

关于河南翔宇医疗设备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复说明
信会师函字[2020]第 ZE057 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于河南翔宇医疗设备股份有限公司首次公开发行股票 并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复说明

信会师函字[2020]第 ZE057 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2020 年 8 月 31 日出具的《关于河南翔宇医疗设备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》上证科审（审核）〔2020〕642 号（以下简称“问询函”）的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”或“申报会计师”）对贵所的审核问询函所列问题中需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现将有关问题的核查情况和核查意见的说明如下：

注 1：报告期指 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月。

注 2：除特殊注明外，金额单位均为人民币万元。

注 3：本回复中部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目录

1.关于前次问询问题	4
2.社保公积金缴纳情况	11
3.关于间接销售模式	13
4.关于收入	24
5.关于新收入准则的影响	30
6.关于分期销售	37
7.关于存货及经营产品	45
11.关于河南瑞斯坦	52

1.关于前次问询问题

1.2首轮问询问题22要求发行人说明存货可变现净值的确定方法，减值测试的具体内容。发行人只对《企业会计准则》原则进行阐述，未具体说明执行减值测试的过程。

请发行人说明：可变现净值的具体确定方法、确定过程中的标准与考量因素，发行人进行跌价测试的方法及具体过程，在发行人存货种类繁多且金额较大的情况下，如何实现可变现净值估计的准确性及跌价测试的全面性。

回复：

一、发行人说明

（一）可变现净值的具体确定方法、确定过程中的标准与考量因素，发行人进行跌价测试的方法及具体过程

发行人根据《企业会计准则》制定了存货跌价准备的计提原则，报告期各资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于可变现净值的，按差额计提存货跌价准备，并计入当期损益。

1、公司产品特点

（1）发行人日常生产及销售情况均呈现为“小批量、多批次、多品种”的特征，为保证经济生产批量及供货及时性，发行人对各品种、各规格的产品保留一定的储备，但各类产品结存数量较少。

（2）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为59.47%、63.40%、66.37%和67.17%，毛利率较高，存货成本高于可变现净值的可能性较小。

（3）康复医疗器械市场为多层次需求市场，消费群体的需求层次不同，对不同产品的功能、性能的需求也存在差异，故客户对发行人的产品有不同层级的需求。

2、可变现净值的具体确定方法、确定过程中的标准与考量因素、存货跌价测试的方法及具体过程

各类存货的可变现净值具体确定方法、确定标准与考量因素、存货跌价测试的方法及具体过程如下：

（1）原材料、周转材料

发行人每季度末对原材料、周转材料的可变现净值进行单项认定，通常情况下考量原材料、周转材料的库存状态、预计的生产计划、质保售后需要、领料记录等因素，并对原材料、周转材料库存中不良品、预计无生产计划的、无售后需要等情况的可变现净值确定为0，全额计提存货跌价准备。

原材料的存货跌价准备情况：

单位：万元

项目	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		
	原值	减值准备	净值	原值	减值准备	净值	原值	减值准备	净值	原值	减值准备	净值
不良品	20.97	20.97	-	14.86	14.86	-	6.63	6.63	-	3.96	3.96	-
预计无生产计划	92.50	92.50	-	81.98	81.98	-	15.08	15.08	-	10.88	10.88	-
合计	113.47	113.47	-	96.84	96.84	-	21.70	21.70	-	14.84	14.84	-

(2) 库存商品

发行人每季度末对库存商品的可变现净值进行单项认定，通常情况下对公司库存商品中近三年无销售记录、目前无销售计划、预计未来难以实现销售的不同规格产品，预计其存货残值为可变现净值，残值率为存货原值的10%，并按存货原值的90%计提存货跌价准备。

库存商品的存货跌价准备情况

单位：万元

类别	项目	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		
		存货原值	减值准备	净值	存货原值	减值准备	净值	存货原值	减值准备	净值	存货原值	减值准备	净值
近三年无销售记录	康复评定设备类	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	康复训练设备类	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	康复治疗	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	经营产品及配件	195.18	175.66	19.52	178.46	160.62	17.85	37.43	33.69	3.74	7.08	6.38	0.71
	小计	195.18	175.66	19.52	178.46	160.62	17.85	37.43	33.69	3.74	7.08	6.38	0.71
目前无销售计划且预计难以实现销售	康复评定设备类	2.65	2.39	0.27	2.65	2.39	0.27	2.05	1.85	0.21	2.05	1.85	0.21
	康复训练设备类	57.20	51.48	5.72	53.07	47.76	5.31	31.65	28.48	3.16	30.51	27.46	3.05
	康复治疗	28.44	25.59	2.84	27.58	24.83	2.76	12.40	11.16	1.24	10.04	9.04	1.00
	经营产品及配件	263.28	236.96	26.33	235.07	211.56	23.51	155.01	139.51	15.50	128.02	115.21	12.80
	小计	351.57	316.42	35.16	318.37	286.54	31.84	201.12	181.00	20.11	170.62	153.56	17.06
总计	546.76	492.08	54.68	496.84	447.15	49.68	238.54	214.69	23.85	177.70	159.93	17.77	

注：目前无销售计划且预计难以实现销售指的是实际销售情况低于预期的、陈列使用的样品、推广会议使用的样品等。

（3）在产品、委托加工物资

发行人每季度末，对在产品、委托加工物资等均属于需要进一步加工销售的存货，以所生产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，存货成本高于其可变现净值的，相应计提存货跌价准备；可变现净值按照公司近期成交的平均价格或出厂指导价确定。

报告期各期末，发行人在产品、委托加工物资不存在存货减值的情形，无需计提存货跌价准备。

（4）发出商品

发出商品为执行销售合同而持有的存货，相关产品的合同价格已经确定，根据合同对应的价格计算出可变现净值，与发出商品的成本进行比较，以确定是否需要计提存货跌价准备。

报告期各期末，发行人发出商品不存在存货减值的情形，无需计提存货跌价准备。

（二）在发行人存货种类繁多且金额较大的情况下，如何实现可变现净值估计的准确性及跌价测试的全面性

发行人日常生产及销售情况均呈现为“小批量、多批次、多品种”的特征，为管理公司采购、生产、仓储、销售业务，发行人使用了内控管理系统“采购订单管理模块”、“生产订单管理模块”、“生产BOM管理模块”、“销售订单管理模块”等，且自行研发并应用了“翔宇服务管理平台”等。

根据国家药品监督管理局关于医疗器械生产质量管理规范的要求，公司需保存包括产品名称、规格型号、原材料批号、生产批号或者产品编号、生产日期等内容的生产记录，发行人应用了“库存批号管理模块”，对所有已销售/未销售的自产产品，均可确定生产批号、生产日期等情况。

发行人通过以上管理系统可准确获取到各产品的生产、库存、销售情况。发行人每季度末对存货进行盘点并结合发行人业务的基本情况、各类别存货的性质进行存货跌价测试，发行人可变现净值的确定具有准确性、存货跌价测试具有全面性。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、了解发行人与存货管理相关的内部控制设计、运行有效性，包括存货的

入库、储存、生产、出库、盘点等；

2、对发行人财务、生产、营销部门的相关人员进行访谈，了解发行人存货库存状况和备货情况、存货跌价准备的确认原则和主要依据、可变现净值的确认方法、确认标准及考量因素，核查发行人存货跌价准备计提是否充分；

3、获取发行人原材料、半成品、产成品等存货的收发存明细表及库龄表，结合收入情况分析各年末存货余额及变动情况合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期各期末，发行人确定存货可变现净值的具体方法合理，标准及考量因素清晰、明确，可变现净值的估计具有准确性，存货跌价测试具有全面性。

1.3根据问询回复，报告期内存在部分客户实际回款金额低于分期回款合同约定金额的情形。首轮问询问题**23.2**要求发行人说明未对长期应收款计提坏账是否符合行业惯例及《企业会计准则》的规定，发行人未明确回复。

请发行人：结合长期应收款客户性质、直销客户应收账款账龄情况、同行业可比公司会计政策，进一步说明未对长期应收款计提坏账的合理性、是否符合行业惯例及《企业会计准则》的规定。

请申报会计师核查上述**1.2**、**1.3**事项，并发表明确意见。请保荐机构督促发行人做好问询回复工作，提高问询回复的针对性、完整性。

回复：

一、发行人说明

（一）结合长期应收款客户性质、直销客户应收账款账龄情况、同行业可比公司会计政策，进一步说明未对长期应收款计提坏账的合理性、是否符合行业惯例及《企业会计准则》的规定

1、长期应收款客户性质

报告期内，发行人长期应收款客户除辽宁腾盛医疗科技有限公司为间接客户外，其他均为医院、卫生院等政府公立单位。

2、直销客户应收账款账龄情况

报告期内，发行人直销客户账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	1,169.74	67.69%	1,112.09	77.02%	1,398.81	85.45%	232.38	47.60%
1-2年	350.07	20.26%	177.28	12.28%	69.08	4.22%	216.64	44.37%

账龄	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
2-3年	64.46	3.73%	11.06	0.77%	154.00	9.41%	9.94	2.04%
3-4年	11.25	0.65%	130.49	9.04%	3.06	0.19%	25.50	5.22%
4-5年	120.01	6.94%	1.72	0.12%	8.85	0.54%	3.76	0.77%
5年以上	12.53	0.72%	11.31	0.78%	3.25	0.20%		0.00%
合计	1,728.04	100.00%	1,443.94	100.00%	1,637.05	100.00%	488.21	100.00%

注：（1）应收账款期末余额为抵减应收账款坏账准备前的结余金额；（2）2020年1-6月应收账款期末余额不包含合同资产。

根据上表，报告期内发行人账龄2年以内的直销客户应收账款占比约90%，公司对直销客户的应收账款收回可能性较高。

3、同行业可比公司长期应收款坏账计提情况

单位：万元

账龄	2019年度		2018年度		2017年度	
	长期应收款 余额	坏账准备	长期应收款 余额	坏账准备	长期应收款 余额	坏账准备
和佳医疗	36,020.80	2,449.64	33,796.15	1,486.60	24,080.23	1,449.01
乐普医疗	2,349.45		2,825.69		2,044.57	
方盛制药	752.00		1,016.00		1,280.00	
九州通	182.56	92.19	242.14	36.51	410.39	

注：上述金额选取可比公司长期应收款中的“分期收款销售商品”数据。

根据上表，同行业可比公司中，和佳医疗、九州通对分期收款销售商品的长期应收款计提坏账准备，乐普医疗、方盛制药未计提坏账准备。

4、长期应收款折现率

报告期内，发行人分期销售确认收入的折现率分别为12.84%、13.51%、12.42%，折现率充分考虑了行业风险报酬率、经营风险报酬率、财务风险报酬率及其他风险报酬率。

5、发行人长期应收款坏账准备计提情况

发行人对长期应收款按“个别认定法”计提坏账准备，报告期内对长期应收款确认折现率时已经充分考虑了长期应收款客户的经营风险及财务风险。在对长期应收款进行单独减值测试后，因长期应收款客户付货款审批流程等导致付款时间存在一定的浮动，客户无重大逾期的情况下，无需长期应收款计提坏账准备。

（1）公司长期应收款减值测试的基本原则：

发行人各报告期末按“预期信用损失法”对长期应收款进行减值测试。通过比较金融工具在初始确认时所确定的预计存续期内的违约概率和该工具在资产负

债表日所确定的预计存续期内的违约概率，于资产负债表日评估金融工具信用风险自初始确认后是否已显著增加，确定期末长期应收款是否存在减值。

(2) 公司长期应收款减值测试的具体过程：

①发行人各季度末确认长期应收款客户经营及信用情况，通过企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、天眼查等进行外部查询判断是否存在影响长期应收款收回预期的因素；

②发行人各季度末了解客户及相应科室运营情况是否良好，是否影响公司的预期收款情况等；

③发行人报告期各期末，根据合同约定的回款期及实际收款情况对比应回未回的长期应收款，确认长期应收款逾期情况；

④对于未能如期支付导致的逾期应收款，与客户沟通确认未能回款的原因。若因付款审批流程较长、双方未及时沟通等非经营性因素导致的未能如期支付，发行人及时提示客户如期付款，由于付款审批流程较长等非经营性因素导致的逾期，发行人认为不存在减值的风险，无需计提坏账准备。若因经营性因素导致的，发行人重新评估其违约概率与未来现金流量的现值，采用个别计提法计提确认坏账准备。

(3) 报告期内，公司长期应收款回款情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	合同约定回款金额①	实际回款金额②	回款金额差异①-②
2020年 1-6月	1	山阴县中医医院	118.50	124.20	-5.70
	2	阳信县中医医院	105.00	105.00	
	3	五莲县卫生和计划生育局	220.83	221.11	-0.28
	4	武川县蒙医中医医院	100.00	105.00	-5.00
	5	德江县民族中医院	207.26	230.00	-22.74
	6	鞍山市第二医院	25.31	25.31	
	7	汉中市第二人民医院	41.06	25.81	15.25
	8	清水河县中蒙医院	188.83	246.10	-57.27
	9	铜川市中医医院	250.51	250.51	
	10	克什克腾旗经棚镇三义卫生院	12.21	12.21	
	11	黑龙江省林业第二医院	31.73	58.93	-27.20
	12	辽宁腾盛医疗科技有限公司	80.50	81.67	-1.17
	13	新里程安钢总医院	203.00	202.33	0.67
	14	五莲县卫生健康局	23.09	23.09	
	15	六家内黄县卫生院	47.29	48.62	-1.33

