证券代码:600682 证券简称:南京新百 公告编号:临2024-024

南京新街口百货商店股份有限公司关于上海证券交易所对公司2023年度报告的信息披露监管工作函回复公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

南京新街口百货商店股份有限公司(以下简称公司)于2024年5月22日收到上海证券交易所下发的《关于南京新街口百货商店股份有限公司2023年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】0622号,以下简称工作函)。公司对《工作函》所提到的问题进行了认真分析和核查,现将回复内容披露如下:

一、关于公司经营情况

1、年报披露,公司子公司徐州新健康老年病医院有限公司(以下简称"徐州新健康医院")2023年实现净利润8537.13万元。徐州新健康医院系公司前期收购取得,根据《业绩补偿协议》,徐州新健康医院2022年至2026年实现的净利润应当累计不低于10.19亿元。公司2022年、2023年已实现业绩合计仅占累计业绩承诺的8.38%。请公司:(1)结合影响盈利预测的主要因素的变化情况,说明徐州新健康医院盈利状况与预测值差异巨大的原因,并根据目前经营状况、外部环境等情况,说明该公司未来经营趋势,该项关联收购是否存在定价偏高、损害上市公司利益的情况;(2)补充披露徐州新健康医院对完成业绩承诺拟采取的措施,是否在在业绩承诺期满后无法实现业绩承诺的风险;(3)说明业绩承诺期满,如徐州新健康医院未完成业绩承诺,业绩承诺方是否具备履约能力,及公司拟采取的保障措施。

公司回复:

(1)结合影响盈利预测的主要因素的变化情况,说明徐州新健康医院盈利状况与预测值差异巨大的原因,并根据目前经营状况、外部环境等情况,说明该公司未来经营趋势,该项关联收购是否存在定价偏高、损害上市公司利益的情况;

评估预测徐州新健康医院2022年至2023年实现营业收入分别为7.4亿元、10.3亿元,实现净利润分别为1.03亿元、1.5亿元。预测2022年至2023年门诊年人次为30万、42.7万人次,人均门诊费用为594.73元、639.29元,日均占用床位数792张、1,020张,日均住院费用为1,908.52元、2,022.42元。

评估机构预测企业营业收入和净利润结果详见下表:

单位:万元

项目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
营业总收入	74,199.63	103,982.24	116,499.24	157,442.89	213,929.48
净利润	10,347.50	15,164.68	17,521.01	24,466.69	34,429.18

2022年度,徐州新健康医院实现净利润4,626.97万元,未达到2022年度预测净利润,主要原因为患者数量少于预期,营业收入未达预期。同时,因医院运营前期投入较大等原因导致毛利率全年仅为15.20%,上述因素共同导致2022年度公司实际实现净利润与预测业绩之间存在差异。公司已在《南京新街口百货商店股份有限公司关于上海证券交易所对公司2022年度报告的信息披露监管工作函回复公告》中对2022年度业绩差异原因进行了详细披露。

2023年度,是公司收购徐州新健康医院之后的第一个完整会计年度,徐州新健康医院在2023年完成门诊、急诊量近38万人次、出院患者量达4.4万人次,抢救危重病人数近1.2万人次,完成手术量近2万例次,其中四级手术例数近7千例次,徐州新健康医院实现净利润8,537.13万元,较2022年度增长84.51%。虽然2023年度净利润较同期有大幅增长,但仍与预测净利润的15,164.68万元存在较大差距,实现率为56.30%,主要原因如下:

1、门诊收入未达预期。2023年度,徐州新健康医院门诊人次360,915次,较2022年增长61.56%,实现门诊收入19,566.45万元,较2022年增长29.15%。但由于人均门诊费用的下滑及门诊人数不及预期,公司门诊收入未达预期,收入实现率为70%。2023年度,因为支付方式改革、单病种、DRG结算等政策调整,徐州新健康医院人均门诊费用542元,较2022年的678元下降20.06%,亦低于盈利预测的639.29元,成为2023年度新健康医院盈利预期未达预期的重要因素之一。

2、住院收入未达预期。2023年度,徐州新健康医院出院人次44,181次,较2022年增长53.26%,实现住院收入60,534.58万元,较2022年增长36.41%。但由于日均住院费用下降,导致住院收入未达预期,收入实现率为80%。新健康医院2023年日均住院费用1,576.28元,较2022年下降12.09%,低于预测数2,022.42元。

