

**关于上海之江生物科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见
落实函有关财务问题回复的专项说明**

中汇会专[2020] 6289 号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

上海证券交易所于2020年10月16日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉。中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）会同上海之江生物科技股份有限公司（以下简称“之江生物”、“公司”、“发行人”）相关方已就落实函提到的问题进行了逐项落实、认真核查，现回复如下，请予审核。

问题 1

关于客户服务商。发行人报告期客户服务商费率平均超过 50%。请结合同行业可比公司服务商费率情况说明发行人相应费率水平是否与同行业可比公司存在重大差异，说明与客户服务商是否存在利益安排和商业贿赂，是否存在利益输送、体外循环以及关联方代付费用的情形。请发行人说明客户服务商与经销商重叠的原因，是否具有商业合理性，结合同行业可比公司情况说明是否符合行业惯例。请保荐机构、申报会计师说明核查情况并发表明确核查意见。

回复：

【发行人说明】

一、发行人客户服务商费率水平与医疗器械行业可比公司不存在重大差异

（一）分子诊断行业公司直销客户开拓方式对比分析

除普通经销商外，发行人及同行业上市公司主要采用以下几种模式进行直销客户、配送经销商的开拓、维护及款项催收：通过企业自有销售团队人员进行客户开拓、日常维护等工作；通过与专业机构业务合作，开展技术培训、组织业务宣传活动，实现客户开拓、信息收集和客户维护；通过客户服务商协助进行客户开拓、维护和款项催收。

由于各公司经营理念差异，在对直销客户、配送经销商的开拓与维护方面，同行业可比上市公司存在一定差异，具体情况如下表所示：

公司	客户开拓与维护方式
艾德生物	专业销售人员与技术支持人员相结合的销售模式，采用与官方机构合作举办技术培训交流活动，开展临床诊断科研合作，参与业内学术会议等方式开拓和维护直销客户
凯普生物	通过在各省市设立的办事处，由其业务员直接向医院、研究机构等终端客户销售公司的诊断试剂和配套检测仪器产品
圣湘生物	主要依靠自身销售团队，通过广告宣传、学术推广、会务、展会等方式开拓新客户、维护老客户
硕世生物	自有销售团队拓展与客户服务商开拓、服务相结合
热景生物	主要通过自有销售团队开拓直销客户
达安基因	主要通过自有营销渠道进行客户开拓、维护
发行人	除部分客户由自有销售团队维护，主要通过客户服务商协助完成对于直销客户、配送经销商的开拓、维护、款项催收等工作。

注：信息来源于艾德生物、凯普生物、达安基因年报，圣湘生物、硕世生物、热景生物招股说明书。

由上表可见，除硕世生物与发行人类似采取客户服务商模式直接进行客户开拓、维护外，同行业可比上市公司主要通过自有销售团队或宣传培训类服务机构进行客户的开拓和维护工作，费用体现形式存在一定差异。同时，由于硕世生物公开资料未披露客户服务费对应客户收入金额，无法进行直接比较。

（二）发行人销售费用与体外诊断行业上市公司比较情况

发行人将销售费用占直销业务收入比例与同行业可比公司进行比较，具体情况如下表所示：

公司	2019年	2018年	2017年
销售费用占直销收入比例			
艾德生物	63.27%	58.95%	81.54%

公司	2019年	2018年	2017年
销售费用占直销收入比例			
凯普生物	未披露	59.43%	56.02%
圣湘生物	92.64%	74.65%	66.04%
硕世生物	未披露	158.85%	144.75%
热景生物	未披露	306.40%	303.12%
发行人	84.68%	68.49%	59.83%
客户服务费占对应直销及配送经销收入比例			
发行人客户服务商费率	54.34%	55.85%	55.61%

注1：销售费用占直销收入比例=销售费用/直销业务收入；客户服务商费率=客户服务费/（对应直销收入+对应配送经销收入）

注2：艾德生物、凯普生物销售费用、直销业务收入数据来源于上市公司年报，圣湘生物、硕世生物、热景生物销售费用、直销业务收入数据来源于招股说明书。

注3：达安基因未披露直销收入占比，故未列入比较范围。

从上表同行业公司销售费用占直销业务收入比例差异性可以看出，各家公司的销售费用的发生并非主要基于直销收入。同行业可比上市公司中硕世生物、热景生物以经销商销售为主，但仍需要构建自有销售团队进行经销商维护和销售管理，销售费用以人员薪酬为主，因此销售费用与直销业务收入比例超过100%。

