

证券代码：300595

证券简称：欧普康视



关于欧普康视科技股份有限公司
申请向特定对象发行股票的
审核问询函的回复报告
(二次修订稿)

保荐机构（主承销商）



（安徽省合肥市梅山路 18 号）

二〇二一年九月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2021 年 7 月 17 日出具的《关于欧普康视科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2021〕020182 号），欧普康视科技股份有限公司（以下简称“欧普康视”、“公司”、“发行人”或“本公司”）与保荐机构国元证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、安徽天禾律师事务所（以下简称“发行人律师”）对问询函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。

一、如无特别说明，本回复报告中的简称与《欧普康视科技股份有限公司 2021 年度向特定对象发行股票募集说明书》中“释义”所定义的简称具有相同含义。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复且不涉及修改募集说明书等申请文件的内容、中介机构核查意见
楷体（加粗）	对募集说明书等申请文件或问询回复的修订、补充

本回复报告中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

目录

问题 1.	3
问题 2.	13
问题 3.	21
问题 4.	40
问题 5.	43
问题 6.	77
问题 7.	120

问题 1.

发行人主要产品包括角膜塑形镜、普通硬性角膜接触镜及相关护理液产品等。角膜塑形镜毛利率 90.46%、90.92%、90.21%和 90.88%。公司的客户为各区域经销商和医疗机构。

请发行人补充说明：（1）结合产品售价、成本、公司竞争优势、行业地位、同行业可比公司情况等，详细说明公司毛利率水平较高的原因及合理性，毛利率变动趋势是否与同行业可比公司一致，是否具有可持续性；（2）公司主要产品是否纳入医保范围，“两票制”、高值医用耗材集中带量采购等医疗改革政策对发行人经销模式、经营业绩、市场占有率、未来盈利能力及募投项目实施的影响，已采取或拟采取的应对措施。

请发行人充分披露以上事项相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师对（1）核查并发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、结合产品售价、成本、公司竞争优势、行业地位、同行业可比公司情况等，详细说明公司毛利率水平较高的原因及合理性，毛利率变动趋势是否与同行业可比公司一致，是否具有可持续性

（一）公司产品售价、成本情况

公司一直专注于以角膜塑形镜为核心的硬性角膜接触镜及相关护理产品的研发、生产和销售，主要产品包括角膜塑形镜、普通硬性角膜接触镜及相关护理产品。其中，角膜塑形镜系公司的主要盈利来源。公司角膜塑形镜的销售单价和毛利率较高，主要原因系：

（1）角膜塑形镜需个性化定制，技术含量较高，要根据用户的屈光参数和角膜几何参数设计，属于非标类产品，非标类医疗器械毛利率均相对较高；（2）产品配套服务流程复杂，配镜后需长期提供复查、调片、修片等跟踪服务，附加值较高导致售价较高，但仍低于进口同类产品；（3）角膜塑形镜为国家三类医疗器械，准入门槛较高，取得注册证难度较大；（4）公司的产品可以矫正 600 度的近视，为同类产品中最高的；（5）公司产品进入市场较早，具有先

发优势，由于安全性和有效性较好，售后服务及时，积累了大量的用户，在市场上具有一定的品牌效应；（6）公司在产品研发、产品质量、交货周期、技术培训、技术支持等方面具有优势，获得了眼科和视光专家们的认可。

公司主要产品为角膜塑形镜、普通硬性角膜接触镜及相关护理液产品。报告期内，上述产品销售收入和成本情况如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
角膜塑形镜	32,466.53	3,566.28	52,155.76	5,104.65	43,742.97	3,969.99	31,003.60	2,956.72
普通角膜接触镜	829.77	129.60	2,010.40	621.31	1,450.41	395.62	923.89	172.21
护理液产品	9,170.80	4,441.07	15,476.48	6,890.20	10,713.14	5,936.83	8,338.68	4,998.01

报告期内，上述产品毛利率情况如下：

产品类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
角膜塑形镜	89.02%	90.21%	90.92%	90.46%
普通角膜接触镜	84.38%	69.10%	72.72%	81.36%
护理液产品	51.57%	55.48%	44.58%	40.06%

由上表可知，公司主要产品毛利率较为稳定且维持在较高水平。

（二）公司的竞争优势及行业地位

1、竞争优势

（1）品牌优势

公司是国内角膜塑形镜技术及其应用的先行者，较早开展角膜塑形技术的学术推广、交流、技术培训，具有先发优势和品牌效应。公司经典产品“梦戴维”角膜塑形镜在业内知名度较高，曾荣获“安徽省著名商标”等荣誉；公司独创的“DreamVision”角膜塑形镜集个性化、智能化、自动化为一体，受到诸多专家和广大用户的好评。凭借多年的专业服务和大量的用户积累，公司和产品的声誉不断提升，影响力不断增强。

（2）产品优势

公司是国内角膜塑形镜领域的领军企业，在角膜塑形镜领域深耕了 15 年，是国内首家同时取得角膜塑形镜和硬性角膜接触镜产品注册证的生产企业，有

着丰富的行业经验、大量的用户数量、强大的研发和技术支持团队、领先的生产规模和设备。与同类产品相比，公司产品具有矫正度数范围较广（公司的角膜塑形镜允许近视降幅最高为 600 度，市场同类产品通常为 500 度及以下）、个性化设计加工能力强、材料的综合性能优、独创的智能设计及简易验配技术、真正意义上的一对一定制及镜片种类齐全等优势。

（3）完善的综合营销服务网络优势

公司经过多年的经营和市场开拓，已在国内部分省份建立了完善的产品营销网络和售后服务体系。仅 2020 年，公司新增的合作终端近 200 多家，目前已建立合作关系的终端总数超过 1,100 家。公司的营销人员务实、敬业，产品配送及时、到位，深受全国各地用户的好评。公司始终秉承“安全第一、专业服务”的经营理念，建立并不断完善公司独有的技术服务体系，充分发挥本土服务优势，安排经验丰富的技术人员赴现场进行技术指导并通过电话、网络、视频等各种渠道提供即时的技术咨询，解决疑难问题，为客户提供了专业、快速和及时的售后服务。

2、行业地位

公司是我国大陆地区首家获得国家食药监总局颁发的角膜塑形镜产品注册证的生产企业，也是 A 股首家角膜塑形镜上市企业。目前，中国大陆获批生产的角膜塑形镜厂家有两家，包括欧普康视和爱博医疗。相比于国外角膜塑形镜产品，公司的本土化特点使得公司能够更为方便、快捷和及时地为国内用户提供个性化定制产品、技术支持与售后服务。受益于 20 年来在眼视光领域积累的研发生产技术和行业营销经验，公司研发、生产和销售的角膜塑形镜产品质量优异，受到市场的广泛认可，公司已成为国内角膜塑形镜行业的领军企业。

综上，公司角膜塑形镜在品牌、产品和营销服务网络等方面具备明显的竞争优势，具有较高的行业地位，积累了丰富的行业经验，毛利率较高具有合理性。

（三）同行业可比公司情况

公司细分行业为医疗仪器设备及器械制造业，专注于眼科领域。该行业的 A 股上市公司业务领域、行业客户、经营模式、产品结构等差异较大，尚不存

在与发行人业务完全可比的上市公司。因此，选择下述在业务领域与公司相似程度较高的可比公司，具体情况如下：

公司简称	主营业务	主要产品
冠昊生物 300238	专注于生物材料、细胞/干细胞、药业，以及先进医疗技术、产品业务领域，核心业务形成材料、细胞、药业三大业务板块和一个科技孵化平台	生物型硬脑（脊）膜补片、人工晶体等
昊海生科 688366	应用生物医用材料技术和基因工程技术进行医疗器械和药品研发、生产和销售的科技创新型企业，致力于通过技术创新及转化、国内外资源整合及规模化生产，为市场提供创新医疗产品，逐步实现相关医药产品的进口替代	眼科产品、医疗美容与创面护理产品、骨科关节腔粘弹补充剂产品、防粘连及止血产品等
爱博医疗 688050	专注于眼科医疗器械的自主研发、生产、销售及相关服务	人工晶状体、角膜塑形镜等
欧普康视 300595	专业从事硬性角膜接触镜及护理产品的设计、研发、生产和销售，并提供技术支持与培训服务的综合服务商	角膜塑形镜、普通角膜接触镜、护理产品、医疗服务、普通框架镜及其他等

报告期内，在业务领域与公司相似程度较高的可比公司综合毛利率比较如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
冠昊生物	76.48%	72.53%	67.70%	72.52%
昊海生科	74.53%	74.93%	77.31%	78.54%
爱博医疗	83.80%	83.91%	85.69%	81.37%
平均值	78.27%	77.12%	76.90%	77.48%
欧普康视	76.49%	78.54%	78.41%	77.98%

注：上述数据来源于上市公司公开披露的定期报告、招股说明书等公开信息，下同。

报告期内，公司综合毛利率分别为 77.98%、78.41%、78.54%和 76.49%，综合毛利率保持稳定，与同行业可比公司毛利率一致。

目前，公司同行业可比公司中仅爱博医疗存在销售角膜塑形镜的情形，报告期内，公司与爱博医疗角膜塑形镜毛利率比较情况如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
爱博医疗	-	74.73%	76.64%	-
欧普康视	89.02%	90.21%	90.92%	90.46%

注：2018 年，爱博医疗无角膜塑形镜收入；2021 年 1-6 月，爱博医疗未披露角膜塑形镜毛利率。

根据爱博医疗招股说明书，爱博医疗角膜塑形镜产品于 2019 年 3 月获得 CFDA 注册证，处于上市初期，尚未形成规模效应；同时其前期销售包括大量的试戴片，拉低了平均单价，毛利率相对较低。

总体来看，报告期内，公司毛利率水平较为稳定，与同行业可比公司一致。从产品结构上看，公司的主要产品未发生重大变动，产品销售价格保持稳定，销量持续增长；从经营环境看，公司所处医疗器械行业和角膜塑形镜细分领域均不存在重大不利影响的因素。未来，若公司的外部经营环境未发生重大不利变化，未出现产品因质量等因素导致的严重安全问题，未出现因国家行业政策变化、市场竞争加剧等因素导致售价大幅降低等情形，公司的毛利率水平较高具有可持续性。

综上，结合产品售价、成本、公司竞争优势、行业地位、同行业可比公司情况，公司毛利率水平较高具有合理性，毛利率变动趋势与同行业可比公司一致，具有可持续性。

（四）补充披露风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“四、财务风险”之“（一）毛利率波动风险”中进行了补充披露，具体如下：

“报告期内，公司主要产品角膜塑形镜毛利率分别为 90.46%、90.92%、90.21%和 89.02%，毛利率相对较高。如果公司未来无法应对角膜塑形镜市场竞争进一步加剧、医疗政策发生不利变化、原材料整体价格水平上涨等因素带来的不利影响，可能导致角膜塑形镜毛利率下滑，从而影响公司经营业绩。”

二、公司主要产品是否纳入医保范围，“两票制”、高值医用耗材集中带量采购等医疗改革政策对发行人经销模式、经营业绩、市场占有率、未来盈利能力及募投项目实施的影响，已采取或拟采取的应对措施

（一）公司主要产品是否纳入医保范围

国家层面采取排除法规定了基本医疗保险不予支付费用和支付部分费用的诊疗项目。纳入基本医疗保险的诊疗项目应满足临床诊疗必须、安全有效、费用适宜等条件。在此基础上，各省（区、市）综合考虑本地区经济发展水平、

医保基金承受能力、临床需求等因素，确定本地区诊疗项目的基本医保支付范围。公司主要产品为角膜塑形镜、普通硬性角膜接触镜及相关护理产品等，主要用于视力矫正和近视控制，属于眼科矫治和防护器具，目前公司产品未纳入医保范围。

（二）“两票制”、高值医用耗材集中带量采购等医疗改革政策对发行人经销模式、经营业绩、市场占有率、未来盈利能力及募投项目实施的影响，已采取或拟采取的应对措施

1、“两票制”政策

2016 年，国家卫计委等九部委印发《2016 年纠正医药购销和医疗服务中不正之风专项治理工作要点》，要求在综合医改试点省和城市公立医院综合改革试点地区的药品、耗材采购中实行“两票制”，即生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票；2018 年，国家卫生计生委等六部委发布《关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的通知》，要求持续深化药品耗材领域改革，实行高值医用耗材分类集中采购，逐步推行高值医用耗材购销“两票制”。

药品行业“两票制”已在全国陆续全面实施，医疗器械“两票制”已在部分区域实施，各省份对医疗器械两票制执行范围不尽相同。公司直接向具有零售资质的终端（包括由公司控股的自营终端向用户销售）以及通过医院内部设立的视光中心进行产品销售不受“两票制”政策影响，但公司少量产品通过经销商以医用耗材形式销往医院适用“两票制”政策。目前，公司经销模式仅设一级经销商，符合两票制要求。因此，“两票制”政策对公司经销模式、经营业绩、市场占有率、未来盈利能力及募投项目实施没有实质影响。

2、高值医用耗材集中带量采购政策

2012 年 12 月，原卫生部等六部委印发了《高值医用耗材集中采购工作规范(试行)》，明确工作规范所指高值医用耗材包括血管介入类、非血管介入类、骨科植入、神经外科、电生理类、起搏器类、体外循环及血液净化、眼科材料（晶体、眼内填充物等）、口腔科和其他（人工瓣膜、人工补片、人工血管、高分子材料等），公司产品不属于上述高值医用耗材范围。

2020 年 1 月，国家卫生健康委公布《第一批国家高值医用耗材重点治理清单》，公司产品未包含在清单列示的耗材范围内。

2021 年 4 月，国家医保局等 8 部委发布《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》，明确高值医用耗材集中带量采购覆盖范围如下：（1）品种范围。重点将部分临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、市场竞争较充分、同质化水平较高的高值医用耗材纳入采购范围，并根据市场销售情况、临床使用需求以及医疗技术进步等因素，确定入围标准。（2）企业范围。已取得集中带量采购范围内产品合法资质的医疗器械注册人(备案人)，在质量标准、生产能力、供应稳定性、企业信用等方面达到集中带量采购要求的，均可参加。境外医疗器械注册人(备案人)应当指定我国境内企业法人协助其履行相应的法律义务。（3）医疗机构范围。所有公立医疗机构(含军队医疗机构，下同)均应按规定参加高值医用耗材集中带量采购，医保定点社会办医疗机构可按所在省(自治区、直辖市)的相关规定，自愿参加集中带量采购。

目前，公司产品主要向具有零售资质的终端（包括由公司控股的自营终端向用户销售）以及医院内部设立的视光中心销售，仅少量产品通过经销商以医用耗材形式销往医院，且未纳入高值医用耗材集中带量采购范围。

3、相关省份对“两票制”和高值医用耗材集中带量采购政策的执行情况

报告期内，公司在安徽、江苏、湖北、山东、福建、陕西、广东和河南八个省份销售收入占比较高。上述八个省份关于医疗器械“两票制”和高值医用耗材集中带量采购政策的具体执行情况：

地区	医用耗材“两票制”		高值医用耗材集中带量采购	
	实施情况	影响耗材范围	实施情况	影响耗材范围
安徽	自 2017 年开始执行	血管介入类、非血管介入类、骨科植入、神经外科、电生理类、起搏器类、体外循环及血液净化、眼科材料、口腔科、其他等十大类高值医用耗材	自 2019 年开始实施，已组织两轮集中采购	骨科植入（脊柱）类、眼科（人工晶体）类、骨科植入（关节类）、起搏器（心脏起搏器类）
江苏	鼓励有条件的地区在医用耗材和检验检测试剂集中采购中推行	未明确	自 2019 年开始实施，已组织五轮集	雷帕霉素及其衍生物支架和双腔起搏器、眼科人工晶体类、血管介入球囊类、骨科人工髋关节类，初次置换人工膝关

	“两票制”，部分城市已实施		中采购	节、人工硬脑（脊）膜、疝修补材料、干式胶片（激光、热敏）、吻合器、人工晶体、冠脉扩张球囊、双腔起搏器、冠脉导引导丝、冠脉导引导管
湖北	部分试点城市可探索开展高值医用耗材采购“两票制”工作	未明确	自 2020 年开始实施	冠脉扩张球囊、一次性精密输液器、医用胶片
山东	暂未明确	未明确	自 2020 年开始实施	冠脉介入类快速交换球囊、一次性使用套管穿刺器、初次置换人工髋关节、可吸收硬脑（脊）膜补片、心脏起搏器（双腔）
福建	自 2018 年实施	全省高值医用耗材采购严格执行“两票制”	自 2020 年开始实施	人工关节、留置针、超声刀、镇痛泵，心脏双腔起搏器类、冠脉扩张球囊类、单焦点人工晶体类、一次性使用套管穿刺器类、吻合器&套扎器类、硬脑（脊）膜补片、腹股沟疝补片类
陕西	自 2017 年实施	实行“两票制”的高值医用耗材主要包括：血管介入、骨科植入、神经外科、结构心脏病、非血管介入、起搏器、电生理、吻合器、体外循环及血液净化、人工器官组织、疝修补、口腔和眼科等 13 大类的医用耗材	自 2020 年起实施	人工晶体等
广东	全省逐步推广，部分城市已实施	未明确	自 2020 年起实施，已组织三次集中采购	冠脉球囊、冠脉支架、人工晶体类等
河南	部分城市实施	未明确	自 2020 年起实施	吻合器、补片、胶片

同时，结合报告期内公司经营情况和主要产品销售情况来看，公司主营业务收入、净利润和销量均稳步提升，毛利率保持稳定。

综上所述，目前公司生产的主要产品未纳入医保范围，“两票制”、高值医用耗材集中带量采购等医疗改革政策，对发行人经销模式、经营业绩、市场占有率、未来盈利能力及募投项目实施没有实质影响。

（三）已采取或拟采取的应对措施

公司持续密切跟踪医改政策变化，为应对医改新政未来可能带来的影响，拟积极采取以下措施：

1、进一步完善研发机制和激励机制，坚持创新驱动发展，持续增加研发投入，继续推进角膜塑形镜等核心产品的升级迭代，进一步加强公司在硬性角膜接触镜材料方面的研究开发，保持公司的技术领先优势，不断满足市场需求；

2、为应对“两票制”政策，公司通过投资和并购扩大自有视光终端规模，不断拓宽直销渠道，扩大终端客户数量，并加大对民营医院的拓展力度；

3、坚持依法合规经营，并加强对自身视光终端、渠道经销商对医改相关政策的学习指导，避免合规风险；

4、提前做好产能提升准备，加强成本控制，以应对未来“高值医用耗材集中带量采购”政策可能带来的需求量爆发和价格下行压力并发的情况；

5、利用企业自身品牌、资金和渠道等优势，持续发挥协同效应，不断逐步向“全面的眼视光产品研发制造及专业的眼视光医疗服务企业”发展，并进一步深化产业布局，丰富自身产品类型和服务内容，拓宽收入来源。

（四）补充披露风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“一、国家行业政策的变化、医疗改革政策和产品法律风险”之“（二）医疗改革政策影响的风险”中进行了补充披露，具体如下：

“2019 年 7 月，国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》，明确鼓励各地结合实际通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。2021 年 4 月，国家医保局等八部委发布《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》，意见明确“按照国家组织、联盟采购、平台操作的总体思路，由国家拟定基本政策和要求，组织各地区形成联盟，以公立医疗机构为执行主体，开展国家组织高值医用耗材集中带量采购，探索完善集采政策，逐步扩大覆盖范围，促进高值医用耗材价格回归合理水平，减轻患者负担”。目前，部分省市已陆续启动针对本地区的医用耗材“两票制”方案和高值医用耗材集中带量采购方案，并不断扩大政策范围。

目前，公司产品未纳入医保范围。未来若公司主要产品纳入医保范围，因

医保谈判可能涉及降价，会对公司产品售价产生不利影响；若公司主要产品未来纳入高值医用耗材集中带量采购政策范围，公司如果未能中标政府集中带量采购或中标单价过低，则可能会对公司的经营业绩产生不利影响。”

【核查情况】

一、保荐机构核查情况

（一）核查过程

- 1、了解发行人主要生产产品的生产流程以及成本核算方法；
- 2、对发行人产品销售毛利率进行测算，与发行人披露的数据核对；
- 3、结合发行人主要生产产品的收入、成本对毛利率波动趋势进行分析；
- 4、查询同行业可比公司相关公开披露数据，并进行针对性的对比分析；
- 5、访谈发行人相关人员，了解发行人主要生产产品的核心竞争优势、行业地位及市场竞争等情况；
- 6、访谈发行人相关人员，了解发行人产品是否纳入医保范围，了解“两票制”、高值医用耗材集中带量采购是否对发行人经销模式、经营业绩、市场占有率、未来盈利能力及募投项目实施产生影响；
- 7、通过网络查询等手段，了解国家和相关地方政府对于“两票制”、高值医用耗材集中带量采购等医改政策的实施方案和实施范围等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内，发行人毛利率水平较高具有合理性，毛利率变动趋势与同行业可比公司一致，具有可持续性；目前发行人产品未纳入医保范围，“两票制”、高值医用耗材集中带量采购等医疗改革政策对发行人经销模式、经营业绩、市场占有率、未来盈利能力及募投项目实施没有实质影响。

二、会计师核查情况

（一）核查过程

- 1、了解发行人主要生产产品的生产流程以及成本核算方法；

- 2、对发行人产品销售毛利率进行测算，与发行人披露的数据核对；
- 3、结合发行人主要产品的收入、成本对毛利率波动趋势进行分析；
- 4、查询同行业可比公司相关公开披露数据，并进行针对性的对比分析；
- 5、访谈发行人相关人员，了解发行人主要产品的核心竞争优势、行业地位及市场竞争等情况等。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：报告期内，发行人毛利率水平较高具有合理性，毛利率变动趋势与同行业可比公司一致，具有可持续性。

问题 2.

最近三年及一期，发行人存货账面价值分别为 4,891.36 万元、5,350.67 万元、7,237.70 万元、7,898.15 万元，2020 年末存货账面价值较 2019 年末增加 1,887.03 万元，增幅 35.27%，但公司未计提存货跌价准备。

请发行人补充说明：（1）说明报告期各期末存货余额持续增长的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况相一致，是否存在库存积压或无法结算等情况；（2）结合库龄分布情况、期后销售及同行业可比公司情况说明未计提存货跌价准备的原因及合理性，是否存在较大存货减值风险。

请发行人充分披露以上事项相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、说明报告期各期末存货余额持续增长的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况相一致，是否存在库存积压或无法结算等情况

（一）报告期各期末存货余额持续增长的原因及合理性

报告期各期末，公司存货由原材料、库存商品及周转材料构成，账面价值分别为 4,891.36 万元、5,350.67 万元、7,237.70 万元、8,841.88 万元，具体明细如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1,124.00	12.71%	901.96	12.46%	882.84	16.50%	1,322.76	27.04%
库存商品	6,751.28	76.36%	5,544.39	76.60%	4,171.80	77.97%	3,150.10	64.40%
周转材料	966.60	10.93%	791.35	10.93%	296.03	5.53%	418.49	8.56%
合 计	8,841.88	100.00%	7,237.70	100.00%	5,350.67	100.00%	4,891.36	100.00%

从存货结构来看，报告期各期末，库存商品占存货的比例分别为 64.40%、77.97%、76.60%和 76.36%。报告期各期末，公司库存商品账面价值随营业收入的增长呈上升趋势，存货主要受库存商品变动影响，整体亦呈上升趋势。

报告期内，公司库存商品与营业收入匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
库存商品	6,751.28	-	5,544.39	32.90%	4,171.80	32.43%	3,150.10
营业收入	57,013.77	-	87,066.36	34.59%	64,690.37	41.12%	45,841.98

由上表可知，2018 年至 2020 年，发行人库存商品变动率和营业收入变动率基本匹配。

报告期各期末，公司库存商品具体明细如下：

单位：万元

分类	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
角膜塑形镜	326.85	4.84	400.39	7.22	835.30	20.02	636.50	20.21
试戴片	452.53	6.70	335.16	6.05	481.21	11.53	315.80	10.03
护理产品	1,383.86	20.50	1,239.38	22.35	1,350.89	32.38	1,184.44	37.60
框镜架及其他	4,588.04	67.96	3,569.46	64.38	1,504.40	36.06	1,013.37	32.17
合计	6,751.28	100.00	5,544.39	100.00	4,171.81	100.00	3,150.10	100.00

由上表可知，库存商品增加主要系框镜架及其他和护理产品增加。报告期内，公司通过投资并购及新建方式增加了视光服务终端，视光服务终端经营需要对框架镜及其他和护理产品进行备货。

报告期各期末，原材料和周转材料占存货的比例分别为 35.60%、22.03%、23.40%和 23.64%，占比较低，其中 2018 年末占比较高，主要原因系 2018 年为

减少外汇波动等因素的影响，增加进口镜片材料备货所致。

综上，报告期各期末，存货余额持续增长具有合理性。

（二）与同行业可比公司比较情况

在业务领域与公司相似度相对较高的可比公司与其进行对比，存货变动的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
冠昊生物	12,793.56	-	12,689.97	27.79%	9,930.05	13.98%	8,711.79
昊海生科	26,405.25	-	25,512.69	6.31%	23,998.82	21.43%	19,763.07
爱博医疗	5,351.67	-	5,906.93	-2.81%	6,077.67	67.70%	3,624.04
平均值	14,850.16	-	14,703.20	10.26%	13,335.51	24.64%	10,699.63
欧普康视	8,841.88	-	7,237.70	35.27%	5,350.67	9.39%	4,891.36

如上表所示，同行业可比公司期末存货账面价值总体亦呈上升趋势，公司与同行业可比公司情况基本一致。

（三）公司不存在库存积压或无法结算等情况

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司比较如下：

公司	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
冠昊生物	0.48	1.06	1.52	1.66
昊海生科	0.84	1.35	1.66	1.80
爱博医疗	0.59	0.73	0.58	0.90
平均值	0.64	1.05	1.25	1.45
欧普康视	1.67	2.97	2.73	2.97

报告期内，公司的存货周转次数较为稳定，维持在 2 次以上，高于同行业可比公司平均值。

公司定期对存货实施盘点，了解存货状态，对存货库龄进行评估和分析，及时进行处理。报告期各期末，公司 1 年以内存货库龄账面余额占存货余额比例平均在 86%以上，同时公司主要产品角膜塑形镜均为定制化产品，不存在库存积压或无法结算等情况。

二、结合库龄分布情况、期后销售及同行业可比公司情况说明未计提存货跌价准备的原因及合理性，是否存在较大存货减值风险

（一）存货减值准备计提方法

资产负债表日，公司对存货按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

1、产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

2、需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

3、存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

4、资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

（二）库龄分布、期后销售情况

1、公司存货库龄分布情况

报告期各期末，公司存货库龄分布情况具体如下：

单位：万元

项目	账龄	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
----	----	-------------	---------	---------	---------

		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1 年以内	1,071.77	95.35%	880.16	97.58%	865.38	98.02%	1,322.76	100.00%
	1-2 年	35.69	3.18%	8.29	0.92%	17.46	1.98%	-	-
	2-3 年	16.54	1.47%	13.51	1.50%	-	-	-	-
	3 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	1,124.00	100.00%	901.96	100.00%	882.84	100.00%	1,322.76	100.00%
库存商品	1 年以内	5,777.81	85.58%	4,663.01	84.10%	3,485.95	83.56%	2,881.38	91.47%
	1-2 年	590.92	8.75%	498.38	8.99%	491.71	11.79%	231.28	7.34%
	2-3 年	199.18	2.95%	223.36	4.03%	126.97	3.04%	2.80	0.09%
	3 年以上	183.37	2.72%	159.64	2.88%	67.17	1.61%	34.65	1.10%
	小计	6,751.28	100.00%	5,544.39	100.00%	4,171.80	100.00%	3,150.11	100.00%
周转材料	1 年以内	939.39	97.18%	758.24	95.82%	270.43	91.35%	379.59	90.70%
	1-2 年	13.99	1.45%	18.92	2.39%	14.92	5.04%	38.46	9.19%
	2-3 年	4.36	0.45%	5.94	0.75%	8.97	3.03%	0.12	0.03%
	3 年以上	8.86	0.92%	8.25	1.04%	1.71	0.58%	0.32	0.08%
	小计	966.60	100.00%	791.35	100.00%	296.03	100.00%	418.49	100.00%
汇总	1 年以内	7,788.97	88.09%	6,301.41	87.06%	4,621.76	86.38%	4,583.73	93.71%
	1-2 年	640.60	7.25%	525.59	7.26%	524.09	9.79%	269.74	5.51%
	2-3 年	220.08	2.49%	242.81	3.35%	135.94	2.54%	2.92	0.06%
	3 年以上	192.23	2.17%	167.89	2.32%	68.88	1.29%	34.97	0.71%
	合计	8,841.88	100.00%	7,237.70	100.00%	5,350.67	100.00%	4,891.36	100.00%

其中，报告期各期末库存商品中分产品库龄情况具体如下：

单位：万元

库存商品分类	账龄	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
角膜塑形镜	1 年以内	326.85	100.00%	400.39	100.00%	835.30	100.00%	636.50	100.00%
	1-2 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	2-3 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	3 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	326.85	100.00%	400.39	100.00%	835.30	100.00%	636.50	100.00%
试戴片	1 年以内	353.04	78.01%	209.66	62.56%	383.58	79.71%	276.33	87.50%
	1-2 年	47.41	10.48%	85.48	25.50%	71.96	14.95%	39.47	12.50%
	2-3 年	24.20	5.35%	23.02	6.87%	25.67	5.33%	-	-

	3 年以上	27.88	6.16%	17.00	5.07%	-	-	-	-
	小计	452.53	100.00%	335.16	100.00%	481.21	100.00%	315.80	100.00%
护 理 产 品	1 年以内	1,295.70	93.63%	1,202.48	97.02%	1,301.27	96.33%	1,119.35	94.50%
	1-2 年	46.34	3.35%	21.49	1.73%	27.17	2.01%	50.02	4.22%
	2-3 年	15.80	1.14%	7.18	0.58%	8.98	0.66%	2.57	0.22%
	3 年以上	26.02	1.88%	8.23	0.66%	13.47	1.00%	12.50	1.06%
	小计	1,383.86	100.00%	1,239.38	100.00%	1,350.89	100.00%	1,184.44	100.00%
框 镜 架 及 其 他	1 年以内	3,802.22	82.87%	2,827.05	79.20%	776.38	51.61%	961.29	94.86%
	1-2 年	497.17	10.84%	414.84	11.62%	582.01	38.69%	29.71	2.93%
	2-3 年	159.18	3.47%	193.16	5.41%	92.31	6.14%	0.23	0.02%
	3 年以上	129.47	2.82%	134.41	3.77%	53.70	3.57%	22.14	2.18%
	小计	4,588.04	100.00%	3,569.46	100.00%	1,504.40	100.00%	1,013.37	100.00%

由上表可知，报告期各期末，公司存货账面价值分别为 4,891.36 元、5,350.67 万元、7,237.70 万元和 8,841.88 万元，库龄 1 年以内占比分别为 93.71%、86.38%、87.06%和 88.09%。库龄在 1 年以上的存货主要系库存商品，库存商品中库龄 1 年以上的主要系护理产品、试戴片、框架镜及其他，该部分增加主要系公司通过投资并购及新建增加了一些营销服务终端，视光服务终端经营需要对框架镜、护理产品等进行备货。

公司对库龄在 1 年以上的原材料、库存商品以及周转材料未计提减值准备，主要原因系公司产品保质期较长，存货状态较好，经采用成本与可变现净值孰低原则对存货进行减值测试，未发现减值的情形。

2、期后销售情况

各报告期期后销售对比情况

单位：万元

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
库存商品账面价值	6,751.28	5,544.39	4,171.80	3,150.10
期后一年销售成本 ^注	-	13,346.63	18,424.14	13,835.51
结转率	-	240.72%	441.64%	439.21%

注：期后销售成本的统计口径为公司下一期的主营业务成本。

2018 年末、2019 年末的存货金额，在期后一年内销售或成本结转率均超过 100%；2020 年末的存货金额在 2021 年半年度的销售结转率已高达 240.72%，

考虑到公司与客户主要签订框架性协议，采用按单定制、以销定产的生产模式，并依据客户的实时订单进行发货，实时订单往往较为分散且业务周期较短，整个期后销售状况良好。

（三）同行业可比公司情况

公司存货跌价计提情况和同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司简称	主要产品	项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
冠昊生物	生物型硬脑（脊）膜补片、人工晶体等	存货账面余额合计	13,458.08	13,259.27	10,118.65	9,930.05
		减：存货跌价准备	664.52	569.30	188.59	23.24
		存货账面价值合计	12,793.56	12,689.97	9,930.05	8,711.79
		计提比例	4.94%	4.29%	1.86%	0.23%
昊海生科	眼科产品、医疗美容与创面护理产品、骨科关节腔粘弹补充剂产品、防粘连及止血产品等	存货账面余额合计	26,760.23	26,050.98	24,249.91	23,998.82
		减：存货跌价准备	354.99	538.29	251.08	189.14
		存货账面价值合计	26,405.25	25,512.69	23,998.82	19,763.07
		计提比例	1.33%	2.07%	1.04%	0.79%
爱博医疗	人工晶状体、角膜塑形镜等	存货账面余额	5,352.75	5,910.61	6,077.67	3,635.94
		减：存货跌价准备	1.08	3.68	-	11.91
		存货账面价值合计	5,351.67	5,906.93	6,077.67	3,624.04
		计提比例	0.02%	0.06%	-	0.33%
欧普康视	角膜塑形镜、普通角膜接触镜、护理产品、医疗服务、普通框架镜及其他等	存货账面余额合计	8,841.88	7,237.70	5,350.67	4,891.36
		减：存货跌价准备	-	-	-	-
		存货账面价值合计	8,841.88	7,237.70	5,350.67	4,891.36
		计提比例	-	-	-	-

由上表可知，上述可比公司与公司主要产品存在差异，存货结构和具体品类也存在差别，存货跌价的计提情况各不相同。总体来看，同行业可比公司存货跌价计提比例较低。

报告期内，公司存货余额低于冠昊生物和昊海生科，与爱博医疗接近。且公司的存货周转次数较为稳定，报告期各期均高于同行业可比公司平均值。

综上，发行人存货库龄主要集中在一年以内，库龄较短，存货期后结转比例较高。发行人存货余额较低，存货周转率显著高于同行业可比公司，发行人未计提存货跌价准备具有合理性，不存在较大的存货减值风险。

三、补充风险披露

发行人已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“四、财务风险”之“（二）存货减值的风险”中进行了补充披露，具体如下：

“报告期内，随着公司业务规模的持续扩大，期末存货余额呈增长趋势。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 4,891.36 万元、5,350.67 万元、7,237.70 万元和 8,841.88 万元，库龄在 1 年以上的存货余额分别为 307.63 万元、728.91 万元、936.29 万元和 1,052.91 万元，占存货余额的比例分别为 6.28%、13.62%、12.93%和 11.91%，库龄在 1 年以上的存货余额增加主要系报告期内新增视光服务终端，需要对库存商品框架镜、护理产品等进行备货。报告期各期末，公司采用成本与可变现净值孰低原则对存货进行减值测试，未发现减值的情形。

未来，随着公司经营规模进一步扩大、自产产品不断丰富和本次募投项目后续投产，公司存货余额仍有进一步增长的趋势。若未来市场需求环境发生重大变化、市场竞争加剧或公司不能有效拓宽销售渠道、优化库存管理、合理控制存货规模等，可能产生因存货积压导致跌价的风险，将对公司经营业绩产生不利影响。”

【核查情况】

一、核查过程

1、获取发行人2018年末、2019年末、2020年末和2021年6月末存货的具体分类、余额等科目明细，了解发行人存货的管理制度，检查发行人存货较大的原因及合理性、与营业收入的匹配性；

2、查阅同行业可比上市公司最近三年一期末存货余额及变动、存货跌价准备情况，检查发行人最近三年一期末存货余额较大及增长情况是否与同行业可比公司一致；

3、获取发行人最近三年一期末存货明细表、库龄明细表、期后销售量等资料，了解发行人存货期后周转的情况，检查发行人对存货跌价准备计提是否充分；

4、访谈发行人相关人员，了解存货持续增长的原因等。

二、核查意见

经核查，保荐机构和会计师认为：报告期各期末，发行人存货余额持续增长具有合理性，与同行业可比公司情况基本一致，不存在库存积压或无法结算等情况；发行人未计提存货跌价准备具有合理性，不存在较大的存货减值风险。

问题 3.

