

江苏鹿得医疗电子股份有限公司

证券简称：鹿得医疗 证券代码：832278



关于江苏鹿得医疗电子股份有限公司  
精选层挂牌申请文件的审查问询函的回复

保荐机构（主承销商）



北京市朝阳区北四环中路 27 号院 5 号楼

二〇二〇年六月

## 全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2020 年 5 月 22 日出具的《关于江苏鹿得医疗电子股份有限公司精选层挂牌申请文件的审查问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，方正证券承销保荐有限责任公司（以下简称“保荐机构”或“方正承销保荐”）、江苏鹿得医疗电子股份有限公司（以下简称“发行人”、“鹿得医疗”、“公司”、“本公司”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复所用简称或名词的释义与《江苏鹿得医疗电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行说明书》中的简称具有相同含义。

本回复报告的字体：

|                     |         |
|---------------------|---------|
| 问询函所列问题             | 黑体（不加粗） |
| 对问询函所列问题的回复         | 宋体（不加粗） |
| 对公开发行说明书的引用         | 宋体（不加粗） |
| 涉及修改公开发行说明书等申请文件的内容 | 楷体（加粗）  |

## 目录

|                               |            |
|-------------------------------|------------|
| 目录.....                       | 2          |
| <b>一、规范性问题 .....</b>          | <b>4</b>   |
| 问题 1.关于实际控制人.....             | 4          |
| 问题 2.关于产品质量.....              | 18         |
| <b>二、信息披露问题 .....</b>         | <b>29</b>  |
| 问题 3.关于子公司.....               | 29         |
| 问题 4.关于浙江鹿得.....              | 32         |
| 问题 5.关于小医生.....               | 44         |
| 问题 6.关于阅丰电子.....              | 74         |
| 问题 7.关于关联方项丽丽及温州耐斯.....       | 80         |
| 问题 8.关于业务资质.....              | 87         |
| 问题 9.关于外协加工.....              | 97         |
| 问题 10.关于合作研发.....             | 99         |
| 问题 11.关于采购及主要供应商.....         | 109        |
| 问题 12.关于关联方认定及供应商选择.....      | 135        |
| 问题 13.关于生产模式.....             | 144        |
| 问题 14.关于境外销售.....             | 157        |
| 问题 15.关于 ODM 模式 .....         | 185        |
| 问题 16.关于自有品牌销售模式.....         | 210        |
| 问题 17.关于贸易经营销售模式.....         | 228        |
| 问题 18.关于募投项目.....             | 237        |
| 问题 19.关于数据的准确性.....           | 261        |
| 问题 20.关于火灾事故.....             | 263        |
| 问题 21.关于疫情影响.....             | 267        |
| 问题 22.关于风险揭示及信息披露准确性、完整性..... | 272        |
| <b>三、与财务会计资料相关的问题 .....</b>   | <b>279</b> |
| 问题 23.关于营业收入.....             | 279        |
| 问题 24.关于毛利率.....              | 295        |

|                          |            |
|--------------------------|------------|
| 问题 25.关于应收账款及应收票据.....   | 321        |
| 问题 26.关于应付账款及预付款项.....   | 331        |
| 问题 27.关于存货.....          | 355        |
| 问题 28.关于银行理财及衍生金融资产..... | 385        |
| 问题 29.关于固定资产及在建工程.....   | 395        |
| 问题 30.关于应付职工薪酬.....      | 411        |
| 问题 31.关于销售费用及管理费用.....   | 430        |
| 问题 32.关于研发费用.....        | 450        |
| 问题 33.关于税费.....          | 453        |
| 问题 34.关于政府补助.....        | 459        |
| 问题 35.关于经营活动现金流量.....    | 470        |
| 问题 36.关于会计差错更正.....      | 482        |
| 问题 37.关于其他财务问题.....      | 488        |
| <b>四、其他问题 .....</b>      | <b>499</b> |
| 问题 38.关于更换中介机构.....      | 499        |
| 问题 39.关于发行保荐书.....       | 502        |

## 一、规范性问题

### 问题 1.关于实际控制人

根据公开发行说明书,项友亮、黄捷静、项国强三人是公司共同实际控制人,三人具有亲属关系并签订了一致行动协议。公司持股 5%以上的自然人股东祝增凯、公司董事祝忠林等与上述三人具有亲属关系,但未被认定为实际控制人或实际控制人的一致行动人。目前公司无控股股东。

请发行人说明:(1)项友亮、黄捷静、项国强之间一致行动协议的签署时间和主要内容,三方意见出现分歧时的解决机制,上述一致行动关系在最近 2 年内以及在未来可预期期限内是否稳定、有效。(2)发行人全部股东(含间接股东)之间是否存在未披露的亲属关系或一致行动等关联关系,是否存在委托持股、信托持股等利益安排。(3)结合祝忠林、祝增凯、黄建宇与发行人实际控制人的关系、在发行人及子公司的任职情况、参与发行人经营管理的实际情况、持股比例等情况,说明未将上述人员认定为共同实际控制人的原因及合理性。(4)发行人第一大股东鹿得实业报告期发生多次减资的原因及合理性,减资程序是否合法合规,是否存在相关争议或纠纷,是否影响发行人控制权稳定。(5)架设鹿兴合伙、鹿晶投资两层员工持股平台的原因及合理性;鹿晶投资合伙人中,非发行人员工徐炳光、李园的背景情况,参与发行人员工持股平台的背景原因,是否存在股份代持情形。(6)发行人的股权结构是否影响公司治理、规范运作等方面的有效性。(7)补充披露未将祝忠林、祝增凯认定为实际控制人的一致行动人的原因,祝忠林、祝增凯及其近亲属对外投资或担任董事、高级管理人员、法定代表人的企业是否与发行人及其客户、供应商之间存在关联关系、业务或资金往来,是否与发行人从事相同或类似业务,是否对发行人构成竞争关系,是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争监管要求的情形。(8)补充披露发行人关于“无控股股东”的认定依据。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、项友亮、黄捷静、项国强之间一致行动协议的签署时间和主要内容，三方意见出现分歧时的解决机制，上述一致行动关系在最近 2 年内以及在未来可预期期限内是否稳定、有效

2014 年 8 月 6 日，项友亮、黄捷静、项国强签署关于鹿得实业的《一致行动人协议》，就鹿得实业公司治理层面的一致行动事项、股权转让、质押及其他处置、鹿得实业股东会的召集权、提案权、投票权的行使、董事监事的选任以及退出及加入机制作出了明确约定，从而在鹿得实业重要人事任命、经营事项决策、股权处置等方面行动保持一致。2014 年 8 月 6 日至 2018 年 12 月 21 日期间，鹿得实业为鹿得医疗控股股东，三人能够通过鹿得实业对鹿得医疗实施有效控制。

2018 年 12 月 21 日，鹿得实业通过盘后协议转让，将其持有的鹿得医疗股份对外进行了转让，使得鹿得医疗控股股东发生变更，变更为无控股股东。本次协议转让完成后，项友亮、项国强、黄捷静合计直接持有鹿得医疗 35.40% 的股份。同时，三人通过持有鹿得实业的股权以及持有鹿晶投资的财产份额，间接控制鹿得医疗 32.26% 的股份表决权。据此，上述三人合计拥有鹿得医疗 67.66% 的股份表决权。2018 年 12 月 21 日，项友亮、黄捷静、项国强签署关于鹿得医疗的《一致行动人协议》，就鹿得医疗公司治理层面的一致行动事项、股份转让、质押及其他处置事项、鹿得医疗股东大会的召集权、提案权、投票权的行使、董事监事的选任以及退出及加入机制作出了明确约定，从而在鹿得医疗重要人事任命、经营事项决策、股份处置等方面行动保持一致。自 2018 年 12 月 21 日至今，项友亮、黄捷静、项国强三人一致行动关系稳定、有效，能够对鹿得医疗实施有效控制。

综上所述，自 2014 年 8 月 6 日至今，鹿得医疗的实际控制人均为项友亮、黄捷静、项国强三人，未发生变更。

项友亮、黄捷静、项国强三人在鹿得实业和鹿得医疗层面签署的《一致行动人协议》中关于三方意见出现分歧时的解决机制为：“当协商无法达成一致时，则根据协议各方所持表决权总数的过半数多数意见执行；当协议各方无法形成过半数多数意见时（如各方分别发表同意、反对、弃权意见），按照当时直接或间接持有公司股份最多的协议方的意见执行，即若当时直接或间接持有公司股份最

多的协议方发表同意、反对或弃权意见，协议其他方均视同发表了相同意见。”

最近两年，公司共同实际控制人项友亮、黄捷静、项国强充分、有效行使股东/董事权利，参与表决的公司股东大会会议和/或董事会会议，均形成一致表决意见，项友亮、黄捷静、项国强之间的一致行动关系在最近两年内以及在未来可预期期限内稳定、有效。

## 二、发行人全部股东（含间接股东）之间是否存在未披露的亲属关系或一致行动等关联关系，是否存在委托持股、信托持股等利益安排

公司截至 2020 年 5 月 20 日的股东中，项友亮持有鹿得实业 38.68%的股权，并担任鹿得实业的法定代表人。此外，项友亮为鹿晶投资的执行事务合伙人。项国强系项友亮的哥哥。项国强持有鹿得实业 14.53%的股权，并担任鹿得实业的董事。项友亮、项国强以及项友亮的配偶黄捷静签有《一致行动人协议》，共同为公司的实际控制人。祝增凯系项友亮姐姐项丽珠的儿子。祝增凯的父亲祝忠林持有鹿得实业 14.53%的股权，并担任鹿得实业的董事。谭薇颖与鹿得实业股东、鹿得医疗董事潘新华系夫妻关系。黄建宇与黄捷静系兄妹关系。

公司其他股东中，上海国弘医疗健康投资中心（有限合伙）（以下简称“国弘医疗”）与上海国弘华钜创业投资中心（有限合伙）（以下简称“国弘华钜”）的基金管理人同为上海长江国弘投资管理有限公司（以下简称“长江国弘”），系同一基金管理人管理的私募股权基金，但因两家企业投资人（有限合伙人）构成不同，企业之间独立运作、独立决策；此外，张正宇和陈莉莉系夫妻关系；姜广策持有法人股东西藏德传投资管理有限公司 51%的股权，并担任执行董事。

公司已在公开发行说明书“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（二）持股 5%以上的其他股东”中，就国弘医疗与国弘华钜相关情况补充披露如下：

截至本发行说明书签署之日，除实际控制人项友亮、项国强外，持有公司 5%以上股份的其他股东还包括鹿得实业、祝增凯、鹿晶投资。此外，上海国弘医疗健康投资中心（有限合伙）（以下简称“国弘医疗”）与上海国弘华钜创业投资中心（有限合伙）（以下简称“国弘华钜”）的基金管理人同为上海长江国弘投资管理有限公司（以下简称“长江国弘”），系同一基金管理人管理的私

募股权基金，截至本发行说明书签署之日，国弘医疗直接持有公司 3,629,412 股股份，持股比例为 3.92%，国弘华钜直接持有 1,470,588 股股份，持股比例为 1.59%，据此，国弘医疗和国弘华钜合计持有公司 5.51% 的股份。各股东具体情况如下：

#### 4、国弘医疗及国弘华钜相关情况

##### (1) 国弘医疗

国弘医疗系一支私募股权投资基金，成立于 2015 年 6 月 30 日，统一社会信用代码为 913101063421415167。根据国弘医疗持有的《私募基金备案证明》，国弘医疗的备案日期为 2016 年 1 月 22 日，管理人为长江国弘，私募基金备案编码为 S66860。

根据国弘医疗的工商登记材料，截至本发行说明书签署之日，国弘医疗的基本情况如下：

|          |   |
|----------|---|
| 名称       | 上海国弘医疗健康投资中心（有限合伙）                          |
| 统一社会信用代码 | 913101063421415167                          |
| 主要经营场所   | 上海市静安区中兴路 387 号 2 幢 105 室                   |
| 执行事务合伙人  | 上海长江国弘投资管理有限公司                              |
| 类型       | 有限合伙企业                                      |
| 经营范围     | 实业投资、投资管理、投资咨询。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】 |
| 合伙期限     | 2015 年 6 月 30 日至 2022 年 6 月 29 日            |

国弘医疗的合伙人出资情况如下：

| 序号 | 合伙人姓名/名称           | 合伙人类别 | 出资额（万元）  | 出资比例（%） |
|----|--------------------|-------|----------|---------|
| 1  | 长江国弘               | 普通合伙人 | 220.00   | 1.06    |
| 2  | 宁波伟植股权投资合伙企业（有限合伙） | 有限合伙人 | 3,500.00 | 16.83   |
| 3  | 上海李嘉投资管理有限公司       | 有限合伙人 | 3,200.00 | 15.38   |
| 4  | 黄杏芳                | 有限合伙人 | 2,080.00 | 10.00   |
| 5  | 刘维林                | 有限合伙人 | 2,000.00 | 9.62    |
| 6  | 武忠兴                | 有限合伙人 | 2,000.00 | 9.62    |

|    |               |       |           |        |
|----|---------------|-------|-----------|--------|
| 7  | 深圳如日升股权投资有限公司 | 有限合伙人 | 2,000.00  | 9.62   |
| 8  | 吴卫明           | 有限合伙人 | 1,000.00  | 4.81   |
| 9  | 万林富盛实业有限公司    | 有限合伙人 | 1,000.00  | 4.81   |
| 10 | 陈荣生           | 有限合伙人 | 800.00    | 3.85   |
| 11 | 王辉            | 有限合伙人 | 500.00    | 2.40   |
| 12 | 陈馨            | 有限合伙人 | 500.00    | 2.40   |
| 13 | 李春义           | 有限合伙人 | 500.00    | 2.40   |
| 14 | 邹安琳           | 有限合伙人 | 500.00    | 2.40   |
| 15 | 刘力匀           | 有限合伙人 | 500.00    | 2.40   |
| 16 | 尉淑贤           | 有限合伙人 | 500.00    | 2.40   |
| 总计 |               |       | 20,800.00 | 100.00 |

## (2) 国弘华钜

国弘华钜系一支私募股权投资基金，成立于2014年6月26日，统一社会信用代码为913101203987226863。根据国弘华钜持有的《私募基金备案证明》，国弘华钜的备案日期为2017年1月19日，管理人为长江国弘，私募基金备案编码为SR3905。

根据国弘华钜的工商登记材料，截至本发行说明书签署之日，国弘华钜的基本情况如下：

|          |  |
|----------|--|
| 名称       | 上海国弘华钜创业投资中心（有限合伙）                                 |
| 统一社会信用代码 | 913101203987226863                                 |
| 主要经营场所   | 上海市金山区朱泾镇临仓街600、612号15幢三楼3236室                     |
| 执行事务合伙人  | 上海长江国弘投资管理有限公司                                     |
| 类型       | 有限合伙企业   |
| 经营范围     | 投资管理，投资信息咨询（除经纪），实业投资。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】 |
| 合伙期限     | 2014年6月26日至2024年5月27日                              |

国弘华钜的合伙人出资情况如下：

| 序号 | 合伙人姓名/名称       | 合伙人类别 | 出资额（万元） | 出资比例（%） |
|----|----------------|-------|---------|---------|
| 1  | 上海长江国弘投资管理有限公司 | 普通合伙人 | 316.00  | 2.63    |

|    |                  |       |           |        |
|----|------------------|-------|-----------|--------|
| 2  | 上海李嘉投资管理有限公司     | 有限合伙人 | 2,100.00  | 17.50  |
| 3  | 上海天使引导创业投资有限公司   | 有限合伙人 | 2,000.00  | 16.67  |
| 4  | 苏州大得宏强投资中心(有限合伙) | 有限合伙人 | 1,000.00  | 8.33   |
| 5  | 刘力匀              | 有限合伙人 | 750.00    | 6.25   |
| 6  | 万林富盛实业有限公司       | 有限合伙人 | 640.00    | 5.33   |
| 7  | 武忠兴              | 有限合伙人 | 640.00    | 5.33   |
| 8  | 李春义              | 有限合伙人 | 640.00    | 5.33   |
| 9  | 吴卫明              | 有限合伙人 | 640.00    | 5.33   |
| 10 | 金宏               | 有限合伙人 | 500.00    | 4.17   |
| 11 | 刘军               | 有限合伙人 | 384.00    | 3.20   |
| 12 | 钱玉兰              | 有限合伙人 | 320.00    | 2.67   |
| 13 | 深圳如日升股权投资有限公司    | 有限合伙人 | 320.00    | 2.67   |
| 14 | 刘维林              | 有限合伙人 | 250.00    | 2.08   |
| 15 | 上海博福投资合伙企业(有限合伙) | 有限合伙人 | 250.00    | 2.08   |
| 16 | 贾欣               | 有限合伙人 | 250.00    | 2.08   |
| 17 | 汤士萍              | 有限合伙人 | 250.00    | 2.08   |
| 18 | 上海华钜投资集团有限公司     | 有限合伙人 | 250.00    | 2.08   |
| 19 | 洪丹毅              | 有限合伙人 | 250.00    | 2.08   |
| 20 | 王惠敏              | 有限合伙人 | 150.00    | 1.25   |
| 21 | 徐美凤              | 有限合伙人 | 100.00    | 0.83   |
| 总计 |                  |       | 12,000.00 | 100.00 |

### (3) 关联关系分析

关于国弘医疗和国弘华钜对公司的行使股东权利的事项，国弘医疗和国弘华钜的《合伙协议》中均约定：如合伙企业改变投资原则和投资范围时，需全体合伙人一致同意；如合伙企业处理利益冲突时，需三分之二以上合伙人通过方可生效。此外，国弘医疗和国弘华钜有限合伙人的构成存在差异，部分重叠的有限合伙人人数的并未超过三分之二，两家基金的合伙人大会对上述事项的审议可能出现不同的表决结果，从而影响两家基金在鹿得医疗股东大会的决策及关于增减持鹿得医疗股票方面的决定。

此外，经国弘医疗和国弘华钜书面确认，国弘医疗和国弘华钜系属同一基金管理人管理的私募股权投资基金，但因两家基金的投资人（有限合伙人）构成不同，彼此之间独立运作、独立决策。

除上述已经说明的情形外，公司全部股东（含间接股东）之间不存在未披露的亲属关系或一致行动等关联关系，不存在委托持股、信托持股等利益安排。

三、结合祝忠林、祝增凯、黄建宇与发行人实际控制人的关系、在发行人及子公司的任职情况、参与发行人经营管理的实际情况、持股比例等情况，说明未将上述人员认定为共同实际控制人的原因及合理性

祝忠林、祝增凯、黄建宇的基本情况如下表所示：

| 姓名  | 与实际控制人关系               | 持股比例（%）                     | 任职情况                                  |
|-----|------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|
| 祝忠林 | 祝忠林系项友亮、项国强的姐妹项丽珠的配偶   | 通过持有鹿得实业14.53%的股权间接持有鹿得医疗股份 | 祝忠林任鹿得医疗董事、浙江鹿得执行董事、总经理；负责浙江鹿得的日常经营管理 |
| 祝增凯 | 祝增凯系祝忠林的儿子，系项友亮，项国强的外甥 | 6.92                        | 祝增凯任鹿得医疗线上运营部经理；负责鹿得医疗境内线上销售业务        |
| 黄建宇 | 黄建宇系黄捷静的哥哥             | 1.52                        | 黄建宇任鹿得医疗采购总监；负责鹿得医疗采购业务               |

公司未将祝忠林、祝增凯、黄建宇列为共同实际控制人的原因如下：

1、上述三人与公司持股比例（含直接持股和间接持股）最大的股东项友亮非近亲属（指：夫妻、父母、子女、同胞兄弟姐妹）关系。

2、三人持股比例均较低，且除祝忠林外，其余两人均未担任公司董事或高管，对公司经营决策不构成重大影响；祝忠林任公司董事，但不参与除浙江鹿得外的日常经营管理。

3、公司实际控制人之间在鹿得实业及鹿得医疗层面均签署了一致行动协议，而祝忠林、祝增凯及黄建宇并未签署一致行动协议，也不存在非书面的一致行动协议或者安排。

据此，公司未将祝忠林、祝增凯、黄建宇列为实际控制人具有合理性。

四、发行人第一大股东鹿得实业报告期发生多次减资的原因及合理性，减资程序是否合法合规，是否存在相关争议或纠纷，是否影响发行人控制权稳定

（一）2018年1月，鹿得实业注册资本减至4,583.4万元

2017年9月29日，鹿得实业召开董事会，经与会董事审议和表决，决议同意将鹿得实业注册资本由6,914.90万元减少至4,583.40万元，减少的2,331.50万元注册资本中：项友亮减少1,143.15万元，祝忠林减少308.55万元，项国强减少308.55万元，朱文军减少193.85万元，黄捷静减少190.25万元，徐彦峰减少48.05万元，潘新华减少99.60万元，黄建宇减少39.50万元，小医生减少0万元，鹿得实业投资总额由6,914.90万元减至4,583.40万元。

根据2017年9月29日鹿得实业关于减资的董事会决议，鹿得实业编制了资产负债表及财产清单，在该决议作出之日起10日内通知了债权人，并于2017年10月31日在《文汇报》上刊登了减资公告。

2017年12月21日，鹿得实业取得了上海市浦东新区商务委员会核发的《外商投资企业变更备案回执》（编号：沪浦外资备201701865）。

2018年1月3日，上海市浦东新区市场监督管理局向鹿得实业核发了变更后的《营业执照》。

（二）2019年6月，注册资本减至2,249.20万元

2019年1月31日，鹿得实业召开董事会，经与会董事审议和表决，决议同意将鹿得实业注册资本由4,583.40万元减少至2,249.20万元，减少的2,334.20万元注册资本中，由项友亮减少1,108.90万元，祝忠林减少284.50万元，项国强减少284.50万元，朱文军减少178.70万元，徐彦峰减少427.40万元，潘新华减少0万元，黄建宇减少50.20万元，小医生减少0万元，鹿得实业投资总额由4,583.40万元减至2,249.20万元。

根据2019年1月31日鹿得实业关于减资的董事会决议，鹿得实业编制了资产负债表及财产清单，在该决议作出之日起10日内通知了债权人，并于2019年2月2日在《文汇报》上刊登了减资公告。

2019年3月27日，鹿得实业取得了上海市浦东新区商务委员会核发的《外

商投资企业变更备案回执》（编号：沪浦外资备 201900395）。

2019 年 6 月 4 日，上海市浦东新区市场监督管理局向鹿得实业核发了变更后的《营业执照》。

根据上海市浦东新区市场监督管理局于 2020 年 4 月 3 日核发的《合规证明》（编号：15000020204000005），自 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日，没有发现鹿得实业有违反市场监督管理局辖区范围内的相关法律法规的行政处罚记录。

根据鹿得实业的说明，鹿得实业减资原因系鹿得实业结合未来发展战略及后续资本运作计划，通过减少注册资本对自身股本规模进行调整，以促进鹿得实业未来的战略发展。且根据全国中小企业股份转让系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策，个人持有挂牌公司的股票，持股期限超过 1 年的，对股息红利所得暂免征收个人所得税。部分股东通过鹿得实业定向减资从而实现直接持有鹿得医疗股份之目的，能充分享受相应的税收优惠政策，符合相关股东利益，具有合理性。

综上所述，鹿得实业 2018 年和 2019 年减资事项已经履行了必要的审批决策程序，减资程序及债务处理合法合规，不存在纠纷或潜在纠纷。鹿得实业减资事项未对鹿得医疗控制权的稳定性、生产经营或本次公开发行股票并在精选层挂牌产生不利影响。

**五、架设鹿兴合伙、鹿晶投资两层员工持股平台的原因及合理性；鹿晶投资合伙人中，非发行人员工徐炳光、李园的背景情况，参与发行人员工持股平台的背景原因，是否存在股份代持情形**

**1、架设鹿兴合伙、鹿晶投资两层员工持股平台的原因及合理性**

公司为了留住核心员工，减少企业人才流失，通过搭建持股平台来绑定被激励对象与发行人的长期共同利益。此外，被激励对象通过持股平台持有公司股份，不仅能享有公司分红等权益，亦能利用持股平台充分建言献策，促进公司规范治理。同时，相较于员工直接持股，持股平台有着更为明显的执行效率优势，因此，公司架设了鹿晶投资及鹿兴合伙员工持股平台。

鹿晶投资成立于 2014 年 6 月 19 日，系为激励鹿得医疗经营团队和核心人员而设立的持股平台。根据《合伙企业法》第六十一条的规定“有限合伙企业由二个以上五十个以下合伙人设立”，公司被激励员工人数超过 50 人，基于单个有限合伙企业的人数上限限制，公司于 2019 年 1 月 2 日又设立了鹿兴合伙，鹿兴合伙以有限合伙人的身份加入鹿晶投资，认缴金额为 10 万元。公司实际控制人之一项友亮为鹿晶投资以及鹿兴合伙的普通合伙人，代表鹿晶投资、鹿兴合伙执行合伙企业事务，公司员工通过在有限合伙企业内认缴有限合伙人出资份额来间接持有鹿得医疗股份。

综上，公司架设鹿兴合伙、鹿晶投资两层员工持股平台具备合理性。

2、鹿晶投资合伙人中，非发行人员工徐炳光、李园的背景情况，参与发行人员工持股平台的背景原因，是否存在股份代持情形

徐炳光目前为浙江鸿顺医疗科技有限公司（以下简称“浙江鸿顺”）的副总经理，与公司实际控制人项友亮系朋友关系。浙江鸿顺系公司的供应商，其实际控制人张正宇系公司股东，持有公司 0.41%的股份。徐炳光持有的鹿晶投资 45.50 万元的合伙财产份额于 2016 年 3 月自鹿晶投资有限合伙人朱文军处受让，双方签署了相应的出资转让协议，并就份额转让事项完成了相应的工商登记变更。

李园目前为上海安隽医疗器械有限公司（以下简称“安隽医疗”）执行董事，与公司实际控制人项友亮系同学关系。安隽医疗与公司不存在业务往来。李园持有的鹿晶投资的合伙份额 12.70 万元的合伙财产份额于 2016 年 3 月自鹿晶投资有限合伙人朱文军处受让，双方签署了相应的出资转让协议，并就份额转让事项完成了相应的工商登记变更。

二人均系基于看好公司的发展前景，通过受让鹿晶投资的合伙财产份额方式间接持有公司股份。经徐炳光、李园确认，二人不存在股份代持的情形，其在鹿晶投资的出资额不存在权属纠纷或潜在纠纷，与发行人实际控制人、董监高不存在亲属关系或其他关联关系，包括但不限于：委托持股、业务交易、任职、资金往来或代垫费用、代为承担成本或转移定价进行利益输送等情形。

## 六、发行人的股权结构是否影响公司治理、规范运作等方面的有效性

报告期初至本回复出具之日，公司董事会会议、股东大会会议均有序进行，未出现表决僵局等异常情形；公司当前股权结构未影响公司治理、规范运作等方面的有效性。

七、补充披露未将祝忠林、祝增凯认定为实际控制人的一致行动人的原因，祝忠林、祝增凯及其近亲属对外投资或担任董事、高级管理人员、法定代表人的企业是否与发行人及其客户、供应商之间存在关联关系、业务或资金往来，是否与发行人从事相同或类似业务，是否对发行人构成竞争关系，是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争监管要求的情形

公司已在公开发行说明书“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（一）控股股东、实际控制人”之“2、实际控制人”中补充披露如下：

截至本发行说明书签署之日，公司董事祝忠林通过持有鹿得实业14.53%的股权间接持有公司股份；祝忠林之子祝增凯直接持有公司6.92%的股份。公司未将该二人认定为公司共同实际控制人的一致行动人，原因如下：

公司的实际控制人中，项友亮、项国强、黄捷静合计直接持有鹿得医疗35.40%的股份。同时，三人通过持有鹿得实业的股权以及持有鹿晶投资的财产份额，间接控制鹿得医疗32.26%的股份表决权。据此，上述三人合计控制鹿得医疗67.66%的股份表决权，达到对鹿得医疗的绝对控股地位，不需要利用与他人的一致行动关系就可以实现对公司的控制或巩固控制地位。

祝忠林、祝增凯已向公司出具《不构成一致行动人的声明》，表明各自独立行使表决权，不存在与公司实际控制人之间就公司的经营决策、人事安排、投票权行使等方面采取一致意思表示的任何协议、合作或安排，并承诺就持有的鹿得医疗股份不会征求公司实际控制人项友亮、项国强和黄捷静的意见，不会与项友亮、项国强和黄捷静达成一致行动关系。

项友亮、项国强和黄捷静已向公司出具《不构成一致行动人的声明》，表明虽与祝忠林、祝增凯存在亲属关系，但与祝忠林、祝增凯之间均不存在通过

任何协议、任何其他安排，共同扩大所能够支配的鹿得医疗表决权数量的行为或者事实。

报告期内，祝忠林作为公司董事，在公司董事会议案表决时均不存在共同提案或委托投票的情形。祝增凯作为公司股东，召开历次股东大会时均不存在共同提案、共同推荐董事、委托行使未注明投票意向的表决权等共同意思表示的情形，不存在一致行动的事实。

此外，为了更好的规范本次公开发行并在精选层挂牌后的股份转让行为，充分保护投资者利益，祝忠林和祝增凯分别作出如下承诺：“自公司股票于全国中小企业股份转让系统精选层挂牌之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不由公司回购该部分股份”。

因此，从动机、行为和实际情况等方面分析，未将祝增凯、祝忠林认定为项友亮、项国强和黄捷静的一致行动人具有合理性，该等认定符合《公司法》《非上市公众公司收购管理办法》等相关规定。

除已经披露的情形外，祝忠林、祝增凯及其近亲属对外投资或担任董事、高级管理人员、法定代表人的企业与公司及其客户、供应商之间不存在关联关系、业务或资金往来；未与公司从事相同或类似业务，未对公司构成竞争关系，不存在通过实际控制人认定规避同业竞争监管要求的情形。

#### 八、补充披露发行人关于“无控股股东”的认定依据

公司已在公开发行说明书“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（一）控股股东、实际控制人”之“1、控股股东”中补充披露如下：

根据《公司法》第二百一十六条的规定，控股股东是指其出资额占有限责任公司资本总额百分之五十以上或者其持有的股份占股份有限公司股本总额百分之五十以上的股东；出资额或者持有股份的比例虽然不足百分之五十，但依其出资额或者持有的股份所享有的表决权已足以对股东会、股东大会的决议产生重大影响的股东。

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第七十一条的规定，控股股东是指其持有的股份占公司股本总额50%以上的股东；或者持有股份的比例虽然不足50%，但依其持有的股份所享有的表决权已足以对股东大会的决议产生重大影响的股东。

2018年12月21日，鹿得实业通过盘后协议转让，其持有公司股份比例低于30%，可以实际支配挂牌公司股份表决权低于30%，其持有的股份所享有的表决权已不足以对公司股东大会的决议产生重大影响。截至本发行说明书签署之日，公司不存在直接持有股份占公司股本总额50%以上的股东；不存在持有股份的比例虽然不足50%，但依其直接持有的股份所享有的表决权已足以对股东大会的决议产生重大影响的股东。

综上所述，公司未认定控股股东的情形符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等法律、法规和规范性文件的规定。

### 【核查过程及核查意见】

#### 一、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下程序：

1、核查包括但不限于项友亮、黄捷静和项国强在鹿得实业和鹿得医疗层面签署的《一致行动人协议》、调查问卷、个人征信报告、报告期内鹿得医疗的三会会议资料；

2、取得并核查包括但不限于发行人的董监高调查问卷、实际控制人个人信用报告、部分股东声明确认函等文件，并通过电话、现场访谈的形式对截至2020年5月20日发行人的股东进行访谈；取得国弘医疗、国弘华钜工商登记资料、确认函、财务报告、基金备案函等资料，取得长江国弘私募基金管理人登记证书等资料；

3、核查包括但不限于发行人的员工名册、股东名册、实际控制人出具的说明、董监高、持股5%以上自然人股东关联关系调查表，取得黄建宇关联关系及相关情况调查表；

4、查阅包括但不限于鹿得实业的工商登记资料、监管部门出具的合规证明，

并取得鹿得实业出具的相关声明确认：

5、查阅鹿兴合伙、鹿晶投资工商登记资料，对发行人实际控制人之一项友亮进行访谈；取得徐炳光、李园的背景情况资料，获取该二人关于参与发行人员工持股平台的背景原因、是否存在股份代持情形的相关声明；

6、查阅报告期内发行人历次三会会议资料，对发行人实际控制人之一项友亮进行访谈；

7、取得并查阅祝忠林、祝增凯等关联关系调查表，查阅祝忠林访谈记录、祝增凯出具的《股东出资及相关情形确认函》，取得并查阅该二人及其近亲属对外投资或担任董事、高级管理人员、法定代表人的企业的工商登记资料，取得该二人关于自身及其近亲属对外投资或担任董事、高级管理人员、法定代表人的企业是否与发行人及其客户、供应商之间存在关联关系、业务或资金往来，是否与发行人从事相同或类似业务，是否对发行人构成竞争关系的确认函。取得公司实际控制人、祝忠林、祝增凯出具的《不构成一致行动人的声明》。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已就项友亮、黄捷静、项国强之间一致行动协议的签署时间和主要内容，三方意见出现分歧时的解决机制作出说明，该等说明真实、准确、完整，上述一致行动关系在最近两年内以及在未来可预期期限内稳定、有效。

2、除发行说明书、本回复等公开文件已披露/说明的情形之外，发行人全部股东（含间接股东）之间不存在未披露的亲属关系或一致行动等关联关系，不存在委托持股、信托持股等利益安排。

3、根据祝忠林、祝增凯、黄建宇与发行人实际控制人的关系、在发行人及子公司的任职情况、参与发行人经营管理的实际情况、持股比例等情况及相关说明，发行人已对未将上述人员认定为共同实际控制人的原因作出说明，该等说明与实际情况相符，发行人未将上述人员认定为共同实际控制人具有合理性。

4、发行人第一大股东鹿得实业报告期内发生多次减资系鹿得实业基于其未来发展战略及经营计划，通过减少注册资本方式对其股本规模进行的调整，该调

整契合其战略发展规划；此外，部分股东通过鹿得实业通过定向减资从而实现直接持有鹿得医疗股份之目的，能充分享受相应的税收优惠政策，符合相关股东利益，具有合理性。发行人对鹿得实业减资的原因及合理性的披露真实、准确、完整；鹿得实业的减资程序合法合规，不存在相关争议或纠纷，未影响发行人控制权的稳定。

5、发行人架设鹿兴合伙、鹿晶投资两层员工持股平台系基于绑定被激励对象与发行人的长期共同利益，并根据《合伙企业法》中关于合伙人人数限定的要求而进行，具有合理性；发行人对架设鹿兴合伙、鹿晶投资两层员工持股平台的原因及合理性的披露真实、准确、完整。鹿晶投资合伙人中，非发行人员工徐炳光系实际控制人项友亮的朋友、李园系实际控制人项友亮的同学，二人因看好鹿得医疗的未来发展而参与发行人员工持股平台，二人不存在股份代持的情形，其在鹿晶投资的出资额不存在权属纠纷或潜在纠纷，二人与发行人实际控制人、董监高不存在亲属关系或其他关联关系，包括但不限于委托持股、业务交易、任职、资金往来或代垫费用、代为承担成本或转移定价进行利益输送等情形。

6、发行人的股权结构未影响公司治理、规范运作等方面的有效性。

7、发行人已补充披露未将祝忠林、祝增凯认定为实际控制人的一致行动人的原因，该等原因披露真实、准确、完整。祝忠林、祝增凯及其近亲属对外投资或担任董事、高级管理人员、法定代表人的企业与发行人及其客户、供应商之间不存在关联关系、业务或资金往来，未与发行人从事相同或类似业务，未对发行人构成竞争关系，不存在通过实际控制人认定规避同业竞争监管要求的情形。

8、发行人未认定控股股东的情形符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等法律、法规和规范性文件的规定。

## 问题 2.关于产品质量

根据公开发行说明书，2018年11月28日，发行人因生产销售的LD-735型手腕式电子血压计说明书不符合《医疗器械说明书和标签管理规定》的有关要求，被南通市经济技术开发区市场监督管理局采取罚款2万元的行政处罚。

请发行人：（1）补充披露上述产品说明书不符合有关规定的具体情况、涉及产品类型、数量、整改措施，说明上述违法行为是否属于重大违法行为、是否涉及产品质量问题、是否需要召回相关产品及对发行人经营的影响。（2）说明发行人的产品是否符合国家、行业标准或质量规范的要求，以及产品质量的内部控制制度及有效性。（3）说明发行人与主要客户之间关于产品质量责任分摊的具体安排；报告期内是否存在产品质量纠纷，是否存在产品被召回的情形，如有，请说明处理情况及对发行人生产经营的影响。（4）说明报告期内是否存在因产品质量等问题受到相关部门处罚的情形。（5）说明是否需要并已经建立符合医疗器械经营质量管理要求的产品追溯机制。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、补充披露上述产品说明书不符合有关规定的具体情况、涉及产品类型、数量、整改措施，说明上述违法行为是否属于重大违法行为、是否涉及产品质量问题、是否需要召回相关产品及对发行人经营的影响

公司已在公开发行说明书“第六节 公司治理”之“三、违法违规情况”之“（一）2018年LD-735型手腕式电子血压计说明书抽检不合格”中补充披露如下：

2018年11月28日，公司因生产销售的LD-735型手腕式电子血压计说明书不符合YY0670-2008《无创自动测量血压计》第4.2.3.d）、k）条款及YZB/苏0085-2015《手腕式电子血压计》第4.2.3.d）、j）条款的要求，不符合《医疗器械说明书和标签管理规定》第十一条“医疗器械说明书中有关注意事项、警示以及提示性内容主要包括：……（十）根据产品特性，应当提示操作者、使用者注意的其他事项”的规定，收到南通市经济技术开发区市场监督管理局出具的《行政处罚决定书》（开市监案字【2018】第063号），对公司作出罚款2万元的行政处罚。鹿得医疗已及时缴纳该笔罚款。

上述产品说明书涉及的产品类型为LD-735型手腕式电子血压计，数量共计2,000台。

针对上述LD-735型手腕式电子血压计说明书不符合标识要求情况，公司已及时更换公司及下游经销商处库存产品的说明书，已售产品由门店及鹿得贸易官网公告通知顾客前往门店更换说明书。2018年10月8日，公司向南通市经济技术开发区市场监督管理局提交了《江苏鹿得医疗电子股份有限公司关于LD-735说明书问题的自查整改报告》。

2019年5月17日，江苏省药品监督管理局发布《国家医疗器械监督抽检结果的通告（第3号）（2019年第20号）江苏省处置情况》，确认公司对LD-735型手腕式电子血压计说明书不符合标识要求的整改措施包括：1. 统计总经销商鹿得贸易、下游经销商该型号该批次的库存（下游经销商库存162台，上海鹿得库存1,790台）和已销售数量（已销售48台）；2. 按标准规定制作新版说明书，要求各级经销商将该批号LD-735所有产品进行新版说明书更换，并将原说明书进行销毁，不涉及产品返回。该通告亦同时确认公司已于2018年10月12日完成前述整改。

根据《行政处罚决定书》载明的处罚依据，即《医疗器械监督管理条例》第六十七条“有下列情形之一的，由县级以上人民政府食品药品监督管理部门责令改正，处1万元以上3万元以下罚款；情节严重的，责令停产停业，直至由原发证部门吊销医疗器械生产许可证、医疗器械经营许可证：……”，鉴于主管部门对公司上述违法行为所作处罚内容为罚款2万元，属于一般违法情形，不属于《医疗器械监督管理条例》第六十七条中所列情节严重的情形，且前述违法行为不存在导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣的情况，因而，发行人本次受到处罚的行为不属于重大违法违规行为。

根据《国家医疗器械监督抽检结果的通告（第3号）（2019年第20号）江苏省处置情况》，上述违法行为的整改措施为原版说明书的销毁及新版说明书更换，“不涉及产品返回”，即上述违法行为不涉及产品质量问题，不需要召回相关产品。

根据《行政处罚决定书》（开市监案字[2018]第063号），上述违法行为涉及的产品货值金额为8.88万元，且整改措施仅针对说明书进行，不涉及产品质量问题，不需要召回相关产品。因此，上述违法行为未对公司经营产生重大不

利影响。

报告期内，公司认真贯彻国家有关安全生产法律、法规，除上述已披露情形外，没有受到过当地政府市场监督管理部门的其他行政处罚。

除上述补充或调整披露的情形外，公司在公开发行说明书“第六节 公司治理”之“三、违法违规情况”中，针对报告期内公司及子公司是否存在其他受到处罚的情形补充披露如下：

除上述处罚情形之外，报告期内，公司及子公司不存在其他行政处罚事项。

## 二、说明发行人的产品是否符合国家、行业标准或质量规范的要求，以及产品质量的内部控制制度及有效性

### 1、发行人的产品是否符合国家、行业标准或质量规范的要求

公司产品遵循国家、行业的通用/专业标准以及质量规范要求，并根据相应的标准或规范进行检测和认证，获取了相应的质量认证或资质认可。

(1) 公司已通过了“ISO13485:2016 医疗器械质量管理体系认证”，具体情况如下：

| 证书名称                       | 证书持有人 | 相关产品类别                                      | 有效期                   | 颁发单位       | 认证号            |
|----------------------------|-------|---|-----------------------|------------|----------------|
| ISO13485:2016 医疗器械质量管理体系证书 | 鹿得医疗  | 机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器、检眼镜、检耳镜、冲牙器、止血带、叩诊锤、检查灯 | 2020.03.03-2023.02.13 | TÜV 南德意志集团 | Q5 074340 0017 |

(2) 公司产品符合质量规范要求，取得第一类医疗器械产品备案凭证、医疗器械产品注册证等资质证书

#### ①第一类医疗器械产品备案凭证

| 序号 | 备案凭证编号          | 持有人  | 产品名称     | 发证日期       | 有效期至 |
|----|-----------------|------|----------|------------|------|
| 1  | 苏通械备 20150017 号 | 鹿得医疗 | 听诊器(无电能) | 2019.01.21 | 无    |
| 2  | 苏通械备 20160036 号 | 鹿得医疗 | 单用听诊器    | 2016.09.19 | 无    |
| 3  | 苏通械备 20160037 号 | 鹿得医疗 | 二用听诊器    | 2016.09.19 | 无    |
| 4  | 苏通械备 20170033 号 | 鹿得医疗 | 血压袖带     | 2017.08.04 | 无    |
| 5  | 苏通械备 20170041 号 | 鹿得医疗 | 骨导引针     | 2017.10.16 | 无    |

|    |                 |      |           |            |   |
|----|-----------------|------|-----------|------------|---|
| 6  | 苏通械备 20170042 号 | 鹿得医疗 | 骨牵引针      | 2017.10.16 | 无 |
| 7  | 苏通械备 20170043 号 | 鹿得医疗 | 钢丝穿引器     | 2017.10.16 | 无 |
| 8  | 苏通械备 20170044 号 | 鹿得医疗 | 足踝手术工具简易包 | 2017.11.07 | 无 |
| 9  | 苏通械备 20170045 号 | 鹿得医疗 | 跟腱微创缝合器械包 | 2017.11.07 | 无 |
| 10 | 苏通械备 20170052 号 | 鹿得医疗 | 医用阴道冲洗器   | 2018.03.19 | 无 |
| 11 | 苏通械备 20170053 号 | 鹿得医疗 | 压舌板       | 2017.12.08 | 无 |

②公司具有第 II 类医疗器械产品注册证 12 个，具体情况如下：

| 序号 | 产品名称       | 注册证号             | 发证时间       | 到期时间       |
|----|------------|------------------|------------|------------|
| 1  | 血压表        | 苏械注准 20162200121 | 2016.02.25 | 2021.02.24 |
| 2  | 电子体温计      | 苏械注准 20182200428 | 2018.02.24 | 2023.02.23 |
| 3  | 红外线测温仪     | 苏械注准 20182200429 | 2018.02.24 | 2023.02.23 |
| 4  | 上臂式电子血压计   | 苏械注准 20182071291 | 2018.08.27 | 2023.08.26 |
| 5  | 上臂式电子血压计   | 苏械注准 20182071289 | 2018.08.27 | 2023.08.26 |
| 6  | 压缩式雾化器     | 苏械注准 20182081290 | 2018.08.27 | 2023.08.26 |
| 7  | 一次性使用气流雾化器 | 苏械注准 20182081639 | 2018.12.07 | 2023.12.06 |
| 8  | 医用压缩式雾化器   | 苏械注准 20182210868 | 2018.05.10 | 2023.05.09 |
| 9  | 手腕式电子血压计   | 苏械注准 20152070120 | 2020.01.10 | 2025.01.09 |
| 10 | 上臂式电子血压计   | 苏械注准 20152070121 | 2020.01.10 | 2025.01.09 |
| 11 | 压缩式雾化器     | 苏械注准 20152080550 | 2020.05.20 | 2025.05.19 |
| 12 | 微网吸入器      | 苏械注准 20152080709 | 2020.05.20 | 2025.05.19 |

(3) 公司产品亦遵循国际通用/专业标准及质量规范要求，多项产品通过了欧盟 CE 认证和美国 FDA 认证，电子血压计通过欧洲高血压协会（ESH）与英国和爱尔兰高血压协会（BIHS）认证。

此外，根据南通市经济技术开发区市场监督管理局于 2020 年 3 月 23 日出具的《证明》，公司在报告期内未因产品质量相关原因受到过行政处罚。

综上，公司的产品符合国家、行业标准或质量规范的要求。

## 2、产品质量的内部控制制度及有效性

### (1) 产品质量的内部控制制度

针对产品质量的内部控制，公司制订了具体的质量程序要求和检验规范，对

来料、制程、成品、出货等各个环节进行管控。公司制定的有关产品质量的内部控制制度文件如下：

| 序号 | 文件编号            | 文件名称                     |
|----|-----------------|--------------------------|
| 1  | NTLD-QS-209     | 《检验和试验控制程序》              |
| 2  | NTLD-QD-003     | 《制程巡检管理办法》               |
| 3  | NTLD-QD-004     | 《出货检验管理办法》               |
| 4  | NTLD-QD-007     | 《IPQC 首件检验规范》            |
| 5  | NTLD-IPQC-001   | 《机加工巡检检验规范》              |
| 6  | NTLD-IPQC-002   | 《机械组装车间 IPQC 检验规范》       |
| 7  | NTLD-IPQC-003   | 《血压计车间 IPQC 检验规范》        |
| 8  | NTLD-IPQC-004   | 《雾化器车间 IPQC 检验规范》        |
| 9  | NTLD-IPQC-005   | 《冲牙器 IPQC 检验规范》          |
| 10 | NTLD-IPQC-007   | 《血压计车间 IPQC 检验规范（美）》     |
| 11 | NTLD-IPQC-008   | 《雾化器车间 IPQC 检验规范（压缩雾化器）》 |
| 12 | NTLD-IPQC-009   | 《雾化器车间 IPQC 检验规范（MESH）》  |
| 13 | NTLD-IPQC-010   | 《耗材车间 IPQC 检验规范》         |
| 14 | NTLD-IPQC-011   | 《手持式冲牙器 IPQC 检验规范》       |
| 15 | NTLD-ND-SIP001  | 《内袋检验作业指导书》              |
| 16 | NTLD-XYJ-SIP034 | 《电子血压计成品检验工艺（内贸）》        |
| 17 | NTLD-XYJ-SIP101 | 《电子血压计成品检验工艺（外贸）》        |
| 18 | NTLD-XYJ-SIP043 | 《配件检验工艺》                 |
| 19 | NTLD-OQC-SIP009 | 《听诊器成品检验规范（通用版）》         |
| 20 | NTLD-OQC-SIP024 | 《听诊器成品检验规范（内贸）》          |
| 21 | NTLD-OQC-SIP002 | 《压缩雾化器成品检验工艺（内贸）》        |
| 22 | NTLD-OQC-SIP008 | 《压缩雾化器成品检验工艺（外贸）》        |
| 23 | NTLD-OQC-SIP014 | 《压缩雾化器成品检验规范（美标）》        |
| 24 | NTLD-OQC-SIP003 | 《超声雾化器成品检验工艺（外贸）》        |
| 25 | NTLD-OQC-SIP004 | 《超声雾化器成品检验工艺（内贸）》        |
| 26 | NTLD-OQC-SIP006 | 《MESH 雾化器成品检验工艺（外贸）》     |
| 27 | NTLD-OQC-SIP007 | 《MESH 雾化器成品检验工艺（内贸）》     |
| 28 | NTLD-OQC-SIP010 | 《血压表成品检验规范》              |
| 29 | NTLD-OQC-SIP016 | 《血压表成品检验规范（内贸）》          |
| 30 | NTLD-OQC-SIP031 | 《血压表成品检验规范（美国）》          |

| 序号 | 文件编号            | 文件名称              |
|----|-----------------|-------------------|
| 31 | NTLD-OQC-SIP027 | 《血压表配件检验规范》       |
| 32 | NTLD-OQC-SIP032 | 《血压表半成品检验规范》      |
| 33 | NTLD-OQC-SIP019 | 《冲牙器成品检验工艺》       |
| 34 | NTLD-OQC-SIP020 | 《冲牙器成品检验工艺（美标）》   |
| 35 | NTLD-OQC-SIP033 | 《直流雾化器成品检验工艺（内贸）》 |
| 36 | NTLD-OQC-SIP037 | 《直流雾化器成品检验工艺（外贸）》 |

## （2）产品质量的内部控制制度的有效性

公司构建了严格的产品质量内部控制制度，并已通过了“ISO13485：2016 医疗器械质量管理体系认证”。为保证产品质量的内部控制制度的有效性，公司每年会对产品质量控制情况进行内部及外部审核。内部审核方面，公司每年安排工作人员针对内部控制制度实施的有效性进行验证，对发现的问题及时改善。外部审核方面，公司体系证书的发证机构 TÜV 南德意志集团每年会到公司所在地，对公司质量体系进行外部审核，并对质量体系运行的符合性和有效性进行检查。上述内审和外审工作切实进行，公司产品质量的内部控制制度亦切实有效。

### 三、说明发行人与主要客户之间关于产品质量责任分摊的具体安排；报告期内是否存在产品质量纠纷，是否存在产品被召回的情形，如有，请说明处理情况及对发行人生产经营的影响

#### 1、关于发行人与主要客户之间的产品责任分摊安排

公司与主要客户签订的协议均对产品质量要求做出了具体约定，该等约定的主要条款包括：

（1）公司负责保证出厂的产品质量，并在双方约定的保质期内保证产品质量符合要求。

（2）公司负责购买不低于一定额度的保险，包括一般商业责任保险、产品责任保险等。

（3）公司的产品由于公司的原因需要现场维修、召回、销毁或扣留等则发行人应支付客户一定数额的事故发生费，并负责支付客户因配合相关行动所支付的费用。

(4) 公司产品质量问题导致损害、伤害或死亡的，发行人同意对相关争议进行辩护并承担赔偿责任。

(5) 公司负责将任何终端用户对其产品的投诉或其他有关产品质量的事件通知相应的主管部门，对所有投诉进行评估，并就客户或终端用户的投诉解决情况向客户作书面答复。

2、报告期内是否存在产品质量纠纷，是否存在产品被召回的情形，如有，请说明处理情况及对发行人生产经营的影响

报告期内，公司不存在产品质量纠纷，但存在一次主动召回产品情形。具体情况如下：

2019年4月9日，国家药品监督管理局对公司上臂式电子血压计（型号：LD-576）进行了抽样检查，发现该血压计的外包装不符合 YY0670-2008《无创自动测量血压计》第4.2.2条款的要求。为此，公司采取了以下纠正行为：（1）统计鹿得贸易和下游经销商该型号的库存（鹿得贸易无库存，下游经销商库存185台全部返回给公司，公司对185台产品外包装进行更换外包装的返工）；（2）针对已经销售的315台产品，要求经销商通过张贴通知的方式告知消费者包装上缺少的相关信息。江苏省药品监督管理局于2020年3月26日公示公司“对上臂式电子血压计主动召回”相关报告，公司于2019年10月10日出具《医疗器械召回事件报告表》及《召回计划实施情况报告表》，确认公司已于2019年9月30日有效地完成了召回工作。

由于上述主动召回事件仅因外包装不符合相关规定而发生，并不涉及产品实际使用质量，且涉及产品数量较少（为500台），该次召回事件未对公司生产经营产生重大不利影响。

#### **四、说明报告期内是否存在因产品质量等问题受到相关部门处罚的情形**

报告期内，公司不存在因产品质量问题而受到相关部门处罚的情形。

#### **五、说明是否需要并已经建立符合医疗器械经营质量管理要求的产品追溯机制**

根据《医疗器械经营监督管理办法》（国家食品药品监督管理总局令第8号）、

《医疗器械经营质量管理规范》（食药监总局 58 号令）等法律法规及规范性文件的规定，公司作为医疗器械经营企业需要建立符合医疗器械经营质量管理要求的产品追溯机制。

公司制定的“生产批号管理规定（NTLD-QD-126）”及“产品标识和可追溯性控制程序（NTLD-QS-210）”，构建起公司产品追溯机制。“生产批号管理规定（NTLD-QD-126）”具体规定了原料批号、生产批号、灭菌批号的确定方式，并进行该批产品记录，记载产品的名称、规格型号、生产批号、生产日期在内的医疗器械产品信息。

“产品标识和可追溯性控制程序（NTLD-QS-210）”就产品追溯及批次记录要求做出如下规定：（1）当材料不良导致产品品质异常时，经由产品的订单号（生产批号）、原物料的采购单号、进料检验等追溯进料检验状况及材料供应商；（2）当客户抱怨或其他异常时，经由订单号（生产批号）可追溯到工厂内关键物料的进料检验、生产和成品检验等各个制程，并对库存的材料、产品予以管理，必要时对已交付产品实施召回处理；（3）将产品实现过程中的记录汇总进行“批生产记录”填写，且需由授权的批准放行人签字。

据此，公司已经建立符合医疗器械经营质量管理要求的产品追溯机制。

公司严格遵循产品追溯机制要求，依据不同批产品批号的确定方式，进行该批产品记录，并针对材料不良、客户抱怨、产品实现过程等严格执行产品追溯及批次记录要求。

如本题一、三之相关回复，报告期内，公司曾发生的“2018 年 LD-735 型手腕式电子血压计说明书抽检不合格”受到处罚事件，以及“2019 年对上臂式电子血压计主动召回”事件，均按要求及时出具自查报告或召回相关情况报告，该等报告所列示的相关产品的具体品类、数量、流向，以及公司基于此类信息迅速回应并有针对性地解决产品说明书或外包装的相关问题，均表明公司产品追溯机制在实际执行过程中发挥了重要作用。

据此，公司建立的产品追溯机制切实执行，具备有效性。

#### **【核查过程及核查意见】**

## 一、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下程序：

1、通过公开网络核查发行人是否存在因违法行为而被列入产品质量各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形，取得《国家医疗器械监督抽检结果的通告（第3号）（2019年第20号）江苏省处置情况》；

2、查阅南通市经济技术开发区市场监督管理局作出的开市监案字[2018]第063号《行政处罚决定书》；

3、查阅发行人就整改情况提交的《江苏鹿得医疗电子股份有限公司关于LD-735说明书问题的自查整改报告》；

4、核查发行人营业外支出情况；取得发行人罚款收据及相关凭证，核实发行人行政罚款缴纳情况；

5、查阅南通市经济技术开发区市场监督管理局出具的《证明》；

6、查阅发行人已经取得的医疗器械产品注册证，取得发行人产品适用的国际/国内标准文件；

7、查阅发行人质量管理内部控制制度，有关质量管理的内部审核计划；查阅发行人与主要客户签署的质量约定相关协议；

8、取得报告期内，有关专业机构对发行人质量管理体系相关要求符合性的审核报告，取得相关产品检测报告；

9、取得发行人《医疗器械召回事件报告表》《召回计划实施情况报告表》并登陆江苏省药品监督管理局官网，查阅并确认发行人医疗器械召回事件相关情况；

10、取得并查阅公司关于产品标识和可追溯行控制程序的相关管理制度；

11、查询公司是否存在涉及产品质量的相关诉讼；

12、对发行人负责质量管理工作的相关人员进行访谈。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人涉及 LD-735 型手腕式电子血压计的说明书不符合《医疗器械说明书和标签管理规定》的违法行为，涉及对 2,000 台相关产品说明书的更换情形，发行人已履行完成了相应的整改措施，该行为不属于重大违法行为、不涉及产品质量问题、不需要召回相关产品，对发行人经营无重大不利影响。发行人对该等违法情形的披露及说明真实、准确、完整。

2、发行人的产品符合国家、行业标准或质量规范的要求，发行人建有产品质量的内部控制制度并持续有效。

3、发行人与主要客户之间关于产品质量责任分摊的具体安排根据具体协议确定，当发生产品的不良事件时，发行人应及时告知主管当局和客户，如涉及产品召回处理，会按照相关程序进行召回，并及时告知客户；发行人报告期内不存在产品质量纠纷，仅存在一次产品被召回的情形，该次召回事件未对发行人生产经营产生重大不利影响。

4、报告期内，发行人不存在因产品质量等问题受到相关部门处罚的情形。

5、发行人需要并已经建立符合医疗器械经营质量管理要求的产品追溯机制，且产品追溯机制切实有效。

## 二、信息披露问题

### 问题 3.关于子公司

根据申请材料，目前发行人拥有鹿得贸易、煜丰国际、浙江鹿得三家全资子公司。2016 年，公司设立全资子公司香港鹿得，报告期内香港鹿得无实际经营并于 2020 年 4 月注销。

请发行人：（1）结合公司业务布局，披露母子公司之间、各子公司之间的业务定位及业务关系。（2）披露报告期内香港鹿得无实际经营原因、注销原因，是否因存在重大违法行为而注销，是否存在纠纷和待解决事项。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、结合公司业务布局，披露母子公司之间、各子公司之间的业务定位及业务关系

公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”中补充披露如下：

### 2、公司及子公司的业务定位及关系

公司及各子公司业务分工情况如下：

| 公司名称 | 研发 | 生产  |    | 销售 |    |
|------|----|-----|----|----|----|
|      |    | 零部件 | 成品 | 境内 | 境外 |
| 鹿得医疗 | √  | √   | √  | √  | √  |
| 浙江鹿得 |    | √   |    |    |    |
| 煜丰国际 |    |     |    |    | √  |
| 鹿得贸易 |    |     |    | √  |    |

母公司鹿得医疗全面负责公司的研发、生产、销售，包括各类产品及技术的研发，各类产品的生产及对外销售。

浙江鹿得主要负责机械血压表、听诊器金属类零部件的生产加工，并提供给鹿得医疗使用。

煜丰国际负责公司部分产品的境外销售，产品类型以贸易经营产品、ODM产品为主，同时销售少量自有品牌产品。对于贸易经营产品，煜丰国际向外部供应商直接采购成品，然后销售给境外客户；对于ODM产品及自有品牌产品，煜丰国际向鹿得医疗采购，然后销售给境外客户。

鹿得贸易负责公司部分产品的境内销售，并以自有品牌产品的境内销售为主，同时根据客户需求经营部分ODM产品、贸易经营产品的境内销售。对于自有品牌产品和ODM产品，鹿得贸易向鹿得医疗采购，然后销售给境内客户；对于贸易经营产品，鹿得贸易向外部供应商直接采购成品，然后销售给境内客户。

公司及子公司之间的交易定价策略如下：

报告期内，公司向子公司浙江鹿得采购各类机械血压表、听诊器配件，浙江鹿得对公司的定价策略系成本加成法，具体为产品平均成本/（1-8%）。

子公司煜丰国际向公司采购的系各类用于出口的成品，公司对煜丰国际销售系根据最终销售价格进行计算，为煜丰国际保留5%毛利率。

子公司鹿得贸易向公司采购的系各类用于境内销售的各类成品，以自有品牌产品为主，公司对鹿得贸易销售系采用成本加成法，具体为鹿得贸易保留9%的毛利率。

公司与子公司之间的内部交易定价策略系根据各公司业务规模综合制定，且鹿得医疗（单体）作为高新技术企业享受15%的企业所得税优惠政策，其他各子公司企业所得税率均为25%，公司不存在刻意将利润向低税率区进行转移的情形。

**二、披露报告期内香港鹿得无实际经营原因、注销原因，是否因存在重大违法行为而注销，是否存在纠纷和待解决事项**

公司已在公开发行说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（四）报告期内注销或转让的子公司”之“1、香港鹿得”中补充披露如下：

香港鹿得原拟作为公司国际贸易及海外投资业务平台而设立，后公司基于发展战略考量，未实际启动通过香港鹿得开展国际贸易及海外投资业务的相关

行为，亦未对香港鹿得进行后续注资。为简化管理，公司于 2019 年 8 月 27 日召开第二届董事会第十一次会议、于 2019 年 9 月 12 日召开 2019 年第三次临时股东大会，审议通过注销子公司香港鹿得的议案。根据香港公司注册处第 7011 号公告，香港鹿得于 2019 年 11 月 15 日列入撤销注册公告名录；根据香港公司注册处第 1605 号公告，香港鹿得于 2020 年 4 月 3 日完成撤销注册手续，并予以解散。

