

广州维力医疗器械股份有限公司与中信证券股份有限公司关于 《关于请做好广州维力医疗器械股份有限公司非公开发行股票 申请发审委会议准备工作的函》之回复报告

中国证券监督管理委员会：

贵会于 2021 年 2 月 23 日出具的《关于请做好广州维力医疗器械股份有限公司非公开发行股票申请发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）已收悉，广州维力医疗器械股份有限公司（以下简称“维力医疗”、“发行人”、“公司”或“申请人”）与保荐机构中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”、“保荐机构”）、北京市中伦（深圳）律师事务所（以下简称“申请人律师”）、华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对告知函所涉及的问题进行了逐项核查和落实，现将有关回复逐一报告如下，请予审核。

注：

一、如无特别说明，《广州维力医疗器械股份有限公司与中信证券股份有限公司关于<关于请做好维力医疗非公开发行股票申请发审委会议准备工作的函>之回复报告》（以下简称“本回复报告”）中的简称或名词释义与《中信证券股份有限公司关于广州维力医疗器械股份有限公司非公开发行 A 股股票之尽职调查报告》（以下简称“尽职调查报告”）中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

● 黑体（加粗）：	告知函所列问题
● 宋体（不加粗）：	对告知函所列问题的回复
● 宋体（加粗）	中介机构核查意见

问题一：关于募投项目。发行人2015年3月首发上市，首发募投项目包括了“研发中心建设项目”和“营销网络建设项目”等，2018年发行人召开董事会审议终止投入研发中心建设。发行人本次非公开发行申请募投项目包括了“研发中心建设项目”、“营销中心建设项目”等。请发行人进一步说明：本次募投项目中的“研发中心建设项目”、“营销中心建设项目”与首发募投项目中的“研发中心建设项目”和“营销网络建设项目”差异，在前次募投“研发中心建设项目”终止、“营销网络建设项目”达到预定可使用状态的情况下，本次非公开发行再次募投的原因和合理性。请保荐机构说明核查依据、过程，并出具明确核查意见。

回复：

（一）本次募投项目中的“研发中心建设项目”、“营销中心建设项目”与首发募投项目中的“研发中心建设项目”和“营销网络建设项目”差异

1、本次募投项目中的“研发中心建设项目”与首发募投项目中的“研发中心建设项目”的差异

公司首次公开发行募投项目为2011年设计，距今已有10年，该次研发中心建设项目主要是在公司本部购置研发设备及部分装修费用，涉及的软件和硬件目前已不能满足公司研发发展的需求。随着社会对医疗健康的需求日益进步，公司需要对前沿的技术进行提前研发和铺垫。本次研发中心建设项目是在新地址建设研发中心、购置先进研发设备，并提供更为便利的办公条件以吸引更多的优秀人才。

两次研发中心建设项目的研发课题差异具体对比见下：

项目	前次研发中心建设项目	本次研发中心建设项目
投入研发项目	麻醉、呼吸系统系列产品、泌尿系统系列产品、微创、介入系列产品、血透产品	“功能涂层技术”、“高性能材料”、“穿刺针精准定位和导引技术”、“可视化技术”、“麻醉围术期生命体征监测”、“高精输注智能便携泵平台技术”、“引流系列产品”、“局部麻醉镇痛系列产品”、“导管成型加工技术研究”等研发课题展开深入研究，并应用到产品上。
设计年份	2011	2020

前次研发中心建设项目主要为产品的研发，前次研发中心研发的产品目前已实现量产，增加了公司产品的多样性，对公司的业绩形成了正向的促进。

本次研发中心建设项目更侧重于材料、涂层、可视化技术等导管领域的前沿技术研究，本次研发中心建设项目实施完成后，将有效提升公司产品的性能，更好的满足社会日益增长的医疗需求。

2、本次募投项目中的“营销中心建设项目”与首发募投项目中的“营销网络建设项目”的差异

前次营销网络建设项目主要为扩建公司的营销网络及对公司的品牌进行建设，主要建设内容为营销网络扩建，包括上海营销中心的建设以及沈阳、北京、西安、武汉、成都 5 个城市及下设营销网点建设等；销售及品牌建设，包括广告营销及会议营销等。通过前次募投项目，公司的销售已进入超过 700 家三甲医院，公司品牌影响力亦得到了有效的提升。

