



## 关于杭州安杰思医学科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕1357号

上海证券交易所：

我们已对贵所出具的《关于杭州安杰思医学科技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》（上证科审（审核）（2020）390号，以下简称问询函）所提及的杭州安杰思医学科技股份有限公司（以下简称安杰思医学公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于杭州安杰思医学科技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中有关财务事项的说明》（天健函〔2020〕1105号）。因安杰思医学公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了补充核查，现汇报如下。

### 问题六、关于经销收入核查

一、根据问询回复，发行人未回复2019年第一大经销客户福建博世康医学科技有限公司的基本情况。根据销售合同显示，福建博世康医学科技有限公司许可经营范围为二类医疗器械，发行人向福建博世康医学科技有限公司销售产品包括夹子装置、电圈套器等三类医疗器械。中介机构取得主要经销商出具的销售发行人产品的库存调查表，已确认的境内经销商收入覆盖比例为58.54%、60.84%、75.37%，对应经销商对外实现销售的金额报告期各期分别为88.33%、85.43%和86.47%；访谈经销商收入占比分别为61.74%、52.77%、45.40%，函证并回函的经销商收入占比分别为60.61%、49.18%、36.34%。

请发行人补充说明：（1）首轮问询问题6之福建博世康医学科技有限公司

的主营业务、成立时间、注册资本、资产规模等基本情况，发行人与福建博世康医学科技有限公司的合作背景、合作历史、获客渠道，结合客户成立时间及购买力分析是否存在异常采购及其原因；（2）结合境内主要经销商客户的成立时间、注册资本、资金实力，而非终端医院的购买力，进一步回答境内经销客户规模较小、较为分散的原因，是否与行业惯例一致，是否存在异常采购的情形。

请发行人进一步说明：（1）福建博世康医学科技有限公司是否具备三类医疗器械经营资质，请提供福建博世康医学科技有限公司的经营资质；（2）报告期是否存在向未取得经营资质的经销商销售产品的情形，相关销售是否合法合规；（3）报告期经销商销售对象为二级经销商和医疗机构的销售金额及占发行人境内经销收入的比例，二级经销商的终端销售情况，是否存在通过二级经销商囤货的情形；（4）按区域分布及医院等级分布说明产品终端销售分布情况。

请保荐机构、申报会计师说明：（1）对福建博世康医学科技有限公司销售收入的核查过程、核查比例与核查结论；（2）取得库存调查表、走访以及函证的经销商尽调选取标准，抽样方法，尽调选取名单是否由发行人提供；访谈经销商收入比例及函证比例、核查抽样方法是否支撑发行人经销收入真实、准确的结论；（3）就二级经销商终端销售的核查方法、核查比例及核查结论，并就是否存在通过二级经销商囤货的情形发表明确意见；（4）经销商及二级经销商终端销售的核查比例是否支撑发行人经销收入真实、准确的结论。

请保荐机构、申报会计师就发行人经销收入的真实、准确发表明确核查意见，并说明发表核查意见的依据。（问询函问题 6.1）

（一）对福建博世康医学科技有限公司销售收入的核查过程、核查比例与核查结论

#### 1. 核查程序

福建博世康医学科技有限公司（以下简称博世康）系公司自 2019 年开始合作的配送商，对博世康销售收入的核查我们执行了以下主要核查程序：

（1）对公司与博世康 2019 年度和 2020 年 1-6 月交易金额和期末往来款项执行函证程序并取得回函，回函显示相关交易和往来款项信息相符；

（2）对博世康进行实地走访，了解双方业务合作背景，了解其经营情况、向

公司采购情况和自公司采购产品的对外终端销售实现情况、退换货情况，以及是否与公司存在关联关系的情形；

(3) 销售收入细节测试

获取公司销售台账中对博世康销售产品的相关信息，并与公司账面相关信息核对，包括检查对博世康所有收入记账凭证、销售发票、物流运输记录、签收回执等原始凭证，以核实销售业务的真实性和准确性；

(4) 截止测试

对公司向博世康实现的营业收入进行截止测试，选取 2019 年 12 月 31 日、2020 年 6 月 30 日前后 10 天向博世康实现的营业收入进行测试，检查收入记账凭证、销售发票、物流运输记录、签收回执等原始凭证，评价接近资产负债表日前后对博世康实现的销售收入是否记录于正确的会计期间；

(5) 回款测试

结合公司对博世康应收账款明细账，检查公司所有收到博世康货款的银行回单，检查付款单位与公司账载名称是否一致、回款金额与账载入账金额是否一致、账务处理是否正确等；

(6) 终端销售核查

获取博世康向公司采购相关产品的进销存明细表，并抽取其 90%以上向其客户开具的销售发票资料，以核实其向公司采购产品的对外销售实现情况，并结合博世康在福建省药械联合限价阳光采购平台的产品配送信息进一步对比分析，具体如下：

我们取得博世康向公司采购的相关产品 2019 年度及 2020 年 1-6 月进销存明细表，将其记录的向公司产品采购信息与公司账面记录的对博世康的销售信息进行比较，经比较未见差异。我们抽取博世康对其客户开具的 90%以上的销售发票，根据发票检查终端销售情况与进销存明细表中的发出信息不存在明显差异。此外，为进一步验证公司产品通过博世康在医院终端的销售情况，我们根据医院终端抽查博世康在福建省药械联合限价阳光采购平台的产品配送信息，包括订单编号、订单日期、医疗机构、订单金额等，通过对比分析，不存在明显差异。

经核查，博世康 2019 年度及 2020 年 1-6 月从公司采购产品及对外销售情况如下：

单位：万元，件

期 间	期初结存		本期向安杰思采购		本期对外实现销售		期末结存	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
2019 年度			466.99	40,856	450.81	40,504	16.18	352
2020 年 1-6 月	16.18	352	172.46	15,353	150.08	13,349	38.56	2,356

根据上表，博世康 2019 年度、2020 年 1-6 月对外实现销售金额占其当期采购金额比重为 96.54%、87.02%，2019 年期末结存余额占其当期采购金额比重为 3.46%，对外销售实现情况良好，存货周转较快，期末结存余额较小。2020 年 6 月 30 日，博世康期末结存有所增加，但 2020 年 7-8 月均已实现销售。

根据博世康提供的进销存明细表和抽查的终端销售发票，博世康对外终端销售中对医院销售占比达 90%以上，主要销售至福建医科大学附属福州市第一医院、福建医科大学附属第一医院、福建省立医院等三级以上综合性医院，终端销售情况良好。

## 2. 核查结论

经核查，我们认为，公司对博世康的销售收入真实、准确。

### (二) 取得库存调查表、走访以及函证的经销商尽调选取标准和抽样方法，以及访谈经销商收入比例及函证比例、核查抽样方法是否支撑发行人经销收入真实、准确的结论

1. 取得库存调查表、走访以及函证的经销商尽调选取标准，抽样方法进销存明细表、访谈程序及函证程序的选取标准和抽样方法具体如下：

类别	选取标准及抽样方法	抽样实现比例			
		2020 年 1-6 月	2019 年 度	2018 年 度	2017 年 度
进销存 明细表	① 选取各期境内经销前十名客户； ② 选取 2019 年 12 月 31 日应收账款期末余额境内前十名经销商客户； ③ 针对当期销售收入 50,000 元以上的境内经销商进行分层抽样，同时对 50,000 元以下的境内经销商进行非统计抽样；	83.78%	75.37%	60.84%	58.54%
访谈程 序	① 选取各期经销前十大客户； ② 根据经销商在各报告期金额的分布情况进行分层抽样； ③ 对报告期内重要新增经销商、部分销售金额较小的经销商进行非统计抽样；	71.59%	72.93%	64.43%	50.02%
函证程	① 选取报告期内各期交易金额前十大境内外经销客户、	72.24%	70.05%	64.76%	59.21%

类别	选取标准及抽样方法	抽样实现比例			
		2020年 1-6月	2019年 度	2018年 度	2017年 度
序	应收账款余额前十大经销客户； ② 将境内外经销商当期交易金额分别进行排序，并结合经销客户重要性进行非统计抽样； ③ 对当期销售收入金额较小的境内外经销商进行非统计抽样；				

注 1：进销存明细表抽样实现比例对应境内经销收入，访谈程序和函证程序抽样实现比例对应境内外经销收入

注 2：由于本次问询函意见回复核查过程中我们对经销商进行了补充访谈和函证，因此函证程序和访谈程序抽样实现比例较首次问询函意见回复有所增加

根据上表，进销存明细表、访谈程序及函证程序均通过一定的选取标准和抽样方法独立选取，不存在尽调选取名单由公司提供的情形。

2. 访谈经销商收入比例及函证比例、核查抽样方法是否支撑发行人经销收入真实、准确的结论

(1) 访谈境内外经销商收入比例

首次申报前，我们根据上述选取标准及抽样方法访谈了境内外经销商，本次问询函意见回复核查过程中，我们对经销商进行了补充访谈。截至本问询函意见回复出具之日，已访谈客户年销售额在各区间范围内的数量及金额分布情况如下：

单位：家，万元，%

年销售额区间	2020年1-6月			2019年度		
	总数量	已访谈	各区间已访谈数量占比	总数量	已访谈	各区间已访谈数量占比
低于5万元	211	17	8.06	270	13	4.81
5-100万元	137	69	50.36	202	63	31.19
100-300万元	4	4	100.00	20	20	100.00
高于300万元	1	1	100.00	9	8	88.89
合计	353	91	25.78	501	104	20.76
其中：境内经销商	313	82	26.20	462	95	20.56
境外经销商	40	9	22.50	39	9	23.08

(续上表)

年销售额区间	2018年度			2017年度		
	总数量	已访谈	各区间已访谈数量占比	总数量	已访谈	各区间已访谈数量占比
低于5万元	370	11	2.97	334	24	7.19
5-100万元	145	60	41.38	99	37	37.37

年销售额区间	2018 年度			2017 年度		
	总数量	已访谈	各区间已访谈数量占比	总数量	已访谈	各区间已访谈数量占比
100-300 万元	11	9	81.82	3	1	33.33
高于 300 万元						
合 计	526	80	15.21	436	62	14.22
其中：境内经销商	488	74	15.16	401	58	14.46
境外经销商	38	6	15.79	35	4	11.43

截至本回复意见出具日，我们访谈的经销商在各区间范围内的金额分布情况如下：

单位：万元，%

类 别	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	经销收入	已访谈经销商收入	访谈占比	经销收入	已访谈经销商收入	访谈占比
低于 5 万元	331.76	37.83	11.40	460.71	28.47	6.18
5-100 万元	2,805.26	1,945.87	69.36	4,833.48	2,464.03	50.98
100-300 万元	575.20	575.20	100.00	3,213.22	3,131.65	97.46
高于 300 万元	347.60	347.60	100.00	3,083.26	2,829.07	91.76
合 计	4,059.82	2,906.49	71.59	11,590.67	8,453.22	72.93
其中：境内经销商	3,649.52	2,639.40	72.32	10,262.71	7,561.32	73.68
境外经销商	410.30	267.09	65.10	1,327.96	891.89	67.16

(续上表)

类 别	2018 年度			2017 年度		
	经销收入	已访谈经销商收入	访谈占比	经销收入	已访谈经销商收入	访谈占比
低于 5 万元	521.71	28.77	5.52	411.55	44.14	10.73
5-100 万元	3,248.53	2,077.23	63.94	1,809.46	1,140.97	63.06
100-300 万元	1,633.30	1,375.73	84.23	353.76	102.77	29.05
高于 300 万元						
合 计	5,403.54	3,481.73	64.43	2,574.77	1,287.88	50.02
其中：境内经销商	4,746.10	3,032.38	63.89	2,271.10	1,209.12	53.24
境外经销商	657.44	449.35	68.35	303.67	78.76	25.93

## (2) 函证境内外经销商收入比例

自首次问询函意见回复出具日至今，我们对年销售额区间为 5-100 万元和 100-300 万元的境内外经销商实施补充函证程序。截至本问询函意见回复出具之

日,2017年至2020年1-6月境内外经销商回函占发函比例分别为67.50%、84.85%、98.73%及97.25%。我们就未回函经销商100%执行了替代性测试,获取并检查客户订单、销售发票、运输单据、收入确认单据及回款单据等资料,经测试不存在异常情况。

截至本问询函意见回复出具之日,我们根据前述选取标准及抽样方法对境内外经销商发函及回函情况具体如下:

### 1) 境内经销商发函及回函情况

单位:万元,%,家

类别	2020年1-6月			2019年度		
	金额	占境内经销收入比重	数量	金额	占境内经销收入比重	数量
发函	2,623.66	64.63	59	7,030.15	68.50	89
回函	2,562.08	63.11	57	6,964.52	67.86	82
替代测试	61.58	1.52	2	65.63	0.64	7

(续上表)

类别	2018年度			2017年度		
	金额	占境内经销收入比重	数量	金额	占境内经销收入比重	数量
发函	2,985.11	62.90	91	1,310.95	57.72	83
回函	2,566.04	54.07	80	952.80	41.95	72
替代测试	419.07	8.83	11	358.15	15.77	11

### 2) 境外经销商发函及回函情况

单位:万元,%,家

类别	2020年1-6月			2019年度		
	金额	占境外经销收入比重	数量	金额	占境外经销收入比重	数量
发函	309.03	75.32	12	1,088.84	81.99	7
回函	289.92	70.66	10	1,051.68	79.19	6
替代测试	19.12	4.66	2	37.17	2.80	1

(续上表)

类别	2018年度			2017年度		
	金额	占境外经销收入比重	数量	金额	占境外经销收入比重	数量
发函	514.41	78.24	4	213.56	70.33	3
回函	403.23	61.33	3	76.25	25.11	2
替代测试	111.18	16.91	1	137.31	45.22	1

### 3) 境内外经销商发函及回函情况合计

单位:万元,%,家

类别	2020年1-6月	2019年度
----	-----------	--------

	金额	占经销收入比重	数量	金额	占经销收入比重	数量
发函	2,932.69	72.24	71	8,119.00	70.05	96
回函	2,852.00	70.25	67	8,016.20	69.16	88
替代测试	80.69	1.99	4	102.79	0.89	8

(续上表)

类别	2018 年度			2017 年度		
	金额	占经销收入比重	数量	金额	占经销收入比重	数量
发函	3,499.52	64.76	95	1,524.51	59.21	86
回函	2,969.27	54.95	83	1,029.05	39.97	74
替代测试	530.25	9.81	12	495.46	19.24	12

### (3) 是否支撑发行人经销收入真实、准确的结论

报告期各期函证及访谈等方式合计确认经销收入的比重情况如下：

单位：万元，%

类别	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	经销收入	占经销收入比重	经销收入	占经销收入比重
函证程序-回函	2,852.00	70.25	8,016.20	69.16
函证程序-替代测试	80.69	1.99	102.79	0.89
访谈程序	2,906.49	71.59	8,453.22	72.93
经访谈或函证核实	3,263.91	80.40	9,183.45	79.23

(续上表)

类别	2018 年度		2017 年度	
	经销收入	占经销收入比重	经销收入	占经销收入比重
函证程序-回函	2,969.27	54.95	1,029.05	39.97
函证程序-替代测试	530.25	9.81	495.46	19.24
访谈程序	3,481.73	64.43	1,287.88	50.02
经访谈或函证核实	3,885.17	71.90	1,580.77	61.39

从上表可以看出，报告期各期，我们通过上述选取标准及抽样方法执行的函证或访谈等方式合计可以确认的经销收入占比分别为 61.39%、71.90%、79.23% 及 80.40%，能够支撑公司经销收入真实、准确的结论。

### (三) 就二级经销商终端销售的核查方法、核查比例及核查结论，并就是否存在通过二级经销商囤货的情形发表明确意见

报告期内公司未设置多层次经销商体系，一般情况下经销商直接面向终端医院销售，部分经销商出于自身市场开拓需要通过其下游经销商向终端医院销售。实际操作中，经销商一般根据自身销售渠道开展二级经销业务，并对其自主开发



的二级经销商的经营资质和业务能力进行管理和审核，而公司不直接参与二级经销商具体业务开展。

由于公司一级经销商较分散，经销业务均为买断式经销，公司与二级经销商并不直接发生业务联系，无法直接获取二级经销商的相关信息；一二级经销商出于保护自身销售渠道和客户信息的考虑，在提供其对外销售信息过程中配合度不高。因此在涉及二级经销情形时，相关终端核查难度较大。

根据已取得的一级经销商对外销售发票，我们对二级经销商的终端销售情况进行穿透核查，包括获取二级经销商的发票、盖章确认的销售出库明细、对二级经销商进行访谈等程序，具体如下：

### 1. 二级经销商情况

我们对 2019 年度、2020 年 1-6 月销售收入 50 万元以上、应收账款存在期末余额的一级经销商进行全面核查，并对 2019 年度、2020 年 1-6 月销售收入 50 万元以下的客户进行随机抽样。截至本问询函意见回复出具之日，我们已取得的公司一级经销商发票具体情况如下：

单位：家，万元，%

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
已取得发票境内经销商家数	60	109	87	48
已取得境内经销商发票金额[注]	2,233.00	4,716.99	1,664.67	455.01
公司对已取得发票的经销商当期实现的收入	2,610.97	8,205.92	3,223.45	1,323.69
已取得发票金额/公司对已取得发票的经销商当期实现的收入	85.52	57.48	51.64	34.37
公司对已取得发票的经销商当期实现的收入/境内经销收入	71.54	79.96	67.92	58.28

[注]终端发票金额按照发票列示销售数量与公司向各经销商销售同类产品的年度平均单价测算而得

在上述已取得的经销商发票中，公司一级经销商对外销售情况具体如下：

单位：万元，%

类别	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
医院	1,180.16	52.85	2,949.49	62.53
二级经销商	917.77	41.10	1,459.81	30.95
国药	135.07	6.05	307.70	6.52
合计	2,233.00	100.00	4,716.99	100.00

(续上表)

类别	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
医院	1,153.30	69.28	285.35	62.71
二级经销商	435.42	26.16	145.70	32.02
国药	75.96	4.56	23.96	5.27
合计	1,664.67	100.00	455.01	100.00

从上表可以看出，根据已取得的一级经销商发票，公司一级经销商对外销售以医院终端为主，占比 50%以上，对二级经销商销售占比约为 30%至 40%，其中 2019 年度及 2020 年 1-6 月对二级经销商销售金额较大，我们对一级经销商发票中的 2019 年度及 2020 年 1-6 月二级经销商情况进一步执行了相关核查程序。

## 2. 二级经销商核查程序

### (1) 终端销售核查

根据上述二级经销商情况，我们就上述抽样范围内对 2019 年度、2020 年 1-6 月经销金额 5 万元以上的二级经销商核查其终端销售情况，总体抽样覆盖比例达 60%以上。确定抽样对象后，我们随机抽取前述二级经销商，要求其分别提供 2019 年度、2020 年 1-6 月的 70%以上销售发票或其盖章确认的销售出库明细表，以查验其终端销售实现情况。

#### 1) 抽样情况

单位：万元

类别	项目	序号	2020 年 1-6 月	2019 年度
抽样情况	执行穿透核查程序的二级经销商当期对外销售金额	①	567.46	1,041.42
	已取得一级经销商销售发票中的二级经销商对外销售金额	②	917.77	1,459.81
	执行穿透核查程序的二级经销商当期对外销售金额/已取得一级经销商销售发票中的二级经销商对外销售金额	③=① /②	61.83%	71.34%
抽样实现 情况	已获取销售发票或销售出库明细表的二级经销商对外销售金额	④	478.14	815.76
	已获取销售发票或销售出库明细表的二级经销商对外销售金额/执行穿透核查程序的二级经销商对外销售金额	⑤=④ /①	84.26%	78.33%

注：上述销售金额均系指按照发票列示数量或销售出库数量与公司向各经销商销售同类产品的年度平均单价进行测算而得

#### 2) 抽样检查销售发票或销售出库明细表的终端销售实现情况

在已抽取的样本中，我们通过获取二级经销商销售发票或者销售出库明细核查最终销售实现情况，具体如下：

单位：万元

类别	2020年1-6月		2019年度	
	金额	占比	金额	占比
已实现穿透核查二级经销商销售金额	478.14	100.00	815.76	100.00
其中：销售至医院终端金额	397.62	83.16	733.01	89.86
销售至国药集团金额	80.52	16.84	82.75	10.14