香港鹿得自设立至注销期间，没有开展任何业务。上述期间及其完成注销程序至今，香港鹿得不存在因违法、违规受到处罚的情形，亦不存在与他人发生纠纷、争议的情形。香港鹿得注销后，无留存的待决事项。

### 【核查过程及核查意见】

#### 一、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下程序：

1、取得并查阅了香港鹿得的公司注册证书、企业境外投资证书、存续期间登记证书、香港公司注册处第 7011 号公告、香港公司注册处第 1605 号公告等；

2、查阅了发行人有关设立、注销香港鹿得的内部决策程序文件、已披露的相关公告；

3、核查发行人营业外支出情况，核查发行人是否存在因香港鹿得设立、存续、变更、注销及相关行为而发生任何处罚的费用支出行为；

4、取得发行人关于香港鹿得不存在重大违法行为而注销、不存在纠纷和待解决事项的相关声明；

5、查阅子公司营业执照、业务资质、业务合同等文件；

6、对发行人董事长、总经理进行访谈，并形成访谈记录。

#### 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已如实披露母子公司之间、各子公司之间的业务定位及业务关系；

发行人关于母子公司之间、各子公司之间业务定位的补充披露明确、清晰。

2、香港鹿得系基于公司战略调整原因而被注销，其存续期间亦因公司战略调整的原因而未开展实质业务；香港鹿得存续期间内及其完成注销程序至今，不存在因违法、违规受到处罚的情形，亦不存在与他人发生纠纷、争议的情形。香港鹿得注销后，无留存的待决事项。发行人对该等事实的披露真实、准确、完整。

#### 问题 4.关于浙江鹿得

根据公开发行说明书，公司子公司浙江鹿得于 2017 年 4 月收购关联方强龙科技的经营性资产后，向强龙科技租赁生产经营场所，该生产经营场所因未办理产权证书和政府土地规划调整而面临搬迁的经营风险。

请发行人：（1）说明浙江鹿得收购强龙科技经营性资产的背景、原因、内部决策程序、收购的主要资产内容、定价依据及公允性、收购资产产权转移、相关税费缴纳等情况，是否存在纠纷，是否存在其他协议或利益安排；结合收购合同主要条款内容以及强龙科技业务、客户、人员安置等情况，说明上述收购是否构成业务合并。（2）补充披露浙江鹿得报告期的营业收入、产能、主要资产、负债、所有者权益情况。（3）补充披露搬迁规划及方案（如有）、搬迁费用预算，量化分析搬迁对发行人生产经营、财务状况的影响。（4）说明浙江鹿得资产减值、折旧计提情况，结合搬迁风险分析说明期末资产减值测试方法、参数设计合理性及固定资产的折旧年限、残值率估计的合理性，折旧及减值准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

一、说明浙江鹿得收购强龙科技经营性资产的背景、原因、内部决策程序、收购的主要资产内容、定价依据及公允性、收购资产产权转移、相关税费缴纳等情况，是否存在纠纷，是否存在其他协议或利益安排；结合收购合同主要条款内容以及强龙科技业务、客户、人员安置等情况，说明上述收购是否构成业务合并

（一）说明浙江鹿得收购强龙科技经营性资产的背景、原因、内部决策程序、

收购的主要资产内容、定价依据及公允性、收购资产产权转移、相关税费缴纳等情况，是否存在纠纷，是否存在其他协议或利益安排

## 1、主要背景

强龙科技主要向公司供应机械血压表、听诊器产品的金属配件，强龙科技成立于 1983 年，系公司实际控制人之一项国强与祝忠林共同控制的企业，公司自成立之初即向其采购血压表、听诊器配件，报告期内，强龙科技所生产的医疗器械零配件未销售给除公司之外的第三方，且其不直接生产家庭医疗器械成品。另外，温州地区及周边地区有政府牵头建立的多个电镀/氧化基地，各电镀/氧化企业均入驻此类基地内统一管理，医疗器械零配件在生产过程中所需的电镀、氧化等工艺委托此类基地内企业进行生产加工具有显著的规模化、集约化优势。强龙科技在温州地区深耕多年，行业积累较为丰富，能为公司提供质量更好、价格更优的医疗器械零配件。因此公司与强龙科技的合作系公司根据市场和自身实际情况做出的理性商业选择，具有其合理性和必要性。

公司已在公开发行说明书之“第六节 公司治理”之“七、关联交易”之“（二）关联交易”之“1、经常性关联交易”之“（1）购销商品、提供和接受劳务的关联交易”之“1）采购商品、接受劳务的关联交易”部分披露上述内容。

## 2、收购具体原因

（1）为解决公司与强龙科技间的关联交易及潜在的同业竞争问题，增强公司经营独立性，浙江鹿得于 2017 年 4 月将强龙科技名下经营性资产（存货、机器设备）悉数收购，收购完成后强龙科技已不具备医疗器械产品的实质性生产加工能力，公司亦不再向其采购各类原材料。

（2）公司采用资产收购方式而未采用股权收购的方式主要原因在于：由于历史遗留原因，强龙科技其生产经营场所仅有土地使用权证（载明土地性质为工业用地），附着于该土地的房屋及建筑物均未能办妥产权证书，其权属的合法合规性存在一定的瑕疵；同时，由于政府土地利用规划调整，该场所所在地规划调整为 G2 二类居住用地、G12 街头绿地等，其工业用地的性质不符合现有的土地利用规划。公司采用收购经营性存货、固定资产的方式进行业务整合，而未采用收购强龙科技股权的方式，可以防止将土地、房屋建筑物等有瑕疵的资产带入公

司合并报表范围内，从而有效避免上述有瑕疵的资产给公司造成潜在的经营合规风险。

### 3、内部决策程序

2017年4月17日，公司召开第一届董事会第二十一次会议审议《关于浙江鹿得科技发展有限公司收购温州市强龙科技发展有限公司资产暨偶发性关联交易》的议案，由于非关联董事不足3人，直接提交股东大会审议；2017年5月3日，公司召开的2017年第四次临时股东大会审议通过上述议案。

同时，强龙科技于2017年4月17日召开临时股东会，会议审议同意签署《浙江鹿得科技发展有限公司与温州市强龙科技发展有限公司关于经营性资产之转让协议》。

针对浙江鹿得收购强龙科技经营性资产事项，双方均履行了完备的内部决策程序。

### 4、收购的主要资产内容

公司向强龙科技采购的资产主要为截至2017年3月31日强龙科技账面的全部存货以及机器设备、车辆、电子设备、模具等经营性资产。

### 5、定价依据及公允性

公司全资子公司浙江鹿得于2017年4月20日与强龙科技签订《关于经营性资产之转让协议》，协议约定强龙科技将其持有的经营性资产以评估价值转让给浙江鹿得，具体转让价格参照由沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的以2017年3月31日为评估基准日的编号为评报字【2017】第0176号资产评估报告数据。

上述评估报告对标的资产评估价值具体为：存货评估价值为1,195.28万元，固定资产评估价值为225.76万元，双方以该评估价值进行转让。上述交易价格公允，不存在损害公司及非关联股东利益的情形。

### 6、收购资产产权转移

本次收购的资产中对应存货部分，浙江鹿得已于2017年4月办理入库；其

中固定资产部分于 2017 年 4 月纳入浙江鹿得固定资产管理并核算，其中对应车辆于 2017 年 5 月 12 日办理产权变更。

上述收购资产部分，强龙科技先后于 2017 年 5 月、2017 年 6 月份足额向浙江鹿得开具增值税专用发票，浙江鹿得根据合同、发票进行资产产权的转移和账务处理。

## 7、相关税费缴纳

(1) 强龙科技先后于 2017 年 5 月、2017 年 6 月针对上述资产收购的金额足额开具增值税专用发票并对城建税、教育费附加、地方教育费附加等各项附加费进行申报。上述对应增值税及各项附加费已先后于 2017 年 6 月、2017 年 7 月向税务部门足额缴纳。强龙科技对应企业所得税已于 2017 年进行申报并缴纳。

(2) 根据国家税务总局温州市龙湾区税务局、国家税务总局南通市税务局第三税务分局向公司出具的无违法违规证明，证明公司及全资子公司浙江鹿得在税务方面不存在违法违规问题；根据国家税务总局温州市龙湾区税务局出具的编号为温龙税纳字证(2020)第 213007379 号和温龙税纳字证(2020)第 213007373 号《纳税证明》，证明强龙科技 2017 年度、2018 年度各项税费均已缴纳。

(3) 根据江苏省南通市税务局于 2020 年 3 月 19 日向发行人出具的《税收证明》，证明发行人在 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日期间，未发现重大的违法违规行为。根据国家税务总局温州市龙湾区税务局于 2020 年 3 月 10 日向浙江鹿得出具的《涉税违法行为审核证明》，证明浙江鹿得在 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 3 月 10 日期间无重大税收违法失信行为。因此，报告期内发行人及浙江鹿得在税务方面不存在违法违规问题。

(4) 公司已于 2017 年 12 月 31 日前将上述资产收购对应款项悉数支付给强龙科技，双方也不存在任何款项方面的争议。

## 8、是否存在纠纷，是否存在其他协议或利益安排

结合上方 1 至 7 点所述，公司收购强龙科技资产事宜，双方均及时履行了内部决策程序、对标的资产进行评估并以评估价格作为定价依据、签订正式合同并及时对资产进行交接。除此之外，强龙科技已足额对上述资产转移事项对应的税

费进行申报并缴纳，公司也于 2017 年 12 月 31 日前将上述资产转移对应的款项悉数支付。因此，双方针对上述资产收购事项不存在任何纠纷，也不存在其他协议及利益安排。

(二) 结合收购合同主要条款内容以及强龙科技业务、客户、人员安置等情况，说明上述收购是否构成业务合并

1、浙江鹿得及强龙科技签署的收购合同约定：“甲方（浙江鹿得）拟收购乙方（强龙科技）所有的经营性资产并接纳与该部分资产与经营业务相关的乙方工作人员”；第五条 第四款约定：“乙方同意将其经营的一切业务以及业务相关的文件资料移交给甲方。”。第五条 第五款约定：“双方同意在本协议生效后，乙方所有在册员工由甲方按照人随资产走的原则负责安置……”。

从上述条款可以看出，浙江鹿得本次资产收购系业务收购，收购资产的同时一并承接其业务及相关人员。

2、由于强龙科技系为公司生产配件，除公司外其不存在其他外部客户，因此上述资产收购业务的发生不涉及外部客户的变更情况。

3、强龙科技的人员秉承人随资产走的原则由浙江鹿得进行承接，浙江鹿得于 2017 年 4 月陆续与强龙科技原员工签订劳动合同。

综上，公司上述收购行为构成业务合并。

## 二、补充披露浙江鹿得报告期的营业收入、产能、主要资产、负债、所有者权益情况

(一) 浙江鹿得报告期的营业收入、产能、主要资产、负债、所有者权益情况

公司已在公开发行说明书之“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（一）发行人控股子公司”之“3、浙江鹿得”部分补充披露如下：

**(1) 浙江鹿得的基本信息报告期各期，浙江鹿得的各类财务指标情况如下：**

单位：万元

| 主要项目    | 2019年度/2019年12月31日 | 2018年度/2018年12月31日 | 2017年度/2017年12月31日 |
|---------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 资产总额    | 2,233.83           | 2,126.75           | 2,022.67           |
| 其中：存货   | 1,302.83           | 1,338.93           | 1,734.50           |
| 固定资产    | 127.64             | 153.47             | 194.21             |
| 负债总额    | 806.67             | 887.34             | 949.55             |
| 其中：应付账款 | 628.01             | 660.57             | 697.68             |
| 所有者权益总额 | 1,427.17           | 1,239.41           | 1,073.11           |
| 其中：实收资本 | 1,000.00           | 1,000.00           | 1,000.00           |
| 营业收入    | 4,967.39           | 5,510.59           | 2,857.45           |

根据公司内部定位，浙江鹿得主要负责机械血压表、听诊器金属类零部件的生产加工，系公司机械类医疗器械产品的配件工厂，细分产品类别包括：机械血压表配件（包括：血压表表壳、血压表表圈、血压表螺帽、血压表气阀和血压表机芯等）、听诊器配件（包括：听诊器听头、听诊器耳挂等）。报告期内，浙江鹿得机械血压表配件的产能为330万套/年，听诊器配件的产能为460万套/年。

## （二）浙江鹿得产能、募投项目计划产能与公司产品销量的匹配性说明

公司及浙江鹿得、募投项目对于机械血压表、听诊器及其配件的产能、产量对比情况如下：

|        |                    | 2019年  | 2018年  | 2017年  |
|--------|--------------------|--------|--------|--------|
| 浙江鹿得产能 | 机械血压表配件（不含听诊器）（万套） | 330    |        |        |
|        | 听诊器配件（万套）          | 460    |        |        |
| 鹿得医疗产量 | 机械血压表（万件）          | 353.86 | 353.98 | 311.99 |
|        | 听诊器（万件）            | 526.08 | 466.81 | 460.27 |
| 募投项目产能 | 机械血压表配件（含听诊器）（万套）  | 350    |        |        |

上述产能、产量的配套数据存在一定差异，主要原因说明如下：

1、浙江鹿得的配件（机械血压表配件、听诊器配件）产能低于鹿得医疗成品产量

浙江鹿得的产能数据是基于机械设备的单位时间生产效率及每年的标准工

作时间计算的理论数据。鹿得医疗的产量数据是公司产品的实际生产量。当鹿得医疗的产量需求高于产能时，浙江鹿得会适当安排员工加班，提高产量满足鹿得医疗的零配件需求。报告期内，鹿得医疗机械血压表的产量最高为 353.98 万套，高出浙江鹿得产能 23.98 万套。鹿得医疗听诊器产量最高为 526.08 万套，高出浙江鹿得产能 66.08 万套。该部分缺口主要由浙江鹿得员工加班，提高产量弥补。公司浙江鹿得的零配件产能低于鹿得医疗成品产能的情况并未影响公司的正常经营。

## 2、募投项目的配件产能设计低于鹿得医疗成品产量

(1) 本次募投项目设计的机械血压表配件产能为 350 万套，略低于鹿得医疗 2019 年机械血压表产量（353.86 万套）。主要是基于如下原因考虑：浙江鹿得的生产设备虽然大部分老旧，但仍有少量预计可以使用较长一段时间，未来几年暂时不会淘汰。因此，新购设备产能加上浙江鹿得可留用的设备产能可以满足鹿得医疗机械血压表生产要求，同时，该等安排还能降低公司对生产设备投资的浪费风险。

(2) 本次募投项目设计的 350 万套机械血压表配件产能是按照带听诊器的完整机械血压表全套配件（公司目前对外出售的机械血压表分为带听诊器和不带听诊器两种类型）拟定的生产设备。因此，本次募投项目拟定的生产设备附带有 350 万套的听诊器配件产能，可用于承接浙江鹿得的大部分听诊器配件产能，有效缓解浙江鹿得听诊器配件产能不足的问题。募投项目投产、鹿得医疗南通地区的产能承接浙江鹿得的产能后，若听诊器配件产能仍然不足的，公司将使用浙江鹿得可留用的生产设备以及公司自有资金另行安排。

## 三、补充披露搬迁规划及方案（如有）、搬迁费用预算，量化分析搬迁对发行人生产经营、财务状况的影响

公司已在公开发行说明书之“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（一）发行人控股子公司”之“3、浙江鹿得”部分补充披露如下：

### (2) 浙江鹿得搬迁风险的影响分析

## 1) 搬迁规划及方案

根据温州市自然资源和规划局官网公示的规划示意图，浙江鹿得所在地规划调整为G2 二类居住用地、G12 街头绿地等，其工业用地的性质不符合政府土地利用规划。政府落实规划调整必然兼顾民生，而偏重民生的考量在一定程度上会影响政府推进土地利用规划的进度，根据前述官网公示的相关信息，截至本发行说明书签署之日，浙江鹿得所在地土地主管部门并未就浙江鹿得租赁的强龙科技场地的土地利用规划调整出台需落实的具体方案，亦未就浙江鹿得/强龙科技因经营场所土地性质与政府当前土地利用规划不一致而发出限时搬迁的通知，故公司及浙江鹿得暂未制定搬迁计划及方案，但在本次募集资金投资项目中已充分考虑浙江鹿得存在的搬迁风险而可能带来的影响。

本次募集资金投资项目之一为“医疗器械产品及配件智能升级技改项目”，其中包含有机械血压表350 万套/年的产能设计，该募投项目建成后，可有效替代浙江鹿得现有的机械血压表配件产能，从而有效缓解浙江鹿得存在的搬迁风险对公司带来的影响。

## 2) 搬迁费用预算

假设浙江鹿得需进行搬迁的，其拟采取不搬离温州地区，即“就地搬迁”的方式，该情形下的搬迁费用具体测算如下：

### ① 厂房租赁费用

单位：万元/年、万元/月

| 厂房租赁地址              | 厂房面积      | 月度租金  | 年度租金费用（含税） |
|---------------------|-----------|-------|------------|
| 温州市经济技术开发区滨海园区滨海十五路 | 4,400 平方米 | 13.20 | 158.40     |

浙江鹿得所处温州市龙湾区有当地政府规划并建设的温州经济技术开发区滨海园区，其与浙江鹿得直线距离约11KM，该园区内部厂房较新、配套设施完善、毗邻高速公路、温州机场，交通便利。倘若就地搬迁，浙江鹿得新增房屋租赁费用158.40万元/年，其向强龙科技现房屋租赁费用金额为90万元/年，厂房搬迁净增加租赁费用为68.40万元/年。

### ② 厂房装修费

单位：万元、万元/平方米

| 费用类型  | 单价     | 面积        | 预计金额  |
|-------|--------|-----------|-------|
| 环氧地坪费 | 0.0015 | 4,400 平方米 | 6.60  |
| 其他装修费 | 0.004  | 4,400 平方米 | 17.60 |
| 合计    |        |           | 24.20 |

### ③其他搬迁运输费用

单位：万元

| 费用类型  | 单价     | 次数/天数 | 预计金额 |
|-------|--------|-------|------|
| 运输费   | 0.04/次 | 100 次 | 4.00 |
| 叉车装卸费 | 0.2/天  | 2 天   | 0.40 |
| 搬运人工费 | 0.5/天  | 5 天   | 2.50 |
| 合计    |        |       | 6.90 |

注 1：公司主要机器设备数量约 150 台（机床、车床和滚齿机等），根据租赁车辆尺寸、机器尺寸测算，每趟搬运 5-6 台，合计 25 次。其他机器设备合计超过 350 台，根据租赁车辆尺寸、机器尺寸测算，每趟搬运 10-20 台不等，合计约 25 次。其他各类电子设备、办公设备等预计需搬运 10 次，上述各类设备合计搬运次数为 60 次。浙江鹿得根据目前存货结存数量、体积等，预计需搬运约 40 次。上述合计运输次数为 100 次。综合考虑运输车辆尺寸、运输距离等因素后经公司向“货拉拉”等各知名货运机构询价，平均货运单价为 0.04 万元/次。

注 2：叉车装卸主要系用于各类机器设备厂内的短途运输和装卸。

### ④员工安置费用等

本次搬迁不涉及人员安置费用。

综上所述，假设浙江鹿得采用不搬离温州地区这一“就地搬迁”方式的，对应的搬迁费用预算合计金额为 189.50 万元，扣除停止租赁强龙科技厂房的租赁费用 90 万元，对应的一次性搬迁费用预算合计净额为 99.50 万元，以后各年度的房屋租赁费 68.40 万元。

## 3) 量化分析搬迁对发行人生产经营、财务状况的影响

### ①对生产经营的影响

(a) 江苏鹿得本次公开发行股票募集资金投资项目之一系“医疗器械产品及配件智能升级技改项目”，预计项目建设周期为 18 个月。具体用途包括 350 万套机械血压表配件加工生产项目，其主要目的系用于替代子公司浙江鹿得的机

械血压表配件产能。浙江鹿得主要负责机械血压表配件及听诊器配件的生产，现有生产设备大部分使用年限较长，需要逐步升级换代。上述募集资金投资项目建成后，可有效替代浙江鹿得现有的机械血压表配件产能，从而有效缓解浙江鹿得存在的搬迁风险对公司带来的影响。因此，未来浙江鹿得不会存在更进一步的搬迁风险，且鹿得医疗募集资金投资项目实施完毕后，南通地区的新建产能会逐渐替代浙江鹿得的生产功能。

(b) 假设浙江鹿得需进行搬迁的，其拟采用“就地搬迁”的方式解决，由于拟搬迁地址温州市经济开发区滨海园区距离浙江鹿得现地址距离仅11KM，倘若搬迁计划制定周密，按生产工序或备货情况实行分批、集中搬迁，则该等搬迁事宜不会对生产经营造成重大不利影响。

综上，浙江鹿得搬迁事宜对公司生产经营不会造成重大不利影响。

#### ②对财务状况影响

由上方“2、搬迁费用预算”可知，搬迁当年度产生的搬迁费用净额合计为99.50万元，在考虑企业所得税影响后，其对净利润的净影响额为74.63万元。搬迁后各年度主要受年度租金费用的影响，具体净影响金额为68.40万元/年，在考虑企业所得税影响后，其对净利润的净影响额为51.30万元。上述金额对公司各期净利润影响金额较小。

因此，公司本次发行募集资金投资项目对浙江鹿得具有替代和升级作用，若浙江鹿得采取“就地搬迁”方式的，搬迁对发行人生产经营、财务状况不存在重大不利影响。

四、说明浙江鹿得资产减值、折旧计提情况，结合搬迁风险分析说明期末资产减值测试方法、参数设计合理性及固定资产的折旧年限、残值率估计的合理性，折旧及减值准备计提是否充分

报告期内，浙江鹿得折旧计提情况如下：

单位：万元

| 类别 | 项目   | 2019年12月31日 | 2018年12月31日 | 2017年12月31日 |
|----|------|-------------|-------------|-------------|
| 原值 | 机器设备 | 255.42      | 248.38      | 219.18      |

| 类别     | 项目   | 2019年12月31日 | 2018年12月31日 | 2017年12月31日 |
|--------|------|-------------|-------------|-------------|
|        | 电子设备 | 6.16        | 4.20        | 3.81        |
|        | 运输工具 | 15.06       | 3.89        | 3.89        |
|        | 其他设备 | 19.92       | 18.71       | 14.40       |
| 当期计提折旧 | 机器设备 | 41.05       | 65.65       | 41.81       |
|        | 电子设备 | 1.06        | 1.86        | 1.17        |
|        | 运输工具 | 1.64        | 1.26        | 0.84        |
|        | 其他设备 | 3.84        | 5.92        | 3.25        |
| 折旧率    | 机器设备 | 16.07%      | 26.43%      | 19.08%      |
|        | 电子设备 | 17.27%      | 44.36%      | 30.61%      |
|        | 运输工具 | 10.89%      | 32.37%      | 21.58%      |
|        | 其他设备 | 19.28%      | 31.63%      | 22.59%      |

浙江鹿得的残值率同行业可比公司对比如下：

| 固定资产类别 | 浙江鹿得 (%) | 爱立康 (%) | 锦好医疗 (%) | 乐心医疗 (%) | 鱼跃医疗 (%) | 九安医疗 (%) |
|--------|----------|---------|----------|----------|----------|----------|
| 房屋建筑物  | -        | -       | 5        | 10       | 5        | 10       |
| 机械设备   | 5        | 10      | 5        | 10       | 5        | 10       |
| 办公设备   | 5        | 10      | 5        | 10       | -        | -        |
| 运输设备   | 5        | 10      | 5        | 10       | 5        | 10       |
| 其他设备   | 5        | 10      | 5        | 10       | 0-5      | 10       |

报告期内，浙江鹿得与同行业锦好医疗、鱼跃医疗残值率一致，低于爱立康、乐心医疗、九安医疗，浙江鹿得的残值率估计谨慎、合理。

浙江鹿得目前使用的设备中，主要为从强龙科技购入的设备，根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的沃克森评报字【2017】第 0176 号报告，使用期限超过 8 年的设备按 24 个月计提折旧，未超过 8 年按剩余年限计提折旧，故 2017 年、2018 年折旧率偏高，2019 年部分设备已提足折旧，故测算所得的折旧率较低。综上，浙江鹿得的相关设备折旧计提充分。

浙江鹿得固定资产中机器设备占比超过 80%，机器设备均可单机工作，无一体化流水线设备。搬迁对固定资产价值影响较小，此外，亦不存在其他减值迹象，因此，无需对浙江鹿得的固定资产计提减值准备。

#### 【核查过程及核查意见】

## 一、核查过程

保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了以下程序：

1、取得强龙科技、浙江鹿得的工商资料，查看两家公司的历史沿革、营业范围、股东情况等各类信息；

2、对强龙科技、公司主要股东进行访谈，了解强龙科技与公司的合作历史、合作背景、资产收购的原因及必要性等内容；

3、取得 2017 年资产收购时公司及强龙科技各类决议会议文件、资产评估报告、双方签订的收购合同，将上述资产评估价值与交易价格进行核对；查看浙江鹿得具体的账务处理及主要资产的权属证书，查看双方的增值税、企业所得税等各项纳税申报表及后续的缴税凭证；

4、查看主要合同条款中关于资产、人员交割的具体条款是否明确；取得资产转让过程中对应的相关人员的劳动合同；

5、核查浙江鹿得 2017 年-2019 年经会计师审计后的各类主要财务数据及其各期产能情况；

6、访谈公司和浙江鹿得的主要管理人员，询问浙江鹿得搬迁计划，测算搬迁费用对公司生产经营和财务状况的影响程度，查阅公司本次公开发行的募集资金投资项目具体情况；

7、查阅公司主要会计政策、会计估计及固定资产和累计折旧明细账，了解浙江鹿得主要资产的资产减值、折旧计提、残值率等各方面情况；

8、现场走访浙江鹿得，实地查看其生产经营状况；登陆温州市自然资源和规划局官网，查询浙江鹿得租赁场地土地利用规划相关情况。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、浙江鹿得收购强龙科技经营性资产事项具有真实合理的原因及背景，双方均已履行各自的内部决策程序，收购的资产系强龙科技的各类存货、机器设备等各类经营性资产，双方依据评估机构出具的评估报告进行作价，交易价格公允，

上述收购的各类资产权属已完成转移，与该收购事项相关的税费已足额缴纳，上述收购不存在纠纷，也不存在其他协议或利益安排。

上述资产收购过程中，双方签署的合同中相关条款已对人员、资产及业务的具体安排做出明确的约定，强龙科技的业务、客户、人员均已转移至浙江鹿得，上述收购构成业务合并。

2、发行人已如实补充披露浙江鹿得的营业收入、产能、主要资产、负债及所有者权益情况，补充披露的数据真实、准确、完整。

3、当地政府主管部门并未对浙江鹿得发出限时搬迁的通知，浙江鹿得暂不存在搬迁风险亦未制定搬迁计划及方案，发行人已就浙江鹿得假设搬迁的前提下可能发生的搬迁费用进行测算，其计划采用就地搬迁的方式应对搬迁风险，搬迁费用较低，该等搬迁对公司的生产经营和财务状况不构成重大不利影响。除此之外，发行人本次募集资金投资项目中已包含有机械血压表的产能设计，建成后可有效缓解浙江鹿得搬迁对发行人带来的不利影响。

4、浙江鹿得资产减值准备及固定资产折旧的计提符合《企业会计准则》相关要求，真实、准确的反映了发行人实际经营状况，资产减值测试方法、参数设定以及固定资产的折旧年限、残值率估计的设定具有其合理性，发行人期末固定资产折旧及资产减值准备计提充分。

#### 问题 5.关于小医生

根据公开发行说明书，报告期各期发行人第一大客户均为小医生，而小医生通过鹿得实业间接持有发行人 4.85%的股份，基于审慎考量，发行人将小医生比照关联方披露。2017 年以前，小医生通过 Nipton 向公司采购相关产品，2017 年后直接向发行人采购。

请发行人说明：（1）小医生的股权结构、主要股东及实际控制人的背景情况；小医生及其关联方直接或间接持有发行人股份的情况，与发行人的实际控制人、董监高等关联方以及主要供应商和客户是否存在关联关系，是否存在资金和业务往来，是否存在为发行人代垫成本费用等利益输送情形。（2）小医生的主

营业务情况，是否属于品牌商，采购发行人产品后的终端销售情况，相关产品的  
 主要销售区域和销售对象，相关产品销售收入占其全部销售收入的比例，是否存  
 在采购发行人产品后向其他品牌商客户销售的情况，如是，说明采购和销售价  
 格的比较情况。（3）发行人对小医生销售的产品类型、具体型号，与销售给其  
 他客户的同类产品在本成本、售价、定价方式、毛利率等方面是否存在较大差  
 异，充分说明对小医生销售的公允性以及对发行人经营业绩的影响。（4）发行  
 人主要产品中应用的核心技术是否来源于小医生，在产品的设计、研发、生产以  
 及采购和销售等方面是否存在对小医生的重大依赖。（5）Niption 的基本情况，  
 在股权结构、办公地点、管理层、主营业务等方面与发行人及小医生的关系，  
 Niption 采购发行人产品后是否全部销售给小医生，采购及销售价格的比较情  
 况；除 Niption 外，报告期小医生是否还存在通过其他主体向发行人采购的情  
 形，如是，详细说明其他主体和交易情况，如否，充分说明发行人对小医生的  
 销售收入 2018 年大幅下降、2019 年又出现回升的原因及合理性。（6）报告  
 期乐道克与发行人及小医生的业务和资金往来情况，在发行人将其对外转让前  
 后的变化情况；充分说明发行人与小医生 2009 年共同设立乐道克，2011 年  
 收购小医生持有的乐道克全部股权，2019 年又将乐道克全部股权出售给小  
 医生等历次股权变动的背景、原因、合理性及对发行人生产经营的影响。（7）  
 未将小医生和 Niption 认定为关联方、未将相关交易认定为关联交易的原因及  
 合理性。（8）小医生通过 Niption 向公司采购产品的商业逻辑，是否存在利益  
 输送或其他利益安排。

请保荐机构、发行人律师核查，说明核查过程、核查方法和核查标准，并  
 发表明确意见。

**【回复】**

一、小医生的股权结构、主要股东及实际控制人的背景情况；小医生及其  
 关联方直接或间接持有发行人股份的情况，与发行人的实际控制人、董监高  
 等关联方以及主要供应商和客户是否存在关联关系，是否存在资金和业务往  
 来，是否存在为发行人代垫成本费用等利益输送情形

（一）小医生的基本情况

|      |   |
|------|---|
| 公司名称 | LITTLE DOCTOR INTERNATIONAL (S) PTE LTD |
|------|---|

|        |                                  |
|--------|----------------------------------|
| 注册编号   | 198600320H                       |
| 注册时间   | 1986年2月14日                       |
| 董事     | Oleg Popov 、 Jane Teo Choon Geok |
| 公司秘书   | Ng Swee Keng                     |
| 注册资本金额 | 100,000 新币                       |
| 现时状态   | 存续                               |

小医生的唯一股东为 GS Pacific Holdings Pte. Ltd.; GS Pacific Holdings Pte. Ltd.的唯一股东为 Asiaciti Trust Singapore Pte. Ltd.; Asiaciti Trust Singapore Pte. Ltd.的唯一股东为 ATG Holdings Asia Pte. Ltd.; ATG Holdings Asia Pte. Ltd.的唯一股东为 Asiaciti Trust Group Limited。Asiaciti Trust Group Limited 为注册在萨摩亚独立国的机构。

小医生目前的董事 Oleg Popov 原通过 GS Holding Limited 持有小医生 100% 股权，并控制小医生；后 Oleg Popov 将其通过 GS Holding Limited 持有的小医生的股权全部转让，目前最终由注册于萨摩亚独立国的 Asiaciti Trust Group Limited 间接持有小医生的 100% 股权。Asiaciti Trust Group Limited 为一家由 Graeme W Briggs 于 1978 年成立、并由家族拥有且完全独立的信托及企业服务提供商，其集团主席和行政总裁分别为 Graeme W Briggs 和 Jerome Briggs。Oleg Popov 自 1994 年起一直担任小医生的董事，并负责公司的日常经营，对小医生的经营管理具有重大影响。自与发行人产生业务联系以来，一直由 Oleg Popov 负责对鹿得医疗的采购和业务洽谈。

## （二）Oleg Popov 的基本情况

鉴于 Oleg Popov 个人简历涉及到发行人下游客户的商业机密，发行人已申请豁免披露。

报告期内，除小医生通过持有鹿得实业的股权进而间接持有发行人的股份外，小医生及其关联方不存在直接或间接持有发行人股份的情况，与发行人的实际控制人、董监高等关联方以及主要供应商和客户不存在关联关系及资金和业务往来，亦不存在为发行人代垫成本费用等利益输送的情形。

同时，公司实际控制人亦出具声明，其不存在直接或间接持有小医生及其股

东股权的情形，亦未与小医生的间接股东 Asiatic Trust Group Limited 及其子公司和关联公司存在业务往来，也不存在由 Asiatic Trust Group Limited 及其子公司和关联公司为其设立信托计划的情形。

### （三）公司与小医生的合作历史

#### 1、公司成立前的业务合作渊源

小医生成立于 1986 年，Oleg Popov 于 1994 年 11 月起至今一直担任小医生的董事。

1999 年 Oleg Popov 通过亚洲资源杂志的广告联络到时任温州市鸿顺工贸公司营销总监、现鹿得医疗董事的朱文军，经过双方友好协商后小医生即开始向温州市鸿顺工贸公司采购机械血压表及听诊器，由于当时温州市鸿顺工贸公司无自营出口资质，故以通过外贸公司代理的形式出口并销售给小医生。

2003 年上海鹿得国际贸易有限公司成立，在取得自营进出口资格后，即由上海鹿得国际贸易有限公司与小医生进行合作，2005 年小医生出于获得更优惠的货物装运和付款条件的考虑，通过 Nipton 向上海鹿得国际贸易有限公司采购产品。鹿得医疗成立并正式投产运营后，延续了原由上海鹿得国际贸易有限公司与小医生的合作，并继续由小医生通过 Nipton 向鹿得医疗采购产品，该种方式一致持续至 2017 年。

温州市鸿顺工贸公司、上海鹿得国际贸易有限公司当时均为项友亮控制的公司，目前均已注销。

#### 2、公司成立后的业务合作历史

公司于 2005 年 1 月成立，并于 2009 年正式投产运营，其后小医生即通过 Nipton 向公司采购并持续到 2017 年。小医生经过多年的发展，各方面综合实力得到增强，2017 年初，与公司谈判并协商后，直接向公司采购产品，2017 年公司向 Nipton 的销售主要为以前年度未完成的存续业务。小医生已书面声明和确认其通过 Nipton 向公司采购的事实。

#### 3、公司与小医生的股权合作情况

(1) 乐道克的股权合作。乐道克成立于 2009 年 12 月，成立时注册资本 130 万美元，其中：公司认缴出资 52 万美元，占注册资本的 40%；小医生认缴出资 52 万美元，占注册资本的 40%；南通乐道克贸易有限公司出资 26 万美元，占注册资本的 20%。2011 年 12 月，小医生将持有乐道克的 40%股权转让给公司。2019 年 7 月，公司将持有乐道克 100%的股权转让给小医生。

(2) 鹿得实业的股权合作。2013 年 8 月，小医生入股公司当时的控股股东鹿得实业。小医生 2011 年 12 月退出乐道克并于 2013 年 8 月入股鹿得实业其本质为持股形式的转换。

公司与小医生除上述业务与股权的合作外，无其他合作关系。

综上，小医生与公司的合作具有较为久远的历史背景，向公司采购产品占总采购量的比例较高具有商业合理性。除小医生通过持有鹿得实业的股份而间接持有鹿得医疗的股份外，不存在其他投资关系或利益安排。

**二、小医生的主营业务情况，是否属于品牌商，采购发行人产品后的终端销售情况，相关产品的主要销售区域和销售对象，相关产品销售收入占其全部销售收入的比例，是否存在采购发行人产品后向其他品牌商客户销售的情况，如是，说明采购和销售价格的比较情况**

(一) 小医生的主营业务等情况

小医生的主要业务为家庭医疗器械产品的运营和销售，拥有“Little Doctor”、“AQUAJET”等自有品牌，主要产品包括机械血压表、电子血压计、听诊器、雾化器、冲牙器等。小医生自 1994 年开始从日本精密测器株式会社采购电子血压计，并获得 NISSEI 品牌电子血压计在俄罗斯及其他独联体国家的独家代理权。除了向日本精密测器株式会社采购部分电子血压计外，其余产品目前主要以 ODM 模式向发行人进行采购。

小医生向公司采购的产品主要销往俄罗斯、其他独联体国家（如：白俄罗斯、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦）、乌克兰、波兰等国家，客户主要为各地经销商及零售药店，不存在向其他品牌商客户销售的情况。小医生在俄罗斯地区凭借稳定的产品质量与完善的售后服务体系，获得了市场的好评与消费者的信赖。

鉴于小医生的财务数据涉及到发行人下游客户的商业机密，发行人已申请豁免披露。

根据 wind 资讯数据，统计 28 家国内医疗保健设备上市公司 2019 年的平均毛利率为 48.60%，如鱼跃医疗（证券代码：002223）2019 年毛利率为 42.20%、蓝帆医疗（证券代码：002382）2019 年毛利率 46.60%、凯利泰（证券代码：300326）2019 年毛利率 65.70%，同时小医生在俄罗斯、白俄罗斯、乌克兰等国家有较高的品牌知名度和稳定的销售渠道，结合小医生的品牌溢价及渠道建设及维护成本，其较高的毛利率具有合理性。公司销售给小医生的产品价格与销售给其他客户的同类产品的价格、公司销售给小医生的产品与销售给其他客户的产品整体毛利率不存在明显差异，不存在低价销售给小医生及其他进行利益输送的情形或其他利益安排。

鉴于小医生向发行人采购量占其采购总量的比例涉及到发行人下游客户的商业机密，发行人已申请豁免披露。

小医生向发行人采购的产品占其采购总量的比例较高，主要原因如下：

1、公司研发实力较强，且产品质量稳定。公司已掌握了多个产品的核心技术，是业内技术研发能力及设计能力较为领先的企业之一，公司在研发和技术方面虽然与国际先进企业还有一定差距，但在成本和产品性价比上具有十分明显的优势。公司多项产品通过了欧盟 CE 认证、美国 FDA 认证，产品质量得到多个国际知名品牌运营商的认可。

2、公司产品线齐全。目前公司有机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器及冲牙器等多款家庭医疗器械产品，共计上百种型号的产品可供选择。同时，凭借在业内多年的积累，公司储备了一批优秀的供应商客户资源，可以为小医生及其他客户提供除了自产产品外的体温计、血氧仪等其他产品，为客户节约寻找货源、沟通、运输等采购成本。

3、小医生与供应商的稳定合作及供应商管理情况。小医生除了向日本精密测器株式会社采购电子血压计外，其余产品均向公司采购。为方便供应商管理、降低采购沟通成本及保障产品质量的稳定性，小医生仅选择了两家供应商，公司即为其中之一，故而小医生对公司的采购占比较高。

### （三）小医生采购发行人产品的销售情况

鉴于小医生采购发行人产品的销售情况涉及到发行人下游客户的商业机密，发行人已申请豁免披露。

2017年、2018年和2019年，小医生向公司采购的主要产品的期末结存占当期采购的比例较高，主要原因为：

（1）行业特性：医疗器械经销商及零售药店对所售商品的补货水平要求较高，若出现断货的情况，将导致客户的流失并影响其经营业绩，所以其对供应商的供货能力要求较高，不允许出现断货的情况。因此小医生会保持较高的库存量；

（2）产品的生产及运输时间较长：公司从获取客户订单后需要经过采购备料、制定生产计划、正式生产、发货等流程，一般需要2-3个月时间：①组织生产及发货时间。公司从收到订单开始组织采购，大概需要30天时间完成所有物料采购；公司的产品生产周期约30-40天；产品生产完毕运送至港口、报关并出港，一般需要14天时间。故公司产品从获取订单到运送出港，一般需要2-3个月时间；②运输时间。公司发往俄罗斯的商品，需要由上海港出运至符拉迪沃斯托克（原海参崴）港（海运约7天时间），由港口运送至火车站再由铁路运输（约5天时间），经过西伯利亚运送至小医生经销商在莫斯科的仓库（铁路运输约25天时间），合计运输时间约37天左右；公司发往白俄罗斯的商品，需要由上海港出运至立陶宛的克莱佩达港，再由克莱佩达港转铁路运至白俄罗斯的明斯克，合计运输时间约40天左右；公司发往波兰（格但斯克港）、乌克兰（基辅港）等国家的商品，运输时间约40天左右。运输途中可能因为天气变化、海陆转运等原因，导致产品从港口出发至小医生订单产品指明的目的地，约1.5-2个月时间。公司发货运送的目的地均为小医生与公司签订订单中的约定，交易系公司与小医生之间的业务合作，不存在公司与小医生的客户进行交易的情形。

综上，公司产品从获取订单到运送至小医生的目的地，一共需要约3.5-5个月时间。

小医生根据销售区域的市场情况、客户需求、库存量、备货周期等因素综合考虑后，会与公司沟通半年度的备库订单，以便让公司提前了解小医生的采购计划以合理安排采购与生产活动，同时小医生会根据实际需要向公司下达采购订单。

考虑到公司组织采购、生产、发运等时间，小医生通常需要保留 3.5-5 个月经营所需的备货量，与各期末结存占当期采购的比例情况较为相符。2017 年末和 2018 年末，小医生主要产品的期末结存量均小于下一年度该产品的销售量，且报告期内各期末结存占当期采购的比例呈逐年下降的趋势，库存量较为合理，不存在库存积压的情形。

2、报告期内，小医生向公司采购的产品实现的销售收入的占比情况，具体如下：

鉴于小医生向公司采购的产品实现的销售收入的占比情况涉及到发行人下游客户的商业机密，发行人已申请豁免披露。

综上，小医生为从事家庭医疗器械产品运营和销售的品牌商，采购发行人产品后主要销往俄罗斯、其他独联体国家（如：白俄罗斯、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦）、乌克兰、波兰等国家，不存在采购发行人产品后销售给其他品牌商的情况。

**三、发行人对小医生销售的产品类型、具体型号，与销售给其他客户的同类产品在本成本、售价、定价方式、毛利率等方面是否存在较大差异，充分说明对小医生销售的公允性以及对发行人经营业绩的影响**

报告期内，公司的产品销售以 ODM 模式为主，ODM 模式下，公司产品的研发、生产和销售有两种情况：（1）根据市场发展趋势及自身技术储备情况，进行产品的开发设计。产品开发完成后向客户（品牌运营商或其代理商）推广。客户认可公司开发的产品后，与公司达成采购协议。部分情况下，客户在采购前会对公司的产品提出部分修改要求，修改的产品经客户审核通过后再签署采购订单。（2）客户有新产品的开发需求。公司基于客户的需求，进行定制化开发，完成新产品的研发设计。新产品研发成功后，提交样品给客户审核，客户确认后双方签署采购合同，公司将生产的产品销售给客户。故公司销售给不同客户的同类型产品由于设计及要求不同，在产品的生产成本、销售价格上存在一定的差异。

公司销售给小医生的产品主要包括雾化器、电子血压计、机械血压表、冲牙器等，与公司的主要产品类型基本一致。公司销售给小医生的产品以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价，与销售给其他客户

的定价方式不存在较大差异。

### （一）毛利率分析

报告期内，公司销售给小医生的产品毛利率与销售给其他客户的产品毛利率分析如下：

单位：万元

| 年份     | 存货类别      | 小医生             |                |                 |               | 其他客户             |                  |               | 毛利率差异         |
|--------|-----------|-----------------|----------------|-----------------|---------------|------------------|------------------|---------------|---------------|
|        |           | 营业收入            | 占当年销售的比例       | 营业成本            | 毛利率           | 营业收入             | 营业成本             | 毛利率           |               |
| 2017年度 | 雾化器       | 1,826.80        | 41.21%         | 1,383.72        | 24.25%        | 4,666.40         | 3,399.15         | 27.16%        | -2.90%        |
|        | 电子血压计     | 1,234.64        | 27.85%         | 934.44          | 24.31%        | 4,567.81         | 3,544.86         | 22.39%        | 1.92%         |
|        | 机械血压表     | 662.59          | 14.95%         | 499.65          | 24.59%        | 8,241.74         | 5,942.85         | 27.89%        | -3.30%        |
|        | 冲牙器       | 327.91          | 7.40%          | 213.76          | 34.81%        | 343.57           | 218.86           | 36.30%        | -1.49%        |
|        | 其他        | 380.56          | 8.59%          | 287.11          | 24.56%        | 5,936.98         | 4,560.14         | 23.19%        | 1.37%         |
|        | <b>合计</b> | <b>4,432.50</b> | <b>100.00%</b> | <b>3,318.68</b> | <b>25.13%</b> | <b>23,756.50</b> | <b>17,665.86</b> | <b>25.64%</b> | <b>-0.51%</b> |
| 2018年度 | 雾化器       | 2,153.27        | 40.35%         | 1,553.58        | 27.85%        | 3,191.16         | 2,327.19         | 27.07%        | 0.78%         |
|        | 电子血压计     | 828.83          | 15.53%         | 604.84          | 27.02%        | 4,752.87         | 3,508.76         | 26.18%        | 0.85%         |
|        | 机械血压表     | 900.72          | 16.88%         | 675.16          | 25.04%        | 9,833.99         | 7,402.64         | 24.72%        | 0.32%         |
|        | 冲牙器       | 922.38          | 17.28%         | 660.60          | 28.38%        | 117.98           | 84.39            | 28.47%        | -0.09%        |
|        | 其他        | 531.82          | 9.96%          | 395.08          | 25.71%        | 6,096.08         | 4,730.45         | 22.40%        | 3.31%         |
|        | <b>合计</b> | <b>5,337.01</b> | <b>100.00%</b> | <b>3,889.26</b> | <b>27.13%</b> | <b>23,992.08</b> | <b>18,053.43</b> | <b>24.75%</b> | <b>2.37%</b>  |
| 2019年度 | 雾化器       | 2,063.18        | 31.84%         | 1,455.11        | 29.47%        | 4,469.46         | 3,332.37         | 25.44%        | 4.03%         |
|        | 电子血压计     | 1,610.10        | 24.85%         | 1,214.61        | 24.56%        | 3,448.90         | 2,445.97         | 29.08%        | -4.52%        |
|        | 机械血压表     | 1,230.04        | 18.98%         | 880.26          | 28.44%        | 9,308.62         | 6,793.52         | 27.02%        | 1.42%         |
|        | 冲牙器       | 930.38          | 14.36%         | 618.31          | 33.54%        | 108.31           | 68.75            | 36.52%        | -2.98%        |
|        | 其他        | 646.16          | 9.97%          | 487.90          | 24.49%        | 6,453.38         | 4,802.25         | 25.59%        | -1.09%        |
|        | <b>合计</b> | <b>6,479.86</b> | <b>100.00%</b> | <b>4,656.19</b> | <b>28.14%</b> | <b>23,788.67</b> | <b>17,442.86</b> | <b>26.68%</b> | <b>1.47%</b>  |

2017 年度，公司销售给小医生的电子血压计产品毛利率较其他客户高 1.92 个百分点，主要原因为：位于美国及土耳其市场的客户竞争压力较大，2017 年公司为了更好的开拓市场，公司销售给该等区域市场客户的价格偏低，导致其他客户的电子血压计产品毛利率较低。

2018 年度，公司销售给小医生的各主要产品毛利率与销售给其他客户的毛利率差异较小。

2019 年度，公司销售给小医生的雾化器产品毛利率较其他客户高 4.03 个百分点，主要原因为：公司销售给小医生的产品较早更换了雾化器的机芯供应商，降低了生产成本，进而使得公司该产品销售的毛利率较高；公司销售给小医生的机械血压表产品毛利率较其他客户高 1.42 个百分点，主要原因为：公司销售给小医生的机械血压表自 2018 年开始大范围使用自动校表技术，降低了产品成本，进而使得该产品销售的毛利率较高。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司销售给小医生的产品与销售给其他客户的产品整体毛利率差异分别为-0.51%、2.37%、1.47%，差异较小，不存在通过与小医生的交易进行利益输送的情形。

## （二）产品售价分析

报告期内，公司销售给小医生的雾化器、电子血压计、机械血压表、冲牙器与销售给其他境外客户同类产品的价格分析如下：

单位：万元、美元/件

| 年份      | 产品类别   | 产品型号         | 销售收入     | 平均售价                                 | 其他客户名称                               | 平均售价   | 差异率    |
|---------|--------|--------------|----------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------|--------|
| 2017 年度 | 雾化器    | LD-211C、212C | 1,405.69 | 13.70                                | ALESSA S.A.                          | 14.30  | -4.22% |
|         |        |              |          |                                      | Medisana                             | 11.72  | 16.83% |
|         | 电子血压计  | LD3A         | 400.51   | 10.81                                | M/S Padma Inter Trade                | 10.35  | 4.40%  |
|         |        |              |          |                                      | S.C. Neomed S.R.L.                   | 9.60   | 12.56% |
|         | 机械血压表  | LD23A        | 324.66   | 10.56                                | B AND B TRENDS,S.L.                  | 9.00   | 17.30% |
|         |        |              |          |                                      | Malacca                              | 4.60   | -9.06% |
|         |        | LD-71        | 294.73   | 4.18                                 | CABEN ASIA PACIFIC LTD               | 4.08   | 2.38%  |
|         |        |              |          |                                      | GF                                   | 4.13   | 0.83%  |
|         | LD-71a | 241.78       | 4.16     | Unicoms Switzerland GmbH             | 4.50                                 | -7.50% |        |
|         |        |              |          | Sound Around Inc.                    | 20.40                                | -1.06% |        |
| 冲牙器     | LD-A8  | 327.41       | 20.18    | BONFUTURE INTERNATIONAL(HK)LIMITED   | 20.00                                | 0.92%  |        |
|         |        |              |          | COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING | 12.79                                | 8.15%  |        |
| 2018 年度 | 雾化器    | LD-211C、212C | 1,792.87 | 13.83                                | COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING | 12.79  | 8.15%  |

| 年份                   | 产品类别                       | 产品型号         | 销售收入     | 平均售价                           | 其他客户名称   | 平均售价   | 差异率    |
|----------------------|----------------------------|--------------|----------|--------------------------------|--|--------|--------|
| 2019 年度              |                            |              |          |                                | CO.,LIMITED                                      |        |        |
|                      |                            |              |          |                                | FANCY TRADER LIMITED                             | 13.20  | 4.81%  |
|                      | 电子血压计                      | LD3A         | 141.38   | 10.74                          | M/S Padma Inter Trade                            | 10.26  | 4.96%  |
|                      |                            |              |          |                                | S.C. Neomed S.R.L.                               | 9.80   | 9.93%  |
|                      |                            | LD23A        | 127.25   | 10.56                          | B AND B TRENDS,S.L.                              | 8.95   | 19.60% |
|                      |                            |              |          |                                | LETSMED GMBH                                     | 4.16   | 3.79%  |
|                      | 机械血压表                      | LD-71        | 369.31   | 4.31                           | CABEN ASIA PACIFIC LTD                           | 4.19   | 2.90%  |
|                      |                            |              |          |                                | GF   | 4.25   | 1.85%  |
|                      |                            | LD-71a       | 315.20   | 4.33                           | Malacca  | 4.76   | -9.00% |
|                      |                            |              |          |                                | 冲牙器  | LD-A8  | 782.07 |
|                      | Passaic Community Pharmacy | 20.40        | -6.08%   |                                |  |        |        |
|                      | 雾化器                        | LD-211C、212C | 1,756.20 | 13.23                          | COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING CO.,LIMITED | 13.21  | 0.18%  |
|                      |                            |              |          |                                | Medisana   | 13.36  | -0.98% |
|                      | 电子血压计                      | LD3A         | 563.23   | 10.23                          | M/S Padma Inter Trade                            | 10.25  | -0.17% |
| MEDIGROUP FARMA INC. |                            |              |          |                                | 9.35   | 9.45%  |        |
|                      | LD23A                      | 218.43       | 10.37    | B AND B TRENDS,S.L.            | 9.00   | 15.18% |        |
|                      |                            |              |          | LETSMED GMBH                   | 4.39   | 1.08%  |        |
| 机械血压表                | LD-71                      | 484.40       | 4.44     | M/S Nectar Biopharma Pvt. Ltd. | 4.43   | 0.32%  |        |
|                      |                            |              |          | GF                             | 4.34   | -0.65% |        |
|                      | LD-71a                     | 461.21       | 4.31     | Unicoms Switzerland GmbH       | 4.73   | -8.79% |        |
|                      |                            |              |          | 冲牙器                            | LD-A8  | 601.96 | 20.18  |
| Bay-G Pharma         | 18.60                      | 8.51%        |          |                                |  |        |        |

报告期内，公司选取与小医生同类型产品较为接近的客户进行对比分析。

1、公司销售给小医生的电子血压计配备了电源适配器，采购成本约为 7.5 元/只，约 1-1.2 美元/只，销售给其他客户的产品基本不配备电源适配器，故而销售给小医生的电子血压计价格较高。扣除该影响后，公司销售给小医生和销售给其他客户的电子血压计价格不存在较大差异。除此以外，公司销售给小医生和其他客户的同类产品的价格不存在明显差异。公司不存在通过与小医生的交易进行利益输送的情形。

2、2017 年公司销售给 Medisana 型号为 LD-211C、212C 的雾化器比小医生售价低主要是因为公司与 Medisana 一次性签订 23,000 台以上的大订单，因而给予其相对优惠的价格；2017 年公司销售给 Malacca 型号为 LD-71 的机械血压表价格较高，主要原因是为其多配置了小扳手且配备的包价格较高；2017 年公司销售给 Unicoms Switzerland GmbH 型号为 LD-71a 的机械血压表价格较高，主要原因是为其配置的包价格较高。

3、2018 年公司销售给 COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING CO.,LIMITED 型号为 LD-211C、212C 的雾化器价格较低，主要原因为仅为其配置一个雾化片，而销售给小医生的产品则配置为三个雾化片；2018 年公司销售给 Malacca 型号为 LD-71 的机械血压表价格较高的原因见本题第 2 点回复。

4、2019 年公司销售给 Unicoms Switzerland GmbH 的型号为 LD-71a 的机械血压表价格较高的原因见本题第 2 点回复；公司销售给 DIFAR DISTRIBUZIONE SRL、Bay-G Pharma 型号为 LD-A8 的冲牙器价格较低，主要原因是为其配备的喷头较销售给小医生的产品少一个。

### （三）公司对小医生及 Nipton 销售的波动情况分析

#### 1、按月份分析销售波动情况

| 月份  | 2017 年度销售情况 |        |        |       | 2018 年度销售情况 |       | 2019 年度销售情况 |        |
|-----|-------------|--------|--------|-------|-------------|-------|-------------|--------|
|     | 小医生         | Nipton | 合并     | 占全年比例 | 小医生         | 占全年比例 | 小医生         | 占全年比例  |
| 1 月 | -           | 557.95 | 557.95 | 8.97% | 241.78      | 4.53% | 708.40      | 10.93% |
| 2 月 | -           | 347.97 | 347.97 | 5.60% | 393.46      | 7.37% | 449.91      | 6.94%  |
| 3 月 | 100.96      | 45.61  | 146.57 | 2.36% | 123.51      | 2.31% | 456.83      | 7.05%  |
| 4 月 | 0.64        | 138.61 | 139.25 | 2.24% | 375.21      | 7.03% | 842.10      | 13.00% |

|           |                 |                 |                 |                |                 |                |                 |                |
|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
| 5月        | 215.90          | 358.24          | 574.14          | 9.24%          | 142.56          | 2.67%          | 213.02          | 3.29%          |
| 6月        | 264.24          | 202.65          | 466.89          | 7.51%          | 546.93          | 10.25%         | 383.03          | 5.91%          |
| 7月        | 132.36          | 63.80           | 196.16          | 3.16%          | 147.17          | 2.76%          | 380.52          | 5.87%          |
| 8月        | 102.74          | 0.40            | 103.14          | 1.66%          | 562.90          | 10.55%         | 453.42          | 7.00%          |
| 9月        | 725.25          | -               | 725.25          | 11.67%         | 670.57          | 12.56%         | 942.10          | 14.54%         |
| 10月       | 605.82          | -               | 605.82          | 9.74%          | 407.81          | 7.64%          | 389.73          | 6.01%          |
| 11月       | 1,239.45        | 69.02           | 1,308.47        | 21.05%         | 812.95          | 15.23%         | 243.14          | 3.75%          |
| 12月       | 1,045.14        | -               | 1,045.14        | 16.81%         | 912.18          | 17.09%         | 1,017.65        | 15.70%         |
| <b>合计</b> | <b>4,432.50</b> | <b>1,784.25</b> | <b>6,216.75</b> | <b>100.00%</b> | <b>5,337.03</b> | <b>100.00%</b> | <b>6,479.85</b> | <b>100.00%</b> |

公司对小医生（包含 Nipton）的销售在报告期各年度 9 月份发货金额及占比比较大，主要原因为小医生的主要客户所在区域冬季较冷，如俄罗斯、白俄罗斯等地区的气温自 10 月下旬即开始下降，相应的家庭健康医疗产品需求上升，考虑到产品运输时间，公司基本在 9 月底以前需要完成发货，产品才能在冬季到来前到达目的地。受俄罗斯、白俄罗斯等地区冬季较长的因素影响，公司 9 月份后的销售金额及占比相对全年其他月份均较高。同时，受中国春节影响，为了完成客户的备货需求，公司需赶在春节假期开始之前将产品发出，故 11-12 月份发货较多，该情形与其他外销客户发货情况相似。报告期内各年度 1 月份收入占比并未显著低于其他各月，公司不存在年末突击出货而进行收入调节的情形。

## 2、按季度分析销售波动情况

| 月份        | 2017 年度销售情况     |                 |                 |                | 2018 年度销售情况     |                | 2019 年度销售情况     |                |
|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
|           | 小医生             | Nipton          | 合并              | 占全年比例          | 小医生             | 占全年比例          | 小医生             | 占全年比例          |
| 第一季度      | 100.96          | 951.53          | 1,052.49        | 16.93%         | 758.75          | 14.22%         | 1,615.14        | 24.93%         |
| 第二季度      | 480.78          | 699.50          | 1,180.28        | 18.99%         | 1,064.70        | 19.95%         | 1,438.15        | 22.19%         |
| 第三季度      | 960.35          | 64.20           | 1,024.55        | 16.48%         | 1,380.64        | 25.87%         | 1,776.04        | 27.41%         |
| 第四季度      | 2,890.41        | 69.02           | 2,959.43        | 47.60%         | 2,132.94        | 39.96%         | 1,650.52        | 25.47%         |
| <b>合计</b> | <b>4,432.50</b> | <b>1,784.25</b> | <b>6,216.75</b> | <b>100.00%</b> | <b>5,337.03</b> | <b>100.00%</b> | <b>6,479.85</b> | <b>100.00%</b> |

(1) 公司对小医生（包含 Nipton）各季度的销售占比与公司整体情况基本相符，第四季度销量一般最高，主要原因为如俄罗斯、白俄罗斯等地区自 10 月下旬即开始气温下降，相应的家庭健康医疗产品需求上升，受俄罗斯、白俄罗斯等地区冬季较长的因素影响，公司 9 月份后的销售金额及占比相对全年其他月份

均较高。

(2) 公司针对长期合作的海外客户，会根据对方要求在淡季进行备库式生产以减轻旺季集中的产销压力，报告期内，公司对小医生各季度的销售占比趋于均衡，第四季度销售金额及占比较高、各季度销售占比趋于均衡的情形与整体销售情况相似，报告期内各季度主营业务收入情况详见公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“5、主营业务收入按季度分类”。

综上，公司对小医生销售的主要产品与销售给其他客户的同类产品定价方式、毛利率、月份及季度间销售的波动情况等方面不存在较大差异，对小医生销售产品的价格公允，不存在通过与小医生的交易进行利益输送的情形。

#### 四、发行人主要产品中应用的核心技术是否来源于小医生，在产品的设计、研发、生产以及采购和销售等方面是否存在对小医生的重大依赖

公司的核心技术及相关专利技术都是公司在长期经营过程中，通过持续的研发创新和经验积累形成的技术成果，均由公司自主研发形成，相关专利均由公司原始申请取得，销售给小医生的主要产品中应用的核心技术也由公司自主研发形成，非来源于小医生。

