

关于杭州安杰思医学科技股份有限公司
IPO 第二轮审核问询函中
有关财务事项的说明

目 录

一、关于 2022 年上半年经营业绩.....	第 1—22 页
-------------------------	----------

关于杭州安杰思医学科技股份有限公司 IPO第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕1622号

上海证券交易所：

由中信证券股份有限公司转来的《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函》（上证科审（审核）〔2022〕417号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核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，现汇报如下。

一、关于2022年上半年经营业绩（审核问询函问题2）

根据招股说明书，1）发行人2022年1-6月主营业务收入15,594.94万元，较去年同期增长35.03%，其中境内收入增长19.81%，境外收入增长58.93%；同时主营业务毛利率小幅上升，止血闭合类产品单位成本下降12.16%；2）发行人约35%-40%境内收入来源于华东地区，受新冠疫情影响2020年发行人主营业务收入较2019年有所下滑；3）2021年度和2022年上半年，发行人合计分红8500万元。

请发行人说明：（1）2022年各月度华东各省（市）收入构成情况；结合2022年上半年新冠疫情因素影响，分析境内主营业务收入增长较快、与2020年新冠疫情因素影响变动趋势不一致的原因及合理性；（2）2022年上半年境外不同销售模式下收入大幅增长的原因及合理性；（3）2022年7-9月主要客户期后订单及实现收入情况，报告期末库存去化情况，预计全年实现收入情况；（4）以止血闭合类产品为例，分析2022年上半年主要材料单位成本进一步下降的原因，自制材料成本进一步下降的原因，连接端头组件相较2021年生产工艺进一步优化的具体体现、单位成本进一步下降的合理性，发行人毛利率高于南微医学的合理性；（5）

报告期内发行人分红款的去向，是否存在流向客户或供应商的情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查发行人2022年上半年收入增长的原因、主要客户库存去化及期后收入实现情况，并对发行人销售收入的真实性发表明确意见；（2）核查2022年上半年主要产品单位成本进一步下降的原因及合理性，并对发行人成本费用的完整性发表明确意见；（3）核查报告期内发行人分红款的去向，并发表明确意见。

（一）核查发行人2022年上半年收入增长的原因、主要客户库存去化及期后收入实现情况，并对发行人销售收入的真实性发表明确意见

1. 核查过程

2022年1-6月公司主营业务收入15,594.94万元，较上年同期增长35.03%，其中境内收入增长19.81%，境外收入增长58.93%，整体保持了较快的增长。境内收入受到疫情的一定影响，增速低于境外。2022年1-6月公司整体收入增长主要系境外收入增长。

（1）公司2022年1-6月境内客户收入增长的原因

1) 公司销售网络日益成熟，公司产品覆盖的终端医院数量逐步增加

公司自2019年开始持续建设营销网络，积极拓展境内业务，收入实现了高速增长。在2020年疫情爆发后，由于疫情爆发初期全国范围内的管控限制措施，导致公司境内业务受到了阶段性冲击，因此2020年度主营业务收入较2019年度小幅下降。随着后续疫情防控措施趋缓，公司积极参与终端医院的招投标工作，持续拓展优质经销商。2021年度，公司加大了销售团队建设力度，引入销售人才，从原本的大区覆盖进一步下沉到以重点省份覆盖为主；改变以往单一的经销商推广的模式，与经销商一起覆盖终端医院，增加终端客户粘性；除积极参加各类学术推广会之外，开始主动办会，提高公司和公司产品在行业中的影响力。经过3年的发展，经销商数量和公司产品覆盖的终端医院数量持续上升：2019年到2021年，收入金额在15万元以上的境内经销商数量分别为182家、216家和219家，上述经销商对公司的平均采购金额分别为53.71万元、43.88万元和72.50万元。对比上述数据可见，2020年受疫情影响小幅下降后，2021年随着公司产品对医院渗透率的增加而上升明显；根据经销商提供的信息，2019年度至2021年度，公司产品覆

盖的终端医院数量分别为1,176家、1,366家和1,578家，覆盖的范围持续扩大。成熟和稳定的销售体系使得公司即便在2022年1-6月疫情仍呈点状爆发的形势下，收入仍实现了较上年同期的增长。

2) 公司与老客户合作规模稳步扩大，其中部分2021年下半年开始合作的客户在2022年1-6月逐步放量。同时公司持续开发新客户，对新客户实现的收入增加。

2022年1-6月境内新老客户收入贡献情况及收入同期增长情况如下：

单位：万元

客户类型	2022年 1-6月收入	2021年 1-6月收入	同期收入 增长	占比
新客户	1,243.60	867.54	376.06	26.90%
老客户	7,210.82	6,188.84	1,021.98	73.10%
合计	8,454.42	7,056.38	1,398.04	100.00%

由上表可见，2022年1-6月新客户和老客户同期收入增长贡献分别为376.06万元和1,021.98万元，较同期收入增幅分别为43.35%和16.51%，占境内收入增长贡献的比例分别为26.90%和73.10%，境内收入较同期增长主要系老客户放量所致。