注：上述金额均按照发票列示数量或产品销售出库数量与公司向各经销商销售同类产品的年度平均单价进行测算

由上表见，2019年、2020年1-6月已核查的二级分销商销售至中国医药集团有限公司（以下简称国药集团）的金额计82.75万元、80.52万元。国药集团系由国务院国资委直接管理的中央医药企业，亦为医药健康产业中的龙头企业，依托其完善的医药商贸销售网络及物流配送辐射全国，业务独立性强，销售可实现性好，其向安杰思二级经销商处购买的产品具有采购分散、采购批量较小的特征，不存在为安杰思囤货的可能。

### 3) 销售出库明细的进一步核查程序

对于获取的销售出库明细表，我们抽取了一级经销商发票中销售金额10万元以上的二级经销商，随机获取该等二级经销商相关年度其中一个月向终端医院的销售发票，进一步核查二级经销商提供的销售出库明细表出库信息的真实性。

综上，通过对二级经销商的终端销售核查，我们认为二级经销商已实现终端销售情况良好，不存在通过二级经销商囤货的情形。

### (2) 访谈程序

我们抽取部分主要二级经销商进行访谈，访谈内容包括其主要业务、经营规模、主要产品、主要销售区域和渠道、与公司合作情况、采购及终端销售情况、关联关系核查等方面。截至本问询函意见回复之日，已执行访谈程序的二级经销商情况具体如下：

单位：万元，%

类别	序号	2020年1-6月	2019年度
当期一级经销商向二级经销商销售金额	①	917.77	1,459.81
其中：已访谈的二级经销商	②	293.68	622.73
占当期一级经销商向二级经销商销售金额合计的比重	③=②/①	32.00	42.66
已访谈二级经销商家数	④	7	14

通过执行访谈程序我们了解到二级经销商根据其自身业务发展需要进行采

购并独立开展销售业务，与公司不存在关联关系。

### (3) 关联关系核查

我们对 2019 年度、2020 年 1-6 月一级经销商向二级经销商销售金额 100,000.00 元以上的二级经销商核查其工商信息，重点核查其法定代表人、股东、主要管理人员与公司股东、董监高及员工是否存在关联关系。经核查，上述二级经销商的法定代表人、股东及主要管理人员与公司股东、董监高不存在关联关系，亦不存在员工或者前员工任职的情况。

### (4) 核查二级经销商是否具备医疗器械资质

我们对已取得的一级经销商发票中销售金额 100,000.00 元以上的二级经销商全面检查其医疗器械资质，经国家药监局等网站查询，该等二级经销商均具备相关资质，并依据其资质从事相关经营活动。

## 2. 核查结论

经核查，我们认为，通过取得二级经销商的发票清单或销售出库明细、执行访谈程序，不存在通过二级经销商囤货的情形。此外，经核查，二级经销商与公司不存在关联关系，二级经销商均已具备医疗器械相关资质。

## **(四) 经销商及二级经销商终端销售的核查比例是否支撑发行人经销收入真实、准确的结论**

### 1. 核查程序

(1) 了解公司经销模式下收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 通过公开网站查询主要经销商的基本工商信息，重点核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人及股权结构等情况，并在访谈过程中与主要经销商进行确认；

(3) 查阅公司与主要经销商签署的经销合同，了解公司与主要经销商的合作背景、主要合作条款、结算方式、退换货政策等情况；

(4) 对公司主要经营管理人员进行访谈，了解公司主要产品的销售模式、定价策略和结算方式；

(5) 对销售收入及应收账款余额向经销商独立发送函证，并在部分经销商实地访谈中执行跟函程序，对未回函部分全部执行替代测试程序；

(6) 对公司报告期内主要经销商进行实地走访，疫情期间对部分经销商进行补充访谈，了解经销商的基本情况、与公司业务合作情况、经营模式、销售情况、终端客户情况及其与公司是否存在关联关系等信息；

(7) 通过抽查经销商向医院开具的发票和发货单等单据，并对部分终端医院进行走访，了解公司产品的使用情况，确认公司产品的最终销售情况具有真实性；

(8) 对于境内经销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、发货单、运输单据及客户签收单等；

(9) 对各报告期资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否确认在恰当的会计期间；

(10) 对于境外经销收入，获取海关电子口岸信息并与账面记录核对，检查客户所属国家与货物运抵国是否一致，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

(11) 对营业收入及毛利率按产品类型、经销客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(12) 取得公司报告期退换货明细，核查确认期后不存在大额异常退换货情况；

(13) 取得境内主要经销商的进销存明细和境外主要经销商的库存调查表，为核实经销商采购数据的准确性，我们将公司对该经销商的销售明细与经销商进销存明细或库存调查表信息进行比对，不存在重大差异；

(14) 根据已取得的境内经销商发票清单中的二级经销商情况，取得相应的二级经销商发票清单或销售出库明细（已盖章确认），对其销售数量进行确认；同时对主要二级经销商执行访谈程序。

上述各项核查程序覆盖比例如下：

序号	核查程序	核查比例计算公式	2020年 1-6月	2019年 度	2018年 度	2017年 度
1	函证境内外主要客户并取得回函；并对未回函部分检查销售订单、销售发票、银行回单、运输单据、客户签收单及报关单、提单等	客户回函确认的收入/主营业务收入	80.27%	77.43%	76.01%	79.20%
		境内经销商函证回函确认的收入/境内经销收入	70.20%	67.86%	54.07%	41.95%
		境外经销商函证回函确认的收入/境外经销收入	70.66%	79.19%	61.33%	25.11%

序号	核查程序	核查比例计算公式	2020年 1-6月	2019年 度	2018年 度	2017年 度
		对经销商未回函部分执行替代测试补充确认的收入/经销收入	1.99%	0.89%	9.81%	19.24%
		函证程序确认的应收账款余额/各期末经销应收账款余额	94.40%	88.02%	87.39%	94.77%
2	根据海关电子口岸信息核对账面境外经销收入,并检查相关报关单、提单、形式发票、银行回单等	核查程序涵盖的境外经销商当期收入/境外经销收入	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
3	实地走访及访谈程序:对主要经销商执行实地走访等访谈程序	核查程序涵盖的经销商实现销售收入/经销收入	71.59%	72.93%	64.43%	50.02%
		核查程序涵盖的所有客户销售收入/主营业务收入	77.52%	79.83%	81.35%	82.90%
4	取得境内主要经销商的进销存明细;对主要境外经销商发放库存调查表	对已取得进销存的境内经销商实现销售收入/境内经销收入	83.78%	75.37%	60.84%	58.54%
		对已取得库存调查表的境外经销商实现销售收入/境外经销收入	73.33%	84.38%	73.18%	29.90%
5	终端销售的真实性核查:核查主要境内经销商终端销售开具的销售发票等原始单据	对已获取对外销售发票的境内经销商实现的销售收入/境内经销收入	71.54%	79.96%	67.92%	58.28%
		已取得经销商终端发票对应销售金额(含已穿透核查金额)[注1]/已获取终端发票的境内经销商当期销售收入	68.69%	50.30%	40.04%	24.91%
6	取得二级经销商的发票清单或出库明细	已通过二级经销商发票和产品销售出库明细实现穿透核查的金额[注2]/已取得经销商发票中二级经销商对应产品金额	52.10%	55.88%		
	对二级经销商执行访谈程序	执行访谈程序对应的二级分销收入/已取得经销商发票中二级分销收入	32.00%	42.66%		
7	终端医院医生访谈程序:对走访的经销商抽取1-2家终端医院进行实地走访	走访终端医院对应经销商收入/境内经销收入	36.12%	43.01%	45.91%	40.04%

序号	核查程序	核查比例计算公式	2020年 1-6月	2019年 度	2018年 度	2017年 度
8	经销商背景调查程序：通过公开资料查询各期境内经销商工商信息、经营资质等信息	核查程序涵盖的境内经销商当期收入/经销收入	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

[注 1]该终端发票金额系按照发票列示销售数量与公司向各经销商销售同类产品的年度平均单价测算而得

[注 2]根据二级经销商发票清单和出库明细列示数量按照公司向各经销商销售同类产品的年度平均单价测算

## 2. 核查结论

经核查，我们认为目前采取多种核查方式覆盖的经销收入比例和二级经销商穿透核查比例较高，且通过执行该等核查程序我们认为公司不存在通过经销商囤货等虚假销售的情形，上述核查程序和核查结果能够支持我们对公司经销模式下销售收入真实性、准确性发表明确意见。

## 问题七、关于止血闭合类产品的原材料成本

二、根据问询回复，发行人止血闭合类产品成本构成中直接材料占比超过70%，列示的止血闭合类产品部分原材料包括管材类、手柄组件类、钢丝牵引绳类、夹头组件类，部分原材料采购均价合计超过直接材料单位成本。境外产品在原材料供应商与境内产品存在一定的差异，以2019年型号为AG-51044-2300-135-16的止血夹产品为例主要差异体现在手柄和包装材料等，手柄和包装材料成本占比较高。

请发行人按照原材料进、销、存的原材料种类补充披露主要原材料的采购情况。

请发行人进一步说明：（1）报告期各期主要原材料进、销、存列示期末库存数量与存货中原材料列示金额的匹配性；（2）止血闭合类产品中部分原材料采购均价（未包括占比较高的包装材料）合计超过直接材料单位成本的原因，请完整列示报告期止血闭合类产品主要原材料采购均价变动，止血闭合类原材料成本是否完整；（3）以2019年型号为AG-51044-2300-135-16的止血夹产品为例，完整列示境外产品与境内产品在各类原材料单位成本差异，进一步说明境外产品与境内产品在核心组件上是否存在明显差异，是否影响境内产品的使

用性能；（4）报告期各期阻挡销、弹性销的采购数量、单位耗用量、采购金额及采购均价；报告期单位耗用量及采购均价是否大幅波动及变动原因，报告期是否减少了阻挡销、弹性销材料的使用。

请保荐机构、申报会计师就报告期境内产品是否减少产品组件及材料的使用以及报告期成本完整性发表明确核查意见。（问询函问题 7.1）

### （一）核查程序

1. 了解公司产品的生产流程、成本核算方法，取得企业成本核算相关内部控制制度，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 获取报告期内原材料收发存明细表，分析原材料采购、期末库存情况及原材料生产领用量与产品入库量配比关系是否合理；

经核查，具体情况如下：

受公司产品品种多及各品种原材料通用性较低的影响，公司原材料存在品种多、批量小、单位成本低的特点。结合产品 BOM 清单及原材料收发存情况，报告期内主要原材料的采购情况如下：

单位：万元，%

主要材料	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
弹簧软管	344.49	13.17	702.41	10.87	444.65	10.81	359.84	11.01
鞘管[注 1]	311.53	11.91	861.50	13.33	363.45	8.84	201.82	6.17
钢丝牵引绳	190.13	7.27	740.87	11.47	440.11	10.64	309.45	9.37
三边封袋	109.14	4.17	298.14	4.61	160.87	3.91	119.80	3.66
收紧管	140.43	5.37	391.81	6.06	365.81	8.89	224.25	6.86
手柄	67.02	2.56	161.98	2.51	72.27	1.76	48.34	1.48
花纹管	42.93	1.64	128.50	1.99	74.29	1.81	58.95	1.80
合计	1,205.68	46.11	3,285.21	50.84	1,921.45	46.66	1,322.45	40.35

[注]鞘管含单腔管、多腔管和润滑管等

报告期各期主要原材料期末库存数量与原材料采购金额匹配性如下：

单位：万个，万元，%

主要原材料	期初		本期增加		本期减少		期末			
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	单价	金额	占比

2020 年 1-6 月



主要原材料	期初		本期增加		本期减少		期末			
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	单价	金额	占比
弹簧软管	41.95	119.81	123.47	344.49	126.01	345.27	39.40	3.02	119.04	9.60
鞘管	56.20	157.10	169.67	311.53	168.41	346.91	57.45	2.12	121.72	9.82
钢丝牵引绳	69.89	136.57	145.67	190.13	143.99	221.11	71.57	1.48	105.59	8.52
三边封袋	47.23	41.60	145.73	109.14	151.48	116.72	41.48	0.82	34.01	2.74
花纹管	0.54	39.64	0.61	42.93	0.72	51.78	0.43	71.60	30.79	2.48
收紧管	9.29	44.55	70.80	140.43	61.72	138.36	18.37	2.54	46.63	3.76
手柄	55.07	27.31	141.90	67.02	145.52	70.15	51.45	0.47	24.18	1.95
小计	280.17	566.58	797.85	1,205.68	797.86	1,290.29	280.16		481.96	38.88

2019 年度

弹簧软管	28.29	89.65	256.17	702.41	242.51	672.25	41.95	2.86	119.81	9.34
鞘管	15.10	26.52	382.30	861.50	341.2	730.92	56.20	2.80	157.10	12.25
钢丝牵引绳	41.26	88.09	318.74	740.87	290.11	692.39	69.89	1.95	136.57	10.65
三边封袋	17.69	14.23	337.11	298.14	307.57	270.78	47.23	0.88	41.59	3.24
花纹管	0.26	14.07	1.83	128.50	1.55	102.93	0.54	73.41	39.64	3.09
收紧管	13.03	62.23	85.78	391.81	89.52	409.49	9.29	4.80	44.55	3.47
手柄	16.81	8.79	333.00	161.98	294.74	143.46	55.07	0.50	27.31	2.13
小计	132.44	303.58	1,714.93	3,285.21	1,567.20	3,022.22	280.17		566.57	44.17

2018 年度

弹簧软管	12.63	52.54	143.24	444.65	127.58	407.54	28.29	3.17	89.65	12.99
鞘管	8.86	23.50	174.70	363.45	168.46	360.43	15.10	1.76	26.52	3.84
钢丝牵引绳	17.47	59.28	172.24	440.11	148.45	411.30	41.26	2.13	88.09	12.76
三边封袋	16.79	19.38	157.67	160.87	156.77	166.02	17.69	0.80	14.23	2.06
花纹管	0.13	8.06	1.26	74.29	1.13	68.28	0.26	54.12	14.07	2.04
收紧管	7.87	30.24	75.64	365.81	70.48	333.82	13.03	4.78	62.23	9.01
手柄	13.89	6.91	153.36	72.27	150.44	70.39	16.81	0.52	8.79	1.27
小计	77.64	199.91	878.11	1,921.45	823.31	1,817.78	132.44		303.58	43.97

2017 年度

弹簧软管	7.85	32.17	89.08	359.84	84.30	339.47	12.63	4.16	52.54	9.20
鞘管	5.71	6.62	102.00	201.82	98.85	184.94	8.86	2.65	23.50	4.12
钢丝牵引绳	7.68	40.46	105.37	309.45	95.58	290.63	17.47	3.39	59.28	10.38

主要原材料	期初		本期增加		本期减少		期末			
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	单价	金额	占比
三边封袋	5.95	5.64	104.19	119.80	93.35	106.06	16.79	1.15	19.38	3.39
花纹管	0.06	3.97	0.91	58.95	0.84	54.86	0.13	62.00	8.06	1.41
收紧管	7.16	28.53	56.30	224.25	55.59	222.54	7.87	3.84	30.24	5.30
手柄	4.81	2.23	103.20	48.34	94.12	43.66	13.89	0.50	6.91	1.21
小计	39.22	119.62	561.05	1,322.45	522.63	1,242.16	77.64		199.91	35.01

公司主要原材料在报告期各期的原材料采购比例分别为 40.35%、46.66%、50.84%、46.11%，主要原材料结存余额占原材料余额比例分别为 35.01%、43.97%、44.17%、38.88%，主要原材料结存余额占报告期各期主要原材料采购额的比例分别为 15.12%、15.80%、17.25%和 39.97%，主要原材料 2020 年 1-6 月结存余额占采购额比例偏高，主要系该结存比为半年采购结存比而非年度采购结存比，主要原材料采购规模及结存规模总体较稳定。

报告期内，主要原材料除了鞘管、花纹管和收紧管外各期末库存单价逐年下降，主要系原材料采购量逐年快速上升，公司对供应商议价能力增强，同时供应商对生产工艺改进，建立配套的批量自动化产线，降低制造成本，使公司原材料采购价下降；其中，鞘管 2018 年末库存单价较低，主要系鞘管品种、规格型号多，采购单价差异大，2018 年末采购价较低的润滑管库存较多，拉低鞘管库存均价；花纹管 2019 年末库存单价较高，主要系受汇率和关税上升影响所致；收紧管 2019 年末和 2018 年末库存单价较高，主要系收紧管品种、规格型号多，单价较高的收紧管库存较多，提高库存均价。

综上，报告期各期主要原材料进、销、存列示期末库存数量与存货中原材料列示金额相匹配。

3. 获取并查阅公司主要原材料的采购合同、原材料入库单序时簿等信息，分析止血闭合类主要原材料采购均价变动，经核查，具体情况如下：

报告期内，结合产品 BOM 清单及原材料单位成本，公司止血闭合类产品完整主要原材料采购价变动如下：

单位：元/个，元/件，%

原材料类别	原材料	2017 年度采购均价	2018 年度采购均价	2019 年度采购均价	2020 年 1-6 月采购均价	产品单位耗量	2017 年度单位直接材料	2018 年度单位直接材料	2019 年度单位直接材料	2020 年 1-6 月单位直接材料

		①	②	③	④	⑤	⑥=①× ⑤	⑦=② ×⑤	⑧=③× ⑤	⑨ =④×⑤
管 材 类	弹簧软管	4.04	3.10	2.53	2.40	1	4.04	3.10	2.53	2.40
	润滑管	0.30	0.24	0.21	0.20	1	0.30	0.24	0.21	0.20
手 柄 组 件 类	指环	0.32	0.26	0.24	0.23	2	0.64	0.52	0.48	0.46
	手柄	0.45	0.47	0.44	0.39	1	0.45	0.47	0.44	0.39
	限位管	1.72	1.00	0.86	0.89	1	1.72	1.00	0.86	0.89
	导向管	0.28	0.38	0.36	0.32	1	0.28	0.38	0.36	0.32
	弹簧固定件	0.67	0.76	0.42	0.40	1	0.67	0.76	0.42	0.40
钢 丝 牵 引 绳 类	高端钢丝牵 引绳	4.04	3.64	2.77	2.31	1	4.04	3.64	2.77	2.31
夹 头 组 件 类	连接端头组 件	6.66	4.54	2.55	1.93	1	6.66	4.54	2.55	1.93
	连接片	1.70	0.72	0.28	0.30	2	3.40	1.44	0.56	0.60
	收紧管[注1]	4.07	4.83	3.24	2.25	1	4.07	4.83	3.24	2.25
	夹片	0.71	0.47	0.52	0.49	2	1.42	0.94	1.04	0.98
	阻挡销	0.29	0.31	0.30	0.29	1	0.29	0.31	0.30	0.29
	保险管	0.26	0.30	0.29	0.29	1	0.26	0.30	0.29	0.29
包 装 材 料 类	三边封袋	1.14	1.02	0.95	0.90	1	1.14	1.02	0.95	0.90
	中盒[注2]	2.36	2.96	2.74	2.73	0.1	0.24	0.30	0.27	0.27
小 计							29.62	23.79	17.27	14.89
单位直接材料成本							35.52	28.81	19.21	16.25
主要原材料占单位直 接材料成本比例							83.39	82.58	89.90	91.63

[注1]收紧管含收紧管成品及收紧管原材料

[注2]国内产品单位耗用中盒0.1个，国外产品单位耗用中盒0.2个

上表中，根据报告期各期主要原材料采购均价，测算的单位产品直接材料占单位产品直接材料成本的比例分别为83.39%、82.58%、89.90%和91.63%，主要原材料采购价变动与产品单位直接材料变动趋势相对一致。

上表中，主要原材料中弹簧软管、高端钢丝牵引绳、连接端头组件、连接片和收紧管在报告期内采购价格下降较大，导致产品单位直接材料下降，主要系：

(1) 公司止血闭合类产品在报告期内各年度产量上升，相应的原材料采购量逐年快速上升，对供应商议价能力增强，经与供应商友好商务谈判，弹簧软管、高端钢丝牵引绳、连接片采购价报告期内呈较大下降趋势。

以高端钢丝牵引绳为例，报告期内各年度采购量分别为 39.70 万根、58.30 万根、108.27 万根和 56.74 万根，采购均价分别为 4.04 元/根、3.64 元/根和 2.77 元/根、2.31 元/根，且高端钢丝牵引绳中部分规格型号 2017 年度和 2018 年度国外进口，采购价格偏高，2019 年度和 2020 年 1-6 月国内供应商提高生产工艺，替代进口，使得高端钢丝牵引绳采购价格下降。

