证券代码：688310　证券简称：迈得医疗　公告编号：2025-029

迈得医疗工业设备股份有限公司关于2024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。

迈得医疗工业设备股份有限公司（以下简称“迈得医疗公司”或“公司”）于近日收到上海证券交易所出具的《关于迈得医疗工业设备股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0241号，以下简称“问询函”）。收到问询函后，公司高度重视并及时组织相关部门和中介机构就相关问题进行了认真分析与核查，现就相关问题具体回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，合计数与各分项数值相加之和可能存在尾数差异，均为四舍五入所致。

鉴于公司回复内容中披露的部分信息涉及商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件的规定，公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

一、关于主营业务

1.年报显示，公司2024年实现营业收入2.75亿元，较2023年下降42.77%，主要产品包括安全输注类、血液净化类等两大类设备，其中安全输注类单机、血液净化类单机、安全输注类连线机营业收入分别同比下降39.59%、100.00%、57.11%。前五大客户中，新增第三名、第四名、第五名客户，销售收入分别占公司年度销售总额的5.49%、5.34%和4.72%。公司第一大客户占年度销售总额32.65%，同时，前五大客户中关联方销售占年度销售总额12.41%。请公司：（1）说明安全输注类和血液净化类单机与连续机的关联与区别，结合产品销量、单价以及下游客户需求等因素，综合分析安全输注类连线机、安全输注类单机、血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长的原因；（2）结合行业发展趋势、订单内容、产品结构，说明血液净化类连线机单价持续下降的原因，不同设备的单机和连线机单价变动趋势不同的合理性；（3）说明血液净化类单机未产生销售收入的原因及未来发展趋势，业务相关的存货、固定资产等资产的构成，及减值或跌价计提充分性；（4）列示前五大客户名称、交易金额、交易内容、应收账款情况、信用政策、期后回款情况，并说明第一大客户本期交易金额增加的原因及合理性；（5）说明关联交易的具体内容、回款情况、定价公允性，未来订单承接是否具备可持续性。2.年报显示，公司通过子公司浙江迈得顺隐形眼镜有限公司（以下简称迈得顺公司），业务延伸至隐形眼镜制造领域，围绕加快隐形眼镜业务推进，开展相关材料研发、产品取证、新产品开发及产线建设等工作。管理费用、研发费用分别为0.95亿元、0.40亿元，同比增加5.29%、21.81%。长期借款为0.30亿元，主要系迈得顺公司借款所致。请公司：（1）说明业务延伸至隐形眼镜制造领域的主要考虑，包括隐形眼镜业务的行业情况、发展趋势、市场竞争格局、依赖的技术水平、研发进展、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等；（2）公司前期长期资产投入情况，在业务、资金、技术、人才等方面的储备情况，目前投入计划，未来投入安排及资金来源，以及开展新业务对公司未来业绩、现金流的影响；（3）说明迈得顺公司截至目前的产品获批情况、在研情况、已获批产品的商业化进展。

【回复】

（一）说明安全输注类和血液净化类单机与连线机的关联与区别，结合产品销量、单价以及下游客户需求等因素，综合分析安全输注类连线机、安全输注类单机、血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长的原因

1. 说明安全输注类和血液净化类单机与连线机的关联与区别

单机是指仅将物料加工或组装形成医用耗材特定零部件的智能装备，连线机是指将物料加工或组装形成医用耗材模块或者整个医用耗材的智能装备。通俗地讲，单机仅实现某一特定步骤或功能，连线机可以实现多个步骤或功能，连线机一般由单机通过一定的连接件组合在一起，单机或连线机也可以进一步组合形成全自动化生产线。

2. 结合产品销量、单价以及下游客户需求等因素，综合分析安全输注类连线机、安全输注类单机、血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长的原因

公司2023年度和2024年度主要产品销售数量、销售单价和销售收入情况如下表所示：

产品分类		项目	2024年度	2023年度
单机	安全输注类	销售数量(台)	18	28
		销售单价(万元/台)	214.45	228.23
		销售收入(万元)	3,860.19	6,390.31
	血液净化类	销售数量(台)		12
		销售单价(万元/台)		112.08
		销售收入(万元)		1,344.99
连线机	安全输注类	销售数量(台)	39	134
		销售单价(万元/台)	297.26	201.74
		销售收入(万元)	11,593.09	27,032.83
	血液净化类	销售数量(台)	13	3
		销售单价(万元/台)	801.32	2,077.97
		销售收入(万元)	10,417.12	6,233.90

