

关于南京麦澜德医疗科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
的上市委问询问题回复
【天衡专字(2022)00568号】



0000202203006747
报告文号：天衡专字[2022]00568号

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

关于南京麦澜德医疗科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
的上市委问询问题回复

天衡专字(2022)00568 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2022 年 1 月 24 日出具的《关于南京麦澜德医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的上市委问询问题》（以下简称“《问询函》”）的要求，天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）作为南京麦澜德医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）的申报会计师对问询函中涉及申报会计师的相关问题认真进行了逐项落实，现回复如下：

问题 3、根据申请文件，发行人 2018 年-2020 年度收入增长较快，复合增长率 53%，2021 年度预计实现收入 3.3-3.5 亿元，收入及归属母公司利润较 2020 年度持平。发行人募投项目投产后，固定资产规模将较增长近 3 倍。请发行人：

(1) 结合 2019 年度、2020 年度、2021 年度（预计）收入增长情况，说明其科创属性是否满足《科创属性评价指引（试行）》规定的条件；(2) 结合市场变化、客户拓展、在手订单、可比公司等情况，说明 2021 年度收入停止增长的原因，是否与同行业增减变化相符，2022 年度及后续增长预测情况；(3) 结合 2021 年度收入增长趋势，以及现有产能实际利用率，说明募投项目扩大产能是否与收入增长相匹配，是否会导致产能闲置及资产减值。请保荐人及申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 结合 2019 年度、2020 年度、2021 年度（预计）收入增长情况，说明其科创属性是否满足《科创属性评价指引（试行）》规定的条件

2019 年度、2020 年度和 2021 年度，公司营业收入分别为 25,566.65 万元、33,651.97 万元、34,164.25 万元，满足《科创属性评价指引（试行）》规定的“最近一年营业收入金额达到 3 亿元”的条件。

(二) 结合市场变化、客户拓展、在手订单、可比公司等情况，说明 2021 年度收入停止增长的原因，是否与同行业增减变化相符，2022 年度及后续增长预测情况

1、2021 年度收入停止增长的原因，是否与同行业增减变化相符

(1) 2021 年度收入增速放缓的原因

2019 年、2020 年及 2021 年，发行人营业收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	34,164.25	1.52%	33,651.97	31.62%	25,566.65
主营业务收入	33,870.03	1.30%	33,434.67	31.71%	25,384.42

2021 年发行人营业收入增长放缓主要源于主营业务收入的增长放缓。发行人主

营业收入分医疗器械和非医疗器械产品的具体构成如下：

单位：万元

分类	2021 年		2020 年
	金额	增长率	金额
医疗器械	24,507.49	10.63%	22,153.55
非医疗器械	9,362.53	-17.01%	11,281.12
合计	33,870.03	1.30%	33,434.67

发行人 2021 年主营业务收入为 33,870.03 万元，同比上升 1.30%，但 2021 年 7-9 月主营业务收入为 7,557.56 万元，同比下滑 15.22%，是发行人 2021 年主营业务收入增速放缓的重要原因，主要系 2021 年 7 月南京江宁禄口国际机场爆发了与境外输入相关的新冠疫情，发行人生产基地位于江宁，南京 7、8 月份的疫情对发行人业务影响较大。

从收入结构分析，2021 年在疫情影响下，医疗器械产品主营业务收入仍在增长，但非医疗器械产品收入下滑较大，是 2021 年主营业务收入增速放缓的主要原因。

非医疗器械产品客户主要是月子中心、产后恢复中心及母婴中心等非医疗机构，受疫情影响较大，2020 年 1 月开始的新冠疫情虽然在国内得到了有效控制，但本土疫情依然呈零星散发和局部聚集性疫情交织叠加态势，非医疗机构，由于规模小、资金实力有限，抗风险能力低，投资意愿降低，即使愿意投资对设备的价格更加敏感，为了防范投资风险，倾向于采购价格较低的设备。

2021 年，为有效应对疫情影响，不破坏原有的价格体系，发行人调整销售策略，增加了单价相对较低的非医疗器械产品，单价相对较低的盆底训练仪 B180，便携式产后恢复仪等产品销量占比提升。

综上，2021 年发行人非医疗器械产品销售受疫情影响较大，非医疗器械产品产后恢复系列中盆底训练仪和便携式产后恢复仪的销售均价及销售数量同时下降，导致其收入较 2020 年减少 3,578.68 万元，从而导致 2021 年非医疗器械产品收入的下降和主营业务收入增速放缓。

(2) 与同行业增减变化的比较情况

根据伟思医疗 2020 年年度报告，其营业收入较上年增长 18.66%。根据《南京

伟思医疗科技股份有限公司 2021 年度业绩快报公告》，伟思医疗 2021 年度营业总收入 43,004.45 万元，同比增长 13.66%，增速较上年下滑。

根据翔宇医疗 2020 年年度报告，其营业收入较上年增长 15.93%。根据《河南翔宇医疗设备股份有限公司 2021 年度业绩快报公告》，翔宇医疗 2021 年度营业总收入 52,346.77 万元，同比增长 5.64%，增速较上年下滑。

发行人 2020 年营业收入较上年增长 31.62%，2021 年营业收入 34,164.25 万元较上年增长 1.52%，增速较上年下滑，公司营业收入增长趋势与伟思医疗、翔宇医疗基本一致。

根据伟思医疗 2020 年年度报告，其非医疗器械产品收入占比为 12.19%，根据翔宇医疗上市时招股说明书中披露，其 2020 年上半年自产产品中非医疗器械收入占比在 20%左右，占比均低于发行人。而发行人 2021 年非医疗器械产品收入占比为 27.64%，占比较高，受疫情影响较大，故发行人 2021 年营业收入增速较小。

因此，发行人 2021 年营业收入增长趋势与伟思医疗、翔宇医疗基本一致。

2、2022 年度及后续增长预测情况

(1) 发行人整体市场空间较大，未来，随着疫情影响逐渐减弱，发行人仍将保持较快增长

①发行人业务和产品属于国家战略性新兴产业发展规划与产业政策重点发展和政策支持领域

公司主要从事康复医疗器械的研发、生产、销售及服务，产品涵盖盆底及产后康复、运动康复、女性生殖康复等领域，业务和产品属于《关于促进健康服务业发展的若干意见》(国发[2013]40 号)、《中国制造 2025》、《“健康中国 2030”规划纲要》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》(国发[2016]67 号)、《“十三五”卫生与健康规划》(国发[2016]77 号)、《高端装备创新工程实施指南(2016-2020 年)》及《“十四五”医疗装备产业发展规划》等国家战略性新兴产业发展规划与产业政策重点发展和政策支持领域。

②盆底功能性障碍群体数量较大

女性盆底功能障碍是一种中老年妇女常见疾病，2018年北京大學人民醫院發表於《中國婦產科臨床雜誌》的《北京市社區中老年泌尿生殖及盆底功能障礙性疾病相關因素分析》中明確指出年齡為（53.61±7.06）歲的中老年女性盆底疾病患病率為65.24%。目前康復治療項目以產婦為主，中老年患者群體較少，而未來隨著中老年女性對於盆底健康意識的提升以及對於盆底疾病的高度重視，越來越多的中老年女性中有明確尿失禁、盆腔器官脫垂、便秘、慢性盆腔疼痛等盆底疾病的患者尋求醫院盆底康復治療。未來，隨著我國人口老齡化趨勢的不斷加劇，盆底功能障礙性疾病患者人數將呈現持續增長態勢，對盆底功能康復的需求將不斷增長，進而拉動盆底康復器械市場規模的持續增長。

③公司產品終端客戶市場有較大提升空間

a. 醫療機構市場空間較大

根據《2020年我國衛生健康事業發展統計公報》統計數據，2020年我國三級醫院2,996家，二級醫院10,404個；一級醫院及未定級醫院21,994個，且醫療機構數量仍在穩定增長，2018年-2020年國內各級醫療機構數量如下：