① 2022年1-6月销售收入增长较大的境内老客户

我们选取了2022年1-6月销售收入较同期增长的前五境内老客户，其与公司业务开展的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立 年份	开始合 作年份	收入增 长额	主要终端	收入增长原因	期后收 入[注]
1	江西中和医药有限公司	2018	2021	147.46	福建省立医院，福建医科大学附属第一医院，福建医科大学附属协和医院等	覆盖福建区域客户，公司2022年在福建区域发展良好	186.72
2	辽宁同源医药有限公司	1998	2021	134.93	华润大连澳德医药有限公司、国药器械(营口)有限公司、庄河市中医医院等	2021年第四季度开发的客户，2022年1-6月合作逐步加深，收入增加	82.99
3	江西凯通医疗器械有限公司	2019	2021	113.75	广州市番禺区中心医院，广州中医药大学祈福医院，香港大学深圳医院等	2021年第四季度开发的客户，2022年7-9月收入下降，主要系部分业务转至江西康瑞医疗器械有限公司	16.02

序号	客户名称	成立年份	开始合作年份	收入增长额	主要终端	收入增长原因	期后收入[注]
4	河南弘之天商贸有限公司	2018	2019	97.73	郑州市中心医院、大连德合医院、许昌市中心医院等	与公司合作逐步加深	77.69
5	江西祥合福医疗器械有限公司	2019	2021	74.87	香港大学深圳医院、惠州三和医院、深圳市龙岗区中医院等	2021年第四季度开始合作，收入持续增长	63.61
小计				568.74			427.03
占比				40.68%			

[注]期后收入系指2022年7-9月公司对该客户实现的审前收入，下同

② 2022年1-6月销售收入增长较大的境内新客户

我们选取了2022年1-6月销售收入前五境内新客户，其与公司业务开展的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立年份	收入金额	主要终端	合作背景	期后收入
1	济南嘉佑医疗器械有限公司	2021	156.64	威海市立医院、新泰市人民医院、临沂市中医医院等	承接山东海奥思医疗科技有限公司部分业务，终端医院开发数量增加	81.55
2	成都贝斯达克商贸有限公司	2016	94.96	成都双楠医院、成都北新医院等	因业务开拓新增，具有消化内科资源渠道，受成都疫情影响，终端销售不佳，期后暂未继续采购	
3	江西省茂誉盛医疗器械有限公司	2018	93.12	佛山市南海区中医院、南方医科大学顺德医院等	广东区域渠道调整，承接了江西瑞文康医疗器械有限公司业务	71.27
4	武汉康盟医疗器械有限公司	2021	87.62	荆州市中心医院、湖北民族大学附属民大医院、武汉市第九医院等	公司湖北区域渠道调整，承接了武汉恒济德明商贸有限公司业务	77.27
5	江西玉峡药业有限公司	2013	67.51	常州市中医医院、兴化市中医院、泰州市第二人民医院等	承接了常州海纳医疗器械有限公司部分业务	45.04
小计			499.85			275.13
占比			35.75%			

3) 新冠疫情的常态化及政府精准防控对公司销售影响减弱

2020年初新冠疫情首次爆发后，2020年一季度国内基本处于全社会静止状态，

医院工作重心以防疫为主，导致内镜手术迅速下降甚至停诊，新的招投标也受到了一定的延误。公司境内销售于2019年才全面铺开，在新客户开拓受阻和原有客户采购下降的情况下，境内业务受到的冲击较大。

2022年上半年境内的区域性疫情地区主要集中在上海，其他区域呈点状式分布零星被陆续认定为高风险区域，境内基本已形成了系统的动态管理体系，除上海区域因为流动性管理时间较长对收入影响较大外，境内其他区域相对可控。公司收入覆盖区域较为分散，2021年上海区域的收入约占公司境内整体收入的12.08%，即使因疫情受到了一定的影响，但影响范围有限。

(2) 公司2022年上半年境外客户收入增长的原因

1) 客户重组合并，市场资源得到整合，销售渠道拓展

境外客户如STERIS CORPORATION、CREO MEDICAL通过合并重组，对市场资源进行了整合，并拓宽了销售渠道，随着其与公司合作的进一步加深，其对公司的采购规模逐步扩大。

2) 针对老客户进一步拓宽产品线，并逐步放量

部分合作的境外客户于2021年下半年增加了产品采购品类，并在2022年1-6月逐步放量，使得2022年1-6月公司收入较上年同期有较大增长。如DIVERSATEK HEALTHCARE, INC在2021年新开发了电圈套器产品线、STERIS CORPORATION在2021年第二季度新增了止血闭合类产品线，且逐步放量。

3) 替代竞品公司的产品

2021年第二季度公司客户CREO MEDICAL从使用竞品公司的产品逐步替换为安杰思产品，CREO MEDICAL大量采购订单向公司转移，且随着公司与客户合作逐步加深，合作规模逐步扩大，使得2022年1-6月较上年同期有较大幅度增长。