（1）安全输注类连线机、安全输注类单机收入下滑原因

如上表所示，2024年安全输注类单机、连线机收入下滑主要系销量下滑所致。公司的产品属于下游企业的固定资产投资，受下游行业的投资规模影响较大，公司销量下滑主要原因如下：

部分下游市场需求波动，相应客户投资意愿降低。根据Eshare医械汇测算，2023年中国低值医用耗材市场规模约为1,280亿元，较上年增加5.3%。低值医用耗材中，规模占比最大（25%）的是注射穿刺类耗材，2023年其市场规模达到320亿元，较上年下降2.57%。过去几年，注射穿刺耗材等医疗器械短时间内需求爆发，到2023年市场趋于冷静。2023年中国医疗器械领域共发生374次融资事件，较2022年下降41.38%，已公开的融资金额为187.16亿元，较2022年下降30.4%。整体上，下游医疗器械市场规模增速放缓，投融资金额同比下降。

2023年11月，美国食品药品监督管理局（FDA）发布安全通讯，表示正在评估中国制造的塑料注射器出现器械故障（泄漏、破损和其他问题）的可能性。2024年，国内部分注射器生产企业被FDA出具进口警示；美国宣布对部分中国制造产品加征关税，涉及“注射器和针头”。以上均对国内贸易环境造成一定影响，对有出口业务的医疗耗材企业带来潜在挑战。

此外，随着其他设备厂商逐步进入相关医用耗材组装领域，公司安全输注类产品市场的竞争压力有所增加以及不别客户因厂房问题而无法发货等因素综合影响导致公司2024年安全输注类单机、连线机设备收入下降。

（2）血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长的原因

中国血液透析医疗器械市场总规模稳步增长，2019年至2023年复合年均增长率为5.67%，预计2030年将增至515.15亿元人民币（详见图1）。2024年集采规则中，首次将透析器国产企业与进口企业安排同组招标，消除原血液透析器分组招标的竞争壁垒，国产血液透析器竞争优势凸显，加速了血液透析器的国产替代。

复合年均增长率

期间	血液透析机	血液透析器	血液透析管路	其他耗材	其他器械	总计
2019-2023	1.56%	5.38%	8.97%	7.21%	8.17%	5.67%
2023-2027E	22.23%	20.83%	28.94%	20.71%	18.35%	21.52%
2027E-2030E	11.86%	21.15%	24.20%	17.96%	7.49%	17.66%

图1 中国血液透析市场规模及预测，2019-2030E(数据来源：弗若斯特沙利文)

血液透析市场广阔的发展前景，将进一步推动血液净化类医用耗材市场规模持续增长，促进公司透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线等智能装备的发展。

公司血液净化类设备主要包括透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线等，透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线的组装、封装、制丝工艺技术难度高，通常需要采用全自动化的设备，因此血液净化类的设备以连线机（含整条自动化生产线）为主。不同的厂商规模不同、发展阶段不同，对设备的需求也不尽相同，单机通常仅用于组装血液净化系统中某个功能零件，销售具有偶发性，包括但不限于血透耗材中的接头组装机、铝箔封膜机、切胶机等。因此呈现血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长。

（二）结合行业发展趋势、订单内容、产品结构，说明血液净化类连线机单价持续下降的原因，不同设备的单机和连线机单价变动趋势不同的合理性

中国血液透析医疗器械市场增长情况见本问询回复一（一）2（2）相关说明。

血液透析市场广阔的发展前景，吸引了众多国内厂商加入生产行列，不同的厂商规模不同、发展阶段不同，对设备的需求也不尽相同。2023年公司共销售血液净化类连线机3台，平均单价2,077.97万元，其中包括2台整条自动化生产线；而2024年共销售13台血液净化类连线机，平均单价801.32万元，其中只有3台整条自动化生产线，另10台为非整条自动化生产线（如透析器自动组装机、热风烘干线）、肝素管组装机等。由于非整条自动化生产线数量较多，单价大大低于整条自动化生产线，导致2024年度血液净化类连线机的平均单价被显著拉低，明显低于2023年的平均单价。

血液净化类设备产品属于非标定制化产品，因不同客户产品的生产工艺、技术特点、产品质量的差异性，以及客户对其体设备配置要求的差异性都会导致血液净化类产品的单机或连线机价格会有不同。但总体上看，由于行业仍处于快速发展阶段，同种类产品的单价仍保持相对稳定。