單位：家

項 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
三級醫院	2,996	2,749	2,548
二級醫院	10,404	9,687	9,017
一級醫院及未定級醫院	21,994	21,918	21,444

目前，公司產品在600余家三級醫院，3,000余家二級醫院，1,000余家一級醫院中得到應用，覆蓋率分別為20.03%、28.84%和4.54%，仍有較大提升空間。

在醫療領域，近年來，盆底及產後康復有從三級醫院為主向二級醫院、一級醫院、社區醫院等下沉的趨勢，市場空間較大。

b. 非醫療機構市場具有較大的市場潛力，受到疫情抑制的市場需求將恢復

月子中心、產後恢復中心、母嬰中心等非醫療機構也是盆底及產後康復服務的重要提供者，隨著疫情影響減弱和市場需求的恢復，非醫療機構採購需求將相應增加。因此，發行人在終端客戶市場仍有較大發掘空間。

④發行人具有強大的市場開拓能力，能夠充分挖掘市場潛力

公司设有营销中心，负责全国营销网络的建设和维护。经过多年的发展，公司已经建立了全国 1,000 余家经销商的营销网络，产品覆盖全国 31 个省、自治区和直辖市，并在各级医疗及专业机构得到广泛应用。通过精细化的渠道管理，准确、及时地掌握各细分市场的需求动态，针对不同的细分市场进行精准营销。

在销售组织架构方面，2022 年发行人营销中心组织架构从 2021 年的“多层次”管理模式变革为“扁平式”管理模式，将让销售管理工作更加扁平高效；2022 年发行人首次设立产品线岗位，从传统的区域式销售变成区域内分产品条线的销售，销售人员的目标 and 责任更加明确。

在经销商管理方面，2022 年发行人将加强对经销商的管理，在经销协议中增加完不成任务扣除一定比例履约保证金等约束条款，加大对经销商及其运营人员的培训工作，更好的服务终端客户，增强客户粘性，提升复购率。

在客户拓展方面，发行人 2022 年将由公立二、三级医院向全国的一级医院、社区和乡镇医院、民营和诊所等覆盖，服务科室由妇科、产科、妇产科等逐步增加康复科、泌尿科、肛肠科等，进一步提高医院及医院科室覆盖率，不断挖掘潜在客户。

综上，发行人整体市场空间较大，发行人具有强大的市场开拓能力，能够充分挖掘市场潜力，未来，随着疫情影响逐渐减弱，发行人将保持较快增长。

(2) 2022 年发行人新产品销售贡献有望增大

在盆底及产后康复领域，公司已形成了较稳定的客户群体，公司依托原有的市场地位，不断推出新产品，发行人磁刺激产品脉冲磁训练仪已于 2020 年四季度上市销，磁刺激仪预计在 2022 年上半年可获得医疗器械注册证并上市销售。经过前期的市场拓展，公司磁刺激产品将延续 2021 年较快的增长态势，2022 年发行人脉冲磁训练仪和磁刺激仪预计将实现大幅增长。

另外，发行人女性生殖康复、运动康复等新产品经过前期的市场推广，2022 年将会放量。

(3) 公司 2022 年度及后续增长预测情况

鉴于发行人整体市场空间较大，公司已形成了较稳定的客户群体，有较突出的

市场地位，具有强大的市场开拓能力，能够充分挖掘市场潜力，未来，随着疫情影响逐渐减弱，发行人将保持较快增长。2022 年发行人新产品销售贡献有望增大，发行人结合下游终端客户需求反馈及市场发展预判，合理预计 2022 年度营业收入为 4.2 亿元至 4.5 亿元，此后将以 20%的增速继续增长。

（三）结合2021年度收入增长趋势，以及现有产能实际利用率，说明募投项目扩大产能是否与收入增长相匹配，是否会导致产能闲置及资产减值

1、发行人 2018 年-2020 年期间业务保持快速增长，2021 年度收入增长放缓主要受疫情影响，随着疫情影响逐渐减弱，发行人将保持较快增长

得益于我国康复医疗器械市场的快速增长，发行人 2018 年-2020 年期间业务保持快速增长，营业收入从 14,343.93 万元增长至 33,651.97 万元，年均复合增长率为 53.17%。

2021 年度发行人收入增长放缓主要受疫情影响，如本回复上文所述，新冠疫情尤其是 2021 年 7 月南京江宁禄口国际机场爆发的与境外输入相关的新冠疫情，对发行人业务影响较大。由于发行人整体市场空间较大，公司已形成了较稳定的客户群体，有较突出的市场地位，具有强大的市场开拓能力，能够充分挖掘市场潜力，未来，随着疫情影响逐渐减弱，发行人将保持较快增长。

2、发行人不存在明确的产能限制，麦澜德总部生产基地建设项目主要用于建设自有生产基地、提高装备水平和服务能力

公司主要从事盆底及产后康复相关产品的研发、生产、销售及相关服务。在业务开展过程中，公司将主要资源集中于产品研发、技术创新和市场开拓等方面，主要负责整机组装、软件烧录、调试、检验等核心工序，生产所需的产品硬件主要通过市场采购或由供应商外协加工的方式获得。因此，公司的产品通常不存在明确的产能限制。普门科技、伟思医疗等同行可比上市公司与公司的业务模式较为相近，该等公司在其公开信息披露文件中均表述不存在产能限制，与公司关于产能的表述不存在显著差异。

本次募投项目包括“麦澜德总部生产基地建设项目”、“研发中心建设项目”及“营销服务及信息化建设项目”，其中，“麦澜德总部生产基地建设项目”拟建设一个集组装、调试和仓储物流为一体的现代化总部生产基地。发行人目前生产场地为主要系租赁取得，“麦澜德总部生产基地建设项目”总投资 36,919.00 万元，其中，26,830.00 万

元用于建筑工程投资，占总投资比重为 72.67%，项目建成后，发行人将在新建的自有生产基地进行整机组装、软件烧录、调试、检验等核心工序，不再租用原生产场地；设备购置费为 3,488.00 万元，占总投资比重为 9.45%，公司通过购置先进的生产和测试设备，有效提高整体装备水平和服务能力。“麦澜德总部生产基地建设项目”建成后，可以进一步扩大公司现有盆底及产后康复类产品的供给能力，提升快速响应客户订单与交付能力，并对公司研发的盆底及产后康复中的磁刺激类、女性生殖康复、运动康复等新产品进行产业化生产，加速科技成果转化，丰富公司产品的生产线。

3、募投项目扩大的产品供给能够消化，不会导致产能闲置及资产减值

(1) 康复医疗器械行业发展前景广阔，为公司募投项目的实施提供了广阔的市场空间

随着我国三级康复医疗体系的日渐完善，产业政策对康复医疗支持力度的不断加大，居民对康复医疗认知度的逐渐提升，同时受人口老龄化日益严峻、慢性病人口数量增加、计划生育政策放开等因素推动，我国康复医疗器械行业市场规模保持快速增长态势。预计到 2023 年，我国康复医疗器械市场规模将达 670 亿元。



数据来源：Frost & Sullivan

从供给上看，我国康复医疗行业还处于发展阶段，大众对康复医疗的认知仍较为薄弱，机构、设备、人才、产业链等供给缺口依然较大。公司的产品可广泛用于医疗机构和非医疗专业机构，行业的蓬勃发展为公司项目的实施提供了广阔的市场空间。

(2) 本次募投项目中“麦澜德总部生产基地建设项目”的实施有利于巩固公司竞争优势

本次募投项目中“麦澜德总部生产基地建设项目”拟建设一个集组装、调试和仓储物流为一体的现代化总部生产基地，可以进一步扩大公司现有盆底及产后康复类产品的供给能力，提升快速响应客户订单与交付能力，并对公司研发的新产品进行产业化生产，加速科技成果转化，丰富公司产品的生产线。