2022年1-6月，公司境外收入增长2,647.52万元，增长比例为58.93%，公司境外收入增长主要来自于贴牌客户，公司境外收入增长前五客户的收入增长额为2,289.93万元，占境外收入增长的比例为86.49%，主要客户的收入增长金额及期后收入实现情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入增长金额	主要经营情况及终端销售渠道	收入增长原因	期后收入
1	STERIS CORPORATION	784.35	纽约证券交易所上市公司，成立于1991年，2022财年收入45.85亿美元，美国地区客户以私立诊所主，其他地区以经销代理为主	①2021年第二季度起止血闭合类产品开始放量，因此2022年1-6月较上年同期收入呈大幅增长；②与公司合作加深，持续放量；③客户间重组合并，整合市场资源，拓展销售渠道	1,596.39
2	DIVERSATEK HEALTHCARE, INC	714.02	美国消化道内镜品牌商，成立于1982年，直销至私立医院为主，公立医院为辅，私立医院包括 Private-Buffalo, ny、Private-Breensbro, nc 和 Private-Boston, ma 等	随着合作进一步加深，逐步放量，EMR/ESD类收入较同期大幅增长	157.11
3	CREO MEDICAL	673.30	伦敦证券交易所上市公司 CREO，与公司交易主体为子公司 Albyn Medical SL，成立于1985年，专注于制造和供应泌尿科、妇科和胃肠道疾病领域的诊疗系统和耗材	①客户采购订单大规模由竞品公司向公司转移，与公司于2021年第二季度开始大规模合作，且合作逐步加深，逐步放量，因此同期有较大幅度增长；②客户间重组合并，整合市场资源，拓展销售渠道	824.78
4	CAMEDICA SPOLKA CYWILNA	118.27	波兰医疗器械品牌商，成立于2009年，主营肠胃科耗材，主要客户为波兰国内公立医院	客户逐步完成对周边东欧国家的市场渠道整合，销售覆盖区域扩大，与公司合作规模逐步扩大	181.17
5	Medical Leaders Co., Ltd.	79.34	日本医疗器械制造销售公司，成立于1994年，终端客户主要为日本区域医院	经销客户，与公司主要合作开始于2020年，终端医院开发数量增加，合作逐步加深，持续放量	140.76
小计		2,369.28			2,900.21
占比		89.49%			

(3) 公司主要客户库存去化及期后收入实现情况

根据公司三季度财务报表（未经审计），2022年7-9月公司实现销售收入10,205.37万元。截至2022年9月30日，公司2022年6月30日的期末库存去化情况良好。

根据境内经销商和境外贴牌客户提供的相关数据，各主要销售模式下前五大客户报告所购买公司产品期末库存于2022年7-9月的去化情况及2022年7-9月收入实现情况如下：

1) 境内经销

单位：万件、万元

序号	客户名称	主要销售内容	2022年6月末结存量	期后库存消化情况	期后收入
1	中国医药集团有限公司	止血闭合类和EMR/ESD类	1.09	已消化100%[注]	165.38
2	昆明捷润医疗设备有限公司	止血闭合类和EMR/ESD类	1.00	已消化100%	212.09
3	江西中和医药有限公司	止血闭合类和EMR/ESD类	0.10	已消化100%	186.72
4	江西美合医用精密仪器有限公司	止血闭合类、ERCP诊疗系列、活检类和EMR/ESD类	2.31	已消化100%	253.30
5	石家庄宁珠电子科技有限公司	诊疗仪器类、EMR/ESD类和止血闭合类	0.87	电圈套器消化57%，其余产品已消化100%	85.16
小计			5.37		902.65

[注]获取的为2022年1-6月份中国医药集团有限公司组成部分中对公司采购额最大的单体国药控股泉州有限公司(采购额占中国医药集团有限公司合并采购额的65.26%)的期后消化情况

由上表，境内经销下主要客户期末结存于期后消化情况较好。

2) 境外贴牌

单位：万件；万元

序号	客户名称	主要销售内容	2022年1-6月采购量	期后库存消化情况	期后收入
1	STERIS CORPORATION	止血闭合类	39.44	活检类：50%-70%，止血夹：70%-100%[注1]	1,596.39
2	DIVERSATEK HEALTHCARE, INC	EMR/ESD类、止血闭合类和活检类	29.50	70%-100%	157.11
3	CREO MEDICAL	止血闭合类、EMR/ESD类和活检类	20.99	70%-100%[注2]	824.78
4	MEDITALIA S. A. S	止血闭合类	4.16	70%-100%	319.27

序号	客户名称	主要销售内容	2022年1-6月采购量	期后库存消化情况	期后收入
	IMPORT EXPORT DI SA				
5	CAMEDICA SPOLKA CYWILNA	活检类和 EMR/ESD类	16.79	70%-100%	181.17
小 计			110.88		3,078.72

[注1]获取的为2022年1-6月份STERIS CORPORATION组成部分中对公司采购额最大的单体STERIS CORPORATION(采购额占其集团合并采购额的40.14%)的期后消化情况

[注2]获取的为2022年1-6月份CREO MEDICAL组成部分中对公司采购额较大的单体CREO MEDICAL SASU和ALBYN MEDICAL SL(采购额占其集团合并采购额的99.79%)的期后消化情况

境外贴牌客户根据其商业布局向公司进行采购且采购量较大,该等客户多为知名度较高的医疗器械品牌商,其中部分为境外上市公司,经营规模大、销售能力强,考虑到运输、疫情及商业推广进度等因素的影响,其期后库存消化情况具有合理性。

2. 核查程序

针对公司收入的真实性,我们主要执行了以下核查程序:

(1) 了解与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) 查阅公司与主要客户签署的合同,了解公司与主要客户的合作背景、主要合作条款、结算方式、退换货政策等情况;