（三）说明血液净化类单机未产生销售收入的原因及未来发展趋势，业务相关的存货、固定资产等资产的构成，及减值或跌价计提充分性

1. 说明血液净化类单机未产生销售收入的原因及未来发展趋势

公司采用以销定产的订单式生产和适度预生产相结合的生产模式，2024年度公司在手订单受生产周期、客供料调整及客户自身厂房建设原因延迟提货等因素影响，导致2024年期末血液净化类单机库存留存未确认销售收入。

同时，公司血液净化类设备主要包括透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线等。透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线的组装、封装、制丝工艺技术难度高，通常需要采用全自动化的设备，因此，血液净化类的设备以连线机（含整条自动化生产线）为主。不同的厂商规模不同、发展阶段不同，对设备的需求也不尽相同，单机通常仅用于组装血液净化系统中某个功能零件，销售具有偶发性，包括但不限于血透耗材中的接头组装机、铝箔封膜机、切胶机等。血液透析市场广阔的发展前景，将进一步推动血液净化类医用耗材市场规模持续增长，促进公司透析器生产线、透析管路生产线及中空纤维膜自动纺丝线等智能装备的发展，整体呈现出连线机多的发展趋势。

2. 业务相关的存货的构成，及跌价计提充分性如下表所示：

2024年度末血液净化类单机存货余额为607.45万元，其订单覆盖率达100.00%。公司对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。血液净化类单机产品的可变现净值高于其成本，不存在减值迹象，故公司未对期末结存的血液净化类单机产品计提存货跌价准备。

3. 业务相关的固定资产等资产的构成，及减值计提充分性

公司的主要生产设备包括铣床、加工中心机、线切割机等，设备具有通用性，可以用于生产不同类型的产品。公司产品的制造技术主要是凭借公司的设计研发能力和项目经验以及对下游行业的深刻理解，自主设计、研发出符合客户需求的技术方案和技术路线。公司没有专用于血液净化类单机的固定资产，不存在计提减值准备的情形。

综上所述，血液净化类单机产销主要系客户需求所决定，符合公司实际经营情况；血液净化类单机产品的可变现净值高于其成本，无需计提存货跌价准备；基于企业设备生产模式，考虑固定资产均为通用型设备，相关资产不存在减值迹象。

（四）列示前五大客户名称、交易金额、交易内容、应收账款情况、信用政策、期后回款情况，并说明第一大客户本期交易金额增加的原因及合理性

1. 前五大客户名称、交易金额、交易内容、应收账款情况、信用政策、期后回款情况，如下表所示：

单位：万元

客户名称	2024年度交易金额	交易内容	2024年末应收账款余额(含合同资产)	截至2025年5月末期后回款情况	期后回款比例(%)
三鑫医疗[注1]	8,974.13	血液净化类连线机等	4,029.76	2,208.89	54.81
威高集团有限公司及其控制的企业[注2]	3,411.20	安全输注类单机、安全输注类连线机等	4,181.94	1,187.24	28.39
江西洪达医疗器械集团有限公司	1,509.05	安全输注类连线机、血液净化类连线机等	1,374.78	863.67	62.82
山东安得医疗用品股份有限公司	1,467.07	安全输注类连线机等	427.90	376.17	87.91
普昂医疗[注3]	1,296.26	安全输注类单机、安全输注类连线机等	-40.02		

（续上表）

客户名称	主要信用政策				
	预付款(合同生效后)	设备提货前支付提货款	验收合格后支付验收款	尾款/质保款(验收合格后)	
三鑫医疗[注1]	7个工作日内支付30%	40%	20%	1年内支付10%	
威高集团有限公司及其控制的企业[注2]	15或30日内支付30%	40%	20%	1-3年内支付10%	
江西洪达医疗器械集团有限公司	并且甲方收到产品图纸、物料符合确认节后10天内(含)支付30%	50%	/	1年内支付20%	
山东安得医疗用品股份有限公司	2或5个工作日内支付30%	40%或45%	20%或15%	满1年于10个工作日内支付10%	
普昂医疗[注3]	5个工作日支付40%	50%	一个月内支付10%	/	

