证券代码：603222　证券简称：济民健康　公告编号：2025-034

济民健康管理股份有限公司关于回复《上海证券交易所关于公司2024年年度报告的事后审核问询函》的公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

济民健康管理股份有限公司（以下简称："公司"）于近期收到上海证券交易所下发的《关于济民健康管理股份有限公司2024年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2025】0885号）。公司收到年报问询函后高度重视，会同天健会计师事务所（特殊普通合伙）就年报问询函提及的问题进行了逐项分析、核实，现对相关问题回复如下：

问题一、关于非标意见。年报及临时公告显示，公司原副总裁何清红及其团队涉嫌私刻公司及子公司印章，冒用公司名义用假章与经销商签署包含退货及资金占用补偿条款的《补充协议》。公司已就该事项向公安机关报案，并基于谨慎性原则预计相关损失2,831.71万元，相应冲抵2024年销售收入。年审会计师出具了带强调事项段的无保留意见审计报告和带强调事项段的无保留意见内控审计报告。

请公司补充披露：（1）列示涉案经销商名称、协议签订时间、涉及产品种类、金额/数量，截至目前实际发生的退货比例及对应的资金补偿金额，相关《补充协议》法律效力及与相关方沟通情况，并说明公安机关立案后的最新案件进展和公司已采取的应对措施；（2）结合上述事件性质、涉及金额、高管参与情况、持续时间及未被及时发现的关键环节，以及内控报告中公司"存在违反合同信用政策等发货管理规定进行发货"的具体情形，全面核查公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关内部控制制度设计与运行的有效性，说明公司是否存在内部控制重大缺陷；（3）说明将上述事件预计损失直接冲减2024年营业收入而非作为前期差错进行追溯调整的会计处理依据，是否符合《企业会计准则》相关规定。请年审会计师对问题（2）和（3）发表明确意见。

公司回复：

（一）涉案经销商名称、协议签订时间、涉及产品种类、金额/数量，截至目前实际发生的退货比例及对应的资金补偿金额，相关《补充协议》法律效力及与相关方沟通情况，并说明公安机关立案后的最新案件进展和公司已采取的应对措施。

1、"何清红等人伪造公司印章"案涉案经销商情况

"何清红等人伪造公司印章"案涉及的产品主要为预充式导管冲洗器和安全注射器，涉及的经销商分为两类，一级经销商和二级经销商，具体情况如下：

（1）一级经销商

一级经销商，即直接与公司签署了《特约产品代理销售协议》，并按照协议约定直接与公司发生了货物购销关系；同时何清红团队冒用公司名义用假章与其签署了《补充协议》，对相关产品的再次销售（或回购）进行约10%的利润兜底。涉案一级经销商具体交易及诉讼情况如下表：

年度	经销商数量（家）	产品类别	销售情况		目前诉讼情况	
			数量（万支/瓶）	金额（万元）	经销商数量（家）	涉诉金额（万元）
2023年	39	预充式导管冲洗器	3,515.71	5,512.16	8	6,025.66
		安全注射器	3,468.84	3,031.22		
		平衡盐溶液	6.31	195.95		
2024年		预充式导管冲洗器	1,484.30	1,999.71		
		安全注射器	812.50	784.14		
		平衡盐溶液	6.58	232.66		
合计	39			11,755.84	8	6,025.66

注：截至目前，上述诉讼案件均在审理中。

（2）二级经销商

二级经销商，该类别客户未曾与公司发生任何货物购销、资金往来关系。

二级经销商与一级经销商签署了《购销合同》，并按照《购销合同》发生了货物购销关系；同时，何清红团队冒用公司名义用假章与二级经销商签署了《补充协议》，对相关产品的再次销售（或回购）进行约10%的利润兜底。

截至目前，公司未能掌握具体二级经销商的相关数据，公司作为被告方之一涉及的诉讼为6个，涉案金额为1,052.26万元。

（3）退货及对应的资金补偿情况

案件发生后，为维护后续合作关系，公司与个别经销商通过产品价格折让的方式达成了和解，公司尚未发生因《补充协议》事项而回购涉案经销商的存货及对应资金补偿的情形。

2、相关《补充协议》法律效力

目前，公司已聘请了天册（上海）律师事务所和上海野马浜律师事务所联合处理"何清红等人伪造公司印章"案涉及的刑事及民事诉讼相关事项，综合律师的意见，公司认为：

（1）公司从未与经销商签订过《补充协议》，也未就库存问题向经销商作出过任何回购承诺或处理销售承诺；《补充协议》中加盖的公司名称的印章均系伪造，该等文件自始不成立、未生效。