报告期	序号	客户名称	合同约定回款金额①	实际回款金额②	回款金额差异①-②
		合计	1,655.11	1,759.89	-104.78
2019年	1	山阴县中医医院	87.50	94.20	-6.70
	2	阳信县中医医院	75.00	75.00	
	3	五莲县卫生和计划生育局	180.68	181.00	-0.32
	4	武川县蒙医中医医院	70.00	65.00	5.00
	5	德江县民族中医院	171.14	180.00	-8.86
	6	鞍山市第二医院	17.32	17.32	
	7	汉中市第二人民医院	22.76	13.61	9.15
	8	清水河县中蒙医院	176.98	176.98	
	9	铜川市中医医院	140.53	140.53	
	10	克什克腾旗经棚镇三义卫生院	12.21	12.21	
	11	黑龙江省林业第二医院	4.53	31.73	-27.20
	12	辽宁腾盛医疗科技有限公司	73.50	75.83	-2.33
			合计	1,032.14	1,063.40
2018年	1	山阴县中医医院	25.50	10.00	15.50
	2	阳信县中医医院	15.00	15.00	
	3	五莲县卫生和计划生育局	100.38	100.38	
	4	武川县蒙医中医医院	10.00	5.00	5.00
	5	德江县民族中医院	98.90	90.00	8.90
	6	鞍山市第二医院	1.33		1.33
			合计	251.11	220.38

(3) 公司长期应收款各资产负债表日逾期情况如下：

单位：万元

单位名称	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	逾期金额	坏账准备	逾期金额	坏账准备	逾期金额	坏账准备
汉中市第二人民医院	15.25		9.15			
新里程安钢总医院	0.67					
武川县蒙医中医医院			5.00		5.00	
山阴县中医医院					15.50	
德江县民族中医院					8.90	
鞍山市第二人民医院					1.33	
合计	15.92		14.15		30.73	

根据上表，发行人长期应收款客户基本按照约定的回款期限进行回款。个别逾期情况系发行人2018年分期收款业务开展初期，受医院付款审批流程较长、

双方未及时沟通处理等非经营性因素影响，部分分期回款进度略有滞后，2019年上半年发行人已对此情况进行关注并强化回款沟通程序，客户期后回款情况良好。截至2020年7月，已逾期长期应收款均已收回。

综上所述，发行人长期应收款客户基本为医院、卫生院等政府公立单位，直接客户应收账款账龄较短，同行业可比公司亦存在未对长期应收款计提坏账准备的情况。报告期内，发行人根据客户性质和业务实质、参考同行业情况，对长期应收款的信用风险进行个别“预期信用损失法”认定，不存在应对长期应收款计提坏账准备的情况，无需计提长期应收款坏账准备。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、对发行人营销中心及财务部门负责人进行访谈，了解分期回款销售模式的业务性质、客户性质及会计处理方式，长期应收款坏账计提政策；

2、取得报告期内发行人分期回款销售明细表、应收账款账龄分析表，并进行分析性复核；

3、取得报告期内发行人长期应收款回款明细表，核查长期应收款回款情况、逾期款项的期后回款情况；

4、对分期回款客户进行实地及线上访谈，了解分期回款客户的基本情况、经营状况、与公司之间的交易情况、合作模式、发行人发货及送货模式、退换货情况；

5、对长期应收款进行函证，验证长期应收款的真实性及准确性；

6、查阅同行业可比公司长期应收款坏账计提情况；

7、获取发行人折现率计算及评价过程，并对其内容复核。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人长期应收款不存在应计提坏账准备的情况，未对长期应收款计提坏账准备具有合理性，符合行业惯例及企业会计准则的规定。

2. 社保公积金缴纳情况

根据问询回复，关于2017年度缴纳社保、公积金比例较低相关情况，发行人及其控股子公司均已取得所在地有关主管部门出具的合规证明，证明发行人及其控股子公司在报告期内无相关行政处罚记录。同时，经与相关主管部门沟

通，发行人无法对社会保险金历史欠费进行补缴。

根据问询回复，发行人已主动为2017年初至今仍在公司任职且自愿补缴的员工补缴2017年住房公积金，补缴人数为508名，占2017年至今仍在公司任职员工人数比例为82.47%。

请发行人进一步说明：（1）迈迪尔、拓凯医疗、瑞贝塔3家企业报告期内是否存在住房公积金方面的行政处罚记录，并补充提交住房公积金主管部门开具的相关证明；（2）发行人社会保险金历史欠费情况的解决措施，是否应补缴社会保险金及其滞纳金；（3）报告期各期（非仅2017年）对社保、住房公积金的补缴金额，补缴金额是否已计入相应期间的成本费用、是否应确认会计差错更正，相应会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定和行业惯例。

请发行人律师核查问题（1）（2），并发表明确意见。请申报会计师核查问题（3），并发表明确意见。

一、发行人说明

（一）报告期各期（非仅2017年）对社保、住房公积金的补缴金额，补缴金额是否已计入相应期间的成本费用、是否应确认会计差错更正，相应会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定和行业惯例

发行人已主动为2017年初至2020年6月仍在公司任职且自愿补缴的员工补缴2017年住房公积金39.54万元、2018年住房公积金9.03万元，补缴金额共计48.57万元记入2020年1-6月当期损益。

报告期各期补缴金额对各期间利润总额影响情况如下：

单位：万元

补缴金额	应计入费用金额	利润总额	影响比例
2017年	39.54	7,685.97	0.51%
2018年	9.03	9,388.00	0.10%
2019年		14,741.58	0.00%
2020年1-6月	-48.57	8,821.47	-0.55%
合计		40,637.01	/

根据上表，补缴金额对2020年1-6月的利润总额的影响为0.55%，对2018年利润总额影响为0.10%，对2017年利润总额影响为0.51%，影响比例较小。

公司财务报表错报（包括漏报）重要程度的定量标准为：

- （1）重大缺陷：错报 \geq 税前利润的5%；
- （2）重要缺陷：税前利润的2% \leq 错报 $<$ 税前利润的5%；
- （3）一般缺陷：错报 $<$ 税前利润的2%。

该事项影响金额低于公司财务报表错报认定的一般缺陷标准，属于不重要的前期会计差错更正。

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第十二条“企业应当采用追溯重述法更正重要的前期差错”。按照公司财务报表错报重要程度的定量标准，发行人本次补缴公积金不属于重要的前期差错，未采用“追溯重述法”而采用“未来适用法”进行差错更正符合企业会计准则且符合行业惯例。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、获取发行人补缴社保、公积金的缴纳凭证、记账凭证等，复核金额是否正确；

2、针对发行人补缴社保、公积金的情况，判断是否符合企业会计准则的规定及行业惯例。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

2017 年、2018 年，发行人对社保、住房公积金的补缴金额分别为 39.54 万元、9.03 万元，补缴金额共计 48.57 万元已记入公司 2020 年 1-6 月当期损益，补缴金额对财务报表的影响较小。该事项影响金额低于公司财务报表错报认定的一般缺陷标准，属于不重要的前期会计差错更正。未采用“追溯重述法”而采用“未来适用法”进行差错更正，符合企业会计准则的规定和行业惯例。

3.关于间接销售模式

3.1根据问询回复，发行人销售模式包括间接销售（代理商模式、一般间接客户模式）、直接销售，其中部分直销客户及间接客户辽宁腾盛医疗科技有限公司采用分期回款模式。请发行人：以表格形式补充披露报告期各期间接销售、直接销售模式下普通回款、分期回款销售收入金额及占比、毛利率情况，其中间接销售区分代理商模式和一般间接客户模式。

回复：

报告期内，公司分销售模式的收入金额、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

客户类型		2020 年上半年			2019 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
间接销售	代理商	4,327.87	23.49%	65.49%	12,984.74	30.70%	63.68%
	一般间接客户	10,130.16	54.98%	64.67%	21,649.24	51.18%	65.69%
	小计	14,458.03	78.47%	64.92%	34,633.97	81.87%	64.94%

直接销售	分期回款	937.46	5.09%	82.24%	1,431.79	3.38%	80.72%
	普通回款	3,028.84	16.44%	73.28%	6,236.68	14.74%	70.88%
	小计	3,966.31	21.53%	75.40%	7,668.47	18.13%	72.83%
合计		18,424.33	100.00%	67.17%	42,302.44	100.00%	66.37%
客户类型		2018 年度			2017 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
间接销售	代理商	11,600.25	32.50%	60.36%	12,419.91	43.08%	57.93%
	一般间接客户	17,915.02	50.19%	62.98%	13,536.64	46.96%	60.38%
	小计	29,515.27	82.69%	61.95%	25,956.55	90.04%	59.21%
直接销售	分期回款	1,209.65	3.39%	84.71%	-	-	-
	普通回款	4,970.90	13.93%	66.83%	2,871.02	9.96%	61.80%
	小计	6,180.55	17.31%	70.33%	2,871.02	9.96%	61.80%
合计		35,695.82	100.00%	63.40%	28,827.57	100.00%	59.47%

注：2018 年，发行人与辽宁腾盛医疗科技有限公司签订了设备分期合同，合同金额为 140 万元，确认销售收入为 104.04 万元。辽宁腾盛为发行人间接客户，为了更加清晰地列示，报告期内新增销售模式（分期付款模式）对发行人总体销售收入、成本、毛利率变动的的影响，根据重要性原则，将该笔分期回款形式的销售归集到直接销售模式下。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“1、主营业务收入按产品构成分析”之“2、主营业务收入按销售模式构成分析”中进行了补充披露。

3.2根据问询回复，发行人代理商较一般间接客户享受优惠采购价格，但代理商与一般间接客户毛利率差异较小，2020年上半年代理商毛利率65.49%高于一般间接客户64.67%。

请发行人：结合三类产品平均单价及主要产品销售价格对比情况，说明代理商与一般间接客户毛利率水平相近、2020年代理商毛利率高于一般间接客户的原因、合理性。

回复：

一、报告期内，公司三大类产品平均单价对比情况

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	代理商平均 单价	一般间接客 户平均单价	代理商平 均单价	一般间接客 户平均单价	代理商平均 单价	一般间接客 户平均单价	代理商平均 单价	一般间接客 户平均单价
康复评定设备	0.92	1.01	0.63	0.76	0.61	0.53	0.68	0.60
康复训练设备	0.37	0.36	0.30	0.28	0.24	0.26	0.21	0.25
康复理疗设备	0.58	0.62	0.49	0.60	0.53	0.61	0.47	0.59

根据上表,发行人三大类产品的代理商平均单价基本低于一般间接客户平均单价,如存在代理商平均单价高于一般间接客户的情况,主要由于代理商和一般间接客户的销售产品结构差异所致。