本次营销中心建设项目主要为在公司新购置土地上建设广州营销中心，其中包括培训中心与展示中心的建设、SFE 系统建设、网络培训系统建设等。两次募投项目在建设地点、建设内容方面均有较大差异。

本次募投项目中的“营销中心建设项目”与首发募投项目中的“营销网络建设项目”的建设内容差异具体对比见下：

项目	前次营销网络建设项目	本次营销中心建设项目
主要建设内容	营销网络扩建、销售及品牌建设、先进的客户关系管理系统（CRM）建设	广州总部营销中心建设，其中包括总部培训中心与总部展示中心的建设、SFE 系统建设，网络培训系统建设等

注：SFE 系统全称为 Sales Force Effectiveness 系统，为医药行业的专业软件系统，其焦点在于“建立一支高绩效的销售队伍”，能有效最大化销售队伍的效率和生产力

目前，受“两票制”、“带量采购”等行业政策逐步实施影响，医疗器械企业的营销模式、营销渠道受到了一定的影响。在此政策背景下，公司必须与时俱进，顺应医疗新政，优化营销模式，加快推进自有营销队伍的建设，与客户进行直接沟通，更好的了解客户和服务客户，以优良的产品品质及售后服务加强与终端医疗机构的联系。

（二）在前次募投“研发中心建设项目”终止、“营销网络建设项目”达到预定可使用状态的情况下，本次非公开发行再次募投的原因和合理性。

1、本次研发中心建设项目投入的原因和合理性

前次募集资金中，研发中心建设项目承诺投入金额为 2,488.33 万元，由于研发中心建设项目方案系 2011 年设计，预算中大多采用国外进口设备，价格昂贵，随着国产设备性能水平的提高，公司对研发中心建设项目进行了优化调整，实际项目执行过程中用国产设备替代了进口设备，降低了投资成本。截至 2018 年 8 月，公司累计投入金额为 1,143.78 万元，研发中心已能够为公司当时的研发项目提供足够的技术和硬件支持。经审慎考虑，基于当时公司的实际经营情况，公司决定终止前次研发中心建设项目。

由于公司目前所处地理位置位于广州交通欠发达的地区，对于高端研发人员欠缺足够的吸引力。本次研发中心建设项目建设地点处于广州市番禺区核心地带，交通及生活配套均较为方便，能更好的吸纳高端研发人员加盟公司。

与国际大型医疗器械公司相比，目前公司研发设施和研发能力还存在较大的不足。公司需加大研发领域的投入，不断开发出新的技术与产品，才能不断增强公司的行业竞争力，保持技术领先优势，实现产业升级。本次研发中心建设项目，公司计划继续增加研发人员的数量，相应的研发场地面积与设备需求将随之增加。目前，公司研发场地及空间已呈现不足，部分员工分散于多个地点办公，管理成本和沟通成本较高，对研发效率产生一定的不利影响。此外，受制于研发场所的场地布置、设备、网络环境等基础设施条件，在一定程度上对测试环境造成阻碍，影响新产品研发的进度和质量。综上，本次研发中心项目的投入对公司具备较大的战略意义，具备合理性。

2、本次营销中心建设项目投入的原因和合理性

本次营销中心建设与前次营销网络建设在建设地点、建设内容方面均有较大的差异。通过本次营销中心建设，公司将建立产品展示中心，扩大品牌的知名度。通过产品展示中心，可以更好地展现公司的实力、塑造企业形象。国内外客户在总部参观和考察，通过实地考察，不仅有利于客户了解公司文化，而且可以缩短营销周期，帮助项目快速突破。同时，在与客户交流时，全面地收集用户对产品的意见与建议，同时将信息快速准确地反馈给公司的

研发中心，公司能够及时对产品进行完善，研发出符合客户需求的产品，打造出一个市场触觉极其敏感的生产、营销、研发体系，得以更好适应快速变化的市场需求，扩大品牌知名度，形成自身品牌壁垒，为公司进一步提高市场竞争力和扩大市场占有率提供了有力的市场和渠道保障。