徐州新健康医院2023年度业绩未达预期,主要原因为人均门诊费用、日均住院费用均出现一定程度的下滑,且门诊人数不及预期,净利润未达预期。

2024年一季度徐州新健康医院收入为22,969.83万元,净利润1,450.92万元,较2023年同期上涨20.78%和40.16%,门诊数105,746次,住院数13,122次,较2023年同期增长31.15%、29.73%。伴随着拟增开的新项目、新技术的开展和推广,未来可能会给医院带来新的收入及利润增长点。此外,新健康医院的品牌影响力在逐渐提升,徐州周边的患者比例逐步提升,就诊人次预计会继续提升。同时,公司在努力应收基础上,加强成本费用管理,实现控本增效的目标。

综上所述,徐州新健康医院未来仍然具备良好的发展趋势,未来收入及净利润会有较大增长,该项关联收购不存在定价偏高、损害上市公司利益的情形。

(2)补充披露徐州新健康医院对完成业绩承诺拟采取的措施,是否存在业绩承诺期满后无法实现业绩承诺的风险;

为完成业绩承诺,降低业绩承诺无法完成的风险,充分保护上市公司利益,提高医院的盈利能力,徐州新健康医院拟采取的措施如下:

1、加大与国内知名医院的优势科室、专家的合作,加快新技术、新项目的引入和开展。2、加强医联体的建设和宣传,扩大在徐州和周边地区的影响力,提升门诊诊疗和住院患者数量。3、提高医疗服务能力和技术水平,加大题难病、复杂病患者的收治,增加医疗服务收入的占比。4、推进全成本考核机制,加强全体职工的成本管控意识,提升运营效率。5、加强人才队伍的建设,积极引入学科带头人和技术骨干,注重人才梯度的建设。6、实施全院一张床管理,进一步提升床位使用率,提升运营效益。

由于新两年业绩未达预测目标,徐州新健康医院目前存在一定的业绩承诺无法实现的风险。未来业绩承诺能否实现还具有不确定性,敬请广大投资者注意风险。

(3)说明业绩承诺期满,如徐州新健康医院未完成业绩承诺,业绩承诺方是否具备履约能力,及公司拟采取的保障措施。

(3)说明业绩承诺期满,如徐州新健康医院未完成业绩承诺,业绩承诺方是否具备履约能力,及公司拟采取的保障措施。

公司回复:

(1)结合影响盈利预测的主要因素的变化情况,说明徐州新健康医院盈利状况与预测值差异巨大的原因,并根据目前经营状况、外部环境等情况,说明该公司未来经营趋势,该项关联收购是否存在定价偏高、损害上市公司利益的情况;

评估预测徐州新健康医院2022年至2023年实现营业收入分别为7.4亿元、10.3亿元,实现净利润分别为1.03亿元、1.5亿元。预测2022年至2023年门诊年人次为30万、42.7万人次,人均门诊费用为594.73元、639.29元,日均占用床位数792张、1,020张,日均住院费用为1,908.52元、2,022.42元。

评估机构预测企业营业收入和净利润结果详见下表:

单位:万元

项目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
营业总收入	74,199.63	103,982.24	116,499.24	157,442.89	213,929.48
净利润	10,347.50	15,164.68	17,521.01	24,466.69	34,429.18

2022年度,徐州新健康医院实现净利润4,626.97万元,未达到2022年度预测净利润,主要原因为患者数量少于预期,营业收入未达预期。同时,因医院运营前期投入较大等原因导致毛利率全年仅为15.20%,上述因素共同导致2022年度公司实际实现净利润与预测业绩之间存在差异。公司已在《南京新街口百货商店股份有限公司关于上海证券交易所对公司2022年度报告的信息披露监管工作函回复公告》中对2022年度业绩差异原因进行了详细披露。

2023年度,是公司收购徐州新健康医院之后的第一个完整会计年度,徐州新健康医院在2023年完成门诊、急诊量近38万人次、出院患者量达4.4万人次,抢救危重病人数近1.2万人次,完成手术量近2万例次,其中四级手术例数近7千例次,徐州新健康医院实现净利润8,537.13万元,较2022年度增长84.51%。虽然2023年度净利润较同期有大幅增长,但仍与预测净利润的15,164.68万元存在较大差距,实现率为56.30%,主要原因如下:

1、门诊收入未达预期。2023年度,徐州新健康医院门诊人次360,915次,较2022年增长61.56%,实现门诊收入19,566.45万元,较2022年增长29.15%。但由于人均门诊费用的下滑及门诊人数不及预期,公司门诊收入未达预期,收入实现率为70%。2023年度,因为支付方式改革、单病种、DRG结算等政策调整,徐州新健康医院人均门诊费用542元,较2022年的678元下降20.06%,亦低于盈利预测的639.29元,成为2023年度新健康医院盈利预期未达预期的重要因素之一。

