

证券代码：603990

证券简称：麦迪科技



苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司

与

东吴证券股份有限公司

《关于请做好苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函》的回复



保荐人（主承销商）：东吴证券股份有限公司

二零二零年八月

目 录

问题 1	3
问题 2	17
问题 3	21

中国证券监督管理委员会：

根据贵会《关于请做好苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）相关要求，苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司（以下简称“麦迪科技”、“公司”或“发行人”）与保荐机构东吴证券股份有限公司（以下简称“东吴证券”或“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）对反馈意见所涉及的问题认真进行了逐项核查和落实，现回复如下，请予审核。

问题 1、关于募投项目。前次募投“数字化病区整体解决方案技改项目”2019 年未达承诺效益，“临床数据中心解决方案建设项目”2018、2019 年未达到承诺效益。本次发行拟募集资金 7.46 亿元，用于年产区域危急重症协同救治系列平台项目等。请申请人进一步说明并披露：（1）前次募投项目未达到承诺效益的原因及合理性；（2）前次募投项目可行性论证是否充分，效益测算的依据是否谨慎合理；（3）本次募投项目是否具备人才、技术等资源储备，项目实施是否存在重大不确定性；（4）结合 2020 年上半年经营业绩情况，说明业绩下滑是否对本次募投项目实施构成重大不利影响。请保荐机构、申报会计师、律师说明核查依据、程序、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、前次募投项目未达到承诺效益的原因及合理性

截至 2019 年 12 月 31 日，前次募集资金投资项目实现效益情况表如下：

单位：万元

实际投资项目		承诺效益			最近三年实际效益			截止日累计实现效益	是否达到预计效益
序号	项目名称	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度		
1	数字化手术室整体解决方案技改项目	107.12	1,406.50	2,425.14	2,799.27	2,859.46	3,623.82	9,282.55	是
2	数字化病区整体解决方案技改项目	16.92	1,276.34	2,241.81	1,461.00	1,835.78	1,464.89	4,761.67	否
3	临床数据中心解决方案建设项目	8.74	716.90	1,368.18	226.26	136.91	335.95	699.12	否
小计		132.78	3,399.74	6,035.13	4,486.53	4,832.15	5,424.67	14,743.34	
4	研发中心建设项目	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

截至 2019 年 12 月 31 日，“数字化手术室整体解决方案技改项目”累计实现效益 9,282.55 万元，达到三年承诺效益目标。

截至 2019 年 12 月 31 日，“数字化病区整体解决方案技改项目”累计实现效益 4,761.67 万元，2017 年、2018 年达到承诺效益，2019 年未达承诺效益，具体原因为：公司编制“数字化病区整体解决方案技改项目”可行性研究报告的时间较早，预计该项目于 2016 年 7 月达到预定可使用状态，但公司受办公场所搬迁、

募集资金到位时间晚于预期以及募集资金到账金额低于预期等因素的影响，该项目产品推向市场的时间晚于计划进度，该项目达到预定可使用状态的时间为2018年9月，受客户需求偏好及市场竞争等因素影响，该项目原预测的部分专科临床信息系统及移动医疗信息系统需求降低，导致2019年度产品销售金额未达到相关预测，进而影响了预计效益的实现。

截至2019年12月31日，“临床数据中心解决方案建设项目”累计实现效益699.12万元，2017年达到承诺效益，2018年、2019年未达到承诺效益，具体原因：公司编制“临床数据中心解决方案建设项目”可行性研究报告的时间较早，预计该项目于2016年7月达到预定可使用状态，但公司受办公场所搬迁、募集资金到位时间晚于预期以及募集资金到账金额低于预期等因素的影响，该项目产品推向市场的时间晚于计划进度，该项目达到预定可使用状态的时间为2018年9月，在此期间市场需求也发生变化，使得该产品销售金额未达到相关预测，进而影响了预计效益的实现。

综上所述，公司前次募集资金投资项目“数字化病区整体解决方案技改项目”和“临床数据中心解决方案建设项目”分别有年度未达效益预期主要系公司办公场所搬迁、募集资金到账时间晚于预期及募集资金到账金额低于预期等因素造成募集资金投资项目推向市场的时间晚于计划进度，进而影响了预计效益的实现，具备合理性。

二、前次募投项目可行性论证是否充分，效益测算的依据是否谨慎合理

2014年9月，麦迪科技申请首次公开发行股票披露的募投项目情况如下：

单位：万元

序号	募集资金 投资项目名称	项目 备案号	项目环保审批 意见
1	数字化手术室整体解决方案技改项目	3205101403671-1	001965800
2	数字化病区整体解决方案技改项目	3205101403672-1	001965800
3	研发中心建设项目	3205101403673-1	001971800
4	临床数据中心解决方案建设项目	3205101403674-1	001965800

前次募投项目基本情况如下：

1、数字化手术室整体解决方案技改项目

本项目建设内容是通过新增先进的系统设备、系统工具、开发工具、数据库工具等，招聘高端技术人才，在公司现有的数字化手术室整体解决方案基础上进一步升级改造。公司通过对医院及卫生系统等目标用户的需求进行深度调研，进行核心技术的研发和应用，达到实现医生、护士、患者及其它医学信息使用者手术室医疗资源共享，实现数字化手术室整体解决方案管理能力、功能应用拓展能力以及数据挖掘分析和智能应用功能均得到升级和强化。

技改重点包括手术麻醉临床信息系统、医疗行为管理、手术视频、手术麻醉临床知识库与智能辅助决策、疼痛科及手术外麻醉、区域手术麻醉质控 6 大部分 23 个子系统的升级改造。其中 9 个子系统：外科医生工作站、手术室准入控制系统、主任管理工作站、医疗人员和设备定位追踪系统、手术麻醉临床监测与预警系统、手术智能辅助决策系统、疼痛门诊临床信息系统、病区疼痛临床信息系统、手术外麻醉临床信息系统为新产品，其余子系统为产品升级。

