（上接B049版）

应收款项融资	银行承兑汇票	河南省人民医院	河南省人民医院	非关联方	试剂销售	213.61	托收	213.61
	银行承兑汇票	河南省人民医院	河南省人民医院	非关联方	试剂销售	113.66		-
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	91.76	托收	91.76
	银行承兑汇票	河南省人民医院	河南省人民医院	非关联方	试剂销售	80.98	托收	80.98
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	65.31	托收	65.31
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	63.24	托收	63.24
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	55.10	托收	55.10
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	48.89		-
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	45.98		-
	银行承兑汇票	焦作市人民医院	华润河南医药有限公司焦作分公司	非关联方	试剂销售	21.55		-
	银行承兑汇票	焦作市妇幼保健院	华润河南医药有限公司焦作分公司	非关联方	试剂销售	5.53	托收	5.53
	合 计					805.61		575.54

注：期后背书、转让和承兑金额统计截至本问询函回复日。

由上表可知，公司期末应收票据、应收款项融资多为医院开具的银行承兑汇票，截至本问询函回复日，除尚未到期的4张银行承兑汇票外，其余均已承兑。

（六）分析近两年票据结算规模增长的原因、票据结算与公司客户类型及其常规付款模式是否匹配

公司最近两年票据结算分客户类型情况如下：

单位：万元

客户类型	2025年度	2024年度	变动比例
医院客户	1,570.65	1,030.17	52.47%
其 他	337.49	66.05	410.94%
合 计	1,908.14	1,096.22	74.07%

由上表可知，公司最近两年票据结算发生额分别为1,096.22万元和1,908.14万元，增长74.07%，其中：医院客户2025年度增长52.47%，主要系河南省人民医院2025年因其日身贷金安排，调整与供应商的结算方式，公司为了减少环账风险和客户流失风险，同意修改结算方式，2025年度收到河南省人民医院开具的银行承兑汇票667.78万元，截至本问询函回复日到期承兑汇票均已承兑，不存在到期未承兑的情况；非医院客户2025年度增长410.94%，主要系公司本期新增的贸易试剂客户安徽隆康出于其自身资金安排与公司结算方式为票据，2025年度收到安徽隆康开具的银行承兑汇票247.58万元，截至本问询函回复日已到期承兑，不存在到期未承兑的情况。

公司与客户结算方式以银行存款为主，票据为辅，最近两年票据结算客户的增加主要是因为医疗反腐等行业政策调整，导致医院客户付款周期越来越长，公司为了减少环账风险，同意与医院客户增加票据结算的方式，但此结算方式为公司正常结算方式，与常规付款模式相匹配。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对应收账款及票据问题，年审会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司2年以上应收账款欠款方明细表，结合客户类型对客户付款能力和资信状况进行分析查证；

2、询问公司财务总监并结合销售合同，确定公司2年以上应收账款欠款方的信用期；

3、抽取公司2年以上应收账款欠款方前十大客户，检查销售合同、签收单等原始凭证，核实交易背景及真实性；

4、对公司2年以上应收账款欠款前十大客户执行函证程序，进一步核实公司挂账的合理性；

5、结合公司2年以上应收账款欠款方的类型、信用期、账龄、销售产品类别以及客户付款能力等，分析长期未回款也未单项计提坏账的原因；

6、获取公司单项计提坏账准备的欠款方明细表，获取相关销售合同、签收单等原始凭证，获取单项计提的依据，分析其合理性；

7、获取北京弘润天源所公立、新医达记录等原始凭证，分析其已单项计提坏账又收回的原因；

8、获取公司2024年度、2025年度票据台账，分析各年度金额前十票据以及2025年期末应收票据、应收款项融资的开票方、前手、关联关系、交易背景、收票后的背书、转让和承兑金额；

9、询问公司财务总监，了解公司与客户的结算方式，公司近两年票据结算规模增长的原因，结合票据结算的客户类型分析其匹配性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司对2年以上应收账款未单项计提坏账准备，系基于客户类型、行业情况等信息综合判断后，认为不存在明显信用风险迹象，公司按账龄组合计提坏账准备，符合公司信用减值计提政策，也符合准则相关规定；

