以在定价上给了一定的优惠空间；②包装方式较为简单，比其他非关联客户成本低。除上述产品外，其余产品销售价格，关联方和非关联方售价基本一致。

公司不存在与关联方相互承担成本费用、调节业绩的情形，也不存在利益输送或其他利益安排。

惠州市锦好医疗科技股份有限公司

董事会

2024年6月12日

关于对惠州市锦好医疗科技股份有限公司

年报问询函的回复

大信备字[2024]第 34-00002 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

关于对惠州市锦好医疗科技股份有限公司 年报问询函的回复

大信备字[2024]第 34-00002 号

北京证券交易所上市公司管理部：

惠州市锦好医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）于 2024 年 3 月 25 日公告了 2023 年度报告，大信会计师事务所（特殊普通合伙）于 2024 年 5 月 28 日收到公司转呈的贵部下发的《关于对惠州市锦好医疗科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 027 号），现就问询函中涉及年审会计师的相关问题，专项回复如下：

1、关于经营业绩

2023 年度，你公司实现营业收入 17,487.64 万元，同比减少 10.38%；综合毛利率为 50.82%，同比增加 4.44 个百分点。你公司核心产品为助听器，本期实现收入 16,102.51 万元，同比减少 9.96%；毛利率为 52.15%，同比增加 3.97 个百分点。分区域看，你公司外销占比 91.68%，报告期实现外销收入 16,033.16 万元，同比减少 9.66%；毛利率 51.60%，同比增加 4.68 个百分点。

2023 年度，你公司归属于上市公司股东的净利润 1,173.99 万元，同比减少 70.87%；2024 年第一季度，你公司实现营业收入 3,613.30 万元，同比减少 39.14%；归属于上市公司股东的净利润 86.78 万元，同比减少 92.26%。

请你公司：

（1）结合市场需求、产品销量价格及成本变动情况等，说明你公司收入下降、毛利率上升的原因，并说明你公司收入确认及成本费用会计核算与前期是否一致；

（2）按照主要出口地区说明外销收入构成，并结合主要出口国政治、经济环境、主要海外客户的基本情况、行业地位以及合作稳定性等，说明公司外销收入下滑的原因；

(3) 结合境外客户销售及回款情况、出口报关数据、是否实现终端销售等，说明境外销售的真实性；

(4) 结合行业发展态势、公司业务开展情况及同行业可比公司情况等，说明公司 2023 年度、2024 年一季度业绩下滑较多的原因及公司的应对措施。

请年审会计师说明针对境外收入真实性执行的审计程序、获取的审计证据、覆盖范围比例以及审计结论。

一、公司回复

1、结合市场需求、产品销量价格及成本变动情况等，说明你公司收入下降、毛利率上升的原因，并说明你公司收入确认及成本费用会计核算与前期是否一致；

(1) 报告期内助听器收入、毛利率情况

报告期内，公司主要生产助听器产品，2023年，助听器收入占营业收入的比例为92.08%，助听器按功能区分主要分为数字机和模拟机，其收入占比和毛利率如下表所示：

单位：万元

类别	2023年			2022年			收入变化率 (%)	毛利率变动百分比
	销售收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)	销售收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)		
数字机	9,812.09	60.94	53.65	7,246.73	40.52	47.83	35.40	5.82
模拟机	6,290.42	39.06	49.83	10,637.53	59.48	48.42	-40.87	1.41
合计	16,102.51	100.00	52.15	17,884.25	100.00	48.18	-9.96	3.97

注：①模拟机是指助听器中声音的处理放大采用模拟电路完成。

②数字机是指助听器中声音的处理放大采用专用数字芯片完成，可以实现多种声学算法。

报告期内，公司模拟机收入下滑，虽然数字机收入有所上升，但尚未完全弥补模拟机收入下滑带来的缺口，所以导致2023年整体收入有所下降。

同时，数字机收入占比由40.52%提升至60.94%，数字机的毛利率也由47.83%上升至53.65%，模拟机的毛利率也略有提升，由于数字机的收入占比和毛利率均在提升，导致整体毛利率有所提升。

(2) 产品销量、价格及成本对收入下降、毛利率上升的影响

2023年，公司助听器销量和销售单价如下：

项目	2023年		2022年		变化率(%)	
	销量(万台)	平均单价(元)	销量(万台)	平均单价(元)	销量	平均单价
数字机	27.02	335.48	16.33	445.56	65.46	-24.71
模拟机	88.40	71.16	137.77	75.13	-35.84	-5.28

报告期内，公司模拟机销量下滑比例为 35.84%，平均单价下滑比例为 5.28%，由于公司的发展方向调整为主推数字机，客户将一些高价位的模拟机改订为数字机，以致模拟机数量和价格均下滑，导致公司 2023 年模拟机收入下降。

同时，公司数字机销量增长率为65.46%，平均单价虽有所下滑，下滑比例为24.71%，由于自研芯片的成本优势及在OTC市场的销售，部份客户减少模拟机的订单，低价位的数字机订单增加，以致数字机销量增加，单价下降，导致数字机整体销售收入增加。

数字机中助听器芯片成本占总成本的比例约为20%-50%，报告期内助听器芯片按类型的生产领用情况如下：

单位：万元

芯片类型	2023年			2022年		
	生产领用金额	生产领用占比(%)	生产领用单价(元/pcs)	生产领用金额	生产领用占比(%)	生产领用单价(元/pcs)
X01	148.32	43.86	21.11	361.49	28.72	20.94
X02	-	-	-	752.56	59.79	101.17
X03	102.29	30.25	52.98	144.63	11.49	53.35
X04	87.55	25.89	1.96	-	-	-
合计	338.16	100.00	-	1,258.68	100.00	-

由上表可知，公司在 2023 年生产大量采用了单位成本更低的自产芯片 X04，造成整体成本有所降低，公司采取成本加成的定价政策，在此情形下，成本下降扩展了产品的利润空间，有助于提升产品毛利。

