证券代码：600055　　证券简称：万东医疗　　公告编号：2026-035

北京万东医疗科技股份有限公司 2026年半年度业绩预告

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。

重要内容提示：

- 业绩预告的具体适用情形：净利润为负值
- 北京万东医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的净利润为–10,083万元到–8,250万元。预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为–11,134万元到–9,301万元。

一、本期业绩预告情况

（一）业绩预告期间

2026年1月1日至2026年6月30日

（二）业绩预告情况

经财务部门初步测算，预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的净利润为–10,083万元到–8,250万元，将出现亏损。

预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为–11,134万元到–9,301万元。

（三）本期业绩预告数据未经会计师事务所审计。

二、上年同期经营业绩和财务状况

（一）公司2025年半年度利润总额为5,804万元，归属于母公司所有者的净利润为5,130万元，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为3,563万元。

（二）2025年半年度每股收益：0.073元/股。

三、本期业绩预亏的主要原因

2026年上半年，公司毛利率同比下滑，主要系主动参与集采“以价换量”策略所致。2025年二季度起中标量显著增长，但由于公立医院采购节奏拉长、交付验收滞后，部分收入延迟至2026年确认，对当期毛利率形成阶段性压力。同时，医保支付改革致民营医院采购收缩，核心零部件成本持续高位运行，规模化降本效应尚未显现，共同拉低毛利率，导致毛利额下降。

期间费用方面：销售费用增长，主要是为把握集采机遇与推进国际化战略，增加了项目配套服务与海外市场投入；研发费用同比增速大，重点投向3.0T MR、中高端CT及DSA等核心产品，因研发注册周期较长，相关投入尚未产生效益；财务费用上升，系海外收入增长带动外币应收增加，受汇率波动汇兑损失加大所致。

公司正处于战略转型与市场结构优化的关键阶段，短期利润承压为行业共性与主动调整的阶段性表现。未来，随着集采交付恢复正常、高端产品占比提升、海外规模扩大及核心部件国产化加速，公司盈利质量有望稳步改善。

四、风险提示

本次业绩预告为公司财务部门初步核算的结果，未经会计师事务所审计。截至本公告披露日，公司不存在影响本次业绩预告内容准确性的重大不确定因素。

五、其他说明事项

以上预告数据仅为初步核算数据，具体准确的财务数据以公司正式披露的2026年半年度报告为准，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

北京万东医疗科技股份有限公司
董事会
2026年7月11日

证券代码：600055　　证券简称：万东医疗　　公告编号：2026-034

北京万东医疗科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2025年年度报告及2026年一季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、准确性和完整性承担法律责任。

北京万东医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”或“万东医疗”）于近期收到上海证券交易所《关于北京万东医疗科技股份有限公司2025年年度报告及2026年一季度报告的信息披露监管问询函》（以下简称 “问询函”）【上证公函[2026]0880号】。公司高度重视，并与立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对问询函中需要说明的事项逐一核查，现将有关情况回复如下：

注：如无特别说明，本回复中所涉简称与《北京万东医疗科技股份有限公司2025年年度报告》中的简称具有相同含义。如无特殊说明，以下单位均为万元，本回复中若明细项目金额加计之和与合计数存在尾差，系四舍五入所致。

问题1、关于内部控制缺陷。根据公司《2025年度内部控制评价报告》，公司在经销商模式的收入确认中，执行的收入截止程序不规范，季度末时点存在偶发的收入跨期确认的内部控制缺陷，影响收入、成本及利润的期间归属。《内部控制审计报告》显示，公司在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。同时，根据公司年报，医疗器械销售业务中，公司根据销售合同约定的交货方式将货物发给客户，区分由公司或第三方安装检验，公司在取得客户的验收报告或取得客户的收货凭据时确认收入。

请公司补充披露：（1）列示经销及直销模式下自合同签订到收入确认之间的主要环节、时间周期、各环节公司主要的履约义务、对应收入确认时点及考虑，说明年报披露按照是否由公司安装校验区分不同收入确认时点的原因，不同确认时点涉及收入金额、占比，相关确认方式是否符合会计准则及行业惯例；（2）列示经销及直销售模式下前五名客户及收入确认具体情况，包括但不限于主要客户名称、对应经销商（如有）、销售金额、应收账款金额、期后回款情况、收入确认具体节点，说明报告期内相关收入是否涉及跨季度调整及调整具体情况；（3）经销模式下季度末时点存在收入跨期事项涉及的具体情况，包括但不限于销售内容、销售数量、收入确认金额、调整前及调整后的收入确认具体时点、对应终端销售情况等，说明存在上述季度末跨期确认事项的具体成因，未将相关调整作为会计差错更正进行追溯调整的原因；（4）说明报告期相关收入确认方式是否较以前年度发生变化，并自查除已发现的报告期内季度末跨期确认事项外，其他季度间及近三年年度间是否存在跨期确认收入的情形，如有，请披露具体情况，包括涉及期间、金额、主要经销商及调整情况；（5）分析相关内部控制环节失效的原因、发现环节，以及该缺陷被认定为重要缺陷而非重大缺陷的依据，并说明公司针对上述内控控制缺陷已采取的整改措施以及目前整改效果。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】：

（一）列示经销及直销模式下自合同签订到收入确认之间的主要环节、时间周期、各环节公司主要的履约义务、对应收入确认时点及考虑，说明年报披露按照是否由公司安装校验区分不同收入确认时点的原因，不同确认时点涉及收入金额、占比，相关确认方式是否符合会计准则及行业惯例；

1、直销模式

直销模式主要系公司直接向医院、医疗机构等终端客户销售医疗影像设备。业务流程从合同签订起始，主要依次经历商务洽谈及合同签订、收取合同预付款、生产排产（包括根据安全生产库存的预排产，尤其是畅销产品的安全库存）、产品出库发运、产品到货签收、设备安装验收确认、对账结算及尾款收取等环节。

公司依据《企业会计准则第14号——收入》控制权转移原则，结合医疗设备行业特性、风险报酬转移节点差异、主要依据与客户签订的合同履约义务划分，有以下两种确认方式：

（1）常规设备（主要为DR类等产品），对于合同约定送达指定地点的、可以由第三方进行安装的设备，产品出厂已完成调试校准，客户签收后即可自主使用并取得设备全部控制权，公司以客户货物签收时点作为设备收入确认时点；如果合同有特殊约定，需经终端客户验收，则根据合同约定在终端客户完成安装验收并签署正式验收报告作为收入确认时点。

（2）大型影像类医疗设备（通常包括DSA、CT、MR等大型产品），无论合同是否约定验收条款，公司仍然谨慎性地按照医疗设备行业惯例，在终端客户完成安装验收并签署正式验收报告作为收入确认时点。

公司常规设备如果没有特殊原因，自合同签订至交付完成周期通常为15–45天，大型影像类医疗设备因场地勘测、管线布设、安装调试、医疗合规验收等流程，整体周期一般为30–90天。各环节中，公司主要履约义务包括按照国家医疗器械标准及合同约定规格生产合格设备、承担货物运输及在途风险、完成设备现场安装调试以及操作人员培训等，并在合同约定质保期内提供维修、技术支持等售后服务。

2、经销模式

经销模式主要系公司向经销商、渠道合作商进行产品销售，业务流程依次为经销协议签订、经销商下单、收取货款、产品备货出库、物流配送、经销商货物签收等环节。

公司依据《企业会计准则第14号——收入》控制权转移原则，结合医疗设备行业特性、风险报酬转移节点差异、主要依据与客户签订的合同履约义务划分，根据产品分类包含两种确认方式：

（1）常规设备（主要为DR类等产品），公司经销商一贯的流程为，因经销商基本上已经锁定意向客户，与经销商签订的合同约定下，经销商为了尽快回笼资金，基本上不会保留库存。公司主要履约义务为向经销商提供符合质量标准的合格产品、提供完整医疗器械备案资料及合格证明、承担发货至约定收货地点的运输义务、提供原厂统一售后质保支持。经销合作协议明确约定，货物完成签收后，设备的终端配送、终端安装验收及终端回款风险均由经销商自行承担，公司不参与下游终端服务，亦不承担终端销售风险。经销商签收货物后，商品毁损、滞销、价格波动等风险报酬及商品控制权已完整转移。经销模式下收入确认时点与直销模式一致，公司以客户货物签收时点作为设备收入确认时点；如果合同有特殊约定，需经终端客户验收，则根据合同约定在终端客户完成安装验收并签署正式验收报告作为收入确认时点。

（2）大型影像类医疗设备（通常包括DSA、CT、MR等大型产品），无论与经销商签署的合同是否存在约定验收条款，公司仍然谨慎性地按照医疗设备行业惯例，在终端客户完成安装验收并签署正式验收报告作为收入确认时点。

（3）2025年经销商模式的差异点

如前述公司常规设备一贯的经销模式为期末经销商因有锁定意向客户，经销商一般不保留库存。2025年3月起，开始对经销模式的微调，亦是公司2025年结合市场环境变化以及万东自身品牌和渠道现状等实际情况，激励业务合作伙伴充分利用医疗器械集采的红利阶段，积极争取市场份额的销售策略调整。主要区别在于：为了争取区域市场份额，尤其是针对新业务区域、新产品、新合作伙伴，经销商纳入公司的任务考核，经销商会保留意向客户的周转库存。

3、年报按照是否由公司安装校验区分收入确认时点的原因

公司依据《企业会计准则第14号——收入》控制权转移原则，结合医疗设备行业特性、风险报酬转移节点差异、与客户签订的合同履约义务划分，对于大型医疗影像设备（DSA、CT、MR类产品）由于安装流程复杂、临床调试属于设备达到预定可使用状态的重大履约义务，未完成安装验收，设备将无法投入临床使用，客户无法主导设备产生经济利益，因此即便在与客户签订的合同中只约定送达至客户指定位置签收，但公司仍然谨慎性地按照医疗设备行业惯例，在终端客户完成安装验收并签署正式验收报告作为收入确认时点。而标准化常规设备（DR类产品）出厂已调试合格，安装简单，大多为委托第三方进行安装，公司支付相应的安装费用，因此将其拆分成两个履约义务，货物签收后确认收入、对应的安装费收入计入合同负债，待安装完成后转入收入。

4、不同收入确认时点对应的收入金额、占比情况

报告期内，母公司内销以完成安装验收并取得客户验收单据后确认收入的金额为37,602.39万元，占当期营业收入比例为27.92%，该部分收入主要为大型CT、MR、DSA等医疗影像设备，其中直销收入金额11,015.53万元，占验收收入29.29%，经销收入26,586.86万元，占验收收入70.71%；以客户签收后确认收入的金额为41,604.09万元，占当期营业收入比例为30.89%，主要包含DR等医疗设备，其中直销收入金额7,421.79万元，占签收收入17.84%，经销收入34,182.30万元，占签收收入82.16%。公司外销收入金额为35,972.35万元，占当期营业收入比例为26.71%，以报关出口获取提单后确认收入。公司两类收入确认口径划分清晰、各期收入确认标准保持一致。

5、收入确认方式符合会计准则及行业惯例的说明

公司上述收入确认方式符合《企业会计准则第14号——收入》相关规定，该会计处理方式符合医疗器械行业通行惯例，国内同行业医疗影像设备上市公司普遍采用同类会计政策，对于需要生产厂家专业安装验收的大型医疗设备，以终端验收报告作为收入确认节点；对于常规设备及经销商业务，以客户签收作为收入确认节点，行业会计处理口径一致。