1) 提升现有产品供给能力，满足快速增长的市场需求

随着居民人均可支配收入水平逐年提高、健康意识显著增强以及国家产业政策的大力支持，我国盆底及产后康复器械的市场需求保持快速增长。近年来，公司产品凭借过硬的品质和高技术含量获得了市场高度认可，品牌知名度和市场影响力显著提升，产品销售量逐年增长，业务规模呈现快速增长态势。目前，公司亟需进一步提升现有产品供给能力，以更好地满足不断扩大的市场需求。

本项目的实施将有效提升现有产品的供给能力，有利于满足快速增长的市场需求，有助于保持快速响应客户需求的供货速度，支持公司业务规模的快速增长。

2) 丰富产品种类，满足新产品生产需要

近年来，公司主要从事盆底及产后康复领域相关产品的研发、生产、销售和服务，形成了完备的产品线，积累了多项核心技术，业务规模快速增长。在此基础上，公司积极布局女性生殖康复、营养及健康管理等领域，开发出多款新产品，不断丰富公司产品结构，以更好地支撑公司可持续健康发展。未来随着新产品上市的需要，在现有供给能力不能满足现有产品市场需求的情况下，更不能满足未来新产品上市的需要，新产品的上市和投产需要在现有供给能力的基础上进行扩充。

本项目的实施将有助于公司快速对新产品进行产业化，不断丰富公司产品种类，满足新产品实现生产经营的需要，保障新产品的市场供应能力，进而满足市场需求。

3) 提高整体装备水平，巩固公司竞争优势

近年来，公司业务发展较快，受限于目前的生产条件，部分工序自动化程度较低，部分工艺和管理流程不完善，已不能满足日益增长的生产需求。通过生产基地建设项目的实施，公司将优化产品的生产、组装、调试等流程，从而提高生产效率，

降低单位生产成本。同时，公司通过购置先进的生产和测试设备，有效提高整体装备水平，为进一步提升产品质量提供更加可靠的保障。

本项目的实施将有助于完善生产工艺和管理流程，提高整体装备水平，提升生产效率和产品质量，满足快速增长的市场需求，巩固公司竞争优势。

(3) 本次募投项目不会导致产能闲置及资产减值，具有可行性

1) 项目实施符合国家产业政策方向

近年来，我国陆续发布多项支持医疗器械行业发展的相关政策，鼓励和支持推进医疗器械国产化，着重提高国产医疗器械的创新能力和产业化水平。2016年8月，国务院印发《“十三五”国家科技创新规划》（国发[2016]43号），提出加快慢病筛查、智慧医疗、主动健康等关键技术突破，加强疾病防治技术普及推广和临床新技术新产品转化应用。2016年10月，中共中央、国务院印发《“健康中国2030”规划纲要》，提出加快医疗器械转型升级，提高具有自主知识产权的医学诊疗设备、医用材料的国际竞争力；加快发展康复辅助器具产业，增强自主创新能力。2021年12月31日，工业和信息化部、国家卫生健康委员会、国家发展和改革委员会等部门联合印发《“十四五”医疗装备产业发展规划》，提出发展高效率、高效能超声治疗、电流治疗、磁场治疗装备；研制符合妇女、儿童特殊需求的诊断、治疗、保健装备；提高推拿、牵引、光疗、电疗、磁疗、运动治疗、康复辅具等传统保健康复装备水平，推进系统化、定制化发展。

上述产业政策为促进医疗器械行业健康快速发展创造了良好的政策环境，将有力推动行业内企业的技术进步，提升行业的产业化水平。本项目的实施符合国家产业政策方向，属于相关政策大力支持的范围。

2) 市场需求持续快速增长

发行人主要从事康复医疗器械的研发、生产和销售，产品涵盖盆底及产后康复、运动康复、女性生殖康复等领域。得益于我国康复医疗器械市场的快速增长，发行人2018年-2020年期间业务保持快速增长，营业收入从14,343.93万元增长至33,651.97万元，年均复合增长率为53.17%。受新冠疫情影响，发行人2021年营业收入增长放缓。未来，随着疫情影响逐渐减弱，发行人将保持较快增长。

随着国民经济快速发展，我国居民人均可支配收入水平逐年提高，居民健康意识亦不断增强，同时受产业政策支持、人口老龄化趋势日益严重、全面二孩政策落地等因素影响，我国医疗健康服务需求保持持续快速增长，盆底及产后康复器械市场规模不断扩大。

快速增长的市场需求以及公司在盆底及产后康复领域的优势地位，为本项目的实施奠定了良好的市场基础。

3) 公司具有丰富的技术储备

公司非常重视研发工作，坚持以科技创新驱动发展，依托江苏省盆底康复工程技术研究中心、江苏省工业设计中心、南京市盆底康复诊疗系统工程研究中心、南京市工程技术研究中心及南京市博士后创新实践基地等研发创新平台，持续进行高效的技术创新和产品研发。经过多年不断发展，公司组建了一支创新能力强、专业结构合理、研发经验丰富的复合型人才队伍，在盆底及产后康复领域积累了丰富的技术储备，为构建公司产品的核心竞争力和市场竞争优势奠定了技术基础。截至本回复出具日，公司及子公司已取得 9 项国内授权发明专利、1 项国际授权发明专利、实用新型专利 51 项、外观设计专利 44 项、39 项软件著作权，多项发明专利处于实质审查阶段。公司丰富的技术储备为本项目的实施提供了充足的技术保障。

4) 公司拥有专业的营销服务体系和丰富的营销服务经验

经过多年不断发展，公司目前拥有一支经验丰富、能力较强的营销服务团队，在产品销售、渠道运营、营销服务等方面的经验非常丰富，能够及时快速响应客户需求。公司形成了完整的市场营销和客户服务管理体系，与全国主要销售区域的经销商建立了良好的合作关系，营销网络已覆盖全国 31 个省、自治区和直辖市。公司专业的营销服务体系和丰富的营销服务经验，为本项目的实施提供了重要的制度和经验支持。

综上，发行人 2018 年-2020 年期间业务保持快速增长，2021 年度收入增长放缓主要受疫情影响，随着疫情影响逐渐减弱，发行人将保持较快增长，本次募投项目扩大的产品供给能够消化，不会导致产能闲置及资产减值。

二、中介机构核查程序及核查结论

（一）核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人三年及一期审计报告、2021 年未经审计财务报表，核查发行人是否满足《科创属性评价指引（试行）》规定的条件；

2、获取并查阅发行人 2018-2021 年营业收入构成明细表，分析营业收入构成及波动原因；

3、访谈发行人管理层，了解发行人 2021 年收入增速放缓的原因及 2022 年收入预计情况及依据；

4、查阅同行业可比公司对外披露的招股说明书、定期报告、业绩预告等公开披露文件，将发行人营业收入与同行业可比公司相关指标进行对比分析；

5、获取并查阅行业研究报告、募投项目可行性研究报告，访谈发行人生产、销售等相关负责人，分析募投项目的必要性和可行性以及项目实施是否存在较大风险；

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人营业收入满足《科创属性评价指引（试行）》规定的“最近一年营业收入金额达到 3 亿元”的条件；

2、发行人 2021 年营业收入增速放缓主要系受疫情影响，2021 营业收入增长趋势与伟思医疗基本一致，具备合理性。

3、本次募投项目扩大的产品供给能够消化，不会导致产能闲置及资产减值。

问题 4、根据申请文件，发行人产品成本构成中，通过外协采购（外协加工和委托加工）金额所占营业成本比重较大，2018 年至 2021 年 1-6 月外协采购金额占营业成本的比重分别为 55.28%、46.48%、28.45%、30.94%。发行人产品毛利率较高。请发行人进一步说明：（1）外协采购的必要性，是否符合行业惯例；（2）报告期外协采购占比大幅下降的原因；（3）毛利率超过 75%的合理性及与同行业比较情况，营业成本的具体构成及归集是否完整。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）外协采购的必要性，是否符合行业惯例

