

证券代码：688329

证券简称：艾隆科技

公告编号：2026-030

苏州艾隆科技股份有限公司
关于2025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。

苏州艾隆科技股份有限公司（以下简称“公司”或“艾隆科技”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于苏州艾隆科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0251号）（以下简称“年报问询函”），公司董事会高度重视，并组织相关部门对年报问询函事项进行了分析及核查，同时会同立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就年报问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，现就有关事项回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，系四舍五入所致。如无特别说明，本回复涉及币种为人民币。

基于商业秘密和商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件，公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

问题1、关于经营业绩。年报显示，2025年公司实现营业收入4.42亿元，同比增长35.81%，归母净利润1,856.20万元，扭亏为盈。分季度看，第三季度、第四季度分别实现营业收入1.49亿元、1.62亿元，同比增长83.53%、59.39%，实现归母净利润743.13万元、1,952.09万元。

请公司：（1）结合客户名称、产品类型、合同金额、确认收入金额、项目开始时点、完成交付时点、确认收入时点、验收凭证类型、截至年末的回款金额及回款比例，说明2025年前十大收入项目的具体情况；（2）结合信用政策、

收入确认政策、期后回款情况等，说明公司第三季度和第四季度收入集中确认的商业合理性，以及与同行业可比公司是否存在明显差异；（3）结合在手订单、新签订单、客户拓展情况，说明主营业务业绩变动趋势是否具有持续性。请年审会计师对问题（1）至（2）发表意见。

【公司回复】

一、结合客户名称、产品类型、合同金额、确认收入金额、项目开始时点、完成交付时点、确认收入时点、验收凭证类型、截至年末的回款金额及回款比例，说明2025年前十大收入项目的具体情况

公司 2025 年前十大收入项目的具体情况：

单位：万元

序号	项目名称	产品类型	合同含税金额	确认收入金额	项目开始 时点	完成交付时 点	确认收入 时点	验收凭证 类型	截至年末回 款金额	截至年 末回款 比例 (%)
1	项目 1	中药智能化产品、智能仓储产品等	1,898.80	1,680.35	2024-11-12	2025-9-3	2025-9-30	验收单	758.76	39.96
2	项目 2	智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	1,699.00	1,503.54	2025-4-16	2025-7-4	2025-8-16	验收单	1,699.00	100.00
3	项目 3	病区(麻醉/精)药品管理产品、智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	1,422.08	1,258.48	2025-6-10	2025-9-21	2025-9-28	验收单	426.62	30.00
4	项目 4	智慧门急诊药房产品、药事(学)信息化产品、病区(麻醉/精)药品管理产品等	1,170.30	1,039.56	2024-11-1	2025-10-20	2025-10-27	验收单	702.18	60.00
5	项目 5	住院、静配中心产品	998.00	883.19	2025-5-27	2025-6-20	2025-6-29	验收单	-	0.00
6	项目 6	中药智能化产品	918.00	812.39	2025-7-1	2025-11-1	2025-11-15	验收单	275.40	30.00
7	项目 7	智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	900.00	796.46	2025-10-31	2025-11-12	2025-11-19	验收单	-	0.00
8	项目 8	智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	887.80	785.66	2024-7-1	2025-9-12	2025-9-21	验收单	150.72	16.98
9	项目 9	药事(学)信息化产品、智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	876.00	775.22	2025-12-8	2025-12-19	2025-12-26	验收单	262.80	30.00
10	项目 10	智慧门急诊药房产品、智能仓储产品等	858.00	759.29	2025-4-3	2025-9-9	2025-9-12	验收单	614.60	71.63
合计			11,627.98	10,294.14					4,890.08	42.05

如上表所示，公司 2025 年前十大收入项目合计销售总额为 10,294.14 万元，占公司销售收入比例为 23.30%。业务涵盖智慧门急诊药房产品、中药智能化产品、智能仓储产品、药事（学）信息化产品、病区(麻醉/精)药品管理产品等，其中智慧门急诊药房产品 3,861.99 万元、中药智能化产品 2,142.30 万元、智能仓储产品 2,073.09 万元、住院及静配中心产品 1,101.31 万元，药事（学）信息化产品 568.58 万元，病区(麻醉/精)药品管理产品 546.87 万元。

截至 2025 年 12 月 31 日前十大收入项目回款金额 4,890.08 万元，占对应合同含税金额 42.05%。

(1) 项目 5 截至 2026 年 5 月末尚未回款，主要系该项目为医院二期建设，虽已完成验收，但回款受医院支付安排进度影响，公司正在催收中；

(2) 项目 7 截至 2026 年 5 月已收到 50% 货款 450 万元。

二、结合信用政策、收入确认政策、期后回款情况等，说明公司第三季度和第四季度收入集中确认的商业合理性，以及与同行业可比公司是否存在明显差异

最近三年公司按季度分类营业收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年		2024年度		2023年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
第一季度	5,606.80	12.69	5,582.06	17.16	5,105.15	14.04
第二季度	7,500.89	16.98	8,682.23	26.69	11,159.99	30.70
第三季度	14,893.15	33.71	8,115.00	24.95	10,137.62	27.88
第四季度	16,177.03	36.62	10,149.54	31.20	9,952.40	27.38
合计	44,177.86	100.00	32,528.84	100.00	36,355.15	100.00

报告期内，公司销售收入呈现出季节性波动的特点，下半年收入占比较高，主要系公司产品终端主要应用于公立医疗机构，客户通常在上半年制定项目预算或开展招投标流程，项目施工集中在下半年度，项目的验收和结算也集中在下半年度进行，使得公司营业收入存在明显的季节性特征。因此，公司第三季度和第四季度收入集中确认具有商业合理性。

(1) 公司信用政策

公司根据客户信用状况给予一定的信用期限，通常为90-180天，公司2025年度销售信用政策较2024年度无较大变动。

(2) 公司收入确认政策

公司医药设备与软件销售分为直销与经销，根据与客户签订的销售合同将相关服务或产品提供给购货方，直销模式下，如产品需安装及验收的，当产品安装完成并取得客户的验收单后确认控制权转移至客户；如无需安装及验收的，当产品经客户签收后控制权转移至客户；经销模式下，如产品需安装及验收的，当产品安装完成并取得终端客户的验收单后确认控制权转移至客户；如无需安装及验收的，当产品经客户签收后控制权转移至客户。

报告期内公司收入确认政策保持一致。

(3) 期后回款

针对公司2023-2025年第三、四季度收入确认金额在200万元以上客户，统计其期后回款情况：

单位：万元

项目	合同含税金额	收入确认金额	截至次年5月31日累计回款金额	回款比例(%)
2025年第三、四季度收入金额200万元以上客户	21,985.65	19,381.43	11,430.61	51.99
2024年第三、四季度收入金额200万元以上客户	9,748.28	9,133.21	7,597.50	73.79
2023年第三、四季度收入金额200万元以上客户	13,352.07	11,766.27	7,647.60	57.28

由上表可以看出，公司2023-2025年第三、四季度确认收入金额在200万元以上客户，在次年5月31日前回款比例在50%-70%之间波动，2024年200万以上项目新客户较多，存在部分国外项目，期后回款比例高于2023及2025年度。

受财政预算审批限制，且医院竣工验收涉及造价决算、第三方审计等程序，项目付款周期较长，导致部分医院客户或对应经销商回款周期较长，但由于公司终端客户以公立医院为主，医院资质和信用较好，发生坏账可能性较低。

(4) 对比同行业可比上市公司

对比同行业可比上市公司各年度季度收入占比情况如下：

公司	项目	2025年 (%)	2024年 (%)	2023年 (%)	2022年 (%)	2021年 (%)	2020年 (%)	平均占比 (%)
健麾信息	第一季度	22.31	11.19	19.92	14.08	8.33	10.62	14.41
	第二季度	23.62	34.52	37.59	36.14	22.63	33.18	31.28
	第三季度	32.37	15.62	20.92	35.20	27.23	18.18	24.92
	第四季度	21.71	38.67	21.57	14.58	41.80	38.02	29.39
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
艾隆科技	第一季度	12.69	17.16	14.04	9.03	10.26	3.28	11.08
	第二季度	16.98	26.69	30.70	25.74	23.25	25.88	24.87
	第三季度	33.71	24.95	27.88	28.50	19.75	21.21	26.00
	第四季度	36.62	31.20	27.38	36.73	46.73	49.64	38.05
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

从上表可以看出，艾隆公司以往年度及同行业可比公司健麾信息收入亦呈现季节性特点，在第三、四季度确认收入比例相对较高，公司收入季节性特征与同行业可比公司相比不存在明显差异。

三、结合在手订单、新签订单、客户拓展情况，说明主营业务业绩变动趋势是否具有持续性

(1) 公司在手订单情况

单位：万元

在手订单	2026年第一季度末		2025年末		2024年末		2023年末
	金额（含税）	本期比上年同期增减(%)	金额（含税）	本期比上年同期增减(%)	金额（含税）	本期比上年同期增减(%)	金额（含税）
主营业务在手订单	25,838.78	-	22,147.63	34.46	16,472.01	13.76	14,479.21
需按净额法确认的在手订单	7,570.29	-	7,671.19	-50.95	15,639.43	-19.19	19,352.33

如上表所示，公司主营业务在手订单中，2025年末在手订单金额（含税）为22,147.63万元，较2024年末16,472.01万元同比增长34.46%，在手订单储备较为充足。

(2) 公司新签订单情况

单位：万元

项目	2026年第一季度	2025年第一季度	2024年第一季度	2023年第一季度
				度

新签订单	金额（含税）	本期比上年同期增减(%)	金额（含税）	本期比上年同期增减(%)	金额（含税）	本期比上年同期增减(%)	金额（含税）
	6,884.89	89.27	3,637.68	14.59	3,174.46	-55.21	7,087.33

注：未考虑需按净额法确认的订单情况影响。

从公司新签订单数据来看，2024年第一季度、2025年第一季度新签订单金额较2023年第一季度均有所回落，主要受当年下游项目招投标节奏放缓、行业阶段性需求调整影响；2026年第一季度新签订单回升至6,884.89万元，较2025年第一季度增长89.27%，得益于公司产品迭代落地、下游客户采购需求回暖；目前公司持续深耕国内外市场、优化产品线，稳步推进新项目落地，后续将持续跟进订单转化与市场开拓进展。