二、报告期内,公司主要产品销售价格对比情况

单位:万元

主要产品	2020年1-6月						2019年					
	代理商			一般间接客户			代理商			一般间接客户		
	销售金额	占代理商收入比例	平均单价	销售金额	占一般间接客户销售比例	平均单价	销售金额	占代理商收入比例	平均单价	销售金额	占代理商收入比例	平均单价
体外冲击波治疗仪	411.36	9.50%	6.14	819.06	8.09%	6.55	1,135.24	8.74%	5.68	1,500.34	6.93%	6.82
熏蒸治疗机	270.55	6.25%	1.07	568.40	5.61%	1.11	849.80	6.54%	0.99	1,445.82	6.68%	1.11
多功能牵引床	222.56	5.14%	0.77	491.32	4.85%	0.83	661.81	5.10%	0.75	1,082.15	5.00%	0.80
电脑中频治疗仪	187.42	4.33%	0.11	453.92	4.48%	0.15	545.88	4.20%	0.09	824.01	3.81%	0.18
多关节主被动训练仪	177.78	4.11%	2.61	491.51	4.85%	2.78	593.50	4.57%	2.44	937.07	4.33%	2.67
激光磁场理疗仪	176.31	4.07%	9.80	271.99	2.68%	10.07	412.61	3.18%	10.06	406.90	1.88%	11.30
极超短波治疗机	113.40	2.62%	1.58	198.46	1.96%	1.82	328.33	2.53%	1.54	565.76	2.61%	1.91
多体位医用诊疗床	91.64	2.12%	0.16	199.98	1.97%	0.16	352.62	2.72%	0.16	508.98	2.35%	0.16
电脑恒温电蜡治疗仪	113.51	2.62%	1.38	233.30	2.30%	1.72	348.93	2.69%	1.62	535.71	2.47%	1.54
四肢联动康复训练仪	96.10	2.22%	2.60	175.14	1.73%	3.13	261.30	2.01%	2.47	442.95	2.05%	2.77
合计	1,860.65	42.99%		3,903.08	38.53%		5,490.03	42.28%		8,249.68	38.11%	
主要产品	2018年						2017年					
	代理商			一般间接客户			代理商			一般间接客户		
	销售金额	占代理商收入比例	平均单价	销售金额	占一般间接客户销售比例	平均单价	销售金额	占代理商收入比例	平均单价	销售金额	占代理商收入比例	平均单价
体外冲击波治疗仪	1,041.92	8.98%	5.82	1,335.55	7.45%	7.30	739.22	5.95%	7.70	609.91	4.51%	7.82
熏蒸治疗机	941.74	8.12%	0.99	1,304.83	7.28%	1.09	1,215.80	9.79%	0.93	1,339.47	9.90%	1.04
多功能牵引床	818.92	7.06%	0.74	1,064.46	5.94%	0.76	1,175.03	9.46%	0.71	1,275.68	9.42%	0.72
电脑中频治疗仪	457.85	3.95%	0.15	603.19	3.37%	0.19	579.78	4.67%	0.12	658.88	4.87%	0.20
多关节主被动训练仪	448.48	3.87%	2.55	733.45	4.09%	2.79	407.65	3.28%	3.02	442.48	3.27%	3.21
激光磁场理疗仪	262.88	2.27%	11.95	533.05	2.98%	12.11	256.92	2.07%	11.68	233.31	1.72%	12.96
极超短波治疗机	323.51	2.79%	1.41	415.97	2.32%	1.74	380.26	3.06%	1.38	283.67	2.10%	1.61
多体位医用诊疗床	310.46	2.68%	0.13	505.80	2.82%	0.16	386.68	3.11%	0.13	370.23	2.74%	0.17
电脑恒温电蜡治疗仪	227.26	1.96%	1.07	434.32	2.42%	1.32	336.80	2.71%	1.10	310.55	2.29%	1.27
四肢联动康复训练仪	209.04	1.80%	2.40	368.33	2.06%	2.77	225.47	1.82%	2.32	254.81	1.88%	2.65

主要产品	2020年1-6月						2019年					
	代理商			一般间接客户			代理商			一般间接客户		
	销售金额	占代理商收入比例	平均单价	销售金额	占一般间接客户销售比例	平均单价	销售金额	占代理商收入比例	平均单价	销售金额	占代理商收入比例	平均单价
合计	5,042.06	43.47%		7,298.94	40.74%		5,703.60	45.92%		5,778.97	42.69%	

根据上表，2017年-2019年发行人主要产品的代理商平均单价略低于一般间接客户平均单价，两者毛利率水平接近的主要原因系代理商及一般间接客户的销售产品结构不同。2017年、2018年、2019年、2020年上半年，发行人报告期内前十大产品占代理商销售收入的45.92%、43.47%、42.28%、42.99%，而占一般间接客户销售收入的42.69%、40.74%、38.11%、38.53%，两者销售产品结构的略有不同会造成两者销售单价和毛利率的不同。

2020年上半年代理商毛利率略高于一般间接客户的主要原因系两者销售产品结构差异以及半年度代理商尚未实现返利（代理商需在完成年度销售考核任务后才能享受一定的返利）所致，具有合理性。

3.3根据问询回复，报告期各期发行人间接客户数量分别为**3,498家、4,286家、4,807家**。报告期内发行人部分前五大客户成立时间、与发行人合作历史较短。报告期各期发行人间接客户变动较大，退出的间接客户数量占比超过**60%**、收入占比**40%**左右。

请发行人说明：（1）报告期各期发行人产品占前五大客户销售收入的比例，发行人间接客户中独家销售发行人产品的客户数量及占比情况，间接客户的毛利率水平及其合理性；（2）报告期各期直接客户进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的直接客户数量、销售收入及占比情况，报告期各期直接客户退出的主要原因及向发行人采购金额和占比；（3）报告期各期新增代理商、一般间接客户及直销客户数量、收入金额及占比情况，并分析新增客户收入占比的合理性；（4）对客户的管理措施，是否存在相应客户信息、订单或终端销售的管理系统，发行人现有销售模式与客户数量与同行业可比公司是否一致及其原因；（5）结合终端客户的采购频率、重复购买的频次等因素进一步具体说明发行人客户变动较大的原因、合理性。

请发行人：（1）结合客户稳定性、终端客户复购情况等做重大事项提示；（2）就客户管理风险做相应风险提示或重大事项提示。

请申报会计师核查**3.1-3.3**事项，具体说明对新增客户收入的核查过程，并对以上事项发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明

(一) 报告期各期发行人产品占前五大客户销售收入的比例，发行人间接客户中独家销售发行人产品的客户数量及占比情况，间接客户的毛利率水平及其合理性

报告期各期，发行人前五大间接客户中，仅新疆亿达永成医疗设备有限公司为独家销售发行人产品，其他均非独家销售发行人产品。2019 年度、2020 年 1-6 月发行人间接客户毛利率为 64.94%、64.92%，新疆亿达永成医疗设备有限公司毛利率为 60.51%、66.33%，各年度间毛利率因销售结构不同存在一定波动，但与间接客户整体毛利率水平接近。

报告期各期，销售发行人产品占前五大间接客户销售收入的比例情况如下：

报告期	序号	客户名称	发行人产品占客户销售收入比例
2020 年 1-6 月	1	新疆亿达永成医疗设备有限公司	100%
	2	贵州盛亿医疗器械有限公司	90%
	3	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	40%
	4	江西松诺德医疗科技有限公司	4%
	5	湖北正鑫医疗器械有限公司	30%
2019 年度	1	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	40%
	2	贵州盛亿医疗器械有限公司	52%
	3	贵州康达中西药业有限公司	1%
	4	中民卫康（北京）医疗科技有限公司	5%
	5	国药系	/
	5.1	国药集团河南省医疗器械有限公司	0.43%
	5.2	国药系统其他公司	/
2018 年度	1	国药系	/
	1.1	国药集团山东鲁西南医疗器械有限公司	4%
	1.2	国药集团河南省医疗器械有限公司	0.75%
	1.3	国药集团吉林省医疗器械有限公司	1%
	1.4	国药系统其他公司	/
	2	贵州省中康乐医疗器械有限公司	65%
2017 年度	3	山东聊城百进医药有限公司	小于 5%
	4	新乡市众信医疗器械有限公司	30%
	5	广东康护医疗科技有限公司	80%
	1	贵州康达中西药业有限公司	1%
	2	贵州省中康乐医疗器械有限公司	50%
	3	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	30%

报告期	序号	客户名称	发行人产品占客户销售收入比例
	4	北京中科天立科技有限公司	4%
	5	南昌源其贸易有限公司	15%

注：国药系客户分布较为分散，上表仅列式发行人产品占主要国药系客户销售收入比例。

(二) 报告期各期直接客户进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的直接客户数量、销售收入及占比情况，报告期各期直接客户退出的主要原因及向发行人采购金额和占比

2017年—2019年，发行人直接客户中国内家庭消费者、国外客户以及无法确认终端的设备销售收入为144.29万元、345.20万元、278.50万元，但因前述客户主要为个人客户，数量较多、但销售金额较小，为了更为真实地反映直接客户的变动情况及原因，故下文分析直接客户时将剔除配件销售收入和上述客户类型的影响。

2017年至2019年，发行人直接客户整体情况如下：

客户类型	2019年度		2018年度		2017年度	
	数量(家)	金额(万元)	数量(家)	金额(万元)	数量(家)	金额(万元)
直接客户	956	6,965.63	1,417	5,473.00	1,051	2,576.88

2017年至2019年各期，发行人直接客户的稳定度情况（近3年及近2年连续存在的客户销售收入与同类型客户销售收入占比）如下：

客户类型	2019年		2018年		2017年	
	近3年	近2年	近3年	近2年	近3年	近2年
直接客户	2.07%	7.76%	4.09%	20.54%	13.00%	-

报告期内，因为行业特点，造成了发行人的直接客户数量较多且较为分散。报告期各期，发行人直接客户整体存在一定变动，报告期各期直接客户销售收入逐年增多，并且2018年、2019年新增直接客户的销售收入均高于减少直接客户的销售收入，体现了公司业务良好的发展趋势。

1、报告期各期直接客户进入、退出及存续情况

项目	2019年	2018年	2017年
期初直接客户数量(家)	1,417	1,051	934
本期进入直接客户数量(家)	831	1,297	993
本期退出直接客户数量(家)	1,292	931	876
期末存续直接客户数量(家)	956	1,417	1,051

注：1、期初直接客户的数量为上年度与公司发生交易的直接客户数量；

2、期末存续直接客户的数量为本年度与公司发生交易的直接客户数量。

2、报告期内与发行人持续存在业务往来的直接客户数量、销售收入及占比情况

2019年发行人直接客户数量956家。近两年，均存在的直接客户家数为125家；近三年，均存在的直接客户家数为21家。具体收入情况如下：

单位：万元

时间	项目	数量(家)	收入金额		
			2019年	2018年	2017年
近3年	近3年均存在的直接客户	21	144.20	223.98	334.87
	直接客户收入	/	6,965.63	5,473.00	2,576.88
	近3年均存在的直接客户收入占比	/	2.07%	4.09%	13.00%
近2年	近2年均存在的直接客户	125	540.44	1,124.10	/
	直接客户收入	/	6,965.63	5,473.00	/
	近2年均存在的直接客户收入占比	/	7.76%	20.54%	/

注：1、“近3年”数量/金额为17-19年3年都与公司发生交易的直接客户数量与销售金额；

2、“近2年”数量/金额为18-19年2年都与公司发生交易的直接客户数量与销售金额。

3、报告期各期直接客户变动的主要原因及向发行人采购金额和占比

项目		2019年	2018年	2017年
本期变动（减少） 直接客户	数量（家）	1,292	931	876
	直接销售收入（万元）	4,348.90	2,120.65	3,165.83
	平均直接销售收入（万元）	3.37	2.28	3.61

注：本期减少直接客户的销售收入为本期减少直接客户上年度与发行人发生的交易金额；

从上述两表可知，发行人直接客户中，近2年与公司持续存在业务往来的直接客户数量为125家，占公司最后一年2019年末的直接客户数量比例为13.08%，125家直接客户近两年的收入占比为20.54%、7.76%；近3年与公司持续存在业务往来的直接客户数量为21家，占公司最后一年2019年末的直接客户数量比例为2.20%，21家直接客户近三年的收入占比为13.00%、4.09%、2.07%。近2年和近3年存续的直接客户家数具有一定的变动。发行人直接客户虽发生变动的数量较多，但其平均销售收入为3.61万元、2.28万元、3.37万元，发生变动的主要为采购发行人产品在5万元以下的直接客户。

直接客户变动的主要原因系发行人直接客户采购主要以其自身需求角度出发，在非新建医院、医院初建科室需要批量持续采购康复医疗设备的情况下，相关机构仅需要采购其缺少的康复设备，该类型客户与发行人多为单一项目采购。康复医疗器械不属于耗材，根据终端统计信息，通常康复医疗设备的使用周期一般为5-8年，相关机构的需求被满足后，短期内对于康复设备需求量降低，一般不会有持续的订单。

（三）报告期各期新增代理商、一般间接客户及直销客户数量、收入金额及占比情况，并分析新增客户收入占比的合理性

报告期各期，新增代理商、一般间接客户及直销客户基本情况如下：

单位：万元

项目	2019年			2018年			2017年			
	家数	金额	占主营业务收入比例	家数	金额	占主营业务收入比例	家数	金额	占主营业务收入比例	
间接客户	代理商	193	4,452.76	10.53%	181	3,669.00	10.28%	270	5,497.10	19.07%
	一般间接客户	3,107	13,811.51	32.65%	2,826	12,518.08	35.07%	2,225	8,663.26	30.05%
	小计	3,300	18,264.27	43.18%	3,007	16,187.08	45.35%	2,495	14,160.36	49.12%
直接客户	831	6,425.19	15.19%	1,297	5,140.25	14.40%	993	2,290.69	7.95%	
合计	4,131	24,689.46	58.36%	4,304	21,327.32	59.75%	3,488	16,451.06	57.07%	

报告期各期，因行业特点，公司客户数量较多且呈现持续增长趋势，新增客户数量及收入占比相对较高。报告期各期，公司新增客户贡献的销售收入为16,451.06万元、21,327.32万元和24,689.46万元，呈上升趋势；新增客户销售收入占当期主营业务收入的比例分别为57.07%、59.75%和58.36%。且各期新增客户的销售收入均高于减少客户的销售收入。

新增客户收入占比较多存在一定合理性，主要原因系：

1、公司终端客户主要包括各级医疗机构、残联系统以及民政系统等专业机构，机构多且较为分散。康复市场需求多种多样，公司的产品在医疗体系内、外能够覆盖各个专业机构的康复建设需求，因此公司需要有众多的间接客户去覆盖全国各地的各类终端客户。公司通过不断开发直接及间接客户，贴近和掌握市场需求，以确保未来能占有更大市场份额。