公司采购模式主要包括直接采购和外协采购，其中直接采购是指公司向供应商发出订单，供应商按照公司订单交付原材料或零部件的采购模式；外协采购是指公司将设计图纸、技术指标和品质要求提供给外协厂商，由外协厂商直接采购原材料或者公司提供相关原材料进行定制化生产后予以交付的采购模式。按是否向外协供应商提供原材料，将外协采购分为外协定制和委托加工，其中：委托加工方式由公司提供相关原材料。报告期内，公司外协采购主要内容为推车、注塑件、连接线等外协定制加工件，以及 PCBA 加工等委托加工服务。

在业务开展过程中，发行人采取了注重研发和市场的经营策略，将主要资源集中于产品研发、技术创新和市场开拓方面，产品硬件生产主要由外协供应商完成，公司则主要负责整机组装、软件烧录、调试、检验等核心工序。发行人外协定制加工件不属于发行人产品的核心零部件，委托加工服务不涉及发行人产品的核心工序，故发行人采取了外协采购的模式。

同行业可比上市公司的采购模式具体如下：

公司简称	采购模式
普门科技	普门科技设备类产品包括医疗与康复产品和体外诊断类设备，属于医疗电子产品，包括硬件和软件两部分。公司负责设备类产品的软件开发、硬件整体方案和系统组件设计，硬件系统组件则交由供应商和外协加工厂进行定制化生产，最后由公司负责软件烧录、整机组装和测试。
伟思医疗	伟思医疗对于塑胶件、医用配件、PCBA 等产品部件，公司主要通过定制化生产，按是否向外协供应商提供外协的原材料将外协供应商分为委托加工商和外协定制商两种，其中，对于委托加工方式，公司需提供外协原料。

公司简称	采购模式
翔宇医疗	配件为模块、治疗头等符合翔宇医疗一定要求和标准的外购定制配件，2017年、2018年、2019年及2020年上半年，定制配件的金额为2,656.33万元、2,789.00万元、4,080.28万元、948.96万元，占采购总额的比例为24.54%、20.97%、30.48%、20.65%。翔宇医疗外协加工的主要内容为公司自产产品所需线路板、显示屏等配件的焊接，2017年、2018年、2019年及2020年上半年，外协加工费的金额为102.82万元、92.31万元、64.01万元、45.34万元，占采购总额的比例为0.95%、0.69%、0.48%和0.99%。
麦澜德	在业务开展过程中，发行人采取了注重研发和市场的经营策略，将主要资源集中于产品研发、技术创新和市场开拓方面，产品硬件生产主要由外协供应商完成，公司则主要负责整机组装、软件烧录、调试、检验等核心工序。

注：同行业可比上市公司采购模式均来自其对外披露的招股说明书。

由上表可知，发行人外协采购符合行业惯例。

（二）报告期外协采购占比大幅下降的原因

2018年度、2019年度、2020年度及2021年1-6月，发行人外协采购的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外协采购金额	1,223.35	2,300.91	2,365.81	1,618.07
其中：外协定制	1,161.03	2,148.09	2,271.73	1,561.27
委托加工	62.32	152.82	94.08	56.80
营业成本	3,972.80	8,019.83	5,049.57	2,926.80
占营业成本的比重	30.79%	28.69%	46.85%	55.28%
欧宝祥合并抵消采购额	663.12	819.30	383.61	-
包含欧宝祥的外协采购金额	1,886.47	3,120.21	2,749.42	1,618.07
包含欧宝祥的外协采购金额占营业成本的比重	47.48%	38.91%	54.45%	55.28%
原材料采购额（含委托加工费）	2,758.58	4,998.52	4,918.85	3,126.31
占原材料采购额（含委托加工费）的比例	44.35%	46.03%	48.10%	51.76%

2018年、2019年、2020年及2021年1-6月，发行人外协采购金额分别为1,618.07万元、2,365.81万元、2,300.91万元及1,223.35万元，未随着发行人规模的增长而增长，主要系2019年6月发行人通过增资控股的方式收购欧宝祥，欧宝祥自2019年7月纳入合并范围，合并后发行人外协采购金额减少（欧宝祥2018年为公司第一大注塑件外协厂商）。2018年、2019年、2020年及2021年1-6月，

发行人向其采购的金额分别为 386.20 万元、697.64 万元、819.30 万元及 663.12 万元，加上欧宝祥的外协采购金额后占营业成本的比例分布为 55.28%、54.45%、38.91%及 47.48%。

另外，发行人营业成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用及运费，其中直接材料包括自产产品生产领用材料成本及外购成品成本，受外购成品成本、人工成本、制造费用及自 2020 年开始计入营业成本的运费等的波动影响，外协采购金额占营业成本的比重波动较大。2020 年加上欧宝祥的外协采购金额后占营业成本的比例较低，主要系与 2019 年相比，发行人 2020 年外购成品金额较大、运费计入营业成本等增加所致。

外协采购额的变动与原材料采购额的变动更直接相关。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，发行人外协采购金额占原材料采购额的比例分别为 51.76%、48.10%、46.03%及 44.35%，随着公司销售订单的增加和收入规模的扩大，发行人原材料采购额逐年增长，发行人外协采购金额占原材料采购额的比例逐年略有下降。

综上，2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，外协采购占比大幅下降主要系 2018 年发行人第一大注塑件外协厂商欧宝祥自 2019 年 7 月纳入合并范围，合并后发行人外协采购金额减少，加上营业成本其他构成的变动所致，报告期外协采购占比大幅下降的原因合理。

（三）毛利率超过75%的合理性及与同行业比较情况，

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，发行人与同行业可比上市公司主营业务毛利率对比如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
普门科技	69.32%	75.47%	76.32%	77.07%
伟思医疗	73.53%	73.57%	73.70%	74.10%
翔宇医疗	69.39%	67.71%	66.37%	63.40%
龙之杰	65.87%	63.19%	71.44%	70.97%
平均值	69.53%	69.99%	71.96%	71.39%
麦澜德	74.25%	76.17%	80.16%	79.41%

注：龙之杰主营业务毛利率为诚益通康复医疗器械版块毛利率，普门科技主营业务毛利率为其治疗与康复类版块毛利率。

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，公司主营业务毛利率分别为

79.41%、80.16%、76.17%和 74.25%，其变动趋势与同行业可比上市公司毛利率平均值相比不存在明显异常。毛利率具体比较情况如下：

1、发行人直销占比高于同行业可比公司，发行人毛利率高于同行业可比公司报告期内，发行人与同行业可比公司销售模式的比较具体如下：

公司名称	销售模式
普门科技	普门科技采取以间接销售为主、直接销售为辅的销售模式。2018年、2019年上半年，普门科技间接销售收入金额占主营业务收入比例分别为94.15%和98.98%
伟思医疗	产品销售采取以经销为主，电话、电商及直销模式为辅的销售模式。2018年、2019年，伟思医疗经销收入金额占主营业务收入比例分别为99.48%和99.09%
翔宇医疗	翔宇医疗销售模式以间接销售为主、直接销售及电商销售模式为辅。2018年、2019年、2020年上半年，翔宇医疗间接销售收入金额占主营业务收入比例分别为82.69%、81.87%和78.47%
麦澜德	公司实行“经销为主、直销为辅”的销售模式。2018年、2019年、2020年及2021年1-6月，公司的经销收入占主营业务收入的的比例分别为79.36%、72.94%、76.80%和82.51%。