公司与小医生的合作主要为 ODM 模式，产品的设计、研发、生产以及采购和销售均由公司自行完成，不存在对小医生重大依赖的情形。

#### 五、Nipton 的基本情况，在股权结构、办公地点、管理层、主营业务等方面与发行人及小医生的关系，Nipton 采购发行人产品后是否全部销售给小医生，采购及销售价格的比较情况；除 Nipton 外，报告期小医生是否还存在通过其他主体向发行人采购的情形，如是，详细说明其他主体和交易情况，如否，充分说明发行人对小医生的销售收入 2018 年大幅下降、2019 年又出现回升的原因及合理性

(一) Nipton 的基本情况，在股权结构、办公地点、管理层、主营业务等方面与发行人及小医生的关系

Nipton 为注册于英属维尔京群岛的公司，根据中国出口信用保险公司查阅的 Nipton 公司基本情况具体如下：

|        |   |
|--------|---|
| 公司名称   | NIPTON DISTRIBUTORS LIMITED                             |
| 法定地    | (英属) 维尔京群岛  |
| 成立日期   | 2002.03.22  |
| 法律形式   | 国际贸易公司 (离岸公司)   |
| 注册资本金额 | 50,000 美元   |
| 主营业务   | 金融及投资   |
| 注册地址   | Wickhams Cay II, Town Road, VG1110 Tortola, VG          |
| 股东信息   | 该公司归属于外国股东所有 (未具体披露)                                    |
| 管理层信息  | 由注册代理人在当地进行管理 (注册代理人为 Vistra Corporate Services Centre) |
| 现时状态   | 开业  |

发行人及小医生与 Nipton 不存在股权关系，办公地点亦相互独立，管理层方面也不存在相互任职的情况，2017 年发行人及小医生与 Nipton 存在业务联系，Nipton 在当年度为发行人的客户之一，Nipton 向发行人采购产品后销售给小医生。

## (二) Nipton 采购公司产品后的销售情况

Nipton 向公司采购的产品均使用“Little Doctor”、“AQUAJET”等小医生的商标，指定的货物运送目的地均位于俄罗斯、白俄罗斯、波兰、乌克兰等小医生设有经销商的国家或地区。2017 年度，公司完成相关产品生产后全部发往订单中指定的上述目的地，并按约定进行结算并收取价款。Nipton 采购发行人产品后全部销售给小医生。

2017 年度，Nipton 向公司的采购情况如下：

| 产品类别      | 采购数量 (件)       | 采购单价 (元/件) | 采购金额 (元)             |
|-----------|----------------|------------|----------------------|
| 雾化器       | 72,878         | 108.99     | 7,942,810.40         |
| 电子血压计     | 56,157         | 71.22      | 3,999,267.75         |
| 机械血压表     | 68,704         | 29.99      | 2,060,311.28         |
| 冲牙器       | 21,320         | 130.73     | 2,787,137.30         |
| 其他        | 127,242        | 8.28       | 1,052,998.72         |
| <b>合计</b> | <b>346,301</b> | <b>-</b>   | <b>17,842,525.44</b> |

公司无法获取 Nipton 向小医生的销售价格，但公司已将 Nipton 向公司采购的产品价格与向小医生销售的产品价格进行了对比，具体详见本问题“八、小医

生通过 Nipton 向公司采购产品的商业逻辑,是否存在利益输送或其他利益安排”的相关回复内容。经过对比,公司销售给小医生与 Nipton 的同款产品在同一月份、相近月份的价格相同或相近,在不同月份的价格相近,故而上述情形未对发行人的经营成果构成重大影响。

### (三) 2018 年公司对小医生的销售收入下降的原因

1、除 Nipton 外,小医生未通过其他主体向发行人采购产品。

2、报告期内,公司向小医生及 Nipton 销售的情况如下:

| 年度      | 客户名称       | 销售收入(万元)        | 占营业收入比例       | 回款金额(万元)        |
|---------|------------|-----------------|---------------|-----------------|
| 2017 年度 | 小医生        | 4,432.50        | 15.70%        | 3,615.50        |
|         | Nipton     | 1,784.25        | 6.32%         | 2,229.56        |
|         | <b>小 计</b> | <b>6,216.75</b> | <b>22.02%</b> | <b>5,845.06</b> |
| 2018 年度 | 小医生        | 5,337.01        | 18.16%        | 5,947.38        |
| 2019 年度 | 小医生        | 6,479.86        | 21.32%        | 7,042.37        |

报告期内,公司向小医生的销售回款情况较好。公司给小医生的信用期为收货后 60 天内付款,由于发货频次较多,双方为了结算方便,实际执行时,当公司累计发货超过 200 万美元时,会与小医生进行对账,双方核对无误后,小医生一般在一周内付款。基于多年的友好合作,小医生与公司未发生超过信用期付款的情形。

2018 年度公司向小医生销售 5,337.01 万元,较 2017 年度减少 879.74 万元,下降幅度 14.15%;2019 年度公司向小医生销售 6,479.86 万元,较 2018 年度增加 1,142.85 万元,上升幅度 21.41%。2018 年度公司向小医生的销售收入较 2017 年度、2019 年度均有所下降,主要原因为:

#### 1、外汇汇率及原材料采购价格的波动的影响

2017 年下半年至 2018 年上半年,人民币处于持续升值的态势,导致公司境外销售产品的人民币售价下降;同时公司主要金属原材料的价格持续上升,导致公司产品的生产成本上升。面对这种情况,公司于 2017 年 9 月份开始商讨提高产品销售价格的措施,经过多次的沟通与协商,公司于 2018 年 3 月向小医生发出新的产品报价单。由于公司向小医生的销售价格的提升,导致小医生的采购量

下降，进而使得销售收入有所下降。

2018 年下半年至 2019 年末，人民币持续贬值、金属原材料价格回落，经小医生与公司协商后，公司于 2018 年 8 月、2019 年 9 月分别对部分产品销售价格进行下调，小医生对公司采购量出现较大增长，进而使得 2019 年度公司向小医生的销售收入大幅回升。

## 2、报告期各期末小医生存货结存的影响

2017 年末、2018 年末和 2019 年末，小医生向公司采购的主要产品的库存量分别为 29.30 万件、21.51 万件和 24.12 万件，2017 年末库存量较 2018 年末高出 7.79 万件，库存量较大使得小医生在 2018 年度减少了对公司的采购；2018 年，小医生库存量较小，导致 2019 年小医生对公司的采购量有所回升。

六、报告期乐道克与发行人及小医生的业务和资金往来情况，在发行人将其对外转让前后的变化情况；充分说明发行人与小医生 2009 年共同设立乐道克，2011 年收购小医生持有的乐道克全部股权，2019 年又将乐道克全部股权出售给小医生等历次股权变动的背景、原因、合理性及对发行人生产经营的影响

### （一）报告期内，乐道克与公司及小医生的业务和资金往来情况

1、报告期内，乐道克与小医生无业务和资金往来。

2、报告期内，乐道克与公司的业务与资金往来情况如下：

单位：万元

| 年份      | 销售方  | 采购方  | 提供加工业务   | 租赁    | 水电费  | 固定资产转让 |
|---------|------|------|----------|-------|------|--------|
| 2017 年度 | 乐道克  | 鹿得医疗 | 1,109.80 | -     | -    | -      |
|         | 鹿得医疗 | 乐道克  | -        | 37.84 | 4.49 | -      |
| 2018 年度 | 乐道克  | 鹿得医疗 | 949.65   | -     | -    | -      |
|         | 鹿得医疗 | 乐道克  | -        | 37.84 | 4.46 | -      |
| 2019 年度 | 鹿得医疗 | 乐道克  | -        | -     | -    | 1.00   |

公司在新三板挂牌之初，乐道克主要为公司及鹿得贸易提供内销的电子血压计、雾化器的生产，2015 年下半年开始，公司调整乐道克的业务定位：为公司提供电子血压计、雾化器产品部分前道工序的加工业务，并于 2016 年底完成业

务转型。自挂牌以来,乐道克除了为公司及其他子公司提供生产及加工业务以外,无其他对外销售业务。2018 年底,公司计划出售乐道克的股权后,乐道克即停止开展业务。

2017 年末、2018 年末和 2019 年末,乐道克应收公司款项余额分别为 1,283.40 万元、115.46 万元和 0。乐道克与公司除收取或支付货款外,无其他资金往来。

## (二) 乐道克历次股权变动的原因及合理性

早在公司成立之前,项友亮先生即与小医生的负责人 Oleg Popov 有业务合作。公司于 2005 年 1 月成立,并于 2009 年正式投产运营,同年 12 月,出于对家庭医疗器械市场前景的共同认可,公司与小医生、南通乐道克贸易有限公司等共同设立乐道克电子制造(南通)有限公司。

随着双方业务合作的逐渐深化,2011 年 12 月,小医生将持有乐道克 40%的股权转让给公司。2013 年 8 月,小医生入股公司当时的控股股东鹿得实业。该次小医生退出乐道克并入鹿得实业其本质为持股形式的转换。

公司为便于人员管理、减少管理层级并降低管理成本,计划将乐道克注销。由于小医生在部分国家和地区开展业务所需的证书早期由小医生与乐道克共同申请,小医生认为注销乐道克将在一定期间内影响其产品在这些地区的销售,经与发行人商议,决定向公司收购乐道克 100%股权。乐道克原有的生产设备一次性转入公司,原有员工根据业务需要逐步转入公司。

由于乐道克取得的 CE、FDA 等认证,公司均已取得,故转让乐道克的股权并未对公司的生产经营产生不利影响。

## (三) 小医生网站的信息展示问题

小医生在新加坡的官方网站上展示的信息显示:大多数产品由位于中国的子公司 Little Doctor Electronic (Nantong) Co.制造。自公司挂牌至今,小医生向公司采购的产品均由公司生产,故小医生在其官方网站的信息与现有事实不符。

综上,报告期内乐道克与发行人均为业务往来,不存在资金拆借情况,乐道克股权转让前后,均不存在为发行人代垫费用、利益输送的情形或其他利益安排;乐道克与小医生不存在业务与资金往来的情况。乐道克历次股权变动具有合理性,

对公司的生产经营未产生不利影响。

### 七、未将小医生和 Nipton 认定为关联方、未将相关交易认定为关联交易的原因及合理性

根据 2020 年 1 月 3 日全国股转公司发布的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》，具有以下情形之一的法人或其他组织，为挂牌公司的关联法人：

- “1、直接或者间接控制挂牌公司的法人或其他组织；
- 2、由前项所述法人直接或者间接控制的除挂牌公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；
- 3、关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除挂牌公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；
- 4、直接或者间接持有挂牌公司 5%以上股份的法人或其他组织；
- 5、在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的；
- 6、中国证监会、全国股转公司或者挂牌公司根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，可能或者已经造成挂牌公司对其利益倾斜的法人或其他组织。”

小医生的负责人 Oleg Popov 自报告期初至 2017 年 11 月期间，任公司原控股股东鹿得实业董事；小医生于此期间，通过鹿得实业间接持有鹿得医疗 3.49% 的股份。2017 年 11 月起，Oleg Popov 不再担任鹿得实业董事，公司根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等法律、法规和规范性文件的相关规定，追认小医生自 2017 年 11 月至 2018 年 10 月为关联方。

2017 年 11 月起，Oleg Popov 不再担任鹿得实业董事，因而其自 2018 年 11 月起，不再构成《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》所界定的关联方，其与公司间的交易亦非相关规则所界定的关联交易。此外，报告期内，Nipton 亦不构成《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》所界定的

关联方，其与公司间的交易亦非相关规则所界定的关联交易。

小医生为发行人报告期内的第一大客户，且通过鹿得实业间接持有公司 4.85% 的股份，而 2017 年小医生通过 Nipton 向公司采购商品，因而，基于谨慎性原则，公司将小医生做关联方或比照关联方进行披露，公司与小医生的交易亦比照关联交易进行审议、披露；此外，为便于投资者更好地了解公司与小医生的交易情况，公司将 2017 年存续的与 Nipton 间的交易也比照关联交易进行披露。

综上，小医生和 Nipton 的关联方认定标准系根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》作出，同时，基于谨慎性考量，公司将小医生做关联方或比照关联方进行披露，并将 2017 年存续的与 Nipton 间的交易也比照关联交易进行披露，上述处理具有合理性，有利于维护公司中小股东的利益。

#### **八、小医生通过 Nipton 向公司采购产品的商业逻辑，是否存在利益输送或其他利益安排**

小医生与 Nipton 的业务合作主要为 Nipton 帮助小医生从亚洲不同制造商处采购货物，以便于小医生获得更优惠的货物装运和付款条件。在小医生与公司合作之初，即是通过 Nipton 向公司采购产品，这种合作关系一直持续到 2017 年（公司与小医生的合作历史详见本回复“问题 14.关于境外销售”之“四、……公司与小医生的合作历史……”的相关内容）。小医生经过多年的发展，各方面综合实力得到增强，2017 年初，在与公司谈判并协商后，直接向公司采购产品，2017 年公司向 Nipton 的销售整体呈逐月减少的趋势，至 2017 年 12 月以后，公司不再对 Nipton 进行销售。

小医生通过 Nipton 向公司采购的产品均使用“Little Doctor”、“AQUAJET”等小医生的商标，小医生通过 Nipton 向公司下达的订单中注明包装箱由小医生设计，指定的货物运送目的地均位于俄罗斯、波兰、乌克兰等小医生设有经销商的国家或地区，该等运送目的地与小医生直接向公司采购时下达的订单中指定的目的地一致，提单中的托运人为小医生、收货人为小医生的经销商。小医生通过 Nipton 向公司采购的情况持续到 2017 年。小医生经过多年的发展，各方面综合实力得到增强，2017 年初，与公司谈判并协商后，直接向公司采购产品，2017 年公司向 Nipton 的销售主要为以前年度未完成的存续业务，整体呈逐月减少的

趋势，至 2017 年 12 月以后，公司不再对 Nipton 进行销售。小医生已书面声明和确认其通过 Nipton 向公司采购的事实。

公司销售给小医生与 Nipton 的部分同类产品价格比较如下：

| 产品类型      | 产品代码        | 当年销售金额（万元） | 销售月份        | 销售对象       | 销售单价（元/件） |       |
|-----------|-------------|------------|-------------|------------|-----------|-------|
| 雾化器       | D1020005A   | 2.01       | 2017 年 5 月  | 小医生        | 110.67    |       |
|           |             | 1.75       |             | Nipton     | 110.67    |       |
|           | D1020004A   | 3.10       | 2017 年 5 月  | 小医生        | 110.67    |       |
|           |             | 2.21       |             | Nipton     | 110.67    |       |
|           | D1030035A   | 578.05     | 2017 年 9 月  | 小医生        | 88.69     |       |
|           |             | 82.24      | 2017 年 7 月  | Nipton     | 95.56     |       |
|           | D1020002A   | 247.69     | 2017 年 9 月  | 小医生        | 107.67    |       |
|           |             | 216.60     | 2017 年 6 月  | Nipton     | 109.21    |       |
|           | D1010001A   | 194.21     | 2017 年 9 月  | 小医生        | 124.47    |       |
|           |             | 156.84     | 2017 年 6 月  | Nipton     | 126.91    |       |
|           | D1020003A   | 174.03     | 2017 年 9 月  | 小医生        | 106.83    |       |
|           |             | 221.34     | 2017 年 6 月  | Nipton     | 109.21    |       |
|           | 电子血压计       | C3060009A  | 6.40        | 2017 年 6 月 | 小医生       | 68.63 |
|           |             |            | 9.81        | 2017 年 5 月 | Nipton    | 69.51 |
| C1110036A |             | 400.51     | 2017 年 6 月  | 小医生        | 72.86     |       |
|           |             | 54.71      | 2017 年 6 月  | Nipton     | 72.86     |       |
| C1170004A |             | 316.16     | 2017 年 9 月  | 小医生        | 72.19     |       |
|           |             | 130.95     | 2017 年 11 月 | Nipton     | 72.62     |       |
| C1090029A | 117.16      | 2017 年 6 月 | 小医生         | 82.28      |           |       |
|           | 55.36       | 2017 年 5 月 | Nipton      | 83.31      |           |       |
| 机械血压表     | 50C00L10005 | 40.79      | 2017 年 6 月  | 小医生        | 30.98     |       |
|           |             | 19.05      |             | Nipton     | 30.98     |       |
|           | 50C00L10001 | 238.40     | 2017 年 5 月  | 小医生        | 28.82     |       |
|           |             | 59.25      |             | Nipton     | 28.82     |       |
|           | 50A00L10001 | 280.17     | 2017 年 5 月  | 小医生        | 28.81     |       |
|           |             | 99.88      |             | Nipton     | 28.81     |       |
| 冲牙器       | D3010001A   | 327.41     | 2017 年 5 月  | 小医生        | 130.91    |       |
|           |             | 274.55     |             | Nipton     | 131.02    |       |

公司销售给小医生与 Nipton 的同款产品在同一月份、相近月份的价格相同或相近，故小医生向发行人直接采购产品对发行人的生产经营不构成重大影响。报告期内公司与 Nipton 的交易仅存在于 2017 年，交易金额较小，且主要为小医生与公司协商自行采购前未完成的存续业务，因而该等情形亦不对发行人的经营成果构成重大影响，与发行人间亦不存在利益输送或其他利益安排。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构和发行人律师执行了以下程序：

#### （一）外部核查程序

1、对小医生的负责人 Oleg Popov 进行现场及视频访谈，了解小医生与 Oleg Popov 的基本情况、业务开展情况，与鹿得医疗的合作背景、业务合作情况等；

2、获取小医生在新加坡的注册登记证书、中国出口信用保险公司出具的关于小医生的资信调查报告，并获取境外律师出具的法律意见书；

3、登录小医生在新加坡的官方网站（网址：<https://littledoctor.sg/>），了解其基本情况，包括主营业务、主要产品、销售网络（经销商及网上商店）等信息；登录 Asiaciti Trust Group Limited 的官方网站（网址：<https://www.asiacititrust.com/>），了解小医生间接股东的基本信息；登录其主要经销商的网站（网址：<http://www.kkrus.com/>、<https://ergocom.ua/>、[www.marivo.bg](http://www.marivo.bg) 等），了解该等经销商的公司信息及对小医生产品的销售信息；登录其所公布的网上商店（网址：[apteka.ru](http://apteka.ru)、[wildberries.ru](http://wildberries.ru)、[tonometr.net](http://tonometr.net) 等），确认小医生产品在该等网上商店的售卖信息。查询结果如下：

| 序号 | 查询网址 | 查询结果 |
|----|------|------|
|----|------|------|

主要  
经销  
网站

<http://www.kkrus.com/>

Фирма К и К : Каталог  
kkrus.com/index-2.html

ФИРМА К и К  
ОСНОВАНА В 1993 ГОДУ

ТОНОМЕТРЫ  
ОКСИМЕТРЫ  
МАССАЖЕРЫ

НИSSEI

НИSSEI - торговая марка компании Nihon Seimitsu Sokki Co., Ltd. из Японии. С 1950 года она производит высокотехнологичную электронную аппаратуру для диагностики и лечения.

В России и странах СНГ продукция NISSEI представлена главным образом электронными тонометрами, пульсоксиметрами и пневмомассажерами.

Перейти на [www.NISSEI.ru](http://www.NISSEI.ru)

ТОНОМЕТРЫ СВЯЗНОМАНОМЕТРЫ  
СТЕТОСКОПЫ  
ИНГАЛЯТОРЫ  
ТЕРМОМЕТРЫ

Little Doctor

Компания LITTLE DOCTOR International (S) Pte. Ltd. основана в 1986 г. в Сингапуре. Производит медицинскую технику и товары медицинского назначения марок LITTLE DOCTOR, LD и AQUAJET.

В настоящее время на территории стран СНГ компания предлагает широкий спектр медицинских товаров, одобренных и сертифицированных местными органами контроля качества. Реализация этих товаров осуществляется через широкую сеть официальных дистрибуторов и партнеров.

Перейти на [www.LittleDoctor.ru](http://www.LittleDoctor.ru)

ИРРИГАТОР ПОЛОСТИ РТА

AQUAJET

Ирригатор полости рта AQUAJET - это принципиально новый уход за зубами, деснами и слизистой рта.

Ирригатор предназначен для терапии и профилактики болезней пародонта, медикаментозного орошения и массажа слизистой оболочки полости рта, а также для ухода за зубными протезами и искусственными премоульками.

Перейти на [www.AQUAJET.ru](http://www.AQUAJET.ru)

О ФИРМЕ  
КАТАЛОГ  
ABOUT US  
КОНТАКТЫ

<https://ergocom.ua/>

Тонометры в Украине - ТПК «Эргоком»  
ergocom.ua

ЭРГОКОМ - Украин

Главная О нас Каталог продукции Где купить? Контакты

Тонометры в Украине - ТПК «Эргоком»

С 1997 года Торгово-Промышленная Компания «Эргоком» успешно работает на медицинском рынке Украины, занимаясь оптовой торговлей товарами медицинского назначения: электронными и механическими тонометрами, стетоскопами, ингаляторами, термометрами, диагностическими приборами, инструментами, средствами для ухода за больными и товарами для здоровья. О компании.

Электронные тонометры Nissei

Качественные японские тонометры для измерения артериального давления и частоты пульса

Электронные тонометры Little Doctor

Отличные электронные тонометры для измерения артериального давления подойдут для каждого

Механические тонометры Little Doctor

Классические тонометры для измерения артериального давления с использованием стетоскопа

Стетоскопы Little Doctor

Качественные фонендоскопы и стетоскопы для всех категорий специалистов

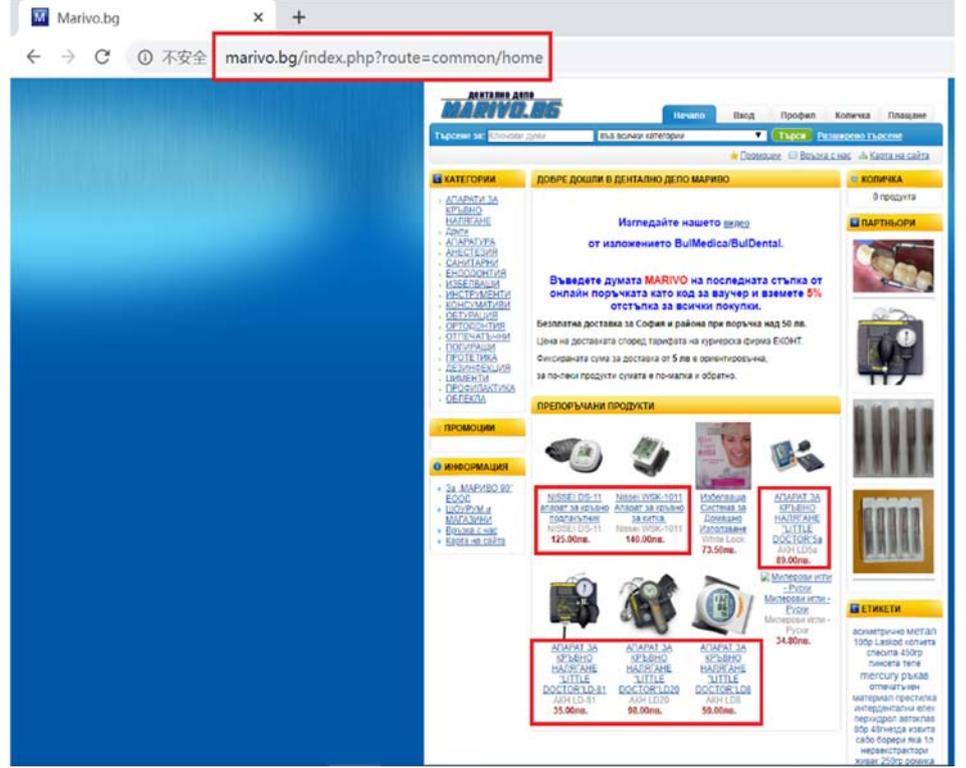
Ингаляторы Little Doctor

Компрессорные и ультразвуковые ингаляторы для использования в лечебных учреждениях и в домашних условиях

Термометры Little Doctor

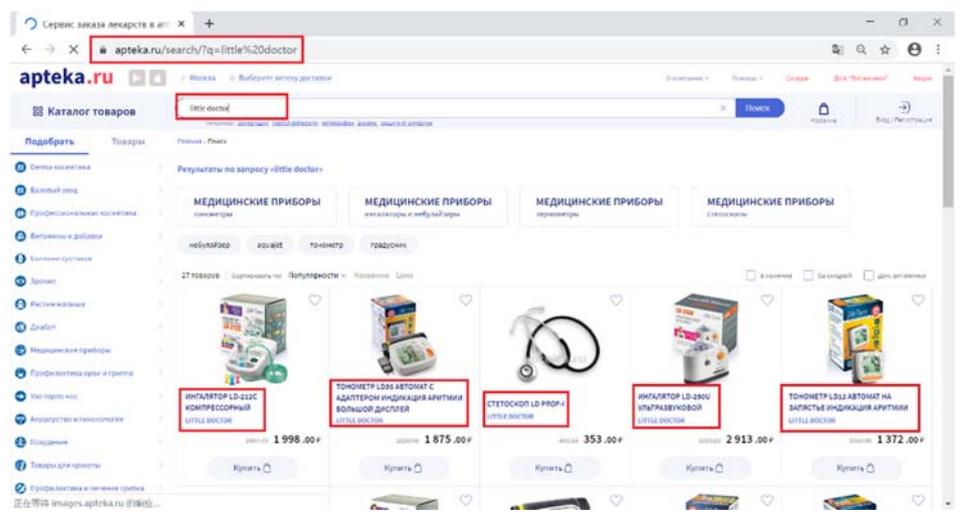
Цифровые электронные термометры для быстрого и точного измерения температуры человеческого тела

www.marivo.bg

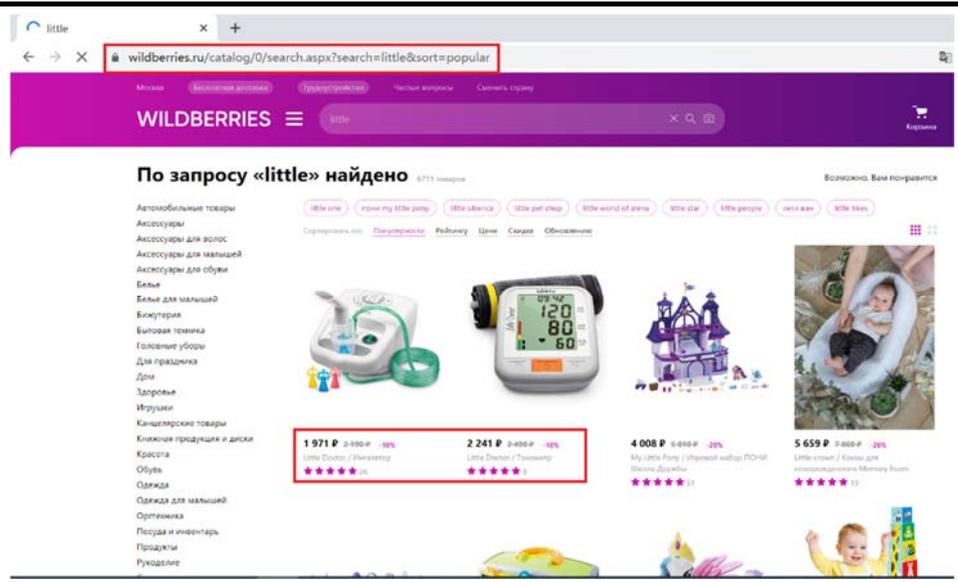


网上商店

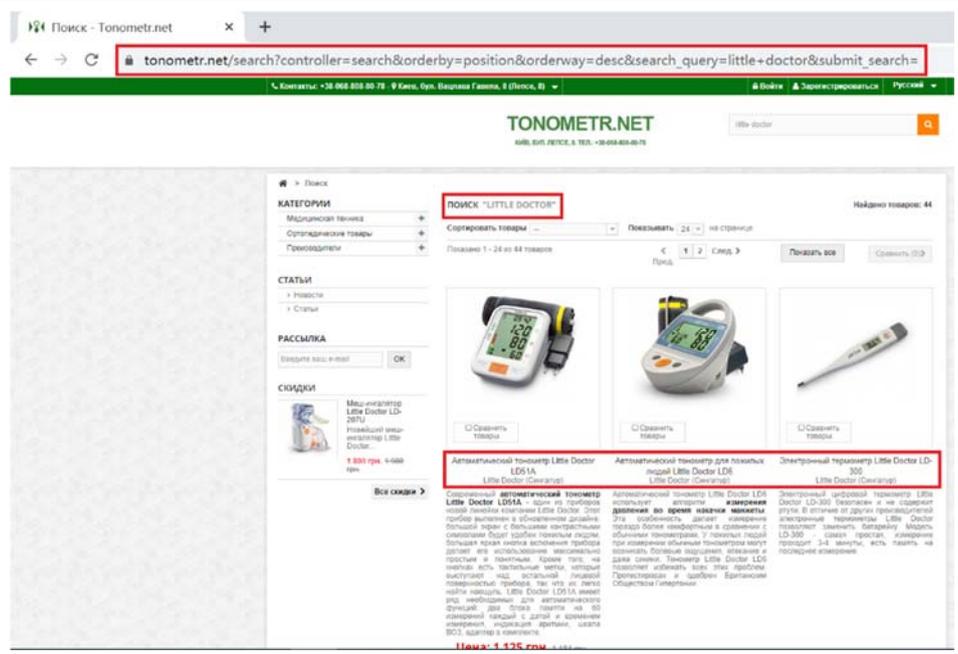
apteka.ru



wildberries.ru



tonometr.net



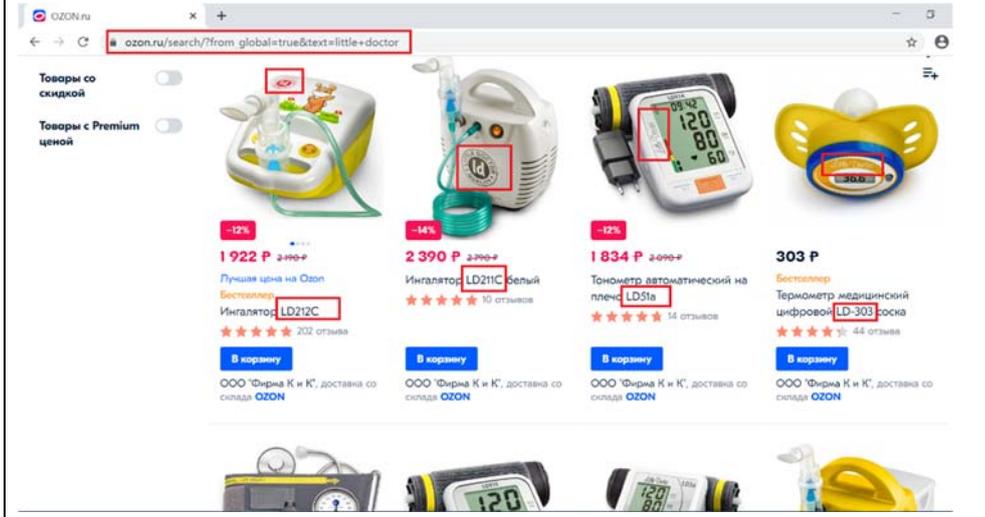
4、登录俄罗斯在线零售商 Ozon.ru 网站（网址：<https://www.ozon.ru/>），了解小医生的产品在该网上商城的销售情况；登录俄罗斯搜索网站（网址：<https://yandex.com>），了解小医生的主要产品的资讯信息。经查询，小医生的机械血压表、电子血压计、雾化器和冲牙器等产品的市场排名均居前列。

查询结果如下：

| 序号 | 查询网址 | 查询结果 |
|----|------|------|
|----|------|------|

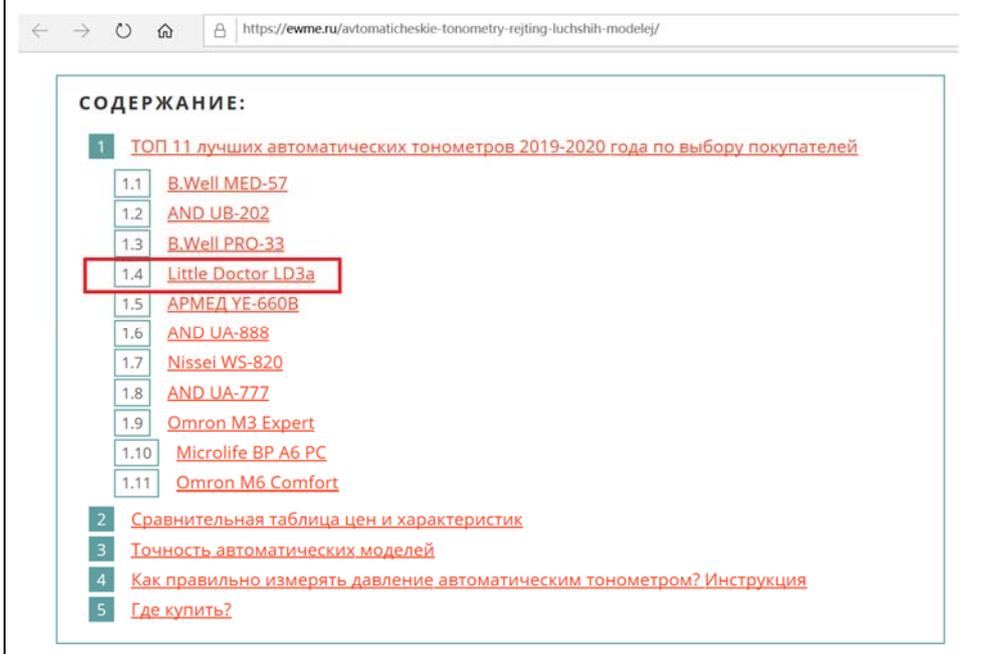
在线零售商

https://www.ozon.ru/

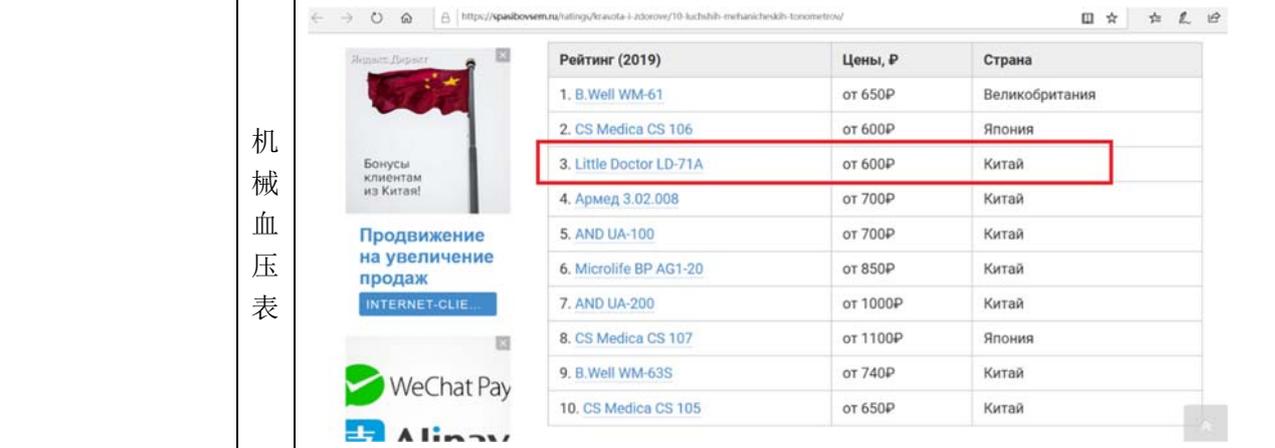


电子血压计

https://yandex.com



机械血压表



冲  
牙  
器

https://expertology.ru/15-luchshikh-irrigatorov/

### Рейтинг лучших ирригаторов

| НОМИНАЦИЯ  | МЕСТО | НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА                                    | ЦЕНА    |
|--|-------|--|---------|
| ЛУЧШИЕ ИМПУЛЬСНЫЕ ИРРИГАТОРЫ                     | 1     | REVYLINE RL700   | 5 400 Р |
|  | 2     | B.WELL WI-912  | 3 390 Р |
|  | 3     | CS MEDICA AQUAPULSAR CS-3 EASY                         | 2 349 Р |
|  | 4     | REVYLINE RL200   | 3 400 Р |
|  | 5     | PANASONIC EW-DJ40                                      | 3 289 Р |
|  | 6     | AQUAJET LD-A8  | 2 990 Р |
| ЛУЧШИЕ ИРРИГАТОРЫ С МИКРОПУЗЫРЬКОВОЙ ТЕХНОЛОГИЕЙ | 1     | WATERPIK WP-100 ULTRA / WP-108 E2 ULTRA / WP-112 ULTRA | 5 490 Р |
|  | 2     | PHILIPS AIRFLOSS ULTRA HX8432/03                       | 6 250 Р |
|  | 3     | PANASONIC EW1411                                       | 4 990 Р |
|  | 4     | DONFEEL OR-830   | 4 350 Р |

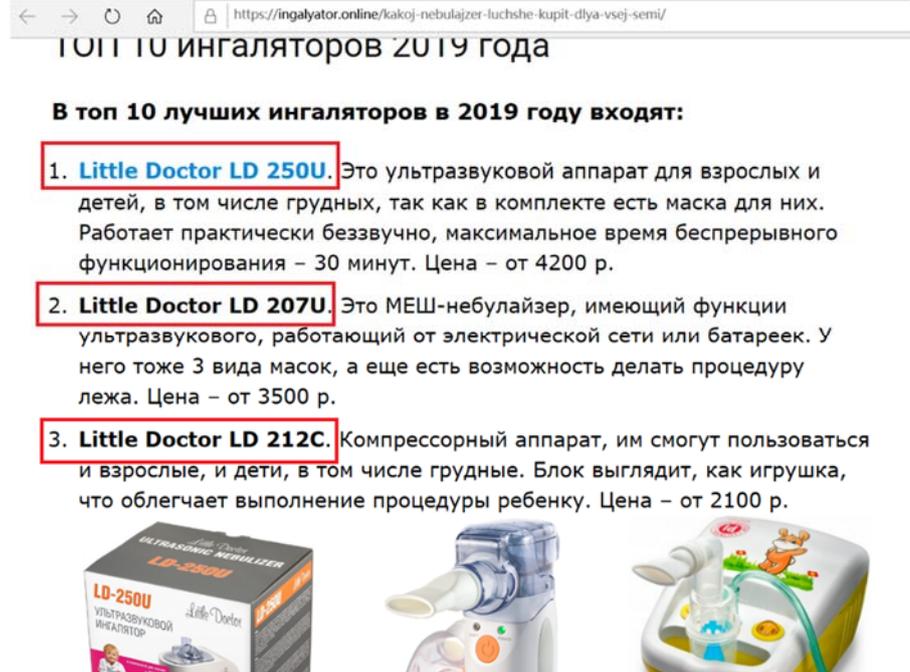
雾  
化  
器

https://adella.ru/health/rejting-ingalyatorov.html

### Самые популярные бренды

Ингаляторы – это медицинские приборы для лечения органов дыхания, а значит, качество должно быть безупречным. На каких производителей стоит обратить внимание, чтобы аппарат прослужил долго, не ломался, а эффективно выполнял свою работу?

- 1 **Omron (Япония)** – специализируются на ингаляторах разных типов как для домашнего использования, так и профессиональных для лечебных учреждений.
- 2 **MED2000 (Италия)** – производят аэрозольное медицинское оборудование. Ингаляторы в основном компрессорные и ультразвуковые. Качество на уровне международных стандартов. Для детей изготавливает небулайзеры в форме игрушек – бурёнка, пингвин.
- 3 **Little Doctor (Сингапур)** – на самом деле это российское представительство сингапурской компании. Производит меш-ингаляторы, компрессионные и ультразвуковые.

|  |                       |   |
|--|-----------------------|---|
|  | 超<br>声<br>雾<br>化<br>器 |  <p>TOP 10 ингаляторов 2019 года</p> <p><b>В топ 10 лучших ингаляторов в 2019 году входят:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Little Doctor LD 250U.</b> Это ультразвуковой аппарат для взрослых и детей, в том числе грудных, так как в комплекте есть маска для них. Работает практически беззвучно, максимальное время непрерывного функционирования – 30 минут. Цена – от 4200 р.</li> <li><b>2. Little Doctor LD 207U.</b> Это МЕШ-небулайзер, имеющий функции ультразвукового, работающий от электрической сети или батареек. У него тоже 3 вида масок, а еще есть возможность делать процедуру лежа. Цена – от 3500 р.</li> <li><b>3. Little Doctor LD 212C.</b> Компрессорный аппарат, им смогут пользоваться и взрослые, и дети, в том числе грудные. Блок выглядит, как игрушка, что облегчает выполнение процедуры ребенку. Цена – от 2100 р.</li> </ol> |
|--|-----------------------|---|

5、登录新加坡会计与企业管理局网站 (<https://www.acra.gov.sg/home/>)，获取小医生的相关注册信息，并下载小医生 2012 年-2015 年的审计报告、2016 年-2018 年的主要审计数据，了解小医生的审计报告出具情况及主要财务数据；

6、与小医生的审计机构相关人员进行交流，获取 2017 年-2018 年的主要审计数据并与通过新加坡会计与企业管理局网站获取的数据进行核对；

7、获取小医生 2019 年的财务报表（未审），获取报告期内小医生向鹿得医疗采购的主要产品的销售及库存情况，并与发行人销售给小医生的产品情况进行核对；

8、获取公司与小医生签订的合作框架协议及订单，并向小医生发送询证函，回函无误；

9、通过中国出口信用保险公司获取了关于 Nipton 的资信调查报告。尝试与 Nipton 公司联系，并委托境外律师对 Nipton 公司的注册登记等情况进行调查，但 BVI 公司的注册登记信息客观上无法获取。中介机构核查发行人与 Nipton、小医生的交易情况，包括但不限于执行细节测试、截止性测试、替代测试等程序，查阅了订单、货物发运、报关、回款等资料；对 Oleg Popov、发行人的实际控制人及董监高等进行访谈并确认其与 Nipton 不存在关联关系；对 Oleg Popov 访谈并获取小医生出具的声明，确认小医生通过 Nipton 向公司采购的业务是真实的；

## （二）内部核查程序

10、对报告期内的交易执行细节测试。查看公司与小医生、Nipton 签订的框架协议与订单、货运及报关、银行汇款、记账凭证等资料，核对报关单上的单价与订单价格是否一致；数量与出库数量是否一致；根据提单内容，核实收货人信息；根据收款单内容，核实付款人信息，从而确认公司销售给 Nipton 及小医生收入的真实性；2017年、2018年和2019年，执行细节测试的比例分别为：70.26%、73.45%和 94.68%；

11、对报告期内的交易执行截止性测试。查看发行人 2016 年 12 月、2017 年 1 月对 Nipton 的销售收入明细账；查看 2017 年 12 月、2018 年 1 月、2018 年 12 月、2019 年 1 月、2019 年 12 月、2020 年 1 月对小医生的销售收入明细账，选取大额销售样本，获取对应的销售订单、发货通知单、销售发票、报关单、提单等，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，重点核查提单日期，以确认收入是否记录在正确的期间。截止性测试笔数和金额如下：

| 项目          | 2017 年度  | 2018 年度  | 2019 年度  |
|-------------|----------|----------|----------|
| 截止性测试笔数     | 19       | 13       | 39       |
| 截止性测试金额（万元） | 1,059.07 | 1,044.59 | 1,326.07 |

12、获取公司向其他客户销售的同类产品的价格等信息，对向小医生销售的主要产品与其他无关联第三方销售同类产品的价格进行比较，分析公司对小医生销售价格的公允性；

13、查询公司主要供应商和境内客户的工商登记信息、获取中国出口信用保险公司出具的境外主要客户的资信调查报告；

14、获取公司的实际控制人、董监高（独立董事除外）的个人银行流水；

15、获取公司期间费用明细账，抽查大额费用的记账凭证、合同、发票、付款凭证等原始单据，实施截止性测试程序，将公司期间费用占营业收入的比例与同行业可比公司进行比较。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、截至本回复签署之日，小医生通过持有鹿得实业的股权间接持有发行人4.85%的股份，除此以外，小医生及其关联方不存在其他直接或间接持有发行人股份的情况，小医生及其关联方与发行人的实际控制人、董监高等关联方以及主要供应商和客户不存在关联关系，不存在资金和业务往来，不存在为发行人代垫成本费用等利益输送的情形。

2、小医生作为品牌商，采购发行人产品后主要销往俄罗斯、其他独联体国家（如：白俄罗斯、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦）、乌克兰、波兰等国家，不存在采购发行人产品后向其他品牌商客户销售的情况。

3、发行人向小医生及 Nipton 销售的产品与销售给其他客户的同类产品在本成本、售价、定价方式、毛利率等方面不存在较大差异，销售价格公允，对发行人经营业绩不构成重大影响。发行人向小医生及 Nipton 销售产品的货物运输真实存在，与合同的条款及约定一致，符合行业惯例。

4、发行人向小医生销售的产品中应用的核心技术均为自主研发，在产品的设计、研发、生产以及采购和销售等方面不存在对小医生的重大依赖。

5、发行人及小医生与 Nipton 不存在股权关系，办公地点亦相互独立，管理层方面也不存在相互任职的情况，2017 年发行人及小医生与 Nipton 存在业务联系，Nipton 在当年度为发行人的客户之一，Nipton 向发行人采购产品后全部销售给小医生。报告期内，小医生未通过其他主体向发行人采购，2018 年发行人向小医生的销售收入大幅下降、2019 年又出现回升主要系外汇汇率及原材料采购价格、小医生根据库存情况进行采购调整的影响导致，是正常的市场行为，具有合理性。

6、乐道克历次股权变动均基于业务发展的需要，经过双方协商通过，具有合理性，2019 年发行人将乐道克全部股权出售给小医生后，对发行人生产经营未造成重大影响。乐道克股权转让前后，均不存在为发行人代垫费用、利益输送的情形或其他利益安排。

7、公司与 Nipton 的交易真实，销售给 Nipton 的产品与销售给其他客户的同类产品在本成本、售价、定价方式、毛利率等方面不存在较大差异，销售价格公允。小医生和 Nipton 的关联方认定标准系根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公

司信息披露规则》作出，同时，基于谨慎性考量，发行人将小医生做关联方或比照关联方进行披露，并将 2017 年存续的与 Nipton 间的交易也比照关联交易进行披露，上述处理具有合理性。

8、保荐机构、发行人律师执行了必要且充分的核查程序，发行人与小医生及 Nipton 在报告期各月间的交易存在一定的波动，主要受客户所在地域、季节以及中国春节等因素的影响，该情形与公司销往境外其他地区客户的情况基本相似，公司不存在利用年末集中出货调节收入的情形，公司与小医生及 Nipton 的交易真实、准确、完整，收入均计入了正确的会计期间，不存在收入跨期的情形。

9、小医生向发行人采购的产品占其采购总量的比例较高，小医生向发行人采购的主要产品期末结存占当期采购的比例较高，具有商业合理性。发行人不存在期末集中出货或利用小医生囤货而调节收入的情形。

10、报告期内，发行人向小医生和 Nipton 的销售回款情况较好，不存在超过信用期收款及其他异常的情形。

11、小医生通过 Nipton 向发行人采购产品具有商业合理性，不存在利益输送或其他利益安排。

## 问题 6.关于阅丰电子

申请材料显示，2018 年发行人对阅丰电子销售金额为 1,267.13 万元，占境内销售收入的 26.76%。2018 年 6 月起，阅丰电子严重拖欠公司货款，2018 年 10 月 19 日公司向上海市松江区人民法院依法对阅丰电子提起诉讼要求其偿还未支付之货款。阅丰电子以数量为 20,069 台型号为 K2 及 K2G 的路由器冲抵上述债权中货款部分金额。2018 年末，公司对应收阅丰电子 741.61 万元的货款计提了 501.75 万元的坏账准备。

请发行人补充披露：（1）阅丰电子采购产品种类、数量、采购单价、合同毛利情况，是否与同期境内销售客户存在明显异常。（2）阅丰电子交易的洽谈过程，客户调查情况、交易的内部批准程序，是否符合公司内部销售管理制度。

（3）发行人销售产品是否参与联璧金融的 0 元购活动，是否向阅丰电子及其关

关联方进行现金回扣等利益返还安排,是否因涉及 P2P 平台而对终端消费者承担相应责任。(4) 相关路由器的抵债金额,入账的会计处理,是否存在存货减值,是否符合企业会计准则规定,后续对外销售情况;如发生损益对利润的影响情况。

(5) 公司于 2019 年核销阅丰电子应收账款中 501.01 万元坏账,说明具体背景及核销相关程序是否合规。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

一、阅丰电子采购产品种类、数量、采购单价、合同毛利情况,是否与同期境内销售客户存在明显异常

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“(一)销售情况及主要客户”之“(2)报告期内前五名客户变动情况”之“2)公司对阅丰电子的销售情况”中补充披露如下:

#### ②公司对阅丰电子销售的产品情况

报告期内,阅丰电子与公司的购销情况如下:

| 项目            | 2018 年度     | 2017 年度     |
|---------------|-------------|-------------|
| 产品种类          | 电子血压计       | 电子血压计       |
| 数量(万件)        | 13.43       | 5.01        |
| 采购单价(元/件)     | 110.00      | 110.00      |
| 毛利率           | 24.52%      | 20.83%      |
| 同期向境内销售客户销售情况 |             |             |
| 客户名称          | 2018 年销售毛利率 | 2017 年销售毛利率 |
| 河南万可做商贸有限公司   | 22.08%      | 24.94%      |
| 上海昌军进出口贸易有限公司 | 24.83%      | 18.26%      |

注:2019年度公司未与阅丰电子发生业务。

报告期内,公司销售给阅丰电子的电子血压计系高度定制化产品,在配置上与其他ODM客户有所差异,因选用的配置不同导致的毛利率与其他客户略有不同,与同期境内销售客户中河南万可做商贸有限公司、上海昌军进出口贸易有

限公司的类似或相近电子血压计毛利率比较接近，不存在明显异常。

报告期内，向阅丰电子、上海昌军销售的电子血压计2018年毛利率较2017年上升，主要原因为该等电子血压计主要材料芯片、传感器及各类塑料部件等材料成本下降所致；向河南万可傲商贸有限公司销售的产品毛利率下降，主要是受向其销售的电子血压计型号发生变化影响，2018年向其销售的毛利率较低的520型号电子血压计占比上升。

公司与阅丰电子的交易收入较小，仅分别占2017年、2018年度公司营业收入的1.67%、4.31%，且2019年度与阅丰电子的业务量降为零后公司的营业收入仍稳步增长，与阅丰电子的交易终止未影响公司的持续经营能力。

二、阅丰电子交易的洽谈过程，客户调查情况、交易的内部批准程序，是否符合公司内部销售管理制度

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”之“（2）报告期内前五名客户变动情况”之“2）公司对阅丰电子的销售情况”中补充披露如下：

## 2) 公司对阅丰电子的销售情况

### ①公司与阅丰电子的交易背景

2017年3月，公司与阅丰电子开始接触洽谈合作，同时通过查询客户网站、天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开信息对客户进行了初步调查，经过初步调查且双方合作意向比较明确后，公司对阅丰电子又进行了实地调查，最终确定双方合作产品为带有蓝牙传输功能的血压计LD-563。2017年6月，公司与阅丰电子正式签订合作协议，2017年11月开始按照合同及每批次订单供货。本次合作在内部经过了内部审批程序，符合公司内部销售管理制度。

三、发行人销售产品是否参与联璧金融的0元购活动，是否向阅丰电子及其关联方进行现金回扣等利益返还安排，是否因涉及P2P平台而对终端消费者承担相应责任。

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”之“（2）报告期内前五名客户变动情况”之

“2) 公司对阅丰电子的销售情况”中补充披露如下:

### ③公司销售的产品与联璧金融的0元购活动的关系

阅丰电子使用从公司购买的LD-563蓝牙电子血压计,与包括斐讯路由器等在内的其他商品用于联璧金融的0元购活动。公司和阅丰电子于2017年6月28日签订ODM合作协议,约定公司为阅丰电子生产其指定品牌的LD-563蓝牙电子血压计,公司的义务为按照合同条款进行生产及交付,产品交付后仅负有合同约定的产品质量保证和保修义务,阅丰电子购买公司产品后的使用用途及处理公司无干涉权利。除了按照双方签订的ODM合作协议进行生产及供货外,公司与阅丰电子及其关联方之间不存在现金回扣等利益返还安排。公司严格按照与阅丰电子签署的合乎法律规定的购销协议履行供货义务,未参与线上P2P投资平台的相关投资活动,不会因公司售出的产品被购买方最终用于P2P平台活动而对终端消费者承担法律责任。

四、相关路由器的抵债金额,入账的会计处理,是否存在存货减值,是否符合企业会计准则规定,后续对外销售情况;如发生损益对利润的影响情况。

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“(一)应收款项”之“2、应收账款”之“(4)本期实际核销的应收账款情况”进行如下补充披露:

#### ①抵债金额

因阅丰电子未能支付到期债务,发行人于2018年10月19日公司向上海市松江区人民法院依法对阅丰电子提起诉讼要求其偿还未支付之货款提起诉讼。2019年2月26日公司与阅丰电子达成和解协议,阅丰电子以数量为20,069台型号为K2及K2G的路由器抵其欠发行人7,409,521.00元的债务。

②入账的会计处理,是否存在存货减值,是否符合企业会计准则规定会计处理

公司收到该抵债物资后,考虑到通讯产品更新换代较快,且公司并非专业从事路由器业务。经与有意受让该批路由器的客户沟通,该批货的快速变现价值估计为1,370,005.50元,并以该变现价值作为入账价值,由此,公司应收阅

丰电子款项发生坏账损失5,017,512.62元。

该事项属《企业会计准则第29号——资产负债表日后事项》第二章第五条规定的需要调整的资产负债表日后事项。发行人对2018年末应收阅丰电子的款项单独计提坏账准备5,017,512.62元。

路由器以变现价值作为入账价值，未发生存货减值；上述会计处理符合《企业会计准则第29号——资产负债表日后事项》规定。

### ③后期对外销售情况

单位：元

| 客户名称         | 销售年度 | 规格型号 | 数量(台)  | 不含税单价 | 不含税金额        |
|--------------|------|------|--------|-------|--------------|
| 昆山明酷电子有限公司   | 2019 | K2   | 5,100  | 75.22 | 383,628.32   |
| 苏科烽智能科技有限公司  | 2019 | K2   | 9,901  | 60.33 | 597,345.13   |
| 南通中鼎系统集成有限公司 | 2019 | K2G  | 5,068  | 79.52 | 403,008.85   |
| 合计           | -    | -    | 20,069 | -     | 1,383,982.30 |

### ④该批抵债物资形成的亏损及对各期利润的影响

单位：元

| 项目           | 金额            | 对2018年度利润影响   | 对2019年度利润影响 |
|--------------|---------------|---------------|-------------|
| 应收阅丰款项已提坏账准备 | -5,017,512.62 | -5,017,512.62 | -           |
| 其中：转销        | 5,010,141.62  | -             | -           |
| 转回           | 7,371.00      | -             | 7,371.00    |

五、公司于2019年核销阅丰电子应收账款中501.01万元坏账，说明具体背景及核销相关程序是否合规。

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“2、应收账款”之“（4）本期实际核销的应收账款情况”进行如下补充披露：

如本问题四之回复，公司于2018年针对阅丰电子的应收账款单独计提了坏账准备5,017,512.62元，2019年收到阅丰电子抵债物资，并经过内部审批后对外销售完毕，实际发生损失5,010,141.62元，经公司内部审批后，转销应收阅丰电子的款项。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

- 1、查阅发行人与阅丰电子签署的合作协议及订单，检查合同及订单的完成情况；
- 2、查阅相关新闻报道、查阅发行人内部销售管理制度；
- 3、就发行人与阅丰电子的合作情况对发行人销售总监、财务总监进行访谈；
- 4、查阅相关抵债协议，抵债物资入账凭证、对外销售凭证；
- 5、查阅坏账核销相关手续。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人已补充披露阅丰电子采购产品种类、数量、采购单价、合同毛利情况，披露的情况真实、合理，对阅丰电子与同期境内销售客户的销售价格和合同毛利情况不存在明显差异。
- 2、阅丰电子交易的洽谈过程、对客户的调查情况、交易的内部批准程序，符合公司内部销售管理制度的相关规定。
- 3、发行人销售给阅丰电子的产品被购货方用于联璧金融的0元购活动，发行人未向阅丰电子及其关联方进行现金回扣等利益返还安排，不会因销售后的产品被使用至P2P平台而对终端消费者承担相应责任。
- 4、相关路由器的抵债金额、入账的会计处理、存货减值计提情况符合会计准则的规定；该等产品后续已全部实现对外销售，发生的损益对公司利润情况不构成重大影响。
- 5、公司核销阅丰电子应收账款中坏账合理，核销程序符合公司制度规定及《企业会计准则》相关要求，合法合规。

## 问题 7.关于关联方项丽丽及温州耐斯

根据公开发行说明书，实际控制人项友亮的姐姐项丽丽持有温州耐斯 50% 的股权；温州耐斯的经营范围与发行人及其子公司存在类似之处，报告期内发行人存在向温州耐斯采购货物的情形，发行人披露温州耐斯与其不存在同业竞争的情形。

请发行人：（1）说明发行人实际控制人、董监高等是否存在通过委托持股等方式间接持有温州耐斯股份的情形；项丽丽是否直接或间接持有发行人股份。

（2）说明上述关联交易的背景、原因、定价依据及公允性。（3）结合温州耐斯的主营业务、主要产品、主要客户等，说明认定温州耐斯与发行人不存在同业竞争的理由是否充分、合理。（4）结合温州耐斯的资产、人员、业务、技术、采购销售渠道、客户、供应商等方面与发行人的关系，说明是否存在为发行人承担成本、费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、说明发行人实际控制人、董监高等是否存在通过委托持股等方式间接持有温州耐斯股份的情形；项丽丽是否直接或间接持有发行人股份

公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在通过委托持股等方式间接持有温州耐斯股份的情形；项丽丽未直接或间接持有公司股份。

二、说明上述关联交易的背景、原因、定价依据及公允性

报告期内，公司向关联方温州耐斯采购的货物主要是血压表臂带、腕带以及尼龙包，上述货物系公司血压表的主要原材料或包材，浙江温州地区作为我国服装、布料及其他纺织品的重要产业集聚地之一，当地臂带、尼龙包在产能、质量、价格等多方面均具有较强的市场竞争力，因此公司与其合作具有一定的合理性及必要性。

与此同时，为保障上述材料的有效供应，公司同时向 4-5 家供应商采购上述货物，不同的供应商之间向公司供应的相同规格、配置的臂带、腕带和尼龙包价格基本保持一致。报告期内，公司部分同类原材料不同供应商采购价格对比如下：

单位：元/件

| 序号  | 物料名称                         | 规格型号                     | 供应商名称          | 2017年<br>采购单<br>价 | 2018年<br>采购单<br>价 | 2019年<br>采购单<br>价 |
|-----|------------------------------|--------------------------|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 货物一 | 成人-尼龙-双面丝印铁环臂带（开口尺寸 40-45mm） | 520*140 灰色 灰色不起毛粘扣       | 温州耐斯           | 3.80              | 3.77              | 3.67              |
|     |                              |                          | 上海敏华医疗器械配套有限公司 | 3.80              | 3.77              | 3.67              |
| 货物二 | 成人-尼龙-双面丝印铁环臂带（开口尺寸 40-45mm） | 520*140 灰色 烫孔 φ2.8-3.2mm | 温州耐斯           | 3.82              | 3.79              | 3.85              |
|     |                              |                          | 丹阳市艾瑞克医疗器械有限公司 | 3.82              | 3.79              | 3.82              |
|     |                              |                          | 上海敏华医疗器械配套有限公司 | 3.82              | 3.79              | 3.79              |
| 货物三 | 定牌-尼龙月牙包                     | 170*100*65 深蓝色 黑色喷漆拉链    | 温州耐斯           | 2.30              | 2.33              | 2.33              |
|     |                              |                          | 上海敏华医疗器械配套有限公司 | 2.30              | 2.30              | 未采购               |
|     |                              |                          | 六安市艺畅皮具制品有限公司  | 2.30              | 2.40              | 2.40              |
| 货物四 | 定牌-成人-尼龙-标准臂带（开口尺寸 45-50mm）  | 500*140 灰色 同色表挂带 空白臂带印刷  | 温州耐斯           | 2.70              | 2.77              | 2.77              |
|     |                              |                          | 丹阳市艾瑞克医疗器械有限公司 | 2.70              | 2.70              | 未采购               |
|     |                              |                          | 温州市宝耐康医疗用品有限公司 | 2.70              | 2.77              | 2.75              |

报告期内，公司向各供应商采购的臂带具体因规格尺寸、单层/双层、是否含内囊、是否含铁环配件不同而价格不同，整体处在 2 元至 4 元之间，通过上述采购量较大的臂带与尼龙包样本对比，公司向温州耐斯的采购价格较为公允，与向其他外部供应商采购价格基本一致。温州耐斯向公司销售上述产品的定价系根据其材料成本、人工成本及合理的利润并参考市场价格综合考虑。报告期内，关联采购价格系参考市场同类型产品行情制定，价格公允，不存在损害公司及非关联股东利益的情形。