针对医疗新政带来的影响，公司营销渠道必须下沉，这要求营销人员不仅懂营销方式、方法，同样也需要对产品以及相关知识有一定的储备。本次营销中心建设项目公司拟建设营销人员培训大厅，定期对各大区营销全员、营销新员、营销骨干、营销管理人员进行针对性培训。通过使用线上学习与线下培训相结合的模式，培训不受地域限制，营销人员可根据实际工作需求随时展开，以降低差旅费用，缩短培训周期，提高培训效果，提高区域营销人员的凝聚力和团队作战能力，打造自有人才储备大军，为公司后续发展赋能，本次营销中心建设项目具备合理性。

（三）保荐机构核查过程及核查意见

1、保荐机构核查过程

保荐机构对上述事项进行了核查，主要核查程序如下：

（1）查阅中国证监会关于非公开募集资金使用的相关规定；

（2）实地走访了发行人项目建设土地，查阅了相关土地出让合同、产权证明等材料；

（3）访谈发行人总经理、研发负责人、营销负责人及其他相关业务部门人员，了解前次募投项目相关的实施背景和过程，查看前次募投项目的实际运行情况，并就本次募投项目的可行性和必要性、募集资金的投入使用等方面进行了沟通；

（4）取得并查阅了发行人招股说明书、前次募集资金使用鉴证报告、本次募投项目的可行性研究报告等，分析本次募投项目实施的必要性及合理性。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：本次募投项目中的“研发中心建设项目”、“营销中心建设项目”与首发募投项目中的“研发中心建设项目”和“营销网络建

设项目”存在较大差异，不存在重复建设的情况；本次募投项目符合公司发展的需求，具备合理性。

问题二：关于商誉。截至2020年9月30日，申请人商誉为29,253.39万元，系2010年收购沙工医疗以及2018年收购狼和医疗股权所致，其中收购狼和医疗形成的商誉为26,936.71万元，占比92%。根据《承诺利润补偿协议》，狼和医疗承诺2018、2019及2020三个会计年度扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润数分别不低于3,357.51万元、4,212.39万元、5,093.57万元。2020年上半年狼和医疗实现净利润较去年同期下降39%。请申请人说明：（1）报告期内商誉形成情况，标的资产报告期业绩情况，业绩承诺的实现情况；（2）狼和医疗2020年全年经营业绩是否达预期，结合《承诺利润补偿协议》说明是否触发业绩补偿条件；（3）报告期内商誉减值的具体情况，商誉减值测试的具体方法、参数，商誉减值计提是否充分、谨慎，与收购评估时采用的主要假设的比较情况，如果存在差异，说明差异原因及合理性；（4）2019年末商誉减值测试预测业绩与2020年实际业绩比较情况，如果存在差异，说明差异原因及合理性，申请人是否存在商誉大幅减值风险。请保荐机构、会计师说明核查依据、过程，并出具明确核查意见。

回复：

（一）报告期内商誉形成情况，标的资产报告期业绩情况，业绩承诺的实现情况

2018年8月1日公司召开的第三届董事会第十次会议和2018年8月20日召开的2018年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司以现金收购江西狼和医疗器械股份有限公司变更为有限公司后100%股权的议案》。经各方协商，参考2018年4月13日广东立信资产评估土地房地产估价有限公司出具的《广州维力医疗器械股份有限公司拟发行股份收购江西狼和医疗器械有限公司股权所涉及的江西狼和医疗器械有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（立信（证）评报字[2018]第A0128号），公司以现金43,000.00万元取

得狼和医疗 100%的股权。公司于 2018 年 10 月完成对狼和医疗 100%股权收购并将支付的合并成本 43,000.00 万元超过应享有被收购方狼和医疗的可辨认净资产公允价值份额的差额 26,936.71 万元确认为商誉。

根据公司与业绩承诺方签订的《承诺利润补偿协议》，业绩承诺方承诺狼和医疗 2018、2019 及 2020 三个会计年度扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润数分别不低于 3,357.51 万元、4,212.39 万元、5,093.57 万元。如狼和医疗业绩承诺期内实现净利润数总和低于业绩承诺期内承诺净利润总和，但不低于业绩承诺期内承诺净利润数总和的 80%，则补偿义务方无需进行补偿；如狼和医疗业绩承诺期内实现净利润数总和低于业绩承诺期内承诺净利润总和的 80%，补偿义务方应向公司支付补偿。计算公式为：应补偿金额=（业绩承诺期内承诺净利润数总和-业绩承诺期内实现净利润数总和）/业绩承诺期内承诺净利润数总和*标的资产交易作价。