2、数字化病区整体解决方案技改项目

本项目建设内容是在公司已有的数字化病区整体解决方案的基础上，从重症监护病房到专科重症监护病房和普通住院病房的延伸。本次技改重点针对危重病区、普通病区、移动应用三个方向 19 个子系统的升级改造，其中 9 个子系统：针对 CCU、NICU、SICU 和 RICU 的专科重症监护系统、针对普通病区的围产期临床信息系统和心血管临床信息系统、针对移动服务应用层面的专科移动智能终端和智能移动采集终端为新产品，其余子系统为产品升级。

3、临床数据中心解决方案建设项目

本项目建设内容是依据医学受控术语、HL7 等信息数据标准，依托虚拟化、大数据分布存储技术和传感器网络等新兴技术为支撑，通过统一标准、公共开放的临床信息交换总线，提取各类临床信息系统以及医疗设备、患者生理传感终端等相关的临床数据，完成一个数据标准共享、分布存储的大规模临床数据中心建设，并基于该临床数据中心，实现数据的统计、分析和深入挖掘利用，对于医院信息建设具有重大意义。

4、研发中心建设项目

本项目建设内容是计划建设新的研发中心，引入高素质的技术人才，提高公司的自主研发能力和科技成果转化能力，实现公司长期战略发展的目标。研发中心将重点对“协同医疗平台”和“基于移动网络的患者服务”两个课题进行研究。本项目属于研究开发类，建成运营后，主要用于产品的研究和开发。

（一）前次募投项目可行性论证是否充分

上述募投项目可行性论证是基于公司 2011 年至 2014 年上半年的业绩以及对未来市场发展趋势的判断作出的。

2014 年上半年，公司聘请了相关中介机构，并由公司董事长负责，汇集公司财务、市场、研发等部门负责人及业务骨干，并咨询行业内专家，共同进行了项目前期的市场调研论证，认为公司所处的医疗信息化行业发展前景广阔，且面临国家政策推动及下游客户（医院及卫生系统）对产品深度（产品技术更新迭代）、广度（从单一科室到区域联动）两个发展方向的需求，因此最终选择了上述募集资金投资项目。公司认为上述项目的实施可以顺应医疗信息化在深度和广度两方面的发展方向，使公司适应市场需求，不断提高产品应用价值，完善医疗信息化解决方案体系，从而持续保持和提升公司的市场竞争力。

公司编制了首次公开发行股票募集资金投资项目的可行性研究报告，对项目的可行性及必要性进行了充分论证，具体内容如下：

1、前次募集资金投资项目的可行性

（1）公司积累广泛的客户基础为项目顺利实施奠定了基础

公司在临床管理信息系统市场积累了广泛的客户基础，其先进的数字化手术室、数字化病区、综合远程医疗平台等系统及解决方案，在全国 31 个省份的 600 多家医院得到成熟应用，其中三甲医院超过 300 家。

在数字化手术室方面，公司从 2010 年首次为上海肺科医院、福建省立医院成功建成数字化手术室。近年来，公司在该项目上收入增长迅速，现已累计在全国 40 多家医院得到成功应用；在数字化病区方面，公司受卫生部医院管理研究所和中国医院协会委托，作为“医院信息基本数据集标准”工作组成员之一参与国家手术、麻醉、ICU、CCU 基本数据集制定，奠定了在数字化病区最核心的重症

监护临床信息系统领域的市场地位；同时，公司在 2012 年与湖北省卫生厅、湖北省人民医院等签订合作协议，为湖北省建立远程医疗信息系统，形成了“2+17”模式的远程医疗服务系统平台，使得湖北省成为率先投入应用远程医疗平台的省份；在区域麻醉质控中心的建设方面，已经为广东、湖北、江苏三个省级单位建立了省级麻醉质控中心，凭借其自动高效、人性化和设计专业的特点充分挖掘并满足了省级卫生行政机构设立中心对省内各级医院麻醉科进行质量管控的需求。

未来，一方面公司将凭借与原有客户建立长期稳定的合作关系，通过对客户临床业务需求的深刻了解，不断获得其信息系统新建或升级带来的新增市场。这将成为公司未来不断成功拓展原有客户市场的重要保障；另一方面，公司积累了大量不同规模、不同软件环境以及硬件环境的成功案例和丰富的项目经验，在行业中树立了良好的品牌形象，公司将凭借着其良好的行业知名度以及强大的市场开拓能力不断拓展临床医疗信息系统的新增市场。

(2) 公司完善灵活的研发创新机制是募投项目顺利开展的技术保障

公司是国家高新技术企业、“国家火炬计划重点高新技术企业”、中国“医院信息基本数据集”工作组成员及“苏州市科技型中小企业”。自成立以来，公司始终坚持以提高自主创新能力、走创新型发展道路为战略，其先进的临床医疗信息系统及研发能力始终处于行业领先水平。

经过多年经营积累，截至 2014 年 9 月，公司共获得各项专利 17 项，软件著作权 70 项，其成功开发的临床信息化系统、数字化手术室整体解决方案等 DoCare 系列产品荣获多项荣誉，其中 DoCare 临床信息系统连续三年被评为“中国优秀软件产品”，“高端数字化手术室研发与产业化”项目获得苏州市科学技术进步三等奖、“数字化手术室系统 V2.0”获得苏州市优秀版权奖、“面向‘智慧医疗’的重症监护室产业化工程”入选国家火炬计划项目，公司还在国家“863 课题”中承担了数字化手术室、院前急救等课题的研究、开发和推广工作。

公司凭借持续的研发投入，以大量不同规模、不同软件环境的成功案例为基础，结合对下游各级医院对临床信息化需求的深刻了解，开发了具有自主知识产权的临床业务信息系统和解决方案。未来，公司行业领先的系统平台以及研发能力将成为本次募投项目顺利实施的坚实基础。