公司名称	销售模式	按照业务类型披露收入确认和计量所采用的会计政策	公司主营业务	政策来源
威高骨科	直销模式	医院直销模式：公司以医院实际消耗并出具消耗单作为客户取得商品的控制权的时点，按照履约义务的交易价格确认收入	骨科材料	山东威高骨科材料股份有限公司2025年年度报告
	经销模式	国内销售经销模式：公司向客户发货，客户签收货物作为客户取得商品的控制权的时点，按照履约义务的交易价格确认收入		
联影医疗	直销模式	对于直销模式，在完成设备安装调试，经客户验收并取得验收报告后产品控制权转移，本集团确认收入；销售产品不需要安装调试但需要购买方签收确认的，在购买方接到产品并签收后产品控制权转移，本集团确认收入	医学影像设备/放射治疗产品/生命科学仪器	上海联影医疗科技股份有限公司2025年年度报告
	经销模式	对于经销模式，在完成设备安装调试并取得安装调试报告后产品控制权转移，本集团确认收入；销售产品不需要安装调试但需要购买方签收确认的，在购买方接到产品并签收后产品控制权转移，本集团确认收入		
迈瑞医疗	直销模式	直销模式是指公司直接将产品销售给终端客户，本集团在客户取得相关商品或服务的控制权时，按预期有权收取的对价金额确认收入	医疗影像设备	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司2025年年度报告
	经销模式	经销模式是指公司先将产品销售给经销商，再由经销商销售给终端客户，本集团在客户取得相关商品或服务的控制权时，按预期有权收取的对价金额确认收入		

（二）列示经销及直销售模式下前五名客户及收入确认具体情况，包括但不限于主要客户名称、对应经销商（如有）、销售金额、应收账款金额、期后回款情况、收入确认具体节点，说明报告期内相关收入是否涉及跨季度调整及调整具体情况；

1、经销模式下前五名客户及收入确认具体情况

单位：万元

客户名称	销售金额	应收账款余额	期后回款	收入确认节点	产品类别
*** Spa	7,367.83	4,676.89	3,874.60	产品报关，取得提单	DR/核磁
华润***医药有限公司	4,859.09	2,056.15	1,708.84	验收	核磁
武汉***科技有限公司	3,737.79	1,171.96	1,171.96	签收	DR
上海***技术有限公司	3,061.73	1,496.56	1,496.56	验收	CT
国药***贸易有限公司	2,792.92	1,886.85	808.65	验收	核磁

2、直销模式下前五名客户及收入确认具体情况

单位：万元

客户名称	销售金额	应收账款余额	期后回款	收入确认节点	产品类别
湖南***委员会	4,812.19	0.00	不适用	签收/验收	DR/CT
新疆***委员会	681.55	0.00	不适用	验收	DR
国家***科学中心	591.15	0.00	不适用	验收	核磁
中国***先进技术研究院	566.64	0.00	不适用	验收	DSA
海南***委员会	564.00	159.68	159.68	验收	核磁

从上表可以看出，经销及直销模式下前五大客户期后回款良好。

3、报告期内相关收入是否涉及跨季度调整及调整具体情况

根据公司内控自查情况，新的经销商模式对于目前处于起步阶段的万东医疗而言，尚需进一步根据公司实际情况完善配套的经销商管理办法等相关制度文件及根据相关的管理办法，应该及时掌握合作经销商的实物库存情况。公司基于谨慎性原则，即便根据与经销商签订的产品销售合同已约定经销商签收即可确认收入，但在对经销商的实物库存核对后，在报告期末，对于存放经销商的实物周转期较长的，仍未能送达到医院、医疗机构等终端客户的产品计入存货–发出商品。

涉及2025年一季度确认收入1,585.01万元，二季度确认收入3,879.83万元，三季度确认收入2,734.80万元。

（三）经销模式下季度末时点存在收入跨期事项涉及的具体情况，包括但不限于销售内容、销售数量、收入确认金额、调整前及调整后的收入确认具体时点、对应终端销售情况等，说明存在上述季度末跨期确认事项的具体成因，未将相关调整作为会计差错更正进行追溯调整的原因；

公司收入确认政策始终严格执行企业会计准则，一贯以控制权转移作为收入确认标准。因2025年全国推进医疗设备以旧换新、县域级医共体集采项目，国产厂商纷纷积极争取国内存量市场。公司为了能够充分利用医疗器械集采的政策红利，推动公司产品，特别是新品，在激烈的市场竞争中，积极争取公立二级及以上医疗机构的市场份额。结合市场环境变化以及万东自身品牌和渠道现状等实际情况，调整销售策略，参照同行业的经销运营模式，前述关于经销模式已经阐述。公司在与经销商合作协议中明确约定，货物完成签收后，设备的终端配送、终端安装验收及终端回款风险均由经销商自行承担，公司不参与下游终端服务，亦不承担终端销售风险。经销商签收货物后，商品毁损、滞销、价格波动等风险报酬及商品控制权已完整转移，因此经销模式下统一以经销商货物签收时点作为收入确认时点，并未对经销商库存进行跟踪管理。在公司自查后发现，经销商模式对于目前处于起步阶段的万东而言，尚需进一步根据公司实际情况完善配套的经销商管理办法等相关制度文件及根据相关的管理办法，对合作的经销商进行跟踪管理。公司基于谨慎性原则，即便根据与经销商签订的产品销售合同已约定经销商签收即可确认收入，仍对经销商库存进行跟踪管理。故而在报告期末，将仍未能送达到医院、医疗机构等终端客户的产品计入存货–发出商品。

（四）说明报告期相关收入确认方式是否较以前年度发生变化，并自查除已发现的报告期内季度末跨期确认事项外，其他季度间及近三年年度间是否存在跨期确认收入的情形，如有，请披露具体情况，包括涉及期间、金额、主要经销商及调整情况；

公司于2025年3月起，结合市场环境变化以及万东自身品牌和渠道现状等实际情况，激励业务合作伙伴充分利用医疗器械集采的红利阶段，积极争取市场份额，尤其是公立二级以上医院的市场份额。逐步采用如前述经销商模式于2025年的政策微调，因2025年新修订的经销商管理制度及配套管理，尚需进一步完善，在经公司审慎评估后，于公司发布的2025年度业绩预告中，充分考虑了经销商管理制度修订给予公司业绩的可能影响。在公司报告期末，将未能送达到医院、医疗机构等终端客户的产品计入存货–发出商品。因此，报告期相关收入确认方式较以前年度未发生变化。近三年年度间公司不存在跨期确认收入的情形。

（五）分析相关内部控制环节失效的原因、发现环节，以及该缺陷被认定为重要缺陷而非重大缺陷的依据，并说明公司针对上述内控控制缺陷已采取的整改措施以及目前整改效果。

1、公司经销模式相关内部控制环节尚需完善的原因

本次内部控制环节尚需进一步完善，主要系经销商管理相关制度刚刚建立，并处于试运行周期，内控执行尚有未考虑到位之处所致，相关内控尚需完善的原因具体如下：

公司意识到本年新增的经销商模式下对经销商备货管控机制尚需完善，经销商管理制度未对经销商设置贴合实际业务的合理库存限制、未设置大额订货预警；经销商为完成考核任务，容易形成渠道库存饱和，而未能及时送达医院、医疗机构等终端用户；公司对经销商库存、终端动销、真实备货需求跟踪不足，由于业务部门仅依据经销商下单及签收单据确认交易完成，未能及时识别有无真实终端需求的备货行为；公司对销售人员考核侧重出货金额，未将经销商库存合理性、终端消化率纳入考核；公司内审对经销业务风控穿透不足，仅审核发货、签收等资料，岗位应延申其职责要求，及时追索业务相关岗位提供必要的经销商库存、终端销售数据，用以判断交易实质。未能及时识别是否为真实的终端需求，或是渠道库存造成的收入期间错配，复核管控存在一定的滞后性。

2、内控缺陷发现环节

公司通过数据分析比对，发现经销商库存存在异常现象，识别出收入确认节奏存在一定的异常。在公司自发的经销商库存核查环节，公司相关业务部门对经销商期末库存核查时，发现多名经销商库存周期较长，终端动销偏低，有可能存在超过正常备货限额行为，即同一型号的产品数量不超过2台，周转期最多不超过90天；对于销售收入进行穿透核查，匹配收入、应收及回款情况，发现经销商在合同履约环节存在管控漏洞导致的期间错配问题。上述情况主要因终端客户场地准备工作、资质审核进度、招投标环节等延后，按公司常规设备一贯遵循的经销商模式，2025年末调整至发出商品。这部分产品会在2026年陆续完成收入确认。

3、认定为重要缺陷而非重大缺陷的依据

结合《企业内部控制评价指引》，公司将本次经销商管控缺陷认定为重要缺陷、不认定为重大缺陷，依据如下：

（1）公司在与经销商签订的合同中明确约定，货物完成签收后，设备的终端配送、终端安装验收及终端回款风险均由经销商自行承担，公司不参与下游终端服务，亦不承担终端销售风险。经销商签收货物后，商品毁损、滞销、价格波动等风险报酬及商品控制权已完整转移，但因经销商相关的配套制度及管理尚需进一步完善，公司在报告期末，通过公司发布的2025年度业绩预告中，充分考虑了经销商管理制度修订给予公司业绩的可能影响，更谨慎地将未能送达到医院、医疗机构等终端客户的产品计入存货–发出商品，占当期营业收入比例较低，不存在大额虚增收入的情形，仅存在季度间时间性差异。该缺陷仅造成同一年度内不同季度收入错配，对公司全年财务数据、资产负债无失真影响。

2025年内控评价报告认定为重要性缺陷，是公司出于谨慎性考虑，延用公司原有的经销商销售模式时进行的必要调整。

（2）不存在主观舞弊情形，本次事项为经销商相关的配套制度及管理尚需进一步补充完善，导致内控执行不够严谨，不存在管理层、业务人员故意虚构交易、操纵利润、造假舞弊等主观恶意行为。

（3）未损害内控整体有效性，公司采购、生产、资金、税务、重大投融资等核心内部控制健全有效，仅为经销商末端管控缺陷导致，报告期内发货审核环节存在局部执行瑕疵，未动摇整体内控体系。

4、针对经销商内控缺陷已采取的整改措施

（1）根据公司实际业务情况，进一步修订并完善经销管理制度，本制度适用于公司全品类产品、所有签约经销商，目的是为了建立经销商库存管控体系，制定经销商安全库存标准，对经销商超出合理备货额度的订单进行限制，严控异常大额采购。对经销商大额订单实行销售、财务等必要审批，核查采购合理性、终端真实需求，禁止无商业实质的业务行为。

（2）优化经销商销售考核规则，弱化经销商冲量动机，改为年度综合考核、终端动销考核，引导经销商均衡进货。强化经销商动态巡检，建立经销商月度库存巡查机制，定期抽查经销商库存、出库台账，跟踪终端动销情况，对高库存经销商进行预警、限流管控。具体经销商库存管理政策如下：

1. 经销商签约后可选择将产品发至指定地点。
2. 库存周转期限自从产品首次发货之日起小于等于90天。
3. 公司按季度复盘库存周转情况，严控近效期、滞销品。
4. 库存超期处理政策：项目不计入业绩达成、不计入优惠核算；提高新增订单首付比例、降低赊销额度和期限。
5. 非产品质量原因概不退货，但经销模式下如遇终端采购需求发生变化，或者经销商提前预测采购的产品型号或配置在订单落地的过程中发生变化或者调整，经公司核实信息属实后，会酌情考虑更换产品或者型号以确保经销商的库存可正常周转，不造成货物积压滞销。

分级管控：

库存临近周转期限：发布预警提醒，督促加快终端出货；

库存严重超期：执行订单限流，限制新增备货量，直至库存恢复合理区间；

（3）调整销售人员考核机制，将经销商库存合理性、铺货合规性纳入销售考核，从业务源头杜绝季末存货异常增长。

5、目前整改效果

公司目前执行修订后的经销商管理制度，修订完成后，经销商月度采购节奏均衡，经销商期末库存处于合理区间，库存周转明显改善。收入确认更加匹配业务实质，营收确认节奏与终端实际动销匹配，业务人员合规风控意识全面提升，经销商合规经营意识增强。本次经销商管控缺陷已完成整改闭环，相关流程固化、执行可追溯，不存在同类持续性内控问题，内控运行有效性显著提升。