（3）客户拓展情况

公司已建立起多元化且逐步增长的客户基础。截至2025年12月31日，公司产品已覆盖国内1,400余家医疗卫生机构（其中包含600余家三甲医院）。公司近年来通过加强产品研发和品牌建设，不断提升自身核心竞争力，充分挖掘各业务板块及子公司的业绩增长潜力，深耕细作智能物资管理领域，以客户需求为导向，推动技术创新与产品迭代。此外，公司积极参与各类行业展会，全面展示公司的技术创新成果、产品矩阵及综合实力，有效提升了品牌知名度和市场影响力，也为公司拓展业务渠道、把握行业发展趋势提供了宝贵机会。在全球化布局方面，公司持续加大海外市场拓展力度，围绕“在地化服务、定制化适配”系统性推进海外市场布局，通过多渠道市场开发、本地化团队建设、合规体系搭建等举措，加速中国医疗智能技术与解决方案的出海落地，提升公司的国际影响力。

综上，主营业务业绩尚具有增长的可持续性。

【年审会计师回复】

一、会计师核查程序

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

（1）获取公司报告期收入成本匹配表，分析公司各项目收入增长变化的原因；

(2) 获取公司报告期利润表，分析公司2025年营业收入增长，扭亏为盈的原因及合理性；

(3) 查阅同行业可比公司披露的年度报告，分析可比公司业绩变动趋势与公司是否存在重大差异；

(4) 获取公司前十大客户具体情况，并统计期后回款情况，分析客户经营规模与其订单金额是否匹配；通过企查查等公开网站查询前十大客户是否与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高及其关联方等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

(5) 了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(6) 对主要终端医院进行走访或视频访谈，了解最终销售实现情况；

(7) 访谈公司财务及业务部门负责人，了解公司销售信用政策变动；

(8) 选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

(9) 对记录的收入交易选取样本，核对出库单、物流单、安装单、验收单，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

(10) 结合应收账款和营业收入函证程序，检查已确认的收入真实性；

(11) 执行截止性测试，就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对签收单、验收单及其他支持性文档，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

二、会计师核查结论

基于实施的审计程序，就2025年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对营业收入相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题2、关于主营业务。年报显示，公司重点发力智能中药、药事信息化等高潜力赛道。2025年公司中药智能化产品营业收入同比增长**2,958.52%**，绝对额为**3,134.29**万元，占主营业务收入的**7.60%**，毛利率**56.02%**，同比增加**21.33**个百

分点。前期公告显示，公司拟购买厂房，用作建设精密加工中心建设项目和现代化中药处方加工中心。该加工中心系公司新拓展的中药业务，建设中药煎药中心所需要的包括中药饮片代煎的营业执照、《药品经营许可证》等合规资质尚未取得。

请公司：（1）补充说明中药智能化产品前五大客户的名称、关联关系、历史合作情况、销售金额及期后回款、对应业务开展模式、收入确认政策、主要合同条款等；（2）进一步结合应用场景、核心技术及竞争优势等，说明2025年中药智能化产品年收入以及毛利率同比增长的原因和合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异；（3）说明现代化中药处方加工中心项目的最新进展，包括厂房购买进度、设备采购及安装情况、人员配置、合规资质取得等情况，是否存在重大障碍或不及预期的风险；（4）结合现有收入规模、客户储备及市场需求等，说明购置厂房建设加工中心的必要性、合理性及审慎性。请年审会计师对问题（1）至（2）发表意见。

【公司回复】

一、补充说明中药智能化产品前五大客户的名称、关联关系、历史合作情况、销售金额及期后回款、对应业务开展模式、收入确认政策、主要合同条款等

公司中药智能化产品前五大客户的名称、关联关系、历史合作情况、销售金额及期后回款、对应业务开展模式、收入确认政策、主要合同条款等如下：

单位：万元

序号	名称	关联关系	历史合作情况	合同含税总金额	合同总收入	中药智能化部分销售收入金额	期后26年1-5月回款	截止2026年5月累计回款	对应业务开展模式	收入确认政策	主要合同条款
1	中药客户1	非关联方	自2021年开始合作	1,898.80	1,680.35	1,329.91	379.00	758.76	经销	最终使用方验收后确认收入	乙方交付货物并安排进入调试阶段，丙方（即使用单位）应配合设施设备验收工作，及时委派院内工程师参与调试过程。设备具备运行条件后，丙方（即使用单位）应及时委托业内相关专家参与项目验收。乙方未在规定时间内完成交付，以延误交付期处理。
2	中药客户2	非关联方	首次合作	918.00	812.39	812.39	-	275.40	直销	最终使用方验收后确认收入	1.1甲方收取设备后,乙方应按甲方的通知进场提供现场安装、调试服务。 1.2乙方应免费提供设备安装所需的专用工具和辅助材料,以及安装、调试服务.....。 1.3甲方应对乙方的安装、调试工作提供必要的支持和配合.....。 1.4甲方应在设备安装、调试工作完成后7天内签署安装完成确认报告。甲方在乙方安装、调试工作完成确认后15天内进行项目验收并签署项目验收报告,甲方无故拒绝或拖延验收的,视为项目验收合格。双方确认,如甲方将本合同设备销售给第三方终端使用客户的,则上述报告应由第三方终端使用客户按本条约定签署。1.5乙方应指派专业技术人员对客户进行培训和指导,直至甲方或设备的终端使用客户的相关操作人员能够熟练掌握设备操作及初步维护技术。
3	中药客户3	非关联	自2016年开始合作	450.00	368.09	368.09	90.00	180.00	直销	最终使用方验收后确	在乙方支付完全额租金及相关费用之前,所有租赁设备的所有权属于甲方。乙方对租赁设备只有使用权,没有所有权,乙方支付完全额费

		方								认收入	用后，所有权自动转移至乙方。中药智能化调剂设备需满足以下加工能力：1、设备交付时需具备基础智能调剂功能；2、日加工处方量≥500张时，启用全自动调剂功能。
4	中药客户4	非关联方	首次合作	213.70	189.12	189.12		203.02	经销	最终使用方验收后确认收入	到货初验：货到项目现场后，乙方和甲方对其全部货物、零件、配件进行到货验收。 试运行：完成设备安装调试后，乙方应对货物的整体性能和功能进行自检，自检合格且经甲方初步验收后，货物转入为期一个月的试运行。试运行结束后，经甲方同意后，甲乙双方共同进行设备的整体最终验收。
5	中药客户5	非关联方	首次合作	464.80	411.33	181.24	92.96	232.40	直销	最终使用方验收后确认收入	到货初验：货到项目现场后，乙方和甲方对其全部货物、零件、配件进行到货验收。 试运行：完成设备安装调试后，乙方应对货物的整体性能和功能进行自检，自检合格且经甲方初步验收后，货物转入为期一个月的试运行。试运行结束后，经甲方同意后，甲乙双方共同进行设备的整体最终验收。

如上表所述，中药智能化产品前五大客户均为非关联方，其中中药客户1、中药客户3合作时间较长，中药客户2、中药客户4、中药客户5为本年度新开发客户。

中药智能化产品前五大客户合同总计额3,945.30万元,合计销售收入3,461.28万元,其中中药智能化部分销售收入金额2,880.75万元，截至2026年5月累计回款1,649.58万元，其中中药客户1、中药客户4业务开展模式为经销模式，中药客户2、中药客户3、中药客户5为直销模式，均在最终使用方验收后确认收入。

二、进一步结合应用场景、核心技术及竞争优势等，说明2025年中药智能化产品年收入以及毛利率同比增长的原因和合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异

公司现代化中药处方加工中心依托智能自动化系统，整合定制化煎药设备与信息化调剂管控方案，可实现从药材浸泡、煎煮、先煎后下、灌装封装到调剂管控的全流程标准化、智能化运营。当前市场主流中药代煎服务仍以人工调剂、人工煎煮为主，存在效率低下、质量波动、安全风险等固有瓶颈。现代化中药处方加工中心能最大限度减少人为操作依赖，通过程序精准控制各工艺参数，确保每剂汤药的药效稳定、剂量准确，同时实现全程数据留痕与溯源管理，显著提升服务的安全性、准确性与可靠性。

公司近两年中药智能化产品收入以及毛利率情况如下：

单位：万元

2025年收入	2025年成本	毛利率 (%)	2024年收入	2024年成本	毛利率 (%)
3,134.29	1,378.53	56.02	102.48	69.89	31.80

由上表可以看出，公司2024年中药智能化产品销售规模较低，尚未形成规模效益，对应成本费用相对较高，毛利率较低。2025年，公司加大了中药智能化产品推广，涵盖了智能盘点中药库、中药饮片调剂系统、散装调剂复核系统、中药临方制剂系统、中药自动煎药产线、中药药事服务智能化管理平台等项目及产品，中药产品开始放量。

公司作为国内较早从事医疗物资智能管理领域的企业，经过多年发展，公司产品已经得到了市场广泛的认同，具有一定的品牌优势，保持了较高的议价能力；公司中药智能化产品涵盖中药饮片调剂系统、散装调剂复核系统、中药临方制剂系统，以软件为核心载体，公司前期研发投入较多，技术含量高，在品牌效应、技术及售后服务等方面具有较强竞争力，因此毛利率水平略高于公司其他成熟产品。

截止目前，已上市公司中未见单独披露中药智能化产品。

三、说明现代化中药处方加工中心项目的最新进展，包括厂房购买进度、

设备采购及安装情况、人员配置、合规资质取得等情况，是否存在重大障碍或不及预期的风险

(1) 分项落地情况

厂房购置进度：公司已完成16#厂房买卖合同履约、不动产过户及实物交割，建筑主体、配套条件符合项目建设标准。

设备采购及安装：加工中心整体设计图纸尚在规划编制阶段，暂未启动设备采购与进场安装；已结合自研中药全自动调剂、智能煎煮装备完成设备选型前期调研，待图纸定稿后启动采购流程。

人员配置：公司设立项目专项筹备小组，由研发、生产、商务现有人员兼职统筹项目前期工作；已提前择优招聘部分中药学专业药师储备在岗，后续将根据图纸落地、车间改造及设备进场进度，分批次增补生产、设备运维等岗位人员。

合规资质办理：已梳理全部资质办理清单，对接属地主管部门摸清各项申报要求；因车间改造方案尚未定稿，环评、消防、经营类资质暂未正式提交申报，待设计落地后分批启动报批。

(2) 重大障碍或不及预期的风险

目前，公司与意向合作客户处于商务洽谈保密阶段，合作方案尚未最终敲定，但从行业整体开发节奏及公司商务拓展进度来看，潜在合作空间充足，项目落地的可能性较大。项目整体按计划有序推进，无重大实质性障碍；受图纸规划周期影响，设备采购、改造、资质申办等环节延后属于筹备期正常情形，不存在项目停滞类重大风险。