（2）《补充协议》上加盖假公章的行为人均属于无权代理且不构成表见代理或职务代理，该等行为对公司不发生法律效力，公司无需承担任何责任，其法律后果应由行为人承担。

（3）《补充协议》是与主协议完全相背的、非正常交易的"阴合同"，相关涉案经销商未尽谨慎注意义务，非善意相对人，从事实和法律上也不构成表见代理。

3、与相关经销商的沟通情况

"何清红等人伪造公司印章"案发生后，公司主动与经销商联系，落实相关库存情况，寻求包括价格折让等方式以解决上述问题。截至目前，公司与相关经销商沟通的情况如下：

（1）公司与个别经销商通过产品价格折让的方式达成和解，以维护及稳定客户后续合作关系。

（2）对于分歧较大，双方无法达成一致意见的经销商，公司积极准备应诉，通过法律手段维护公司利益。

4、公安机关立案后的最新案件进展及公司已采取的应对措施

截至目前，公安机关已初步查明"何清红等人伪造公司印章"案的基本事实，何清红已由黄岩区检察院批准逮捕，相关案件仍在进一步侦查中。

公司在公安机关立案后采取了如下措施：

（1）积极配合公安机关调查，追偿公司损失；

（2）召开董事会，免除何清红副总裁职务，并对其销售团队进行整合；

（3）对何清红团队负责的业务，进行全面排查、整顿；

（4）与外部律师团队合作，组建专项小组，积极通过多种方式解决与涉案经销商的矛盾与分歧；

（5）加强员工法治教育培训、合规教育培训，进一步提高规范运作和全员合法合规意识以及业务水平。

（二）结合上述事件性质、涉及金额、高管参与情况、持续时间及未被及时发现的关键环节，以及内控报告中公司"存在违反合同信用 政策等发货管理规定进行发货"的具体情形，全面核查公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关内部控制制度设计与运行的有效性，说明公司是否存在内部控制重大缺陷。

1、"何清红等人伪造公司印章"案属于何清红及其团队成员的个人违法犯罪行为，具有一定的不可预见性和独立性，与公司及其他高管无任何关联；公司发现后立即采取了相应的措施

2025年3月前后，公司陆续收到了部分经销商发送的律师函，称除与公司签署《经销协议》外，还与公司签署了《补充协议》，要求公司按照《补充协议》约定履行退货退款义务，并支付货款资金占用补偿。

在收到相关律师函后，公司立即启动了相关调查，经公司调查发现，公司原副总裁何清红及其团队成员于2023年3月私刻了公司及其子公司（聚民生物科技有限公司、浙江济民堂医药贸易有限公司）的印章。在取得初步证据后，公司于2025年3月24日向台州市公安局黄岩分局报案，台州市公安局黄岩分局于2025年3月25日就"何清红等人伪造公司印章"出具了《立案告知书》。2025年3月28日公司召开五届十七次董事会解聘了何清红副总裁职务。与此同时，公司与外部律师团队成立了专项工作组，主动与各经销商联系，模排《补充协议》签署情况及其库存情况，沟通相关事项解决方案。

"何清红等人伪造公司印章"案属于何清红及其团队成员的个人违法犯罪行为，具有一定的不可预见性和独立性，与公司及其他高管无任何关联；公司在获悉相关情况后高度重视，第一时间采取了相应措施，积极配合调查，并持续加强内部合规管理，防止类似事件再次发生。

2、报告期内，公司"存在违反合同信用政策等发货管理规定进行发货"的情形，公司已对此进行了专项整改，不会构成重大内控缺陷

公司财务部在编制2024年年度财务报表过程中，按照内部控制政策相关规定对期末应收账款抽样进行核查，发现公司存在个别订单违反合同信用政策等发货管理规定进行发货的异常情形。虽然公司通过补偿性措施发现并将货物追回，该事项未导致公司财务报告产生错报，但也反映出公司在合同信用政策管理等个别内部控制流程存在一般缺陷。