最近三年及一期发行人商誉账面价值分别为 4,506.32 万元、8,451.15 万元、17,199.26 万元、17,732.96 万元。发行人商誉主要系收购行业相关企业形成。2021 年 3 月末，发行人投资性房地产余额为 2,006.51 万元，主要为梦园路 7 号办公楼、视光学产品生产项目部分办公楼出租所致。

请发行人补充说明：（1）结合主要商誉减值测试的具体方法、参数，标的资产业绩承诺、报告期业绩情况、所处行业现状及目前在手订单情况充分核实判断商誉是否存在减值迹象等，如是，请核实商誉减值金额及对发行人的影响；（2）结合本次募投项目的建设投入说明将办公楼出租的原因和合理性。

请发行人充分披露事项（1）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师对（1）进行核查并发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、结合主要商誉减值测试的具体方法、参数，标的资产业绩承诺、报告期业绩情况、所处行业现状及目前在手订单情况充分核实判断商誉是否存在减值迹象等，如是，请核实商誉减值金额及对发行人的影响

（一）商誉减值测试的具体方法、参数

1、商誉减值测试的具体方法

企业合并形成的商誉，至少在每年年度终了进行减值测试。公司在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或

者资产组组合存在减值迹象的，按以下步骤处理：

首先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关资产账面价值比较，确认相应的减值损失；然后再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，就其差额确认减值损失。减值损失金额首先抵减分摊至资产组或者资产组组合中商誉的账面价值；再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

公司将武汉视佳医眼科门诊有限公司、宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司等 44 家被投资单位分别作为资产组或资产组组合，把收购形成的商誉分别分摊到相关资产组或资产组组合进行减值测试。

（1）资产组或资产组组合的可收回金额：对于无公允价值信息，资产组或资产组组合可收回金额按照资产组的预计未来现金流量的现值确定。

（2）重要假设及理由：

- ①被投资单位的财务报表及相关财务数据以持续经营为基础编制；
- ②公司所遵循的我国现行法律、法规等无重大变化；
- ③公司所从事的行业的市场状况无重大变化；
- ④我国现行的利率、汇率等无重大变化；
- ⑤公司遵循的税收制度和执行的会计政策及相关方法无重大变化；
- ⑥公司生产经营所需原材料供应市场无重大变化；
- ⑦无其他人力不可抗拒和不可预见的因素对经营成果造成的重大影响。

2、各年末商誉减值测试相关参数

公司在确定资产组预计未来现金流量的现值时，涉及相关参数的选择和应用。公司正确运用现金流量折现模型，充分考虑了减值迹象等不利事项对未来现金净流量、折现率、预测期等关键参数的影响，合理确定可收回金额。具体而言，资产组的可收回金额与其账面价值的确定基础保持一致，即二者包括相同的资产和负债，且应按照与资产组或资产组组合内资产和负债一致的基础预测未来现金流量；对未来现金净流量预测时，以资产的当前状况为基础，以税

前口径为预测依据，并充分关注选取的关键参数（包括但不限于销量、价格、成本、费用、预测期增长率、稳定期增长率）是否有可靠的数据来源，是否与历史数据、运营计划、商业机会、行业数据、宏观经济运行状况相符；与此相关的重大假设是否与可获取的内部、外部信息相符，在不符时是否有合理理由支持。对折现率预测时，与相应的宏观、行业、地域、特定市场、特定市场主体的风险因素相匹配，与未来现金净流量均一致采用税前口径。

在确定未来现金净流量的预测期时，建立在经管理层批准的最近财务预算或预测数据基础上进行。根据公司历史经营状况及行业发展趋势以及公司近期发展战略及经营规划等，采用两阶段模型，即未来 5 年预测期根据公司实际情况和政策、市场等因素对资产组营业收入、成本费用、利润等进行合理预测，之后为稳定期。

公司采用的折现率是反映当前市场货币时间价值和相关资产组特定风险的税前利率。

减值测试中采用的关键数据包括：收入增长率、折现率等。公司根据历史经验及对市场发展以及公司发展战略及经营规划预测确定上述关键数据。

（1）2018 年 12 月 31 日采用未来现金流量折现方法的关键假设如下：

资产组名称	预测期营业收入增长率	稳定期营业收入增长率	折现率（税前）	预计未来现金净流量的现值	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	是否减值
武汉视佳医眼科门诊有限公司	11%至 56%	6%	16.48%	5,836.54	1,877.03	否
蚌埠欧普康视光学设备科技有限公司	26%至 29%	6%	16.48%	3,707.20	3,300.57	否
福州欧普康视医疗器械有限公司	10%至 29%	6%	16.48%	2,692.94	2,433.58	否
陕西奥泰克医疗科技有限公司	19%至 31%	6%	16.48%	1,555.87	1,225.11	否
宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司	25%至 64%	6%	16.48%	4,196.10	3,995.86	否
宜昌梦戴维视光科技有限责任公司	11%至 40%	6%	16.48%	1,730.86	989.27	否
深圳欧普视光眼科门诊部	7%至 47%	6%	16.48%	2,017.92	1,579.71	否
仙桃市佳视眼科门诊有限公司	13%至 15%	6%	16.48%	4,238.61	1,172.49	否
马鞍山梦戴维医疗科技有限公司	10%至 20%	6%	16.48%	2,752.43	1,380.89	否
宝鸡光明瑞德康工贸有限公司	20%至 22%	6%	16.48%	209.73	100.36	否

(2) 2019 年 12 月 31 日采用未来现金流量折现方法的关键假设如下:

资产组名称	预测期营业收入增长率	稳定期营业收入增长率	折现率 (税前)	预计未来 现金净流 量的现值	包含商誉 的资产组 或资产组 组合账面 价值	是否 减值
武汉视佳医眼科门诊有限公司	-15%至 21%	3.50%	15.85%	4,547.23	1,773.31	否
蚌埠欧普康视光学设备科技有限公司	16%至 44%	3.50%	15.85%	5,403.67	2,699.66	否
福州欧普康视医疗器械有限公司	5%至 21%	3.50%	15.85%	3,822.29	2,892.79	否
陕西奥泰克医疗科技有限公司	14%至 18%	3.50%	15.85%	1,634.84	1,450.17	否
宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司	20%至 73%	3.50%	15.85%	10,504.92	4,104.25	否
宜昌梦戴维视光科技有限责任公司	10%至 40%	3.50%	15.85%	1,888.83	993.87	否
深圳欧普视光眼科门诊部	7%至 22%	3.50%	15.85%	1,047.81	1,545.66	是
淮南优视眼镜销售有限公司	19%至 83%	3.50%	15.85%	299.67	373.61	是
仙桃市佳视眼科门诊有限公司	-14%至 17%	3.50%	15.85%	1,902.38	1,393.52	否
马鞍山梦戴维医疗科技有限公司	15%至 20%	3.50%	15.85%	1,980.09	1,951.37	否
宝鸡光明瑞德康工贸有限公司	15%至 150%	3.50%	15.85%	237.73	-0.72	否
松滋市视佳医眼科门诊有限公司	5%至 26%	3.50%	15.85%	1,152.25	1,037.38	否
宣城市口腔医院有限公司	15%至 20%	3.50%	15.85%	3,172.93	1,901.88	否
安徽视特佳视光科技有限公司	-11%至 21%	3.50%	15.85%	937.76	778.98	否
西安市阎良区欧普康视眼科门诊有限公司	28%至 29%	3.50%	15.85%	693.73	679.84	否
池州康视眼健康管理有限公司	15%至 20%	3.50%	15.85%	1,195.95	1,129.36	否
淄博亮睛医疗器械有限公司	18%至 22%	3.50%	15.85%	1,799.16	1,254.48	否
东营市易视洁医疗科技有限公司	13%至 29%	3.50%	15.85%	1,261.43	655.09	否
六安康视医疗科技有限公司	16%至 140%	3.50%	15.85%	2,743.17	1,401.43	否
泉州欧普康视光学技术有限公司	28%至 29%	3.50%	15.85%	3,166.83	1,577.61	否
靖江欧普睛呈眼健康服务有限公司	9%至 12%	3.50%	15.85%	2,549.51	1,965.48	否

(3) 2020 年 12 月 31 日采用未来现金流量折现方法的关键假设如下:

资产组名称	预测期营业收入增长率	稳定期营业收入增长率	折现率 (税前)	预计未来现 金净流量的 现值	包含商誉的 资产组或资 产组组合账 面价值	是否减 值
-------	------------	------------	-------------	----------------------	--------------------------------	----------

武汉视佳医眼科门诊有限公司	13%至 36%	3.50%	15.64%	7,014.06	2,380.43	否
蚌埠欧普康视光学设备科技有限公司	15%至 35%	3.50%	15.64%	3,338.15	2,776.45	否
福州欧普康视医疗器械有限公司	28%至 30%	3.50%	15.64%	27,169.33	4,083.81	否
陕西奥泰克医疗科技有限公司	30%	3.50%	15.64%	7,017.20	2,299.92	否
宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司	4%至 79%	3.50%	15.64%	8,136.17	3,295.27	否
宜昌梦戴维视光科技有限责任公司	9%至 23%	3.50%	15.64%	1,834.91	1,052.22	否
仙桃市佳视眼科门诊有限公司	10%至 13%	3.50%	15.64%	2,712.13	1,393.52	否
马鞍山梦戴维医疗科技有限公司	15%至 20%	3.50%	15.64%	2,799.48	1,951.37	否
宝鸡光明瑞德康工贸有限公司	19%至 21%	3.50%	15.64%	242.14	-0.72	否
松滋市视佳医眼科门诊有限公司	16%至 20%	3.50%	15.64%	3,095.31	1,038.00	否
宣城市口腔医院有限公司	10%至 15%	3.50%	15.64%	2,731.31	1,901.88	否
安徽视特佳视光科技有限公司	5%至 15%	3.50%	15.64%	953.31	778.53	否
西安市阎良区欧普康视眼科门诊有限公司	28%至 50%	3.50%	15.64%	1,815.85	673.34	否
池州康视眼健康管理有限公司	15%至 20%	3.50%	15.64%	1,435.39	494.45	否
淄博亮睛医疗器械有限公司	-4%至 22%	3.50%	15.64%	1,512.72	1,095.80	否
东营市易视洁医疗科技有限公司	11%至 28%	3.50%	15.64%	1,696.69	1,200.50	否
六安康视医疗科技有限公司	12%至 210%	3.50%	15.64%	6,096.77	2,769.50	否
泉州欧普康视光学技术有限公司	30.00%	3.50%	15.64%	7,163.92	1,518.75	否
靖江欧普睛呈眼健康服务有限公司	13%至 52%	3.50%	15.64%	3,907.35	1,739.88	否
宣城市梦戴维医疗器械有限公司	8%至 23%	3.50%	15.64%	2,054.31	1,101.85	否
昆明视康眼科诊所有限公司	20%	3.50%	15.64%	6,639.10	6,444.22	否
九江欧普康视科技有限公司	25%至 46%	3.50%	15.64%	1,195.46	1,073.93	否
莱州同明中西医结合医院有限公司	21%至 24%	3.50%	15.64%	4,868.67	4,822.26	否
青岛泽嘉生物技术有限公司	8%至 22%	3.50%	15.64%	6,692.16	3,160.00	否
苏州市康视健康用眼信息咨询有限公司	15%至 45%	3.50%	15.64%	18,221.16	11,650.22	否
深圳明眸瑞视眼科诊所	25%至 35%	3.50%	15.64%	3,301.77	1,646.47	否
芜湖眼视界眼镜有限公司	5%至 33%	3.50%	15.64%	1,420.69	871.72	否
上饶市启明眼科医院有限公司	30%至 50%	3.50%	15.64%	849.75	575.17	否

公司对商誉减值测试中所采用的关键假设的说明如下。

①预测期收入增长率

公司根据各个资产组和资产组组合所在地区的市场情况、产品结构、业务发展以及历史收入增长率来确定各个资产组和资产组组合在预计未来现金流中的预测期收入增长率。

②稳定期收入增长率

公司参考中国的长期通货膨胀率作为对长期稳定增长率的最佳估计值。

③折现率

公司采用加权平均资本成本模型计算评估基准日的折现率，该折现率的计算主要受无风险回报率、市场风险溢价、资本结构以及债务成本等多重因素的影响。

根据商誉减值测试的结果，2019 年度、2020 年度深圳欧普视光眼科门诊部及淮南优视眼镜销售有限公司可回收金额低于资产组整体账面价值，予以计提商誉减值准备，商誉减值已经充分计提。

3、2021 年 6 月 30 日的商誉减值迹象评估

根据企业会计准则的规定，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

（1）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；

（2）企业经营所处的经济、技术或法律等环境以及资产所处的市场在当期或将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；

（3）市场利率或者其他市场投资回报率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；

（4）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

（5）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

（6）企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者损失）远远低于预计金额等；

（7）其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

公司管理层每年底对商誉进行减值测试，截至 2021 年 6 月 30 日，管理层

未识别出潜在的可能表明分摊至各资产组和资产组组合的商誉存在减值迹象的事项，因此无需进行减值测试。因此，管理层于 2021 年 6 月 30 日未对商誉额外计提减值准备，即商誉已经充分计提减值。

（二）标的资产业绩承诺、报告期业绩情况、所处行业现状及目前在手订单情况充分核实判断商誉是否存在减值迹象等，如是，请核实商誉减值金额及对发行人的影响

1、公司商誉的构成情况

报告期各期末，公司商誉的构成情况具体如下：

单位：万元

标的资产	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
（一）报告期初以前形成				
武汉视佳医眼科门诊有限公司	479.58	479.58	479.58	479.58
（二）2018 年度形成				
宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司	1,362.68	1,362.68	1,362.68	1,362.68
福州欧普康视医疗器械有限公司	530.96	530.96	530.96	530.96
蚌埠欧普康视光学设备科技有限公司	716.06	716.06	716.06	716.06
陕西奥泰克医疗科技有限公司	258.13	258.13	258.13	258.13
淮南优视眼镜销售有限公司	73.60	73.60	73.60	73.60
深圳欧普视光眼科门诊部	323.39	323.39	323.39	323.39
宜昌梦戴维视光科技有限责任公司	177.30	177.30	177.30	177.30
仙桃市佳视眼科门诊有限公司	457.47	457.47	457.47	457.47
马鞍山梦戴维医疗科技有限公司	117.06	117.06	117.06	117.06
宝鸡光明瑞德康工贸有限公司	10.09	10.09	10.09	10.09
（三）2019 年度形成				
松滋市视佳医眼科门诊有限公司	310.08	310.08	310.08	-
宣城市口腔医院有限公司	656.67	656.67	656.67	-
安徽视特佳视光科技有限公司	291.13	291.13	291.13	-
西安市阎良区欧普康视眼科门诊有限公司	279.14	279.14	279.14	-
池州康视眼健康管理有限公司	206.85	206.85	206.85	-
淄博亮睛医疗器械有限公司	296.80	296.80	296.80	-

东营市易视洁医疗科技有限公司	225.46	225.46	225.46	-
六安康视医疗科技有限公司	332.15	332.15	332.15	-
泉州欧普康视光学技术有限公司	738.72	738.72	738.72	-
靖江欧普睛呈眼健康服务有限公司	899.45	899.45	899.45	-
（四）2020 年度形成				
苏州市康视健康用眼信息咨询有限公司	2,636.91	2,636.91	-	-
宣城市梦戴维医疗器械有限公司	324.79	324.79	-	-
九江欧普康视科技有限公司	298.92	298.92	-	-
昆明视康眼科诊所有限公司	1,330.70	1,330.70	-	-
莱州同明中西医结合医院有限公司	1,269.50	1,269.50	-	-
青岛泽嘉生物技术有限公司	1,432.55	1,432.55	-	-
上饶市启明眼科医院有限公司	47.37	47.37	-	-
芜湖眼视界眼镜有限公司	469.69	469.69	-	-
安徽医科大学康视眼科医院有限公司	76.62	76.62	-	-
深圳明眸瑞视眼科诊所	340.84	340.84	-	-
靖江市睛晟眼镜有限公司	276.45	276.45	-	-
靖江市奇眸眼镜有限公司	86.91	86.91	-	-
靖江市睛廷眼镜有限公司	111.29	111.29	-	-
靖江市格庭眼镜有限公司	150.94	150.94	-	-
（五）2021 年 1-6 月形成				
武汉武昌视佳医眼科门诊有限公司	40.49	-	-	-
西安新城晶视佳眼科诊所有限公司	234.67	-	-	-
郎溪华益眼科医院有限公司	134.09	-	-	-
金华市欧普康视医疗器械有限公司	260.36	-	-	-
成都道和华韵医疗科技有限公司	594.45	-	-	-
苏州梦戴维医疗科技有限公司	312.41	-	-	-
景德镇市心悦欣康视医疗器械有限公司	175.35	-	-	-
北海欧普康视科技有限公司	315.31	-	-	-
达州市尚镜郎眼科诊所有限公司	534.03	-	-	-
合 计	20,197.41	17,596.25	8,742.77	4,506.32
减值准备	396.99	396.99	291.62	-
账面价值	19,800.42	17,199.26	8,451.15	4,506.32

2、标的资产的业绩情况

标的资产	营业收入				净利润			
	2021 年 1-6 月	2020 年 度	2019 年 度	2018 年 度	2021 年 1-6 月	2020 年 度	2019 年 度	2018 年 度
（一）报告期初以前形成								
武汉视佳医眼科门诊有限公司	1,992.87	3,222.61	3,029.35	1,492.80	179.90	579.14	540.64	109.88
（二）2018 年度形成								
宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司	759.39	2,010.46	1,613.27	715.04	33.27	-568.96	-1,095.65	-659.87
福州欧普康视医疗器械有限公司	1,670.19	3,981.64	2,198.49	1,574.77	658.24	1,615.91	430.30	205.76
蚌埠欧普康视光学设备科技有限公司	857.48	1,646.12	1,146.51	634.53	118.45	95.51	-296.72	-245.22
陕西奥泰克医疗科技有限公司	1,776.21	3,510.92	2,253.59	448.76	-38.66	369.27	76.70	-45.68
淮南优视眼镜销售有限公司	-	0.89	2.17	-	-5.01	-12.56	-29.56	-4.57
深圳欧普视光眼科门诊部	128.60	212.69	240.63	37.06	-84.83	-123.11	-94.90	9.48
宜昌梦戴维视光科技有限责任公司	488.35	629.22	688.18	-	87.62	59.31	-156.66	-
仙桃市佳视眼科门诊有限公司	431.30	845.41	875.96	54.33	74.82	209.96	221.04	5.08
马鞍山梦戴维医疗科技有限公司	1,562.78	2,484.81	1,768.30	1,244.17	-114.70	-500.60	-700.26	-18.61
宝鸡光明瑞德康工贸有限公司	220.65	334.11	88.43	3.81	10.40	70.80	-101.85	-8.51
（三）2019 年度形成								
松滋市视佳医眼科门诊有限公司	326.49	591.39	395.81	-	18.76	86.98	28.14	-
宣城市口腔医院有限公司	306.14	604.33	391.73	-	127.29	201.55	121.93	-
安徽视特佳视光科技有限公司	216.31	423.81	447.18	-	32.78	75.85	59.03	-
西安市阎良区欧普康视眼科门诊有限公司	19.35	209.50	138.63	-	-218.20	16.21	-8.57	-
池州康视眼健康管理有限公司	210.38	343.22	205.63	-	4.52	17.02	6.91	-
淄博亮睛医疗器械有限公司	231.06	334.18	64.69	-	94.70	116.27	11.85	-
东营市易视洁医疗科技有限公司	207.25	378.81	46.89	-	79.98	135.14	-9.92	-
六安康视医疗科技有限公司	322.95	519.64	-	-	-230.56	-542.60	-	-

泉州欧普康视光学技术有限公司	950.86	1,501.71	-	-	221.39	347.19	-	-
靖江欧普睛呈眼健康服务有限公司	700.49	866.49	131.33	-	251.23	313.13	45.50	-
（四）2020 年度形成								
苏州市康视健康用眼信息咨询有限公司	819.23	359.66	-	-	431.94	221.67	-	-
宣城市梦戴维医疗器械有限公司	277.93	406.10	-	-	5.09	81.51	-	-
九江欧普康视科技有限公司	140.19	89.76	-	-	38.23	12.72	-	-
昆明视康眼科诊所有限公司	1,673.73	1,480.31	-	-	272.74	228.16	-	-
莱州同明中西医结合医院有限公司	750.97	656.45	-	-	85.32	102.78	-	-
青岛泽嘉生物技术有限公司	2,589.23	1,366.15	-	-	378.30	101.69	-	-
上饶市启明眼科医院有限公司	89.20	20.31	-	-	-128.69	-226.10	-	-
芜湖眼视界眼镜有限公司	145.19	256.27	-	-	45.30	91.76	-	-
安徽医科大学康视眼科医院有限公司	253.38	158.35	-	-	-85.57	-129.83	-	-
深圳明眸瑞视眼科诊所	293.40	43.55	-	-	134.75	13.82	-	-
靖江市睛晟眼镜有限公司	99.68	-	-	-	28.30	-	-	-
靖江市奇眸眼镜有限公司	30.75	-	-	-	7.81	-	-	-
靖江市睛廷眼镜有限公司	36.28	-	-	-	12.97	-	-	-
靖江市格庭眼镜有限公司	31.50	-	-	-	11.82	-	-	-
（五）2021 年 1-6 月形成								
武汉武昌视佳医眼科门诊有限公司	205.69	-	-	-	13.80	-	-	-
西安新城晶视佳眼科诊所有限公司	42.78	-	-	-	3.90	-	-	-
郎溪华益眼科医院有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
金华市欧普康视医疗器械有限公司	70.75				30.94			
成都道和华韵医疗科技有限公司	480.85				38.84			
苏州梦戴维医疗科技有限公司	134.90				47.92			
景德镇市心悦欣康视医疗器械有限公司	-				-			

北海欧普康视科技有限公司	262.78				98.00			
达州市尚镜郎眼科诊所有限公司	347.23				89.27			

3、报告期内主要收购且存在业绩承诺的标的公司相应业绩承诺情况及完成情况

(1) 2018 年度业绩承诺完成情况及其对商誉减值测试的影响如下：

单位：万元

被投资单位名称	业绩承诺期间	业绩承诺金额	实际完成情况	是否完成	备注
蚌埠欧普康视光学设备科技有限公司	2018 年度	270.00	277.00	是	-
福州欧普康视医疗器械有限公司	2018 年度	200.00	244.00	是	-
陕西奥泰克医疗科技有限公司	2018 年度	130.00	216.00	是	-
宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司	2018.4-2019.3	330.00	-	不适用	未到承诺日期
宜昌梦戴维视光科技有限责任公司	2018 年度	50.00	54.84	是	-
淮南优视眼镜销售有限公司	2018.8-2019.7	32.00	-	不适用	未到承诺日期

注：根据投资协议约定，蚌埠欧普康视光学设备科技有限公司、宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司等被收购方新开设医疗机构及视光中心等不纳入考核业绩，实际考核业绩完成情况时扣除了新开设医疗机构及视光中心等的影响，下同。

经测试，无需计提商誉减值准备。

②2019 年度业绩承诺完成情况及其对商誉减值测试的影响如下：

单位：万元

被投资单位名称	业绩承诺期间	业绩承诺金额	实际完成情况	是否完成	备注
福州欧普康视医疗器械有限公司	2019 年度	2,072.78	2,198.49	是	-
武汉视佳医眼科门诊有限公司	2019 年度	90.00	292.32	是	-
淄博亮睛医疗器械有限公司	2019 年度	96.00	97.49	是	-
蚌埠欧普康视光学设备科技有限公司	2019 年度	277.80	354.79	是	-
深圳欧普视光眼科门诊部	2019 年度	120.00	-80.31	否	-
池州康视眼健康管理有限公司	2019 年度	90.00	148.80	是	-
宣城市口腔医院有限公司	2019 年度	190.00	191.05	是	-

宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司	2018.4-2019.3	330.00	257.02	否 ^注	-
六安康视医疗科技有限公司	2019 年度	180.00	180.24	是	-
陕西奥泰克医疗科技有限公司	2019 年度	319.92	368.99	是	-
靖江欧普睛呈眼健康服务有限公司	2019 年度	285.00	286.99	是	-
泉州欧普康视光学技术有限公司	2019 年度	245.00	252.78	是	-
西安市阎良区欧普康视眼科门诊有限公司	2019.5-2020.4	100.00	-	不适用	未到承诺日期
宜昌梦戴维视光科技有限责任公司	2019 年度	54.85	56.20	是	-
安徽视特佳视光科技有限公司	2019 年度	113.12	57.60	否 ^注	-
淮南优视眼镜销售有限公司	2018.8-2019.7	32.00	-13.25	否	-
东营市易视洁医疗科技有限公司	2019.9-2020.8	90.00	-	不适用	未到承诺日期
松滋市视佳医眼科门诊有限公司	2019.4-2020.3	104.00	-	不适用	未到承诺日期
仙桃市佳视眼科门诊有限公司	2019 年度	168.00	221.22	是	-

注：宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司 2019 年度未完成业绩承诺，主要系设立医院，影响了当期业务的开展。经了解当地业务开展、以及未来经营预测的情况，并对商誉进行减值测试，未发现其存在减值。

安徽视特佳视光科技有限公司 2019 年度未完成业绩承诺，主要系经营地装修改造，停业 3 个月。经了解当地业务开展、以及未来经营预测的情况，并对商誉进行减值测试，未发现其存在减值。

经测试，深圳欧普视光眼科门诊部及淮南优视眼镜销售有限公司可回收金额低于资产组整体账面价值，予以计提商誉减值准备。

③2020 年度业绩承诺完成情况及其对商誉减值测试的影响如下：

单位：万元

被投资单位名称	业绩考核期间	业绩考核金额	实际完成情况	是否完成	备注
宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司	2019.5-2020.4	210.72	244.98	是	-
福州欧普康视医疗器械有限公司	2020 年度	390.30	1,225.99	是	-
蚌埠欧普康视光学设备科技有限公司	2020 年度	288.70	387.65	是	-
深圳欧普视光眼科门诊部	2020 年度	50.00	-123.85	否	-
宜昌梦戴维视光科技有限责任公司	2020 年度	55.20	96.68	是	-

西安市阎良区欧普康视眼科门诊有限公司	2019.5-2020.1 2020.4-2020.6	100.00	53.74	否 ^注	-
池州康视眼健康管理有限公	2019.10-2020.9	121.57	129.20	是	-
淄博亮睛医疗器械有限公司	2020 年度	97.49	139.83	是	-
东营市易视洁医疗科技有	2019.9-2020.8	90.00	112.54	是	-
靖江欧普睛呈眼健康服务	2020 年度	286.99	301.52	是	-
泉州欧普康视光学技术有	2020 年度	252.78	336.15	是	-
安徽视特佳视光科技有限	2020.4-2021.3	113.12	-	不适用	未到承诺期
苏州市康视健康用眼信息	2020 年度	840.00	846.41	是	-
深圳明眸瑞视眼科诊所	2020 年度	120.00	165.29	是	-
宣城市口腔医院有限公司	2019.9-2020.8	153.62	204.17	是	-
六安康视医疗科技有限公	2020.3-2021.2	180.24	-	不适用	未到承诺日期
宣城市梦戴维医疗器械有	2020.6-2021.5	168.00	-	不适用	未到承诺日期
九江欧普康视科技有限公	2020.7-2021.6	120.00	-	不适用	未到承诺日期
昆明视康眼科诊所有限公	2020.4-2021.3	430.00	-	不适用	未到承诺日期
莱州同明中西医结合医院	2020.4-2021.3	360.00	-	不适用	未到承诺日期
青岛泽嘉生物技术有限公	2020.4-2021.3	690.00	-	不适用	未到承诺日期
仙桃市佳视眼科门诊有限	2020.4-2021.3	221.22	-	不适用	未到承诺日期
松滋市视佳医眼科门诊有	2020.10-2021.9	104.43	-	不适用	未到承诺日期
芜湖眼视界眼镜有限公司	2020.4-2021.3	144.00	-	不适用	未到承诺日期

注：西安市阎良区欧普康视眼科门诊有限公司未能够完成业绩承诺主要系 2020 年 2-3 月疫情影响。经了解当地业务开展情况、以及未来经营预测的情况，并对商誉进行减值测试，未发现其存在减值。