[注1]三鑫医疗包括江西三鑫医疗科技股份有限公司、云南三鑫医疗科技有限公司，下同

[注2]威高集团有限公司及其控制的企业包括威海威高采血耗材有限公司、山东威高血液净化制品股份有限公司、威高血液净化（成都）有限公司、山东威高普瑞医药包装有限公司、山东威高集团医用高分子制品股份有限公司、威海洁瑞医用制品有限公司、山东威高新生医疗器械有限公司、山东威高输血技术装备有限公司等

[注3]普昂医疗包括普昂（杭州）医疗科技股份有限公司、普昂（杭州）生命科技有限公司，下同；2024年末应收账款余额(含合同资产)以负数列示系期末为预收款

2. 第一大客户本期交易金额增加的原因及合理性

2024年度第一大客户系三鑫医疗，其核心业务为血液净化产品。公司2024年度对其销售收入金额为8,974.13万元，较2023年度增加3,882.43万元，主要系其血液净化产品业务规模和所在行业均呈现增长所致，具体分析如下：

(1) 血液透析市场规模稳步增长

糖尿病肾病成为血液透析新增患者主要原发病因、县域血液透析市场下沉、透析治疗率提高、透析龄延长以及血液透析设备国产化率逐步提升等多重因素叠加，将有力推动血液透析产业空间进一步拓展，该产业具备强劲的成长韧性，未来发展增长空间广阔。根据弗若斯特沙利文相关统计数据，中国血液透析医疗器械市场总规模稳步增长，2019年至2023年复合年均增长率为5.67%，预计2030年将增至515.15亿元人民币。

(2) 三鑫医疗核心业务量提升，血液净化类设备采购需求同步增长

根据三鑫医疗披露的《2024年年度报告》，三鑫医疗血液净化类产品2024年度实现营业收入121,700.93万元，同比增长28.20%，该类产品营业收入占三鑫医疗营业收入的比重为81.11%，销售增长带动三鑫医疗对血液净化类设备采购需求的同步增长，与公司本期向三鑫医疗销售金额增加趋势一致。

（五）说明关联交易的具体内容、回款情况、定价公允性，未来订单承接是否具备可持续性

1. 说明关联交易的具体内容、定价公允性

公司根据自身的业务拓展、战略需求以及多年深耕在医用耗材智能装备的相关经验，与威高集团有限公司达成合作，公司以增资的方式收购威高自动化51%股权。

按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》第十五章15.1条第十五项，威高集团有限公司及其控制的企业视同公司及子公司的关联方，自2021年4月18日起发生的交易确认为关联交易。

公司及子公司向威高集团有限公司及其控制的企业销售产品、商品等。关联交易价格遵循公平、自愿原则。公司产品为非标定制化智能设备，故在考虑原材料价格、定制化产品技术复杂程度、公司总体毛利率水平的基础上，经双方协商一致确定交易定价。

2. 说明关联交易的回款情况，未来订单承接是否具备可持续性

单位：万元

客户名称	客户背景	客户经营状况	客户信用状况	关联交易内容	2024年末应收账款余额(含合同资产)	期后回款金额
威高集团有限公司及其控制的企业	大型集团公司，控股多家上市主体	良好	良好	医用耗材智能设备、配件、售后等	4,181.94	1,187.24

截至2025年5月末，公司与威高集团有限公司及其控制的企业2025年陆续签订合同达1,105.10万元，与上述关联方保持长期、稳定的业务合作关系，未来订单承接具备可持续性。

公司关联交易在公平的基础上按市场规则进行，回款率良好，定价依规公允，在手订单陆续签订，符合业务关系持续发展条件。

（六）说明业务延伸至隐形眼镜制造领域的主要考虑，包括隐形眼镜业务的行业情况、发展趋势、市场竞争格局、依赖的技术水平、研发进展、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等

公司业务延伸至隐形眼镜制造领域主要考虑“充分利用在智能装备方面及产业化工艺方面的独特优势，有选择地向下延伸”一直是公司的发展战略之一。隐形眼镜产品研发主要由材料配方、注塑、印刷、液体喷注、固化、水化、供料、检测、组装、包装等技术组成。公司现有医用耗材智能装备研发体系与技术工艺平台可在隐形眼镜的研发、生产中使用并拓展，例如注塑、印刷、液体喷注、固化、水化、供料、检测、组装、包装等技术。公司具备给医用耗材企业提供成套量产解决方案的能力，拥有医疗器械产业化能力，针对目前隐形眼镜的市场情况，负责隐形眼镜生产线的制造与优化，具备进行隐形眼镜市场拓展的量产与成本优势。