(3) 专业知识库和丰富的专家资源是公司保持竞争优势的有力保障

临床医疗管理信息系统的核心是临床专业知识与 IT 及网络技术的深入融合和应用。经过多年经营，公司积累了大量的专业临床知识以及丰富的医学专家资源，沉淀形成了临床专业知识数据库，在多年的发展过程中，公司依托“专业临床知识库”进行各个临床业务领域、各类项目系统的研发、升级和管理，为公司产品能够处于行业领先地位起到了关键性的作用。

在业务知识库方面，公司通过对临床业务流程和管理知识进行优化、再造以及对各科室临床专业知识进行吸收、整理和归档，实现了不同临床科室的业务知识综合管理，进而融合到临床业务信息系统产品的开发之中，提高了解决方案开发能力、科室客户拓展能力；在技术知识库方面，公司通过对积累的各类主流技术的预研、使用心得、可复用代码或组件等相关技术资料进行整理归档，建立了较为完整软件开发技术体系，提高了团队的开发效率及服务交付质量，并缩短了服务交付周期；在项目管理实践库方面，公司通过对历史项目的管理实践资料进行整理归档，不断积累项目管理的方法、经验、策略，为公司在实施新项目时提供参考，提升公司的项目管理能力及创新能力。

公司通过上述三个分类专业临床知识库，将其与日常项目的开发和管理有效结合，为临床信息化系统的研发及深入应用奠定了坚实的知识、技术和管理基础，保证了公司产品在同行业中的长期研发、技术及产品优势，为本项目的实施提供了有力支持。

2、前次募集资金投资项目的必要性

(1) 募投项目的实施有助于公司保持和提升市场竞争力

公司自成立以来，始终专注于临床医疗信息系统应用软件产品和临床信息化解决方案的开发及应用，目前已经形成了以先进的 IT 和网络技术以及专业的临床知识库为依托，以 DoCare 系列临床信息系统应用软件和 Doricon 系列整体解决方案为核心的产品架构。

然而在技术进步、医疗卫生事业发展、医疗改革持续推进的背景下，包括医院、患者、管理者在内的各方在业务深度和业务广度方面均对临床医疗信息化发

展提出了更高的要求。在业务深度上，移动互联网、大数据、智能化等新技术的不断出现，使得临床医疗信息系统能够带给医院、患者、医师、护士以及医疗卫生管理者的内容和价值得到了极大延伸；在业务广度上，跨科室、跨医院乃至区域级的临床医疗信息系统是临床医疗信息化的重要发展方向，无论是国家政策推动还是医院需求，都对相关的临床信息系统提出了迫切要求。因此，公司必须适应市场需求，不断提高产品应用价值，完善临床医疗信息化解决方案体系，从而持续保持和提升公司的市场竞争力。

募投项目的建设顺应临床医疗信息化在业务深度和广度两方面的发展方向，通过新增先进的系统设备、系统工具、开发工具、数据库工具并招聘高端技术人才，通过对医院及卫生系统等目标用户的需求进行深度调研，分别对公司的数字化手术室整体解决方案和数字化病区整体解决方案进行技术升级和产品功能应用拓展，同时针对临床信息化区域化发展趋势以及医疗大数据应用需求，进行临床数据中心解决方案的系统开发和建设，从而完善公司临床医疗信息系统解决方案，提升公司系统产品的应用价值，进一步加强公司在医疗信息行业中的影响力，强化和提升公司在市场中的核心竞争力。

(2) 募投项目的实施有助于提升医疗效率和质量

伴随着我国医疗卫生体制改革的不断深化，其对我国医疗卫生事业的发展起到了极大的促进作用。与此同时，临床医疗信息系统的快速发展也为我国医疗卫生事业的进步以及医疗卫生体制改革的不断深化起到了积极的推动和支撑作用，特别是在医疗质量和医疗效率的提高方面均具有重要意义。

在医疗质量方面，国家卫生部不断发文强调要求医疗机构要加强医疗管理，保障医疗质量和安全，为患者提供及时准确的诊断和全面有效的治疗，杜绝因医护人员和管理措施不当等造成的医疗差错和事故，提高患者的生存质量和满意度，而临床医疗信息系统作为重要的医疗辅助系统，已成为当前医院辅助管理、提高医疗质量的关键性环节；在医疗效率方面，伴随着我国医院建设的逐步推进以及人们对医疗卫生服务需求的日益增加和国家全民医疗政策的实施，医疗资源不足的问题日益突出，其在软硬件建设方面均面临着不断提升的压力。

通过本次募投项目，公司将对数字化手术室和数字化病区两大解决方案进行

升级和应用拓展，同时进行临床数据中心解决方案的系统开发和建设。其中数字化手术室解决方案的技改完成后，将实现手术全过程闭环式信息管理，通过加强医疗行为管理，有效提高手术质量和效率、降低手术风险；数字化病区解决方案的技改完成后，可以将重症监护病区的信息化成功经验向其他专科病区拓展，同时大力应用移动智能终端和无线网络技术，更好的支持各临床专科信息系统的发展和应用，提升临床医疗质量和效率；临床数据中心解决方案的建设，可以通过完整的患者记录展示、基于医学临床知识库内建的医学临床指南和医疗过程的智能规则库以及利用数理统计原理检测医疗临床流程中核心节点的关键数据，为医生诊断提供有效辅助、缩短医生诊断时间，提高筛查准确率，减少医疗差错，达到有效控制医疗过程质量、持续改进医疗过程的目的。