该事项发生后，公司采取了如下措施：①对公司内部控制建立与实施情况进行常规、持续的日常监督检查，及时发现内部控制缺陷、提出整改措施并持续跟踪整改情况；②严格按照合同条款加强销售发货过程控制，对于货款逾期及时了解原因、客户经营及订单状况，必要时发催款函及控制订单出货；③建立常规化的对账机制，定期与客户对账，对于有异议的账目及时核对清楚，并取得客户盖章的对账单，做好确认并保存。

3、公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关内部控制制度设计与运行有效，公司内部控制不存在重大缺陷

（1）销售与收款

公司建立了较为完善的销售与收款流程控制制度，包括《销售业务管理制度》《销售管理业务流程》《账款及结算管理制度》等内部控制制度，对公司销售与收款过程中涉及的合同审批、订单处理、发货、开票、收款等流程进行规范，具体运行情况如下：

签订合同：公司与经销商签订的年度框架协议，主要约定了年销售总量、回款账期等信息，双方盖章确认，签章完整的销售协议归档于档案室。

订单处理：公司销售内勤根据业务员或区域经理提供的客户请货信息填制《发货申请单》，经双方确认后，销售内勤在范恩系统根据《发货申请单》信息填制销货清单，并由运营管理部经理进行审批。

发货：运营管理部销售内勤打印经审批的销货清单，销货清单一式七联，运营管理部留存存根联和开票联，剩余五联交给仓库进行备货，备货完成经仓库复核员、发货员（保管员）、送货经办人签字确认后进行发货，销货清单其中一联需经客户签字后返回运营管理部作为客户签收单据。

开票及记账：发货后，运营管理部销售内勤根据销货清单（存根联）开具数电发票，财务部对发票和经仓管员签字的销货清单（记账联）进行审核，并根据经客户签字的销货清单（收货回执联）进行会计处理。

收款：临销客户公司制定的回款期一般为不超过3个月，财务部在ERP系统中录入的收款单，实时更新应收账款回款预测表，并定期提示区域经理已警示逾期金额、催促回款。

（2）合同管理

公司建立了明确的合同起草、审核、签署、归档等合同管理体系，所有对外合同均需经过相关授权人审批，不存在未经授权签订合同的情况。

（3）印章管理

公司制定了《公司印章管理制度》等内部控制制度，实行印章使用分级审批管理，各类印章由专人负责保管并建立使用登记台账。公司印章使用涉及公章使用审批流程和合同审批流程两大类，具体运行情况如下：

公章使用审批流程（包括公章及其他印鉴）：公司通过OA《印章使用审批表》对印章进行控制，申请人选择所需印章类型及其体印鉴后，提交申请并写明申请理由，后经部门领导审核、总裁/副总裁（按权限）审批后由专人加盖。如需外带，也在审批表中"是否借出"一栏中勾选，并填写借出至归还的时间。印鉴外带时需由两人及以上一同，以防印鉴调换或遗失。

合同审批流程：各部门按公司对合同标的物及其他条款等具体要求进行评审，评审结果连同合同文本按规定的审批权限，上报主管领导审批。评审表一份交由合同管理部门留档，一份作为合同签订和执行的附件一起保存。评审完成后进行盖章。

（4）高管监督机制

一方面，公司董事会下设审计委员会，并设有独立董事及监事会，可以对高管的履职情况进行有效监督，另一方面，公司建立了分级授权审批体系以及重大事项集体决策制，如按交易金额、风险等级划分高管审批权限，对涉及公司重大利益的事项应由董事会集体决策等。

综上，公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关内部控制制度设计合理且有效运行，不存在重大缺陷。同时，为更真实、准确、完整地反映公司情况，切实保护投资者权益，公司根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制监管要求，结合公司内部控制制度和评价办法，在内部控制日常监督和专项监督的基础上，对2024年12月31日的内部控制有效性进行了自我评价，并作出了详细披露。

（三）说明将上述事件预计损失直接冲减2024年营业收入而非作为前期差错进行追溯调整的会计处理依据，是否符合《企业会计准则》相关规定

1、公司收入确认符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第14号——收入》第十一条及第十三条的相关规定，公司销售商品属于在某一时点履行履约义务，公司应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。第十三条关于客户是否已取得商品控制权的相关迹象如下：(1) 公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；(2) 公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；(3) 公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；(4) 公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；(5) 客户已接受该商品；(6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