另外，公司为主动降低关联交易，在报告期内已逐步以其他供应商替代温州耐斯，使得报告期内向温州耐斯的采购金额及占比持续降低。因此，公司在采购方面对温州耐斯不存在重大依赖。

三、结合温州耐斯的主营业务、主要产品、主要客户等，说明认定温州耐斯与发行人不存在同业竞争的理由是否充分、合理

温州耐斯的主营业务、主要产品和主要客户等具体情况如下：

#### 1、主营业务

温州耐斯主营业务为医疗器械类臂带、腕带、尼龙包的生产及销售；而公司主要从事以家用医疗器械为主的医疗器械及保健护理产品的研发、生产和销售。

#### 2、主要产品

温州耐斯主要产品系包括：医用臂带/腕带、袖带、CT 绑带及各类尼龙包，上述产品系公司产品的主要纺织类配件；公司主要产品为各类家庭医疗器械产品。

#### 3、主要客户

报告期内，温州耐斯的主要客户及对主要客户销售的产品具体如下：

| 序号 | 主要客户            | 企业性质    | 销售产品      |
|----|-----------------|---------|-----------|
| 1  | 发行人             | 民营企业    | 臂带、腕带、尼龙包 |
| 2  | 苏州尼世精密仪器有限公司    | 外商独资    | 臂带、袖带、尼龙包 |
| 3  | 泰尔茂医疗产品（杭州）有限公司 | 外商独资    | 臂带、袖带     |
| 4  | 东软医疗系统股份有限公司    | 上市公司子公司 | CT 绑带     |
| 5  | 深圳索莱瑞医疗技术有限公司   | 外商投资    | 臂带、袖带     |
| 6  | 杭州小蔡科技有限公司      | 民营企业    | 臂带、袖带     |
| 7  | 精国医疗器材有限公司      | 外资企业    | 臂带、袖带、尼龙包 |

由上表可知，报告期内，温州耐斯主要客户不存在与公司重叠的情况。

经上述对比，温州耐斯与公司在主营业务、主要产品、主要客户等方面均存在显著差异，双方不存在同业竞争的情形，认定温州耐斯与公司不存在同业竞争的理由充分、合理。

四、结合温州耐斯的资产、人员、业务、技术、采购销售渠道、客户、供应商等方面与发行人的关系，说明是否存在为发行人承担成本、费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排

温州耐斯的资产、人员、业务、技术、采购销售渠道、客户、供应商等方面

的具体情况如下：

### 1、主要资产

报告期内，温州耐斯的资产主要由货币资金、应收账款和固定资产构成。其中生产用资产主要如下：

| 资产类别  | 资产名称                | 资产数量 |
|-------|---------------------|------|
| 房屋建筑物 | 厂房                  | 1    |
| 机器设备  | 工业缝纫机               | 231  |
| 机器设备  | 全自动高周波高频感应设备        | 33   |
| 机器设备  | 冷热切分条（带）机/横切机       | 13   |
| 机器设备  | GC360 型同步机          | 12   |
| 机器设备  | 测漏机                 | 11   |
| 机器设备  | 印刷机                 | 10   |
| 机器设备  | 焊接机                 | 7    |
| 机器设备  | 丝网机                 | 4    |
| 机器设备  | 花样机                 | 4    |
| 机器设备  | 条码打印机               | 4    |
| 机器设备  | 油压龙门式裁断机/油压平面四柱式裁断机 | 3    |
| 机器设备  | 螺旋杆空压机              | 2    |
| 机器设备  | 升降机                 | 1    |
| 机器设备  | 服装模板机               | 1    |

由上表可知，温州耐斯的生产设备以各式缝纫机、分切机、印刷机和高周波高频感应设备等设备为主，上述设备具有显著的纺织品生产加工特点，温州耐斯固定资产规模足以满足其业务需要。

温州耐斯的各类固定资产与公司的生产设备类型具有显著的区别，双方不存在重叠或通用的可能性。

### 2、人员情况

温州耐斯员工以生产人员为主，截至 2019 年 12 月 31 日，其人员数量及构成如下：

| 序号        | 人员性质        | 人员数量（名）    |
|-----------|-------------|------------|
| 1         | 管理人员        | 18         |
| 2         | 财务人员        | 3          |
| 3         | 生产人员（含车间主任） | 85         |
| 4         | 研发人员        | 5          |
| 5         | 销售人员        | 3          |
| 6         | 采购人员        | 2          |
| 7         | 其他行政人员      | 2          |
| <b>合计</b> |             | <b>116</b> |

截至 2019 年 12 月 31 日，温州耐斯人员数量合计 116 人，其中生产人员 85 人，主要从事缝纫、裁切及印刷等工作。其全部人员均与温州耐斯签订正式劳动合同，日常工作生活均在温州，其与发行人不存在人员共用、人员重叠的情况。

### 3、业务情况

温州耐斯主营业务为医用臂带、袖带及各式医用尼龙包的生产与销售，系公司的原材料供应商。公司生产所使用的臂带和尼龙包均系直接外购，不存在任何自行生产环节，双方在业务方面不存在任何重叠情况。

### 4、技术情况

温州耐斯主要生产工序包括缝纫、裁切、提花、热合和打版印刷等，日常生产经营所使用的核心技术为：全自动印刷技术、袖带内囊热合技术的改进。实用新型专利 14 项，其具备正常业务开展所需的各项技术。温州耐斯各项专利及关键生产要素主要系与 TPU 材料和纺织物的热合、表面印刷相关，与发行人的主营业务不具有相关性。

### 5、采购销售渠道

温州耐斯的日常采购主要为通过网络渠道、供应商主动拜访等，温州耐斯除了自行生产外，存在部分工序委外加工的模式。主要销售渠道为网络渠道、自主开拓和参加展会等。

### 6、主要客户、供应商情况

温州耐斯的主要客户如下表所示：

| 序号 | 主要客户            | 企业性质    | 销售产品      |
|----|-----------------|---------|-----------|
| 1  | 发行人             | 民营企业    | 臂带、腕带、尼龙包 |
| 2  | 苏州尼世精密仪器有限公司    | 外商独资    | 臂带、袖带、尼龙包 |
| 3  | 泰尔茂医疗产品（杭州）有限公司 | 外商独资    | 臂带、袖带     |
| 4  | 东软医疗系统股份有限公司    | 上市公司子公司 | CT 绑带     |
| 5  | 深圳索莱瑞医疗技术有限公司   | 外商投资    | 臂带、袖带     |
| 6  | 杭州小蔡科技有限公司      | 民营企业    | 臂带、袖带     |
| 7  | 精国医疗器材有限公司      | 外资企业    | 臂带、袖带、尼龙包 |

由上表可知，其主要客户以医疗器械、医疗仪器生产厂家为主，上述客户与公司客户不存在重叠的情况，与公司也不存在关联关系。

温州耐斯生产所需的主要原材料为：棉布、TPU 塑料、粘扣带和其他配件。其核心原材料棉布及各类纺织品供应商主要集中在浙江绍兴柯桥地区，柯桥地区系国内知名的轻纺产业集聚区和集散中心。其他 TPU 塑料、粘扣带及金属配件等辅料供应商均位于浙江省内。其主要供应商行业分布情况与公司供应商具有显著区别，不存在主要供应商重叠的情况，其主要供应商与发行人也不存在关联关系。

综上所述，温州耐斯在资产类型、人员、主要技术、采购销售渠道、客户、供应商等方面与公司存在显著区别，不存在通过业务为发行人提供利益输送的基础。双方也不存在人员、资产共用的情况，业务彼此独立。公司与温州耐斯的关联交易价格公允，不存在为公司承担成本、费用的情形，也不存在利益输送或其他利益安排。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下程序：

1、取得温州耐斯及公司的工商资料，了解双方具体历史沿革、营业范围等各类信息，查看其股权结构、管理层构成及出资等情况；

2、查阅发行人的关联交易制度、内控制度、关于审议关联交易的三会文件等，核查公司报告期内的关联交易制度的执行情况、发行人的内控制度的执行情

况；

3、取得并查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查表；

4、对温州耐斯、公司主要股东及高级管理人员进行实地访谈，取得出资确认函，了解温州耐斯的业务情况及财务状况，核查双方合作的背景、原因及对财务数据的影响；

5、核查公司报告期内向温州耐斯采购的产品清单，并将采购价格与公司向其他供应商采购同类型产品的价格进行比较分析；

6、获取温州耐斯的主要资产、业务、人员、客户与供应商、购销渠道等方面信息，与公司上述方面内容进行对比分析；

7、获取温州耐斯报告期内与主要客户签订的各项销售合同，并将其对其他客户的销售价格与对公司的销售价格进行比对。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人实际控制人、董监高等不存在通过委托持股等方式间接持有温州耐斯股份的情形；项丽丽不存在直接或间接持有公司股份的情形。

2、发行人与温州耐斯之间的关联交易具有其明确的原因及相关背景，相关交易具有合理性及必要性，双方定价系根据材料成本、人工成本及合理的利润并参考市场价格综合考虑，定价公允。

3、温州耐斯与发行人在主营业务、主要产品、主要客户等方面均存在显著差异，双方不存在同业竞争的情形，认定温州耐斯与发行人不存在同业竞争的理由充分、合理。

4、温州耐斯在资产、人员、业务、技术、采购销售渠道、客户、供应商等方面与发行人均存在显著差别，上述内容与发行人不存在交叉的情况，温州耐斯系独立经营的公司法人，其不存在为发行人承担成本、费用的情形，也不存在利益输送或其他利益安排。

## 问题 8.关于业务资质

根据公开发行说明书，压缩式雾化器注册证（苏械注准 20152260550）、微网吸入器注册证（苏械注准 20152230709）到期日分别为 2020 年 5 月 11 日、2020 年 7 月 2 日。公司正在办理这两项产品注册证的续期手续，目前处于正常办理状态。

请发行人说明：（1）上述注册证续期最新办理进度、预计续期完成时间、是否存在无法续期的实质障碍及对发行人经营的影响。（2）报告期内，发行人及其子公司是否已经取得生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证，是否存在超越资质、经营范围的情形；发行人在产品销售所涉国家和地区是否需要并已取得相关资质、许可、认证。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

### 【回复】

一、上述注册证续期最新办理进度、预计续期完成时间、是否存在无法续期的实质障碍及对发行人经营的影响

公司上述压缩式雾化器及微网吸入器注册证已获得续期证书，不存在无法续期的实质障碍，对公司经营未产生重大不利影响。

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（二）业务许可、资质及荣誉情况”之“1、医疗器械生产经营资质”之“（1）国内证书”之“②医疗器械产品注册证”中修改补充披露如下：

| 序号 | 注册证编号  | 持有人      | 产品名称           | 型号、规格  | 发证日期        | 有效期至        |
|----|--|----------|----------------|--|-------------|-------------|
| 1  | 苏械注准<br>20152080550<br>(原注册证<br>号:苏械注准<br>20152260550<br>) | 鹿得<br>医疗 | 压缩<br>式雾<br>化器 | NB-210C、NB-211C、<br>NB-212C、NB-213C、<br>NB-215C、NB-216C、<br>NB-217C、NB-218C、<br>NB-219C、NB-220C、<br>NB-221C、NB-222C、<br>NB-223C、NB-225C、<br>NB-226C、NB-210G、<br>NB-211G、NB-212G、<br>NB-213G、NB-215G、<br>NB-223G、NB-225G、 | 2020. 5. 20 | 2025. 5. 19 |

|   |  |          |               |                              |             |             |
|---|--|----------|---------------|------------------------------|-------------|-------------|
|   |  |          |               | NB-226G。                     |             |             |
| 2 | 苏械注准<br>20152080709<br>(原注册证<br>号:苏械注准<br>20152230709<br>) | 鹿得<br>医疗 | 微网<br>吸入<br>器 | NB-810B、NB-811B、<br>NB-812B。 | 2020. 5. 20 | 2025. 5. 19 |

注：原压缩式雾化器注册证（苏械注准 20152260550 号）、微网吸入器注册证（苏械注准 20152230709）已经取得续期证书，续期后证书为压缩式雾化器注册证（苏械注准 20152080550 号）、微网吸入器注册证（苏械注准 20152080709）。

二、报告期内，发行人及其子公司是否已经取得生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证，是否存在超越资质、经营范围的情形；发行人在产品销售所涉国家和地区是否需要并已取得相关资质、许可、认证

（一）报告期内，发行人及其子公司是否已经取得生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证，是否存在超越资质、经营范围的情形

公司及子公司具备开展生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证，不存在超越资质、经营范围的情形。

公司及子公司经营范围如下：

| 序号 | 公司及子公司名称 | 经营范围   |
|----|----------|--|
| 1  | 鹿得医疗     | 医疗器械及配件的设计、生产与销售；家用电子产品及配件的设计、生产与销售；泵、阀门、压缩机的生产与销售；网络技术、信息技术的开发、咨询、服务与转让；从事医疗器械技术咨询；自营和代理上述商品的进出口业务，但国家限定公司经营或者禁止进出口的商品除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） |
| 2  | 鹿得贸易     | 一类医疗器械、家用电器、一般劳防用品、二类医疗器械（详见许可证）的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】   |
| 3  | 煜丰国际     | 从事货物与技术的进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】   |
| 4  | 浙江鹿得     | 研发、制造、销售：机械设备、仪器仪表（不含计量器具）、五金制品、塑胶制品。  |

报告期内，公司及子公司所经营业务均为营业执照载明的业务，不存在超出上述核定经营范围进行业务经营的情形。

公司及子公司已经取得开展生产经营所需的资质、许可、资质、认证，具体如下：

(1) 医疗器械生产许可证

|      |  |
|------|--|
| 企业名称 | 江苏鹿得医疗电子股份有限公司   |
| 证号   | 苏食药监械生产许 20100068 号  |
| 经营范围 | II类：6820-2-血压计，6823-3-超声治疗设备，6823-4-其他，6826--其他物理治疗及康复设备，6820-1-体温计，6866--其他医用高分子材料及制品 |
| 发证部门 | 江苏省药品监督管理局   |
| 有效期限 | 2019年12月9日至2024年12月8日  |

(2) 第一类医疗器械生产备案凭证

|      |  |
|------|--|
| 企业名称 | 江苏鹿得医疗电子股份有限公司   |
| 备案号  | 苏通食药监械生产备 20160013 号   |
| 经营范围 | I类：6810-10-矫形外科（骨科）用针，6810-13-矫形外科（骨科）用其他器械，6820-1-基础诊察器具，6820--普通诊察用其他器械，6866-4-医用清洗用具。 |
| 备案部门 | 南通市行政审批局   |
| 备案日期 | 2017年12月25日  |

(3) 第二类医疗器械经营备案凭证

① 鹿得医疗拥有的经营备案凭证

|      |  |
|------|--|
| 企业名称 | 江苏鹿得医疗电子股份有限公司   |
| 备案号  | 苏通食药监械经营备 20207001 号   |
| 经营范围 | 零售（零售连锁）：原《医疗器械分类目录》分类编码区：II类 6820 用普通诊察器械，6823 家用超声仪器及有关设备，6866 家用高分子材料及制品。 |
| 备案部门 | 南通市经济技术开发区行政审批局  |
| 备案日期 | 2020年1月3日  |

② 鹿得贸易拥有的经营备案凭证

|      |                      |
|------|----------------------|
| 企业名称 | 上海鹿得医疗器械贸易有限公司       |
| 备案号  | 沪黄食药监械经营备 20180009 号 |
| 经营范围 | 第二类医疗器械（不含体外诊断试剂）    |
| 备案部门 | 上海市黄浦区市场监督管理局        |
| 备案日期 | 2018年7月17日           |

(4) 医疗器械产品注册证

截至本回复出具之日，公司持有的有效的产品注册证书如下：

| 序号 | 产品名称       | 注册证号             | 发证时间       | 注册证到期时间    |
|----|------------|------------------|------------|------------|
| 1  | 血压表        | 苏械注准 20162200121 | 2016.02.25 | 2021.02.24 |
| 2  | 电子体温计      | 苏械注准 20182200428 | 2018.02.24 | 2023.02.23 |
| 3  | 红外线测温仪     | 苏械注准 20182200429 | 2018.02.24 | 2023.02.23 |
| 4  | 上臂式电子血压计   | 苏械注准 20182071291 | 2018.08.27 | 2023.08.26 |
| 5  | 上臂式电子血压计   | 苏械注准 20182071289 | 2018.08.27 | 2023.08.26 |
| 6  | 压缩式雾化器     | 苏械注准 20182081290 | 2018.08.27 | 2023.08.26 |
| 7  | 一次性使用气流雾化器 | 苏械注准 20182081639 | 2018.12.07 | 2023.12.06 |
| 8  | 医用压缩式雾化器   | 苏械注准 20182210868 | 2018.05.10 | 2023.05.09 |
| 9  | 手腕式电子血压计   | 苏械注准 20152070120 | 2020.01.10 | 2025.01.09 |
| 10 | 上臂式电子血压计   | 苏械注准 20152070121 | 2020.01.10 | 2025.01.09 |
| 11 | 压缩式雾化器     | 苏械注准 20152080550 | 2020.05.20 | 2025.05.19 |
| 12 | 微网吸入器      | 苏械注准 20152080709 | 2020.05.20 | 2025.05.19 |

(5) 第一类医疗器械备案凭证

截至本回复出具之日，公司取得的第一类医疗器械产品备案凭证如下：

| 序号 | 产品名称           | 备案日期       | 备案号             |
|----|----------------|------------|-----------------|
| 1  | 听诊器（无电能）       | 2019.01.21 | 苏通械备 20150017 号 |
| 2  | 单用听诊器          | 2016.09.19 | 苏通械备 20160036 号 |
| 3  | 二用听诊器          | 2016.09.19 | 苏通械备 20160037 号 |
| 4  | 血压袖带           | 2017.08.04 | 苏通械备 20170033 号 |
| 5  | 骨导引针（A 型，B 型号） | 2017.10.16 | 苏通械备 20170041 号 |
| 6  | 骨牵引针（长型，短型）    | 2017.10.16 | 苏通械备 20170042 号 |
| 7  | 钢丝穿引器          | 2017.10.16 | 苏通械备 20170043 号 |
| 8  | 足踝手术工具简易包      | 2017.11.07 | 苏通械备 20170044 号 |
| 9  | 跟腱微创缝合器械包      | 2017.11.07 | 苏通械备 20170045 号 |
| 10 | 医用阴道冲洗器        | 2018.03.19 | 苏通械备 20170052 号 |
| 11 | 压舌板            | 2017.12.08 | 苏通械备 20170053 号 |

(6) 进出口经营的相关证书

① 鹿得医疗持有下列进出口相关证书：

| 证书名称                | 备案日期/注册登记日期 | 有效期限 | 编号                  |
|---------------------|-------------|------|---------------------|
| 对外贸易经营者备案登记表        | 2016.03.16  | 无期限  | 备案登记表编号：02257261    |
| 中华人民共和国海关报关单位注册登记证书 | 2014.12.17  | 长期   | 海关注册登记编码：3206260707 |
| 出入境检验检疫报检企业备案表      | 2017.02.09  | 无期限  | 备案号码：3211605821     |

② 煜丰国际持有下列进出口相关证书：

| 证书名称                | 备案日期/注册登记日期 | 有效期限 | 编号                  |
|---------------------|-------------|------|---------------------|
| 对外贸易经营者备案登记表        | 2010.05.10  | 无期限  | 备案登记表编号：00781999    |
| 中华人民共和国海关报关单位注册登记证书 | 2016.05.30  | 长期   | 海关注册登记编码：3122267604 |
| 自理报检单位备案登记证明书       | 2010.01.19  | 无期限  | 备案登记号：3100630949    |

#### (7) 医疗器械产品出口销售证明

部分境外客户在当地申请产品注册时，需要公司提供医疗器械产品出口销售证明。公司持有的医疗器械产品出口销售证明如下：

| 序号 | 备案凭证编号          | 持有人  | 生产企业住所             | 出具日期       | 有效期至       |
|----|-----------------|------|--------------------|------------|------------|
| 1  | 苏通食药监械20200005号 | 鹿得医疗 | 江苏省南通市经济技术开发区同兴路8号 | 2020.03.16 | 2022.02.14 |

#### (8) 产品认证及认证证书

公司持有的产品认证及许可如下所示：

| 证书名称                       | 证书持有人 | 相关产品类别                                      | 有效期                   | 颁发单位        | 认证号                   |
|----------------------------|-------|---|-----------------------|-------------|-----------------------|
| CE 认证                      | 鹿得医疗  | 电子血压计、压缩式雾化器、超声雾化器、冲牙器                      | 2019.11.25-2024.05.26 | TÜV 南德意志集团  | G2<br>074340<br>0015  |
| CE 认证                      | 鹿得医疗  | 机械血压表                                       | 2019.11.25-2024.05.26 | TÜV 南德意志集团  | G2M<br>074340<br>0016 |
| ISO13485:2016 医疗器械质量管理体系证书 | 鹿得医疗  | 机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器、检眼镜、检耳镜、冲牙器、止血带、叩诊锤、检查灯 | 2020.03.03-2023.02.13 | TÜV 南德意志集团  | Q5<br>074340<br>0017  |
| FDA 认证                     | 鹿得医疗  | 电子血压计 LD-535,LD-539                         | /                     | 美国食品药品监督管理局 | K132627               |
| FDA 认证                     | 鹿得医疗  | 腕式电子血压计                                     | /                     | 美国食品        | K131463               |

| 证书名称    | 证书持有人 | 相关产品类别  | 有效期 | 颁发单位        | 认证号     |
|---------|-------|---|-----|-------------|---------|
|         |       | LD-737  |     | 药品监督管理局     |         |
| FDA 认证  | 鹿得医疗  | 电子血压计<br>LD-530,LD-532,LD-533   | /   | 美国食品药品监督管理局 | K130925 |
| FDA 认证  | 鹿得医疗  | 机械血压表<br>LD-100   | /   | 美国食品药品监督管理局 | K092245 |
| FDA 认证  | 鹿得医疗  | 电子血压计<br>LD-562U,LD-588U,LD-533U  | /   | 美国食品药品监督管理局 | K170454 |
| FDA 认证  | 鹿得医疗  | 电子血压计<br>LD-518,LD-537  | /   | 美国食品药品监督管理局 | K170466 |
| FDA 认证  | 鹿得医疗  | 电子血压计<br>LD-576,LD-575,LD-579   | /   | 美国食品药品监督管理局 | K170866 |
| FDA 认证  | 鹿得医疗  | 机械血压表<br>HS-20A,HS-20D,HS-201,HS-201Y,HS-201C1,HS-201Q3,HS-50C,HS-50B,HS-50D                            | /   | 美国食品药品监督管理局 | K192500 |
| ESH 认证  | 鹿得医疗  | 电子血压计<br>LD-30,LD-578   | /   | 欧洲高血压协会     | /       |
| BIHS 认证 | 鹿得医疗  | 电子血压计<br>LD-30,LD-578,LD520,LD-522,LD-526,LD-528,LD-530,LD-532,LD-533,LD-568,LD-582,LD-586N,LD-587,LD-3 | /   | 英国和爱尔兰高血压协会 | /       |

(9) 日本医疗器械国外厂商登记证书

| 证书名称         | 证书持有人 | 证书编号       | 颁发机构  | 颁发日期       | 有效期至       |
|--------------|-------|------------|-------|------------|------------|
| 医疗器械国外厂商登记证书 | 鹿得医疗  | BG10501285 | 厚生劳动省 | 2018.05.29 | 2023.05.28 |

(10) 医疗器械网络销售备案

| 序号 | 企业名称 | 第三方平台名称        | 经营许可或备案凭证编号          | 第三方平台备案凭证编号              | 网络销售类型 | 备案日期       |
|----|------|----------------|----------------------|--------------------------|--------|------------|
| 1  | 鹿得贸易 | 拼多多商城          | 沪食药监械经营备 20180009 号  | (沪)网械平台备字【2018】第 00003 号 | 入驻类    | 2019.01.23 |
| 2  | 鹿得医疗 | 杭州起码科技有限公司(有赞) | 苏通食药监械经营备 20207001 号 | (浙)网械平台备字【2018】第 00003 号 | 入驻类    | 2020.01.13 |
| 3  | 鹿得医  | 北京京东叁          | 苏通食药监械经营             | (京)网械平台备                 | 入驻类    | 2020.0     |

|  |   |                          |              |                     |  |      |
|--|---|--------------------------|--------------|---------------------|--|------|
|  | 疗 | 佰陆拾度电<br>子商务有限<br>公司(京东) | 备 20207001 号 | 字(2018)第 00003<br>号 |  | 6.08 |
|--|---|--------------------------|--------------|---------------------|--|------|

以上楷体加粗部分已在公开发行人说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“(二)业务许可、资质及荣誉情况”之“1、医疗器械生产经营资质”之“(1)国内证书”中补充披露。

公司及子公司已就报告期内是否存在超越资质、经营范围而受到行政处罚的情形取得相关监管部门出具的证明文件：

(1) 关于公司及子公司是否超越医疗器械生产经营资质、经营范围，公司及子公司已取得市场监督管理部门证明文件

2020年3月23日，南通市经济技术开发区市场监督管理局出具《证明》，证明“鹿得医疗从2017年1月1日至今有一条被南通市经济技术开发区市场监督管理局行政处罚记录（因生产销售说明书不符合规定的医疗器械，于2018年11月28日被我局罚款2万元），并于2020年3月19日办理了信用修复”。

温州市龙湾区市场监督管理局出具《证明》，浙江鹿得自2017年1月1日起，在生产经营中遵守国家及地方有关工商管理方面的法律、法规、政策，不存在违反工商管理方面的法律、法规、政策的行为和记录，亦不存在因违反工商管理方面的法律、法规、政策而受到处罚的情形。浙江鹿得遵守国家及地方有关质量和技术监督的法律、法规、规章和规范性文件的相关规定以及质量和技术监督标准，不存在违反质量和技术监督有关的法律、法规、规章和规范性文件以及质量和技术监督标准的行为和记录，亦不存在受到任何形式行政处罚的情形。

2020年4月7日，上海市黄浦区市场监督管理局出具《合规证明》，证明自2017年1月1日至2019年12月31日，没有发现鹿得贸易有违反市场监管局管辖范围内的相关法律法规的行政处罚。

2020年4月8日，中国（上海）自由贸易试验区市场监督管理局出具《合规证明》，证明自2017年1月1日至2019年12月31日，没有发现煜丰国际有违反市场监管局管辖范围内的相关法律法规的行政处罚记录。

2020年4月7日，上海市黄浦区市场监督管理局出具《合规证明》，证明

自 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日，没有发现鹿得医疗分公司有违反市场监管局管辖范围内的相关法律法规的行政处罚记录。

煜丰国际分公司未开设银行账户，未实际经营。在报告期内，煜丰国际分公司不存在因违法违规而受到行政处罚的记录。

(2) 关于公司及子公司是否超越进出口经营资质，公司及相关子公司已取得海关部门证明文件

2020 年 3 月 25 日，南通海关出具《证明》（通关 2020 年 14 号），鹿得医疗自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 2 月 29 日未发现因违反法律法规受到海关行政处罚的情形。

2020 年 4 月 1 日，上海海关出具《企业信用状况证明》，煜丰国际于 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 3 月 20 日期间，在全国关区内无违反海关法律、行政法规的违规、走私等违法行为记录。

根据公司已取得的合规证明，并经公司自查，除已披露的情况外，报告期内公司及子公司依法合规经营，公司及子公司已经取得生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证，不存在超越资质、经营范围的情况，不存在因此受到行政处罚的情形。

(二)发行人在产品销售所涉国家和地区是否需要并已取得相关资质、许可、认证

截至本回复出具之日，公司生产的产品已经取得了 CE 认证、FDA 认证、ESH 认证、BIHS 认证，公司持有的产品认证及许可如前文所述。

报告期内，公司境外销售的产品按照是否属于公司自己生产分为自产产品和贸易经营产品两种类型。自产产品是指公司自身生产的产品，主要包括：机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器、冲牙器等。贸易经营产品是指非公司生产的产品，主要包括：体温计、医用家具、消毒产品、五官检查器、止血带等。

#### 1、境外自产产品的销售

公司自产产品的境外销售主要有 ODM 模式、经销模式两种模式。

在 ODM 模式下，公司将产品销售给客户（品牌商或其代理商），再由客户以其自有或代理的品牌在当地市场销售，客户在所在地区独立开展产品推广和销售活动。在经销模式下，公司将自有品牌授权给客户（境外经销商），并将产品直接出口销售给该客户，再由客户以公司的自有品牌在当地市场销售，客户在其所在地区独立开展产品推广和销售活动。

报告期内，公司不存在通过设立海外分支机构或办事机构等经营机构开展境外销售经营的行为。

公司自产产品进入欧盟市场需取得 CE 认证，进入美国市场需取得 FDA 认证。公司在欧盟、美国销售的自产产品均已通过相应的 CE 认证和 FDA 认证。

根据美国 FDA 的规定，I 类医疗器械实施“一般控制”，绝大部分 I 类医疗器械只需在 FDA 进行产品列名即可在美国销售，I 类医疗器械中的新的器械、重要改造的器械、部分灭菌器械，需要通过 FDA 认证取得 510(k)号才可在美国销售；II 类医疗器械实施“特殊控制”，一般需通过 FDA 认证取得 510(k)号才可在美国销售；III 类实施“上市前审批”（PMA），一般需通过 FDA 的 PMA 审批才可在美国销售。如前文表格所列示，公司出口美国的产品中，I 类医疗器械均为普通成熟产品，不涉及 FDA 的 510(k)认证，II 类医疗器械均已通过 FDA 认证取得 510(k)号。公司出口美国的产品不包含三类医疗器械。

公司自产产品进入欧盟、美国以外的其他国家和地区，由客户负责向当地监管部门注册备案。公司根据相关要求为客户提供注册备案所需的医疗器械产品出口销售证明、ISO13485:2016 医疗器械质量管理体系证书、CE 证书、FDA 证书等材料。公司无需单独取得当地的相关资质、许可、认证。

## 2、境外贸易经营产品销售

贸易经营产品采用贸易经营模式销售。在贸易经营模式下，公司根据客户（品牌商和境外经销商）的需求采购国内其他医疗器械生产商生产的产品，而后将产品直接出口销售给客户。公司在向客户销售贸易经营产品时，根据相关要求向客户提供该产品生产商的相关资质文件，并由客户负责向当地监管部门注册备案，公司无需单独取得当地的相关资质、许可、认证。

报告期初至今，公司不存在因在产品销售所涉国家和地区超越资质、违法经营而被处罚的情形。

公司已按境外销售地域当地监管机构的要求取得相关认证、资质，境外销售符合当地法律法规规定和政策要求。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下程序：

1、查阅发行人新取得的注册证书、江苏省药品监督管理局南通检查分局出具的证明文件、发行人出具的说明文件；

2、审阅发行人及其子公司的全部工商登记资料、《营业执照》、资质、许可、认证、《年度报告》《审计报告》、发行人及实际控制人的声明确认函、监管部门出具的相关证明文件，通过信用中国、国家企业信用信息公示系统等政府部门网站对发行人受到行政处罚的公开信息进行检索；

3、查阅发行人的报关单、发行人的说明、监管部门出具的证明文件、发行人的主要业务合同，并对发行人销售负责人、主要境外客户进行了访谈，取得发行人的说明。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、截至本回复出具之日，发行人及其子公司压缩式雾化器注册证（苏械注准 20152260550）、微网吸入器注册证（苏械注准 20152230709）已完成续期，不存在无法续期的实质障碍，对发行人经营未产生实质影响。

2、报告期内，发行人及其子公司已经取得生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证，不存在超越资质、经营范围的情形；发行人在产品销售所涉国家和地区已按当地监管机构的要求取得相关认证、资质，境外销售符合当地法律法规规定和政策要求。

## 问题 9.关于外协加工

根据公开发行说明书，发行人存在外协加工情况。

请发行人补充披露：（1）外协厂商是否需要并已经取得相应资质。（2）公司与外协方关于产品质量责任分摊的具体安排。（3）外协厂商与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、外协厂商是否需要并已经取得相应资质

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（二）采购情况及主要供应商”之“3、外协采购情况”之“（6）主要外协厂商、交易金额及占比”中补充披露如下：

报告期内，公司委托外协厂商的加工项目包括电镀加工、换料加工、氧化加工、SMT贴片加工等。该等外协事项均不涉及特许生产、经营许可等特别资质准入情形，不需要公司外协厂商取得特别许可相关资质。

报告期内，公司通过评审程序对该等外协厂商进行审核把关，所遴选的相关外协厂商符合公司委外加工的生产经营条件。公司外协厂商具备提供外协加工的生产经营能力及一般经营许可资格。

#### 二、公司与外协方关于产品质量责任分摊的具体安排

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（二）采购情况及主要供应商”之“3、外协采购情况”之“（5）外协生产的质量控制”中补充披露如下：

公司通过与外协厂商签订《委托加工协议》《质量协议书》等文件对产品质量的责任进行约定。公司与外协厂商对产品质量责任的约定主要有以下几个方面：

①如果因外协厂商提供产品质量问题而给公司造成损失，外协厂商应承担相应的责任。

②外协厂商工艺有变化必须及时通知公司，公司进行检验，检验合格后方可使用。否则引起的所有责任，均为外协厂商负责。

③对于在公司验收检查及后续生产直至最终用户处发现的不合格品，公司有权从应付外协厂商的货款中扣除不合格品造成的损失，如果是预付款，公司有权要求还款。

④公司保管不合格品期间，由于可归责于外协厂商的事由导致不合格品的全部或部分损失、损坏或变质时，该损失由外协厂商承担。

⑤外协厂商应确保所供物品不会因其不良给公司的生产活动造成困扰，由于外协厂商的原因造成的公司生产的产品或相关的设备发生不良或损坏以及停产造成公司不能及时完成客户订单时，外协厂商应赔偿所产生的全部实际损失。

⑥如因外协厂商提供的物品不合格造成公司或第三方的产品发生质量问题，从而被第三方索赔时，经双方协商或技术监督部门或其他权威机构鉴定是外协厂商的责任时，外协厂商承担公司乃至第三方相应的经济损失。

三、外协厂商与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（二）采购情况及主要供应商”之“3、外协采购情况”之“（6）主要外协厂商、交易金额及占比”中补充披露如下：

外协厂商与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在关联关系或其他利益关系。

#### 【核查过程及核查意见】

##### 一、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下程序：

1、审阅发行人与外协厂商的合作协议、外协厂商的营业执照、租赁和车间承包协议等文件；

2、查阅相关法规文件，核查外协厂商是否应取得为发行人进行生产加工所

必须的资质；取得主要外协厂商说明；

3、查阅公司与外协厂商签订的《委托加工协议》《质量协议书》等文件；

4、取得并查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员等调查表，核查其关联关系及相关情况；取得发行人关于自身及其实际控制人、董监高等与外协厂商不存在关联关系或其他利益关系的说明。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人外协厂商具备提供外协加工的生产经营能力及一般经营许可资格，外协厂商为公司提供相关非核心工序的加工业务，不涉及特许生产、特许经营等特别资质准入情形，无需取得特殊资质。

2、发行人与外协厂商签订《委托加工协议》、《质量协议书》等文件对产品质量的责任承担进行了明确约定，双方对产品质量的分摊责任具体、明确。

3、外协厂商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益安排。

发行人已经对前述事项进行补充披露，该等披露真实、准确、完整。

## 问题 10.关于合作研发

根据公开发行说明书，公司存在与外部机构合作研发的情形。

请发行人补充披露：（1）与上海交通大学、淮阴工学院等科研院所合作的具体情况，双方合作的具体模式、合同签署情况、主要协议约定、主要研发项目及成果，发行人在其中参与的环节及发挥的作用，发行人的核心技术来自于自主研发还是合作研发，对以上科研院所是否存在技术依赖。（2）合作研发过程中，是否存在使用以上科研院所核心设备、人员、资产、场所，或使用合作院校科研费用、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况。（3）发行人是否能够独家使用以上知识产权，是否存在使用期限或限制；共同享有专利的，与合作方的责任分配及利益分配情况。（4）合作研发方与发行人及其实际控制人、董监高等是否

存在关联关系或其他利益安排，如是，请说明合作项目的合理性、必要性、定价原则及公允性。（5）说明与淮阴工学院合作研发的“丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的指标及其性能研究”与发行人主营业务的相关性、必要性。（6）报告期内是否存在未披露的其他合作研发的项目，如是，请补充披露具体情况；说明发行人现有知识产权中是否存在来自于合作研发的情况及是否存在权利受限的情形。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、与上海交通大学、淮阴工学院等科研院所合作的具体情况，双方合作的具体模式、合同签署情况、主要协议约定、主要研发项目及成果，发行人在其中参与的环节及发挥的作用，发行人的核心技术来自于自主研发还是合作研发，对以上科研院所是否存在技术依赖

公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（七）研发创新机制及技术储备情况”之“5、技术储备情况”之“（2）产学研合作的在研项目”中补充披露如下：

对于部分产品和技术，公司与外部机构共同合作研发。目前公司正在进行的对外合作开发的项目如下：

| 序号 | 项目名称                       | 合作单位   | 进展情况 |
|----|----------------------------|--------|------|
| 1  | 智能诊断听音                     | 上海交通大学 | 正在进行 |
| 2  | 丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的制备及其性能研究 | 淮阴工学院  | 正在进行 |

上述合作开发项目的具体情况如下：

#### 1) 智能诊断听音项目

##### ①双方合作的具体模式

该项目的合作方式为委托开发。公司委托上海交通大学进行“智能诊断听音”的研究，并向其支付相应的研究费用。研究完成后，上海交通大学向公司交付技术成果。

## ②合同签署情况、主要协议约定、主要研发项目及成果

公司与上海交通大学就委托研发事项签订了合同，具体如下：

|             |  |
|-------------|--|
| 合同名称        | 技术开发（委托）合同   |
| 项目名称        | 智能诊断听音   |
| 委托方（甲方）     | 鹿得医疗   |
| 受托方（乙方）     | 上海交通大学   |
| 签订时间        | 2017年3月14日   |
| 有效期限        | 2017年3月14日至2021年3月14日  |
| 研发内容及成果     | <p>1、技术目标：<br/>研发基于肺音数据诊断肺炎的信号处理技术；研究基于大量肺音数据通过机器学习方法诊断肺炎的人工智能技术；要求诊断正确率达到95%以上。</p> <p>2、技术内容：<br/>（1）乙方应向甲方提供肺音诊断系统软件代码和相应的研究测试报告：A. 利用信号处理技术判断肺炎特征锣音的算法源代码；B. 利用机器学习方法基于大量肺音数据的源代码，包括GPU加速器的神经网络训练框架及基于CPU的诊断算法；C. 基于肺音音频文件的调试测试报告；D. 设计和测试文档等。<br/>（2）甲方向乙方提供采集自人体前胸后背等数个关键部位的肺音音频文件至少1000例，包括正常病人和肺炎病人，各年龄段、性别、工种等人群的肺音数据要求尽可能多。</p> <p>3、技术方法和路线：<br/>（1）基于传统信号处理技术去除噪音和心音等干扰音，识别出具有肺音特征等干锣音和湿罗音特征，根据该特征诊断肺炎；<br/>（2）选择恰当的深度神经网络模型，设计并优化神经网络架构，基于甲方给定的肺音数据集进行神经网络的训练和优化，基于甲方给定的肺音数据测试集进行测试；<br/>（3）在GPU加速器上进行神经网络训练，支持纳入不断扩充的肺音数据的迭代训练；<br/>（4）在CPU上执行诊断预测，给出2个辅助诊断结果（无肺炎，疑似肺炎建议就诊）。</p> |
| 知识产权归属及利益分配 | <p>1、研究开发成果及相关知识产权归双方共同所有。双方享有申请专利的权利，专利权取得后的使用和有关利益分配归双方共同享有；</p> <p>2、双方均有权利用该项研发成果进行后续改进，由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果归双方共享，他人无权分享。</p>   |
| 研究费用        | 20万元   |

## ③公司在合作研发项目中参与的环节及发挥的作用。

本项目属于委托研发项目，公司在项目研发过程中主要的工作及作用为：

向上海交通大学提供技术清单资料，包括：本项目需要交付文档的编写模板；搭建测试评估环境的相关技术资料；大规模肺音数据（万条），肺音数据

包括音频文件和其是否具有肺炎的诊断标签，测试数据不需要提供标签。

在必要的情况下，提供项目所需的相关技术支持，如电子听诊器测试环境，服务器部署方案等。

## 2) 丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的制备及其性能研究项目

### ①双方合作的具体模式

该项目的合作方式为委托开发。公司委托淮阴工学院进行“丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的制备及其性能”的研究，并向其支付相应的研究费用。研究完成后，淮阴工学院向公司交付技术成果。

### ②合同签署情况、主要协议约定、主要研发项目及成果

公司与淮阴工学院就委托研发事项签订了合同，具体如下：

|         |  |
|---------|--|
| 合同名称    | 技术开发（委托）合同   |
| 项目名称    | 丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的制备及其性能   |
| 委托方（甲方） | 鹿得医疗   |
| 受托方（乙方） | 淮阴工学院  |
| 签订时间    | 2019年9月26日   |
| 有效期限    | 2019年9月26日至2021年9月26日  |
| 研发内容及成果 | <p>1. 技术目标：<br/>乙方在淮阴工学院完成丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的制备及其性能研究工作，达到预定的技术指标。项目完成后，乙方将该方法、配方、加工工艺及参数等全套技术资料及制备流程提供给甲方。</p> <p>2. 技术内容：<br/>1) 完成丝素蛋白/明胶复合静电纺纤维膜的制备；2) 通过优化后处理工艺，完成复合薄膜力学性能的增强；3) 完成制备丝素蛋白/明胶/壳聚糖三元复合膜；4) 完成对复合纤维膜吸水性、压缩性、凝血性、生物相容性和抗菌性等性能表征；5) 将复合膜做成产品并做临床实验。</p> <p>具体内容如下：<br/>①采用溶液共混和静电纺丝方法，制备丝素蛋白/明胶复合纤维膜，对复合材料结构与性能进行分析，主要包括表面形貌、结晶结构、拉伸强度和热力学性能等，进而优化制备工艺参数；<br/>②利用乙醇和热蒸汽对复合膜进行后处理，结合样品力学性能参数，优化制备后处理工艺参数；<br/>③将上述丝素蛋白/明胶复合纤维膜剪碎，并均匀分散在壳聚糖水溶液中，利用冷冻干燥方法制备素蛋白/明胶/壳聚糖三元复合多孔膜；<br/>④对复合膜的形态结构、吸水性、压缩性、凝血性、血小板粘附性能、生物相容性、可降解性和抗菌性进行表征和评价；<br/>⑤整合工艺参数，将样品做成产品，进行动物临床测试和评价。</p> |

|             |  |
|-------------|--|
|             | <p>3. 技术方法和路线</p> <p>(1) 调研、制定具体的项目实施的总体方案；并对方案进行分析比较，确定适合企业的最终方案；</p> <p>(2) 产品的制备阶段，针对具体的企业需求，开发出具有表面止血和填充止血功能的复合止血材料；</p> <p>(3) 产品的性能测试阶段，并对临床效果进行相关改进；</p> <p>(4) 项目系统的实施阶段，并对相关人员进行培训，使其能够掌握生产制备工艺。</p>                          |
| 知识产权归属及利益分配 | <p>1、甲方享有申请专利的权利。专利权取得后的使用及产生的相关利益归甲方所有。</p> <p>2、甲方有权利用乙方按照本合同约定提供的研究开发成果，进行后续改进。由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果及其权属，由甲方享有，相关利益由甲方全权支配。</p> <p>3、乙方有权在完成本合同约定的研究开发工作后，利用该项研究开发成果进行后续改进。由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果，归双方所有，相关利益由双方协商分配。</p> |
| 研究费用        | 30 万元  |

### ③公司在合作研发项目中参与的环节及发挥的作用

本项目属于委托研发项目，公司在项目研发过程中主要的工作及作用为：向淮阴工学院提供技术资料清单，包括产品设计需要的原始资料及应实现的技术要求；为淮阴工学院设计、研制过程提供便利。

### 3) 公司不存在对合作机构的技术依赖

上述合作研发项目目前均未结束，尚未形成可用的技术成果。公司目前使用的核心技术全部是由公司自主研发形成。公司具备独立开展研发工作的能力，并且具有良好的技术开发能力。公司不存在对合作机构的技术依赖的情形。

公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（三）对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况”之“3、与外部机构合作开发合同”中补充披露如下：

| 序号 | 项目/课题名称 | 合作开发单位 | 签订时间       | 有效期                     | 知识产权归属及利益分配   | 履行状况 |
|----|---------|--------|------------|-------------------------|---|------|
| 1  | 智能诊断听音  | 上海交通大学 | 2017.03.14 | 2017.03.14 至 2021.03.14 | (1) 研究开发成果及相关知识产权归双方共同所有。双方享有申请专利的权利，专利权取得后的使用和有关利益分配归双方共同享有。(2) 鹿得医疗、上海交通大学均有权利用该项目研发成果进行后续改进，由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果归双方共享，他人无权分享。 | 正在履行 |

|   |                            |       |            |                       |  |      |
|---|----------------------------|-------|------------|-----------------------|--|------|
| 2 | 丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的指标及其性能研究 | 淮阴工学院 | 2019.09.26 | 2019.09.26至2021.09.26 | <p>(1) 鹿得医疗享有申请专利的权利。专利权取得后的使用及产生的相关利益归甲方所有。</p> <p>(2) 甲方有权利用乙方按照本合同约定提供的研究开发成果，进行后续改进。由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果及其权属，由甲方享有，相关利益由甲方全权支配。</p> <p>(3) 乙方有权在完成本合同约定的研究开发工作后，利用该项研究开发成果进行后续改进。由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果，归双方所有，相关利益由双方协商分配。</p> | 正在履行 |
|---|----------------------------|-------|------------|-----------------------|--|------|

二、合作研发过程中，是否存在使用以上科研院所核心设备、人员、资产、场所，或使用合作院校科研费用、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况

公司在公开发行人说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（七）研发创新机制及技术储备情况”之“5、技术储备情况”之“（2）产学研合作的在研项目”中补充披露如下：

4) 合作项目研发过程中，对设备、人员、资产、场所及费用的使用情况

①智能诊断听音项目

本项目采用委托研发模式，具体研发工作由上海交通大学的项目参与人员在该院校完成。项目研发过程中，会根据研发工作的需求使用上海交通大学的设备、人员、资产、场所。除本项目相关研发工作需求外，不存在其他使用上海交通大学的设备、人员、资产、场所的情形。

本项目相关研究经费由鹿得医疗根据合同向上海交通大学支付，不存在使用上海交通大学科研费用、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况。

②丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的制备及其性能研究项目

本项目采用委托研发模式，具体研发工作由淮阴工学院的项目参与人员在该院校完成。项目研发过程中，会根据研发工作的需求使用淮阴工学院的设备、人员、资产、场所。除本项目相关研发工作需求外，不存在其他使用淮阴工学院的设备、人员、资产、场所的情形。

本项目相关研究经费由鹿得医疗根据合同向淮阴工学院支付，不存在使用

淮阴工学院科研费用、挂靠国家自然科学基金相关项目进行研发等情况。

三、发行人是否能够独家使用以上知识产权，是否存在使用期限或限制；共同享有专利的，与合作方的责任分配及利益分配情况

公司在公开发行人说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（七）研发创新机制及技术储备情况”之“5、技术储备情况”之“（2）产学研合作的在研项目”中补充披露如下：

#### 5) 知识产权的使用权限及利益分配

##### ①智能诊断听音项目

根据合同约定，本项目研究开发成果及相关知识产权归公司、上海交通大学双方共同所有，双方享有申请专利的权利，专利权取得后的使用和有关利益分配归双方共同享有。双方均有权利用该项目研发成果进行后续改进，由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果归双方共享，他人无权分享。

因此，本项目相关知识产权归双方共同享有，公司不能独家使用。

##### ②丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的制备及其性能研究项目

根据合同约定，针对本项目的研发成果，公司享有申请专利的权利。专利权取得后的使用及产生的相关利益归公司所有。公司可以独家使用本项目直接研发成果相关的知识产权。

公司有权利用本项目的研究开发成果，进行后续改进。由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果及其权属由公司享有，相关利益由公司全权支配。该类后续知识产权公司可独家使用。

淮阴工学院有权利用该项研究开发成果进行后续改进。由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果，归公司、淮阴工学院共同所有，相关利益由双方协商分配。该类后续知识产权公司不可独家使用。

四、合作研发方与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排，如是，请说明合作项目的合理性、必要性、定价原则及公允性

公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（七）研发创新机制及技术储备情况”之“5、技术储备情况”之“（2）产学研合作的在研项目”中补充披露如下：

#### 6) 合作研发方与公司及实际控制人、董监高的关联关系

合作研发方与公司及实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排。

五、说明与淮阴工学院合作研发的“丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的指标及其性能研究”与发行人主营业务的相关性、必要性

公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（七）研发创新机制及技术储备情况”之“5、技术储备情况”之“（2）产学研合作的在研项目”中补充披露如下：

#### 7) 丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的指标及其性能研究的必要性

丝素蛋白、明胶、壳聚糖都是具有止血功能的材料，将其中两者或者三者结合形成复合止血材料是目前比较前沿的止血技术，具有广阔的市场前景。

公司主营业务为以家用医疗器械为主的医疗器械及保健护理用品的研发、生产和销售。丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料是制作止血带的材料。止血带属于医疗器械之一，属于公司主营业务范畴。公司现有主营业务的贸易经营产品中已有一定的止血带产品销售。因此，该技术的研发与公司主营业务具有相关性。

快速止血材料的研制是当前成为医疗和卫生领域的焦点之一。由于技术壁垒较高，目前我国大多数高端止血材料市场被国外进口产品占据。丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料具有生物相容性好、止血速度快等功能特点，是止血材料领域的前沿技术，具有良好的发展前景及进口替代空间。为拓宽市场、服务大众，同时促进公司的长期持续发展，公司需要不断研发新产品，丰富产品系列。开发前沿技术及新产品为后续发展提供技术储备是公司实现进一步发展的

必要措施。因此，公司通过与淮阴工学院合作开发新型快速止血材料，将其作为未来新产品的技术储备具有必要性。

六、报告期内是否存在未披露的其他合作研发的项目，如是，请补充披露具体情况；说明发行人现有知识产权中是否存在来自于合作研发的情况及是否存在权利受限的情形

1、报告期内是否存在未披露的其他合作研发的项目

除上述与上海交通大学、淮阴工学院合作研发的项目外，报告期内，公司不存在未披露的其他合作研发项目。

2、现有知识产权中是否存在来自于合作研发的情况及是否存在权利受限的情形

公司现有知识产权均为公司自主研发、原始申请取得，专利权人均为发行人，不存在来自于合作研发的情况，亦不存在权利受限的情形。

### 【核查过程及核查意见】

#### 一、核查过程

经核查，保荐机构及发行人律师执行了以下程序：

1、对发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员访谈，了解公司与合作研发方的合作情况及关联关系；

2、查阅发行人与合作院校签署的技术合作协议，核查研发项目的相关约定事项及权益安排等内容；

3、查阅发行人财务资料及审计报告，了解公司对合作研发的费用支出情况，核查是否存在其他未披露的合作研发项目；

4、查询公开网站信息，了解发行人是否存在知识产权相关的诉讼、处罚等；

5、查阅发行人核心技术相关的专利证书文件，通过知识产权局官网核对专利证书的信息，分析公司核心技术及专利是否存在来自合作方的情况，是否存在权利受限的情况；

6、取得并查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查表，核查其关联关系及相关情况；

7、取得并查阅发行人股东名册，核查合作研发方持有发行人股份情形，并通过股东访谈等方式，确认合作研发方不存在通过委托持股等方式持有发行人权益，进而形成关联关系等情形；

8、取得市场监督管理局等部门的证明，了解发行人是否存在因技术侵权受到处罚的情形。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人已补充披露与上海交通大学、淮阴工学院等科研院所合作的具体情况，披露的内容真实、准确、完整。发行人的核心技术全部来自于自主研发，不存在对科研院所技术依赖的情形。

2、智能诊断听音项目、丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的制备及其性能研究项目均采用委托研发模式。项目研发过程中，会根据研发工作的需求使用合作科研院校的设备、人员、资产、场所。除项目相关研发工作需求外，不存在其他使用合作科研院校的设备、人员、资产、场所的情形。

项目相关研究经费由鹿得医疗根据合同向合作科研院校支付，不存在使用合作科研院校科研费用、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况。

3、对于智能诊断听音项目，研究开发成果、相关知识产权及有关利益由发行人与上海交通大学双方共同所有，发行人不能独家使用相关知识产权。

对于丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的制备及其性能研究项目。该项目的直接研发成果，专利权及相关利益归发行人，发行人可以独家使用相关知识产权。发行人利用该项目的研究开发成果进行后续改进，形成的新的技术成果归发行人，该类后续知识产权发行人可独家使用。淮阴工学院利用该项目的研究开发成果进行后续改进，形成的新的技术成果，归发行人、淮阴工学院共同所有，该类后续知识产权发行人不可独家使用。

4、合作研发方与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益安排。

5、发行人已补充披露“丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的指标及其性能研究”项目与主营业务的相关性和必要性。“丝素蛋白/明胶/壳聚糖复合止血材料的指标及其性能研究”项目与发行人主营业务具有相关性和必要性。

6、报告期内，发行人不存在未披露的其他合作研发的项目。发行人现有知识产权不存在来自于合作研发的情况，不存在权利受限的情形。

#### 问题 11.关于采购及主要供应商

申请材料显示，报告期内发行人采购生产所需原材料主要包括塑胶类、电器类、金属类、纺织类、电子元器件类零部件，采购金额分别为 13,836.12 万元、13,178.48 万元、12,917.04 万元，其中向前五名供应商采购占比分别为 32.76%、22.68%、27.11%。

请发行人：（1）结合营业成本、存货、购买商品接受劳务支付的现金等科目变化，说明报告期各期采购项目金额逐年下滑的原因及合理性。（2）按照原材料的主要类型，分类说明报告期内各期前十大供应商情况，包括但不限于供应商名称、采购内容、单价、采购金额及占比，逐一分析主要供应商采购金额变动的原因及合理性，各期新增或退出供应商的原因，采购金额是否与供应商的产能、业务规模相匹配。（3）补充披露发行人与主要供应商的合作背景及历史，是否签订框架合同、长期采购合同，或具有其他稳定供应商的措施。（4）说明报告期是否存在供应商与客户重叠的情况，发行人及其实际控制人、董监高等与供应商是否存在关联关系或其他利益关系，是否存在采购之外的资金往来，如有，请说明原因并补充披露。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

一、结合营业成本、存货、购买商品接受劳务支付的现金等科目变化，说明报告期各期采购项目金额逐年下滑的原因及合理性

1、报告期内，公司对外采购类型分为三大类：原材料采购、外协加工采购、贸易经营产品采购，上述采购细分品类较多、规格型号各异、金额较大，各期采购总额情况具体如下：

单位：万元

| 项目            | 2019 年度          | 2018 年度          | 2017 年度          |
|---------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>商品采购</b>   | <b>17,780.61</b> | <b>18,456.03</b> | <b>18,183.34</b> |
| 其中：塑胶类        | 3,791.50         | 3,759.89         | 3,267.84         |
| 电器类           | 3,099.14         | 2,693.60         | 2,932.83         |
| 金属类           | 2,820.34         | 2,780.64         | 4,345.10         |
| 纺织类           | 2,127.67         | 2,112.21         | 1,877.75         |
| 电子元器件类        | 1,078.40         | 1,832.14         | 1,412.59         |
| 其他            | 4,863.57         | 5,277.55         | 4,347.22         |
| <b>外协加工采购</b> | <b>774.82</b>    | <b>830.77</b>    | <b>605.56</b>    |
| <b>合计：</b>    | <b>18,555.43</b> | <b>19,286.80</b> | <b>18,788.90</b> |

注：上述材料采购中“其他”主要构成为贸易经营产品、包材等。

从上表可知，公司 2017 年度至 2019 年度采购总额分别为：18,788.90 万元、19,286.80 万元和 18,555.43 万元，公司所有采购合计的采购总额在 2018 年度增长后于 2019 年回落，不存在采购总额持续下降的情形。报告期内，公司采购总额整体变动较小。

2、报告期内，公司营业成本、存货、购买商品接受劳务支付的现金具体金额为：

单位：万元

| 项目            | 2019 年度/2019 年 12 月 31 日 | 2018 年度/2018 年 12 月 31 日 | 2017 年度/2017 年 12 月 31 日 |
|---------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 存货余额          | 6,147.92                 | 6,160.00                 | 5,619.97                 |
| 营业成本          | 22,214.13                | 21,998.16                | 21,026.02                |
| 其中：主营业务成本     | 22,099.05                | 21,942.69                | 20,984.54                |
| 购买商品接受劳务支付的现金 | 22,300.28                | 22,631.83                | 22,504.01                |

3、报告期内，公司各期采购总额与营业成本、存货、购买商品接受劳务支

## 付的现金的匹配情况分析

(1) 公司报告期内采购总额与营业成本、存货的匹配情况为：

单位：万元

| 年度     | 期初<br>存货 | 采购<br>总额  | 工费<br>投入 | 营业<br>成本  | 研发<br>领用 | 其他<br>领用 | 期末<br>存货 |
|--------|----------|-----------|----------|-----------|----------|----------|----------|
| 2019 年 | 6,160.00 | 18,555.43 | 4,760.26 | 22,214.13 | 708.80   | 404.83   | 6,147.92 |
| 2018 年 | 5,619.97 | 19,286.80 | 4,312.94 | 21,998.16 | 691.35   | 370.19   | 6,160.00 |
| 2017 年 | 4,676.83 | 18,788.90 | 3,705.67 | 21,026.02 | 517.14   | 8.29     | 5,619.97 |

由上表可知，报告期内公司各期采购与期初期末存货余额、直接人工及制造费用的投入、营业成本的结转金额、研发费用及其他各类领用能够有效勾稽匹配。公司 2017 年度直接人工及制造费用的投入金额相较 2018 年、2019 年显著较少。主要原因为浙江鹿得 2017 年 4 月末方才正式生产运营，因此导致其全年人工和制造费用的投入金额较小。其他领用中，包含各类期间费用领用、发放职工福利及直接进入营业成本的不可免抵之进项税额等各项规模较小的存货消耗，其整体规模不大。

因此，报告期各期采购总额与营业成本、存货余额等科目相匹配，具有其合理性。

(2) 报告期内，公司购买商品接受劳务支付的现金 2017 年至 2019 年分别为：22,504.01 万元、22,631.83 万元和 22,300.28 万元，2018 年购买商品接受劳务支付的现金金额较 2017 年、2019 年略大，但整体差异较小。上述现金流量表整体波动趋势与采购总额相一致但整体金额存在差异，主要原因一方面系现金流量表中包含有支付的采购总额对应的增值税进项税金额，另一方面系公司使用银行承兑汇票进行支付的影响，公司 2017 年至 2019 年以银行承兑汇票支付采购款金额分别为：587.57 万元、868.67 万元和 560.49 万元。考虑上述影响因素后，公司各期采购总额与购买商品接受劳务支付的现金金额差异较小。因此，公司报告期各期采购总额与公司购买商品接受劳务支付的现金的变动趋势相匹配，具有其合理性。

综上所述，报告期各期公司采购总额不存在持续下降的情形，部分材料采购金额出现下降具有其合理的原因及必要性，采购总额与营业成本、存货余额、购

买商品接受劳务支付的现金等科目相匹配，具有其合理性。

#### 4、采购总额变动分析

如前所述，公司 2018 年度采购总额较报告期其他各期较大，主要原因为公司当年采购的经营贸易成品金额、外协加工金额高于其他年度，整体波动幅度较小，基本保持稳定。

报告期各期部分主要材料采购金额出现了较为显著的波动，尤其是金属类、电子元器件类下滑较为明显，主要原因系：

(1) 金属类材料。一方面原因系公司及全资子公司浙江鹿得 2017 年向关联方强龙科技因日常性交易和资产收购业务而向其采购的各类金属原材料及金属配件金额合计达到 2,006.36 万元。但自浙江鹿得收购强龙科技经营性资产后，公司及浙江鹿得便未再自强龙科技采购金属原材料。剔除此部分影响后，公司 2017 年至 2019 年金属类采购金额分别为：2,338.74 万元、2,780.64 万元和 2,820.34 万元，呈逐年增长的态势；另一方面原因系大宗商品金属铜自 2017 年中期起出现价格小幅上涨，至 2018 年中期回落至前述水平，由于价格波动导致公司 2019 年度金属类材料采购数量上涨的同时采购金额出现下降。