会计师的核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项我们实施的审计程序包括但不限于：

1、关注董事会和经理层凌驾于控制之上的风险而设计的控制、内部信息传递和财务资金管理流程的控制、财务决策及核算的独立性，以及控股股东是否违规干涉公司的具体运作，影响公司经营管理的独立性，是否干预公司的财务、会计活动。

2、针对董事会和经理层凌驾于控制之上风险，除内控审计对公司治理和内部控制组织架构设计测试、大额资金募集资金的审批与使用审批测试、关联交易的决策程序审批外，测试日常会计核算过程中做出的会计分录以及编制财务报表过程中做出的其他调整是否适当；复核会计估计是否存在偏向，并评价产生这种偏向的环境是否表明存在由于舞弊导致的重大错报风险；对于超出被审计单位正常经营过程的重大交易，或基于对被审计单位及其环境的了解以及在审计过程中获取的其他信息而显得异常的重大交易，评价其商业理由(或缺乏商业理由)是否表明被审计单位从事交易的目的是为了对财务信息做出虚假报告或掩盖侵占资产的行为。

3、测试和评价万东医疗与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

4、了解经销商合作模式、销售合同条款、相关信用政策。

5、关注发货目的地、客户签收及验收过程等是否存在异常，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则规定。

6、对收入执行截止测试，确认收入是否计入恰当的会计期间。

7、关注年末12月大额冲销、调整收入分录、重点核查调整依据。

8、将识别出公司销售流程存在重要缺陷，与公司审计委员会进行充分沟通。

（二）核查结论

基于上述执行的审计程序，我们认为：

1、报告期相关收入确认方式较以前年度未发生变化，近三年年度间不存在跨期确认收入。

2、公司销售流程存在重要缺陷，公司已在内控自评报告中进行了充分披露并于2025年12月31日之前进行了整改，除此以外，未发现公司治理及内控存在异常。

问题2、关于经营情况与集采影响。年报显示，2025年公司实现营业收入13.47亿元，同比下降11.64%，主要系集采项目交付周期拖长，导致国内收入较去年同期有所降低，同时毛利率比上年减少9.07个百分点；其中直销模式收入1.96亿元，同比减少58.55%，分销模式收入10.18亿元，同比增长6.19%。实现归母净利润–2.28亿元，上年同期为盈利1.57亿元，系上市以来首次亏损。分季度看，公司第四季度收入1.58亿元，环比下降54.20%，同比下降63.90%；归母净利润–2.01亿元，第四季度亏损占全年亏损额的88.20%。2026年一季度公司实现营业收入4.07亿元，同比增长8.92%；归母净利润–1,593.40万元，上年同期为盈利3,505.22万元，主要系集采项目陆续交付，营业收入和营业成本均较同期增长，但营业成本的增幅更高所致。同时，2025年末公司应收账款账面余额5.73亿元，同比增长14.31%；坏账准备1.36亿元，其中单项计提坏账准备6,560.80万元；信用减值损失发生额0.46亿元，同比增长81.34%。应收账款周转天数为109.41天，较上年76.74天大幅提高。

请公司补充披露：（1）分产品（DR、核磁、DSA、CT）列示2025年主要产品在境内外市场的销售单价、销售数量、单位成本及其同比变动幅度，报告期内公司参与集采项目情况及涉及的主要产品类型、销售区域等，分析集采政策对公司各主要产品收入、毛利、毛利率的影响；（2）列示报告期内公司集采项目交付的一般周期及拖长原因，并量化分析集采项目交付周期拖长对2025年及2026年一季度收入确认金额的影响，说明2025年第四季度收入大幅下降且亏损集中的合理性，与同行业相关情况是否可比；（3）列示2025年应收账款前五大客户及按照单项计提坏账准备客户的具体情况，包括客户名称、是否为关联方、销售内容、销售金额、应收账款余额、账龄、坏账准备计提金额及比例、逾期情况及期后回款金额，是否为本期新增客户，并分析2025年应收账款信用减值损失大幅增加的原因；（4）说明在集采执行后且收入下滑的情况下，公司应收账款不降反增、周转天数大幅增加的合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】：

（一）分产品（DR、核磁、DSA、CT）列示2025年主要产品在境内外市场的销售单价、销售数量、单位成本及其同比变动幅度，报告期内公司参与集采项目情况及涉及的主要产品类型、销售区域等，分析集采政策对公司各主要产品收入、毛利、毛利率的影响；

1、分产品列示2025年主要产品在境内外市场的情况变动

单位：万元

内销	销售单价	同比	销售数量（套）	同比	单位成本	同比
DR	25.45	–7.08%	1,311	2.74%	17.18	32.67%
CT	78.49	–12.56%	236	–21.85%	71.47	3.64%
核磁	201.86	8.78%	77	–20.62%	197.13	34.93%
DSA	232.85	11.13%	15	–61.54%	104.24	12.27%

单位：万元

外销	销售单价	同比	销售数量（套）	同比	单位成本	同比
DR	23.77	–18.45%	306	144.80%	13.20	–16.78%
CT	101.02	–2.22%	45	200.00%	71.47	–2.76%
核磁	353.68	19.01%	39	14.71%	224.19	7.34%
DSA	244.85	4.05%	7	16.67%	115.17	18.97%

2025年国内医疗设备集采呈现“基层大幅降价、高端适度控价、国产替代加速”特征。公司核心产品均受集采降价与成本上行双重影响，整体毛利、毛利率同比下滑。其中DR产品盈利承压最为严重，CT产品售价及毛利也大幅下滑。但是DR产品凭借高端产品结构优化具备较强盈利韧性，未来规模效应有望持续释放。境外市场暂未受国内集采政策影响，保持盈利稳定的态势。

DR产品中高端品类新东方1000L和CBCT全部内销，外销均为中低端产品，因此销售单价和单位成本均低于内销；核磁产品中高端品类无液氦i–vision产品基本上销往海外，而相对低端的永磁产品内销占比超过外销，因此外销的销售单价和单位成本均高于内销；DSA产品外销时会选配非标配置，相应的销售单价和单位成本也会略高于内销。

2、报告期内公司参与集采项目情况及涉及的主要产品类型、销售区域等

中标日期	采购人	产品类型	数量（套）
2025/1/2	新疆生产建设兵团卫生健康委员会	DR	49
2025/2/13	新疆生产建设兵团卫生健康委员会	DRF	4
2025/2/14	贵州省卫生健康委员会	MR	2
2025/4/22	福建省卫生健康委员会	MR	26
2025/4/22	福建省卫生健康委员会	MR	9
2025/4/22	福建省卫生健康委员会	MR	8
2025/5/9	湖南省卫生健康委员会	CT	44
2025/5/9	湖南省卫生健康委员会	DR	93
2025/5/16	新疆维吾尔自治区卫生健康委员会	DR	192
2025/5/16	新疆维吾尔自治区卫生健康委员会	DR	75
2025/5/23	河南省卫生健康委员会	CT	19
2025/5/23	河南省卫生健康委员会	CT	42
2025/6/3	黑龙江省卫生健康委员会	CT	5
2025/6/3	黑龙江省卫生健康委员会	CT	7
2025/6/20	河南省卫生健康委员会	DR	49
2025/6/20	河南省卫生健康委员会	DR	84
2025/8/4	山西省卫生健康委员会	DR	39
2025/8/4	山西省卫生健康委员会	DR	19
2025/8/4	山西省卫生健康委员会	DR	3
2025/8/6	四川省卫生健康委员会	DR	51
2025/8/20	辽宁省卫生健康委员会	MR	1
2025/8/20	安徽省卫生健康委员会	MR	1
2025/9/3	江苏省卫生健康委员会	DR	31
2025/9/28	安徽省卫生健康委员会	DR	26
2025/10/11	黑龙江省卫生健康委员会	MR	3
2025/10/22	辽宁省卫生健康委员会	DR	15
2025/10/22	辽宁省卫生健康委员会	DR	3
2025/10/28	新疆生产建设兵团卫生健康委员会	DR	14
2025/11/11	吉林省卫生健康委员会	MR	1
2025/11/11	吉林省卫生健康委员会	MR	1
2025/11/12	辽宁省卫生健康委员会	CT	3
2025/11/27	辽宁省卫生健康委员会	DR	8
2025/12/8	黑龙江省卫生健康委员会	DR	3
2025/12/19	甘肃省卫生健康委员会	MR	2
	合计		932

公司2025年省级集采共中标34个项目，中标932台，中标金额5.2亿，平均折扣率为46%。34个项目涉及13个中标省份，其中2025年1月2日新疆中标的49台双立柱DR是公司中标的第一个集采项目。集采项目涉及MR、CT、DR、胃肠机4类产品，其中MR中标54台，包含1.5T 45台、3.0T 9台；CT中标120台，包含32排以下24台、32排及以上89台、64排及以上7台；胃肠机中标4台；DR中标754台，包含双立柱238台、悬吊DR 510台、移动DR 6台。受整个市场竞争环境影响，若不采用降低价格的策略，有可能导致丢失932个使用用户，缺失5.2亿的营业收入。据相关媒体公开报道，2025年省级医疗设备集采DR、MR、超声普遍大幅降价，全行业放射影像设备集采平均折扣率45%左右，超声设备降价幅度更大。万东医疗本年度集采项目平均折扣率46%，处于行业合理区间，价格公允、与行业公开水平基本一致。

2025年省级集采折扣率偏低，主要系省级集中采购爆发、基层设备更新扩容、国产替代加速、产品同质化竞争、多省价格联动及大批量打包采购等多重因素叠加所致，属于行业常态化合理降幅，价格公允、程序合规。

3、集采政策对公司各主要产品收入、毛利、毛利率的影响

单位：万元

内销产品		收入	同比	毛利	同比
DR		33,368.74	–4.53%	10,840.27	–41.17%
	集采	12,094.93	34.60%	1,171.25	6.36%
	零售	21,273.81	–39.14%	9,669.02	–47.52%
CT		18,523.90	–31.67%	1,657.39	–73.62%
	集采	6,091.65	22.47%	–420.78	–6.70%
	零售	12,432.25	–54.14%	2,078.17	–66.92%
MR		15,543.46	–13.65%	364.28	–90.48%
	集采	4,859.09	26.99%	–756.37	–19.76%
	零售	10,684.37	–40.64%	1,120.66	–70.72%

通过上表可以看出，核心产品毛利均大幅下降，其中集采毛利率降幅远超零售毛利率降幅，其主要原因系：①公司整体营销战略导向所致，为扩大市场份额，调整部分产品零售基价，销售单价大幅下降。②集采项目低价格竞标，由此导致的日常销售价格下调，其中集采的非标配零部件大部分从外部采购，对于成本的影响较大。

（二）列示报告期内公司集采项目交付的一般周期及拖长原因，并量化分析集采项目交付周期拖长对2025年及2026年一季度收入确认金额的影响，说明2025年第四季度收入大幅下降且亏损集中的合理性，与同行业相关情况是否可比；

1、公司集采项目交付的一般周期及拖长原因

（1）各产品常规交付验收周期

公司DR、CT、MR产品集采项目，从合同签订、设备发货、运输进场、安装验收至最终收入确认，形成标准化交付周期体系，不同品类因设备复杂度、安装条件差异存在明显差异，常规无异常情况下交付验收周期如下：