(3) 汇率变动对产品毛利率上升的影响

报告期内，公司以外销为主，且外销主要以美元进行结算，美元结算占比达到84.59%，公司报告期内按照交易发生日的即期汇率记账，2022年美元兑人民币平均记账汇率为6.74474，2023年美元兑人民币平均记账汇率为7.02254，人民币兑美元持续贬值导致出口收入金额变大。

若按2022年平均汇率为记账基础，测算汇率对2023年毛利率的影响如下：

单位：万元

项目	2023年度
毛利率①	53.48%
以美元结算的收入（折算为人民币）②	14,792.82
以美元结算的收入（美元）③	2,106.48
以美元结算的收入平均结算汇率④=②/③	7.02254
假设按照上年度平均汇率重新计算的本期销售收入（折算为人民币）	14,207.64
重新计算后的毛利率⑤	51.57%
汇率变动对毛利率的影响⑥=①-⑤	1.91%

由上表可知，假设其他因素不变，由于汇率变动造成毛利率上升1.91%。

综上所述，2023年收入下滑原因主要是因为模拟机收入下滑缺口较大，数字机增加的收入尚未完全补足缺口。2023年毛利率上升主要是因为数字机里芯片的单位成本下降，给予了销售更大的定价空间和利润空间，此外，人民币贬值导致汇率波动也是毛利上升的重要原因。

（4）公司收入确认及成本费用会计核算方法与前期保持一致

公司收入确认和前期保持一致，未发生变化，公司按照业务类型确定的收入确认具体原则和计量方法具体如下：

①境内销售

根据与客户签订的合同或协议，若合同或协议有明确约定销售商品控制权转移时点的，按约定确认；若无明确约定的，公司销售以货物发出或取得购货方签收的送货单日期作为收入确认时点。

②境外销售

根据与客户签订的合同或协议，若合同或协议有明确约定外销商品控制权转移时点的，按约定确认；若无明确约定的，按《国际贸易术语解释通则》中对各种贸易方式的主要风险转移时点的规定确认。公司主要以FOB形式出口，在装船后产品对应的风险和报酬即发生转移。公司在同时具备下列条件后确认收入：a.产品已报关出口，取得装箱单、报关单和提单；b.产品出口收入货款金额已确定，款项已收讫或预计可以收回；c.出口产品的成本能够合理计算。

同时，公司严格区分成本费用的划分界限，成本费用会计核算与前期保持一致，未发生变化。

2、按照主要出口地区说明外销收入构成，并结合主要出口国政治、经济

环境、主要海外客户的基本情况、行业地位以及合作稳定性等，说明公司外销收入下滑的原因

(1) 主要出口地区外销收入构成情况如下表所示：

单位：万元

国别	2023年		2022年		变动金额	变动率(%)
	金额	占比(%)	金额	占比(%)		
美国	8,966.91	56.21	7,860.93	44.29	1,105.98	14.07
日本	4,111.60	25.78	5,091.38	28.69	-979.78	-19.24
德国	471.67	2.96	497.59	2.80	-25.92	-5.21
印度	404.29	2.53	309.10	1.74	95.19	30.80
意大利	237.40	1.49	250.22	1.41	-12.82	-5.12
波兰	144.20	0.90	422.70	2.38	-278.50	-65.89
巴基斯坦	30.59	0.19	787.69	4.44	-757.10	-96.12
合计	14,366.66	90.06	15,219.61	85.75	-852.95	-5.60

如上图所示，公司 2023 年度外销收入较 2022 年度整体下滑 5.60%，其中，下降幅度较大的是日本、巴基斯坦和波兰市场，分别下滑 979.78 万元、757.10 万元和 278.50 万元。

日本市场主要是客户 C06 与 C02(考虑到涉及商业秘密，对主要客户使用代称方式予以披露，下同)合计收入下降 974.42 万元，客户 C06 与 C02 系关联企业，C06 成立于 1993 年，注册资本 14 亿 6,753 万日元，此公司为在日本覆盖电视购物、电子商务、印刷媒体邮购、零售/批发商店的知名全渠道销售公司，拥有近 600 名正式与兼职员工，公司连续 6 年蝉联日本保健产品销售额冠军，公司与其合作时间从 2017 年 10 月至今；C02 成立于 2007 年，注册资本 500,000 美元，此公司为在日本覆盖电视购物、电子商务、印刷媒体邮购、零售/批发商店的知名全渠道销售公司，公司与其合作时间从 2023 年 4 月至今。2023 年由于日元贬值，导致以日元计价的产品终端销售价格有所提高，消费市场有所萎靡，从而导致客户减少了采购。

巴基斯坦市场 2022 年以销售雾化器为主，2023 年本公司调整经营策略，聚焦助听器产品，主动减少雾化器相关订单，所以导致收入下滑 96.12%。

波兰市场销售减少，主要系客户 C08 下游销售不顺利，从而暂停了与公司的合作。此客户成立于 2018 年，注册资本 500,000 兹罗提（波兰货币），为波兰

自主品牌商，公司与其合作时间从2019年8月至今。

3、结合境外客户销售及回款情况、出口报关数据、是否实现终端销售等，说明境外销售的真实性；

(1) 境外客户销售及回款情况、出口报关数据、是否实现终端销售

公司境外前十大客户销售及回款情况、出口报关数据如下表：

单位：万元

客户名称	销售金额	出口报关金额	2023年回款	2024年回款	回款百分比
C01	3,721.03	3,721.03	2,959.83	684.24	97.93
C02	2,702.78	2,702.78	2,702.78	-	100.00
C03	960.10	960.10	851.37	108.73	100.00
C04	947.06	947.06	947.06	-	100.00
Beurer GmbH	884.52	884.52	811.55	72.97	100.00
C10	861.35	861.35	861.35	-	100.00
C06	707.52	707.52	707.52	-	100.00
C11	465.31	465.31	465.31	-	100.00
C12	296.36	296.36	296.36	-	100.00
C13	242.96	242.96	227.34	15.62	100.00
合计	11,788.99	11,788.99	10,830.47	881.56	99.35