上述公司 2017 年集中向强龙科技采购金额合计 2,006.36 万元，其中约 800 万元系鹿得医疗（单体）在 2017 年 1-3 月向强龙科技日常采购的金属配件；另有约 1,200.00 万元各类金属材料系浙江鹿得于 2017 年一次性收购强龙科技经营性资产而购入的各类存货。上述采购量较大对公司存货造成的影响具体为：

1) 公司 2017 年末存货余额为 5,619.97 万元，相较 2016 年末存货余额 4,676.83 万元涨幅明显，较大程度上是受到该因素的影响；2) 上述金属类配件大部分在当年及次年度随着生产及销售过程最终结转至营业成本，公司 2018 年金属材料的采购金额较 2017 年度出现显著下降，但同时 2018 年机械血压表的营业成本金额为 8,077.80 万元，相较 2017 年机械血压表营业成本金额 6,442.50 万元涨幅明显也系得益于期初金属配件结存较为充足。

(2) 电子元器件类材料。公司电子元器件类原材料采购金额 2019 年相较 2018 年降幅明显，主要是受到部分产品工艺和收入结构的变化影响。

1) 公司与内销客户上海阅丰在产生纠纷之前双方合作良好,自 2017 年 6 月至 2018 年 6 月末,发行人收到上海阅丰多批次订单,累计产生收入金额约 1,738.55 万元,累计收回上海阅丰货款约 1,287.90 万元,基于良好的合作记录,公司于 2018 年有意识的加大了对上海阅丰订单的原料采购备货力度。但由于对方原因,2018 年中期公司与其合作突然停止,直接导致公司产品“一体式血压计”销量出现大幅下降进而使得其核心配件蓝牙模块、GID 单片机(芯片集成系统)在 2019 年未再采购,对其他辅料(PCB 板、电容和二极管等)的采购量亦同步减少,与上述业务相关的外协加工采购也停止进行。最终造成公司 2019 年电子元器件类原材料采购量较 2018 年降幅显著。

2) 公司 2018 年起陆续对电子血压计生产工艺进行了优化与变更,部分核心部件实现了国产替代,其中部分电子血压计产品中使用的芯片系日本 NEC 公司生产的芯片,该芯片单位价值高、通用性较强,平均采购价格为 3.30 元至 3.40 元/片;其后公司逐步改换用中国大陆及台湾地区厂家生产的芯片,该类芯片系专为电子血压计设计,价格相对便宜,平均采购价格约为 1.9 元/片,降价效果显著。

针对电子血压计另一核心部件传感器,公司也在保持产品性能不变的前提下陆续实现供应商替换,使得公司传感器平均采购单价从 2017 年的 2.15 元/个下降至 2018 年和 2019 年的 2.08 元/个和 1.89 元/个;

综上,除上述两类主要原料采购规模出现较大变动外,其他原材料采购规模基本保持稳定。

**二、按照原材料的主要类型,分类说明报告期内各期前十大供应商情况,包括但不限于供应商名称、采购内容、单价、采购金额及占比,逐一分析主要供应商采购金额变动的原因及合理性,各期新增或退出供应商的原因,采购金额是否与供应商的产能、业务规模相匹配**

1、按照主要原材料的类型分类列示各期前十大供应商合作情况如下:

### **塑胶类原材料**

(1) 前十大供应商情况

单位：万元、元/个、元/KG

| 2019年 |               |               |    |       |                 |               |
|-------|---------------|---------------|----|-------|-----------------|---------------|
|       | 供应商名称         | 采购内容          | 单位 | 采购单价  | 采购金额            | 占同类采购比重       |
| 1     | 昆山明酷电子有限公司    | 塑胶部件          | 个  | 0.70  | 1,115.16        | 29.41%        |
| 2     | 江苏友中电子工业有限公司  | 塑胶部件          | 个  | 1.23  | 629.37          | 16.60%        |
| 3     | 丹阳三鑫乳胶制品有限公司  | 乳胶球袋          | 个  | 1.83  | 449.09          | 11.84%        |
| 4     | 无锡市康顺医疗器械配件厂  | PVC Y管        | 个  | 0.83  | 312.96          | 8.25%         |
| 5     | 宁海县宁安橡塑制品厂    | PVC球          | 个  | 1.04  | 185.98          | 4.91%         |
| 6     | 高邮市康华塑业有限公司   | PVC粒子         | KG | 10.71 | 172.79          | 4.56%         |
| 7     | 南通艾非特精密机械有限公司 | 塑胶部件          | 个  | 0.11  | 111.05          | 2.93%         |
| 8     | 无锡晨杰医疗器械有限公司  | PVC Y管        | 个  | 0.64  | 105.47          | 2.78%         |
| 9     | 宁波蓝柏医疗器械有限公司  | 雾化器面罩、<br>连接管 | 个  | 1.01  | 102.68          | 2.71%         |
| 10    | 上海佳腾模具有限公司    | 塑胶部件          | 个  | 0.23  | 99.35           | 2.62%         |
|       | <b>合计</b>     |               |    |       | <b>3,283.90</b> | <b>86.61%</b> |
| 2018年 |               |               |    |       |                 |               |
|       | 供应商名称         | 采购内容          | 单位 | 采购单价  | 采购金额            | 占同类采购比重       |
| 1     | 昆山明酷电子有限公司    | 塑胶部件          | 个  | 0.76  | 1,180.66        | 31.40%        |
| 2     | 江苏友中电子工业有限公司  | 塑胶部件          | 个  | 0.95  | 565.99          | 15.05%        |
| 3     | 丹阳三鑫乳胶制品有限公司  | 乳胶球袋          | 个  | 1.78  | 519.97          | 13.83%        |
| 4     | 无锡市康顺医疗器械配件厂  | PVC Y管        | 个  | 0.85  | 248.11          | 6.60%         |
| 5     | 宁海县宁安橡塑制品厂    | PVC球          | 个  | 1.04  | 165.52          | 4.40%         |
| 6     | 高邮市康华塑业有限公司   | PVC粒子         | KG | 10.56 | 128.75          | 3.42%         |
| 7     | 深圳市旭扬兴业科技有限公司 | TPU、PVC薄膜     | KG | 37.20 | 105.66          | 2.81%         |
| 8     | 南通艾非特精密机械有限公司 | 塑胶部件          | 个  | 0.09  | 98.70           | 2.63%         |
| 9     | 无锡明锋医疗器械配件厂   | PVC Y管        | 个  | 0.63  | 91.28           | 2.43%         |
| 10    | 上海佳腾模具有限公司    | 塑胶部件          | 个  | 0.32  | 84.93           | 2.26%         |
|       | <b>合计</b>     |               |    |       | <b>3,189.57</b> | <b>84.83%</b> |
| 2017年 |               |               |    |       |                 |               |
|       | 供应商名称         | 采购内容          | 单位 | 采购单价  | 采购金额            | 占同类采购比重       |
| 1     | 昆山明酷电子有限公司    | 塑胶部件          | 个  | 0.73  | 1,013.03        | 31.00%        |
| 2     | 江苏友中电子工业有限公司  | 塑胶部件          | 个  | 0.95  | 482.72          | 14.77%        |
| 3     | 丹阳三鑫乳胶制品有限公司  | 乳胶球袋          | 个  | 1.78  | 315.15          | 9.64%         |

|    |               |               |    |       |                 |               |
|----|---------------|---------------|----|-------|-----------------|---------------|
| 4  | 无锡市康顺医疗器械配件厂  | PVC Y 管       | 个  | 0.85  | 242.07          | 7.41%         |
| 5  | 苏州市百诺塑胶有限责任公司 | 塑胶部件          | 个  | 1.04  | 129.01          | 3.95%         |
| 6  | 宁海县宁安橡塑制品厂    | PVC 球         | 个  | 10.56 | 154.80          | 4.74%         |
| 7  | 高邮市康华塑业有限公司   | PVC 粒子        | KG | 37.20 | 131.62          | 4.03%         |
| 8  | 南通艾非特精密机械有限公司 | 塑胶部件          | 个  | 0.09  | 105.22          | 3.22%         |
| 9  | 宁波蓝柏医疗器械有限公司  | 雾化器面罩、<br>连接管 | 个  | 0.63  | 80.49           | 2.46%         |
| 10 | 无锡明锋医疗器械配件厂   | PVC Y 管       | 个  | 0.32  | 75.98           | 2.33%         |
|    | <b>合计</b>     |               |    |       | <b>2,730.09</b> | <b>83.55%</b> |

由上表可知，公司塑胶类原料 2017 年至 2019 年前十大供应商整体变动相对较小，塑料壳、PVC、TPU、乳胶部件等原料规格型号众多、大小各异，单位价值普遍较低，部分年度采购单价会因规格型号的变化而发生变动。

(2) 主要供应商采购金额变动的原因及合理性，各期新增或退出供应商的原因及合理性

1) 2018 年较 2017 年供应商变动、采购金额重大变动的原因

①公司 2017 年度与 2018 年度塑胶类前十大供应商采购金额、采购数量及对应排名均未发生较大变化，整体保持稳定。

②苏州市百诺塑胶有限责任公司主要为公司供应各类注塑外壳，由于其整体规模较小，无法满足公司各年增量的采购需求，公司自 2018 年度逐步停止与其合作，采购缺口部分转而向规模较大、标准化程度较高的江苏友中电子工业有限公司、昆山明酷电子有限公司进行采购，上海佳腾模具有限公司系公司模具供应商，基于便利性考虑，公司部分塑料外壳同时向其采购。

③丹阳三鑫乳胶制品有限公司主要向公司供应各类血压表乳胶球、乳胶管以及臂带乳胶内囊，2018 年度向其采购额较 2017 年度小幅增长，主要原因在于公司乳胶球、乳胶内囊的需求增加。

④宁波蓝柏医疗器械有限公司主要向公司供应雾化器面罩、雾化器连接管等塑胶产品，其系公司同类原材料主要供应商，2018 年公司向其采购规模较 2017 年小幅下降，但其他供应商采购额增加从而导致其于 2018 年退出塑胶类原材料前十大供应商行列。

⑤深圳市旭扬兴业科技有限公司主要向公司供应纺织类臂带及 TPU 薄膜，TPU 薄膜主要系用于臂带内囊，臂带内囊具体分为乳胶内囊、TPU 内囊两类，具体对应原材料采购依赖于公司客户的订单需求量。

## 2) 2019 年较 2018 年供应商变动、采购金额重大变动的原因

①公司 2019 年度与 2018 年度塑胶类前十大供应商采购金额、采购数量及对应排名均未发生较大变化。

②宁波蓝柏医疗器械有限公司主要向公司供应雾化器面罩、雾化器连接管等塑胶产品，其系公司同类原材料主要供应商，2019 年公司向其采购规模较 2018 年出现上涨，从而导致其于 2019 年重新进入塑胶类原材料前十大供应商行列。

③无锡晨杰医疗器械有限公司系由无锡明锋医疗器械配件厂更名而来，报告期内公司向其采购规模整体保持稳定。

④深圳市旭扬兴业科技有限公司主要向公司供应纺织类臂带及 TPU 薄膜，TPU 薄膜主要系用于臂带内囊，2019 年公司向其采购规模于 2018 年小幅下降，但其他供应商采购额增加从而导致其于 2019 年退出塑胶类原材料前十大供应商行列。

## 电器类原材料

### (1) 前十大供应商情况

单位：万元、元/个

| 2019 年度 |               |            |    |       |          |         |
|---------|---------------|------------|----|-------|----------|---------|
|         | 供应商名称         | 采购内容       | 单位 | 采购单价  | 采购金额     | 占同类采购比重 |
| 1       | 东莞市天昶机电制造有限公司 | 雾化器机芯      | 个  | 26.47 | 1,504.49 | 48.55%  |
| 2       | 南通市希望电器有限公司   | 雾化器机芯      | 个  | 30.73 | 565.10   | 18.23%  |
| 3       | 深圳市桑泰达科技有限公司  | 充气泵、放气阀    | 个  | 3.11  | 401.20   | 12.95%  |
| 4       | 宁海县鹰峤电气有限公司   | 电源适配器      | 个  | 7.49  | 160.50   | 5.18%   |
| 5       | 深圳市兆力电机有限公司   | 罩极电机、雾化器机芯 | 个  | 8.11  | 107.57   | 3.47%   |
| 6       | 深圳市集创兴科技有限公司  | 充气泵、放气阀    | 个  | 12.27 | 106.51   | 3.44%   |
| 7       | 苏州杰歌电子科技有限公司  | 电源适配器      | 个  | 11.00 | 47.39    | 1.53%   |

|                |               |             |           |             |                 |                |
|----------------|---------------|-------------|-----------|-------------|-----------------|----------------|
| 8              | 厦门科际精密器材有限公司  | 充气泵、放气阀     | 个         | 5.81        | 32.06           | 1.03%          |
| 9              | 深圳爱科思达科技有限公司  | 电源适配器       | 个         | 10.72       | 30.24           | 0.98%          |
| 10             | 东莞市慧彤电子有限公司   | 风扇          | 个         | 3.51        | 6.85            | 0.22%          |
|                | <b>合计</b>     |             |           |             | <b>2,961.91</b> | <b>95.58%</b>  |
| <b>2018 年度</b> |               |             |           |             |                 |                |
|                | <b>供应商名称</b>  | <b>采购内容</b> | <b>单位</b> | <b>采购单价</b> | <b>采购金额</b>     | <b>占同类采购比重</b> |
| 1              | 南通市希望电器有限公司   | 雾化器机芯       | 个         | 32.10       | 1,014.49        | 37.66%         |
| 2              | 东莞市天昶机电制造有限公司 | 雾化器机芯       | 个         | 27.10       | 645.25          | 23.96%         |
| 3              | 深圳市桑泰达科技有限公司  | 充气泵、放气阀     | 个         | 2.94        | 361.26          | 13.41%         |
| 4              | 厦门科际精密器材有限公司  | 充气泵、放气阀     | 个         | 4.62        | 199.87          | 7.42%          |
| 5              | 深圳市兆力电机有限公司   | 罩极电机、雾化器机芯  | 个         | 8.17        | 179.45          | 6.66%          |
| 6              | 深圳市集创兴科技有限公司  | 充气泵、放气阀     | 个         | 9.97        | 124.14          | 4.61%          |
| 7              | 深圳爱科思达科技有限公司  | 电源适配器       | 个         | 8.59        | 115.93          | 4.30%          |
| 8              | 苏州杰歌电子科技有限公司  | 电源适配器       | 个         | 10.11       | 13.84           | 0.51%          |
| 9              | 宁海县鹰峤电气有限公司   | 电源适配器       | 个         | 7.55        | 19.49           | 0.72%          |
| 10             | 东莞市慧彤电子有限公司   | 风扇          | 个         | 3.28        | 10.07           | 0.37%          |
|                | <b>合计</b>     |             |           |             | <b>2,683.79</b> | <b>99.62%</b>  |
| <b>2017 年度</b> |               |             |           |             |                 |                |
|                | <b>供应商名称</b>  | <b>采购内容</b> | <b>单位</b> | <b>采购单价</b> | <b>采购金额</b>     | <b>占同类采购比重</b> |
| 1              | 南通市希望电器有限公司   | 雾化器机芯       | 个         | 34.48       | 1,725.66        | 58.84%         |
| 2              | 深圳市兆力电机有限公司   | 罩极电机、雾化器机芯  | 个         | 14.61       | 323.82          | 11.04%         |
| 3              | 深圳市桑泰达科技有限公司  | 充气泵、放气阀     | 个         | 3.13        | 289.38          | 9.87%          |
| 4              | 深圳爱科思达科技有限公司  | 电源适配器       | 个         | 9.35        | 218.56          | 7.45%          |
| 5              | 深圳市集创兴科技有限公司  | 充气泵、放气阀     | 个         | 4.12        | 151.37          | 5.16%          |
| 6              | 东莞市天昶机电制造有限公司 | 雾化器机芯       | 个         | 27.27       | 119.53          | 4.08%          |
| 7              | 厦门科际精密器材有限公司  | 充气泵、放气阀     | 个         | 5.31        | 61.34           | 2.09%          |
| 8              | 苏州杰歌电子科技有限公司  | 电源适配器       | 个         | 13.35       | 30.70           | 1.05%          |
| 9              | 东莞市慧彤电子有限公司   | 风扇          | 个         | 3.25        | 11.15           | 0.38%          |
| 10             | 惠州市盈毅电机有限公司   | 充气泵、放气阀     | 个         | 3.50        | 0.14            | 0.01%          |

|  |    |  |  |  |          |        |
|--|----|--|--|--|----------|--------|
|  | 合计 |  |  |  | 2,931.65 | 99.97% |
|--|----|--|--|--|----------|--------|

由上表可知，公司电器类原材料 2017 年至 2019 年前十大供应商整体变动较小，且由于电器类原材料的单位价值较高，专业化生产要求较为严苛，因此公司此类原材料供应商相对较为集中。

(2) 主要供应商采购金额变动的原因及合理性，各期新增或退出供应商的原因及合理性

1) 2018 年较 2017 年供应商变动、采购金额重大变动的原因

①2018 年主要电器供应商相较 2017 年未出现显著的新增或退出的情况，更多的是对各主要供应商采购规模的此消彼长。较为显著的变化系同为雾化器机芯供应商，东莞市天昶机电制造有限公司对公司供应量的增长与南通市希望电器有限公司、深圳市兆力电机有限公司供应量的减少有关，主要原因为南通市希望电器有限公司整体产品价格较高，深圳市兆力电机有限公司主要供应产品系罩极电机，雾化器机芯生产的专业化程度与另外两家相比相对较低，公司自 2018 年起偏重于向其采购罩极电机。公司为降低对南通希望电器供应商的依赖，使供应商间形成良性竞争从而降低采购价格，通过展会开拓东莞市天昶机电制造有限公司作为公司供应商。

雾化器机芯系公司雾化器产品的主要材料之一。报告期内，公司向不同供应商采购雾化器机芯的金额、比例出现了变化，采购价格也呈持续下降的趋势，但上述主要供应商的变更不会造成原材料质量、产品质量的显著不利变化，具体原因：公司内部关于供应商管理与考核方面具有完善的相关制度，初始合作时，公司会对其业务资质、业务规模、产能、交期和采购价格等各方面内容进行综合评定，当上述各方面均能满足公司采购需求时才会纳入《合格供应商名录》并展开业务合作。且每年度均会对合格供应商的包括其产品质量、业务规模、生产能力、价格和服务等各方面进行考核。除此之外，公司在生产过程中还具有严格的《生产过程控制程序》和《检验控制程序》等一系列的质量控制体系，能够进一步对材料的质量和产品的质量进行把控。

因此，公司对各主要供应商原材料的供应质量具有严格的内部控制措施，不会产生因供应商变化而导致主要原料质量发生重大不利变化的情形，而且在一定

程度上还有利于促进供应商的良性竞争。

②厦门科际精密器材有限公司向公司供应的充气泵、放气阀主要用于一体式智能血压计，2018 年度采购额较 2017 年增幅明显，系 2018 年初基于与上海阅丰良好的合作，加大一体式智能血压计相关的采购生产量。

③深圳市桑泰达科技有限公司向公司供应电子血压计充气泵、放气阀，公司 2018 年向其采购的通用性充气泵、放气阀数量增加。

④深圳爱科思达科技有限公司主要向公司供应电源适配器，部分电源适配器系客户电子血压计产品的选装配件，2018 年度向其采购额随着客户需求的减少而减少。

⑤深圳市集创兴科技有限公司主要向公司供应血压计充气泵、雾化器充气泵和放气阀，上述产品采购单价差距较大，雾化器充气泵均价为 19 元/个，电子血压计充气泵采购均价为 4 元/个，而放气阀单价为 1.8 元/个至 2 元/个，报告期内前后各期采购单价异动主要系采购产品结构发生变化。

## 2) 2019 年较 2018 年供应商变动、采购金额重大变动的原因

①在主要原材料雾化器机芯方面，公司持续加大东莞市天昶机电制造有限公司对南通市希望电器有限公司、深圳市兆力电机有限公司的替代力度，使得公司向南通市希望电器有限公司采购的原材料数量、采购金额持续走低。针对供应商深圳市兆力电机有限公司，公司自 2018 年起偏重于向其采购罩极电机。

②宁海县鹰峤电气有限公司系公司 2018 年第四季度新开发的供应商，相较同类产品其他供应商苏州杰歌电子科技有限公司、深圳爱科思达科技有限公司，其价格优势较为明显。因此公司逐步切换对三者之间的采购量。

③厦门科际精密器材有限公司向公司供应的充气泵、放气阀主要用于一体式智能血压计，2019 年度公司向其采购量随着公司一体式智能血压计产销量的减少而减少。

④深圳市集创兴科技有限公司主要向公司供应血压计充气泵、雾化器充气泵和放气阀，如前所述，该等产品采购单价差距较大，报告期内采购单价变动主要系采购产品结构发生变化。

## 金属类原材料

### (1) 前十大供应商情况

单位：万元、元/KG、元/个、元/根、元/片

| 2019 年度 |                 |       |      |       |                 |               |
|---------|-----------------|-------|------|-------|-----------------|---------------|
|         | 供应商名称           | 采购内容  | 单位   | 采购单价  | 采购金额            | 占同类采购比重       |
| 1       | 温州市金沪金属材料有限公司   | 铜棒    | KG   | 33.62 | 331.83          | 11.77%        |
| 2       | 温州申汇金属有限公司      | 锌锭    | KG   | 18.70 | 275.85          | 9.78%         |
| 3       | 温州天迪铝业有限公司      | 铝棒、铝管 | KG   | 15.19 | 242.79          | 8.61%         |
| 4       | 安徽迪那通电线有限公司     | 电线    | 根    | 3.24  | 230.70          | 8.18%         |
| 5       | 上海安则金属材料有限公司    | 铝锭    | KG   | 12.21 | 224.91          | 7.97%         |
| 6       | 瑞安市中诚不锈钢有限公司    | 不锈钢板  | KG   | 9.69  | 189.72          | 6.73%         |
| 7       | 无锡荣士达金属制品厂      | 弹簧片   | 个    | 0.40  | 123.60          | 4.38%         |
| 8       | 温州市龙湾宏鑫铜管厂      | 铜管    | KG   | 44.34 | 104.19          | 3.69%         |
| 9       | 温州康而隆医疗器械有限公司   | 不锈钢管  | 根、KG | 0.33  | 100.21          | 3.55%         |
| 10      | 无锡市恒祥五金厂        | 弹簧片   | 个    | 0.37  | 77.18           | 2.74%         |
|         | <b>合计</b>       |       |      |       | <b>1,900.98</b> | <b>67.40%</b> |
| 2018 年度 |                 |       |      |       |                 |               |
|         | 供应商名称           | 采购内容  | 单位   | 采购单价  | 采购金额            | 占同类采购比重       |
| 1       | 温州申汇金属有限公司      | 锌锭    | KG   | 20.64 | 390.24          | 14.03%        |
| 2       | 温州市龙湾鸿波铜材制品有限公司 | 铜棒    | KG   | 34.74 | 281.72          | 10.13%        |
| 3       | 上海安则金属材料有限公司    | 铝锭    | KG   | 12.82 | 237.42          | 8.54%         |
| 4       | 温州天迪铝业有限公司      | 铝棒、铝管 | KG   | 15.31 | 225.81          | 8.12%         |
| 5       | 无锡市恒祥五金厂        | 弹簧片   | 个    | 0.40  | 197.65          | 7.11%         |
| 6       | 安徽迪那通电线有限公司     | 电线    | 根    | 3.12  | 181.51          | 6.53%         |
| 7       | 瑞安市中诚不锈钢有限公司    | 不锈钢板  | KG   | 10.00 | 173.98          | 6.26%         |
| 8       | 温州市龙湾宏鑫铜管厂      | 铜管    | KG   | 45.46 | 171.37          | 6.16%         |
| 9       | 北京金瑞铜业有限公司      | 铜带    | KG   | 48.05 | 126.29          | 4.54%         |
| 10      | 福安市永昌利金属公司      | 铜棒    | KG   | 38.54 | 72.84           | 2.62%         |
|         | <b>合计</b>       |       |      |       | <b>2,058.83</b> | <b>74.04%</b> |
| 2017 年度 |                 |       |      |       |                 |               |
|         | 供应商名称           | 采购内容  | 单位   | 采购单价  | 采购金额            | 占同类采购比重       |

|    |                 |       |          |       |                 |               |
|----|-----------------|-------|----------|-------|-----------------|---------------|
| 1  | 温州市强龙科技发展有限公司   | 金属配件等 | KG、个、根、片 | 0.31  | 2,006.36        | 46.18%        |
| 2  | 温州市龙湾鸿波铜材制品有限公司 | 铜棒    | KG       | 32.08 | 214.59          | 4.94%         |
| 3  | 温州市龙湾宏鑫铜管厂      | 铜管    | KG       | 43.72 | 202.88          | 4.67%         |
| 4  | 温州天迪铝业有限公司      | 铝棒、铝管 | KG       | 15.86 | 191.11          | 4.40%         |
| 5  | 无锡市恒祥五金厂        | 弹簧片   | 个        | 0.40  | 171.84          | 3.95%         |
| 6  | 安徽迪那通电线有限公司     | 电线    | 根        | 3.01  | 159.18          | 3.66%         |
| 7  | 温州市华东金属材料有限公司   | 锌锭    | KG       | 20.18 | 147.35          | 3.39%         |
| 8  | 温州申汇金属有限公司      | 锌锭    | KG       | 22.70 | 131.91          | 3.04%         |
| 9  | 瑞安市中诚不锈钢有限公司    | 不锈钢板  | KG       | 9.85  | 119.14          | 2.74%         |
| 10 | 绍兴金时铝业有限公司      | 铝锭    | KG       | 12.98 | 112.94          | 2.60%         |
|    | <b>合计</b>       |       |          |       | <b>3,457.30</b> | <b>79.57%</b> |

注：2017年4月浙江鹿得收购强龙科技经营性资产，其各类原材料、在制品、产成品等存货品类多样、数量较多。

由上表可知，公司金属类原料2017年至2019年前十大供应商整体变动较小，报告期内向前十大供应商采购金额呈下降趋势。

(2) 主要供应商采购金额变动的原因及合理性，各期新增或退出供应商的原因及合理性

1) 2018年较2017年供应商变动、采购金额重大变动的原因

①上述主要金属供应商绝大部分系浙江鹿得的材料供应商，与其在公司内部定位相关。浙江鹿得自2017年4月方才正式全面投产，因此浙江鹿得向部分供应商2017年度采购额小于2018年度和2019年度采购额。

②强龙科技系公司关联方，为实际控制人项国强与他人共同控制的企业，其自公司成立之日起即为公司机械配件的主要供应商，浙江鹿得2017年4月与强龙科技签署协议一次性收购强龙科技经营性资产。由于品类繁多，因此2017年度向其采购金额、采购数量较大使得采购单价较低，自收购完成后强龙科技不再具备生产加工能力。

③温州申汇金属有限公司、上海安则金属材料有限公司自2017年第四季度与公司初始合作并进入公司合格供应商名录，因此公司在2018年度向其采购金

额、采购数量大幅高于 2017 年度。

④温州市华东金属材料有限公司主要向公司供应金属锌锭，公司通过综合考虑、对比其与温州申汇金属有限公司供应的锌锭品质、价格等各方面因素后，逐步终止与其合作，转为向温州申汇金属有限公司采购。

⑤绍兴金时铝业有限公司向公司供应金属铝锭，由于其给予公司的信用期较短，后续公司逐步以上海安则金属材料有限公司将其替代。

⑥北京金瑞铜业有限公司、福安市永昌利金属公司系金属铜供应商，向其整体采购量较小，2018 年进入前十大供应商一方面系采购量较 2017 年出现一定增幅，另一方面系其他供应商结构发生变化所导致。

## 2) 2019 年较 2018 年供应商变动、采购金额重大变动的原因

①2019 年度新增的供应商温州市金沪金属材料有限公司与原主要供应商温州市龙湾鸿波铜材制品有限公司系同一实际控制人控制，温州市龙湾鸿波铜材制品有限公司因搬迁事宜逐步自 2018 年度起将业务向温州市金沪金属材料有限公司过渡。公司 2018 年度、2019 年度向二者整体采购总量变动较小。

②温州申汇金属有限公司主要向公司供应锌锭，2019 年度公司向其采购量、采购额相较 2018 年度均出现降幅，一方面原因为公司逐步将部分型号听诊器听头由锌圈更改为铝圈，使得锌用量减少；另一方面系金属锌 2019 年度市场价格较 2018 年度出现下降。

③温州康而隆医疗器械有限公司主要向公司供应各类不锈钢管，双方于 2018 年 6 月起开始合作，自 2018 年度起公司逐步将部分型号听诊器耳挂由铜材变更为不锈钢，使得不锈钢材料需求量增加。与此同时，公司向北京金瑞铜业有限公司、福安市永昌利金属公司金属铜采购量出现减少。

④2019 年度新增的供应商无锡荣士达金属制品厂与无锡市恒祥五金厂系同一实际控制人控制，向公司供应弹簧片。2019 年度由于对方业务规划原因，逐步将业务由无锡市恒祥五金厂切换至与无锡荣士达金属制品厂进行合作，2018 年度、2019 年度公司向二者采购总额整体变动不大。

## 纺织类原材料

## (1) 前十大供应商情况

单位：万元、元/条、元/个

| 2019 年度 |                |      |     |      |                 |                |
|---------|----------------|------|-----|------|-----------------|----------------|
|         | 供应商名称          | 采购内容 | 单位  | 采购单价 | 采购金额            | 占同类采购比重        |
| 1       | 丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司 | 臂带   | 条   | 3.20 | 778.12          | 36.57%         |
| 2       | 上海敏华医疗器材配套有限公司 | 臂带、包 | 条、个 | 2.81 | 355.20          | 16.69%         |
| 3       | 六安市艺畅皮具制品有限公司  | 包    | 个   | 1.62 | 272.62          | 12.81%         |
| 4       | 温州耐斯康护用品有限公司   | 臂带、包 | 条、个 | 2.40 | 241.86          | 11.37%         |
| 5       | 池州市鸿逸医疗配套有限公司  | 臂带、包 | 条、个 | 2.24 | 236.63          | 11.12%         |
| 6       | 深圳市旭扬兴业科技有限公司  | 臂带、包 | 条、个 | 4.71 | 147.46          | 6.93%          |
| 7       | 温州市宝耐康医疗用品有限公司 | 臂带、包 | 条、个 | 2.80 | 95.78           | 4.51%          |
|         | 合计             |      |     |      | <b>2,127.67</b> | <b>100.00%</b> |
| 2018 年度 |                |      |     |      |                 |                |
|         | 供应商名称          | 采购内容 | 单位  | 采购单价 | 采购金额            | 占同类采购比重        |
| 1       | 丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司 | 臂带   | 条   | 3.15 | 681.07          | 32.24%         |
| 2       | 温州耐斯康护用品有限公司   | 臂带、包 | 条、个 | 2.60 | 527.27          | 24.96%         |
| 3       | 上海敏华医疗器材配套有限公司 | 臂带、包 | 条、个 | 2.87 | 326.74          | 15.47%         |
| 4       | 六安市艺畅皮具制品有限公司  | 包    | 个   | 1.55 | 267.45          | 12.66%         |
| 5       | 温州市宝耐康医疗用品有限公司 | 臂带、包 | 条、个 | 2.63 | 229.43          | 10.86%         |
| 6       | 深圳市旭扬兴业科技有限公司  | 臂带、包 | 条、个 | 3.75 | 80.25           | 3.81%          |
|         | 合计             |      |     |      | <b>2,112.21</b> | <b>100.00%</b> |
| 2017 年度 |                |      |     |      |                 |                |
|         | 供应商名称          | 采购内容 | 单位  | 采购单价 | 采购金额            | 占同类采购比重        |
| 1       | 上海敏华医疗器材配套有限公司 | 臂带、包 | 条、个 | 2.92 | 486.77          | 25.92%         |
| 2       | 温州耐斯康护用品有限公司   | 臂带、包 | 条、个 | 2.49 | 438.29          | 23.34%         |
| 3       | 丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司 | 臂带   | 条   | 2.99 | 361.12          | 19.23%         |
| 4       | 深圳市旭扬兴业科技有限公司  | 臂带、包 | 条、个 | 4.31 | 252.14          | 13.43%         |
| 5       | 六安市艺畅皮具制品有限公司  | 包    | 个   | 1.52 | 193.91          | 10.33%         |
| 6       | 温州市宝耐康医疗用品有限公司 | 臂带、包 | 条、个 | 2.44 | 145.52          | 7.75%          |
|         | 合计             |      |     |      | <b>1,877.75</b> | <b>100.00%</b> |

注：公司向丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司、上海敏华医疗器材配套有限公司和深圳市旭扬兴业科技有限公司等供应商采购部分品类货物系直接用于配件销售，此处未将其作为生产用纺织类原材料进行统计。

由上表可知，公司纺织类原材料 2017 年至 2019 年前十大供应商整体变动较小，纺织类原材料主要为臂带、腕带和尼龙包等，公司供应商较为集中，各年均未超过 10 家。

(2) 主要供应商采购金额变动的原因及合理性，各期新增或退出供应商的原因及合理性

1) 2018 年较 2017 年供应商变动、采购金额重大变动的原因

公司 2017 年度和 2018 年度纺织类供应商未发生新增或退出的情况，各供应商采购额的变动主要系与采购价格、对方当时的产能、交期等相关。臂带、尼龙包规格尺寸较多，不同规格、尺寸的产品单价差异明显。

2) 2019 年较 2018 年供应商变动、采购金额重大变动的原因

公司 2019 年度新开发供应商池州市鸿逸医疗配套有限公司主要是为替代温州耐斯康护用品有限公司，同时促进现有存量供应商间的良性竞争。

**电子元器件类原材料**

(1) 前十大供应商情况

单位：万元、元/个、元/根、元/块

| 2019 年度 |               |         |     |       |                 |               |
|---------|---------------|---------|-----|-------|-----------------|---------------|
|         | 供应商名称         | 采购内容    | 单位  | 采购单价  | 采购金额            | 占同类采购比重       |
| 1       | 郴州市晶讯光电有限公司   | 液晶      | 个   | 2.88  | 206.29          | 19.13%        |
| 2       | 昆山艾威特电子有限公司   | 各电子元件   | 个、根 | 0.09  | 193.84          | 17.98%        |
| 3       | 北京信亚骏业科技有限公司  | NEC 芯片  | 个   | 3.37  | 127.37          | 11.81%        |
| 4       | 上海特鼎电子有限公司    | PCB 板   | 片、块 | 1.25  | 123.90          | 11.49%        |
| 5       | 深圳市汇杰通电子有限公司  | 芯片      | 个   | 2.69  | 102.03          | 9.46%         |
| 6       | 深圳市萃进科技发展有限公司 | 传感器     | 个   | 1.90  | 89.24           | 8.28%         |
| 7       | 上海什锦电子科技有限公司  | GID 单片机 | 个   | 10.00 | 65.23           | 6.05%         |
| 8       | 天津市博为科技有限公司   | 各电子元件   | 个   | 0.09  | 56.48           | 5.24%         |
| 9       | 昆山灵科传感技术有限公司  | 传感器     | 个   | 1.92  | 26.19           | 2.43%         |
| 10      | 苏州霍尔电子有限公司    | 各电子元件   | 个   | 1.18  | 18.54           | 1.72%         |
|         | <b>合计</b>     |         |     |       | <b>1,009.11</b> | <b>93.59%</b> |

| 2018 年度 |               |                |     |       |                 |               |
|---------|---------------|----------------|-----|-------|-----------------|---------------|
|         | 供应商名称         | 采购内容           | 单位  | 采购单价  | 采购金额            | 占同类采购比重       |
| 1       | 北京信亚骏业科技有限公司  | NEC 芯片、GID 单片机 | 个   | 3.36  | 246.91          | 13.48%        |
| 2       | 上海什锦电子科技有限公司  | GID 单片机        | 个   | 10.00 | 240.99          | 13.15%        |
| 3       | 昆山艾威特电子有限公司   | 各电子元件          | 个、条 | 0.05  | 219.86          | 12.00%        |
| 4       | 郴州市晶讯光电有限公司   | 液晶             | 个   | 2.94  | 164.36          | 8.97%         |
| 5       | 上海特鼎电子有限公司    | PCB 板          | 片、块 | 1.20  | 141.83          | 7.74%         |
| 6       | 深圳市萃进科技发展有限公司 | 传感器            | 个   | 2.14  | 120.38          | 6.57%         |
| 7       | 天津市博为科技有限公司   | 各电子元件          | 个、条 | 0.10  | 112.83          | 6.16%         |
| 8       | 深圳市弘海微科技有限公司  | 各电子元件          | 个、条 | 0.24  | 110.69          | 6.04%         |
| 9       | 昆山灵科传感技术有限公司  | 传感器            | 个   | 1.95  | 68.28           | 3.73%         |
| 10      | 常州品悦电子有限公司    | PCB 板          | 片、块 | 0.51  | 32.50           | 1.77%         |
|         | <b>合计</b>     |                |     |       | <b>1,458.63</b> | <b>79.61%</b> |
| 2017 年度 |               |                |     |       |                 |               |
|         | 供应商名称         | 采购内容           | 单位  | 采购单价  | 采购金额            | 占同类采购比重       |
| 1       | 北京信亚骏业科技有限公司  | NEC 芯片、GID 单片机 | 个   | 3.45  | 272.20          | 19.27%        |
| 2       | 郴州市晶讯光电有限公司   | 液晶             | 个   | 3.00  | 250.08          | 17.70%        |
| 3       | 昆山艾威特电子有限公司   | 各电子元件          | 个、条 | 0.25  | 172.72          | 12.23%        |
| 4       | 上海特鼎电子有限公司    | PCB 板          | 片、块 | 1.20  | 143.91          | 10.19%        |
| 5       | 深圳市萃进科技发展有限公司 | 传感器            | 个   | 2.18  | 127.30          | 9.01%         |
| 6       | 天津市博为科技有限公司   | 电子元器件          | 个   | 0.11  | 107.16          | 7.59%         |
| 7       | 上海什锦电子科技有限公司  | GID 单片机        | 个   | 10.00 | 94.32           | 6.68%         |
| 8       | 东莞市天工激光制品有限公司 | 雾化片            | 个   | 11.56 | 57.86           | 4.10%         |
| 9       | 苏州敏芯微电子有限公司   | 传感器            | 个   | 2.05  | 53.25           | 3.77%         |
| 10      | 苏州霍尔电子有限公司    | 各电子元件          | 个   | 0.50  | 25.36           | 1.80%         |
|         | <b>合计</b>     |                |     |       | <b>1,304.16</b> | <b>92.34%</b> |

由上表可知，电子元器件类原材料主要包括各类芯片、液晶屏、传感器、电容、电阻和二极管等，品类繁多。公司 2017 年至 2019 年前十大供应商整体变动较小。

(2) 主要供应商采购金额变动的原因及合理性，各期新增或退出供应商的

## 原因及合理性

### 1) 2018 年较 2017 年供应商变动、采购金额重大变动的原因

①2018 年新增供应商昆山灵科传感技术有限公司系由苏州敏芯微电子技术有限公司更名而来，其前后年度整体采购规模变化不大。

②公司向上海什锦电子科技有限公司采购的 GID 单片机为芯片集成模块，系用于一体式智能血压计，单位价值较高。2018 年度采购额较 2017 年增幅明显，系 2018 年初基于上年与上海阅丰良好的合作，加大一体式智能血压计相关的采购生产量。对供应商深圳市弘海微科技有限公司和常州品悦电子有限公司的采购金额变动的主要原因同上。

③东莞市天工激光制品有限公司主要向公司供应微网雾化片，主要材质系陶瓷，其单位价值较高。公司报告期内雾化器销售整体以压缩式雾化器为主，微网式雾化器技术较为领先、单位售价较高，整体销量不大，因而公司逐渐减少对其的采购量。

④苏州霍尔电子有限公司 2017 年度、2018 年度向公司电子元器件销售额基本保持稳定，采购量较小。2018 年度因公司加大向其他供应商采购力度从而使得苏州霍尔电子有限公司退出 2018 年度前十大供应商。

⑤郴州市晶讯光电有限公司主要供应液晶屏，2018 年公司主要发力于一体式智能血压计，该款血压计系采用蓝牙传输数据而非通过液晶显示屏，因此 2018 年度对液晶显示屏的采购量较 2017 年出现下降。

⑥昆山艾威特电子有限公司主要向公司供应电容、电阻、二极管等各类电子元器件，具有数量大、价值低的显著特点。公司 2018 年采购金额较 2017 年小幅上涨的情况下，采购单价由 0.25 元/个大幅降至 0.05 元/个，主要原因系公司电容、电阻采购数量大幅由 2017 年度的 690 万个暴涨至 2018 年度的 4,000 万个，采购的大幅增加促使供应商下调对公司的销售单价。

### 2) 2019 年较 2018 年供应商变动、采购金额重大变动的原因

①北京信亚骏业科技有限公司主要向公司供应 NEC 芯片，公司在 2019 年度向其采购额较 2018 年度降幅较大，主要系公司 2018 年起陆续对电子血压计生产

工艺进行了优化与变更，核心部件芯片实现了国产替代，逐渐由日本 NEC 公司生产的芯片，改换用中国大陆及台湾地区厂家生产的芯片。

②深圳市汇杰通电子有限公司主要向公司供应中国大陆及台湾地区厂家生产的芯片，2019 年度对其采购量增幅较大原因同上。

③公司向上海什锦电子科技有限公司采购的 GID 单片机为芯片集成模块系用于一体式智能血压计，2019 年度随着公司一体式智能血压计产量的减少而大幅减少对其的采购量。

④公司 2019 年度电子血压计整体产量较 2018 年度出现减少，从而使得 2019 年度公司向深圳市萃进科技发展有限公司和昆山灵科传感技术有限公司采购的传感器数量出现减少。

⑤深圳市弘海微科技有限公司主要向公司供应电容、电阻、二极管、USB 接口和锂电管理模块等各类电子元器件，数量大、单位价值低。公司 2018 年采购备货量较为充足，同时 2019 年度电子血压计整体产量较 2018 年度出现减少使得公司 2019 年向其采购量降幅明显。

⑥苏州霍尔电子有限公司在报告期内向公司电子元器件销售额基本保持稳定，2019 年度因公司降低向其他供应商采购力度从而使得苏州霍尔电子有限公司进入 2019 年度电子元器件类前十大供应商。

## 2、公司采购金额是否与供应商的产能、业务规模相匹配

公司在与各供应商初始合作时，会对其业务资质、业务规模、产能、交期和采购价格等各方面内容进行综合评定，评定结果生成《供方基本情况调查表》。当上述各方面均能满足公司采购需求时才会纳入《合格供应商名录》并展开业务合作。

公司每年度均会对合格供应商进行年度考核，原则上对制造型供应商开展每年一次的现场审核，主要考核内容包括其产品质量、业务规模、生产能力、价格和服务等各方面，对考核结果进行评分并生成《合格供应商周期性考核表》，对评估分值较低的供应商要求其进行改善，若长期未改善，公司会将其作淘汰处理，进而进一步加强与评分较高的供应商之间的合作。

因此，公司向主要合作的供应商采购量均与其产能、业务规模相匹配，经过公司年度考核确认其产能、业务规模的情况能够覆盖公司的需求量，倘若其产能、业务规模无法满足公司要求时，公司会依据内部控制制度将其进行替代。

**三、补充披露发行人与主要供应商的合作背景及历史，是否签订框架协议、长期采购合同，或具有其他稳定供应商的措施**

公司已在公开发行说明书之“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（二）采购情况及主要供应商”之“2、主要供应商情况”中补充披露如下：

### （3）报告期各期前十大供应商基本情况

公司与报告期各期前十大供应商合作的各类基本信息如下：

| 序号 | 供应商名称          | 采购内容             | 合作背景  | 合作历史             | 是否签订<br>框架合同 | 是否签订<br>长期合同 |
|----|----------------|------------------|---|------------------|--------------|--------------|
| 1  | 温州市强龙科技发展有限公司  | 机械血压表配件、听诊器弯管、听头 | 系公司关联方，为公司机械产品提供金属配件，与公司合作较久。                             | 自公司正式生产起至浙江鹿得成立止 | 否            | 否            |
| 2  | 南通市希望电器有限公司    | 雾化器机芯、泵          | 原主要供应商系外商独资企业，价格高、交期长，公司其后在周边开发新供应商，南通希望电器交期快、品控好、价格相对较低。 | 2011年至今          | 否            | 否            |
| 3  | 东莞市天昶机电制造有限公司  | 雾化器机芯、泵          | 雾化器机芯单位价值高，公司为降低对南通希望电器供应商的依赖，形成良性竞争，通过展会开拓东莞市天昶机电制造有限公司。 | 2017年至今          | 否            | 否            |
| 4  | 昆山明酷电子有限公司     | 注塑件外壳            | 公司电子医疗器械产品机型增加，原供应商产能较为饱和，开发新供应商。                         | 2013年至今          | 否            | 否            |
| 5  | 江苏友中电子工业有限公司   | 注塑件外壳            |   | 2013年至今          | 否            | 否            |
| 6  | 上海敏华医疗器材配套有限公司 | 臂带、尼龙包           | 上海敏华医疗器材配套有限公司系专业医疗器械配套制造商，行业经验丰富，距离近、交期短。                | 自公司正式生产起至今       | 否            | 否            |
| 7  | 温州耐斯康护用品有限公司   | 臂带、尼龙包           | 温州耐斯系公司关联方，温州地区系国内服装、面料产业集聚地，其产品质量优良、专业化程度高。              | 自公司正式生产起至今       | 否            | 否            |
| 8  | 丹阳市艾瑞克医疗器      | 臂带、尼龙包           | 公司臂带、尼龙包采购需求较大，单一供  | 2013年至今          | 否            | 否            |

| 序号 | 供应商名称        | 采购内容          | 合作背景   | 合作历史    | 是否签订<br>框架合同 | 是否签订<br>长期合同 |
|----|--------------|---------------|--|---------|--------------|--------------|
|    | 材有限公司        |               | 应商无法满足需求,同时为促进良性竞争,新开拓供应商。<br>近年度上海敏华医疗器材配套有限公司逐渐转型直接生产医疗器械;温州耐斯系公司关联方,公司有意识减少关联交易,为弥补需求缺口,向丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司采购量增幅明显。 |         |              |              |
| 9  | 深圳市桑泰达科技有限公司 | 充气泵、放气阀       | 原供应商供应价格较高,深圳市桑泰达科技有限公司专业生产充气泵、放气阀,专业性强、性价比高。  | 2015年至今 | 否            | 否            |
| 10 | 南通伟业彩印有限公司   | 包装盒印刷         | 专业从事各类书刊、包装盒印刷,业务规模大、专业程度高,与公司距离近、产品交期短。   | 2013年至今 | 否            | 否            |
| 11 | 丹阳三鑫乳胶制品有限公司 | 乳胶管、乳胶球、乳胶内囊  | 原有供应商产能无法满足公司新增采购需求,因此开拓新供应商,丹阳三鑫乳胶制品有限公司专注于乳胶制品的生产,其专业性强、性价比高。  | 2012年至今 | 否            | 否            |
| 12 | 浙江鸿顺医疗科技有限公司 | 检眼镜、检耳镜       | 原供应商供应产品款式较老,浙江鸿顺医疗科技有限公司、温州益宏医疗专业生产小型医疗器械及医疗赠品,其产品更新换代较快,对公司产品需求反映迅速。   | 2015年至今 | 否            | 否            |
| 13 | 温州益宏医疗科技有限公司 | 止血带、叩诊锤、诊断手电筒 |  | 2012年至今 | 否            | 否            |

由上表可知,报告期内公司主要供应商集中度较高,变动较小,公司与主要供应商合作关系较为稳定。主要原因系供需双方大多合作时间较长、配合度较高,已建立长期互惠的合作关系。公司内部制定有各类完善的供应商稳定措施,具体为:①公司对供应商进行评级分类,对不同类别的供应商进行分类管理。②公司定期、不定期对供应商进行评估,对评估分值较低的供应商要求其进行改善,若长期未改善,公司会将其作淘汰处理,进而进一步加强与评分较高的供应商之间的合作。③对资质较佳的、长期合作的供应商,在日常采购下单时予以优先考虑,制定采购付款计划时,在相同信用期的情况下优先向资质较佳、

长期合作的供应商支付。

公司积极主动采取各类供应商管理及稳定措施，且与主要供应商已建立长期互惠的合作关系，因此，公司报告期内主要供应商始终较为稳定，能够保障公司的各类采购、生产需求。

四、说明报告期是否存在供应商与客户重叠的情况，发行人及其实际控制人、董监高等与供应商是否存在关联关系或其他利益关系，是否存在采购之外的资金往来，如有，请说明原因并补充披露

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（二）采购情况及主要供应商”之“4、供应商与客户重叠情况”中补充披露如下：

（1）公司报告期内存在部分客户、供应商重叠的情况，具体为：

单位：万元

| 序号 | 单位名称           | 业务类型 | 货物名称        | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度  |
|----|----------------|------|-------------|----------|----------|----------|
| 1  | 昆山明酷电子有限公司     | 采购   | 注塑件         | 1,115.16 | 1,180.66 | 1,013.03 |
|    |                | 销售   | 电子血压计       | 0.17     | -        | -        |
|    |                | 销售   | 路由器         | 38.36    | -        | -        |
| 2  | 上海敏华医疗器材配套有限公司 | 采购   | 臂带/腕带、尼龙包   | 515.08   | 543.55   | 591.92   |
|    |                | 销售   | 螺丝、听诊器听头    | 1.02     | -        | -        |
| 3  | 丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司 | 采购   | 臂带/腕带、尼龙包   | 783.81   | 717.70   | 358.14   |
|    |                | 销售   | 电子血压计       | 0.21     | -        | -        |
| 4  | 东莞市天昶机电制造有限公司  | 采购   | 雾化器机芯       | 1,504.49 | 645.25   | 119.53   |
|    |                | 销售   | 电子血压计       | 0.34     | -        | -        |
| 5  | 江苏友中电子工业有限公司   | 采购   | 注塑件、模具      | 629.37   | 565.99   | 482.72   |
|    |                | 销售   | 电子血压计       | 0.34     | -        | -        |
| 6  | 南通伟业彩印有限公司     | 采购   | 包装盒印刷       | 510.98   | 448.84   | 393.33   |
|    |                | 销售   | 电子血压计       | 0.34     | -        | -        |
| 7  | 南通中成彩印包装有限公司   | 采购   | 说明书印刷       | 304.73   | 289.61   | 274.49   |
|    |                | 销售   | 电子血压计       | 0.34     | -        | -        |
| 8  | 南通市希望电器有限公司    | 采购   | 雾化器机芯       | 565.10   | 1,014.49 | 1,725.66 |
|    |                | 销售   | 电子血压计       | 0.17     | -        | -        |
| 9  | 无锡市康顺医疗器材配件厂   | 采购   | 听诊器 Y 管     | 281.69   | 220.20   | 225.35   |
|    |                | 销售   | 电子血压计       | 0.10     | -        | -        |
| 10 | 浙江鸿顺医疗科技有限公司   | 采购   | 检眼镜、检耳镜成品   | 494.83   | 399.75   | 271.96   |
|    |                | 销售   | 机械血压表/电子血压计 | 1.30     | 0.70     | 0.36     |

|    |              |    |                |        |        |        |
|----|--------------|----|----------------|--------|--------|--------|
| 11 | 温州益宏医疗科技有限公司 | 采购 | 止血带、叩诊锤、手电筒等成品 | 502.35 | 416.92 | 546.48 |
|    |              | 销售 | 电子血压计          | 0.11   | 0.18   | 0.16   |

1) 公司作为家庭医疗器械生产厂家，产品大多数应用于家庭，为广大家庭和个人消费者提供家庭血压监测、呼吸道疾病治疗、口腔清洁保健等功能的产品，价格较低且使用方便。报告期内，供应商向公司采购小批量血压计主要系用作发放员工福利等，采购数量普遍在 100 件至 500 件之间，金额较小，具有合理性和偶发性。

2) 除上述情况外，公司向昆山明酷电子有限公司销售的路由器系上海阅丰用于冲抵其债务的“斐讯牌”路由器，昆山明酷电子有限公司位于昆山市中节能产业园，园区内入驻较多通讯设备、节能设备生产商，具有一定的路由器使用需求，昆山明酷电子有限公司基于与公司的良好合作关系而愿意通过自身渠道协助公司销售“斐讯牌”路由器，公司最终向其销售路由器合计 5,100 台。

3) 公司向上海敏华医疗器材配套有限公司销售听诊器听头、螺丝，具体原因为其作为医疗器械配套厂家，部分客户偶尔具有听诊器或血压表采购需求，由于血压表主要材料之一臂带系自行生产，因此其向公司采购部分听头、螺丝配件自行组装并对外销售，上述交易仅发生在 2019 年，且金额较小。

综上所述，报告期内公司存在客户、供应商重叠的情形，但向供应商采购的金额远大于向其销售的金额。向供应商销售产品的交易具有合理性、偶发性的特点，公司不存在通过利用供应商与客户重叠的情形进行各类利益安排的情形。

## (2) 主要供应商与公司及关联方的关联关系情况

报告期内供应商主要分为材料供应商、加工服务供应商和资产供应商三种类型，主要供应商中，除已经披露的情形之外，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与供应商间不存在关联关系或其他利益关系，与各主要供应商不存在除采购付款以外资金往来。

## 【核查过程及核查意见】

## 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、取得 2017 年度至 2019 年度发行人存货收发存、采购订单列表、应付账款明细账、采购开票列表等资料，统计各年存货及外协加工采购总额，编制各年度存货倒轧表，对采购金额、营业成本、存货期初期末余额之间的勾稽关系进行验证，与现金流量表相关内容进行核对；

2、统计发行人报告期内主要原材料采购种类、各原材料种类对应的前十大供应商，核查其采购内容、采购金额及占比，对主要供应商执行函证程序并对采购金额进行确认；

3、统计主要原材料种类对应的前十大供应商报告期各期的新增及退出情况，分析其具体原因及合理性；

4、取得发行人对各原材料种类对应的前十大供应商的《合格供应商周期性考核表》，查看各供应商的产能情况、业务规模及对应的考核评分，将发行人向其的采购金额、采购数量与其产能、业务规模进行核对；

5、对发行人在报告期内主要供应商执行实地走访程序，询问其与发行人的合作背景、合作历史、协议签署情况。同时，对发行人采购部门负责人执行访谈程序并进行内控测试；

6、取得发行人销售明细表，将销售明细表中的客户与发行人供应商目录进行比对，分析供应商与客户的重叠情况；

7、取得发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员在报告期内的银行对账单，核查其资金流水情况（独立董事除外）；

8、对发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员访谈，形成访谈记录；

9、取得并查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查表，核查其关联关系及相关情况；

10、取得并查阅发行人股东名册，核查供应商持有发行人股份的情形。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人营业成本、存货余额、购买商品接受劳务支付的现金等科目的变化具有其合理性，上述变化与采购总额之间相互匹配，发行人报告期内主要原材料采购额不存在持续下降的情形。

2、报告期内，发行人向各期前十大供应商的采购内容、采购金额、采购单价、采购数量及占比均真实、准确，发行人向主要供应商采购金额的变动均具有其明确原因，原因具有合理性，各期主要供应商的新增或退出均具有其合理的原因，发行人向上述供应商的采购总额与供应商的产能、业务规模相匹配。

3、发行人已如实披露了其与其主要供应商的合作背景及历史，相关框架合同、长期采购合同的签署情况，以及其他各类稳定供应商的措施，相关披露内容真实、准确、完整。双方并未签署长期采购合同，后续按需采购并签署业务订单，发行人内部制定有良好的与采购相关的内控制度，具备各类供应商的稳定措施。

4、发行人已如实披露了其报告期内存在的供应商与客户重叠的情形，上述对供应商的销售情况均具有其合理性和偶发性。除已经披露的情形之外，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与供应商之间不存在关联关系或其他利益关系，发行人与各主要供应商不存在除采购付款以外的资金往来。相关披露内容真实、准确、完整。

## 问题 12.关于关联方认定及供应商选择

申请材料显示，发行人前五大供应商中温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司同为张正宇控制，张正宇 2015 年参与公司定向发行，认购 38 万股。

请发行人结合供应商选择标准、上游原材料供应情况，补充披露：（1）温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司主要经营范围，合作历史，报告期内采购产品、采购价格、数量、金额情况，是否与生产数量相匹配，采购价格是否公允。（2）前述采购中是否包含产成品或发行人主要产品中的核心部件，发行人是否对主要供应商存在重大依赖。（3）张正宇 2015 年参与公司定向

发行的主要考虑，目前直接或间接持股数量、比例，是否属于公司关联方。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

### **【回复】**

一、温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司主要经营范围，合作历史，报告期内采购产品、采购价格、数量、金额情况，是否与生产数量相匹配，采购价格是否公允

公司内部制定有《供应商管理控制程序》和《采购控制程序》等制度，适用于原材料、辅料、产成品等物资采购的流程控制和供应商的管理。公司在新供应商开发阶段，先由采购部门提起《供应商开发申请表》，后续根据各项标准要求进行供应商的开发及选择，具体流程及标准为：（1）样品评估，确认供应商提供的样品是否达到质量要求和技术要求；（2）供方能力评估，取得其各类证照、资质证书、质量体系认证证书（如有）、第三方检测报告等文件，针对其供货能力、价格、规模、质量、后续服务等方面进行评审；（3）纳入合格供应商名录，供应商在通过上述评审后纳入《合格供应商名录》，并与公司签订质量协议，对双方后续合作过程中发生的质量责任进行合理安排。

公司各主要供应商的供应情况具体因物理距离、加工复杂程度、产能和业务规模的不同而有所差异，公司在与上游供应商签订采购合同时，双方会对采购物料的交期进行确认，且合同中明确约定供应商交货期延误的惩戒措施，供应商的整体供货情况良好。

公司已在公开发行说明书之“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（二）采购情况及主要供应商”之“2、主要供应商情况”中补充披露如下：

**（4）公司与温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司合作的具体情况**

温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司在通过公司内部新增供应商评审后，进入《合格供应商名录》并开始向公司供应成品。双方具体的合作情况如下：

①温州益宏医疗科技有限公司

|         |  |
|---------|--|
| 公司名称    | 温州益宏医疗科技有限公司                                       |
| 经营范围    | 制造、加工、销售：国内第一类医疗器械、健身器材、塑料制品、五金制品、电子产品、宠物用品、烟具、木制品 |
| 主营业务    | 医疗礼品、医疗赠品的生产与销售                                    |
| 与公司合作时间 | 2012年  |
| 产品供应类型  | 止血带、诊断式手电筒、多功能扣诊锤、诊断笔等                             |

②浙江鸿顺医疗科技有限公司

|         |   |
|---------|---|
| 公司名称    | 浙江鸿顺医疗科技有限公司  |
| 经营范围    | 研发、制造、加工、销售：国内第一类医疗器械、健身器材、塑料制品、五金制品、电子产品、仪器仪表（不含计量器具）、宠物用品、烟具、木制品、空气净化器。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） |
| 主营业务    | 五官科诊疗器械的生产与销售   |
| 与公司合作时间 | 2015年   |
| 产品供应类型  | 检眼镜、检耳镜及配件  |

报告期内，公司分产品向温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司进行采购的具体情况如下：

①温州益宏医疗科技有限公司

单位：万件、万元、元/件

| 2019年度 |        |      |        |
|--------|--------|------|--------|
| 产品类别   | 采购数量   | 平均单价 | 采购金额   |
| 手电筒    | 74.97  | 3.22 | 241.43 |
| 叩诊锤    | 25.50  | 5.34 | 136.26 |
| 止血带    | 61.19  | 1.95 | 119.58 |
| 其他     | 24.38  | 2.02 | 49.21  |
| 合计     | 186.04 |      | 546.48 |
| 2018年度 |        |      |        |
| 产品类别   | 采购数量   | 平均单价 | 采购金额   |
| 手电筒    | 51.12  | 3.38 | 172.92 |
| 叩诊锤    | 18.07  | 5.62 | 101.60 |
| 止血带    | 56.01  | 1.94 | 108.41 |
| 其他     | 30.51  | 1.11 | 33.98  |

|         |        |      |        |
|---------|--------|------|--------|
| 合计      | 155.71 |      | 416.91 |
| 2017 年度 |        |      |        |
| 产品类别    | 采购数量   | 平均单价 | 采购金额   |
| 手电筒     | 55.01  | 3.61 | 198.67 |
| 叩诊锤     | 23.95  | 5.79 | 138.76 |
| 止血带     | 61.49  | 2.02 | 124.50 |
| 其他      | 8.83   | 4.58 | 40.42  |
| 合计      | 149.28 |      | 502.35 |