(3) 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、结算方式及2022年1-6月收入较同期增长的原因;

(4) 通过公开网站查询主要客户的基本工商信息,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,报告期各期已核查的客户营业收入金额占比分别为97.03%、97.34%、96.25%和95.71%;

(5) 对公司主要客户执行函证程序,报告期各期发函金额占收入的比例分别为78.98%、89.31%、85.94%和87.56%,回函金额占收入的比例分别为77.43%、81.25%、82.67%和83.59%;

(6) 对公司主要客户执行访谈程序，报告期各期实地走访、委托第三方中介走访及视频询问的客户营业收入金额合计占比分别为85.47%、80.18%、76.54%和70.63%；

(7) 对境内外经销商对外销售情况进行核查

对于境内经销商，我们通过实地走访经销商终端医院、获取经销商盖章的进销存调查表、销售发票或金税三期截图，查验销售发票真伪、对经销商终端销售抽样执行穿行测试等方式进行了核查；对于境外客户，我们通过获取客户签字或盖章的库存调查表，并执行了函证、视频询问或第三方中介机构走访、回款测试和细节测试等核查程序。

(8) 对主要客户执行回款测试程序

我们从银行直接获取公司报告期内银行开户清单及银行对账单、银行流水，对主要客户的销售回款选取样本进行核查，重点关注银行流水流入的信息（包括金额、交易对象名称、日期）、票据流入的信息（包括金额、前手交易对象名称）、期后回款信息等，以核实销售记录的真实性。我们对报告期内各期80%以上的销售收入均执行上述回款测试程序；

(9) 获取了报告期内公司的海关出口数据、电子口岸信息等，并与账面境外收入进行核对；

(10) 取得报告期内公司免抵退税申报表，与公司账面境外收入进行核对，并检查出口退税与外销收入的匹配情况；

(11) 检查与收入确认相关的支持性文件

对于境内销售收入，以抽样方式检查销售合同、订单、销售发票、物流信息等；对于境外销售收入，抽查主要境外客户的销售合同、订单、出库单、报关单、提单等，核实销售记录的真实性；

(12) 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，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(13) 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；

(14) 客户关联关系核查

通过公开网站查询报告期各期所有境内客户的基本工商信息，了解其成立时间、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，并在访谈过程中对上述信息及其与公司是否存在关联关系与主要客户予以确认。

同时，我们还通过公开网站查询报告期内所有境内客户的主要人员（包括法定代表人、股东、高级管理人员等），并核查该等人员是否为公司股东、董事、监事、高级管理人员及员工（含报告期内离职的员工）。

通过访谈确认境外客户的基本工商信息，了解其成立时间、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，并与其确认与公司是否存在关联关系，并通过企查查、OpenCorporates等公开网站查询境外客户的基本信息，核查的境外客户报告期各期收入占境外收入的比例均超过90%。

(15) 将公司收入增长情况与同行业公司进行比较，并分析增长的合理性

2022年1-6月，南微医学境内市场销售收入约5.96亿元，同比增长12.18%，公司境内销售收入为8,454.42万元，同比增长19.81%，收入变动趋势与南威医学相比不存在明显差异，公司增长率略高于南微医学，主要系：1) 公司体量较小且处于快速增长阶段，南微医学相对而言规模较大，业务发展处于相对成熟阶段；2) 公司自2021年以来，采取更为积极的销售策略，对部分重点地区单设了销售省区并扩充了销售团队，从原本的大区覆盖进一步下沉到以重点省份覆盖为主，改变以往单一经销商推广的模式，与经销商一起覆盖终端医院，增加终端客户粘性，提高了境内产品及公司的影响力。

2022年1-6月，公司境外实现增长7,140.52万元，同比增长58.93%，而南微医学国际市场销售收入约3.63亿元，同比增长6.25%，增长率低于公司，主要系：1) 公司体量较小，客户采购增加使得增长率更为明显；2) 销售模式有所差异，南微医学在境外主要采用直销的模式，以子公司的方式自建销售渠道运营自有品牌，且2022年系其欧洲多个区域从OEM切换到直销，自建团队后的过渡期，直销的模式对于销售管理水平要求较高；而公司与境外大型医疗厂家合作，其中STERIS和Creo Medical分别为纽约证券交易所和伦敦证券交易所上市公司，Diversatek Healthcare, Inc亦是覆盖众多美国私立医院的头部企业，公司借助客户品牌和成熟的渠道进入市场，有助于产品的快速导入。

3. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 2022年上半年，随着公司销售网络的逐步完善，老客户持续放量，叠加持续开拓新客户的影响，境内收入较同期增长；境外主要贴牌客户因自身重组合并拓宽销售渠道、产品拓线及替换原供应商等影响，与公司自2021年起合作逐步加深，且2022年延续了该趋势，使得境外收入较同期增长；(2) 2022年1-6月公司境内主要客户库存去化情况良好；境外主要客户，根据其商业布局向公司进行采购且采购量较大，该等客户多为知名度较高的医疗器械品牌商，其中部分为境外上市公司，经营规模大、销售能力强，考虑到运输、疫情及商业推广进度等因素的影响，其期后库存消化情况具有合理性；期后收入总体上呈增长趋势；(3) 报告期内公司收入具有真实性。