注1：2024年回款统计至2024年5月末。

注2：回款百分比=（2023年回款+2024年回款）/销售金额

由上表可知，公司2023年销售和出口报关金额不存在差异，2023年销售回款百分比达到99.35%，销售收入报关率和销售回款比例较高。

公司目前产品销售以ODM模式为主、自有品牌为辅，并存在少量贸易经营销售。ODM模式是指公司自行完成产品的研发设计和生产，生产出来的产品销售给品牌商或其代理商和少量贸易商，并根据客户指定的品牌或语言设计产品外包装。

公司在ODM模式下，主要的品牌商一般储备2-3个月的库存量，不存在通过品牌商渠道压货的情形，公司给予主要品牌商信用期一般采用100%定金、“30%定金，70%发货前付清”、“5%定金，45天信用期”的政策，期后回款情况良好。

4、结合行业发展态势、公司业务开展情况及同行业可比公司情况等，说

明公司2023年度、2024年一季度业绩下滑较多的原因及公司的应对措施

2023年度、2024年一季度营业收入与可比公司比较情况如下表：

单位：万元

公司名称	2023年收入	2022年收入	变动率	2024年一季度收入	2023年一季度收入	变动率
鱼跃医疗	797,173.45	710,167.92	12.25%	223,120.93	270,256.58	-17.44%
九安医疗	323,112.49	2,631,536.09	-87.72%	76,229.66	149,543.91	-49.03%
鹿得医疗	32,926.38	33,899.43	-2.87%	6,598.80	7,958.17	-17.08%
可孚医疗	285,369.49	297,695.80	-4.14%	80,715.49	85,536.78	-5.64%
可比公司平均	359,645.45	918,324.81	-60.84%	96,666.22	128,323.86	-24.67%
本公司	17,487.64	19,513.24	-10.38%	3,613.30	5,936.68	-39.14%

由上表可知，同行业可比公司 2023 年度营业收入较 2022 年平均下降 60.84%，本公司下降 10.38%，下降幅度低于同行业可比公司平均水平；同行业可比公司 2024 年第一季度营业收入较 2023 年第一季度平均下降 24.67%，本公司下降 39.14%，下滑幅度较同行业可比公司平均水平略高。

2023 年公司收入下滑，主要是因为公司产品结构调整，导致模拟机收入下降，数字机收入虽有增幅，但尚未补齐模拟机下降缺口所致。

2024 年第一季度收入下滑，主要系上年同期受美国 OTC 政策推出刺激了消费市场，客户备货增加导致产品收入增加，而 2024 年市场趋于平稳后 OTC 政策对于终端消费的刺激不再明显所致。

为应对收入下降的颓势，公司采取了以下应对措施：①积极参展，主动拓展市场空间；②积极开发新品，顺应不断新增的市场需求；③加大品牌投入，开辟商超销售渠道；④优化产品工艺，降低成本，为产品利润开辟更大空间。

二、年审会计师回复

1、请年审会计师说明针对境外收入真实性执行的审计程序、获取的审计证据、覆盖范围比例以及审计结论

(1) 年审会计师针对境外收入真实性执行的审计程序、获取的审计证据、覆盖范围比例

年审会计师针对境外收入真实性，执行的主要的审计程序和获取的证据、覆盖范围比例如下：

①了解与境外收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理，并测试其运行有效性；

②结合对公司业务的了解，检查代表性销售合同的关键合同条款，评价公司境外收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

③通过检查工商信息、公司披露的公开渠道信息等程序，核查公司与主要客户是否存在关联关系；

④对境外营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

⑤抽样检查与境外收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、银行水单、客户签收单、报关单、海运（空运）提单等；对于线上销售，复核第三方电商平台后台销售记录，并与账上境外收入数据进行核对，检查比例达到59.68%；

⑥查询海关电子口岸数据，与账面确认的外销收入进行核对；

⑦对重要客户进行函证，核对报告期内交易金额和往来余额；

⑧对资产负债日前后境外销售收入的截止性进行检查，评价相关境外收入是否已确认于恰当的会计期间，年审会计师据此检查了截止日前后20笔境外收入，未发现跨期的情形。

(2) 年审会计师针对境外收入真实性的审计结论

经审计，年审会计师认为，公司境外销售收入真实、准确。

2、关于投资性房地产和固定资产

2023年末，你公司投资性房地产账面价值为12,392.42万元、固定资产账面价值为11,267.71万元，合计占你公司总资产比重56.42%。2023年度，你公司在建工程、无形资产转入投资性房地产的金额分别为7,683.59万元、1,034.11万元；在建工程转入固定资产的金额为8,736.27万元。投资性房地产、固定资产本期均未计提减值准备；折旧摊销金额为分别为359.06万元、495.97万元，同比增加87.87%、270.46%；

请你公司：

(1) 说明在建工程、无形资产转入投资性房地产的具体情况，包括转入时间、投资性房地产目前的使用情况，是否符合投资性房地产的确认条件；

(2) 说明在建工程结转固定资产的具体情况，包括但不限于项目内容及用途、建造价格公允性、达到预定可使用状态时间、转固时点及依据，是否存在逾期转固的情形；

(3) 说明投资性房地产、固定资产在营业成本和期间费用之间的分摊方法、分摊金额以及会计核算是否准确；

(4) 结合所处行业竞争情况、市场需求以及减值测试过程等，说明公司投资性房地产、固定资产是否存在减值风险，相关资产减值准备计提是否充分。

请年审会计师说明就上述事项执行的审计程序、获取的审计证据，并发表明确意见。

一、公司回复

1、说明在建工程、无形资产转入投资性房地产的具体情况，包括转入时间、投资性房地产目前的使用情况，是否符合投资性房地产的确认条件

2023年2月15日，公司“锦好医疗智慧医疗产品生产基地建设项目及智能助听器设计研究中心项目”竣工验收，并取得建设、施工和监察认可签章的验收报告。2023年3月22日，通过竣工及消防联合验收。2023年4月30日，装修工程基本完成，工程达到预定可使用状态。