(2) 公司原材料大部分为定制型的，公司与供应商共同对生产工艺不断探索和改进，随着公司采购量大幅增长和降本压力传导，报告期内公司与供应商对原材料生产工艺多次改进，建立配套的批量自动化产线，大幅降低制造成本，从而使公司原材料采购价大幅下降。比如，弹簧管规格优化和供应商生产工艺改进使得弹簧管采购价格下降；连接端头组件零件加工工艺由简易的机械加工调整为规模化的高度自动化数控加工，同时将加工难度及加工成本均较高的固定桶、转动桶、连接件组成的连接端头组件改进为加工难度及加工成本较低的连接端头组件；连接片加工工艺由激光切割工艺调整为冲压成型工艺，冲压成型工艺下单位产量上升使得供应商的单位生产成本下降，从而降低公司的采购价格；收紧管部分供应商通过工艺改进大幅降低加工成本。

以连接端头组件为例，报告期各期连接端头组件工艺改进前后的单位成本及生产用量列示如下：

单位：元/个，个

项 目	2017 年度		2018 年度		2019 年度		2020 年 1-6 月	
	采购均价	生产用量	采购均价	生产用量	采购均价	生产用量	采购均价	生产用量
改进前连接端头组件[注 1]	6.89	514,870	7.14	288,812	8.02	90,461	7.66	40,674
改进后连接端头组件 A[注 2]	2.13	-	3.18	361,632	2.45	749,911	2.61	98,780
改进后连接端头组件 B[注 2]					1.40	326,820	1.32	453,226
小 计	6.66	514,870	4.54	650,444	2.55	1,167,192	1.93	592,680

[注 1]改进前连接端头组件采购均价逐年上涨，主要系采购量下降，单位固定成本上升和价格较高型号的采购占比上升；2020 年 1-6 月，采购均价下降主要系公司通过商务谈判，降低了采购价格

[注 2]改进后的连接端头组件有两种，A.端头或者 B.弹簧端头配合连接端头，2020 年 1-6 月采购价格上升主要系采购单价较高的型号占比增多导致

(3) 报告期内，公司对收紧管等部分原材料逐步由外购改为自行组装而成，

降低原材料成本。

以收紧管为例，报告期各期收紧管外购及自行组装的单位成本及生产用量列示如下：

单位：元/个，个

项 目	2017 年度		2018 年度		2019 年度		2020 年 1-6 月	
	采购均价	生产用量	采购均价	生产用量	采购均价	生产用量	采购均价	生产用量
外购收紧管 [注]	4.07	535,894	4.83	659,071	4.57	851,006	5.12	143,164
自制收紧管					1.17	329,853	1.23	452,400
小 计	4.07	535,894	4.83	659,071	3.24	1,180,859	2.25	595,564

[注]2017 年度外购收紧管采购价较低，主要系外购一批试研新产品的收紧管，价格较低，导致采购均价低；2020 年 1-6 月外购收紧管价格小幅上升主要系采购单价较高的型号占多上升所致

上述的止血闭合类产品完整主要原材料采购价变动表中，报告期各期主要原材料占单位直接材料成本比例呈上升趋势，主要系（1）在不影响产品质量的前提下，顺应医生使用习惯和出于环保的考虑，公司对止血闭合类产品的初包装进行了改进，除客户定制化要求外，逐步取消护管和卡扣等包装材料，报告期各期护管耗用量分别为 50.72 万个、60.69 万个、37.17 万个和 9.02 万个，卡扣耗用量分别为 350.89 万个、423.25 万个、258.36 万个和 63.16 万个，2019 年度和 2020 年 1-6 月耗用量下降；（2）境外定制化产品销售占比下降，且列表主要原材料在该类产品直接材料成本中占比相对较低。

4. 以 2019 年型号为 AG-51044-2300-135-16 的止血夹产品为例，获取 2019 年型号为 AG-51044-2300-135-16 的止血夹产品生产领料序时簿和完工入库序时簿等信息，分析境外产品与境内产品各类原材料采购价差异对单位成本直接材料影响，境外产品与境内产品核心组件差异性，以及对产品使用性能影响情况；

经核查，具体情况如下：

型号为 AG-51044-2300-135-16 的止血夹产品 2019 年境外与境内成本构成如下：

单位：元/个

项 目	境外单位成本	境内单位成本	差异
单位成本	35.35	24.06	11.29
其中：直接材料	27.47	18.02	9.45

结合上表，AG-51044-2300-135-16 的止血夹境内外成本差异主要系直接材

料成本差异，其境内外单位直接材料成本按主要原材料明细列示对比如下：

单位：元/个

原材料类别	原材料	单位产品材料成本		差异	差异原因
		境外	境内		
管材类	弹簧软管	3.09	2.58	0.51	境外客户对弹簧软管的长度、颜色等有定制化要求，使得境外单位成本较高
手柄组件类	指环	0.70	0.42	0.28	境外客户对手柄的尺寸、外观和配套部件有定制化要求
	手柄及配件	2.16	0.83	1.33	
	导向管	0.65	0.44	0.21	
	弹簧固定件	0.29	0.39	-0.10	
钢丝牵引绳类	高端钢丝牵引绳	2.11	2.13	-0.02	
夹头组件类	连接端头组件	5.96	2.52	3.44	由于境外定制化要求，导致供应商加工工艺和加工成本不同，境外所用连接端头组件和连接片较难通过工艺改进降低成本
	连接片	1.01	0.59	0.42	
	收紧管	4.93	4.09	0.84	境内以自制为主，境外以外购为主
	夹片	0.87	0.99	-0.12	新老供应商过渡使得境外夹片成本下降先于境内
	阻挡销	0.31	0.39	-0.08	由于连接端头组件和连接片境内外规格不同，导致配套的阻挡销规格型号不同
	保险管	0.29	0.30	-0.01	
包装材料	三边封袋	1.33	0.89	0.44	由于境外客户对护管及卡扣的定制化要求，使得包装区别于境内
	中盒	0.58	0.30	0.28	
	外箱	0.14	0.08	0.06	
	护管	1.22		1.22	[注]
	卡扣	0.55		0.55	[注]
合计		26.19	16.94	9.25	
主要原材料占单位直接材料成本比例		95.34	94.03		

[注]2019年不影响产品质量的前提下，顺应医生使用习惯和出于环保的考虑，公司对止血闭合类产品的初包装进行了改进，除客户定制化要求外，逐步取消护管和卡扣等包装材料。

从上表看出，原材料中手柄、连接端头组件、收紧管境内外产品直接材料差异较大，主要原因系境外客户对手柄的尺寸、外观和配套部件有定制化要求，连接端头组件因境内外规格不同，导致加工工艺和加工成本不同，境内外产品的收紧管分别为外购原材料自制而成和外购成品，导致成本不同。

综上，除护管、卡扣等包装材料受公司包装改进及客户定制化要求等综合影响使得止血夹产品境外和境内包装材料构成存在差异，其他主要构成材料均一致，境外客户对产品手柄、尺寸、夹头、包装等方面有定制化要求，使得境内外产品成本存在差异，核心组件上未有明显差异，不影响境内产品的使用性能。

5. 获取报告期各期阻挡销、弹性销的采购入库序时簿和生产领料序时簿等信息，分析阻挡销、弹性销采购均价波动，单位耗用量合理性及报告期内阻挡销、弹性销材料的使用量合理性，经核查，具体情况如下：

报告期内，阻挡销和弹性销均系生产止血闭合类产品的原材料，其中阻挡销直接外购，弹性销通过外购弹性销钢丝后自制加工而成。

报告期阻挡销和弹性销（弹性销采购情况系以弹性销钢丝的采购及领用自制情况转换）采购情况如下：

单位：万元，元/个，元/个

材料名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	数量	金额	均价	数量	金额	均价	数量	金额	均价	数量	金额	均价
阻挡销 (万个)	67.59	19.56	0.29	159.87	47.20	0.30	73.70	23.19	0.31	55.51	16.03	0.29
弹性销 (万个)	92.50	0.05	0.0006	119.91	0.12	0.0010	73.48	0.10	0.0014	60.81	0.09	0.0015

报告期各期阻挡销及弹性销的采购、耗用及结存情况如下：

单位：万个

原材料	期初数量	采购数量或生产量	出库数量		期末数量
			止血夹类耗用	研发耗用、报废等	
2020年1-6月					
阻挡销	44.22	67.59	60.53	2.01	49.27
弹性销	11.14	92.50	59.46	0.61	43.57
2019年度					
阻挡销	11.46	159.87	118.31	8.81	44.22
弹性销	9.24	119.91	116.75	1.26	11.14
2018年度					
阻挡销	7.94	73.70	67.49	2.69	11.46
弹性销	4.69	73.48	67.88	1.05	9.24
2017年度					
阻挡销	5.37	55.51	51.23	1.70	7.94
弹性销	0.88	60.81	51.55	5.45	4.69

报告期各期阻挡销、弹性销单位耗用量如下：

单位：万个，个/件

原材料	原材料生产耗用数量	产品产量	单位产品实际耗用量	单位产品理论耗用量
2020年1-6月				
阻挡销	60.53	58.11	1.04	1.00
弹性销	59.46	58.11	1.02	1.00
2019年度				
阻挡销	118.31	116.17	1.02	1.00
弹性销	116.75	116.17	1.01	1.00
2018年度				
阻挡销	67.49	63.83	1.06	1.00
弹性销	67.88	63.83	1.06	1.00
2017年度				
阻挡销	51.23	49.99	1.02	1.00
弹性销	51.55	49.99	1.03	1.00

从上表看出，报告期内公司止血闭合类产品单位耗用阻挡销、弹性销材料量及采购均价稳定，报告期不存在减少阻挡销、弹性销材料使用的情况。

## （二）核查结论

经核查，我们认为：

1. 报告期各期主要原材料金额占比较稳定，期末库存数量与存货中原材料列示金额总体具有匹配性；

2. 报告期各期止血闭合类产品主要原材料采购均价合计小于产品账面单位直接材料金额，主要原材料采购价格变动与账面单位直接材料金额变动一致，止血闭合类原材料成本核算完整；

3. 以2019年型号为AG-51044-2300-135-16的止血夹产品为例，其原材料在手柄、尺寸、包装和操作性等方面存在差异，核心组件上未有明显差异，不影响境内外产品的使用性能；

4. 报告期内阻挡销、弹性销材料采购均价波动小，单位耗用量合理，不存在减少阻挡销、弹性销材料的使用情况。

5. 报告期内，结合上述主要原材料的耗用情况和单位成本的变动分析，公司境内产品主要材料的耗用与产量匹配，产品成本核算真实完整。



三、根据问询回复，报告期内 2018 年、2019 年止血闭合类产品直接材料变动导致单位成本下降 6.71 元、下降 13.48 元；活检类产品直接材料变动导致单位成本上升 0.01 元、下降 0.72 元；ERCP 类产品直接材料变动导致单位成本上升 16.54 元、下降 31.47 元；EMR/ESD 类产品直接材料变动导致单位成本上升 2.54 元、下降 6.23 元。报告期内发行人主要原材料弹簧软管、鞘管、钢丝牵引绳、三边封袋等采购量均增长较快。

2017 年止血闭合类产品境内、境外平均单位成本分别为 49.11 元、49.23 元，2019 年境内、境外平均单位成本分别为 23.95 元、31.18，报告期内止血闭合类产品境内外成本差距逐年扩大。发行人境外产品耗用部分定制化的材料采购价高于境内产品材料采购价，且包装成本较高。

请发行人说明：（1）止血闭合类产品是否存在单独的原材料供应商，与其他产品在原材料使用种类与使用量上是否存在较大差异，2018 年止血闭合类产品单位直接材料成本下降明显而其他产品单位直接材料成本上升的原因、合理性；（2）定制化材料的种类、名称，定制化与标准化原材料的采购价格差异及对单位成本的影响，止血闭合类产品境内外成本差距逐年扩大的原因、合理性；（3）止血闭合类产品主要原材料各供应商各期采购合同价对比情况，并提供相关采购合同作为附件与本问询函一并提交。

请申报会计师核查以上事项，并发表明确核查意见。（问询函问题 7.2）

（一）止血闭合类产品是否存在单独的原材料供应商

1. 止血闭合类产品相对其他产品单独的原材料供应商采购情况如下：

单位：万个，元/个，万元

供应商名称	采购内容	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
杭州优格电子有限公司	夹片	36.59	0.53	19.43	200.53	0.53	106.28	128.78	0.51	65.68	53.89	0.74	39.88
苏州市肯达精密机械有限公司	夹片							9.79	0.47	4.60	21.44	0.54	11.58

2. 止血闭合类产品与其他产品在原材料使用种类与使用量上是否存在较大差异

止血闭合类产品原材料使用种类、使用量与其他产品原材料使用种类、使用量存在差异，部分原材料仅止血闭合类产品使用，部分原材料虽材料名称相同但具体的规格型号不一致，具体对比如下：

单位：个/件

材料大类	原材料	止血闭合类		活检类		ERCP类		EMR/ESD类	
		规格型号	耗用量	规格型号	耗用量	规格型号	耗用量	规格型号	耗用量
管材类	弹簧软管	扁丝，内径1.2mm、外径2.3mm；长度2,000-2,300mm	1	圆丝，内径1.0mm、外径2.3mm；长度1,200-2,300mm	1				
	润滑管	内外径0.5*1.05等；长度为1,800-2,100mm	1	内外径0.6*0.9等；长度为1,000-2,100mm	1				
手柄组件类	指环	指环方形或椭圆形	2	指环开放式或卡扣形	2	指环有电源外接口，结构复杂	1	指环有电源外接口，结构复杂	1
	手柄	手柄有旋转性能，结构复杂	1	手柄无旋转性能，结构简单	1	手柄有旋转性能，结构复杂	1	手柄有旋转性能，结构复杂	1
	导向管	导向管有旋转性能，结构复杂	1	导向管无旋转性能，结构简单	1	导向管有旋转性能，结构复杂	1	导向管有旋转性能，结构复杂	1
	弹簧固定件	结构复杂，可配合旋转功能	1	结构简单，不需要配合旋转功能	1				
钢丝牵引绳	钢丝牵引绳	具有旋转性能，扭矩丝牵引绳	1	无旋转性能，普通钢丝牵引绳	1	具有旋转性能，镍钛丝牵引绳	1	具有旋转性能，扭矩丝牵引绳	1
夹头组件类	连接端头组件	连接端头组件	1						
	连接片	平片形，激光切割或冲压工艺实现	2						
	收紧管	收紧管	1						
	夹片	夹片	2						
	阻挡销	阻挡销	1						
	保险管	保险管	1						
包装材料	三边封袋	偏大型	1	偏小型	1	偏大型	1	偏大型	1
	中盒	10套装/盒	0.1	10套装/盒	0.1	5套装/盒	0.2	10套装/盒	0.1

3. 2018年止血闭合类产品单位直接材料成本下降明显而其他产品单位直接

材料成本上升的原因、合理性

公司主要各类产品单位直接材料 2018 年度较 2017 年度变动如下：

单位：元

产品类别	2018 年度	2017 年度	变动额	变动率
止血闭合类	28.81	35.52	-6.71	-18.89%
活检类	11.01	11.00	0.01	0.09%
ERCP 类	126.98	109.84	17.14	15.60%
EMR/ESD 类	24.07	20.80	3.27	15.72%

2018 年度止血闭合类产品单位直接材料成本下降明显而其他产品单位直接材料成本上升主要原因系各产品材料采购价格变动不同和产品结构变动影响，具体分析如下：

(1) 止血闭合类

止血闭合类产品 2017 年度、2018 年度产量分别为 49.99 万、63.83 万件，因 2018 年度产量增大，相应原材料采购量增幅较大，采购规模效应使得供应商为公司定制原材料制造成本下降，此外，供应商对生产工艺改进，建立配套的批量自动化产线，制造成本降低。

2018 年度止血闭合类产品主要材料采购价变动及对单位产品直接材料影响如下：

单位：元/个，元/件

原材料类别	原材料	2018 年	2017 年	产品单位	采购价变动率	对单位产品直接
		度均价	度均价			
		①	②	③	④=(①-②)/②	⑤=(①-②)×③
管材类	弹簧软管	3.10	4.04	1	-23.34%	-0.94
	润滑管	0.24	0.30	1	-20.00%	-0.06
手柄组件类	指环	0.26	0.32	2	-18.75%	-0.12
	手柄	0.47	0.45	1	4.63%	0.02
	限位管	1.00	1.72	1	-41.86%	-0.72
	导向管	0.38	0.28	1	38.03%	0.10
	弹簧固定件	0.76	0.67	1	13.43%	0.09
钢丝牵引绳类	高端钢丝牵引绳	3.64	4.04	1	-9.90%	-0.40
夹头组件类	连接端头组件	4.54	6.66	1	-31.83%	-2.12
	连接片	0.72	1.70	2	-57.65%	-1.96
	收紧管	4.83	4.07	1	18.67%	0.76

原材料类别	原材料	2018年	2017年	产品单位 耗量	采购价变动率	对单位产品直接 材料变动影响额
		度均价	度均价			
		①	②	③	④=(①-②)/②	⑤=(①-②)×③
	夹片	0.47	0.71	2	-33.80%	-0.48
	阻挡销	0.31	0.29	1	8.99%	0.03
	保险管	0.30	0.26	1	14.44%	0.04
包装材料	三边封袋	1.02	1.14	1	-10.73%	-0.12
	中盒[注]	2.96	2.36	0.1	25.51%	0.06
合计						-5.83

[注]国内产品单位耗用中盒0.1个，国外产品单位耗用中盒0.2个

从上表看出，止血闭合类产品大部分主要材料2018年度采购均价较2017年度采购均价下降，导致2018年度止血闭合类产品单位直接材料成本下降。其中，弹簧软管、润滑管、指环、限位管、连接端头组件、连接片、夹片2018年度采购均价较2017年度均价下降较大，主要系（1）2018年度采购量增幅较大，公司对供应商议价能力增强，经与供应商友好商务谈判达成采购降价，如润滑管2017年度、2018年度采购量分别为85.62万个和139.59万个，指环分别为176.36万个和263.63万个，夹片分别为89.17万个和177.16万个；（2）供应商生产工艺改进和配套自动化生产线使得制造成本降低，如弹簧软管规格优化和供应商生产工艺改进使得弹簧软管生产成本下降，连接端头组件由简易的机械加工调整为自动化数控加工，连接片加工工艺由激光切割工艺调整为冲压成型工艺等。

## （2）活检类

活检类产品及原材料国内生产厂家较多，供应商生产工艺较成熟和稳定，2018年度原材料价格变动对单位产品直接材料影响总体较小。

2018年度活检类产品主要材料采购价变动及对单位产品直接材料影响如下：

单位：元/个，元/件

原材料类别	原材料	2018年	2017年	产品单位 耗量	采购价变动率	对单位产品直接材 料变动影响额
		度均价	度均价			
		①	②	③	④=(①-②)/②	⑤=(①-②)×③
管材类	弹簧软管	2.89	2.87	1	0.99%	0.03
	润滑管	0.17	0.23	1	-26.02%	-0.06
手柄组件类	手柄	0.38	0.47	1	-18.19%	-0.09
	导向管	0.42	0.15	1	174.01%	0.27
	指环	0.18	0.36	1	-51.85%	-0.19

原材料类别	原材料	2018年 度均价	2017年 度均价	产品单位 耗量	采购价变动率	对单位产品直接材 料变动影响额
		①	②	③	④=(①-②)/②	⑤=(①-②)×③
	连接件	1.93	1.95	1	-0.94%	-0.02
	套管	0.11	0.09	2	23.34%	0.04
钢丝牵引绳类	钢丝牵引绳	0.31	0.30	2	5.11%	0.03
夹头组件类	杯座	0.82	0.66	1	24.67%	0.16
	钳子杯	0.95	0.93	2	1.89%	0.04
	销钉管	0.25	0.20	1	27.08%	0.05
包装材料	三边封袋	0.63	0.80	1	-22.14%	-0.18
	中箱	2.58	2.80	0.1	-7.72%	-0.02
合 计						0.07

从上表看出，活检类产品主要材料 2018 年度采购均价较 2017 年度采购均价有升有降，导致 2018 年度活检类产品单位直接材料成本总体变动较小，其中原材料导向管采购价上升较大，主要系配置性能提高；指环采购价下降较大，主要系更换供应商。

### (3) ERCP 类

ERCP 类产品包括高频切开刀、取石网篮、导丝、取石球囊等，各具体品种成本差异较大，且报告期各期销售结构比例不稳定，使得 ERCP 类 2018 年直接材料单位成本高于 2017 年。