公司收入确认具体政策为：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移，产品相关的成本能够可靠地计量。

公司基于与客户签订的销售合同，将满足合同要求的产品交付给客户并经客户签收，相关商品的控制权已在客户签收时转移；公司根据合同约定产品价格开具发票，产品销售金额已确定；公司已预收产品销售款或按照开具的发票金额向客户收取货款，相关的经济利益很可能流入；公司根据产品核算成本按照月末一次加权平均法结转主营业务成本，产品相关成本能够可靠计量。故公司预充式导管冲洗器、安全注射器等产品收入确认符合《企业会计准则》相关规定。

2、公司将"何清红等人伪造公司印章"事件预计损失直接冲减2024年营业收入的会计处理依据

如本题回复（一）2所述，何清红等人伪造公司印章签订的《补充协议》自始不成立、未生效，从事实和法律上不构成表见代理，《补充协议》约定内容对公司不发生法律效力，公司无需承担任何责任，其法律后果应由行为人承担（即何清红等人）。该事件符合《企业会计准则第13号——或有事项》关于或有事项的三个特征，分别为：(1) 或有事项是由过去的交易或者事项形成的；(2) 或有事项的结果具有不确定性。(3) 或有事项的结果须由未来事项决定，故公司根据《企业会计准则第13号——或有事项》相关规定确认了对应的预计负债。

由于该事件涉及公司预充式导管冲洗器、安全注射器等产品销售业务，且预计负债系公司结合外部律师意见、经销商库存情况和销售市场预判以及公司在与经销商沟通过程中，向其提出的包括价格折让在内的多种解决方案等因素进行计提，基于此，公司将预计负债对应的损失计入2024年度营业收入。

综上所述，公司将上述事件预计损失冲减2024年营业收入而非作为前期差错进行追溯调整符合《企业会计准则》相关规定，具有合理性。

（四）年审会计师回复

1、年审会计师核查程序

针对第（2）和（3）问题，会计师实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司总裁、副总裁等高级管理人员，了解"何清红等人伪造公司印章"事件的性质、涉及金额、高管参与情况、持续时间及未被及时发现的关键环节等情况和"存在违反合同信用政策等发货管理规定进行发货"的具体情形；

(2) 获取并抽样查看公司关于"何清红等人伪造公司印章"事件相关核查资料，了解事件性质、涉及金额等情况；获取公司聘请律师出具的《法律意见书》，了解律师对该事件的意见；

(3) 了解公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关的关键内部控制，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性，评价是否存在内部控制重大缺陷；

(4) 获取公司《内部控制评价报告》，了解公司关于内部控制有效性的披露情况；

(5) 访谈公司财务总监，了解将上述事件预计损失直接冲减2024年营业收入的原因和会计处理依据，评价是否符合《企业会计准则》相关规定。

2、年审会计师核查结论

经核查，会计师认为：

（1）公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关内部控制制度设计合理且有效运行，不存在重大缺陷；

（2）公司将上述事件预计损失直接冲减2024年营业收入而非作为前期差错进行追溯调整符合《企业会计准则》相关规定，具有合理性。

问题二、关于存货及销售情况。年报及相关公告显示，报告期末公司存货账面价值1.74亿元，同比增长30.53%。其中，库存商品账面价值1.22亿元，占比70.15%，计提跌价准备1,001.47万元；原材料、在产品、自制半成品均未计提存货跌价准备。报告期内，安全注射器生产量同比增加26.55%，销售量同比减少9.29%，库存量同比增加97.99%；预冲洗器生产量同比增加26.88%，销售量同比减少58.12%，库存量同比增加317.28%。上述两类产品国内市场营销主要由涉案的原副总裁何清红及其团队负责；安全注射器国外市场主要为代工模式，报告期末代工产品价格下调约22%。公司全年医疗器械业务营业收入1.71亿元，同比下滑21.04%。