2023年4月25日，公司召开第二届董事会第二十五次会议，会议审议通过了《关于在建工程转固、转投资性房地产并采用成本价值模式计量的议案》，议案决定将厂房二、宿舍（B区）等拟出租，公司将在建工程转入投资性房地产核

算，同时，按照楼层面积将对应的无形资产（土地）转入投资性房地产。

根据《企业会计准则讲解 2010》相关规定，在通常情况下，对企业持有以备经营出租的空置建筑物或在建建筑物，如董事会或类似机构作出书面决议，明确表明将其用于经营租出且持有意图短期内不再发生变化的，即使尚未签定租赁协议，也应视为投资性房地产。

同时，由于项目所在区域位于惠州仲恺高新区全新规划的工业园区，周边尚未形成活跃的房地产交易市场，难以取得同类或类似房地产市场的交易价格及其他相关信息，难以对投资性房产的公允价值作出合理的估计，因此，采取成本模式对该投资性房地产进行后续计量恰当。

2023年5月，公司将上述物业对外出租，状态延续至此报告回复披露日。

综上所述，公司对厂房二、宿舍（B区）采用投资性房地产核算，并采用成本模式进行后续计量符合准则规定。

2、说明在建工程结转固定资产的具体情况，包括但不限于项目内容及用途、建造价格公允性、达到预定可使用状态时间、转固时点及依据，是否存在逾期转固的情形

（1）在建工程结转固定资产的项目内容及用途、达到预定可使用状态时间、转固时点及依据，是否存在逾期转固的情形

公司在建工程名称为“锦好医疗智慧医疗产品生产基地建设项目及智能助听器设计研究中心项目”，项目于2021年8月正式开工，主要为办公、研发、宿舍、生产大楼和园区建设，项目总用地面积17,077.00m²，生产项目建筑总占地面积3,986.33m²，总建筑面积75,476.22m²。

如前文所述，2023年3月22日，工程通过竣工及消防联合验收。2023年4月30日，装修工程基本完成，项目达到预定可使用状态，公司将该项目自用部分由在建工程转入固定资产核算。

根据《企业会计准则第4号——固定资产》的规定，“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”。即所建造的资产达到预定可使用状态便可结转固定资产。

综上，公司将自用且达到预定可使用状态的该项目由在建工程转入固定资产核算依据充分，也不存在逾期转固的情形。

(2) 在建工程造价公允性

公司在建工程造价与可比公司对比情况，如下表所示：

可比公司	项目名称	投资总额(万元)	建筑面积(m ²)	单位价格(元/m ²)	项目地点
辰奕智能(301578)	生产及研发中心一期	39,034.41	128,349.00	3,041.27	惠州市惠城区
德瑞锂电(833523)	惠德瑞锂电池制造产业园项目	8,748.11	27,376.20	3,195.52	惠州市仲恺高新区
平均值				3,068.39	
本公司	锦好医疗智慧医疗产品生产基地建设项目及智能助听器设计研究中心项目	17,949.62	75,476.22	2,378.18	惠州市仲恺高新区

如上表所示，经对比同一地区可比公司单方造价，其价格低于平均值，主要是因为部分厂房（面积约31,735平方米）用于出租，因此未装修，所以整体造价较低。

综上所述，公司在建工程造价公允合理。

3、说明投资性房地产、固定资产在营业成本和期间费用之间的分摊方法、分摊金额以及会计核算是否准确

公司对于投资性房地产、固定资产在营业成本和期间费用之间的分摊方法、分摊金额如下表所示：

单位：万元

项目	分摊方法	营业成本	期间费用
投资性房地产	因为全部出租，折旧全部计入营业成本	293.56	-
固定资产	按照受益对象进行分摊，一般按照固定资产的使用部门进行归集	165.15	330.82

公司对于成本模式计量的投资性房地产计提折旧时，借记其他业务成本，贷记投资性房地产累计折旧；对于固定资产计提折旧时，借记成本费用类科目，贷记累计折旧。公司的投资性房地产、固定资产中的房屋建筑物按对应的土地使用证剩余使用年限计提折旧，机器设备、其他资产按照预计使用年限（5年或10年）计提折旧。固定资产和投资性房地产均采用平均年限法进行折旧计提。因为土地的取得时间和取得方式（公开招拍挂、二级市场购买等）不一样，公司平潭土地为二级市场购买取得，西坑土地为公开招拍挂方式取得，土地使用

证上的使用年限差异较大，在建工程完工转固后，同类资产预计使用年限会存在较大差异。

4、结合所处行业竞争情况、市场需求以及减值测试过程等，说明公司投资性房地产、固定资产是否存在减值风险，相关资产减值准备计提是否充分

公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》和公司会计政策的有关规定，于资产负债表日结合投资性房地产、固定资产盘点情况，对各类投资性房地产、固定资产是否存在减值迹象进行评估判断。2023 年末，公司于期末对投资性房地产、固定资产是否可能存在减值迹象进行判断如下：

序号	减值迹象标准	投资性房地产、固定资产情况	是否存在减值迹象
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复	固定资产和投资性房地产市价并未出现大幅度下跌	否
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况	2023 年，全球消费市场较为疲软，公司产品价格较去年同期有所下降。但长期来看，行业将继续保持增长态势，行业环境未发生根本性变化。公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期未发生重大变化，不会对企业产生不利影响。	否
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	查询最新的 LPR 数据，近年来未发生重大不利变化	否
4	是否存在资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	2023 年，公司模拟机的销量虽有下滑，但数字机的销量增长 65.46%，公司资产不存在闲置、终止使用或者计划提前处置的情况	否
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	主要工程于 2023 年陆续达到预定可使用状态且投入使用，主要固定资产、投资性房地产不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
6	是否存在企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量里或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等情况	未出现资产所实现的营业利润远远低于预计金额的情况	否