2018 年度 ERCP 类各品种产品单位直接材料及销量占比变动如下：

单位：元/件，%

项 目	2018 年度		2017 年度		增减变化	
	单位直接材料	销量比例	单位直接材料	销量比例	单位直接材料	销量比例
高频切 开刀	185.04	29.26	153.03	18.92	32.01	10.34
导丝	112.91	30.01	111.03	43.12	1.88	-13.11
球囊	110.74	20.00	95.03	24.20	15.71	-4.20
网篮	114.36	12.43	117.74	6.86	-3.39	5.57
引流管	31.19	8.29	28.11	6.90	3.08	1.39
合 计	126.99	100.00	109.84	100.00	17.15	

从上表看出，2018 年度 ERCP 类产品单位直接材料上升，主要系单位直接材料成本较高的高频切开刀销量占比上升；此外，高频切开刀因提高产品安全性能，增加保护用绝缘管和改善旋转性能，单位材料成本增加。球囊因改善乳胶管材料

性能，单位材料成本增加。

(4) EMR/ESD 类

EMR/ESD 类产品包括圈套器、喷洒管等产品，由于各品种成本差异较大，且报告期各期销售结构比例不稳定，使得 EMR/ESD 类 2018 年直接材料单位成本高于 2017 年。

2018 年度 EMR/ESD 类各品种产品单位直接材料及销售占比变动如下：

单位：元/件，%

项目	2018 年度		2017 年度		增减变化	
	单位直接材料	销量占比	单位直接材料	销量占比	单位直接材料	销量占比
电圈套器	28.71	54.38	28.08	36.60	0.63	17.78
冷圈套器	33.19	6.67	33.90	6.80	-0.70	-0.13
喷洒管	14.53	38.96	14.50	56.53	0.03	-17.57
配件			17.26	0.07	-17.26	-0.07
EMR/ESD 类合计	24.07	100.00	20.79	100.00	3.27	

从上表看出，2018 年 EMR/ESD 类产品单位直接材料上升，主要系单位直接材料成本较高的圈套器销量占比上升，提高 EMR/ESD 类产品单位直接材料成本。

(二) 定制化材料的种类、名称，定制化与标准化原材料的采购价格差异及对单位成本的影响，止血闭合类产品境内外成本差距逐年扩大的原因、合理性

1. 定制化材料的种类、名称

定制化材料种类	主要材料
管材类	弹簧软管
手柄组件类	手柄及配件、指环
夹头组件类	连接端头组件、连接片、收紧管
包装材料	护管、三边封袋、中盒、外箱、卡扣、说明书

2. 定制化与标准化原材料的采购价格差异及对单位成本影响，境内外成本差距逐年扩大原因及合理性

止血闭合类定制化与标准化原材料的采购价格差异及对单位成本影响情况如下：

单位：元/个，元/件

材料大类	材料名称	标准化采	定制化采	单位耗	价格差异	差异对单位	定制化材料成本差异
		购均价	购均价				
		①	②	③	④=①-②	⑤=③×④	

材料大类	材料名称	标准化采	定制化采	单位耗	价格差异	差异对单位	定制化材料成本差异
		购均价	购均价		用量	④=①-②	
		①	②	③	④=①-②	⑤=③×④	
2020年1-6月							
管材类	弹簧软管	2.37	2.83	1	-0.46	-0.46	定制化对长度、颜色等有要求，单批采购量小，使得单位成本高，无功能上差异
手柄组件类	手柄及配件	0.72	1.79	1	-1.07	-1.07	定制化对尺寸、外观和配套部件有要求，单批采购量小，使得单位成本高，无功能上差异
	指环	0.19	0.31	2	-0.12	-0.24	
夹头组件类	连接端头组件	1.89	3.19	1	-1.30	-1.30	因定制化与标准化材料规格和采购量不同，导致供应商加工工艺和加工成本不同，标准化采用高度自动化数控加工，定制化部分采用机械加工，无功能上差异，同时连接端头组件由加工难度及加工成本较高的固定桶、转动桶、连接件组成的连接端头组件改进为加工难度及加工成本较低的连接端头组件，标准化采用改进组件占比较定制化占比较高
	连接片	0.28	0.50	2	-0.22	-0.44	因定制化与标准化材料规格和采购量不同，导致供应商加工工艺和加工成本不同，标准化采用冲压加工，定制化采用机械加工，无功能上差异
	收紧管	1.72	3.28	1	-1.56	-1.56	标准化以自制为主，定制化以外购为主，无功能上差异
包装材料	说明书	0.3	3.4	0.1	-3.1	-0.31	定制化对文字、说明信息量有要求，单批采购量小，使得单位成本高
	护管	0.1	0.96	1	-0.86	-0.86	满足产品保护效果下，标准化对产品关键部位保护，定制化对产品全面保护，无保护功能实质性差异
	中盒[注1]	3.1	2.56	0.1/0.2	0.54	-0.20	单个中盒标准化与定制化包装产品数量不同
	卡扣		0.06	7	-0.06	-0.42	定制化要求卡扣包装，标准化基于医生使用习惯和环保考虑取消卡扣，无保护功能实质性差异
	三边封袋	0.81	1.14	1	-0.33	-0.33	定制化因对护管和卡扣有要求，使得封袋大小不一致，成本不同，无功能上差异
	外箱[注2]	9	6.5	0.01/0.02	2.5	-0.04	

材料大类	材料名称	标准化采	定制化采	单位耗	价格差异	差异对单位	定制化材料成本差异
		购均价	购均价		用量	成本影响额	
		①	②	③	④=①-②	⑤=③×④	
合计						-7.23	

2019 年度

管材类	弹簧软管	2.45	3.06	1	-0.61	-0.61	定制化对长度、颜色等有要求，单批采购量小，使得单位成本高，无功能上差异
手柄组件类	手柄及配件	0.42	1.43	1	-1.01	-1.01	定制化对尺寸、外观和配套部件有要求，单批采购量小，使得单位成本高，无功能上差异
	指环	0.22	0.33	2	-0.11	-0.22	
夹头组件类	连接端头组件	2.52	4.24	1	-1.72	-1.72	因定制化与标准化材料规格和采购量不同，导致供应商加工工艺和加工成本不同，标准化采用高度自动化数控加工，定制化采用机械加工，无功能上差异，同时标准化连接端头组件由加工难度及加工成本较高的固定桶、转动桶、连接件组成的连接端头组件逐步改进为加工难度及加工成本较低的连接端头组件
	连接片	0.27	0.44	2	-0.17	-0.34	因定制化与标准化材料规格和采购量不同，导致供应商加工工艺和加工成本不同，标准化采用冲压加工，定制化采用机械加工，无功能上差异
	收紧管	3.15	4.10	1	-0.95	-0.95	标准化以自制为主，定制化以外购为主，无功能上差异
包装材料	说明书	0.40	3.80	0.1	-3.40	-0.34	定制化对文字、说明信息量有要求，单批采购量小，使得单位成本高
	护管	0.21	1.18	1	-0.97	-0.97	满足产品保护效果下，标准化对产品关键部位保护，定制化对产品全面保护，无保护功能实质性差异
	中盒[注 1]	2.80	2.60	0.1/0.2	0.20	-0.24	单个中盒标准化与定制化包装产品数量不同
	卡扣		0.08	7	-0.08	-0.54	定制化要求卡扣包装，标准化基于医生使用习惯和环保考虑取消卡扣，无保护功能实质性差异
	三边封袋	0.86	1.10	1	-0.24	-0.24	定制化因对护管和卡扣有要求，使得封袋大小不一致，成本不同，无功能上差异
	外箱[注 2]	11.00	7.00	0.01/0.02	4.00	-0.03	



材料大类	材料名称	标准化采	定制化采	单位耗	价格差异	差异对单位	定制化材料成本差异
		购均价	购均价		用量	成本影响额	
		①	②	③	④=①-②	⑤=③×④	
合计						-7.21	

2018 年度

管材类	弹簧软管	2.76	4.23	1	-1.47	-1.47	定制化对长度、颜色等有要求，单批采购量小，使得单位成本高，无功能上差异
手柄组件类	手柄及配件	0.78	1.41	1	-0.63	-0.63	定制化对尺寸、外观和配套部件有要求，单批采购量比标准化采购量较小，使得单位成本较高，无功能上差异
	指环	0.25	0.35	2	-0.10	-0.20	
夹头组件类	连接端头组件	4.18	6.24	1	-2.06	-2.06	因定制化与标准化材料规格和采购量不同，导致供应商加工工艺和加工成本不同，标准化采用高度自动化数控加工，定制化采用机械加工，无功能上差异，同时标准化连接端头组件由加工难度及加工成本较高的固定桶、转动桶、连接件组成的连接端头组件逐步改进为加工难度及加工成本较低的连接端头组件
	连接片	0.68	0.86	2	-0.18	-0.36	因定制化与标准化材料规格和采购量不同，导致供应商加工成本不同
	收紧管	5.06	4.57	1	0.49	0.49	标准化以自制和外购为主，定制化以外购为主，无功能上差异
包装材料	说明书	0.80	3.20	0.1	-2.40	-0.24	定制化对文字、说明信息量有要求，单批采购量较小，使得单位成本较高
	护管	1.13	1.28	1	-0.15	-0.15	下半年外购少量价格较低标准化护管，拉低均价，无功能上差异
	中盒	4.70	2.85	0.1/0.2	1.85	-0.10	标准化与定制化单个中盒包装产品数量不同；标准化中盒外观印有产品彩色图片，制作成本高，定制化中盒外观由客户指定，无功能上差异
	卡扣	0.06	0.08	7	-0.01	-0.09	
	三边封袋	1.05	1.00	1	0.05	0.05	
	外箱	17.67	7.50	0.01/0.02	10.17	0.03	
合计						-4.73	

2017 年度

材料大类	材料名称	标准化采	定制化采	单位耗	价格差异	差异对单位	定制化材料成本差异
		购均价	购均价		用量	成本影响额	
		①	②	③	④=①-②	⑤=③×④	
管材类	弹簧软管	3.95	4.31	1	-0.36	-0.36	定制化弹簧管比标准化稍长，采购价格较高，无功能上差异
手柄组件类	手柄及配件	0.99	0.95	1	0.04	0.04	
	指环	0.30	0.41	2	-0.11	-0.22	定制化指环比标准化稍大，采购价格较高，无功能上差异
夹头组件类	连接端头组件	6.52	6.82	1	-0.30	-0.30	定制化与标准化无大差异
	连接片	1.68	1.71	2	-0.03	-0.06	
	收紧管	4.05	4.09	1	-0.04	-0.04	
包装材料	说明书	1.30	3.79	0.1	-2.49	-0.25	定制化对文字、说明信息量有要求，单批采购量较小，使得单位成本较高
	护管	1.31	1.31	1			
	中盒	5.30	2.15	0.1/0.2	3.15	0.11	标准化与定制化单个中盒包装产品数量不同；标准化中盒外观印有产品彩色图片，制作成本高，定制化中盒外观由客户指定，无功能上的差异
	卡扣	0.08	0.08	7			
	三边封袋	1.19	1.07	1	0.12	0.12	
	外箱	18.22	6.74	0.01/ 0.02	11.48	0.05	
合计						-0.91	

[注 1]标准产品单位耗用中盒 0.1 个，定制产品单位耗用中盒 0.2 个

[注 2]标准产品单位耗用外箱 0.01 个，定制产品单位耗用外箱 0.02 个

从上表看出，止血闭合类产品定制化原材料与标准化原材料无功能上差异，但两者采购价格逐年扩大，导致定制化与标准化的产品单位直接材料成本逐年扩大，主要原因：（1）定制化产品因客户不同而定制要求不同，较标准化产品采购同类原材料品种多、单批次量少，对供应商议价能力相对较弱，采购价格下降较慢；（2）报告期内，定制化产品原材料采购量增长幅度较标准化产品采购量增长幅度小，供应商较难通过改进工艺或配套自动化生产线降低制造成本；（3）报告期内，标准化产品中部分原材料逐步由自制而成，较定制化产品中同类材料的外购价格大幅下降；（4）基于医生使用便捷和环保考虑，公司对标准化产品的初包装进行了改进，2018 年度下半年逐步取消护管和卡扣等包装材料，使得标准化

产品的包装成本较定制化产品包装成本下降。

综上，止血闭合类产品境内外单位成本差距逐年扩大具有合理性。

### (三) 止血闭合类产品主要原材料各供应商各期采购合同价对比情况

#### 1. 管材类原材料

止血闭合类产品管材类原材料主要包括弹簧软管和润滑管。

(1) 报告期内，弹簧软管主要供应商采购情况如下：

##### 1) 弹簧软管 $\leq 1.6\text{m}$

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
杭州迅成安科技有限公司	1.42	0.75	1.89	2.78	1.51	1.84	2.18	1.20	1.82			
江苏康宏金属软管有限公司							2.07	0.85	2.42	2.40	1.13	2.12
南京艾索尼科精密器械有限公司	2.78	1.30	2.15	7.05	3.38	2.09	6.85	2.90	2.36	6.58	2.46	2.68

上表中，杭州迅成安科技采购价格较低，主要系（1）规格型号较多，公司向其采购的型号定价较低；（2）其位置距离公司相对较近，运输费较低。

##### 2) 弹簧软管 $\geq 2.4\text{m}$

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
南京艾索尼科精密器械有限公司	0.68	0.19	3.60	1.10	0.22	5.02	0.98	0.20	4.86	0.82	0.14	5.96
南京瑞兆得精密器械有限公司	0.95	0.37	2.57	2.76	1.07	2.57						

上表中，不同供应商采购均价差异较大，主要系（1）采购型号不同；（2）材料采购量较少，单位分摊制造费用等固定成本较高，导致采购价格较高。

##### 3) 弹簧软管 $1.6\text{m} < * \leq 2.0\text{m}$

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
杭州迅成安科技有限公司	49.47	20.44	2.42	111.03	46.26	2.40	13.59	6.21	2.19			
江苏康宏金属软管有限公司							13.80	5.07	2.72	6.08	1.77	3.43
江阴市永达车业有限公司							18.37	7.95	2.31			
南京艾索尼科精密器械有限公司	37.08	14.25	2.60	122.74	48.13	2.55	66.55	21.82	3.05	25.96	8.04	3.23

4) 弹簧软管 2.0m<\*≤2.4m

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
杭州迅成安科技有限公司	19.45	7.48	2.60	49.95	17.78	2.81	6.12	2.34	2.61	14.83	5.13	2.89
江苏康宏金属软管有限公司							9.14	2.58	3.54	53.84	12.58	4.28
江阴市永达车业有限公司							16.97	5.11	3.32	1.59	0.41	3.92
南京艾索尼科精密器械有限公司	31.93	10.53	3.03	46.35	15.25	3.04	103.66	26.51	3.91	179.73	39.94	4.50

上表中，杭州迅成安科技采购价格较低，主要系（1）规格型号较多，公司向其采购的型号定价较低；（2）其位置距离公司相对较近，运输费较低。

（2）报告期内，润滑管主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
江苏康宏金属软管							11.34	35.44	0.32	23.38	77.93	0.30

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
有限公司												
昆山博发塑胶有限公司	13.74	68.41	0.20	31.46	149.79	0.21	6.94	33.05	0.21			
南京康寿塑料厂				0.10	0.77	0.13	13.51	71.11	0.19	1.20	5.00	0.24

上表中，南京康寿塑料厂采购价格较低，主要系润滑管规格型号较多，单价差异较大，从0.11元/根到6.90元/根不等，公司向其采购的型号定价较低。

## 2. 手柄组件类原材料

止血闭合类产品手柄组件类原材料主要包括指环、手柄、限位管、导向管和弹簧固定件。

(1) 报告期内，指环主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
杭州嘉雷塑胶电子有限公司										15.14	46.34	0.33
杭州精邦精密模具科技有限公司	18.76	81.60	0.23	21.92	72.86	0.30						
杭州峻锋模具有限公司				3.92	14.41	0.27						
浙江龙铁精密塑业有限公司	7.69	23.97	0.32	28.40	90.64	0.31	34.91	110.74	0.32	24.02	65.02	0.37
浙江腾峰五金塑料有限公司	15.35	79.55	0.19	33.89	172.26	0.20	31.56	152.89	0.21	12.84	65.00	0.20

上表中，浙江腾峰五金塑料采购价格较低，主要系规格型号较多，采购型号不同所致。

(2) 报告期内，手柄主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
------	-----------	--------	--------	--------

称	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购 均价
杭州嘉雷 塑胶电子 有限公司										11.32	28.30	0.40
浙江龙铁 精密塑业 有限公司	9.16	23.95	0.38	41.45	98.69	0.42	49.27	123.18	0.40	19.97	48.71	0.41
浙江腾峰 五金塑料 有限公司	13.25	32.96	0.40	40.66	82.98	0.49	11.19	13.65	0.82	1.39	1.42	0.98

上表中，浙江腾峰五金塑料采购价格报告期内下降明显，主要系（1）随着公司对其采购规模上升，议价能力增强，采购单价下降；（2）单价较低的型号采购增加，使得采购均价下降。

（3）报告期内，限位管主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名 称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购 均价
常州江柴 精密机械 有限公司							2.37	1.47	1.61	11.03	6.57	1.68
昆山市泰 奇亿电子 有限公司	6.81	4.69	1.45	16.04	10.84	1.48	16.19	10.51	1.54	18.45	8.83	2.09
上海俱隆 精密金属 制品有限 公司	4.49	8.00	0.56	10.80	21.18	0.51	8.60	16.23	0.53	1.88	3.13	0.60

上表中，各供应商同期采购价格存在差异，主要系限位管主要包括限位连接管、限位管和限位环，适用不同产品型号，限位连接管结构较复杂，采用机加工工艺，公司主要向常州江柴精密机械有限公司、昆山市泰奇亿电子有限公司采购，而限位管和限位环结构较简单，采用铸造和拉伸工艺，制造成本低，公司主要向上海俱隆精密金属制品有限公司采购。

（4）报告期内，导向管主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名 称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购 均价
常州江柴				8.12	9.90	0.82	8.34	10.17	0.82	12.19	15.24	0.80

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
精密机械有限公司												
上海俱隆精密金属制品有限公司	10.52	25.43	0.41	35.11	85.63	0.41	33.01	94.31	0.35	7.08	22.13	0.32
苏州维澳锦仪精密管材有限公司	5.63	25.42	0.22	12.15	55.23	0.22						
扬州锦仪精密管材有限公司										11.24	74.93	0.15

上表中，各供应商采购均价差异较大，主要系导向管规格型号较多，加工工艺、加工难度和精度不同，如向常州江柴精密机械有限公司采购的导向管加工工艺难度大，采购价格较高。

(5) 报告期内，弹簧固定件主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
常州江柴精密机械有限公司				9.24	13.59	0.68	43.80	57.63	0.76	27.09	40.43	0.67
杭州鑫泽源精密制品有限公司	22.32	56.29	0.40	44.12	113.13	0.39						

上表中，2019年采购单价下降主要系向杭州鑫泽源精密制品有限公司的采购规模较大，议价能力强，采购价格低。

### 3. 钢丝牵引绳类原材料

止血闭合类产品钢丝牵引绳类原材料主要包括高端钢丝牵引绳。报告期内，高端钢丝牵引绳主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
Fort Wayne Metals Ireland Limited							56.31	5.81	9.69	74.08	11.81	6.27
杭州佳沃弹簧厂	130.98	56.74	2.31	299.91	108.27	2.77	152.75	52.49	2.91	86.46	27.89	3.10

上表中，2017年度和2018年度高端钢丝牵引绳中部分规格型号系从国外进口，采购价格较高，2019年度国内供应商提高生产工艺，替代进口，使得高端钢丝牵引绳采购价格下降。

#### 4. 夹头组件类原材料

止血闭合类产品夹头组件类原材料主要包括连接端头组件、连接片、收紧管、夹片、阻挡销和保险管。

(1) 报告期内，连接端头组件主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	采购内容	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
		采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
杭州鑫泽源精密制品有限公司	转动桶	8.89	3.82	2.33	21.74	9.33	2.33	43.62	18.18	2.40	84.07	34.04	2.47
昆山市泰奇亿电子有限公司	转动桶	1.12	0.60	1.86	0.97	0.40	2.41	6.65	4.01	1.66	27.39	13.90	1.97
临安市鑫合精密制品有限公司	转动桶										25.51	9.48	2.69
杭州鑫泽源精密制品有限公司	固定桶	13.74	3.53	3.89	48.04	12.78	3.76	54.09	17.79	3.04	83.73	32.58	2.57
昆山市泰奇亿电子有限公司	固定桶	1.70	0.80	2.12	0.85	0.20	4.27	15.14	5.69	2.66	30.33	14.17	2.14
临安市鑫合精密制品有限公司	固定桶										25.35	9.25	2.74
杭州鑫泽源精密制品有限公司	连接件	5.89	3.11	1.89	19.81	10.37	1.91	37.82	19.20	1.97	80.86	41.68	1.94