请公司补充披露：（1）分国内、国外市场，列示报告期内安全注射器、预冲洗器的销售量、销售金额及同比变动比例，并结合国际市场环境变化、代工产品价格下调、何清红事件对下游订单和销售渠道的具体影响等，分析公司安全注射器、预冲洗器等核心产品的现有业务模式稳定性及其盈利能力的可持续性；（2）列示报告期内安全注射器、预冲洗器业务前五大客户情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、关联关系、合作年限、交易金额及占比、定价依据、往来款余额及期后结转情况等，说明较前期是否发生显著变化；（3）按库龄（1年以内、1-2年、2年以上）分别列示安全注射器、预冲洗器库存商品的金额、跌价准备计提金额及计提依据，结合产品效期、在手订单情况等说明库存商品跌价准备计提充分性、审慎性，以及对原材料、在产品、自制半成品均未计提跌价准备的具体原因、测试过程及合理性，是否存在应提未提的情况。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

（一）分国内、国外市场，列示报告期内安全注射器、预冲洗器的销售量、销售金额及同比变动比例，并结合国际市场环境变化、代工产品价格下调、何清红事件对下游订单和销售渠道的具体影响等；分析公司安全注射器、预冲洗器等核心产品的现有业务模式稳定性及其盈利能力的可持续性。

1、安全注射器（针）产品销售变动情况及未来盈利能力可持续分析

最近两年，公司安全注射器（针）产品销售情况如下表：

单位：万元

销售量、销售金额/年份		2024年	2023年	同比变动
国内	销售量(万支)	820.66	3,601.24	-77.21%
	收入金额	791.90	3,055.17	-74.08%
国外	销售量(万支)	11,070.54	9,507.38	16.44%
	收入金额	7,528.72	6,756.29	11.43%
小计	销售量(万支)	11,891.20	13,108.62	-9.29%
	收入金额	8,320.62	9,811.46	-15.19%

注：2024年国内市场销售量和收入金额不包含预计损失冲减营业收入的情况；预计损失系公司综合外部律师意见、经销商库存情况和销售市场预判、公司预备的解决方案等因素，基于谨慎性原则进行预计，并未实际发生，本题后同

(1) 国际市场变化及未来盈利能力可持续分析

公司全资子公司聚民生物（包括其前身）是美国RETRACTABLE TECHNOLOGIES, INC.（以下简称RTI）安全注射针和安全注射器等产品的贴牌生产商，双方自2004年起开始合作，至今已20年。

2024年公司对RTI的销售量为11,070.54万支，较2023年增长16.44%，为应对国际市场环境变化以及进一步开拓国际市场，2024年12月双方签署了新的《制造协议》，双方达成一致将代工产品的价格下调22%左右（每两年对上述价格进行审查、重新评估及定价）。

2025年国际市场环境进一步恶化，国内安全注射器、安全注射针出口至美国的关税一度高达245%（目前为130%），为应对上述危机，公司与美国RTI公司积极开拓如巴西、巴拿马、澳大利亚、加拿大等美国外市场，2025年1-6月，公司对RTI的销售量5,302.94万支，其中美国外市场销量为1,846.96万支，占比达34.83%。

未来期间，公司安全注射器、安全注射针产品的外销受中美贸易环境及美国外市场开拓进展情况影响较大，相关业务的盈利能力存在一定的不确定性。

(2) 国内市场业务变化及未来盈利能力可持续分析

公司生产的安全注射器，针头在患者体内时激活自动回缩机制，注射完毕后针尖自动回缩至芯杆里，从根本上彻底解决了医患临床人员被刺伤的风险，最大程度的保护医务工作者、患者以及使用后收集过程中人员的安全。公司于2021年陆续取得了国家药品监督管理局颁发的安全注射器注册证和安全注射针注册证，并组建了专门的销售团队，启动了国内市场推广工作。

2023年和2024年，公司安全注射器实现国内销售金额分别为3,055.17万元和791.90万元，2024年较上年同期大幅下滑，其主要原因是受部分经销商涉案影响，导致公司发货节奏不稳定，出货情况与终端医院的实际需求不相匹配。

虽然何清红事件短期内对公司的声誉及国内市场拓展造成了一定程度的不利影响，但公司仍坚定看好安全注射器产品在国内的市场前景，后续公司将进一步加大市场投入，推动安全注射器产品在国内市场的推广与应用，进而带动公司销售增长。

2、预充式导管冲洗器产品销售变动情况及未来盈利能力可持续分析

最近两年，公司预充式导管冲洗器产品销售情况如下表：

单位：万元

销售量、销售金额/年份		2024年	2023年	同比变动
国内	销售量(万支)	1,494.49	3,526.61	-57.62%
	收入金额	1,994.06	5,470.78	-63.55%
国外	销售量(万支)		41.47	-100.00%
	收入金额		46.10	-100.00%
小计	销售量(万支)	1,494.49	3,568.08	-58.12%
	收入金额	1,994.06	5,516.88	-63.86%