2、公司对部分客户单项计提坏账准备依据充分，计提合理；

3、公司与北京弘润天源的应收账款在单项计提后又收回且合理的；

4、公司票据结算规模的增长是基于行业环境所作出的调整，结算方式与公司付款模式相匹配。

问题五、关于往来主体

公司报备材料显示，河南申友医学检验所有限公司是公司应收账款第二大欠款方，截至2025年末应收账款账面价值为1280.24万元，已计提坏账准备金额为141.58万元。同时，公司还向河南申友采购用于场推广服务。河南申友法定代表人白辉与公司实际控制人存在共同对外投资合作。2022年，公司向新增前五大供应商上海悦闪网络科技有限公司，向其采购951.53万元，并向上海恺凿信息科技有限公司预付300万元。2024年，公司新增供应商上海康音数据科技有限公司，向其采购262.87万元。以上供应商均存在注册资本较小的情况。此外，近年来公司存在向瑞金医院既销售又采购的情况。

请公司：（1）列示近三年向河南申友销售及采购业务对应的产品类型、金额、占同类业务比例、采购价格、信用期以及期末累计收付款金额；（2）说明河南申友为公司提供服务的主要区域，公司在相关区域实现的营收金额及占比，说明采购相关服务的用途；（3）分析同时与河南申友发生销售和采购业务的原因，结合购销价格、信用期等，说明相关业务往来在定价和付款方面是否公允；（4）列示近五年公司向上海悦闪、上海恺凿、上海康音及其他科技信息类供应商的交易情况，包括采购及预付款项的具体商业背景、采购内容、采购金额占同类业务比例，付款情况、关联关系，采购对应会计科目，分析前述采购的商业合理性；（5）近三年公司与瑞金医院的交易内容，包括销售/采购品类、金额、款项支付及结转情况；双方合作研发项目内容、权利义务相关约定、费用承担与研发成果权利归属、目前已取得的研发成果等。

回复：

一、公司说明

（一）列示近三年向河南申友销售及采购业务对应的产品类型、金额、占同类业务比例、采购价格、信用期以及期末累计收付款金额

1、最近三年向河南申友销售业务情况

最近三年公司与河南申友相关销售业务对应的产品类型、金额、占同类业务比例情况如下：

单位：万元

年度	产品类型	销售金额	分类营业收入	占比
2023年	耗材销售	222.51	708.75	31.39%
	设备销售	279.65	507.20	55.13%
2025年	检测服务	454.91	1,617.82	28.12%

公司最近三年仅2023年度和2025年度与河南申友有销售业务。2023年度销售河南申友一批耗材222.51万元，占公司当年度耗材销售收入的比例为31.39%，占当年度营业收入的比例为0.86%，占比较低；2023年度销售河南申友设备279.65万元，占当年设备销售收入的比例为55.13%，占当年度营业收入的比例为1.08%，占比较低，公司销售给河南申友的耗材和设备是配套的，用于河南申友二代测序建库和测序使用。

2025年度向河南申友提供检测服务产生收入454.91万元，占当年度检测服务收入的28.12%，占当年度营业收入的比例为2.57%，占比较低。公司销售给河南申友的检测服务，是公司为了解决业务调整后无法满足客户需求问题而产生的销售。

2、最近三年向河南申友采购业务情况

最近三年公司与河南申友相关采购业务对应的产品类型、金额、占同类业务比例情况如下：

单位：万元

年度	公司	费用类采购	市场推广费	占比	相关客户收入
2023	河南申友	638.59	1,739.09	36.72%	2,839.62
2024	河南申友	428.85	1,884.08	22.76%	2,967.54
2025	河南申友	441.52	774.18	57.03%	1,563.68

注：期间费用包含销售费用、管理费用和研发费用

最近三年，公司与河南申友未发生材料类采购，仅向其采购推广服务，所产生的推广服务费分别为638.59万元、428.85万元和441.52万元，占各期市场推广费总额的比例分别为36.72%、22.76%和57.03%，2025年度占比较高主要是因为受到整个医疗行业大环境影响，公司市场推广费大幅下降所致，公司2025年度向河南申友采购的推广服务费金额与2024年度未出现重大波动，主要是市场推广费采用固定推广费和浮动推广费，固定推广费每年根据河南申友的推广计划协商确定，浮动推广费是与相关客户回款挂钩，所以推广费的变化与相关客户产生的收入变化不一致具有其合理性。

3、河南申友信用期以及最近三年期末累计收付金额

最近三年，公司和河南申友产生的业务内容不同，相关的信用期也不同，其中：耗材销售的信用期是120天；设备销售是100%预收；检测服务是4个月；推广服务费则按照合同约定，固定服务费部分根据合同条款在一定期限内预付50%，浮动服务费部分按季度结算。