注1：上表中同行业可比公司间接销售/经销收入占比来源于其上市时的招股说明书，同行业可比公司上市后的定期报告等资料中未披露间接销售/经销收入占比，故无法获取其报告期内完整的可比数据。

由上表可知，发行人经销收入占比低于同行业可比公司，直销收入占比高于同行业可比公司，通常直销毛利率高于经销毛利率，故发行人主营业务毛利率高于同行业可比公司。

2、发行人产品结构、应用领域与同行业可比公司存在差异，故毛利率存在差异

(1) 发行人与普门科技、翔宇医疗、龙之杰的比较情况

普门科技主要产品覆盖两大领域：包括治疗与康复和体外诊断。在治疗与康复领域，普门科技产品主要包括多功能清创仪、光子治疗仪、高频振动排痰仪、空气压力波治疗系统、红外治疗仪、脉冲磁治疗仪、中频干扰电治疗仪、冲击波治疗仪等，其盆底治疗仪已经提交产品注册，已于 2021 年上市。

翔宇医疗主营产品以各级医疗机构需配置的康复医疗器械产品为主，主要产品可涵盖声疗、光疗、电疗、磁疗、物理治疗（PT）、作业治疗（OT）及康复评定产品等，已经覆盖康复评定、训练、理疗等康复医疗器械主要领域。翔宇医疗主要产品主要应用于综合医院康复科、各临床专科、康复医院、康复医疗中心、康复门诊

等各级医疗机构，残疾人康复机构等残联系统，利院、养老机构等民政系统。

龙之杰产品涉及疼痛康复、神经康复、孕产康复、骨科康复、养老康复、重症康复等多个领域，其孕产康复市场主要由其子公司广州市施瑞医疗科技有限公司布局，主要产品有三大类为生物反馈神经肌肉刺激治疗工作站、盆底肌肉治疗头、盆底肌肉康复器，产品大部分是用于妇产科盆底的康复治疗。

发行人公司主要从事盆底及产后康复领域相关产品的研发、生产、销售和服务，相关产品主要有盆底及产后康复设备、耗材及配件、信息化产品等，广泛应用于医疗机构的妇产科、妇保科、妇科、盆底康复中心以及月子中心、产后恢复中心、母婴中心等专业机构。

虽然发行人与普门科技、翔宇医疗、龙之杰同处康复医疗器械行业，但是由于发行人产品结构及应用领域与普门科技、翔宇医疗、龙之杰存在差异，所以其毛利率与普门科技、翔宇医疗、龙之杰存在差异。

(2) 发行人与伟思医疗的比较情况

伟思医疗致力于在盆底及产后康复、神经康复、精神康复等细分领域为医疗及专业机构提供安全、有效的康复产品及整体解决方案，目前其产品主要为电刺激类、磁刺激类、电生理类设备、耗材及配件等康复医疗器械及产品。伟思医疗电刺激类产品与公司主要产品盆底诊疗系列（不含磁刺激仪）和产后恢复系列（不含脉冲磁训练仪）（以下简称“麦澜德电刺激类”）类似。

就类似产品而言，伟思医疗电刺激类产品与麦澜德电刺激类产品毛利率比较情况如下：

公司名称	项目	2021年1-6月		
		单位售价 (万元/台)	单位成本 (万元/台)	毛利率
伟思医疗	电刺激类	未披露	未披露	69.42%
麦澜德	麦澜德电刺激类	3.59	0.61	83.06%
公司名称	项目	2020年		
		单位售价 (万元/台)	单位成本 (万元/台)	毛利率
伟思医疗	电刺激类	3.64	1.06	70.75%
麦澜德	麦澜德电刺激类	4.16	0.69	83.37%

公司名称	项目	2019 年		
		单位售价 (万元/台)	单位成本 (万元/台)	毛利率
伟思医疗	电刺激类	3.99	1.06	73.43%
麦澜德	麦澜德电刺激类	4.77	0.66	86.07%
公司名称	项目	2018 年		
		单位售价 (万元/台)	单位成本 (万元/台)	毛利率
伟思医疗	电刺激类	4.13	1.03	74.94%
麦澜德	麦澜德电刺激类	4.14	0.61	85.26%

注：上表中伟思医疗数据来源于其对外披露的招股说明书和定期报告。

2018 年，公司电刺激类单位售价与伟思医疗基本一致，而单位成本较伟思医疗低 40.99%，因此 2018 年公司电刺激类毛利率高于伟思医疗。2019 年，公司电刺激类单位售价较伟思医疗高 19.57%，而单位成本较伟思医疗低 37.28%，因此 2019 年公司电刺激类毛利率高于伟思医疗。2020 年，公司电刺激类单位售价较伟思医疗高 14.36%，而单位成本较伟思医疗低 34.97%，因此 2020 年公司电刺激类毛利率高于伟思医疗。具体分析如下：

①公司电刺激类产品单位售价高于伟思医疗的合理分析

2018 年，麦澜德电刺激类产品售价与伟思医疗基本一致，2019 年麦澜德电刺激类产品售价高于伟思医疗电刺激产品。

2018 年及 2019 年，伟思医疗主要电刺激类产品的产品单价、单位成本及毛利率情况如下：

产品类型	项目	产品单价（万元）		单位成本（万元）		毛利率	
		2019 年 度	2018 年 度	2019 年 度	2018 年 度	2019 年 度	2018 年 度
代理 TT	SA9800 系列	5.76	5.73	1.69	1.45	70.67%	74.75%
自主生产	MyoTrac 系列	4.80	4.96	1.35	1.32	71.94%	73.39%
	瑞翼系列	2.60	2.18	0.57	0.50	78.19%	76.86%
电刺激类产品		3.99	4.13	1.06	1.03	73.43%	74.94%

根据伟思医疗招股说明书，伟思医疗代理的电刺激类产品主要为 TT 公司的 SA9800 系列产品，自主生产的电刺激类产品主要为 MyoTrac 系列产品、瑞翼系列产品及搭配产品销售的自主研发软件。SA9800 生物刺激反馈仪主要定位于医疗盆

底中高端市场、康复市场，定价较高；MyoTrac 系列产品主要定位于医疗盆底中低端市场、康复市场，定价较低；瑞翼系列产品主要定位于医疗盆底评估市场、便携式产康及康复市场、非医疗盆底及产康市场，应用科室也更加广泛，售价较低。2018 年及 2019 年，伟思医疗电刺激产品中代理 TT 公司产品及自主生产的收入占比具体如下：

产品类型	收入占比	
	2019 年度	2018 年度
代理 TT	30.59%	44.36%
自主生产	69.41%	55.64%

随着伟思医疗 2019 年自主生产产品占比的提升其单位售价随之降低。

2018 年及 2019 年，麦澜德电刺激产品中各类产品具体产品的产品单价、收入占比情况如下：

产品类型	2019 年		2018 年	
	单位售价（万元）	收入占比	单位售价（万元）	收入占比
B580plus/B280	7.48	26.20%	-	-
其他产品	4.23	73.80%	4.14	100.00%
麦澜德电刺激类	4.77	100.00%	4.14	100.00%

公司依托自主研发创新平台和系列技术平台，不断改进产品外观设计、优化产品功能，产品不断推陈出新。2019 年公司根据市场需求情况推出了产后恢复系列盆底训练仪旗舰型号 B580plus 和 B280。B580Plus 在具备全面丰富的评估和训练功能的同时，推出紧致检测、分娩体验等高端高性能集成化模块，让评估训练平台更加专业与丰富；B280 拥有全新的工业设计、核心的盆底评估训练功能，可一站式解决拓客、评估、训练的需求。鉴于公司产后恢复系列盆底训练仪旗舰型号 B580plus 和 B280 的功能和特点，公司定价相对较高。在公司大力推广之下，2019 年盆底训练仪旗舰型号 B580plus 和 B280 在麦澜德电刺激类产品中的销售占比达到 26.20%，带动了麦澜德电刺激类产品售价的提高。