(3) 募投项目的实施是临床医疗信息化发展对技术升级的必然要求

随着医疗改革的不断深化以及社会、患者、管理者对医疗质量、医疗效率要求的不断提高，使得临床医疗从观念到形式上都不断向着更加深层次的方向发展。第一，传统的以医院为中心的运作服务方式开始转变，代之以患者为中心的新型服务模式，真正实现了医疗为患者服务；第二，通过围绕患者的诊前、诊中、诊后的全流程管理，能够高效地收集和管理患者在各个临床诊疗过程中产生的海量数据，提高了对患者的诊疗水平和整个医疗系统的管理能力；第三，医疗行为的日益复杂需要多学科、多机构的联合展开，才能完成高质、高效的诊疗；第四，在合理利用医疗资源、优化医疗业务流程、提升医疗机构运行效率等新的要求下，打通医院与医院、医院与区域医疗中心之间的信息传输渠道，实现了区域内数据互联互通与临床医疗业务的协同管理，在整个医疗资源的高效利用、医疗体系的高质运行方面发挥了越来越重要的作用；第五，医疗资源分布不合理，地区和城乡差距过大，使得包括远程医疗、区域医疗平台等在内的区域化临床信息平台不断推出。

在此背景下，随着云计算技术、移动应用技术、大数据、物联网等新技术的出现，如何使其与医疗信息化更好的融合，进而催生医疗信息化行业不断升级创新并产生更多的新型业务形态，不断支持促使医疗改革和临床信息系统进步目标的实现就成为了当前面临的新的技术要求。

募投项目规划的研发中心将重点针对基于移动网络的患者服务系统和协同医疗平台这两大行业前瞻性技术课题进行研究,为实现患者全就诊周期的闭环服务以及提高协同医疗平台的临床诊断功能,真正实现远程操作会诊和手术及其它功能进行核心技术的研发和应用,从而顺应行业发展趋势对技术升级的要求,提升公司的市场竞争力,巩固公司在行业的领先地位。

综上所述,前次募集资金投资项目进行了必要及充分的可行性论证。

(二) 前次募投项目效益测算的依据是否谨慎合理

1、报告期内,公司前募项目实现效益情况如下:

单位:万元

序号	前募项目名称	报告期实现效益情况		
		2019年	2018年	2017年
1	数字化手术室整体解决方案技改项目	3,623.82	2,859.46	2,799.27
2	数字化病区整体解决方案技改项目	1,464.89	1,835.78	1,461.00
3	临床数据中心解决方案建设项目	335.95	136.91	226.26
4	研发中心建设项目	该项目因服务于公司整体,无法单独核算效益		
	小计	5,424.67	4,832.15	4,486.53

2、募投项目效益计算过程和核算依据说明

可单独核算效益的三个前募项目效益计算过程如下:

单位:万元

	1	2	3
	数字化手术室整体解决方案技改项目	数字化病区整体解决方案技改项目	临床数据中心解决方案建设项目
2019年度			
收入(A)	17,059.17	4,281.34	1,790.68
成本(B)	4,866.32	594.59	239.71
税金及附加(C)	294.78	73.98	30.94
管理费用(D)	2,911.12	730.61	305.58
研发费用(E)	2,178.87	898.85	614.18
销售费用(F)	3,773.97	947.15	396.15

营业利润(G=A-B-C-D-E-F)	3,034.11	1,036.15	204.12
所得税(H=G*15%)	455.12	155.42	30.62
税收返还(I)	1,044.83	584.16	162.45
实现的效益(J=G-H+I)	3,623.82	1,464.89	335.95
2018 年度			
收入(A)	12,753.59	6,113.63	1,175.07
成本(B)	3,395.56	808.30	146.99
税金及附加(C)	266.45	127.73	24.55
管理费用(D)	2,177.70	1,043.91	200.65
研发费用(E)	2,165.48	1,365.93	429.34
销售费用(F)	2,898.07	1,389.23	267.02
营业利润(G=A-B-C-D-E-F)	1,850.34	1,378.53	106.52
所得税(H=G*15%)	277.55	206.78	15.98
税收返还(I)	1,286.68	664.03	46.37
实现的效益(J=G-H+I)	2,859.46	1,835.78	136.91
2017 年度			
收入(A)	11,381.83	4,978.33	464.85
成本(B)	2,674.00	591.80	53.60
税金及附加(C)	224.96	98.41	8.51
管理费用(D)	915.96	400.64	36.86
研发费用(E)	2,828.74	1,523.17	-
销售费用(F)	2,642.83	1,156.06	99.70
营业利润(G=A-B-C-D-E-F)	2,095.33	1,208.25	266.19
所得税(H=G*15%)	314.30	181.24	39.93
税收返还(I)	1,018.24	433.98	-
实现的效益(J=G-H+I)	2,799.27	1,461.00	226.26

公司按合同中销售的不同产品类型划分项目，按项目进行管理以及进行收入成本核算。根据募投项目基本情况介绍可知，公司可单独核算效益的三个前募项目，其建设内容分别涉及不同的产品。公司根据各募投项目建设对应产品当期实现的销售收入及相应结转的成本，确定各募投项目的收入成本。

公司账面按实际发生情况核算税金及附加、管理费用和销售费用，根据各募投项目收入占公司整体销售收入的比重，对公司整体的税金及附加、管理费用和

销售费用进行分摊，确定各募投项目对应的税金及附加、管理费用和销售费用；

公司账面按研发项目核算发生的研发费用，并根据研发项目匹配对应的募投项目，确定各募投项目的研发费用；

公司根据开票计算申请税收返还，根据开票明细中的产品，计算属于募投项目建设相关产品的增值税销项税额，按其占公司所有产品的增值税销项税额的比重，对公司收到的退税收入进行分摊，确定各募投项目的税收返还。

综上，募投项目的收入、成本、费用及税金的核算是基于真实业务发生，核算依据充分合理，核算准确。

三、本次募投项目是否具备人才、技术等资源储备，项目实施是否存在重大不确定性

本次募集资金投资项目系公司现有业务的延伸和拓展，旨在实现院内信息化向区域医疗信息化和医疗互联网化的拓展，公司现有的技术、人才以及市场等储备将为本次募投项目产品的研究开发及销售推广提供强有力的支持。具体分析如下：