若后续出现相关合规资质无法取得，导致厂房闲置、项目停滞的情况，对公司资产使用效率、财务状况的影响为阶段性的，不会对公司核心业务、核心竞争力及持续经营能力产生重大不利影响，相关风险可控。

四、结合现有收入规模、客户储备及市场需求等，说明购置厂房建设加工中心的必要性、合理性及审慎性

购置厂房建设加工中心，核心用于投建精密加工中心项目、现代化中药处方加工中心项目，必要性、合理性及审慎性说明如下：

(1) 必要性

因中药智能化系统场景多样复杂，研发强度大，现代化中药处方加工中心作为自研调剂、煎煮设备的实景试验与示范基地，可在真实代煎工况下完成设备迭代调试，弥补以往缺少真实处方落地验证的短板，直观向医疗机构展示整套智慧中药房落地效果，加速成套设备与服务方案转化落地，保障存量订单履约、持续挖掘新增客户需求。传统人工代煎模式效率低、质控难、无法满足集中化处方需求，区域各级医疗机构代煎外包刚需持续释放，项目达产后年可承接约15万张处方代煎，填补本地标准化智慧代煎服务空白，是落地区域医疗刚需的必要布局。

当前国内各地加速落地智慧共享中药房政策，区域医联体、公立医疗机构对智能化中药调剂配套服务需求持续扩容，行业市场空间稳步增长；自建场地可落地装备示范应用场景，依托实景加工样板拓展终端合作，是公司深挖细分赛道刚需、延伸装备配套服务的必要载体。

现代化中药处方加工中心项目精准对标2026年2月工信部等八部门印发《中药工业高质量发展实施方案（2026—2030年）》两大核心政策要求：一是契合方案中提升中药制造数智化、绿色化水平部署，聚焦调剂、煎煮全链条数智化关键技术落地，打造中药智能生产实景应用场景；二紧扣优化全流程质量追溯体系政策方向，落地药材溯源、生产全流程数据留痕系统，助力中药全链条标准化建设。项目落地是公司响应国家战略性新兴产业布局、落地中医药数智化攻关任务的硬性落地载体，是顺应国家级产业政策的必要投资布局，同时贴合科创板硬科技定位的产业投向要求。

同时，精密加工中心的建成可实现公司90%以上核心机加工零部件自主生产，破除现有外协加工品质参差不齐、交付周期不可控、采购成本偏高的痛点；充分支撑中药处方加工中心及医谷研究院新品小批量、多样化试样需求，缩短研发成果从样机到量产的转化周期，解决外协试样排期紧张的固有难题。

(2) 合理性

1) 收入基本面支撑项目投入

公司中药智能化产品2025年实现新增订单3,954.49万元。公司中药板块已形成规模化订单营收基础，业务具备持续能力，项目建设投入可依托后续装备销

售、配套药事服务收益逐步回收；同时项目建成后可打造区域智慧中药示范场景，契合政策鼓励建设中药智能工厂、数智化标杆项目的扶持方向，助力公司参与地方中药服务标准编制，进一步拓宽行业资源与业务边界。

2) 厂房购置长期成本优于租赁

前期成本测算显示购置相较多年期租赁具备显著成本优势，且不动产可作公司长期固定资产，优化资产结构，契合公司中长期战略布局。

3) 业务协同

依托园区产业集聚优势，加工中心建成后既可自用生产调试，后续富余产能可面向园区同业提供装备定制加工，盘活闲置场地资源，提升资产利用效率。

(3) 审慎性

1) 本次交易标的16#厂房不动产权属完整、无查封、抵押、权属纠纷等权利瑕疵，结合前期1#厂房被查封的经验，强化标的资产核查，确保交割后可正常使用，从源头规避资产类风险。

2) 经长期租赁与购置成本专项测算，16#厂房购置全周期综合成本显著低于多年期租赁成本。结合两大项目均为公司中长期战略配套业务，使用周期长、场地需求稳定，选择购置而非临时租赁，是基于长期经营的理性决策，可规避租期到期、租金上涨等不确定性，保障业务长期稳定开展。

【年审会计师回复】

一、会计师核查程序

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

(1) 了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 获取公司报告期收入成本匹配表，分析公司中药智能化产品销售收入变化以及毛利率变动的原因；

(3) 选取样本检查中药智能化产品销售收入合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

(4) 访谈公司财务及业务部门负责人，了解中药智能化产品年收入以及毛

利率同比增长的原因及合理性；

(5) 对主要终端医院进行走访或视频访谈，了解最终销售实现情况；

(6) 对记录的收入交易选取样本，核对发票、销售合同、出库单、签收单、验收单以及提单（外销），评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

(7) 结合应收账款和营业收入函证程序，检查已确认的收入的真实性；

(8) 执行截止性测试，就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对签收单、验收单及其他支持性文档，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

二、会计师核查结论

基于实施的审计程序，就2025年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对中药智能化产品业务相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题3、关于关联交易。前期公告显示，公司控股孙公司医谷（滁州）航空医疗研究院有限公司（以下简称“医谷研究院”）拟终止向关联方筑医台（滁州）产业科技有限公司（以下简称“滁州筑医台”）购买安徽省滁州市泉州路300号1号厂房并拟签署相应终止协议。同时，医谷研究院拟重新向滁州筑医台购买16号厂房。此前，公司于2025年6月7日披露公告称，计划购买19号厂房；于2025年8月11日披露公告称，计划购买1号厂房。此外，滁州筑医台作为公司的参股公司，2025年实现净利润-1,707.49万元。

请公司：（1）结合终止协议的具体条款和安排，包括但不限于责任划分、已支付款项的退回时间、退回方式及退款路径等，说明终止购买1号厂房的后续进展；（2）说明截至目前，滁州筑医台项目投资建设进展和运营模式，以及其他已签约客户或意向客户及交易的具体情况；结合成本费用构成、毛利率水平、资产运营效率等，说明2025年净利润亏损1,707.49万元的原因，亏损状态是否将持续；（3）结合公司实控人、董事及高级管理人员与滁州筑医台及其控股股东的业务及资金往来，说明是否存在变相资金占用、利益输送等损害上市公司及

中小股东利益的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、结合终止协议的具体条款和安排，包括但不限于责任划分、已支付款项的退回时间、退回方式及退款路径等，说明终止购买1号厂房的后续进展

(1) 根据双方签订的厂房销售合同补充协议：

1) 双方一致确认并同意将合同标的由滁州市中新苏滁高新技术产业开发区大王街道泉州路300号1号厂房(建筑面积8,010.72平方米)，变更为：泉州路300号16号厂房(建筑面积6,720.24平方米)，双方应重新签署新的厂房销售合同。

2) 原厂房总价为13,500,000.00元，变更后的厂房总价为19,800,000.00元，因此新签厂房销售合同总价即为19,800,000.00元。

可以看出，双方针对1号厂房的购销业务实质上已经终止。

(2) 前期公司尚未支付1号厂房款项，因此不存在已支付款项的退回。

(3) 1号厂房目前使用情况

因筑医台(滁州)产业科技有限公司与其工程总包方发生诉讼纠纷，导致公司原本已签订购买协议并投入装修的1号厂房被法院财产保全无法办理产权过户，经双方协商，作为补偿，筑医台(滁州)产业科技有限公司与医谷(滁州)航空医疗研究院有限公司于2025年12月签订协议，约定将其1号厂房提供给筑医台(滁州)产业科技有限公司免租使用5年，租赁面积8,010.72平方米，租赁期限自2025年至2029年止。

二、说明截至目前，滁州筑医台项目投资建设进展和运营模式，以及其他已签约客户或意向客户及交易的具体情况；结合成本费用构成、毛利率水平、资产运营效率等，说明2025年净利润亏损1,707.49万元的原因，亏损状态是否将持续

(1) 截至目前，滁州筑医台项目投资建设进展和运营模式，以及其他已签约客户或意向客户及交易的具体情况；

1) 截至目前滁州筑医台项目投资建设进展

滁州筑医台核心项目为CHD医疗产业园区，该园区系中新苏滁高新技术开发区内聚焦医院基础设施领域的专业产业园区，项目总投资5亿，已按规划完成主要建设内容，园区资产于2024年12月全部竣工，2025年4月已取得全部资产房产证。截至目前，园区整体建设符合规划要求，资产权属清晰，可正常投入运营使用。

2) 滁州筑医台项目运营模式

滁州筑医台核心运营模式围绕园区资产展开，以“医疗产业集聚+资产运营+增值服务”为核心，具体包括三大板块：一是载体租赁与物业销售，即对外出租园区厂房、展厅等资产，同时销售符合市场需求的标准化厂房、配套物业，获取稳定的租赁及销售收益；二是基础物业服务，为园区入驻企业提供保洁、安保、设施维护等基础物业服务，收取物业服务费用；三是增值服务，依托园区产业集聚优势，开展会议服务、引流服务、医疗专项工程、标准定制服务等增值业务，拓展收入来源，提升盈利水平。其运营模式契合医疗产业园区发展规律。

3) 其他已签约客户或意向客户及交易的具体情况

分类	序号	项目名称	位置	面积 (m ²)	目前状态
已出租	1	装配式实验室及设备展示项目	2环	400.00	已签约
	2	医疗医用家具展示项目	2环	1,741.77	已签约
	3	医院智慧暖通系统展示项目	2环	200.00	已签约
	4	医院消毒供应中心设备及耗材展示项目	2环	621.04	已签约
	5	手术室智能化项目	2环	1,926.93	已签约
	6	医美项目	3环	4,088.72	已签约
	7	医废处理项目	3环	300.00	已签约
有意向出租	8	医院建设材料项目	2环	909.67	意向签约
	9	供应链服务公司	3环	6,720.24	意向签约
	10	药品储存项目	3环	6,720.24	意向签约
有意向销售	11	某生物科技公司	3环	2,476.26	意向签约
	12	某电子商务公司	3环	2,698.93	意向签约