1. 隐形眼镜行业情况、发展趋势、市场竞争格局

(1) 隐形眼镜行业情况

根据弗若斯特沙利文的数据，2022年中国隐形眼镜市场中，透明隐形眼镜和彩色隐形眼镜的市场规模分别为72亿元和50亿元人民币。预计2022-2026年，透明隐形眼镜和彩色隐形眼镜的年复合增长率分别为13.4%和22.3%；2026-2030年则分别为7.7%和13.4%。按此增速推算，到2030年，中国隐形眼镜总体规模将增至345亿元人民币。其中，透明隐形眼镜市场规模将增至161亿元人民币，彩色隐形眼镜将增至183亿元人民币。下图呈列中国隐形眼镜市场的规模：

中国隐形眼镜市场规模

单位：十亿元人民币

期间	透明隐形眼镜(蓝片)	彩色隐形眼镜(彩片)	总计
CAGR			
2018-2022	8.9%	18.8%	12.4%
2022-2026E	13.4%	22.3%	17.3%
2026E-2030E	7.7%	13.4%	10.5%

资料来源：弗若斯特沙利文分析

(2) 隐形眼镜发展趋势

隐形眼镜材料、抛期、色彩对消费者在产品选择方面影响较大。目前主流的材料包括水凝胶和硅水凝胶。与水凝胶相比，硅水凝胶材料具有高透氧性、舒适度佳及天然沉淀物少三大优势。根据艾媒咨询2023年调查数据显示，我国网民选购隐形眼镜时最关注其透氧性。基于消费者对于健康性和舒适性的需求，正呈现出由水凝胶向硅水凝胶发展的趋势。

在抛期方面，日抛型隐形眼镜基于其免于护理的特点，为消费者提供了更多的便利性，随着消费者消费能力的提升，隐形眼镜正由长抛期型向短抛期型过渡。根据Contact Lens Spectrum的数据，2020年中国境内日抛型隐形眼镜占比为48%，丹麦为68%，中国台湾为62%，日本为58%。与成熟市场相比，我国日抛型隐形眼镜仍有较大空间。

在色彩方面，消费者对于彩色隐形眼镜（彩片）个性化需求较多，花纹、花色需要更时尚的设计能力。同时，由于彩片产品多为三明治结构，其结构天然存在透氧性较差的问题，因此产品佩戴舒适度也极大的受到消费者关注。根据艾媒咨询2023年调查数据，46%的消费者购买彩片时最主要的考虑因素为佩戴舒适度。

(3) 隐形眼镜市场竞争格局

隐形眼镜行业整体技术难度较高，竞争格局较为集中，目前全球隐形眼镜竞争格局相对稳定，国际四大眼科龙头（强生、库博光学、爱尔康、博士伦）在研发实力、市场份额占据行业主导地位，且在全球各地区具有较强的品牌形象。中国台湾和日韩地区生产厂商主要采用代工的经营模式，为全球隐形眼镜产能主要分布区域。中国大陆生产厂商正逐步崛起，但目前总体产能规模仍偏小，正处于快速成长的发展初期，并迅速扩充产能，抢占国内市场份额。

2. 依赖的技术水平、研发进展情况、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应

公司是国内医用耗材智能装备的领军企业，主营业务为医用耗材智能装备的研发、生产与销售，拥有医用耗材产品技术工艺、法规、自动化的复合竞争力，现已形成由法规加工艺验证、力学、机械、电气、软件、视觉、光学、材料学等八大模块整合、多学科交叉的综合研发体系，涵盖供料、涂胶、焊接、检测、组装、卷绕包装、输送传动、膜成型、液体喷注、软件控制等技术工艺平台。

隐形眼镜产品研发主要由材料配方、注塑、印刷、液体喷注、固化、水化、供料、检测、组装、包装等技术组成。公司现有医用耗材智能装备研发体系与技术工艺平台可在隐形眼镜的研发、生产中使用并拓展，例如注塑、印刷、液体喷注、固化、水化、供料、检测、组装、包装等技术。公司具备给医用耗材企业提供成套量产解决方案的能力，拥有医疗器械产业化能力，针对目前隐形眼镜的市场情况，负责隐形眼镜生产线的制造与优化，具备进行隐形眼镜市场拓展的量产与成本优势。隐形眼镜业务与公司现有业务在研发与制造方面存在协同性。