（一）技术储备情况

在技术储备方面，公司是一家专业的医疗信息系统和服务供应商，系典型的技术密集型企业。在发展过程中，公司不断加大研发建设投入，积累了丰富的项目经验，形成了丰富的技术储备；截至 2020 年 6 月 30 日，公司已获授权专利 84 项、软件著作权 279 项，并正有 58 项专利正在申请。同时，公司不断加强与中科院自动化研究所、复旦大学附属中山医院、中科院苏州生物医学工程研究所、中国心血管健康联盟等医疗及科研机构的合作，促进信息技术与医疗实践的结合，反以医疗实践带动信息技术应用的发展，助力于公司的技术更新和产品开发，不断增强公司的技术力量。综上，公司具备丰富的技术储备，可以很好地服务于本次募集资金投资项目的运营。

（二）人才储备情况

在人才储备方面，公司主要涉及医疗信息化系统的软件开发，需要大量兼具计算机专业技能和医疗业务的专业人才。为此，公司始终将人才发展规划作为重

要的发展战略，鼓励员工在专业能力上有所发展，并为其提供软件开发、医疗业务流程及客户需求协调等一系列培训课程。截至 2020 年 6 月 30 日，公司研发与技术人员共有 412 人，占公司总人数比例达到 71.78%，核心技术团队具备丰富的医疗及信息化服务经验，具备强劲的持续研发创新能力，能够最大程度地为本次募集资金投资项目的顺利实施提供人才支持。

（三）市场储备情况

在市场储备方面，当前医疗信息化行业正向区域化、平台化、智能化方向发展，区域医疗信息化、互联网云医疗、医疗数据运营中心等逐渐成为医疗信息服务行业的重要发展趋势。在此背景下，本次募投项目将充分利用新一代信息技术有效提升公司医疗信息化产品的功能和性能，满足客户对于高效高质、共享互通的医疗信息的迫切需要。同时，公司长期深耕于医疗信息化服务行业，已建立覆盖全国 32 个省份的营销网络，在北京、上海、广州、重庆、苏州、福州、昆明、西安和乌鲁木齐等城市设立了客户服务中心，终端用户覆盖全国 32 个省份超过 1,700 家的医疗机构，其中三级甲等医院超过 500 家，优质的客户资源和完善的客户服务体系有利于本次募投项目销售规模的实现。

综上所述，公司现有的技术、人才以及市场储备为本次募投项目产品的研究开发及销售推广提供了强有力的支持。

四、结合 2020 年上半年经营业绩情况，说明业绩下滑是否对本次募投项目实施构成重大不利影响

（一）2020 年上半年经营业绩下滑的原因

公司 2020 年第一季度、第二季度以及 2020 年 1-6 月业绩情况与上年同期对比如下：

单位：万元

项目	2020 年第一季度	2019 年第一季度	变动金额	同比变动
营业收入	1,638.58	4,095.03	-2,456.45	-59.99%
归属于上市公司股东的净利润	-1,642.70	-409.97	-1,232.73	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	-1,739.71	-470.59	-1,269.12	不适用

项目	2020 年第二季度	2019 年第二季度	变动金额	同比变动
营业收入	7,268.63	7,937.13	-668.49	-8.42%
归属于上市公司股东的净利润	871.83	1,025.95	-154.11	-15.02%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	787.08	1,087.43	-300.35	-27.62%
项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动金额	同比变动
营业收入	8,907.21	12,032.15	-3,124.94	-25.97%
归属于上市公司股东的净利润	-770.87	615.97	-1,386.85	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-952.63	616.84	-1,569.47	不适用

公司 2020 年一季度经营业绩大幅亏损主要是由于受疫情影响，医院的正常运转秩序中断，医疗资源都集中在抢救新冠患者上，医院的信息化建设的工作被迫停滞，一季度项目验收和市场拓展受阻，使得公司大部分正在执行的合同无法如期完成验收确认收入。

随着 2020 年二季度以来，国内疫情逐步得到控制，下游医院陆续恢复正常的工作秩序，公司一方面在全领域内做好自身全员的疫情防控措施，另一方面也积极创造条件推进项目履约进度，建立复工复产制度，强化工程师队伍的管理，以降低一季度由于疫情造成的对业绩的负面影响，2020 年二季度的经营业绩下滑明显收窄，已接近 2019 年的同期水平。

综上，公司 2020 年一季度受疫情影响，收入和利润同比下降、疫情对公司一季度营业收入和净利润造成了一定不利影响，但随着二季度以来，国内疫情逐步得到控制，下游医院陆续恢复正常的工作秩序，公司的市场拓展逐步恢复，截止本回复出具日，公司的产能已恢复至往年正常水平，新冠疫情未对公司经营造成重大不利影响。

（二）业绩下滑对本次募投项目的影响

经营业绩变动主要是由于受疫情影响，公司一季度市场拓展受阻；医院的正常运转秩序中断，医疗资源都集中在抢救新冠患者上，以上科室的信息化建设的

工作被迫停滞，使得公司大部分正在执行的合同无法如期完成验收确认收入。

随着疫情逐步得到控制，前述导致公司业绩下滑的主要因素正在逐步消除。且受疫情影响，市场对基于新一代通信技术的、远程的、移动的，急诊急救和重症监护的应用需求不断涌现，公司的“互联网+医疗”应用订单呈持续增长的趋势。

综上，公司本次募投具有十分广阔的市场前景，募投项目建设已充分考虑新冠疫情的影响，新冠疫情及业绩下滑的其他不利因素不会对本次募投构成重大不利影响。

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅了公司前募项目可研报告、前次募集资金存放与使用情况的专项报告；

2、获取前次募投项目实现效益计算表，复核各项目收入、成本、费用的构成情况，并获取前次募投项目效益核算的资料进行复核和验证；

3、查阅了本次非公开发行预案、可行性分析报告，与公司管理层就本次募投的必要性和合理性进行了访谈；

4、查阅了公司 2020 年一季度报告及 2020 年半年度报告，对 2020 年上半年经营业绩下滑进行了分析。

（二）核查结论

经核查，中介机构认为：

1、公司前次募集资金投资项目“数字化病区整体解决方案技改项目”和“临床数据中心解决方案建设项目”分别有年度未达效益预期主要系公司办公场所搬迁、募集资金到账时间晚于预期及募集资金到账金额低于预期等因素造成募集资金投资项目推向市场的时间晚于计划进度，进而影响了预计效益的实现，具备合理性；