经测试，深圳欧普视光眼科门诊部深圳欧普及淮南优视眼镜销售有限公司可回收金额低于资产组整体账面价值，予以计提商誉减值准备。

4、所处行业现状及目前在手订单情况

公司所处大行业为医疗器械行业，细分行业为硬性角膜接触镜行业。

（1）行业鼓励政策

为了鼓励和促进我国医疗器械行业持续稳定、健康的发展，国家医疗器械监管部门陆续出台了一系列法律法规和鼓励产业发展相关政策。国家多项鼓励政策的实施及在医疗器械科研开发上的巨额投入，对推动行业发展和产业结构升级有重要作用。主要法律法规及行业政策对公司所处行业的支持，有利于行业健康、有序发展，为公司经营发展提供良好的外部环境，对公司经营起到促进与推动作用。

（2）行业发展状况

医疗器械行业涉及医药、机械、电子信息、生物工程材料、材料科学等众多领域，综合了多种高新技术成果，将传统工业与生物医学工程、电子信息技术和现代医学影像技术等高新技术结合起来，是一个多学科交叉、知识密集、资金密集型的新兴产业，具有行业壁垒高、波动小、集中度不断提高等特点。随着经济的发展、人口的增长、社会老龄化程度的提高和人们保健意识的增强，医疗器械市场需求持续快速增长，医疗器械行业是当今世界发展最快、贸易往来最活跃的行业之一。

2018 年 6 月，国家卫生健康委员会发布的《近视防治指南》指出，长期配戴角膜塑形镜可延缓青少年眼轴长度进展约 0.19 毫米/年，（眼轴与近视呈正相关：眼轴每增长 1mm，近视增长 275~300 度），这对青少年近视控制意义重大。虽然角膜塑形镜对于青少年视力矫正和近视控制的作用已经得到专家的认可，但我国角膜塑形镜市场渗透率远低于日本等发达国家。由于我国近视群体基数较大且低龄化、重度化程度逐步加深，随着青少年近视率的提高与视力改善需求的增加，我国角膜塑形镜市场渗透率将呈现快速增长趋势，未来角膜塑形镜市场空间十分广阔。

（3）目前在手订单情况

公司主营产品角膜塑形镜属于一对一定制化产品，客户通过订单系统实时下单，产品的生产周期较短，一般为接到客户订单后 3-10 天可生产完成，并在生产完成后及时寄送客户，实时订单往往较为分散且业务周期较短。

商誉减值测试的盈利预测主要参考历史经营状况、行业发展趋势以及公司近期发展战略及经营规划等。

（三）补充风险披露

发行人已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“四、财务风险”之“（三）商誉减值风险”中进行了补充披露，具体如下：

“根据《企业会计准则》，购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。报告期各期末，公司商誉账面价值分别为 4,506.32 万元、8,451.15 万元、17,199.26 万元和 19,800.42 万元，系并购武汉视佳医眼科门诊有限公司、宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司等 44 家企业所形成。截至 2021 年 6 月 30 日，公司合并报表净资产为 21.76 亿元，商誉占净资产的比例为 9.10%，商誉占净资产的比例较高。

根据《企业会计准则》，商誉不做摊销处理，但需要在未来每年年度终了时进行减值测试。公司每年末对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试。报告期各期末，公司商誉减值准备金额分别为 0 万元、291.62 万元、396.99 万元和 396.99 万元，上述商誉减值准备系 2019 年末、2020 年末深圳欧普视光眼科门诊部及淮南优视眼镜销售有限公司经减值测试可回收金额低于资产组整体账面价值，计提的减值准备。

2019 年度，宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司受以框架镜业务为主向眼视光医疗服务为主转型影响，考核期间实现了盈利，但未完成业绩承诺，其后的考核期均已完成业绩承诺；安徽视特佳视光科技有限公司受主要门店装修改造停业 3 个月影响，当年实现了盈利，但未完成当年度业绩承诺，其后的考核期已完成业绩承诺。2020 年度，西安市阎良区欧普康视眼科门诊有限公司受 2020 年 2-3 月疫情影响，考核期间实现了盈利，但未完成当年度业绩承诺。上述三家标的公司的承诺方均按合同约定予以补偿，公司年底对商誉进行减值测试时，未发现存在减值迹象。

由于我国近视群体基数较大且低龄化、重度化程度逐步加深，随着青少年近视率的提高与视力改善需求的增加，我国角膜塑形镜市场渗透率将呈现快速增长趋势，同时受益于医疗器械行业发展和国家政策支持，未来角膜塑形镜市场空间十分广阔。公司角膜塑形镜属于个性化定制产品，客户通过订单系统实

时下单，产品的生产周期较短，一般为接到客户订单后 3-10 天可生产完成，并在生产完成后及时寄送客户，实时订单往往较为分散且业务周期较短。总体而言，标的公司未来预期业绩逐年提升，向良好方向发展。

在未来每年年度终了时需要进行减值测试，因此需要承担减值测试造成的费用，并且未来包括但不限于行业竞争加剧以及国家法律法规及产业政策的变化等均可能对标的公司的业绩造成影响，若标的公司未来经营状况未达预期，那么收购所形成的商誉将会有减值风险，从而对上市公司当期损益及净资产等持续经营能力产生不利影响。”

二、结合本次募投项目的建设投入说明将办公楼出租的原因和合理性

（一）公司现有办公楼出租的原因和合理性

截至 2021 年 6 月 30 日，公司合计出租房产面积为 5,519.48 平方，一处位于合肥市高新区望江西路 4899 号，即公司现在的总部所在地的 1B 楼，另一处位于合肥市高新区天达路华亿科学园 A1 幢 501 室。

公司总部的 1B 楼，按照公司的发展规划，和安徽省侨办、合肥市高新区管委会合作，设立为“侨梦苑医疗器械创新基地”，旨在孵化医疗器械新产品、新技术，为公司未来的发展储备资源，是公司发展战略的重要部分。该楼共 12 层，每层面积平均约 802.84 平方米，合计 9,634.12 平方米，其中一、二层层高 4.5 米，三至十一层层高 3.8 米，一层设计为创新基地的大厅，展示入驻企业的成果，公用。其它楼层则出租给入驻企业。目前承租总面积为 4,600.56 平方米。入驻企业大多为公司参股企业，为方便上述企业利用公司的研发、试制平台及各项资源推进项目，同时也便于公司对其辅导和监管，公司在投资参股上述企业时，均要求上述企业需入驻公司主办的医疗器械创新基地，因此，公司上述房屋租赁并非出于财务收益考虑。

合肥市高新区天达路华亿科学园 A1 幢 501 室的房产，面积为 918.52 平方米，为公司发展早期购买的办公用房，2011-2013 年为公司总部办公所用。距离公司现有办公生产用地较远，面积也较小且处于五层，层高也只有 3.6 米，不能用于生产，出于经济收益考虑，出租给了安徽海益信息科技有限公司。

综上，公司向上述承租方出租房屋具有合理性。

本次募投项目用于建设现代化的镜片生产和护理品生产的 GMP 厂房，要达

到无菌无尘要求。公司现有的、用于财务收益的出租房屋中，仅有远离生产基地的华亿科学园一处，且面积、层高、承重等均不能满足募投项目的要求，故公司购置土地建设厂房具有合理性。

（二）公司本次募投项目的建设投入情况

本次募投项目的建设投入情况如下：

1、接触镜和配套产品产业化项目

本项目总投资 41,760 万元，其中建筑工程费用 11,817 万元，具体明细如下表所示：

项目	面积（平方米）	投资金额（万元）
厂区规划总建筑面积	40,000	—
其中：1#生产厂房	25,000	7,000
2#生产厂房	15,000	4,200
厂区大门及围墙	—	84
厂区道路、绿化工程	—	213
厂区水、电及综合管网	—	320
合计		11,817

本项目拟购置土地在合肥市高新技术产业开发区生物医药产业园内进行建设，具体地点位于高新区望江西路与浮山路交口东南角。该项目拟规划建设厂房共计 40,000m²，两栋生产楼均为钢筋混凝土框架结构，厂房一层层高为 6m，二层层高为 4.5m，二层以上层高为 3.6 米，项目车间生产性质属于大批量生产。

该募投项目中接触镜和配套产品产业化项目的建设涉及新建厂房 40,000m²，为角膜塑形用硬性透气接触镜（以下简称“角膜塑形镜”）、镜特舒护理液等产品生产和辅助用房，主要是基于公司现有产能已无法满足市场对主要产品日益扩大的需求。

2、社区化眼视光服务终端建设项目

本项目由欧普康视及其子公司实施，总投资额为 177,868.00 万元，在安徽、江苏、湖北、山东、福建、陕西、广东、河南布局并建设眼视光服务终端

1,348 个。服务终端经营场地均采用租赁形式，选址非公司经营本部。

综上，公司出租的房屋主要用于与公司有协同效应的业务以及为公司未来发展孵化新产品新技术，仅有远离生产基地的华亿科学园一处不足 1,000 平米的房屋，但面积、层高、承重等均不能满足募投项目的要求，因此，需要新购置土地建设厂房。此外，本次服务终端项目中的经营场地均采用租赁形式，选址分布于多个省市，不在公司拥有房产的总部，公司现有的房屋无法用于本次服务终端项目。

【核查情况】

一、保荐机构核查情况

（一）核查过程

- 1、了解、评估并测试了发行人管理层与商誉减值测试相关的内部控制；
- 2、通过参考行业惯例，评估了发行人管理层进行商誉减值测试时使用的估值方法的适当性；
- 3、将发行人现金流量预测所使用的数据与历史数据、经审批的预算进行了比较；
- 4、测试了发行人未来现金流量净现值的计算是否准确。
- 5、查阅了发行人形成商誉的各项股权收购和资产收购的有关决议及协议文件；
- 6、查阅了所收购公司报告期内的财务报告等文件；
- 7、访谈发行人管理人员关于收购公司的经营情况和业绩承诺实现情况；
- 8、查阅了发行人进行商誉减值测试的有关文件，访谈了发行人高管人员商誉减值测试的有关情况等。
- 9、访谈发行人相关人员，了解公司出租房产情况及出租原因；
- 10、与发行人相关部门人员了解本次募投项目拟建设情况，分析相关合理性等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人结合主要商誉减值测试的具体方法、参数，标的资产业绩承诺、报告期业绩情况、所处行业现状及目前在手订单情况

充分核实判断商誉不存在减值迹象；发行人将办公楼出租具有合理性。

二、发行人会计师核查情况

（一）核查过程

1、在审计有关财务报表的过程中，针对管理层于 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日及 2020 年 12 月 31 日的商誉减值测试，发行人会计师执行的审计程序包括但不限于：

（1）了解、评估并测试了管理层与商誉减值测试相关的内部控制；

（2）通过参考行业惯例，评估了管理层进行商誉减值测试时使用的估值方法的适当性；

（3）将现金流量预测所使用的数据与历史数据、经审批的预算进行了比较；

（4）同时，发行人会计师通过实施下列程序对管理层的关键假设进行了评估：

①将预测期收入增长率与公司的历史收入增长率以及行业历史数据进行比较；

②将稳定期收入增长率与发行人会计师根据经济数据作出的独立预期值进行比较；

③将预测的毛利率与以往业绩进行比较，并考虑市场趋势对毛利率的影响；

④结合地域因素，考虑市场的无风险利率和市场风险溢价，并根据同行业可比公司的相关指标等因素进行调整，重新计算各资产组和资产组组合的加权平均资产成本，用以评估管理层采用的折现率的合理性；对减值评估中采用的折现率、收入增长率和毛利率执行敏感性分析，考虑这些参数和假设在合理变动时对减值测试评估结果的潜在影响。

（5）测试了未来现金流量净现值的计算是否准确。

2、针对管理层于 2021 年 6 月 30 日对商誉减值迹象的考虑，发行人会计师结合对管理层的访谈，了解到 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日公司所处的经营环境未出现重大波动，外部市场利率或者其他市场投资报酬率未有重大提高，且公司经营活动未发生其他重大变化。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

发行人结合主要商誉减值测试的具体方法、参数，标的资产业绩承诺、报告期业绩情况、所处行业现状及目前在手订单情况充分核实判断商誉不存在减值迹象。

问题 4.

报告期内，发行人主要原材料供应商较为集中，2018 年和 2019 年向第一大供应商 BAUSCH&LOMB INCORPORATED 的采购占比超过 50%，2020 年向其采购的采购占比降至 35.09%。

请发行人补充说明向第一大客户采购占比下降的原因及背景，如为国际经济形势和贸易环境变动因素，是否可能对发行人原材料供应的稳定性产生重大不利影响。

请发行人充分披露以上事项相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、向第一大供应商采购占比下降的原因及背景

（一）向第一大供应商采购背景

报告期内，公司向第一大供应商 BAUSCH & LOMB INCORPORATED 主要采购 XO 镜片材料及角膜接触镜护理产品等，具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
镜片原材料	1,015.98	10.44	1,644.19	11.05	1,179.83	11.15	2,108.31	18.37
护理产品	1,714.81	17.63	3,564.32	23.96	5,288.38	50.00	5,701.56	49.69
其他	2.56	0.03	10.49	0.07	4.02	0.04	5.21	0.05
合计	2,733.36	28.09	5,219.00	35.09	6,472.23	61.19	7,815.08	68.11
采购总额	9,729.04	-	14,873.18	-	10,577.27	-	11,474.20	-

公司向 BAUSCH & LOMB INCORPORATED（以下简称“博士伦（美国）”）主要采购 X0 镜片材料。博士伦（美国）的 X0 镜片材料，在生物相容性、物理特性和表面特性方面均处于行业领先水平，符合公司对镜片原材料采购技术要求。报告期内，采购金额分别为 2,108.31 万元、1,179.83 万元、1,644.19 万元和 1,015.98 万元，占采购总额的比例分别为 18.37%、11.15%、11.05%和 10.44%。公司与博士伦（美国）合作已 20 年，形成了良好的合作关系，达到了共同发展的效果，这一稳定的合作关系促成双方达成了长期的供货合同，保障了供货及价格稳定性。

公司向博士伦（上海）贸易有限公司（系 BAUSCH & LOMB INCORPORATED 全资子公司，以下简称“博士伦（上海）”）主要采购角膜接触镜护理产品。公司是博士伦（上海）的经销机构之一，博士伦（上海）对其经销商采取统一的销售政策和价格。报告期内，采购金额分别为 5,701.56 万元、5,288.38 万元、3,564.32 万元和 1,714.81 万元，占采购总额的比例分别为 49.69%、50.00%、23.96%和 17.63%。自 2018 年开始，公司推出自主护理品牌（镜特舒），从博士伦（上海）采购的护理产品逐步下降。

（二）公司向第一大供应商采购总额占比下降的原因

报告期内，公司向第一大供应商 BAUSCH & LOMB INCORPORATED 采购金额为 7,815.08 万元、6,472.23 万元、5,219.00 万元和 2,733.36 万元，占公司采购总额的比例为 68.11%、61.19%、35.09%和 28.09%。2020 年，公司向第一大供应商采购占比下降的主要原因系公司推出自主护理品牌镜特舒护理液，并由新加坡供应商 Opto-Pharm Pte Ltd 代为生产，自 2020 年起，公司从新加坡供应商处采购镜特舒护理液的采购金额快速增长。具体采购对比情况如下：

单位：万元

供应商名称	2021 年 1-6 月 采购金额	2020 年度采 购金额	2019 年度采 购金额	2018 年度采购 金额
博士伦（上海）	1,714.81	3,564.32	5,288.38	5,701.56
Opto-Pharm Pte Ltd	963.45	1,070.68	102.22	466.85

二、如为国际经济形势和贸易环境变动因素，是否可能对发行人原材料供应的稳定性产生重大不利影响

报告期内，公司第一大供应商采购总额占比下降与国际经济形势和贸易环

境变动无关。公司从第一大供应商采购的X0镜片原材料及角膜接触镜护理产品属于民生类产品，不属于贸易管控品种。

未来，随着国际经济形势的不断变化，不排除相关国家的镜片原材料产品出口贸易政策、我国进口相关产品政策等方面发生变化的可能性，公司可能面临贸易政策变化带来的不利影响的的风险。为避免上述不利影响，公司已从2021年开始从其它供货商处小批量采购镜片原材料，博士伦（美国）不再是镜片原材料的唯一供货商。同时，公司自主研发的镜片原材料已进入中试阶段。原材料供应集中的风险已显著下降。

三、补充风险披露

发行人已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“一、国家行业政策的变化和产品法律风险”之“（三）贸易政策变化带来的不利影响的的风险”中进行了补充披露，具体如下：

“公司产品所需X0镜片原材料属于民生类产品，不属于贸易管控的品种。公司海外原材料进口市场面临进口国及出口国贸易环境变动因素等政策方面的不确定性，随着各国贸易政策的不断变化，不排除未来相关国家对镜片原材料产品的出口贸易政策、我国进口相关产品贸易政策等方面发生变化的可能性，公司可能面临贸易政策变化带来的不利影响的的风险。”

【核查情况】

一、核查过程

1、查阅报告期内发行人向第一大供应商 BAUSCH & LOMB INCORPORATED 和 Opto-Pharm Pte Ltd 采购明细；

2、查阅发行人与第一大供应商 BAUSCH & LOMB INCORPORATED 和 Opto-Pharm Pte Ltd 采购合同；

3、查阅发行人生产的角膜接触镜护理液的注册证并了解其实际生产情况；

4、查阅报告期内，发行人镜片原材料收发结余情况；

5、访谈发行人相关人员，了解第一大供应商采购占比下降的原因等。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人向第一大供应商采购占比下降原因合理；发行人已充分披露相关风险。

问题 5.

公司本次发行拟募集资金 177,868 万元，用于社区化眼视光服务终端建设项目（以下简称服务终端项目）。服务终端项目投资额主要由建筑工程费用和设备购置费构成，其中建筑工程费用和设备购置费分别为 44,448 万元和 107,480 万元。根据申报材料，服务终端项目拟加强在安徽、江苏、湖北、山东、福建、陕西、广东、河南布局并建设眼视光服务终端 1,348 个，其中县区级眼视光服务终端 336 个，社区级眼视光服务终端 1,012 个。前次募投项目之一营销服务网络建设项目承诺募集资金投资总额 15,616.00 万元，实际投入募集资金总额 11,293.98 万元，剩余资金全部用于补充流动资金。

请发行人补充说明：（1）结合公司的销售模式、客户分布、报告期内各区域收入实现情况、各地域现有服务终端情况及拟升级内容等因素说明本次建设服务终端较多的原因及必要性，服务终端选址的依据及合理性；发行人是否具备实施服务终端项目对应的人员储备、技术储备、销售渠道、客户储备等基础和条件，是否存在服务终端闲置的风险；（2）本次募投项目投资数额的测算依据和测算过程，结合现有办公楼的使用情况、拟增加服务终端的具体实施地点和数量、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地等因素，说明建设募投项目所需的建筑工程费用和设备购置费的必要性和合理性；（3）结合服务终端项目建筑工程费用的具体构成说明项目是否涉及对外购买办公楼、商服楼等情况，如是，结合拟购买房产的规定用途、金额及面积等说明是否全部用于自用，是否存在募集资金变相流向房地产领域的情况；（4）结合购买设备的类型、用途等说明服务终端项目的设备投资金额较大的原因、设备购置分批购买的具体计划和安排，量化分析项目未来新增折旧和摊销对经营业绩的影响；（5）募投项目目前的实施准备和进展、已投资金额及资金来源、预计进展安排及资金预计使用进度，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金；（6）服务终端项目与前次募投项目之一营销服务网络建设项目的具体区别和联系，在营销服务网络建设项目募集资金未使用完毕的情况下大额募资用于服务终端项目的原因及合理性。

请发行人对事项（1）（4）充分披露相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师对（2）（4）（5）进行核查并发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、结合公司的销售模式、客户分布、报告期内各区域收入实现情况、各地域现有服务终端情况及拟升级内容等因素说明本次建设服务终端较多的原因及必要性，服务终端选址的依据及合理性；发行人是否具备实施服务终端项目对应的人员储备、技术储备、销售渠道、客户储备等基础和能力，是否存在服务终端闲置的风险

（一）结合公司的销售模式、客户分布、报告期内各区域收入实现情况、各地域现有服务终端情况及拟升级内容等因素说明本次建设服务终端较多的原因及必要性，服务终端选址的依据及合理性

1、销售模式

公司销售目前分为经销模式和直销模式。公司的客户为各区域经销商和医疗机构，公司设计和生产的硬性角膜接触镜最终用户为有视力矫正需求的屈光不正患者。一方面，公司由销售部负责对经销商进行开发和管理，选取具有医疗器械经营许可证资质的机构作为合格经销商，并由经销商负责某个区域或某些零售终端渠道的开发和产品的销售；另一方面，公司也利用自身资源，在部分区域直接向具有零售资质的终端进行产品的销售（包括由公司控股的自营终端向用户销售）。

公司的主营产品用于视力矫正和近视防控，主要通过专业的视光服务机构和医院服务于用户。由于我国需要视力矫正和近视防控服务的人员众多，该服务本身具有个体差异性和服务频次高的特点，服务过程无需住院、手术和大型医疗设施支持，所以未来我国视光服务产业的发展方向将向专业化和社区化发展，与牙科服务类似，而西方发达国家早已建立了独立的视光服务体系。公司通过首次公开发行时实施的“营销服务网络建设项目”，对社区化视光服务进行了初步尝试，取得了一定的经验和良好的效果。本次拟再建设 1,348 个视光

服务终端，旨在向已经具备一定基础的销售区域扩大自营视光服务终端的规模，继续引领视光产业的发展，同时扩大业务收入，自营视光服务终端将根据用户的需求为其提供定制化的服务。

2、客户分布

报告期内，公司在全国范围内拓展业务，已进入除西藏和港澳台以外的所有省份，其中华东地区是公司产品的主要销售区域，报告期内，公司产品在华东地区的销售收入占营业收入的比例分别为 61.99%、60.94%、63.85%和 66.51%。公司在华东区域销售较好的一个重要因素就是在该区域直销和自营视光服务终端比重较大。

公司本次视光服务终端项目旨在华东区域进一步扩张自营视光服务终端业务，同时在华东地区以外具有良好基础的区域拓展自营视光服务终端业务。

3、报告期内各区域收入实现情况

报告期内，公司募投项目各区域收入实现情况具体如下：

单位：万元，%

地区	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安徽	9,414.65	16.51	21,000.57	24.12	16,623.23	25.70	11,150.07	24.32
江苏	14,443.45	25.33	17,812.77	20.46	13,656.29	21.11	10,117.05	22.07
湖北	3,166.79	5.55	5,508.72	6.33	5,331.47	8.24	3,264.78	7.12
山东	6,377.69	11.19	6,401.46	7.35	2,829.65	4.37	2,350.39	5.13
福建	2,954.43	5.18	5,953.53	6.84	2,802.79	4.33	2,069.84	4.52
陕西	2,197.94	3.86	4,241.13	4.87	2,945.06	4.55	1,366.06	2.98
广东	2,861.75	5.02	4,051.60	4.65	3,092.00	4.78	2,115.68	4.62
河南	1,039.58	1.82	1,582.18	1.82	1,527.02	2.36	1,408.67	3.07
小计	42,456.28	74.47	66,551.96	76.44	48,807.52	75.45	33,842.55	73.82
营业收入	57,013.77	-	87,066.36	-	64,690.37	-	45,841.98	-

报告期内，公司在上述区域销售收入占比较高，为公司的主要销售区域，其中安徽和江苏占比最高，其主要因素就是在上述区域主要采用直销模式，同时自营服务终端的收入也较多。其他 6 个省份，因为已有较为成熟的运营管理与专业团队，具有拓展自营视光服务终端的基础，本次被列入拓展社区化视光

服务终端的区域，以进一步提升在上述地区的业务量和品牌影响力。

4、各地域现有服务终端情况及拟升级内容

报告期各期末，公司各区域现有服务终端情况以及本次拟增加的服务终端数量具体如下：

单位：个

地区	2021年6月 30日	2020年12 月31日	2019年12 月31日	2018年12 月31日	本次募投项目 拟新增终端
安徽	92	82	60	35	305
江苏	60	44	32	20	296
湖北	12	10	10	6	128
山东	34	29	5	1	158
福建	14	12	10	6	101
陕西	16	13	12	7	127
广东	7	7	4	1	114
河南	0	0	0	0	119
合 计	235	197	133	76	1,348

公司总部位于安徽省合肥市，在发展前期，依托地域优势，在华东地区尤其是安徽、江苏地区深耕发展，上述市场对公司产品的认可度和美誉度较高，**2020年，安徽实现收入 21,000.57 万元、江苏实现收入 17,812.77 万元**，作为公司目前业务发展最好的两个省份，本次募投项目拟新增的终端数量最多。

山东和陕西两省，公司已设置了省级子公司，负责全省的产品销售，具备完整的运营管理和专业技术团队，**2020年，山东实现收入 6,401.46 万元、陕西实现收入 4,241.13 万元**，公司在当地已具备较强影响力，本次募投项目将其列入重点拓展自营视光服务终端区域。

公司在福建省虽然尚未设立省级子公司，但在福州、厦门、泉州等主要区域均已设置了子公司并开设了自营服务终端，**2020年实现收入 5,953.53 万元**，具备进一步拓展的基础。

公司在湖北省自 2017 年控股武汉视佳医眼科门诊有限公司后，通过新建和投资入股拓展了 12 家视光服务终端，目前运营情况良好，**2020年实现收入 5,508.72 万元**，在湖北省也具备进一步拓展的基础。

广东和河南是我国的人口和经济大省，也是公司经销业务开展较好的区域，2020 年，广东实现收入 4,051.60 万元、河南实现收入 1,582.18 万元，公司产品在当地具有一定的影响力，同时熟悉公司产品和经营体系的专业技术人员较多，具备拓展自营服务终端的基础。

除了增加自营视光服务终端的数量外，公司也将同步提升自营服务终端的服务品质。为此，公司专门成立了专业事务管理中心和视光技术培训学校，开发了视光终端管理系统，加强视光服务终端专业化、标准化、信息化体系的建立、培训、督查。

5、县区级眼视光服务终端与社区级眼视光服务终端的区别及联系

项目	面积	人员配置	业务内容与职责
社区级视光服务终端	200 平米	负责人 1 名，视光技术人员 5 人，共计 6 人	(1) 为本社区居民提供基础的视力健康检查和咨询、视力保健和视力矫正服务； (2) 对于不能解决的视力健康问题，安排至其所在县区级视力服务终端。
县区级视光服务终端	400 平米	负责人 1 名，视光技术人员 9 人，共计 10 人	(1) 兼任所在社区的视光服务终端，承担相应职责； (2) 管理其行政区内的所有社区视光服务终端，包括业务培训、指导、督查； (3) 处理本行政区内社区服务终端不能解决的视力健康问题。

如上表所示，社区化视光服务终端是最基层的服务机构，为所在社区的居民提供基础的、就近的视力健康服务；县区级视光服务终端在配置上高于社区级，在职责上除了为所在社区提供服务外，还要管理其区域内社区级服务终端，同时帮助解决社区级终端不能解决的技术问题。

6、服务终端选址的依据及合理性

本次服务终端项目包括县区级眼视光服务终端和社区级视光服务终端，其中社区级服务终端是最基层的服务机构，为所在社区的居民提供基础的、就近的视力健康服务，根据中华人民共和国民政部发布的《2021 年 2 季度民政统计分省数据》显示，截至 2021 年 6 月底，全国共有社区 114,953 个，本次募投项目所涉区域的社区数具体如下：

地区	社区数 (个)	拟建视光服务终端数量 (个)	占比
安徽	3,567	305	8.55%

江苏	7,479	296	3.96%
湖北	4,850	128	2.64%
山东	7,490	158	2.11%
福建	2,807	101	3.60%
陕西	3,090	127	4.11%
广东	6,952	114	1.64%
河南	7,033	119	1.69%
合 计	43,268	1,348	3.12%

由上表可知，安徽共有社区 3,567 个、江苏共有社区 7,479 个、湖北共有社区 4,850 个、山东共有社区 7,490 个、福建共有社区 2,807 个、陕西共有社区 3,090 个、广东共有社区 6,952 个、河南共有社区 7,033 个，若按照每个社区布局一个社区级视光服务终端，共需要布局 43,268 个，公司本次视光服务终端拟布局 1,348 个，远远小于上述社区数量。

根据天眼查专业版数据显示，截至 2020 年 9 月我国有企业状态为在业、存续、迁入、迁出，且企业名称或经营范围含“口腔诊所、口腔医院、牙科诊所、牙科医院”的牙科诊所相关企业 5.5 万余家。2019 年全年我国新增超 1 万家牙科诊所相关企业。未来我国视光服务产业的发展方向将向专业化和社区化发展，与牙科服务类似，潜在规模巨大，市场空间广阔。

（1）服务终端选址的基本原则

①总体规划：主要在安徽、江苏、湖北、山东、福建、陕西、广东、河南等八个主要省份布局眼视光服务终端，着重在合肥市、南京市两个城市布局网点，加大合肥市及南京市两个城市眼视光服务终端的投入。

②地级市布局：安徽省合肥市及江苏省南京市按照固定 40 个终端布局；安徽省其他地市分别布局眼视光服务终端 5 个；江苏省其他地市分别布局眼视光服务终端 8 个；湖北、山东、福建、陕西四省份分别布局眼视光服务终端 5 个；广东、河南两省份分别布局眼视光服务终端 4 个。

③县级市及县布局：安徽省各县级市及县根据战略规划按照固定数额进行布局；江苏省除南京市按照固定数额进行布局外，其他地市所在县（含县级市）布局眼视光服务终端 3 个；湖北、山东、福建、陕西四省份所有县（含县级市）布局眼视光服务终端 1 个；广东、河南两省按照每 2 个县（含县级市）

布局 1 个眼视光服务终端的原则进行布局。

④县区级眼视光服务终端设置，按照每 4 个眼视光服务终端设置 1 个的原则进行布局。

（2）眼视光服务终端具体布局方案

基于以上布局原则，综合考虑公司在上述区域现有眼视光服务终端建设现状，结合公司发展战略，项目拟在安徽、江苏、湖北、山东、福建、陕西、广东、河南等八个主要省份共布局眼视光服务终端 1,348 个，其中县区级眼视光服务终端 336 个，社区级眼视光服务终端 1,012 个。具体布局情况如下：

序号	所在省份	所在地市视光服务终端数量（个）	所在县视光服务终端数量（个）	县区级眼视光服务终端数量（个）	社区级眼视光服务终端数量（个）	合计	备注
一	安徽						
1	合肥市	80		20	60	80	合肥市下辖 4 县 1 市及 9 个区（含开发区），作为公司总部所在，拟布局 80 个视光终端
2	其他市	75	150	55	170	225	安徽省除合肥市外，其他 15 个地级市按照每个地级市布局服务终端 5 个，县（含县级市）59 个，按照固定 150 个服务终端进行布局
二	江苏						
1	南京市	80		20	60	80	南京市下辖 11 个区，作为公司重点布局城市，拟布局 80 个视光终端
2	其他市	96	120	54	162	216	江苏省除南京市外，其他 12 个地级市按照每个地级市布局服务终端 8 个；县（含县级市）40 个，按照每个县（县级市）布局服务终端 3 个
三	湖北	65	63	32	96	128	湖北省 13 个地级市按照每个地级市（含自治州）布局服务终端 5 个；县（含县级市、自治县）63 个，按照每个县（县级市）布局服务终端 1 个

四	山东	80	78	40	118	158	山东省 16 个地级市按照每个地级市布局服务终端 5 个；县（含县级市、自治县）78 个，按照每个县（县级市）布局服务终端 1 个
五	福建	45	56	25	76	101	福建省 9 个地级市按照每个地级市布局服务终端 5 个；县（含县级市、自治县）56 个，按照每个县（县级市）布局服务终端 1 个
六	陕西	50	77	32	95	127	陕西省 10 个地级市按照每个地级市布局服务终端 5 个；县（含县级市）77 个，按照每个县（含县级市）布局服务终端 1 个
七	广东	84	30	28	86	114	广东省 21 个地级市按照每个地级市布局服务终端 4 个；县（含县级市、自治县）57 个，按照每 2 个县（含县级市）布局服务终端 1 个
八	河南	68	51	30	89	119	河南省 17 个地级市按照每个地级市布局服务终端 4 个；县（含县级市、自治县）103 个，按照每 2 个县（含县级市、自治县）布局服务终端 1 个
	合计	643	705	336	1012	1348	-