从发行人销售费用占直销收入比例和客户服务商费率两个数据报告期内比较情况来看，由于发行人在配送经销商模式下也会需要借助客户服务商进行部分款项催收、信息收集等工作，因此客户服务费的发生会对应部分配送经销商收入，相应导致销售费用占直销收入比例大于客户服务商费率。

综上，由于同行业上市公司未披露客户服务商费率指标，销售费用与直销收入比例与客户服务商费率的核算口径差异较大，亦无法通过该数据来进行替代分析，因此发行人客户服务商费率情况与同行业上市公司无法直接进行量化比较。

（三）发行人客户服务费率与医疗器械行业上市公司不存在重大差异

鉴于医疗器械行业中通过第三方客户服务商来开展与公司销售相关的推广活动，并承担催款职能具有普遍性，经查阅医疗器械行业科创板上市公司（含拟上市公司），采用客户服务商模式、并披露客户服务商费用及对应客户收入的上市公司（含拟上市公司）情况如下：

公司	2019年度	2018年度	2017年度
----	--------	--------	--------

赛诺医疗 (SH. 688108)	未披露	44.97%	45.33%
三友医疗 (SH. 688085)	68.04%	69.41%	70.12%
威高骨科	56.67%	51.95%	59.61%
平均值	62.36%	55.44%	58.35%
发行人	54.34%	55.85%	55.61%

注：三友医疗、威高骨科客户服务商费率数据来源于第一轮审核问询意见回复；赛诺医疗取自招股说明书中执行两票制地区销售费用率，根据赛诺医疗招股书表述，赛诺医疗在两票制地区的推广职能及终端服务主要由客户服务商提供，因此选取该数据代表客户服务商费率。

由上可知，报告期内，发行人客户服务费率与其他医疗器械行业上市公司相比不存在重大差异。

二、发行人与客户服务商不存在利益安排和商业贿赂等行为

（一）发行人客户服务关系均通过市场化谈判产生

发行人向客户服务商采购客户服务，按照双方协商一致的服务标准，结合具体产品及客户服务工作内容，同时参照符合行业惯例的市场公允定价原则进行定价。发行人与客户服务商之间交易及其定价均系市场化谈判产生，不存在利益安排。

（二）与客户服务商签订协议中均明确禁止不正当利益安排和商业贿赂行为

报告期内，发行人签署的销售服务协议明确约定双方必须承诺反对各种形式的商业贿赂，在客户服务过程中不得以单位或个人名义采用财物或者其他手段贿赂对方单位或个人，及在客户服务过程中均不得以单位或个人名义采用财物或者其他手段贿赂医疗机构、医疗卫生专业人士、医药监管机构及个人。

（三）发行人客户服务活动均按合同约定执行，不存在其他利益安排

发行人客户服务活动均与客户服务商签订《销售服务协议》。协议签订后，双方均按协议约定履约，不存在其他利益安排。

（四）发行人建立了相应内控制度及反商业贿赂制度

针对客户服务活动，发行人制定了客户服务商管理制度等内部控制制度，客户服务商及其员工都必须承诺反对各种形式的商业贿赂，并在合同中明确规

定反贿赂条款。

综上，相关的服务具有真实商业背景，不存在利益安排、商业贿赂等行为。

三、发行人与客户服务商之间不存在利益输送、体外循环以及关联方代付费用的情形

（一）发行人与客户服务商之间不存在关联关系

报告期内，发行人客户服务商与发行人及实际控制人、董监高之间均不存在关联关系。

（二）客户服务商筛选及客户服务费支付均按照制度执行，不存在帐外支付客户服务费情况

报告期内，发行人严格执行客户服务商管理制度，对于客户服务商执行对应的筛选、考核、付款标准，履行了相应的内部审批程序。

报告期内，发行人客户服务费均据实入账，财务人员依据规定审查付款相关单据，对费用进行严格审核并支付，支付客户服务费均通过对公账户转账，不存在现金交易情形，不存在账外支付客户服务费情况。

（三）发行人与客户服务商之间资金往来均按实际发生业务进行结算

报告期内，除部分经销商与客户服务商存在重叠，发行人客户服务商与经销商之间不存在其他关联关系。对于同时担任客户服务商的经销商，发行人与之交易及对应资金往来均根据实际发生业务进行结算，不存在虚构交易、无真实交易背景的资金循环。