2、公司前次募投项目可行性论证充分、前次募投项目效益的测算依据、测

算过程及测算结果具有谨慎性及合理性；

3、本次募集资金投资项目系公司现有业务的延伸和拓展，旨在实现院内信息化向区域医疗信息化和医疗互联网化的拓展，公司现有的技术、人才以及市场等储备将为本次募投项目产品的研究开发及销售推广提供强有力的支持；

4、新冠疫情对公司 2020 年上半年经营业绩产生了不利影响，但新冠疫情及短期业绩下滑不会对公司本次募投项目建设构成重大不利影响。

问题 2、关于业绩下滑。2020 年上半年，申请人扣非后归母净利润为-952.63 万元，请申请人进一步说明并披露：（1）2020 年上半年收入及利润大幅下滑的原因及合理性；（2）结合在手订单及市场情况，说明导致业绩下滑的不利因素是否已经改善或消除，2020 年度经营业绩是否存在亏损的可能性，相关风险披露是否充分。请保荐机构、申报会计师、律师说明核查依据、程序、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、2020 年上半年收入及利润大幅下滑的原因及合理性

公司 2020 年上半年收入及利润大幅下滑的原因主要系受新冠疫情的影响，公司项目开展以及项目验收进度受阻或延后，尤其一季度影响较大。公司 2020 年第一季度、第二季度以及 2020 年 1-6 月业绩情况与上年同期对比如下：

单位：万元

项目	2020 年第一季度	2019 年第一季度	变动金额	同比变动
营业收入	1,638.58	4,095.03	-2,456.45	-59.99%
归属于上市公司股东的净利润	-1,642.70	-409.97	-1,232.73	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,739.71	-470.59	-1,269.12	不适用
项目	2020 年第二季度	2019 年第二季度	变动金额	同比变动
营业收入	7,268.63	7,937.13	-668.49	-8.42%
归属于上市公司股东的净利润	871.83	1,025.95	-154.11	-15.02%

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	787.08	1,087.43	-300.35	-27.62%
项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动金额	同比变动
营业收入	8,907.21	12,032.15	-3,124.94	-25.97%
归属于上市公司股东的净利润	-770.87	615.97	-1,386.85	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-952.63	616.84	-1,569.47	不适用

公司2020年一季度经营业绩大幅亏损主要是由于受疫情影响，医院的正常运转秩序中断，医疗资源都集中在抢救新冠患者上，医院的信息化建设的工作被迫停滞，一季度项目验收和市场拓展受阻，使得公司大部分正在执行的合同无法如期完成验收确认收入。

随着2020年二季度以来，国内疫情逐步得到控制，下游医院陆续恢复正常的工作秩序，公司一方面在全领域内做好自身全员的疫情防控措施，另一方面也积极创造条件推进项目履约进度，建立复工复产制度，强化工程师队伍的管理，以降低一季度由于疫情造成的对业绩的负面影响，2020年二季度的经营业绩下滑明显收窄，已接近2019年的同期水平。

二、结合在手订单及市场情况，说明导致业绩下滑的不利因素是否已经改善或消除，2020年度经营业绩是否存在亏损的可能性，相关风险披露是否充分

（一）结合在手订单及市场情况，说明导致业绩下滑的不利因素是否已经改善或消除

1、国内新冠疫情防控取得阶段性成效，下游客户需求回暖，公司在手订单较为充足

目前，随着国内新冠疫情防控取得阶段性成效，下游客户需求也呈现了回暖的趋势，且受疫情影响，市场对基于新一代通信技术的、远程的、移动的，急诊急救和重症监护的应用需求不断涌现，公司订单呈稳步增长的趋势。

公司2020年1-7月新签合同金额与上年同期新签合同金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-7月	2019年1-7月	同比变动
新签合同金额	18,406.01	22,344.64	-17.63%

受新冠疫情的影响，公司2020年1-7月新签合同金额有所下滑，但总体下滑幅度小于营业收入的下降幅度。截至本回复出具日，公司在手订单金额达3.50亿元，在手订单较为充足，且随着本次募投项目的建设，公司预计“互联网+医疗”应用订单将呈持续增长的趋势，2020年7月21日，华为公司与麦迪科技，在华为苏州研究所桑田岛基地签署合作协议，并联合发布“华为&麦迪”智慧医疗平台——云手术、云重症、云急救解决方案。公司将抓住与华为合作的契机，加速推进5G、云、智能终端等新技术在医疗行业的应用。

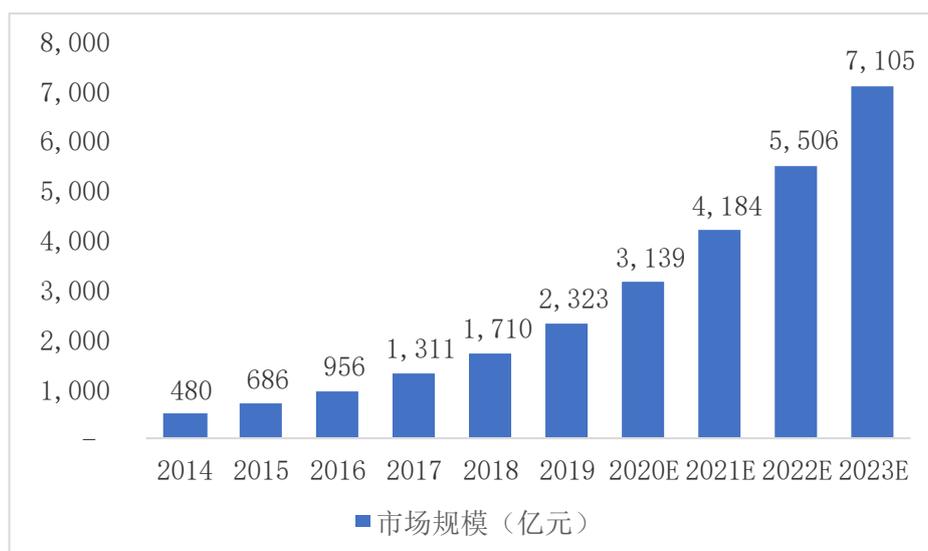
2、新冠疫情催化医疗信息化行业发展

本次新型冠状病毒疫情爆发后，为避免医院交叉感染，线上问诊优势充分体现。各地互联网医院相继开通线上“发热门诊”，患者线上问诊量显著提升。疫情爆发一方面促进了互联网诊疗模式的加速落地，另一方面，对于医疗信息化的重要性各部门认识再提高。