狼和医疗报告期业绩情况，业绩承诺的实现情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	三年合计
承诺净利润数	3,357.51	4,212.39	5,093.57	12,663.47
实际实现净利润	2,955.79	3,933.10	3,359.64	10,248.53
实现比例	88.04%	93.37%	65.96%	80.93%

注：2020 年度狼和医疗实际实现的净利润未经审计。实际实现净利润为狼和医疗扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润数。

（二）狼和医疗 2020 年全年经营业绩是否达预期，结合《承诺利润补偿协议》说明是否触发业绩补偿条件

狼和医疗 2018 年度实现扣除非经常性损益后归属母公司的净利润 2,955.79 万元，完成业绩承诺的 88.04%；2019 年度实现扣除非经常性损益后归属母公司的净利润 3,933.10 万元，完成业绩承诺的 93.37%；狼和医疗 2020 年度实现扣除非经常性损益后归属母公司的净利润 3,359.64 万元，完成业绩承诺的 65.96%。

狼和医疗 2018、2019 及 2020 三个会计年度扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润数总和 10,248.53 万元不低于业绩承诺期内承诺净利

润数总和的 80%，未触发业绩补偿。

（三）报告期内商誉减值的具体情况，商誉减值测试的具体方法、参数，商誉减值计提是否充分、谨慎，与收购评估时采用的主要假设的比较情况，如果存在差异，说明差异原因及合理性

1、商誉减值测试的具体方法、参数，商誉减值计提是否充分、谨慎

（1）商誉减值测试的具体方法

公司采用预计未来现金流量的现值对商誉所在资产组的可回收价值进行评估。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》（2006）第六条，“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。”

商誉所在资产组可收回金额应当根据公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。在已确信资产公允价值减去处置费用后的净额或者预计未来现金流量的现值其中任何一项数值已经超过所对应的账面价值，并通过减值测试的前提下，可以不必计算另一项数值。

鉴于公司对狼和医疗资产组没有销售意图，不存在销售协议价格，不存在活跃交易市场，同时也无法获取同行业类似资产交易案例，故无法可靠估计资产组的市场价格（公允价值）减去处置费用后的净额。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用的净额时，应当以该资产组预计未来现金流量的现值作为其可收回价值。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，每年年末，公司对商誉进行商誉减值测试。

（2）商誉减值测试的主要参数

资产负债表日，公司对上述非同一控制下的企业并购形成的商誉分配至相关资产组进行减值测试，在预计可回收金额时，采用了与商誉有关的资产组来预测其未来现金流量现值。公司管理层编制未来 5 年（预测期）的现金

流量预测，并假定超过5年财务预算之后年份的现金流量保持稳定。在预计未来现金流量时，根据该资产组未来的战略目标、业务发展及经营规划，通过结合历史年度的销售数据和预计市场需求变化、产品预期价格变化等诸多因素进行测算确定。在确定可收回金额所采用的折现率时，公司考虑了该资产组的行业资产回报率、预期外部资金风险利率的变化等因素，通过对选取的可比公司相关数据进行分析后调整确定。

1) 2018年末测试过程

公司聘请广东中广信资产评估有限公司（以下简称“中广信”）对以2018年12月31日基准日的狼和医疗商誉所对应资产组可收回价值进行了评估。根据中广信出具的《广州维力医疗器械股份有限公司拟对其并购江西狼和医疗器械有限公司形成的商誉进行减值测试涉及的该商誉所在资产组可收回价值的资产评估报告》（中广信评报[2019]第061号），采用预计未来现金流量现值评估方法测算后，得出狼和医疗商誉所对应的资产组的可收回金额为40,700.95万元。狼和医疗2018年末包括商誉在内的可辨认资产组的账面价值为40,147.89万元，低于资产组评估值40,700.95万元，狼和医疗相关商誉未发生减值，具体情况见下：