(2) 结合成本费用构成、毛利率水平、资产运营效率等，说明2025年净利润亏损1,707.49万元的原因，亏损状态是否将持续；

1) 滁州筑医台成本费用构成

单位：万元

项目	成本费用金额
营业成本	1,191.26
税金及附加	689.39
销售费用	232.13
管理费用	742.05
财务费用	521.44

2) 滁州筑医台毛利率水平

2025年，滁州筑医台实现营业收入1,667.85万元，对应营业成本1,191.26万元，毛利率28.58%。

3) 滁州筑医台资产运营效率

项目	周转率（次）	周转天数（天）
总资产	0.05	7,663.39
应收账款	18.61	19.61
存货	0.04	9,310.17

滁州筑医台截至2025年12月31日资产总额3.71亿元，主要系存货资产3.48亿元，受营业收入较低影响资产周转较慢。

综上，滁州筑医台业绩亏损，核心原因系运营初期入驻率未达到预期，收入规模未能覆盖成本及费用，属于产业园区运营初期的正常现象。

4) 滁州筑医台亏损状态是否将持续

滁州筑医台根据其2026-2027年资金测算及实际运营进展，预计2026年亏损将会大幅缩小，2027年可实现扭亏为盈。

滁州筑医台已结合自身运营情况及未来规划，制定并启动多项扭亏为盈措施，具体如下：

一是加快招商落地，组建专业招商团队，聚焦医疗设备研发、生产、配套等细分领域，针对性开展招商工作，同时依托本公司产业资源，联动上下游企业入驻，提升园区入驻率，该措施契合医疗产业发展趋势，且已有明确的意向客户储备，可行性较强；二是优化收入结构，在稳定载体租赁与物业销售收入

的基础上，加大增值服务投入，拓展会议服务、医疗专项工程等增值业务，提升高毛利业务占比，相关增值服务已纳入资金测算，具备成熟的实施条件；三是强化成本费用管控，严格控制日常运营支出，优化工程款支付节奏，合理安排资金使用，同时通过规模化运营降低单位运营成本，各项成本费用支出已纳入年度预算管控，可有效落地执行；四是缓解资金压力，新增5,000万元贷款，主要用于支付供应商款项、缓解日常经营资金压力，避免因资金短缺影响运营及招商工作，该贷款计划结合其未来现金流情况制定，还款来源有保障，具备可行性；五是依托园区产业集聚效应，推动入驻企业协同发展，提升园区整体竞争力，进一步吸引优质企业入驻，形成良性运营循环。

三、结合公司实控人、董事及高级管理人员与滁州筑医台及其控股股东的业务及资金往来，说明是否存在变相资金占用、利益输送等损害上市公司及中小股东利益的情形

(1) 无业务及资金往来

核查情况：

滁州筑医台核查范围	艾隆科技核查范围		有无资金往来
	姓名	职务	
筑医台（滁州）产业科技有限公司、筑医台（滁州）医学科技有限公司（子公司）、北京筑医台科技有限公司（控股股东）	徐立	董事长,非独立董事,总经理	无
	邱瑞	非独立董事	无
	李万凤	非独立董事,财务总监	无
	朱锴	非独立董事,副总经理	无
	张银花	非独立董事	无
	江其玟	独立董事	无
	朱磊磊	独立董事	无
	吴继承	独立董事	无
	李照	副总经理	无
	杨晨	董事会秘书	无
	梁化选	艾隆科技医疗专项工程技术（滁州）有限公司总经理	无

经核查，公司实控人、董事及高级管理人员与滁州筑医台及其控股股东北京筑医台之间，未发现存在资金往来。

(2) 关联方资金用途合规，无变相占用情形

经与滁州筑医台确认，相关关联交易取得的资金，主要用于支付工程进度款、支付到期债务本息、完善园区配套设施及招商引资工作，资金用途明确、合规，不存在将相关资金转借公司实控人、董高或用于其他非约定用途的情形，

不存在通过关联交易变相占用上市公司资金的情形。

综上，公司实控人、董高与关联方及其控股股东无业务及资金往来，本次关联交易定价公允、决策程序合规，不存在变相资金占用、利益输送等损害上市公司及中小股东利益的情形。

【年审会计师回复】

一、会计师核查程序

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

(1) 检查公司向关联方滁州筑医台购买房屋的合同，访谈公司主要管理层人员，了解多次购买房屋交易的背景与内容、必要性、合理性及定价依据等；

(2) 查阅公司股东会、董事会等会议决议，检查关联交易是否履行了必要的审议程序；

(3) 获取公司与滁州筑医台关于1号厂房终止交易的补充协议，获取关于1号厂房的租赁协议，检查有无异常，是否与实际情况吻合；

(4) 获取滁州筑医台的财务报表以及审计报告，了解其成本费用构成、毛利率水平、资产运营效率等财务指标，询问公司管理层其运营状况；

(5) 获取公司银行存款日记账、主要银行账户资金流水，并取得公司提供的滁州筑医台(含子公司)及其控股股东的银行存款日记账、主要银行账户资金流水，检查公司实控人、董事及高级管理人员与滁州筑医台及其控股股东的业务及资金往来。

二、会计师核查结论

基于实施的审计程序，就2025年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对与滁州筑医台关联交易相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题4、关于主要客户。年报显示，报告期内公司前五名客户销售额7,731.94万元，占年度销售总额17.53%，均为新进前五大客户范围。此外，华北、西南地区分别实现营业收入7,060.55万元、4,270.40万元，同比增加170.62%、

138.66%。

请公司：（1）按照重要性程度划分列示公司主要客户的情况，包括但不限于名称、历史合作情况，销售的具体产品、交易金额、收入确认时点及依据、截至回函日的回款情况、应收账款及坏账准备余额，明确说明其经营规模与其公司订单金额是否匹配，以及是否与公司、控股股东、实控人、董高及其他关联方等存在关联关系或其他潜在利益安排；（2）结合近三年业务开展情况和前五大客户的变化情况，说明公司主要客户是否具有稳定性；（3）结合主要客户情况、产品结构等，说明华北、西南地区营业收入同比大幅增长的原因和合理性，并结合市场份额、竞争格局及在手订单情况等，补充在上述地区营收大幅增长的可持续性，并充分提示相关风险。请年审会计师对问题（1）发表意见。

【公司回复】

一、按照重要性程度划分列示公司主要客户的情况，包括但不限于名称、历史合作情况，销售的具体产品、交易金额、收入确认时点及依据、截至回函日的回款情况、应收账款及坏账准备余额，明确说明其经营规模与其公司订单金额是否匹配，以及是否与公司、控股股东、实控人、董高及其他关联方等存在关联关系或其他潜在利益安排

（1）报告期内公司销售收入在1,000.00万元以上客户具体情况如下：

单位：万元

序号	名称	历史合作情况	销售具体产品	交易金额 (不含税 收入)	收入 确认 时点	收入 确认 依据	截止回函 日累计回 款金额	报表日应 收账款余 额(含合 同资产)	报表日 坏账准 备余额 (含合 同资产)
1	客户1	自2021 年开始 合作	中药智能化 产品；智能 仓储产品等	1,998.64	2025 年9月	验收 单	758.76	1,616.14	328.58
2	客户2	自2007 年开始 合作	住院、静配 中心产品； 智慧门急诊 药房产品等	1,527.96	2025 年3、 6、12 月	验收 单		1,817.64	110.98
3	客户3	首次开 始合作	智慧门急诊 药房产品； 智能仓储产 品等	1,505.22	2025 年8月	验收 单	1,699.00		

4	客户4	自2022年开始合作	智慧门急诊药房产品；住院、静配中心产品；智能仓储产品等	1,391.53	2025年6月、10月	验收单	1,253.42	343.33	26.43
5	客户5	自2019年开始合作	智慧门急诊药房产品；智能仓储产品；住院、静配中心产品等	1,369.49	2025年9月、11月、12月	验收单	839.32	1,007.77	50.39
6	客户6	首次开始合作	智慧门急诊药房产品；智能仓储产品；住院、静配中心产品；病区(麻醉/精)药品管理产品等	1,258.48	2025年9月	验收单	426.62	995.46	49.77
7	客户7	自2012年开始合作	智慧门急诊药房产品；住院、静配中心产品；智能仓储产品等	1,027.46	2025年8-12月	验收单	803.60	627.47	43.13
合计				10,078.79			5,780.72	6,407.80	609.13

公司超过1,000万元主要客户2025年合计销售不含税收入10,078.79万元，占公司营业收入22.81%。主要客户销售项目主要为智慧门急诊药房产品、智能仓储产品、住院及静配中心产品、中药智能化产品、病区(麻醉/精)药品管理产品等。针对以上客户销售项目，均已完成安装和验收并取得相关依据；截止回函日累计回款5,780.72万元，占其对应销售金额57.36%。截止报表期末主要客户应收款项（含合同资产）余额6,407.80万，已计提坏账准备609.13万元，计提比例为9.51%。

(2) 其经营规模与其公司订单金额是否匹配，以及是否与公司、控股股东、实控人、董高及其他关联方等存在关联关系或其他潜在利益安排；

以上主要客户背景情况及与其交易额的匹配性：

序号	名称	注册资本	营业收入(亿元)	资产总额(亿元)	单位性质	是否匹配	是否与公司控股股东、实控人、董高及其他关联方存在关联关系
1	客户1	352,457.09万人民币	10.88	233.51	大型国有资产管理公司	是	否

2	客户2	97,399万人民币	-	-	公立医疗机构	是	否
3	客户3	19,434万人民币	-	-	公立医疗机构	是	否
4	客户4	1,964,653.14万人民币	-	-	医疗行业大型流通公司	是	否
5	客户5	500,000万人民币	-	-	医疗行业大型流通公司	是	否
6	客户6	行政机关无注册资本	-	-	行政机关	是	否
7	客户7	312,065.6191万人民币	5,752.00	3,904.00	医疗行业大型流通公司	是	否

注：客户2-客户6其营业收入及资产规模从公开信息无法查询。

如上表所述，以上客户均为大型国有资产管理公司、公立医疗机构、医疗行业大型流通公司或行政机关。

其中客户1自2021年开始合作、与公司合作时间较长，合作较为稳定，其注册资本为35.25亿元，为某政府办公室全资子公司，本年度对其实现销售收入1,998.64万元，其中主要为中药智能化产品1,329.91万元，智能仓储产品433.33万元及智慧门急诊药房产品99.12万元。其经营规模与公司向其销售订单金额匹配，公司通过招投标方式中标上述项目；

客户4、客户5、客户7系国内知名医疗行业国有大型流通公司，其经营规模与公司向其销售订单金额匹配；

客户2为知名三甲医院，客户3为正在建设中的三甲医院，于2023-2025年公司采购医疗设备，公司通过招投标方式中标上述项目。

客户6系行政机关，拟建设医院向公司采购设备，公司通过招投标方式中标

相应项目。

综上所述，上述公司主要客户经营规模与其订单金额匹配，具有合理性。公司主要客户均为公立医疗机构、国内知名医疗行业大型流通公司或行政机关，具有国资或上市公司背景，经公开资料查询及公司自查，以上客户与公司、控股股东、实控人、董高及其他关联方等不存在关联关系或其他潜在利益安排。