综上，公司投资性房地产、固定资产不存在减值风险，相关资产减值准备计提充分。

二、年审会计师回复

1、请年审会计师说明就上述事项执行的审计程序、获取的审计证据，并发表明确意见。

(1) 年审会计师说明就上述事项执行的审计程序、获取的审计证据

年审会计师针对上述事项，执行的审计程序和获取的审计证据如下：

①了解与在建工程、投资性房地产和固定资产相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理，并测试其运行有效性；

②获取在建工程台账及付款进度表，核查在建工程的账务处理与工程进度匹配情况；

③获取被审计单位在建工程项目的前期可行性报告、相关施工合同、监理报告、发票、内部验收单、付款进度表等原始凭证，对2023年度新增在建工程进行抽查，核实相关成本的真实、准确，检查比例为57.36%；

④获取在建工程完工验收单、土地使用证、土地使用权出让合同及相关资料，并进行实地盘点。结合银行借款、银行函证和信用报告等，检查了土地及房产证是否存在抵押等情形，经检查，未见抵押等使用权受限情形；

⑤对在建工程转入投资性房地产和固定资产进行复核，经复核，未见异常；

⑥获取投资性房地产租赁合同，并进行了实地盘点，制作监盘表；

⑦获取累计折旧分类汇总表，结合盘点情况，按照受益对象进行分摊，并与账面数据进行核对，经核对，未见异常；

⑧检查被审计单位制定的折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定，确定其所采用的折旧方法能否在固定资产预计使用寿命内合理分摊其成本，前后期是否一致，预计使用寿命和预计净残值是否合理，经检查，未见异常；

⑨针对公司是否出现减值迹象进行观察、询问和检查，经审计，未见减值迹象。

(2) 年审会计师就上述事项发表明确意见

经审计，年审会计师认为，公司在建工程、投资性房地产和固定资产的相关会计处理准确，相关资产不存在减值风险。

3、关于应收账款

2023年末，你公司应收账款余额为1,177.07万元，较期初减少57.68%；你公司应收账款坏账准备期末余额为719.27万元，其中，本报告期按单项计提坏账准备的应收账款余额654.03万元，核销坏账准备17.88万元，其他变动减少0.015万元。从账龄看，1-2年应收账款余额为496.66万元，较期初增加466.44万元。

请你公司：

(1) 说明单项计提坏账准备的应收账款的具体情况，包括但不限于交易背景、销售产品内容、约定账期、相关交易方与你公司及控股股东、董监高等是否存在关联关系，并说明前期收入确认是否审慎；

(2) 说明报告期内应收账款核销、其他变动坏账准备对应款项的涉及对象、发生时间、核销及其他变动的具体原因、履行程序、是否已采取有效追偿措施，会计处理是否符合《企业会计准则》；

(3) 结合业务模式、结算模式、信用政策变化情况等，说明本期应收账款1年以上账龄余额增加较多的原因，是否存在不当放宽信用政策扩大销售规模等情况；

(4) 结合期后回款情况、主要欠款方偿债能力等说明坏账准备计提是否充分，并说明你公司针对应收账款回款所采取的措施。

请年审会计师说明针对应收账款真实性、准确性所执行的审计程序、获取的审计证据以及审计结论。

一、公司回复

1、说明单项计提坏账准备的应收账款的具体情况，包括但不限于交易背景、销售产品内容、约定账期、相关交易方与你公司及控股股东、董监高等是否存在关联关系，并说明前期收入确认是否审慎；

(1) 公司单项计提坏账的应收账款整体情况

公司单项计提坏账的应收账款如下表：

单位：万元

单位	期末余额	期末坏账准备	计提比例 (%)	计提依据
C14	578.34	578.34	100	多次催收未果，且对方财务困难，公司管理层审批

单位	期末余额	期末坏账准备	计提比例 (%)	计提依据
C15	42.82	42.82	100	多次催收未果，且对方财务困难，公司管理层审批
C16	32.01	32.01	100	多次催收未果，且对方财务困难，公司管理层审批
C17	0.86	0.86	100	多次催收未果，且对方财务困难，公司管理层审批
合计	654.03	654.03	100	

注：C14 和 C15 系关联企业。

(2) 公司单项计提坏账的应收账款的交易背景、销售产品内容、约定账期、相关交易方与你公司及控股股东、董监高等是否存在关联关系

单位	交易背景	销售产品内容	约定账期	与公司及控股股东、董监高等是否存在关联关系
C14	客户在美国加州地区，成立于 2012 年，目前在市场上有两个助听器自主品牌。2022 年，公司与其接洽后，正式开展合作。	助听器	15%定金，赊销30天	否
C15	客户在美国加州地区，成立于2008年，拥有一个畅销的助听器自主品牌，2022年，公司与其商务洽谈后，正式开展合作。	助听器	15%定金，赊销30天	否
C16	客户在美国纽约，自主品牌，主要是在线上销售。公司与其在2019年初步建立合作关系。	助听器	15%定金，赊销30天	否
C17	客户为巴基斯坦知名公司，2013 年，公司与其通过阿里巴巴国际站初步接洽，后又通过香港展会深入交流，达成合作意向。	助听器	5%定金，赊销60天	否