未来各年自由现金流量预测数据及折现情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
一、营业收入	13,096.99	15,956.23	17,330.19	18,398.45	19,149.88	-
二、营业总成本	9,485.66	11,110.45	11,913.74	12,705.05	13,292.20	-
其中：营业成本	2,827.24	3,455.86	3,787.47	4,092.24	4,329.29	-
税金及附加	227.01	251.52	267.45	280.12	289.16	-
销售费用	3,499.41	4,254.65	4,612.06	4,892.82	5,092.50	-
管理费用	2,211.67	2,350.61	2,380.25	2,519.95	2,623.76	-
研发费用	720.33	797.81	866.51	919.92	957.49	-
三、息税前利润	3,611.33	4,845.78	5,416.45	5,693.40	5,857.68	5,857.68
加：固定资产折旧、无形资产摊销	900.60	901.73	743.09	702.85	714.42	714.42
减：资本性支出	286.72	286.72	137.97	82.60	82.60	714.42

追加营运资金	134.14	70.07	52.28	51.42	25.62	-
四、资产组税前净现金流量	4,091.07	5,390.72	5,969.29	6,262.23	6,463.88	5,857.68
税前折现率	14.74%	14.74%	14.74%	14.74%	14.74%	14.74%
折现年期	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	n
折现系数	0.9335	0.8136	0.7091	0.6179	0.5385	3.6525
净现值	3,819.01	4,385.89	4,232.82	3,869.43	3,480.80	21,395.18
减：期初营运资金	482.18					
资产组评估值	40,700.95					

商誉及相关资产组组合具体包括：

单位：万元

项目	合并账面价值	评估增值部分	合计
固定资产	9,049.57	598.76	9,648.34
无形资产	872.48	2,643.04	3,515.52
长期待摊费用	47.33	-	47.33
资产组账面价值	9,969.39	3,241.80	13,211.19
商誉	26,936.71	-	26,936.71
包括商誉在内的可辨认资产组的账面价值	36,906.10	3,241.80	40,147.89

2018年减值测试涉及到的收益法评估采用实体自由现金流量折现模型，选取加权平均资本成本（WACC）作为折现率，按照上述模型，最终计算出狼和医疗资产组的加权平均资本成本（WACC）为14.74%。

2) 2019年末测试过程

狼和医疗2019年末包括商誉在内的可辨认资产组的账面价值为39,017.69万元，低于资产组评估值41,494.89万元，狼和医疗相关商誉未发生减值，具体情况见下：

狼和医疗各年自由现金流量预测数据及折现情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
一、营业收入	9,802.76	17,330.19	18,398.45	19,149.88	19,149.88	-
二、营业总成本	7,634.44	11,913.74	12,705.05	13,292.20	13,292.20	-
其中：营业成本	2,237.56	3,787.47	4,092.24	4,329.29	4,329.29	-

税金及附加	147.73	267.45	280.12	289.16	289.16	-
销售费用	3,027.76	4,612.06	4,892.82	5,092.50	5,092.50	-
管理费用	1,731.25	2,380.25	2,519.95	2,623.76	2,623.76	-
研发费用	490.14	866.51	919.92	957.49	957.49	-
三、息税前利润	2,168.32	5,416.45	5,693.40	5,857.68	5,857.68	5,857.68
加：固定资产折旧、 无形资产摊销	841.29	744.25	734.69	696.49	662.97	-
减：资本性支出	235.52	166.78	132.60	37.39	20.44	-
追加营运资金	126.90	347.63	63.91	52.54	8.76	-
四、资产组税前净现 金流量	2,647.20	5,646.29	6,231.58	6,464.23	6,491.46	5,857.68
税前折现率	14.13%	14.13%	14.13%	14.13%	14.13%	14.13%
折现年期	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	n
折现系数	0.9361	0.8202	0.7186	0.6297	0.5517	3.9045
净现值	2,478.04	4,631.09	4,478.01	4,070.53	3,581.34	22,871.31
减：期初营运资金						615.43
资产组评估值						41,494.89