供应商名称	采购内容	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
		采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
限公司													
昆山市泰奇亿电子有限公司	连接件	0.90	0.60	1.50				7.78	4.45	1.75	7.96	4.65	1.71
临安市鑫合精密制品有限公司	连接件										19.70	9.47	2.08
常州江柴精密机械有限公司	端头										1.10	0.15	7.12
杭州鑫泽源精密制品有限公司	端头	18.21	7.04	2.59	165.23	67.44	2.45	93.66	29.00	3.23	4.87	2.65	1.84
昆山市泰奇亿电子有限公司	端头	0.28	0.04	7.08	14.85	5.16	2.88	49.40	15.93	3.10			
杭州鑫泽源精密制品有限公司	弹簧端头	51.76	48.74	1.06	48.72	42.74	1.14	0.32	0.06	5.38			
昆山市泰奇亿电子有限公司	弹簧端头							0.34	0.05	6.87			
苏州维澳锦仪精密管材有限公司	连接端头	9.55	37.20	0.26	13.47	51.81	0.26						

报告期内连接端头组件逐渐由加工难度及加工成本均较高的固定桶、转动桶、连接件组成的连接端头组件改进为加工难度及加工成本较低的连接端头组件（端头或弹簧端头配合连接端头）。

上表中，杭州鑫泽源精密制品有限公司固定桶采购价格呈上涨趋势，主要系固定桶规格型号和结构较多，公司对采购单价较高的型号采购占比上升；昆山市泰奇亿电子有限公司固定桶采购价格先上升后下降，主要系2017年-2019年采购单价较高的型号采购占比上升，2020年1-6月商务谈判供应商降价；杭州鑫泽源精密制品有限公司弹簧端头2018年度采购均价较高，主要系采购量小，单位分摊制造费用等固定成本高；因端头和弹簧端头规格型号较多，加工难度不同，不同供应商采购价格存在差异。

(2) 报告期内，连接片主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
东莞市千钢电子有限公司	5.14	3.31	1.55	6.15	3.84	1.60	67.20	39.07	1.72	169.54	97.44	1.74
昆山市泰奇亿电子有限公司	29.30	109.90	0.27	74.30	265.36	0.28	29.66	95.68	0.31	1.21	3.90	0.31

连接片 2017 年度主要向东莞市千钢电子有限公司采购，由于采用激光切割工艺，制造成本较高。基于经济考虑，公司 2017 年末委托昆山市泰奇亿电子有限公司开发模具，连接片生产工艺调整为冲压工艺，制造成本大幅下降，使得采购价格大幅下降。

(3) 报告期内，收紧管主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	采购内容	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
		采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
杭州鑫泽源精密制品有限公司	收紧管	66.83	13.05	5.12	392.02	85.78	4.57	365.34	75.64	4.83	187.67	42.85	4.38
临安市鑫合精密制品有限公司	收紧管										37.55	8.15	4.61
杭州鑫泽源精密制品有限公司	管体	25.68	41.17	0.62	33.13	55.22	0.60						
杭州鑫泽源精密制品有限公司	管尾	22.43	36.80	0.61	33.73	59.18	0.57						

[注]2017 年度采购一批研发新产品的收紧管，价格较低，拉低采购均价，因金额不大，未列示上表中。

公司 2017 年度和 2018 年度外购收紧管成品，2019 年度开始外购收紧管原材料管体和管尾自行组装而成，使得收紧管采购成本大幅下降。

(4) 报告期内，夹片主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
------	-----------	--------	--------	--------

称	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购 均价
杭州优格 电子有限公司	19.43	36.59	0.53	106.28	200.53	0.53	65.68	128.78	0.51	39.88	53.89	0.74
昆山市美 田精密工 业有限公司	17.22	40.59	0.42	21.27	50.64	0.42	13.12	38.59	0.34			
苏州市肯 达精密机 械有限公 司							4.60	9.79	0.47	11.58	21.44	0.54
东莞市千 钢电子有 限公司	1.20	0.62	1.94									

上表中，不同供应商采购价格存在差异，主要系夹片规格型号较多，加工成本不同，此外，供应商规模不同，运营成本不同。

(5) 报告期内，阻挡销主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名 称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购 均价
上海俱隆 精密金属 制品有限 公司	19.62	67.59	0.29	39.34	126.90	0.31	23.19	73.70	0.31	16.03	55.51	0.29
苏州维澳 锦仪精密 管材有限 公司				7.86	32.97	0.25						

(6) 报告期内，保险管主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名 称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购均 价	采购金 额	采购数 量	采购 均价
上海俱隆 精密金属 制品有限 公司	16.13	55.23	0.29	40.76	140.55	0.29	20.45	68.17	0.30	12.99	49.96	0.26

## 5. 包装材料类原材料

止血闭合类产品包装材料类原材料主要包括三边封袋和中盒。

(1) 报告期内，三边封袋主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
美迪科（上海）包装材料有限公司	56.26	61.91	0.91	134.03	141.08	0.95	97.99	96.07	1.02	68.82	60.37	1.14
南通帕克医用材料有限公司	3.20	4.25	0.75									

上表中，随着采购量上升，报告期各期采购均价呈下降趋势。

(2) 报告期内，中盒主要供应商采购情况如下：

单位：万元，万个，元/个

供应商名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
杭州春晓通讯器材厂	16.14	5.49	2.94	37.40	12.64	2.96	44.07	14.22	3.10	24.58	10.88	2.26
杭州高德包装材料有限公司	8.59	3.57	2.40	17.04	7.28	2.34	10.58	4.35	2.43	2.37	0.96	2.47
杭州纸箱哥文化传播有限公司				0.57	0.20	2.83	0.28	0.10	2.78			

#### (四) 核查情况

##### 1. 核查程序

针对上述情况，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解采购与付款循环流程及其内部控制关键控制点、执行穿行测试，并针对相关内部控制执行有效性执行控制测试；

(2) 对采购部负责人进行访谈，了解止血闭合类产品原材料供应商与其他产品供应商重合性及止血闭合类产品与其他产品在原材料使用种类与使用量上差异；

(3) 获取2017年度和2018年度各产品原材料采购序时簿和产品结构情况等信息，分析2018年止血闭合类产品单位直接材料成本下降而其他产品单位直接材料上升原因；

(4) 对生产部负责人进行访谈，了解止血闭合类产品定制化材料种类及名称；

(5) 获取报告期各期止血闭合类产品原材料采购序时簿等信息，分析定制化与标准化原材料的采购价格差异及对单位成本影响和境内外成本差距逐年扩大的原因；

(6) 取得供应商采购合同，核查合同主要条款，核查原材料采购价格变动及各供应商价格对比；

(7) 对报告期的采购业务进行测试，核查记账凭证、采购合同、发票、入库单、付款单据、银行付款凭证等文件，以核查采购业务的真实性；

## 2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 止血闭合类产品存在少量单独的原材料供应商，止血闭合类产品原材料使用种类、使用量与其他产品原材料使用种类、使用量存在差异，部分原材料仅止血闭合类产品使用，部分原材料虽材料名称相同但具体的规格型号不一致；2018 年度止血闭合类产品单位直接材料成本下降明显而其他产品单位直接材料成本上升主要原因系各产品使用材料不同使得采购价格变动趋势不同，另外与原材料由外购转为自制的影响有关；

(2) 止血闭合类产品定制化与标准化原材料的采购价格差异逐年扩大，导致定制化与标准化产品单位成本差异逐年扩大；止血闭合类产品境内外成本差距逐年扩大的原因系境内外产品原材料采购价差异扩大和规模效应影响单位制造成本减少不同；

(3) 止血闭合类产品主要原材料供应商的采购价格呈逐年下降趋势，与单位产品直接材料变动一致，各供应商同类原材料的采购价格存在差异，系材料规格型号或加工工艺不同。

## 问题八、关于股份支付

**四、根据问询回复：（1）发行人确定 2017 年 12 月 27 日低价增资股份支付公允价值的评估报告中使用的具体 2018 年-2022 年及永续期的营业收入分别为 12,136.07 万元、13,653.08 万元、15,018.39 万元、16,520.23 万元、17,346.24 万元、17,346.24 万元，2019 年实现的销售收入为 18,234.58 万元；（2）2016 年 1 月 7 日实际控制人低价增资股份支付与 2017 年 12 月 27 日低价增资股份支**

付评估企业权益公允价值对应的市盈率分别为 13.84 和 7.26。保荐机构、申报会计师认为 2017 年股份支付公允价值系参照评估价值确定，评估结果合理。

请发行人进一步说明：（1）确定股份支付公允价值采用的估值方法使用的预测数据是否客观、准确，是否导致估值确定的发行人股份公允价值显失公平；（2）在评估报告出具时，发行人是否认可企业永续期收入为 17,346.24 万元的预测，如是，请发行人说明企业未来增长的可持续性；（3）在评估报告出具时，发行人是否认可 2017 年 12 月 31 日为基准日的企业权益公允价值对应的市盈率为 7.26，如是，请发行人说明导致发行人的企业估值水平大幅下降的重大不利事项。

请保荐机构、申报会计师说明：确定股份支付公允价值采用的估值方法使用的预测数据是否客观、准确，是否导致估值确定的发行人股份公允价值显失公平，股份支付费用是否准确、完整。（问询函问题 8）

#### （一）企业会计准则对资产公允价值确定方法的规定

根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》规定：企业应当将公允价值计量所使用的输入值划分为三个层次，并首先使用第一层次输入值，其次使用第二层次输入值，最后使用第三层次输入值。

第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价。活跃市场，是指相关资产或负债的交易量和交易频率足以持续提供定价信息的市场；第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值。第二层次输入值包括：A、活跃市场中类似资产或负债的报价；B、非活跃市场中相同或类似资产或负债的报价；C、除报价以外的其他可观察输入值，包括在正常报价间隔期间可观察的利率和收益率曲线、隐含波动率和信用利差等；D、市场验证的输入值等。第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值。

结合上述公允价值的三个层次，此次股份转让交易中公允价值的确认依据如下：

1. 由于公司股份没有活跃的交易市场，无法取得公开市场报价，不适用第一层次输入值；
2. 公司股权演变过程中，股权激励实施年度前后半年内无外部投资者的入

股价格可参考，不适用第二层次输入值。

3. 根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》第二十八条：企业在确定不可观察输入值时，应当使用在当前情况下可合理取得的最佳信息，包括所有可合理取得的市场参与者假设。另外，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第五十二条：金融工具不存在活跃市场的，企业应当采用估值技术确定其公允价值。采用估值技术得出的结果，应当反映估值日在公平交易中可能采用的交易价格。估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

基于上述原因，公司根据《企业会计准则》的相关规定，委托坤元资产评估有限公司于 2019 年 4 月以 2017 年 12 月 31 日为基准日对公司整体价值进行追溯性评估，并于 2019 年 5 月 27 日由其出具《杭州安杰思医学科技有限公司因股份支付涉及的该公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报（2019）482 号）（以下简称评估报告），其评估结果为：按照收益法评估 2017 年 12 月 31 日股东全部权益价值 16,400.00 万元。

据此，公司根据企业会计准则的相关规定，对实际控制人以低于公允价值的价格非等比例增资事宜，于授予当期一次性确认股份支付费用。具体股份支付费用确认情况如下：

项目	序号	实际控制人（含实际控制人控制的公司）	其他股东	合计
增资前股份（股）	A	14,739,948.00	12,168,654.00	26,908,602.00
增资前持股比例	B	54.78%	45.22%	100.00%
增资前各股东按比例享有公司权益公允价值（元）	C	89,839,200.00	74,160,800.00	164,000,000.00
增资价格（元/股）	D	2.30		2.30
增资股数（股）	E	16,492,369.00		16,492,369.00
增资成本（元）	F=D×E	38,000,000.00		38,000,000.00
增资后股份（股）	G	31,232,317.00	12,168,654.00	43,400,971.00
增资后持股比例	H	71.96%	28.04%	100.00%
增资后各股东享有公司权益公允价值份额（元）	I	145,359,200.00	56,640,800.00	202,000,000.00[注]
增资导致各股东享有公司权益公允价值变动额（元）	J=I-F-C	17,520,000.00	-17,520,000.00	

[注]增资后公司整体权益公允价值按增资前评估价值 16,400 万元和本次增资增加净资产 3,800 万元之和确定

## (二) 按评估结果确定的公允价值确认股份支付费用的合理性分析

坤元资产评估有限公司出具的评估报告系以 2017 年 12 月 31 日为基准日，按照收益法对安杰思母公司进行评估，在预测净利润的基础上结合非付现成本、资本性支出等项目，按照现金流量折现法计算得出。评估报告中预测期公司营业收入及毛利率的增速预测如下：

单位：万元

项目/年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	永续期
营业收入	12,136.07	13,653.08	15,018.39	16,520.23	17,346.24	17,346.24
营业成本	5,047.88	6,280.42	7,133.73	8,094.91	8,543.02	8,543.02
毛利率	58.41%	54.00%	52.50%	51.00%	50.75%	50.75%
期间费用	3,107.45	4,179.77	4,728.64	5,319.08	5,864.61	5,861.90
期间费用率	25.61%	30.61%	31.49%	32.20%	33.81%	33.79%
净利润	3,735.53	2,714.58	2,698.24	2,641.22	2,520.49	2,522.78
营业收入增幅	34.71%	12.50%	10.00%	10.00%	5.00%	0.00%
毛利率增幅	-3.17%	-4.41%	-1.50%	-1.50%	-0.25%	0.00%

如上表，在本次股权价值评估中，影响预测净利润的主要因素为营业收入、毛利率及期间费用率变动情况。由于采取追溯性评估，2018 年度预测数据系根据 2018 年企业经审计后财务数据填列。

### 1. 主要预测数据的合理性

(1) 2019 年 5 月前公司营业收入及毛利率的各期实现情况如下（母公司报表口径）：

单位：万元

项目/年度	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2017 年 1-4 月	2018 年 1-4 月	2019 年 1-4 月
营业收入	4,361.48	6,742.69	9,009.21	12,136.07	2,520.41	2,919.72	3,186.21
营业成本	1,580.30	2,334.16	3,461.04	5,047.88	931.42	1,226.66	1,430.17
毛利率	63.77%	65.38%	61.58%	58.41%	63.05%	57.99%	55.11%
营业收入增幅		54.60%	33.61%	34.71%		15.84%	9.13%
毛利率增幅		上升 1.61 个百分点	下降 3.80 个百分点	下降 3.17 个百分点		下降 5.06 个百分点	下降 2.88 个百分点

由上表看，2015 年至 2019 年 1-4 月期间，公司收入稳定增长，其中 2019 年 1-4 月收入增速呈下降趋势，毛利率从 2017 年开始呈下降趋势。另外 2019 年



1-4 月数据结合 2017 年 1-4 月、2018 年 1-4 月的数据纵向对比看，营业收入增幅、毛利率均呈下降趋势。

(2) 截至 2019 年 4 月 30 日公司业务发展情况

1) 营业收入增幅预测的合理性

2017 年度及 2018 年度第一大客户 Life Partners Europe 在 2019 年 1-4 月收入显著下降，面临第一大客户流失的风险，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2019 年度	2018 年 1-4 月	2019 年 1-4 月
Life Partners Europe 的销售额	2,290.15	279.55	1,016.24	90.23

而公司于 2018 年开发的海外新客户受开发周期的影响，2019 年 1-4 月的订单尚无大的增量，在此背景下，当时预期营收增速将放缓，故预测 2019 年度及以后的营业收入增幅分别为 12.50%、10%、10%、5%。

2) 毛利率增幅预测的合理性

公司受注册证申请进度的影响，2017 年及以前主要以境外销售为主，2018 年开始，公司在保持境外市场份额的同时，积极开拓境内市场，2019 年受到第一大客户流失的挑战，经营战略上也在加速境内市场的开发，但结合历史数据境内市场止血夹等主要产品单价低于境外，故境内毛利率低于境外业务，在预期境内收入增长的前提下，主营业务收入毛利率走向会随着境内收入的增长被拉低后再趋于稳定，故预测 2019 年度及以后的毛利率增幅分别为-4.41%、-1.50%、-1.50%、-0.25%。2017 年度、2018 年度境内外收入占比及毛利率具体情况如下：

项目	2017 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境外	74.13%	65.78%	60.79%	62.97%
境内	25.87%	49.55%	39.21%	51.85%
合计	100.00%	61.58%	100.00%	58.61%

3) 期间费用率增幅预测的合理性

历史上由于公司外销收入为主且多为贴牌，故总体销售费用较少。预期境内收入增加且受境内“两票制”政策推广的综合影响下，公司销售费用率将呈上升趋势，故预测 2019 年度及以后的期间费用率受销售费用率的影响分别为 30.61%、31.49%、32.20%、33.81%。

2. 净利润实现情况与评估预测的差异及原因

2019 年实际实现营业收入与预测情况差异分析如下：

单位：万元

项目/年度	2019 年实际经营情况			2019 年度预测经营情况	差异
	2019 年 1-4 月	2019 年 5-12 月	小计		
营业收入	3,186.21	15,097.77	18,283.98	13,653.08	4,630.90
毛利率	55.11%	63.55%	62.08%	54.00%	8.08%
期间费用率			28.68%	30.61%	-1.93%

由上表看，2019 年 5-12 月收入增幅较大、毛利率较 2019 年 1-4 月提升，期间费用率相对接近，主要原因系：（1）境外市场 2018 年及 2019 年新开发的客户受开发周期影响，订单额在 2019 年 5 月后开始逐步增长，增速超预期，比如北美洲主要客户于 2018 年度、2019 年 1-4 月、2019 年 5-12 月公司对其实现收入分别为 452.61 万元、190.12 万元和 1,751.14 万元；（2）境内市场经过一段时间的市场培育后，逐步完成销售布局，境内销售网络的溢出效应超预期，以止血闭合类为主的产品销售收入在下半年增长迅速，公司境内止血闭合类产品于 2018 年度、2019 年 1-4 月、2019 年 5-12 月分别实现收入为 2,108.24 万元、1,019.79 万元及 4,802.61 万元；（3）受下半年境内收入大幅增加的影响，单位产品成本在规模效应作用下下降，使得毛利率上升。

综上，评估师在评估时，根据当时的经营状况，结合历史营业收入增长趋缓和毛利率逐年下降的趋势，并基于公司 2019 年 1-4 月的业绩及当时实际经营情况的判断，预计 2019 年度及以后的营业收入、毛利率和期间费用率，其相关预测数据具有合理性。2019 年下半年，公司持续加大境内外市场开拓，取得了较好的成效，有力扭转前期大客户流失的不利影响局面，经营状况大为改善，因此实际当年经营成果明显优于评估预测情况。

### （三）两次评估估值的合理性分析

两次估值市盈率指标对比如下：

单位：元

项目	评估基准日	当年度合并扣非后净利润	评估价值	市盈率
2015 年度	2015/12/31	7,516,851.91	104,000,000.00	13.84
2017 年度	2017/12/31	22,581,007.48	164,000,000.00	7.26

由上表看，前后两次的市盈率差异较大，与合并扣非后净利润与评估价值的差异均直接相关。其中，合并扣非后净利润差异较大，主要系 2015 年系公司扭

亏为盈的重要年度，销量上升带来的成本覆盖效应有限，净利润不高，而后续2016年、2017年收入持续稳步增长，净利润增加显著，前后净利润规模差距较大；评估价值差异主要系评估基准日不同公司的实际经营情况不同所致，评估师在追溯性评估的基础上，两次评估已合理考虑公司的经营情况，使用的主要参数差异具有合理性，前后估值差异合理，对未来的预期盈利基本保持一致。故前后两次市盈率相差较大主要原因是：公司2015年扣非后净利润较低，2015年-2017年公司处于快速发展期，2017年扣非后净利润较2015年增长较大，在两次估值对公司未来预期基本保持一致的情况下，2017年市盈率较2015年低。

#### **(四) 根据相关规定对股份支付中股权公允价值确认的重新审视**

2019年3月25日，中国证监会发布《首发业务若干问题解答》，并于2020年6月进行了修订（以下简称相关规定）。相关规定对有关股份支付费用的处理做了进一步的明确：“存在股份支付事项的，发行人及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的PE入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。”