多年来，公司在华东地区尤其是安徽、江苏地区深耕发展，上述市场对公司产品的认可度和美誉度较高，本次募投项目公司以安徽、江苏为中心，向周围省份布局，可充分发挥公司的竞争优势，提高公司服务终端布局成功率，同时本募投项目所涉及的八省份，涵盖总人口多，经济体量大，社会发展快，眼科服务市场需求旺盛，公司在当地拥有良好的客户基础。以此八省份作为公司业务发展的重点区域，有助于进一步完善公司在全国的战略布局。公司通过综合考虑当地人口密集程度、交通便利情况，经济发展程度等多方面因素，确定具体的布局地点。

7、本次新增服务终端的原因

（1）符合行业未来发展趋势

由于我国需要视力矫正和近视防控服务的人员众多，该服务本身具有个体差异性和服务频次高的特点，服务过程无需住院、手术和大型医疗设施支持，所以未来我国视光服务产业的发展方向将向专业化和社区化发展，与牙科服务类似，而西方发达国家早已建立了独立的视光服务体系，公司本次服务终端项目符合未来行业发展趋势。

(2) 符合公司未来发展战略

公司是一家专业于眼健康和近视防控技术与服务的高新技术企业，专注眼视光产品及相关配套产品的研发、生产、销售，以及眼视光服务，业务包括“眼科及视光医疗器械（产品）”与“医疗服务”两大板块，近年来，公司主要业务逐步由非手术视力矫正向“全面的眼视光产品研发制造及专业的眼视光医疗服务企业”发展。

本次服务终端项目能为公众提供全面的视光服务，包括视力保健、视力矫正、近视防控、视功能改善等，不限于公司的产品，其目的不仅要提高公司产品的销量和售后服务能力，而且要全面拓展公司的视光服务板块，将其打造为公司产品销售以外的另一块主营业务板块。符合公司未来的发展战略规划。

(3) 公司目前服务终端经营良好

公司自 2018 年起在江苏和安徽尝试性设立自营的社区化视光服务终端，探索这一业务渠道的可行性，上述视光服务终端的运营情况如下：

单位：万元

项目	数量	2018 年度		2019 年度		2020 年度		2021 年 1-6 月	
		销售收入	净利润	销售收入	净利润	销售收入	净利润	销售收入	净利润
2018 年新增 自营终端	8	379.22	-138.01	1,311.73	339.82	1,450.51	389.83	915.06	349.14
2019 年新增 自营终端	12	-	-	745.58	-31.51	2,139.53	582.85	1,227.49	464.78
2020 年新增 自营终端	18	-	-	-	-	686.63	-189.14	1,073.90	44.18
合计	38	379.22	-138.01	2,057.31	308.31	4,276.67	783.54	3,216.45	858.10

上表中的统计数据显示，上述自营视光终端的营业收入、净利润等均呈逐年增长趋势，业务模式具有可行性，为本次扩大规模拓展视光服务终端奠定了良好的基础。

（二）发行人是否具备实施服务终端项目对应的人员储备、技术储备、销售渠道、客户储备等基础和能力，是否存在服务终端闲置的风险

1、人员储备

视光服务终端的人员主要是视光专业的技术人员。截至 2021 年 6 月 30 日，公司（包括子公司）已拥有视光技术人员 1,250 人，其中的一部分可以担任新成立的视光服务终端的技术负责人。同时，全国有 37 所高校开设眼视光学专业，86 所高校开设健康服务与管理专业。在高职学校设置眼视光技术、健康管理等专业点 645 个，中职学校设置眼视光与配镜、营养与保健等专业点，每年会向眼视光市场输送大量专业人员，本次募投项目的所在省份均有培养视光专业学生的教育机构，公司将参与招聘，补充视光服务终端人员。公司已与安徽医科大学、金陵科技学院、安徽医学高等专科学校等多所设有视光专业的高等院校建立了长期合作关系，为其实习基地并录用了多名毕业生，在上述学校的视光专业中具有较强的影响力。本次募投项目计划开办 1,348 个视光服务终端，预计需要 3,032 名验光师，5,052 名配镜师，分 5 年进行招聘，大量的视光专业毕业生能为公司本次募投项目提供充足的人员基础。

为培养具有实操能力的视光专业技术人员，公司成立了视光技术培训学校，既对已进入公司的技术人员定期培训，提升专业水平，同时对具有临床医学和护理专业基础、希望转向视光专业发展的技术人员进行培训，培训后可以参与视光服务终端的工作，上述人群可选择的基数非常大，为本次募投项目的顺利实施提供坚实的人力资源基础。

2、技术储备

视光服务终端的服务内容主要包括验光及各项视光检查、个性化视力矫正方案的制定、配镜（框架镜、普通接触镜、角膜塑形镜）、视功能训练等。上述服务内容为视光专业的必修课程，同时也是进入公司后视光技术培训学校的培训和考试课程，视光终端的专业技术人员需要考核合格后才能上岗。

视光服务终端目前应用于视力矫正的主要产品为框架眼镜、软性接触镜、硬性接触镜、角膜塑形镜、视功能训练设备和软件。框架眼镜和软性接触镜目前已市场化，生产企业众多，市场供货充裕，公司已与多家生产企业形成合作

关系；硬性接触镜和角膜塑形镜由公司总部研发生产，目前是国内规模最大的生产企业；视功能训练设备和产品主要由公司参股的广东视明科技发展有限公司、合肥科飞视觉科技有限公司提供，产品已基本覆盖所有视功能改善的需求。

3、销售渠道

公司经过多年的经营和市场开拓，已在国内地区建立了完善的产品营销网络和售后服务体系。公司在拟设立视光服务终端的八个省份均具有良好的市场基础，一方面公司的主营产品在上述地区已有十年以上的销售历史，销售收入逐年增加，具有一定的品牌影响力；其次在上述区域公司业已建立相对完整的团队，包括营销人员；最后公司在上述区域中的大部分地区都已开设了自营视光终端，积累了符合当地情况的营销经验。公司在眼视光服务终端的规模化布局上已形成成熟、操作性强、可复制的推广模式，为本次眼视光服务终端的规模化布局与建设奠定良好基础。

4、客户储备

在历年的发展过程中，公司始终注重新产品、新技术的开发运用，所开发的产品受到广大客户的青睐与好评，企业品牌知名度不断提升，已发展成为国内角膜塑形镜研发和生产的领军企业。经过多年的发展，公司已经形成了较为稳定、成熟的客户群体。

同时，视力健康和视力矫正是几乎每个年龄段的人群都会遇到的问题。幼儿和儿童会面临斜弱视和视功能问题，青少年会面临近视防控问题，成年人会面临各种屈光不正、视疲劳、干眼问题，老年人会面临老视问题等。因此，公司的潜在客户群体巨大，能够为客户提供专业和便利的服务也是公司能够成功挖掘潜力客户的关键因素。通过社区化视光服务终端可为居民提供就近服务的便利性，叠加公司的专业能力，将会为公司带来庞大的客户群体。

综上所述，本次建设服务终端具有必要性，可有效满足未来市场需求和消化公司新增产能。公司具备实施服务终端项目对应的人员储备、技术储备、销售渠道、客户储备等基础和能力。

（三）补充风险披露

发行人已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“（三）服务终端闲置的风险”、“（六）人员管理风险”及“（七）经营模式变化风险”中进行了补充披露，具体如下：

“（三）服务终端闲置的风险

本次社区化眼视光服务终端建设项目拟在安徽、江苏、湖北、山东、福建、陕西、广东、河南等八个省份共布局眼视光服务终端 1,348 个，其中县区级眼视光服务终端 336 个，社区级眼视光服务终端 1,012 个。公司结合销售模式、客户分布、报告期内各区域收入实现情况、各地域现有服务终端情况及拟升级内容、具备实施服务终端项目对应的人员储备、技术储备、销售渠道、客户储备等因素对该募投项目闲置的可能性进行了论证分析。

1、销售模式

公司的主营产品用于视力矫正和近视防控，主要通过专业的视光服务机构和医院服务于用户。一方面，公司由销售部负责对经销商进行开发和管理，选取具有医疗器械经营许可证资质的机构作为合格经销商，并由经销商负责某个区域或某些零售终端渠道的开发和产品的销售；另一方面，公司也利用自身资源，在部分区域直接向具有零售资质的终端进行产品的销售（包括由公司控股的自营终端向用户销售）。由于我国需要视力矫正和近视防控服务的人员众多，该服务本身具有个体差异性和服务频次高的特点，服务过程无需住院、手术和大型医疗设施支持，所以未来我国视光服务产业的发展方向将向专业化和社区化发展，与牙科服务类似，而西方发达国家早已建立了独立的视光服务体系。公司通过首次公开发行时实施的“营销服务网络建设项目”，对社区化视光服务进行了初步尝试，取得了一定的经验和良好的效果。本次拟再建设 1,348 个视光服务终端，旨在向已经具备一定基础的销售区域扩大自营视光服务终端的规模，继续引领视光产业的发展，同时扩大业务收入，自营视光服务终端将根据用户的需求为其提供定制化的服务。

2、客户分布

报告期内，公司在全国范围内拓展业务，已进入除西藏和港澳台以外的所有省份，其中华东地区是公司产品的主要销售区域，报告期内，公司产品在华东地区的销售收入占营业收入的比例分别为 61.99%、60.94%、63.85%和 66.51%。公司在华东区域销售较好的一个重要因素就是在该区域直销和自营视光服务终端比重较大。公司本次视光服务终端项目旨在华东区域进一步扩张自营视光服务终端业务，同时在华东地区以外具有良好基础的区域拓展自营视光服务终端业务。

3、报告期内各区域收入实现情况

报告期内，公司募投项目各区域收入实现情况具体如下：

单位：万元，%

地区	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安徽	9,414.65	16.51	21,000.57	24.12	16,623.23	25.70	11,150.07	24.32
江苏	14,443.45	25.33	17,812.77	20.46	13,656.29	21.11	10,117.05	22.07
湖北	3,166.79	5.55	5,508.72	6.33	5,331.47	8.24	3,264.78	7.12
山东	6,377.69	11.19	6,401.46	7.35	2,829.65	4.37	2,350.39	5.13
福建	2,954.43	5.18	5,953.53	6.84	2,802.79	4.33	2,069.84	4.52
陕西	2,197.94	3.86	4,241.13	4.87	2,945.06	4.55	1,366.06	2.98
广东	2,861.75	5.02	4,051.60	4.65	3,092.00	4.78	2,115.68	4.62
河南	1,039.58	1.82	1,582.18	1.82	1,527.02	2.36	1,408.67	3.07
小计	42,456.28	74.47	66,551.96	76.44	48,807.52	75.45	33,842.55	73.82
营业收入	57,013.77	-	87,066.36	-	64,690.37	-	45,841.98	-

报告期内，公司在上述区域销售收入占比较高，为公司的主要销售区域，其中安徽和江苏占比最高，其主要因素就是在上述区域主要采用直销模式，同时自营服务终端的收入也较多。其他 6 个省份，因为已有较为成熟的运营管理与专业团队，具有拓展自营视光服务终端的基础，本次被列入拓展社区化视光服务终端的区域，以进一步提升在上述地区的业务量和品牌影响力。

4、各地域现有服务终端情况及拟升级内容

报告期各期末，公司各区域现有服务终端情况以及本次拟增加的服务终端

数量具体如下：

单位：个

地区	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	本次募投项目 拟新增终端
安徽	92	82	60	35	305
江苏	60	44	32	20	296
湖北	12	10	10	6	128
山东	34	29	5	1	158
福建	14	12	10	6	101
陕西	16	13	12	7	127
广东	7	7	4	1	114
河南	0	0	0	0	119
合 计	235	197	133	76	1,348

公司总部位于安徽省合肥市，在发展前期，依托地域优势，在华东地区尤其是安徽、江苏地区深耕发展，上述市场对公司产品的认可度和美誉度较高，作为公司目前业务发展最好的两个省份，本次募投项目拟新增的终端数量最多。

除了增加自营视光服务终端的数量外，公司也将同步提升自营服务终端的服务品质。为此，公司专门成立了专业事务管理中心和视光技术培训学校，开发了视光终端管理系统，加强视光服务终端专业化、标准化、信息化体系的建立、培训、督查。

5、公司具备实施服务终端项目的各项基础和能力

公司具备实施服务终端项目对应的人员储备、技术储备、销售渠道、客户储备等基础和能力。

尽管公司基于销售模式、客户分布、报告期内各区域收入实现情况、各地域现有服务终端情况及拟升级内容等因素对该募投项目进行了可行性研究，具备实施服务终端项目对应的人员储备、技术储备、销售渠道、客户储备等基础和能力。但该项目新设服务终端数量众多，实施周期较长，在实施及后续经营过程中，可能面临技术进步、产业政策变化、市场变化、管理水平变化等诸多不确定因素，若公司无法有效应对可能存在的宏观经济环境变化、市场环境变

化、项目投资周期延长等问题，可能会造成服务终端闲置的风险，将对公司的经营业绩产生一定影响。”

“（六）人员管理风险

本次服务终端项目计划开办 1,348 个视光服务终端，大约需要 3,000 名验光师及 5,000 名配镜师，分 5 年进行招聘，每年需要招聘大量的视光人才。截至 2021 年 6 月 30 日，公司（包括子公司）已拥有视光技术人员 1,250 人，其中的一部分可以担任新成立的视光服务终端的技术负责人。同时，全国有多所高校开设眼视光学专业，每年会向眼视光市场输送大量专业人员，为培养具有实操能力的视光专业技术人员，公司成立了视光技术培训学校，既对已进入公司的技术人员定期培训，提升专业水平，同时对具有临床医学和护理专业基础、希望转向视光专业发展的技术人员进行培训，培训后可以参与视光服务终端的工作，上述人群可选择的基数非常大，为本次募投项目的顺利实施提供坚实的人力资源基础。

随着公司资产规模、人员规模不断扩大，公司的快速发展将对公司的管理层和内部管理水平提出更高的要求。如果公司不能持续有效地提升管理能力以适应公司人员规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能及时完善，公司将面临一定的人员管理风险，对公司的经营和盈利能力造成不利影响。”

“（七）经营模式变化风险

公司经营模式分为经销模式和直销模式，公司的客户为各区域经销商和医疗机构，公司设计和生产的硬性角膜接触镜最终用户为有视力矫正需求的屈光不正患者。2018 年-2020 年，公司直销模式收入占比分别为 48%、55%及 62%左右，直销模式收入占比呈上升趋势，随着本次服务终端项目的逐步实施，预计未来公司直销模式收入占比将进一步上升，公司上述经营模式变化符合视光服务产业未来向专业化和社区化发展的趋势，但如果未来行业发展趋势、产业政策等发生重大不利变化，且公司未能及时进行调整适应，公司上述经营模式变化可能面临一定的风险。”

二、本次募投项目投资数额的测算依据和测算过程，结合现有办公楼的使用情况、拟增加服务终端的具体实施地点和数量、实施募投项目所需人员配

置、人均办公用地等因素，说明建设募投项目所需的建筑工程费用和设备购置费的必要性和合理性

（一）本次募投项目投资数额的测算依据和测算过程

社区化眼视光服务终端建设项目总投资 177,868.00 万元，其中固定资产投资 163,720.00 万元，铺底流动资金 14,148.00 万元。该项目计划以募集资金投入 **162,395.12 万元**。具体明细如下表所示：

单位：万元，%

序号	费用明细	投资金额	占比	拟募集资金投入
一	固定资产投资	163,720.00	92.05	162,395.12
1	建筑工程费用	44,448.00	24.99	44,448.00
2	设备购置费	107,480.00	60.43	107,480.00
3	其他费用	3,995.81	2.25	3,995.81
4	基本预备费	7,796.19	4.38	6,471.31
二	铺底流动资金	14,148.00	7.95	0
合 计		177,868.00	100.00	162,395.12

1、固定资产投资

（1）建筑工程费用

本项目建筑工程费用为建设眼视光服务终端的场地装修费，包括县区级眼视光服务终端 336 个，社区级眼视光服务终端 1,012 个，共计投资 44,448 万元。具体测算过程如下：

序号	名称	数量	单个终端面积（m²）	装修单价（万元/m²）	单个终端总价（万元）	合计（万元）
1	县区级眼视光服务终端	336	400	0.15	60	20,160
2	社区级眼视光服务终端	1,012	200	0.12	24	24,288
合 计		1,348	-	-	84	44,448

（2）设备购置费

本项目设备购置费为各个眼视光服务终端的验光配镜设备、办公设备等辅助设备及区域流动验光车，共计投资 107,480 万元。

单位：台、套、辆、万元

县区级眼视光服务终端 336 个

序号	设备类型	设备用途	数量	平均单价	总价
1	验光配镜设备	日常验光配镜设备、验光检查设备、常规眼科门诊检查设备等用于角膜塑形镜日常验配；以及眼压检查设备，用于检查和辅助排除其它眼科疾病。	11	7.05	77.50
2	办公设备	日常办公	7	1.79	12.50
小计			18	-	90
合计			-	-	30,240.00
社区级眼视光服务终端 1,012 个					
1	验光配镜设备	日常验光配镜设备、验光检查设备、常规眼科门诊检查设备等用于角膜塑形镜日常验配，以及眼压检查设备，用于检查和辅助排除其它眼科疾病。	8	7.69	61.50
2	办公设备	日常办公	7	1.79	12.50
小计			15	-	74
合计			-	-	74,888.00
1	区域流动验光车	俗称移动的验光室，配备验光室内所有设备，在车内可以提供验光室所能进行的验光检查，提高视力检查、近视或视力问题筛查、验光、眼病初检等上门服务。	84	28.00	2,352.00
合 计			84	-	2,352.00
共 计			-	-	107,480.00

如上表所示，该募投项目中的设备主要用于眼视光诊疗、测量、检查、分析和试戴等，是视光服务终端的必备设备。

(3) 其他费用

其他费用主要包括项目前期工作费、建设单位管理费及职工培训费，共计 3,995.81 万元，具体测算如下：

①前期工作费：按有关规定并考虑实际需要估算 20 万；

②建设单位管理费：按《基本建设项目建设成本管理规定（财建[2016]504 号）》，估算 1,146.21 万元；

③职工培训费：本项目在单个县区级服务终端配备人员 10 人，在单个社区级服务终端配备人员 6 人，合计配备人员 9,432 人，职工培训费按 1,500 元 / 人每月，培训时间 2 个月进行测算为 2,829.60 万元。

(4) 基本预备费

基本预备费按建筑工程费用、设备购置费用及建设其他费用之和的 5%估算
共计 7,796.19 万元。

2、铺底流动资金

铺底流动资金为眼视光服务终端建设的铺底流动资金，共计需 14,148 万元，具体测算如下：

序号	名称	数量 (个)	单个需铺底流动资金(万元)	合计 (万元)
1	县区级眼视光服务终端	336	15	5,040.00
2	社区级眼视光服务终端	1,012	9	9,108.00
合 计		1,348	-	14,148.00

(二) 结合现有办公楼的使用情况、拟增加服务终端的具体实施地点和数量、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地等因素，说明建设募投项目所需的建筑工程费用和设备购置费的必要性和合理性

1、现有办公楼的使用情况

本项目为视光服务终端建设项目，场地均以租赁房产的方式取得，用于为公众提供视光服务，系对外经营所用，与公司现有办公楼人均使用面积可比性不高。同时，公司现有服务终端的场地也均以租赁方式取得。

截至报告期末，公司主要服务终端租赁面积约为 7,372.95 平方米，上述主要终端配备负责人、验光师、配镜师人员合计 223 名，人均使用面积为 33.06 平方米/人。

2、本项目拟增加服务终端的具体实施地点和数量、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地情况

(1) 本项目拟增加服务终端的具体实施地点和数量

按照公司及项目规划，社区化眼视光服务终端建设项目拟在 5 年内在安徽、江苏、湖北、山东、福建、陕西、广东、河南等八个主要省份布局眼视光服务终端 1,348 个，其中包括县区级眼视光服务终端 336 个、社区级眼视光服务终端 1,012 个。各地区布局情况如下：

序号	所在省份	眼视光服务终端布局
----	------	-----------

		县区级眼视光服务终端数量（个）	社区级眼视光服务终端数量（个）	合计
一	安徽省	75	230	305
1	合肥市	20	60	80
2	其他市	55	170	225
二	江苏省	74	222	296
1	南京市	20	60	80
2	其他市	54	162	216
三	湖北省	32	96	128
四	山东省	40	118	158
五	福建省	25	76	101
六	陕西	32	95	127
七	广东	28	86	114
八	河南	30	89	119
合 计		336	1,012	1,348

（2）实施募投项目所需人员配置

根据上述安排，各个眼视光服务终端人员配置如下：

序号	单 位	数量	岗 位	人数（人）
1	县区级眼视光服务终端	336	负责人	1
			验光师	3
			配镜师	6
			小 计	10
2	社区级眼视光服务终端	1,012	负责人	1
			验光师	2
			配镜师	3
			小 计	6

根据上表，336 个县区级眼视光服务终端人员共计 3,360 人，1,012 个县区级眼视光服务终端人员共计 6,072 人，共计 9,432 人。

（3）场地安排及人均办公用地情况

本项目不新增公司自建房产，所有终端的场地均以租赁房产的方式取得，仅对租赁的房产进行装修，各眼视光服务终端按照统一规格和外观进行装修。

具体场地安排情况如下：

序号	单 位	数量（个）	单位终端面积 （平方米）	合计 （平方米）
1	县区级眼视光服务终端	336	400	134,400
2	社区级眼视光服务终端	1,012	200	202,400
合 计		1,348	-	336,800

根据上述场地安排，结合本次项目人员配置情况，该项目人均办公用地情况如下：

用途	项目	数值
县区级眼视光服务终端	面积（平方米）：	134,400
	人数（人）	3,360
	人均使用面积（平方米/人）	40.00
社区级眼视光服务终端	面积（平方米）：	202,400
	人数（人）	6,072
	人均使用面积（平方米/人）	33.33
合 计	面积（平方米）：	336,800
	人数（人）	9,432
	人均使用面积（平方米/人）	35.71

如上表所示，本次项目中社区级服务终端人均使用面积为 33.33 平方米/人，与公司现有主要服务终端的人均使用面积 33.06 平方米/人相近；同时，本募投项目中县区级服务终端人均使用面积为 40 平方米/人，高于社区级服务终端的 33.33 平方米/人，主要系因服务终端的区域定位差异，县区级服务终端的客户接待容量要高于社区级服务终端。

整体来看，本募投项目服务终端的整体人均使用面积为 35.71 平方米/人，高于公司现有主要服务终端的人们使用面积 33.06 平方米/人，主要原因如下：
①近年来，随着公司规模逐年扩大、知名度的不断提升，原有的营销体系和规模已无法满足市场不断扩大的需要，迫切需要增加服务终端，同时需要对服务终端进行相应的升级；②本次服务终端建设将配套新增各类高效的视力检验检测设备及办公设备，同时终端服务功能进一步升级，将具有市场拓展、产品销售、客户服务、商品储运等多重功能，要求各个终端需要相应的场地空间用于设备摆放、产品展示以及为客户提供相应服务；③各服务终端建设按照统一

规格和外观进行装修，场地面积的扩大有利于提升公司服务终端的整体品牌形象以及品牌对外辨识性和竞争性，并有利于提高客户在接受公司相关产品和服务的用户体验，从而提高公司的综合市场竞争力。

3、建设募投项目所需的建筑工程费用和设备购置费的必要性和合理性

公司通过本项目的实施，加大重点市场区域的眼视光服务终端服务网点建设，通过不断升级和完善各地眼视光服务终端建设、加大品牌推广力度、升级服务功能等，可以满足快速增长的市场需求和进一步巩固公司在角膜塑形镜领域的市场地位。

本募投项目的人均使用面积与公司现有服务终端人均使用面积不存在明显差异，且相关购置设备系公司通过市场询价、比价取得，公司已基于募投项目实际情况，并结合未来公司业务发展的需要，对项目投资进行的充分测算，该募投项目所需的建设工程费用和设备购置费具有必要性和合理性。

三、结合服务终端项目建筑工程费用的具体构成说明项目是否涉及对外购买办公楼、商服楼等情况，如是，结合拟购买房产的规定用途、金额及面积等说明是否全部用于自用，是否存在募集资金变相流向房地产领域的情况

本募投项目新增终端均以租赁方式取得，建筑工程费用为建设眼视光服务终端的场地装修费，项目投资不存在房产购置，不涉及对外购买办公楼、商服楼等情况，不存在募集资金变相流向房地产领域的情况。

根据公司及其控股子公司、参股子公司现行有效的《营业执照》，公司及其控股子公司、参股子公司均未从事房地产业务。同时公司出具《承诺函》，公司承诺：“本公司及控股子公司、参股子公司不存在房地产开发资质，亦未持有其他房地产开发项目，不持有商品房销（预）售许可证，未来公司及控股子公司、参股子公司亦不会从事房地产相关业务，本次社区化眼视光服务终端建设项目均以租赁方式取得，不存在募集资金变相流向房地产领域的情形。”

综上所述，公司不存在募集资金变相流向房地产领域的情形。

四、结合购买设备的类型、用途等说明服务终端项目的设备投资金额较大的原因、设备购置分批购买的具体计划和安排，量化分析项目未来新增折旧和摊销对经营业绩的影响

（一）购买设备的类型、用途及投资金额较大的原因

社区化眼视光服务终端建设项目设备购置共计投资 107,480 万元，包括各个眼视光服务终端的验光配镜设备、办公设备等辅助设备及区域流动验光车，具体明细如下：

单位：台、套、辆、万元

县区级眼视光服务终端 336 个					
序号	设备类型	设备用途	数量	平均单价	总价
1	验光配镜设备	日常验光配镜设备、验光检查设备、常规眼科门诊检查设备等用于角膜塑形镜日常验配；以及眼压检查设备，用于检查和辅助排除其它眼科疾病。	11	7.05	77.50
2	办公设备	日常办公	7	1.79	12.50
小计			18	-	90
合计			-	-	30,240.00
社区级眼视光服务终端 1,012 个					
1	验光配镜设备	日常验光配镜设备、验光检查设备、常规眼科门诊检查设备等用于角膜塑形镜日常验配，以及眼压检查设备，用于检查和辅助排除其它眼科疾病。	8	7.69	61.50
2	办公设备	日常办公	7	1.79	12.50
小计			15	-	74
合计			-	-	74,888.00
1	区域流动验光车	俗称移动的验光室，配备验光室内所有设备，在车内可以提供验光室所能进行的验光检查，提高视力检查、近视或视力问题筛查、验光、眼病初检等上门服务。	84	28.00	2,352.00
合 计			84	-	2,352.00
共 计			-	-	107,480.00

如上表所示，该募投项目中的设备主要用于眼视光诊疗、测量、检查、分析和试戴等，是视光服务终端的必备设备。

（二）设备购置分批购买的具体计划和安排

该项目建设期为 60 个月，建设投资在建设期内全额投入，其中设备购置分批购买的具体计划和安排如下：

单位：月，万元

时间	终端设备采购计划	计划采购金额
第一个 12 个月	第一批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端设备采购	23,055.24
第二个 12 个月	第二批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端设备采购	23,055.24
第三个 12 个月	第三批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端设备采购	23,055.24
第四个 12 个月	第四批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端设备采购	23,055.24
第五个 12 个月	第五批 68 个县区级眼视光服务终端及 204 个社区级终端设备采购	23,055.24

（三）未来新增折旧和摊销对经营业绩的影响

假定各类固定资产的净残值率为 5%，按直线法在 5 年内平均折旧；装修改造费按直线法在 3 年内平均摊销；其他需摊销的资产按直线法在 5 年内平均摊销。折旧和摊销的具体情况如下：

单位：年，万元

项目		折旧费	摊销费	折旧与摊销合计
建设期	1	/	/	/
运营期	2	4,380.50	3,123.03	7,503.53
	3	8,760.99	6,246.06	15,007.05
	4	13,141.49	9,369.10	22,510.59
	5	17,521.98	9,528.93	27,050.91
	6	21,902.48	9,688.76	31,591.24
	7	17,521.98	6,565.73	24,087.71
	8	13,141.49	3,442.70	16,584.19
	9	8,760.99	319.66	9,080.65
	10	4,380.50	159.83	4,540.33
合 计		109,512.40	48,443.80	157,956.20

服务终端建设项目的实施旨在进一步扩大公司在全国的战略布局，提高企业产品品牌形象和市场占有率，增强企业竞争力，提升企业综合服务能力。该项目未来经营收入与自身投入的成本之间不属于强相关性，但该项目可充分保障公司现有产线和本次募投中接触镜和配套产品产业化项目生产能力的完全释放，故应从公司未来整体层面考虑服务终端建设项目对经营业绩的影响。

综上，预计本次募投服务终端项目新增折旧和摊销额合计 157,956.20 万元，在 10 年内完成折旧和摊销，根据具体投入使用计划，最高一年摊销金额为 31,591.24 万元，最低一年摊销金额为 4,540.33 万元。从公司实际经营情况出发，结合本次募投服务终端项目、本次募投产业化项目和公司既有资产状况，分析未来新增折旧和摊销对公司经营业绩的影响，现作出以下假设：

①假定本次募投项目均从 2022 年初开始实际实施，以方便计算；

②假定欧普康视现有资产折旧及摊销金额与 2020 年度保持不变；

③考虑到 2018 年-2020 年，欧普康视年利润总额分别为 24,590.28 万元、33,388.81 万元和 46,206.94 万元，年复合增长率为 37.08%。截至 2021 年 6 月 30 日，公司硬性角膜接触镜产能利用率为 97.22%，护理产品产能利用率为 105.47%，产销率也有一定提升空间，随着公司产能利用率和产销率的进一步提升，保守估计，公司利润总额可在未来两年较 2020 年分别提升 10%；

④根据可行性研究报告测算本次募投产业化项目未来 10 年的新增利润总额数和新增折旧与摊销数；

⑤根据可行性研究报告测算本次募投服务终端项目未来 10 年的新增折旧与摊销数。

上述因素均为基于公司报告期内实际经营情况和本次募投项目可行性研究报告做出的理想预测，并不构成公司及保荐人对公司未来经营业绩的盈利预测，相关测算仅用于本审核问询函的回复，最终项目建设将根据公司实际情况合理安排。

结合考虑以上因素，假定本次募投项目均顺利实施，未来公司新增折旧与摊销金额和公司利润总额的对比情况如下：

单位：万元

项 目	2019	2020	2021(E)	2022(E)	2023(E)	2024(E)	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)	2030(E)	2031(E)
现有业务利润总额①	33,388.81	46,206.94	50,827.63	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40
本次募投产业化项目新增利润总额②	/	/	/	/	/	11,808.21	20,880.43	31,009.70	41,238.56	42,826.21	49,471.44	50,395.91	50,395.91
利润总额合计③=①+②	33,388.81	46,206.94	50,827.63	55,910.40	55,910.40	67,718.61	76,790.83	86,920.10	97,148.96	98,736.61	105,381.84	106,306.31	106,306.31
现有资产折旧与摊销④	1,791.97	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85
本次募投产业化项目新增折旧与摊销⑤	/	/	/	/	/	5,026.53	5,026.53	5,026.53	5,026.53	5,026.53	581.79	581.79	581.79
本次募投服务终端项目新增折旧与摊销⑥	/	/	/	/	7,503.53	15,007.05	22,510.59	27,050.91	31,591.24	24,087.71	16,584.19	9,080.65	4,540.33
折旧与摊销合计⑦=④+⑤+⑥	1,791.97	3,590.85	3,590.85	3,590.85	11,094.38	23,624.43	31,127.97	35,668.29	40,208.62	32,705.09	20,756.83	13,253.29	8,712.97
服务终端项目折旧与摊销占利润总额合计的比例⑧=⑥/③	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	13.42%	22.16%	29.31%	31.12%	32.52%	24.40%	15.74%	8.54%	4.27%
折旧与摊销合计数占利润总额合计数的比例⑨=⑦/③	5.37%	7.77%	7.06%	6.42%	19.84%	34.89%	40.54%	41.04%	41.39%	33.12%	19.70%	12.47%	8.20%
扣减本次募投服务终端项目新增折旧与摊销后的利润总额合计⑩=③-⑥	33,388.81	46,206.94	50,827.63	55,910.40	48,406.87	52,711.56	54,280.24	59,869.19	65,557.72	74,648.90	88,797.65	97,225.66	101,765.98