①DR设备：常规交付周期15–45天，设备结构简单、安装调试便捷，基层医院适配性高，是交付效率最高的集采品类；

②CT设备：常规交付周期30–90天，需场地改造、屏蔽防护、管线适配，验收流程需匹配医院设备科；

③MR设备：常规交付周期30–90天，设备精密性高、磁屏蔽施工复杂，需专业环评、场地整改及多轮临床校准验收。

（2）集采项目交付周期普遍拖长的核心原因

2025年公司集采项目主要中标交付产品涉及DR、CT、MR三类产品，交付周期整体延长30%–60%，部分县域及省级重点项目延期超60天，属于行业普遍的客观现象，核心原因分为政策环境、下游客户、项目执行三类：

①财政拨付与专项债节奏放缓，2025年国内医疗专项债发行规模同比回落，公立医院、县域医共体财政资金审批、拨付流程大幅拉长，多数医院采取“先收货、后验收、延后付款”模式，为匹配资金到位节奏，设备最终推迟验收，直接延后收入确认节点。

②基层医院配套条件滞后，本次集采放量核心市场为县域、基层医疗机构，多数基层医院存在机房改造、防护施工、电力扩容未达标问题，设备到货后无法及时进场安装，需二次整改施工，大幅拉长交付周期；三甲医院新增院区改造、科室升级工期延误，同样导致高端设备交付延期。

③集采批量交付集中叠加验收拥堵，2025年多省影像设备集采集中落地，公司中标订单量同比大幅增长，四季度为集采订单集中发货期，叠加医院年末结算、审计、科室排班紧张，验收排期拥堵，无法及时完成闭环验收流程。

2、交付周期拖长对2025年、2026年一季度收入确认的影响

（1）2025年集采收入量化影响

2025年公司三大类产品集采中标订单总额同比大幅增长，全年已发货未验收、未确认收入的集采订单金额约1.30亿元，占2025年全年营收比重约9.65%。分产品量化明细如下：

①DR设备：未满足收入确认条件，未确认收入金额4,775.88万元，主要为新疆、湖北、山西县域集采批量订单，根据合同约定需各基层单位完成验收。由于上述设备未完成相应的验收，因此2025年末确认收入，在2026年一季度完成验收确认收入916.59万元。

②CT设备：未满足收入确认条件，未确认收入金额3,748.11万元，以湖南、河南集采设备为主。由于上述设备未完成相应的验收，因此2025年末确认收入，在2026年一季度完成验收确认收入2,302.40万元。

③核磁设备：未满足收入确认条件，未确认收入金额3,616.76万元，1.5T集采设备占比最高，3.0T高端设备交付相对稳定。由于上述设备未完成相应的验收，因此2025年末确认收入，在2026年一季度完成验收确认收入3,156.02万元。

（2）2026年一季度集采收入量化影响

2025年末，未满足收入确认条件的已发出商品的集采项目，对应的收入为1.30亿元，于2026年一季度陆续开始验收，2026年一季度实现收入确认6,395.36万元，占2026年一季度营收比重15.73%。

3、2025年第四季度收入大幅下降、亏损集中的合理性分析

（1）第四季度为全年集采订单集中发货期，但受年末医院审计结算、安装验收拥堵、财政资金年末冻结、配套施工停工等因素叠加影响，设备验收闭环率大幅下滑，导致第四季度营收断崖式下滑，形成季节性收入低点。

（2）公司持续加大研发投入，调整市场布局，以及人员结构调整，导致人员成本同比上行。

（3）为匹配全年集采大额订单交付，公司前三季度集中备货生产，第四季度库存商品、发出商品规模处于年内高位，叠加集采终端价格持续下行，集采低价中标产品毛利率大幅压缩，对于未投产以及未交付的亏损集采订单均计提了减值准备，进一步放大第四季度亏损幅度，导致全年亏损集中于第四季度。

2025年度存货跌价准备计提情况（未交付的亏损集采项目）

单位：万元

采购人	产品类型	计提跌价准备金额
新疆维吾尔自治区卫生健康委员会	DR/CT	841.00
福建省卫生健康委员会	MR	771.21
河南省卫生健康委员会	CT	173.87
湖南省卫生健康委员会	CT	59.33
黑龙江省卫生健康委员会	CT	19.18
集采小计		1,864.60
其他零售		167.58
合计		2,032.18

2025年四季度收入大幅下降、亏损集中，并非公司经营恶化、市场竞争力下滑导致，而是集采交付周期错配、年末安装验收季节性滞后、成本费用刚性、存货及应收减值计提等多重行业共性因素叠加形成的阶段性、暂时性业绩波动，具备充分的商业合理性与会计合理性。公司在手集采订单充足，基本面未发生实质性变化。

4、同行业对比分析

2025年国内集采项目交付、验收、回款周期显著拉长，年末大量订单递延至次年确认，四季度营收增速明显放缓，合同负债、发出商品余额同比大幅增长，收入确认滞后特征高度趋同。全行业呈现“集采以量换价、营收滞后确认、毛利普遍收缩、四季度集中承压”的格局，基础设备降幅远超高端设备，中小厂商、设备品类单一厂商亏损压力更为突出，与公司DR、CT为主，中低端设备占比高，受集采冲击显著的业绩表现完全匹配。行业共性成因一致，均受医疗专项债放缓、基层配套不足、年末验收拥堵、集采降价压缩利润、DRG/DIP控费深化等行业宏观与政策因素影响，业绩波动具备充分的行业可比性。

同行业可比情况如下：

单位：亿元

项目	迈瑞医疗			祥生医疗		
	2025年4季度	同比	环比	2025年4季度	同比	环比
收入	74.5	2.76%	–18.04%	0.93	–13.05%	–13.46%
毛利	40.7	0.49%	–28.35%	0.52	–15.65%	–15.78%
毛利率	54.63%	–1.23%	–7.86%	56.48%	–1.74%	–1.56%

（三）列示2025年应收账款前五大客户及按照单项计提坏账准备客户的具体情况，包括客户名称、是否为关联方、销售内容、销售金额、应收账款余额、账龄、坏账准备计提金额及比例、逾期情况及期后回款金额，是否为本期新增客户，并分析2025年应收账款信用减值损失大幅增加的原因；

1、报告期末，公司应收账款前五大客户

单位：万元

客户名称	是否关联方	销售内容	2025年销售金额	应收账款余额	坏账准备	计提比例	是否2025年新增	账龄	期后回款
*** Spa	是	DR/核磁	7,368	4,677	144	3.1%	否	1年以内/1–2年	3,874.60
中国***卫勤局	否	DR	–	3,311	662	20.0%	否	1–2年	–
华润***医药有限公司	否	核磁	5,864	2,056	45	2.2%	是	1年以内	1,709
佳木斯***中医院	否	核磁	50	1,825	1,006	55.1%	否	2–3年	–
国药***贸易有限公司	否	核磁	2,793	1,749	38	2.2%	否	1年以内	855

目前五大应收账款中超期未付款客户主要受外部行业竞争及内部付款流程影响。该部分客户均成立时间较长、经营状况良好，无重大法律诉讼等异常情形。综上，该部分客户信用风险并未显著增加。同时，应收账款坏账准备计提比例依照迁徙率测算，客观反映了预期信用损失，应收账款坏账准备计提充分。

2、报告期末，单项计提前五大客户

单位：万元

名称	是否关联方	期末余额			
		账面余额	坏账准备	计提比例（%）	计提依据
大连***器械有限公司	否	626.29	626.29	100.00	预计难以收回
沈阳***设备有限公司	否	437.86	437.86	100.00	预计难以收回
*** ITALIA S.R.L.	否	223.94	223.94	100.00	预计难以收回
重庆***器械有限公司	否	220.67	220.67	100.00	预计难以收回
成都***设备有限公司	否	188.38	188.38	100.00	预计难以收回
合计		1,697.15	1,697.15		

报告期末，单项计提前五大客户应收账款账龄均已在五年以上，针对上述客户，公司均已通过中信保或工商信息网执行背景调查，显示该部分客户均已注销或显示经营异常。公司一贯高度重视长账龄应收款项回收工作，公司会组织专人负责、分层催收、法律辅助的催收机制，多措并举开展清收。公司针对尚有履约能力的客户，安排专人通过电话、发函、锁机、上门走访等方式持续催收，并积极与客户协商分期、以物抵债、债权转移等方式；对多次沟通无效、故意拖延付款的客户，委托法律顾问出具律师函，正式催告履行付款义务，施加法律约束；对具备偿债能力但恶意拖欠、客户主体存续的款项，评估诉讼时效、证据完整性，择机启动司法程序；对已停业、失联客户，固定债权证据，做好诉讼准备，通过法律手段维护公司利益。对单独计提全额坏账的客户，公司均已从前述的催収过程中做了较为充分的工作，且通过中信保或工商信息网执行背景调查，显示该部分客户均已注销或显示经营异常，因此全额计提坏账。

3、2025年公司应收账款信用减值损失大幅增加，系行业政策变化、下游客户资金承压、账期显著拉长、收入确认与回款错配等多重行业共性因素叠加导致。

（1）下游财政与医疗机构资金承压，行业回款周期系统性拉长

2025年国内地方医疗专项债发行节奏放缓、财政收支承压，叠加公立医院、县域医共体持续执行DRG/DIP控费政策，下游医疗机构普遍出现资金周转紧张、付款审批流程延长、付款节点延后的行业共性问题。公司自2025年深度参与集采项目后，集采的核心客户以各地县级医院、地市公立医院、基层医共体平台为主，该类客户高度依赖财政拨付资金，年内大规模出现验收延后、付款滞后情况，导致账款账期较上年显著拉长，集采项目的应收款项规模大幅增加。基于预期信用损失模型，账龄结构变动导致公司需计提更高比例的信用减值准备，是减值损失大增的外部原因。

（2）集采业务放量导致应收账款规模大幅抬升，风险敞口同步扩大

本年公司DR、CT、核磁集采中标规模、交付体量大幅增长，集采业务呈现“批量供货、延后验收、分期回款”的行业特征。集采订单多为政府主导的批量采购项目，合同回款周期显著长于常规市场化订单。随着2025年集采收入占比大幅提升，公司应收账款余额同步大幅增长，整体信用风险敞口持续扩大。在预期信用损失计提模型下，应收基数增加直接带动计提金额同比大幅上升。

（3）阶段性回款与收入确认错配，集中加剧年度减值压力

2025年第四季度为集采集中发货期，但受年末审计、资金结算暂停影响，款项回款停滞，年末应收账款余额处于年内高位，且集中形成短期逾期应收款。该部分年末新增逾期款项无法在年内完成回款核销，全部纳入年末减值计提范围，集中放大2025年度信用减值损失规模，属于季度性错配导致的阶段性减值压力，2026年随着集中验收回款落地，相关逾期应收将逐步清零，减值压力将显著缓解。

（四）说明在集采执行后且收入下滑的情况下，公司应收账款不降反增、周转天数大幅增加的合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异。

1、在集采执行后且收入下滑的情况下，公司应收账款不降反增、周转天数大幅增加的合理性

（1）集采“以量换价+延后结算”模式，直接造成营收收缩、应收规模抬升。

2025年公司DR、CT、MR产品深度参与全国多省基层集采，集采规则呈现大幅降价、批量供货、验收后置、分期回款的核心特征。一方面，集采单价大幅下行抵消了销量增量贡献，导致当期整体营收同比下滑；另一方面，集采订单均为政府主导的批量采购项目，区别于传统市场化订单“发货即回款”模式，集采项目明显倾向“产品安装验收合格、财政拨付款项”的规则，结算周期较常规订单大幅拉长。公司为锁定集采份额、实现国产替代，2025年度批量履约发货，形成大量已交付未结算债权，在营收因降价缩水的同时，应收账款规模持续累积，形成“收入下滑、应收增长”的典型集采特征。