最近三年期末，公司与河南申友的往来款情况如下：

单位：万元

会计科目	报表日	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
应收账款	2023年12月31日	855.46	556.26	299.20	-	-
	2024年12月31日	805.46	-	556.26	249.20	-
	2025年12月31日	1,280.24	474.78	-	556.26	249.20
预付账款	2023年12月31日	283.50	283.50	-	-	-
	2024年12月31日	195.65	195.65	-	-	-
	2025年12月31日	16.99	16.99	-	-	-
应付账款	2023年12月31日	27.45	27.45	-	-	-
	2024年12月31日	36.26	8.80	27.45	-	-
	2025年12月31日	102.93	102.93	-	-	-

由上表可知，公司与河南申友的应收账款没有按照约定的信用期执行，主要系河南申友在公共卫生事件期间被政府部门强制分配相关工作任务，需配合开展检测，为完成该项政策性任务，河南申友想付了大量资金，用于购买设备、试剂以及支付相关检测人员薪酬。截至目前，政府部门尚未结算，导致其出现阶段性资金周转困难。

公司与河南申友的预付账款均在次年结转完毕；公司基于业务需要，合作便利等多种因素考虑，应付账款也基本按照约定支付。

（二）说明河南申友为公司提供服务的主要区域、公司在相关区域实现的营收金额及占比，说明采购相关服务的用途

1、河南申友为公司提供服务的主要区域及河南相关服务的用途

河南申友为公司提供服务的主要区域是河南和重庆。因公司受到人员配置、对当地市场的了解程度等多种因素限制，在河南、重庆地区销售力量相对薄弱。河南为我国人口大省，且是全国较早实行药品、基本药物以及高值医用耗材省级集中招标采购的省份，当地行业政策繁杂，需要专业的第三方服务商对当地的行业政策进行深入了解和解读；重庆地形复杂，市场分散，多山的地形导致物流成本高企，且早期重庆的医院采购产品偏向于本地企业，公司需要合作伙伴对河南、重庆两个省份的市场供需、患者疗效等方面进行信息收集与调研，并形成调研咨询报告，帮助公司制定相应的营销方案和推广策略。河南申友一直深耕于河南及重庆的各级医院，拥有丰富的医疗行业经验和当地销售渠道资源。因此公司借助其进行市场调研、产品及服务推广工作，并由其提供后续的客户维护、信息收集、应收账款管理等服务。

2、公司在相关区域实现的营收金额及占比

最近三年公司相关区域实现的营业收入金额及占比情况如下：

单位：万元

区 域	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
河 南	1,429.31	8.06%	2,716.75	11.21%	2,282.87	8.84%
重 庆	134.37	0.76%	250.79	1.03%	556.75	2.16%
合 计	1,563.68	8.82%	2,967.54	12.25%	2,839.62	11.00%

最近三年公司相关区域实现的营业收入金额分别为2,839.62万元、2,967.54万元和1,563.68万元，占各期营业收入的比例为11.00%、12.25%及8.82%，呈现出2024年小幅上涨后在2025年度下滑的趋势，主要系受行业市场环境影响所致。

（三）分析同时与河南申友发生销售和采购业务的原因，结合购销价格、信用期等，说明相关业务往来在定价和付款方面是否公允

1、分析同时与河南申友发生销售和采购业务的原因

公司与河南申友发生的销售业务和采购业务是完全独立，不同的业务。销售业务主要是耗材及设备销售和检测服务，其中：耗材及设备销售是偶发性业务，是其2023年度为了提升自身业务能力用于二代测序建库和测序使用；2025年度向河南申友提供检测服务是公司为了解决业务调整后无法满足客户需求问题而产生的销售。2025年以来，公司对上海恺泰得实验室的检测服务进行了系统性梳理，按照国家药监局「对检测服务的要求可提供检测数据，但部分终端用户认为仅提供检测数据无法解决临床需求，经过公司业务团队与客户综合评估其检测能力与服务质量后，决定由河南申友结合公司检测数据进行分析后出具综合表述的检测书，以满足市场需求。