依上表测算结果可知，自 2022 年起计算的未来 10 年，公司现有资产折旧和本次募投两个项目新增折旧与摊销的合计数占预计未来利润总额的比例呈先升后降的趋势，最高为第 6 年（2027 年）的 41.39%。产生波动的原因主要系（1）本次募投服务终端项目分 5 年逐步实施，固定资产等资产也随之逐年结转，相关资产原值于第 5 年（2026 年）末达到最高值；（2）本次募投产业化项目各产品线分期建成，产能也随之逐渐释放，利润总额随之逐年递增，并于第 9 年达到最高值。从利润总额本身来看，在扣减本次募投服务终端项目新增折旧与摊销后，调整后的利润总额在预测期的第 2 年（2023 年）有一定幅度的降低，此后逐年稳步提升。

综上，长期来看，服务终端项目将进一步提高公司的销售能力和营业收入，提升产品品牌形象，有利于公司经营业绩的持续提升。

（四）补充风险披露

公司已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“（五）本次募投项目折旧与摊销风险”中进行了补充披露，具体如下

“1、社区化眼视光服务终端建设项目

该项目拟使用募集资金投资 168,304.53 万元，其中设备购置共计投资 107,480 万元，包括各个眼视光服务终端的验光配镜设备、办公设备等辅助设备及区域流动验光车。该项目建设期为 60 个月，在建设期内全额投入。预计新增折旧和摊销额合计 157,956.20 万元，在 10 年内完成折旧和摊销，根据具体投入使用计划，最高一年摊销金额为 31,591.24 万元，最低一年摊销金额为 4,540.33 万元。服务终端项目将进一步提高公司的销售能力和营业收入，提升产品品牌形象。

2、接触镜和配套产品产业化项目

该项目总投资额为 41,760.00 万元，其中固定资产投资 35,160.00 万元。预计新增折旧和摊销额合计 28,041.60 万元，按 12 年折旧和摊销，其中建设期 2 年，运营期 10 年。根据具体投入使用计划，运营期第 3 至 7 年摊销金额

为 5,026.53 万元，第 8-12 年摊销金额为 581.79 万元。随着产业化项目各产品生产线的逐渐投产，产能逐渐释放，该项目利润总额呈稳步上升趋势。

本次募投的产业化项目可提高公司各主要产品产能，服务终端项目可提升公司现有产能和未来新增产能利用率。本次募投项目可提升公司经营规模，增强综合服务能力，拓宽公司销售渠道。但是若公司未来产能释放不足，或产销率不够理想等，则募投项目的折旧和摊销可能会影响公司经营业绩。”

五、募投项目目前的实施准备和进展、已投资金额及资金来源、预计进展安排及资金预计使用进度，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金

（一）募投项目目前的实施准备和进展

根据公司和项目规划，目前公司正开展对第一年实施的 67 各县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端选址相关工作。本项目尚处于前期实施阶段，公司已初步完成了部分终端的选址工作，已初步确定在安徽省合肥政务区、肥东县；江苏省南京市鼓楼区、秦淮区、栖霞区、建邺区、雨花台区、江宁区；江苏省南通市崇川区、通州区、如东县；江苏省扬州市江都区、仪征市；江苏省镇江市京口区、句容市、丹阳市；江苏省徐州市鼓楼区；江苏省常州市武进区；江苏省淮安市清江浦区；江苏省宿迁市宿城区等 20 个地区的相应区域进行终端的布局，目前正积极根据前期规划在对应区域寻找符合要求的房产进行租赁。截至本回复报告出具日，已确定 5 个服务终端的具体地址，并签订了相关项目实施场地的租赁协议，分别位于江苏省南京市鼓楼区中山北路、建邺区江东中路、江宁区秣陵街道胜太东路；江苏省南通市通州区金沙镇建设路；江苏省扬州市仪征市真州镇解放东路。

其他各终端具体地址尚未完全明确，根据分步实施、稳步推进的原则，公司结合实际业务开展进度及区域合理布局情况，按照项目实施规划积极落实相关场地选址及租赁工作，以确保募投项目实现预期目标。

（二）已投资金额及资金来源、预计进展安排及资金预计使用进度，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金

截至本回复报告出具日，公司该项目尚未有资金投入，同时本次募集资金

不包含本次发行相关董事会决议日前已投入金额。

本项目建设周期为 60 个月，项目实施的预计进展安排如下：

序号	分步实施内容	1-6 月	7-12 月	13-18 月	19-24 月	25-30 月	31-36 月	37-42 月	43-48 月	49-54 月	55-60 月
1	第一批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端选址、人员招聘										
2	第一批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端装修、设备采购、人员培训、投入运营										
3	第二批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端选址、人员招聘										
4	第二批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端装修、设备采购、人员培训、投入运营										
5	第三批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端选址、人员招聘										
6	第三批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端装修、设备采购、人员培训、投入运营										
7	第四批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端选址、人员招聘										

8	第四批 67 个县区级眼视光服务终端及 202 个社区级终端装修、设备采购、人员培训、投入运营											
9	第五批 68 个县区级眼视光服务终端及 204 个社区级终端选址、人员招聘											
10	第五批 68 个县区级眼视光服务终端及 204 个社区级终端装修、设备采购、人员培训、投入运营											

资金预计使用进度如下：

单位：万元

序号	项目	合计	建设期				
			1 年	2 年	3 年	4 年	5 年
1	固定资产投资	163,720.00	32,645.77	32,645.77	32,645.77	32,645.77	33,136.92
2	铺底流动资金	14,148.00	2,821.11	2,821.11	2,821.11	2,821.11	2,863.56
合计		177,868.00	35,466.88	35,466.88	35,466.88	35,466.88	36,000.48

六、服务终端项目和前次募投项目之一营销服务网络建设项目的具体区别和联系，在营销服务网络建设项目募集资金未使用完毕的情况下大额募资用于服务终端项目的原因及合理性

（一）服务终端项目和前次募投项目之一营销服务网络建设项目的具体区别和联系

项目	本次募投项目	前次募投项目
项目名称	社区化眼视光服务终端建设项目	营销服务网络建设项目
投资金额	177,868.00 万元	11,293.98 万元
实施地点	在安徽、江苏、湖北、山东、福建、陕西、广东、河南等八个主要省份	安徽、江苏、湖北、山东、福建、陕西、广东、天津
实施内容	加强在上述区域布局并建设眼视光服务终端 1,348 个，其中县区级眼视光服务终端 336 个，社区级眼视光服务终端 1,012 个	在上述地区共计设立 10 个区域技术中心；设立社区服务网点 70 家；建立并完善各服务中心的软、硬件环境建设；建设现代营销信息管理系统；加强品牌形象策划与推广，大力开展市场影响活动
实施目标	进一步扩大公司在全国的战略布局，提高企业产品市场占有率，增强企业竞争力，提升企业综合服务能力	完善公司营销服务网络布局，升级营销体系支撑公司市场扩张，提升公司客户服务能力和市场需求反应能力等
区别	前次募投项目为公司产品的区域服务网点，主要是为公司产品的用户提供售后服务，数量较少。本次募投项目为视光服务终端，为公众提供全面的视光服务，包括视力保健、视力矫正、近视防控、视功能改善等，不限于公司的产品，其目的不仅要提高公司产品的销量和售后服务能力，而且要全面拓展公司的视光服务板块，将其打造为公司产品销售以外的另一块主营业务板块。	
联系	本次募投项目的视光服务终端包含了前次募投项目营销服务终端的业务内容，在其之上全面升级扩展。前次募投项目为本次募投项目积累了经验和人	

才，是本次募投项目实施的重要基础。

前次募投项目之一“营销服务网络建设项目”是公司在上市时升级营销体系的初步尝试，实施内容包括在全国设立 10 个区域技术中心，70 个社区服务网点。从而实现布局少量服务网点，以精细化营销探寻市场机会点、以快速响应赢取客户满意度，提升公司品牌形象和市场竞争能力，进而达到以小规模营销网络扩张，增大市场覆盖面及试点区域客户个性化定制的需求。

前次营销服务网络建设项目的实施完成，促进并完善了各服务中心的软、硬件环境建设，加强了对服务中心周边地区的布点。通过该项目的建设和实施，不仅扩大了公司的销售区域，增强了公司的销售能力，还为潜在用户提供免费的科普教育、视光检查、试用体验、专家咨询和品牌宣传，为所在区域的用户提供售后复查、镜片维护、补换片、护理品购买等服务，进一步提高了公司的综合竞争力和客户的忠诚度。

随着前次营销服务网络建设项目的实施完成，公司已逐渐建立起一套现代营销信息管理系统。一方面以营销信息化建设带动起营销服务能力的提升，另一方面为公司营销战略的制定和新产品开发提供了必要的营销信息支持。同时，因在多地设立了子公司和服务中心，公司和产品品牌形象得以持续提升，市场推广能力增强。

在前次营销服务网络建设项目成功实施的基础上，本次募投项目之一“社区化眼视光服务终端建设项目”是公司在资源较好的区域安徽、江苏、湖北、山东、福建、陕西、广东、河南等八个主要省份增加市场战略布局。实施内容包括在上述区域建设眼视光服务终端 1,348 个，其中县区级眼视光服务终端 336 个，社区级眼视光服务终端 1,012 个。从而进一步扩大公司在社区眼视光服务的战略布局，提高企业产品市场占有率，增强企业竞争力，提升企业综合服务能力。

（二）在营销服务网络建设项目募集资金未使用完毕的情况下大额募资用于服务终端项目的原因及合理性

截至 2020 年 3 月，公司累计支付募集资金 11,293.98 万元用于营销服务网络建设项目。公司在项目实施过程中，本着合理、节约及有效地使用募集资金的原则，严格项目资金管理，基于谨慎性和节约性原则，通过严格评估程序、

供应商集中采购和总部财务审核把关，使得项目实际投入资金金额低于原定预算。鉴于公司“营销服务网络建设项目”已建设完成，2020年5月7日公司召开2019年年度股东大会，审议通过将结余资金永久补充流动资金的相关议案，并对该募投项目进行结项，将节余资金5,397.20万元(含利息收入及现金管理收益1,075.18万元)永久补充流动资金，用于公司日常生产经营活动。

公司目前仍处于快速发展阶段，已建成合肥、马鞍山、蚌埠、宣城、六安等十家康视眼科医院，在安徽、江苏、湖北、陕西、福建、广东等地拥有眼科门诊部、诊所、视光中心、社区眼健康中心等约230家视光服务终端。仅2020年，公司新增的合作终端近200多家，目前已建立合作关系的终端总数超过1,100家。后续公司将在现有网点基础上，通过募投项目中的“社区化眼视光服务终端建设项目”，不断拓展、加强在全国重点省份及城市的业务布局，为产业化项目的产能消化奠定良好的销售基础。

【核查情况】

一、保荐机构核查情况

(一) 核查过程

1、获取了发行人报告期内的审计报告、财务报表及相关定期报告等，了解公司销售模式、客户分布、报告期内各区域收入实现情况等信息；访谈发行人相关人员，了解本次服务终端拟升级内容；

2、查阅并取得了发行人本次非公开发行募集资金的可行性报告；

3、查阅并取得了发行人房屋产权证书、出租房产及租入房产的相关协议及房屋产权证书，查阅发行人员工花名册；

4、访谈发行人相关人员，了解公司各主要终端的使用面积及人员配备情况、公司项目的开展情况及资金使用计划等；

5、访谈发行人相关人员，了解本次募投社区化眼视光服务终端建设项目拟购买设备的用途，网络查询相关设备单价；

6、查看本次非公开发行募集资金的可行性报告中有关服务终端项目设备购买计划的条款；

7、复核募投项目未来设备折旧与摊销的计算过程，及对未来经营业绩影响的假设等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人结合销售模式、客户分布、报告期内各区域收入实现情况、各地域现有服务终端情况及拟升级内容等因素，本次建设服务终端较多的原因合理并具有必要性，服务终端选址的依据合理；发行人具备实施服务终端项目对应的人员储备、技术储备、销售渠道、客户储备等基础和能力，不存在服务终端闲置的风险；

2、发行人已补充说明本次募投项目投资数额的测算依据和测算过程，结合现有办公楼的使用情况、拟增加服务终端的具体实施地点和数量、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地等因素，建设募投项目所需的建筑工程费用和设备购置费具有必要性和合理性；

3、发行人服务终端项目建筑工程费用不涉及对外购买办公楼、商服楼等情况，不存在募集资金变相流向房地产领域的情况；

4、发行人服务终端项目的设备投资金额较大的原因合理、设备购置分批购买有具体计划和安排，已量化分析项目未来新增折旧和摊销对经营业绩的影响；

5、发行人已补充说明募投项目目前的实施准备和进展、已投资金额及资金来源、预计进展安排及资金预计使用进度，本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金；

6、发行人前次募集资金未使用完毕系项目实施过程中本着合理、节约及有效地使用募集资金的结果。本次募集资金用于服务终端项目是在前次营销服务网络建设项目成功实施的基础上，在资源较好的区域增加市场战略布局，本次募投项目具有合理性。

二、会计师核查情况

（一）核查过程

1、查阅并取得了发行人本次非公开发行募集资金的可行性报告；

2、查阅并取得了发行人房屋产权证书、出租房产及租入房产的相关协议及房屋产权证书，查阅发行人员工花名册；

3、访谈发行人相关人员，了解公司各主要终端的使用面积及人员配备情况、公司项目的开展情况及资金使用计划等；

4、访谈发行人相关人员，了解服务终端项目设备购买计划；

5、复核募投项目未来设备折旧与摊销的计算过程，及对未来经营业绩影响的假设。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、发行人已补充说明本次募投项目投资数额的测算依据和测算过程，结合现有办公楼的使用情况、拟增加服务终端的具体实施地点和数量、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地等因素，建设募投项目所需的建筑工程费用和设备购置费具有必要性和合理性；

2、发行人服务终端项目的设备投资金额较大的原因合理、设备购置分批购买有具体计划和安排，已量化分析项目未来新增折旧和摊销对经营业绩的影响；

3、发行人已补充说明募投项目目前的实施准备和进展、已投资金额及资金来源、预计进展安排及资金预计使用进度，本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

问题 6.

公司本次发行拟募集资金 41,760.00 万元，用于接触镜和配套产品产业化项目（以下简称产业化项目）。产业化项目投资额主要由建筑工程费用和设备购置费构成，拟在合肥市高新技术产业开发区生物医药产业园内进行建设。根据申报材料，产业化项目完成后，公司生产能力将进一步扩大，拟形成年产角膜塑形用硬性透气接触镜 80 万片、镜特舒护理液 200 万瓶等生产能力，预计建设完成并全部达产后可实现年均销售收入 84,360 万元。前次募投项目之一年产 40 万片角膜塑形镜及配套件系列产品项目投资金额为 14,750 万元，实际投资 8,826.06 万元，节余资金 6,528.49 万元于 2019 年永久补充流动资金。

请发行人补充说明：（1）产业化项目投资数额的测算依据和测算过程；（2）结合产业化项目实施地点、现有生产场地使用情况、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地、人均生产用地等说明建筑工程费用和设备购置费的必要性和合理性；（3）该项目用地落实情况，是否存在土地使用权尚未取得情形，如是，请说明未取得土地使用权证的原因，相关用地计划、取得土地的具体安排、进度，是否存在障碍，是否存在其他转让限制性条件或其他附属义务，是否对本次募投项目效益实现产生重大不利影响；（4）募投项目目前的实施准备和进展、已投资金额及资金来源、预计进展安排及资金预计使用进度，设备购置分批购买的具体计划和安排，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金；（5）产业化项目是否涉及新产品，相关产品投产及上市尚需取得的审批、备案或注册程序及其预计取得时间，是否存在障碍，项目实施是否存在较大的不确定性；（6）结合前次募投项目产能与投资额情况说明本次产业化项目产能与投资额是否匹配，设备投入大幅增长的原因及合理性；（7）结合产业化项目涉及扩产的相关产品的现有产能、产能利用率、募投项目实施后每年新增产能、报告期内营业收入实现情况、在手订单或意向性订单、未来市场需求、现有竞争格局、发行人的竞争优势、销售渠道布局、同行业可比公司情况等因素，说明是否有足够的市场空间消化新增产能，是否存在产能闲置的风险；（8）预测效益测算的主要假设、过程及依据，结合公司产品价格变化、成本费用变化情况、同类产品毛利率水平及同行业公司业务开展情况说明效益预测的谨慎性和合理性；（9）量化说明未来募投项目转固新增的折旧摊销是否对公司未来经营业绩造成重大不利影响；（10）最近三年募集资金实际用于补充流动资金的金额，是否超过当次募集资金总额的 30%。

请发行人充分披露事项（3）（5）（7）（8）（9）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师对事项（1）（2）（4）（6）（8）（9）（10）进行核查并发表明确意见，发行人律师对事项（3）（5）进行核查并发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、产业化项目投资数额的测算依据和测算过程

产业化项目总投资 41,760 万元，其中固定资产投资 35,160 万元，铺底流动资金投资 6,600 万元。该项目计划以募集资金投入 41,760.00 万元。具体明细如下表所示：

单位：万元

序号	费用明细	投资金额	占比（%）	拟募集资金投入
一	固定资产投资	35,160.00	84.20	35,160.00
1	建筑工程费用	11,817.00	28.30	11,817.00
2	设备购置费	19,657.00	47.07	19,657.00
3	设备安装费	1,055.06	2.53	1,055.06
4	其他费用	956.65	2.29	956.65
5	基本预备费	1,674.29	4.01	1,674.29
二	铺底流动资金	6,600.00	15.80	6,600.00
合 计		41,760.00	100.00	41,760.00

（一）固定资产投资

1、建筑工程费用

本项目建筑工程费用为建设厂区工程及辅助设施的土建工程费用，合计投资 11,817 万元，具体如下：

序号	项 目	面积(m²)	单价（元/m²）	小 计（万元）
1	1#生产厂房	25,000.00	2,800.00	7,000.00
2	2#生产厂房	15,000.00	2,800.00	4,200.00
3	厂区大门及围墙	-	-	84.00
4	厂区道路、绿化工程	-	-	213.00
5	厂区水、电及综合管网	-	-	320.00
合 计		40,000.00	-	11,817.00

2、设备购置费

本项目新增主要各类设备 564 套，新增设备投资共计 19,657 万元，具体如下：

序号	设备名称	数量(套/台)	平均单价(万元)	总价(万元)
1	角膜塑形镜生产设备	294	35.30	10,378.00
2	护理液、冲洗液、顺滑型冲洗液生产设备	12	67.08	805.00

3	软镜生产设备	253	18.17	4,596.00
4	公用辅助设备	4	69.50	278.00
5	厂房净化工程	1	3,600.00	3,600.00
合 计		564	-	19,657.00

3、设备安装费

设备安装费是根据设计人员提供的设备明细表进行编制，共计 1,055.06 万元。

4、其他费用

其他费用主要包括勘察设计费、工程监理费、前期工作费、职工培训费和建设单位管理费，共计 956.65 万元。具体测算如下：

（1）勘察设计费：按《工程勘察设计收费管理规定》（计价格[2002]10号）估算为 176.20 万元；

（2）工程监理费：按《建设工程监理与相关服务收费管理规定》（发改价格[2007]670 号文件）估算为 125.18 万元；

（3）前期工作费：按有关规定并考虑实际需要估算 15 万；

（4）职工培训费：本项目配备人员 277 人，职工培训费按 5,000 元 / 人每月，培训时间 2 个月进行测算为 277 万元；

（5）建设单位管理费：按《基本建设项目建设成本管理规定（财建[2016]504 号）》，估算 363.27 万元。

5、基本预备费

基本预备费按建筑工程费用、设备购置费用、设备安装费及建设其他费用之和的 5%估算，共计 1,674.29 万元。

（二）铺底流动资金

流动资金采用分项详细估算法进行估算，根据产品生产、原材料储备等需要，并考虑产品销售情况和应收账款、应付账款收支状况，参照企业实际水平，测算出项目达产年需流动资金 22,000 万元，其中铺底流动资金按新增流动资金的 30%估算，即 6,600 万元。

综上所述，接触镜和配套产品产业化项目总投资 41,760 万元，其中固定资产投资 35,160 万元，铺底流动资金投资 6,600 万元。

二、结合产业化项目实施地点、现有生产场地使用情况、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地、人均生产用地等说明建筑工程费用和设备购置费的必要性和合理性

（一）产业化项目实施地点、现有生产场地使用情况

本项目拟在合肥市高新技术产业开发区生物医药产业园内进行建设，具体地点位于高新区望江西路与浮山路交口东南角。

截至本回复报告出具日，公司自有房产合计 6 处，建筑面积合计为 43,555.49 平方米，上述自有房产的使用情况及用途分类情况如下：

单位：平方米

用途	办公用房	生产及辅助用房	对外租赁	控股子公司使用 ^注	总计
建筑面积	12,379.90	16,425.16	5,519.48	9,230.95	43,555.49

注：控股子公司使用面积系公司向控股子公司出租的用于业务开展的经营用房，不属于公司总部办公及生产用途，故不纳入人均使用面积计算

截至 2021 年 6 月末，公司办公及生产人均使用面积如下：

用途	项目	数值
办公	办公面积（平方米）：	12,379.90
	员工人数（人，不含生产人员） ^注	171
	人均办公面积（平方米/人）	72.40
生产	生产面积（平方米）：	16,425.16
	员工人数（人，生产人员） ^注	142
	人均生产面积（平方米/人）	115.67
合计	总面积（平方米）：	28,805.06
	员工人数（人） ^注	313
	人均使用面积（平方米/人）	92.03

注：因产品生产均在公司总部进行，故员工人员仅统计公司总部（即母公司）人数

（二）实施募投项目所需人员配置、人均办公用地、人均生产用地情况

本项目新增面积为 40,000 平方米，项目新增人员 277 人，其中生产管理人员 25 人、生产人员 252 人。日常经营中，生产管理人员主要在生产车间负责生

产管理工作，故不单独计算其人均办公面积。该项目人均生产使用面积情况如下：

用途	项目	数值
生产及辅助用房	面积（平方米）：	40,000
	人员（人）	277
	人均生产面积（平方米/人）	144.40

如上表所示，本次募投项目规划的人均生产面积 144.40 平方米/人，较现有人均生产面积 115.67 平方米/人有所提高，主要原因系：

1、本次募投项目新增 DAC 数控车床、抛光机等设备以及生产所需各类检测设备、实验设备等，设备数量较多，同时为保持产品稳定性，检测增加了相应环节，故生产设备所需面积有所增加；

2、本项目新增镜片自动生产线等自动化生产设备，以及选用国际一流的视光学产品智能化生产设备、配套国内先进、高效的生产及检验、检测设备，产线整体智能化程度较高，所需生产人员相对较少，使得项目规划人均使用面积大幅提高；

3、公司基于募投项目实施的实际需求，以及未来发展需要，为本项目规划了相对充足的空间。

综上所述，本次募投项目建设工程费用和设备购置费是发行人基于募投项目实际情况，并结合未来公司业务发展的需要，对项目投资进行的充分测算，具有必要性和合理性。

三、该项目用地落实情况，是否存在土地使用权尚未取得情形，如是，请说明未取得土地使用权证的原因，相关用地计划、取得土地的具体安排、进度，是否存在障碍，是否存在其他转让限制性条件或其他附属义务，是否对本次募投项目效益实现产生重大不利影响

2021 年 6 月 28 日，公司与合肥安德生制药有限公司（以下简称“安德生制药”）签订《土地使用权及附着物转让协议》，约定公司受让安德生制药位于高新区望江西路与浮山路交口东南角地块的国有土地使用权及附着物，土地使用权面积为 28,981.4m²，用途为工业，转让价款为 4,440.75 万元，并约定转让价款支付的时点、比例、工程交付、违约责任等内容。该转让协议项下土

地系公司募投项目用地。

截至本回复报告出具日，上述土地的过户手续已办理完毕，公司已取得募投项目用地的《不动产权证书》，证书编号为皖 2021 合肥市不动产权第 11212797 号。综上，公司产业化项目用地已落实，不存在土地使用权尚未取得情形。

四、募投项目目前的实施准备和进展、已投资金额及资金来源、预计进展安排及资金预计使用进度，设备购置分批购买的具体计划和安排，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金

（一）募投项目目前的实施准备和进展、已投资金额及资金来源

目前，公司已完成产业化项目可行性研究报告的编制，完成了项目的选址，位于合肥市高新技术产业开发区生物医药产业园内。公司已于 2021 年 6 月与出让方签订了募投项目相关土地使用权及附着物转让协议，协议总价款 4,440.75 万元，以自有资金支付。截至本回复报告出具日，公司已使用自有资金支付 888.15 万元。

（二）预计进展安排及资金预计使用进度

产业化项目中建设费用合计 35,160 万元，具体的进展安排及资金预计使用进度如下：

单位：月，万元

时间	工作计划	预计资金投入	本次募投资金
1-2	项目前期工作准备	15.00	15.00
3-5	施工设计、施工准备	176.20	176.20
6-13	设备询价、招标、订购 ^注	21,331.29	21,331.29
6-19	土建施工阶段	12,305.45	12,305.45
16-22	设备到货、安装、调试	1,055.06	1,055.06
19-22	相关人员培训、技术资料掌握	277.00	277.00
21-23	试生产、投产前准备	-	-
24	项目竣工验收	-	-
合 计		35,160.00	35,160.00

注：测算时，设备询价、招标、订购相关费用中包含基本预备费。

公司计划按照上述进度实施项目建设，后续可能结合实际情况，对项目建设进展和付款计划进行适当调整，所需使用的资金均来自于本次募集资金。

（三）设备购置分批购买的具体计划和安排

产业化项目建设期拟定 24 个月，其中设备询价、招标和订购工作计划在第 6-13 个月内逐步完成。设备购置费合计 19,657.00 万元，具体包括角膜塑形镜生产设备 10,378.00 万元，护理液、冲洗液、顺滑型冲洗液生产设备 805.00 万元，软镜生产设备 4,596.00 万元，配电房、空压机及厂房净化等设备 3,878.00 万元，另按工程费用与其他费用之和的 5%计取了 1,674.29 万元的基本预备费，可用于购买设备。

公司拟按照上述计划进行设备购置，后续可能结合设备价款的市场价格、自身实际经营情况和账面资金情况等，对具体设备购置计划适当调整，设备购置所需使用的资金均来自于本次募集资金。

（四）本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金

产业化项目本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

五、产业化项目是否涉及新产品，相关产品投产及上市尚需取得的审批、备案或注册程序及其预计取得时间，是否存在障碍，项目实施是否存在较大的不确定性

（一）产业化项目是否涉及新产品

公司产业化项目涉及的产品为角膜塑形用硬性透气接触镜、镜特舒护理液、镜特舒湿润液（润滑液）、顺滑型镜特舒冲洗液、软镜等产品，其中镜特舒湿润液（润滑液）、软镜为新产品。相关产品的具体情况如下：

产品类别	产品名称	产品用途/功能
原有产品	角膜塑形用硬性透气接触镜	是一种经特殊设计的硬性透气角膜接触镜，属于采取可逆性、非手术物理方法矫正视力的医疗器械。近视患者通过在睡眠状态下配戴角膜塑形镜8~10小时后，可以达到暂时性降低近视度数的效果，使其裸眼视力恢复至正常水平，在不配戴眼镜的情况下完成其运动、学习等日常活动

	镜特舒护理液	硬性接触镜镜片的日常护理产品之一，用于镜片每天的无菌清洗、消毒、浸泡等。
	顺滑型镜特舒冲洗液	硬性接触镜镜片的日常护理品之一，镜片在经过护理液清洗后放入眼角膜之前，要先用冲洗液冲洗，去掉残余在镜片上的护理液，提高戴镜的安全性和舒适性。
新产品	软镜	即软性隐形眼镜，直接贴附在角膜上以视力矫正，镜片的材料是软性的。
	镜特舒湿润液（润滑液）	配戴硬性接触镜时日常使用，缓解配戴镜片时眼睛的干涩感，使镜片和角膜之间更加润滑。

（二）相关产品投产及上市尚需取得的审批、备案或注册程序及其预计取得时间，是否存在障碍，项目实施是否存在较大的不确定性等事项

根据《医疗器械注册管理办法》《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械分类目录》《消毒管理办法》《消毒产品分类目录》等相关规定，产业化项目中的角膜塑形用硬性透气接触镜、镜特舒护理液、镜特舒湿润液、软镜、顺滑型镜特舒冲洗液等产品投产及上市尚需取得的审批、备案或注册程序具体如下：

1、角膜塑形用硬性透气接触镜、镜特舒护理液产品

公司就产业化项目涉及的角膜塑形用硬性透气接触镜、镜特舒护理液产品已分别取得了注册证号为国械注准 20163160131、国械注准 20193160702 的《医疗器械注册证》和安徽省食品药品监督管理局核发的皖食药监械生产许 20150064 号《医疗器械生产许可证》，由于产业化项目建设涉及新增生产地址，根据《医疗器械注册管理办法》第四十九条、《医疗器械生产监督管理办法》第十五条之规定，该两类产品投产及上市仅涉及医疗器械生产地址的变更及医疗器械注册证登记事项变更。

依据《医疗器械生产监督管理办法》第八条、第十条、第十五条以及《医疗器械注册管理办法》第四十九条、第五十条之规定，公司完成上述产品的医疗器械生产地址的变更及医疗器械注册证登记事项变更不存在实质性障碍，该等变更在项目建成后 6 个月内即可完成。因此，公司角膜塑形用硬性透气接触镜、镜特舒护理液产品项目实施不存在较大的不确定性。

2、镜特舒湿润液（润滑液）、软镜产品

公司就产业化项目涉及的镜特舒湿润液（润滑液）、软镜产品投产及上市尚需取得相应的医疗器械注册证和医疗器械生产许可证。

（1）镜特舒湿润液（润滑液）

目前，公司湿润液（润滑液）产品已经处于临床试验阶段，公司后续还需进行报送注册申报材料、技术评审、国家药品监督管理局注册等程序。取得医疗器械注册证后，公司即可依照《医疗器械生产监督管理办法》的相关规定办理生产许可，进行湿润液（润滑液）的投产及上市。

湿润液（润滑液）作为接触镜护理产品的一种，技术发展成熟，同类产品在国内市场已大量上市，安全性和有效性具有充分保障。发行人已经取得了湿润液（润滑液）的同类产品护理液的医疗器械注册证及生产许可证，积累了丰富的同类产品研发、注册等经验。目前，发行人湿润液（润滑液）产品已进入临床试验收尾阶段，进展顺利，根据《医疗器械注册管理办法》《医疗器械生产监督管理办法》的相关规定以及发行人说明，发行人预计可在 2 年内取得湿润液（润滑液）产品的注册及生产许可，发行人取得湿润液（润滑液）产品注册及生产许可不存在障碍，项目实施不存在较大的不确定性。

（2）软镜

目前，公司软镜产品处于产品技术要求材料编制阶段，公司尚需履行产品注册检验、临床评价（包括开展临床试验）、报送注册申报材料、技术评审、国家药品监督管理局注册等注册程序以及申请生产许可的报批程序。

软镜在国内市场已销售多年，技术成熟，安全性和有效性具有充分的保障。公司作为专业从事于接触镜产品的研发、生产和销售的高新技术企业，开展软镜产品的研发、注册等工作具有充分的技术、人才储备和经验积累，根据《医疗器械注册管理办法》《医疗器械生产监督管理办法》的相关规定，公司预计可在 5 年内取得软镜产品的注册及生产许可，发行人取得软镜产品注册及生产许可不存在障碍，项目实施不存在较大的不确定性。

3、顺滑型镜特舒冲洗液

公司产业化项目涉及的顺滑型镜特舒冲洗液产品属于消毒卫生产品。根据《消毒产品生产企业卫生许可规定》《卫生行政许可管理办法》的规定，项目建设完成后，公司需向省级卫生行政部门申请消毒产品生产企业卫生许可证。

根据前述规定，预计项目建成后 6 个月内可以取得上述产品的消毒产品生产企业卫生许可证，项目实施不存在较大的不确定性。

综上所述，公司角膜塑形用硬性透气接触镜、镜特舒护理液产品的投产与上市仅涉及医疗器械生产地址、医疗器械注册证登记事项的变更，公司顺滑型镜特舒冲洗液的投产与上市仅涉及消毒产品生产企业卫生许可证办理，该等审批、许可程序预计在项目建成后 6 个月内完成，不存在实质性障碍，项目实施不存在较大的不确定性；公司镜特舒湿润液（润滑液）、软镜产品的投产及上市尚需取得相应的医疗器械注册证和医疗器械生产许可证，其中，镜特舒湿润液（润滑液）产品的医疗器械的注册、生产许可预计在 2 年内取得，软镜产品的医疗器械注册、生产许可预计在 5 年内取得，发行人取得该等注册、生产许可不存在实质性障碍，项目实施不存在较大的不确定性。