目前隐形眼镜研发方面，设备类研发处于水凝胶系列隐形眼镜产线优化阶段，硅水凝胶样机研发阶段；产品类研发处于硅水凝胶系列样品试制阶段、水凝胶系列产品工艺优化阶段。

(七) 公司前期长期资产投入情况，在业务、资金、技术、人才等方面的储备情况，目前投入计划，未来投入安排及资金来源，以及开展新业务对公司未来业绩、现金流的影响

1. 公司前期长期资产投入情况

随着关键技术的突破，迈得顺隐形眼镜目前已具备规模化生产条件，现有4条隐形眼镜产线及其他专用设备，截止2025年5月底累计投入长期资产达5,818.80万元。

2. 在业务、资金、技术、人才等方面的储备情况

在业务方面，隐形眼镜属于医疗器械的制造销售，公司尚处于接触客户、开拓业务阶段，尚无在手订单；人才方面，目前公司已经组建了隐形眼镜业务所需要的生产、销售、研发、管理等人员（相关人员情况如下表），产品方面目前已经取得1张“38CM软性亲水接触镜”国内医疗器械注册证，后续预计还将取得日抛型隐形眼镜注册证。产能方面目前公司已经建设4条隐形眼镜产线，年产能预计可达7,200.00万片。

专业构成类别	专业构成2024年期末人数	专业构成2025年5月人数
生产人员	28	31
销售人员	4	7
技术人员	23	49
财务人员	1	2
行政人员	16	8
合 计	72	97
教育程度		
教育程度类别	2024年期末数量(人)	2025年5月数量(人)
博士	3	3
硕士	9	10
本科	28	30
专科及以下	32	54
合 计	72	97

在资金方面，目前公司主要采用自筹资金与金融机构借款保障正常经营；在技术方面，目前公司已取得了1张“38CM软性亲水接触镜”国内医疗器械注册证，已取得1项授权专利，另有8项专利处于受理或者实质审查阶段。

3. 目前投入计划

目前隐形眼镜业务尚处于接触客户、开拓业务阶段，尚无在手订单。公司将继续对隐形眼镜业务开展相关材料研发、产品取证、新产品开发、产线优化降本等工作，致力打通隐形眼镜上下游产业链。同时，公司将加大人才引进力度，拓展材料、光学、花纹设计等方面专家的人才引进，开发更多适合市场需求的产品类别，进一步推动隐形眼镜公司业务的全面发展。

4. 未来投入安排及资金来源，以及开展新业务对公司未来业绩、现金流的影响

目前公司针对隐形眼镜业务的投入主要集中在生产设备的研发、检测等专用设备的购置，以搭建起完整的生产线，目前相关累计投入金额为5,818.80万元，资金来源为自有资金、银行贷款等多种渠道。未来公司将持续投入相关研发活动、优化和升级产品工艺，加大市场拓展力度，预计隐形眼镜相关产品将于2025年实现量产，并于2026年产生盈利和经营活动现金流正流入。

(八) 说明迈得顺公司截至目前的产品获批情况、在研情况、已获批产品的商业化进展

迈得顺公司截至2025年5月已获批“38CM软性亲水接触镜”国内医疗器械注册证，已获得上市批准，暂未进行商业化。截至2025年5月，迈得顺公司主要在研项目具体明细如下表：

序号	项目名称
1	PP光学模研发
2	PP光学模等离子处理工艺研发
3	油墨移印工艺研发
4	UV固化工艺研发
5	中高舒适度隐形眼镜配方及工艺的研发
6	多功能隐形眼镜配方及工艺的研发
7	彩色隐形眼镜的配方及制备工艺的研发
8	隐形眼镜短周期超润滑表面制备工艺的研发
9	隐形眼镜长周期超润滑表面涂层制备工艺的研发
10	可交联聚合物制备工艺的研发
11	隐形眼镜润滑性改善技术研究
12	隐形眼镜射出工艺技术研究
13	隐形眼镜单体注入技术研究

(九) 中介机构核查意见

核查程序：

1. 询问公司生产部门负责人，了解公司产品中安全输注类和血液净化类单机与连线机的区别；了解公司血液净化类单机业务相关的存货生产安排、相关的固定资产的使用情况；

2. 询问公司销售部门负责人，查询行业市场相关信息，了解公司安全输注类连线机、安全输注类单机、血液净化类单机产品收入下滑以及血液净化类连线机类产品收入大幅增长的原因；了解公司血液净化类连线机单价持续下降的原因，不同设备的单机和连线机单价变动趋势不同的合理性；