2、公司客户每年虽然会有一定的变化，但报告期各期新增客户销售收入高于减少客户销售收入，体现了公司业务良好的发展趋势。

同时，间接客户中代理商相对稳定，一般间接客户与直接客户多为单一项目采购，一般不会有持续的订单。客户主要基于其自身或其终端客户的需求进行采购，在非新建医院、医院初建科室需要批量持续采购康复医疗设备的情况下，相

关机构仅需要采购其缺少的康复设备，该类型客户与发行人多为单一项目采购，其采购次数存在一定时间间隔，各家终端用户采购频率不同。且康复医疗器械不属于耗材，相关机构的需求被满足后，短期内对于同类康复设备需求量降低，一般不会有持续的订单，因此报告期各期发行人新增的客户数量及收入占比均较高。

（四）对客户的管理措施，是否存在相应客户信息、订单或终端销售的管理系统，发行人现有销售模式与客户数量与同行业可比公司是否一致及其原因

1、对客户的管理措施

报告期内，发行人拥有客户及订单管理系统，包括XTools客户关系管理系统（企业版），该系统帮助企业应用CRM进行客户及订单管理，能够为企业提供更全方位的管理视角。后续，发行人结合自身业务发展情况，自主开发了公司信息监管系统《翔宇服务监管平台》，该系统实现了从客户下单到签收的产品全流程跟踪管理服务，利用强大的数据支持系统，对客户信息、订单及终端销售进行有效管理，该系统为公司量身打造，更加符合发行人的使用习惯及数据管理需求。

2、发行人现有销售模式与同行业可比公司一致，客户数量与同行业可比公司相比偏多

同行业可比公司中，龙之杰为上市公司诚益通的子公司，其销售模式及客户数量无法通过公开渠道获取。其他同行业上市公司的具体情况如下：

公司名称	销售模式	客户数量
普门科技	公司采取以间接销售为主、直接销售为辅的销售模式。2017年、2018年、2019年上半年，公司间接销售收入金额占主营业务收入比例分别为97.48%、94.15%和98.98%	2017年间接销售客户965家、2018年间接销售客户1,166家、2019年1-6月间接销售客户896家
伟思医疗	产品销售采取以经销为主，电话、电商及直销模式为辅的销售模式。2017-2019年，公司经销收入金额占主营业务收入比例分别为95.71%、99.48%和99.09%	2017年期末存续经销商727家、2018年期末存续经销商827家、2019年期末存续经销商796家
发行人	公司销售模式以间接销售为主、直接销售及电商销售模式为辅。报告期内，公司间接销售收入金额占主营业务收入比例分别为90.04%、82.69%、81.87%和78.47%	2017年间接销售客户3,498家、2018年间接销售客户4,286家、2019年间接销售客户4,807家

数据来源：招股说明书、审核问询函回复。

发行人客户数量与同行业可比公司相比偏多的原因系康复市场需求多种多样

样，并且发行人自产产品种类更为丰富，能够满足医疗体系内外各类专业机构的康复建设需求，销售覆盖区域较为广泛，因此需要更多的间接客户去覆盖全国各地的各类终端客户。

（五）结合终端客户的采购频率、重复购买的频次等因素进一步具体说明发行人客户变动较大的原因、合理性

一般来说，终端客户采购产品主要从其自身需求角度出发，各家终端用户采购频率不同。在非新建医院、医院初建科室等需要批量持续采购康复医疗设备的情况外，相关机构仅需要采购其缺少的康复设备，该类型客户与发行人多为单一项目采购。康复医疗器械不属于耗材，通常康复医疗设备的使用周期一般为 5-8 年，短期内对于同类康复设备需求量降低，一般不会有持续的订单。报告期各期，发行人的终端用户存在一定变动，终端用户当年的复购率（2 次以上）分别为 12.40%、21.35%、20.38% 和 14.97%。主要为终端用户对不同设备的采购及补充。结合行业特点，设备终端客户需求的变化导致发行人终端客户具有一定的变动性。

二、发行人披露

（一）结合客户稳定性、终端客户复购情况等做重大事项提示 客户变动及流失的风险

发行人所属康复医疗器械行业，发行人客户存在以下主要特征：一是康复市场需求多种多样，发行人丰富的产品体系能够覆盖医疗体系内、外各机构的康复建设需求，机构多且较为分散。因发行人能够提供服务的终端客户较多且分散，公司通过与各地间接客户合作，有利于公司整合利用间接客户在当地的资源，因此公司需要有众多的间接客户去覆盖全国各地的各类终端客户；二是公司客户中，一般间接客户与直接客户多为单一项目采购，康复医疗器械不属于耗材，通常康复医疗设备的使用周期一般为 5-8 年，相关机构的需求被满足后，短期内对于同类康复设备需求量降低，一般不会有持续的订单。行业特点造成了设备终端客户需求的变化，设备终端客户的变动造成了公司客户具有一定的变动性。

发行人客户中，近2年与公司持续存在业务往来的客户数量为1,632家，占公司最后一年2019年末的客户数量比例为28.32%，1,632家客户近两年的收入占主营业务收入的比例为50.46%、39.98%；近3年与公司持续存在业务往来的客户数量为639家，占公司最后一年2019年末的客户数量比例为11.09%，639家客户近三年的收入占主营业务收入的比例为37.09%、27.13%、23.55%。近2年和

近3年存续的客户家数具有一定的变动，其中，间接客户中代理商较一般间接客户稳定，收入贡献大的间接客户更为稳定；直接客户中发生变动主要为采购发行人产品在5万元以下的直接客户。

综上，报告期各期，因行业特点，发行人客户存在一定的变动。虽然发行人与主要客户的交易有一定持续性，并且随着公司业务的逐步发展，公司积极开拓新客户。但如果公司部分客户经营不善或发生不利变化，或者发行人无法维持与现有客户的合作关系，可能会导致发行人客户变动及流失的风险，从而对发行人经营业绩及持续经营能力产生不利影响。

（二）就客户管理风险做相应风险提示或重大事项提示

客户管理风险

报告期内，公司销售模式包括间接销售和直接销售，其中间接销售模式的销售对象主要分为代理商和一般间接客户；直接销售模式的销售对象为终端机构客户及个人客户。报告期各年，直接客户（除个人客户及配件客户外）和间接客户的家数为 4,549 家、5,703 家、5,763 家。尽管公司对客户及售前、售中、售后等各环节制定了一系列严格的管理制度，对客户进行规范管理，但仍不排除可能会出现发行人对机构客户未严格进行资质等方面的售前核查，不排除客户不遵从公司相关管理制度，不排除机构客户不遵从相关法律法规或行业规范要求对终端客户进行商业贿赂或导致医疗器械经营资质被吊销，不排除终端客户因合规性经营医疗执业经营许可证被吊销等风险，从而对发行人的经营业绩等方面造成负面影响。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”中补充披露上述内容。

三、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、访谈发行人管理层，了解发行人客户管理的相关内部控制制度、对一般间接客户和代理商的定价政策；

2、访谈发行人主要客户，询问发行人产品占主要客户的收入比例；

3、获取发行人收入成本明细表和客户名单，向公司管理层了解代理商、一般间接客户和直销客户的变动原因、分析发行人新增客户收入占比的合理性、分析代理商和一般间接客户毛利变化情况；

4、获取发行人报告期内产品的终端客户统计表，了解终端客户重复采购频率，分析发行人客户变动较大的合理性；

5、对新增客户收入的具体核查过程如下：

- (1) 获取了报告期内新增客户的名单及收入明细表；
- (2) 分析新增客户对各期收入的影响；
- (3) 对新增客户抽样实施函证、走访程序，核实收入的真实性及交易背景；
- (4) 对新增客户执行了收入细节测试，选取样本检查销售合同、出库记录、第三方物流单据、回款单据等。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人补充披露的间接销售（代理商、一般间接客户）、直接销售（分期回款、普通回款）收入、占比及毛利率数据真实、准确；

2、报告期内发行人代理商与一般间接客户毛利率水平相近、2020 年代理商毛利率高于一般间接客户的原因具有合理性；

3、（1）报告期内，独家销售发行人商品的间接客户与发行人间接客户毛利率水平基本一致，间接销售客户的毛利率水平具有合理性；（2）报告期内，发行人直接客户存在一定的变动，直接客户变动原因具有合理性；（3）报告期内，发行人新增客户收入占比较高，具有合理性；（4）发行人对客户具有一定的管理措施，存在相应客户信息、订单或终端销售的管理系统，发行人现有的销售模式与同行业可比公司一致，发行人客户数量与同行业可比公司相比偏多，具有合理性；（5）发行人客户变动具有合理性。

4.关于收入

4.1根据问询回复，发行人存在微信、支付宝等第三方回款情况。

请发行人：说明是否存在电商销售，如存在，补充披露电商销售的具体模式、报告期各期销售收入金额及占比、毛利率情况等，并说明电商销售模式下销售价格、毛利率与直销、间接销售是否存在差异、差异产生的原因。

如发行人存在电商销售，请保荐机构、申报会计师具体说明对电商收入的核查过程、获取的核查证据，是否存在异常销售，并对电商收入真实性、准确性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

报告期内发行人第三方回款中，部分客户通过微信、支付宝等第三方线上支付平台进行支付的情况主要为发行人通过线下销售模式销售配件等产品。

2020 年 4 月，发行人新增线上电商销售模式，即发行人通过电商平台销售

商品，其终端客户以家庭消费者为主。2020年1-6月，发行人线上销售模式收入为0.57万元，占主营业务收入比例为0.0031%，销售收入占比极小，毛利率为81.57%。电商销售模式下销售价格与直接销售价格基本一致，不存在显著差异；毛利率水平略高于直接销售，原因系销售的产品结构不同。

公司与电商平台的合作模式具体情况如下：

模式	销售流程	收入确认时点	主要合作电商名称	入驻时间
B to C 翔宇医疗旗舰店	公司在电商平台上开立官方旗舰店进行产品销售，客户通过电商平台下单后，由公司直接发货，公司开票给客户，客户签收后结算	官方旗舰店收到订单并发货给最终客户，最终客户签收订单结束后进行确认	京东	2020年4月
B to B 电商自营	电商平台与公司采取自营销售的合作代销模式。终端客户通过电商平台下单后，由公司直接发货给终端客户。电商平台生成结算单，公司再根据结算单开票给电商平台，电商平台按照订单以约定价格进行结算	发行人收到电商平台结算清单并开票后，进行收入确认	京东 苏宁易购	2020年8月，尚无销售 2020年4月

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及变化情况”之“（四）主要经营模式”中补充披露。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、访谈发行人销售、财务部门主要负责人，了解发行人电商销售模式的内容、销售流程、合作电商平台等情况；
- 2、获取电商平台京东、苏宁易购的相关经营资质、合作协议等；
- 3、获取电商模式的销售明细，抽查并复核相关的合同、销售订单、发货单、物流单、销售发票、银行回单等凭证。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人电商销售模式不存在异常销售行为，电商销售模式下的收入真实、准确。

4.2根据招股说明书，报告期各期发行人境外销售收入金额分别为306.3万

元、359.85万元、415.41万元、159.38万元；直销模式下销售收入分别为2,871.02万元、6,180.55万元、7,668.47万元、3,966.31万元。发行人销售收入存在一定季节性波动。

请保荐机构、申报会计师：（1）结合外汇管理局收汇数据、海关数据、出口退税数据进一步说明对发行人境外销售收入的核查过程、核查结果，并发表明确意见；（2）具体说明对直销收入的核查过程，函证程序请说明发函、回函的数量、金额及比例情况，未回函的替代核查程序及占比、回函不符的具体原因；走访程序请说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；并发表明确意见；（3）具体说明对销售收入截止性的核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、结合外汇管理局收汇数据、海关数据、出口退税数据进一步说明对发行人境外销售收入的核查过程、核查结果，并发表明确意见

报告期内，发行人境外销售业务占主营业务收入的比例分别为1.06%、1.01%、0.98%和0.87%，占比较低。发行人境外销售的主要产品为电脑中频治疗仪、多体位医用诊疗床、颈腰椎治疗多功能牵引床、熏蒸治疗机等传统康复医疗器械。

（一）外汇管理局收汇数据、海关数据、出口退税数据

报告期内，发行人境外销售收入、收汇数据、海关数据、出口退税数据如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境外销售收入	159.38	415.41	359.85	306.30
收汇数据	118.38	404.34	373.08	290.99
海关数据	180.90	403.70	375.70	274.30
出口退税数据	20.72	56.87	60.57	46.29

1、境外销售收入与收汇数据的差异情况

单位：万元

项目	2020年1-6月 /2020.6.30	2019年度 /2019.12.31	2018年度 /2018.12.31	2017年度 /2017.12.31
境外销售收入	159.38	415.41	359.85	306.30
收汇数据	118.38	404.34	373.08	290.99
期初期末预收差额	-38.07	-8.07	15.58	-15.62
汇率差/尾差	2.93	3.00	2.35	-0.31