二、结合近三年业务开展情况和前五大客户的变化情况，说明公司主要客户是否具有稳定性

近三年，公司始终专注于医疗物资智能化管理整体解决方案，随着业务场景的不断丰富，目前公司聚焦智慧药房、智慧病区、智慧仓储、药学信息四大核心板块。公司采取直销与经销相结合的方式，直销模式下，公司客户主要包括医药供应链服务企业、终端医疗机构以及政府、工程总承包单位等；经销模式下，公司通过经销商实现销售。近三年，公司销售模式未发生重大变化，具体如下：

(1) 近三年前五大客户的变化情况

单位：万元

序号	客户排名	2025年度			2024年度			2023年度	
		销售额	占年度销售总额比例(%)	是否为本年度新增	销售额	占年度销售总额比例(%)	是否为本年度新增	销售额	占年度销售总额比例(%)
1	第一名	1,998.64	4.52	是	2,080.28	6.97	否	2,631.95	7.24
2	第二名	1,527.96	3.46	是	1,309.38	4.39	是	2,453.00	6.75
3	第三名	1,505.22	3.41	是	829.03	2.78	是	1,823.01	5.01
4	第四名	1,391.53	3.15	是	743.36	2.49	是	1,175.04	3.23
5	第五名	1,369.49	3.10	是	706.19	2.37	是	1,082.39	2.98
合计	/	7,792.84	17.64	/	5,668.25	19.00	/	9,165.39	25.21

近三年前五大客户集中度适中，无单一重大依赖，且单一客户销售额占比均未超过10%，随着公司营收规模的持续扩大，前五大客户销售占比整体呈下降趋势，不存在对单一客户的重大依赖。

(2) 近三年前五大客户按客户性质的情况

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	比例	金额	比例(%)	金额	比例(%)

		(%)				
终端医疗机构	3,033.18	38.92	2,844.60	50.18		
医药供应链服务企业	2,761.02	35.43	2,080.28	36.71	6,907.96	75.37
政府及工程总承包单位	1,998.64	25.65				
经销商			743.36	13.11	2,257.43	24.63
合计	7,792.84	100	5,668.25	100	9,165.39	100

公司深耕医院智能物资管理领域二十余年，医药供应链服务企业始终是公司的重要客户群体。公司在发展的过程中陆续通过了主要医药流通商的供应商认证，公司与其具有较高的合作黏性。

另一方面，公司产品矩阵丰富、质量稳定、售后服务完善。公司重视研发投入，将新型前沿技术融合应用于新产品开发，为客户提供安全、高效、可定制的解决方案。作为医疗物资智慧管理领域领军企业，公司在智慧药房、智慧病区、智慧仓储、药学信息等领域积淀深厚。医疗机构是保障公民生命健康的核心支柱，具有持续更新设备的诉求，而公司具有丰富的产品矩阵，可以满足客户多样化的需求。

综上，公司与主要客户合作情况良好，客户具有持续采购的意愿，公司客户具有较高的稳定性。

三、结合主要客户情况、产品结构等，说明华北、西南地区营业收入同比大幅增长的原因和合理性，并结合市场份额、竞争格局及在手订单情况等，补充在上述地区营收大幅增长的可持续性，并充分提示相关风险

(1) 华北、西南地区2025年度收入按客户情况分类如下

单位：万元

客户类别	华北地区			西南地区		
	2025年收入	2024年收入	变动比例 (%)	2025年收入	2024年收入	变动比例 (%)
经销	3,215.00	1,846.04	74.16	2,876.29	1,148.67	150.40
直销-医院	2,324.04	216.92	971.40	44.83	124.46	-63.98
直销-医药公司	1,521.51	546.06	178.63	1,349.27	516.19	161.39
合计	7,060.55	2,609.02	170.62	4,270.40	1,789.32	138.66

如上表所示，华北地区、西南地区营业收入同比分别增长170.62%、138.66%；其中医药公司的收入增长幅度与地区总收入增长幅度趋同。

华北地区同比增长较多主要以智慧门急诊药房、住院、智慧静配中心、住

院药房、药事（学）信息化、病区(麻醉/精)药品管理板块产品的增长为主，核心受益于京津冀一体化的协同发展。依托三地产业协同、区域医疗资源联动配套等政策红利，大力开拓客户，新增合作项目与落地订单增多。

西南地区较上一年增长主要源于智慧门急诊药房板块收入大幅提高，产品品类新增智能仓储产品及中药智能化产品。西南地区销量的提升得益于国家持续加大中西部医疗资源倾斜扶持政策区域医疗采购需求持续释放，本土医疗服务市场扩容，公司相关业务订单量显著提升。

随着公司产品全景化的战略规划推进，地区内项目平均订单规模逐步提升，在需求增长背景下呈现该地区收入的较高增速。

(2)华北、西南地区营收增长具有可持续性

1) 华北、西南地区在手订单情况

单位：万元

在手订单	2026年第一季度末		2025年末		2024年末		2023年末
	金额（含税）	变动比例（%）	金额（含税）	变动比例（%）	金额（含税）	变动比例（%）	金额（含税）
华北	1,004.08	76.22	569.79	-75.96	2,370.38	199.44	791.6
西南	3,205.44	6.27	3,016.44	41.49	2,131.97	62.94	1,308.44

截至2026年一季度末，华北、西南地区在手订单相对充足，涵盖医院新建、智能化升级等项目，订单结构较好。

2025年，公司华北、西南地区营收分别占地区营业总收入的17.12%及10.36%，两大区域合计营收占比不足三成，整体对公司整体主营业务营收规模贡献度有限。公司依托全国均衡市场、全场景产品矩阵，整体主营业务具备长期稳定发展韧性。

当期华北、西南营收增长主要系阶段性区域医疗扶持政策释放采购需求所致，地区营业收入的增长受当地政策、下游预算、市场竞争多重不确定因素制约，地区的阶段性收入并不具备长期高速增长的确定性，敬请广大投资者注意风险。

【年审会计师回复】

一、会计师核查程序

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

(1) 检查主要客户合同约定，了解同行业业务模式情况，对公司业务模式的披露和分类的准确性进行复核；

(2) 获取主要客户销售合同，检查销售合同的执行情况；

(3) 对主要终端医院进行走访或视频访谈，了解最终销售实现情况；

(4) 对记录的收入交易选取样本，核对发票、销售合同、出库单、签收单、验收单以及提单（外销），评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

(5) 结合应收账款和营业收入函证程序，检查已确认的收入的真实性；

(6) 执行截止性测试，就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对签收单、验收单及其他支持性文档，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(7) 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开渠道，检查主要客户工商资料，关注客户营业范围、信用状况、股东构成及实际控制人等信息，判断交易合理性，并核查是否与发行人存在关联关系。

二、会计师核查结论

基于实施的审计程序，就2025年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对主要客户相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题5、关于受限资产。年报显示，截至2025年末，公司受限资产账面价值合计1.59亿元，占总资产的11.48%。其中固定资产抵押8,189.31万元，投资性房地产抵押5,504.57万元，无形资产抵押480.89万元。

请公司：（1）列示上述固定资产、投资性房地产、无形资产抵押所对应的银行借款的具体情况，包括借款金额、借款利率、还款方式、还款时间及金额、截至目前的累计还款情况，是否存在债务逾期、违约或展期情形；（2）结合货币资金余额、经营活动现金流、现有融资渠道及授信额度等，说明将上述资产进行抵押的必要性和合理性，是否存在其他融资渠道受限的情况，如有，请充分提示风险。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、列示上述固定资产、投资性房地产、无形资产抵押所对应的银行借款的具体情况，包括借款金额、借款利率、还款方式、还款时间及金额、截至目前的累计还款情况，是否存在债务逾期、违约或展期情形

公司受限固定资产、投资性房地产、无形资产抵押所对应的银行借款的具体情况：

单位：万元

序号	受限资产	抵押物金额		授信额度	借款金额	截至目前的累计还款金额	尚未还款金额	借款利率	还款方式	还款计划 (时间与金额)	是否存在债务逾期、违约或展期情形
		账面原值	账面净值								
1	固定资产	9,956.29	6,271.03	8,500.00	8,450.00	5,281.73	3,168.27	浮动利率	按月付息、分期还本	2026年1月、2026年7月、2027年1月均还款297.21万元；2027年7月还款2276.64万元（实际还款金额以银行扣款为准）	否
2	投资性房地产	8,684.38	5,504.57								
3	无形资产	678.01	480.89								

4	固定资产	2,014.47	1,918.27	1,000.00	999.00	75.00	924.00	3.20%	按月付息、分期还本	2026年1月至2029年7月每半年还款25万元，还款8次；2030年1月至2031年7月每半年还款50万元，还款4次；2032年1月至2035年1月每半年还款75万元，还款7次；2035年7月还款74万元（实际还款金额以银行扣款为准）	否
合计		21,333.14	14,174.77	9,500.00	9,449.00	5,356.73	4,092.27	-	-	-	-

如上表所示，公司以上银行借款按照借款合同约定按期还款，不存在债务逾期、违约或展期情形。

二、结合货币资金余额、经营活动现金流、现有融资渠道及授信额度等，说明将上述资产进行抵押的必要性和合理性，是否存在其他融资渠道受限的情况，如有，请充分提示风险

近年来公司货币资金余额、经营活动现金流量净额情况：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
期末货币资金余额	12,299.98	14,032.21	12,544.33	21,799.40	15,221.11
经营活动产生的现金流量净额	13,333.19	9,946.78	8,981.12	10,271.75	3,975.16

公司目前可利用的融资渠道主要为债务融资，截至2025年12月31日，各银行授信额度及使用情况如下：

单位：万元

银行名称	授信额度	截至2025年末已使用	已使用比例(%)
宁波银行苏州分行	7,000.00	3,000.00	42.86
国开银行苏州分行	8,500.00	3,450.00	40.59
中信银行苏州分行	7,000.00	3,000.00	42.86

民生银行苏州分行	6,000.00	2,763.06	46.05
中国银行苏州工业园区分行	5,000.00	1,000.00	20.00
南京银行苏州分行	5,000.00	3,000.00	60.00
苏州银行唯亭东区支行	5,000.00	2,246.87	44.94
招商银行苏州干将路支行	5,000.00	1,055.86	21.12
工商银行苏州工业园区分行	5,000.00	0.00	0.00
江苏银行苏州分行	3,000.00	1,000.00	33.33
平安银行苏州分行	10,000.00	1,339.70	13.40
建设银行苏州工业园区分行	7,000.00	3.22	0.05
滁州皖东农村商业银行股份有限公司大王支行	1,000.00	999.00	99.90
合计	74,500.00	22,857.71	30.68