由上表可知，公司单项计提坏账准备的应收账款客户交易背景正常，账期与公司其他客户基本一致，客户与公司及控股股东、董监高等也不存在关联关系。

(3) 前期收入确认是否审慎

公司已针对该收入自查了对应的交易背景、销售订单、出库单、物流公司货运清单、出口报关单、销售发票等资料，经检查，未见异常，公司相关收入确认真实、准确。

2、说明报告期内应收账款核销、其他变动坏账准备对应款项的涉及对象、发生时间、核销及其他变动的具体原因、履行程序、是否已采取有效追偿措施，会计处理是否符合《企业会计准则》

本期应收账款核销明细如下：

单位：万元

单位	核销金额	发生时间	核销原因	履行程序	是否已采取有效追偿措施
C18	9.88	2023年7月	因亚马逊平台治理，款项存在争议，长期无法收回	管理层审批	是，已经多次催收
C19	3.47	2023年8月	因亚马逊平台治理，款项存在争议，长期无法收回	管理层审批	是，已经多次催收
C20	3.34	2023年3月	多次催收无果	管理层审批	是，已经多次催收
C21	1.19	2023年8月	多次催收无果	管理层审批	是，已经多次催收
合计	17.88	-	-	-	-

根据《企业会计准则》规定，债务人较长时期内未履行其偿债义务，并有足够的证据表明无法收回或收回可能性极小的账款，经过管理层审批后，可以进行坏账核销，公司相关会计处理符合《企业会计准则》。

报告期内坏账准备其他变动系外币报表折算导致的汇率差异所致。

3、结合业务模式、结算模式、信用政策变化情况等，说明本期应收账款1年以上账龄余额增加较多的原因，是否存在不当放宽信用政策扩大销售规模等情况；

本期应收账款1年以上余额中，C14期末余额481.23万元，占比96.89%，C14是一家位于美国加利福尼亚州的公司，公司与其采取买断式销售，公司一直与其采取电汇的结算模式，一直采取预收15%定金，赊销30天的信用政策，该信用政策与公司其他客户享受的信用政策基本一致，2023年，由于对方上市计划搁浅，资金链断裂，导致还款出现问题，所以公司1年以上账龄余额增加较多，公司也不存在不当放宽信用政策扩大销售规模等情况。

4、结合期后回款情况、主要欠款方偿债能力等说明坏账准备计提是否充分，并说明你公司针对应收账款回款所采取的措施。

本期应收账款期末余额前10名占总额91.62%，相关情况如下表所示：

单位：万元

客户	期末余额	期后回款金额	期后回款比例 (%)	期末坏账准备	期末坏账比 例 (%)
C01	759.88	684.24	90.05	39.89	5.25
C14	578.34	-	-	578.34	100.00
C03	117.65	117.65	100.00	6.18	5.25
Beurer GmbH	72.97	72.97	100.00	3.83	5.25
C22	63.08	63.08	100.00	3.31	5.25
C15	42.82	-	-	42.82	100.00
C23	36.65	-	-	1.92	5.25
C16	32.01	-	-	32.01	100
C07	17.33	17.33	100.00	0.91	5.25
C09	16.78	16.78	100.00	0.88	5.25
合计	1,737.52	972.06	55.95%	710.10	40.87

注：期后回款统计截止日期统计至2024年5月31日。

由上表可知，期末应收账款前10名中，按照信用期正常回款的客户均按照预期信用损失比例计提了坏账，超过信用期未回款的在加以分析后基本上都单项计提了100%坏账，公司期末坏账准备计提充分。

针对C14所欠大额应收账款，公司已通过邮件催收、境外当地律师发函、境内律师发函和公司高管飞赴美国与客户面谈等措施来保障应收账款的收回。

二、年审会计师回复

1、请年审会计师说明针对应收账款真实性、准确性所执行的审计程序、获取的审计证据以及审计结论。

(1) 年审会计师针对应收账款真实性、准确性所执行的审计程序、获取

的审计证据

①获取公司与应收账款管理相关的内部控制制度，评价公司应收账款会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》的相关规定；

②访谈公司财务负责人、销售负责人，了解公司销售与收款的内部控制制度建立与实施情况，了解公司信用政策的制定依据及各期执行情况，并对内部控制的有效性进行了控制测试；

③获取公司应收账款明细表，分析应收账款规模与收入的匹配性、逾期应收账款情况、应收账款账龄分布情况、坏账计提的充分性等；

④查阅同行业可比公司公开披露信息，与公司应收账款规模、账龄分布及应收账款周转率等进行对比分析，结合公司与同行业可比公司的经营及业务模式，分析应收账款规模、账龄分布情况及周转率差异的合理性；

⑤抽样核对原始单据与账面收入及应收账款的一致性。核对抽取样本的中标通知书、销售合同（订单）、出库单、物流单、收入确认外部证据、销售发票、记账凭证、回款记录等原始单据，检查报告期各期收入发生额及应收账款金额的真实性及计价准确性；

⑥对报告期各期末应收账款余额实施独立函证程序。对于未回函客户，年审会计师执行了替代测试，检查公司与其签订的销售订单/销售合同、出库单、收入确认单据/提单/出口报关单、发票、记账凭证和销售回款凭证等，并对期后回款情况进行核查；针对回函不符情况，年审会计师通过检查支持性文件，对不符事项进行分析并编制了函证差异调节表。

（2）年审会计师针对应收账款真实性、准确性的审计结论

经审计，年审会计师认为，公司2023年末应收账款余额真实、准确；坏账计提政策谨慎、坏账准备计提充分、合理。

4、关于期间费用

2023年度，你公司研发费用为2,360.13万元，同比增加51.18%，其中，直接人工为1,541.80万元，同比增加62.15%；直接投入为623.83万元，同比增加52.04%。你公司销售费用为2,910.14万元，同比增长17.50%，其中，职工薪酬1,459.18万元，同比增加18.58%。你公司管理费用为1,676.16万元，同比增加

69.22%，其中，职工薪酬为 840.14 万元，同比增加 41.74%。年报显示，你公司研发人员、销售人员分别 86 人、116 人，较期初分别增加 24 人、31 人。