预充式导管冲洗器是公司近年来重点投入的产品之一，具有相对较好的市场竞争格局和利润空间，主要为国内市场销售。2023年和2024年，公司预充式导管冲洗器在国内市场的销售金额分别为5,470.78万元和1,994.06万元，2024年销售收入较上年同期出现明显下滑，其主要原因是受部分经销商涉案影响，导致公司发货节奏不稳定，出货情况与终端医院的实际需求不相匹配。

目前，随着国内各省预充式导管冲洗器产品集中带量采购政策的陆续落地，市场空间逐步释放，整体市场需求持续增长。与此同时，公司已完成对原何清红销售团队的整合，资源投入进一步向终端医院开发倾斜，预计将有效推动预充式导管冲洗器出货量的稳步提升和业务的持续增长。

（二）列示报告期内安全注射器、预冲洗器业务前五大客户情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、关联关系、合作年限、交易金额及占比、定价依据、往来款余额及期后结转情况等，说明较前期是否发生显著变化。

1、安全注射器前五大客户情况

(1) 2024年安全注射器前五大客户情况，交易金额及占比、定价依据、往来款余额及期后结转情况

单位：万元

序号	客户名称	注册地	注册资本	法定代表人	股东及持股比例	主要人员	成立时间	是否为关联方	合作年限
1	RETRACTABLE TECHNOLOGIES, INC.	美国	纳斯达克上市公司，股票代码"RVP"	不适用	纳斯达克上市公司，股票代码"RVP"；Thomas J. Shaw为实控人	Thomas J. Shaw; Michele M. Larios; Marco Laterza; Walter O. Bigby, Jr.; Amy Mack; Kathryn Duesman; Lawrence G. Salerno; John W. Fort III; Darren E. Findley	1994-05-09	否	长期合作客户
2	北京**信息科技有限公司	北京	30,000万元人民币	靳力强	中国**进出口集团有限公司100%	张庆彦；靳力强；刘玉娇	1993-04-09	否	1年
3	广州**健康管理有限公司	广东	100万元人民币	黄明泉	胡丽51%；吕玉珍49%	胡丽；吕玉珍；黄明泉	2019-06-27	否	1年
4	**控股（广东）有限公司	广东	12,000万元人民币	朱莺	**医药（集团）股份有限公司100%	陈华生；朱莺	2000-01-13	否	长期合作客户
5	**新康（北京）医疗科技有限公司	北京	3,500万元人民币	王冬	**医药商业集团医疗器械有限公司51%；北京**科技有限公司49%	王冬；李赫；王铁青；张捷；郭赞平	2022-05-10	否	长期合作客户

（续上表）

序号	客户名称	定价依据	应收账款/合同负债余额	账龄	截至2025年5月末结转情况	
					销售回款	确认收入
1	RETRACTABLE TECHNOLOGIES, INC.	同期市场价格	163.58	1年以内	163.58	
2	北京**信息科技有限公司	同期市场价格				
3	广州**健康管理有限公司	同期市场价格	58.63	1年以内		
4	**控股（广东）有限公司	同期市场价格	-109.00	1年以内		
5	**新康(北京)医疗科技有限公司	同期市场价格				

注：应收账款/合同负债余额中，正数表示应收账款余额，负数表示合同负债余额

(2) 2024年和2023年安全注射器前五名客户对比

单位：万元

期间	排名	客户名称	销售收入	收入占比
2024年度	1	RETRACTABLE TECHNOLOGIES, INC.	7,148.46	85.91%
	2	北京**信息科技有限公司	578.72	6.96%
	3	广州**健康管理有限公司	145.25	1.75%
	4	**控股（广东）有限公司	96.46	1.16%
	5	**新康(北京)医疗科技有限公司	87.61	1.05%
	小计		8,056.50	96.83%
2023年度	1	RETRACTABLE TECHNOLOGIES, INC.	6,376.03	64.99%
	2	**黑龙江医药有限公司	438.05	4.46%
	3	**集团(天津)医疗器械有限公司	438.05	4.46%
	4	山东**药业有限公司	353.96	3.61%
	5	广州**生物科技有限公司	352.66	3.59%
	小计		7,958.76	81.12%