根据相关规定的相关精神，进一步分析安杰思医学公司该次股权激励事项如下：

##### **1. 入股时间阶段及PE机构入股价格**

2017年12月，实际控制人非等比例对公司进行增资，需确认股份支付费用。考虑到公司业绩具有成长性，选择参考估值的时间点应在前后半年以内。经复核，安杰思2017年6月至2018年6月不存在其他可参考估值的增资、转让行为。

##### **2. 业绩基础与变动预期、市场环境变化**

受益于我国人口规模庞大、经济发展速度较快、人口老龄化程度提高等因素影响，我国的内镜诊疗器械市场增长迅速，目前已成为全球重要的内镜诊疗器械

市场。

公司业绩自 2015 年开始呈现稳定增长趋势，虽然预计 2019 年度受海外大客户采购下降有所影响，但公司业绩总体变化情况与市场环境变化相吻合。

### 3. 报表估值技术或公允价值确定方法

公司根据坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》（坤元评报〔2019〕482 号）按照收益法评估 2017 年 12 月 31 日股东全部权益价值 16,400.00 万元为参考，确定公司股份每股公允价值为 6.08 元。公司报告的评估方法与同行业标的参与上市公司并购重组时一般采用的评估方法相同。

### 4. 同行业并购重组市盈率

根据相关规定，考虑同期、同行业并购重组市盈率指标，选取同期同行业上市公司并购重组估值情况分析如下：

#### (1) 同行业并购重组案例选取过程

本次同行业并购重组事件分别在 iFinD 平台和百度搜索进行筛选、搜索，其中在 iFinD 平台筛选的方法为：①在 iFinD 选择首次披露日在 2017 年 7 月 1 日-2018 年 6 月 30 日的并购事件，并购标的行业属性为医疗器械，并购标的主要业务是医疗器械的生产和销售；②剔除并购标的评估报告采用资产基础法作为评估结果的并购事件。

#### (2) 并购标的市盈率的测算

按照前述方法查询确定的同期、同行业并购重组案例，以并购评估基准日所属年度实际净利润计算的市盈率对比如下：

并购方	并购标的估值 (万元)	按并购评估基准日所属年度实际净利润计算	
		扣非后归属于母公司净利润(万元)	市盈率
开立医疗	38,798.00	2,507.78	15.47
东星医疗	35,943.20	2,854.05	12.59
维力医疗	43,000.00	2,680.17	16.04
金安国纪	33,000.00	2,156.27[注 1]	15.30
西陇科学	58,466.18	[注 2]	
鱼跃医疗	140,000.00	8,386.00	16.69
宝莱特	6,360.00	700.5[注 1]	9.08
同行业并购案例平均值			14.20

[注 1] 因未披露并购实施的评估基准日所述年度扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利

润，取归属于母公司净利润替代

[注 2] 未披露并购实施的评估基准日所述年度扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润或归属于母公司净利润

如上表，同期同行业并购重组平均市盈率为 14.20 倍。假设按照此同行业并购平均市盈率计算，公司 2017 年度应确认股份支付费用情况如下：

项目	序号	实际控制人（含实际控制人控制的公司）	其他股东	合计
增资前股份（股）	A	14,739,948.00	12,168,654.00	26,908,602.00
增资前持股比例	B	54.78%	45.22%	100.00%
增资前各股东按比例享有公司权益公允价值（元）	C	175,652,237.75	144,998,068.47	320,650,306.22 [注 1]
增资价格（元/股）	D	2.30		2.30
增资股数（股）	E	16,492,369.00		16,492,369.00
增资成本（元）	F=D×E	38,000,000.00		38,000,000.00
增资后股份（股）	G	31,232,317.00	12,168,654.00	43,400,971.00
增资后持股比例	H	71.96%	28.04%	100.00%
增资后各股东享有公司权益公允价值份额（元）	I	258,084,760.36	100,565,545.86	358,650,306.22 [注 2]
增资导致各股东享有公司权益公允价值变动额（元）	J=I-F-C	44,432,522.61	-44,432,522.61	

[注 1] 系按公司 2017 年度扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润 2,258.10 万元乘以 14.20 确定

[注 2] 系按公司增资前各股东按比例享有公司权益公允价值和本次增资增加净资产 3,800 万元之和确定

#### 5. 按市盈率法重新确定安杰思医学公司权益公允价值的合理性

根据相关规定，且综合考虑安杰思医学公司在经营团队积极努力之下取得了优于原评估时预期的经营成果，故参照同期同行业并购市盈率确定的整体公允价值更具合理性。按此计算，安杰思医学公司全部股权公允价值为 32,065.03 万元，折合每股公允价值 11.92 元，应确认 2017 年度股份支付费用 4,443.25 万元。

#### 6. 对财务报表项目的影响

公司参照同行业并购市盈率计算确定的安杰思医学公司每股公允价值，确认 2017 年度股份支付费用 4,443.25 万元，并对申报报表进行调整，调整前后相关财务报表项目及财务指标对比如下：

(1) 2017 年度（末）相关财务报表项目及财务指标对比如下：

财务报表项目	调整前(元)	调整额(元)	调整后(元)
--------	--------	--------	--------

财务报表项目	调整前(元)	调整额(元)	调整后(元)
合并财务报表			
资本公积	40,375,187.26	26,912,522.61	67,287,709.87
盈余公积	257,657.00	-257,657.00	
未分配利润	-13,018,190.39	-26,654,865.61	-39,673,056.00
管理费用	31,810,705.29	26,912,522.61	58,723,227.90
母公司财务报表			
资本公积	40,375,187.26	26,912,522.61	67,287,709.87
盈余公积	257,657.00	-257,657.00	
未分配利润	-12,813,885.01	-26,654,865.61	-39,468,750.62
管理费用	31,587,544.28	26,912,522.61	58,500,066.89

(2) 2018 年度（末）相关财务报表项目及财务指标对比如下：

财务报表项目	调整前(元)	调整额(元)	调整后(元)
合并财务报表			
资本公积	68,818,839.26	26,912,522.61	95,731,361.87
盈余公积	3,993,346.00	-3,993,346.00	
未分配利润	561,652.91	-22,919,176.61	-22,357,523.70
母公司财务报表			
资本公积	68,818,839.26	26,912,522.61	95,731,361.87
盈余公积	3,993,346.00	-3,993,346.00	
未分配利润	807,315.96	-22,919,176.61	-22,111,860.65

如上表，调整后将增加 2017 年度管理费用 2,691.25 万元，减少归属于母公司股东净利润 2,691.25 万元，由此调增 2017 年末资本公积 2,691.25 万元，调减未分配利润 2,665.49 万元、盈余公积 25.77 万元，减少非经常性损益 2,691.25 万元，更正后 2017 年度归属于母公司普通股股东净利润为-1,962.22 万元。对扣非后归属于母公司股东净利润影响为零。

综上所述，我们认为，公司 2017 年 12 月实施股权激励事项适用《企业会计准则——股份支付》和《首发业务若干问题解答》，应确认股份支付；公司根据企业会计准则和相关规定，参照同期同行业并购市盈率情况确定股权激励时安杰思医学公司全部权益公允价值更具合理性。公司按此对申报财务报表进行了调整，本次调整对安杰思医学公司首次公开发行股票不构成实质性障碍。

## 问题九、关于代垫成本费用

五、根据问询回复，发行人人均薪酬低于南微医学，主要是南微医学营收高体量大，在人才梯队的培养和人才引进上投入更多。中介机构核查了公司实际控制人及其近亲属大额银行流水、实际控制人控制的企业（包括已注销）账户的银行流水。

报告期内 2017、2018 年，发行人生产人员平均薪酬低于杭州市全社会单位就业人员年均工资。

请发行人进一步说明：（1）2015-2016 年实际控制人代发经营奖金的会计处理；（2）生产人员平均薪酬与可比公司的对比情况，是否存在压低生产人员薪酬的情形，生产人员薪酬的合理性；（3）报告期内发行人员工薪酬低于同行业可比公司南微医学，而净利率高于南微医学的原因。

请保荐机构、申报会计师进一步说明：报告期内实际控制人及其近亲属、实际控制人控制的企业（包括已注销）账户银行流水是否存在交易对手为公司员工、客户或供应商的交易，相关交易的内容及金额，并就报告期成本费用的完整性发表明确核查意见。（问询函问题 9）

### （一）银行流水查阅范围

我们获取报告期实际控制人及其近亲属、实际控制人控制的企业（包括已注销）账户银行流水并进行核查，具体核查范围包括：

序号	查阅对象	与实际控制人的关系
1	张承	实际控制人
2	陈梅	张承之配偶
3	张倍嘉	张承之女
4	张千一	张承之女
5	张望	张承之兄长
6	杭州一嘉投资管理有限公司（以下简称杭州一嘉）	张承控制的企业
7	宁波鼎嘉投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称宁波鼎嘉）	安杰思的员工持股平台，张承为执行事务合伙人
8	宁波嘉一投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称宁波嘉一）	张承控制的企业
9	余江县鼎安企业管理中心（以下简称余江鼎安）	张承控制的企业
10	广州市鼎和企业管理中心（以下简称广	张承控制的企业，曾用名余江县鼎和企业管理中心，已

序号	查阅对象	与实际控制人的关系
	州鼎和)	于 2019 年 6 月 11 日工商注销
11	余江县嘉泰企业管理中心(有限合伙) (以下简称余江嘉泰)	张承控制的企业, 公司原股东, 已于 2019 年 4 月 15 日工商注销
12	舟山一嘉投资合伙企业(有限合伙)(以下简称舟山一嘉)	张承、韩春琦、丰国平等入于 2015 年 5 月设立的有限合伙企业, 张承任执行事务合伙人, 合伙人均未实际出资, 该有限合伙企业未实际经营, 已于 2018 年 12 月 24 日工商注销

## (二) 交易对手为公司员工、客户及供应商的情况

我们获取了报告期内实际控制人及其近亲属、实际控制人控制的企业(包括已注销, 下同)账户清单、银行流水、银行销户资料、实际控制人及其近亲属关于银行账户完整性的承诺函和实际控制人及其近亲属的征信报告, 核查报告期内银行流水的交易情况, 查看交易对手方, 并向实际控制人及其亲属了解交易对手身份及交易原因, 并与公司员工名册、离职员工名册、客户及供应商名册进行比对检查, 对涉及交易对手方为员工(含离职员工)、客户或供应商的交易获取资金实际用途证明资料, 如借款协议、购汇水单、资金用途确认函等。

经核查, 报告期内实际控制人及其近亲属、实际控制人控制的企业账户银行流水存在少量交易对手为公司员工的情况, 不存在交易对手为公司客户或供应商的情况。经访谈, 交易对手为公司员工的交易原因主要为代付分红、代付经营奖、无形资产出资置换借款、员工购房借款、代购外汇等发生的资金往来, 具体情况列示如下:

单位: 万元

查阅主体	期间	资金用途	交易情况		
			收款	付款	备注
张承	2017 年度	代付安杰思分红款		54.27	[注 1]
		代付经营奖励		122.60	[注 2]
		无形资产出资置换借款		202.65	[注 3]
		其他	34.21	30.40	其他借款、收回帮员工代购商品的款项
	2018 年度	还原代持股权相关资金		106.00	[注 4]
		张承通过员工从杭州一嘉借款	220.00		[注 5]
		其他	0.50	48.67	委托员工给张千一(张承女儿)转账学费和生活费、归还员工借款、收回



查阅主体	期间	资金用途	交易情况		
			收款	付款	备注
					帮员工代购商品的款项
	2019 年度	收回代付的股权交割款	17.16		[注 6]
		其他	0.10	4.29	归还员工借款、收回帮员工代购商品的款项
杭州一嘉	2017 年度	员工购房借款	130.00	130.00	
	2018 年度	张承通过员工从杭州一嘉借款		220.00	[注 5]
	2019 年度	其他	0.40	0.40	日常经营周转
宁波鼎嘉	2017 年度	缴存出资款	225.55		[注 7]
	2018 年度	缴存出资款	106.42		[注 7]
		其他	0.51		日常经营周转
		投资分红		122.38	[注 8]
	2019 年度	其他	0.10		日常经营周转
2020 年 1-6 月	其他	0.10		日常经营周转	
宁波嘉一	2019 年度	其他	0.18		日常经营周转
舟山一嘉	2017 年度	其他	0.35		日常经营周转
	2018 年度	其他	0.001		日常经营周转
广州鼎和	2020 年 1-6 月	其他	0.01		日常经营周转

[注 1]代付安杰思分红

公司 2017 年 7 月根据股东会决议进行分红，由于此时代持尚未解除，故张承在收到公司支付的分红款（税后）后，根据实际比例于 2017 年 7 月 20 日向各被代持人支付代收的分红款合计 54.27 万元。

[注 2]代付经营奖

根据 2017 年 7 月 3 日公司的股东会决议，同意给予管理层经营奖励 111.60 万元和老员工奖励 11 万元，合计 122.60 万元（税后），由张承从定向分红中获得的资金予以支付。2017 年 7-8 月，张承向公司管理层及部分员工支付 2015-2016 年经营奖励 122.60 万元。鉴于上述经营奖励实际构成员工薪酬，公司根据实质重于形式原则，按税前金额 153.25 万元补计入 2016 年度成本费用。

[注 3]无形资产出资置换借款

根据 2017 年 12 月 6 日股东会决议，由相关股东以货币置换原股东无形资产出资 633.3333 万元。宁波鼎嘉为及时缴足出资置换款，其有限合伙人丰国平、

张勤华、韩春琦、程永华、栢建春、王士飞、盛跃渊和时百明等 8 人向张承借款 202.65 万元。根据相关借款协议，张承于 2017 年 12 月分别向丰国平等 8 人支付暂借款 202.65 万元。

[注 4]还原代持股权相关资金

为还原代持股权，张承将代持公司 331.9998 万股权于 2017 年 12 月以平价转让给宁波鼎嘉，该等股权包括以货币出资部分 106.41 万元、以无形资产出资部分 225.55 万元。其中货币出资 106.41 万元由各被代持人在实际认缴出资时缴付予张承，因此张承将原被代持人已支付的 106 万元于 2018 年 3 月分别归还给丰国平、张勤华、韩春琦、程永华、栢建春、王士飞、盛跃渊、时百明和杜激等 9 人。丰国平等 9 人收到款项后，用于认缴宁波鼎嘉出资，再由宁波鼎嘉向张承支付股权转让款。

[注 5]张承通过员工向杭州一嘉借款 220 万元

2018 年张承通过员工向杭州一嘉借款 220 万元，用于临时资金周转，杭州一嘉账面计入其他应收款-张承项目。

[注 6]收回代付的股权交割款

2016 年 12 月章贤骏向安杰思其他股东等比例转让其持有安杰思的股权，张承及各被代持人需支付相关股权转让款均由张承统一代付给章贤骏，2019 年张承向被代持人收回股权转让款 17.16 万元。

[注 7]认缴出资款

宁波鼎嘉于 2017 年及 2018 年先后收到合伙人（即公司员工）缴存的出资款 332 万元（其中张承缴存 0.03 万元，其他有限合伙人缴存 331.97 万元）。

[注 8]投资分红

宁波鼎嘉于 2018 年收到公司分红款 152.99 万元，扣除代扣代缴的个税 30.60 万元后，按出资比例将净额 122.39 万元支付给宁波鼎嘉的各合伙人（其中张承 0.01 万元，其他有限合伙人 122.38 万元）。

综上，报告期实际控制人及其近亲属、实际控制人控制的企业（包括已注销）账户的资金流水存在支付经营奖励等支出，该等支出已计入公司成本费用中。其他相关往来系股权交易或其他借贷往来，与公司生产经营无关。

## 问题十、关于产品质量及境外销售

六、根据问询回复，发行人外销前五大客户中 Insitumed GmbH 成立于 2016 年，但已覆盖德国 2,000 家公立医院和 2,500 家私立医院。报告期内 2017 年末、2019 年末 Insitumed GmbH 应收账款逾期金额分别为 141.65 万元、158.32 万元。

请发行人：结合 Insitumed GmbH 的经营状况，说明其成立时间不长却在德国拥有较高市场占有率的原因，并立即成为发行人外销第二大客户的商业合理性。

请保荐机构、申报会计师说明对 Insitumed GmbH 销售收入的核查方法、核查过程及核查比例，并对 Insitumed GmbH 销售收入的真实性、准确性发表明确意见。（问询函问题 10.2）

### 1. 核查程序

(1) 实地走访 Insitumed GmbH，取得其公司简介及历史工商变更登记汇总表，了解其经营情况、销售渠道等基本信息，具体如下：

Insitumed GmbH 于 2003 年 3 月 17 日在德国 Wentorf 成立（曾用名为 Medisafe GmbH，于 2016 年 7 月 20 日更名）。

Insitumed GmbH 自成立以来，一直深耕欧洲内窥镜领域，拥有多个自有品牌，成立了一支较强的销售团队，建立了完善的销售渠道，业务范围分布于全球 25 个国家和地区，在德国消化道内窥镜供应商中排名前十，市场占有率较高。Insitumed GmbH 曾于 2018 年被金融时报评为“FT1000-2018”（即欧洲 2018 年增长最快的 1000 家公司之一），2019 年被福布斯评为“Growth Champions”（即销售增长冠军）。

(2) 查阅公司与 Insitumed GmbH 销售明细账，双方自 2015 年开始合作以来，历年销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
销售收入	547.92[注]	1,021.20	1,308.71	926.53	490.27	270.94

[注]2019 年 Insitumed GmbH 被 Key Surgical LLC 收购后，其对安杰思的采购业务自 2020 年开始由集团内其他公司 Key Surgical GmbH 执行，上表统计公司对 Insitumed GmbH 的销售收入包含对 Key Surgical GmbH 的销售额

自公司与该客户合作以来，在经历一定的市场开发周期后，该客户采购金额在经历一段时期的快速增长后逐步稳定，至 2017 年，成为公司外销第二大客户。

(3) 就报告期内公司对 Insitumed GmbH 销售额及各期末应收账款余额实施函证程序，均已取得回函且回函相符；

(4) 对 Insitumed GmbH 进行走访，了解该客户与公司的合作背景，与公司购销交易情况以及相关产品终端销售实现情况，核实与公司是否存在关联关系等；

(5) 将对 Insitumed GmbH 实现的全部销售收入与海关电子口岸信息核对，检查客户所属国家与货物运抵国是否一致；抽取 70%以上样本，对报告期向该客户实现的收入进行测试，包括检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

(6) 取得并检查报告期内 Insitumed GmbH 向公司回款的银行单据，检查回款方与客户名称是否一致，回款金额与入账金额是否一致，客户回款的账务处理是否正确。

## 2. 核查结论

经上述核查，我们认为，公司向 Insitumed GmbH 实现的销售收入真实、准确。

**七、根据问询回复，境外客户函证发函及回函金额存在差异。请保荐机构、申报会计师说明：未回函及回函不符的金额、占比，具体说明回函不符的原因，对未回函及回函不符客户的替代核查方法，并发表明确意见。**

**请保荐机构、申报会计师结合外汇管理局相关数据，说明对境外客户销售收入的核查情况，并对境外销售的真实性、准确性发表明确核查意见。（问询函问题 10.3）**

**（一）未回函及回函不符的金额、占比，具体说明回函不符的原因，对未回函及回函不符客户的替代核查方法，并发表明确意见**

对报告期内主要境外客户的销售额及期末应收账款余额实施函证程序，报告期内，境外客户函证发函及回函情况具体如下：

单位：家，万元，%

类别	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	数量	金额	占境外收入比重	数量	金额	占境外收入比重	数量	金额	占境外收入比重	数量	金额	占境外收入比重
发函	27	2,521.68	94.81	20	7,191.58	94.59	11	6,754.40	91.15	9	6,253.20	93.77

类别	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	数量	金额	占境外收入比重	数量	金额	占境外收入比重	数量	金额	占境外收入比重	数量	金额	占境外收入比重
回函	25	2,502.56	94.09	19	7,154.41	94.10	10	6,643.22	89.65	8	6,115.88	91.71
其中：回函不符	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
未回函	2	19.12	0.72	1	37.17	0.49	1	111.18	1.50	1	137.32	2.06

报告期内，境外客户无回函不符的情况，2017年至2019年已发函客户仅一家未回函，未回函客户为 Endotecnica Material Cirurgico Lda，2020年已发函客户仅两家未回函，未回函客户为 Endotecnica Material Cirurgico Lda 和 Minoan Medical (Pty) Ltd，我们对该客户通过以下方式核查其收入的真实性、准确性：

1. 将 Endotecnica Material Cirurgico Lda 和 Minoan Medical (Pty) Ltd 的销售收入明细与海关电子口岸信息核对，检查客户所属国家与货物运抵国是否一致；