注：1、收汇数据=美元收汇金额*报告期各期末美元现汇卖出价；2、期初期末预收差额=期末预收账款—期初预收账款；3、本期境外销售收入=期初预收账款+本期收汇-期末预收账款。

报告期内，发行人境外销售收入与外汇管理局收汇数据的差额主要由于收款和确认收入的时间差所致，即期初期末预收差额，除此之外差异由汇率尾差导致。2017年末、2019年末、2020年上半年末期初期末预收差额为负的原因为当期期末预收账款金额小于当期期初预收账款金额。

2、境外销售收入与海关数据的差异情况

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境外销售收入	159.38	415.41	359.85	306.30
海关数据	180.90	403.70	375.70	274.30
时间差/汇率差/尾差	-21.52	11.71	-15.85	32.00

报告期内，发行人境外销售收入与海关数据的差异主要由于时间差异所致，公司根据报关时取得的报关单确认境外销售收入，而海关是在结关时统计出口数据。报告期各期差额加总为6.34万元，差异较小。

3、境外销售收入与出口退税的配比情况

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境外销售收入	159.38	415.41	359.85	306.3
出口退税免抵金额	20.72	56.87	60.57	46.29
实际退税率	13.00%	13.69%	16.83%	15.11%
适用退税率	13.00%	13.00%、16.00%	15.00%、16.00%、17.00%	15%、17.00%

报告期内，发行人境外销售的实际退税率与适用退税率匹配。

(二) 核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、对发行人营销中心及财务部门负责人进行访谈，了解境外销售业务内容、业务流程、会计处理等；
- 2、抽查发行人报告期各期境外销售的订货合同、银行收款凭证、发货单、出库单、发票、物流单、报关单等；
- 3、对主要境外销售客户进行线上访谈，并取得相关销售凭证、客户经营资质、无关联关系及合规经营承诺函等。

报告期内，发行人主要境外客户为DONG A MEDICAL EQUIPMENT JOINT STOCK COMPANY，发行人对其销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售收入（人民币）	2.24	92.26	100.61	165.86
境外销售收入	159.38	415.41	359.85	306.3
占比	1.41%	22.21%	27.96%	54.15%

4、对主要境外销售客户进行函证，具体情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发函金额（万元）	121.50	129.62	180.63	179.99
境外销售收入（万元）	159.38	415.41	359.85	306.3
发函比例	76.23%	31.20%	50.20%	58.76%
回函金额（万元）	121.50	129.62	154.45	179.99
回函比例	100.00%	100.00%	85.50%	100.00%
实施替代程序的金额			26.18	
回函+替代金额占境外销售收入的比例	76.23%	31.20%	50.20%	58.76%

5、抽取发行人报告期内的电子报关单，将其与发行人境外销售收入进行核对；

6、从国家外汇管理局安阳市中心支局取得发行人报告期各期的收汇金额，将其与发行人境外销售收入进行对比，分析差异原因；

7、从安阳海关取得发行人报告期各期的海关出口数据，将其与发行人境外销售收入进行对比，分析差异原因；

8、取得发行人报告期各期《免抵退税申报汇总表》，核查出口退税与境外销售收入的匹配性；

9、对海关部门进行走访，并取得报告期内海关部门对发行人出具的合规证明。

（三）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人境外销售收入的确认符合企业会计准则的相关规定，境外销售收入具有真实性、准确性和完整性。

二、具体说明对直销收入的核查过程，函证程序请说明发函、回函的数量、金额及比例情况，未回函的替代核查程序及占比、回函不符的具体原因；走访程序请说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；并

发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、访谈发行人管理层，了解与销售相关的关键内部控制；
- 2、获取发行人销售明细表，选取样本检查客户的订货合同、发货单、出库单、物流单、发票以及银行回款单等相关凭证，验证销售的真实性；
- 3、选取报告期内，销售收入在20万元以上，应收账款和预收账款余额在10万以上的客户执行函证程序。

各期间对直销收入的发函率、回函率、回函金额及占总金额比例、各期末回函的金额及占比如下：

	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
直销收入 函证	直销收入	3,966.31	7,668.47	6,180.55	2,871.02
	发函数量（家）	80	254	172	113
	发函金额	2,739.41	6,101.13	5,329.83	1,808.38
	发函率	69.07%	79.56%	86.24%	62.99%
	回函数量（家）	55	205	147	90
	回函金额	2,708.43	5,322.25	3,962.36	1,240.52
	回函率	98.87%	87.23%	74.34%	68.60%
	回函金额占直接销售收入比例	68.29%	69.40%	64.11%	43.21%

未回函直接销售客户情况汇总如下：

	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
直销收入 函证	未回函数量（家数）	25	49	25	23
	未回函金额（万元）	30.98	778.88	1,367.48	567.86
	未回函金额比例	1.13%	12.77%	25.66%	31.40%

对未回函单位执行替代程序包括但不限于：

（1）检查发行人对未回函客户的销售合同、销售出库单、物流单、销售发票等，并核对会计处理是否正确。

（2）检查发行人对未回函客户的应收账款期后回款情况。

回函不符的原因主要是由于发行人与客户双方会计处理存在时间差异导致，发行人以客户签收确认收入，客户通常情况下以发行人开具的发票进行账务处理。

4、对发行人主要客户进行了实地走访或线上访谈，访谈的具体内容包括：客户的基本情况、与发行人是否存在关联关系、业务合作历史、合同协议情况、

报告期内销售数据、是否存在退换货情况、结算及回款情况、定价方式等；

取得的证据包括：客户签字盖章的访谈问卷、情况说明、合规经营承诺函、被访谈人名片及身份证复印件、营业执照及医疗机构执业许可证复印件、客户与发行人业务往来凭证等。

对主要直接客户走访金额及比例具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
走访销售金额	1,827.43	2,376.26	2,608.38	355.19
主营业务收入	3,966.31	7,668.47	6,180.55	2,871.02
占直接客户收入比例	46.07%	30.99%	42.20%	12.37%

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人直销收入的确认符合企业会计准则的相关规定，直销收入具有真实性、准确性和完整性。

三、具体说明对销售收入截止性的核查过程，并发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、获取发行人供应链系统中出库记录，对比核对发行人销售收入明细是否与供应链系统中的出库记录一致；

2、选取发行人截止日前一周出库的销售样本，抽样检查销售合同，出库单、物流单、签收记录等，确认发行人收入是否记录于正确的期间。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，未发现发行人销售收入存在跨期情况，发行人收入的会计记录真实、准确、完整。

5.关于新收入准则的影响

5.1根据问询回复，发行人一般产品整机保修期为1年。发行人对质保服务不收取合同约定以外的其他费用，质保服务具有偶发性、无规律性的特点且质保成本较低，发行人认为新收入准则下不构成一项单独的履约义务。

请发行人说明：（1）超出保修期外的维修服务是否向客户收取费用，如是，补充说明报告期各期金额及相关收入、成本在发行人现有业务中的分类，相应会计处理方法；（2）保修期内质保服务的成本费用金额及相应会计处理方法，结合质保成本费用金额及收费维修服务收入，进一步说明质保条款不构成单项履约义务的原因。

回复：

一、发行人说明

（一）超出保修期外的维修服务是否向客户收取费用，如是，补充说明报告期各期金额及相关收入、成本在发行人现有业务中的分类，相应会计处理方法

1、报告期内，发行人维修服务收入情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	收入金额	成本金额	收入金额	成本金额	收入金额	成本金额	收入金额	成本金额
维修服务收入	1.65		6.79		3.89		4.07	

报告期内，发行人采用主动售后的方式，售后人员在拜访客户同时进行设备检测和维护。超出保修期的维修服务需签订维修服务合同，发行人按照合同约定的服务内容为客户提供维修服务，收取的维修服务费计入其他业务收入。

发行人售后人员的工资全额计入销售费用，鉴于报告期内发行人维修服务收入金额较小，公司未拆分售后人员工资计入维修服务成本。

发行人对超出保修期的更换配件单独收费，更换配件收入计入主营业务收入的经营及配件产品，并结转相应成本。

2、相应会计处理方法

（1）超出保修期的维修服务的会计处理方法如下：

借：应收账款

贷：其他业务收入

应交税费-应交增值税（销项税额）

（2）超出保修期的更换配件的会计处理方法如下：

借：应收账款

贷：主营业务收入

应交税费-应交增值税（销项税额）

借：主营业务成本

贷：存货

（二）保修期内质保服务的成本费用金额及相应会计处理方法，结合质保成本费用金额及收费维修服务收入，进一步说明质保条款不构成单项履约义务的原因

1、公司保修期内质保服务的成本费用金额及相应会计处理方法

发行人采取主动售后服务方式，售后人员的工资全额记入销售费用。保修期内的质保服务不收费，相应的材料成本和人工成本（即售后人员工资）计入销售费用。报告期内，发行人保修期内材料成本及主动售后发生的人工成本金额如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
质保服务的材料成本	22.30	54.65	51.04	46.54
售后服务人工成本	219.04	541.28	461.45	399.83

相关会计分录如下：

借：销售费用

贷：应付职工薪酬

存货

2、公司结合质保成本费用金额及收费维修服务收入，进一步说明质保条款不构成单项履约义务的原因

公司在与客户签订的销售合同中承诺产品交付和质保服务。质保服务属于销售商品相关既定标准的服务，公司不收取合同约定以外的其他费用。并且，公司提供的质保服务具有偶发性、无规律性的特点且质保成本较低，不属于在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供的一项单独的服务，因此，公司提供的质保服务不构成一项单独的履约义务。

公司将产品交付、质保服务识别为整体履约义务。报告期内，公司按上述标准识别履约义务，实施新收入准则后，公司对于履约义务的识别未发生变化。

综上，质保条款不构成单项履约义务。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、访谈发行人管理层和财务负责人，了解发行人售后服务相关的内部控制制度及质保服务期内的成本费用支出会计处理；

2、获取发行人维修服务收入明细表和质保期内成本费用明细表，结合新收入准则相关规定，分析质保服务是否构成单项履约义务；

3、获取质保期外的售后维修服务合同、收款、服务记录等资料。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人对超出保修期的维修服务单独收费，按照合同约定提供服务，单独收取的维修服务费计入其他业务收入；

2、发行人保修期内的质保服务不收费，质保期内提供质保服务形成的材料成本和人工成本计入销售费用；发行人将产品交付、质保服务识别为整体履约义务，发行人合同约定的质保服务条款不构成一项单独的履约义务。按上述标准识别履约义务，实施新收入准则后，对于履约义务的识别未发生变化，符合会计准则的相关规定。

5.2公司于2020年1月1日起执行财政部于2017年修订的《企业会计准则第14号-收入》。首轮问询回复中，发行人称新收入准则对公司收入无影响。招股说明书披露，对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入；对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。

请发行人：（1）请结合具体合同条款、履约过程与时间、交付形式、合同对价的构成要素、计算条件、结算时点等因素，说明公司是否存在某一时段内履行履约义务而确认收入的情形；（2）说明有关合同资产、应收账款如何合理区分和准确列报，合同资产与质保金是否存在对应关系；（3）充分说明合同资产是否存在减值迹象。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述5.1-5.2事项，并发表明确意见；

（2）详细分析和论证新收入准则下公司按履约进度确认收入是否具备相应的条件、是否具有可行性，质保条款不构成单项履约义务的原因，相关报表项目的列报和信息披露是否能准确反映业务实质，合同资产减值计提是否充分，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）请结合具体合同条款、履约过程与时间、交付形式、合同对价的构成要素、计算条件、结算时点等因素，说明公司是否存在某一时段内履行履约义务而确认收入的情形

报告期内，公司技术服务收入中，按照某一时段内履行履约义务而确认收入的金额为 61.98 万元、133.39 万元、56.84 万元、10.73 万元，公司将技术培训、运营服务收入计入其他业务收入。

技术培训、运营服务收入的合同条款主要要素如下：

收入类型	履约过程与服务周期	交付方式	合同对价构成要素	付款条件	结算时点
康复技术培训、运营服务收入	公司委派相应的技术人员，为康复科建设提供综合性技术指导、整套运营方案和管理咨询服务，服务期为 X 个月。	公司根据合同约定提供康复科室建设相关技术服务	合同总额和服务期间	一次性支付合同全款	服务期截止日

客户在取得公司提供的技术服务的同时在消耗公司履行义务带来的经济利益，公司按照时间进度即履约进度确认收入，公司确认康复技术培训、运营服务收入适用在某一时段履行履约义务而确认收入的情形。

（二）说明有关合同资产、应收账款如何合理区分和准确列报，合同资产与质保金是否存在对应关系

（1）合同资产

公司将尚未到期的质保金部分计入合同资产，合同资产与质保金存在对应关系。

2020 年上半年末，发行人合同资产均为质保金，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		
	账面余额	减值准备	账面价值
质量保证金	234.99	18.05	216.95
合计	234.99	18.05	216.95