(二) 核查2022年上半年主要产品单位成本进一步下降的原因及合理性，并对发行人成本费用的完整性发表明确意见

1. 核查过程

(1) 以止血闭合类产品为例，分析2022年上半年主要材料单位成本进一步下降的原因，自制材料成本进一步下降的原因，连接端头组件相较2021年生产工艺进一步优化的具体体现、单位成本进一步下降的合理性

2022年1-6月，公司各类产品单位成本变动情况如下：

单位：元/件

产品类别	2022年1-6月	2021年度	变动额	变动幅度
止血闭合类	18.04	19.98	-1.94	-9.70%
EMR/ESD类	19.66	21.72	-2.06	-9.46%
ERCP诊疗系列	117.85	119.87	-2.02	-1.68%
活检类	11.68	13.24	-1.55	-11.73%

由上表见，2022年1-6月公司各类产品单位成本均有不同程度的下降，其中止血闭合类产品各项单位成本构成变动情况如下：

单位：元/件

类别	2022年1-6月	2021年度	变动额
单位成本	18.04	19.98	-1.94
单位直接材料	10.89	12.83	-1.93

类别	2022年1-6月	2021年度	变动额
单位直接人工	4.38	4.51	-0.13
单位制造费用	2.77	2.65	0.12

由上表见，公司止血闭合类产品单位成本下降主要系单位直接材料下降所致。2022年上半年，公司止血闭合类产品主要材料采购单价与单位直接材料成本具体如下：

类别	项目	变动额	变动原因
采购单价	弹簧软管(元/根)[注]	-0.24	公司自制弹簧软管技术稳定性进一步提升，良品率不断提高
	收紧管组件(元/个)	0.04	变动额很小
	连接端头组件(元/个)	-0.55	公司引入生产自动化程度更高的供应商后，供应商之间的竞争性关系使得连接端头组件采购单价下降
	钢丝牵引绳(元/根)	-0.13	受采购规模效应、商务谈判降价等影响，采购单价有所下降
	三边封袋(元/个)	-0.29	公司三边封袋原主要采用杜邦特卫强(Tyvek)原纸，其竞争对手较少，结合供应链稳定性及阻菌性能的考虑，公司逐步引入性价比较高的法国ARJO纸作为替代
	包装套管(元/根)		
	指环(元/件)	-0.05	变动额很小
	手柄(元/件)		
	合计	-1.22	
单位直接材料成本(元/件)		-1.94	

[注]因公司于2021年开始批量自制弹簧软管，故2021年度、2022年1-6月弹簧软管单价为外购与自制弹簧软管（用于止血闭合类产品）的加权平均单价

由上表，随着公司自制原材料稳定性进一步提升、引入新的连接端头组件供应商后供应商之间形成竞争性关系、逐步引入性价比更高的包装材料等原因，公司主要材料单位成本进一步下降，具体分析如下：

1) 自制材料成本进一步下降的原因

2021年至今，公司开始逐步实现批量自制弹簧软管，2021年度、2022年1-6月，用于生产止血闭合类产品的弹簧软管自制单位综合成本分别为2.32元/根，2.20元/根，自制材料成本进一步下降原因具体如下：

① 随着公司自制弹簧软管规模逐步增加，生产工艺日趋成熟，通过调整技术参数或相关模具等方式提升生产技术稳定性，从而降低材料损耗、提升原材料

合格率。公司自制弹簧软管主要原材料为不锈钢丝，相较 2021 年度，2022 年 1-6 月，公司止血闭合类产品耗用弹簧软管的不锈钢丝损耗率降低 20.85%。

② 为生产弹簧软管，公司一般通过绕簧机、剥皮机、包塑机等设备完成绕簧、线切割、包塑、剥皮、印刷等工序。公司通过提升绕簧机转速、改进线切割工艺等方式提高生产效率，规模效应逐步显现带动单位制造费用的下降。

2) 连接端头组件相较 2021 年生产工艺进一步优化的具体体现、单位成本进一步下降的合理性

相较 2021 年度，公司 2022 年 1-6 月各类连接端头组件采购单价有所下降，其中：① 改进前连接端头组件采购单价下降主要系供应商升级和更新自动化生产设备，产线自动化投入进一步提升了生产效率，从而降低了制造成本；② 改进后连接端头组件采购单价下降主要系公司引入新的供应商，其自动化程度更高，使得其对公司的定价较低，供应商之间的竞争性关系使得连接端头组件采购单价下降。此外，2022 年 1-6 月，公司改进后连接端头组件 A 采购金额占比上升，主要系公司直接采购供应商生产加工完成后的端头，无需分别采购弹簧端头和连接端头后再进行焊接。

综上，以公司主要产品止血闭合类产品为例，2022 年上半年公司主要产品单位成本进一步下降，主要系①公司自制弹簧软管生产工艺稳定性逐步提升，主要原材料损耗减少；②公司引入新的连接端头组件供应商后供应商之间形成竞争性关系，使得连接端头组件平均采购单价下降；③公司逐步引入性价比更高的法国 ARJO 纸替代杜邦特卫强（Tyvek）原纸，使得三边封袋平均采购单价下降。