（三）补充披露风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“（一）产业化项目部分产品注册风险”中进行了补充披露，具体如下：

“公司拟通过接触镜和配套产品产业化项目生产硬性透气接触镜、镜特舒护理液、镜特舒湿润液、软镜等产品，根据我国医疗器械监管相关法律法规规定，上述产品的投产及上市需取得医疗器械注册证。其中，原有产品硬性透气接触镜、镜特舒护理液产品已取得《医疗器械注册证》和《医疗器械生产许可证》，由于产业化项目建设涉及新增生产地址，该两类产品投产及上市仅涉及医疗器械生产地址的变更及医疗器械注册证登记事项变更，项目实施不存在较大的不确定性；新产品镜特舒湿润液、软镜尚未获得医疗器械注册证，镜特舒湿润液产品的医疗器械的注册、生产许可预计在 2 年内取得，软镜产品的医疗器械注册、生产许可预计在 5 年内取得，公司取得该等注册、生产许可不存在实质性障碍，项目实施不存在较大的不确定性。但若未来镜特舒湿润液、软镜的注册进度不及预期，则可能存在本次募投项目建成后，镜特舒湿润液、软镜尚未注册而无法生产的风险。”

六、结合前次募投项目产能与投资额情况说明本次产业化项目产能与投资额是否匹配，设备投入大幅增长的原因及合理性

(一) 结合前次募投项目产能与投资额情况说明本次产业化项目产能与投资额是否匹配

1、本次募投项目与前次募投项目的基本情况

本次募投项目与前次募投项目的基本情况如下：

项目	本次募投项目	前次募投项目
项目名称	接触镜和配套产品产业化项目	年产 40 万片角膜塑形镜及配套件系列产品项目
投资金额	41,760.00 万元	8,826.00 万元
实施地点	合肥市高新技术产业开发区生物医药产业园	高新区望江西路与浮山路交口东南角
实施内容	新增生产车间建筑面积 40,000m ² ；新增各类先进、高效的智能化生产、检验检测、公用辅助设备 564 台/套；配套厂区供电、供气、给排水管网等公用辅助设施；完善厂区道路、停车场、综合管网、安全监控、绿化等配套工程	新征土地约 30 亩；新增高精度角膜接触镜切削数控机床、镜片自动换面机、镜片毛料换面机、剥片机、镜片抛光机等国际一流的视光学产品生产设备；新建生产楼两座，建筑面积 28,823m ² ；配套厂区供电、供气、给排水管网等公用辅助设施；完善厂区道路、停车场、综合管网、安全监控、绿化等配套工程

2、前次募投项目及本次募投项目的产能及投资额对比

项目	本次募投项目		前次募投项目			
产品及产能	1、形成年产角膜塑形用硬性透气接触镜 80 万片； 2、镜特舒护理液 200 万瓶； 3、镜特舒湿润液 240 万瓶； 4、顺滑型镜特舒冲洗液 400 万瓶； 5、软镜 800 万片。		1、形成年产角膜镜片 40 万片； 2、镜片护理液 80 万套； 3、冲洗液 200 万瓶。			
费用明细	投资金额 (万元)	占比 (%)	投资金额 (万元)	占比 (%)	实际投资金额 (万元)	占比 (%)
建筑工程费用	11,817.00	28.30	8,743.00	59.27	6,760.64	76.60
设备购置费	19,657.00	47.07	3,070.51	20.82	1,783.93	20.21
设备安装费	1,055.06	2.53	65.93	0.45	18.12	0.21
其他费用	956.65	2.29	1,025.32	6.95	155.07	1.76
基本预备费	1,674.29	4.01	645.24	4.37	108.30	1.23
流动资金	6,600.00	15.80	1,200.00	8.14	0.00	0.00
合计	41,760.00	100.00	14,750.00	100.00	8,826.06	100.00

公司本次“接触镜和配套产品产业化项目”较前次“年产 40 万片角膜塑形镜及配套件系列产品项目”投资额增加主要体现在建筑工程费用、设备购置费及流动资金等费用方面，主要原因系：

（1）建筑工程费用

本次募投项目规划新增生产车间建筑面积 40,000m²，前次募投项目规划新增建筑面积 28,823m²，本次募投项目较前次募投项目增加建筑面积近 11,177m²，建筑面积增加近 40%，另外，各项建筑成本及人工成本都逐年增长，所以本次建筑工程费用投资金额较前次募投项目投资金额增加 35%，较为合理。

（2）设备购置费

本次产业化项目设备购置费投资金额较高，主要系：①为提高公司与进口品牌的竞争优势，提升产品自动化生产能力，本次接触镜产品生产较前次募投项目新增 2 条最新一代的日本进口、个性化定制、全自动化的镜片生产线；②本次产业化项目中新增生产湿润液、软镜产品，其中计划新增软镜生产设备约 253 套/台，金额增加约 4,596 万元；③过去五年，接触镜及护理产品的生产设备技术进步很快，设备单价增长也较快，相关费用也有增加，为了保证公司产品品质，设备进一步升级，选用最新的国际一流生产、配套国内先进、高效的生产及检验、检测设备，设备单价相对前次募投项目的设备单价增幅较多；④本次募投项目新增硬性透气接触镜产能 80 万片，系前次募投项目规划产能的 2 倍；镜片护理液规划新增产能 200 万瓶，系前次募投项目规划产能的 2.5 倍；镜片冲洗液规划新增产能 400 万瓶，系前次募投项目规划产能的 2 倍；新增软镜产品产能 800 万片及镜特舒湿润液 240 万瓶，相关产品前次募投项目并未规划生产。整体项目的产品品种、生产设备先进性、产能规模等均较前次产业化项目产能扩大较多，加上生产设备成本的逐年递增，设备投资金额也增加较多。

综上，本次募投项目设备购置费投资金额 19,657.00 万元，具有合理性。

（3）铺底流动资金

流动资金采用分项详细估算法进行估算，根据产品生产、原材料储备等需要，并考虑产品销售情况和应收账款、应付账款收支状况，参照企业实际水

平，估算出项目达产年需流动资金 22,000 万元，其中铺底流动资金按流动资金的 30%进行测算，合计 6,600 万元。铺底流动资金与前次募投项目测算方式及比例相同，铺底流动资金测算具有合理。

本次产业化项目公司将按照上述计划进行设备购置，后续可能结合项目和市场的实际情况，注重供应商遴选和选型合理性，严格控制采购成本，严格管理，秉承节约、合理、有效的原则使用募集资金，合理配置资源。

综上所述，前次募投项目产能与投资额情况与本次产业化项目产能与投资额具有匹配性。

（二）设备投入大幅增长的原因及合理性

本次接触镜和配套产品产业化项目投资是在公司主营业务的基础上，根据行业发展趋势、市场需求、公司未来发展战略等，对公司现有业务的进一步拓展提升。产业化项目的实施，将有助于巩固公司的行业地位，增强公司的整体盈利能力和市场竞争力。为了保证公司本次产业化项目的顺利实施，预计新增主要各类设备564套，新增设备投资共计19,657万元，本次设备投入大幅增长的原因系项目产能较前次募投扩大较多、升级自动化设备及新增软镜产品生产设备，具体分析如下：

1、项目产能较前次募投扩大较多

本次募投项目规划产品类型硬性透气接触镜 80 万片、镜特舒护理液 200 万瓶、镜特舒湿润液 240 万瓶、顺滑型镜特舒冲洗液 400 万瓶、软镜 800 万片，除硬性透气接触镜、镜特舒护理液、顺滑型镜特舒冲洗液为前次募投项目产能的进一步扩大，其余产品前次募投项目并未规划生产。

2、升级自动化设备及新增软镜产品生产设备

公司本次接触镜和配套产品产业化项目较前次募投项目新增两条进口镜片自动生产线。同时，本次产业化项目拟选用国际一流的视光学产品智能化生产设备、配套国内先进、高效的生产及检验、检测设备，单价相对前次募投项目的设备单价增幅较多。此外，本次募投项目还计划新增 253 套/台软镜生产设备。

在我国屈光不正人群比例不断提升、低龄化程度不断加深及公司技术水平不断提升的背景下，预计角膜接触镜市场需求将会稳步增长，公司产品销量预计在未来几年将保持较高的增长速度，现有生产设备所达到的产能将无法满足市场对公司产品的需求。本项目的实施将有效扩大公司产品产能，有利于满足日益增长的市场需求，提升公司的灵活性及综合能力，为公司的进一步发展奠定基础，本次设备投入大幅增长具有合理性。

七、结合产业化项目涉及扩产的相关产品的现有产能、产能利用率、募投项目实施后每年新增产能、报告期内营业收入实现情况、在手订单或意向性订单、未来市场需求、现有竞争格局、发行人的竞争优势、销售渠道布局、同行业可比公司情况等因素，说明是否有足够的市场空间消化新增产能，是否存在产能闲置的风险

（一）现有产能、产能利用率及募投项目实施后每年新增产能

1、现有产能、产能利用率情况

报告期内，公司产业化项目相关产品的产能及产能利用率情况如下：

产品	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
角膜塑形镜 (万片)	产能	31.00	50.00	45.00	40.00
	产量	30.63	46.45	41.90	33.97
	产能利用率	98.8%	92.91%	93.11%	84.92%
镜特舒冲洗 液(万瓶)	产能	100.00	200.00	125.00	80.00
	产量	121.99	190.31	114.79	68.08
	产能利用率	120.93%	95.15%	91.83%	85.10%

注：目前公司产能利用率为公司全年平均产能利用率，公司采用按单定制、以销定产的生产模式，每年学校寒暑假为公司的生产旺季，订单量是其它时段的 2 倍以上，因此，如果按常规生产，目前公司产能在旺季是不能满足订单需求的，需要加班、超时生产、延后发货才能完成订单。如果按照旺季适度加班、适当延期发货来规划产能，年产能应该为年订单量的 1.34 倍。

公司镜特舒护理液产品于 2019 年 9 月 23 日取得《医疗器械注册证》（编号：国械注准 20193160702），并进行了小规模试生产，由于公司产线不足，未进行正式投产，故未统计其产能、产量情况，目前公司镜特舒护理液主要从新加坡供应商 Opto-Pharm Pte Ltd 处采购，报告期内采购金额分别为 466.85 万元、102.22 万元、1,070.68 万元及 963.45 万元，销售金额分别为 171.19 万元、899.81 万元、2,162.04 万元及 1,955.90 万元。

2、募投项目实施后每年新增产能

本次募投项目涉及到扩产的产品为角膜塑形镜、冲洗液两款产品，上述产品建成投产后正常年份（第3年，含建设期）至第5年，负荷率分别为40%、60%、80%，第6年及以后达到100%生产能力。

本项目实施后各年的新增产能情况如下：

产品	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年及以后
角膜塑形镜（万片）	-	-	32	48	64	80
冲洗液（万瓶）	-	-	160	240	320	400

2018年-2020年，公司角膜塑形镜、冲洗液产销率均在90%左右，产销率已处于较高水平，寒暑假需要通过加班加点满足生产，销售情况良好，且上述产品产能逐年增加，增长速度较快，能够充分消化未来募投项目新增产能。

（二）报告期内营业收入实现情况、在手订单或意向性订单

1、报告期内营业收入实现情况

近年来，随着国家层面出台各项政策支持产业持续发展，使得我国硬性角膜接触镜市场获得快速发展，产业呈现持续、良性和健康的发展态势，报告期内，公司主营业务发展迅速，近年来营业收入规模持续增长。

报告期内，公司营业收入分别为45,841.98万元、64,690.37万元、87,066.36万元和57,013.77万元，2018年至2020年营业收入年均复合增长率为37.81%，持续保持高速增长趋势。报告期内，公司各产品营业收入情况如下：

单位：万元，%

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
硬性角膜接触镜	33,296.33	-	54,166.16	19.85	45,193.38	41.55	31,927.49
护理产品	9,170.80	-	15,476.48	44.46	10,713.14	28.48	8,338.68
小计	42,467.10	-	69,642.64	24.57	55,906.52	38.84	40,266.17
营业收入合计	57,013.77	-	87,066.36	34.59	64,690.37	41.12	45,841.98

公司主要产品是硬性角膜接触镜及护理产品，用于视力矫正和近视控制。报告期内，硬性角膜接触镜销售收入分别为31,927.49万元、45,193.38万

元、54,166.16 万元和 33,296.33 万元，呈逐年增长趋势，2018 年至 2020 年硬性角膜接触镜销售收入年均复合增长率为 30.25%。

报告期内，护理产品销售收入分别为 8,338.68 万元、10,713.14 万元、15,476.48 万元和 9,170.80 万元，呈逐年增长趋势，2018 年至 2020 年护理产品销售收入年均复合增长率为 36.23%。

报告期内，公司主要产品硬性角膜接触镜及护理产品销售收入规模增长较快。

2、在手订单或意向性订单

公司主营产品角膜塑形镜属于一对一定制化产品，客户通过订单系统实时下单，产品的生产周期较短，一般为接到客户订单后 3-10 天可生产完成，并在生产完成后及时寄送客户，实时订单往往较为分散且业务周期较短。公司通过经销和直销两种渠道获取订单。在经销方面，公司与经销商每年签订合同，对全年的订单量和增长做出约定；在直销方面，公司对销售人员约定明确的销售增长目标要求。公司产品自入市以来，销量与收入呈逐年上升趋势。2018 年至 2020 年公司角膜塑形镜镜片销售量复合增长率为 17.61%，其中 2020 年度的销量受到疫情影响增幅较小。由于现有用户的数量与潜在用户人数相比还很小，市场空间广阔，预计公司主要产品未来销售将保持持续增长。

护理产品属于角膜塑形镜的配套产品，随着累计镜片用户人数的增加而增加。2018 年至 2020 年公司自产的护理产品销量复合增长率为 78.02%，未来随着镜片订单保持增长，护理产品的销量亦会持续增长。

（三）未来市场需求、现有竞争格局

1、未来市场需求

近年来，随着我国青少年学习负担的加重，电子设备的迅速发展，屈光不正的患病率呈现逐年升高的趋势，已成为社会日益关注的焦点问题。近视带来的视力减退影响青少年的身心健康发展，影响到学习、工作和生活质量。同时，对于青少年而言，近视的进行性发展更值得关注。青少年正处于身体发育期，眼轴会随身高增长而增长，近视一旦发生，如果没有合理的干预措施，轴性近视会迅速发展，增加高度近视发生的几率。

根据北京大学中国健康发展研究中心于 2015 年发布的《国民视觉健康报告》，仅 2012 年的数据显示，我国患有高度近视的总人口高达 3000 万。其中，高中生和大学学生的近视患病率均超过 70%，并且在逐年增加。青少年近视患病率已高居世界第一位。根据卫健委发布《2018 年全国儿童青少年近视调查结果》以及教育部的数据显示，我国青少年（从幼儿园到高中）总体近视率为 53.6%，其中 6 岁儿童为 14.5%，小学生为 36%，初中生为 72%，高中生为 81%，我国儿童青少年总体近视发病形势严峻，低年龄段近视问题比较突出。在小学和初中阶段，近视率随着年级的升高快速增长，小学阶段从一年级的 15.7% 增长到六年级的 59.0%，初中阶段从初一年级的 64.9% 增长到初三年级的 77.0%，小学和初中阶段是我国近视防控的重点年龄阶段。

2018 年 6 月，国家卫生健康委员会发布的《近视防治指南》指出，长期配戴角膜塑形镜可延缓青少年眼轴长度进展约 0.19 毫米/年，（眼轴与近视呈正相关：眼轴每增长 1mm，近视增长 275~300 度），这对青少年近视控制意义重大。

2018 年 8 月，教育部等八部门印发《综合防控儿童青少年近视实施方案》明确了综合防控目标：到 2023 年，力争实现全国儿童青少年总体近视率在 2018 年的基础上每年降低 0.5 个百分点以上，近视高发省份每年降低 1 个百分点以上。到 2030 年，实现全国儿童青少年新发近视率明显下降，儿童青少年视力健康整体水平显著提升，6 岁儿童近视率控制在 3% 左右，小学生近视率下降到 38% 以下，初中生近视率下降到 60% 以下，高中阶段学生近视率下降到 70% 以下，国家学生体质健康标准达标优秀率达 25% 以上。

由于我国近视群体基数较大且低龄化、重度化程度逐步加深，随着青少年近视率的提高与视力改善需求的增加，我国角膜塑形镜市场渗透率将呈现快速增长趋势，未来角膜塑形镜市场空间十分广阔。

2、行业现有竞争格局

（1）品牌集中度较高

一方面，硬性角膜接触镜属于国家食品药品监管部门规定的三类医疗器械产品，产品准入许可制度较为严格。根据我国《医疗器械监督管理条例》规定，企业生产该类产品，必须经国务院药品监督管理部门审查批准，获得相关

产品的注册证书后方能生产。当前，在我国获得该类医疗器械产品注册证较为困难，审查周期长达数年且临床应用审查标准要求十分严格，因此行业进入壁垒较高。

另一方面，国内硬性角膜接触镜产业的发展起步较晚，行业发展时间较短，相比较于欧美发达国家的基础研究、技术研发、加工工艺和行业标准等尚存在一定的差距，因此国内能够生产和提供达到国际先进水平的硬性角膜接触镜企业数量不多，目前市场上国外品牌数量多于国内品牌。

上述两方面因素导致目前我国硬性角膜接触镜市场品牌集中度较高，参与市场竞争的该类镜片品牌数量不多。

（2）国产品牌市场地位快速提高

与国外视光学发达国家相比，我国硬性角膜接触镜起步较晚，行业发展时间较短，部分用户受消费习惯或心理影响，对进口品牌的认可度较高，导致我国屈光不正视力患者的视力矫正成本十分高昂。此外，从医学验配、数据采集和传送、产品生产、跨国运输到最终交付到用户手中，整个流程十分漫长，售后服务和技术支持等也都存在一定的障碍。本土企业能够避免上述困难与不足，较国外同类产品具有成本较低、可实现当地验配、丰富的营销网络以及完善的售后服务与技术支持等优势。随着我国本土企业技术水平的提高和产品质量的不断提升，市场竞争力不断加强，国产品牌市场份额迅速加大，市场地位快速提高。

（3）能够提供完善的售后服务与稳定技术支持的厂商具有优势

硬性角膜接触镜属于医疗器械产品分类中的“植入体内或者接触体内的医学光学器具”，属于国家三类医疗器械，对产品的安全性、有效性要求很高。硬性角膜接触镜产品不仅需经过严格的医学验配流程，同时还需针对视力矫正患者配戴过程中出现的各种症状进行及时反馈。在上述的条件要求下，能够为客户提供完善的售后服务，且能够给相关验配人员提供稳定的技术支持和专业培训的生产商将会在市场竞争中具有较大的优势。

（4）公司目前的行业地位

目前，国内获批生产的角膜塑形镜厂家有三家，包括欧普康视、爱博医疗和亨泰光学（台湾），国外厂家包括美国欧几里德、C&E、Paragon Vision Sciences、日本阿迩发、韩国露晰得、荷兰 Procornea 等六家。

公司是我国大陆地区首家获得国家食药监总局颁发的角膜塑形镜产品注册证的生产企业，是国内角膜塑形镜技术及其应用的开拓者，公司的产品具有先发优势和品牌效应。相比于国外角膜塑形镜产品，公司的本土化特点使得公司能够更为方便、快捷和及时地为国内用户提供个性化定制产品、技术支持与售后服务。受益于 20 多年来在眼视光领域积累的研发生产技术和行业营销经验，公司研发、生产和销售角膜塑形镜产品质量优异，受到市场的广泛认可，公司已成为国内角膜塑形镜行业的领军企业。

（四）发行人的竞争优势

1、研发优势

公司高度重视研发，建立并不断优化研发创新体系，“创新领航”是公司发展纲领之一。公司拥有一系列与硬性角膜接触镜研发、生产和配套眼视光相关技术的完全自主知识产权，已取得了角膜塑形镜、硬性角膜接触镜、硬性角膜接触镜护理液及试纸类产品注册证。公司经过多年经营，积累了大量的产品临床使用经验和数据，为公司不断进行技术研发、产品创新和工艺提升提供了市场化导向支持和方向引领。

2、品牌优势

公司是国内角膜塑形镜技术及其应用的开拓者，率先开展角膜塑形技术的学术推广、交流、技术培训，公司的产品具有先发优势和品牌效应。公司经典产品“梦戴维”角膜塑形镜在业内知名度较高，曾荣获“安徽省著名商标”等荣誉；公司独创的“DreamVision”角膜塑形镜集个性化、智能化、自动化为一体，受到诸多专家和广大用户的好评。凭借多年的专业服务和大量的用户积累，公司和产品的声誉越来越好，影响力也在不断增强。

3、产品优势

公司是国内角膜塑形镜领域的领军企业，是国内首家同时取得角膜塑形镜和硬性角膜接触镜产品注册证的生产企业，在角膜塑形镜领域深耕了 15 年，有着丰富的行业经验、大量的用户数量、强大的研发和技术支持团队、领先的生产规模和设备。与同类产品相比，公司产品至少具有以下优势：

（1）矫正度数范围较广。公司的角膜塑形镜允许近视降幅最高为 600 度，较市场同类产品高（市场同类产品通常为 500 度及以下）；

（2）个性化设计加工能力强。公司研发实力领先，镜片个性化设计和制作经验丰富，可以及时解决用户的疑难问题。同时，镜片的各项允许参数区间较大，能够最大程度地实现参数设计的个性化；

（3）材料的综合性能优，既有充分的透氧，又有良好的持续塑形能力，使用效果快、持续时间长；

（4）独创的智能设计及简易验配技术。DreamVision 镜片拥有智能设计与自动调节参数、验配简单、全自动生产等优势，大大缩短了验配人员的验配耗时；

（5）真正意义上的一对一定制。镜片全部为接到订单后制作，不使用库片，是真正意义上的个性化定制，同时，交货及时、稳定。对于客户的特殊加急需求，公司提供了有偿加急服务；

（6）镜片种类齐全，塑形镜、普通 RGP、不规则角膜 RGP、圆锥角膜 RGP、减少远视离焦 RGP 等等。

4、人才优势

经过十多年发展，公司形成了一支专业配置完备、年龄结构合理、工作经验丰富、创新意识较强的技术研发、技术培训和销售团队，专业涵盖光学专业、机械专业、电子专业、计算机专业、化学/化工专业、医学专业、药学专业、工商管理等多个专业学科，年龄结构以中青年为主，年富力强，富于创新精神。优秀的人才储备为公司持续研发创新提供强大的人才支撑，是同类企业难以短时间获取的宝贵资源。

5、培训体系优势

硬性角膜接触镜具有非常强的个性化特征，验配成功率、效率、客户满意度与验配人员的技能有着很强的关联性，高水平技术人员的培养是企业发展的重要因素。公司经过多年的经验积累，创立了一套健全的技术培训体系，为经销商、医疗机构等相关从业人员提供持续、系统的培训。公司专业事务管理中心提供培训和技术支持，针对验配技术人员进行初级和中级培训，进行理论、仪器操作和验配评估等多项业务培训，健全的技术培训体系为公司打造本土化服务优势、丰富营销网络提供人力支持。

6、完善的综合营销服务网络优势

公司经过多年的经营和市场开拓，已在国内部分省份建立了完善的产品营销网络和售后服务体系。仅 2020 年，公司新增的合作视光服务终端近 200 多家，目前已建立合作关系的视光服务终端总数超过 1,100 家。公司的营销人员务实、敬业，产品配送及时、到位，深受全国各地用户的好评。公司始终秉承“安全第一、专业服务”的经营理念，建立并不断完善公司独有的技术服务体系，充分发挥本土服务优势，安排经验丰富的技术人员赴现场进行技术指导并通过电话、网络、视频等各种渠道提供即时的技术咨询，解决疑难问题，为客户提供了专业、快速和及时的售后服务。

（五）销售渠道布局

公司经过十五年的布局，已逐步形成较为完整的营销及售后服务网络，遍及除西藏及港澳台以外的全国各地。截止 2020 年末，公司已建成合肥、马鞍山、蚌埠、宣城、六安等十家康视眼科医院，在安徽、江苏、湖北、陕西、福建、广东等地拥有眼科门诊部、诊所、视光中心、社区眼健康中心等约 230 家视光服务终端。仅 2020 年，公司新增的合作终端近 200 多家，目前已建立合作关系的终端总数超过 1,100 家。后续公司将在现有网点基础上，不断拓展新的经销商和医疗机构，以保证公司新用户数量的持续、稳定增长。同时，公司还将通过募投项目中的“社区化眼视光服务终端建设项目”新增眼视光服务终端 1,348 个，其中县区级眼视光服务终端 336 个，社区级眼视光服务终端 1,012 个，加强在全国重点省份及城市的业务布局，为本募投项目的产能消化奠定良好的销售渠道基础。

（六）同行业可比公司情况

发行人所属行业为医疗仪器设备及器械制造业，专注于眼科领域。该行业的 A 股上市公司业务领域、行业客户、经营模式、产品结构等差异较大，尚不存在与发行人业务完全可比的上市公司。爱博诺德（北京）医疗科技股份有限公司（以下简称“爱博医疗”）专注于眼科医疗器械的自主研发、生产、销售及相关服务，主要产品中包括角膜塑形镜等产品，其近年来扩产计划具体情况如下：

公司名称	项目名称	现有产能	扩产产能	扩产幅度
爱博诺德（北京）医疗科技股份有限公司 ^注	角膜塑形镜	11 万片	50 万片	454.55%
	硬性透氧性角膜接触镜	-	2 万片	

注：相关数据来源于其招股说明书

公司产业化项目与爱博医疗首发披露的“眼科透镜和配套产品的产能扩大及自动化提升项目”投资情况对比如下：

项目	公司产业化项目		爱博医疗项目	
产品及产能	1、形成年产角膜塑形用硬性透气接触镜 80 万片； 2、镜特舒护理液 200 万瓶； 3、镜特舒湿润液 240 万瓶； 4、顺滑型镜特舒冲洗液 400 万瓶； 5、软镜 800 万片。		1、人工晶体 150 万片/年； 2、囊袋张力环 2 万个/年； 3、一次性人工晶状体植入系统 20 万支/年； 4、角膜塑形镜 50 万片/年； 5、硬性透氧性角膜接触镜 2 万片/年； 6、泪液分泌检测试纸 10 万盒/年。	
项目	投资金额	占比（%）	投资金额	占比（%）
投资金额	41,760.00	100.00	26,223.90	100.00
其中：建筑工程费用	11,817.00	28.30	4,014.71	15.31
设备购置费	19,657.00	47.07	17,812.50	67.92
设备安装费	1,055.06	2.53	-	-
其他费用	956.65	2.29	-	-
基本预备费	1,674.29	4.01	1,091.36	4.16
铺底流动资金	6,600.00	15.80	3,305.33	12.60

由上表可知，公司产业化项目与爱博医疗项目在产品与产能方面存在差异，从而投资金额存在差异，共同产品为角膜塑形镜。双方的设备购置费金额

差异较小，投资金额总体差异原因主要为：1、建筑工程费用差异。公司产业化项目新建 2 栋共 40,000 m² 生产厂房，单价 2,800 元/m²（含装修费）。经查询爱博医疗公开资料，未披露具体建设面积。2、铺底流动资金差异。由于双方的经营规模、资产状况等差异，经测试的铺底流动资金存在差异。

近年来，随着国家各层面政策对眼健康的引导扶持，该领域迎来良好的发展机遇，同时为了应对同行业大幅扩产，公司有必要同步扩充优质产能以巩固公司行业领先地位。未来，随着本次募投项目投产，发行人可满足快速增长的市场需求，进一步提高公司市场份额，因此实施本次募投项目具有必要性。

综上所述，公司近年来硬性角膜接触镜及护理产品销售情况良好，我国角膜接触镜市场空间广阔，预计未来具有足够市场空间消化发行人本次募投项目新增的硬性角膜接触镜等产品产能，产能闲置的风险较低。

（七）补充披露风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“（二）新增产能无法消化的风险”中进行了补充披露，具体如下：

“本次接触镜和配套产品产业化项目总投资 41,760.00 万元，达产后形成年产角膜塑形用硬性透气接触镜 80 万片、镜特舒护理液 200 万瓶、镜特舒湿润液 240 万瓶、顺滑型镜特舒冲洗液 400 万瓶、软镜 800 万片。公司结合现有产能、产能利用率、募投项目实施后每年新增产能、报告期内营业收入实现情况、在手订单或意向性订单、未来市场需求、现有竞争格局、竞争优势、销售渠道布局、同行业可比公司情况等因素对该募投项目闲置的可能性进行了论证分析。

1、现有产能、产能利用率及募投项目实施后每年新增产能

（1）现有产能、产能利用率情况

报告期内，公司产业化项目相关产品的产能及产能利用率情况如下：

产品	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
角膜塑形镜 (万片)	产能	31.00	50.00	45.00	40.00
	产量	30.63	46.45	41.90	33.97
	产能利用率	98.8%	92.91%	93.11%	84.92%

镜特舒冲洗液（万瓶）	产能	100.00	200.00	125.00	80.00
	产量	121.99	190.31	114.79	68.08
	产能利用率	120.93%	95.15%	91.83%	85.10%

（2）募投项目实施后每年新增产能

本次募投项目涉及到扩产的产品为角膜塑形镜、冲洗液两款产品，上述产品建成投产后正常年份（第3年，含建设期）至第5年，负荷率分别为40%、60%、80%，第6年及以后达到100%生产能力。

2018年-2020年，公司角膜塑形镜、冲洗液产销率在90%左右，产销率已处于较高水平，寒暑假需要通过加班加点满足生产，销售情况良好，且上述产品产能逐年增加，增长速度较快，能够充分消化未来募投项目新增产能。

2、报告期内营业收入实现情况、在手订单或意向性订单

（1）报告期内营业收入实现情况

报告期内，公司营业收入分别为45,841.98万元、64,690.37万元、87,066.36万元和57,013.77万元，2018年至2020年营业收入年均复合增长率为37.81%，持续保持高速增长趋势。

（2）在手订单或意向性订单

公司主营产品角膜塑形镜属于一对一定制化产品，客户通过订单系统实时下单，产品的生产周期较短，一般为接到客户订单后3-10天可生产完成，并在生产完成后及时寄送客户，实时订单往往较为分散且业务周期较短。公司产品自入市以来，销量与收入呈逐年上升趋势。2018年至2020年公司角膜塑形镜镜片销售量复合增长率为17.61%。由于现有用户的数量与潜在用户人数相比还很小，市场空间广阔，预计公司主要产品未来销售将保持持续增长。

护理产品属于角膜塑形镜的配套产品，随着累计镜片用户人数的增加而增加。2018年至2020年公司自产的护理产品销量复合增长率为78.02%，未来随着镜片订单保持增长，护理产品的销量亦会持续增长。

3、未来市场需求、现有竞争格局

由于我国近视群体基数较大且低龄化、重度化程度逐步加深，随着青少年近视率的提高与视力改善需求的增加，我国角膜塑形镜市场渗透率将呈现快速

增长趋势，未来角膜塑形镜市场空间十分广阔。

目前，国内获批生产的角膜塑形镜厂家有三家，包括欧普康视、爱博医疗和亨泰光学（台湾），国外厂家包括美国欧几里德、C&E、Paragon Vision Sciences、日本阿迩发、韩国露晰得、荷兰 Procornea 等六家。

公司是我国大陆地区首家获得国家食药监总局颁发的角膜塑形镜产品注册证的生产企业，是国内角膜塑形镜技术及其应用的开拓者，公司的产品具有先发优势和品牌效应。相比于国外角膜塑形镜产品，公司的本土化特点使得公司能够更为方便、快捷和及时地为国内用户提供个性化定制产品、技术支持与售后服务。受益于 20 多年来在眼视光领域积累的研发生产技术和行业营销经验，公司研发、生产和销售的角膜塑形镜产品质量优异，受到市场的广泛认可，公司已成为国内角膜塑形镜行业的领军企业。

4、发行人的竞争优势

公司在研发、品牌、产品、人才、培训体系、完善的综合营销服务网络等方面具备竞争优势。

5、销售渠道布局

公司经过十五年的布局，已逐步形成较为完整的营销及售后服务网络，遍及除西藏及港澳台以外的全国各地。截止 2020 年末，公司已建成合肥、马鞍山、蚌埠、宣城、六安等十家康视眼科医院，在安徽、江苏、湖北、陕西、福建、广东等地拥有眼科门诊部、诊所、视光中心、社区眼健康中心等约 230 家视光服务终端。仅 2020 年，公司新增的合作终端近 200 多家，目前已建立合作关系的终端总数超过 1,100 家。后续公司将在现有网点基础上，不断拓展新的经销商和医疗机构，以保证公司新用户数量的持续、稳定增长。同时，公司还将通过募投项目中的“社区化眼视光服务终端建设项目”新增眼视光服务终端 1,348 个，其中县区级眼视光服务终端 336 个，社区级眼视光服务终端 1,012 个，加强在全国重点省份及城市的业务布局，为本募投项目的产能消化奠定良好的销售渠道基础。