②浙江鸿顺医疗科技有限公司

单位：万件、万元、元/件

|         |       |        |        |
|---------|-------|--------|--------|
| 2019 年度 |       |        |        |
| 产品类别    | 采购数量  | 平均单价   | 采购金额   |
| 检眼镜     | 2.09  | 80.23  | 167.72 |
| 检耳镜     | 1.44  | 201.30 | 290.58 |
| 其他      | 17.47 | 2.09   | 36.52  |
| 合计      | 21.00 |        | 494.82 |

|         |       |        |        |
|---------|-------|--------|--------|
| 2018 年度 |       |        |        |
| 产品类别    | 采购数量  | 平均单价   | 采购金额   |
| 检耳镜     | 1.76  | 82.52  | 144.84 |
| 检眼镜     | 0.95  | 202.68 | 192.14 |
| 其他      | 13.85 | 4.53   | 62.77  |
| 合计      | 16.56 |        | 399.75 |

|         |       |        |        |
|---------|-------|--------|--------|
| 2017 年度 |       |        |        |
| 产品类别    | 采购数量  | 平均单价   | 采购金额   |
| 检耳镜     | 1.91  | 80.60  | 153.62 |
| 检眼镜     | 0.38  | 192.80 | 73.03  |
| 其他      | 48.89 | 0.93   | 45.31  |
| 合计      | 51.18 |        | 271.96 |

报告期内，温州益宏医疗科技有限公司系报告期内公司止血带、叩诊锤、诊断手电筒成品的主要供应商，浙江鸿顺医疗科技有限公司系公司检耳镜、检眼镜及相关配件的唯一供应商。上述产品细分规格型号众多，此处选取温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司向公司及其向其他客户销售

的部分同型号产品进行销售价格进行比对，具体情况为：

①温州益宏医疗科技有限公司

单位：元（含税）

| 2019 年度          |           |           |
|------------------|-----------|-----------|
| 产品类别             | 公司采购单价    | 其他客户采购单价  |
| 手电筒 HS-401F（带电池） | 2.70-3.68 | 3.65      |
| 叩诊锤 HS-401G3     | 8.27-8.80 | 8.50-9.70 |
| 叩诊锤 HS-401G2     | 3.45-5.40 | 4.80      |
| 止血带 HS-403       | 1.80-3.60 | 3.10      |
| 2018 年度          |           |           |
| 产品类别             | 公司采购单价    | 其他客户采购单价  |
| 手电筒 HS-401F（带电池） | 2.56-3.68 | 2.65      |
| 叩诊锤 HS-401G3     | 8.13-8.53 | 8.50      |
| 叩诊锤 HS-401G2     | 3.45-5.26 | 4.40-5.50 |
| 止血带 HS-403       | 2.05-2.85 | 2.23-3.30 |
| 2017 年度          |           |           |
| 产品类别             | 公司采购单价    | 其他客户采购单价  |
| 手电筒 HS-401F（带电池） | 2.65-3.85 | 2.65      |
| 叩诊锤 HS-401G3     | 8.13-8.70 | 8.20      |
| 叩诊锤 HS-401G2     | 3.29-5.21 | 4.20-4.70 |
| 止血带 HS-403       | 2.05-3.65 | 2.15-2.95 |

公司向温州益宏医疗科技有限公司采购的叩诊锤，品类较多，因包装和材质的要求而价格不同，上方选取的两种主要品类HS-401G2、HS-401G3平均价格分别为4元及8.4元，综合考虑该因素后，公司叩诊锤均价约5元-6元/个。

②浙江鸿顺医疗科技有限公司

单位：元（含税）

| 2019 年度     |               |               |
|-------------|---------------|---------------|
| 产品类别        | 公司采购单价        | 其他客户采购单价      |
| 检眼镜 HS-0P10 | 185.00-195.00 | 195.00-200.00 |
| 检耳镜 HS-0T10 | 130.00-135.00 | 130.00        |
| 2018 年度     |               |               |

| 产品类别            | 公司采购单价        | 其他客户采购单价      |
|-----------------|---------------|---------------|
| 检眼镜 HS-0P10     | 174.50-195.00 | 180.00-195.00 |
| 检耳镜 HS-0T10D    | 135.00        | 130.00        |
| 简易性检耳镜 HS-0T10G | 66.00-75.00   | 70.00         |
| 2017 年度         |               |               |
| 产品类别            | 公司采购单价        | 其他客户采购单价      |
| 检眼镜 HS-0P10     | 199.00        | 190.00        |
| 检耳镜 HS-0T10D    | 130.00-135.00 | 120.00-130.00 |

由上表可知，温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司向不同客户销售同类产品价格基本一致，公司向其采购的价格公允。

公司向上述两家供应商采购的货物系成品，无需后续加工即可直接对外出售，因此该等采购情况不存在与公司产量不匹配的问题。

二、前述采购中是否包含产成品或发行人主要产品中的核心部件，发行人是否对主要供应商存在重大依赖

公司已在公开发行说明书之“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（二）采购情况及主要供应商”之“2、主要供应商情况”之“（4）公司与温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司合作的具体情况”中补充披露如下：

报告期内，温州益宏医疗科技有限公司系公司止血带、叩诊锤、诊断手电筒的成品供应商，公司向其整体采购量占上述同类产品采购额占比达90%以上，浙江鸿顺医疗科技有限公司主要向公司供应检耳镜、检眼镜及相关配件，其系公司同类产品唯一供应商。公司对上述两家供应商的采购中不包含发行人主要产品中的核心部件。

公司采购上述产品均为产成品，主要原因为：公司各客户基于便利性考虑向公司采购产品的同时会根据自身需要要求同时配套提供其他非公司生产的各类医疗器械产品，公司为维护客户关系且同时扩大自身销售规模会从供应商直接购置成品用于配套销售。但该等产成品与公司生产的产品不存在重叠的情况。

虽然温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司系公司上述

成品的主要供应商，占公司同类产品采购的比重较高。但报告期内公司上述产品销售额及其占营业收入的比重均较小，具体如下：

单位：万元

|       | 检眼镜销售收入 | 营业收入      | 占比    |
|-------|---------|-----------|-------|
| 2019年 | 265.05  | 30,398.64 | 0.87% |
| 2018年 | 323.01  | 29,389.26 | 1.10% |
| 2017年 | 105.05  | 28,227.27 | 0.37% |
|       | 检耳镜销售收入 | 营业收入      | 占比    |
| 2019年 | 268.21  | 30,398.64 | 0.88% |
| 2018年 | 214.09  | 29,389.26 | 0.73% |
| 2017年 | 233.63  | 28,227.27 | 0.83% |
|       | 止血带销售收入 | 营业收入      | 占比    |
| 2019年 | 156.52  | 30,398.64 | 0.51% |
| 2018年 | 135.10  | 29,389.26 | 0.46% |
| 2017年 | 143.26  | 28,227.27 | 0.51% |
|       | 叩诊锤销售收入 | 营业收入      | 占比    |
| 2019年 | 37.43   | 30,398.64 | 0.12% |
| 2018年 | 24.69   | 29,389.26 | 0.08% |
| 2017年 | 18.39   | 28,227.27 | 0.07% |
|       | 手电筒销售收入 | 营业收入      | 占比    |
| 2019年 | 254.30  | 30,398.64 | 0.84% |
| 2018年 | 210.25  | 29,389.26 | 0.72% |
| 2017年 | 285.59  | 28,227.27 | 1.01% |

由上表可知，报告期内公司向温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司采购的成品整体销售规模较小，且非公司主要产品的核心部件，因此，公司不会对其产生重大依赖。

三、张正宇 2015 年参与公司定向发行的主要考虑，目前直接或间接持股数量、比例，是否属于公司关联方

公司已在公开发行说明书“第四节 发行人基本情况”之“二、发行人挂牌期间的基本情况”之“（四）报告期内发行融资情况”之“1、2015 年 11 月，第一次定向发行股票（注册资本由 8,000 万元增至 8,525 万元）”之“（2）本次

定向发行股票认购情况”补充披露如下：

截至本发行说明书签署之日，上述发行对象中张正宇直接持有公司381,000股股份，持股比例为0.41%；其妻子陈莉莉直接持有公司275,000股股份，持股比例为0.30%；二人合计直接持有公司656,000股股份，持股比例为0.71%。除上述持股情形外，该二人不存在间接持有公司股份的情形。该二人均基于看好公司发展前景，而对公司进行投资。报告期内，张正宇控制的温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司系公司供应商【温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司与公司发生的交易情况详见公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（二）采购情况及主要供应商”之“2、主要供应商情况”之“（4）公司与温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司合作的具体情况部分】，除该等关系外，该二人与公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等均无关联关系，非为公司关联方。

#### 【核查过程及核查意见】

##### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、对温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司进行实地走访，询问其主要经营范围、日常产销情况、业务规模、与发行人合作历史等内容，现场查看发行人向其采购的产品内容及后续用途；

2、查阅发行人向温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司的采购合同，取得上述二者对其他外部客户销售与发行人同类产品的销售合同，并将二者进行价格比对；

3、核查发行人向温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司采购产品情况、用途及发行人最终对外销售金额，并计算比对上述产品销售金额占各期营业收入金额的比重；

4、对发行人在报告期内与温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司的采购情况进行函证；

5、对发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、张正宇及其妻陈莉莉访谈，询问其参与 2015 年参与公司定向发行的原因；

6、取得并查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员关联关系调查表，发行人关于自身及其实际控制人、董监高等与供应商是否存在关联关系或其他利益关系的说明，核查其关联关系及相关情况；

7、取得并查阅发行人股东名册，核查张正宇、陈莉莉持有发行人股份的具体情况。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已结合其供应商选择标准、上游原材料供应情况如实披露了温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司的主要经营范围，发行人与其合作历史，发行人报告期内采购产品、采购价格、数量、金额情况，上述二者均系医疗器械产品生产厂家，发行人向其采购的产品系贸易经营产品，发行人无需后续加工生产，与发行人产品生产数量不具有匹配性，向其产品的采购价格具有公允性。相关补充披露内容真实、准确、完整。

2、发行人已如实补充披露了其向温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司采购的产品情况及对主要供应商的依赖情况。发行人向其采购的产品均系贸易经营产品，直接用于对外出售，不属于发行人主要产品中的核心部件，也不存在与自身生产的产品重叠的情况。发行人向其采购的商品最终对外销售金额占营业收入规模比重较小，对其不存在重大依赖。上述补充披露内容真实、准确、完整。

3、发行人已如实补充披露了张正宇参与公司定向发行的主要考虑、目前持股数量和比例、与发行人之间的关联关系。张正宇及其妻陈莉莉于 2015 年参与公司定向发行系基于看好发行人发展前景，发行人已充分披露该二人持有发行人股份相关情形，该二人与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在关联关系，不属于发行人关联方。上述补充披露内容真实、准确、完整。

### 问题 13.关于生产模式

申请材料显示，发行人生产模式主要是与客户签订框架协议，根据订单情况以销定产。而报告期内机械血压表、电子血压计、听诊器产销率连续低于 100%，部分产品（2018 年、2019 年电子血压计、雾化器）销量大幅低于产量。

请发行人：（1）结合报告期内原材料备货及主要供应商的供应情况，补充披露各年度主要产品的生产计划、生产交付周期。（2）补充披露报告期内主要产品各季度的订单分布情况，订单的预付货款情况，是否符合既有的销售授信政策，各期订单对当期计划产量或产能的覆盖比例。（3）结合上述情况说明经营产品销量低于产量的原因及合理性，是否符合以销定产的生产模式。（4）补充披露报告期内机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器的销量增幅与行业整体出货量、可比公司同类产品销售量变动趋势是否一致，如有差异解释具体原因。

请保荐机构核查并发表明确意见。

#### 【回复】

一、结合报告期内原材料备货及主要供应商的供应情况，补充披露各年度主要产品的生产计划、生产交付周期

报告期内，公司原材料备货情况良好，具体流程为：生产中心资材部（PMC）系公司内部的计划部门，其根据销售部门承接的销售订单情况和原材料库存情况统筹制定生产计划和采购计划，PMC 在 ERP 系统中制定《采购申请单》交由采购部门，公司实行招标采购，《采购申请单》经 PMC 经理审核后系统自动流转至采购部门执行。具体采购的商务谈判及合同签订等工作由采购部负责。

公司主要供应商供应情况具体为：公司内部制定有《合格供方名录》，在与供应商合作之初会对供应商进行评审，且每年会对其进行复评，主要合作的供应商均列入公司的《合格供方名录》。主要供应商普遍的供货周期为合同签订后 1 至 2 个月以内。

公司生产计划制定流程具体为：公司销售部门与客户签署销售合同后，通过内部业务订单的形式通知生产中心 PMC 部门进行排产，内部业务订单中包含有：销售合同编号、产品数量、产品规格、交货时间等各类信息。PMC 部系公司生

产中心内部的生产计划部门，其在收到业务订单后根据原材料库存情况、产品交期要求等信息制定生产计划，一般为当月 25 日前后制定次月的月度生产计划，生产部在接到具体的生产计划后负责执行。

公司已在公开发行说明书之“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“4、生产模式”之“（1）自主生产”中补充披露如下：

## ②生产计划情况

公司生产中心PMC部门在日常生产过程中于每月25日前后制定次月的月度生产计划，生产计划具体分为三种计划类型：ODM订单生产计划、内销生产计划、其他外销订单生产计划。其中内销生产计划绝大部分系公司自主品牌产品的主动备库型生产计划，其他外销订单包括自主品牌产品外销的生产计划及其他品牌产品生产计划。

报告期内，公司各期生产计划制定情况具体如下：

单位：万件

| 会计年度    | 存货类别  | 生产计划数量   |
|---------|-------|----------|
| 2019 年度 | 机械血压表 | 363.44   |
|         | 电子血压计 | 67.57    |
|         | 雾化器   | 79.88    |
|         | 听诊器   | 496.88   |
|         | 冲牙器   | 10.82    |
| 合计      |       | 1,018.59 |
| 2018 年度 | 机械血压表 | 364.25   |
|         | 电子血压计 | 90.74    |
|         | 雾化器   | 70.46    |
|         | 听诊器   | 460.32   |
|         | 冲牙器   | 10.83    |
| 合计      |       | 996.61   |
| 2017 年度 | 机械血压表 | 306.62   |
|         | 电子血压计 | 85.63    |
|         | 雾化器   | 64.40    |

| 会计年度 | 存货类别 | 生产计划数量 |
|------|------|--------|
|      | 听诊器  | 445.82 |
|      | 冲牙器  | 4.93   |
| 合计   |      | 907.40 |

注：公司机械血压表产品有分为“带听诊器”和“不带听诊器”两种类型。上表统计的听诊器数量包含单独的出售的听诊器和与机械血压表配套出售的听诊器。

由上表可知，公司2017年度至2019年度生产计划分别为：907.40万件、996.61万件和1,018.59万件，呈稳中有增的态势，与报告期各期的实际产量相匹配。

公司报告期内ODM模式下产品生产完工至交付具体分为：预约船期、货物装箱、港口报关、最终装船四个阶段，生产交付周期一般为14天。

公司自有品牌产品主要采取主动备货的方式生产，无固定的生产交付周期。

二、补充披露报告期内主要产品各季度的订单分布情况，订单的预付货款情况，是否符合既有的销售授信政策，各期订单对当期计划产量或产能的覆盖比例

公司已在公开发行说明书之“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”中补充披露如下：

## 5、销售订单及销售授信政策

### （1）订单分布情况

报告期内，公司各主要产品、各季度订单分布情况如下：

单位：万件

| 年度      | 季度  | 机械<br>血压表 | 电子<br>血压计 | 雾化器   | 听诊器    | 冲牙器  |
|---------|-----|-----------|-----------|-------|--------|------|
| 2019 年度 | 一季度 | 66.52     | 20.54     | 27.39 | 86.32  | 0.73 |
|         | 二季度 | 81.75     | 16.99     | 15.05 | 143.66 | 2.22 |
|         | 三季度 | 70.96     | 15.60     | 19.47 | 146.11 | 1.58 |
|         | 四季度 | 87.09     | 17.65     | 18.51 | 114.00 | 0.90 |
| 合计      |     | 306.32    | 70.78     | 80.42 | 490.09 | 5.43 |
| 2018 年度 | 一季度 | 89.30     | 25.31     | 10.47 | 122.39 | 2.12 |
|         | 二季度 | 78.83     | 23.50     | 14.92 | 101.70 | 1.31 |
|         | 三季度 | 96.78     | 17.34     | 17.98 | 104.36 | 3.14 |

|        |     |        |       |       |        |       |
|--------|-----|--------|-------|-------|--------|-------|
|        | 四季度 | 112.44 | 16.09 | 17.31 | 145.97 | 4.66  |
|        | 合计  | 377.34 | 82.24 | 60.68 | 474.42 | 11.23 |
| 2017年度 | 一季度 | 73.24  | 14.74 | 5.84  | 101.53 | 1.21  |
|        | 二季度 | 74.81  | 21.79 | 13.90 | 119.39 | 1.62  |
|        | 三季度 | 85.45  | 24.48 | 28.15 | 120.42 | 1.23  |
|        | 四季度 | 71.69  | 27.25 | 19.18 | 112.92 | 0.97  |
|        | 合计  | 305.18 | 88.26 | 67.07 | 454.26 | 5.03  |

①订单的分布情况分析。报告期各期，下半年的订单量略大于上半年，主要系公司主要客户所在地区于第四季度进入冬季，相应的家庭健康医疗产品需求上升。但整体上，各季度的订单量较为均衡。

②订单与收入的分布情况分析。客户的订单会根据市场因素来下达，公司需要结合运输时间及市场因素安排发货，故在客户订单较为均衡的情况下，公司各季度的收入呈现第四季度占比较高的情形。公司针对长期合作的海外客户，会根据对方要求在淡季进行备库式生产以减轻旺季集中的产销压力，报告期内，公司各季度的销售占比趋于均衡。

## (2) 公司销售授信政策及预收款情况

### 1) 报告期内，公司的销售授信政策一般按以下原则执行：

境外客户：①对于新开发客户、采购额较小客户，参考中国出口信用保险公司出具的海外资信报告，综合评估其风险大小，一般要求发货前100%预付货款；②对于除①所对应的客户以外的一般性客户（风险中等），一般要求其预付一定比例的定金，开船前或发货后见单支付余款；③对于长期合作的大客户，一般给予一定天数的赊销账期。

境内客户：①对于新客户为全额付款后再发货；②单笔交易客户，一般先预付30%，发货前支付70%；

对具体客户执行的授信政策可能会受业务员谈判能力的影响，在以上框架下具有一定的灵活性。

### 2) 预收账款情况

公司2017-2019年各期末的预收账款分别为626.97万元、539.17万元及

827.09万元，订单的预收货款情况正常，符合既有的销售授信政策。

(3) 各期订单对当期计划产量或产能的覆盖情况

1) 公司各期订单量对当期生产计划量的覆盖比例具体为：

单位：万件

| 会计年度    | 产品类别  | 生产计划量    | 订单量      | 订单量对生产计划量的覆盖比例 |
|---------|-------|----------|----------|----------------|
| 2019 年度 | 机械血压表 | 363.44   | 306.32   | 84.28%         |
|         | 电子血压计 | 67.57    | 70.78    | 104.75%        |
|         | 雾化器   | 79.88    | 80.42    | 100.67%        |
|         | 听诊器   | 496.88   | 490.09   | 98.63%         |
|         | 冲牙器   | 10.82    | 5.42     | 50.09%         |
| 合计      |       | 1,018.59 | 953.03   | 93.56%         |
| 2018 年度 | 机械血压表 | 364.25   | 377.34   | 103.59%        |
|         | 电子血压计 | 90.74    | 82.24    | 90.64%         |
|         | 雾化器   | 70.46    | 60.68    | 86.12%         |
|         | 听诊器   | 460.32   | 474.42   | 103.06%        |
|         | 冲牙器   | 10.83    | 11.23    | 103.72%        |
| 合计      |       | 996.61   | 1,005.93 | 100.94%        |
| 2017 年度 | 机械血压表 | 306.62   | 305.18   | 99.53%         |
|         | 电子血压计 | 85.63    | 88.26    | 103.07%        |
|         | 雾化器   | 64.40    | 67.07    | 104.14%        |
|         | 听诊器   | 445.82   | 454.26   | 101.89%        |
|         | 冲牙器   | 4.93     | 5.03     | 102.06%        |
| 合计      |       | 907.40   | 919.80   | 101.37%        |

由上表可知，2017年至2019年公司订单量对生产计划的覆盖比例分别为：101.37%、100.96%和93.56%，2017年度、2018年度公司订单数量对生产计划的覆盖比例整体维持在100%上下，相较2019年度略高，2019年度订单对生产计划的覆盖比例较低是受机械血压表、冲牙器的影响。其中机械血压表由于单位价值低、基础数量大，其数量的变动会放大订单对生产计划覆盖率的影响。

2017年度、2018年底订单量对生产计划量的覆盖率高于100%，主要系两方面原因造成，具体为：①自主品牌产品虽然在制定生产计划时，依照内部备库

订单进行排产，无外部销售订单相对应，但后续在销售过程中，除线上渠道销售以外，仍然会与客户签订正式销售订单，因此，此处订单数量包含外销订单数量和内销订单数量。但签订销售订单的时间与生产计划排产的时间间隔并不固定，具体取决于公司自主品牌产品的推广和销售能力；②年初年末订单与生产计划时间差的影响。由于第四季度系公司销售旺季，公司年底前后会接到一定量的销售订单，但公司次月生产计划一般系在当月25日制定，因此会产生5天左右的时间差。③公司部分成品听诊器等存在直接对外采购的情况，此类产品也影响到订单对生产计划量的覆盖比率。

具体到产品方面：①雾化器公司于2018年推出专用于网络渠道及内销零售的低价款NB221C，市场反应良好使得公司加大主动备库式生产进而导致2018年末雾化器库存较2017年末增加近5万台，使得当年度订单对生产计划的覆盖率相对较低。②冲牙器具体原因与雾化器相似，但由于其整体基数较小，使得其比率呈现放大作用。③电子血压计方面，其2018年的波动情况受上海阅丰订单的影响。

综上，报告期各期，公司销售订单对生产计划的覆盖率普遍在100%上下，覆盖比率较高。

2) 报告期各年度，公司产品订单量/产能综合比例分别为79.22%、86.64%、82.09%。整体上，产能规模较订单量留有一些余量。考虑到公司业务存在一定季节性波动，业务旺季订单量/产能的覆盖率会更高。整体而言，报告期内公司的产能规模与订单量规模相适应。

三、结合上述情况说明经营产品销量低于产量的原因及合理性，是否符合以销定产的生产模式

公司报告期内的产销率具体如下：

单位：万件

| 项目    |     | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-------|-----|---------|---------|---------|
| 机械血压表 | 总产量 | 353.86  | 353.98  | 311.99  |
|       | 总销量 | 337.53  | 349.13  | 296.57  |
|       | 产销率 | 95.39%  | 98.63%  | 95.06%  |

| 项目    |     | 2019 年度       | 2018 年度       | 2017 年度        |
|-------|-----|---------------|---------------|----------------|
| 电子血压计 | 总产量 | 80.71         | 91.92         | 84.70          |
|       | 总销量 | 72.20         | 81.70         | 83.45          |
|       | 产销率 | <b>89.46%</b> | <b>88.88%</b> | <b>98.53%</b>  |
| 雾化器   | 总产量 | 81.22         | 68.04         | 66.26          |
|       | 总销量 | 76.64         | 59.76         | 68.11          |
|       | 产销率 | <b>94.35%</b> | <b>87.83%</b> | <b>102.79%</b> |
| 听诊器   | 总产量 | 526.08        | 466.81        | 460.27         |
|       | 总销量 | 524.81        | 456.05        | 457.39         |
|       | 产销率 | <b>99.76%</b> | <b>97.69%</b> | <b>99.37%</b>  |
| 冲牙器   | 总产量 | 11.42         | 8.74          | 4.85           |
|       | 总销量 | 8.53          | 8.35          | 4.94           |
|       | 产销率 | <b>74.73%</b> | <b>95.53%</b> | <b>101.89%</b> |

由上表可知，公司报告期内各类产品产销率普遍低于 100%，主要受两方面原因影响，具体为：

1、公司日常生产过程及质检部门、仓储部门自检过程中，会存在一定数量的需返工生产的库存商品，上述自检返工对应的产品被一并统计计入当年产量中。扣除上述产量影响后，公司报告期各年度各产品产销率情况为：

单位：万件

| 项目    |     | 2019 年度        | 2018 年度        | 2017 年度        |
|-------|-----|----------------|----------------|----------------|
| 机械血压表 | 总产量 | 345.53         | 348.29         | 296.08         |
|       | 总销量 | 337.53         | 349.13         | 296.57         |
|       | 产销率 | <b>97.68%</b>  | <b>100.24%</b> | <b>100.17%</b> |
| 电子血压计 | 总产量 | 68.15          | 88.55          | 76.51          |
|       | 总销量 | 72.20          | 81.70          | 83.45          |
|       | 产销率 | <b>105.94%</b> | <b>92.26%</b>  | <b>109.07%</b> |
| 雾化器   | 总产量 | 79.35          | 67.08          | 64.53          |
|       | 总销量 | 76.64          | 59.76          | 68.11          |
|       | 产销率 | <b>96.58%</b>  | <b>89.09%</b>  | <b>105.55%</b> |
| 听诊器   | 总产量 | 518.77         | 462.25         | 448.56         |
|       | 总销量 | 524.81         | 456.05         | 457.39         |
|       | 产销率 | <b>101.16%</b> | <b>98.66%</b>  | <b>101.97%</b> |

|     |     |               |               |                |
|-----|-----|---------------|---------------|----------------|
| 冲牙器 | 总产量 | 10.81         | 8.44          | 4.85           |
|     | 总销量 | 8.53          | 8.35          | 4.94           |
|     | 产销率 | <b>78.92%</b> | <b>98.96%</b> | <b>101.84%</b> |

由上表可知,扣除公司自检返工的产品产量后,公司整体产销率进一步上升,其中影响较大的有 2019 年电子血压计产品,2019 年电子血压计产品返工数量较多主要系公司对用于内销的自有品牌“SCIAN 西恩”备库电子血压计集中进行外包装更换、电池更换、软件升级并重新上线检测,使得 2019 年电子血压计返工数量相对较高。

考虑上述影响后,公司绝大部分产品其各期产销率在 100%上下波动。

2、公司报告期内不同品牌的产品其产销模式不同,ODM 销售模式下公司生产模式以“以销定产”为主,大部分完工入库商品均有销售订单相对应且有明确的交货时间。与此同时,针对长期合作的海外客户,公司会根据对方要求在淡季进行备库式生产以减轻旺季集中的产销压力。因此,ODM 外销模式下也会存在备库式生产,但整体量较小。

公司自有品牌“SCIAN 西恩”产品主要在境内销售,销售途径包括线上渠道、零售药店等,上述产品相对 ODM 模式而言其偏向于经销及零售方式,公司针对上述实际情况,采用“市场预判+主动备货”的模式进行采购与生产。因此,自有品牌产品的生产和销售模式会在一定程度拉低公司的产销率。

3、具体到产品层面,具体原因为:

(1) 电子血压计:2018 年度扣除返工订单影响后,电子血压计产销率为 92.26%,主要原因在于受公司与上海阅丰合作终止的影响,使得公司为其生产的部分一体式智能血压计当年未实现销售进而直接拉低当期的产销率。

(2) 雾化器:公司雾化器产品 2018 年度产销率为 89.09%,产销率较其他年份显著较低。主要系当年度部分客户外销订单减少使得雾化器外销降幅显著。为弥补外销下降带来的不利影响,公司加大自有品牌的推广与产销力度,根据国内医疗市场消费偏好,公司自有品牌“SCIAN 西恩”布局产品主要系电子医疗产品,2018 年末自有品牌雾化器库存数量较 2017 年末净增加约 4.00 万台,剔除此部分影响后,公司 2018 年雾化器产销率提升至约 95%。

雾化器产品 2019 年产销率及产销量均迅速上涨，一方面系公司在推出新品 NB221 市场反应较好，另一方面系公司 2019 年通过下游客户成功开拓德国商超品牌 LIDL 使得当年产销量、产销率均显著提升。

(3) 冲牙器：公司冲牙器产品 2019 年产销率仅为 78.92%，主要原因在于公司依据客户订单于 12 月份生产完工的约 7,900 台冲牙器在 2020 年第一季度方才实现销售，考虑此部分影响后，2019 年度冲牙器产销率为 86.25%，剩余差异主要受自主品牌“SCIAN 西恩”备货的影响。

综上，报告期内公司经营产品销量低于产量的情形具有合理性，符合公司的生产模式。

**四、补充披露报告期内机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器的销量增幅与行业整体出货量、可比公司同类产品销售量变动趋势是否一致，如有差异解释具体原因**

1、机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器为医疗器械中的细分产品。公司无法通过公开渠道获得这几类产品的行业整体出货量。

2、同行业可比公司公开披露的年报等信息中，通常不会披露各类产品的具体销售数量，因此公开信息无法取得同行业可比公司的产品销售量。

3、同行业可比公司鱼跃医疗、九安医疗、乐心医疗、爱立康、锦好医疗产品结构与公司均存在一定差异，因此公司的经营业绩及波动情况与同行业可比公司相比会存在一定的个体性经营差异。

公司与同行业可比公司的产品结构差异具体如下：

(1) 鱼跃医疗的主要产品类型包括：制氧机、呼吸机、雾化器、氧气吸入器、血压计、听诊器、脉搏血氧仪、血糖仪、感控消毒产品、体温测量系统、防褥疮垫、医用分子筛制氧设备、吸引器、医用耗材等。鱼跃医疗经营的主营产品中包含公司经营的血压计、雾化器、听诊器，同时还包含大量其他产品，产品类型比公司更多。

(2) 九安医疗的主要产品包括血压计、雾化器、血糖仪、体温计、胎心仪、心电仪、血氧仪、智能腕表、体重体脂秤等，与公司相同的产品类型主要是血压

计和雾化器。

(3) 乐心医疗的主要产品包括可穿戴运动手环（手表）、电子健康秤、脂肪测量仪、电子血压计等，与公司相同类型的产品主要是电子血压计。

(4) 爱立康的主要产品包括血压计、体温计、血糖仪等，与公司相同类型的产品主要是电子血压计，同时公司贸易经营产品中包含部分体温计、血糖仪。

(5) 锦好医疗的主要产品包括助听器、雾化器、防褥疮气垫等，与公司相同类型的产品主要是雾化器。

基于上述原因，公司无法通过公开渠道取得行业整体出货量和同行业可比公司的产品销售量。因此，公司选取同行业可比公司的家用医疗类产品收入作为可比公司的变动趋势进行对比分析。考虑到有两家可比公司暂时没有公开 2019 年财务数据（九安医疗尚未披露 2019 年年报，爱立康已经从全国股转系统摘牌），为保持相关数据年度增长率的一致性和可比较性，公司选取同行业可比公司中已经披露 2019 年年报三家公司（鱼跃医疗、乐心医疗、锦好医疗）的家用医疗类产品收入作为可比公司变动趋势的参考数据。

公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”中补充披露如下：

## 6、公司主要产品销量变动情况

### （1）可比公司家用医疗产品相关收入情况

报告期内，已经披露2019年年报同行业可比公司鱼跃医疗、乐心医疗、锦好医疗家用医疗产品相关的营业收入情况如下：

|                | 2019 年     | 2018 年     | 2017 年     |
|----------------|------------|------------|------------|
| 鱼跃医疗（家用医疗产品收入） | 178,120.89 | 153,365.49 | 131,020.19 |
| 乐心医疗（家用医疗产品收入） | 44,584.77  | 33,657.73  | 27,706.98  |
| 锦好医疗（主营业务收入）   | 14,947.29  | 10,468.32  | 5,846.43   |
| 合计收入           | 237,652.95 | 197,491.53 | 164,573.60 |
| 合计收入增长率        | 16.90%     | 16.67%     | -          |

报告期内，同行业可比公司家用医疗类产品收入保持良好的增长趋势。

## (2) 公司主要产品销售量变动情况

报告期内，公司机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器的销量情况如下表：

单位：万台

| 项目    | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2019 年较<br>2018 年增幅 | 2018 年较<br>2017 年增幅 |
|-------|---------|---------|---------|---------------------|---------------------|
| 机械血压表 | 337.53  | 349.13  | 296.57  | -3.32%              | 17.72%              |
| 电子血压计 | 72.20   | 81.70   | 83.45   | -11.63%             | -2.10%              |
| 雾化器   | 76.64   | 59.76   | 68.11   | 28.25%              | -12.26%             |
| 听诊器   | 524.81  | 456.05  | 457.39  | 15.08%              | -0.29%              |

注：公司机械血压表产品有分为“带听诊器”和“不带听诊器”两种类型。上表统计的听诊器数量包含单独的出售的听诊器和与机械血压表配套出售的听诊器。

公司上述主要产品的销售量变动情况与行业趋势存在一定差异。主要原因如下：

### ①机械血压表

2018年机械血压表销量比2017年增长，与行业整体趋势一致。2019年机械血压表销量下滑，与行业趋势存在差异。主要原因有：（1）公司调高了部分低利润客户的机械血压表产品价格，机械血压表平均销售价格从2018年的30.75元/件增长到2019年的31.22元/件，个别客户因价格原因或其自身经营原因减少了向公司的采购数量。（2）受南美经济波动的影响，部分南美洲客户（如：AFA、INCOTERM DENG等）因其自身经营原因，减少了与公司的交易数量。2019年，公司在南美洲的销售收入占营业收入的比例为4.30%，南美洲客户销量的波动对公司经营不构成重要影响。

2019年机械血压表销量的下降比例为3.32%，下降幅度较小。公司与优质客户一直保持良好的稳定合作关系，确保了公司产品销售的整体稳定性。同时，2019年机械血压表价格的上升有效弥补了产品销量的下滑对公司业绩的影响。2019年公司机械血压表销售收入10,538.66万元，与2018年的销售收入10,734.71万元相近，整体销售收入保持较好的稳定性。

### ②电子血压计

电子血压计 2019 年销量比 2018 年下降 11.63%，与行业趋势存在差异，主要原因是阅丰电子因其自身经营原因，2019 年不再向公司购买电子血压计。公司向阅丰电子销售的电子血压计由 13.43 万台降为 0 台。扣除阅丰电子的影响后，2019 年公司其他客户的电子血压计总体销量保持平稳。

### ③雾化器

2018 年雾化器的销量较 2017 年下降，与行业趋势存在差异，主要系 Medisana、Dittmann 当年向公司下的订单有所减少所致，其订单在 2018 年减少主要是因内部结构或者产品销售的短期调整等原因导致。2019 年，公司雾化器销量恢复良好增长趋势。

### ④听诊器

2019 年听诊器的销量较 2018 年上升，主要系听诊器大客户 SVS 于 2018 年进行内部调整，影响了 2018 年与公司的交易金额，2019 年 SVS 与公司的交易业务恢复正常，促进了公司听诊器销售的增长。

综合上述分析，公司的产品销售会受经济环境、价格策略、产品品质、客户自身经营情况等因素影响，不同产品的销售变动会因上述因素的不同而产生个体化波动差异。报告期内，公司不同产品的销量变动与行业整体变动趋势存在一些差异现象，这些差异主要是因公司价格调整、客户自身经营情况或其内部结构调整等原因导致的阶段性波动现象，并不存在对公司持续经营能力造成不利影响的因素。这些差异都是因个体经营差别形成的局部波动，属于正常的业务波动现象。报告期各年度，公司营业收入分别为 2.82 亿元、2.93 亿元、3.04 亿元，保持平稳增长趋势。公司的整体经营情况与行业趋势一致。在各产品波动的综合影响下，公司整体经营业绩保持增长趋势，表明公司具备良好的市场竞争能力和经营调节能力。部分产品销量的短期波动不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构执行了以下程序：

1、对发行人采购部门、生产部门相关人员进行访谈，了解公司各类型产销模式的具体情况；

2、对主要供应商进行实地访谈，询问报告期内原材料备货及主要供应商的供应情况、主要产品的交付周期；

3、取得发行人各期、各主要产品的生产计划，将其与实际生产量、实际销售量进行比对并分析；

4、取得并统计发行人主要产品各季度的订单量，将其与各期生产计划数量、产能进行比对并分析；

5、对发行人销售部门、财务部门相关人员进行访谈，询问并了解其对主要客户的信用政策，将各期末预收账款金额与信用政策相互比对验证；

6、对发行人在报告期内的主要客户进行访谈，询问并了解其与发行人之间各类合作情况及主要数据；

7、对报告期各期发行人与主要客户的销售金额、期末余额执行发函程序；

8、取得并复核发行人报告期各期产销量情况，比对产量与销量的差异情况并分析原因；

9、统计发行人报告期各期主要产品的销量增幅，将其与行业整体出货量、可比公司同类产品销售量变动趋势进行比对，并对差异情况进行分析。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已结合报告期内原材料备货及主要供应商的供应情况如实披露了主要产品的生产计划、生产交付周期，报告期内，发行人主要生产产品的生产计划、生产交付周期与其原材料备货情况及主要供应商的供应情况相匹配。补充披露内容真实、准确、完整。

2、发行人已如实披露了主要产品各季度订单分布情况、订单的预付货款情况及与既有销售授信政策的匹配情况、各期订单对当期计划产量或产能的覆盖比例。报告期内，发行人对主要客户的预收款情况符合其既有的销售授信政策，

发行人各期销售订单对当期计划产量或产能整体相匹配，覆盖比例较高，与发行人实际经营状况相符。补充披露内容真实、准确、完整。

3、报告期各期，发行人经营产品的产销率整体维持在 100%上下，各年因受产销时间差、产品备货情况的影响而略有波动，经营产品的销量低于产量具有明确的原因，原因真实合理。上述情况符合公司 ODM 模式以“以销定产”为主的经营状况。

4、发行人已如实披露了报告期内主要产品的销量增幅与行业整体出货量、可比公司同类产品销售量变动的趋势比对情况，报告期内，发行人机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器的销量变动与行业整体变动趋势略有差异，主要系个体经营差异的影响，具有合理性。报告期内，公司营业收入保持平稳增长趋势，公司整体经营情况与行业趋势一致。补充披露内容真实、准确、完整。

#### 问题 14.关于境外销售

申请材料显示，公司产品目前以出口销售为主，2019 年主营业务收入中来自境外的销售收入占 87.42%。出口的产品大部分以 ODM 模式销售。其中报告期内第一大客户小医生通过投资发行人第一大股东鹿得实业间接持有发行人 4.85%的股份。报告期各期发行人境外销售收入分别为 23,231.87 万元、24,594.24 万元、26,460.03 万元，其中北美洲销售占比分别为 16.73%、15.92%、15.97%。报告期各期汇兑损益分别为 420.91 万元、-164.69 万元、-46.96 万元。

请发行人：（1）补充披露报告期内境外前十大客户销售情况，包括但不限于销售的产品类型及相应金额、客户毛利率、销售方式、客户品牌、注册地址、终端销售区域、主要合同条款、信用政策、结算及收款方式、定价原则或方法、客户获取方式。（2）按境外销售国家地区分别列示主要产品的销售量、出厂价、毛利率情况。（3）披露出口国家地区许可或备案的准入门槛是否提高，主要出口国家、地区的关税政策和境外反倾销政策情况、报告期内是否发生重大不利变化。（4）说明小医生经营范围和主要产品、注册资本及主要财务状况、公司与小医生的合作历史、是否存在其他投资关系或利益安排，小医生向发行人采购量占其采购总量的比例、产品最终销售情况。（5）ODM 生产中，是否存在与客户共同研发或受托研发情况，是否约定了形成的专利和非专利技术的归属情况，如

有，请说明相关情况，同时说明报告期内是否存在研发技术或权利归属问题产生的纠纷争议。（6）说明不同模式下境外收入的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；货款结算是否独立自主，是否存在通过关联方、第三方代收货款的情况，如有，请详细披露。（7）说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理，汇兑损益计算是否准确；说明外汇风险的控制措施及报告期内执行情况。（8）结合报告期发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况，说明境外客户销售收入的真实性。（9）说明主要境外客户与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

一、补充披露报告期内境外前十大客户销售情况，包括但不限于销售的产品类型及相应金额、客户毛利率、销售方式、客户品牌、注册地址、终端销售区域、主要合同条款、信用政策、结算及收款方式、定价原则或方法、客户获取方式

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”之“7、境外销售情况”中补充披露如下：

#### 7、境外销售情况

##### （1）境外前十大客户

报告期内，境外前十大客户销售情况如下表所示：

单位：万元

| 2019 年度 |       |  |          |        |
|---------|-------|--|----------|--------|
| 名次      | 注册地   | 客户名称   | 销售收入     | 毛利率    |
| 1       | 新加坡   | Little Doctor International (S) Pte. Ltd.                                    | 6,479.86 | 28.14% |
| 2       | 台湾    | Malacca Internation Corp.  | 1,923.61 | 23.78% |
| 3       | 新加坡   | Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd  | 1,167.16 | 31.60% |
| 4       | 美国    | GF Health Products, Inc  | 1,059.22 | 23.43% |
| 5       | 香港    | Medisana (Far East) Ltd. & COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING CO., LIMITED | 1,520.51 | 20.53% |
| 6       | 印度尼西亚 | PT. INTISUMBER HASILSEMPURNA   | 587.85   | 20.56% |

|    |      |   |        |        |
|----|------|---|--------|--------|
| 7  | 保加利亚 | Unicoms Switzerland GmbH – Sofia branch | 543.29 | 26.94% |
| 8  | 伊朗   | Zafar Tajhiz Tehran Co.                 | 534.94 | 23.18% |
| 9  | 法国   | Spengler S. A. S                        | 521.05 | 43.90% |
| 10 | 法国   | PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA            | 511.82 | 18.85% |

2018 年度

|    |      |  |          |        |
|----|------|--|----------|--------|
| 1  | 新加坡  | Little Doctor International (S) Pte. Ltd.                                    | 5,337.01 | 27.13% |
| 2  | 台湾   | Malacca Internation Corp.  | 1,674.19 | 20.84% |
| 3  | 美国   | GF Health Products, Inc  | 977.75   | 21.16% |
| 4  | 香港   | Medisana (Far East) Ltd. & COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING CO., LIMITED | 923.03   | 20.10% |
| 5  | 新加坡  | Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd  | 871.09   | 19.89% |
| 6  | 比利时  | Michiels S. A.   | 830.02   | 18.40% |
| 7  | 巴西   | INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA.                                      | 745.90   | 33.48% |
| 8  | 法国   | Spengler S. A. S   | 651.56   | 43.82% |
| 9  | 保加利亚 | Unicoms Switzerland GmbH – Sofia branch                                      | 517.68   | 21.99% |
| 10 | 美国   | Dynarex  | 486.76   | 17.71% |

2017 年度

|    |         |   |          |        |
|----|---------|---|----------|--------|
| 1  | 新加坡     | Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 4,432.50 | 25.14% |
| 2  | 英属维尔京群岛 | Nipton Distributors Limited.              | 1,784.25 | 29.14% |
| 3  | 台湾      | Malacca Internation Corp.                 | 1,429.14 | 26.17% |
| 4  | 香港      | Medisana (Far East) Ltd.                  | 1,259.78 | 13.17% |
| 5  | 美国      | GF Health Products, Inc                   | 907.69   | 25.37% |
| 6  | 新加坡     | Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd     | 807.61   | 24.96% |
| 7  | 美国      | Adelphia Supply USA                       | 545.91   | 19.26% |
| 8  | 法国      | Spengler S. A. S                          | 536.46   | 48.60% |
| 9  | 香港      | BRILLIANT SCIENTIFIC                      | 512.84   | 21.55% |
| 10 | 巴西      | INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA.   | 448.73   | 33.28% |

境外销售中，向各主要客户销售产品的毛利率差异较大，主要系境外销售主要为ODM模式，不同客户向公司采购一种或多种产品类别，不同产品类别毛利率差异较大，同时，公司向不同的客户所销售的同类产品亦受该产品不同的配置影响较大，以上因素综合叠加导致各主要客户间的毛利率差异较大。其中：

①销售给Spengler的主要为高端型机械血压表，其中201系列机械血压表价格较高，以2019年为例，2019年其机械血压表均价较公司全部机械血压表均价

高1.13倍，成本较全部机械血压表成本高58.05%。以上因素造成公司对Spengler销售的毛利率较高。

②公司向Cardinal主要销售听诊器及配件，Cardinal是公司听诊器销售的第一大客户，2017-2019年对其销售收入占各年听诊器销售收入的比重为31.34%、34.77%及38.33%，2018年毛利率下降主要系大宗金属材料铜等原材料成本上涨影响；2019年公司向Cardinal销售的毛利率有所上升主要系：公司对Cardinal的销售单价上涨了15.63%，同时大宗金属材料铜等原材料价格回落导致成本略有下降，上述因素叠加造成销售给Cardinal的产品毛利率上涨。

③公司主要向PT. INTISUMBER HASILSEMPURNA销售单价较低的20系列OneMed定牌HS-20A机械血压表，2019年度该等产品较公司机械血压表平均售价低34.37%，较机械血压表平均成本低28.25%，导致公司对该客户销售的毛利率相对较低。

④公司向PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA主要销售20系列机械血压表、30系列听诊器，20系列为（20-300正零位三色小表盘、成人洋红色尼龙欧美款铁环臂带、灰色皮子透明洋红色双管PVC袋），30系列为（成人豪华铝双头、豪华玻璃膜片、 $\phi$ 5内置电镀不锈钢耳挂、黑色金属耳塞、黑色三角管），其单价和毛利率均相对较低。

⑤公司向Michiels S. A. 主要销售的是医用家具及架子、检验科设备及配件等贸易经营产品，相关产品毛利率较公司自产产品略低。

⑥公司向INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA. 销售的主要系50系列Incoterm定牌HS-50A带听诊器的血压表，销售均价较机械血压表平均价格高23.94%，成本相差不大，巴西医疗器械市场竞争相对平和，公司医疗器械产品注册成功进入该市场后获得较高毛利率。

⑦公司向Dynarex销售的主要系NB220C-DY型雾化器，销售均价为54.96元/件，该价格较雾化器平均价格低38.54%，销售成本为50.93元/件，较雾化器平均成本低21.58%。以上因素造成公司对Dynarex销售的毛利率相对较低。

⑧ 2017年公司Medisana销售的毛利率偏低主要系公司2017年受毛利率

较低的大额订单影响，2017年其主要向公司采购雾化器，当年度该等产品均价比2018年低7.88%；2018年和2019年对Medisana销售的毛利率低于公司雾化器平均毛利率，主要系销售给Medisana的产品型号有所差异所致，以2019年为例，公司销售给Medisana金额最大的NB219C型雾化器价格较NB212C型低19.59元/件，因而导致当年对其销售的毛利率也相对较低。。

⑨公司向Adelphia Supply USA销售的主要是LD752系列WhiteCoat定牌HS-20A电子血压计和20系列全自动腕式LD752-CareTouch机械血压表，2017年向其销售产品的销售价格为41.90元/件，较公司当年电子血压计的销售均价低39.74%，单位销售成本为36.07元/件，较公司当年电子血压计的销售成本低32.78%；公司向其销售的机械血压表销售价格为30.02元/件，较公司当年机械血压表销售均价低17.33%，单位销售成本为21.72元/件，较公司当年机械血压表销售成本低14.09%。以上因素导致公司对Adelphia Supply USA销售的毛利率较低。

## (2) 境外前十大客户的情况

### ① Little Doctor International (S) Pte. Ltd.

|         |   |
|---------|---|
| 公司名称    | Little Doctor International (S) Pte. Ltd.   |
| 销售产品类型  | 主要为雾化器、冲牙器、电子血压计、机械血压表及听诊器等   |
| 销售方式    | 主要为ODM模式、贸易经营模式   |
| 客户品牌    | 使用“LITTLE DOCTOR”、“LD”、“AQUAJET”等品牌   |
| 终端销售区域  | 产品销往俄罗斯、乌兹别克斯坦、白俄罗斯、哈萨克斯坦、乌克兰及波兰等地  |
| 主要合同条款  | 协议约定产品销售区域、知识产权保护、供应商的产品保证责任、售后服务及维修责任、船期（FOB上海）和价格（双方商议保证公证合理）、开票信息、结算期（收货后60天）、合同期限（10年，除非被双方以书面形式终止，到期自动延续5年）等条款交易方式为FOB，付款期为根据每批次订单收货后60天内付款。具体产品需求以每次订单为准，订单载明名称、数量、金额、交付日期、地点等要素。 |
| 信用政策    | 收货后60天内付款   |
| 结算及收款方式 | 电汇（T/T）   |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价   |
| 客户获取方式  | 公开广告  |

② Malacca Internation Corp.

|         |  |
|---------|--|
| 公司名称    | Malacca Internation Corp.  |
| 销售产品类型  | 主要为机械血压表、听诊器等  |
| 销售方式    | ODM 模式、贸易经营模式  |
| 客户品牌    | Mircolife  |
| 终端销售区域  | 主要销往台湾、亚太、美洲、欧洲等地  |
| 主要合同条款  | 协议约定交易条件 (CIF 香港)、付款方式、运输及保险责任、验收条件 (依 ISO02895 抽样标准抽样)、产品质量保证与违约责任、知识产权保护、赔偿责任、保密义务 (未经书面同意不得披露于任何第三人)、合同期限 (有效期 36 个月, 到期自动延续 12 个月)、法律纠纷及解决措施等条款。具体采购需求以每次订单为准, 订单载明料号、名称、数量、交易金额、交付日期、交付地点等具体事项。 |
| 信用政策    | 当月发货, 次月电汇付款   |
| 结算及收款方式 | 电汇 (T/T)   |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价   |
| 客户获取方式  | 参加展会   |

③ Nipton Distributors Limited.

|         |  |
|---------|--|
| 公司名称    | Nipton Distributors Limited.   |
| 销售产品类型  | 主要为雾化器、电子血压计、冲牙器、机械血压表等  |
| 销售方式    | 主要为 ODM 模式、贸易经营模式  |
| 客户品牌    | 使用 LITTLE DOCTOR、AQUAJET、LD 等品牌  |
| 终端销售区域  | 产品销往俄罗斯、乌兹别克斯坦、白俄罗斯、哈萨克斯坦、乌克兰及波兰等地   |
| 主要合同条款  | 未签署框架性合同, 交易以双方签署的每批次订单进行交易, 订单的关键条款包括货物交易方式为 FOB 交易, 货物数量、单价、金额及收货后 60 天内付款等要素。 |
| 信用政策    | 收货后 60 天内付款  |
| 结算及收款方式 | 电汇 (T/T)   |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价   |
| 客户获取方式  | 客户介绍   |

④ Medisana (Far East) Ltd. & Comfort Enterprise (Fareast) Holding Co., Ltd

|      |  |
|------|--|
| 公司名称 | Medisana (Far East) Ltd. & Comfort Enterprise (Fareast) Holding Co., Ltd |
|------|--|

|         |   |
|---------|---|
| 销售产品类型  | 主要为雾化器及配件   |
| 销售方式    | ODM 模式  |
| 客户品牌    | Medisana  |
| 终端销售区域  | 主要销往德国、荷兰等欧洲地区  |
| 主要合同条款  | 未签署框架性合同，交易以双方签署的每批次订单为准，载明货物名称、数量、金额、交付日期、地点等要素，交易方式为 FOB。 |
| 信用政策    | 提单日后 30 天、45 天电汇付款或 45 天信用证付款                               |
| 结算及收款方式 | 电汇 (TT) 或信用证 (LCD)  |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                           |
| 客户获取方式  | 参加展会  |

⑤ GF Health Products, Inc

|         |   |
|---------|---|
| 公司名称    | GF Health Products, Inc   |
| 销售产品类型  | 主要为机械血压表、电子血压计、听诊器、配件及其他贸易型经营产品   |
| 销售方式    | ODM 模式、贸易经营模式   |
| 客户品牌    | Grafco/Labtron/Lumiscope  |
| 终端销售区域  | 美国  |
| 主要合同条款  | 协议约定保密条款、例外情况、终止条款等内容。具体交易以每批次订单为准，载明载明货物名称、数量、金额、交付日期、地点等要素，交易方式为 FOB。 |
| 信用政策    | 收货后 30 天电汇付款  |
| 结算及收款方式 | 电汇 (T/T)  |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                                       |
| 客户获取方式  | 参加展会  |

⑥ Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd

|        |  |
|--------|--|
| 公司名称   | Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd  |
| 销售产品类型 | 听诊器及配件   |
| 销售方式   | ODM 模式   |
| 客户品牌   | Cardinal   |
| 终端销售区域 | 美国   |
| 主要合同条款 | 协议约定公司为 Cardinal Health 提供各类听诊器，定价和支付条款（协议一致确定了价格后在一定期限内保持不变）、交货期（一般从收到订单到发货为 40 天）、交易方式是 FOB 或 FCA，结算期为收货后 60 天内以美元支付、知识产权保护条款、赔偿责任及纠纷解决措施等条。具体交易以各批次订单为准，载明货物名称、数量、金 |

|         |                                   |
|---------|-----------------------------------|
|         | 额、交付日期、地点等要素。                     |
| 信用政策    | 收货后 60 天支付货款                      |
| 结算及收款方式 | 电汇 (T/T)                          |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 |
| 客户获取方式  | 网站信息                              |

### ⑦ Adelphia Supply USA

|         |   |
|---------|---|
| 公司名称    | Adelphia Supply USA   |
| 销售产品类型  | 主要为电子血压计、机械血压表、配件及其他贸易经营产品  |
| 销售方式    | ODM 模式、贸易经营模式   |
| 客户品牌    | CARETOUCH / WHITECOAT   |
| 终端销售区域  | 美国  |
| 主要合同条款  | 协议约定商品类型、销售区域、最低起订量、付款期限（预付 30% 定金，70% 装船前支付）、合同期限（3 年）、终止条款、售后服务等条款。具体以各批次订单为准，载明货物名称、数量、金额、运输方式等要素，交易方式为 FOB。 |
| 信用政策    | 预付 30% 定金，70% 装船前支付或预付 30% 定金，70% 在预计货物到港前 2 周支付。   |
| 结算及收款方式 | 电汇 (T/T)  |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价   |
| 客户获取方式  | 网站信息  |

### ⑧ Spengler S. A. S

|         |   |
|---------|---|
| 公司名称    | Spengler S. A. S  |
| 销售产品类型  | 主要为机械血压表、听诊器、电子血压计及相关配件   |
| 销售方式    | ODM 模式、贸易经营模式   |
| 客户品牌    | Spengler  |
| 终端销售区域  | 法国、北非及讲法语的非洲国家  |
| 主要合同条款  | 公司为 Spengler S.A.S 提供机械血压表、电子血压计、听诊器等产品，采用 FOB 交易，协议期限 5 年。具体以各批次订单为准，订单载明货物名称、数量、单价、金额、地点、付款条件等要素。 |
| 信用政策    | 提单日后 60 天电汇付款   |
| 结算及收款方式 | 电汇 (T/T)  |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价   |
| 客户获取方式  | 参加展会  |

⑨ BRILLIANT SCIENTIFIC

|         |  |
|---------|--|
| 公司名称    | Brilliant Scientific   |
| 销售产品类型  | 机械血压表、听诊器、贸易经营产品及配件  |
| 销售方式    | ODM 模式、贸易经营模式  |
| 客户品牌    | Onemed   |
| 终端销售区域  | 印度尼西亚  |
| 主要合同条款  | 未签署框架合同，交易以每次双方签署的订单为准，载明产品名称、数量、单价、金额、地点、付款条件等要素，交易方式为 FOB。 |
| 信用政策    | 装船后 30 天电汇支付货款   |
| 结算及收款方式 | 电汇 (T/T)   |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                            |
| 客户获取方式  | 参加展会   |

⑩ Incoterm Industria De Termometros Ltda.

|         |   |
|---------|---|
| 公司名称    | Incoterm Industria De Termometros Ltda.                       |
| 销售产品类型  | 机械血压表、雾化器、听诊器、外厂产品及配件   |
| 销售方式    | ODM 模式、贸易经营模式   |
| 客户品牌    | INCOTERM  |
| 终端销售区域  | 巴西  |
| 主要合同条款  | 未签署框架协议，交易以每次双方签署的订单为准，载明货物名称、数量、单价、金额、运输方式、目的地等要素，交易方式为 FOB。 |
| 信用政策    | 装船后 90 天付款  |
| 结算及收款方式 | 电汇 (TT)   |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                             |
| 客户获取方式  | 参加展会  |

⑪ Michiels S. A.

|        |  |
|--------|--|
| 公司名称   | Michiels S. A.   |
| 销售产品类型 | 听诊器、雾化器、机械血压表、电子血压计、贸易经营产品及配件                                  |
| 销售方式   | ODM 模式、经销模式、贸易经营模式、  |
| 客户品牌   | Michiels   |
| 终端销售区域 | 比利时以及刚果金、喀麦隆、塞内加尔等非洲国家   |
| 主要合同条款 | 未签署框架协议，交易以每次双方签署的订单为准，，载明货物名称、数量、单价、金额、运输方式、目的地等要素，交易方式为 FOB。 |

|         |                                    |
|---------|------------------------------------|
| 信用政策    | 发货后 60 天                           |
| 结算及收款方式 | 电汇 (TT)                            |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 |
| 客户获取方式  | 参加展会                               |

⑫ Unicoms Switzerland GmbH - Sofia branch.

|         |  |
|---------|--|
| 公司名称    | Unicoms Switzerland GmbH - Sofia branch.   |
| 销售产品类型  | 电子血压计、机械血压表、雾化器、配件及贸易经营产品  |
| 销售方式    | ODM 模式、贸易经营模式  |
| 客户品牌    | SENDO/ZEDD/ZANO  |
| 终端销售区域  | 保加利亚   |
| 主要合同条款  | 合同约定付款期, 运输方式, 发货期 (收到订单后 45 天需发货, 特殊情况可延期到 60 天), 收付款账户, 协议期限 (到期自动续期) 等条款。具体交易以双方签署的每批次订单为准, 详细载明货物名称、数量、单价、金额、运输方式、目的地等要素, 交易方式为 FOB。 |
| 信用政策    | 装船后 90 天付款   |
| 结算及收款方式 | 电汇 (TT)  |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价   |
| 客户获取方式  | 参加展会   |

⑬ Dynarex Corporation

|         |   |
|---------|---|
| 公司名称    | Dynarex Corporation   |
| 销售产品类型  | 机械血压表、听诊器、雾化器、电子血压计、配件  |
| 销售方式    | ODM 模式  |
| 客户品牌    | Dynarex   |
| 终端销售区域  | 美国  |
| 主要合同条款  | 未签署框架协议, 合同以双方签署的每批次订单为准, 详细载明货物名称、数量、单价、金额、运输方式等要素, 交易方式为 FOB。 |
| 信用政策    | 发货后 40 天  |
| 结算及收款方式 | 电汇 (TT)   |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价                              |
| 客户获取方式  | 参加展会  |

⑭ PT. INTISUMBER HASILSEMPURNA.

|         |   |
|---------|---|
| 公司名称    | PT. Intisumber Hasilsempuran.                             |
| 销售产品类型  | 机械血压表、冲牙器、配件及贸易经营产品                                       |
| 销售方式    | ODM 模式、贸易经营模式   |
| 客户品牌    | ONEMED  |
| 终端销售区域  | 印度尼西亚   |
| 主要合同条款  | 未签署框架协议，具体交易以每批次订单为准，详细载明货物名称、数量、单价、金额、运输方式等要素，交易方式为 FOB。 |
| 信用政策    | 预付 30%的定价，70%在装船前支付                                       |
| 结算及收款方式 | 电汇（TT）  |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                         |
| 客户获取方式  | 参加展会  |

⑮ Zafar Tajhiz Tehran Co.

|         |   |
|---------|---|
| 公司名称    | Zafar Tajhiz Tehran Co.   |
| 销售产品类型  | 机械血压表、听诊器、电子血压计、贸易经营产品及配件   |
| 销售方式    | ODM 模式、经销模式、贸易经营模式  |
| 客户品牌    | VEKTO   |
| 终端销售区域  | 伊朗  |
| 主要合同条款  | 约定合同期限（2016 年签订，有效期 5 年），终止条款（任何一方提前 6 个月可提出终止），供应商保证提供配件和备件等条款。具体交易以每批次订单为准，详细载明货物名称、数量、单价、金额、运输方式、目的地等要素，交易方式为 FOB。 |
| 信用政策    | 开具形式发票支付 20%，货物备齐支付 30%，见提单支付 50%   |
| 结算及收款方式 | 电汇（TT）  |
| 定价原则或方法 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价   |
| 客户获取方式  | 参加展会  |