2、住院收入未达预期。2023年度,徐州新健康医院出院人次44,181次,较2022年增长53.26%,实现住院收入60,534.58万元,较2022年增长36.41%。但由于日均住院费用下降,导致住院收入未达预期,收入实现率为80%。新健康医院2023年日均住院费用1,576.28元,较2022年下降12.09%,低于预测数2,022.42元。

徐州新健康医院2023年度业绩未达预期,主要原因为人均门诊费用、日均住院费用均出现一定程度的下滑,且门诊人数不及预期,净利润未达预期。

2024年一季度徐州新健康医院收入为22,969.83万元,净利润1,450.92万元,较2023年同期上涨20.78%和40.16%,门诊数105,746次,住院数13,122次,较2023年同期增长31.15%、29.73%。伴随着拟增开的新项目、新技术的开展和推广,未来可能会给医院带来新的收入及利润增长点。此外,新健康医院的品牌影响力在逐渐提升,徐州周边的患者比例逐步提升,就诊人次预计会继续提升。同时,公司在努力应收基础上,加强成本费用管理,实现控本增效的目标。

综上所述,徐州新健康医院未来仍然具备良好的发展趋势,未来收入及净利润会有较大增长,该项关联收购不存在定价偏高、损害上市公司利益的情形。

(2)补充披露徐州新健康医院对完成业绩承诺拟采取的措施,是否存在业绩承诺期满后无法实现业绩承诺的风险;

为完成业绩承诺,降低业绩承诺无法完成的风险,充分保护上市公司利益,提高医院的盈利能力,徐州新健康医院拟采取的措施如下:

1、加大与国内知名医院的优势科室、专家的合作,加快新技术、新项目的引入和开展。2、加强医联体的建设和宣传,扩大在徐州和周边地区的影响力,提升门诊诊疗和住院患者数量。3、提高医疗服务能力和技术水平,加大题难病、复杂病患者的收治,增加医疗服务收入的占比。4、推进全成本考核机制,加强全体职工的成本管控意识,提升运营效率。5、加强人才队伍的建设,积极引入学科带头人和技术骨干,注重人才梯度的建设。6、实施全院一张床管理,进一步提升床位使用率,提升运营效益。

由于新两年业绩未达预测目标,徐州新健康医院目前存在一定的业绩承诺无法实现的风险。未来业绩承诺能否实现还具有不确定性,敬请广大投资者注意风险。

(3)说明业绩承诺期满,如徐州新健康医院未完成业绩承诺,业绩承诺方是否具备履约能力,及公司拟采取的保障措施。

(3)说明业绩承诺期满,如徐州新健康医院未完成业绩承诺,业绩承诺方是否具备履约能力,及公司拟采取的保障措施。

2、年报披露,公司境外子公司Sanpower International Healthcare Group Ltd.(以下简称"三胞国际")2023年度净利润3386万元,同比下降60.59%;世鼎生物技术(香港)有限公司以下简称"世鼎香港")2023年度净利润分别为1.27亿元,同比下降52.03%。上述公司业绩连续两年大幅下滑,合计商誉总额30.43亿元,本期仅计提0355.83万元。请公司:(1)结合上述公司最近三年所处行业发展趋势、产品和竞争力、销售价格与成本变化情况等,说明业绩持续大幅下滑的原因,是否在在进一步下滑的风险;(2)补充披露上述公司主要资产情况,包括货币资金、应收预付款项、存货、固定资产、无形资产等,相关资产是否已存在减值迹象;(3)最近三年对上述公司商誉相关资产组可回收现值预测结果,并结合最近三年财务数据等分析说明前述关键参数、假设是否谨慎、合理,前期是否出现存在减值迹象而公司未计提减值准备的情形。请年审会计师说明对境外收入、境外资产实施的审计程序,并对(2)和(3)发表明确意见。

公司回复:

(1)结合上述公司最近三年所处行业发展趋势、产品和竞争力、销售价格与成本变化情况等,说明业绩持续大幅下滑的原因,是否存在进一步下滑的风险;

一、三胞国际

三胞国际2023年度净利润3,386万元,同比下降60.59%,减少金额5,205万元,主要原因为商誉减值金额4,429万元(2022年商誉减值金额1,059万元),Natali以色列公司盈纳所有权益金额1,844万元。一方面,Natali以色列所处的养老行业较为成熟,经过30年的经营发展,Natali以色列已经形成了成熟的服务标准和稳定、一流的服务品质。Natali以色列由于其业务较为成熟,且在过去一年以色列本土经历的战争,其在以色列本土的规模增长幅度较为缓慢。另一方面,Natali中国的业务开展不及预期,未达到预期的利润水平。因此本年度在其控股公司三胞国际层面计提4,429万元商誉减值。

Natali(中国)近三年业务情况如下:

金额:万元

项目	2021年度		2022年度		2023年度	
	预测数	实际数	预测数	实际数	预测数	实际数
营业收入(万元)	2,999.00	1,256.32	2,360.00	1,442.18	3,415.00	1,105.55
收入增长率(%)	60.47%	-32.78%	87.85%	14.79%	136.79%	-23.34%
毛利率(%)	20.00%	48.42%	47.46%	58.96%	56.02%	56.04%
期间费用率(%)	16.36%	25.38%	23.96%	35.17%	29.38%	49.85%
扣非后营业利润率(%)	3.64%	23.04%	23.49%	23.79%	26.64%	6.19%

注:扣非后营业利润是未考虑资产减值损失、信用减值损失、其他收益、投资收益等非经营性项目。

Natali(中国)依托国家级中以战略合作协议,以色列先进的居家智能看护系统以及与安康通之间的协同效应,引入以色列全球领先的健康管理服务理念、运营模式以及科学技术,结合中国本土情境创新商业模式,为用户提供个性化的、全方位的健康管理服务与解决方案,致力于成为以用户为驱动,数据为依托的家庭高端健康管理服务供应商。公司也不断拓宽业务渠道,深挖保险、银行等客户群体,提供家庭健康管理方案,同时积极开展新业务尝试,包括康养旅居、适老化改造咨询、儿童成长健康检测、心电监测与紧急预警服务等。

随着我国老龄化的加速,养老服务行业正迎来快速发展的黄金时期;2020年Natali(中国)加入了中国复旦银行、中国养老地产及大健康教育联盟,为业务发展储备了更多的行业基础及资源;Natali以色列与中国团队的合作不断深化,更多国际化的产品解决方案将融入到中国;随着养老服务在保险行业的试行与探索,越来越多的保险公司希望与Natali(中国)进行深入的康养合作。产品类型有康养热线、融合服务、医疗护理、医疗资源、生活顾养等面向家庭的健康管理服务,以及儿童体检体测业务。企业管理层原先预计会在2022年陆续兑现,但是由于客户开拓、发展规划进程受限,如儿童健康管理项目开发进度缓慢,收入较少。同时2021年引入新的资源以优化调整组织架构,因此2022年费用较2021年上升。综上,2022年项目收入未达预期,出现了减值迹象。

2023年公司采取积极措施进行策略调整,区域上更广泛覆盖,产品上更推成出新,C端上增强粘性,并进一步加强儿童成长监测与干预服务的项目落地。但在2023年,投资的儿童健康管理业务没有产生收入,2023年收入未达预期,利润低于预期。2023年10月开始管理战略进行调整,加大布局与集团母公司的医疗和养老业务结合的医养结合新业务。Natali(中国)业务目前聚焦两养业务线:①面向家庭的健康管理服务,主要包括院前的健康咨询、心理咨询服务,院中的优质医疗资源对接,以及院后的全方位健康管理和居家照护服务。公司会加大与企业福利平台和积分兑换平台的合作,代理销售健康管理成本,以及自有销售人员积极开拓新客户及市场;②医养结合的健康管理业务,主要包括建立健康档案、日常心电监测、异常警报管理、就医指导与辅助、用药指导与康复护理等,以询—检/筛—管为业务主线,建立以常州武进人民医院、河南中医药大学第一附属医院、徐州新健康等区域性标杆医院及医联体的医疗网络,以及院外养老院、社区、家庭、千休所、老年大学等养老场景网络,形成院内院外医疗医养结合服务闭环,建设医疗服务供应链、养老服务供应链。

目前,Natali以色列核心管理团队通过精细化管理对成本及费用以投入产出进行严格控制,同时在业务拓展上,因其在以色列本土养老行业已具有较成熟的业务模式和经验,在此成熟经验基础上Natali以色列核心管理团队也在谋求以色列境外如欧洲的业务拓展,预计未来Natali以色列在其积极拓展业务及精细化管理下将带来进一步业绩增长。另一方面,境内市场的Natali中国所处的养老服务市场随着老龄化加剧,外部政策面及上市公司内部业务单位(如医疗服务及其他养老业务单位)协同效应等因素皆利于Natali中国发展。综上所述,三胞国际业绩进一步下滑的风险较低。

二、世鼎香港

世鼎香港2023年度净利润为1.27亿元,同比下降52.03%,其主要原因为:丹瑞美国利润总额减少6,004万元,商誉减值3,927万元。丹瑞美国利润下降的主要原因是PROVENGE收入减少。目前市场上出现口服药竞品,口服药具备了一定市场优势,PROVENGE市场占有率下降。其中,注册数从2021年2537人下降至2022年2462人,2023年下降至2032人;注射数从2021年6543针下降至2022年5500针,2023年下降至4545针。