(2) 说明止血闭合类主要原材料供应商采购情况，以及与订单情况是否吻合
报告期内，用于生产止血闭合类产品的部分主要原材料整体单体下降幅度较大，主要包括弹簧软管、收紧管组件、连接端头组件、钢丝牵引绳、三边封袋，报告期前述主要材料采购单价的变动情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月 采购单价变动额	2021 年度 采购单价变动额	2020 年度 采购单价变动额
弹簧软管（元/根）[注]	-0.24	-1.42	0.03
收紧管组件（元/个）	0.04	-1.16	-0.77
连接端头组件（元/个）	-0.55	-0.55	-0.18

项目	2022年1-6月 采购单价变动额	2021年度 采购单价变动额	2020年度 采购单价变动额
钢丝牵引绳（元/根）	-0.13	-0.13	-0.20
三边封袋（元/个）	-0.29	-0.01	-0.03

[注]因公司于2021年开始批量自制弹簧软管，故2021年度、2022年1-6月弹簧软管单价为外购与自制弹簧软管（用于止血闭合类产品）的加权平均单价

1) 弹簧软管

报告期内，用于生产止血闭合类产品的弹簧软管型号主要为1.6m<*≤2.0m、2.0m<*≤2.4m，其具体采购情况如下：

单位：万元、元/根

品种型号	供应商名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额
1.6m<*≤2.0m	南京瑞兆得精密器械有限公司			23.66	-			
	南京艾索尼科精密器械有限公司			20.45	-0.01	24.97	0.00	122.74
	杭州迅成安科技有限公司			8.90	-0.37	116.58	0.09	110.03
2.0m<*≤2.4m	南京艾索尼科精密器械有限公司			28.14	0.79	24.33	0.27	46.35
	杭州迅成安科技有限公司			15.77	-0.65	39.97	-0.21	49.95

由上表见，型号为2.0m<*≤2.4m的弹簧软管不同供应商采购单价差异较大，主要系公司向南京艾索尼科精密器械有限公司采购扁丝弹簧软管为主，其单价较高；此外，公司向杭州迅成安科技有限公司采购部分尚未包塑的弹簧软管，其单价相对较低。

公司批量自制弹簧软管后，2021年至今公司仅外购部分扁丝弹簧软管或附加印刷工艺的弹簧软管，其中2022年1-6月公司未采购用于生产止血闭合类产品的弹簧软管，我们模拟计算用于生产止血闭合类产品的弹簧软管的加权平均单价如下：

单位：万元、元/根

类别	2022年1-6月		2021年度	
	金额	单价	金额	单价
外购弹簧软管			97.37	2.64
自制弹簧软管	132.54	0.94	224.89	0.95
合计	132.54	0.94	322.26	1.18

2) 收紧管组件

报告期内，用于生产止血闭合类产品的收紧管组件包括收紧管成品、收紧管原材料等，其具体采购情况如下：

单位：万元、元/个

品种型号[注]	供应商名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额
收紧管成品	杭州鑫泽源医疗 科技有限公司	33.67	-0.45	72.45	-0.09	158.49	0.64	392.03
收紧管原材料	杭州鑫泽源医疗 科技有限公司	164.10	0.06	303.84	-0.23	96.83	0.14	66.88
合计		197.78	0.04	376.29	-1.19	255.32	-0.75	458.90

[注]收紧管组件包括收紧管成品、收紧管原材料等，其中收紧管原材料包括管体、管尾

由上表见，随着收紧管自制金额比例的提升，收紧管整体采购单价下降幅度较大。

3) 连接端头组件

报告期内，为实现产品的降本增效，公司与杭州鑫泽源医疗科技有限公司对原材料生产工艺多次改进，如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，将加工难度较高的固定桶、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，报告期各期连接端头组件工艺改进前后的采购情况对比如下：

单位：万元、元/个

品种型号	供应商名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额

1) 改进前连接端头组件

品种型号	供应商名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购 额	采购均价 变动额	采购额
固定桶	杭州鑫泽源医疗科技有限公司	16.86	-0.80	32.35	-0.35	33.66	-0.19	48.04
转动桶	杭州鑫泽源医疗科技有限公司	13.97	-0.01	24.06	-0.04	21.32	0.00	21.74
连接件	杭州鑫泽源医疗科技有限公司	12.67	0.16	20.70	-0.20	17.22	-0.02	19.81
小计		43.51	-0.51	77.11	-0.77	72.20	-0.46	89.59

2) 改进后连接端头组件 A (端头)

端头	杭州鑫泽源医疗科技有限公司	73.91	-1.40	9.51	0.01	49.29	0.13	165.23
端头	巴尔精密零部件(昆山)有限公司	51.17	-0.21	0.27	-			
小计		12.08	-1.36	9.78	-0.06	49.29	0.13	165.23

3) 改进后连接端头组件 B (弹簧端头配合连接端头)

弹簧端头	杭州鑫泽源医疗科技有限公司			217.02	-0.07	71.47	-0.04	48.72
连接端头	杭州鑫泽源医疗科技有限公司			71.19	0.02	19.78	-	
小计				288.21	-0.10	91.25	-0.11	48.72

由上表见，因供应商升级和更新自动化生产设备，生产效率提升降低了制造成本，使得连接端头组件采购单价下降，之后公司引入新的供应商，供应商之间的竞争性关系进一步降低了连接端头组件的采购单价。