截至2025年12月31日，公司已获得银行授信额度合计74,500.00万元，其中已使用额度22,857.71万元，已使用比例30.68%，不存在融资受限情况。

上述资产进行抵押的必要性和合理性：

(1) 其中苏州艾隆科技股份有限公司与国家开发银行苏州分行签订借款合同，主要系前期为建设科技研发大楼所取得贷款；

(2) 其中孙公司艾隆科技医疗专项工程技术（滁州）有限公司与滁州皖东农村商业银行股份有限公司大王支行签订借款合同，主要系19#厂房购买使用，并以此厂房作为抵押，于2025年新增银行长期项目贷款999.00万元。

公司以上部分资产抵押事项是满足公司日常生产经营需要，符合公司整体发展利益。以上资产抵押不会对公司的生产经营及财务状况产生重大不利影响。

【年审会计师回复】

一、会计师核查程序

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

- (1) 获取公司企业信用报告，与账面借款、票据开立情况等信息进行核对；
- (2) 对公司所有银行账户实施函证，内容包括但不限于货币资金余额及受限情况、借款以及抵押、质押情况，并与相关抵押、质押、保证合同信息进行核对；
- (3) 获取不动产登记证，与相关抵押、质押、保证合同信息进行核对；
- (4) 向管理层询问受限资产情况及应对措施，判断其合理性；
- (5) 获取银行借款合同以及对应的抵押、质押合同和担保合同、公司未来

到期债务情况及对应的还款计划，分析公司还款计划的可行性，获取公司资产负债表日还款凭证、银行回单等信息，对比与还款计划是否一致；

(6) 获取公司各银行授信额度，复核已使用和剩余额度，分析是否存在融资渠道受限的情况。

二、会计师核查结论

基于实施的审计程序，就2025年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对银行借款与受限资产相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题6、关于预付账款。年报显示，2025年公司预付款项期末账面余额3,838.36万元，同比减少68.06%。一季度末、半年度末、三季度末分别为1.01亿元、8,592.32万元、6,254.66万元。前五名的预付款期末余额合计3,350.10万元，占比87.27%。

请公司：（1）结合大额预付款项支付时间、对应合同的签署时间及履约进度等，说明2025年各季度预付账款的主要发生及结转情况，是否存在提前支付大额预付款或延后结转成本费用的情形，是否符合企业会计准则的规定；（2）列示前五大欠款方的名称、关联关系、合作年限、预付金额、账龄、交易内容、约定交付和结算时间、截至目前的交付和结算进展，说明相关预付款项的合理性和必要性，相关资金是否存在流向关联方的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、结合大额预付款项支付时间、对应合同的签署时间及履约进度等，说明2025年各季度预付账款的主要发生及结转情况，是否存在提前支付大额预付款或延后结转成本费用的情形，是否符合企业会计准则的规定

公司2025年各季度无新增较大金额（100万元以上）预付账款情形。

公司2025年各季度预付账款的主要结转情况如下：

单位：万元

序号	所属季度	项目名称	主要供应商	关联关系	采购合同含税金额	预付款项支付时间	对应采购合同的签署时间	履约进度	项目验收完成时间	当期结转2024年末预付金额
1	第二季度	预付项目1	-	无	4,963.85	2022年支付	2022年5月	已完成验收	2025年4月	4,301.28
2	第三季度	预付项目2	-	无	3,500.00	2021年支付	2021年10月	已完成验收	2025年8月	3,027.35
3	第四季度	预付项目3	预付账款第二名	无	652.10	2023、2024两年支付	2023年9月	已完成验收	2025年12月	513.65
4	第四季度	预付项目4	预付账款第二名	无	1,300.89	2022、2023两年支付	2022年8月	已完成验收	2025年12月	805.86

从上表可以看出，公司均在相关项目完成终验收后结转对应预付账款，不存在延后结转成本费用的情形，符合企业会计准则的规定。

同时公司一般在收到下游客户货款的同时支付上游供应商货款，不存在提前支付大额预付款情况。

二、列示前五大欠款方的名称、关联关系、合作年限、预付金额、账龄、交易内容、约定交付和结算时间、截至目前的交付和结算进展，说明相关预付款项的合理性和必要性，相关资金是否存在流向关联方的情形

截至2025年12月31日，公司前五大预付账款具体情况如下：

单位：万元

序号	名称	关联关系	合作年限	期末审定预付账款金额	账龄	交易内容	约定交付和结算时间	截至目前的交付和结算进展
----	----	------	------	------------	----	------	-----------	--------------

1	预付款第一名	无关联关系	4年	2,519.47	1-2年1533万元, 2-3年986.47万元	无菌制剂设备、制剂中心设备	双方签订合同, 且完成技术确认后, 买方付合同金额的30%预付款, 卖方开始设计、制造设备(仪器);当设备(仪器)满足FAT条件后(FAT:Factory AcceptanceTest, 工厂验收测试), 买方进行FAT, FAT合格并具备发货条件后, 买方支付合同总金额35%的发货款, 卖方累计收到合同金额的65%(含预付款)后发货, 卖方发货到买方指定位置, 经买方签字;在完成搬运、就位、安装、调试、培训、移交, 经买方签字盖章确认后, 且卖方提交合同总金额1.5%的质量保证金保函(质量保证金保函有效期自终验合格之日起两年)后支付至合同总价款的100%。	1) 无菌制剂设备: 进行终验收最后整改事项, 预计2026年6月底完成现场验收并进入审计环节。2) 制剂中心设备: 设备整改调试进行中, 预计2026年7月完成终验收, 8月进入审计环节。
2	预付款第二名	无关联关系	6年	618.54	2-3年	凤台县人民医院新园区物流传输设备	合同签订生效后, 甲方支付人民币¥6,989,488.02元(人民币陆佰玖拾捌万玖仟肆佰捌拾捌元零贰分)作为预付款, 待乙方备货完成后支付人民币¥2,496,245.73元(人民币贰佰肆拾玖万陆千贰佰肆拾伍元柒角叁分), 质保期满甲方收到医院质保金后的7个工作日内付清尾款即人民币¥499,249.15元(人民币肆拾玖万玖仟贰佰肆拾玖元壹角伍分), 以上付款金额以医院项目最终审计核算为准。	已发货, 安装调试中, 尚未验收。
3	预付款第三名	无关联关系	2年	84.96	1年以内	移动信息护理车	合同签订生效后付合同金额的80%即96万, 余款在验收合格满1年后无息付清。	已发货, 安装调试中, 尚未验收。
4	预付款第四名	无关联关系	2年	77.09	1年以内	浦口人民医院智能药品柜采购	1.合同签订后[15]个工作日内, 支付30%货款; 2.全部货物到货安装、调试结束, 经甲方验收合格并收到发票后[15]个工作日支付60%; 3.设备验收一年后甲方以[转账]方式支付合同总价款的[10]%。	已完成安装和验收。
5	预付款第五名	无关联关系	2年	50.04	1年以内33.36万元, 1-2年16.68万元	自动灌装线设备及配件采购	本合同经双方签字生效后, 买方应支付预付定金即合同总价款30%给卖方。设备生产周期自卖方收到买方预付定金及买方提供试机用样瓶到达后60天内。设备完成后, 卖方发货至买方现场进行验收, 买方必须在一周内组织验收, 设备到达买方指定地点并安装调试合格后, 双方出具《验收合格报告》, 验收合格后买方支付第二期货款为总合同款的60%, 余款10%在买方工厂验收合格后壹年内付清, 质保期为陆年。	已到货验收

公司长期从事医院药房业务, 在此过程中积累了一定医院客户资源, 为能

给医院提供更好的服务，企业根据部分医院需求，帮助引进了一些非企业自产医疗设备等，对于该类业务，公司在项目中不承担主要责任人角色，相关项目在验收之后采用净额法确认收入。

此外，该类项目通常周期较长，供应商垫资能力有限，公司在收到预收款之后预付供应商部分款项，以使其能顺利开展项目建设、安装，因此预付款具有商业合理性。该部分预付款项均为项目设备资金款，打款至对公账户，相关资金不存在流向关联方的情形。

【年审会计师回复】

一、会计师核查程序

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

- (1) 了解、测试和评价与交易相关的内部控制设计和执行情况；
- (2) 获取公司与上游供应商签订的采购合同、发票、凭证以及银行回单等资料，复核公司采购交易的真实性，评估其交易的合理性与必要性，以及是否存在关联方利益输送的情况；
- (3) 获取公司与下游客户签订的销售合同、发票、凭证以及银行回单等资料，综合评估其交易的合理性以及是否存在关联方利益输送的情况；
- (4) 向公司管理层询问相关项目的进展情况，并获取对应发货单、物流单、验收单等资料，复核履约进度，对比公司确认收入及结转成本费用期间是否准确；
- (5) 针对尚未终验收项目，对比公司预付供应商款项与合同条款约定是否一致，并对比其是否与公司预收下游客户款项进度是否一致。

二、会计师核查结论

基于实施的审计程序，就2025年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对大额预付款项相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题7、关于其他应收款。年报显示，2025年末公司其他应收款期末账面余额1,667.12万元，同比增长31.61%，其中单位往来款和个人往来款占比65.72%；累计计提坏账准备353.39万元，同比增长20.02%。4至5年账龄的其他应收款期末账面余额为114.33万元，同比增长414.12%，另有5年以上账龄的其他应收款期末账面余额102.78万元。

请公司：（1）按照重要性程度划分补充公司主要其他应收款欠款方的具体情况，包括但不限于欠款方名称、关联关系、款项性质、形成原因及背景、账龄、期末余额、坏账准备计提情况、期后回款情况，相关资金是否直接或间接流向股股东、实控人、董高及其他关联方的情形，相关坏账准备计提是否充分；

（2）按照账龄，列示公司其他应收款坏账准备的计提比例、计提金额，与同行业可比公司是否存在显著差异；（3）结合款项性质、账龄结构、欠款方信用风险等，分析说明4年以上账龄的其他应收款项的可回收性，坏账准备计提是否充分、合理，长期挂账未核销的原因，相关资金是否存在流向关联方的情形。请公司年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、按照重要性程度划分补充公司主要其他应收款欠款方的具体情况，包括但不限于欠款方名称、关联关系、款项性质、形成原因及背景、账龄、期末余额、坏账准备计提情况、期后回款情况，相关资金是否直接或间接流向控股股东、实控人、董高及其他关联方的情形，相关坏账准备计提是否充分