3. 获取2024年公司前五大客户销售明细，查阅前五大客户主要销售合同，查看销售合同的付款条件，了解前五大客户信用政策；抽查期后应收账款回款的银行流水、记账凭证等资料，了解客户期后回款情况，并将期后回款与银行流水、票据背书记录进行核对，核查回款真实性；

4. 查阅公司及客户公开披露文件，了解其业绩变动情况，查询行业市场情况，分析交易金额增长的合理性；对主要客户实施走访程序，就客户与迈得医疗公司合作交易情况、结算及回款情况进行现场了解；

5. 获取公司关联交易清单，核查关联交易内容，并询问公司销售负责人关联交易定价的依据，以及与关联方的后续订单合作计划；

6. 询问公司负责人公司隐形眼镜制造业务的主要考虑因素，目前相关投入情况、在研情况、获批及相关商业化进展情况，以及公司的未来投入计划。

核查结论：

1. 公司安全输注类和血液净化类单机和连线机的区别为前者仅能实现某一特定步骤或功能，后者可以实现多个步骤或功能；单机可组合成为连线机，或相互进一步组合为全自动化的生产线；公司安全输注类连线机、安全输注类单机收入下滑主要受国内注射穿刺耗材等医疗器械市场需求的变化、国外贸易环境政策的变化，以及国内设备市场竞争加剧等因素影响；公司血液净化类连线机类产品收入大幅增长，系受国内血液透析市场迅速发展影响；而血液净化类单机产品收入下滑系该类销售具有偶发性；

2. 公司血液净化类连线机单价持续下降系受客户定制化要求不同，2023年销售的连线机中整条自动化生产线占比较高，2024年占比较低影响；

3. 公司2024年血液净化类单机期末有相关存货，但受生产周期、客供料调整及客户自身厂房建设原因延迟提货等因素影响未产生销售收入；单机通常仅用于组装血液净化系统中某个功能零件，未来的销售收入具有偶发性；公司生产设备具有通用性，没有专用于血液净化类单机的固定资产，相关资产不存在减值迹象；公司2024年期末血液净化类单机相关存货根据在手订单测算可变现净值高于成本，无需计提存货跌价准备；

4. 公司第一大客户本期交易金额增加与客户自身业务发展需要以及市场需求增长相匹配，具有合理性；

5. 公司关联交易在公平的基础上按市场规则进行，回款情况良好，定价依规公允，与关联方的销售订单已陆续签订，业务具有可持续性；

6. 公司业务延伸至隐形眼镜制造领域、目前储备情况和投入计划符合公司实际经营情况。

二、关于供应商

年报显示，公司标准件全部采用外购方式，主要非标零配件采用自制加工、定制采购、外协加工相结合的方式。2024年度公司前五大供应商中，新增第二名、第三名、第四名、第五名供应商，分别占公司年度采购总额的4.87%、3.77%、3.37%和3.08%。请公司：（1）区分自制加工、定制采购、外协加工方式在采购的具体构成、占比、同比变化情况及原因；（2）列示前五大供应商的名称、成立时间及主营业务等基本情况、采购内容、采购模式、采购金额，与上年采购金额的对比及历史合作情况，说明前五大供应商发生较大变化的合理性。

【回复】

（一）区分自制加工、定制采购、外协加工方式在采购的具体构成、占比、同比变化情况及原因

1. 区分自制加工、定制采购、外协加工方式在采购的具体构成、占比、同比变化情况

项 目	2023年(万元)	2023年占比(%)	2024年(万元)	2024年占比(%)	同比变动(%)
自制加工	3,983.77	16.63	2,725.13	18.05	-31.59
外协加工	456.45	1.90	87.15	0.58	-80.91
定制采购	19,519.20	81.47	12,284.62	81.37	-37.06
合 计	23,959.42	100.00	15,096.90	100.00	-36.99

公司年度报告中披露的采购总额为原材料采购入库金额，自制加工、外协加工是在采购入库原材料的基础上，由公司员工/外协单位（机加工表面处理和热处理等非关键工序）进一步制作加工成生产部件，公司将加工过程中领用的材料、人员薪酬、间接费用及外协加工费等归集至生产成本核算，会计核算方式符合企业会计准则和行业惯例。