据"Grand View Research"报告预测,美国前列腺癌市场2023-2030年间仍将以8.2%复合增长率增长。PROVENGE的治疗模式需要密切接触导致部分市场被分流到口服药治疗方案,但丹瑞美国团队在2023年度已落实执行市场恢复的举措,至2024年经营数据已反映业务进入修复回升状态。从市场竞争角度看,由于小分子竞品皆有不同方面的局限性,目前所见,联合治疗将成趋势。PROVENGE由于其依托于自身免疫的治疗机理不会触发副作用,将在较大程度上被选为改善患者OS(最终生存)的理想选择。从销售单价来看,PROVENGE在过去三年仍保持3-5%增长及2024年初业务恢复角度看,PROVENGE在前列腺癌治疗市场仍有其特殊优势。从成本角度看,PROVENGE的重要活性成分"抗原"的生产已通过与PUJIFILM签订长期代工协议,这将保障了核心材料在价格与供应量的安全。除了PROVENGE外,丹瑞美国同时也在上下游业务(如CDMO)开拓上进行铺垫。综上,公司预计世鼎香港未来盈利水平将能逐步修复,下滑风险较低。

(2)补充披露上述公司主要资产情况,包括货币资金、应收预付款项、存货、固定资产、无形资产等,相关资产是否已存在减值迹象;

三胞国际的主要资产列示如下:

单位:元

主要资产	三胞国际	是否存在减值迹象
	2023-12-31	
货币资金	154,536,141.70	否
应收账款	217,652,957.95	否
预付款项	34,878,326.37	否
存货	5,905,175.72	否
固定资产	94,747,837.08	否
使用权资产	40,070,306.20	否
无形资产	57,881,889.40	否
商誉	651,761,472.56	是,已执行减值测试并计提减值
递延所得税资产	16,992,778.00	否
其他非流动资产	172,109,610.00	否

世鼎香港的主要资产列示如下:

单位:元

主要资产	世鼎香港	是否存在减值迹象
	2023-12-31	
货币资金	1,633,926,749.61	否
应收账款	128,228,907.60	否
预付款项	264,342,159.95	否
存货	358,599,792.14	否
固定资产	303,004,188.54	否
使用权资产	317,982,136.07	否
无形资产	2,664,290,186.49	否
商誉	2,297,488,492.53	是,已执行减值测试并计提减值
递延所得税资产	219,421,703.44	否
其他非流动资产	187,793,455.85	否

年审会计师说明及意见:

(一)境外收入、境外资产实施的审计程序

三胞国际、世鼎香港均为境外公司,近年本所不能赴被审计单位的现场进行审计。其年度财务报表由境外会计师事务所审计,我所作为集团审计师,对一些重要项目独立实施一些程序,现将有关审计程序说明如下:

1、2020年前,我所均派出审计组赴美国的洛杉矶、亚特兰大和以色列的特拉维夫,到美国丹瑞公司、以色列纳塔力公司的现场,进行了南京新百并购资产的审计和以后一个年度的财报内控审计。我们现场察看以色列公司的工作服务场所,了解公司主要的内控流程,对以色列公司的管理层及重要的管理人员进行了访谈,对销售与收款、采购与付款、职工薪酬、实物资产以及货币资金的管理进行了抽查。经测试,我们认为,以色列公司管理比较规范,内部控制健全有效。同时,我们也与以色列公司的当地审计师以色列安永会计师事务所进行了访谈,了解到公司管理层比较诚信,历年审计无重大调整事项,企业经营稳定,管理水平较好。由此,我们与以色列安永建立了良好的工作联系。我们到美国洛杉矶的Seal Beach(公司管理层所在地和生产基地)、亚特兰大的Union City(生产基地)以及位于西雅图的研发中心,现场察看了美国丹瑞的工作、生产和研发场所,到车间观察了生产制造的仪器和设备,了解了生产工艺流程,现场查看盘点了公司的主要存货-抗原,与公司的管理层进行了访谈,了解财务核算、销售、采购等流程,并进行了抽查。经测试,我们认为美国丹瑞公司内控健全有效。我们与美国丹瑞的税务顾问美国德勤沟通了解了公司适用的一些税务政策。在现场审计中,我们与美国公司的当地会计师一起进行审计,由此建立了良好的合作关系,为我们以后审计工作的开展打下了良好的基础。

2、对参审会计师的执业资质、胜任能力、专业素质进行了解。以色列安永,为国际知名会计师事务所安永的成员所,位于特拉维夫,能够胜任;美国会计师BORODA HOLM,位于美国加州的洛杉矶,是美国注册会计师协会的会员,成立于 1962年,主要业务为财务报表审计、税务筹划、代为申报纳税等,该项业务主办人员为Quan Holm,CPA,与本所业务合作已多年,专业素质高,有足够的胜任能力。