4) 钢丝牵引绳

报告期内，用于生产止血闭合类产品的钢丝牵引绳主要系扭矩丝，其具体采购情况如下：

单位：万元、元/根

品种型号	供应商名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额
扭矩丝	苏州恒宸达电子科技有限公司	204.65	0.00	416.68	-0.12	37.58	-0.10	0.81
	杭州佳沃弹簧有限公司	31.00	-0.78	0.42	-0.01	119.43	-0.20	299.91

品种型号	供应商名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额
合计		235.65	-0.13	417.10	-0.13	157.01	-0.20	300.72

由上表见，公司原向杭州佳沃弹簧有限公司采购扭矩丝，之后公司向苏州恒宸达电子科技有限公司采购性价比更高的扭矩丝，且受采购规模逐步增加及供应商之间的竞争性关系的影响，扭矩丝整体采购单价有所下降。

5) 三边封袋

报告期内，用于生产止血闭合类产品的三边封袋主要包括杜邦特卫强(Tyvek)原纸、法国 ARJO 纸等，其具体采购情况如下：

单位：万元、元/个

品种型号	供应商名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额	采购均价 变动额	采购额
杜邦特卫强 (Tyvek)原纸	美迪科(上海)包装材料有限公司	39.47	0.05	37.80	0.05	38.01	-0.01	78.88
	江苏帕科医疗股份有限公司	0.20	0.09	109.64	0.00	21.87	-1.48	0.22
法国 ARJO 纸	江苏帕科医疗股份有限公司	28.46	-0.26	0.24	0.54			
合计		68.13	-0.29	147.69	-0.01	59.88	-0.03	79.10

由上表见，报告期内，杜邦特卫强(Tyvek)原纸采购单价略有上涨，结合供应链稳定性及阻菌性能的考虑，公司逐步增加采购单价较低的法国 ARJO 纸，使得三边封袋整体采购单价有所下降。

(3) 公司毛利率高于南微医学的合理性

报告期内，公司与同行业可比上市公司南微医学毛利率对比情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
南微医学	60.47%	64.32%	66.19%	66.06%
安杰思医学公司	65.22%	64.65%	60.72%	62.01%

由上表可见，2019年度、2020年度，公司毛利率低于南微医学主要系南微医学体量较大，成本控制上的规模效应更为明显。

公司产品定位较高，2021 年度境外高毛利产品销售增长较为迅速，使得产品价格下降的影响较小。同时，随着公司规模扩大以及优化工艺生产流程和供应链管理，公司产品成本有所下降，使得 2021 年度毛利率有一定的上升。南微医学 2021 年度毛利率略有下降，主要系受产品价格下降等原因的影响。2021 年度，公司主营业务毛利率与南微医学基本一致。

2022 年 1-6 月，公司产品结构和销售模式基本稳定，公司继续延续 2021 年度的降本措施，具有一定成本优势，毛利率与 2021 年度保持一致处于较高水平，略高于南微医学。而南微医学 2022 年 1-6 月毛利率下降，主要系① 产品结构发生变化，一方面毛利较高的止血类产品销售占比有所下降；② 可视化产品刚推出不久，规模效应效果尚未展现，成本较高，拉低综合毛利率，新增可视化产品收入 1.03 亿元，占营业收入的 10.73%，而毛利率仅为 36.83%，拉低了整体毛利，剔除该部分产品后，南微医学毛利率为 63.32%；③ 南微医学从 2021 年开始，就开始实施较为激进的价格策略，对收入占比大的老产品降价幅度较大。

2. 核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解公司与采购付款相关的内部控制，并执行穿行测试和控制测试程序，评价相关内部控制的设计是否合理，以及是否得到有效执行；

(2) 获取公司收入成本明细表，分析公司主要产品单位成本变动的因素，并结合公司采购明细表分析公司止血闭合类产品主要材料采购单价对单位成本的影响；

(3) 访谈公司采购负责人、生产部门负责人，了解公司 2022 年上半年主要材料单位成本下降的原因，尤其是自制弹簧软管、连接端头组件及三边封袋采购单价下降的原因；

(4) 针对止血闭合类产品部分主要原材料采购单价下降幅度较大的情况，分析报告期内该等原材料各类品种型号采购单价的变动原因，并抽取相应的采购订单，比较分析其与采购单价变动趋势是否吻合；

(5) 查阅同行业可比上市公司年度报告，比较分析公司产品单价、单位成本及毛利率与同行业可比上市公司的差异原因。

3. 核查结论

经核查，我们认为，2022 年上半年主要产品单位成本下降具有合理性，公司止血闭合类主要原材料采购价格变动趋势与订单价格变动相吻合，公司成本费用的归集具有完整性。

(三) 报告期内发行人分红款的去向，并发表明确意见

1. 核查过程

报告期内，经 2021 年第二次临时股东大会和年度股东大会审议，公司合计向全体股东分红 8,500 万元（含税），扣除代扣代缴个人所得税 161.82 万元后均已直接转入股东银行账户，具体分红明细如下：