商誉及相关资产组组合具体包括：

单位：万元

项目	合并账面价值	评估增值部分	合计
固定资产	8,393.14	507.54	8,900.68
无形资产	841.39	2,334.65	3,176.04
长期待摊费用	4.26	-	4.26
资产组的账面价值	9,238.80	2,842.19	12,080.99
商誉	26,936.71	-	26,936.71
包括商誉在内的可辨认资产组的账面价值	36,175.50	2,842.19	39,017.69

2019年减值测试涉及到的收益法评估采用实体自由现金流量折现模型，选取加权平均资本成本（WACC）作为折现率，按照上述模型，最终计算出狼和医疗资产组的加权平均资本成本（WACC）为14.13%。

综上所述，公司2019年按照《企业会计准则第8号——资产减值》的相关要求，对狼和医疗资产组进行减值测试，减值测试选取参数充分、谨慎。公司按照资产组的预计未来现金流量及税前折现率计算现值，确定可收回金额并与包括商誉在内的可辨认资产组的账面价值进行比较，相关商誉未发生

减值。

2、与收购评估时采用的主要假设的比较情况，如果存在差异，说明差异原因及合理性

2019 年末和 2018 年末商誉减值测试主要参数与收购时采用的主要参数对比情况见下：

评估期间	预测期	预测期增长率	永续期增长率	毛利率	折现率
2019 年末	2020 年-2025 年	2020 年至 2024 年预计销售收入增长率分别为：-30.00% ^(注1) 、76.69% ^(注2) 、6.16%、4.08%、0.00%。	0%	2020 年至 2024 年预计销售毛利率分别为：77.17%、78.15% ^(注3) 、77.76%、77.39%、77.39%	14.13% (税前)
2018 年末	2019-2024 年	2019 年至 2023 年预计销售收入增长率分别为：24.25%、21.83%、8.61%、6.16%、4.08%	0%	2019 年至 2023 年预计销售毛利率分别为：78.41%、78.34%、78.15%、77.76%、77.39%	14.74% (税前)
2017 年末 (收购报告)	2018-2023 年	2018 年至 2022 年预计销售收入增长率分别为：22.94%、21.11%、18.15%、17.77%、14.66%	0%	2018 年至 2022 年预计销售毛利率分别为：80.51%、79.36%、78.44%、77.28%、76.35%	12.50% (税后)

注 1：由于 2020 年新型冠状病毒的影响，狼和医疗一季度销售情况不及预期，同时出于谨慎性考虑，公司在对 2019 年末商誉进行减值测试时调减了 2020 年收入预期，预计收入相较于 2019 年下降 30%；

注 2：由于 2020 年预期销售收入下降较多，2021 年恢复正常水平后增长率有一定程度上反弹，预计收入在 2020 年基础上增长 76.69%；

注 3：狼和工资模式为底薪+计件工资，2020 年毛利率下降主要系考虑固定资产折旧等固定成本的影响，2020 年收入下降毛利率将随之下降。2021 年及以后随着销售收入的增加，固定成本对毛利率的影响将减少，毛利率小幅上升。

公司对 2019 年末狼和医疗商誉进行减值测试时，已充分考虑到新冠疫情的影响，调减狼和医疗 2020 年营业收入的参数。2020 年度，狼和医疗实现营业收入为 10,527.14 万元，为 2019 年度预测数据的 107.39%，公司对 2019 年末商誉的减值测试充分合理。

（四）2019 年末商誉减值测试预测业绩与 2020 年实际业绩比较情况，如果存在差异，说明差异原因及合理性，申请人是否存在商誉大幅减值风险。

2019 年末商誉减值测试预测业绩与 2020 年实际业绩比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年实际业绩	2019 年减值测试预测数	完成比例
营业收入	10,527.14	9,802.76	107.39%
营业利润	3,222.23	2,168.32	148.60%

注：2020 年度财务数据未经审计；2020 年度数据为狼和医疗商誉所对应资产组数据，2019 年减值测试预测数为狼和医疗 2019 年度商誉减值测试时预测数据。