2. 自制加工、定制采购、外协加工方式在采购的同比变化情况原因

2024年度，自制加工、定制采购、外协加工方式合计同比下降36.62%，主要系部分下游市场需求波动，相应客户投资意愿降低，部分产品市场的竞争压力有所增加，以及个别客户因厂房问题而无法发货等综合致公司营业收入较上年同期下降，从而引起相应采购总额减少。

公司自制加工、定制采购、外协加工方式在采购的具体构成、占比、同比变化情况符合企业实际经营情况。

（二）列示前五大供应商的名称、成立时间及主营业务等基本情况、采购内容、采购模式、采购金额，与上年采购金额的对比及历史合作情况，说明前五大供应商发生较大变化的合理性

1. 前五大供应商的名称、成立时间及主营业务等基本情况

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	主要采购内容	采购模式	2024年度采购金额(万元)
1	SMC自动化有限公司上海分公司	2021年	工业自动控制系统装置/机械电气设备/液气密元件及系统的制造、销售等	气缸、电磁阀等	厂家直销	1,336.32
2	珊华电子科技(上海)有限公司	2001年	机械设备、电子产品、电气产品及其零部件的销售；自动化工程、机械工程项目的工程设计、系统集成、安装调试及技术服务，软件开发等	机械手及配套设备等	厂家直销	597.86
3	必能信超声(上海)有限公司	1993年	开发、生产各类超声波及电子仪器、设备和振动摩擦焊接设备、激光焊接设备等	气缸、超声波焊机等	厂家直销	462.56
4	基恩士(中国)有限公司	2001年	电子元器件、机械电气设备、电工仪器仪表等的销售等	传感器、CCD系统、PLC控制系统等	厂家直销	414.16
5	杭州中意自动化设备有限公司	2002年	机电自动化成套设备的制造加工及销售等	装盒机、包装机等	厂家直销	378.94

2. 公司前五大供应商与公司上年采购金额对比及历史合作情况

序号	供应商名称	2024年度采购额(万元)	2023年度采购额(万元)	合作起始年份
1	SMC自动化有限公司上海分公司	1,336.32	3,096.32	2003年[注]
2	珊华电子科技(上海)有限公司	597.86	215.29	2017年
3	必能信超声(上海)有限公司	462.56	9.38	2012年
4	基恩士(中国)有限公司	414.16	344.59	2006年
5	杭州中意自动化设备有限公司	378.94		2024年

[注] 公司与SMC(中国)有限公司自2003年开始合作，2021年供应商国内业务调整，合作主体切换至SMC自动化有限公司上海分公司

3. 公司前五大供应商发生较大变化的合理性

珊华电子科技(上海)有限公司、必能信超声(上海)有限公司、基恩士(中国)有限公司、杭州中意自动化设备有限公司较2023年新增进入前五大供应商，供应商变动主要系迈得医疗公司所在医疗耗材智能装备领域具有高度的专业性和特殊性，不同客户基于自身生产工艺、产品规格、质量控制标准等多方面的考量，对设备的性能和模块提出了多样化的要求，为了满足客户特定的加工精度、运行速度等差异化需求，迈得医疗公司需在采购环节匹配采购相适应的物料，相应的供应商及采购金额会有所波动，主要供应商波动具有合理性。杭州中意自动化设备有限公司自2024年度首次合作即进入公司前五大供应商，主要系公司结合在手订单的需求，通过公开途径了解到杭州中意自动化设备有限公司具备包括自动开合、推进物料、贴标等功能的包装盒生产能力，公司通过实地考察、资质检查等多方评估后将其纳入合格供应商名录，双方开展业务合作。

(三) 中介机构核查意见

核查程序：

1. 获取公司采购明细，检查采购分类的具体构成，询问采购部门负责人分类采购变动的原因，并评估其合理性；

2. 获取公司采购明细及主要供应商采购合同，查阅主要供应商工商信息、采购内容、合作历史等情况；访谈公司采购部门负责人，了解供应商遴选制度，询问前五大供应商采购内容、变动的原因，并评估其合理性，并就供应商准入流程执行穿行测试和控制测试，获取供应商评价表、实地考察表等进行检查。

核查结论：

1. 公司各类采购占比同比下降，主要受市场需求影响，随销售规模下降采购规模同趋势下降；

2.