3、年度报表审计开始时,即向境外会计师发出书面审计指令,下达执行的审计重要性水平,明确审计的范围及审计报告提交的时间节点。

4、收到境外会计师的审计报告后,对其进行审阅,通过电话、邮件等方式沟通收入确认、重大资产处置、设定受益计划、未更正错报汇总表等范围事项。

5、获取合并报表编制底稿,了解合并报表的编制过程,检查汇总合并过程是否正确,在报表层面确定重要组成部分和重要的报表项目,进行分析性复核,检查是否存在较大波动并了解分析变动原因;

6、了解公司执行的主要会计政策,主要包括收入的确认、合并财务报表的编制方法、固定资产折旧及无形资产摊销政策,所得税的处理方法,应收款项坏账的计提政策等,并分析其合理性,分析是否符合中国会计准则的规定;

7、我们主要是获取参审会计师的工作底稿,世鼎生物主要是美国会计师的合并报表底稿,各重要报表项目的底稿,并进行复核。对上述资料核实无误后,作为工作底稿留存。

境外资产实施的主要程序如下:

(1)货币资金主要实施了以下程序:

A.获取全部的银行对账单,与账面期末余额核对一致。

B.对各银行账户的期末余额进行函证,确认无误;可以确认货币资金无减值。

(2)对近三年的应收账款和营业收入进行分析性复核。2023、2022、2021 各年期末应收账款总额无重大波动;公司经销商集中在美国三大医药流通巨头 Cardinal Healthlnc、McKesson Corporation和Amerisource Bergen Corporation,2023、2022、2021年对各经销商应收账款占当年总金额的比重,无异常波动。

A.对应收账款进行函证,收到对方回函确认的占总额23%;对未能收到回函的 进行替代测试,检查了期后回款,不低于81%已于期后收回货款。

B.取得期末应收账款账龄分析表,对其进行复核,根据环账计提政策,对环账准备进行重新计算复核无误。

(3)预付款项主要实施了以下程序:

A.预付款最大客户为PUJI,占比为63.55%,我们获取公司与FUJI签订的后期采购合同协议,审阅其主要条款,包括预付的时间安排、每次预付的金额以及预付进度等。了解公司预付FUJI款项以及一年以上未结转原因。

B.检查预付FUJI款项的相关凭证,包括银行转账单据、发票、入库单据等。

(4)存货存主要实施了以下程序:

A.获取存货明细表,复核加计无误,并与总账数、明细账合计数核对相符。经检查,存货明细表中没有异常项目。

B.对存货进行分析性复核:年末各类存货占存货总额的比重与年初相比,无异常波动;由于PROVENGE的使用寿命有限,从制造过程完成到患者输液大约需要 18个小时,所以没有产成品,有少量的在产品。

C.获取对存放于公司仓库的存货监盘表,账实一致。

D.对存放于第三方的公司的原材料抗原进行了函证,确认无误。

E.对存货的期末计价进行测试,无异常情况。获取期末存货跌价分析表,并对其进行复核,对已超过有效期的抗原,全额提跌价准备,期末跌价准备计量正确。

(5)固定资产主要实施了以下程序:

A.了解并评价固定资产的会计政策,获取固定资产及累计折旧明细表,并与总账核对一致。

B.检查固定资产的所有权,确认为公司所有。

C.检查固定资产的初始计量:检查外购固定资产的采购合同、发票等支持性文件,确定入账价值是否正确,授权批准手续是否齐备,会计处理是否正确。经查,无异常情况。

D.对累计折旧进行审计,按照固定资产折旧方法对其折旧进行重新计算,复核当期折旧及累计折旧金额计提的准确性,经测算无差异。

E.获取固定资产盘点表,抽查盘点账实一致。

对资产负债表日固定资产是否存在可能发生减值迹象进行分析判断。公司的固定资产都在正常使用状态之中,维修保养良好,无闲置毁损的固定资产,固定资产的市场价格亦未发生重大变化,期末固定资产无减值。

(6)使用权资产主要实施了以下程序:

A.获取租赁使用权资产的相关合同,审阅其主要条款,包括租赁标的物、租赁期限、租金支付方式、租赁付款额等。

B.获取管理层编制的租赁相关的计算表,复核计算表中使用权资产及租赁负债的初始确认时点及计算过程以及结果,采用的折现率为年4.5%,属于合理范围。经复核,使用权资产初始计量正确。