河南申友目前拥有的检测资质情况具体如下：

资质名称	发证机关	证书编号	具体内容	有效期
医疗机构执业许可证	郑州航空港经济综合实验区教育文化卫生体育局	MA4519WT941018417P12G2	医学检验科；临床免疫、血清学专业；临床细胞分子遗传学专业/病理科等	2024.08.02-2027.6.07.14
临床基因扩增检验实验室验收合格证书	河南省卫生厅 临床检验中心	NO.HN755	临床基因扩增检验实验室	2021.09.13-2026.6.09.12

河南申友目前检测方向主要为血液病、淋巴瘤、实体瘤相关基因检测技术服务及全转录组测序，包括白血病热点基因筛查、淋巴瘤DLBCL热点基因标准检测，弥漫大B细胞淋巴瘤热点筛查、肿瘤热点基因标准检测等。河南申友的终端用户多为个人客户。

根据与河南申友的沟通反馈，其【专用信用报告】（有无违法违规记录证明版）以及公开信息的查询，截至目前，公司未发现河南申友存在因检测业务违规受到药监部门注现处罚的情形。

公司对河南申友的采购业务是推广服务，是公司基于河南、重庆两个地区的行业环境，为了快速有效的打开两个地区的市场而选用的销售模式。

综上，公司与河南申友同时发生销售与采购业务具有商业合理性。

2、结合购销价格、信用期等，说明相关业务往来在定价和付款方面是否公允

（1）公司与河南申友的设备销售

公司2023年度销售给河南申友设备的是数字PCR芯片阅读系统，公司最近三年仅2023年度有销售给其他客户一台类似的设备，具体比较情况如下：

单位：万元

项 目	河南申友	其他客户
客户类型	终端用户	代理商
产品类型	正常产品	原理样机
配 置	高配版： 全自动样本处理系统1台 生物芯片阅读仪(炎色光)1台 基因扩增仪1台	低配版： 包含全自动样本处理系统1台 生物芯片阅读仪(2色光)1台
单价（含税）	158.00万元/台	35.00万元/台

公司销售给河南申友的设备是公司自产的全新高配版的数字PCR芯片阅读系统，且其为终端客户，所以参考市场价后定价为158万元/台；而销售给其他客户的设备是低配置版本的，且该客户当时有意成为公司设备销售的代理商，其购买设备的目的是用于实验和推广，所以公司销售给该客户的是配置较低的原理样机且是已经过长时间实验测试的二手仪器，所以定价较低。

公司与河南申友的设备销售约定是设备发货前100%预付，但是河南申友因为政府部门未及时结算其他的公共卫生事件检测费用导致其出现资金紧张的情况，未能在设备发货前支付100%货款。公司当时基于该客户是公司长期稳定合作客户，双方合作关系良好，再加之其资金紧张为阶段性、暂时性问题，故在对其主营业务正常运营及政府后续回款预期的判断后，继续与其开展业务合作。

（2）公司与河南申友的耗材销售

公司2023年销售给河南申友的耗材，包含二代测序芯片及二代测序反应通用试剂、FISH探针等，上述耗材是和设备配套使用的，主要用于河南申友二代测序建库和测序使用，均为公司外采，此类耗材在公司日常生产经营过程中，也需保持一定的采购量，用于日身的检测业务及研发项目。公司销售给河南申友的上述耗材是专用材料，除2023年的上述耗材销售业务外，2024-2025年，公司未发生过相同耗材的销售业务。公司销售给河南申友的耗材毛利率为44.46%，公司最近三年与其他客户发生的耗材销售的毛利率均在86%-87%之间，故公司销售给河南申友的耗材定价作合理范围内。

公司与河南申友的耗材销售的信用期是120天，与其他耗材销售的非医院客户的信用期一般为票到1-9个月不等，河南申友的耗材销售信用期在公司同类客户同类业务信用期的区间内，不存在重大差异。

（3）公司与河南申友的检测服务销售

公司与河南申友发生的检测服务定价主要采用成本加成法，在考虑采购量、市场价格等因素后，双方协商确定的。

公司与河南申友检测服务的信用期是4个月，与其他检测服务客户的信用期一般为票到15天-6个月不等，河南申友的检测服务的信用期在公司检测服务信用期区间内，不存在重大差异。