2. 检查与该客户销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

3. 获取并核查 Endotecnica Material Cirurgico Lda 和 Minoan Medical (Pty) Ltd 客户回款的银行单据，检查回款方与客户名称是否一致，回款金额与入账金额是否一致，客户回款的账务处理是否正确。

经核查，我们认为，报告期内公司对境外未回函客户的销售收入真实、准确。

**(二) 结合外汇管理局相关数据，说明对境外客户销售收入的核查情况，并对境外销售的真实性、准确性发表明确核查意见**

1. 核查程序

我们从国家外汇管理局数字外管平台 (ASOne) 取得报告期内公司外汇收汇数据，并检查报告期各期末应收账款期后收回情况。公司外销收入与外汇管理局外汇收汇数据的对比情况如下：

类别	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
外汇收汇金额	美元收汇金额(万美元)	370.56	1,026.65	1,114.43	947.61
	欧元收汇金额(万美元)	8.68	47.60	37.26	
	折算人民币金额(万元)[注]	2,669.84	7,486.83	7,661.11	6,393.64

类别	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境外销售收入(万元)		2,659.75	7,625.49	7,419.05	6,668.71
外汇收汇折算人民币金额/境外销售收入(%)		100.38	98.18	103.26	95.88

[注]根据日度收汇数据匹配当日或相邻一天的人民币汇率中间价进行折算

从上表可以看出，报告期内公司收汇金额占境外销售收入比均超过 90%，且基本保持稳定，公司外汇收汇金额与外销收入相匹配。其中 2018 年度外汇收汇金额高于境外销售收入系 2018 年 1 月收回上期应收款项且 2018 年期末无应收境外款项。

## 2. 核查结论

经核查，我们认为，公司外汇收汇金额与境外销售收入相匹配，境外销售收入真实、准确。

## 问题十一、关于收入季节性波动

八、根据问询回复，来自 2018、2019 年新增客户的 2019 年第四季度销售收入金额为 1,428.59 万元。扣除该新增客户收入后，发行人 2019 年第四季度销售收入为 5,846.11 万元，占比 39.2%。根据问询回复附件，发行人存在部分境内客户出库日期距收货日期仅差一天、境外客户出库日期距收货日期仅差一到三天的情形。发行人对境内销售主要采取快递运输，对境外销售主要采取江海运输或航空运输。

请发行人进一步：（1）结合境外新增客户及主要客户第四季度采购金额、占比，说明 2019 年第四季度境外销售收入大幅增加的原因及合理性；（2）说明部分境内外客户出库日期距收货日期、获取提单日期间隔较短的原因、合理性，并在报告期各期 12 月份订单及收入确认表中增加一列，补充提供境内外运输单号。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，并对销售收入截止性发表明确意见。（问询函问题 11）

（一）结合境外新增客户及主要客户第四季度采购金额、占比，说明 2019 年第四季度境外销售收入大幅增加的原因及合理性

### 1. 核查程序

（1）我们对报告期内各期第四季度收入情况执行分析程序，分析销售收入波

动的原因及客户构成情况，对公司财务负责人、销售负责人进行访谈并了解公司收入季节性波动的原因、新客户的开发周期、主要境外客户的合作历史及稳定性等。

报告期内，公司各期第四季度境外销售收入金额及占比情况具体如下：

单位：万元，%

类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售收入	占主营业务收入比重	销售收入	占主营业务收入比重	销售收入	占主营业务收入比重
第四季度	3,055.00	16.75	2,071.54	16.99	1,759.19	19.55

根据上表，2019 年第四季度销售收入较同期显著增长，由于公司目前仍处于快速成长阶段，公司境外销售随着公司经营规模的扩大而持续增长。将境外客户分为境外存续客户、境外 2018 年新增客户和境外 2019 年新增客户，进一步分析报告期内各期第四季度中上述三类客户销售收入具体构成如下：

单位：万元，%

类别	2019 年第四季度		2018 年第四季度		2017 年第四季度	
	销售收入	占主营业务收入比重	销售收入	占主营业务收入比重	销售收入	占主营业务收入比重
境外存续客户	1,626.41	8.92	1,640.63	13.46	1,759.19	19.55
境外 2018 年新增客户	1,157.43	6.35	430.91	3.53		
境外 2019 年新增客户	271.16	1.49				
合计	3,055.00	16.75	2,071.54	16.99	1,759.19	19.55

由上表可见，在报告期内各期第四季度销售收入构成中，境外存续客户销售收入较为稳定，境外 2018 年新增客户销售收入同比增长较快，境外 2019 年新增客户对 2019 年第四季度销售收入贡献较小，因此 2019 年第四季度境外销售收入同比增长主要系 2018 年新开发客户经小批量试样后逐步发展至规模化采购的阶段所致。

(2) 针对境外存续客户和境外 2018 年新增客户，我们对 2019 年第四季度销售收入 200 万元以上的境外客户执行函证和访谈程序，并核对海关出口数据、进行细节测试和截止性测试等，具体如下：

2019 年第四季度销售收入 200 万元以上的客户情况具体如下：

单位：万元

客户名称	类别	2019 年第四季度	2018 年第四季度	2017 年第四季度
DIVERSATEK HEALTHCARE, INC	2018 年新	801.79	34.72	

客户名称	类别	2019 年第四季度	2018 年第四季度	2017 年第四季度
	增客户			
INSITUMED GMBH	存续客户	356.17	328.51	296.56
MEDITALIA S. A. S IMPORT EXPORT DI SA	存续客户	255.54	135.27	165.08
Gerhard Pejcl Medizintechnik GmbH	存续客户	125.09	159.11	104.89
DIAGMED HEALTHCARE LIMITED	存续客户	264.77	462.73	223.10
Key Surgical LTD	2019 年新 增客户	220.43		
合计		2,023.79	1,120.34	789.63

1) 对上述客户各期收入执行函证程序，均已取得回函且回函相符；

2) 对上述客户执行实地走访程序，了解双方合作背景、其经营情况和销售渠道、公司产品采购和销售情况；

3) 对上述客户销售收入与海关电子口岸信息核对，检查客户所属国家与货物运抵国是否一致，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

4) 抽取上述客户销售收入记账凭证，检查销售发票、物流运输记录、报关单、提单等支持性文件，以查验销售业务的真实性和准确性；

5) 抽取上述客户 2019 年 12 月 31 日前后 10 天确认的营业收入实施截止测试，评价接近资产负债表日前后的销售收入是否记录于正确的会计期间；

## 2. 核查结论

经核查，我们认为 2019 年第四季度境外销售收入同比增长主要系 2018 年新开发客户经小批量试样后逐步发展至规模化采购的阶段所致，具有合理性。

**(二) 说明部分境内外客户出库日期距收货日期、获取提单日期间隔较短的原因、合理性，并在报告期各期 12 月份订单及收入确认表中增加一列，补充提供境内外运输单号**

### 1. 核查程序

我们对公司销售负责人进行访谈，了解公司主要产品的销售模式、运输模式以及与收入确认相关的内部控制，了解收货与出库时间较短的原因等。此外，我们实施截止性测试，针对公司报告期各期最后 1 个月签订的销售订单及各期资产负债表日前后 10 天确认的收入，检查对应的发货记录、快递记录、签收信息、



提单信息、报关单信息和对应的收入确认时间等，检查公司收入是否记录在恰当的会计期间。

(1) 境内客户出库日期距收货日期较短的说明

公司与顺丰速运营业网点同在一个园区，且距离较近，境内货物运输主要与顺丰速运合作，依托顺丰速运完善的物流服务网络，基本可实现境内货物发出后1-2天内客户签收，急件情况下，全国大部分地区顺丰速运可实现次日达。业务流程上，仓库一般当天根据经审批后的发货通知单下推生成销售出库单，根据客户要求及紧急程度选择快递方式，比如标快、特快、次日达等，并主要于当天上午和下午集中两次发货，一般上午发货量较大。

对报告期各期境内12月订单对应的出库日期（发货）与收货日期的间隔天数进行统计，对间隔天数在1天以内（含1天，下同）的情况统计如下：

单位：万元

类别	2020年度		2019年度	
	发货条数	对应的销售收入金额	发货条数	对应的销售收入金额
间隔1天以内（含1天）	7	10.58	94	175.39
其中：江浙沪皖			84	164.20
其他地区	7	10.58	10	11.18

（续上表）

类别	2018年度		2017年度	
	发货条数	对应的销售收入金额	发货条数	对应的销售收入金额
间隔1天以内（含1天）	111	195.33	100	124.36
其中：江浙沪皖	99	179.55	50	57.48
其他地区	12	15.78	50	66.88

如上表，2017年、2018年、2019年和2020年境内客户收货日期距出库日期1天以内的记录分别为100条、111条、94条和7条，对应销售收入金额分别为124.36万元、195.33万元、175.39万元和10.58万元。其中，江浙沪皖地区由于距离公司地点较近，收货日期距出库在1天以内属于正常情况。对于其他地区收货日期距出库日期在1天以内的，一方面是由于公司产品出库后，业务员会及时跟踪货物物流进度，并在系统中复核出库单信息，如客户对收货人等信息临时提出变更要求时，业务员会对录入有误的单据信息进行更正，由于系统管控上出库日期只能自动引用出库单生成或者更正当天的日期，即更正后的出库单出库日期会自动更新为更正当日日期，从而使得显示的出库日期接近或等于收货日期；

另一方面由于公司寄件使用了顺丰特快、次日达等服务使得公司产品在途时间缩短。

对于境内其他地区收货日期距出日期库较短的，我们进行了以下方式进行检查：首先，在顺丰速运官网提供的运费时效查询功能下查询相关地区的运输时间（<https://www.sf-express.com/we/ow//#/chn/sc/price-query>），了解到顺丰速运在国内大部分地区可实现次日送达；其次，对境内距离相对较远的客户按省份各抽取了部分快递运输记录进行了运输时间的核实，经核实该等快递系出库后一天送达，该部分路途较远但收货日期距出库较短的主要是由于交货时间紧张的情况下公司选择了顺丰次日达等服务寄件，可实现 1 天签收，抽样具体情况如下：

客户名称	送货目的地	所属地区	出库日期	揽件日期	快递单号	快递签收时间	收货距出库的天数
济南威斯拓经贸有限公司	山东省济南市	华北	2017/12/27	2017/12/27	617508606091	2017/12/28	1
广州皆泽医疗器械有限公司	广东省广州市	华南	2017/12/29	2017/12/29	264835675999	2017/12/30	1
厦门优邦医疗器械有限公司	福建省厦门市	华东	2018/1/30	2018/1/30	586152088747	2018/1/31	1
哈尔滨麦迪克商贸有限公司	黑龙江省哈尔滨市	东北	2018/12/26	2018/12/26	252425009292	2018/12/27	1
长春东立医疗科技有限公司	吉林省长春市	东北	2018/12/26	2018/12/26	252433715298	2018/12/27	1
沈阳好德医疗器械有限公司	辽宁省沈阳市	东北	2018/12/26	2018/12/26	252438402837	2018/12/27	1
莆田好立的医疗器械有限公司	福建省莆田市	华东	2018/12/27	2018/12/27	252442686947	2018/12/28	1
沈阳会鼎盛商贸有限公司	辽宁省沈阳市	东北	2018/12/28	2018/12/28	252465271084	2018/12/29	1
内蒙古万鸿医药有限公司	内蒙古自治区呼和浩特市	华北	2019/5/22	2019/5/22	231866658895	2019/5/23	1
安徽博飞科技有限公司	安徽省蚌埠市	华东	2019/9/17	2019/9/17	1011711490377	2019/9/18	1
温州市浩然伟业医疗器械有限公司	浙江省温州市	华东	2019/9/25	2019/9/25	1011945621893	2019/9/26	1
淮安维康商贸有限公司	江苏省淮安市	华东	2019/10/16	2019/10/16	1012650598911	2019/10/17	1
上海镜涵贸易商行	上海市	华东	2019/11/18	2019/11/18	1013888353451	2019/11/19	1
青海众银商贸有限公司	青海省西宁市	西部	2019/11/18	2019/11/18	1013877811335	2019/11/19	1

客户名称	送货目的地	所属地区	出库日期	揽件日期	快递单号	快递签收时间	收货距出库的天数
江西美合医用精密仪器有限公司	江西省南昌市	华中	2019/12/3	2019/12/3	1014477707027	2019/12/4	1
重庆安通医药有限公司	重庆市	西南	2019/12/5	2019/12/5	1014614637554	2019/12/6	1

(2) 境外客户出库日期距收货日期较短的说明

公司外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将相关产品报关出口，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

同时，公司外销通过海洋运输、航空运输、铁路运输及国际快递四种方式运送货物，根据客户要求及紧急程度选择运输方式，其中以海洋运输为主，航空运输、铁路运输为补充，部分零星急件通过国际快递。经了解，海洋运输下公司产品主要通过陆运送至上海或者宁波港口，距离公司均较近，一般 2-3 小时车程，到港后正常 3-7 天取得提单并装船；对于国际快递运输的货物，由于合同中与客户约定公司不承担快递运输过程中货物毁损、灭失的风险，故以货物快递寄出且海关离港时间作为商品所有权上的主要风险和报酬转移时点。

对报告期各期境外 12 月订单对应的发货日期与收货日期的间隔天数进行统计，对间隔天数 2 天以内（含 2 天，下同）的情况统计如下：

单位：万元

类别	2020 年度		2019 年度	
	发货条数	对应的销售收入金额	发货条数	对应的销售收入金额
间隔 2 天以内（含 2 天）	2	2.15	8	51.61
其中：航空运输			1	19.64
国际快递	2	2.15	6	13.57
海洋运输			1	18.40

（续上表）

类别	2018 年度		2017 年度	
	发货条数	对应的销售收入金额	发货条数	对应的销售收入金额
间隔 2 天以内（含 2 天）	8	126.68	3	10.52
其中：航空运输	3	112.30		
国际快递	4	5.79	3	10.52
海洋运输	1	8.59		

如上表，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年境外客户收货日期距出库日期 2 天以内的记录分别为 3 条、8 条、8 条和 2 条，对应销售收入金额分别为 10.52 万元、126.68 万元、51.61 万元和 2.15 万元。境外客户收货日期距出库日期较短主要系在交货时间紧张的情况下，公司会选择航空运输或国际快递减少产品的在途时间。对于航空运输，公司为了缩短货物登机的等待时间，业务员会提前与货代公司联系并安排舱位，公司产品出库并运送到机场后（机场距离公司大约 1-2 小时车程），可以在较短的时间内登机并获取货代公司出具的提单；对于国际快递，由于合同中与客户约定公司不承担快递运输过程中货物毁损、灭失的风险，故以货物快递寄出且海关离港时间作为收入确认时点，使得收货日期较出库日期间隔较短。此外，也存在如上述境内销售，因更正单据信息导致的出库日期接近或等于收货日期的情况。

补充提供的境内外运输单号详见附件一：报告期各期 12 月份订单及收入确认明细表。

## 2. 核查结论

经核查，我们认为，部分出库日期距收货日期、获取提单日期较短具有合理性；公司销售收入确认截止期准确，不存在提前确认收入的情形。

## 问题十二、关于“两票制”与产品价格

九、根据问询回复，“两票制”收入（配送）下平均售价与非“两票制”收入（经销）下平均售价差异较大，且各类产品售价差异存在一定差距。2019 年发行人配送商模式下销售收入金额为 1,109.56 万元，低于 2019 年发行人“两票制”收入 1,479.11 万元。

请发行人说明：（1）“两票制”导致不同产品销售价格上涨幅度存在差距的原因；（2）报告期各期配送商模式下扣除市场推广费后的毛利率与普通经销模式下毛利率对比情况，并分析差异产生的原因；（3）2019 年部分“两票制”收入未采用配送商模式的原因，是否符合相关规定。

请申报会计师核查以上事项，并发表明确意见。（问询函问题 12.1）

（一）“两票制”导致不同产品销售价格上涨幅度存在差距的原因

### 1. 核查程序

通过访谈公司销售人员和财务人员，了解公司产品在“两票制”和普通经销模式下的定价策略，具体如下：

“两票制”下，公司产品的出厂价接近于该产品在当地的最终销售价格即入院价，而入院价由各地集中采购项目的招标采购议价程序决定。普通经销模式下，公司根据自身的产品、品牌定位、同行业利润水平、同类产品的市场可比价进行定价，销售价格相对稳定。故产品入院价不同使得“两票制”下与普通经销模式下的价差不同，从而使得不同产品销售价格上涨幅度存在差距。

## 2. 核查结论

公司产品在“两票制”和普通经销模式下的定价策略不同，使得“两票制”下公司不同产品销售价格的上涨幅度存在差距。

## (二) 报告期各期配送商模式下扣除市场推广费后的毛利率与普通经销模式下毛利率对比情况，并分析差异产生的原因

### 1. 核查程序

对配送商模式与普通经销模式的毛利率实施分析程序，分析毛利率的差异情况及波动原因，报告期各期配送商模式下扣除市场推广费后的毛利率情况如下：

单位：万元，%

销售模式	项目	序号	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
配送商模式	销售收入	A	593.22	1,109.56	147.48	39.78
	销售成本	B	89.94	199.71	44.1	11.23
	“两票制”地区市场推广费	C	345.15	841.96	67.61	20.48
	“两票制”地区直销对应的市场推广费	D		234.99		
	市场推广费小计	E=C-D	345.15	606.97	67.61	20.48
	扣除市场推广费后的毛利率	$F=(A-B-E)/(A-E)$		63.74	60.26	44.79
普通经销模式	销售收入	G	3,056.30	9,153.14	4,598.61	2,231.32
	销售成本	H	1,105.66	3,579.92	2,251.02	1,137.60
	毛利率	$I=(G-H)/G$	63.82	60.89	51.05	49.02
	两票制地区的毛利率	J	60.36	61.04	47.81	39.87

由上表见，2019年度与2020年1-6月配送商模式下扣除市场推广费后的毛利率与普通经销模式下的毛利率较为接近，2017年度与2018年度配送商模式下

扣除市场推广费后的毛利率与普通经销毛利率差距略大，主要因为不同地区销售策略不同使得普通经销毛利率略有差异。我们将扣除市场推广费后的毛利率与“两票制”地区（福建、山西、安徽、陕西和青海）普通经销毛利率进行比较，配送商模式下扣除市场推广费后的毛利率与当地普通经销模式下的毛利率基本相当。

## 2. 核查结论

经核查，我们认为，公司报告期各期配送商模式下扣除市场推广费后的毛利率与普通经销模式下毛利率受各地销售策略的影响存在一定差异，各期配送商模式下扣除市场推广费后的毛利率与两票制地区普通经销模式下的毛利率基本相当。

### (三) 2019 年部分“两票制”收入未采用配送商模式的原因，是否符合相关规定

#### 1. 核查程序

我们将报告期内“两票制”地区的配送商收入和“两票制”地区对公立医院的直销收入归入“两票制”收入，具体构成如下：

单位：万元

期间	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
“两票制”收入	593.22	1,479.11	147.48	39.78
其中：配送商模式	593.22	1,109.56	147.48	39.78
其中：直销至公立医院		369.55		

报告期内公司业务开展涉及到的“两票制”地区主要为福建、山西、安徽、陕西和青海五省，我们查阅了该等实行“两票制”地区的政策文件，在推行“两票制”的基础上，鼓励实行“一票制”，具体如下：

省份	政策规定
福建省	根据福建省人民政府发布的《福建省人民政府关于印发福建省“十三五”深化医药卫生体制改革规划的通知》（闽政〔2017〕53号）明确，在全省全面推行药品采购“两票制”，鼓励实行“一票制”。
山西省	根据山西省 2017 年发布的关于印发《山西省推行公立医疗机构药品采购“两票制”实施方案（试行）》的通知（晋医改办发〔2017〕27号）明确鼓励支持实行城乡药品一体化配送，通过提高配送集中度，逐步实现城乡全面“两票制”。鼓励支持生产企业直接向医疗机构配送药品，实现“一票制”。

省份	政策规定
安徽省	根据安徽省 2016 年 11 月 1 日开始执行的《安徽省公立医疗机构药品采购推行“两票制”实施意见》，明确鼓励药品生产企业与公立医疗机构之间直接结算药品货款，药品生产企业与药品经营企业直接结算配送费用，也就是“一票制”。
陕西省	根据陕西省 2017 年 1 月 1 日开始执行的《陕西省关于深化药品耗材供应保障体系改革的通知》（陕政发〔2016〕26 号）也明确深化药品供应保障改革，加强质量追溯，提高医院在药品采购中的参与度，减少流通环节，即鼓励“一票制”。
青海省	根据青海省人民政府办公厅 2017 年 1 月 18 日发布的《青海省人民政府办公厅关于青海省公立医疗机构药品采购实行“两票制”的实施意见（试行）》（青政办〔2016〕219 号）明确，鼓励药品生产企业和一级代理流通企业面向全省医疗机构直接配送，扩大直采和一级代理药品品种，进一步完善药品采购配送制度。