（2）下游客户资金普遍承压，回款普遍放缓。

2025年地方财政收支承压、医疗专项债发行收缩，叠加DRG/DIP控费持续深化，公立医院、县域医共体付款审批周期大幅延长，集中出现延期付款现象。国内民营医疗行业深度出清，大量中小民营医院资金流断裂、履约付款能力恶化、逾期欠款规模大幅增加。因此，即便营收有所下滑，应收账款余额仍被动抬升，回款周转效率显著弱化。

（3）年末季节性结算停滞，加剧指标错配幅度

第四季度为医院年度审计、资金清算窗口期，行业普遍暂停设备验收与款项拨付，公司四季度集中发货形成大量债权但无回款落地。因此，第四季度收入因验收停滞大幅收缩，进一步放大“收入下滑、应收高增、周转天数大幅增加”的错位。

2、同行业可比公司应收账款周转天数比较

公司名称	项目	2025年度	2024年度	主营业务
威高股份	收入（亿元）	133.9	130.9	骨科材料
	应收账款周转天数	211	209	
万东医疗	收入（亿元）	13.47	15.24	医疗影像设备
	应收账款周转天数	119	92	

2025年国内医疗器械行业整体呈现集采降价致营收承压的统一特征，公司指标变动趋势与头部可比公司不存在重大差异。

2025年行业主流设备厂商受集采大幅降价影响，整体营收增速普遍回落甚至阶段性下滑。但各家企业为抢占集采份额、完成国产替代，均保持批量发货节奏，导致营收规模与回款周期同步承压，同行业的应收账款周转天数依然保持较高位。公司2025年度营业收入较去年同期下降11.64%，但MR产品收入占比由去年的18.4%提升至21.8%，增长3.3个百分点，按MR产品分析其2025年周转天数为143天，与同行业可比公司不存在重大差异，但拉长了公司整体的周转天数。

会计师的核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项我们实施的审计程序包括但不限于：

1、对销售收入的核查：

（1）测试和评价公司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2025年度销售招投标情况。

（3）了解经销商合作模式、销售合同条款、相关信用政策。

（4）关注发货目的地、客户签收及验收过程等是否存在异常，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则规定。

（5）结合公司产品类型及客户情况对收入以及毛利情况执行分析性复核程序，判断本期销售收入和毛利率变动的合理性。

（6）实施收入细节测试：从公司销售收入明细中选取样本，核对销售合同或订单、销售出库单、送货单签收记录或验收报告。

（7）针对2025年度销售金额较大的客户执行函证程序，未收到确认回函的执行了替代程序。

（8）对收入执行截止测试，确认收入是否计入恰当的会计期间。

（9）抽取一定的比例获取终端用户设备导出的医疗设备运行日志，佐证收入的真实性。

2、针对应收账款的核查：

（1）了解与应收账款相关内部控制，测试关键内部控制设计和执行的有效性。

（2）获取期末应收账款明细表、应收账款账龄分析表等，结合客户信用期情况，分析应收账款变动的合理性。

（3）对主要客户本期销售金额和期末应收账款余额进行函证，检查销售业务的真实性，评价应收款项坏账准备计提金额的充分性。

（4）取应收账款坏账准备计提表，检查信用风险组合的划分是否正确，测算坏账准备计提的正确性，评价预期信用损失率的合理性及损失准备计提的准确性。

（5）通过公开信息核查公司主要客户和新增客户的主要股东、控股股东、主要管理人员等是否与控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系。

（二）核查结论

基于上述执行的审计程序，我们认为：

1、公司2025年度应收账款的信用减值计提政策符合企业会计准则的规定，未发现明显坏账计提不充分的情形。

2、公司2025年度在集采影响下的收入确认未见异常。

问题3、关于存货与采购结算。年报显示，2025年末公司存货账面余额6.37亿元，较年初增长196.58%，其中库存商品大幅增长至4.64亿元，主要系期末发出商品尚未验收以及集采项目备货库存增加所致。主要产品中，DR产量同比增长71.28%，销量同比增长15.42%，库存量同比增长936.36%；核磁、DSA、CT产量分别同比增长51.69%、44.83%、86.10%，销量分别同比下降11.45%、51.11%、11.36%，库存量分别同比增长630%、400%、717.86%。存货周转天数约为156天，上一年度为110天。存货跌价准备发生额2,032.13万元，较上期402.77万元大幅增长。2025年末，公司应付票据账面余额4.18亿元，同比增长409.45%。近3年预付款项期末余额分别为0.31亿元、0.13亿元、0.17亿元，同比分别变动–57.53%、–58.06%、30.77%。

请公司补充披露：（1）分产品（DR、核磁、DSA、CT）列示2025年期末存货的具体构成，包括原材料、在产品、库存商品、发出商品，发出商品的库龄情况、销售模式，说明是否存在发出商品长期未验收且未确认收入或第四季度冲回前期确认收入、转回存货的情形；（2）说明2025年主要产品库存量均大幅增长的原因及合理性，量化分析DR产量增幅远高于销量增幅，核磁、DSA及CT等产品产销量反向变动的原因及商业合理性，并结合公司最新订单覆盖率及在手订单情况，说明2025年主要产品期末库存是否出现滞销及预计消化时间，存货跌价准备计提的充分性；（3）列示2025年公司前十大供应商及应付票据前五大供应商的具体情况，包括名称、金额及占比、合作年限、是否为关联方、采购内容及款项性质，是否为本期新增供应商，报告期大幅增加以银行承兑汇票方式支付的合理性；（4）列示近三年预付款项前十大支付对象的具体情况，包括名称、类型、金额及占比、合作年限、是否为关联方、采购内容及款项性质，并说明近三年预付款项金额波动较大的具体原因。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】：

（一）分产品（DR、核磁、DSA、CT）列示2025年期末存货的具体构成，包括原材料、在产品、库存商品、发出商品，发出商品的库龄情况、销售模式，说明是否存在发出商品长期未验收且未确认收入或第四季度冲回前期确认收入、转回存货的情形；

1、期末存货分产品（DR、核磁、DSA、CT）

单位：万元

产品大类	原材料	在产品	库存商品	发出商品	其他	合计
CT	3,878.96	3,471.84	4,875.43	10,107.41		22,334.85
DR	969.63	1,490.04	5,109.84	9,030.20		16,600.37
DSA	379.72	478.56	724.97	1,638.10		3,221.51
核磁	322.24	1,550.51	2,492.95	9,028.25		13,394.36
其他*	3,388.72	734.42	1,398.05	2,029.34	648.12	8,198.66
合计	8,939.28	7,725.37	14,601.25	31,833.31	648.12	63,747.33

其他*包含胃肠机、乳腺机、移动式DR、超声

2、发出商品的库龄情况

单位：万元

产品大类	1年以内	1–2年	2年以上	合计
CT	9,731.05	227.45	148.90	10,107.41
DR	8,967.69	13.19	49.33	9,030.20
DSA	1,460.57	177.54		1,638.10
核磁	8,874.45		153.80	9,028.25
其他	2,029.34			2,029.34
合计	31,063.11	418.18	352.03	31,833.31

（1）库龄分布

上述四类主要产品发出商品库龄1年以内合计29,033.76万元，占发出商品91.21%，其中DR产品主要系本回复问题（一）中提及的报告期末经销商未将产品送达终端客户，出于谨慎考虑，公司又将其计入库存商品–发出商品。其余产品主要集中在2025年第三、第四季度发货，仍在正常验收周期内。发出商品库龄在1 - 2年的金额为418.18万元，

主要涉及MR产品，对应的客户因场地设计及施工未能达到安装设备的要求；涉及2年以上的金额为352.03万元，主要涉及第一代初次上市的CT产品核心部件球管质修问题及部分客户一直未取得辐射安全许可证等情况，发出商品一直未予以验收，已计提了相应的跌价准备。

（2）销售模式

发出商品中集采交付的设备占比约37.5%；零售DSA、CT、核磁等大放设备占比约42.30%；DSA、CT、核磁，实施条件允许的情况下，验收周期1–3个月，按项目进度推进验收；零售其他设备占比约20.2%。

综上，发出商品库龄基本都在一年以内，少数由于场地等实施条件不满足等原因无法及时完成安装验收的，确认周期会拉长至半年甚至一年；个别因产品质量纠纷等特殊原因，可能导致最终难以确认收入，已计提了相应的存货跌价准备。除本回复问题（一）中提及的由于报告期末经销商未将产品送达终端客户，出于谨慎考虑，公司又将其计入库存商品–发出商品的情形以外，不存在第四季度冲回前期确认收入、转回存货情形。

（二）说明2025年主要产品库存量均大幅增长的原因及合理性，量化分析DR产量增幅远高于销量增幅，核磁、DSA及CT等产品产销量反向变动的原因及商业合理性，并结合公司最新订单覆盖率及在手订单情况，说明2025年主要产品期末库存是否出现滞销及预计消化时间，存货跌价准备计提的充分性；

1、2025年主要产品库存量大幅增长的核心原因及合理性

（1）产品结构调整：公司近年来加大对CT、1.5T、3.0T磁共振及DSA等中高端影像设备的推广力度，该类产品单价高、核心零部件的采购生产周期长，且要配合终端场地防护装修进度才能发出，导致期末在发出商品及产成品中列示的金额及台数上升。

（2）年末集中到货与备货：为满足2026年一季度销售的发货需求，部分政府集采项目（如县域医共体、卫健委打包标）约定交货期在2026年初，公司于2025年末提前完成整机生产入库待发，形成阶段性库存上升。

（3）行业产能储备与国产替代备货需求：2025年医疗影像设备国产替代进程加速，外资品牌份额持续下滑，公司作为国产核心厂商，基于未来1–2年基层设备更新、县域医共体扩容的行业趋势，适度储备标准化通用机型产能，规避后续订单激增导致的交付滞后问题，属于基于行业趋势的战略性合理备货。

（4）年末季节性交付特征加剧库存堆积：第四季度为医院审计、资金结算窗口期，设备交付、安装验收基本停滞。公司第四季度持续生产备货但收入确认大幅滞后，年末库存阶段性冲高，为医疗设备行业典型季节性特征，尤其是公司于2025年深度参与集采项目导致的结果。

2、各产品产销量异动量化分析及商业合理性

2025年公司各产品产销量呈现明显分化：DR产量增幅大幅高于销量增幅，MR、CT出现产销量反向变动（产量增长、终端确认销量增速显著偏低），该分化特征与产品集采属性、交付周期、设备复杂度高度相关，具备充分商业合理性，具体量化及原因分析如下：

（1）DR产品

2025年DR产品销量同比增加15.42%，产量同比大幅增长71.28%，产量增速较销量增速高出约56个百分点，期末库存增幅最大。主要原因为：①DR产品为公司最成熟、量产能力最强的产品线，公司通常按滚动预测+安全库存组织生产，而非严格按单生产；②DR为标准化通用设备，零部件通用率高、生产周期短、可批量规模化生产，适合集中备货；③DR为基层集采核心品类，2025年多省批量集采订单落地，单批次订单体量较大，公司采取集中规模化生产、分批次交付签收模式，前置大规模排产，同时DR基层项目交付延期最为突出，大量完工后设备待交付。

因此，DR作为公司成熟主力产品，维持一定安全库存以保障民营医院及基层医疗机构快速交付需求，具有商业合理性。

（2）CT产品

2025年CT整体产量同比增加86.1%，终端确认同比减少11.36%，主要原因为：中低端CT为集采主力机型，公司基于湖南、河南等省级集采大额订单集中扩产，但基层医院机房屏蔽、电力改造滞后，设备到货后安装验收延后，导致销量确认滞后、库存被动增长，但仍处于正常验收周期内。