因此，2019 年公司电刺激产品单位售价高于伟思医疗。

②公司电刺激产品毛利率高于伟思医疗的合理分析

2018 年及 2019 年，伟思医疗电刺激类产品毛利率分别为 74.94%和 73.43%，公司电刺激类产品毛利率分别为 85.26%和 86.02%。

2018年，公司电刺激类单位售价与伟思医疗基本一致，而单位成本较伟思医疗低40.99%，因此2018年公司电刺激类毛利率高于伟思医疗。2019年，公司电刺激类单位售价较伟思医疗高19.57%，而单位成本较伟思医疗低37.28%，因此2019年公司电刺激类毛利率高于伟思医疗。

2018年及2019年，伟思医疗电刺激类中代理TT公司产品（SA9800系列）的收入占比分别为44.36%及30.59%。此外，2018年及2019年，伟思医疗向TT公司采购的原材料零部件主要为编码器、信号处理器等电器类部件，该等电器类部件应用于自主生产的电刺激类产品MyoTrac系列。

公司与伟思医疗TT编码器类似的零部件为由PCBA、工控机、开关电源等组成的半成品主机控制盒。公司电刺激产品（非便携）通过半成品主机控制盒实现其核心功能，伟思医疗SA9800系列和MyoTrac系列产品通过TT编码器实现其核心功能。公司的主机控制盒与TT编码器在盆底及产后康复设备整机中实现的功能类似。伟思医疗采购的TT编码器的单位采购成本与公司电刺激产品（非便携）半成品主机控制盒单位成本比较如下：

单位：万元/个或台

项目		2019年	2018年
伟思医疗	MyoTrac Infiniti 编码器整包（T9810C）	0.74	0.69
	MyoTrac Infiniti 编码器整包（T9830C）	1.13	1.07
麦澜德	主机控制盒	0.31	0.31

注：伟思医疗数据来源于其招股说明书，因其上市后未披露相关数据，故此处仅就2018年和2019年相关数据进行了比较。

根据伟思医疗招股说明书披露，由于进口的专业性及相关手续费的复杂性，伟思医疗委托苏美达国际技术贸易有限公司向TT公司采购编码器、信号处理器等电器类部件。进口厂商进口货物的采购成本一般包括进价、进口关税等，进口厂商一般在进口货物采购成本的基础上保留合理的利润后将进口货物销售给其客户。与伟思医疗相比，公司主机控制盒的成本仅包括PCBA、工控机、开关电源等原材料成本、少量人工成本和制造费用，至少不包含进口关税、进口厂商合理利润部分及生产厂商合理利润部分，因此，麦澜德主机控制盒的成本较TT编码器要低。

因此，2018年及2019年公司麦澜德电刺激类产品毛利率略高于伟思医疗电刺激类产品毛利率具备合理性。因伟思医疗上市后未披露代理TT、自主生产产品的相关收入和成本，故无法详细比较2020年及2021年1-6月毛利率情况。

3、自主生产产品毛利率通常高于代理产品毛利率

根据伟思医疗招股说明书及定期报告，伟思医疗存在代理产品的电刺激类毛利率和自主生产的磁刺激仪的毛利率具体如下：

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
电刺激类毛利率	69.42%	34.16%	70.75%	41.25%	73.43%	45.84%	74.94%	48.23%
磁刺激类毛利率	81.47%	34.69%	83.48%	26.80%	83.27%	21.76%	82.32%	20.01%

由上表可知，2018年、2019年、2020年及2021年1-6月，伟思医疗存在代理产品的电刺激类毛利率低于75%，自主生产的磁刺激仪的毛利率高于75%。

2018年、2019年、2020年及2021年1-6月，发行人自主生产的电刺激类（不含家用系列）毛利率分别为85.26%、86.07%、83.37%及83.06%，也高于75%。

综上，公司报告期内主要产品毛利率与同行业可比公司存在差异，主要系产品结构、应用领域、经营模式等方面存在差异所致，发行人主营业务毛利率超过75%，且高于同行业可比公司平均值具备合理性。

（四）营业成本的具体构成及归集是否完整

1、营业成本的具体构成

报告期内，发行人营业成本的具体构成如下：

单位：万元

项目	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	7,642.10	83.42%	6,411.64	80.47%	4,278.44	84.94%
直接人工	702.36	7.67%	706.28	8.86%	429.29	8.52%
制造费用	580.19	6.33%	597.78	7.50%	329.40	6.54%
运费	236.34	2.58%	252.49	3.17%	-	-
合计	9,161.00	100.00%	7,968.19	100.00%	5,037.12	100.00%

根据上表可知，报告期各期直接材料占主营业务成本的比例在80%左右，较为稳定。2019年及2020年直接人工占比较高，主要系随着销售规模的扩大生产相关人员数量增加，2019年及2020年公司对部分生产人员实施员工持股而引致股份支付费用增加所致。

2、营业成本的归集

报告期内，发行人成本核算流程和方法具体如下：

（1）公司成本核算流程

公司成本核算方法采用品种法，成本核算流程分为以下几个步骤：

①确定成本计算对象和成本项目，设置产品成本明细账。公司根据生产类型的特点和对成本管理的要求，确定成本计算对象和成本项目，并根据确定的成本计算对象设置产品成本明细账。

②对成本费用进行归集和分配。公司对生产过程中发生的各项成本费用进行汇总归集，并在生产成本中设置直接材料、直接人工和制造费用账户进行核算；直接人工和制造费用等综合费用，月末采用一定的分配方法分配至各成本对象。

③进行完工产品成本与在产品成本的划分。由于公司主要产品的直接材料占生产成本比例相对较高，月末在产品只保留材料成本，直接人工和制造费用在完工产品中进行分配。

④计算完工产品的总成本和单位成本。在品种法下，生产成本分配表中计算出的完工产品成本即为完工产品的总成本，以完工产品总成本除以完工产品数量，计算出完工产品的单位成本。

⑤计算当期主营业务成本（不含运费）。公司产成品入库后按照月末一次加权平均法计算产品出库成本，并根据产品销售数量计算得出当月主营业务成本（不含运费）。

⑥根据新收入准则的相关规定，自 2020 年 1 月 1 日起，公司根据合同约定将产品运送至客户指定地点所发生的运输费用，直接计入当期营业成本。

（2）公司生产成本归集、分配方法

公司的生产成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用，生产成本的具体归集、分配方法如下：

①直接材料的归集和分配

生产过程中按照产品的生产计划进行投料，根据生产实际耗用量领料，并生成生产领用单及材料出库单，计入当月的生产领用数量。按照月末一次加权平均法计算原材料领用金额归集到相应的产品成本中。

②直接人工的归集和分配

直接人工包括直接生产人员的工资、奖金等薪酬费用。财务人员月末按照工资表统计生产人员薪酬总额，在生产成本中归集，采用定额工时比例分配至完工产品中。

③制造费用的归集和分配

制造费用是公司组织和为管理生产而发生的不能归入直接材料和直接人工的其他成本支出，包括折旧费、修理费、水电费等。制造费用采用定额工时比例分配至完工产品中。

④产品结转方法

公司月末对入库完工产品分品种，按数量、金额方式生成产成品明细账，产成品销售出库时，按月末一次加权平均法结转产品销售成本。

报告期内，公司建立了完善的内控制度，成本核算流程系结合公司自身业务模式及财务核算能力进行设计。发行人对于成本核算流程，已编制成专门制度文件参考执行，以保证成本归集及分摊的完整和准确性。

综上，报告期各期，发行人营业成本具体构成合理，归集完整。

二、中介机构核查程序及核查结论

（一）核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人采购部门负责人，了解发行人外协采购的原因、必要性、主要内容、质量控制、外协厂商的遴选机制以及定价机制、各年波动的原因；