由上表可见，狼和医疗 2020 年实际营业收入与 2019 年末商誉减值测试预测营业收入相比，完成比例为 107.39%；2020 年实际营业利润与 2019 年末商誉减值测试预测营业利润与相比，完成比例为 148.60%，2020 年发行人实际业绩均超出 2019 年末商誉减值测试预测业绩，不存在商誉大幅减值的风险。发行人、保荐机构将持续关注狼和医疗的经营情况，根据减值测试结果审慎判断是否计提减值。

（五）中介机构核查过程及意见

1、中介机构核查过程

保荐机构和发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）了解与商誉减值相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）查阅了狼和医疗业绩承诺期的业绩承诺协议等资料，取得狼和医疗报告期内主要经营财务数据，将相关资产组的 2020 年度实际经营结果与 2019 年度的预测数据进行了比较；取得并查阅了狼和医疗收入成本明细表，核查狼和医疗向客户销售的主要产品的品种、销售数量、销售金额及占比，核查客户结构、地区分布等情况，分析复核各月收入，分析公司销售收入中主要产品结构及主要客户变动的合理性，评估狼和医疗收入地区分布、月度分布的合理性；抽取了狼和医疗销售合同、出库单据、物流签收单、销售发票、对账单据及回款单据等财务凭证，对收入执行细节测试，核查狼和医疗收入

真实性；抽取次年 1 月和当年 12 月的收入进行截止性测试，确认收入是否记录在正确的会计期间；对收入和成本执行分析性程序，对主要产品各月销量、收入、成本、毛利率进行比较分析等；获取狼和医疗银行账户流水，将大于人民币 5 万元的项目从银行流水核查至账面记录，从账面记录核查至银行流水，通过对销售回款的检查核查收入真实性；对主要客户进行函证，确认收入发生额及应收余额。

(3) 了解及复核发行人商誉的形成过程，检查并复核了 2017 年收购时和 2018 年评估师出具的商誉相关的《评估报告》，检查了评估师所采用的关键假设、评估方法、参数选取、会计处理方式等判断的合理性；复核了未来现金流量预测和增长率、折现率等指标选取和确定的合理性等；

(4) 检查并复核了发行人 2019 年商誉减值测试底稿和计算过程，复核了与形成商誉相关的资产组账面价值及可回收金额的计算过程；

(5) 访谈公司管理人员、财务部门以及被收购公司相关人员，了解被投资单位的生产经营情况及财务状况，与发行人的战略布局协同情况及管理层对标的公司未来发展的预期和规划。

2、中介机构核查意见

经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

(1) 狼和医疗 2018、2019 及 2020 三个会计年度扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润数总和 10,248.53 万元不低于业绩承诺期内承诺净利润数总和的 80%，未触发业绩补偿；

(2) 发行人对狼和医疗资产组进行减值测试选取参数充分、谨慎；发行人根据实际情况及时调整主要参数，保证减值测试结果充分合理；

(3) 2020 年发行人实际业绩均超出 2019 年末商誉减值测试预测业绩，不存在商誉大幅减值的风险。发行人、保荐机构将持续关注狼和医疗的经营情况，根据减值测试结果审慎判断是否计提减值。

（本页无正文，为广州维力医疗器械股份有限公司关于《关于请做好广州维力医疗器械股份有限公司非公开发行股票申请发审委会议准备工作的函》之回复报告之签章页）

广州维力医疗器械股份有限公司
2021年2月26日

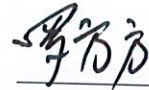
A red circular stamp is positioned over the company name and date. The text inside the stamp reads "广州维力医疗器械股份有限公司" around the top inner edge and "2021年2月26日" at the bottom.

(本页无正文，为中信证券股份有限公司关于《关于请做好广州维力医疗器械股份有限公司非公开发行股票申请发审委会议准备工作的函》之回复报告之签章页)

保荐代表人 (签名):



凌鹏



罗方方



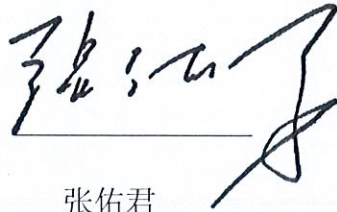
中信证券股份有限公司

2021年2月26日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于请做好维力医疗非公开发行申请发审委会议准备工作的函》之回复报告的全部内容，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。

董事长签字：



张佑君



中信证券股份有限公司

2021年2月26日