C.检查使用权资产的本期折旧以及累计折旧的会计处理是否正确。经查,公司采用在租赁期内直线法确认租赁折旧费用,对使用权资产的后续计量正确。

D.对本期租赁负债的支付发票进行了抽查,与租赁合同的约定一致,未见异常情况。

复核期末是否存在减值迹象的使用权资产。经分析判断,美国的房屋租赁市 场目前未发生重大变化,公司的使用权资产不存在减值迹象

(7)无形资产主要实施了以下程序:

A. 了解非专利技术和品牌权的具体内容, 以及作为使用寿命不确定的无形资产 的原因。非专利技术,是Denderon Pharmaceuticals LLC所拥有的PROVENGE产品所有关制造、管理、运输和配送产品需要的流程和程序,其中还包括了运输途中所采用的运输抗原的装箱技术等。品牌权,是Denderon Pharmaceuticals LLC所拥有的Dendreon品牌权。

B.非专利技术和品牌权的减值测试过程进行复核。公司对上述非专利技术、品牌权减值测试时,难以对单项资产的可收回金额进行估计。在对商誉减值测试时,分别为技术和品牌权已归属于商誉减值测试的资产组。将资产组的可收回金额分摊至资产组中的无形资产-品牌、无形资产-非专利技术,分别为2.1亿美元、1.63亿美元,评估值大于其账面价值,本期未发生减值。经复核,本期未发生减值的依据充分。

境外收入主要实施以下程序:

(1)检查支持会计记录的相关证据,包括但不限于销售协议、发货凭证、销售发票、资金收支的银行单据和公司对相关交易进行记录的会计凭证等资料,以证实所有的销售均已销售给真实的客户。将相关的销售发票、主营业务收入明细账、应收账款明细账中的分录进行核对,确认收入的完整性。

(2)对销售业务进行截止测试:

A.从应收账款和收入明细账选取在资产负债表日前后部分凭证,核对有关单据,以确定销售是否存在跨期现象。

B.复核资产负债表日前后销售水平,确定业务活动水平是否异常(如与正常水平相比),并考虑是否有必要追加截止程序。

C.取得资产负债表日后所有的销售退回记录,检查是否存在提前确认收入的情况。

D.结合对资产负债表日应收账款的函证程序,检查有无未取得对方认可的大额销售。

(3)对收入实施分析性复核程序包括:

A.将本期营业收入与上期营业收入进行比较,分析销售的结构和价格变动是否异常,并分析异常变动的原因;

B.计算本期重要产品业务的毛利率,与上期比较,检查是否异常,各期之间是否存在重大波动,查明异常现象和重大波动的原因。

以色列安永方面,主要是以色列纳塔力的合并报表底稿、审计报告及财务报表附注,并且向Natali以色列审计师EY发送了集团审计指引(Group Instruction),并获取了EY的回函。对于一些重要项目,货币资金、收入等,本所独立执行一些审计程序,执行函证、检查对账单等程序。在参审会计师工作的基础上,追加实施一些程序,包括检查重要的合同,获取应收账款的期后回款单据,复核了Natali Seculife Holdings Ltd.出具的管理层内控自评价报告等。

综上,公司货币资金、应收预付款项、存货、固定资产、无形资产等主要情况已经披露,相关资产出现减值现象的已经计提相关减值准备,未出现减值迹象的也已经如上表披露。

(3)最近三年对上述公司商誉相关资产组可回收现值预测结果,并结合最近三年财务数据等分析说明前述关键参数、假设是否谨慎、合理,前期是否出现存在减值迹象而公司未计提减值准备的情形。请年审会计师说明对境外收入、境外资产实施的审计程序,并对(2)和(3)发表明确意见。

一、三胞国际下属三个商誉分别为Natali Seculife Holdings、AS.Nursing and Welfare和As.One。

1、最近三年对上述公司商誉相关资产组可回收现值预测结果

单位:万元

项目	2021年		2022年		2023年	
	账面价值	可收回金额现值	账面价值	可收回金额现值	账面价值	可收回金额现值
NataliSeculifeHoldings	65,759.54	66,342.31	65,110.47	64,051.27	63,477.52	59,048.34
AS.Nursing andWelfare	26,837.97	53,191.52	25,880.36	45,275.73	25,442.11	49,064.22
As.One	434.39	592.56	418.29	1,147.03	418.47	2,784.74

2、关键参数

(1)Natali SeculifeHoldings资产组

Natali Seculife Holdings资产组2023年度减值测试时关键参数列示如下:

项目	历史数据			预测数据					
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
收入增长率		9.45%	2.80%	6.31%	6.20%	6.13%	6.07%	6.04%	0.00%
收入复合增长率	6.1%			6.1%					
毛利率	37.07%	36.99%	34.69%	36.25%	36.96%	36.96%	36.96%	36.97%	36.97%
销售费率	10.11%	9.99%	10.13%	10.04%	9.96%	9.90%	9.86%	9.83%	9.83%
管理费率	11.26%	13.91%	13.30%	11.91%	11.85%	11.79%	11.77%	11.74%	11.74%
研发费率	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
营业利润率	36.86%	17.47%	86.84%	13.88%	14.73%	14.85%	14.92%	14.98%	14.98%
税前折现率	NataIsolo			13.91%					
	NataliChina			14.16%					

Natali SeculifeHoldings资产组根据地区不同可分为NataIisolo和Natali China。

①Natali solo的业务收入主要来源于个人自费用户—生活服务、智慧看护、保健、远程医疗等收入。以色列护理行业中政府处于主导地位,护理服务最主要购买方为NII(以色列国家医疗保险机构),约 90%的订单来自NII。为确保由民营企业提供的各种服务达标,并符合政府资金支持标准,护理行业受到 NII 的高度监管。Natali solo在以色列全国的市场占有率处于领先地位。

但Natali China在过去3年做了一些投资上的铺垫,企业管理层原先预计会在2022年陆续兑现,但是由于2022年发展规划进程受限,很多项目未能实现收入,出现了减值迹象。2023年布局的部分业务,如儿童健康管理业务,收入未达预期,存在减值迹象。

②2023年毛利率下降,主要是由于以色列紧张的政治局势和战争对全国经济的持续影响,导致工资、住房、食物、消费等各领域价格不断上涨,同时利率上升,影响了汇率,这也影响了公司的运营和开支。本次假设以上因素对公司的运营和开支。本次假设以上因素对公司未来的经营业绩的成负面影响,2024年考虑前三年平均毛利率水平,2025年开始基本恢复往年毛利率。

③预测期销售费率、管理费率、研发费率与历史比率相比无较大变化。预测期管理费率较2022年-2023年低,主要是2022年-2023年Natali solo计提了股权激励费用,其属于一次性支出,预测期未考虑。

④预测期营业利润率较历史比率差异较大,主要是历史年度营业利润中包含了其他收益、投资收益等非经营性项目,预测期未考虑。

⑤税前折现率:先在加权平均资本成本(WACC)的基础上测算折现率,再将其调整为税前的折现率。WACC关键参数:(1)无风险利率参照中央国债登记结算公司(CCDC)提供的截至评估基准日10年期中国国债收益率;(2)市场风险溢价利用中国证券市场沪深300指数的历史风险溢价数据计算;(3)贝塔系数由多家可比上市公司的平均股权贝塔系数调整得到;4)权益经营无需借款,所以未来资本结构为零;5)特定风险报酬率综合考虑企业规模、业务模式、所处经营阶段、核心竞争力、主要客户及供应商依赖等因素。

本次对Natali Seculife Holdings商誉相关资产组可回收现值预测时,公司基于历史经营情况,结合行业发展趋势,对未来经营数据做了审慎的预测,关键参数的谨慎、合理的。其中2022年及2023年对有局未达预期的业务分别进行了计提了减值准备。

(2)AS.Nursing and Welfare资产组

AS.Nursing and Welfare资产组2023年度减值测试时关键参数列示如下:

项目	历史数据			预测数据					
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
收入增长率		6.56%	11.50%	2.00%	2.00%	2.00%	1.00%	1.00%	0.00%
毛利率	18.32%	17.96%	18.26%	18.18%	18.00%	17.82%	17.64%	17.47%	17.47%
销售费率	1.61%	0.80%	1.12%	1.18%	1.18%	1.18%	1.18%	1.18%	1.18%
管理费率	8.32%	8.51%	9.08%	9.34%	9.34%	9.34%	9.34%	9.34%	9.34%
研发费率	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
营业利润率	8.41%	8.72%	8.46%	7.66%	7.48%	7.30%	7.12%	6.95%	6.95%
税前折现率	14.99%								

①AS.Nursing and Welfare资产组的营业收入为护理业务收入,最近几年收入稳步增长。以后年度谨慎考虑收入增长率。

②预测期销售费率、管理费率、研发费率与历史比率相比无较大变化。

③税前折现率:先在加权平均资本成本(WACC)的基础上测算折现率,再将其调整为税前的折现率。得出税前折现率为14.99%。

本次对AS.NursingandWelfare商誉相关资产组可回收现值预测时,公司基于历史经营情况,结合行业发展趋势,对未来经营数据做了审慎的预测,关键参数的谨慎、合理的。

(3)AS.One资产组

AS.One资产组2023年度减值测试时关键参数列示如下