注：2024年度收入占比剔除预计损失冲减营业收入金额后进行计算，本题后同

如上表所示，公司安全注射器主要销售美国客户RTI，其他第二至四名客户较上期变动较大，主要系国内安全注射器产品自2022年获得RTI授权后才可以开始在国内市场进行销售，目前国内医疗机构仍以使用普通注射器为主，该产品国内市场仍在开拓过程中，故国内安全注射器客户排名变动较大。

2、预充式导管冲洗器前五大客户情况

(1) 2024年预充式导管冲洗器前五大客户情况，交易金额及占比、定价依据、往来款余额及期后结转情况

单位：万元

序号	客户名称	注册地	注册资本	法定代表人	股东及持股比例	主要人员	成立时间	是否为关联方	合作年限
1	北京**信息科技有限公司	北京	30,000万元人民币	靳力强	中国**进出口集团有限公司100%	张庆彦；靳力强；刘玉娇	1993-04-09	否	1年
2	广州市**医疗科技有限公司	广东	1,000万元人民币	奉威	广东**健康科技集团有限公司100%	奉威；陈彩莲	2019-03-27	否	1年
3	**(广东)医学检验有限公司	广东	5,000万元人民币	杜春伟	**医药商业集团医疗器械有限公司51%；广东市**生物技术有限公司35%；广州市**管理咨询合伙企业（有限合伙）14%	王兴凯；杜春伟；潘鹏飞；牛广华	2022-09-20	否	1年
4	**医疗器械（浙江）有限公司	浙江	3,000万元人民币	魏亮	**医药商业集团医疗器械有限公司51%；浙江**企业管理咨询有限公司49%	王兴凯；魏亮；孙育聪；夏德民；梁方伟	2023-06-26	否	1年
5	上海**医疗器械销售中心	上海	100万元人民币	林松	林松100%	林松	2018-07-27	否	1年

（续上表）

序号	客户名称	定价依据	应收账款/合同负债余额	账龄	截至2025年5月末结转情况	
					销售回款	确认收入
1	北京**信息科技有限公司	同期市场价格				
2	广州市**医疗科技有限公司	同期市场价格				
3	**(广东)医学检验有限公司	同期市场价格				
4	**医疗器械(浙江)有限公司	同期市场价格	-280.98	1年以内	-280.98	
5	上海**医疗器械销售中心	同期市场价格				

注：应收账款/合同负债余额中，正数表示应收账款余额，负数表示合同负债余额；销售回款为负数系退款

(2) 2024年和2023年预充式导管冲洗器前五名客户对比

单位：万元

期间	排名	客户名称	销售收入	收入占比
2024年度	1	北京**信息科技有限公司	1,327.41	66.57%
	2	广州市**医疗科技有限公司	311.96	15.64%
	3	**(广东)医学检验有限公司	193.38	9.70%
	4	**医疗器械(浙江)有限公司	170.35	8.54%
	5	上海**医疗器械销售中心	150.49	7.55%
	小计		2,153.59	108.00%
2023年度	1	上海**医疗科技有限公司	1,681.55	30.48%
	2	广东**医疗器材有限公司	855.72	15.51%
	3	**南京医药有限公司	451.33	8.18%
	4	**新康(北京)医疗科技有限公司	451.33	8.18%
	5	山东**药业有限公司	451.33	8.18%
	小计		3,891.25	70.53%

注：2024年度收入占比合计大于100%系2024年度整体销售金额较小且存在前期退货所致

如上表所示，公司2024年与2023年预充式导管冲洗器前五名客户变动较大，主要系该预充式导管冲洗器为2022年新上市产品，主要采用经销商模式开展产品销售，公司产品积极参与国家集采、联盟采购、挂网准入、医疗机构议价等，在中标后采用经销商销售模式，即通过医药商业企业将产品最终销售至终端医院，故上市初期客户变动相对较大。

（三）按库龄（1年以内、1-2年、2年以上）分别列示安全注射器、预冲洗器库存商品的金额、跌价准备计提金额及计提依据，结合产品效期、在手订单情况等说明库存商品跌价准备计提充分性、审慎性，以及对原材料、在产品、自制半成品均未计提跌价准备的具体原因、测试过程及合理性，是否存在应提未提的情况。