2020年2月4日，国家卫健委办公厅发布《国家卫生健康委办公厅关于加强信息化支撑新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作的通知》（以下简称《通知》）。《通知》提出充分发挥信息化在辅助疫情判断、创新诊疗模式、提升服务效率等方面的支撑作用，强化数据采集分析应用，积极开展远程医疗服务，规范互联网诊疗咨询服务等工作要求。

随着国内市场对医疗信息化认可度的提高，以及互联网医疗的快速发展，极大地推动了医疗信息化服务行业的发展。按照收入计算，中国医疗IT解决方案行业市场规模自2014年的480亿元快速增长至2019年的2,323亿元，年均复合增长率达37.08%，预计2023年其市场规模将达到7,105亿元，行业发展空间巨大。

2014-2023 年中国医疗 IT 解决方案行业市场规模情况



数据来源：CIC 灼识咨询、中商产业研究院

综上，在国家政策支持及技术进步的双重驱动下，我国医疗信息化建设进程逐步加快，医疗信息化服务厂商作为医疗机构信息化建设进程中的重要参加者，有望迎来新一轮的发展机遇，行业市场空间巨大。

3、公司的应对措施及其有效性

随着 2020 年二季度以来，国内疫情逐步得到控制，下游医院陆续恢复正常的工作秩序，公司一方面在全领域内做好自身全员的疫情防控措施，另一方面也积极创造条件推进项目履约进度，建立复工复产制度，强化工程师队伍的管理，以降低一季度由于疫情造成的对业绩的负面影响，2020 年二季度的经营业绩下滑明显收窄，已接近 2019 年的同期水平。

综上所述，随着疫情逐步得到控制以及医院各项工作正逐步正常开展，公司业绩下滑的不利因素正逐步改善，同时公司收入存在一定的季节性，四季度的收入占比最高，公司预计将在 2020 年四季度全年扭亏为盈。

(二) 2020 年度经营业绩是否存在亏损的可能性，相关风险披露是否充分

公司 2020 年经营业绩存在亏损的可能性，相关风险已在申请文件“《东吴证券股份有限公司关于苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司非公开发行股票之尽职调查报告》/第十一章 风险因素及其他重要事项调查/一、风险因素”进行补充披露如下：

“公司最终用户主要为医院等医疗机构，受新冠疫情的影响，公司项目开展以及项目验收进度受阻或延后，一季度尤为明显，导致 2020 年上半年公司扣非后归母净利润为-952.63 万元。随着国内疫情逐步得到控制以及医院各项工作正逐步有效推进，以及公司项目验收高峰期主要集中在四季度，公司预计将在 2020 年四季度实现全年扭亏为盈，但如果宏观经济持续下行或者新冠疫情未得到有效控制，公司 2020 年经营业绩存在亏损的可能性。”

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司财务负责人，了解公司 2020 年上半年收入及利润大幅下滑的原因以及公司 2020 年经营业绩的预期情况；

2、查阅了公司 2020 年 1-7 月及去年同期的新签合同金额、目前在手订单明细。

（二）核查结论

经核查，中介机构认为：

1、公司 2020 年上半年收入及利润大幅下滑的原因主要系受新冠疫情的影响，公司项目开展以及项目验收进度受阻或延后，尤其一季度影响较大，具有合理性

2、公司业绩下滑的因素正逐步改善，2020 年经营业绩存在亏损的可能性，相关风险已充分披露。

问题 3、关于客户。申请人客户吉林省鸿展科技有限公司、江苏舜博医疗器械有限公司均成立于 2019 年度，2019 年交易金额分别为 861.95 万元、961.89 万元，大部分款项在 2019 年末未收回。请申请人说明：（1）与上述客户的交易背景、交易内容、销售回款及最终销售实现情况。请保荐机构、申报会计师、律师说明核查依据、程序、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、公司与吉林省鸿展科技有限公司（以下简称“吉林鸿展”）的交易情况

（一）交易背景及交易内容

公司向吉林鸿展销售麻醉一体机，该销售为买断式销售，吉林鸿展采购公司产品后自行销售，公司不负责终端用户的安装、调试、实施及售后服务。

随着国家在加强麻醉医疗质量和安全管理等方面政策的推进，市场对麻醉信息工作站及麻醉质控的需求逐步提升，公司 2018 年底筹划推出软硬件一体化的“麻醉一体机”，系软硬件集成产品，标准化程度高，便于市场推广，吉林鸿展在东北三省具有客户和售后服务方面的优势，公司通过与吉林鸿展合作，有利于市场份额的扩大，增强市场竞争力，具有真实的交易背景。

（二）销售回款情况

根据公司与吉林鸿展签订的合同，吉林鸿展已按合同约定支付首付款 175 万元，公司向吉林鸿展销售的麻醉一体机已全部签收完毕，剩余款项吉林鸿展未按合同支付。中介机构通过与吉林鸿展的访谈确认，其未按合同约定支付主要系受疫情影响，医院资金使用预算转为防疫用途，导致医院暂缓给供应商的回款，从而造成吉林鸿展资金暂时性紧张；虽疫情已得到控制，但医院资金预算方面暂未调整到位，吉林鸿展将根据疫情防控进展及实际经营状况尽快安排付款。截至本回复出具日，公司对吉林鸿展 2019 年末的应收账款尚未收回。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司对吉林鸿展的应收账款金额及计提的坏账准备情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款金额	占应收账款余额比例	计提比例	坏账准备金额	账龄
吉林省鸿展科技有限公司	799.00	2.64%	10.00%	79.90	1-2 年