6、同行业可比公司情况

发行人所属行业为医疗仪器设备及器械制造业，专注于眼科领域。该行业的 A 股上市公司业务领域、行业客户、经营模式、产品结构等差异较大，尚不存在与发行人业务完全可比的上市公司。爱博医疗专注于眼科医疗器械的自主研发、生产、销售及相关服务，主要产品中包括角膜塑形镜等产品，其近年来扩产计划具体情况如下：

公司名称	项目名称	现有产能	扩产产能	扩产幅度
爱博诺德（北京）医疗科技股份有限公司 ^注	角膜塑形镜	11 万片	50 万片	454.55%
	硬性透氧性角膜接触镜	-	2 万片	

注：相关数据来源于其招股说明书

近年来，随着国家各层面政策对眼健康的引导扶持，该领域迎来良好的发展机遇，同时为了应对同行业大幅扩产，公司有必要同步扩充优质产能以巩固公司行业领先地位。未来，随着本次募投项目投产，发行人可满足快速增长的市场需求，进一步提高公司市场份额。

综上，公司近年来硬性角膜接触镜及护理产品销售情况良好，我国角膜接触镜市场空间广阔，预计未来具有足够市场空间消化发行人本次募投项目新增的硬性角膜接触镜等产品产能，产能闲置的风险较低。

尽管公司基于现有产能、产能利用率、募投项目实施后每年新增产能、报告期内营业收入实现情况、在手订单或意向性订单、未来市场需求、现有竞争格局、竞争优势、销售渠道布局、同行业可比公司情况对该项目的新增产能消化进行了可行性研究论证。但该项目扩产规模较大，在实施及后续经营过程中，可能面临技术进步、产业政策变化、市场变化、管理水平变化等诸多不确定因素，若公司无法有效应对可能存在的宏观经济环境变化、市场环境变化、项目投资周期延长等问题，可能会造成公司新增产能无法及时消化的风险，将对公司的经营业绩产生一定影响。”

八、预测效益测算的主要假设、过程及依据，结合公司产品价格变化、成本费用变化情况、同类产品毛利率水平及同行业公司业务开展情况说明效益预测的谨慎性和合理性

（一）本次募投项目的效益测算情况

1、主要假设条件

本项目的财务经济效益预测，是根据国家发改委、建设部颁布的《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）、原国家计委关于《投资项目可行性研究报告（试用版）》和国家现行财税制度的原则进行测算。

本项目的主要产品为角膜塑形用硬性透气接触镜、镜特舒护理液及湿润液、顺滑型镜特舒冲洗液、软镜。该项目拟在 24 个月内建成，投产后当年达到设计产能 40%的生产能力，第 2 年达到 60%生产能力，第 3 年达到 80%生产能力，第 4 年及以后达到 100%生产能力，生产运营期为 10 年。项目计算期为 12 年。

本项目采用净现金流折现的方法进行效益测算。

项目基准收益率：项目投资财务基准收益率 $i_c=12\%$ ，项目资本金财务基准收益率 $i_c=13\%$ 。

2、测算过程及依据

（1）销售收入

本项目产品预测投产后的系列产品平均价格（不含税）见下表：

序号	产品名称	单位	年产量	单价	总产值（万元）	备注
1	角膜塑形用硬性透气接触镜	万片	80	740 元/片	59,200.00	不含税价
2	镜特舒护理液	万瓶	200	32 元/瓶	6,400.00	
3	镜特舒湿润液	万瓶	240	21.5 元/瓶	5,160.00	
4	顺滑型镜特舒冲洗液	万瓶	400	16 元/瓶	6,400.00	
5	软镜	万片	800	9 元/片	7,200.00	
合计		-	-	-	84,360.00	-

报告期内，公司上述产品销售平均价格如下：

产品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	报告期平均值
角膜塑形镜（元/片）	778.28	747.57	733.62	678.07	734.04
镜特舒护理液（元/瓶）	31.75	31.96	29.74	30.59	31.37
镜特舒湿润液（元/瓶）	20.67	20.77	19.33	20.04	20.39
顺滑型镜特舒冲洗液	14.11	14.12	13.88	13.33	13.95

(元/瓶)					
软镜 (元/片)	11.84	-	-	-	-

上表产品单价除软镜外，其他产品销售价格基于报告期内母公司对经销商及子公司现有定价的平均价格参考确定。软镜因母公司尚未投产销售，预测期单价基于子公司 2021 年上半年外部采购平均单价参考确定。

预测期内，销售收入测算明细如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7-T10
生产负荷	40%	60%	80%	100%	100%	100%	100%
角膜塑形用硬性透气接触镜	23,680.00	35,520.00	47,360.00	59,200.00	59,200.00	59,200.00	59,200.00
镜特舒护理液	2,560.00	3,840.00	5,120.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00
镜特舒湿润液	1,032.00	2,064.00	3,096.00	4,128.00	5,160.00	5,160.00	5,160.00
顺滑型镜特舒冲洗液	2,560.00	3,840.00	5,120.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00
软镜	-	-	1,440.00	2,880.00	4,320.00	5,760.00	7,200.00
合计	29,832.00	45,264.00	62,136.00	79,008.00	81,480.00	82,920.00	84,360.00

项目达产年新增销售收入 84,360 万元（不含税）。

项目产品缴纳增值税，按国家新的增值税转型政策，项目新增的机器设备、建筑工程等固定资产的进项税额从项目投产年开始在当期的销项税额中予以抵扣。增值税税率为 13%、9%，城建税率为 7%，教育附加费率为 5%。

（2）总成本费用

项目总成本费用主要由原材料费用、燃料动力费用、工资及福利费用、制造费用及销售费用、管理费用等构成。项目完全达产后，其总成本费用预计如下表所示：

序号	项目	金额（万元）	测算依据
1	原辅材料	16,530.00	按产品所需的原辅材料年消耗量，以近年来市场价格为基础预测到生产期初
2	外购燃料及动力	358.09	按产品所需的外购燃料及动力年耗量，按现行市场价格计算
3	工资及福利费	2,517.00	按企业现有工资水平并考虑到工资增长因素，技术人员按15万元 / 人·年计算，生产人员按8.5万元 / 人·年计算。达产年共需新增职工277人（管理及技术人员25人），年工资及福利费用为2,517.00万

			元
4	修理费	168.39	按折旧费的30%计取
5	固定资产折旧费	561.31	按公司现行固定资产折旧政策
6	其他制造费	2,319.90	按销售收入的2.75%计取
7	管理费	3,205.68	按销售收入的3.80%计取
8	摊销费	20.48	按公司现行无形资产摊销政策
9	研发费	2,969.47	按销售收入的3.52%计取
10	销售费	4,218.00	按销售收入的5.00%计取
合计		32,868.32	-

预测期内，总成本费用测算明细如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7-T10
生产负荷	40%	60%	80%	100%	100%	100%	100%
外购原材料	5,850.00	8,870.00	12,180.00	15,490.00	15,970.00	16,250.00	16,530.00
外购燃料动力	143.24	214.85	286.47	358.09	358.09	358.09	358.09
工资及福利费	1,006.80	1,510.20	2,013.60	2,517.00	2,517.00	2,517.00	2,517.00
修理费	1,444.42	1,444.42	1,444.42	1,444.42	1,444.42	168.39	168.39
折旧费	4,814.72	4,814.72	4,814.72	4,814.72	4,814.72	561.31	561.31
其他制造费	820.38	1,244.76	1,708.74	2,172.72	2,240.70	2,280.30	2,319.90
管理费	1,133.62	1,720.03	2,361.17	3,002.30	3,096.24	3,150.96	3,205.68
摊销费	211.81	211.81	211.81	211.81	211.81	20.48	20.48
研发费	1,050.09	1,593.29	2,187.19	2,781.08	2,868.10	2,918.78	2,969.47
销售费	1,491.60	2,263.20	3,106.80	3,950.40	4,074.00	4,146.00	4,218.00
总成本费用	17,966.68	23,887.28	30,314.92	36,742.54	37,595.08	32,371.31	32,868.32

(3) 收入利润预测

根据上述假设，项目的收入利润预测明细如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7-T10
生产负荷	40%	60%	80%	100%	100%	100%	100%
销售收入	29,832.00	45,264.00	62,136.00	79,008.00	81,480.00	82,920.00	84,360.00
税金及附加	57.11	496.29	811.38	1,026.90	1,058.71	1,077.25	1,095.77
总成本费用	17,966.68	23,887.28	30,314.92	36,742.54	37,595.08	32,371.31	32,868.32
利润总额	11,808.21	20,880.43	31,009.70	41,238.56	42,826.21	49,471.44	50,395.91

所得税	1,771.23	3,132.06	4,651.46	6,185.78	6,423.93	7,420.72	7,559.39
净利润	10,036.98	17,748.37	26,358.24	35,052.78	36,402.28	42,050.72	42,836.52

本项目预计建设完成并全部达产后，可实现年均销售收入 84,360 万元，年均利润总额 50,395.91 万元，税后投资回收期（含建设期）为 4.34 年，具有良好的经济效益。

（二）结合公司产品价格变化、成本费用变化情况、同类产品毛利率水平及同行业公司业务开展情况说明效益预测的谨慎性和合理性

1、预测期与报告期的产品价格比较

预测期的产品价格与母公司报告期产品价格比较如下：

产品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	报告期平均值	预测期
角膜塑形镜（元/片）	778.28	747.57	733.62	678.07	734.04	740.00
镜特舒护理液（元/瓶）	31.75	31.96	29.74	30.59	31.37	32.00
镜特舒湿润液（元/瓶）	20.67	20.77	19.33	20.04	20.39	21.50
顺滑型镜特舒冲洗液（元/瓶）	14.11	14.12	13.88	13.33	13.95	16.00
软镜（元/片）	11.84	-	-	-	-	9.00

近年来，随着我国青少年学习负担的加重，电子设备的迅速发展，屈光不正的患病率呈现逐年升高的趋势，已成为社会日益关注的焦点问题。近视带来的视力减退影响青少年的身心健康发展，影响到学习、工作和生活质量。同时，对于青少年而言，近视的进行性发展更值得关注。

由于我国近视群体基数较大且低龄化、重度化程度逐步加深，随着青少年近视率的提高与视力改善需求的增加，我国角膜塑形镜市场渗透率将呈现快速增长趋势，未来角膜塑形镜市场空间十分广阔。

2、预测期与报告期的成本费用比较

（1）毛利率

公司预测毛利率与报告期母公司主营业务毛利率对比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	报告期加权平均值	预测期
----	--------------	---------	---------	---------	----------	-----

毛利率	80.26%	81.14%	75.72%	73.39%	77.87%	73.38%
-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------

注：本次募投项目选取的毛利率为达产年毛利率。

公司是一家专业于眼健康和近视防控技术与服务的高新技术企业，专注眼视光产品及相关配套产品的研发、生产、销售，目前主要产品是角膜塑形镜及其护理产品，其核心产品角膜塑形镜的需求处于上升通道中，角膜塑形镜毛利率较高并保持稳定。

公司采用按单定制、以销定产的生产模式。子公司取得订单后，由母公司生产部根据客户的订单要求进行定制生产工作，产品生产完成及时交付最终用户后，母子公司之间按对经销商的销售价格进行货款结算，子公司按市场价向最终用户销售并独立承担费用，故公司预测期毛利率参考母公司主营业务毛利率。产业化项目达产后将新增销售收入 84,360.00 万元，毛利率为 73.38%，预测时基于谨慎性考虑，预测毛利率低于目前母公司主营业务毛利率。

（2）期间费用

公司预测期与报告期的母公司期间费用率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	报告期加权平均值	预测期
销售费用率	4.87%	4.79%	4.80%	3.52%	4.54%	5.00%
管理费用率	3.38%	3.34%	3.77%	4.17%	3.64%	3.80%
研发费用率	4.13%	3.52%	3.51%	3.73%	3.68%	3.52%

注：本次募投项目选取的费用率为达产年费用率。

产业化项目实施主体为母公司，该项目预测期费用率参考母公司期间费用率，并基于谨慎性考虑，销售费用率和管理费用率略高于报告期的母公司期间费用率，研发费用率接近 2019 年度和 2020 年度。

（3）同类产品毛利率水平及同行业公司业务开展情况

报告期内，在业务领域与公司相似度较高的可比公司综合毛利率比较如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
冠昊生物	76.48%	72.53%	67.70%	72.52%
昊海生科	74.53%	74.93%	77.31%	78.54%
爱博医疗	83.80%	83.91%	85.69%	81.37%
平均值	78.27%	77.12%	76.90%	77.48%

欧普康视	76.49%	78.54%	78.41%	77.98%
公司产业化项目	73.38%			

本项目建成投产后可形成年产角膜塑形用硬性透气接触镜、镜特舒护理液、镜特舒湿润液、顺滑型镜特舒冲洗液和软镜。本次募投项目达产年毛利率为 73.38%，处于行业毛利率区间范围内，低于行业平均水平。因此，本项目毛利率水平具备谨慎性、合理性。

业务领域与公司相似度较高的可比公司业务开展情况如下：

公司	主营业务	主要产品	经营情况	与公司主营相关的募投项目名称
冠昊生物	专注于生物材料、细胞/干细胞、药业、以及先进医疗技术、产品业务领域，核心业务形成材料、细胞、药业三大业务板块和一个科技孵化平台	生物型硬脑（脊）膜补片、人工晶体等	报告期内，营业收入分别为 45,846.18 万元、43,788.65 万元、43,695.72 万元和 26,240.01 万元。 报告期内，净利润分别为 4,574.65 万元、-46,532.98 万元、4,659.49 万元和 4,022.45 万元。	-
昊海生科	应用生物医用材料技术和基因工程技术进行医疗器械和药品研发、生产和销售的高新技术企业，致力于通过技术创新及转化、国内外资源整合及规模化生产，为市场提供创新医疗产品，逐步实现相关医药产品的进口替代	眼科产品、医疗美容与创面护理产品、骨科关节腔粘弹补充剂产品、防粘连及止血产品等	报告期内，营业收入分别为 155,845.27 万元、160,433.39 万元、133,242.70 万元和 85,122.83 万元。 报告期内，净利润分别为 41,454.04 万元、37,077.88 万元、23,007.01 万元和 23,102.28 万元。	-
爱博医疗	专注于眼科医疗器械的自主研发、生产、销售及相关服务	人工晶状体、角膜塑形镜等	报告期内，营业收入分别为 12,697.28 万元、19,519.75 万元、27,304.87 万元和 20,628.75 万元。其中 2019 年度、2020 年度角膜塑形镜收入分别为 711.88 万元和 4,126.04 万元。 报告期内，净利润分别为 2,031.08 万元、6,668.51 万元、9,655.83 万元和 9,090.40 万元。	爱博医疗首次公开发行时，编制募投项目“眼科透镜和配套产品的产能扩大及自动化提升项目”。其中：新增角膜塑形镜产能 50 万片/年
欧普康视	专业从事硬性角膜接触镜及护理产品的设计、研发、生产和销售，并提供	角膜塑形镜、普通角膜接触镜、护理产	报告期内，营业收入分别为 45,841.98 万元、64,690.37 万元、87,066.36 万元和	本次募投产业化项目达产后形成年产角膜塑形用硬性透

技术支持与培训服务的综合服务商	品、医疗服务、普通框架镜及其他等	57,013.77 万元。 报告期内，净利润分别为 21,624.30 万元、30,688.93 万元、43,332.10 万元和 26,701.75 万元。	气接触镜 80 万片、镜特舒护理液 200 万瓶、镜特舒湿润液 240 万瓶、顺滑型镜特舒冲洗液 400 万瓶、软镜 800 万片
-----------------	------------------	--	---

目前，国内获批生产的角膜塑形镜厂家有三家，包括欧普康视、爱博医疗和亨泰光学（台湾）。其中，爱博医疗于 2020 年 7 月上市，根据该公司招股说明书，角膜塑形镜现有产能 11 万片/年，首发募投项目新增角膜塑形镜产能 50 万片/年。

综上，结合公司产品价格变化、成本费用变化情况、同类产品毛利率水平及同行业公司业务开展情况，本募投项目效益测算谨慎、合理。

（三）补充披露风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“（四）募投项目效益预期无法实现的风险”中进行了补充披露，具体如下：

“本次接触镜和配套产品产业化项目达产后经预测可实现年均销售收入 84,360 万元，年均利润总额 50,395.91 万元，具有良好的经济效益。公司已在产品价格变化、成本费用变化情况、同类产品毛利率水平及同行业公司业务开展情况等方面对效益预测的谨慎性和合理性进行了论证分析。

近年来，随着我国青少年学习负担的加重，电子设备的迅速发展，屈光不正的患病率呈现逐年升高的趋势，已成为社会日益关注的焦点问题。近视带来的视力减退影响青少年的身心健康发展，影响到学习、工作和生活质量。同时，对于青少年而言，近视的进行性发展更值得关注。由于我国近视群体基数较大且低龄化、重度化程度逐步加深，随着青少年近视率的提高与视力改善需求的增加，我国角膜塑形镜市场渗透率将呈现快速增长趋势，未来角膜塑形镜市场空间十分广阔。

公司是一家专业于眼健康和近视防控技术与服务的高新技术企业，专注眼视光产品及相关配套产品的研发、生产、销售，目前主要产品是角膜塑形镜及

其护理产品，其核心产品角膜塑形镜的需求处于上升通道中，角膜塑形镜毛利率较高并保持稳定。

目前，国内获批生产的角膜塑形镜厂家有三家，包括欧普康视、爱博医疗和亨泰光学（台湾）。其中，爱博医疗于 2020 年 7 月上市，根据该公司招股说明书，角膜塑形镜现有产能 11 万片/年，首发募投项目新增角膜塑形镜产能 50 万片/年，同行业公司有较大的产能扩张。

尽管公司基于现有产品价格变化、成本费用变化情况、同类产品毛利率水平及同行业公司业务开展情况等方面对效益预测的谨慎性和合理性进行了论证分析，但若项目的实施因工程设计和管理等因素出现延迟，或者因宏观经济、产业政策和市场环境等发生重大变化而影响项目建设进度或项目经营效益，则募集资金投资项目可能存在无法为公司带来预期经济效益的风险。”

九、量化说明未来募投项目转固新增的折旧摊销是否对公司未来经营业绩造成重大不利影响

根据可行性研究报告，预计本次募投产业化项目新增折旧和摊销额合计 28,041.60 万元，按 12 年折旧和摊销，其中建设期 2 年，运营期 10 年。根据具体投入使用计划，运营期第 3 至 7 年摊销金额为 5,026.53 万元，第 8-12 年摊销金额为 581.79 万元。从公司实际经营情况出发，综合本次募投产业化项目、本次募投服务终端项目和公司既有资产状况，分析未来新增折旧和摊销对公司经营业绩的影响，现作出以下假设：

①假定本次募投项目均从 2022 年初开始实际实施，以方便计算；

②假定欧普康视现有资产折旧及摊销金额相比 2020 年度保持不变；

③考虑到 2018 年-2020 年，欧普康视年利润总额分别为 24,590.28 万元、33,388.81 万元和 46,206.94 万元，年复合增长率为 37.08%。截至 2021 年 3 月 31 日，发行人硬性角膜接触镜产能利用率为 91.90%，护理产品产能利用率为 92.60%，产销率也仍有一定提升空间，随着公司产能利用率和产销率的进一步提升，保守估计，公司利润总额可在未来两年较 2020 年分别提升 10%；

④根据可行性研究报告测算本次募投服务终端项目未来 12 年的新增折旧与摊销数；

⑤根据可行性研究报告测算本次募投产业化项目未来 12 年的新增折旧与摊销数、新增利润总额。

上述因素均为基于公司报告期内实际经营情况和本次募投项目可行性研究报告做出的理想预测，并不构成公司及保荐人对公司未来经营业绩的盈利预测，相关测算仅用于本审核问询函的回复，最终项目建设将根据公司实际情况合理安排。

结合上述因素，假定本次募投项目均顺利实施，未来公司新增折旧与摊销金额和公司利润总额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020	2021(E)	2022(E)	2023(E)	2024(E)	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)	2030(E)	2031(E)	2032(E)	2033(E)
现有业务利润总额①	46,206.94	50,827.63	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40	55,910.40
本次募投产业化项目新增利润总额②	-	-	-	-	11,808.21	20,880.43	31,009.70	41,238.56	42,826.21	49,471.44	50,395.91	50,395.91	50,395.91	50,395.91
利润总额合计③=①+②	46,206.94	50,827.63	55,910.40	55,910.40	67,718.61	76,790.83	86,920.10	97,148.96	98,736.61	105,381.84	106,306.31	106,306.31	106,306.31	106,306.31
现有资产折旧与摊销总额④	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85	3,590.85
本次募投产业化项目新增折旧与摊销额⑤	-	-	-	-	5,026.53	5,026.53	5,026.53	5,026.53	5,026.53	581.79	581.79	581.79	581.79	581.79
本次募投服务终端项目新增折旧与摊销额⑥	-	-	-	7,503.53	15,007.05	22,510.59	27,050.91	31,591.24	24,087.71	16,584.19	9,080.65	4,540.33	0.00	0.00
折旧与摊销合计⑦=④+⑤+⑥	3,590.85	3,590.85	3,590.85	11,094.38	23,624.43	31,127.97	35,668.29	40,208.62	32,705.09	20,756.83	13,253.29	8,712.97	4,172.64	4,172.64
产业化项目折旧与摊销占利润总额合计的比例⑧=⑤/③	-	-	-	-	7.42%	6.55%	5.78%	5.17%	5.09%	0.55%	0.55%	0.55%	0.55%	0.55%
折旧与摊销合计占利润总额合计的比例⑨=⑦/③	7.77%	7.06%	6.42%	19.84%	34.89%	40.54%	41.04%	41.39%	33.12%	19.70%	12.47%	8.20%	3.93%	3.93%

依上表测算结果可知，自 2022 年起计算的的未来 12 年，公司本次募投的产业化项目折旧与摊销占利润总额的比例较低，且成逐年下降趋势，最高为第 3 年（2024 年）的 7.42%，自第 8 年起保持不变，均为 0.55%。同时，从产业化项目自身来看，随着项目各产品生产线的逐渐投产，产能逐渐释放，该项目利润总额呈稳步上升趋势。

综上，本次募投产业化项目转固新增的折旧摊销对公司未来经营业绩无重大不利影响。

公司已在募集说明书“重大事项提示”及“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“（四）本次募投项目折旧与摊销风险”中进行了补充披露，具体参见本反馈回复“问题 5”之“四、（四）补充风险披露”相关内容。

十、最近三年募集资金实际用于补充流动资金的金额，是否超过当次募集资金总额的 30%

公司前次募集资金总额为 40,477.00 万元，用于年产 40 万片角膜塑形镜及配套件系列产品项目、工程技术及培训中心建设项目、营销服务网络建设项目；2019 年 4 月，公司对年产 40 万片角膜塑形镜及配套件系列产品项目、工程技术及培训中心建设项目进行结项并将结余资金永久补充流动资金，金额为用于公司日常生产经营活动；2020 年 4 月，公司对营销服务网络建设项目进行结项并将结余资金永久补充流动资金，用于公司日常生产经营活动。具体结余资金及使用情况如下：

1、年产 40 万片角膜塑形镜及配套件系列产品项目

单位：万元

序号	项目名称	估算投资	累计支付募集资金	节余募集资金本金
1	建筑工程费用	8,743.00	6,760.64	1,982.36
2	设备购置费	3,070.51	1,783.93	1,286.58
3	设备安装费	65.93	18.12	47.81
4	其他费用	1,025.32	155.07	870.25
5	基本预备费	645.24	108.30	536.94
6	流动资金	1,200.00	0.00	1,200.00
合计		14,750.00	8,826.06	5,923.94

公司前次年产 40 万片角膜塑形镜及配套件系列产品项目结余募集资金本金为 5,923.94 万元，募集资金利息收入及现金管理收益为 604.55 万元，合计结余 6,528.49 万元，上述结余资金永久补充流动资金；本项目累计支付募集资金中，用于非资本性支出合计金额为 263.37 万元（含其他费用、基本预备费、流动资金）。综上，本项目合计用于补充流动资金金额为 6,791.86 万元。

2、工程技术及培训中心建设项目

单位：万元

序号	项目名称	估算投资	累计支付募集资金	节余募集资金本金
1	建筑工程费用	3,379.50	1,465.12	1,914.38
2	设备购置费	1,770.05	446.02	1,324.03
3	设备安装费	12.29	0.00	12.29
4	其他费用	152.45	14.67	137.78
5	基本预备费	265.71	109.27	156.44
合计		5,580.00	2,035.08	3,544.92

公司前次工程技术及培训中心建设项目结余募集资金本金为 3,544.92 万元，募集资金利息收入及现金管理收益为 316.01 万元，合计结余 3,860.93 万元，上述结余资金永久补充流动资金；本项目累计支付募集资金中，用于非资本性支出合计金额为 123.94 万元（含其他费用、基本预备费）。综上，本项目合计用于补充流动资金金额为 3,984.87 万元。

3、营销服务网络建设项目

单位：万元

序号	项目名称	估算投资	累计支付募集资金	节余募集资金本金
1	区域技术中心装修费用	525.00	207.26	4,322.02
2	社区服务中心装修费用	2,100.00	2,321.78	
3	区域技术中心设备购置费	2,450.00	357.27	
4	社区服务中心设备购置费	4,550.00	1,185.15	
5	股权转让款	-	1,689.89	
6	流动资金及其他	5,991.00	5,532.64	
合计		15,616.00	11,293.98	4,322.02

公司前次营销服务网络建设项目结余募集资金本金为 4,322.02 万元，募集资金利息收入及现金管理收益为 1,075.18 万元，合计结余 5,397.20 万元，上述结余资金永久补充流动资金；本项目累计支付募集资金中，用于非资本性支出合计金额为 5,532.64 万元（含流动资金及其他）。综上，本项目合计用于补充流动资金金额为 10,929.84 万元。

根据上述统计，公司前次募集资金中结余募集资金用于补充流动资金的金额合计为 15,786.62 万元（含利息 1,995.74 万元），累计支出中用于非资本性支出合计金额为 5,919.95 万元，合计用于补充流动资金的金额为 21,706.57 万元，超出前次募集资金总额的 30%，超出部分为 9,563.47 万元。

2021 年 8 月 23 日，公司召开第三届董事会第十五次会议，对公司 2021 年度向特定对象发行股票方案进行调整，将本次发行募集资金总额调减 9,563.47 万元，调整后募集资金总额不超过 210,064.53 万元，其中社区化眼视光服务终端建设项目募集资金使用金额由 177,868.00 万元调减为 168,304.53 万元。

【核查情况】

一、保荐机构核查情况

（一）核查过程

1、查阅了发行人本次非公开发行募集资金的可行性报告、了解募投项目相关的投资安排、测算依据、测算过程等情况；

2、查阅并取得了发行人房产的产权证书、出租房产及租入房产的相关协议，查阅发行人员工花名册、实地查看了发行人现有办公及生产场地使用情况；

3、访谈发行人相关人员，了解发行人办公及生产使用面积及人员配备情况；

4、获取与募投项目相关的土地使用权及附着物转让协议，查看相关条款；查询前述土地使用权的不动产登记信息，了解是否存在抵押、质押的情形；取得上述地块不动产权证书。

5、访谈发行人相关人员，了解发行人募投项目当前的实施进展和资金使用

情况，以及未来使用计划；

6、查阅《医疗器械注册管理办法》《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械分类目录》等相关规定、获取发行人相关产品的《医疗器械注册证》、《医疗器械生产许可证》等资质文件；

7、查阅发行人前次募投项目资金使用的相关公告文件，就前次募集资金拟投资金额与实际投资额的差异原因与企业相关人员进行访谈；

8、查阅了发行人本次非公开发行募集资金的可行性报告、了解募投项目相关的投资安排、设备明细等情况；

9、了解发行人产能测算方式，获取报告期内的审计报告、定期报告，查阅同行业可比公司的定期报告、募集说明书等，就发行人在手订单或意向性订单、未来市场需求、现有竞争格局、发行人的竞争优势等有公司相关人员进行沟通，查阅相关政策性文件及发展规划文件，分析发行人对募投项目新增产能的消化能力；

10、取得并复核发行人本次募投项目效益测算相关假设条件、参数设定及测算过程，并结合募投项目实施主体历史毛利率水平等因素，分析本次募投项目效益测算的合理性与谨慎性；

11、针对发行人未来募投项目转固新增的折旧摊销的影响，分析了相关假设的合理性，并复核了计算过程；

12、查阅前次募集资金结项报告，《前次募集资金使用情况鉴证报告》、公司董事会、监事会及股东大会相关会议资料、公司披露的其他相关公告文件等，了解发行人最近三年募集资金实际用于补充流动资金的金额及其原因，并测算是否超过当次募集资金总额的30%等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已补充说明产业化项目投资数额的测算依据和测算过程，测算依据和测算过程合理；

2、发行人已结合产业化项目实施地点、现有生产场地使用情况、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地、人均生产用地等，建筑工程费用和设备购置费具有必要性和合理性；

3、公司已取得募投项目用地的《不动产权证书》，产业化项目用地已落实，不存在土地使用权尚未取得情形；

4、发行人已完成产业化项目可行性研究报告的编制，完成了项目的选址，与出让方签订了募投项目相关土地使用权及附着物转让协议，并支付了部分价款，本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金；

5、产业化项目涉及新产品，相关产品投产及上市尚需取得的许可、注册证件等预计不存在实质性障碍，发行人产业化项目的实施不存在较大的不确定性；

6、发行人前次募投项目产能与投资额情况与本次产业化项目产能与投资额具有匹配性，设备投入大幅增长具有合理性；

7、发行人近年来硬性角膜接触镜及护理产品销售情况良好，我国角膜接触镜市场空间广阔，预计未来具有足够市场空间消化发行人本次募投项目新增的硬性角膜接触镜等产品产能，产能闲置的风险较低；

8、结合发行人产品价格变化、成本费用变化情况、同类产品毛利率水平及同行业公司业务开展情况等相关信息，本募投项目效益测算谨慎、合理；

9、未来募投项目转固新增的折旧摊销不会对发行人经营业绩造成重大不利影响；

10、发行人最近三年募集资金实际用于补充流动资金的金额，超过当次募集资金总额的30%，超出部分已在本次募集资金总额中予以扣除。

二、会计师核查情况

（一）核查过程

1、查阅了发行人本次非公开发行募集资金的可行性报告、了解募投项目相关的投资安排、测算依据、测算过程等情况；

2、查阅并取得了发行人房产的产权证书、出租房产及租入房产的相关协议，查阅发行人员工花名册、实地查看了发行人现有办公及生产场地使用情况；

3、访谈发行人相关人员，了解发行人办公及生产使用面积及人员配备情况；

4、访谈发行人相关人员，了解发行人募投项目当前的实施进展和资金使用情况，以及未来使用计划；

5、查阅前次募投项目资金使用的相关公告文件，就前次募集资金拟投资金额与实际投资额的差异原因与企业相关人员进行访谈；

6、查阅了发行人本次非公开发行募集资金的可行性报告、了解募投项目相关的投资安排、设备明细等情况；

7、取得并复核本次募投项目效益测算相关假设条件、参数设定及测算过程，并结合募投项目实施主体历史毛利率水平等因素，分析本次募投项目效益测算的合理性与谨慎性；

8、针对未来募投项目转固新增的折旧摊销的影响，复核了相关假设的合理性，并对相关过程予以重新计算；

9、了解公司最近三年募集资金实际用于补充流动资金的金额及其原因，并测算是否超过当次募集资金总额的30%等。

（二）核查意见

经核查，发行人会计师认为：

1、发行人已补充说明产业化项目投资数额的测算依据和测算过程，测算依据和测算过程合理；

2、发行人已结合产业化项目实施地点、现有生产场地使用情况、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地、人均生产用地等，建筑工程费用和设备购置费具有必要性和合理性；

3、发行人已完成产业化项目可行性研究报告的编制，完成了项目的选址，与出让方签订了募投项目相关土地使用权及附着物转让协议，并支付了部分价款，本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金；

4、发行人前次募投项目产能与投资额情况与本次产业化项目产能与投资额具有匹配性，设备投入大幅增长具有合理性；

5、结合发行人产品价格变化、成本费用变化情况、同类产品毛利率水平及同行业公司业务开展情况等相关信息，本募投项目效益测算谨慎、合理；

6、未来募投项目转固新增的折旧摊销不会对发行人经营业绩造成重大不利

影响；

7、发行人最近三年募集资金实际用于补充流动资金的金额，超过当次募集资金总额的30%，超出部分已在本次募集资金总额中予以扣除。

三、律师核查情况

（一）核查过程

1、获取与募投项目相关的土地使用权及附着物转让协议，查看相关条款；查询前述土地使用权的不动产登记信息，了解是否存在抵押、质押的情形；

2、查阅《医疗器械注册管理办法》《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械分类目录》等相关规定、获取公司相关产品的《医疗器械注册证》、《医疗器械生产许可证》等资质文件；

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、公司已取得募投项目用地的《不动产权证书》，产业化项目用地已落实，不存在土地使用权尚未取得情形；

2、产业化项目涉及新产品，相关产品投产及上市尚需取得的许可、注册证件等预计不存在实质性障碍，发行人产业化项目的实施不存在较大的不确定性。

问题 7.