单位：万元

名称/姓名	2021 年第二次临时股东大会分红金额	2021 年年度股东大会分红金额	合计分红金额
杭州一嘉投资管理有限公司(以下简称杭州一嘉)	2,176.55	1,523.59	3,700.14
广州达安基因股份有限公司(以下简称达安基因)	691.23	483.86	1,175.09
张承	380.82	266.57	647.39
杭州鼎杰企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称杭州鼎杰)	382.48	267.74	650.22
苏州工业园区新建元二期创业投资企业(有限合伙)	333.33	233.33	566.66
宁波天堂硅谷正汇股权投资合伙企业(有限合伙)	300.00	210.00	510.00
广州市达安基因科技有限公司	298.34	208.84	507.18
宁波嘉一投资管理合伙企业(有限合伙)(以下简称宁波嘉一)	220.50	154.35	374.85
宁波梅山保税港区道合兴远股权投资合伙企业(有限合伙)	121.56	85.09	206.65
合计	4,904.81	3,433.37	8,338.18

截至 2022 年 6 月 30 日，杭州一嘉和宁波嘉一在取得分红款后的去向如下：

单位：万元

股东	分红金额	分红款去向	去向金额	备注
杭州一嘉	2,176.55	借款至张承	2,175.00	最终去向参见张承分红款资金去向之说明
	1,523.59		1,520.00	
宁波嘉一	220.50		220.00	

股东	分红金额	分红款去向	去向金额	备注
	154.35		152.00	

截至 2022 年 6 月 30 日，杭州鼎杰在取得分红款并扣除个人所得税后向其合伙人进行分配，具体如下：

单位：万元

合伙人	2021 年第二次临时股东大会 分红金额	2021 年年度股东大会 分红金额	合计分红金额
张承	0.03	0.02	0.05
丰国平	57.24	40.07	97.31
王世飞	24.73	17.31	42.04
杜激	49.72	34.80	84.52
韩春琦	37.61	26.32	63.93
盛跃渊	28.05	19.63	47.68
时百明	33.34	23.34	56.68
柏建春	29.19	20.44	49.63
张勤华	42.39	29.67	72.06
程永华	3.70	2.59	6.29
合计	306.00	214.19	520.19

截至 2022 年 6 月 30 日，公司实际控制人张承在取得个人分红款 647.39 万元及来自于杭州一嘉、宁波嘉一以分红款转入的资金 4,067.00 万元后均用于购买理财。其购买的理财产品主要为中国银行杭州临平区经济开发区支行的三年期定期存款及杭州银行新钱包线上理财产品，其中杭州银行新钱包系杭州银行直销银行的理财产品，主要投资于高信用等级的短期债券，属于非保本浮动收益型产品。截至 2022 年 9 月 29 日，公司实际控制人上述定期存款及理财产品余额（含本息）金额为 4,895.17 万元。报告期内，公司实际控制人与客户、供应商不存在资金往来情况。

截至 2022 年 6 月 30 日，除张承外，其他从杭州鼎杰取得分红款的自然人的分红款流向如下：

单位：万元

合伙人	分红金额	分红款去向	去向金额	备注
张承	0.05			金额低于重要性水平
丰国平	97.31	转账给配偶及大额消费	100.57	差额部分系账户原留存金额

合伙人	分红金额	分红款去向	去向金额	备注
王世飞	42.04	定存及证券投资	55.00	差额部分系账户原留存金额
杜澍	84.52	购买理财	50.50	其余部分结存于账户中
韩春琦	63.93	银行贷款归还及转账原配偶及亲属	61.89	
盛跃渊	47.68	购买理财	30.00	其余部分结存于账户中
时百明	56.68	转账给配偶	33.34	其余部分结存于账户中
柏建春	49.63	定存及证券账户	80.00	差额部分系账户原留存金额
张勤华	72.06	转账给配偶	66.00	
程永华	6.29	日常消费		金额较小无法明确对应支出
合计	520.19			

除上述股东和间接持股自然人外，公司达安基因等其他外部股东出具承诺，其取得安杰思游学公司的分红款均用于自身经营活动，不存在流向安杰思医学公司客户、供应商的情形。

综上所述，公司实际控制人、股东及杭州鼎杰合伙人在取得公司分红款后不存在流向客户、供应商的情形。

2. 核查程序

针对报告期内公司分红款去向，我们履行了以下核查程序：

(1) 获取公司报告期内历次分红的相关决议、付款凭证以及纳税凭证等，核实公司历次分红的资金流向；

(2) 获取报告期内控股股东、实际控制人、杭州一嘉、宁波嘉一、杭州鼎杰及其合伙人的银行流水，核查其获取分红后的资金流向；

(3) 获取公司实际控制人购买理财的明细，并关注其理财情况截至2022年9月29日的变动情况，访谈实际控制人购买大额定期存款对应银行的经办人员，确认理财的真实性及是否存在权利质押等情况，核查实际控制人的征信情况；

(4) 获取达安基因等外部股东关于分红款流向的相关说明文件。

3. 核查结论

经核查，我们认为报告期内公司实施的现金分红均直接转入股东银行账户，实际控制人、杭州一嘉及宁波嘉一取得的分红款主要用于银行理财；杭州鼎杰合伙人取得的分红款主要用于日常消费、投资理财及家庭成员往来，均不存在流向

公司客户、供应商的情形。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师:

 

中国注册会计师:

 

二〇二二年十月二十一日