## 2. 核查结论

公司在“两票制”地区的部分销售收入未采用配送商模式，而是以“一票制”形式直销进入相关公立医院，符合相关政策规定。

**十、根据问询回复，不同类别产品的境内外单价差异程度不同，其中止血闭合类产品的境内外差价较大、活检类产品境内外差价较小。**

**请发行人说明：不同类别产品境内外差价程度不同的原因、合理性，发行人的境内外售价制定方法，差价较大的产品针对境内和境外市场所采用的原材料是否存在较大差异。**

**请申报会计师核查以上事项，并发表明确意见。（问询函问题 12.2）**

### 1. 核查程序

报告期内，公司境内外各产品类型销售收入、单价、单位成本及毛利率具体如下：

产品分类	境内销售				境外销售			
	收入 (万元)	单价 (元/件)	单位成本 (元/件)	毛利率 (%)	收入 (万元)	单价 (元/件)	单位成本 (元/件)	毛利率 (%)
2020 年 1-6 月								
止血闭合类	1,923.48	70.40	20.70	70.60	1,377.15	143.35	29.91	79.13
活检类	323.35	19.45	13.35	31.35	569.41	20.51	16.12	21.42
EMR/ESD 类	658.75	83.70	23.53	71.89	381.67	42.99	23.39	45.58

产品分类	境内销售				境外销售			
	收入 (万元)	单价 (元/件)	单位成本 (元/件)	毛利率 (%)	收入 (万元)	单价 (元/件)	单位成本 (元/件)	毛利率 (%)
ERCP 诊疗系列	365.88	417.86	124.28	70.26	290.99	287.00	157.60	45.09
诊疗仪器类(不含配件)	376.02	11,291.96	3,387.27	70.00				
合计	3,647.48	69.18	22.65	67.26	2,619.22	55.42	22.94	58.60

2019 年度

止血闭合类	5,822.39	71.56	23.95	66.53	4,335.26	171.28	31.18	81.80
活检类	1,059.16	19.97	14.95	25.14	1,223.57	20.72	16.68	19.50
EMR/ESD 类	1,952.38	88.17	26.04	70.47	1,110.52	44.64	32.09	28.11
ERCP 诊疗系列	643.95	428.47	124.75	70.88	903.73	277.00	151.23	45.40
诊疗仪器类(不含配件)	1,153.55	11,628.54	3,392.62	70.83				
合计	10,631.43	67.23	24.30	63.86	7,573.08	67.32	27.25	59.52

2018 年度

止血闭合类	2,108.24	69.75	36.06	48.30	5,794.15	164.84	41.79	74.65
活检类	502.11	19.83	18.11	8.67	612.21	22.97	19.92	13.28
EMR/ESD 类	717.57	82.09	36.05	56.08	400.54	40.21	34.96	13.06
ERCP 诊疗系列	419.80	419.92	144.16	65.67	600.24	287.46	188.81	34.32
诊疗仪器类(不含配件)	1,022.87	11,730.17	3,340.97	71.52	2.75	9,175.78	5,183.53	43.51
合计	4,770.59	72.98	35.17	51.80	7,409.89	100.34	37.15	62.97

2017 年度

止血闭合类	620.11	75.32	49.11	34.80	5,974.01	168.02	49.23	70.70
活检类	329.17	21.91	20.72	5.43	306.49	23.21	22.43	3.36
EMR/ESD 类	412.22	92.87	38.22	58.85	100.77	35.66	24.62	30.96
ERCP 诊疗系列	279.89	445.04	141.23	68.27	287.44	291.47	168.39	42.23
诊疗仪器类(不含配件)	677.26	11,697.15	3,414.13	70.81				
合计	2,318.66	81.69	41.28	49.47	6,668.71	126.84	43.41	65.78

(1) 止血闭合类

1) 单价

报告期内,公司止血闭合类产品境内销售单价低于境外销售单价且差异较大,主要系境内外主要销售产品型号因境内外用户使用习惯不同而有所区别,公司在参考各产品制造成本的基础上,依据市场行情采用市场定价法所致。



① 我们通过查询同行业可比上市公司的招股说明书或年报等公开资料，将公司止血闭合类产品境内外销售单价与同行业可比上市公司进行比较，对比情况具体如下：

单位：元/件，%

项目	公司		南微医学（688029）	
	单价	收入占比	单价	收入占比
2020年1-6月				
境内	70.40	58.28		
境外	143.35	41.72		
综合	89.38	100.00		
2019年度				
境内	71.56	57.32		
境外	171.28	42.68		
综合	95.22	100.00	95.25	100.00
2018年度				
境内	69.75	26.68	65.33	57.59
境外	164.84	73.32	261.96	42.41
综合	120.87	100.00	96.72	100.00
2017年度				
境内	75.32	9.40	62.34	62.57
境外	168.02	90.60	206.40	37.43
综合	150.59	100.00	85.35	100.00

注：2017年、2018年可比公司同类产品仅用其软组织夹类产品计算，未包含其他；2019年因其未披露产品明细的销售情况，综合单价包括其他产品；2020年1-6月南微医学无公开披露相关数据。

从上表可以看出，南微医学止血闭合类产品境内外销售单价差异较大，主要系标准款软组织夹和高性能款软组织夹的产品结构占比不同。公司境内外销售产品具体型号亦有所不同，公司参考市场定价与同行业上市可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

② 为核实境内外终端市场价格是否存在差异，在境内市场，我们取得了部分省份阳光采购平台上同行业可比公司最新挂网价格（限价）进行对比；在境外市场，我们取得了 iData Research Inc. 的市场调研报告，该公司系向全球医疗器械和医药品企业提供专业服务的国际市场调研机构，经分析对比境内外市场止血闭合类产品终端销售价格具体如下：

## A. 境内市场

单位：元/件

销售区域	安瑞医疗	南微医学	安杰思
上海	390-438	255-338	195-398
贵州	210	198-750	200-325
湖南	240-980	199-900	238-568

## B. 境外市场

销售区域	终端销售价格（美元/件）	终端销售价格（元/件）
美国	210	1,451.56
欧洲	137	946.97
平均	173.5	1,199.27

注：境外终端销售单价系按 2019 年度期初和期末平均汇率进行折算

从上表可以看出，尽管由于境内各地区因不同厂商产品具体型号差异而导致产品单价有所不同，但境内总体终端销售单价低于境外终端销售单价，公司境内外产品定价根据市场终端销售价格随行就市进行调整，并结合客户整体规模、年度采购量及竞争对手同类产品价格等情况，最终确定产品定价。

### 2) 单位成本

2017 年度，公司止血闭合类产品境内和境外市场所采用的原材料种类不存在明显差异，但由于境外客户对产品手柄、操作性、尺寸、包装等方面有定制化要求，使得 2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月止血闭合类产品境内和境外市场产品所采用弹簧软管、收紧管、连接端头组件等原材料成本存在一定差异，具体差异情况见本回复三、（三）止血闭合类产品主要原材料各供应商各期采购合同价对比情况之相关说明。

### (2) 活检类

#### 1) 单价

报告期内，活检类产品境内外产品单价差异较小，且各期产品价格基本保持稳定。我们通过查询同行业可比上市公司的招股说明书或年报等公开资料，将公司活检类产品境内外销售单价与同行业可比上市公司进行比较，对比情况具体如下：

单位：元/件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	--------------	---------	---------	---------

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	公司	南微医学	公司	南微医学	公司	南微医学	公司	南微医学
境内	19.45		19.97		19.83	19.55	21.91	19.86
境外	20.51		20.72		22.97	24.26	23.21	21.65
综合	20.11		20.37	20.97	21.44	22.73	22.52	22.08

从上表可以看出，南微医学境内销售单价低于境外且差异较小，与公司活检类产品境内外单价差异情况不存在明显差异。

## 2) 单位成本

报告期内，活检类境内和境外市场产品所采用的原材料仅弹簧管、钢丝牵引绳、润滑管、钳子杯等尺寸和包装材料存在一定差异，主要系境外客户对尺寸、包装等方面有定制化要求。

## (3) EMR/ESD 类

### 1) 单价

报告期内，公司 EMR/ESD 类境内销售单价高于境外，主要系电圈套器、喷洒管等产品境内外销售产品型号有所不同，公司在制定销售价格时亦有所区别。

经查询同行业可比上市公司的招股说明书或年报等公开资料，同行业可比上市公司未披露该产品境内外单价和销售情况。根据部分省阳光采购平台和 iData Research Inc. 的市场调研报告，我们得到 EMR/ESD 类中主要产品电圈套器的境内外市场产品终端销售价格具体如下：

### ① 境内市场

单位：元/件

销售区域	安瑞医疗	常州久虹	南微医学	安杰思
上海	495-576	633-638.75	684	508
贵州	238-336		380-410	348-700
湖南	450-550		1199	510-769

### ② 境外市场

销售区域	终端销售价格（美元/件）	终端销售价格（元/件）
美国	13.39	92.55
欧洲	16.04	110.87
平均	14.72	101.71

注：境外终端销售单价系按 2019 年度期初和期末平均汇率进行折算

从上表可以看出，电圈套器境内总体销售价格普遍高于境外终端销售价格，

在定价策略方面，公司结合境内外销售电圈套器具体型号不同，并参考境内外市场终端销售价格情况确定产品定价。

## 2) 单位成本

报告期内，EMR/ESD 类产品境内售价较高、毛利率较低的电圈套器销售占比上升导致产品境内外单位直接材料金额存在差异，此外，境内和境外市场产品中电圈套器所采用钢丝牵引绳存在差异，主要系境外客户定制化要求。

## (4) ERCP 类

### 1) 单价

报告期内，公司 ERCP 类产品境内销售单价高于境外，主要系公司依据境内外市场终端销售价格而确定产品定价。由于 ERCP 类产品种类较多，我们选取 ERCP 类主要产品一次性导丝、高频切开刀、球囊取石导管和一次性使用取石网篮进行分析，报告期内该等产品收入占 ERCP 类产品收入比重分别为 89.56%、83.08%、88.02%和 96.84%。

经查询同行业可比上市公司的招股说明书或年报等公开资料，同行业可比上市公司未披露该产品境内外单价和销售情况。根据部分省阳光采购平台和 iData Research Inc. 的市场调研报告，我们得到一次性导丝、高频切开刀、球囊取石导管和一次性使用取石网篮境内外市场产品终端销售价格具体如下：

### ① 境内市场

单位：元/件

产品名称	安瑞医疗	常州久虹	南微医学	安杰思
一次性导丝	1760-1900		1657-2000	2070
		1900	1752.33-2650	1782
	1544-2500	1000-2600	1900-2700	2400-2480
高频切开刀	2000			2290
	2800			2000-2100
	2200-2500		1800-4600	3360
球囊取石导管	1150-1416	1766.67		1650-1805
		1528	1527	1344
	1082-2500	1528-2500	2250-2750	1600-1680
一次性使用取石网篮	2400-2500	1664.4-1747.62		2520
		1780	1380	1440-2624

产品名称	安瑞医疗	常州久虹	南微医学	安杰思
	1444-2490	1955-2500	1971.5	1800-3280

## ② 境外市场

产品名称	销售区域	终端销售价格（美元/件）	终端销售价格（元/件）
一次性导丝	美国	140	967.71
	欧洲	100.77	696.54
	平均	120.39	832.13
高频切开刀	美国	279	1,928.50
	欧洲	181	1,251.11
	平均	230	1,589.81
球囊取石导管	美国	128	884.76
	欧洲	111	767.25
	平均	119.5	826.01
一次性使用取石网篮	美国	238	1,645.10
	欧洲	183	1,264.93
	平均	210.5	1,455.02

注：境外终端销售单价系按 2019 年度期初和期末平均汇率进行折算

从上表可以看出，ERCP 主要产品一次性导丝、高频切开刀、球囊取石导管和一次性使用取石网篮境内总体销售价格普遍高于境外终端销售价格，在定价策略方面公司主要参考市场终端销售价格情况确定产品定价。

### 2) 单位成本

报告期内，ERCP 类境内外产品销售结构不同导致产品境内外单位直接材料金额存在差异，此外，境内和境外市场产品中一次性导丝所采用芯轴存在差异，高频切开刀采用多腔管存在差异，主要系境外客户对产品定制化要求。

### 2. 核查结论

经核查，我们认为，公司在制定各产品销售价格时，考虑境内外所销售产品具体型号的差异和各产品成本的差异，以利润为导向，随行就市参考市场终端销售价格情况确定产品销售价格，同时结合客户对产品部分材料的定制化要求、客户整体规模、年度采购量及竞争对手同类产品价格等情况，最终确定产品定价。经比对境内外终端市场价格及同行业可比上市公司境内外销售价格，公司产品境内外差价程度受境内外终端市场价格影响，定价合理且符合行业惯例。

## 问题十三、关于 2020 年一季度经营状况

十一、根据问询回复，受新冠疫情影响，自 2020 年春节至 2 月底，国内各省市二甲、三甲医院的消化内镜中心基本处于停摆状态。2020 年 1-2 月，境外订单受新冠疫情影响有限。进入 3 月份，欧美地区疫情发展较快，将会给公司境外销售带来一定不利影响。2020 年 1-3 月，发行人实现营业收入 2,430 万元，相较 2019 年同期增长 12%；发行人预计 2020 年 1-6 月实现营业收入、净利润较上年同期增长。2020 年 1-3 月发行人经营活动产生的现金流量净额为-1,462.67 万元。

请发行人：（1）结合 2020 年 1-3 月境内外销售金额及占比情况、终端销售情况，进一步说明在国内外均受疫情影响较大的情况下，发行人经营业绩不降反升的原因、合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致；（2）2020 年一季度销售回款情况与境内经销模式下最终销售情况，经销商库存是否显著增加。

请保荐机构、申报会计师说明对 2020 年一季度销售收入执行的核查程序、核查比例，并发表明确核查意见。（问询函问题 13）。

#### （一）核查程序

针对 2020 年第一季度销售收入，我们执行了以下核查程序：

1. 对 2020 年第一季度销售收入实施分析程序，关注销售收入的产品结构、客户构成变动、境内外销售收入变动、单价及销售量变动等，以分析收入波动的原因。公司 2020 年第一季度销售金额及其同期对比情况具体如下：

单位：万元，%

类别	2020 年第一季度		2019 年第一季度		2018 年第一季度
	主营业务收入	同比变动幅度	主营业务收入	同比变动幅度	主营业务收入
境内	1,157.21	-13.78	1,342.22	127.40	590.24
境外	1,265.39	54.17	820.79	-41.29	1,398.05
合计	2,422.60	12.00	2,163.01	8.79	1,988.29

从上表可以看出，公司 2020 年第一季度销售收入同比增长 12%，其中境内收入较同期下降，境外收入较同期增长，主要原因分析如下：

（1）2019 年第一季度受大客户采购额显著下降导致经营业绩下滑

公司目前仍处于成长阶段，客户结构仍处于相对动态的调整过程中，公司 2017 年度及 2018 年度第一大客户 Life Partners Europe 采购额显著下降且境外新客户开发与放量尚需一定的时间周期，导致 2019 年第一季度境外销售收入下滑，比较期基数变小；

## (2) 境内一季度销售收入受疫情影响同比下滑

受新冠疫情影响，公司 2020 年第一季度营业收入同比有所下滑，主要由于疫情导致春节假期延期复工、病人就诊延后使得医院终端消化内镜中心就诊量减少，总体使得 2020 年第一季度订单较正常进度有所延后。

## (3) 境外一季度销售收入受疫情影响有限

境外疫情自 2020 年 3 月开始发展较快，但是此次疫情波及的范围和各国受影响的程度不同，且疫情对公司收入实现的影响存在一定的滞后性，因此疫情对一季度境外销售收入影响有限。随着境外疫情影响范围逐步扩大，2020 年第二季度境外销售收入受疫情传导影响而有所下滑。

## 2. 对销售收入执行细节测试

(1) 对于境内经销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、物流信息及客户签收单据等；

(2) 对于境外经销收入，获取海关电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单等支持性文件；

3. 对 2020 年第一季度资产负债表日前后 10 日确认的营业收入实施截止测试，评价接近资产负债表日前后的销售是否记录在正确的会计期间；

4. 检查资产负债表日后销售明细账，以识别是否存在重要的销售退回及冲回，向管理层询问原因及合理性，并检查相关支持性文件，以评价相关收入是否记录于恰当的会计期间；

## 5. 执行函证程序

此次函证样本的选取方法具体如下：

(1) 对 2020 年第一季度各销售模式前十大客户进行执行函证程序；

(2) 针对境内经销商较为分散的特点，我们对经销金额 200,000 元以上的客户全部函证，并结合分层抽样的方法对境内经销商执行函证程序；

经上述选样标准和抽样方法，各销售模式抽样比例均超过 60%，销售收入合计抽样比例超过 80%。截至本问询函意见回复之日，2020 年第一季度销售收入函证的发函及回函情况具体如下：

单位：万元，%，家

类别	销售模式	销售收入	占该类销售模式收入比重	数量
发函	境内经销	768.32	66.39	40
	境外经销	159.90	81.45	9

类别	销售模式	销售收入	占该类销售模式收入比重	数量
	境外贴牌	1,020.17	95.43	12
	合计	1,948.39	80.43	61
回函	境内经销	759.77	65.66	39
	境外经销	151.58	77.21	8
	境外贴牌	1,020.17	95.43	12
	合计	1,931.52	79.73	59

#### 6. 取得境内经销商进销存明细表

我们取得 2020 年第一季度 69 家主要境内经销商的进销存明细表, 该等经销商当期终端销售情况如下:

单位: 万元, %

类别	序号	2020 年 1-3 月/ 2020 年 3 月 31 日
公司对主要境内经销商实现的销售收入	A	954.60
公司对主要境内经销商收入占公司境内经销收入的比例	B	82.49
主要境内经销商已实现对外销售金额	C	1,082.62
主要境内经销商期末存货余额	D	1,524.28
主要境内经销商已实现对外销售金额/公司对主要境内经销商实现的销售收入	E=C/A	113.41

根据上表, 主要经销商当期已实现对外销售金额占主要经销采购金额比重为 85.59%, 对外销售实现情况良好, 经销商期末库存不存在显著增长的情形。

#### 7. 检查销售回款情况

公司 2020 年第一季度境内外销售收入及销售回款情况具体如下:

单位: 万元, %

类别	应收账款回款金额	销售收入(含税)	应收账款回款金额/销售收入(含税)
境内销售	1,513.15	1,308.29	1.16
境外销售	1,506.23	1,265.39	1.19

我们对 2020 年第一季度客户销售回款进行测试, 检查银行回单回款单位与账载客户名称是否一致、回款金额与账载入账金额是否一致。

#### 8. 与同行业可比公司进行对比

单位: 万元, %

公司名称	2020 年第一季度				2019 年第一季度	
	营业收入	变动幅度	净利润	变动幅度	营业收入	净利润
南微医学(688029)	24,676.49	-14.02	4,469.03	-33.74	28,698.96	6,744.92
凯利泰(300326)	22,573.84	-21.82	5,037.17	-30.84	28,875.83	7,282.89



公司名称	2020 年第一季度				2019 年第一季度	
	营业收入	变动幅度	净利润	变动幅度	营业收入	净利润
大博医疗 (002901)	23,030.42	5.89	8,949.25	4.16	21,750.12	8,591.59
安杰思	2,430.07	12.02	617.67	107.65	2,169.34	297.46

从上表可以看出，2020 年第一季度同行业可比上市公司经营业绩总体上同比下降，与公司经营业绩变化趋势不同，主要原因包括：

(1) 同行业可比上市公司已进入较为成熟的稳定发展阶段，而公司目前仍处于成长阶段，客户结构仍处于相对动态的调整过程，公司销售规模小于同行业可比上市公司，比较期基数较小。

(2) 2019 年第一季度受大客户采购额显著下降导致经营业绩下滑

公司 2017 年度及 2018 年度第一大客户 Life Partners Europe 采购额显著下降且境外新客户开发与放量尚需一定的时间周期，从而拖累 2019 年第一季度经营业绩。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为，公司 2020 年第一季度销售收入真实、准确。

附件：报告期各期 12 月份订单及收入确认明细表

专此说明，请予察核。



中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

二〇二〇年九月二十五日