2、访谈发行人财务人员，了解发行人成本核算具体流程；

3、获取并核查发行人报告期内外协供应商采购明细表，实地走访、视频访谈或函证主要外协供应商；

4、获取并查阅发行人 2018-2021 年营业收入构成明细表，分析营业收入构成及波动原因；

5、取得发行人报告期内收入成本明细表，分析主营业务收入的构成、分析销

量、单位售价对主营业务收入变动的影响；分析主营业务成本的构成、分析销量、单位成本对主营业务成本变动的影响；计算发行人各类产品毛利率，分析各年毛利率波动的原因；

6、查阅同行业可比上市公司招股说明书、定期报告等资料，了解可比上市公司外协采购情况、主要产品毛利率及其变动情况；

7、访谈发行人管理层，了解发行人与同行业可比公司在产品结构、产品应用领域、生产模式等方面的差异情况，分析发行人产品毛利率与同行业可比上市公司存在差异的原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人外协采购具有必要性，符合行业惯例；

2、报告期外协采购占比大幅下降主要系2018年发行人第一大注塑件外协厂商欧宝祥自2019年7月纳入合并范围，合并后发行人外协采购金额减少，加上营业成本构成的变动所致，报告期外协采购占比大幅下降的原因合理。

3、发行人毛利率超75%具有合理性，营业成本具体构成合理，归集完整。

问题 5、根据申请文件，发行人报告期末应付职工薪酬余额较大，2018-2021 年 6 月 30 日分别为 1,140 万元、1,855 万元、2,090 万元、914 万元。请发行人进一步说明：（1）报告期末应付职工薪酬余额的主要内容，金额较大的原因，是否存在跨期核算人工薪酬；（2）年度末是否存在计提绩效薪酬情况，若存在，半年度报告（2021 年 1-6 月）是否计提。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期末应付职工薪酬余额的主要内容，金额较大的原因，是否存在跨期核算人工薪酬：

2018 年末、2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末公司应付职工薪酬余额的主要内容具体如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
工资、薪金、奖金	2,318.69	2,051.08	1,819.74	1,138.22
五险一金	60.83	39.06	34.88	2.03
合计	2,379.53	2,090.14	1,854.62	1,140.25

2018 年末、2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末，公司应付职工薪酬分别为 1,140.25 万元、1,854.62 万元、2,090.14 万元和 914.44 万元，占流动负债的比例分别为 15.80%、16.42%、25.31%和 9.51%，主要为已计提尚未发放的工资、销售提成奖、管理层年终考核奖金。

2018 年末、2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末，应付职工薪酬金额较大主要系：（1）根据公司的薪酬管理体系，员工基本薪酬包括基本工资和 13 薪，基本工资当月计提，次月发放，13 薪奖金由公司在年度末按照制度约定进行计提后于次年发放；（2）公司销售部门根据员工年度销售业绩考核情况计提销售提成奖，于次年发放；（3）公司对管理层实行年薪制，平时发放 70%，30%作为年终考核奖金，在年度末根据年终考核情况计提，于次年发放。（4）公司员工数量增加、薪酬水平提高，应付职工薪酬金额逐年增加。

报告期内，公司每月由人力资源部制作工资奖金明细表，财务部据此计提当月

职工薪酬，并进行成本和费用归集和分配，不存在跨期核算的情形。

（二）年度末是否存在计提绩效薪酬情况，若存在，半年度报告（2021年1-6月）是否计提

报告期各期末，公司计提绩效薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
奖金	-	1,531.53	1,412.07	818.90
合计	-	1,531.53	1,412.07	818.90

根据公司薪酬管理制度，公司按年度进行绩效考核，年中不进行绩效考核，因此，公司分别于2018年末、2019年末、2020年末计提绩效薪酬，2021年6月末未计提绩效薪酬。

二、中介机构的核查过程及意见核查程序

（一）核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人应付职工薪酬明细表、员工花名册和工资奖金发放明细，分析应付职工的薪酬余额合理性；

2、访谈发行人财务负责人、人力资源部门负责人了解公司员工工资和奖金的计提、发放政策，以及应付职工的薪酬余额变化的原因；

3、获取各年末应付职工薪酬发放明细、计提凭证及期后发放凭证，检查是否存在跨期情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人应付职工薪酬余额较大具有合理性，不存在跨期核算人工薪酬的情形，绩效计提情况与发行人薪酬体系一致。

问题 6、根据申请文件，发行人目前主要从事盆底及产后康复领域相关产品的研发、生产、销售及服务，主要产品可分为盆底及产后康复设备、耗材及备件和其他产品；发行人同行业公司普门科技的经销（间接销售）占主营业务收入的比例在 2018 年及 2019 年分别为 94.15%和 98.98%，伟思医疗的经销收入占主营业务收入的比例在 2018 年及 2019 年分别为 99.48%和 99.09%，翔宇医疗的经销收入占主营业务收入的比例在 2018 年及 2019 年分别为 82.69 和 81.87%，发行人在报告期内的经销收入占主营业务收入的比例分别为 79.36%、72.94%、76.80%和 82.51%，较同行业公司经销收入占比较低，直销收入占比较高。根据回复，盆底及产后康复设备通常使用周期为 5-8 年，终端客户首次采购设备后，短期内需求会降低，一般不会有持续的订单。请发行人进一步说明：（1）高于同行业水平的直销比例的商业合理性；（2）请分析直销客户中新老客户的构成，说明是否存在报告期内两次以上购买设备的直销客户，如有，请进一步说明商业理由合理性。请保荐人及申报会计师说明对直销收入真实性及商业合理性的核查程序，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）公司直销比例高于同行业水平的直销比例的商业合理性

报告期内，公司直销客户主要包括医院、月子中心、产后恢复中心、母婴中心等非医疗专业机构，公司子公司欧宝祥通过直销模式向客户提供注塑加工业务。公司亦通过线上销售渠道向个人客户销售家用系列、相关耗材及配件等，线上销售收入占比较低。

报告期内，公司直销收入按医疗、非医疗客户分类构成情况如下：

单位：万元

分类	2021年		2020年度		2019年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
医疗客户	843.30	14.81%	1,434.65	18.49%	725.97	10.57%
非医疗客户	4,850.37	85.19%	6,323.43	81.65%	6,143.34	89.43%
合计	5,693.67	100.00%	7,758.08	100.00%	6,869.31	100.00%

公司直销客户中主要为非医疗客户，非医疗客户收入占直销收入的比例分别为 89.43%、81.65%和 **85.19%**，非医疗客户主要包括月子中心、产后恢复中心、母婴

中心等非医疗专业机构，其更加注重服务质量和响应的及时性，在直销模式下公司能够与客户直接交流，及时了解客户诉求，便于建立长期合作关系，树立良好品牌形象。

公司经过多年的市场开发，形成了一支具备较强的销售和服务能力的营销团队，同时公司通过举办培训班、营销人员上门拜访等形式，深入了解客户需求，提升直销客户的使用体验和品牌忠诚度，建立了稳定的合作关系。

同行业公司中，普门科技、伟思医疗及翔宇医疗主营业务收入来源集中在医疗市场领域，根据行业惯例，医疗市场采用的销售模式以经销为主，因此经销收入占比较高，公司积极拓展非医疗市场，在行业中已形成较好的口碑，与同行业公司相比，非医疗客户收入占比较高，因此公司总体直销收入比例高于同行业水平，具有商业合理性。