（3）MR产品

2025年核磁整体产量同比增加51.69%，终端确认销量同比减少11.45%，其中1.5T核磁产量增幅远超销量增幅，3.0T核磁产销量基本均衡。

原因为：1.5T核磁纳入省级集采，公司集中扩产抢占国产替代份额，但三甲及地市医院年末验收拥堵、财政资金延后，导致交付验收滞后，但仍处于正常验收周期内。

（4）DSA产品

2025年DSA产量同比增加44.83%，终端确认销量同比减少51.11%，虽然产销量比例波动较大，但绝对金额占比较小。DSA介入手术室改造标准严苛，一般交付验收周期超过90天。2025年公司根据销售订单需求提前排产备货，但下游医院手术室改造工期普遍延期，导致设备安装验收滞后，但仍处于正常验收周期内。

3、结合订单覆盖率、在手订单判断库存滞销情况

报告期末，主要产品类别DR、CT、DSA、MR产成品库存合计413台。

其中，国内营销产成品库存合计362台，截至目前，215台已经完成发货；116台产品已有客户订单匹配，需根据客户实地场地条件，预计2026年二季度内完成发货；6台产品因质量返修；25台成品为基于常规销售储备的滚动安全库存。整体订单覆盖率91.4%，属于合理水平。

外销产成品库存合计51台。截至目前，23台已经完成发货；14台产品已有客户订单匹配，由于海外船期、地缘政治与贸易摩擦等不可预计风险等因素，预计2026年3季度内完成发货；14台成品为基于常规销售储备的滚动安全库存。整体订单覆盖率72.55%，属于合理水平。

综上，结合公司在手订单情况来看，2025年末公司主要产品库存不存在滞销的情形。本次库存增长全部为有单备货、交付延期导致的阶段性库存。

4、库存预计消化周期

DR产品：一季度确认收入308台，占年末库存38.6%，剩余预计二季度基本消化；CT产品：一季度确认收入91台，占年末库存37.9%，剩余中低端集采CT库存预计二季度完成发货，三季度完成安装验收，超高端CT按需快速交付，无长期库存；核磁产品：一季度确认收入27台，占年末库存37.0%，预计1.5T集采核磁库存3–5个月消化完毕，3.0T集采核磁库存3–5个月消化；DSA产品：一季度仅确认收入一台，受施工周期影响，库存预计4–6个月逐步消化，2026年上半年介入科室改造项目集中完工，预计二、三季度将持续交付落地。

整体来看，公司71.19%期末库存预计在2026年上半年内消化，剩余部分预计在三季度消化，无长期积压、呆滞库存风险。

5、2025年末存货跌价准备计提充分性说明

（1）期末库存在手订单覆盖率充足。公司期末存货以发出商品、订单备货库存为主，96.00%对应已中标集采项目或市场化客户订单，未来可实现稳定收入及利润，可变现净值显著高于存货账面成本，不存在成本高于可变现净值的减值风险。

（2）针对DR、中低端CT、1.5T核磁等集采降价幅度较大的产品，公司已在2025年充分考虑集采低价因素，对少量库存账面成本高于最新集采中标价的品类，已足额计提对应跌价准备。

公司严格按照企业会计准则，结合库存状态、订单覆盖、价格走势、滞销风险审慎计提存货跌价准备，2025年末存货跌价准备计提充分、合理。

（三）列示2025年公司前十大供应商及应付票据前五大供应商的具体情况，包括名称、金额及占比、合作年限、是否为关联方、采购内容及款项性质，是否为本期新增供应商，报告期大幅增加以银行承兑汇票方式支付的合理性；

1、2025年公司前十大供应商

单位：万元

供应商名称	2025年采购金额（不含税）	金额占比	是否关联方	合作年限	采购内容	款项性质	是否新增供应商
***科技集团股份有限公司	13,406.63	12.26%	否	10年	探测器组件/宠物动态DR	材料款	否
宁波***股份有限公司	9,601.78	8.78%	否	10年	3.0T高场超导磁体/1.5T超导磁体/梯度线圈	材料款	否
香河***机械有限公司	8,783.64	8.03%	否	10年	患者支架等加工件，摄影床	材料款	否
***贸易（上海）有限公司	5,986.11	5.47%	否	10年	X射线管组件	材料款	否
北京***科技有限公司	3,930.44	3.59%	否	10年以上	控制板扫描架线束器	材料款	否
浙江***科技有限公司	3,555.88	3.25%	否	5年	核磁磁材	材料款	否
苏州***科技有限公司	3,555.83	3.25%	否	10年	通道射频前端/线圈	材料款	否
***器械（上海）有限公司	3,555.41	3.25%	否	10年	梯度放大器/射频放大器	材料款	否
*** Spa	2,894.89	2.65%	是	5年	超声器件	材料款	否
北京***科技有限公司	2,817.60	2.58%	否	9年	医用扫描床控制器/模数转换器/谱仪光纤采样模块	材料款	否

因公司产能提升，进而提高了采购规模以满足生产需要。前十大供应商中不存在本年新增，均与公司保持长期稳定合作关系。

2、2025年公司应付票据前五大供应商

单位：万元

名称	期末金额（价税合计）	占比	是否关联方	合作年限	采购内容	款项性质	是否本期新增供应商	票据期限
***科技集团股份有限公司	8,995.25	21.54%	否	10年以上	探测器组件/宠物动态DR	材料付款	否	180天
***贸易（上海）有限公司	3,878.54	9.29%	否	10年以上	X射线管组件	材料付款	否	90天
宁波***股份有限公司	2,928.90	7.02%	否	10年以上	3.0T高场超导磁体/1.5T超导磁体/梯度线圈	材料付款	否	90天
北京***科技有限公司	1,971.60	4.72%	否	10年以上	控制板扫描架线束器	材料付款	否	32.3%：90天； 67.7%：120天
苏州***科技有限公司	1,909.03	4.57%	否	10年以上	通道射频前端（含软件），线圈	材料付款	否	90天

本期银行承兑汇票付款规模显著增长，系采购量增长，付款条件优先选择银行承兑汇票付款所致。为优化公司现金流结构，银票存在承兑付款期限，可延后实际现金流出，盘活日常经营流动资金，保障备货、回款、人工运营等刚性现金支出平稳周转。前五大供应商中不存在本年新增，均与公司保持长期稳定合作关系。

（四）列示近三年预付款项前十大支付对象的具体情况，包括名称、类型、金额及占比、合作年限、是否为关联方、采购内容及款项性质，并说明近三年预付款项金额波动较大的具体原因；

1、三年预付款项前十大支付对象

2025年预付款项前十大

单位：万元

客户名称	金额	占比	是否关联方	采购内容	款项性质	合作年限（年）	是否本期新增
北京***代理有限公司	131.07	7.70%	否	关税/国际货代	税金	10	否
*** Corporation	92.69	5.45%	否	X射线管组件	原材料	10	否
深圳***设备有限公司	89.88	5.28%	否	PAD屏/操作盒	原材料	10	否
*** Limited	86.04	5.06%	否	Tesla梯度线圈MFC36	原材料	10	否
广州***股份有限公司	77.49	4.55%	否	平衡器	原材料	10	否
黑龙江***科技发展有限公司	71.71	4.21%	否	防护建筑施工费	集采项目	1	是
北京***集团有限公司	65.80	3.87%	否	核磁机房屏蔽工程	合作项目	1	是
***计算有限公司	62.01	3.64%	否	云计算服务采购	采购款	5	否
***建设集团有限公司	56.85	3.34%	否	场地加固工程	合作项目	1	是
***科技有限公司	44.10	2.59%	否	高压注射器SINOPOWER–D型	集采项目	1	是

2024年预付款项前十大

单位：万元

客户名称	金额	占比	是否关联方	采购内容	款项性质	合作年限（年）	是否本期新增
北京***科技开发有限公司	214.69	17.15%	否	医学图像处理软件	原材料	10	否
徐州***有限公司	195.16	15.59%	否	轴承	原材料	10	否
*** Corporation	53.08	4.24%	否	X射线管组件	原材料	10	否
*** Limited	44.34	3.54%	否	Tesla梯度线圈MFC36	原材料	10	否
广州***股份有限公司	44.27	3.54%	否	平衡器	原材料	10	否
上海***电子有限公司	40.96	3.27%	否	采集卡/数据处理板	原材料	3	否
山东***技术有限公司	37.50	3.00%	否	服务器采购	采购款	1	是
武汉***科技有限公司	29.40	2.35%	否	灌肠机	原材料	3	否
*** Americas Corporation	29.04	2.32%	否	梯度放大器模块	原材料	10	否
广州***科技有限公司	27.22	2.18%	否	机房屏蔽材料	原材料	1	是

2023年预付款项前十大

单位：万元

2023年	金额	占比	是否关联方	采购内容	款项性质	合作年限（年）	是否本期新增
北京***科技开发有限公司	411.71	13.16%	否	医学图像处理软件	原材料	10	否
徐州***有限公司	347.20	11.10%	否	轴承	原材料	10	否
北京***科贸有限公司	213.12	6.81%	否	X射线质量评估系统RaysafeX2	原材料	4	否
黑龙江***科技发展有限公司	170.03	5.44%	否	机房辐射防护及屏蔽工程	原材料	1	是
河南***器械有限公司	163.08	5.21%	否	分析仪、胃肠镜等	原材料	1	是
江西***贸易有限公司	151.33	4.84%	否	彩超诊断设备	原材料	3	否
上海***科技有限公司	88.94	2.84%	否	仪器设备	原材料	3	否
潍坊***科技有限公司	88.00	2.81%	否	信息系统	原材料	1	是
深圳***设备有限公司	77.17	2.47%	否	PAD屏/操作盒	原材料	10	否
黑龙江***商贸有限公司	58.67	1.88%	否	X射线计算机体层摄影设备	原材料	1	是

2、近三年预付款项金额波动较大的具体原因

公司近三年预付前十大占比分别为45.69%、57.18%、56.56%，账龄均在1年以内，交易背景清晰，付款安排均按合同约定执行，不存在逾期或异常情形。

2023年度、2024年度公司预付账款余额分别为3,128.16万元、1,251.64万元，2023年度预付账款较高的原因主要系公司于2023年主推CT新品上市，为锁定CT关键的图像处理工作站软硬件以及关键核心部件供应，以保证CT新品上市推广期间上量不受掣肘影响，预付材料款较多；由于2023年CT新品上市推动较为顺利，CT在销量上有了一定保障，遂与供应商再次谈判，并于2024年逐步缩减提前锁定图像处理工作站软硬件及关键核心部件的用量，因此预付材料款有所下降。

2025年度预付账款发生额为1,701.47万元，较上年同比增加449.83万元。系外销收入同步增长、集采集中备货锁价、公司高端产品结构升级（公司未来战略聚焦CT\MR等高附加产品，核心部件依赖境外且采购周期长）等多重经营因素叠加导致，均与公司主营业务及战略发展直接相关，具有真实商业背景与合理性，不存在异常资金占用或利益输送情形。

会计师的核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项我们实施的审计程序包括但不限于：

1、对存货的核查：

（1）了解和评价管理层与存货相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

（2）获取存货跌价准备计算表及存货库龄明细表，关注长库龄存货的跌价准备计提是否合理。

（3）对存货的可变现净值进行复核测算，将公司用于确定可变现净值时预计的销售价格与实际售价进行比对，复核估计的销售费用率等关键信息，以评估可变现净值的合理性。

（4）对发出商品执行函证程序，并查验期后安装验收情况。

（5）了解公司期末在手订单情况。

2、对供应商的核查

（1）除了解采购与成本的关键内部控制，执行穿行测试和控制测试，评价与测试关键内部控制制度执行的有效性外，我们通过公开信息核查公司主要供应商和新增供应商的基本情况、工商信息、背景信息，以及与公司所采用的主要采购模式。