请你公司：

(1) 结合业务开展情况说明研发人员、销售人员增加较多的原因，并说明研发人员的认定范围及依据，是否存在研发人员参与非研发活动、非研发人员参与研发活动的情形；

(2) 说明职工薪酬在营业成本和期间费用之间分摊方法，并结合业务开展情况、各类型员工数量及薪酬变动、与可比公司薪酬平均水平的对比等情况说明期间费用中职工薪酬增加较多的原因；

(3) 列示研发费用中直接投入的明细情况，包括但不限于项目名称、用途、采购对象、成果转换情况等，并结合项目研发进展，说明研发费用中直接投入增长较多的原因。

请年审会计师说明针对上述问题执行的审计程序、获取的审计证据，并发表明确意见。

一、公司回复

1、结合业务开展情况说明研发人员、销售人员增加较多的原因，并说明研发人员的认定范围及依据，是否存在研发人员参与非研发活动、非研发人员参与研发活动的情形

模拟机由于技术含量不高，市场竞争愈加激烈，公司为了长远发展，继续加大数字机的研发力度，因此，研发人员较期初增加24人，主要是声学、算法人员及HCP产品相关的专业人员等；同时，公司为了拓展零售市场，加大自主品牌建设，2023年期末较期初新增门店12家，新增门店导致销售人员较期初增加31人。

公司研发人员全部为专职研发人员，专职研发人员认定主要根据其定岗情况确定，其与公司签署研发岗位合同，主要承担研发职能，根据参与项目情况填报工时，按照研发项目工时归集并分配其薪酬。

公司不存在研发人员参与非研发活动的情形，也不存在将非研发人员工资核算至研发费用的情况。

2、说明职工薪酬在营业成本和期间费用之间分摊方法，并结合业务开展

情况、各类型员工数量及薪酬变动、与可比公司薪酬平均水平的对比等情况说明期间费用中职工薪酬增加较多的原因

报告期内，公司薪酬总额和员工数量按部门统计如下：

单位：万元

部门	薪酬总额			员工数量		
	2023年	2022年	变动率(%)	2023年	2022年	变动率(%)
生产部门	1,442.38	1,568.08	8.02	195	190	2.63
销售部门	1,459.18	1,230.60	18.58	106	89	19.10
管理部门	840.14	592.72	41.74	55	38	44.74
研发部门	1,541.80	950.87	62.15	83	53	56.60
合计	5,283.51	4,342.27	21.68	439	370	18.65

注：以上人数为年度平均人数。

公司职工薪酬在营业成本和期间费用分摊主要依据其岗位职责而定，销售费用中的薪酬增多，主要是因为公司在2023年开辟零售市场，新增门店需招聘较多销售人员所致；管理费用中的薪酬增多，主要是因为公司搬迁至新办公园区，面积扩大导致行政人事、消防控制、新媒体运营等需求增多，进而新增较多管理费用；研发费用中的薪酬增多，主要是因为公司加大数字机研发力度，招聘较多数字机研发人员，导致薪酬增加。

公司与可比公司平均薪酬对比情况：

单位：万元

公司名称	所在地	生产部门	销售部门	管理部门	研发部门
鱼跃医疗	江苏丹阳	12.58	25.05	19.67	31.17
乐心医疗	广东中山	11.25	23.22	31.98	29.35
鹿得医疗	江苏南通	10.69	16.17	21.36	8.61
可孚医疗	湖南长沙	12.45	7.53	25.12	14.58
可比公司平均薪酬	-	12.17	13.01	21.45	25.89
公司	广东惠州	7.40	13.77	15.28	18.58

注 1：鱼跃医疗、乐心医疗、鹿得医疗、可孚医疗数据来源于其披露的 2023 年年度报告。

注 2：可比公司平均薪酬=（可比公司职工薪酬/期末人数）。

由上表可知，公司平均薪酬低于可比公司平均薪酬，主要是因为：①公司处于广东省惠州市，与其他公司存在地域差异；②公司与其他可比公司薪酬政

策差异；③公司规模较小，可比公司规模较大。

3、列示研发费用中直接投入的明细情况，包括但不限于项目名称、用途、采购对象、成果转换情况等，并结合项目研发进展，说明研发费用中直接投入增长较多的原因

单位：万元

研发项目名称	直接投入内容	直接投入金额	用途	采购对象	成果转换情况
无按键超小助听器声波控制技术的研发	X04 芯片、电阻、电容、电池、塑胶壳料等	197.41	实现公司助听器体积小型化且控制灵敏度高，提高产品市场竞争力。声波控制算法也可应用于其他声音接收设备，提高公司技术核心竞争力。	主要供应商 S08、S09、S06、S03	小批量试产，2023 年已实现销售 326.09 万元。形成外观专利 2 个，实用新型专利 3 个
基于芯海聆（锦好控股）助听器专用 DSP X04 芯片的研发	X04 芯片、电阻、电容、电池、塑胶壳料等	101.44	解决公司自有芯片短缺的问题，在一定程度上满足公司助听器生产、制造的需要，确保供应链的安全、可靠。	主要供应商 S08、S09、S06、S03	形成外观专利 3 个，实用新型专利 5 个
基于 X05 DSP 的协议通信技术的研发	X05 芯片、电阻、电容、电池、塑胶壳料等	91.38	作为技术储备，为公司应用 X05 芯片的机型实现 App/验配软件无线控制编程打下基础。	主要供应商 INTRICON、S09、S06、S03	设计资料输出及试产准备阶段
基于小型化助听器的锂电池无线充电技术的研发	X05 芯片、X02 芯片、电阻、电容、电池、塑胶壳料等	68.06	可以有效解决公司助听器充电方式单一的问题，提高产品市场竞争力。	主要供应商 INTRICON、S09、S06、S03	处于试产阶段，形成外观专利 1 个
助听器专用芯片与通用蓝牙芯片封装集成技术的研发	X04 芯片、X06、电阻、电容、电池、塑胶壳料等	54.10	实现公司助听器的小型化、轻量化和多功能化，一定程度上满足了用户的需求，提高产品的市场竞争力。	主要供应商 S08、S07、S09、S06、S03	试产阶段。形成 1 项实用新型专利，4 项外观专利申请
其他	-	111.44	-	-	-
合计	-	623.83	-	-	-