（二）请分析直销客户中新老客户的构成，说明是否存在报告期内两次以上购买设备的直销客户，如有，请进一步说明商业理由合理性。

报告期内，公司直销客户中新老客户收入占比情况如下：

单位：万元

分类	2021年度		2020年度		2019年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
老客户	2,560.45	44.97%	4,112.48	53.01%	2,300.33	33.49%
新客户	3,133.21	55.03%	3,645.60	46.99%	4,568.98	66.51%
合计	5,693.67	100.00%	7,758.08	100.00%	6,869.31	100.00%

2019年，新客户带来的收入是公司直销收入的主要来源，占直销收入的比例分别为66.51%，主要系公司依托盆底及产后康复设备在原有医疗机构市场的口碑和品牌效应，市场开拓方向不断向月子中心、产后恢复中心及母婴中心等非医疗专业机构延展，同时，公司通过举办培训班、展会和售后服务等方式加大产品的宣传、展示和推广力度，新客户带来的收入占比较大。

报告期内，存在两次以上购买设备的直销客户的情况，主要系（1）客户为扩大门店规模或增加门店数量，会再次向公司采购设备；（2）公司不断改进产品外观设计、优化产品功能，产品不断推陈出新，客户会购买新设备以满足下游市场多元化需求，具有商业合理性。

二、中介机构核查程序及核查结论

（一）核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人管理层，了解发行人的销售模式及采用相关销售模式的原因；
- 2、查阅发行人同行业可比公司招股说明书及定期报告等资料，与同行业可比公司进行销售模式比较分析；
- 3、查阅了发行人与直销客户签署的销售合同，了解协议中关于交付、收款等安排的条款；对照企业会计准则的相关规定，分析发行人收入确认时点及依据的合理性；
- 4、获取发行人营业收入明细表，了解发行人报告期直销客户和直销收入的情况；
- 5、对发行人营业收入执行分析性复核程序，分析其变动趋势及原因；
- 6、检查营业收入明细表、销售合同或订单、出库单、验收单、发票、银行回单等资料，以验证销售的真实性和完整性；
- 7、对报告期各期末收入进行截止性测试，核查收入是否存在跨期现象；
- 8、对主要直销客户执行实地走访、视频访谈、函证及抽凭等程序，2019年及2020年，主要选取报告期内收入大于10万元直销客户、随机选取部分收入小于10万元的直销客户执行实地走访、视频访谈和函证程序。2021年因受新冠肺炎疫情影响，申报会计师主要选取了收入大于10万元新增直销客户或随机选取部分收入小于10万元的新增直销客户执行视频访谈，对收入大于5万直销客户执行函证程序，亦通过抽凭的方式，通过检查销售合同、销售订单、出库单、发货单、验收单、发票及银行回单等，主要对收入大于5万的个人直销客户进行核查。

报告期内，通过实地走访、视频、函证、抽凭检查等方式核查直销客户收入的具体情况如下：

单位：万元

核查方式	2021年度	2020年度	2019年度
函证/实地走访/视频访谈	3,500.15	4,357.20	3,160.86
抽凭检查等其他核查方式	725.12	1,112.00	1,030.51

合计核查收入	4,225.27	5,469.20	4,191.37
合计核查家数	242	270	244
主营-直销收入	5,693.67	7,758.08	6,869.31
核查比例	74.21%	70.50%	61.02%

报告期各期，通过实地走访、电话访谈、函证及抽凭等方式合计核查的直销客户收入金额分别为 4,191.37 万元、5,469.20 万元和 5,693.67 万元，占当期直销收入的比例为 61.02%、70.50%和 74.21%。

9、查阅报告期内及期后发行人银行流水，核查直销客户收款及期后回款情况，以验证销售金额的准确性和销售的真实性。

10、获取发行人报告期末在职员工名单和报告期内离职员工名单进行对比分析，获取发行人股东、董监高出具的调查表和员工出具的承诺函，访谈发行人销售负责人和主要直销客户，核查发行人客户是否曾为发行人员工、是否同发行人及其关联方存在购销关系以外的特殊关系。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：公司直销收入真实，公司通过直销模式开展业务具有商业合理性。

问题 7、根据申请文件，发行人结合当年区域市场规模预测、客户全年采购任务、对发行人的利润贡献度以及历年的合作情况，在协议中与部分客户约定奖励条款，客户完成年度目标任务或采购设备累计达到一定数量，奖励设备或耗材。奖励给客户的设备或耗材在客户下一年度采购或下一笔订单采购时即可兑现抵扣。根据回复，报告期内，公司各期计提的销售返利占主营业务收入的比例分别为 0.24%、1.34%、0.58%和 0.06%。请发行人说明：（1）对于对客户奖励设备的主要合同条款及会计处理方式；（2）销售返利计提比例自 2019 年开始逐年大幅下降的合理商业理由。请保荐人及申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）对于对客户奖励设备的主要合同条款及会计处理方式

1、关于对客户奖励设备的主要合同条款

发行人结合当年区域市场规模预测、客户全年采购任务、对发行人的利润贡献度以及历年的合作情况，在销售协议中与部分客户约定奖励条款。

（1）医疗机构市场客户

发行人针对医疗机构市场部分客户设置奖励条款，该客户完成年度目标任务，奖励部分设备，典型条款内容如下：（下述条款中，“甲方”指公司；“乙方”指客户）

“乙方当年 100%以上完成所有约定任务，奖励*台生物刺激反馈仪，并且甲方承诺下一年度继续与乙方合作，但具体任务另行商定；若在协议有效期内，乙方连续三个月或累计 4 个月未完成任务或单个季度完成任务低于*%，甲方有权对乙方市场进行调整（产品/领域/区域），如有恶意窜货甲方有权扣除乙方保证金。”

（2）非医疗机构市场客户

发行人针对非医疗机构市场部分客户设置奖励条款，该客户销售设备累计达到一定数量，奖励部分设备，典型条款内容如下：

“同型号设备进货满*台赠送同型号设备*台，年度进货同型号设备达*台以上（含），每*台再额外赠送*台”。

2、销售返利的会计处理方式

报告期内，公司根据销售返利政策计提销售返利，冲减当期销售收入，会计分录为：借：主营业务收入，贷：合同负债/递延收益；客户实际兑现返利，确认销售收入时，借：合同负债/递延收益，贷：主营业务收入。公司返利的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）销售返利计提比例自2019年开始逐年大幅下降的合理商业理由

2018年、2019年、2020年计2021年1-6月，公司根据市场竞争情况制定返利政策，公司各期计提的销售返利占公司主营业务收入的比例分别为0.24%、1.34%、0.58%和0.06%，占比较小。公司2019年开始对非医疗客户采取“采购设备累计达到一定数量，奖励设备或耗材”的奖励政策，2019年非医疗市场爆发，故2019年计提返利占比较高，2020年之后，非医疗市场受新冠肺炎疫情影响较大，民众减少了频次，非医疗客户采购计划与往年相比增加了不确定性，部分客户未能满足销售协议中设置的奖励条款，因此销售返利计提比例有所下降。

二、中介机构核查程序及核查结论

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈公司管理层，了解公司返利政策的相关情况及其商业合理性；
- 2、与公司主要客户进行访谈了解返利政策的相关情况，对奖励设备情况进行函证确认；
- 3、查阅与客户签订的合同或协议，了解返利相关条款，复核返利的计算过程，核查返利实际兑现金额与可使用返利金额是否逻辑相符；
- 4、对照《企业会计准则》中关于返利的相关规定，核查返利的会计处理是否正确，是否计入正确会计期间。

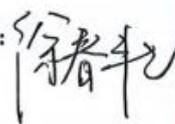
（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：公司返利政策具有商业合理性，公司返利的会计处理合理、适当，符合《企业会计准则》相关规定。

(此页无正文，为天衡会计师事务所（特殊普通合伙）《关于南京麦澜德医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的上市委问询问题回复》之签章页)



中国注册会计师：
中国注册会计师张军 320006100051

中国注册会计师：
中国注册会计师徐春艳 320000104761

2022年3月30日