（2）应收账款

公司列示的应收账款为发行人已完成履约义务而无条件收取合同对价权利的部分

（3）合理区分和准确列报

公司以向客户是否已完成履约义务而无条件收取对价来区分合同资产和应收账款具有合理性。合同资产和应收账款不存在重合的情况，两者能够准确划分和列报。

（三）充分说明合同资产是否存在减值迹象

2020 年 1 月 1 日起，公司开始执行新收入准则，根据准则的相关规定，将尚未到期的质保金从应收账款调整至合同资产列报，故下文分析中 2017-2019 年末质保金在应收账款披露，2020 年 6 月末质保金在合同资产披露。

1、2017 年末-2019 年末质保金及坏账准备计提情况

2017年-2019年，各年质保金金额为58.50万元、87.51万元、244.17万元，其中未到期质保金金额为23.90万元、75.06万元、205.09万元，质保金整体已根据信用风险特征组合按照账龄分析法计提坏账准备。

发行人信用风险特征按账龄分析法计提坏账准备的标准如下：

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1年以内(含1年)	5	5
1-2年	10	10
2-3年	30	30
3-4年	50	50
4-5年	80	80
5年以上	100	100

2、截至2020年6月30日公司尚未到期的质保金和逾期质保金情况

截至2020年6月30日，公司尚未到期的质保金和逾期质保金情况如下：

单位：万元

项目	质保金余额	坏账准备	坏账准备占质保金余额的比例	质保金余额占当期收入比例
尚未到期的质保金(合同资产)	234.99	18.05	7.68%	1.28%
逾期质保金金额(应收账款)	55.23	12.12	21.94%	0.30%
合计	290.22	30.17	10.40%	1.58%

公司合同资产中核算的客户类型主要由政府机构和医院构成，此类客户具有较高的信用水平，经营状况良好。因此不存在后续收回的重大风险，故公司选择对合同资产沿用信用风险特征组合计提坏账政策，尚未到期的质保金和逾期质保金的相应坏账准备计提充分。

3、截至2020年6月30日发行人合同资产质保金情况

2020年上半年末，发行人合同资产均为质保金，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		
	合同资产余额	减值准备	账面价值
质量保证金	234.99	18.05	216.95
合计	234.99	18.05	216.95

按信用风险特征组合计提减值准备的具体情况如下：

单位：万元

账龄	2020年1-6月		
	合同资产余额	减值准备	计提比例
1年以内	139.43	6.97	5.00%

1-2年	87.96	8.80	10.00%
2-3年	7.59	2.28	30.00%
合计	234.99	18.05	

注：1、公司首次执行新收入准则影响，2020年1月1日应收账款坏账准备调整至合同资产减值准备13.89万元。2020年6月30日应收账款坏账准备调整至合同资产减值准备4.16万元；

1年以上的质保金主要系部分客户要求，合同约定的质保期间超过一年，质保期于2020年6月30日尚未到期，质保金并未逾期。

综上，公司合同资产中客户经营状况良好，未出现重大信用风险。故公司选择按信用风险特征组合对合同资产计提减值准备。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、获取发行人技术服务收入合同，结合合同条款和新收入准则的相关规定，分析发行人存在某一时段履行履约义务而确认收入的合理性；
- 2、访谈发行人财务负责人，了解发行人对于合同资产，应收账款的区分依据和列报标准，结合新收入准则相关规定判断区分依据和列报标准的合理性；
- 3、访谈发行人管理层，了解发行人对于合同资产减值准备的考虑依据，判断其依据是否充分；
- 4、复核合同资产与应收账款明细表，核查合同资产和应收账款划分的准确性、坏账准备计提的充分性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人为客户提供的康复技术培训服务是按照约定的服务期向客户提供服务，符合《企业会计准则第14号-收入》的相关规定，故满足按某一时段内履行履约义务的收入确认条件，康复技术培训服务的服务期约定、合同对价约定明确，按照时间进度即履约进度确认收入具有可行性；
- 2、发行人在与客户签订的销售合同中承诺产品交付和质保服务。质保服务属于销售商品相关既定标准的服务，发行人不收取合同约定以外的其他费用。此外，发行人提供的质保服务具有偶发性、无规律性的特点且质保成本较低，不属于在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供的一项单独的服务，因此，发行人提供的质保服务不构成一项单独的履约义务；报告期内，发行人将产品交付、质保服务识别为整体履约义务，实施新收入准则后，公司对于履约义务的识别未

发生变化；

3、发行人列示的合同资产为按合同约定尚未到期的部分质保金，发行人列示的应收账款为发行人拥有的、无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利；报表项目的列报和信息披露能准确反映业务实质；

4、发行人对合同资产的减值计提依据公司主动售后的服务政策和历年质保金收回情况判断，选择按信用风险特征组合对合同资产计提减值准备。发行人合同资产中未发现客户出现重大信用风险的情况，合同资产的减值计提充分。

6.关于分期销售

6.1根据问询回复，发行人分期付款客户中，除辽宁腾盛医疗科技有限公司为发行人间接客户外，其他均为医院、卫生院等政府公立单位。

根据招股说明书，发行人在分销售模式毛利率分析部分将分期回款划分为直接销售模式下。

请发行人说明：（1）报告期各期向辽宁腾盛销售金额、是否均采用分期付款形式，其成为发行人唯一一家分期付款间接客户的原因、合理性，发行人是否计划将分期付款模式推广至间接销售模式；（2）存在间接客户采用分期付款的情况下，将分期回款划分为直接销售模式下的原因，请发行人修改相关信息披露。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期向辽宁腾盛销售金额、是否均采用分期付款形式，其成为发行人唯一一家分期付款间接客户的原因、合理性，发行人是否计划将分期付款模式推广至间接销售模式

报告期各期，发行人向辽宁腾盛医疗科技有限公司的销售金额为 0 万元、104.04 万元、0 万元、0 万元，仅 2018 年确认的一笔分期收款销售金额。辽宁腾盛医疗科技有限公司为发行人唯一一家分期收款的间接客户主要原因系辽宁腾盛通过自身业务渠道开发终端客户东港市中医院，发行人综合终端客户开发能力、当地服务便捷程度等因素，与辽宁腾盛签订了分期付款销售合同，具有一定的合理性。

发行人目前仍然以开发直接终端客户适量开展分期收款业务为原则，辽宁腾盛分期收款业务的发生具有一定的偶然性，暂无将分期收款模式推广至间接销售模式的计划。

（二）存在间接客户采用分期付款的情况下，将分期回款划分为直接销售模式下的原因，请发行人修改相关信息披露

发行人为了更加清晰地列示，报告期内新增销售模式（分期付款模式）对公司总体销售收入、成本、毛利率变动的的影响，根据重要性原则，将全部分期付款形式的销售归集到直接客户销售收入。为了表述准确，发行人已在招股说明书修改披露“第八节 财务会计信息与管理分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按销售模式构成分析”中备注辽宁腾盛该笔销售收入的情况。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、访谈发行人管理层，了解发行人分期收款业务销售情况、辽宁腾盛成为发行人唯一一家分期付款间接客户的原因及合理性、是否计划将分期付款模式推广至间接销售模式等情况。

2、复核分期销售收入按照销售模式归集收入是否合理。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、辽宁腾盛成为发行人唯一一家分期付款间接客户具有合理性，辽宁腾盛分期付款业务具有一定的偶然性，发行人暂无将分期付款模式推广至间接销售模式的计划；

2、发行人已在招股说明书中“主营业务收入按销售模式构成分析”中备注辽宁腾盛该笔销售收入归集的情况。

6.2根据问询回复，发行人对融资收益的折现率采用风险报酬率+风险报酬率的方法确定，2018年度、2019年度、2020年1-6月折现率分别为12.84%、13.51%、12.42%；分期收款项目确认收入=分期收款合同总额*（年金现值系数，折现率，年金期限）-销项税。请发行人说明：（1）报告期各期折现率的具体确定过程，底层参数的选取标准及假设的合理性；（2）分期收款项目收入确认方法是否符合《企业会计准则第14号——收入》第五条（财会〔2006〕3号）、《企业会计准则第14号——收入》第十七条（财会〔2017〕22号）以及行业惯例。

请申报会计师核查以上情况，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期折现率的具体确定过程，底层参数的选取标准及假设的合理性

报告期各期折现率的具体确定过程，底层参数的选取标准及假设的合理性具体如下：

（一）分期收款折现率方法的确定

分期收款业务折现率采用风险累加法确定。

（二）分期收款折现率的假设

1、基础性假设

发行人持续经营假设。

2、宏观经济环境假设

（1）国家现行的经济政策方针无重大变化；

（2）银行信贷利率、汇率、税率无重大变化；

（3）所占地区的社会经济环境无重大变化；

（4）发行人所属行业的发展态势稳定，与发行人生产经营有关的现行法律、法规、经济政策保持稳定。

3、分期收款折现率于报告日状态假设

无其他不可预测和不可抗力因素对发行人经营造成重大影响。

4、其他假设

本次分期收款折现率计算的一般假设、宏观经济环境假设及报告日状态假设等与实际情况基本一致。

（三）折现率测算思路

分期收款折现率以风险累加法来确定。

风险累加法公式如下：

折现率=无风险报酬率+风险报酬率

无风险报酬率是不考虑风险报酬情况的利息率，一般是指国债利率。

风险报酬率=行业风险报酬率+经营风险报酬率+财务风险报酬率+其他风险报酬率。

（四）折现率测算过程

1、无风险报酬率 R_f

基于谨慎性原则，无风险报酬率 R_f 取证券交易所上市交易的 10 年以上（分

别截止 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日及 2020 年 6 月 30 日剩余期限) 到期无风险收益率的平均值,截止 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日及 2020 年 6 月 30 日 10 年以上无风险收益率见下表:

证券代码	证券名称	到期收益率		到期收益率		到期收益率	
		[交易日期] 20181231 [计算方法] 央行规则 [单位]%	[交易日期] 20191231 [计算方法] 央行规则 [单位]%	[交易日期] 20191231 [计算方法] 央行规则 [单位]%	[交易日期] 20200630 [计算方法] 央行规则 [单位]%		
010706.SH	07 国债 06	4.2691	4.2688	4.2688	4.2683		
019003.SH	10 国债 03	4.0797	4.0791	4.0791	4.0780		
...		
101817.SZ	国债 1817	3.9684	3.9684	3.9684	3.9702		
101824.SZ	国债 1824	4.0792	4.0789	4.0789	4.0789		
101825.SZ	国债 1825	3.8195	3.8194	3.8194	3.8192		
平均值		4.0790	4.0625	4.0625	4.0183		

报告期内, 发行人无风险报酬率取值结果如下:

项目	参数说明	2018 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2020 年 6 月 30 日
无风险报酬率	Rf (参考 10 年以上国债确定)	4.08%	4.06%	4.02%

2、风险报酬率

发行人在其持续经营过程可能要面临着许多风险。将可能面临的风险对回报率的要求予以量化并累加, 便可得到分期收款折现率中的风险报酬率。公式表示为:

风险报酬率=行业风险报酬率+经营风险报酬率+财务风险报酬率+其他风险报酬率

依据目前行业惯例, 各个风险系数的取值范围在 0%-5%之间, 而具体的数值根据如下公式求得。

$$\text{风险系数} = M + R(N - M)$$

风险系数的取值范围在 0%-5%之间, 即取值上限 N 取 5%, 下限 M 取 0%, 加权平均分 R 采用评测表根据权重与分值进行加权平均求得。

① 行业风险报酬率

行业风险主要指发行人所在行业市场环境变化及国家产业政策调整等因素造成的行业发展不确定性给企业预期收益带来的影响, 行业风险报酬率取值一般在 1%-5%, 发行人行业风险评测表如下:

权重	考虑因素	2018 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2020 年 6 月 30 日
30%	经营转化风险	12.00	21.00	12.00

30%	经营替代风险	18.00	21.00	18.00
20%	经营权利风险	16.00	17.80	16.00
20%	经营整合风险	16.80	17.20	16.00
加权平均分		62.80	77.00	62.00
行业风险报酬率（风险系数取 5%）		3.14%	3.85%	3.10%

注：评分标准及打分情况说明

- 1、经营转化风险：经营项目大规模生产（0）；小批量生产（20）；中试（40）；小试（80）；实验室阶段（100）。
- 2、经营替代风险：无替代产品（0）；存在若干替代产品（40）；替代产品较多（100）。
- 3、经营权利风险：经营产品的收益权利及经过无效、撤销及异议的（10）；经营产品的收益权利（60）；处于申请阶段的（100）。
- 4、经营整合风险：相关技术完善（0）；相关技术在细微环节需要进行一些调整，以配合待估技术的实施（20）；相关技术在某些方面需要进行一些调整（40）；某些相关产品在需要进行再开发（60）；相关开发存在一定的难度（80）；相关替代产品尚未出现（100）。