（2）通过公开信息核查公司主要供应商和新增供应商的主要股东、控股股东、主要管理人员等是否与控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系。

（3）查阅主要供应商采购合同，了解合同主要条款，核对采购合同入库单、付款凭证等关键审计证据，检查采购业务的真实性。

（4）对主要供应商本期采购金额和期末应付款余额进行函证，检查采购业务的真实性。

（5）获取应付票据台账与账面记录进行核对，并对期末余额进行函证。

（二）核查结论

基于上述执行的审计程序，我们认为：公司存货跌价准备计提充分，未发现公司2025年度存在无商业实质的贸易业务。

问题4、关于期间费用。年报显示，2025年公司销售费用、管理费用、研发费用合计6.69亿元，占营业收入的比例为49.70%，较上年同期增长23.3%，而收入同比下降11.64%。其中，销售费用2.77亿元，同比增长26.29%。管理费用1.29亿元，同比增长85.71%，其中“职工薪酬及附加”由4,054.86万元大幅增至8,139.38万元、“中介机构费”由332.27万元大幅增至1,166.10万元。研发费用2.63亿元，同比增长59.28%，其中“职工薪酬”1.95亿元，同比增长51.2%。公司均解释主要系人员结构调整，引入高端人才等原因所致。

请公司补充披露：（1）列示管理费用主要项目同比变动情况及具体原因，说明“职工薪酬及附加”及“中介机构费”的具体构成及对应事项；（2）列示销售费用主要项目同比变动情况及具体原因，并结合产品结构变化、集采政策执行、销售模式调整等因素，分析销售费用的变动的合理性，相关变动情况是否符合行业趋势；（3）列示研发费用主要项目同比变动情况及原因等明细，说明“职工薪酬”大幅增长的具体原因，并提供新增研发人员的学历结构、专业背景及参与的主要研发项目，说明相关研发项目具体进度情况等。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】：

（一）列示管理费用主要项目同比变动情况及具体原因，说明“职工薪酬及附加”及“中介机构费”的具体构成及对应事项

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	同比
职工薪酬及附加	8,139.38	4,054.86	100.73%
咨询费	451.59	459.76	–1.78%
水电气费	448.56	682.75	–34.30%
办公费	233.94	212.76	9.95%
中介机构费	1,166.10	332.27	250.94%
差旅费	350.85	332.63	5.48%
股份支付	206.17	–361.33	157.06%
折旧费	453.80	201.65	125.05%
通讯费	180.04	148.20	21.48%
交通费	196.91	222.16	–11.37%
修理费	162.09	248.14	–34.68%
业务招待费	167.54	108.64	54.23%
会议费	81.60	53.37	52.91%
使用权资产摊销	47.94	45.95	4.35%
租赁费	47.98	10.62	351.81%
无形资产摊销	42.72	42.26	1.09%
物业费	20.16	6.03	234.08%
人员招聘费	112.19	45.82	144.84%
其他	415.55	113.25	266.95%
合计	12,925.14	6,959.80	85.71%

报告期内，公司管理费用12,925.14万元，同比增长85.71%。其中职工薪酬8,139.38万元，同比增长100.73%；中介机构费1,166.10万元，同比增长250.94%。

为顺应公司整体战略发展规划，原有人员配置、岗位设置及团队架构已无法适配新的业务要求。为理顺业务流程、强化核心岗位力量、淘汰低效产能，集中资源聚焦核心目标。公司围绕国内市场拓展，尤其向上扩张公立K3市场、海外业务布局、核心研发技术攻关、组织效能提升等方向，持续加大人才引进与团队建设力度，分层分类引进优质人才，全面补强内销、外销、研发及中高层管理团队，夯实人才根基，支撑业务稳步发展。

本年职工薪酬大幅增加的主要原因为（1）根据2024业绩完成情况，薪酬同比增加约595万；（2）人员结构调整，引进高端人才，导致人员费用增加。本年引进HR管理、供应链管理、品质管理、制造管理等岗位人才共计14人；（3）根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）第三（五）1关于科技人员的规定，企业科技人员是指直接从事研发和相关技术创新活动，累计实际工作时间在 183 天以上的人员。因此将当年累计实际工作时间未满183天的研发人员及参与研发项目前期调研人员的工资薪酬计入管理费用核算，该部分原因影响金额约为2,161万元，导致管理费用较上年大幅上升；（4）2025年各部门离职员工共计约223人，根据《劳动法》支付的离职补偿约870万元，也导致薪酬费用大幅增加。

中介机构费包含审计评估费用、法律费和鉴定费用，其中法律费551万元，同比增加464万元、审计评估费用528.18万元，同比增加295.67万元。

（1）法律费的增加主要系①公司为了加速长账龄的应收账款回笼，通过法律手段开展催收工作，支付相应法律费用为355.30万元；②本年因为人员结构调整，导致相应的法律服务费也大幅上升，影响金额约为108.81万元。

（2）审计评估费用增加主要是本年新增工信部项目等政府补贴项目的结项审计、子公司转让发生的审计、评估费用及供应链专项审计、内销专项审计等。其中：①新增政府补贴项目结项审计费金额为92.45万元；②子公司转让涉及的审计评估费用为69.15万元；③供应链专项审计、内销专项审计发生的审计费用为121.01万元。

（二）列示销售费用主要项目同比变动情况及具体原因，并结合产品结构变化、集采政策执行、销售模式调整等因素，分析销售费用的变动的合理性，相关变动情况是否符合行业趋势；

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	同比
职工薪酬及附加	19,116.51	14,813.43	29.05%
差旅费	2,953.42	2,461.93	19.96%
销售服务费	1,336.77	913.55	46.33%
会议费	887.77	792.13	12.07%
业务招待费	917.86	844.66	8.67%
展览费	1,129.18	908.07	24.35%
租赁费	321.10	246.99	30.01%
业务宣传费	179.36	349.08	–48.62%
办公费	209.44	206.24	1.55%
折旧费	196.54	183.44	7.14%
广告费	41.31	11.38	263.09%
股份支付	193.84	–156.06	224.21%
其他	224.74	365.38	–38.49%
合计	27,707.84	21,940.23	26.29%

本期销售费用增加5,767.62万元，同比增长26.29%。其中职工薪酬19,116.51万元，同比增长29.05%，主要系公司根据市场变化，开拓三甲公立医院市场，扩大集采份额，对销售人员结构进行了优化调整，引进了更高端的人才。内销人员成本同比增加约1,263万元，增配了核磁、CT、DSA的市场人员及临床团队14人，增加人员成本约1,351万元；售后服务人员剔减中低端机型售后人员，增加公立三级以上医院售后人员，增加人员成本约794万元；积极布局海外市场，尤其布局拉美、欧洲以及亚太区域，增加国际团队11人，人员成本增加约797万元。差旅费2,953.42万元，较上年增长19.96%，主要是本年销售数量较上年增加，售前售后差旅次数增加。销售服务费1,336.77万元，较上年增加423.22万元，增加的主要原因有：2025年度大力投入海外市场，销量也要较上年大幅提高，对应的相关产品的CE等海外注册认证费用、服务费用等也对应增加，其中海外注册费增加约125.76万元、外销系统服务费等增加约80.26万元。

集采以量换价带来交付体量激增，且基层集采项目交付条件复杂、服务要求更高，直接推高售后服务、差旅运维费用。如前文所述，公司集采确认收入有一定的滞后性，造成收入阶段性下滑、费用刚性支出的错配，导致2025年销售费用率同比有所抬升，属于集采交付错配下的阶段性财务特征。集采带来的销售模式转型，致使公司的人员、服务、体系建设投入为长期战略性投入，利于夯实国产替代市场份额、提升终端客户粘性，具备长期经营价值。同时，公司积极开拓三甲公立医院市场及海外市场，新开拓市场及客户周期长，前置性投入大，短期内必然带来销售与技术投入的增加。随着规模效应逐步显现，销售费用率将回归至行业合理水平，符合行业趋势。

（三）列示研发费用主要项目同比变动情况及原因等明细，说明“职工薪酬”大幅增长的具体原因，并提供新增研发人员的学历结构、专业背景及参与的主要研发项目，说明相关研发项目具体进度情况等。

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	同比
职工薪酬	19,507.99	12,875.57	51.51%
耗用材料	2,139.93	1,195.95	78.93%
折旧摊销费	1,824.94	1,533.35	19.02%
服务费	2,136.55	898.30	137.84%
委托外部研究开发费用		56.43	–100.00%
股份支付	277.92	–276.32	200.58%
其他	431.75	240.10	79.82%
合计	26,319.07	16,523.37	59.28%

报告期内，公司研发费用26,319.07万元，同比增长59.28%。其中职工薪酬19,507.99万元，同比增长51.51%。2025年研发人员平均人数按照“（年初+年末）/2”计算较同期增加82人，增长22.7%，其中博士研究生年末在岗18人，占比4%，年度平均人数同比增长61.9%；硕士研究生200人，占比44%，年度平均人数增长20.1%，人员结构逐步向高端人才调整。公司计划向高端CT产品类型推动研发，涉及调整及增加研发人员18人，研发人员成本增加约1,130万元；推动DR产品AI智能体研发，涉及调整及增加研发人员16人，研发人员成本增加约836万元；推动核磁3.0T大口径产品研发，以及核磁AI项目对外合作项目，涉及调整及增加研发人员21人，研发人员成本增加约1,318万元；推动DSA产品相关软件及系统升级，并重构DSA产品研发团队，涉及调整及增加研发人员22人，研发人员成本增加约1,537万元；公司研究院成立软件中心及AI研发中心，涉及调整及增加研发人员27人，研发人员成本增加约1,586万元。

耗用材料主要是各研发项目中研发样机以及试验检测所耗用的材料，其中TurborTom 9 PRO X射线计算机体层摄影设备项目结转研发材料653.53万元；i_sight 磁共振成像系统项目结转研发材料444.43万元；新东方1000L1/1–Plus/2/2–Plus/2–Pro 数字化摄影X射线机项目结转研发材料165.23万元；其他项目合计277.05万元。服务费主要为注册检测、技术服务费、工业设计费、知识产权服务费等，其中新东方1000L1/1–Plus/2/2–Plus/2–Pro 数字化摄影X射线机项目服务费222.00万元；创世6医用血管造影X射线机项目服务费221.93万元；TurborTom 9 PRO X射线计算机体层摄影设备项目服务费184.56万元；其他项目合计865.34万元。随着公司向中高端产品战略布局，以及对产品质量更加严格的要求，相应的耗用材料及服务费随之增加。

2025年，万东医疗新增研发人员共计75人，人员结构以高学历、跨学科复合型人才为核心。在学历方面，新增人员中博士学历者4人（占比约5%），硕士学历者35人（占比约47%），本科学历者32人（占比约43%）。其中，硕士及以上学历人员占比超过50%，显示出公司研发团队正向高端化、高学历方向深度调整。

在专业背景方面，新增研发人员覆盖了生物医学工程、生物医学影像、医学物理学、控制科学与工程、机械工程、计算机科学与技术、电子与通信工程、软件工程、材料学、电气工程等多个学科领域。此外，部分人员具备跨学科背景，例如有来自美国威斯康星大学麦迪逊分校、美国东北大学等海外名校的留学经历，也有来自清华大学、北京大学、北京航空航天大学等国内顶尖高校的博士及硕士，特别是有多位人员专门从事AI算法、图像重建、深度学习等前沿技术的研发工作。

这些新增研发人员主要参与了公司15个核心研发项目，覆盖CT、MR、DSA、DR、AI软件平台及核心部件等方向。相关研发项目中，已有多个CT、MR及核心部件产品取证上市或进入小批量生产阶段，CT、DSA等高端新品也在有序推进中，预计未来将形成丰富的产品矩阵，有力支撑公司的高端化、智能化战略转型。