截至 2021 年 3 月末，公司持有交易性金融资产 66,561.66 万元，其中 3.70 亿元理财产品认定为财务性投资；持有长期股权投资 10,657.63 万元，主要为对合营联营企业的投资；持有其他流动资产 40,262.73 万元，其他非流动资产 2,501.56 万元，其他应收款 3,245.76 万元，其他权益工具投资金额 1,975.38 万元。

请发行人补充说明：（1）涉及财务性投资的各科目明细情况、公司购买理财产品的明细情况；（2）公司股权投资的明细情况，结合投资公司的业务模式、具体产品与公司主营业务的联系和业务协同关系，说明其是否属于围绕现有主营业务产业链直接上下游的投资，未认定为财务性投资是否符合《创业板

上市公司证券发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）相关规定；（3）自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《审核问答》的相关要求；（4）结合公司主营业务核实最近一期末财务性投资是否有遗漏情形，并将财务性投资总额与本次募集资金、净资产规模对比说明本次募集资金的必要性和合理性。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

【说明】

一、涉及财务性投资的各科目明细情况、公司购买理财产品的明细情况

（一）涉及财务性投资的各科目明细情况

截至 2021 年 6 月 30 日，公司可能涉及财务性投资的科目明细列示如下：

单位：万元

序号	科目	2021. 6. 30 账面价值
1	交易性金融资产	26,807.10
2	其他应收款	2,382.90
3	其他流动资产	49,539.50
4	长期股权投资	14,591.28
5	其他权益工具投资	1,972.88
6	其他非流动资产	2,708.39

1、交易性金融资产

截至 2021 年 6 月 30 日，公司交易性金融资产具体明细如下：

单位：万元

序号	主体类型	持有主体	产品名称	金额 ^{注1}	利率/预期收益率	购买日	目前状态
1	控股子公司	福州市闽侯县康视医疗器械有限公司	交通银行蕴通财富活期型结构性存款众享款（价格结构型）	10.00	0.88-1.90%	2020.4.10	存续
2		昆明视康眼科诊所有限公司	中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品-1	112.00	2%-2.7%	2020.6.22	已兑付
3		福州市闽侯县康视医疗器械有限公司	交通银行蕴通财富活期型结构性存款众享款（价格结构型）	10.00	0.88-1.90%	2020.9.25	存续
4		福清康视眼科诊所有限公司	交通银行“蕴通财富”7 天周期型结构性存款	50.00	1.35%-2.05%	2020.11.9	存续
5		青岛泽嘉生物技术有限公司	青岛农商银行理财之悦享添利 NOE001	387.98	3.82%	2020.12.3	存续
6		青岛泽嘉生物技术有限公司	青岛农商银行理财之悦享添利 NOE001	370.00	3.82%	2020.12.4	存续
7		福州台江博视医疗器械有限公司	交通银行“蕴通财富”7 天周期型结构性存款	100.00	1.35%-2.05%	2021.2.8	已兑付
8		福州台江瑞视眼科诊所有限公司	交通银行“蕴通财富”7 天周期型结构性存款	74.00	1.35%-2.05%	2021.2.8	已兑付
9		安徽医科大学康视眼科医院有限公司	金雪球添利快线净值型理财产品	20.00	3.01%	2021.3.30	存续
10		淄博亮睛医疗器械有限公司	兴业银行企业金融人民币结构性存款产品	200.00	1.5%或 2.85%或 3.08%	2021.4.7	已兑付
11		淄博亮睛医疗器械有限公司	兴业银行企业金融人民币结构性存款产品	200.00	1.5%或 2.85%或 3.08%	2021.4.8	已兑付
12		淄博亮睛医疗器械有限公司	兴业银行企业金融人民币结构性存款产品	100.00	1.5%或 2.85%或 3.08%	2021.4.9	已兑付
13		福州欧普康视医疗器械有限公司	交通银行“蕴通财富”7 天周期型结构性存款协议	100.00	1.35%-2.05%	2021.4.28	已兑付

14		福州欧普康视医疗器械有限公司	交通银行“蕴通财富”7 天周期型结构性存款协议	130.00	1.35%-2.05%	2021.4.28	已兑付
15		青岛合丰宜商贸有限公司	兴业银行添利 3 号净值型理财产品	1.00	3.11%	2021.5.17	存续
16		福清康视眼科诊所有限公司	交通银行“蕴通财富”7 天周期型结构性存款协	50.00	1.35%-2.05%	2021.6.28	存续
17		福州市长乐区欧普康视医疗器械有限公司	交通银行“蕴通财富”7 天周期型结构性存款协	50.00	1.35%-2.05%	2021.6.28	存续
18	母公司	欧普康视	金雪球添利快线净值型理财产品	3,700.00	2.82%	2021.6.15	存续
19		欧普康视	石家庄市建投能源应收债权权益-富盈 1 号	909.41	9.60% ^{注 2}	2020.5.20	存续
20		欧普康视	广西百色开发投资集团有限公司 4 号债权	1,000.00	9.80% ^{注 3}	2020.5.21	已兑付
21		欧普康视	菏泽市恒泽城市投资开发有限公司债权计划	1,500.00	9.50% ^{注 4}	2020.6.12	存续
22		欧普康视	平顶山文化产业投资 2020 年(1)号债权	1,000.00	10.00% ^{注 5}	2020.6.11	存续
23		欧普康视	常宁稳盈定向融资计划	1,500.00	9.50%	2020.6.16	存续
24		欧普康视	安阳市政债权转让计划一期	1,000.00	10.00%	2020.6.19	存续
25		欧普康视	湖北大冶水务 2020 年债权计划	1,500.00	8.50%	2020.7.2	已兑付
26		欧普康视	丽江清洁载能 2020 债权资产 2 号	1,500.00	9.80%	2020.7.2	已兑付
27		欧普康视	山东枣庄市薛城区城市建设综合开发公司资产收益权产品	1,000.00	9.50%	2020.7.3	已兑付
28		欧普康视	连云港祥云投资有限公司挂牌融资产品	1,000.00	9.50%	2020.7.16	已兑付

29		欧普康视	内江人和国有资产经营有限责任公司挂牌融资项目	1,000.00	9.00%	2020.7.16	已兑付
30		欧普康视	开封祥符国投公司应收帐款 1 号债权融资计划	1,500.00	9.50%	2020.7.16	已兑付
31		欧普康视	2020 南阳鸭河工投债权融资计划	1,500.00	8.00%	2020.7.20	已兑付
32		欧普康视	洛阳金隅城集团有限公司 2020 年非公开发行定向融资产品 1 号	2,000.00	9.00%	2020.7.22	已兑付
33		欧普康视	昌邑市昌盛建设投资有限公司债权转让计划	1,500.00	10.00%	2020.9.11	已兑付
34		欧普康视	2020 年大冶城投应收账款 1 号	1,500.00	8.80%	2020.9.11	已兑付
合计				26,574.39		-	

注 1：上表中交易性金融资产未包含根据利率测算的公允价值变动；

注 2：双方签订补充展期协议约定自 2021 年 5 月 19 日起，后续利率按照 15.40%年化利率执行；

注 3：双方签订补充展期协议约定自 2021 年 5 月 20 日起，后续利率按照 10.30%年化利率执行，已于 2021 年 7 月 30 日完成兑付；

注 4：双方签订补充展期协议约定自 2021 年 6 月 11 日起，后续利率按照 10.95%年化利率执行；

注 5：双方签订补充展期协议约定自 2021 年 6 月 10 日起，后续利率按照 12.00%年化利率执行。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司交易性金融资产主要为银行结构性存款、债权融资计划等理财产品。公司购买的银行结构性存款均为在充分满足流动性的前提下进行的现金管理，系公司正常经营过程中为了提升流动资金收益的资金管理行为，不属于购买收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

上述第19-34项为公司购买的债权融资计划等理财产品，系为提高资金使用效率，增加公司资金收益，在不影响公司正常生产经营的情况下，经公司董事会决议、股东大会审议，同意公司在批准额度范围内购买的理财产品。出于谨慎考虑，将其认定为财务性投资，截至2021年6月30日，合计金额为20,909.41万元，截至本回复报告出具日，余额为**5,909.41万元**。

上述第 19-24 项理财产品自本次发行相关董事会决议日前六个月（即 2020 年 11 月 7 日）起至今，曾发生过展期，其中广西百色开发投资集团有限公司 4 号债权已于 2021 年 7 月 30 日完成兑付，其余五项理财产品尚未兑付，尚未兑付合计金额为 5,909.41 万元，公司出于谨慎考虑，将其从本次募集资金总额中予以扣减。

2021 年 9 月 14 日，公司召开第三届董事会第十六次会议，对公司 2021 年度向特定对象发行股票方案进行调整，将本次发行募集资金总额调减 5,909.41 万元，调整后募集资金总额不超过 204,155.12 万元，其中社区化眼视光服务终端建设项目募集资金使用金额由 168,304.53 万元调减为 162,395.12 万元。

2、其他应收款

截至 2021 年 6 月 30 日，公司其他应收款主要为押金保证金和股权转让款，其中股权转让款主要系应收黄广禄 703.52 万元的股权转让款，黄广禄为公司控股子公司宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司的少数股东，通过宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司间接持有宣城康视眼科医院有限公司部分股权，2021 年 5 月，黄广禄受让宣城市欧普康视百秀医疗器械有限公司持有的宣城康视眼科医院有限公司 26.2379%股权，成为宣城康视眼科医院有限公司直接股东，由此形成了应收股权转让款。截至 2021 年 3 月末，公司其他应收款中应收合肥众沃仪器技术有限公司 1,658.37 万元系转让全资子公司合肥班固智能科技有限公司形成的股权转让款，上述款项已收回。合肥众沃仪器技术有限公司

是一家专业从事仪器设计、制造、销售和技术服务为一体的高新技术企业，与公司不存在关联关系。

公司其他应收款不属于“类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等”财务性投资。

3、其他流动资产

截至 2021 年 6 月 30 日，公司其他流动资产主要为券商收益凭证、应交税费等，其中券商收益凭证如下：

单位：万元

序号	持有主体	产品名称	产品类型	期限(天)	金额	风险等级	年化收益	购买日	目前状态
1	欧普康视	联储证券储金 1 号 167 期收益凭证	本金保障固定收益型	181	2,900.00	R1	4.10%	2021.1.4	已兑付
2	欧普康视	联储证券储金 1 号 174 期收益凭证	本金保障固定收益型	179	8,000.00	R1	3.90%	2021.1.13	已兑付
3	欧普康视	联储证券储金 1 号 175 期收益凭证	本金保障固定收益型	186	10,000.00	R1	3.90%	2021.1.13	已兑付
4	欧普康视	联储证券储益 1 号 106 期收益凭证	本金保障固定收益型	184	800.00	R1	4.10%	2021.1.15	已兑付
5	欧普康视	联储证券储金 1 号 176 期收益凭证	本金保障固定收益型	179	9,000.00	R1	3.90%	2021.1.20	已兑付
6	欧普康视	联储证券储金 1 号 189 期收益凭证	本金保障固定收益型	91	900.00	R1	3.90%	2021.4.8	已兑付
7	欧普康视	联储证券储金 1 号 190 期收益凭证	本金保障固定收益型	89	950.00	R1	3.90%	2021.4.26	已兑付
8	欧普康视	联储证券储金 1 号 194 期收益凭证	本金保障固定收益型	96	2,000.00	R1	3.80%	2021.5.17	存续
9	欧普康视	联储证券储金 1 号 196 期收益凭证	本金保障固定收益型	89	5,000.00	R1	3.80%	2021.5.31	存续
10	欧普康视	联储证券储信 1 号 206 期收益凭证	本金保障固定收益型	32	100.00	R1	3.60%	2021.6.1	已兑付
11	欧普康视	联储证券储丰 1 号 162 期收益凭证	本金保障固定收益型	60	600.00	R1	3.65%	2021.6.2	已兑付
12	欧普康视	联储证券储金 1 号 199 期收益凭证	本金保障固定收益型	87	1,950.00	R1	3.80%	2021.6.9	已兑付
13	欧普康视	联储证券储金 1 号 200 期收益凭证	本金保障固定收益型	94	100.00	R1	3.80%	2021.6.23	存续
14	欧普康视投资有限公司	联储证券储益 1 号 112 期收益凭证	本金保障固定收益型	182	2,000.00	R1	3.90%	2021.6.25	存续
15	欧普康视投资有限公司	联储证券储金 1 号 201 期收益凭证	本金保障固定收益型	89	4,500.00	R1	3.80%	2021.6.28	存续

合计	-	48,800.00	-	
----	---	-----------	---	--

如上表所示，公司上述理财产品均为本金保障固定收益型的券商收益凭证，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

4、长期股权投资

公司成立以来，围绕未来战略规划和主营业务方向，陆续投资参股了一些合营企业、联营企业，截至2021年6月30日，公司长期股权投资具体情况如下：

单位：万元

序号	被投资单位	投资时点	账面价值	持股比例(%)	投资背景及原因	投资期限	备注
1	黄冈视佳医眼科诊所有限公司	2019.10.17	35.83	20	终端投资	长期	终端投资
2	宜昌秭归视佳医眼科诊所有限公司	2019.12.23	40.22	20	终端投资	长期	终端投资
3	合肥佳瞳欧普眼视光科技有限公司	2020.3.30	28.60	20	终端投资	长期	终端投资
4	来安县康视健康科技有限公司	2020.4.2	73.12	40	终端投资	长期	终端投资
5	湛江欢瞳欧普眼视光诊所有限公司	2020.5.1	50.27	28.57	终端投资	长期	终端投资
6	欧普康视眼科门诊部（厦门）有限责任公司	2020.5.15	53.27	46	终端投资	长期	终端投资
7	天津欧普华视医疗科技有限公司	2020.8.7	95.31	49	终端投资	长期	终端投资
8	武汉南湖视佳医眼科诊所有限公司	2020.11.13	47.15	20	终端投资	长期	终端投资
9	苏州梦视佳眼科有限公司	2020.11.24	37.38	36	终端投资	长期	终端投资
10	欧普康视（厦门）视光科技有限公司	2020.12.16	132.99	30	终端投资	长期	终端投资
11	莆田市欧普康视医疗科技有限公司	2020.12.29	9.50	40	终端投资	长期	终端投资
12	武汉常青视佳医眼科诊所有限公司	2021.6.15	-	20	终端投资	长期	终端投资
13	天津欧普美康医疗管理有限公司	2021.6.25	-	30	终端投资	长期	终端投资
14	广州钜众医疗科技有限公司	2018.11.14	156.45	20	视光终端连锁运营软件研发企业，公司发展需要	长期	新产品、新技术投资
15	安徽博奥医学基因检测有限公司	2018.11.20	209.05	19	眼视光等相关基因检测服务企业，公司在眼科基因方面进行探	长期	新产品、新技术投资

					索		
16	合肥科飞视觉科技有限公司	2019.3.29	781.74	30	视功能训练产品研发、生产企业，与公司战略协同	长期	新产品、新技术投资
17	杭州目乐医疗科技股份有限公司	2019.5.20	4,387.19	20	眼科诊查设备研发、生产企业，与公司战略协同	长期	新产品、新技术投资
18	广东视明科技发展有限公司	2019.12.30	83.86	30	视觉训练产品研发、生产企业，与公司战略协同	长期	新产品、新技术投资
19	深圳聪明目智能科技有限公司	2020.1.16	281.19	20	视力保护智能产品研发、生产企业，与公司战略协同	长期	新产品、新技术投资
20	合肥欧视谛医疗科技有限公司	2020.4.7	49.29	40.0012	眼科诊查设备研发、生产企业，与公司战略协同	长期	新产品、新技术投资
21	苏州爱维视医疗科技有限公司	2020.10.19	121.02	30	眼科诊查设备研发、生产企业，与公司战略协同	长期	新产品、新技术投资
22	合肥中合欧普医疗健康产业基金合伙企业（有限合伙）	2020.7.17	7,917.83	66.45	产业基金，配合公司发展战略	基金存续期间为 7 年	-
23	合肥中投中财欧普投资管理合伙企业（有限合伙）	2020.7.17	-	45	产业基金，配合公司发展战略	10 年	-
小计			14,591.28	-	-	-	-

如上表所示，公司投资参股的合营企业、联营企业中，均系为了满足战略发展需要，符合公司主营业务及战略发展方向，属于战略性产业投资，且不属于“类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等”财务性投资的类型，故不属于财务性投资。

5、其他权益工具投资

截至 2021 年 6 月 30 日，公司其他权益工具投资的具体情况如下：

单位：万元

序号	被投资单位	投资时点	账面价值	持股比例（%）	投资背景及原因	投资期限
1	广州卫视博生物科技有限公司	2016/9/12	752.88	8.76	眼科创新医疗器械产品，与公司战略协同	长期
2	深圳市康康网络技术有限公司	2019/1/16	1,200.00	12.00	近视防控灯具产品，与公司产业协同	长期

3	马鞍山明眸善睐企业管理合伙企业（普通合伙）	2019/6/1	20.00	8.75	员工持股平台，用于终端投资	长期
小计			1,972.88	-	-	-

如上表所示，公司投资参股的上述企业均为眼视光产品及相关配套产品的研发、生产、销售企业，与公司具有协同效应，符合公司主营业务发展方向。

其中，马鞍山明眸善睐企业管理合伙企业（普通合伙）（以下简称“马鞍山明眸善睐”）系马鞍山康视眼科医院有限公司的员工持股平台，马鞍山康视眼科医院有限公司系欧普康视控制的孙公司，股权结构为马鞍山梦戴维医疗科技有限公司持股80%，马鞍山明眸善睐持股20%。马鞍山明眸善睐的设立目的即为向马鞍山康视眼科医院有限公司进行股权投资，截至目前，马鞍山明眸善睐全体合伙人认缴出资额400万元，实缴出资额325万元。

综上，公司上述投资的目的均属于围绕发行人现有主营业务产业链上下游的投资，不属于《审核问答》规定的财务性投资。

6、其他非流动资产

截至2021年6月30日，公司其他非流动资产为预付长期资产购置款等，不属于财务性投资。

（二）公司购买理财产品的明细情况

公司涉及购买理财产品的科目为交易性金融资产及其他流动资产，其具体明细参见本问题回复之“（一）涉及财务性投资的各科目明细情况”之“1、交易性金融资产”和“3、其他流动资产”之相关内容。

二、公司股权投资的明细情况，结合投资公司的业务模式、具体产品与公司主营业务的联系和业务协同关系，说明其是否属于围绕现有主营业务产业链直接上下游的投资，未认定为财务性投资是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）相关规定

截至2021年6月30日，公司股权投资（包括长期股权投资及其他权益工具投资）的具体明细情况如下：

序号	被投资单位	业务模式及具体产品	公司持股比例/合伙份额（%）
1	黄冈视佳医眼科诊所有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	20

2	宜昌秭归视佳医眼科诊所有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	20
3	合肥佳瞳欧普眼视光科技有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	20
4	来安县康视健康科技有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	40
5	湛江欢瞳欧普眼视光诊所有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	28.57
6	欧普康视眼科门诊部（厦门）有限责任公司	眼视光终端产品的销售、服务	46
7	天津欧普华视医疗科技有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	49
8	武汉南湖视佳医眼科诊所有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	20
9	苏州梦视佳眼科有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	36
10	欧普康视（厦门）视光科技有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	30
11	莆田市欧普康视医疗科技有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	40
12	武汉常青视佳医眼科诊所有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	20
13	天津欧普美康医疗管理有限公司	眼视光终端产品的销售、服务	30
14	马鞍山明眸善睐企业管理合伙企业（普通合伙）	眼视光终端产品的销售、服务	8.75
15	广州钜众医疗科技有限公司	视光终端连锁运营软件研发	20
16	安徽博奥医学基因检测有限公司	提供眼视光等相关基因检测服务	19
17	合肥科飞视觉科技有限公司	研发、生产视觉训练产品	30
18	杭州目乐医疗科技股份有限公司	研发、生产眼科诊查设备	20
19	广东视明科技发展有限公司	研发、生产视觉训练产品	30
20	深圳聪明目智能科技有限公司	研发、生产视力保护智能产品	20
21	合肥欧视谛医疗科技有限公司	研发、生产眼科诊查设备	40
22	苏州爱维视医疗科技有限公司	研发、生产眼科诊查设备	30
23	广州卫视博生物科技有限公司	眼科创新医疗器械产品	8.76
24	深圳市康康网络技术有限公司	近视防控灯具产品	12.00
25	合肥中合欧普医疗健康产业基金合伙企业（有限合伙）	产业基金	66.45
26	合肥中投中财欧普投资管理合伙企业（有限合伙）	产业基金	45

上述被投资企业中：

第 1-14 项的被投企业为从事为眼视光产品的销售、服务终端企业，欧普康视投资该企业系为扩展销售渠道。因此，该等投资属于围绕现有主营业务产业链直接上下游的投资，不属于《审核问答》规定的财务性投资。

第 15-24 项的被投企业为从事眼视光相关产品的研发、生产企业，其中，

深圳市康康网络技术有限公司主要从事近视防控灯具产品的研发、销售，照明设计，健康用眼、视力检测咨询业务，其近视防控灯具产品能够通过光源调节达到护眼、缓解视疲劳的功效。上述企业所从事的业务与视力矫正和近视控制密切相关，与欧普康视现有业务具有明显的协同效应，因此，不属于《审核问答》规定的财务性投资。

第 25-26 项的被投资企业系欧普康视投资的产业投资基金，该等产业投资基金均不属于《审核问答》规定的财务性投资，具体分析如下：

1、根据合肥中合欧普医疗健康产业基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“中合基金”）的《合伙协议》等资料，中合基金的认缴出资额为 30,100 万元，合伙目的为：主要投资于高端眼科和眼视光项目、眼科医疗服务终端项目，同时关注具有较好的先进性和市场前景的创新型中小型医疗器械项目，助力主要合伙人在医疗大健康的产业布局。

截至 2021 年 6 月 30 日，中合基金合伙人共实缴出资 12,000 万元，投资了如下企业：

序号	公司名称	投资金额 (万元)	持股比例 (%)	投资背景及原因
1	合肥星眸生物科技有限公司	3,000	37.50%	眼科创新药研发企业，与公司战略协同
2	南京摩氧医疗科技有限公司	1,600	20.00%	制氧技术创新研发企业，公司消费医疗领域布局
3	北京缔佳医疗器械有限公司	4,000	8.33%	口腔隐形矫正企业，公司消费医疗领域布局
4	江苏璟泽生物医药有限公司	2,000	1.63%	眼科创新药等研发企业，与公司战略协同

如上表所示，合肥星眸生物科技有限公司、江苏璟泽生物医药有限公司系眼科创新药等研发企业，与发行人发展战略具有协同效应；南京摩氧医疗科技有限公司主要从事制氧技术的研发及应用，其制氧技术能够应用于眼部理疗、护理产品，缓解眼睛干涩、疲劳，促进眼部保健，公司通过中合基金投资该公司符合公司在消费医疗领域布局的发展战略；北京缔佳医疗器械有限公司系口腔隐形矫正企业，口腔器械和口腔诊疗是公司已经明确的未来业务拓展渠道之一，公司通过中合基金投资该公司扩展了公司在大健康领域的布局，符合公司战略发展方向。

2021年9月7日，中合基金根据其合伙人会议决议，出具承诺确认其将围绕欧普康视所在的眼科等大健康产业链及其上下游而开展投资业务。

综上，上述企业均属于欧普康视发展、布局的大健康产业，符合公司在定期报告中已明确规划的业务拓展方向。中合基金已经出具承诺，确认其将围绕欧普康视所在的眼科等大健康产业链及其上下游而开展投资业务，因此，欧普康视对中合基金的投资不属于财务性投资。根据公司及其控股子公司、参股子公司现行有效的《营业执照》，公司及其控股子公司、参股子公司均未从事医美业务。

2、根据合肥中投中财欧普投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“中投基金”）的《合伙协议》等资料，中投基金的认缴出资额为500万元，截至目前，合肥中投中财欧普投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“中投基金”）尚未实缴出资及对外开展投资业务。2021年8月23日，中投基金根据其合伙人会议决议，出具承诺确认其将围绕欧普康视所在的眼科等大健康产业链及其上下游而开展投资业务。因此，欧普康视对中投基金的投资也不属于财务性投资。

三、自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《审核问答》的相关要求

（一）财务性投资及类金融业务的认定标准

1、财务性投资的认定标准

根据《审核问答》的相关规定，财务性投资的认定标准如下：

财务性投资的类型包括不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。

围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的 30%（不包含对类金融业务的投资金额）。

2、类金融业务的认定标准

根据《审核问答》的相关规定，类金融业务的认定标准如下：

除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等。

（二）自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况

发行人于 2021 年 5 月 7 日召开第三届董事会第十三次会议，审议通过了公司本次向特定对象发行股票的相关议案。自本次发行相关董事会决议日前六个月（即 2020 年 11 月 7 日）起至今，发行人实施或拟实施的财务性投资具体情况如下：

1、设立或投资产业基金、并购基金

2020 年 7 月，公司与中投中财基金管理有限公司、南京清扬股权投资合伙企业（有限合伙）共同设立合肥中投中财欧普投资管理合伙企业；当月，公司与中投中财基金管理有限公司、合肥高新兴泰产业投资基金合伙企业（有限合伙）共同设立合肥中合欧普医疗健康产业基金合伙企业（有限合伙），上述产业基金均符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资产业基金、并购基金的情形。

2、拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在对外拆借资金的情形。

3、委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月至今，不存在委托贷款的情形。

4、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

公司集团内不存在财务公司，自本次发行董事会决议日前六个月至今，公

司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资情形。

5、购买收益波动大且风险较高的金融产品

截至 2021 年 6 月 30 日，公司存在购买债权融资计划等理财产品的情形，但上述理财产品购买日期均早于 2020 年 11 月 7 日之前，自本次发行董事会决议日前六个月至今，**公司购买的上述部分理财产品曾发生过展期，公司出于谨慎考虑，将其认定为已实施的财务性投资，并将尚未兑付的展期理财产品金额从本次募集资金总额中予以扣减。**

6、非金融企业投资金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在实施或拟实施投资金融业务的情形。

7、类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在实施或拟实施的融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务。

综上，发行人自董事会决议日前六个月至今，**存在部分理财产品曾发生过展期，公司出于谨慎考虑，将其认定为已实施的财务性投资，并将尚未兑付的展期理财产品金额从本次募集资金总额中予以扣减。除上述情形外，公司不存在其他实施或拟实施的财务性投资的相关安排，符合《审核问答》的相关要求。**

四、结合公司主营业务核实最近一期末财务性投资是否有遗漏情形，并将财务性投资总额与本次募集资金、净资产规模对比说明本次募集资金的必要性和合理性

（一）结合公司主营业务核实最近一期末财务性投资是否有遗漏情形

公司主营业务一直定位于非手术视力矫正领域，是一家专业从事硬性角膜接触镜及护理产品的研发、生产和销售并提供相关技术支持与培训服务的高新技术企业。公司主要产品包括角膜塑形镜、普通硬性角膜接触镜及相关护理液产品等，截至最近一期末，公司交易性金融资产中存在购买债权融资计划等理财产品，本着谨慎性原则认定为财务性投资；长期股权投资、其他权益工具投

资均符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资；公司不存在拆借资金、委托贷款、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资等情形；公司不存在投资类金融企业的情形。

综上，截至 2021 年 6 月末，公司不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形，财务性投资不存在遗漏情形。

（二）将财务性投资总额与本次募集资金、净资产规模对比说明本次募集资金的必要性和合理性

最近一期末，公司财务性投资占本次募集资金及最近一期合并报表归属于母公司股东净资产情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	财务性投资金额	20,909.41
2	本次募集资金金额	204,155.12
3	最近一期末合并报表归属于母公司股东净资产	191,156.32
4	财务性投资占本次募集资金的比例	10.24%
5	财务性投资占合并报表归属于母公司净资产的比例	10.94%

截至2021年6月30日，公司不存在财务性投资总额超过本次拟募集资金总额的情形，不存在财务性投资总额超过公司合并报表归属于母公司净资产30%的情形。

本次向特定对象发行募集资金总额不超过人民币**204,155.12**万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额将用于接触镜和配套产品产业化项目及社区化眼视光服务终端建设项目。本次募集资金到位实施募投项目，将有利于公司进一步提升技术水平、产能规模及生产能力，强化公司在全国重点省份及城市的业务布局，增强公司核心竞争力，巩固公司市场地位，提高公司市场影响力，故本次融资具有必要性。同时，公司财务性投资金额不能满足本次募投项目资金需求，本次募集资金能为公司实施自身发展战略提供资金保障，且募集资金总额不超过募投项目资金需求量，融资规模亦具有合理性。

【核查情况】

一、核查过程

1、获取了发行人报告期内的审计报告、财务报表及相关科目明细等，了解发行人有关财务性投资及类金融业务的具体情况；查阅了发行人购买理财产品的协议，检查理财产品类型，判断理财产品风险；

2、获取了发行人出资于有限合伙企业时签订的《合伙协议》，确认其投资范围；通过天眼查等公开渠道查阅相关被投资企业的相关信息；与发行人相关高级管理人员就所持有的长期股权投资的投资背景、业务往来情况进行沟通；**获取了中合基金、中投基金出具的确认函。**

3、查阅了关于财务性投资及类金融业务的相关规定及问答，了解相关业务认定的具体要求；按照《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》，复核了自本次发行相关董事会前六个月至今，公司是否存在已实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况；

4、获取了本次募集资金投资项目的可行性研究报告和本次向特定对象发行预案，核实本次财务性投资情况等。

二、核查意见

经核查，保荐机构、会计师、发行人律师认为：

1、发行人已详细说明最近一期末涉及财务性投资的各科目明细情况、购买理财产品的明细情况，发行人将购买的债权融资计划等理财产品认定为财务性投资，符合谨慎、合理的要求；

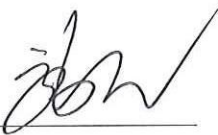
2、发行人股权投资均系为了满足战略发展需要，符合发行人主营业务及战略发展方向，属于战略性产业投资，不属于财务性投资；

3、本次发行相关董事会前六个月至今，**存在部分理财产品曾发生过展期，公司出于谨慎考虑，将其认定为已实施的财务性投资，并将尚未兑付的展期理财产品金额从本次募集资金总额中予以扣减。除上述情形外，公司不存在其他实施或拟实施的财务性投资的相关安排，符合《审核问答》的相关要求；**

4、发行人最近一期末财务性投资不存在遗漏的情况，不存在财务性投资总额超过本次拟募集资金总额的情形，不存在财务性投资总额超过公司合并报表归属于母公司净资产 30%的情形。本次募集资金具有必要性和合理性。

（以下无正文）

（本页无正文，为国元证券股份有限公司《关于欧普康视科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复报告》之签章页）

保荐代表人（签名）： 
高书法

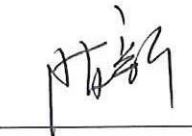

葛剑锋



保荐机构总裁声明

本人已认真阅读《关于欧普康视科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复报告》的全部内容，了解本回复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。

保荐机构总裁（签名）：


陈新



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于欧普康视科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复报告》的全部内容，了解本回复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。

保荐机构董事长、法定代表人（签名）：



俞仕新