1、公司安全注射器、预充式导管冲洗器库存商品库龄情况

2024年末公司安全注射器、预充式导管冲洗器库存商品库龄情况如下：

单位：万元

项目	1年以内	1-2年	2年以上	小计
安全注射器	1,834.61	128.63	46.39	2,009.63
预充式导管冲洗器	2,825.91	783.94		3,609.85
小计	4,660.53	912.56	46.39	5,619.48
占比(%)	82.94	16.24	0.83	100.00

如上表所示，公司安全注射器、预充式导管冲洗器库存商品库龄较短，1年以内库存占比达82%以上。

2、存货跌价准备计提过程

(1) 公司存货跌价准备计提原则

公司根据企业会计准则相关规定，在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低进行计量。在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因被淘汰、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因导致成本高于可变现净值的部分，计提存货跌价准备。库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

(2) 结合产品效期情况计提

针对预充式导管冲洗器和安全注射器（国内销售部分）库存商品，在"何清红等人伪造公司印章"事件发生后，公司对销售市场进行了重新评估，对该部分库存商品可变现净值在上述考虑的基础上，结合产品剩余效期情况对预计售价进行估计，并据此计提相应存货跌价准备。

具体剩余效期对应预计售价如下：

单位：元/支

剩余效期	产品预计售价	安全注射器(国内销售部分)	预充式导管冲洗器
12个月以内		0	0
13-15个月		0	1.00
16-24个月		0	12月开票均价
24-36个月		12月开票均价	/

注：公司安全注射器产品有效期为3年，预充式导管冲洗器产品有效期为2年；预计售价为0，即该部分产品全额计提存货跌价准备

期末安全注射器、预充式导管冲洗器库存商品剩余效期统计如下：

单位：万元

剩余效期	库存金额	安全注射器	预充式导管冲洗器
12个月以内		46.39	458.62
13-15个月		7.01	325.31
16-24个月		121.61	2,825.91
24-36个月		1,834.61	
小计		2,009.63	3,609.85

如上表所示，公司安全注射器、预充式导管冲洗器库存商品剩余效期较长，目前可变现净值计算方法考虑了剩余效期对预计售价的影响，较为合理。

(3) 在手订单情况

为避免客户压货，目前公司在手订单大都为短期小额订单，公司在计提存货跌价准备时已结合产品剩余效期进行考虑。公司将持续关注市场销售情况，及时对未来市场销售预计情况进行更新，判断相应的存货是否存在减值风险，并及时做出相应的财务处理。

(4) 原材料、在产品、自制半成品未计提跌价准备的具体原因

公司未考虑原材料、在产品、自制半成品的减值，一方面系原材料、在产品、自制半成品存在品种多、数量大、单价低的特点，较多原材料可用于生产多种产品，且随着公司预期产品销量及生产产量的增加，自制半成品及在产品不存在呆滞或过期的风险；另一方面，公司期末原材料、在产品、自制半成品的剩余使用期限均在有效期内，剔除根据效期计提的存货跌价准备，公司产成品的减值率较低，减值迹象不明显，原材料和在制品亦未见明显减值迹象。

综上所述，公司库存商品跌价准备计提较为充分、审慎，原材料、在产品、自制半成品未计提存货跌价准备具有合理性，不存在应提未提的情况。

（四）年审会计师回复

1、年审会计师核查程序

针对上述事项，会计师实施了以下核查程序：

(1) 访谈财务总监等高级管理人员，了解国际市场环境变化、代工产品价格下调、何清红事件对公司下游订单和销售渠道的具体影响等；了解公司安全注射器、预充式导管冲洗器等核心产品的现有业务模式稳定性及其盈利能力的可持续性；

(2) 查阅公司客户名单，核查报告期安全注射器和预充式导管冲洗器前五大客户的工商信息，向管理层了解前五大客户变动较大的原因，检查对应合同、订单、发票、签收单、收款回单等相关资料，实施穿行测试、细节测试、函证等核查程序，了解和测试了收入确认的内部控制设计的有效性；

(3) 对公司财务总监及相关人员进行访谈，了解公司存货跌价准备计提政策，获取公司存货跌价准备测试表，评价公司计算存货可变现净值所采用的方法以及相关参数的合理性；

(4) 获取并查看公司安全注射器、预充