（4）公司对河南申友的推广服务采购

公司采购河南申友的推广服务根据双方签订的《推广服务合同》执行，合同约定推广服务费分为固定服务费部分和浮动服务费部分，其中：固定服务费对应的服务主要包括市场策略及市场准入服务、学术会议、品牌推广、新产品及服务培训、技术支持等。河南申友负责组织各医院血液科、病理科、检验科等科室不定期召开交流会，进行公司产品性能的介绍以及与产品使用相关的培训、指导；通过开展区域级学术研讨会等会议向全国知名专家学者、医疗器械行业同行介绍公司产品及服务，扩大产品影响，提升公司形象，并邀请部分服务费用参与讨论。固定服务费部分需根据合同条款在一定期限内预付50%，而浮动服务费部分按照收到客户支付销售回款的5%支付，按季度结算，由公司与对方安排专人核对销售数据，公司按照双方核对确认的结果支付推广服务费。

河南申友推广区域是河南、重庆两个省市，主要客户有河南省人民医院、郑州大学第一附属医院、河南省肿瘤医院、重庆医科大学附属第一医院等15家医院及其他县市级医院的经销商，最近三年医院客户实现的收入分别为2,712.84万元、2,785.07万元及1,523.21万元。

公司预计河南申友因医疗服务费短期内近几年受全球公共卫生事件影响，河南申友要求公司基于双方长期合作的关系，变更付款方式，公司基于业务需要，合作便利等多因素考虑，公司同意修改付款方式为预付。

根据上市公司公开披露信息，亚虹医药[688062]、长春高新[000661]均存在预付推广费用的情形，预付推广费用符合行业惯例。具体如下：

上市公司	公告文件	相关披露内容
亚虹医药	《江苏亚虹医药科技股份有限公司2024年年度报告》	报告期内预付款项余额较上期增加445.51%，主要原因系本期未预付推广费用增加所致
长春高新	《2024年三季度报告》	预付款项：期末比年初增加 2.88 亿元，增长 46.43%，主要原因是下属制药公司预付材料采购款、委托研发及预付推广费增加所致。

根据上市公司公开披露信息，复旦张江[688505]、华兰疫苗[301207]均存在按照销售回款的一定比例结算推广费的情形，公司推广费结算方法符合行业惯例。具体如下：

上市公司	公告文件	相关披露内容
复旦张江	《复旦张江关于2023年年度报告信息披露监管问询函的回复公告》	根据公司与上海辉正之间的市场推广服务协议约定，双方将每月按照公司的销售数量及收到客户回款金额，完成推广费的结算确认。
华兰疫苗	《首次公开发行股票并在创业板上市招股意向书》	公司主要通过专业的推广服务商为公司高感疫苗的销售提供推广咨询服务，并按双方约定的比例预提推广服务费，公司向推广服务商支付推广服务费的时间节点通常约定为疾控中心回款后……

综上所述，公司与河南申友的业务往来在定价和付款方面是公允的。

（四）列示近五年公司向上海悦闪、上海恺凿、上海康音及其他科技信息类供应商的交易情况，包括采购及预付款项的具体商业背景、采购内容、采购金额占同类业务比例，付款情况、关联关系、采购对应会计科目，分析前述采购的商业合理性

1、公司与上海悦闪的交易情况

公司最近五年与上海悦闪的交易情况具体如下：

单位：万元

年度	采购内容	采购金额	采购占比	付款金额	会计科目
2022	公共卫生事件服务	951.53	7.90%	217.69	营业成本
2023	公共卫生事件服务	0.23	0.08%	734.07	营业成本

由上表可知，公司与上海悦闪的交易发生在2022年度和2023年度，采购内容是公共卫生事件服务。2022年3月后，公司控股子公司上海纽泰得实验室系根承担社会责任，承接了上海市部分检测任务，因上海思泰得实验室支持人员数量相对有限，其2022年在职人数仅为10人，无法满足检测的时效性。为了能够顺利完成该项任务，公司与闵行区浦锦街道指定的另一供应商上海悦闪签订了技术服务协议，委托其提供闵行区浦锦街道检测常态化及大筛样本的信息录入、统计、核对服务。此类供应商资质门槛较低，规模相对较小，且采购服务可替代性较强，采购决策主要考虑定价、能否满足检测时效性。