在行业集采降价、盈利阶段性承压、市场竞争加剧的背景下，公司持续逆势加大研发投入，聚焦核心影像设备技术迭代、高端机型国产化、核心部件自主可控、智能化功能升级等方向布局。持续研发投入并非无效费用投放，而是公司适配医疗器械行业发展规律、应对集采行业变革、深化国产替代、构筑长期核心壁垒的战略性、必要性投入，对公司短期经营修复、中长期高质量发展具备关键支撑意义。当前国内中低端DR、常规CT、1.5T核磁等标准化设备全面纳入集采，大幅降价导致同质化基础产品利润空间持续压缩，行业单纯依靠规模化走量的盈利模式难以为继。公司持续加大研发投入，核心目的在于摆脱低端同质化价格内卷，推进产品结构高端化、差异化升级。当前公司传统品类产品DR、常规CT、1.5T核磁已进入存量竞争与集采红海市场，增长空间逐步收窄。持续研发投入是公司突破存量竞争、培育新增量的核心抓手。公司依托影像设备核心技术积淀，延伸布局智能医疗、远程影像、AI诊断系统、介入诊疗一体化设备等新兴赛道，打造软硬件一体化解决方案，从单一设备销售向“设备+技术服务+智能解决方案”的综合服务商转型。通过研发创新培育新的业绩增长点，摆脱单一产品依赖，有效对冲传统集采业务的业绩波动风险，打开中长期持续成长空间，提升公司经营韧性与抗风险能力。

公司严格按照企业会计准则规范归集管理、销售及研发费用各项支出，管理费用、销售费用及研发费用归集真实、准确、完整，归集口径合规一致，与公司战略布局、项目实施进度及经营发展实际相匹配。

会计师的核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项我们实施的审计程序包括但不限于：

1、对于管理费用的核查

（1）了解和评价管理层与管理费用相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

（2）检查管理费用的明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围。

（3）分析费用波动的原因。

（4）分析费用变动与收入变动的关系是否异常，将本期、上期管理费用各主要明细项目作比较分析，判断其变动的合理性。

2、对于销售费用的核查

（1）了解和评价管理层与销售费用相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

（2）检查销售费用的明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围。

（3）分析销售费用变动的合理性，分析销售费用变动趋势与营业收入的变动趋势是否一致等。

3、对于研发费用的核查

（1）了解和评价管理层与研发费用相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

（2）检查研发费用的明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围。

（3）分析研发费用中各项目发生额及占费用总额的比率，将本期、上期研发费用各主要明细项目作比较分析，判断其变动的合理性。

（4）通过访谈、获取立项报告等方式，确认研发项目的真实性。

（5）核查研发人员劳动合同、工时记录、薪酬发放凭证，确保人员归属与费用计算准确。

（6）了解公司研发费用的核算过程，并对主要研发费用的核算过程进行测试等。

（二）核查结论

基于上述执行的审计程序，我们认为：

1、公司 2025 年度对管理费用、销售费用及研发费用的相关的会计处理及披露在所有重大方面未见不符合企业会计准则相关规定的情况。

2、公司 2025 年度管理费用中的职工薪酬及附加、中介机构费用的变动未见明显重大异常。销售费用中职工薪酬、差旅费的变动，销售费用与营业收入的匹配未见明显重大异常。公司 2025 年度研发费用中职工薪酬、服务费及材料耗用的变动，研发人员数量、研发项目进度等的匹配未见明显重大异常。

问题5、关于关联交易。临时公告显示，公司于2026年3月披露拟将全资子公司苏州万影医疗科技有限公司（以下简称苏州万影）100%股权转让给控股股东美的集团控制的美的影像科技（上海）有限公司，交易价格4,800万元。苏州万影成立于2023年11月，注册资本1亿元，主营磁共振核心部件研发，2024年、2025年净利润分别为–588.95万元、–1,119.95万元，亏损持续扩大。同时，公司于2026年4月披露，基于自身战略布局的需要，拟投资1亿元设立全资子公司万芯源（苏州）医疗科技有限公司，开展核心部件的研发生产项目，提升技术成果转化。请公司补充披露：（1）结合苏州万影实际投入金额及形成资产情况、主要研发项目的量产时间表及商业化前景、本次出售对公司长期技术布局的影响等，说明苏州万影设立仅两年多即出售给控股股东的原因及合理性，并说明本次出售价格是否低于累计投入，是否存在“高投低卖”损害上市公司利益的情形；（2）结合公司战略布局，以及苏州万影与新设公司在研发方向、技术路线、产品规划等方面的差异等，说明公司出售苏州万影后，即又设立子公司开展核心部件研发的原因及合理性，是否可能与控股股东构成同业竞争。

【公司回复】：

（一）结合苏州万影实际投入金额及形成资产情况、主要研发项目的量产时间表及商业化前景、本次出售对公司长期技术布局的影响等，说明苏州万影设立仅两年多即出售给控股股东的原因及合理性，并说明本次出售价格是否低于累计投入，是否存在“高投低卖”损害上市公司利益的情形；

1、本次出售系公司战略发展的需要，具有合理性

苏州万影设立于2023年，系公司围绕磁共振核心部件国产化和上游能力建设设立的全资子公司，主要承担少液氦超导磁体、梯度线圈及功放、射频线圈、数字化病床等核心部件的研发制造工作。公司设立苏州万影的初衷，是在磁共振产业链核心环节进行前瞻性技术储备，增强公司对关键部件技术路线、性能指标和供应链体系的掌控能力。

截至2025年12月31日，公司通过实缴注册资本方式向苏州万影累计投入5,320万元。苏州万影形成的资产主要为固定资产，账面价值约2,057万元，主要包括机器设备和电子设备。除固定资产外，公司相关投入还包括研发人员、研发试验、样机开发、工艺验证及日常运营等支出。由于苏州万影主要研发项目尚处于研发及工程验证阶段，尚未实现规模化量产和稳定商业化收入，相关历史投入尚未完全转化为可独立变现的资产或稳定盈利能力。

苏州万影成立之初至2025年12月31日的研发费用明细如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
职工薪酬	706.12	423.79	25.40
耗用材料	556.74	116.79	
折旧摊销费	108.62	63.16	
服务费	20.42	5.80	
股份支付	34.55		
其他	132.21	84.66	
合计	1,558.65	694.21	25.40

从研发项目进度看，苏州万影目前主要研发项目包括1.5T、3.0T及更高场强系列核心部件。上述项目涉及高场强少液氦磁体、梯度系统、射频系统、数字化病床等多个关键技术领域，研发周期长、资金投入大、工程验证复杂，且未来商业化进度仍存在一定不确定性。若继续由公司单独承担相关研发及产业化投入，将对公司资金安排和经营业绩形成持续压力。

基于上述情况，公司综合考虑苏州万影相关研发项目的商业化周期、后续资金需求、现阶段经营重点及研发资源配置效率，决定将苏州万影出售给控股股东下属主体。交易完成后，苏州万影相关少液氦高场强核心部件研发可由控股股东在集团层面继续承接和投入，有利于降低公司持续资本支出压力，优化公司资产结构和研发资源配置，符合公司当前战略发展需要。

2、本次出售不会对公司长期技术布局产生重大不利影响

本次出售不会对公司长期磁共振技术布局产生重大不利影响。公司磁共振业务的核心竞争力主要体现在整机系统设计、系统集成、序列软件、图像重建、临床应用、质量体系、注册准入、生产制造及市场渠道等综合能力。出售苏州万影后，公司仍将继续围绕磁共振整机平台、无液氦磁共振系统、智能扫描、临床应用软件、系统集成验证及供应链协同能力开展研发投入。对于磁体、梯度、射频等核心部件，公司将根据不同产品线采取自主研发、联合开发、外部采购、战略合作等多种方式保障核心部件供应安全和技术可控性。

3、本次出售定价公允

关于本次交易价格，苏州万影目前主要项目尚处于研发及工程验证阶段，尚未形成成熟的可销售产品、稳定订单或可独立贡献利润的业务闭环。其股权价值应综合考虑账面资产、研发阶段、未来持续投入需求、商业化不确定性、预期收益折现及研发失败风险等因素。参照银信资产评估有限公司出具的《评估报告》（银信评报字（2026）第 040005 号）的评估值，于评估基准日2025年12月31日，被评估单位经审计所有者权益价值为3,621.46万元，市场法评估股东全部权益价值为4,300.00万元，评估增值 678.54万元，增值率18.74%。并考虑到标的公司在签署日前的实际经营情况，由双方协商定价。并经公司按照关联交易相关规则履行审议程序，交易定价公允，不存在以明显不合理价格向控股股东转让资产的情形，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形。

（二）结合公司战略布局，以及苏州万影与新设公司在研发方向、技术路线、产品规划等方面的差异等，说明公司出售苏州万影后，即又设立子公司开展核心部件研发的原因及合理性，是否可能与控股股东构成同业竞争。

1、设立万芯源公司系公司战略规划的需要，具有合理性

（1）苏州万影与新设公司存在较大差异

万芯源（苏州）医疗科技有限公司（以下简称“万芯源”）作为公司新设立的全资子公司，主要聚焦CT影像产品核心部件研发制造，产品规划包括传统滚珠轴承CT球管、大热容量CT球管及液态金属轴承CT球管。苏州万影与万芯源分别面向MR和CT两个不同影像设备领域，在研发方向、技术路线、产品规划等方面均存在明显差异，具体如下：

a)苏州万影主要面向磁共振成像设备核心部件，未来重点聚焦无液氦超导磁体与控制系统、超高强度和高切换率梯度线圈、SiC梯度功放及控制算法、多通道射频发射线圈与功放、数字化病床和轻薄柔性接收线圈等方向。上述技术主要服务于MR设备，技术基础涉及超导磁体、低温制冷、梯度电磁设计、射频发射与接收、强磁环境下系统集成等领域。

b)万芯源则主要面向CT影像设备核心部件，重点开展传统滚珠轴承CT球管和液态金属轴承CT球管研发制造。CT球管技术主要涉及高真空器件、高压绝缘、电子束控制、阳极靶盘、高速旋转轴承、热容量与散热设计、液态金属轴承等领域，主要服务于CT设备的X射线产生和成像链路。

（2）设立万芯源符合公司战略布局，具有必要性和合理性。

公司作为医学影像设备企业，长期围绕医学影像整机产品开展核心技术和关键部件能力建设。近年来，随着医疗器械集采政策推进，影像设备市场竞争进一步加剧，整机企业对核心部件自主可控、成本控制、质量稳定性和售后备件保障能力提出了更高要求。

CT球管是CT设备中价值量高、技术难度大、对整机性能和使用成本影响显著的核心部件之一。公司设立万芯源，主要聚焦射线类产品核心部件——CT球管的自主研发与生产，目标是实现CT产品核心部件自主可控，提升CT整机成本控制能力、产品质量稳定性和后市场服务保障能力。该安排与公司CT整机业务发展、核心部件国产化和成本竞争力提升的战略方向高度契合。

2、本次出售不会导致同业竞争

如上所述，苏州万影与万芯源之间存在较大差异，不存在相同或相似业务，不存在产品替代或市场竞争关系。本次出售不会导致控股股东与公司之间新增同业竞争。

同时，公司将与控股股东进一步明确相关业务边界。苏州万影主要承担MR核心部件相关研发及产业化工作，万芯源主要承担CT球管相关研发及产业化工作。若未来控股股东控制的相关主体与公司业务发生协同或交易，公司将严格按照关联交易、信息披露和上市公司治理相关要求履行审议程序，确保交易定价公允、程序合规，切实维护上市公司及中小股东利益。

北京万东医疗科技股份有限公司
董事会
2026年7月11日