报告期内，发行人行业风险报酬率取值结果如下：

项目	参数说明	2018年12月31日	2019年12月31日	2020年6月30日
风险报酬率-行业风险	通过打分表形式统计确定	3.14%	3.85%	3.10%

② 经营风险报酬率

经营风险是指发行人在经营管理过程中，由于市场需求变化、生产要素供给条件变化以及同类企业间的竞争给企业的未来预期收益带来的不确定影响，经营风险报酬率取值一般在 1%-5%，发行人经营风险评测表如下：

权重	考虑因素	2018年12月31日	2019年12月31日	2020年6月30日
30%	项目人员管理	9.00	9.00	6.00
30%	项目质量管理	12.45	12.00	9.00
40%	项目组织管理	16.00	16.00	16.00
加权平均分		37.45	37.00	31.00
经营风险报酬率（风险系数取 5%）		1.87%	1.85%	1.55%

注：评分标准及打分情况说明

- 1、项目人员管理：项目技术人员沿用原项目人员技术纯熟（0）；除沿用原项目人员，需增加新的人员（20）；必须增加一部分新人力投入，并进行在职培训（60）；项目人员全部是新人（100）。
- 2、项目质量管理：质保体系建立完善，实施全过程质量控制（0）；质保体系建立但不完善，大部分生产过程实施质量控制（40）；质保体系尚待建立，只在个别环节实施质量控制（100）。

3、项目组织管理：项目组织管理量强（0）；项目组织管理较强（40）；项目组织管理一般（60）；项目组织管理弱（100）。

报告期内，发行人经营风险报酬率取值结果如下：

项目	参数说明	2018年12月31日	2019年12月31日	2020年6月30日
经营风险	通过打分表形式统计确定	1.87%	1.85%	1.55%

③ 财务风险报酬率

财务风险是指发行人在经营过程中的资金融通、资金调度、资金周转可能出现的不确定性因素影响企业的预期收益，财务风险报酬率取值一般在1%-5%，

发行人财务风险评测表如下：

权重	考虑因素	2018年12月31日	2019年12月31日	2020年6月30日
50%	融资风险（a）	15.00	15.00	15.00
50%	流动资金风险（b）	20.00	20.00	20.00
加权平均分		35.00	35.00	35.00
财务风险报酬率（风险系数取5%）		1.75%	1.75%	1.75%

注：评分标准及打分情况说明

- 1、融资风险：项目的投资额低（20）；项目的投资额中等（40）；项目投资额较高（60）；项目的投资额高（80）。
- 2、流动资金风险：项目的流动资金低（20）；项目的流动资金中等（40）；项目的流动资金较高（60）；项目的流动资金高（80）。

报告期内，发行人财务风险报酬率取值结果如下：

项目	参数说明	2018年12月31日	2019年12月31日	2020年6月30日
财务风险	通过打分表形式统计确定	1.75%	1.75%	1.75%

基于谨慎性原则，报告期内财务风险报酬率一贯采用1.75%。

④ 其他风险报酬率

其他风险是其他可能存在的风险,如市场容量风险、竞争风险、获取项目渠道等，其他风险取值一般在1%-5%，基于谨慎性原则，报告期内，发行人其他风险报酬率取2.00%。

项目	参数说明	2018年12月31日	2019年12月31日	2020年6月30日
其他风险	基于谨慎性原则，综合考虑。	2.00%	2.00%	2.00%

综合以上分析，发行人分别确定2018年12月31日、2019年12月31日及

2020年6月30日分期收款折现率，具体如下：

项目	参数说明	2018年12月31日	2019年12月31日	2020年6月30日
分期收款折现率	无风险报酬率+风险报酬率	12.84%	13.51%	12.42%

（二）行业惯例

对比同行业可比上市公司折现率情况如下：

公司名称	2019年	2018年度	2017年度
九州通	6.00%-10.00%	6.00%-10.00%	6.00%-10.00%
和佳医疗	6.00%-10.00%	6.00%-10.00%	6.00%-10.00%
方盛制药	10.00%	10.00%	10.00%
乐普医疗	4.75%-6.00%	4.75%-6.00%	4.75%-6.00%

发行人折现率高于同行业可比上市公司的主要原因是发行人开展分期收款销售业务时，系非上市公众公司，受自身融资渠道、融资成本等影响，对分期收款销售业务所需的资金报酬率较高，发行人基于谨慎性原则，考虑各类风险，故折现率略高于同行业上市公司。

（三）分期收款项目收入确认方法是否符合《企业会计准则第14号——收入》第五条（财会〔2006〕3号）、《企业会计准则第14号——收入》第十七条（财会〔2017〕22号）以及行业惯例。

1、分期收款业务基本情况

（1）客户群体

发行人间接销售模式中，客户主要为代理商和一般间接客户；直接销售模式中，一次性回款客户以民营医院和基层医疗卫生机构为主，分期回款客户以终端公立医院和政府医疗机构为主。

（2）合同定价方式

发行人为满足部分终端医院的需求，对部分信用良好、采购金额较大、合作意愿强烈的客户，适当开展了分期收款的销售模式。发行人分期收款项目主要是以医院新建科室为主，所需产品品类较多，各个项目在确定合同价格时不以单独产品的价格作为主要条件，且各终端医院以合同总价作为主要的竞标条款之一，不同项目间的产品组合及报价策略存在一定的差异。

综上，发行人产品不同销售渠道的定价政策具有一定差异，且由于发行人产品类别及型号较多，难以取得其他终端公立医院的采购价作为公允价值，从而采用

确定其未来现金流量的现值确认销售收入。

2、是否符合企业会计准则及行业惯例

按照《企业会计准则讲解》中具有融资性质的分期收款销售商品的处理所述：“企业销售商品，有时会采取分期收款的方式，如分期收款发出商品，即商品已经交付，货款分期收回。如果延期收取的货款具有融资性质，其实质是企业向购货方提供信贷时，企业应当按照应收的合同或协议价款的公允价值确定收入金额。应收的合同或协议价款的公允价值，通常应当按照其未来现金流量现值或商品现销价格计算确定”，发行人难以取得终端公立医院的各规格设备采购价格作为现销价格，故按照未来现金流量现值确定合同的公允价值。

根据乐普医疗2020年半年度报告中收入的会计政策描述：“合同中存在重大融资成分的，本公司将根据合同中的融资成分调整交易价格”，根据上述可参考案例的会计政策描述、操作以及企业会计准则的要求，按照合同约定未来现金流量的折现值确定合同的公允价值具有合理性，符合行业惯例。

因发行人产品不同销售渠道产品的定价政策差异较大，且由于发行人产品类别及型号较多，难以取得其他终端公立医院的采购价作为公允价值，故按照未来现金流量现值确定合同的公允价值。

发行人根据折现率将合同约定的未来现金流量折现后确认收入。发行人采用的折现率及相关参数参照上述说明，发行人确定的折现率具有合理性，不存在高估营业收入的情形。

综上，分期收款项目收入确认方法符合《企业会计准则第14号——收入》第五条（财会〔2006〕3号）、《企业会计准则第14号——收入》第十七条（财会〔2017〕22号）以及行业惯例。公司采用的折现率及相关参数选取合理，不存在高估营业收入的情形。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、访谈发行人管理层，了解发行人分期收款业务销售情况、对折现率的考虑及使用情况等；
- 2、了解发行人折现率计算及评价过程，并对其内容复核；
- 3、复核发行人分期收款项目的合同等文件，判断分期收款项目收入确认方法是否符合企业会计准则及行业惯例。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人分期收款项目收入确认方法符合《企业会计准则第 14 号——收入》第五条（财会〔2006〕3 号）、《企业会计准则第 14 号——收入》第十七条（财会〔2017〕22 号）以及行业惯例。

7.关于存货及经营产品

7.1根据问询回复，发行人三年以上的存货占比分别为**1.20%、5.67%、5.16%、6.11%**。康复医疗器械设备迭代周期较长一般为**5-10**年，发行人部分产品具有迭代关系。

请发行人进一步说明：（1）三年以上库龄的库存商品对外出售的金额及占比情况，结合康复医疗器械设备迭代周期，说明库龄较长的库存商品是否存在相应市场价值、减值准备计提是否充分；（2）已存在新代际产品的旧代际库存商品金额及占比情况，发行人是否已全额计提跌价及其原因；（3）库龄较长的原材料出库使用情况，发行人原材料种类较多且多为基础原材料，采购较为分散的背景下，发行人持有较多原材料库存的原因。

回复：

一、发行人说明

（一）三年以上库龄的库存商品对外出售的金额及占比情况，结合康复医疗器械设备迭代周期，说明库龄较长的库存商品是否存在相应市场价值、减值准备计提是否充分；

单位：万元

时间	三年以上库龄的库存商品期末结存情况			截至 2020.6.30 实现销售的情况	已销售占报告日结存比例
	存货原值	减值准备	账面价值		
2017 年 12 月 31 日	249.41	118.03	131.38	108.33	82.45%
2018 年 12 月 31 日	911.42	211.84	699.58	529.16	75.64%
2019 年 12 月 31 日	1,084.53	378.26	706.28	151.91	21.51%
2020 年 6 月 30 日	1,216.60	447.15	769.45	-	-

发行人库龄较长的库存商品主要为进口的国外康复医疗设备，产品技术和性能比较优良。该类产品是公司为了丰富产品结构，以满足不同层次客户的采购需求，主要用于搭配公司产品，组合销售。

发行人已对近三年无销售记录、目前无销售计划，预期未来难以实现销售的不同规格产品，预计残值 10%后，按照存货原值的 90%计提存货跌价准备，减值准备计提是充分的。

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人 2017 年末、2018 年末、2019 年末三年以上库龄的库存商品已大部分实现销售，期后实现销售的比例为 82.45%、75.64%、

21.51%。

(二) 已存在新代际产品的旧代际库存商品金额及占比情况，发行人是否已全额计提跌价及其原因

发行人产品存在迭代的情形，产品迭代主要指在功能参数发生重大变化的情况下（主要基于技术及性能的重大进步）。按照医疗器械药监要求，功能参数发生变化的产品需更换医疗器械注册证，旧代际产品生产日期在原有注册证失效之前均可销售，更换注册证周期预计在1年左右。在申请注册证的过程中，发行人严格控制生产量，以确保库存产品及时销售；通常情况下，发行人新代际产品推向市场前后，旧代际产品会逐步被消化，最后退出市场，但一般退出前销售价格不会较大变化。

报告期内，发行人旧代际产品库存商品的账面价值为130.32万元、58.95万元、39.66万元、59.76万元，占库存商品的比例为1.81%、0.74%、0.48%、0.74%，占比极小。

单位：万元

时间	已存在新代际产品的旧代际库存商品金额及占比情况			报告日至2020年6月30日销售及领用情况	已销售占报告日结存比例
	存货原值	减值准备	账面价值		
2017年12月31日	131.12	0.79	130.32	115.64	88.74%
2018年12月31日	60.00	1.06	58.95	27.42	46.52%
2019年12月31日	40.72	1.06	39.66	6.65	16.76%
2020年6月30日	60.92	1.16	59.76	-	-

报告期各期末，发行人根据《企业会计准则》及公司存货跌价准备的计提原则，对旧代际产品进行了存货减值测试，旧代际产品的存货减值已计提充分。

(三) 库龄较长的原材料出库使用情况，发行人原材料种类较多且多为基础原材料，采购较为分散的背景下，发行人持有较多原材料库存的原因。

发行人三年以上库龄的原材料主要是公司产品的配件耗材等。三年以上库龄的原材料出库使用情况如下：

单位：万元

时间	原值	减值准备	三年以上库龄的原材料期末账面价值	截止2020年6月30日原材料领用情况	已领用占报告日结存比例
2017年12月31日	-	-	-	-	-

2018年12月31日	77.22	21.70	55.52	28.90	52.05%
2019年12月31日	126.65	96.85	29.80	14.59	48.96%
2020年6月30日	191.60	113.47	78.13	-	-

公司自有产品约 400 余种，公司日常生产及销售情况均呈现为“小批量、多批次、多品种”的特征，为应对公司产品分布较广的情况，公司对各类材料均有一定的库存。公司持有较多原材料库存的具体原因如下：

(1) 公司地处内黄县，周边产业配套能力较弱，目前公司产品生产链条较长，包括了从钢材、板材、电子元器件等原材料加工至产成品的全流程生产过程。公司生产需要的原材料种类规格较多，部分零部件需要进口，采购周期相对较长，在综合考虑原材料经济采购批量，公司对部分原材料进行储备；

(2) 公司为保障产品快速交付，降低缺货风险，提高对客户的响应速度，需要较高产品安全库存应对客户多样化的产品需求。公司会根据生产及销售经验，结合生产的经济批量因素，对预期销售量相对较大的器械及设备通用组件、常用组件会进行一定的预生产从而增加存货储备；