（四）发行人董监高、财务人员、主要销售人员及主要关联方与客户服务商之间不存在资金往来

报告期内，发行人董监高、财务人员、主要销售人员及主要关联方与客户服务商均不存在资金往来，不存在关联方代付客户服务费的情况。

综上所述，发行人与客户服务商之间不存在利益输送、体外循环以及关联

方代付费用的情形。

报告期内，由于终端客户对于产品供应商的要求存在差异，部分医院、疾控中心等客户采购产品时根据其采购政策，需要生产厂家或其指定配送商供货，经销商开拓客户后与发行人签订《销售服务协议》，由发行人直接与终端客户或者配送商建立购销关系，并由经销商进行后续的技术指导、催款等售后服务。因此会存在少量经销商与客户服务商重叠情形，但作为经销商所对应的终端客户与其作为服务商收取服务费对应维护的客户不存在重叠情形。

根据公开披露文件，发行人同行业可比公司中硕世生物（688399.SH）存在部分经销商与客户服务商重叠的情况。医疗器械上市公司中，三友医疗（688085.SH）亦存在部分经销商同时作为客户服务商提供服务情况。

综上，发行人部分经销商与客户服务商重叠情况符合行业惯例。

报告期内，经销商和客户服务商重叠具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-3月			2019年度			2018年度			2017年度		
		经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入	经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入	经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入	经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入
1	杭州索嘉生物科技有限公司	304.14	28.02	67.47	342.28	26.12	48.76	260.17	14.65	26.57	266.90	4.43	7.65
2	成都百联创维科技有限公司	290.90	10.19	46.60	44.59	-	-	19.96	-	-	6.17	-	-
3	泰州民信保溢医疗科技有限公司	165.23	5.41	9.41	488.15	25.97	43.57	238.47	17.42	27.34	51.37	3.59	6.18
4	重庆桦诚医疗器械有限公司	87.05	-	-	75.68	63.64	105.71	7.15	-	-	3.42	19.00	32.14
5	四川伊联科技有限公司	57.21	-	-	437.94	88.60	143.05	297.17	70.48	115.11	192.64	65.37	106.70
6	天津金联惠达科技发展有限公司	50.34	0.90	2.02	26.94	7.56	16.33	15.57	13.01	29.19	2.03	10.49	19.73
7	北京鑫诺美迪基因检测技术有限公司	28.28	1.50	2.40	190.55	8.27	13.97	156.42	11.27	17.81	141.93	1.50	2.49
8	泰州鸿源生物科技有限公司	21.54	15.83	31.24	30.14	78.48	124.85	21.89	83.64	139.02	20.03	44.93	78.57
9	武汉恒达远科技有限公司	17.56	7.17	11.97	0.49	95.83	159.50	0.80	8.40	14.15	-	-	-

序号	客户名称	2020年1-3月			2019年度			2018年度			2017年度		
		经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入	经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入	经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入	经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入
10	杭州甄秀生物科技有限公司	5.03	2.07	3.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	北京赛银吉乐科技有限公司	2.83	-	-	10.98	-	-	20.54	-	-	17.85	0.80	1.28
12	四川科渝生物技术有限公司	2.04	9.19	15.17	2.93	44.61	73.64	-	47.87	79.03	-	38.24	63.12
13	北京博晟时代科技有限公司	1.64	3.56	8.98	179.99	23.87	60.31	128.13	23.94	60.48	139.94	16.32	41.15
14	武汉鸿泽润科技有限公司	0.51	112.75	188.43	6.59	-	-	-	-	-	-	-	-
15	厦门昱坤元环保科技有限公司	0.33	5.83	10.93	0.05	6.91	11.25	-	-	-	-	-	-
16	杭州康呈生物科技有限公司	-	297.61	701.61	-	132.15	335.74	49.15	-	-	-	-	-
17	深圳市诺亚生物科技有限公司	-	268.60	541.19	-	726.84	1,236.51	11.97	553.25	837.79	-	358.17	553.14
18	佛山市骏领生物技术有限公司	-	15.82	25.52	-	11.12	22.86	0.59	8.41	15.02	-	-	-