综上，报告期内公司有多种销售方式进行销售，通过参加展会、公开广告等方式获取客户，交易方式一般为 FOB 条款，不同客户的定价原则一致。

二、按境外销售国家地区分别列示主要产品的销售量、出厂价、毛利率情况

报告期内，公司主要产品为机械血压表、电子血压计、雾化器及听诊器，按境外销售国家地区列示主要产品的销售量、出厂价及毛利率情况如下表：

| 产品        | 国家地区   | 2019 年度     |               |              |        |        | 2018 年度     |               |              |        |        | 销售<br>(万件) |
|-----------|--------|-------------|---------------|--------------|--------|--------|-------------|---------------|--------------|--------|--------|------------|
|           |        | 销售量<br>(万件) | 出厂均价<br>(元/件) | 销售金额<br>(万元) | 销售比重   | 毛利率    | 销售量<br>(万件) | 出厂均价<br>(元/件) | 销售金额<br>(万元) | 销售比重   | 毛利率    |            |
| 电子<br>血压计 | 俄罗斯联邦  | 17.97       | 71.22         | 1,279.82     | 32.33% | 25.78% | 6.33        | 72.35         | 457.64       | 13.25% | 29.81% | 16.00      |
|           | 美国     | 4.35        | 66.79         | 290.60       | 7.34%  | 28.92% | 10.20       | 56.99         | 581.27       | 16.83% | 22.54% | 8.00       |
|           | 土耳其    | 5.04        | 54.41         | 274.40       | 6.93%  | 22.42% | 4.60        | 53.65         | 246.77       | 7.14%  | 12.62% | 8.00       |
|           | 意大利    | 4.25        | 65.46         | 278.20       | 7.03%  | 28.35% | 6.49        | 60.83         | 394.97       | 11.43% | 23.26% | 3.00       |
|           | 伊朗     | 4.52        | 84.30         | 380.68       | 9.62%  | 26.06% | 3.99        | 61.37         | 244.85       | 7.09%  | 25.43% | 2.00       |
|           | 印度     | 1.83        | 57.66         | 105.61       | 2.67%  | 23.78% | 1.75        | 52.13         | 91.04        | 2.64%  | 23.90% | 3.00       |
|           | 波兰     | 2.12        | 75.54         | 160.16       | 4.05%  | 21.74% | 1.51        | 73.83         | 111.63       | 3.23%  | 27.44% | 1.00       |
|           | 白俄罗斯   | 0.93        | 72.61         | 67.54        | 1.71%  | 21.27% | 0.91        | 71.81         | 65.57        | 1.90%  | 23.56% | 2.00       |
|           | 英国     | 3.79        | 65.11         | 246.53       | 6.23%  | 30.27% | 2.73        | 63.19         | 172.37       | 4.99%  | 31.36% | 2.00       |
|           | 乌克兰    | 1.75        | 77.44         | 135.67       | 3.43%  | 18.62% | 2.84        | 62.16         | 176.46       | 5.11%  | 21.15% | 1.00       |
|           | 其他国家地区 | 10.07       | 72.19         | 739.41       | 18.68% | 28.91% | 12.49       | 63.98         | 912.20       | 26.40% | 24.74% | 10.00      |
| 机械<br>血压表 | 美国     | 51.39       | 29.53         | 1,517.25     | 15.89% | 23.78% | 55.51       | 28.55         | 1,584.77     | 16.64% | 22.61% | 68.00      |
|           | 中国香港   | 56.71       | 33.25         | 1,885.92     | 19.75% | 25.34% | 52.04       | 31.46         | 1,637.14     | 17.19% | 20.99% | 43.00      |
|           | 俄罗斯联邦  | 32.90       | 30.48         | 1,002.74     | 10.50% | 27.71% | 23.49       | 29.72         | 698.20       | 7.33%  | 25.41% | 24.00      |
|           | 意大利    | 21.48       | 31.63         | 679.33       | 7.11%  | 25.60% | 29.58       | 31.10         | 919.72       | 9.66%  | 23.61% | 20.00      |
|           | 法国     | 7.81        | 65.49         | 511.31       | 5.36%  | 45.35% | 8.93        | 65.35         | 583.34       | 6.13%  | 45.42% | 8.00       |
|           | 巴西     | 7.35        | 32.85         | 241.57       | 2.53%  | 33.98% | 18.03       | 31.17         | 561.99       | 5.90%  | 34.52% | 14.00      |
|           | 印尼     | 37.39       | 22.01         | 822.97       | 8.62%  | 21.66% | 19.85       | 21.07         | 418.26       | 4.39%  | 15.92% | 19.00      |
|           | 保加利亚   | 8.16        | 45.20         | 368.84       | 3.86%  | 25.24% | 8.10        | 42.08         | 340.91       | 3.58%  | 17.63% | 5.00       |
|           | 阿尔及利亚  | 1.18        | 24.48         | 28.91        | 0.30%  | 20.56% | -           | -             | -            | -      | -      | 3.00       |
|           | 墨西哥    | 2.11        | 43.04         | 90.65        | 0.95%  | 36.88% | 3.98        | 36.40         | 144.72       | 1.52%  | 25.93% | 3.00       |
|           | 其他国家地区 | 75.98       | 32.05         | 2,398.83     | 25.12% | 29.47% | 68.79       | 30.92         | 2,633.96     | 27.66% | 25.45% | 48.00      |
| 雾化器       | 俄罗斯联邦  | 17.31       | 95.61         | 1,655.01     | 29.23% | 29.27% | 17.57       | 97.38         | 1,710.41     | 37.15% | 27.83% | 19.00      |
|           | 荷兰     | 11.97       | 73.09         | 875.21       | 15.46% | 18.10% | 5.78        | 89.22         | 515.70       | 11.20% | 23.31% | 10.00      |
|           | 德国     | 13.35       | 86.47         | 1,154.05     | 20.38% | 23.48% | 4.33        | 99.41         | 430.12       | 9.34%  | 17.28% | 4.00       |

|             |        |        |        |          |        |        |        |        |          |        |        |        |        |          |        |        |       |
|-------------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|-------|
|             | 乌克兰    | 3.44   | 84.05  | 289.40   | 5.11%  | 31.08% | 3.81   | 82.67  | 315.03   | 6.84%  | 28.99% | 3.13   | 85.39  | 266.93   | 5.24%  | 36.16% |       |
|             | 乌兹别克斯坦 | 0.03   | 137.93 | 3.59     | 0.06%  | 25.38% | 0.13   | 151.82 | 20.40    | 0.44%  | 72.26% | 2.61   | 98.37  | 257.03   | 5.04%  | 24.20% |       |
|             | 意大利    | 0.80   | 98.67  | 79.26    | 1.40%  | 25.72% | 1.30   | 83.12  | 107.69   | 2.34%  | 17.80% | 1.10   | 111.87 | 122.98   | 2.41%  | 16.21% |       |
|             | 土耳其    | 0.33   | 109.34 | 35.63    | 0.63%  | 19.35% | 0.12   | 130.82 | 15.97    | 0.35%  | 15.66% | 1.80   | 65.46  | 117.87   | 2.31%  | 11.60% |       |
|             | 美国     | 5.54   | 65.73  | 363.98   | 6.43%  | 19.30% | 4.11   | 57.94  | 238.17   | 5.17%  | 10.57% | 1.92   | 59.86  | 114.65   | 2.25%  | 20.41% |       |
|             | 波兰     | 0.61   | 91.12  | 55.64    | 0.98%  | 26.10% | 1.12   | 94.14  | 105.25   | 2.29%  | 24.43% | 1.11   | 94.81  | 105.33   | 2.07%  | 27.05% |       |
|             | 白俄罗斯   | 1.07   | 96.88  | 103.77   | 1.83%  | 30.04% | 0.74   | 108.65 | 79.95    | 1.74%  | 29.02% | 1.11   | 91.62  | 101.88   | 2.00%  | 22.75% |       |
|             | 其他国家地区 | 38.09  | 82.18  | 1,046.53 | 18.48% | 23.04% | 9.00   | 89.15  | 1,064.99 | 23.13% | 28.77% | 8.57   | 84.83  | 726.78   | 14.26% | 22.68% |       |
| 听<br>诊<br>器 | 美国     | 234.10 | 7.73   | 1,809.43 | 66.18% | 28.51% | 135.39 | 8.27   | 1,119.24 | 40.94% | 21.50% | 205.14 | 7.31   | 1,498.95 | 64.99% | 24.07% |       |
|             | 印尼     | 19.46  | 9.44   | 183.76   | 6.72%  | 21.19% | 14.40  | 8.16   | 117.55   | 5.62%  | 18.69% | 12.40  | 8.37   | 103.84   | 4.50%  | 14.10% |       |
|             | 巴西     | 4.67   | 18.67  | 87.15    | 3.19%  | 27.37% | 5.56   | 20.15  | 112.05   | 4.10%  | 25.86% | 6.85   | 14.63  | 100.26   | 4.35%  | 18.87% |       |
|             | 意大利    | 10.85  | 8.03   | 87.09    | 3.19%  | 29.43% | 15.37  | 9.30   | 143.04   | 5.23%  | 22.27% | 12.24  | 8.08   | 98.95    | 4.29%  | 23.54% |       |
|             | 俄罗斯联邦  | 5.81   | 17.02  | 98.86    | 3.62%  | 31.18% | 3.97   | 16.53  | 65.54    | 2.40%  | 30.69% | 5.75   | 13.39  | 77.03    | 3.34%  | 37.70% |       |
|             | 加拿大    | 2.93   | 11.37  | 33.29    | 1.22%  | 23.63% | 7.61   | 13.44  | 102.26   | 3.74%  | 24.51% | 6.03   | 10.06  | 60.68    | 2.63%  | 27.78% |       |
|             | 法国     | 2.98   | 12.04  | 35.85    | 1.31%  | 27.69% | 5.84   | 9.57   | 55.84    | 2.04%  | 26.18% | 4.32   | 9.96   | 43.06    | 1.87%  | 23.98% |       |
|             | 中国香港   | 4.57   | 14.49  | 66.26    | 2.42%  | 23.71% | 2.26   | 13.73  | 31.03    | 1.13%  | 12.18% | 2.79   | 13.60  | 37.92    | 1.64%  | 25.62% |       |
|             | 埃及     | 0.40   | 33.37  | 13.48    | 0.49%  | 34.37% | -      | -      | -        | -      | -      | -      | 3.64   | 8.95     | 32.54  | 1.41%  | 6.97% |
|             | 德国     | 1.01   | 15.04  | 15.12    | 0.55%  | 30.89% | 2.47   | 11.69  | 28.82    | 1.05%  | 26.15% | 2.39   | 11.77  | 28.15    | 1.22%  | 35.47% |       |
|             | 其他国家地区 | 27.75  | 12.29  | 303.70   | 11.11% | 29.56% | 21.49  | 11.54  | 317.86   | 15.19% | 27.47% | 18.62  | 12.09  | 225.11   | 9.76%  | 31.07% |       |

## 1、选取境外销售国家地区的标准

选取 2017 年度各产品前十大销售国家地区为标准，统计各主要产品在该十个国家地区各年的销售量、出厂均价、销售金额、销售比重及毛利率，并使按照此国家地区标准统计的各主要产品在报告期各期的销售收入占该产品当年度销售收入的比重达到 70%以上。

## 2、主要产品在主要境外销售国家地区间的毛利率情况

公司的境外销售主要采用 ODM 模式，产品毛利率会受公司在该国家地区竞争策略、销售产品种类、客户构成、客户对产品的要求、材料成本、汇率等多种因素的不同影响。因此，不同国家之间的销售毛利率，或者同一国家不同时间段的销售毛利率，会因为上述因素的变化影响而产生波动，形成不同国家毛利率变化的个体性差异，该等情形属于正常的经营波动现象。报告期各期，公司的综合毛利率分别为 25.56%、25.18%、26.99%，保持比较稳定的水平，表明公司在整体的产品结构和经营模式上保持了较好的稳定性。

主要销售国家部分毛利率差异及波动情况说明如下：

### （1）电子血压计

①2019 年度公司销往美国的电子血压计销售毛利率显著高于 2017 年和 2018 年，主要原因系公司的美国客户 Adelphia Supply USA 在美国经营亚马逊电子商务业务，公司向其销售的产品毛利率偏低，该客户在 2018 年出现经营困难，2019 年公司不再与其进行业务合作。

②2017-2018 年，公司为了提升在土耳其的市场份额主动做了战略性降价，导致在该国家销售产品的毛利率较低。

③2019 年公司销往意大利的电子血压计毛利率显著高于 2017 年和 2018 年，主要原因系公司 2019 年在意大利开发了新客户 Difar、Maji，公司销售给这两家客户的产品毛利率相对较高。合作伊始，新客户 Difar、Maji 向公司采购的产品价值比较小，因此公司对其确定的产品价格相对较高，是影响毛利率上涨的主要原因。

④2017年公司销往印度的电子血压计毛利率较低,主要系印度客户 Morepen 当年的采购量较大,公司给予其相对优惠的价格所致。

⑤2019年公司销往俄罗斯联邦的电子血压计的毛利率下降,主要系2019年公司销售给小医生一款520型号血压计降价5.81%,该因素拉低了2019年公司向俄罗斯联邦销售的毛利率水平。

⑥2018年公司销往伊朗的电子血压计毛利率下降,主要系2018年公司为在当地获取更多市场份额,更换了经济款产品用以开拓市场,由此导致产品毛利率有所下降。

⑦2018年公司销往英国的电子血压计毛利率上升,主要系2018年电子血压计成本有所下降,同时开发了新客户 SP SERVICE,公司销售给该新客户的产品毛利率比较高。(公司对新客户的产品定价高于老客户,主要系新客户的采购量一般比较少,因此定价一般相对较高)。

## (2) 机械血压表

①公司销往法国的机械血压表毛利率显著高于其他国家地区,主要系公司的法国主要客户 Spengler 系当地著名品牌,公司向其销售的机械血压表等产品属于高端定制化产品,配置亦相对较高,因而拥有较高的销售定价。

②公司销往巴西的机械血压表毛利率较高,主要系巴西注册医疗器械程序繁琐困难,市场竞争程度较其他国家偏低,因而,公司机械血压表成功进入该国获得市场认可后可以收获较高的毛利率。

③公司销往美国的机械血压表2018年毛利率下降,主要系美国客户 Adelpia Supply USA 经营出现困难,公司对其进行了战略性降价,导致当年度毛利率较低。

## (3) 雾化器

①报告期内,公司销往意大利的雾化器毛利率逐年上涨主要系2019年开发了新客户,且向新客户销售的产品毛利率较高所致。

②报告期内，公司销往土耳其的雾化器毛利率稳步提升，主要是受销售的产品结构变化影响，公司向该国的部分客户销售的产品由原来毛利率较低的压缩式雾化器逐步更新为公司毛利率更高的微网、超声波高性能雾化器。

③2018 年公司销往美国的雾化器毛利率较低主要系美国客户 Dynarex 采购的雾化器型号毛利率较低所导致。

④2019 年公司销往俄罗斯联邦的雾化器毛利率较高，主要系客户小医生的定制化配置要求较高，其有定制儿童款和特殊印刷要求，因而公司定价较高。

⑤报告期内公司销往德国的雾化器毛利率上涨，主要是受客户 Medisana、Dittmann 等毛利率较大的大额订单影响，如 2018 年公司向 Medisana 销售雾化器的均价比 2017 年高出 7.88%。

#### (4) 听诊器

①2018 年公司销往美国的听诊器毛利率较低主要系受听诊器原材料铜等价格在当年出现较大上涨，导致公司销往美国的听诊器毛利率下降。

②2019 年公司销往美国的听诊器毛利率较高，主要是受公司对销售给 Cardinal 的产品涨价的影响。

### 三、披露出口国家地区许可或备案的准入门槛是否提高，主要出口国家、地区的关税政策和境外反倾销政策情况、报告期内是否发生重大不利变化

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”之“7、境外销售情况”中补充披露如下：

#### (3) 主要出口国家和地区的政策情况

报告期内，主要出口国家地区许可或备案情况列示如下：

| 国家地区  | 许可或备案要求    | 报告期内许可或备案门槛是否提高 | 关税政策情况                              | 反倾销政策情况 | 报告期内是否发生重大不利变化 |
|-------|------------|-----------------|-------------------------------------|---------|----------------|
| 俄罗斯联邦 | 由客户在当地注册许可 | 否               | 对医疗器械产品实行零关税政策                      | 无       | 无              |
| 美国    | FDA 认证     | 否               | 优惠税率政策。<br>报告期内发生中美贸易摩擦，美国政府对从中国出口至 | 无       | 无              |

|      |            |   |                                  |   |   |
|------|------------|---|----------------------------------|---|---|
|      |            |   | 美国的部分商品的加征关税。但公司出口美国的主要产品未被加征关税。 |   |   |
| 中国香港 | 无需注册或备案    | 否 | CEPA 项下零关税政策                     | 无 | 无 |
| 意大利  | CE 认证      | 否 | 欧盟对中国产品 Form A 实行普惠关税政策          | 无 | 无 |
| 荷兰   | CE 认证      | 否 | 欧盟对中国产品 Form A 实行普惠关税政策          | 无 | 无 |
| 土耳其  | CE 认证      | 否 | 对医疗器械产品实行优惠关税政策                  | 无 | 无 |
| 印尼   | 由客户在当地注册许可 | 否 | 对中国产品 Form E 实行优惠关税政策            | 无 | 无 |
| 法国   | CE 认证      | 否 | 欧盟对中国产品 Form A 实行普惠关税政策          | 无 | 无 |
| 德国   | CE 认证      | 否 | 欧盟对中国产品 Form A 实行普惠关税政策          | 无 | 无 |
| 巴西   | 由客户在当地注册许可 | 否 | 最惠国税率                            | 无 | 无 |
| 乌克兰  | 由客户在当地注册许可 | 否 | 对中国产品 Form A 实行最惠国关税政策           | 无 | 无 |
| 伊朗   | 由客户在当地注册许可 | 否 | 对医疗器械产品实行零关税政策, 但需提前获得进口许可       | 无 | 无 |

报告期内，由于美国政府挑起发生中美贸易摩擦，美国政府先后宣布了中国出口至美国5,500亿美元商品的加税清单。公司出口美国的主要产品机械血压表、听诊器、电子血压计、雾化器等未被加征关税，本次中美贸易摩擦，对发行人产品出口业务未造成重大不利影响。

报告期内，主要出口国家地区未针对公司或公司经营出口的主要产品类别进行反倾销调查。

四、小医生经营范围和主要产品、注册资本及主要财务状况、公司与小医生的合作历史、是否存在其他投资关系或利益安排，小医生向发行人采购量占其采购总量的比例、产品最终销售情况

详见本回复之“问题 5.关于小医生”的回复内容。

五、ODM 生产中，是否存在与客户共同研发或受托研发情况，是否约定了形成的专利和非专利技术的归属情况

对于 ODM 产品，公司产品的研发主要有两种情况：

1、公司根据市场发展趋势及自身技术储备情况，进行产品的开发设计。产品开发完成后向客户推广。该类产品完全由公司主动研发，不存在客户参与。

2、客户提出产品需求，公司基于客户的需求进行定制化开发，完成新产品的研发设计。该类产品客户只提出产品需求，研发过程由公司完成。

以上两种情况均由公司完成研发工作，不属于与客户共同研发或受托研发。公司不存在与 ODM 客户共同研发或受托研发情况。

**六、说明不同模式下境外收入的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；货款结算是否独立自主，是否存在通过关联方、第三方代收货款的情况，如有，请详细披露**

报告期内公司不同模式下境外收入结算方式基本一致，即以美元进行计价、结算为主，结算方式主要为 T/T（电汇），极少数客户或批次交易结算采用了信用证方式。报告期内公司跨境资金流动、结换汇均严格按照国家外汇管理的相关规定办理登记手续，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

(1) 报告期内，公司的结汇情况如下：

单位：万元

| 序号 | 结汇情况       | 2019 年    | 2018 年    | 2017 年    |
|----|------------|-----------|-----------|-----------|
| 1  | 结汇原币金额（美元） | 2,567.42  | 3,097.00  | 2,272.80  |
|    | 对应人民币金额（元） | 17,676.21 | 20,488.41 | 15,371.16 |
| 2  | 结汇原币金额（欧元） | 9.16      | 0.32      | 35.37     |
|    | 对应人民币金额（元） | 72.33     | 2.56      | 291.80    |

(2) 报告期内，公司的换汇情况如下：

单位：万元

| 序号 | 换汇情况       | 2019 年 | 2018 年 | 2017 年 |
|----|------------|--------|--------|--------|
| 1  | 换汇人民币金额（元） | -      | 0.65   | 0.33   |
|    | 对应原币金额（美元） | -      | 0.10   | 0.05   |
| 2  | 换汇人民币金额（元） | 31.78  | 24.69  | 10.59  |
|    | 对应原币金额（欧元） | 4.07   | 3.11   | 1.37   |
| 3  | 换汇人民币金额（元） | -      | 0.72   | -      |

报告期内，公司的货款结算独立进行，不存在通过关联方、第三方代收货款

的情况。

## 七、说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理, 汇兑损益计算是否准确; 说明外汇风险的控制措施及报告期内执行情况

(一) 说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理, 汇兑损益计算是否准确

外币业务采用交易发生日的即期汇率作为折算汇率将外币金额折合成人民币记账。

资产负债表日外币货币性项目余额按资产负债表日即期汇率折算, 由此产生的汇兑差额, 除属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理外, 均计入当期损益。

公司具体会计处理:

公司汇兑损益在财务费用-汇兑损益科目归集, 借方蓝字反映汇兑损失, 红字反映汇兑收益, 贷方反映每月转入本年利润的金额。

### 1、结汇

借: 银行存款(人民币)

借: 财务费用-汇兑损益

贷: 银行存款(外币)

### 2、购汇

借: 银行存款(外币)

借: 财务费用-汇兑损益

贷: 银行存款(人民币)

### 3、月末汇兑损益结转

借: 银行存款(外币)/应收账款

借: 财务费用-汇兑损益

贷：银行存款（外币）/应收账款

发行人每月月末均按中国人民银行公布的外汇牌价对外币货币性项目余额进行折算，计算汇兑损益，计算正确。

账面汇兑损益的复核过程如下：

汇兑损益测试表（美元）-2019 年度

单位：万元

| 2019 年度 | 期末外币余额 |        | 期末对应本位币余额 |          | 人民币<br>中间汇率 | 按汇率测算后本位币余额 |          | 差异    |       |
|---------|--------|--------|-----------|----------|-------------|-------------|----------|-------|-------|
|         | 银行存款   | 应收账款   | 银行存款      | 应收账款     | 美元          | 银行存款        | 应收账款     | 银行存款  | 应收账款  |
| 1 月     | 27.59  | 402.50 | 184.90    | 2,697.76 | 6.7025      | 184.92      | 2,697.76 | -0.02 | 0.00  |
| 2 月     | 73.90  | 412.94 | 494.41    | 2,762.62 | 6.6901      | 494.40      | 2,762.61 | 0.01  | 0.01  |
| 3 月     | 114.68 | 267.21 | 772.22    | 1,799.24 | 6.7335      | 772.20      | 1,799.26 | 0.02  | -0.02 |
| 4 月     | 21.49  | 487.86 | 144.60    | 3,282.60 | 6.7286      | 144.60      | 3,282.61 | 0.00  | -0.01 |
| 5 月     | 30.27  | 502.25 | 208.87    | 3,465.09 | 6.8992      | 208.84      | 3,465.12 | 0.03  | -0.03 |
| 6 月     | 195.86 | 522.19 | 1,346.51  | 3,589.87 | 6.8747      | 1,346.48    | 3,589.90 | 0.03  | -0.03 |
| 7 月     | 66.31  | 417.85 | 456.46    | 2,876.52 | 6.8841      | 456.48      | 2,876.52 | -0.02 | -0.00 |
| 8 月     | 10.17  | 351.54 | 72.06     | 2,491.68 | 7.0879      | 72.08       | 2,491.68 | -0.02 | -0.00 |
| 9 月     | 165.91 | 478.88 | 1,173.49  | 3,387.06 | 7.0729      | 1,173.46    | 3,387.07 | 0.03  | -0.01 |
| 10 月    | 184.83 | 345.60 | 1,303.63  | 2,437.61 | 7.0533      | 1,303.66    | 2,437.62 | -0.03 | -0.01 |
| 11 月    | 89.66  | 342.56 | 630.30    | 2,408.14 | 7.0298      | 630.29      | 2,408.13 | 0.01  | 0.01  |
| 12 月    | 395.84 | 362.93 | 2,761.43  | 2,531.90 | 6.9762      | 2,761.46    | 2,531.87 | -0.03 | 0.03  |

汇兑损益测试表（美元）-2018 年度

单位：万元

| 2018 年度 | 期末外币余额 |        | 期末对应本位币余额 |          | 人民币<br>中间汇率 | 按汇率测算后本位币余额 |          | 差异   |      |
|---------|--------|--------|-----------|----------|-------------|-------------|----------|------|------|
|         | 银行存款   | 应收账款   | 银行存款      | 应收账款     | 美元          | 银行存款        | 应收账款     | 银行存款 | 应收账款 |
| 1 月     | 888.45 | 328.91 | 5,627.37  | 2,083.31 | 6.3339      | 5,627.35    | 2,083.28 | 0.02 | 0.03 |

| 2018 年度 | 期末外币余额 |        | 期末对应本位币余额 |          | 人民币<br>中间汇率 | 按汇率测算后本位币余额 |          | 差异    |       |
|---------|--------|--------|-----------|----------|-------------|-------------|----------|-------|-------|
|         | 银行存款   | 应收账款   | 银行存款      | 应收账款     | 美元          | 银行存款        | 应收账款     | 银行存款  | 应收账款  |
| 2 月     | 863.29 | 318.07 | 5,464.09  | 2,013.21 | 6.3294      | 5,464.11    | 2,013.19 | -0.02 | 0.02  |
| 3 月     | 605.85 | 276.42 | 3,809.67  | 1,738.16 | 6.2881      | 3,809.65    | 1,738.16 | 0.02  | 0.00  |
| 4 月     | 332.43 | 437.41 | 2,107.35  | 2,772.86 | 6.3393      | 2,107.37    | 2,772.87 | -0.02 | -0.01 |
| 5 月     | 367.97 | 520.36 | 2,360.31  | 3,337.79 | 6.4144      | 2,360.31    | 3,337.80 | 0.00  | -0.01 |
| 6 月     | 470.16 | 343.20 | 3,110.84  | 2,270.83 | 6.6166      | 3,110.86    | 2,270.82 | -0.02 | 0.01  |
| 7 月     | 271.04 | 431.20 | 1,847.51  | 2,939.29 | 6.8165      | 1,847.54    | 2,939.27 | -0.03 | 0.02  |
| 8 月     | 238.50 | 525.64 | 1,624.48  | 3,580.28 | 6.8246      | 1,627.67    | 3,587.28 | -3.19 | -7.00 |
| 9 月     | 289.94 | 646.06 | 1,990.18  | 4,434.70 | 6.8792      | 1,994.56    | 4,444.38 | -4.38 | -9.68 |
| 10 月    | 480.67 | 401.86 | 3,347.66  | 2,798.78 | 6.9646      | 3,347.67    | 2,798.79 | -0.01 | -0.01 |
| 11 月    | 210.43 | 498.47 | 1,459.47  | 3,457.24 | 6.9357      | 1,459.48    | 3,457.24 | -0.01 | 0.00  |
| 12 月    | 282.40 | 572.94 | 1,938.19  | 3,932.22 | 6.8632      | 1,938.17    | 3,932.20 | 0.02  | 0.02  |

汇兑损益测算表（美元）-2017 年度

单位：万元

| 2017 年度 | 期末外币余额 |        | 期末对应本位币余额 |          | 人民币<br>中间汇率 | 按汇率测算后本位币余额 |          | 差异    |       |
|---------|--------|--------|-----------|----------|-------------|-------------|----------|-------|-------|
|         | 银行存款   | 应收账款   | 银行存款      | 应收账款     | 美元          | 银行存款        | 应收账款     | 银行存款  | 应收账款  |
| 1 月     | 405.46 | 431.53 | 2,780.94  | 2,959.79 | 6.8588      | 2,780.97    | 2,959.78 | -0.03 | 0.01  |
| 2 月     | 465.22 | 408.47 | 3,198.39  | 2,808.24 | 6.8750      | 3,198.39    | 2,808.23 | 0.00  | 0.01  |
| 3 月     | 712.98 | 184.57 | 4,919.08  | 1,273.41 | 6.8993      | 4,919.06    | 1,273.40 | 0.02  | 0.01  |
| 4 月     | 563.74 | 285.88 | 3,885.88  | 1,970.58 | 6.8931      | 3,885.92    | 1,970.60 | -0.04 | -0.02 |

| 2017 年度 | 期末外币余额   |        | 期末对应本位币余额 |          | 人民币<br>中间汇率 | 按汇率测算后本位币余额 |          | 差异    |       |
|---------|----------|--------|-----------|----------|-------------|-------------|----------|-------|-------|
|         | 银行存款     | 应收账款   | 银行存款      | 应收账款     | 美元          | 银行存款        | 应收账款     | 银行存款  | 应收账款  |
| 5 月     | 488.37   | 400.07 | 3,351.81  | 2,745.82 | 6.8633      | 3,351.83    | 2,745.80 | -0.02 | 0.02  |
| 6 月     | 225.37   | 555.58 | 1,526.73  | 3,763.71 | 6.7744      | 1,526.75    | 3,763.72 | -0.02 | -0.01 |
| 7 月     | 437.55   | 292.01 | 2,943.96  | 1,960.51 | 6.7283      | 2,943.97    | 1,964.73 | -0.01 | -4.22 |
| 8 月     | 475.98   | 281.92 | 3,141.92  | 1,860.94 | 6.6010      | 3,141.94    | 1,860.95 | -0.02 | -0.01 |
| 9 月     | 540.88   | 277.44 | 3,589.77  | 1,841.35 | 6.6369      | 3,589.77    | 1,841.34 | 0.00  | 0.01  |
| 10 月    | 796.04   | 255.12 | 5,285.50  | 1,693.90 | 6.6397      | 5,285.47    | 1,693.92 | 0.03  | -0.02 |
| 11 月    | 876.14   | 418.16 | 5,785.52  | 2,761.30 | 6.6034      | 5,785.50    | 2,761.28 | 0.02  | 0.02  |
| 12 月    | 1,034.79 | 544.27 | 6,761.55  | 3,556.34 | 6.5342      | 6,761.52    | 3,556.37 | 0.03  | -0.03 |

## （二）外汇风险的控制措施及报告期内执行情况

1、发行人对汇率变动情况进行实时跟踪分析，建立了完善的远期结售汇管理制度和管理体系。发行人对外汇敞口实行总额度控制，对超额的敞口通过与银行等金融机构签订远期汇率锁定合约的方式约定未来期间的外汇结汇汇率，有效防范国外销售形成的应收账款的外汇风险。

2、发行人通过与客户定期修改产品价格等方式能够在一定程度上防范汇率变动风险。

报告期内，发行人通过签订远期汇率锁定合约和定期修改产品价格的方式防范汇率变动风险。

**八、结合报告期发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况，说明境外客户销售收入的真实性**

### （一）境外收入确认的具体方法

公司外销主要是以 FOB、CIF 形式的贸易类型，其收入确认时点为提单上记录的出口日期。发行人发货流程如下：

- 1、销售内勤（SA）根据订单约定的交货日期，提前联系资材部；
- 2、资材部查询订单备货情况，如确认可以发货，开具《发货通知单》，经资产部经理审批后，传递给仓库；
- 3、仓库根据《发货通知单》做好发货准备；
- 4、销售部单证人员将《发货通知单》发送给货贷公司安排装货；
- 5、货代公司接到通知后，根据发货通知单制作《装箱单》，《装箱单》中注明了运输车辆的车牌号、驾驶员姓名、手机号；
- 6、仓库根据驾驶员提供的《装箱单》与《发货通知单》进行核对，并核对提货车辆车牌号、驾驶员身份信息后，安排装货；
- 7、运输公司将货送到海关仓库后，获取《进仓单》；
- 8、货代公司安排报关手续，报关完成后，及时将报关单、提单提交给发行人；

- 9、公司根据提单上标注的时间作为收入确认时点；
- 10、公司获取出口报关单据，单证齐全后申报出口退税；
- 11、公司货款具体结算方式有信用证、电汇（T/T）等方式，待客户回款后，依据回款金额及时入账。

（二）发行人外销收入与出口退税对比情况

单位：万元

| 项目             | 项目号       | 2019 年度     | 2018 年度   | 2017 年度   |
|----------------|-----------|-------------|-----------|-----------|
| 出口退税金额         | ①         | 2,955.17    | 3,047.86  | 2,723.83  |
| 本期申报上期退税额      | ②         | 750.89      | 670.47    | 468.66    |
| 下期申报本期退税额      | ③         | 344.30      | 750.89    | 670.47    |
| 本期出口抵减内销产品应纳税额 | ④         | 686.11      | 865.37    | 926.17    |
| 本期应退税额         | ⑤=①-②+③+④ | 3,234.70    | 3,993.65  | 3,851.81  |
| 外销收入金额         | ⑥         | 26,460.03   | 24,594.24 | 23,231.87 |
| 占外销收入比例        | ⑦=⑤/⑥     | 12.22%      | 16.24%    | 16.58%    |
| 出口退税率          |           | 16%/13%/10% | 16%/17%   | 15%/17%   |

如上表所示，报告期内公司出口退税金额与境外销售规模相匹配，实际退税率与公司主要产品的退税率基本一致。差异主要系账面确认境外销售收入的时点和实际申报出口退税的时点存在差异所致。

（三）报告期内各期公司海关统计数据合计与账面数据对比情况

单位：万美元

| 公司名称 | 海关统计数据   | 账面数据     | 差异     |
|------|----------|----------|--------|
| 鹿得医疗 | 8,819.56 | 8,827.81 | -8.25  |
| 煜丰国际 | 2,079.07 | 2,089.75 | -10.68 |

报告期内，发行人境外收入与海关信息差异较小，主要系收入确认时间与海关统计数据的时点不同所致，不存在重大差异。

（四）外销收入与收款情况

单位：万元

| 年度 | 外销收入 | 外销收款 | 主要收款方式 | 收款比例 |
|----|------|------|--------|------|
|----|------|------|--------|------|

|         |           |           |        |         |
|---------|-----------|-----------|--------|---------|
| 2017 年度 | 23,231.87 | 23,237.94 | 电汇、信用证 | 100.03% |
| 2018 年度 | 24,594.24 | 23,916.07 | 电汇、信用证 | 97.24%  |
| 2019 年度 | 26,460.03 | 27,554.72 | 电汇、信用证 | 104.14% |

报告期内，发行人外销回款率较高，收款比例大于 100%的情况为年度间收入确认与收款时点及预收货款形成。

综上所述，并结合公司报告期内的发货验收单据、物流运输记录、出口退税单证及资金划款凭证等，公司对境外客户的销售收入真实、准确。

### 九、说明主要境外客户与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来

公司主要境外客户，如本题一之相关回复。报告期内，小医生曾经与发行人存在关联关系，与发行人之间存在基于正常业务而发生的资金往来。除此以外，发行人其他主要境外客户与发行人及其关联方均不存在关联关系；除因正常业务而与主要境外客户发生的资金往来之外，发行人不存在与主要境外客户发生其他资金往来的情形。

公司与小医生之间的关联关系及关联交易、由关联交易产生的资金往来情况，公司已在公开发行说明书之“第六节 公司治理”之“七、关联交易”部分披露。

#### 【核查过程及核查意见】

##### 一、核查过程

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下程序：

1、查阅 ODM 客户的业务合同，了解双方是否就产品的研发设计及知识产权归属进行了约定；

2、查阅发行人持有的专利、软件著作权资料，了解发行人的知识产权权属是否存在涉及 ODM 客户的情形；

3、获取主要境外客户与发行人无关联关系的声明文件；

4、从中国信用出口保险公司获取并查阅发行人主要海外客户的资信调查报告；取得发行人所在地税务主管部门、外汇主管部门出具的合规证明；

5、获取发行人主要境外客户在当地政府登记的准予商业经营的注册登记证  
书；

6、获取发行人主要境外客户的经营场所影像资料；

7、查阅发行人主要境外客户的境外网站，比对相关产品信息；

8、复核汇兑损益的计算过程，查阅远期外汇协议，了解外汇风险控制的主要  
措施；

9、销售收入真实性核查程序包括：

(1) 对报告期主要客户各期的销售额及应收账款余额、预收账款余额进行  
了函证，境外客户的函证情况具体如下：

| 项目                      | 2019年12月31<br>日/2019年度 | 2018年12月31<br>日/2018年度 | 2017年12月31<br>日/2017年度 |
|-------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 境外客户发函占外销收入的比例          | 75.93%                 | 72.30%                 | 71.30%                 |
| 境外客户回函占外销收入比<br>例       | 74.40%                 | 69.57%                 | 67.55%                 |
| 其中：境外客户发函占应收<br>账款比例    | 70.09%                 | 87.74%                 | 70.72%                 |
| 其中：境外客户回函占应收<br>账款审定额比例 | 69.42%                 | 84.31%                 | 65.86%                 |

对外销客户的函证受疫情影响较小，执行情况较好。

2017年、2018年和2019年，未回函客户的销售收入金额为873.02万元、  
664.87万元和319.88万元，对未回函的客户执行替代测试的比例均为100%。

(2) 查看发行人与主要客户签署的框架合同，了解发行人与主要客户的合  
作背景、定价政策、信用政策、退换货政策等基本情况；

(3) 对发行人主要客户进行视频访谈或实地走访客户境内办事处，了解客  
户的基本情况、与发行人的业务合作情况、销售情况、终端客户及与发行人是否  
存在关联关系等信息；

(4) 取得发行人出口增值税出口退税申报情况，并对退税额进行复核；

(5) 经由南通市海关、上海海关获取发行人报告期内外销出口信息，与账  
面销售数据进行核对；

(6) 对发行人主要客户执行细节测试，获取客户订单、发货通知单、装箱单、出口报关单、提单、销售发票、银行回单等资料。核对报关单上的单价与订单价格是否一致，数量与出库数量是否一致；根据提单信息，核实收货人是否为客户；根据收款单信息，核实付款人是否为购货人，以确认收入的真实性。2017年至2019年，执行细节测试的比例分别为：54.45%、53.90%、72.23%；

(7) 对发行人的外销营业收入进行截止性测试，获取了发行人2016年12月31日、2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日前后的营业收入明细账，选取大额外销样本，获取对应的销售订单、发货通知单、销售发票、报关单、提单等，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，重点核查提单日期，以确认外销营业收入是否记录在正确的期间；截止性测试方法包括从收入明细出发，核对报关单、提单；从报关单、提单出发，核对期末前后各5笔收入对应的报关单、提单。2017年至2019年，截止性测试笔数与金额如下表：

| 年度          | 2017年度   | 2018年度   | 2019年度   |
|-------------|----------|----------|----------|
| 截止性测试笔数     | 61       | 52       | 60       |
| 截止性测试金额（万元） | 2,079.04 | 2,178.54 | 1,734.77 |

10、对发行人实际控制人及董事、监事、高级管理人员进行访谈，取得该等主体有关其关联关系的《调查表》等文件，查阅各公司的工商内档，了解发行人与小医生合作的历史渊源，核查发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的大额银行流水，取得发行人提供的说明文件、实际控制人出具的声明确认函，查阅立信出具的发行人报告期内的《审计报告》；

11、对发行人主要境外客户进行远程视频访谈，登录该等客户官方网站或载明其信息的相关网站，核查其已公开披露的相关信息。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期内境外前十大客户销售情况，披露的情况真实、准确。

2、发行人已按境外销售国家地区分别列示主要产品的销售量、出厂价、毛

利率情况，披露的情况真实、准确。

3、发行人已披露出口国家地区许可或备案的准入门槛未出现提高情形，主要出口国家、地区未出现针对发行人的境外反倾销情况，准入门槛、关税政策及反倾销政策均未发生重大不利变化，披露的情况真实、准确。

4、小医生与公司的合作具有较为久远的历史背景，双方的合作稳定、持续，不存在纠纷，除小医生通过持有鹿得实业的股份而间接持有鹿得医疗的股份外，不存在其他投资关系或利益安排。小医生向发行人采购量占其采购总量的比例较高，业务真实、具有商业合理性。

5、发行人不存在与 ODM 客户共同研发或受托研发情况。

6、发行人不同模式下境外收入的结算方式、跨境资金流动及结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；货款结算独立自主，不存在通过关联方、第三方代公司收货款的情况。

7、发行人汇兑损益计算准确，且较好的执行了外汇风险的控制措施。

8、发行人境外客户销售收入真实、准确、完整，收入均计入了正确的会计期间，不存在跨期的情形。

9、报告期内，小医生曾经与发行人存在关联关系，与发行人之间存在基于正常业务而发生的资金往来。除此以外，发行人其他主要境外客户与发行人及其关联方均不存在关联关系；除因正常业务而与主要境外客户发生的资金往来之外，发行人不存在与主要境外客户发生其他资金往来情形。

#### 问题 15.关于 ODM 模式

根据公开发行说明书，公司目前以境外市场为主要销售区域，出口的产品大部分以 ODM 模式销售。报告期内，公司有个别产品由客户提供整体设计方案，公司参与研发完成，并以客户品牌销售。该部分产品在销售时与 ODM 产品难以区分，且金额很小，因此一起归入 ODM 模式统计。公司挂牌时公开转让说明书中披露发行人主要采用 OEM 模式。

请发行人：（1）补充披露境外及境内销售、ODM 及自有品牌销售所涉及的产品种类和具体型号，报告期各型号产品分别实现的销量和销售收入情况，不同销售模式下同类产品在设计、工艺、技术、材料、定价方式及售价等方面是否存在差异。（2）说明 ODM 模式下，发行人的直接客户是否均为品牌商，是否存在贸易商或经销商客户的情形；发行人对于不同品牌商销售的产品种类及型号是否存在差异，是否存在对不同品牌商销售同类产品的情形。（3）说明发行人与主要 ODM 客户的交易是否具有可持续性，ODM 模式占比较高是否表明发行人缺乏独立的销售和市场拓展能力，对发行人持续经营能力是否会造成重大不利影响。（4）由客户提供整体设计方案的产品种类，与 ODM 产品难以区分的原因及合理性，合同双方在产品设计、研发、生产及销售过程中的分工情况，是否属于 OEM 模式。（5）发行人 2015 年挂牌时公开转让说明书披露“公司产品的国外销售主要采用 OEM 模式”，说明从 OEM 转变为 ODM 模式的背景、时间和转变过程，原 OEM 与现行 ODM 模式下的产品类型和主要客户是否存在差异，如存在相同产品和客户，进一步说明两种模式下交易双方在权利义务等方面的主要区别。（6）结合主要产品中所应用的核心技术及相应知识产权的形成情况，说明发行人的核心技术是否来源或依赖于 OEM、ODM 客户，相关技术和知识产权权属是否存在争议或纠纷。（7）结合上述（4）、（5）、（6）问题情况，充分说明发行人是否实现了从 OEM 到 ODM 的转变，申报材料中关于销售模式的披露内容是否真实、准确。（8）补充披露报告期各期 ODM 模式下主要客户的情况，包括名称、销售金额、合作历史、与发行人是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、采购产品类型、订单获取方式、定价原则、信用政策等。

请保荐机构核查，说明核查过程、核查方法和核查标准，并发表明确意见。

### 【回复】

一、补充披露境外及境内销售、ODM 及自有品牌销售所涉及的产品种类和具体型号，报告期各型号产品分别实现的销量和销售收入情况，不同销售模式下同类产品在设计、工艺、技术、材料、定价方式及售价等方面是否存在差异

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”之“8、境外及境内销售的具体产品情况”中

补充披露如下：

### 8、境外及境内销售的具体产品情况

1) 报告期内，公司的境外、境内销售所涉及的产品种类和具体型号如下表所示：

|      |                                   |
|------|-----------------------------------|
| 产品种类 | 机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器、冲牙器、配件、贸易经营产品 |
| 具体型号 | 公司产品型号繁多，成品包括 20 系列、30 系列等几十种型号   |

①报告期内，外销各型号产品分别实现的销量和销售收入情况如下表：

单位：件、万元

| 产品    | 型号            | 2019 年度 |          | 2018 年度 |          | 2017 年度 |          |
|-------|---------------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|
|       |               | 销量      | 销售收入     | 销量      | 销售收入     | 销量      | 销售收入     |
| 机械血压表 | 50 系列         | 175.57  | 5,593.24 | 183.88  | 5,634.40 | 135.90  | 4,117.25 |
|       | 20 系列         | 97.81   | 2,368.58 | 88.26   | 2,128.10 | 95.49   | 2,318.12 |
|       | 201 系列        | 25.69   | 1,358.93 | 29.78   | 1,499.08 | 25.44   | 1,297.30 |
|       | 60 系列/70 系列   | 3.01    | 198.36   | 3.70    | 226.53   | 2.10    | 140.81   |
|       | 301 系列        | 0.30    | 21.88    | 0.28    | 20.04    | 0.32    | 23.99    |
|       | 302 系列        | 0.05    | 5.82     | 0.02    | 2.16     | -       | -        |
|       | 30 系列         | 0.03    | 1.52     | 0.19    | 7.46     | -       | -        |
|       | 303 系列        | -       | -        | 0.05    | 5.25     | -       | -        |
| 电子血压计 | LD520 系列      | 14.18   | 898.89   | 7.88    | 453.47   | 13.66   | 812.99   |
|       | LD539 系列      | 4.00    | 280.43   | 2.99    | 205.93   | 7.58    | 538.27   |
|       | LD30/LD588 系列 | 4.95    | 393.09   | 3.35    | 270.19   | 6.05    | 429.71   |
|       | LD752 系列      | 2.55    | 128.87   | 6.44    | 290.43   | 7.33    | 313.20   |
|       | LD532 系列      | 5.57    | 464.78   | 2.07    | 184.64   | 3.14    | 289.01   |
|       | LD530 系列      | 1.94    | 162.13   | 1.74    | 131.77   | 2.48    | 207.99   |
|       | LD575 系列      | 1.70    | 117.93   | 2.48    | 163.35   | 3.25    | 188.47   |
|       | LD579 系列      | 1.47    | 105.47   | 2.42    | 170.23   | 2.63    | 179.64   |
|       | LD3/LD581 系列  | 4.50    | 285.13   | 2.25    | 129.59   | 2.53    | 174.03   |
|       | LD520 半自动     | 1.24    | 64.18    | 1.86    | 90.62    | 2.27    | 110.56   |
|       | LD753 系列      | 0.68    | 32.07    | 5.30    | 246.01   | -       | -        |
|       | LD572 系列      | 3.49    | 202.25   | 4.13    | 244.38   | 0.76    | 39.60    |

| 产品  | 型号           | 2019 年度 |          | 2018 年度 |          | 2017 年度 |          |
|-----|--------------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|
|     |              | 销量      | 销售收入     | 销量      | 销售收入     | 销量      | 销售收入     |
|     | KP-6130 系列   | -       | -        | 4.10    | 178.88   | 0.60    | 26.94    |
|     | LD7/LD582 系列 | 1.11    | 122.45   | 1.51    | 162.93   | 0.85    | 91.13    |
|     | 其他系列         | 9.73    | 700.92   | 8.48    | 532.35   | 8.54    | 619.92   |
| 雾化器 | NB212C       | 24.28   | 2,171.37 | 22.83   | 2,001.92 | 25.94   | 2,173.66 |
|     | NB219C       | 20.66   | 1,523.33 | 1.40    | 111.99   | 1.84    | 127.05   |
|     | NB210C       | 3.90    | 468.90   | 4.52    | 533.14   | 7.09    | 835.05   |
|     | NB220C       | 5.16    | 324.93   | 5.33    | 313.19   | 2.86    | 166.50   |
|     | NB211C       | 2.81    | 301.34   | 5.26    | 569.49   | 8.02    | 872.59   |
|     | NB218C       | 3.62    | 265.22   | 4.99    | 338.65   | 2.79    | 205.79   |
|     | NB221C       | 3.06    | 228.12   | 4.53    | 325.65   | 3.19    | 242.50   |
|     | NB152U       | 0.93    | 135.55   | 0.32    | 37.32    | 0.80    | 94.92    |
|     | NB810B       | 0.75    | 103.57   | 0.98    | 136.43   | 1.79    | 254.03   |
|     | NB215C       | 0.90    | 76.33    | 0.72    | 57.82    | 0.30    | 23.51    |
|     | 其他系列         | 0.70    | 63.40    | 1.42    | 178.09   | 1.05    | 100.16   |
| 听诊器 | 30 系列        | 314.37  | 2,716.92 | 222.91  | 2,093.23 | 280.08  | 2,296.47 |
|     | 303 系列       | 0.10    | 11.70    | -       | -        | 0.05    | 5.77     |
|     | 302 系列       | 0.05    | 5.37     | -       | -        | 0.05    | 4.24     |

②报告期内，内销各型号产品分别实现的销量和销售收入情况如下表：

单位：件、万元

| 产品    | 型号       | 2019 年度 |        | 2018 年度 |          | 2017 年度 |        |
|-------|----------|---------|--------|---------|----------|---------|--------|
|       |          | 销量      | 销售收入   | 销量      | 销售收入     | 销量      | 销售收入   |
| 机械血压表 | 20 系列    | 15.09   | 349.91 | 18.13   | 420.78   | 19.12   | 428.74 |
|       | 50 系列    | 15.93   | 436.45 | 20.76   | 560.26   | 13.85   | 359.95 |
|       | 201 系列   | 3.02    | 128.31 | 2.71    | 116.16   | 2.81    | 109.78 |
|       | 其他系列     | 1.03    | 75.68  | 1.37    | 114.49   | 1.53    | 108.40 |
| 电子血压计 | LD578 系列 | 3.60    | 351.60 | 1.63    | 160.64   | 7.10    | 595.61 |
|       | LD563 系列 | 0.06    | 7.19   | 13.43   | 1,267.13 | 5.01    | 471.54 |
|       | LD520 系列 | 7.26    | 448.78 | 5.30    | 333.70   | 3.81    | 239.80 |
|       | LD530 系列 | 0.66    | 59.34  | 0.89    | 123.68   | 0.76    | 106.20 |
|       | 其他系列     | 3.52    | 233.48 | 3.44    | 241.76   | 5.08    | 367.82 |
| 雾化器   | NB211C   | 6.1215  | 490.98 | 4.74    | 394.74   | 4.59    | 531.43 |

|     |        |        |        |       |        |       |        |
|-----|--------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|
|     | NB212C | 2.3048 | 267.63 | 2.23  | 287.89 | 6.66  | 722.37 |
|     | NB220C | 0.6012 | 36.17  | 0.10  | 6.97   | 0.00  | 0.29   |
|     | NB210C | 0.413  | 36.03  | 0.02  | 3.87   | 0.29  | 30.80  |
|     | 其他系列   | 0.42   | 39.77  | 0.37  | 47.28  | 0.90  | 112.55 |
| 听诊器 | 30 系列  | 10.85  | 174.07 | 19.60 | 299.21 | 18.86 | 268.98 |
|     | XJ 系列  | 0.01   | 1.11   | 0.01  | 1.30   | 0.02  | 1.52   |
| 冲牙器 | LD-A3  | 0.46   | 52.38  | 0.11  | 12.96  | -     | -      |
|     | LD-A8  | 0.03   | 4.73   | 0.00  | 0.15   | 0.20  | 27.53  |
|     | 其他系列   | 0.06   | 4.30   | 0.19  | 22.61  | 0.08  | 23.14  |

2) 报告期内, ODM模式主要是公司根据客户的要求, 设计和生产产品, 公司拥有设计能力和技术水平, 基于授权合同/订单生产产品并贴上客户指定品牌; 自有品牌销售是公司以自有资源为基础, 完成研发、采购、生产、销售等所有环节, 生产出来的产品以公司自有的商标品牌对外销售。公司ODM及自有品牌销售所涉及的产品种类和型号与上述境内销售和境外销售的种类和型号无显著差异。

①报告期内, ODM各型号产品分别实现的销量和销售收入情况如下表:

单位: 件、万元

| 产品    | 型号            | 2019 年度 |          | 2018 年度 |          | 2017 年度 |          |
|-------|---------------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|
|       |               | 销量      | 销售收入     | 销量      | 销售收入     | 销量      | 销售收入     |
| 机械血压表 | 50 系列         | 190.52  | 5,985.05 | 201.51  | 6,058.93 | 147.53  | 4,395.03 |
|       | 20 系列         | 108.27  | 2,598.02 | 103.09  | 2,469.22 | 113.17  | 2,706.26 |
|       | 201 系列        | 27.86   | 1,438.88 | 31.92   | 1,584.60 | 26.88   | 1,342.06 |
|       | 60 系列/70 系列   | 3.55    | 235.27   | 4.35    | 276.39   | 3.03    | 203.14   |
|       | 301 系列        | 0.40    | 29.58    | 0.40    | 28.86    | 0.37    | 27.44    |
|       | 303 系列        | 0.06    | 6.03     | 0.39    | 39.16    | 0.20    | 19.36    |
|       | XJ 系列         | 0.08    | 6.83     | 0.13    | 11.07    | 0.10    | 8.03     |
|       | 其他系列          | 0.05    | 5.82     | 0.07    | 3.56     | -       | -        |
| 电子血压计 | LD520 系列      | 13.71   | 871.47   | 7.51    | 431.80   | 14.34   | 842.41   |
|       | LD532 系列      | 5.50    | 458.16   | 2.07    | 183.96   | 3.14    | 288.73   |
|       | LD30/LD588 系列 | 4.20    | 334.20   | 3.23    | 260.13   | 6.02    | 428.03   |
|       | LD539 系列      | 4.00    | 280.43   | 2.94    | 204.60   | 7.58    | 538.27   |

| 产品  | 型号           | 2019 年度 |          | 2018 年度 |          | 2017 年度 |          |
|-----|--------------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|
|     |              | 销量      | 销售收入     | 销量      | 销售收入     | 销量      | 销售收入     |
|     | LD3/LD581 系列 | 3.45    | 208.23   | 2.25    | 129.59   | 1.81    | 106.78   |
|     | LD572 系列     | 3.45    | 200.32   | 4.23    | 250.13   | 0.73    | 37.99    |
|     | LD752 系列     | 2.92    | 141.89   | 6.39    | 287.78   | 7.24    | 308.93   |
|     | LD530 系列     | 1.40    | 110.35   | 1.60    | 118.84   | 2.00    | 163.58   |
|     | LD575 系列     | 1.50    | 103.00   | 2.15    | 140.66   | 2.91    | 166.22   |
|     | LD579 系列     | 1.45    | 100.66   | 2.32    | 148.78   | 3.47    | 226.78   |
|     | M-300 系列     | 0.89    | 89.88    | 0.20    | 20.97    | -       | -        |
|     | LD733 系列     | 1.70    | 77.55    | 1.86    | 76.82    | 1.01    | 47.27    |
|     | 其他系列         | 7.19    | 532.37   | 30.36   | 2,210.90 | 15.30   | 1,168.26 |
| 雾化器 | NB212C       | 24.24   | 2,168.63 | 22.57   | 1,982.09 | 27.06   | 2,259.89 |
|     | NB219C       | 20.09   | 1,478.25 | 0.96    | 76.46    | 1.60    | 107.28   |
|     | NB210C       | 3.94    | 473.06   | 4.37    | 514.51   | 6.92    | 813.42   |
|     | NB220C       | 5.74    | 359.40   | 5.11    | 297.47   | 2.82    | 163.54   |
|     | NB211C       | 2.81    | 301.20   | 5.25    | 568.87   | 7.99    | 868.73   |
|     | NB218C       | 3.57    | 261.31   | 4.93    | 333.32   | 2.76    | 203.95   |
|     | NB152U       | 0.93    | 135.55   | 0.29    | 33.72    | 0.77    | 91.26    |
|     | NB221C       | 1.72    | 128.74   | 3.59    | 257.28   | 2.41    | 187.72   |
|     | 其他系列         | 2.36    | 245.97   | 3.03    | 372.30   | 3.70    | 439.33   |
| 听诊器 | 30 系列        | 317.20  | 2,782.13 | 231.76  | 2,252.72 | 290.25  | 2,433.07 |
|     | 303 系列       | 0.10    | 11.70    | -       | -        | 0.05    | 5.77     |
|     | 302 系列       | 0.05    | 5.37     | -       | -        | 0.05    | 4.24     |
|     | XJ 系列        | -       | -        | -       | -        | 0.01    | 0.51     |
| 冲牙器 | LD-A8        | 5.55    | 705.48   | 6.82    | 862.30   | 4.86    | 648.23   |
|     | LD-A3        | 2.87    | 321.93   | 1.22    | 142.34   | -       | -        |
|     | 其他系列         | -       | -        | 0.09    | 11.19    | 0.04    | 5.36     |

②报告期内，自有品牌各型号产品分别实现的销量和销售收入情况如下表：

单位：件、万元

| 产品    | 型号     | 2019 年度 |        | 2018 年度 |       | 2017 年度 |       |
|-------|--------|---------|--------|---------|-------|---------|-------|
|       |        | 销量      | 销售收入   | 销量      | 销售收入  | 销量      | 销售收入  |
| 机械血压表 | 20 系列  | 4.63    | 120.47 | 3.29    | 79.65 | 1.44    | 40.60 |
|       | 201 系列 | 0.85    | 48.36  | 0.57    | 30.64 | 1.37    | 65.02 |

| 产品    | 型号            | 2019 年度 |        | 2018 年度 |        | 2017 年度 |        |
|-------|---------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
|       |               | 销量      | 销售收入   | 销量      | 销售收入   | 销量      | 销售收入   |
|       | 50 系列         | 0.97    | 44.63  | 3.13    | 135.72 | 2.23    | 82.16  |
|       | 60 系列/70 系列   | 0.25    | 18.16  | 0.10    | 8.69   | 0.26    | 15.22  |
|       | 30 系列         | 0.03    | 1.52   | 0.14    | 6.07   | -       | -      |
|       | 301 系列        | 0.01    | 0.05   | 0.03    | 2.14   | 0.01    | 0.01   |
| 电子血压计 | LD520 系列      | 7.73    | 476.20 | 5.67    | 355.37 | 3.13    | 210.38 |
|       | LD578 系列      | 3.60    | 351.60 | 2.00    | 189.16 | 6.70    | 572.23 |
|       | LD3/LD581 系列  | 1.66    | 125.60 | 0.70    | 62.99  | 1.45    | 130.55 |
|       | LD530 系列      | 1.20    | 111.13 | 1.03    | 136.61 | 1.25    | 150.61 |
|       | LD537 系列      | 0.62    | 72.30  | 0.04    | 4.08   | 0.39    | 37.67  |
|       | 其他全自动臂式血压计    | 0.89    | 63.00  | 0.70    | 51.50  | 0.11    | 14.83  |
|       | LD567 系列      | 1.03    | 60.27  | -       | -      | -       | -      |
|       | LD30/LD588 系列 | 0.73    | 57.33  | 0.23    | 20.18  | 0.18    | 11.36  |
|       | LD7/LD582 系列  | 0.49    | 50.35  | 0.56    | 60.95  | 0.56    | 66.81  |
|       | LD575 系列      | 0.32    | 22.82  | 0.33    | 22.69  | 0.40    | 26.17  |
|       | LD579 系列      | 0.25    | 18.85  | 0.72    | 59.22  | 0.14    | 12.20  |
|       | 其他系列          | 2.34    | 141.05 | 2.61    | 153.96 | 3.58    | 246.40 |
| 雾化器   | NB211C        | 6.12    | 491.11 | 4.75    | 395.37 | 4.62    | 535.28 |
|       | NB212C        | 2.35    | 270.38 | 2.49    | 307.72 | 5.54    | 636.14 |
|       | NB221C        | 1.35    | 99.38  | 0.94    | 68.36  | 0.78    | 54.77  |
|       | NB219C        | 0.57    | 45.08  | 0.46    | 36.40  | 0.24    | 19.78  |
|       | NB210C        | 0.38    | 31.88  | 0.17    | 22.50  | 0.47    | 52.43  |
|       | NB215C        | 0.15    | 15.18  | 0.18    | 14.84  | 0.00    | 0.10   |
|       | NB810B        | 0.17    | 12.69  | 0.05    | 8.45   | 0.28    | 44.11  |
|       | 其他系列          | 0.17    | 14.83  | 0.63    | 54.78  | 0.15    | 15.46  |
| 听诊器   | 30 系列         | 8.01    | 108.86 | 10.76   | 139.72 | 8.68    | 132.38 |
|       | XJ 系列         | 0.01    | 1.11   | 0.01    | 1.30   | 0.01    | 1.01   |
| 冲牙器   | LD-A8         | 0.03    | 4.60   | 0.00    | 0.15   | 0.01    | 0.11   |
|       | LD-A3         | 0.02    | 2.39   | 0.11    | 12.96  | -       | -      |
|       | 其他系列          | 0.06    | 4.30   | 0.10    | 11.42  | 0.05    | 17.78  |