公司前10名其他应收款欠款方的具体情况如下：

单位：万元

序号	欠款方名称	关联关系	款项性质	形成原因及背景	账龄	期末余额	坏账准备期末余额	坏账准备计提比例(%)	期后回款(截至2026年5月末)	期后回款比例(截至2026年5月末)(%)	相关资金是否直接或间接流向控股股东、实控人、董高及其他关联方
1	其他应收款欠款方1	联营企业	单位往来	其中120万为资金拆借(各股东按持股比例)，14万为其他应收租赁款等	1年以内	134.00	6.70	5.00	6.00	4.48	否
2	其他应收款欠款方2	非关联方	单位往来	子公司浙江艾隆租房押金保证金等	1年以内	110.87	5.54	5.00	74.87	67.53	否
3	其他应收款欠款方3	非关联方	保证金	保证金	4-5年	100.00	80.00	80.00	0.00	0.00	否
4	其他应收款欠款方4	员工	个人往来	备用金	2-3年600,000.00, 3-4年202,241.00	80.22	28.11	35.04	12.48	15.55	否
5	其他应收款欠款方5	非关联方	单位往来	物流	1年以内	63.00	3.15	5.00	63.00	100.00	否
6	其他应收款欠款方6	联营企业	单位往来	房租等	1-2年4,931.36, 2-3年205,070.43, 4-5年66,664.70, 5年以上300,000.00	57.67	41.53	72.03	14.00	24.28	否
7	其他应收款欠款方7	非关联方	单位往来	房租等	1年以内	50.33	2.52	5.00	38.63	76.75	否
8	其他应收款欠款方8	子公司小股东	个人往来	对子公司苏州优点优唯医疗科技有限公司20%股权处置款	1年以内	50.00	2.50	5.00	0.00	0.00	否
9	其他应收款欠款方9	非关联方	保证金	保证金	1年以内	43.80	2.19	5.00	0.00	0.00	否

序号	欠款方名称	关联关系	款项性质	形成原因及背景	账龄	期末余额	坏账准备期末余额	坏账准备计提比例(%)	期后回款(截至2026年5月末)	期后回款比例(截至2026年5月末)(%)	相关资金是否直接或间接流向控股股东、实控人、董高及其他关联方
10	其他应收款欠款方10	员工	个人往来	备用金	1年以内 220,000.00, 1-2年 80,000.00, 3-4年 70,000.00	37.00	5.40	14.59	0.00	0.00	否
合计						726.89	177.65	24.44	208.98	28.75	

2025年12月31日，公司其他应收款余额1,667.12万元，公司前10名其他应收欠款方期末余额合计726.89万元，占比43.60%。

(1) 其他应收款欠款方1系公司通过全资子公司艾隆科技（滁州）有限公司持有20%股份，为公司联营企业，资金拆借120万元系各股东按持股比例借出资金（借出协议时间为2025年4月21日，借款期限自放款日起两年），用于产品的研发、市场推广等；

(2) 其他应收款欠款方4、其他应收款欠款方10为公司员工，非公司董事、高级管理人员，欠款系日常备用金支出；

(3) 为便于公司业务的拓展，公司给予各地区销售一定的备用金。其他应收款欠款方4、其他应收款欠款方10备用金金额较高，主要系其他应收款欠款方4负责公司苏南片区业务，其他应收款欠款方10负责上海地区业务；其前期业务需求较多，为支撑业务发展暂支备用金；2025年，江苏地区收入占地区总收入为35%，上海地区占比为4%；截止目前，江苏及上海地区的在手订单为3,364.74万元及1,611.55万元，备用金与业务开拓规模较为匹配。

(4) 上述欠款方的资金不存在直接或间接流向控股股东、实控人、董高及其他关联方的情况。

二、按照账龄，列示公司其他应收款坏账准备的计提比例、计提金额，与同行业可比公司是否存在显著差异

2025年12月31日，公司其他应收款余额及坏账准备按照账龄列示计提比例、计提金额如下：

单位：万元

名称	期末余额		
	其他应收款项	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	1,025.86	51.29	5.00
1至2年	199.12	19.91	10.00
2至3年	122.87	36.86	30.00
3至4年	102.17	51.09	50.00
4至5年	114.33	91.46	80.00
5年以上	102.78	102.78	100.00
合计	1,667.12	353.39	21.20

对比同行业上市公司健麾信息（605186）计提情况：

单位：万元

公司	其他应收款项	坏账准备	计提比例（%）
健麾信息（605186）	612.26	2.06	0.34%
艾隆科技	1,667.12	353.39	21.20%

与同行业可比公司健麾信息（605186）其他应收款坏账准备计提比例相比，存在较大差异，主要因为健麾信息针对押金及保证金、备用金未计提坏账准备。其2025年年报中相应款项性质披露信息如下：

单位：万元

款项性质	期末账面余额	期初账面余额
押金及保证金	561.62	1,064.86
备用金	48.58	68.33
单位往来款	2.06	2.06
合计	612.26	1,135.25

可以看出，公司其他应收款坏账准备计提充分，不存在计提不足情况。

三、结合款项性质、账龄结构、欠款方信用风险等，分析说明4年以上账龄的其他应收款项的可回收性，坏账准备计提是否充分、合理，长期挂账未核销的原因，相关资金是否存在流向关联方的情形

公司2025年12月31日期末账龄4年以上其他应收款项前5大具体情况：

单位：万元

序号	欠款方名称	款项性质	账龄结构	欠款方信用风险	期末余额	坏账准备期末余额	坏账准备计提比例(%)	长期挂账未核销的原因	是否为关联方
1	账龄4年以上其他应收款欠款方1	保证金	4-5年	正常	100.00	80.00	80.00	审批中	否
2	账龄4年以上其他应收款欠款方2	单位往来	1-2年 4,931.36, 2-3年 205,070.43, 4-5年 66,664.70, 5年以上 300,000.00	高	57.67	41.53	72.03	房租款, 陆续回款中	是
3	账龄4年以上其他应收款欠款方3	单位往来	5年以上	高	26.40	26.40	100.00	预计无法收回	否
4	账龄4年以上其他应收款欠款方4	单位往来	5年以上	高	9.22	9.22	100.00	预计难以收回	是
5	账龄4年以上其他应收款欠款方5	保证金	5年以上	正常	8.14	8.14	100.00	审批中	否
小计					201.43	165.30	82.06		

2025年12月31日，公司其他应收款4至5年账龄与5年以上账龄余额合计217.11万元，其中以上前5名其他应收款欠款方期末余额合计201.43万元，占比92.78%。

其中：

(1) 公司账龄4年以上其他应收款欠款方1有100万元投标保证金账龄4-5年，系地方财政拨付进度较慢，公司已跟当地政府积极沟通回款。

(2) 公司账龄4年以上其他应收款欠款方2有57.67万元系前期应收房租、水电等款项，已计提坏账准备41.53万元，期后截至2026年5月末已收回14万元；

(3) 公司账龄4年以上其他应收款欠款方3、账龄4年以上其他应收款欠款方4按其实际运营情况预计无法或难以收回，截至期末账龄均在5年以上，已全额计提坏账准备；其中账龄4年以上其他应收款欠款方4系公司联营企业，已在年度报告中如实披露。

(4) 公司账龄4年以上其他应收款欠款方5的保证金系受医疗收支、财政拨款节奏影响，现阶段医院流动资金承压，暂无法即刻办理保证金全额退还。

【年审会计师回复】

一、会计师核查程序

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

- (1) 查阅公司其他应收款明细账，了解长账龄款项形成的原因；
- (2) 获取公司其他应收款期末前10名以及账龄4年以上期末前5名主要交易对手方相关资料，包括协议、发票、期后回款凭证及回单等，了解其款项性质、形成原因及期后回款情况等；
- (3) 获取公司明细账及坏账准备计提计算表等会计资料，了解款项期末余额、账龄、坏账准备计提情况等；
- (4) 对比分析同行业公司对其他应收款的预期信用损失计提政策，评估公司相关会计政策的合理性和一致性；
- (5) 获取公司关联方清单，将交易对手方名称与公司关联方清单进行比对，同时通过企查查等工具核查交易对手方股权结构，确认其是否为关联方。

二、会计师核查结论

基于实施的审计程序，就2025年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对其他应收款相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。上述其他应收款欠款方的资金不存在直接或间接流向控股股东、实控人、董高及其他关联方的情况。

问题8、关于应收账款。年报显示，2025年公司应收账款期末账面余额3.61亿元，同比增长24.72%，其中3至4年、4至5年账龄的应收账款期末余额为5,390.51万元、1,866.85万元，同比增长49.80%、76.04%。

请公司：（1）补充报告期内应收账款前十大客户的名称、关联关系、交易内容、销售金额及占比、账龄、逾期情况、期后回款情况、与报告期内销售前十大客户是否存在重合、较上年是否发生重大变化；（2）补充说明3至4年、4至5年账龄应收账款对应主要客户的名称、关联关系、支付能力、形成原因、收

入确认时点，说明应收账款坏账准备计提是否及时充分；（3）结合主要客户信用风险变化、期后回款以及同行业可比公司情况，说明坏账计提是否充分、计提比例是否合理，并充分揭示应收账款回收风险。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、补充报告期内应收账款前十大客户的名称、关联关系、交易内容、销售金额及占比、账龄、逾期情况、期后回款情况、与报告期内销售前十大客户是否存在重合、较上年是否发生重大变化