(3) 公司深耕康复医疗器械行业多年，积累了大量的产品终端用户。为保障公司已销售且停产产品的正常使用，提高客户产品使用满意度，公司对该等常用的零配件和耗材等作为售后服务备件进行一定的储备。

二、核查情况

(一) 核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、访谈发行人管理层，了解发行人采购分散且库存较大的原因、公司产品迭代情况及旧代际产品的库存情况、存货跌价准备的确认原则和主要依据等；
- 2、获取发行人原材料、半成品、产成品等存货的收发存明细表及库龄表，结合产品销售情况分析各年末存货余额及变动合理性，了解发行人迭代情况；
- 3、获取发行人存货跌价计算过程，核查发行人存货跌价准备计提是否充分；
- 4、对报告期内发行人存货实施监盘程序。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人库存商品存在相应市场价值，存货跌价准备计提充分，旧代际产品已根据减值情况计提存货跌价准备，发行人因经营业务需要持有较多原材料库存的情况合理。

7.2根据问询回复，发行人经营及配件产品占库存商品比例分别为43.79%、

44.60%、39.24%、36.33%。报告期内发行人经营产品毛利率分别为53.66%、57.19%、56.93%、49.72%。

请发行人进一步说明：（1）代理产品的品牌、主要内容，发行人是否自产代理或国内经营产品的同类竞品；（2）经营产品的毛利率较高的原因、合理性，报告期内毛利率波动的原因；（3）经营及配件产品中代理产品、国内经营产品、配件产品的库存商品金额及占比情况，发行人持有较多经营及配件产品库存的原因、合理性；（4）结合库龄较长的经营及配件产品出库销售情况进一步说明其跌价计提的充分性。

请保荐机构、申报会计师核查7.1-7.2事项，说明对发行人存货执行的核查程序、获取的核查证据，并对存货跌价准备计提的充分性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）代理产品的品牌、主要内容，发行人是否自产代理或国内经营产品的同类竞品

1、代理产品的品牌、主要内容

报告期内，发行人代理产品的品牌、代理产品以及采购金额情况如下：

单位：万元

序号	厂商/品牌	代理产品	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
1	(韩国) YOUNGILMCO.,LTD/ZER OONEMCO.,LTD	深层肌肉按摩器、 智能整脊脉冲枪	118.11	114.68	239.78	268.47
2	北京高思明创科技有限公司	经颅磁刺激器、激 光磁场理疗仪		149.45	684.63	541.33
3	(意大利) Easytech S.R.L	等速肌力训练器	61.81	97.61		87.05
4	(韩国) YOUNG-INMedicalCo.,Ltd	深层肌肉按摩器			53.59	
	合计		179.92	361.74	978.00	896.85

2、发行人是否自产代理或国内经营产品的同类竞品

发行人的经营原则为：如发行人对某种产品实现自产后，发行人将不再代理同功能或类似产品；经营产品为公司提供整包服务而采购的其他厂家产品，由于存在部分整包客户对某种产品指定品牌的情形，经营产品中存在与发行人自产产品的同类竞品。

（1）代理产品

报告期内，发行人2017-2019年度代理销售北京高思明创科技有限公司的激光磁场理疗仪，2019年度发行人开始销售自产激光磁场理疗仪，2020年起发行人已不再代理销售激光磁场理疗仪，销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
代理产品：激光磁场理疗仪	85.49	390.08	1,069.36	617.06
自产产品：激光磁场理疗仪	775.28	693.79	-	-

注：发行人于2019年开始了激光磁场理疗仪的自产及销售，与该产品供应商的代理协议于2020年1月结束。

（2）经营产品

发行人存在自产经营产品的同类竞品，包括踝关节训练器、低频脉冲磁疗仪、压力波治疗仪等，主要由于客户指定购买其他品牌的该种产品所致。

报告期各期，发行人存在自产同类竞品的代理及经营产品的销售收入分别为142.36万元、142.73万元、575.20万元、151.25万元，占主营业务收入的比例分别为0.49%、0.40%、1.36%、0.82%。

（二）经营产品的毛利率较高的原因、合理性，报告期内毛利率波动的原因

报告期各期，发行人经营产品的毛利率为53.66%、57.19%、56.93%和49.72%。

发行人经营产品为代理产品以及公司为了给客户提供整包服务能力而采购的其他厂家产品，发行人经营产品毛利率较高，主要由于发行人通过自身渠道开拓业务，为客户提供整包服务，发行人具有一定的定价优势。

报告期内，经营产品毛利率波动主要原因：1、由于整包定价、客户类型、客户合作年限、回款方式等差异，发行人向不同客户销售经营产品价格有所差异，毛利率有所不同；2、发行人报告期各期销售经营产品的结构不同造成毛利率不同。

（三）经营及配件产品中代理产品、国内经营产品、配件产品的库存商品金额及占比情况，发行人持有较多经营及配件产品库存的原因、合理性；

1、经营及配件产品中代理产品、国内经营产品、配件产品的库存商品金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
经营产品	2,515.17	31.10	2,358.21	28.37	2,424.14	30.61	2,047.32	28.41
代理产品	422.82	5.23	903.93	10.87	1,107.77	13.99	1,108.11	15.38
合计	2,937.99	36.33	3,262.14	39.24	3,531.90	44.60	3,155.43	43.79

注：发行人配件系日常生产需要使用的材料，在原材料科目核算。

2、发行人持有较多经营及配件产品库存的原因、合理性

公司产品结构丰富、产品覆盖面较广。公司日常管理中以库存订单式生产为主，为了应对医院、残联、民政和教育等领域客户整体方案采购的要求，各类产品均设有安全库存，导致库存商品整体结存较高。

经营产品包括激光治疗仪（高能激光）、二便排泄自动护理系统、步态分析评测训练系统等，公司经营其他产品的主要原因系为了满足客户整包服务的要求而采购其他产品以及公司为提高整包服务能力、完善公司可提供的各类康复解决方案而采购的一些产品。例如，①公司神经康复解决方案包含有公司自产的运动治疗、作业治疗、物理因子治疗等产品，但在平衡、步态分析评估等方面缺少相关产品，经营产品中的步态分析评测训练系统完善了公司在神经康复解决方案中的康复评定环节，该产品主要通过采集患者行走参数，来量化骨骼系统和神经系统的功能，有效提升了公司神经康复整体方案的全面性；②公司老年（医养）康复解决方案包含有公司自产的慢性疼痛康复治疗产品、脑血管康复治疗产品、老年多发性慢病康复治疗产品等，但缺少能够服务于老年人的自动化护理产品，经营产品中的二便排泄自动护理系统，能够自动冲走排泄物、清洗并烘干身体部位，减少医护人员工作强度，丰富了公司康养产品线的产品结构。综上，根据公司多年来对于临床需求的了解，各类康复解决方案中产品涉及的种类较多，每种产品数量较少，公司小批量自产销售部分产品不够经济。因此，公司在自产产品基础上，引入一部分经营产品进行组合销售或差异化销售，进一步提高销售竞争力以及组合产品销量，从而提高公司提供整包服务的能力。

代理进口产品包括激光磁场理疗仪、深层肌肉按摩器等，公司采购该产品主要用于丰富产品种类，该类进口产品确定供应商、技术参数交流及运输至公司所需的采购周期较长、采购单价较高。为了给客户整包采购提供更多选择，

优化客户体验，结合推广宣传时间等因素，公司对于经营及代理产品设有较高的安全库存。

对于配件，公司深耕康复医疗器械行业多年，积累了大量的产品使用客户，公司已销售在外产品的种类结构丰富，为保障已销售产品的正常使用，提高客户产品使用满意度，公司对常用的零配件和耗材等进行一定的储备。

（四）结合库龄较长的经营及配件产品出库销售情况进一步说明其跌价计提的充分性。

公司库龄较长的经营产品库存及销售情况如下：

单位：万元

报告日	三年以上库龄的经营产品期末结存情况			截至 2020.6.30 实 现销售及领用的 情况	已销售占报 告日结存比 例
	存货原值	减值准备	账面价值		
2017 年 12 月 31 日	130.79	79.80	50.99	38.12	74.77%
2018 年 12 月 31 日	641.63	173.20	468.43	375.75	80.21%
2019 年 12 月 31 日	763.40	327.40	436.00	113.12	25.94%
2020 年 6 月 30 日	823.35	372.18	451.16	-	-

注：配件系公司日常生产经营需要的原材料，库存及使用情况详见问题7.1（三）回复。

公司三年以上库龄的经营产品及配件期后销售情况良好，发行人已对存在减值迹象的经营产品充分计提存货跌价准备。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、访谈发行人管理层，了解发行人是否同时销售代理产品及自产竞品、经营产品毛利率较高且毛利率波动的原因、发行人持有较多经营及配件产品的库存原因等；

2、获取发行人存货减值计提明细，核查发行人存货跌价准备计提是否充分；

3、获取发行人原材料、半成品、产成品等存货的收发存明细表及库龄表，结合产品销售情况分析各年末存货余额及变动情况合理性。

4、获取发行人经营产品收入成本明细表，了解毛利率及毛利率波动情况。

5、对报告期内的存货实施监盘程序

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人经营产品中存在发行人自产产品的同类竞品；
- 2、发行人报告期内经营产品毛利率较高及毛利率波动的原因具有合理性；
- 3、发行人持有较多经营及配件产品库存的原因合理；
- 4、发行人存货跌价计提充分。

11.关于河南瑞斯坦

根据问询回复，瑞斯坦在2017年、2018年实际经营活动中，存在部分销售人员和管理人员兼顾翔宇医疗业务的情形。为了准确归集发行人和瑞斯坦各自应承担的费用，以完整反映发行人报告期合并口径财务状况。公司及申报会计师将专职瑞斯坦的人员所发生的职工薪酬、差旅费计入瑞斯坦财务报表，将兼营人员的职工薪酬、差旅费、业务招待费等计入发行人财务报表。

请发行人进一步说明：（1）结合河南瑞斯坦的主营业务情况说明部分销售人员和管理人员兼顾翔宇医疗业务的具体情形；（2）河南瑞斯坦的人员数量、薪酬水平，平均薪酬与发行人是否存在较大差异。

请申报会计师核查以上情况，并对发行人成本费用的完整性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合河南瑞斯坦的主营业务情况说明部分销售人员和管理人员兼顾翔宇医疗业务的具体情形

实际控制人设立河南瑞斯坦拟开展医院管理服务领域的业务。部分员工专职开展河南瑞斯坦医院管理服务领域的业务，其他人员存在兼职从事与发行人业务相关的产品推广、销售和服务工作。

公司及申报会计师为了准确归集发行人和瑞斯坦各自应承担的费用，以完整反映发行人报告期合并口径财务状况，将专职瑞斯坦的人员所发生的职工薪酬、差旅费计入瑞斯坦财务报表，其他兼职人员的职工薪酬、差旅费、业务招待费等计入发行人财务报表。

（二）河南瑞斯坦的人员数量、薪酬水平，平均薪酬与发行人是否存在较大差异

河南瑞斯坦的人员数量及薪酬水平情况如下：

单位：万元

项目		2017年	2018年
销售人员	销售人员工资	222.97	226.39
	销售年均人数	26.83	24.84
	瑞斯坦销售人员平均年薪	8.81	9.11
	发行人销售人员平均年薪	6.26	9.31
管理人员	管理人员工资	13.35	7.61
	管理年均人数	2.42	1.13
	瑞斯坦管理人员平均年薪	5.52	6.76
	发行人管理人员平均年薪	6.83	7.80

河南瑞斯坦销售人员2017年度平均薪酬8.81万元、2018年度平均薪酬9.11万元，发行人销售人员2017年平均薪酬6.26万元、2018年平均薪酬9.31万元。2017年河南瑞斯坦销售人员平均薪酬高于发行人的主要原因系河南瑞斯坦业务开拓初期，为迅速打开市场，入职河南瑞斯坦的销售人员业务经验较为丰富、业务能力强、薪酬级别较高，员工整体薪酬较高。因2018年河南瑞斯坦自身业务开展未达预期，实际控制人调整了发行人及河南瑞斯坦任职人员结构，销售人员平均年薪与发行人不存在较大差异。

河南瑞斯坦管理人员2017年平均薪酬5.52万元、2018年平均薪酬6.76万元，发行人管理人员2017年平均薪酬6.83万元，2018年平均薪酬7.80万元。河南瑞斯坦管理员工资略低于发行人主要系管理人员结构不同。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、获取并查阅河南瑞斯坦人员花名册、工资计提表、费用报销明细及相关凭证等；
- 2、对河南瑞斯坦任职人员抽样进行了访谈，确认其任职情况和工作内容。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人将河南瑞斯坦2017、2018年所发生的与发行人相关的费用视同发行人劳务采购计入发行人合并报表后，发行人的成本费用完整。

（此页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于河南翔宇医疗设备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复说明》（上证科审（审核）[2020]642 号的回复说明之签章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：梁谦海
（项目合伙人）



中国注册会计师：陈清松



二〇二〇年九月十日