2023年度，为了扩大公司产品影响力，加强了数字机的研发，以及做高端、

差异化产品，以上项目部分处于试产的关键阶段，需要投入较多的材料。例如本期的“无按键超小助听器声波控制技术的研发”、“基于小型化助听器的锂电池无线充技术的研发”项目，聚焦高端、差异化产品，其研发的助听器体积为目前世界最小，同时，项目也需要攻克较多技术难题，比如研发体积小与能量密度高的电池之间的矛盾，需要与模具厂定制高精密且超薄的结构壳体，需要定制开发专业耳挂，需要定制开发耳内机天线等，这些关键技术，需要反复试验、定制和开模等，从而导致本期直接材料的大幅增加。

二、年审会计师回复

1、请年审会计师说明针对上述问题执行的审计程序、获取的审计证据，并发表明确意见。

(1) 年审会计师针对上述问题执行的审计程序和获取的审计证据

①访谈公司研发负责人，了解整体研发流程及相关内部控制，评价与有关研发支出的内部控制，并执行穿行测试和控制测试；

②取得公司研发人员清单，并抽取样本查看对应人员的学历，查看其与岗位及职位匹配性；

③询问公司管理层，了解公司研发人员、研发投入大幅增加的商业原因；

④取得了公司研发项目明细表及研发费用明细表、研发人员数量统计，对公司研发费用投向及研发人员工资薪酬进行了分析；

⑤获取并检查与研发项目相关的合同、立项报告、与研发项目进度相关的批文或证书以及管理层准备的与研发项目相关的商业和技术可行性报告等；获取并查看研发费用明细，选取样本执行细节测试；

⑥获取直接材料明细表，抽取样本，检查对应的领料单、出库单等凭证，以验证研发费用中直接材料的真实性；结合研发项目，对直接材料变动情况进行分析；

⑦获取公司研发费用——折旧、评测、咨询费用的明细表，了解其变动原因，并评估其必要性、合理性。

⑧获取公司所得税汇算清缴报告，将研发费用加计扣除金额与账面确认进行比较，如两者之间存在差异，询问其原因，并分析差异的合理性。

(2) 年审会计师针对上述问题的明确意见

经审计，年审会计师认为：

- ①公司研发费用职工薪酬大幅增加合理，与公司实际情况相符；
- ②职工薪酬在营业成本和期间费用之间分摊方法合理，各业务部门的薪酬增多原因合理，与可比公司薪酬对比存在差异合理；
- ③公司研发费用中直接投入增长较多具有合理性。

5、关于长期股权投资

2023年末，你公司长期股权投资期末余额为703.45万元，其中，你公司联营企业-东莞市睿锦股权投资企业（有限合伙）（以下简称“睿锦投资”）期末账面余额688.75万元，本期权益法下确认的投资损失为108.78万元。

请你公司：

结合睿锦投资的经营状况，详细说明投资收益的计算过程和依据，是否取得睿锦投资审计报告并按报告数据予以确认。

请年审会计师说明针对长期股权投资执行的审计程序、获取的审计证据以及审计结论。

一、公司回复

1、请你公司结合睿锦投资的经营状况，详细说明投资收益的计算过程和依据，是否取得睿锦投资审计报告并按报告数据予以确认

睿锦投资成立于2021年12月，其主要投资拟IPO或新三板挂牌的优质企业，优先考虑投资能与公司产生协同的企业。

睿锦投资未进行审计，但财务数据较为简单，通过分析性复核、检查内外部资料等措施，可以佐证其财务数据的合理性和准确性。2023年，睿锦投资亏损271.95万元，本期公司投资收益计算结果为-1,087,814.34元（睿锦投资净利润-2,719,535.85元*持股比例40%）。

睿锦投资亏损主要系2023年资本市场低迷导致其投资的公允价值下降所致，短期内将对公司净利润造成一定不利影响，但目前睿锦投资经营正常，不会对公司的业务发展造成不利影响。公司将督促睿锦投资进一步优化投资布局，严格把控投资风险，降低市场波动带来的负面影响，争取减少亏损或扭亏为盈，

并积极发挥其与公司业务的协同效应。

公司对睿锦投资的投资在公司内部履行了必要的审批程序，公司与睿锦投资的其他出资股东间、被投资企业间不存在关联关系，公司对睿锦投资的投资行为不存在利益输送或资金占用的情况。

二、年审会计师回复

1、请年审会计师说明针对长期股权投资执行的审计程序、获取的审计证据以及审计结论

(1) 年审会计师针对长期股权投资执行的审计程序和获取的审计证据

①了解与长期股权投资确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理，并测试其运行有效性；

②获取了投资收益分类明细表，复核加计正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对相符；

③结合长期股权投资审计程序，检查了长期投资的核算应按规定采用权益法或成本法；

④对于采用权益法的，获取被投资单位未经审计的年度会计报表，据此执行分析性程序，对各个报表科目进行分析性复核，评估其合理性和准确性；

⑤获取公司权益法核算投资收益计算表并重新计量，确认权益法核算的长期股权投资收益计算准确。

(2) 年审会计师针对长期股权投资的审计结论

经审计，年审会计师认为，公司长期股权投资核算正确，符合准则规定。

（此页无正文，为大信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于对惠州市锦好医疗科技股份有限公司年报问询函的回复》的回复之签章页）

大信会计师事务所（特殊普通合伙）



二〇二〇年六月十二日