随着公共卫生事件的进展，检测服务需求逐渐下降，2022年12月底结束，该项服务也完全结束，公司于2023年终止了与上海悦闪的合作关系。

通过查询公开信息确认，公司及子公司与上海悦闪不存在关联关系。

综上所述，公司与上海悦闪不存在关联关系，双方的合作及结束都是基于公共卫生事件检测服务，采购额的变化符合整体宏观环境及行业市场的变化趋势，具有合理性。

2、公司与上海恺凿的交易情况

公司最近五年与上海恺凿的交易情况具体如下：

单位：万元

年度	采购内容	采购金额（含税）	付款金额	会计科目
2022	研发服务	-	300.00	预付账款
2023	研发服务	300.00	-	研发费用

由上表可知，最近五年公司与上海恺凿仅发生过一笔研发服务，未发生过其他业务。研发服务的具体情况如下：

为解决高端医疗领域国产化，进一步提高吉林省科技创新支撑能力，调动全社会力量攻克制约吉林省产业发展的“卡脖子”关键技术难题，吉林省科学技术厅于2021年7月发布了吉科领办发〔2021〕12号启动了科技攻关“揭榜挂帅、军令状机制”实施方案，公司子公司技特生物间国内发布“多色智能化流式细胞分析系统产业化关键技术及应用研究”项目需求，上海恺凿联合上海康音（以下简称“揭榜方”）共同揭榜。三方发挥各自优势，在原有研究基础上，实施跨区域合作，为加快实现“多色智能化流式细胞分析系统产业化”，推动高端流式细胞分析技术的国产化，促进吉林省医药健康产业快速发展，意义重大。该项目于2022年9月28日正式与科学技术厅签约启动。

揭榜方负责该项目中多色智能化流式细胞分析系统中光谱流式细胞分析AI判读软件开发；建立临床样本光谱流式细胞分析数据库及临床样本光谱解析；提供多色智能化流式细胞分析系统的光谱解析和AI智能判读软件原代码，并提供技术支持。项目整体经费由技特生物提供，其中揭榜方研究经费为300万元（技特生物支付给上海恺凿，上海康音由上海恺凿支付）。吉林省科技厅会同技特生物于2023年6月26日，对揭榜方负责的部分完成了验收。

通过查询公开信息确认，公司及子公司与上海恺凿不存在关联关系。

综上所述，公司与上海恺凿不存在关联关系，双方的合作与终止都是基于项目研发需要，具有合理性。

3、公司与上海康音的交易情况

公司最近五年和上海康音的交易情况具体如下：

单位：万元

年度	采购内容	采购金额	付款金额	会计科目
2022	大数据平台	-	84.17	预付账款
2023	大数据平台	280.56	196.39	无形资产
2024	康睿无忧小程序	80.00	80.00	无形资产
2024	维保服务	110.42	96.75	管理费用
2025	维保服务	75.31	88.98	管理费用

由上表可知，公司从2022年开始，与上海康音一直存在业务合作。

2022年公司出于信息化建设需要，与上海康音达成协议为公司建立基因检测文件存储、管理的大数据平台；建立算法管理平台，算法使用黑盒化；建立算法调度平台，制定算法流及监控算法应用；建立自由分析平台，由大数据平台建立对应数据应用集市挑选部分成熟算法进行服务输出的尝试。公司于2023年7月对大数据平台完成验收。

2024年，公司出于业务需要，再次与上海康音达成协议合作开发康睿无忧小程序，以便建立医患随访机制线上交流系统。公司于2024年9月完成对康睿无忧小程序的验收。

此外，公司还因为大数据平台运行维护需要，和上海康音仍然处于合作状态。

通过查询公开信息确认，公司及子公司与上海康音不存在关联关系。

综上所述，公司与上海康音不存在关联关系，双方的合作都是基于公司经营发展需要，具有合理性。

4、公司与其他科技信息类供应商的交易情况

公司最近五年前十大科技信息类供应商情况如下：

单位：万元

供应商	是否为关联方	采购内容	累计采购额（含税）	付款金额	会计科目
上海悦闪	否	公共卫生事件服务	951.76	951.76	营业成本
上海康音	否	无形资产和运维服务	626.28	626.28	无形资产管理费用
上海恺凿	否	研发服务	300.00	300.00	研发费用
上海易智信息科技有限公司	否	无形资产	200.00	200.00	无形资产
上海嵘妥信息科技有限公司	否	宣传片拍摄与制作	185.00	129.50	销售费用
国康中健（澄迈）科技有限公司	否	市场推广费	108.61	108.61	销售费用
郑州中蓝信息技术有限公司	否	无形资产	100.00	100.00	无形资产
苏州数舰创孚信息技术有限公司	否	无形资产	71.82	38.10	无形资产
河南启智信息科技有限公司	否	无形资产	50.00	45.00	无形资产
上海赛旦网络科技有限公司	否	ERP运维服务	49.35	49.35	管理费用
合 计			2,642.81		
占最近五年信息科技类采购额比			84.17%		