序号	客户名称	2020年1-3月			2019年度			2018年度			2017年度		
		经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入	经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入	经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入	经销金额	客户服务费	客户服务费对应客户收入
19	杭州德朗生物科技有限公司	-	2.14	3.79	29.31	14.46	29.44	-	-	-	-	-	-
20	上海科医联创医学检验所有限公司	-	-	-	-	53.56	103.71	9.83	14.57	26.42	-	-	-
21	武汉康润贝澳生物技术有限公司	-	-	-	5.89	11.46	21.88	2.46	-	-	0.68	-	-
合计		1,034.64	786.59	1,670.23	1,872.49	1,419.44	2,551.09	1,240.27	866.91	1,387.93	842.95	562.84	912.16
占同类型业务比例		7.78%	40.23%	40.08%	12.85%	32.64%	31.01%	10.58%	25.30%	22.62%	8.61%	23.31%	21.01%

注1：重合经销金额占同类型业务比例=重合经销商经销金额合计/经销业务收入；重合客户服务费占同类型业务比例=重合客户服务费金额合计/总客户服务商费用；重合客户服务费对应客户收入占同类型业务比例=重合部分客户服务费对应客户收入/总客户服务费对应客户收入

重合部分经销商的终端客户与客户服务商对应维护的客户不存在重叠情况。报告期内，每年占重合经销收入前 50%的经销商终端客户及其作为客户服务商服务客户具体情况如下表所示：

单位：万元

客户/ 客户服务商	2020年1-3月			
	当期 经销 收入	经销终端	当期 客户 服务 费	服务客户
杭州索嘉生物科技有限公司	304.14	浙江省 CDC、杭州市 CDC、宁波市 CDC 等 86 家 CDC、新昌县卫生健康局、海曙区畜牧兽医局、北仑区卫生健康局、萧山区人民医院、绍兴文理学院附属医院、温州市中西医结合医院、温州医学院附属第二医院	28.02	浙江省舟山医院
成都百联创维科技有限公司	290.90	四川省 CDC、宜宾市 CDC、自贡市 CDC、达州市 CDC	10.19	重庆医药和平医疗器械有限公司
泰州民信保溢医疗科技有限公司	165.23	盐城市大丰人民医院、睢宁县中医院、徐州市贾汪区人民医院、滨海县人民医院、建湖县人民医院、徐州市传染病医院、泰兴市人民医院、如皋博爱医院有限公司、徐州市铜山妇幼保健院	5.41	徐州市中医院
四川伊联科技有限公司	57.21	攀枝花市中西医结合医院、川北医学院附属医院	-	-
杭州康呈生物科技有限公司	-	-	297.61	Bio-PortEuropes.r.o.、BusinessInternationalGroupLLC、I.T.A.spol.sr.o、KNOW-HOW
深圳市诺亚生物科技有限公司	-	-	268.60	深圳市罗湖医院集团、深圳宝安区沙井人民医院
小计	817.48	-	609.83	-
占重合部分同类金额比例	79.01%	-	77.53%	-

客户/ 客户服务商	2019年			
	当期 经销 收入	经销终端	当期 客户 服务费	服务客户
杭州索嘉生物科技有限公司	342.28	浙江省 CDC、杭州市 CDC、宁波市 CDC 等 68 家 CDC、宁波市畜牧兽医局、慈溪市畜牧兽医局等 9 家政府机关、萧山区人民医院、绍兴文理学院附属医院、衢州市人民医院、建德市第一人民医院、温州医学院附属第二医院	26.12	浙江省舟山医院
成都百联创维科技有限公司	44.59	自贡市 CDC	-	
泰州民信保溢医疗科技有限公司	488.15	徐州市肿瘤医院、苏北人民医院、徐州市贾汪区人民医院、睢宁县中医院、滨海县人民医院、如皋博爱医院有限公司、徐州市铜山妇幼保健院、建湖县人民医院	25.97	徐州市中医院、南京四五四医院
四川伊联科技有限公司	437.94	川北医学院附属医院、西南医科大学附属医院、南充市中心医院	88.60	什邡市人民医院
杭州康呈生物科技有限公司	-	-	132.15	浙江大学医学院附属邵逸夫医院
深圳市诺亚生物科技有限公司	-	-	726.84	深圳市罗湖医院集团
小计	1,312.96	-	999.68	
占重合部分同类金额比例	70.12%	-	70.43%	
客户/ 客户服务商	2018年			
	当期 经销 收入	经销终端	当期 客户 服务费	服务客户
杭州索嘉生物科技有限公司	260.17	浙江省 CDC、杭州市 CDC、宁波市 CDC 等 58 家 CDC、宁波市畜牧兽医局、慈溪市畜牧兽医局、萧山区第一人	14.65	浙江省舟山医院