上述应收账款账龄为 2 年以内，主要系今年受疫情影响，终端客户为医院造成了其未按合同约定付款。基于上述应收账款未按期收回存在合理的理由且属于暂时性的，而非吉林鸿展的实际财务状况原因，款项无法收回的可能性不大，因此根据公司坏账计提政策，已按照 10% 的预期信用损失率计提了坏账准备，对其预期信用损失保持了谨慎。

（三）最终销售实现情况

根据销售合同、吉林省鸿展盖章的货物签收单、回函、视频访谈记录等可以显示，吉林鸿展向公司采购的产品实现了最终销售。

二、公司与江苏舜博医疗器械有限公司（以下简称“江苏舜博”）的交易情况

（一）交易背景及交易内容

由于南京市江宁医院对麦迪科技的产品较为了解，江苏舜博为获取该客户的订单，主动联系麦迪科技，与麦迪科技签订销售合同。在销售合同中明确了采购产品明细，终端医院为南京市江宁医院，产品为 Docare 麻醉临床信息系统 V5.0、手术行为管理系统 V3.0、数字化手术室系统 V4.0、手术护理信息系统 V2.0。在项目实施方面，相关实施工作均由公司完成。

江苏舜博虽然成立于 2019 年，但其主要经营团队在医疗行业具有多年的从业经验，江苏舜博地处南京，具有客户和售后服务方面的优势，公司通过与江苏舜博合作，有利于市场份额的扩大，增强市场竞争力，具有合理性和必要性。

（二）销售回款情况

截至本回复出具日，公司与江苏舜博签订的合同所涉项目情况及验收情况如下：

单位：万元

项目名称	项目金额	已验收金额	未验收金额	是否验收完毕
DoCare 麻醉临床信息系统 V5.0	178.33	141.26	37.07[注]	否
手术医疗行为管理系统 V3.0	365.54	365.54	-	是
数字化手术室系统 V4.0	431.38	431.38	-	是
手术护理信息系统 V2.0	148.75	148.75	-	是
合计	1,124.00	1,086.93	37.07	否

注：“DoCare 麻醉临床信息系统 V5.0”项目仍有 10 张床位系统未进行验收。

根据合同约定，江苏舜博应于合同签订后 5 个工作日内预付 10%，目前该款项未按合同约定支付；根据合同约定，项目整体验收后 5 个工作日内支付 90%，因目前“DoCare 麻醉临床信息系统 V5.0”项目尚未验收完毕，因此项目整体未验

收完毕，未达到合同约定的该阶段付款要求，但验收部分均已达到公司收入确认要求，已进行收入确认。中介机构通过与江苏舜博的访谈确认，其未按合同约定支付主要系受疫情影响，医院资金使用预算转为防疫用途，导致医院暂缓给供应商的回款，从而造成江苏舜博资金暂时性紧张；虽疫情已得到控制，但医院资金预算方面暂未调整到位，江苏舜博预计将于疫情控制后尽快安排付款。截至本回复出具日，公司对江苏舜博 2019 年末的应收账款尚未收回。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司对江苏舜博的应收账款金额及计提的坏账准备情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款金额	占应收账款余额比例	计提比例	坏账准备金额	账龄
江苏舜博医疗器械有限公司	1,086.93	3.60%	5.00%	54.35	1 年以内

上述客户账龄为 1 年以内，主要系今年受疫情影响，终端客户为医院造成了其未按合同约定付款。基于上述应收账款未按期收回存在合理的理由且属于暂时性的，而非江苏舜博的实际财务状况原因，款项无法收回的可能性不大，因此根据公司坏账计提政策，已按照 5% 的预期信用损失率计提了坏账准备，对其预期信用损失保持了谨慎。

（三）最终销售实现情况

根据销售合同、南京市江宁医院及江苏舜博盖章的验收报告以及视频访谈记录、回函等可以显示，江苏舜博向公司采购的产品实现了最终销售，最终用户为南京市江宁医院。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

1、查阅了公司与吉林鸿展、江苏舜博的销售合同、货物签收单或者验收报告等原始单据；

2、执行函证程序，对吉林鸿展、江苏舜博的验收金额、应收账款余额进行函证，回函无差异；

3、对吉林鸿展、江苏舜博就交易背景、交易内容、回款情况、关联关系等进行了视频访谈，并取得访谈记录；

4、查阅了期后退换货情况，吉林鸿展未发生退换货；

5、查阅了吉林鸿展、江苏舜博的回款情况；

6、通过企查查查阅了吉林鸿展、江苏舜博的基本情况并将其与公司的关联方清单进行比对，确认吉林鸿展、江苏舜博与公司不存在关联关系。

(二) 核查结论

经核查，中介机构认为：

1、公司向吉林鸿展销售麻醉一体机，为买断式销售，销售具有真实的交易背景，实现了最终销售。

2、公司与江苏舜博的交易内容为南京市江宁医院医疗软件销售，具有真实的交易背景，实现了最终销售。

（本页无正文，为《苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司<关于请做好苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函>的回复》之盖章页）

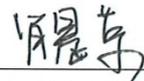
苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司
2020年8月21日



(本页无正文，为《东吴证券股份有限公司<关于请做好苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函>的回复》之签章页)

保荐代表人（签字）：


洪志强


肖晨荣



保荐机构董事长、总经理声明

本人已认真阅读《东吴证券股份有限公司<关于请做好苏州麦迪斯顿科医疗科技股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函>的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本告知函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、总经理签字：



范力