由上表可知，公司最近五年前十大信息科技类供应商采购金额为2,642.81万元，占最近五年信息科技类供应商采购金额总额的84.17%，采购内容主要是无形资产，是公司日常经营所需要的各类软件，上述供应商均与公司及子公司不存在关联关系，故公司与最近五年前十大信息科技类供应商的合作均是基于公司经营需要，具有合理性。

（五）近三年公司与瑞金医院的交易内容，包括销售/采购品类、金额、款项支付及结转情况；双方合作研发项目内容、权利义务相关约定、费用承担与研发成果权利归属、目前已取得的研发成果等

1、近三年公司与瑞金医院的交易内容，包括销售/采购品类、金额、款项支付及结转情况

公司最近三年与瑞金医院【注1】的交易内容主要如下：

单位：万元

期 间	交易类型	交易主体	交易内容	金额
2023年度	销售	上海益健	自产试剂【注2】	852.32
	销售	瑞金医院	测序服务【注3】	89.62
	采购	瑞金医院	临床试验、研发服务【注4】	231.38
2024年度	销售	上海益健	自产试剂	1,412.07
	采购	瑞金医院	临床试验、研发服务	352.21
2025年度	销售	上海益健	自产试剂、耗材	780.87
	采购	瑞金医院	临床试验、研发服务	441.11

注1：瑞金医院的交易内容包含公司与瑞金医院及其子公司上海益健发生的所有交易，其中公司通过瑞金医院的子公司上海益健向瑞金医院销售的自产试剂与公司向瑞金医院采购的研发服务是两种完全不同的业务，业务渠道、业务条线都不相同；

注2：公司销售给上海益健的自产试剂为外销试剂和科研试剂，其中有证试剂包括：白血病相关融合基因检测试剂盒（RT-PCR法），白血病相关15种融合基因检测试剂盒（荧光RT-PCR法），免疫球蛋白基因重排检测试剂盒（毛细管电泳法），人K-ras和B-raf基因突变检测试剂盒；科研试剂包括：白血病相关融合基因检测试剂盒，基因重排检测试剂盒；

注3：测序服务系公司在瑞金医院开展临床科研项目（如弥漫大B细胞淋巴瘤热点筛查等项目）过程中为其提供的样本测序服务；

注4：公司向瑞金医院采购临床试验服务系公司在开展第III类医疗器械体外诊断试剂注册过程中需要瑞金医院作为临床考核单位而支付的临床试验费用；研发服务系公司开展科研项目过程中向瑞金医院采购临床样本、临床数据收集与整理等服务支付的费用。

公司与瑞金医院之间发生自产试剂销售具体明细如下：

单位：万元

期 间	有证试剂		科研试剂	
	金 额	占 比	金 额	占 比
2025年度	537.62	84.82%	96.23	15.18%
2024年度	1,323.95	93.76%	88.12	6.24%
2023年度	845.40	99.19%	6.93	0.81%
合 计	2,706.97	93.40%	191.28	6.60%

公司与瑞金医院之间发生的自产试剂销售，按照瑞金医院签收确认收货时点登记应收账款，并根据双方约定的账期收款；公司与瑞金医院之间因合作研发、临床试验等产生合作业务，账务处理上对于100万元以上的大额合同按照进度确认每个报表期间的收入或费用，对于小额合同在项目完成时一次性确认完成期间的收入或费用。

公司最近三年与瑞金医院之间的往来款项情况如下：

单位：万元

时 点	往来主体	会计科目	账面余额	期后收款/付款
2023年12月31日	上海益健	应收账款	681.65	681.65
	瑞金医院	预付账款	319.00	[注2]
2024年12月31日	上海益健	应收账款	692.06	692.06
	瑞金医院	应付账款	33.00	-
2025年12月31日	上海益健	应收账款	369.41	369.41
	瑞金医院	应付账款	474.00	-