		民医院、衢州市人民医院		
成都百联创维科技有限公司	19.96	自贡市 CDC	-	-
泰州民信保溢医疗科技有限公司	238.47	苏北人民医院、徐州市贾汪区人民医院、徐州市肿瘤医院、如皋博爱医院有限公司、徐州市铜山区妇幼保健院、睢宁县中医院	17.42	徐州市中医院
四川伊联科技有限公司	297.17	川北医学院附属医院、攀枝花市中西医结合医院	70.48	什邡市人民医院、绵竹市人民医院
杭州康呈生物科技有限公司	49.15	浙江省妇女儿童基金会	-	-
深圳市诺亚生物科技有限公司	11.97	深圳博瀚医学检验实验室	553.25	深圳市罗湖医院集团、深圳市南山区人民医院
小计	876.89	-	655.80	-
占重合部分同类金额比例	70.70%	-	75.65%	-
客户/客户服务商	2017 年			
	当期经销收入	经销终端客户	当期客户服务费	服务客户
杭州索嘉生物科技有限公司	266.90	温州市 CDC、富阳区 CDC、杭州市 CDC、慈溪市 CDC 等 65 家 CDC、瑞安市卫生局、义乌市出入境检验检疫局、金华市出入境检验检疫局、萧山区第一人民医院、绍兴第二医院	4.43	浙江省舟山医院
成都百联创维科技有限公司	6.17	达州市 CDC、四川省 CDC	-	-
泰州民信保溢医疗科技有限公司	51.37	苏北人民医院、徐州市贾汪区人民医院、徐州市肿瘤医院、睢宁县中医院	3.59	中国人民解放军第九十七医院

四川伊联科技有限公司	192.64	川北医学院附属医院、攀枝花市中西医结合医院、南充市中心医院	65.37	什邡市人民医院、绵竹市人民医院
深圳市诺亚生物科技有限公司	-	-	358.17	深圳市罗湖医院集团、深圳市南山区人民医院
小计	517.08	-	431.56	-
占重合部分同类金额比例	61.34%	-	76.68%	-

注：当期经销收入占重合部分同类金额比例=前 50%身份重合经销商当期经销收入/全部身份重合经销商当期经销收入，当期客户服务费占重合部分同类金额比例=前 50%身份重合客户服务商当期客户服务费/全部身份重合客户服务商当期客户服务费

【核查程序】

申报会计师就上述问题履行的主要核查程序如下：

1、访谈发行人实际控制人、销售负责人，了解发行人经营策略、现行销售体系以及采用客户服务商模式的原因；

2、查阅同行业可比公司公开市场资料，了解客户服务费占其对应收入比例以及是否存在客户服务商与经销商重叠情况；

3、查阅发行人与客户服务商之间的协议、客户服务商服务记录，并结合客户服务商访谈，核查客户服务活动的真实性、合规性；

4、获取了公司的客户服务费明细，对客户服务费明细的构成、计算方法进行了复核并与协议约定的计算依据进行核对；查阅了发行人客户服务费计提、支付相关财务单据，核查发行人客户服务费计提、支付是否符合客户服务商管理制度和相关协议规定；

5、核查客户服务商的业务活动记录，通过企信宝、天眼查、国家企业信用信息公示系统等网络工具，核查报告期内客户服务商的工商信息，通过裁判文书网等网络工具查询客户服务商是否存在商业贿赂情况；

6、查阅发行人客户服务商管理制度，了解发行人对客户服务商筛选、客户服务费支付、反商业贿赂规定及客户服务商的考核等情况；

7、访谈发行人报告期内同时担任客户服务商的经销商，对合作历史、合作方式、同时担任经销商、客户服务商的原因、作为经销商时对应终端客户、作为客户服务商时服务客户等事项进行了解并形成访谈记录，核查经销商与客户服务商重叠是否具有商业合理性。

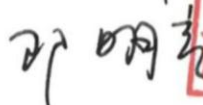

【核查意见】



经核查，申报会计师认为，发行人客户服务费率符合行业的商业惯例，与同行业可比公司不存在重大差异；发行人与客户服务商之间客户服务活动按照合同约定不存在利益安排和商业贿赂，亦不存在利益输送、体外循环以及关联方代付费用的情形；发行人存在经销商与客户服务商重叠情况，主要系受部分终端客户采购政策影响，具备商业合理性，符合行业惯例。

(此页无正文，为《关于上海之江生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函有关财务问题回复的专项说明》之签字盖章页)



中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

2020年11月4日