报告期内公司应收账款期末前十大客户具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	关联关系	应收账款期末余额	合同资产期末余额	合计金额	交易内容	本期销售金额	占本期收入比例 (%)	账龄结构	逾期金额	期后回款情况 (截至2026年5月末)	与报告期销售前10客户是否重合	上年度应收账款金额 (含合同资产)	变动金额	是否失信执行人
1	应收账款客户1	非关联方	2,189.33		2,189.33	销售医疗设备		0.00	3-4年	2,189.33		否	2,189.33		否
2	应收账款客户2	非关联方	1,645.16	172.48	1,817.64	销售医疗设备	1,527.96	3.46	1年以内1727.64万元, 1-2年12万元, 2-3年78万元	1,611.80		是	90.00	1,727.64	否
3	应收账款客户3	非关联方	1,503.21	112.92	1,616.14	销售医疗设备	1,998.64	4.52	1年以内1285.77万元, 4-5年330.36万元	330.36	379.00	是	946.60	669.54	否
4	应收账款客户4	非关联方	1,231.62	16.20	1,247.82	销售医疗设备		0.00	1-2年	1,247.82		否	1,409.82	-162.00	否
5	应收账款客户5	非关联方	999.23		999.23	销售医疗设备		0.00	3-4年669万元, 4-5年330.23万元	999.23		否	1,628.93	-629.70	否
6	应收账款客户6	非关联方	995.46	-	995.46	销售医疗设备	1,258.48	2.85	1年以内			是		995.46	否
7	应收账款客户7	非关联方	859.07	148.70	1,007.77	销售医疗设备	1,369.49	3.10	1年以内	133.18	271.90	是	142.13	865.64	否
8	应收账款客户8	非关联方	855.00	45.00	900.00	销售医疗设备	796.46	1.80	1年以内		450.00	是	22.50	877.50	否
9	应收账款客户9	非关联方	743.85	247.95	991.80	销售医疗设备	-	0.00	3-4年	991.80		否	991.80		否
10	应收账款客户10	非关联方	776.08	113.63	889.72	销售医疗设备	644.65	1.46	1年以内728.46万元, 1-2年1.2万元, 2-3年160.06万元	794.72		否	815.76	73.96	否

如上表所示，报告期内公司应收账款期末前十大客户与公司均不存在关联关系，交易内容均为公司主营业务销售医疗设备。

其中多数客户存在逾期、期后回款较低情况，主要系近年来受财政资金压力及各家客户各自财务资金紧张程度影响，对该部分客户的信用政策难以得到严格执行。

其中应收账款客户2、应收账款客户4、应收账款客户5、应收账款客户6等客户为终端客户医院，隶属政府单位，由于政府配套的补贴资金拨付慢，付款审批流程长，导致付款未按节点付款，但政府整体信用较好，且相关项目均属于民生工程，不存在无法收回的情形，目前公司已采取相应措施积极催收，应收款陆续回款中。

其中应收账款客户1、应收账款客户3、应收账款客户7、应收账款客户8、应收账款客户9、应收账款客户10为国资背景或上市公司大型医药集团背景经销商，主要因为其下游客户未及时回款，导致客户临时资金安排未能按信用政策向公司及时付款，但上述公司目前均正常经营，不存在被列入失信被执行人情形，回款风险较小。

具体而言：

(1) 应收账款客户1期末欠款主要对应医疗中心自动药房存储配发库采购及安装项目，合同总金额4,378.66万元，合同约定项目安装调试结束，完成建设、代建、监理、使用单位验收通过15天后，付款至合同金额50%即2,189.33万元，目前该部分款项已收到。剩余2,189.33万元需等项目审计结束后支付，目前该项目处于竣工审计结尾阶段，预计2026年下半年能收回货款；

(2) 应收账款客户2期末欠款主要对应静配一体机及发药机项目，合同总金额1,726.60万元，截至2026年5月末尚未回款，主要系该项目为医院二期建设，虽已完成验收，但回款受医院支付安排进度影响，公司正在催收中；

(3) 应收账款客户3应收账款逾期部分330.36万系某医疗中心一体化智能存储配发系统项目质保金部分，该质保金已到期，经公司商务沟通预计2026年6-7月回款；剩余应收账款1,285.77万元账龄1年以内，期后2026年1-5月已收到货款379万元，剩余部分将正常分批回款；

(4) 应收账款客户4期末欠款对应2023年确认收入的某医院、某妇幼保健

院项目，合同总金额1,782.60万元，剩余款项未支付，主要因为医院内部流程较慢，公司商务与对方正在沟通中，预计2026年下半年开始分批回款；

（5）应收账款客户9期末欠款对应某市中央创新区医学综合体智能物流传输一体化系统项目，合同总金额4,959.00万元，目前应收剩余款项991.80万，其中合同15%部分743.85万元，经沟通根据对方付款排期计划预计2026年8月回款，剩余合同5%质保金部分尚未到期；

（6）应收账款客户10期末欠款除未到期质保金外，主要对应某医院项目，经商务沟通根据对方付款排期计划预计2026年6-7月付款；

报告期内公司应收账款期末前十客户与报告期内销售前十大客户存在部分重合，主要系该部分客户对应销售项目在2025年当年实现销售收入确认应收账款所致；部分不重合主要系以前年度大额项目结余应收账款余额。

报告期内公司应收账款期末前十大客户较上年期末余额各有变化，其中增加大额部分主要系2025年当年实现销售收入确认应收账款，减少大额部分主要系2025年收到以前年度结余应收账款所致。

针对已逾期的应收账款，公司严格执行销售管理制度，每月召开应收账款分析会议，分析应收账款的构成及催收情况，根据销售合同及信用期，由销售业务员负责及时对应收账款进行催收，必要时对客户提起诉讼，确保应收账款催收的及时性。

二、补充说明3至4年、4至5年账龄应收账款对应主要客户的名称、关联关系、支付能力、形成原因、收入确认时点，说明应收账款坏账准备计提是否及时充分

报告期内3至4年、4至5年账龄应收账款前5名客户具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	关联关系	应收账款期末余额 (含合同资产)	其中3至4年及4至5年金额	支付能力	形成原因	收入确认时点	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例(%)
1	3至4年、4至5年账龄应收账款客户1	非关联方	2,189.33	2,189.33	正常	销售医疗设备	2022年9月	1,094.67	50.00
2	3至4年、4至5年账龄应收账款客户2	非关联方	1,616.14	330.36	正常	销售医疗设备	2021年12月及2025年9月	328.58	20.33
3	3至4年、4至5年账龄应收账款客户3	非关联方	999.23	999.23	正常	销售医疗设备	2021年12月及2022年5-7月	598.68	59.91
4	3至4年、4至5年账龄应收账款客户4	非关联方	991.80	991.80	正常	销售医疗设备	2022年11月	495.90	50.00
5	3至4年、4至5年账龄应收账款客户5	非关联方	434.00	424.45	正常	销售医疗设备	2022年9月	215.09	49.56
合计			7,659.89	4,935.17				2,732.92	43.86

上述3至4年、4至5年账龄应收账款客户1、2、3、4主要为公立医疗机构、大型国有资产管理公司或医疗行业大型流通公司，公司客户资质和信誉情况较好，发生坏账的可能性较低，期后回款确定性高，公司成立以来也并未出现大额坏账。

3至4年、4至5年账龄应收账款客户5与本公司无关联关系，2022年以后同本公司无业务发生。其已由公司实控人以个人房产作为抵押担保，签署了抵押担保协议。

另外，终端客户对于公司产品稳定运行情况要求较高，终端客户后续对设备的维护和保养均对厂家具有较大依赖，公司认为以上款项收回有保障。公司针对报告期内3至4年、4至5年账龄应收账款前5名客户坏账准备计提比例为

43.86%，应收账款坏账准备计提及时充分。

三、结合主要客户信用风险变化、期后回款以及同行业可比公司情况，说明坏账计提是否充分、计提比例是否合理，并充分揭示应收账款回收风险

2025年度公司销售收入前十名客户应收账款、信用风险、回款等情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	应收账款期末余额（含合同资产）	坏账准备计提金额	计提比例（%）	单位性质	期后回款
1	客户1	1,998.64	1,616.14	328.58	20.33	大型国有资产管理公司	379.00
2	客户2	1,527.96	1,817.64	110.98	6.11	公立医疗机构	
3	客户3	1,505.22			0.00	公立医疗机构	
4	客户4	1,391.53	343.33	26.43	7.70	医疗行业大型流通公司	
5	客户5	1,369.49	1,007.77	50.39	5.00	医疗行业大型流通公司	271.90
6	客户6	1,258.48	995.46	49.77	5.00	行政机关	
7	客户7	1,027.46	627.47	43.13	6.87	医疗行业大型流通公司	159.00
8	客户8	812.39	642.60	32.13	5.00	医疗行业大型流通公司	
9	客户9	796.46	900.00	45.00	5.00	医疗行业大型流通公司	450.00
10	客户10	785.66	737.08	36.85	5.00	公立医疗机构	
合计		12,473.29	8,687.49	723.26	8.33	-	1,259.90

销售收入前十名主要为公立医疗机构、大型国有资产管理公司、医疗行业大型流通公司或行政机关，通过天眼查等公开网站查询主要应收账款客户情况，核实不存在被列为失信被执行人、限制高消费等异常情形，客户信用风险较低。

以上2025年度销售收入前十名客户存在部分客户应收账款期后回款较慢情形：

（1）客户2、客户6、客户10期末欠款主要系回款受医院整体支付安排相关，公司正在催收中；

（2）客户4、客户8为医疗行业大型流通公司，其付款受所处行业整体周期性波动所致。

公司将加大催收力度、诉讼等方式以降低回款风险，敬请投资者注意相关

风险。

公司采取了较为稳健的坏账准备计提政策，每年末对客户履约还款能力进行评估，对于部分公司认为无法履约的客户，单独计提坏账；其他客户发生损失的情况没有显著差异，相同账龄的客户具有类似预期损失率，以账龄为依据划分应收账款组合。

公司应收账款坏账准备计提政策与可比公司比较情况如下：

公司名称	预期信用损失率（%）						
	3个月以内	3个月-1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
和佳医疗	5.00	5.00	10.00	20.00	50.00	80.00	100.00
健麾信息	5.00	5.00	20.00	50.00	100.00	100.00	100.00
艾隆科技	5.00	5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00

注:和佳医疗于2022年已退市。

从上表可见，公司坏账计提与同行业公司相比较为接近，不存在显著差异。综上，报告期内公司与可比公司相比坏账准备计提政策不存在重大差异，坏账政策较为合理。

【年审会计师回复】

一、会计师核查程序

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

- （1）了解和评价管理层与应收账款相关的内部控制的设计和运行有效性；
- （2）了解公司应收账款减值测试过程中按信用风险特征划分组合的依据以及坏账计算方法；复核坏账准备计算的准确性；
- （3）选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求，核实应收账款的真实性；
- （4）对主要客户进行了函证程序，就主要客户报告期内与公司的交易金额、回款金额、期末往来余额等事项进行了确认，对于未回函的客户实施替代测试，包括但不限于检查未回函客户的销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、签收单或验收单、银行回单等支持性文件；

(5) 通过天眼查等公开网站查询主要应收账款客户情况，核实是否存在被列为失信被执行人、限制高消费等异常情形；

(6) 获取应收账款期后回款明细，抽取银行进账单，核实主要客户期后回款情况。

二、会计师核查结论

基于实施的审计程序，就2025年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对应收账款与坏账计提相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

苏州艾隆科技股份有限公司

2026年6月24日