注1：2025年12月31日的期后回款统计截至2026年4月30日；

注2：2023年12月31日预付款项期后已经按照进度结转。

公司与瑞金医院之间的应付账款尚未支付，是因为双方合作研发项目还没到付款时点，而账面是按照项目进度确认的合作研发费用，从而形成了应付账款。

2、双方合作研发项目内容，权利义务相关约定，费用承担与研发成果权利归属，目前已取得的研发成果等

公司与瑞金医院建立了长期合作关系，合作研发的项目大小不一，数量较多。最近三年，双方合作研发的主要项目有2个，具体情况如下表：

序号	研发内容	权利义务	费用承担	研发成果权利归属	已取得的研发成果
1	常见多发病防治研究「重点专项2022年度项目“T细胞淋巴瘤/白血病进展偏变机制及个体化精准诊疗体系	甲方负责多组学技术挖掘致病机制，建立类器官和肿瘤异体移植/患儿鱼模型；乙方根据课题要求合作开发，子公司（上海思泰得实验室）支持单细胞测序、NGS二代检测等；目标：建立精准分子分型和疗效预测体系，乙方下属子公司获得1个T细胞淋巴瘤二代测序诊断试剂盒医疗器械产品注册证。	双方共同承担	双方共有	发明专利1个
2	ctDNA 预测 DLBCL 患者早期化疗失败的模型及其应用	甲方负责提供DLBCL患者临床样本，临床数据收集与整理，主导模型构建的核心实验设计，临床验证，提供技术方案整体指导，参与专利申请材料的撰写与审核；乙方依据甲方提出的需求，提供ctDNA检测技术平台支持，协助进行实验数据的分析与建模辅助，配合甲方完成专利申请所需的技术资料补充，参与专利答辩过程中的技术支持工作，参与专利申请材料的撰写与审核。	各方自行承担相关费用	双方共有	发明专利3个

注1：合同中方均为瑞金医院；

注2：“双方合作研发的项目”是指双方科研人员站在领域发展前沿，展开的实质性、创新性科研合作探索，通常是按照双方事先协商的意见各自承担相关费用，产生的科研成果包括：研究论文、会议报告发明专利、软件著作等，研发成果双方共享。与（五）1、表格（公司最近三年与瑞金医院的交易内容主要如下）中的研发服务不同。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对往来主体问题，年审会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司与河南申友最近三年的交易明细和往来款明细，对其进行核查，并了解分析相关业务对应的产品类型、金额、占同类业务比例、采购价格、信用期以及期末累计收付款金额；

2、询问河南申友相关业务往来在定价和付款方面是否公允；

3、公司同时与河南申友发生销售和采购业务是合理的；

4、公司与河南申友相关业务往来在定价和付款方面是公允的；

5、公司向上海悦闪、上海恺凿、上海康音及其他科技信息类供应商采购具有商业合理性；

6、公司与瑞金医院的交易真实、合理，且已取得了产品注册证/四类医疗器械备案证书。

问题六、关于在建工程

年报显示，公司分子诊断试剂研发中心及产业化建设项目暨仪、试剂项目新增在建工程余额1,356.34万元。该项目累计投入8,931.75万元，其中2025年投入2,318.3万元。

请公司：（1）列示该在建工程累计付款金额前十名供应商的名称、成立时间、采购类型、累计支付金额；（2）列示该在建工程的用途规划，项目预算、环评备案时间，开工时间、原定竣工时间和截至报告期末的实际建设状态；（3）结合市场环境和公司经营状况，分析项目暂停的原因，出现减值迹象的具体判断依据，减值测试具体参数，说明同一年度既大额投入又计提减值的合理性；（4）结合公司对该项目的后续规划，分析该项目未来续建或对外转让的可行性，说明是否存在全额减值风险，公司是否会因项目暂缓、终止而承担违约或赔偿责任。

请年审会计师说明该在建工程的实际现场监盘情况、工程付款进度与实物进度的匹配性、累计支付的工程款流向执行的核查程序，对减值准备计提的合理性审慎性发表意见。

回复：

一、公司说明

（一）列示该在建工程累计付款金额前十名供应商的名称、成立时间、采购类型、累计支付金额

该在建工程累计付款金额前十名供应商情况具体如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	采购类型	累计支付金额
上海金鹿建设（集团）有限公司	1981/6/15	总包	7,236.00
上海同济工程项目管理咨询有限公司	2003/6/27	工程监理费	178.00
中城建筑设计有限公司	2004/1/16	设计费	153.80
华凯建筑设计（上海）有限公司	2015/6/28	设计费	148.20
上海申浦建筑安装有限公司	2005/8/16	道口施工费	44.57
浙江海龙勘察股份有限公司上海分公司	2012/4/18	勘察费	42.85
上海亚菱电梯