3) 不同销售模式下同类产品在设计、工艺、技术、材料、定价方式及售价等方面是否存在差异

### ①产品的设计、工艺、技术、材料

公司各类产品主要以自有的核心技术为依托，根据市场或者客户需求对产品外观、功能进行延展设计，并根据设计情况采取合适的生产技术、工艺制程及相应的材料。公司产品的设计及采用的工艺、技术、材料与产品的销售模式无关。不同的客户，可能会对产品的品牌、外观、装饰、包装、配置等提出不同的要求。公司销售给不同客户的同类产品，可能会由于客户的不同要求而在上述方面出现一定差别。除此情况外，不同模式下销售的相同类型产品，在设计、工艺、技术及材料方面不存在差异。

### ②产品的定价方式及售价

公司自产产品（ODM模式产品和自有品牌销售产品）的定价方式一般是以成本为基础，加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价。贸易经营产品定价方式为按采购价结合历史毛利进行利润加成定价。公司自产的主要产品在不同销售模式下同类产品的定价方式不存在差异，但售价存在差异，主要体现为不同的销售模式加成的预期利润率稍有不同，一般来说同类产品经销模式的售价及毛利率总体要高于ODM模式。

二、说明 ODM 模式下，发行人的直接客户是否均为品牌商，是否存在贸易商或经销商客户的情形；发行人对于不同品牌商销售的产品种类及型号是否存在差异，是否存在对不同品牌商销售同类产品的情形

报告期内，ODM 模式下公司的直接客户均为品牌商或其代理商，不存在贸易商或经销商客户的情形。公司根据品牌商的需求向其销售产品，不同品牌商向公司采购的产品可能是相同类型，也可能是不同类型。公司对于不同品牌商销售的产品种类及型号存在差异，同时也存在对不同品牌商销售同类产品的情形。具体情况如下：

#### 1、相同之处

发行人对不同品牌商销售机械血压表、电子血压计、听诊器、雾化器、冲牙器等产品中的一种或几种，销售给不同品牌商的产品种类存在交叉和重合，这与 ODM 模式以及发行人的销售实际情况相符。

## 2、不同之处

对于机械血压表、听诊器、电子血压计、雾化器及冲牙器等类别产品，销售给不同品牌商存在的差异主要体现在品牌、型号、配置等三个方面。对于品牌而言，不同的品牌运营商要求公司为其生产的产品贴有其指定的品牌及商标；对于型号而言，公司根据品牌运营商的不同需求为其配置不同的型号；对于配置而言，不同品牌商要求的配置不尽相同。

**三、说明发行人与主要 ODM 客户的交易是否具有可持续性，ODM 模式占比高是否表明发行人缺乏独立的销售和市场拓展能力，对发行人持续经营能力是否会造成重大不利影响**

### （一）ODM 模式是出口型医疗器械企业的常用销售模式

家用医疗器械的终端销售需要投入大量的资金进行销售渠道及售后服务网络体系的建设。为提高资源的利用效率，家用医疗器械行业生产制造与终端销售存在比较明显的专业化分工现象，大多数生产企业主要专注于生产制造环节，将资源主要集中于产品的研发和生产，生产的产品主要销往从事销售流通的企业（如：品牌运营商、经销商等），较少直接销售给终端个人客户。品牌运营商、经销商等从事商品流通的企业则主要专注于终端销售的渠道建设和售后服务，向生产企业采购产品后销售给个人消费者。

基于专业化分工的行业状况，我国许多家用医疗器械企业都采用 ODM 或 OEM 模式拓展境外业务，通过与品牌运营商合作，快速进入国际市场，加快企业的发展速度。比如，乐心医疗、九安医疗等同行上市公司中，ODM 模式均占有重要地位。

### （二）公司具有良好的市场竞争能力参与境内外市场竞争及 ODM 客户开拓

公司具有良好的研发能力和产品品质，上述情况确保了公司的市场竞争力。

在研发能力方面，经过长期的培养和建设，公司组建了专业化的研发团队，并形成了一系列的研发创新成果。公司已取得国家知识产权局授权的专利 74 项，其中发明专利 6 项，拥有多项自主研发的核心技术，包括血压表自校准技术、膜盒式压力传感器自动化生产技术、血压表防震技术、听诊器悬浮变频膜片技术、

血压测量算法、零点和满度自动校准技术、压缩式雾化器降噪技术等。通过上述核心技术的应用，公司产品质量达到行业内先进水平，并得到了大量国际知名客户的高度认可。

在产品品质方面，公司生产管理通过了欧盟 ISO13485：2016 医疗器械质量管理体系认证，多项产品通过了欧盟 CE 认证和美国 FDA 认证，电子血压计通过了严苛的欧洲高血压协会（ESH）与英国和爱尔兰高血压协会（BIHS）认证。欧洲高血压协会（ESH）、英国和爱尔兰高血压协会（BIHS）、美国医疗仪器促进协会（AAMI）是电子血压计领域最具认可度的三家国际权威认证机构，公司电子血压计通过 ESH、BIHS 的认证，体现了公司产品品质的优异。

凭借良好的研发能力、产品品质，以及相应的配套服务能力，公司形成了较强的市场竞争能力，确保持续开拓 ODM 客户。

（三）公司已积累大量客户资源，并与主要 ODM 客户保持良好稳定的合作关系

经过十几年的经营，公司已经积累了大量的客户优质资源，并且与国际许多优质客户建立了良好的合作关系，如：Little Doctor、Malacca、Medisana、Dittmann、GF、Cardinal、CIGA、Innoliving、Spengler 等。

公司与主要 ODM 客户的合作具有长期稳定性和可持续性，主要原因包括：

（1）由于医疗器械的使用与人的生命健康相关，ODM 客户在选择合作的医疗器械生产商时，非常注重生产商的产品质量和性能。为保证产品品质的稳定性，确保其品牌的美誉度，ODM 客户一旦与生产商确定合作关系，通常不会轻易改变生产商。主要 ODM 客户在当地市场长期销售公司制造的产品，公司产品品质已经得到当地市场的考验，产品品质和性能具有良好声誉，有利于公司与 ODM 客户保持长期合作。

（2）境外 ODM 客户如果更换供应商，可能会涉及对新供应商的产品在当地重新注册，产品的注册需要较长的时间和成本，ODM 客户更换供应商的成本较高。若没有特殊情况，ODM 客户不会轻易更换新供应商。

（3）公司与许多 ODM 客户已经有了较长合作年限，公司对客户的产品需

求清晰，各业务部门与客户的沟通也非常顺畅。对于跨国采购医疗器械的 ODM 客户而言，如果更换新的供应商，双方可能需额外花费大量的审核、沟通时间才能使得合作达到顺畅、高效。因此，该等 ODM 客户不会轻易终止与公司的合作。

(4) 公司对 ODM 客户的维护进行稳定持续投入，客户认可度高。公司每年都会对大客户进行走访，或者通过参加展会拜访客户，与客户进行面对面沟通，近距离了解客户动向，满足客户各项产品及服务需求；针对部分大客户公司每年视情况推荐新品，帮助其获得更高的市场回报。

#### (四) 公司已积累了较好的自有品牌产品市场资源

在主要拓展 ODM 客户的同时，公司也投入一定资源开展自有品牌的市场拓展，并且取得了一定的成效。2019 年，自有品牌产品销售收入为 2,918.30 万元。此外，“西恩”商标（注册证号 7682090）2015 年被认定为江苏省著名商标；“SCIAN”商标（注册证号 7682099）2016 年被认定为南通市知名商标；“西恩（SCIAN）牌血压计”2016 年获得南通名牌产品证书，2017 年获得江苏名牌产品证书。

这些成果表明公司具备推广和销售自有品牌产品的能力。但受限于当前公司规模及资金实力，公司优先发展 ODM 业务。公司在自有品牌产品销售方面投入的资源较少，使得自有品牌产品销售占比较小。随着公司的逐级发展，公司对自有品牌产品的投入规模将会增加，以此促进公司业务的升级发展。

综上，ODM 模式是出口型医疗器械企业的常用销售模式，公司采用 ODM 模式为主的销售模式符合行业特征。公司与主要 ODM 客户的合作具有稳定性和可持续性。经过长期的经营和持续的市场拓展，公司已经积累了大量的 ODM 客户资源，该等客户资源是公司持续进行市场拓展的成果，也是公司具备良好的销售能力和市场拓展能力的体现。公司具备独立的销售和市场拓展能力，ODM 模式占比较高的情况不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。在重点发展 ODM 业务的同时，公司也投入了一定的资源发展自有品牌产品，并取得了一定的成效，可为公司在未来谋求更高层次的发展积累基础。因而，发行人与主要 ODM 客户的交易具有可持续性，ODM 模式占比较高表明发行人销售和市场拓展能力较强，对发行人持续经营能力不会造成重大不利影响。

四、由客户提供整体设计方案的产品种类，与 ODM 产品难以区分的原因及合理性，合同双方在产品设计、研发、生产及销售过程中的分工情况，是否属于 OEM 模式

(一) ODM 与 OEM 的概念及区别

ODM 模式是指公司自行完成产品的研发设计和生产，生产出来的产品销售给客户（品牌运营商），并以品牌运营商的自有或代理的品牌名称销售给最终用户。

OEM 模式是指公司根据客户（品牌运营商）提供的产品方案、技术规范和质量标准进行产品生产，生产出来的产品销售给品牌运营商，并以品牌运营商的自有或代理的品牌名称销售给最终用户。

ODM 模式与 OEM 模式的主要区别如下：

| 模式  | 产品方案来源  | 产权归属            | 设计方案修改   |
|-----|---------|-----------------|--|
| ODM | 受托方（公司） | 设计方案的知识产权归属受托方。 | 委托方可就设计方案提出修改意见，但不涉及设计理念的修改。                     |
| OEM | 委托方（客户） | 设计方案的知识产权归属委托方。 | 委托方全权给出设计方案。受托方可根据生产材料及工艺特殊需求提出修改意见，但不涉及设计理念的变动。 |

(二)部分产品模式难以区分的原因及合理性，合同双方在产品设计、研发、生产及销售过程中的分工情况，该类产品的模式归类

公司在公开发行说明书中披露“报告期内，公司有个别产品由客户提供整体设计方案，公司参与研发完成，并以客户品牌销售，该部分产品在销售时与 ODM 产品难以区分，且金额很小”。该情况主要是指 Spengler S.A.S(简称“Spengler”)的部分产品。

根据 Spengler 与公司签订的框架协议，公司向 Spengler 销售的产品中部分产品（MOBI 系列）是由 Spengler 提供外观设计方案，公司进行研发完成。双方在产品设计、研发、生产及销售过程中的分工情况如下：

| 公司名称     | 研发及设计                              | 生产及销售                    |
|----------|------------------------------------|--------------------------|
| Spengler | 提供外观设计方案，外观设计相关的知识产权归 Spengler 所有。 | 鹿得医疗根据设计完成的产品要求进行产品生产，鹿得 |

|      |  |  |
|------|--|--|
| 鹿得医疗 | <p>(1) 根据 Spengler 提供的外观设计方案落实产品外观设计制造。</p> <p>(2) 除外观设计以外的产品部分（包括：内部机构设计、零部件设计等）由鹿得医疗设计和研发，内部机构、零部件等的研发设计使用鹿得医疗的技术。设计和制造过程中，鹿得医疗使用了自己原有的知识产权。</p> | 医疗销售给 Spengler，Spengler 再以其品牌销售给终端客户。该类产品鹿得医疗只能销售给 Spengler，不能销售给其他客户。 |
|------|--|--|

根据上述分工情况，该类产品的研发设计过程中，双方分别提供了不同产品部分的设计方案，并且相应技术的知识产权分别归属于双方，因此该类产品的模式界定存在一定难度。由于公司参与了大量的产品设计并持有对应设计部分的知识产权，因而该类产品仍可归属于 ODM 模式，不属于 OEM 模式。

报告期内，公司各年度向 Spengler 销售的由 Spengler 提供外观设计的产品金额分别为 0 万元、54.42 万元、100.33 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.00%、0.19%、0.33%，销售金额和占比较小。

针对上述情况，公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“5、销售模式”之“（2）公司主营业务收入分销售模式统计情况”，对相应内容修改补充披露如下：

**②报告期内，公司有个别产品由客户提供部分设计方案，公司研发完成，并以客户品牌销售，该部分产品在销售时归入ODM模式统计。该部分产品金额较小。**

五、发行人 2015 年挂牌时公开转让说明书披露“公司产品的国外销售主要采用 OEM 模式”，说明从 OEM 转变为 ODM 模式的背景、时间和转变过程，原 OEM 与现行 ODM 模式下的产品类型和主要客户是否存在差异，如存在相同产品和客户，进一步说明两种模式下交易双方在权利义务等方面的主要区别

公司自设立以来，对于以客户的品牌名称在终端市场进行销售的产品一直采用以下两种方式经营：

第一种情况：公司根据市场发展趋势及自身技术储备情况，进行产品的开发设计。产品开发完成后向客户（品牌运营商或其代理商）推广。客户认可公司开发的产品后，与公司达成采购协议。部分情况下，客户在采购前会对公司的产品

提出部分修改要求，修改的产品经客户审核通过后再签署采购订单。公司根据客户的合同订单生产产品，并销售给客户。客户再将产品以其自有或代理的品牌在市场上销售。

第二种情况：客户有新产品的开发需求。公司基于客户的需求，进行定制化开发，完成新产品的研发设计。新产品研发成功后，提交样品给客户审核，客户确认后双方签署采购合同，公司将生产的产品销售给客户。客户再将产品以其自有或代理的品牌在市场上销售。

上述两种情况中，第一种情况占绝大部分。

根据行业内对 OEM 和 ODM 两种模式的概念普遍认可的理解，设计方案由客户提供，且相应知识产权归属客户的，该产品属于 OEM 模式；设计方案由制造商（公司）开发，相应知识产权归属制造商（公司）的，该产品属于 ODM 模式。公司产品中以客户品牌进行终端销售的上述两种情况，都属于 ODM 模式。

公司自设立以来，一直采用上述两种方式为主的业务经营模式，产品的研发、设计、生产方式，以及公司与客户签署的销售合同或订单形式未发生过变化。因此，公司自设立以来一直采用 ODM 为主的经营模式。

但由于公司设立后较长一段时间，公司相关部门对 OEM 和 ODM 的概念存在理解上的偏差，误认为第一种情况属于 OEM。因此，2015 年挂牌时，公司在公开转让说明书作出了“公司产品的国外销售主要采用 OEM 模式”的描述。该描述与行业内普遍认可的理解不一致。公司自设立以来一直采用 ODM 模式为主的销售模式，不存在由 OEM 模式转变为 ODM 模式的情形。

针对上述情况，公司已在公开发行说明书“重大事项提示”中补充披露如下：

### **三、关于经营模式描述的特别说明**

经研究界定，根据行业内对 OEM 和 ODM 两种模式的概念普遍认可的理解，公司贴牌生产的产品属于 ODM 模式。公司自设立以来一直采用 ODM 为主的经营模式。

2015 年，公司在全国股转系统挂牌时，公开转让说明书披露“公司产品的国外销售主要采用 OEM 模式”，该描述与行业内普遍认可的理解不一致。公司

自设立以来一直采用 ODM 模式为主的销售模式，不存在由 OEM 模式转变为 ODM 模式的情形。本次公开发行人相关申请材料，公司均使用 ODM 模式来描述公司贴牌生产的产品类型。

六、结合主要产品中所应用的核心技术及相应知识产权的形成情况，说明发行人的核心技术是否来源或依赖于 OEM、ODM 客户，相关技术和知识产权权属是否存在争议或纠纷

公司主要产品所应用的核心技术及相应知识产权情况如下：

| 核心技术            | 技术来源 | 相关专利技术                                    | 专利权人 | 申请日期       | 期限  | 取得方式 |
|-----------------|------|---|------|------------|-----|------|
| 血压表自校准技术        | 自主研发 | ZL201510195999.4，一种用于自校准生产工艺的机械血压表的机芯     | 鹿得医疗 | 2015.04.23 | 20年 | 原始取得 |
|                 |      | ZL201510553909.4，一种机械式血压表机芯               | 鹿得医疗 | 2015.09.02 | 20年 | 原始取得 |
|                 |      | ZL201621043623.8，一种零位可调的手持式血压表            | 鹿得医疗 | 2016.09.08 | 10年 | 原始取得 |
| 膜盒式压力传感器自动化生产技术 | 自主研发 | ZL201120034087.6，一种指针式血压计用机芯膜盒安装结构        | 鹿得医疗 | 2011.01.31 | 10年 | 原始取得 |
| 血压表防震技术         | 自主研发 | ZL201510467105.2，一种防震手持式血压表               | 鹿得医疗 | 2015.08.03 | 20年 | 原始取得 |
| 听诊器悬浮变频膜片技术     | 自主研发 | ZL201520916098.5，一种悬浮式可调振动膜听诊器            | 鹿得医疗 | 2015.11.17 | 10年 | 原始取得 |
| 血压测量算法          | 自主研发 | ZL201210216441.6，一种具血压数据分析和功能管理的电子血压计     | 鹿得医疗 | 2012.06.28 | 20年 | 原始取得 |
| 零点和满度自动校准技术     | 自主研发 | ZL201510843698.8，一种可自动校零和满度的电子血压计         | 鹿得医疗 | 2015.11.27 | 20年 | 原始取得 |
| 雾化颗粒、雾化量可调技术    | 自主研发 | ZL201520052278.3，一种自动调节雾化杯                | 鹿得医疗 | 2015.01.26 | 10年 | 原始取得 |
|                 |      | ZL201520471207.7，一种调节雾化颗粒的新型雾化杯           | 鹿得医疗 | 2015.07.03 | 10年 | 原始取得 |
|                 |      | ZL201620423530.1，一种可同时实现雾化颗粒与雾化率可调的低噪音雾化杯 | 鹿得医疗 | 2016.05.11 | 10年 | 原始取得 |
| 压缩式雾化器降噪技术      | 自主研发 | ZL201320163918.9，一种设置有限流罩的雾化杯             | 鹿得医疗 | 2013.04.03 | 10年 | 原始取得 |
|                 |      | ZL201620309086.0 具有降噪功能的雾化器无油活塞压缩泵        | 鹿得医疗 | 2016.04.14 | 10年 | 原始取得 |

上述核心技术及相关专利技术都是公司在长期经营过程中，通过持续的研发

创新和经验积累形成的技术成果，由公司自主研发形成，相关专利均由公司原始申请取得。公司不存在核心技术来源或依赖于 OEM、ODM 客户的情形。上述核心技术对应的专利技术持有人均为公司，相关知识产权不存在争议或纠纷。

七、结合上述（4）、（5）、（6）问题情况，充分说明发行人是否实现了从 OEM 到 ODM 的转变，申报材料中关于销售模式的披露内容是否真实、准确

综合上述情况分析，公司自设立以来，一直采用 ODM 为主的模式，不存在从 OEM 模式到 ODM 模式转变的情形，本次公开发行申报材料中关于销售模式的披露内容真实、准确。

八、补充披露报告期各期 ODM 模式下主要客户的情况，包括名称、销售金额、合作历史、与发行人是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、采购产品类型、订单获取方式、定价原则、信用政策等

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”之“9、ODM 模式主要客户的基本情况”中补充披露如下：

#### 9、ODM模式主要客户的基本情况

（1）ODM模式主要客户的合作历史、销售产品、销售收入情况如下：

2019年度

单位：万元

| 客户名称                                      | 合作历史       | 产品类型                         | 销售收入     | 毛利率    |
|---|------------|------------------------------|----------|--------|
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 2009 年合作至今 | 雾化器、冲牙器、电子血压计、机械血压表、听诊器等     | 6,169.73 | 28.42% |
| Malacca Internation Corp.                 | 2012 年合作至今 | 机械血压表、听诊器、雾化期器等              | 1,923.61 | 23.78% |
| Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd     | 2014 年合作至今 | 听诊器及配件                       | 1,167.16 | 31.60% |
| GF Health Products, Inc                   | 2012 年合作至今 | 机械血压表、电子血压计、听诊器、配件及其他贸易型经营产品 | 960.15   | 23.38% |
| Medisana (Far East) Ltd.                  | 2013 年合作至今 | 雾化器及配件                       | 865.45   | 17.06% |

|   |            |                         |        |        |
|---|------------|-------------------------|--------|--------|
| COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING CO., LIMITED | 2013 年合作至今 | 雾化器及配件                  | 655.06 | 25.11% |
| PT. INTISUMBER HASILSEMPURNA                      | 2018 年合作至今 | 机械血压表、冲牙器、配件及贸易经营产品     | 554.12 | 20.67% |
| Handelshaus Dittmann GmbH                         | 2013 年合作至今 | 电子血压计、外厂产品、配件           | 492.50 | 21.16% |
| CABEN ASIA PACIFIC LTD                            | 2013 年合作至今 | 机械血压表、听诊器、配件            | 488.25 | 23.22% |
| Spengler S. A. S                                  | 2013 年合作至今 | 主要为机械血压表、听诊器、电子血压计及相关配件 | 483.59 | 45.36% |

注：上述销售收入仅包含发行人与相应客户ODM模式下产生的收入。

### 2018年度

单位：万元

| 客户名称  | 合作历史        | 采购产品类型                    | 销售收入     | 毛利率    |
|---|-------------|---------------------------|----------|--------|
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd.         | 2009 年合作至今  | 雾化器、冲牙器、电子血压计、机械血压表、听诊器等  | 5,076.65 | 27.32% |
| Malacca Internation Corp.                         | 2012 年合作至今  | 机械血压表、听诊器、雾化期器等           | 1,674.19 | 20.84% |
| 上海阅丰电子科技有限公司                                      | 2017-2018 年 | 电子血压计                     | 1,267.13 | 24.52% |
| COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING CO., LIMITED | 2013 年合作至今  | 雾化器及配件                    | 911.10   | 20.33% |
| GF Health Products, Inc                           | 2012 年合作至今  | 机械血压表、电子血压计、听诊器、配件及外厂产品   | 887.21   | 20.48% |
| Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd             | 2014 年合作至今  | 听诊器及配件                    | 871.09   | 19.89% |
| INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA.           | 2011 年合作至今  | 机械血压表、雾化器、听诊器、贸易经营产品及配件   | 735.10   | 33.46% |
| Spengler S. A. S                                  | 2013 年合作至今  | 主要为机械血压表、听诊器、电子血压计及相关配件   | 627.30   | 44.43% |
| Unicoms Switzerland GmbH - Sofia branch           | 2013 年合作至今  | 电子血压计、机械血压表、雾化器、配件及贸易经营产品 | 503.40   | 22.09% |
| Dynarex   | 2016 年合作至今  | 机械血压表、听诊器、雾化器、电子血压计、配件    | 484.81   | 17.38% |

注：上述销售收入仅包含发行人与相应客户ODM模式下产生的收入。

### 2017年度

单位：万元

| 客户名称                                      | 合作历史          | 采购产品类型                       | 销售收入     | 毛利率    |
|---|---------------|------------------------------|----------|--------|
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 2009 年合作至今    | 雾化器、冲牙器、电子血压计、机械血压表、听诊器等     | 4,247.37 | 25.23% |
| Nipton Distributors Limited.              | 2013 年-2017 年 | 主要为雾化器、电子血压计、冲牙器、机械血压表等      | 1,757.90 | 29.20% |
| Malacca Internation Corp.                 | 2012 年合作至今    | 机械血压表、听诊器、雾化期器等              | 1,429.14 | 26.17% |
| Medisana (Far East) Ltd.                  | 2013 年合作至今    | 雾化器及配件                       | 1,259.78 | 13.17% |
| GF Health Products, Inc                   | 2012 年合作至今    | 机械血压表、电子血压计、听诊器、配件及其他贸易型经营产品 | 829.24   | 25.45% |
| Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd     | 2014 年合作至今    | 听诊器及配件                       | 807.61   | 24.96% |
| Adelphia Supply USA                       | 2016-2018 年   | 主要为电子血压计、机械血压表、配件及其他贸易经营产品   | 494.27   | 19.38% |
| Spengler S. A. S                          | 2013 年合作至今    | 主要为机械血压表、听诊器、电子血压计及相关配件      | 487.33   | 51.31% |
| 上海阅丰电子科技有限公司                              | 2017-2018 年   | 电子血压计                        | 471.42   | 20.83% |
| INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA.   | 2011 年合作至今    | 机械血压表、雾化器、听诊器、外厂产品及配件        | 447.50   | 33.20% |

注：上述销售收入仅包含发行人与相应客户ODM模式下产生的收入。

报告期内，①公司对Medisana (Far East) Ltd.、Dynarex的销售产生的毛利率分别在2017年、2018年较低，主要系公司在当年收到该等客户毛利率较低的大额订单，公司给予其相对优惠的价格所致，详见“问题14.关于境外销售7、境外销售情况（1）境外前十大客户”之说明。

②2018年公司 Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd销售产生的毛利率较低，主要原因为听诊器原材料铜等价格在当年出现较大上涨，导致公司2018年对其销售的毛利率下降，详见“问题14.关于境外销售7、境外销售情况（1）境外前十大客户”之说明。

③公司对Adelphia Supply USA销售产生的毛利率较低，系该客户在美国经营亚马逊电子商务业务，其在公司的销售策略中属于低价客户，公司向其销售的产品价格和毛利率偏低，详见“问题14.关于境外销售7、境外销售情况（1）境

外前十大客户”之说明。

④公司对PT. INTISUMBER HASILSEMPURNA销售的毛利率较低主要系销售单价较低的20系列OneMed定牌HS-20A机械血压表，详见“问题14.关于境外销售7、境外销售情况（1）境外前十大客户”之说明。

⑤公司向Handelshaus Dittmann GmbH主要销售NB-219C 定牌雾化器，销售均价为73.90元/件，较公司雾化器平均销售均价低13.31%，单位销售成本为58.47元/件，较公司雾化器平均销售成本低6.40%。以上因素导致公司向该客户销售的毛利率略低。

⑥公司向Spengler S. A. S销售的毛利率较高，主要系产品附加值高，详见“问题14.关于境外销售7、境外销售情况（1）境外前十大客户”之说明。

⑦公司向INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA. 销售的毛利率较高，主要系在巴西销售机械血压表的价格较高，详见“问题14.关于境外销售7、境外销售情况（1）境外前十大客户”之说明。

（2）ODM 模式下主要客户的销售框架协议、订单获取方式、定价原则、信用政策

2019年度

| 客户名称                                      | 框架协议情况  | 订单获取方式 | 定价原则                              | 信用政策        |
|---|---|--------|-----------------------------------|-------------|
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 约定产品销售区域、知识产权保护、供应商的产品保证责任、售后服务及维修责任、船期（FOB 上海）和价格（双方商议保证公证合理）、开票信息、结算期（收货后 60 天）、合同期限（10 年，除非被双方以书面形式终止，到期自动延续 5 年）等条款         | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后 60 天内付款 |
| Malacca Internation Corp.                 | 协议约定交易条件（CIF 香港）、付款方式、运输及保险责任、验收条件（依 ISO02895 抽样标准抽样）、产品质量保证与违约责任、知识产权保护、赔偿责任、保密义务（未经书面同意不得披露于任何第三人）、合同期限（有效期 36 个月，到期自动延续 12 个 | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 当月发货，次月电汇付款 |

| 客户名称  | 框架协议情况  | 订单获取方式 | 定价原则   | 信用政策                          |
|---|---|--------|--|-------------------------------|
|   | 月)、法律纠纷及解决措施等条款   |        |  |                               |
| Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd             | 约定供应商为 Cardinal Health 提供各类听诊器, 定价和支付条款 (协议一致确定了价格后在一定期限内保持不变)、交货期 (一般从收到订单到发货为 40 天)、交易方式是 FOB 或 FCA, 结算期为收货后 60 天内以美元支付、知识产权保护条款、赔偿责任及纠纷解决措施等条款 | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价                   | 收货后 60 天支付货款                  |
| GF Health Products, Inc                           | 合同约定保密条款、例外情况、终止条款等内容   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价                   | 收货后 30 天电汇付款                  |
| Medisana (Far East) Ltd.                          | 无   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 提单日后 30 天、45 天电汇付款或 45 天信用证付款 |
| COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING CO., LIMITED | 无   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价                   | 提单日后 30 天、45 天电汇付款或 45 天信用证付款 |
| PT. INTISUMBER HASILSEMPURNA                      | 无   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价                   | 预付 30% 的定价, 70% 在装船前支付        |

| 客户名称                      | 框架协议情况  | 订单获取方式 | 定价原则                               | 信用政策                                    |
|---------------------------|---|--------|------------------------------------|---|
| Handelshaus Dittmann GmbH | 框架协议主要约定产品质量、安全和监管事项, 包括产品质量需符合 en ISO 13485 体系及医疗器械指令 (MDD93/42/EEC), 允许产品质量审计现场抽查, 产品出现质量事故报告机制等, 其他商业条款单独约定 (指订单)。订单约定产品名称、数量、单价、金额、付款期、运输方式和目的地, 交易方式为 FOB. | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 确认形式发票<br>预付 30% 的定金,<br>收到装船运输文件支付 70% |
| CABEN ASIA PACIFIC LTD    | 无   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 提单日后 60 天电汇付款                           |
| Spengler S. A. S          | 公司为 Spengler S. A. S 提供机械血压表、电子血压计、听诊器等产品, 采用 FOB 交易, 协议期限 5 年。具体以各批次订单为准, 订单载明货物名称、数量、单价、金额、地点、付款条件等要素。  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 提单日后 60 天电汇付款                           |

### 2018年度

| 客户名称                                      | 框架协议情况  | 订单获取方式 | 定价原则                               | 信用政策           |
|---|---|--------|------------------------------------|----------------|
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 约定产品销售区域、知识产权保护、供应商的产品保证责任、售后服务及维修责任、船期 (FOB 上海) 和价格 (双方商议保证公证合理)、开票信息、结算期 (收货后 60 天)、合同期限 (10 年, 除非被双方以书面形式终止, 到期自动延续 5 年) 等条款                     | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后 60 天内付款    |
| Malacca Internation Corp.                 | 协议约定交易条件 (CIF 香港)、付款方式、运输及保险责任、验收条件 (依 ISO02895 抽样标准抽样)、产品质量保证与违约责任、知识产权保护、赔偿责任、保密义务 (未经书面同意不得披露于任何第三人)、合同期限 (有效期 36 个月, 到期自动延续 12 个月)、法律纠纷及解决措施等条款 | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 当月发货, 次月电汇付款   |
| 上海阅丰电子科技有限公司                              | 合同约定产品保修期 (12、27 个月)、知识产权保密、商标、合  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期                        | 下单后支付 30%, 发货前 |

| 客户名称  | 框架协议情况   | 订单获取方式 | 定价原则                              | 信用政策                     |
|---|--|--------|-----------------------------------|--------------------------|
|   | 同期限（1年）、合同终止条件、违约责任、纠纷解决机制等内容  |        | 利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价            | 支付50%，余款验收合格后30天支付       |
| COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING CO., LIMITED | 无  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 提单日后30天、45天电汇付款或45天信用证付款 |
| GF Health Products, Inc                           | 合同约定保密条款、例外情况、终止条款等内容  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后30天电汇付款               |
| Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd             | 约定供应商为 Cardinal Health 提供各类听诊器，定价和支付条款（协议一致确定了价格后在一定期限内保持不变）、交货期（一般从收到订单到发货为40天）、交易方式是 FOB 或 FCA, 结算期为收货后60天内以美元支付、知识产权保护条款、赔偿责任及纠纷解决措施等条款 | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后60天支付货款               |
| INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA.           | 约定商品类型、销售区域、最低起订量、付款期限（装船后90天付款）、合同期限（3年）、终止条款、售后服务等   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 装船后90天付款                 |
| Spengler S. A. S                                  | 公司为 Spengler S. A. S 提供机械血压表、电子血压计、听诊器等产品，采用 FOB 交易，协议期限5年。具体以各批次订单为准，订单载明货物名称、数量、单价、金额、地点、付款条件等要素。  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 提单日后60天电汇付款              |
| Unicoms Switzerland GmbH - Sofia branch           | 无  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 装船后90天付款                 |
| Dynarex   | 无  | 邮件     | 以成本为基                             | 出货后40                    |

| 客户名称 | 框架协议情况 | 订单获取方式 | 定价原则                         | 信用政策 |
|------|--------|--------|------------------------------|------|
|      |        |        | 础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 天付款  |

2017年度

| 客户名称                                      | 框架协议情况  | 订单获取方式 | 定价原则                               | 信用政策                          |
|---|---|--------|------------------------------------|-------------------------------|
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 约定产品销售区域、知识产权保护、供应商的产品保证责任、售后服务及维修责任、船期(FOB 上海)和价格(双方商议保证公证合理)、开票信息、结算期(收货后 60 天)、合同期限(10 年, 除非被双方以书面形式终止, 到期自动延续 5 年)等条款                       | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后 60 天内付款                   |
| Nipton Distributors Limited.              | 无   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 客户收货后 60 天内付款                 |
| Malacca Internation Corp.                 | 协议约定交易条件(CIF 香港)、付款方式、运输及保险责任、验收条件(依 ISO02895 抽样标准抽样)、产品质量保证与违约责任、知识产权保护、赔偿责任、保密义务(未经书面同意不得披露于任何第三人)、合同期限(有效期 36 个月, 到期自动延续 12 个月)、法律纠纷及解决措施等条款 | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 当月发货, 次月电汇付款                  |
| Medisana (Far East) Ltd.                  | 无   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 提单日后 30 天、45 天电汇付款或 45 天信用证付款 |
| GF Health Products, Inc                   | 合同约定保密条款、例外情况、终止条款等内容   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后 30 天电汇付款                  |
| Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd     | 约定供应商为 Cardinal Health 提供各类听诊器, 定价和支付条款(协议一致确定了价格后在一定期限内保持不变)、交货期(一般从收到订单到发货为 40 天)、交易方式是 FOB 或 FCA, 结算期为收                                      | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后 60 天支付货款                  |

| 客户名称                                    | 框架协议情况  | 订单获取方式 | 定价原则                              | 信用政策  |
|---|---|--------|-----------------------------------|---|
|   | 货后 60 天内以美元支付、知识产权保护条款、赔偿责任及纠纷解决措施等条款   |        |                                   |   |
| Adelphia Supply USA                     | 约定商品类型、销售区域、最低起订量、付款期限（预付 30%定金，70%装船前支付）、合同期限（3 年）、终止条款、售后服务等  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 预付 30%定金，70%装船前支付或预付 30%定金，70%在预计货物到港前 2 周支付。       |
| Spengler S. A. S                        | 公司为 Spengler S. A. S 提供机械血压表、电子血压计、听诊器等产品，采用 FOB 交易，协议期限 5 年。具体以各批次订单为准，订单载明货物名称、数量、单价、金额、地点、付款条件等要素。 | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 提单日后 60 天电汇付款                                       |
| 上海阅丰电子科技有限公司                            | 合同约定产品保修期（12、27 个月）、知识产权保密、商标、合同期限（1 年）、合同终止条件、违约责任、纠纷解决机制等内容   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 下单后 7 个工作日支付 30%的定金，发货前 2 个工作日支付 50%，余款验收合格后 30 天支付 |
| INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA. | 约定商品类型、销售区域、最低起订量、付款期限（装船后 90 天付款）、合同期限（3 年）、终止条款、售后服务等   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 装船后 90 天付款  |

报告期内，客户的信用政策与客户的资信情况及公司与客户之间的沟通博弈情况相关。公司给予 Incoterm Industria De Termometros Ltda.、Unicom Switzerland GmbH - Sofia branch 的信用政策为装船后 90 天，系公司通过中国出口信用保险公司对其进行资信调查，并考虑客户实际诉求后确定的信用政策。报告期内，该等客户回款状况较好，未出现坏账情况。

### 【核查过程及核查意见】

#### 一、核查过程

保荐机构执行了以下程序：

1、对生产总监、销售总监、研发总监进行访谈，并参观生产车间及工艺车间，对主要产品的生产过程及工艺流程进行观察与问询；

2、访谈发行人管理层，了解发行人自设立以来的经营模式，了解发行人 2015 年公司挂牌时的业务模式，了解公司是否存在从 OEM 转变为 ODM 模式的情形；

3、访谈主要 ODM 客户，了解发行人与主要 ODM 客户的业务合作情况；

4、取得境内及境外销售、ODM 及自有品牌销售收入分类明细表，并对分类明细表的数据进行数据处理与分析；

5、查阅发行人与主要客户的销售合同或订单，查阅发行人主要产品类型的技术文件，了解分析发行人主要产品类型的研发情况，分析发行人是否属于 ODM 产品或 OEM 产品；

6、查阅发行人核心技术的相关专利证书文件，了解发行人核心技术形成情况，是否存在来源于 ODM 客户的情形；

7、查阅发行人专利证书，通过国家知识产权局核实专利的信息情况，了解专利权属情况。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已补充披露境外及境内销售、ODM 及自有品牌销售产品的相关内容。公司销售给不同客户的同类产品，可能会由于客户的不同要求而在品牌、外观、装饰、包装、配置等方面出现一定差别。除此情况外，不同模式下销售的相同类型产品，在设计、工艺、技术及材料方面不存在差异。不同销售模式下同类产品的定价方式不存在差异，但售价存在差异，主要体现为不同的销售模式加成的预期利润率稍有不同。

2、ODM 模式下，发行人的直接客户均为品牌商或其代理商，不存在贸易商或经销商客户的情形；发行人对于不同品牌商销售的产品种类及型号存在差异，同时也存在对不同品牌商销售同类产品的情形，该现象与公司的经营模式相符。

3、发行人与主要 ODM 客户的合作具可持续性。发行人具备独立的销售和市场拓展能力，ODM 模式占比较高的情况不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

4、发行人个别产品由客户提供部分设计方案，该类产品的研发设计过程中，双方分别提供了不同产品部分的设计方案，并且相应技术的知识产权分别归属于双方，因此该类产品的模式界定存在一定难度。该产品仍属于 ODM 模式，不属于 OEM 模式。

5、2015 年挂牌时发行人在公开转让说明书作出了“公司产品的国外销售主要采用 OEM 模式”的描述，是由于当时发行人相关部门对 OEM 和 ODM 的概念存在理解上的偏差，该描述与行业内普遍认可的理解不一致。根据行业内普遍认可的理解，发行人自设立以来一直采用 ODM 模式为主的模式，不存在由 OEM 模式转变为 ODM 模式的情形。

6、发行人核心技术全部来由发行人自主研发形成，相关专利均由发行人原始申请取得，不存在核心技术来源或依赖于 ODM 客户的情形，相关知识产权不存在争议或纠纷。

7、发行人自设立以来，一直采用 ODM 为主的模式，不存在从 OEM 模式到 ODM 模式转变的情形，本次公开发行申报材料中关于销售模式的披露内容真实、准确。

8、发行人已补充披露报告期各期 ODM 模式下主要客户的情况，披露的信息真实、准确、完整。

#### 问题 16.关于自有品牌销售模式

根据公开发行说明书，发行人自有品牌分为经销和直销。

请发行人：（1）补充披露报告期各期经销与直销模式下的营业收入情况；补充披露经销模式下前十大客户情况，包括名称、销售金额、合作历史、与发行人是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、订单获取方式、定价原则、信用政策等。（2）补充披露报告期内经销商新增与退出的具体情况（如有）、原因和合理性；发行人对经销商的退换货政策以及实际发生的退换货情况、金额、发行人的应对措施及对经营业绩的影响，是否存在返利或返点政策，相关收入确认原则是否符合企业会计准则规定。（3）补充披露发行人对经销商销售管理控

制情况，包括前十大经销商是否具备相应的主体资格及资信能力，库存量、库存期限、终端零售价、折扣比例、保证金支付、经销品牌排他性控制等，经销商管理相关内控是否健全并有效执行，是否通过经销商压货调节发行人业绩。（4）补充披露经销商层级设置情况、是否存在多级经销商的情形，不同层级的经销商数量，不同层级的经销商之间是否存在相互转售的情形；结合目前的销售模式、经销商层级等情况，补充披露“两票制”实施后对公司经销商以及经销模式的具体影响，以及后期应对措施。（5）说明发行人经销商选取的标准，报告期各期上述客户与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排。（6）补充披露线上直销的具体模式，是否需要并已经取得相应资质、许可或办理相应备案，是否存在违反《医疗器械网络销售监督管理办法》等规定的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

一、补充披露报告期各期经销与直销模式下的营业收入情况；补充披露经销模式下前十大客户情况，包括名称、销售金额、合作历史、与发行人是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、订单获取方式、定价原则、信用政策等

公司已在公开发行说明书之“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”之“10、经销模式与直销模式销售的具体情况”中补充披露如下：

#### 10、经销模式与直销模式销售的具体情况

（1）报告期内，各期经销与直销模式下的营业收入情况：

| 单位：万元    |          |          |          |
|----------|----------|----------|----------|
| 项目       | 2019年度   | 2018年度   | 2017年度   |
| 经销模式营业收入 | 2,845.19 | 2,393.59 | 3,106.90 |
| 直销模式营业收入 | 73.11    | 71.40    | 150.24   |

经销模式下前十大客户销售收入情况：

单位：万元

| 名次      | 客户名称                                    | 销售收入   |
|---------|---|--------|
| 2019 年度 | Zafar Tajhiz Tehran Co.                 | 321.56 |
|         | 湖南益丰医药有限公司                              | 240.37 |
|         | 河南万可做商贸有限公司                             | 176.64 |
|         | 江苏康佰医疗器械有限公司                            | 125.04 |
|         | 国药集团山西有限公司器械分公司                         | 122.17 |
|         | APEX PHARMA LTD.                        | 76.06  |
|         | 济南圣樽医疗器械有限公司                            | 74.54  |
|         | 湖北诚民天济药业有限公司                            | 73.31  |
|         | M/S Padma Inter Trade                   | 70.92  |
|         | 石家庄市广博医疗器械有限公司                          | 69.17  |
| 2018 年度 | AFA Medical World CA                    | 219.99 |
|         | 湖南益丰医药有限公司                              | 183.60 |
|         | 天济大药房连锁有限公司                             | 142.77 |
|         | 河南万可做商贸有限公司                             | 126.40 |
|         | 盐城市尚博电子商务有限公司                           | 86.69  |
|         | ALESSA S. A.                            | 80.39  |
|         | M/S Padma Inter Trade                   | 63.26  |
|         | Harun Enterprise                        | 52.43  |
|         | Medstar Distribution Group S. A de C. V | 50.72  |
|         | 济南圣樽医疗器械有限公司                            | 49.68  |
| 2017 年度 | 石家庄市广博医疗器械有限公司                          | 402.60 |
|         | AFA Medical World CA                    | 202.83 |
|         | Zafar Tajhiz Tehran Co.                 | 180.57 |
|         | 山东怡方圆供应链管理有限公司                          | 108.19 |
|         | 天济大药房连锁有限公司                             | 104.55 |
|         | 济南圣樽医疗器械有限公司                            | 99.69  |
|         | 中聚科技股份有限公司                              | 95.35  |
|         | 河南万可做商贸有限公司                             | 91.75  |
|         | 湖南益丰医药有限公司                              | 91.03  |
|         | 云南能旺商贸有限公司                              | 72.40  |

(2) 经销模式前十大客户的情况

① Zafar Tajhiz Tehran Co..

|          |  |
|----------|--|
| 公司名称     | Zafar Tajhiz Tehran Co.  |
| 合作历史     | 从 2013 年开始合作   |
| 框架协议相关内容 | 约定合同期限（2016 年签订，有效期 5 年），终止条款（任何一方提前 6 个月可提出终止），供应商保证提供配件和备件等条款。 |
| 订单获取方式   | 邮件   |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                                |
| 信用政策     | 额度 138 万元，账期 30 天。   |

②湖南益丰医药有限公司

|          |   |
|----------|---|
| 公司名称     | 湖南益丰医药有限公司  |
| 合作历史     | 2013 年合作至今  |
| 框架协议相关内容 | 约定产品质量保证、产品价格、订货和备货程序，供货、验收条款、退货条件（即出现质量问题经公司确认后可退货）、商业贿赂惩罚条款，保密要求、违约责任及合同有效期等内容。 |
| 订单获取方式   | 益丰内部订单系统  |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价   |
| 信用政策     | 铺底 45 万，按月结算  |

③河南万可傲商贸有限公司

|          |  |
|----------|--|
| 公司名称     | 河南万可傲商贸有限公司  |
| 合作历史     | 2017 年合作至今   |
| 框架协议相关内容 | 约定在河南地区销售“西恩”品牌产品及产品价格，双方价格调整机制（公司定期下发产品价目表，其应根据进货价、加价率和建议零售价向公司订购和向终端销售产品），最小起订量（每次订单不低于 40 台或总金额不低于 5000 元），运输费用承担（到指定地点前的费用由公司承担），退货条款（产品有质量问题且经公司确认后才可退货），经销渠道（零售终端、诊所医院及电商），每月月初双方对账及返利政策等条款。 |
| 订单获取方式   | 电话下单   |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价  |
| 信用政策     | 铺底 45 万，按月结算   |

④石家庄广博医疗器械有限公司

|      |               |
|------|---------------|
| 公司名称 | 石家庄广博医疗器械有限公司 |
| 合作历史 | 2013 年合作至今    |

|          |  |
|----------|--|
| 框架协议相关内容 | 约定在河北地区销售“西恩”品牌产品及产品价格，双方价格调整机制（公司定期下发产品价目表，其应根据进货价、加价率和建议零售价向公司订购和向终端销售产品），最小起订量（每次订单不低于40台或总金额不低于5000元），运输费用承担（到指定地点前的费用由公司承担），退货条款（产品有质量问题且经公司确认后才可退货），经销渠道（零售终端、诊所医院及电商），每月月初双方对账及返利政策等条款。 |
| 订单获取方式   | QQ下单   |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价  |
| 信用政策     | 24.9万的额度，且60天回款周期  |

#### ⑤AFA Medical World CA

|          |   |
|----------|---|
| 公司名称     | AFA Medical World CA  |
| 合作历史     | 2013年合作至今   |
| 框架协议相关内容 | 签署经销协议，约定销售区域为哥伦比亚以及每年的最低销售额，AFA对于产品有自主定价权以保障经销利润；约定一般产品交货期55天，FOB条款交易。 |
| 订单获取方式   | 邮件下单  |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                                       |
| 信用政策     | 预付20%，装船后10天内支付80%  |

#### ⑥山东怡方圆供应链管理有限公司

|          |  |
|----------|--|
| 公司名称     | 山东怡方圆供应链管理有限公司   |
| 合作历史     | 2015年合作至今  |
| 框架协议相关内容 | 约定在济南地区销售“西恩”品牌产品及产品价格，双方价格调整机制（公司定期下发产品价目表，其应根据进货价、加价率和建议零售价向公司订购和向终端销售产品），最小起订量（每次订单不低于40台或总金额不低于5000元），运输费用承担（到指定地点前的费用由公司承担），退货条款（产品有质量问题且经公司确认后才可退货），经销渠道（零售终端、诊所医院及电商），每月月初双方对账及返利政策等条款。 |
| 订单获取方式   | QQ下单   |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价  |
| 信用政策     | 约定赊账额度91.36万元，超过额度先付款后发货   |

#### ⑦天济大药房连锁有限公司

|      |             |
|------|-------------|
| 公司名称 | 天济大药房连锁有限公司 |
| 合作历史 | 2013年合作至今   |

|          |  |
|----------|--|
| 框架协议相关内容 | 约定在湖北地区销售“西恩”品牌产品及产品价格，双方价格调整机制（公司定期下发产品价目表，其应根据进货价、加价率和建议零售价向公司订购和向终端销售产品），最小起订量（每次订单不低于40台或总金额不低于5000元），运输费用承担（到指定地点前的费用由公司承担），退货条款（产品有质量问题且经公司确认后方可退货），经销渠道（零售终端、诊所医院及电商），每月月初双方对账及返利政策等条款。 |
| 订单获取方式   | QQ 下单  |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价  |
| 信用政策     | 约定赊账额度 91.36 万元，超过额度先付款后发货   |

#### ⑧盐城市尚博电子商务有限公司

|          |                                     |
|----------|-------------------------------------|
| 公司名称     | 盐城市尚博电子商务有限公司                       |
| 合作历史     | 2016 年合作至今                          |
| 框架协议相关内容 | 约定销售“西恩”听诊器、血压计、雾化器，及年度经销额，返利政策等条款。 |
| 订单获取方式   | QQ 或微信下单                            |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价   |
| 信用政策     | 铺底额度 50 万，且 60 天账期                  |

#### ⑨ALESSA S. A

|          |   |
|----------|---|
| 公司名称     | ALESSA S. A                                       |
| 合作历史     | 2018 年合作至今  |
| 框架协议相关内容 | 未签署合同，以每批次订单为准，订单约定每次的产品名称、数量、单价、金额、目的地、交易方式（FOB） |
| 订单获取方式   | 邮件  |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                 |
| 信用政策     | 预付 30%定价，开船前支付 70%                                |

#### ⑩江苏康佰医疗器械有限公司

|          |                                   |
|----------|-----------------------------------|
| 公司名称     | 江苏康佰医疗器械有限公司                      |
| 合作历史     | 2014 年合作至今                        |
| 框架协议相关内容 | 协议约定经销商的经营品种及范围、返利政策，促销活动扶持政策等内容。 |
| 订单获取方式   | 微信或 QQ 下单                         |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 |

|      |                    |
|------|--------------------|
| 信用政策 | 铺底额度 50 万，且 60 天账期 |
|------|--------------------|

⑪ 国药集团山西有限公司器械分公司

|          |  |
|----------|--|
| 公司名称     | 国药集团山西有限公司器械分公司  |
| 合作历史     | 2015 年合作至今   |
| 框架协议相关内容 | 约定在山西地区销售“西恩”品牌产品及产品价格，双方价格调整机制（公司定期下发产品价目表，其应根据进货价、加价率和建议零售价向公司订购和向终端销售产品），最小起订量（每次订单不低于 40 台或总金额不低于 5000 元），运输费用承担（到指定地点前的费用由公司承担），退货条款（产品有质量问题且经公司确认后才可退货），经销渠道（零售终端），每月月初双方对账及返利政策等条款。 |
| 订单获取方式   | 微信或 QQ 下单  |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价  |
| 信用政策     | 铺底额度 40 万，且 60 天账期   |

⑫ APEX PHARMA LTD.

|          |   |
|----------|---|
| 公司名称     | APEX PHARMA LTD                                   |
| 合作历史     | 2016 年合作至今  |
| 框架协议相关内容 | 未签署合同，以每批次订单为准，订单约定每次的产品名称、数量、单价、金额、目的地、交易方式（FOB） |
| 订单获取方式   | 邮件  |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                 |
| 信用政策     | 预付 30% 定金，见提单复印件支付 70%                            |

⑬ 济南圣樽医疗器械有限公司

|          |  |
|----------|--|
| 公司名称     | 济南圣樽医疗器械有限公司   |
| 合作历史     | 2013 年合作至今   |
| 框架协议相关内容 | 约定在山东地区销售“西恩”品牌产品及产品价格，双方价格调整机制（公司定期下发产品价目表，其应根据进货价、加价率和建议零售价向公司订购和向终端销售产品），最小起订量（每次订单不低于 40 台或总金额不低于 5000 元），运输费用承担（到指定地点前的费用由公司承担），退货条款（产品有质量问题且经公司确认后才可退货），经销渠道（零售终端、诊所医院及电商），每月月初双方对账及返利政策等条款。 |
| 订单获取方式   | 微信或 QQ 下单  |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价  |
| 信用政策     | 铺底额度 30 万，且 60 天账期   |

⑭M/S Padma Inter Trade

|          |  |
|----------|--|
| 公司名称     | M/S Padma Inter Trade                              |
| 合作历史     | 2014 年合作至今   |
| 框架协议相关内容 | 未签署合同，以每批次订单为准，订单约定每次的产品名称、数量、单价、金额、目的地、交易方式 (FOB) |
| 订单获取方式   | 邮件   |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                  |
| 信用政策     | 开船后 30 天内付款  |

⑮M/S. Harun Enterprise.

|          |  |
|----------|--|
| 公司名称     | M/S. Harun Enterprise.   |
| 合作历史     | 2008 年合作至今   |
| 框架协议相关内容 | 约定在孟加拉国经销的公司产品类型，产品质量需符合 ISO13485 标准，FOB 交付条件，交易币种为美元，付款条件以形式发票为准。 |
| 订单获取方式   | 邮件   |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价                                  |
| 信用政策     | 信用证付款  |

⑯Medstar Distribution Group. S. A. de C. V.

|          |  |
|----------|--|
| 公司名称     | Medstar Distribution Group. S. A. de C. V.     |
| 合作历史     | 2015 年合作至今                                     |
| 框架协议相关内容 | 未签署合同，以每次订单为准，订单约定经销产品名称、数量、金额，运输目的地，FOB 交易方式等 |
| 订单获取方式   | 邮件   |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价              |
| 信用政策     | 预付 30%定金，70%在开船前支付                             |

⑰湖南中聚光电科技发展有限公司

|          |  |
|----------|--|
| 公司名称     | 湖南中聚光电科技发展有限公司   |
| 合作历史     | 2016 年合作至今   |
| 框架协议相关内容 | 约定在湖南地区销售“西恩”品牌产品及产品价格，双方价格调整机制（公司定期下发产品价目表，其应根据进货价、加价率和建议零售价向公司订购和向终端销售产品），最小起订量（每次订单不低于 40 台或总金额不低于 5000 元），运输费用承担（到指定地点前的费用由公司承担），退货条款（产品有质量问题且经公司确认后才可退货），经销渠道（零售终端、诊所医院及电商），每月月 |

|        |                                   |
|--------|-----------------------------------|
|        | 初双方对账及返利政策等条款。                    |
| 订单获取方式 | 微信或 QQ 下单                         |
| 定价原则   | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 |
| 信用政策   | 当月发货，次月付款                         |

⑱云南能旺商贸有限公司

|          |   |
|----------|---|
| 公司名称     | 云南能旺商贸有限公司  |
| 合作历史     | 2015 年合作至今  |
| 框架协议相关内容 | 约定在云南地区销售“西恩”品牌产品及产品价格，双方价格调整机制（公司定期下发产品价目表，其应根据进货价、加价率和建议零售价向公司订购和向终端销售产品），最小起订量（每次订单不低于 40 台或总金额不低于 5000 元），运输费用承担（到指定地点前的费用由公司承担），退货条款（产品有质量问题且经公司确认后才可退货），经销渠道（零售终端、诊所医院及电商），每月月初双方对账等条款。 |
| 订单获取方式   | 微信或 QQ 下单   |
| 定价原则     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价   |
| 信用政策     | 当月发货，次月付款   |

二、补充披露报告期内经销商新增与退出的具体情况（如有）、原因和合理性；发行人对经销商的退换货政策以及实际发生的退换货情况、金额、发行人的应对措施及对经营业绩的影响，是否存在返利或返点政策，相关收入确认原则是否符合企业会计准则规定

公司已在公开发行说明书之“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”之“10、经销模式与直销模式销售的具体情况”中补充披露如下：

（3）经销商存在新增和退出情况

报告期内，发行人经销商存在新增和退出，情况如下：

①2018年度经销商新增和退出情况：

单位：万元

| 2018 年退出客户 |            |                | 2018 年新增客户 |            |                |
|------------|------------|----------------|------------|------------|----------------|
| 家数         | 2017 年销售收入 | 占 2017 年销售收入比重 | 家数         | 2018 年销售收入 | 占 2018 年销售收入比重 |
|            |            |                |            |            |                |

|    |        |       |    |        |       |
|----|--------|-------|----|--------|-------|
| 22 | 180.89 | 0.64% | 25 | 367.76 | 1.25% |
|----|--------|-------|----|--------|-------|

2018年度，公司对境内经销渠道加强了管理，对境外经销商进行了优化，存在部分新增和退出的经销商，但总体占收入比重非常低。2018年退出的经销商于2017年产生的销售收入占2017年收入比重为0.64%；2018年新增的经销商2018年销售收入占2018年收入比重为1.25%。

### ②2019年度经销商新增和退出情况

单位：万元

| 2019年退出客户 |           |              | 2019年新增客户 |           |              |
|-----------|-----------|--------------|-----------|-----------|--------------|
| 家数        | 2018年销售收入 | 占2018年销售收入比重 | 家数        | 2019年销售收入 | 占2019年销售收入比重 |
| 16        | 157.89    | 0.54%        | 26        | 261.71    | 0.86%        |

2019年度，公司除了少部分经销商退出外，有更多的经销商加入。2019年退出的经销商于2018年产生的销售收入占2018年收入比重为0.54%；2019年新增的经销商于2019年产生的销售收入占2019年收入比重为0.86%。

### ③前十大经销客户的变动情况如下：

报告期内，公司的经销收入规模较小，导致销售额发生较小变化时也可能新进入或退出了前十大经销客户行列，具体如下：

| 客户名称                    | 新进入或退出前十大的原因   |
|-------------------------|--|
| 盐城市尚博电子商务有限公司           | 2018年进入前十大经销客户行列，2019年退出，主要系其为中小型电子商务客户，采购量不稳定。        |
| ALESSA S. A.            | 2018年进入前十大经销客户行列，2019年退出，主要系其向公司采购的电子血压计产品减少。          |
| M/S Padma Inter Trade   | 2018年新进入前十大经销客户行列。2017年新开发客户，2018年取得较好效果。              |
| Harun Enterprise        | 2018年新进入前十大经销客户行列，2019年退出，主要系其销售平稳，但其2019年销售额未能进入前十。   |
| AFA Medical World CA    | 2019年退出前十大经销客户行列，主要系其经营困难，拖欠公司货款，2019年公司取消与其合作。        |
| 天济大药房连锁有限公司             | 2019年退出前十大经销客户行列，主要系公司加强了与其省级公司的合作，减少对其直接销售。           |
| Zafar Tajhiz Tehran Co. | 2019年新进入前十大经销客户行列，主要系2019年其开始向公司采购电子血压计，并增加了贸易经营产品的采购。 |
| 江苏康佰医疗器械有限公司            | 2019年新进入前十大经销客户行列，主要系2019年其向公司采购125.04万元雾化器。           |
| 国药集团山西有限公司器械分公司         | 2019年新进入前十大经销客户行列，主要系其下游分销能力增强，对公司的采购额上升。              |

|                  |   |
|------------------|---|
| APEX PHARMA LTD. | 2019年新进入前十大经销客户行列，主要系其对公司雾化器的采购由2018年的43.30万元上升到76.06万元。      |
| 湖北诚民天济药业有限公司     | 2019年新进入前十大经销客户行列，主要系其对公司雾化器、电子血压计的采购由2018年的3.97万元上升到75.63万元。 |

综上，报告期内，经销商客户的新增和退出系公司与各客户间业务合作及各年度业务量上的正常体现，具有业务上的合理性。

公司已在发行说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“5、销售模式”披露退换货政策如下：

|    |     |  |
|----|-----|--|
| 经销 | 买断式 | 通过批发商或零售商销售。经销商买断公司产品，除因产品质量问题外，无退货权利。报告期内，公司绝大部分经销客户均采用买断式销售。                     |
|    | 代理式 | 通过批发商或零售商销售。经销商销售产品，其代理销售的产品完成最终销售后再与公司结账，未完成最终销售的产品可以退货。报告期内，公司有少量药房类经销客户采用代理式销售。 |

#### （5）退换货政策

经销模式下，除非产品经公司确认存在质量问题并且可以退货外，公司不接受经销商退换货。退换货的品种、数量和价格，由公司决定。所有退换货需经公司代表在接货或提货时验收，经销商应向公司验收退换货的相关人员免费提供方便和协助，否则公司有权拒收退换货。因质量问题退换货发生的从经销商仓库到公司仓库所发生的运费由公司承担。

ODM 模式和贸易经营模式下，公司接受因产品质量问题产生的退换货要求，退换货的产品需经公司品质部（技术问题需经研发部）检验，确实满足退换货条件的，公司要求客户填写退换货单，对退换货产品分类标识，明确数量和型号，写明不合格的原因。因质量问题退换货发生的运输费等费用由公司承担。

①报告期各期，公司的退换货情况如下：

| 单位：万元 |           |           |           |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| 项目    | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
| 退换货金额 | 121.72    | 86.31     | 141.24    |
| 营业收入  | 30,398.64 | 29,389.26 | 28,227.27 |
| 退换货比率 | 0.40%     | 0.29%     | 0.50%     |

退换货金额按销售模式列示如下：

单位：万元

| 销售模式 |       | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|------|-------|---------|---------|---------|
| ODM  |       | 63.85   | 17.60   | 71.45   |
| 经销   | 代理式经销 | 1.15    | 12.46   | 1.66    |
|      | 买断式经销 | 56.72   | 56.25   | 68.13   |
|      | 小计    | 57.87   | 68.71   | 69.79   |
| 合计   |       | 121.72  | 86.31   | 141.24  |

②为提高产品质量，公司加强质量管理，综合我国及公司主要出口目的国的医疗器械监管体系及质量标准要求，制定了详细的质量计划和切实可行的质量控制措施，对采购、生产、成品每一个环节都进行严格的管理和检验，尽可能降低发生质量问题的可能性。

③报告期各期，退换货金额较小，对经营业绩不构成重大影响。

④报告期内，公司根据经销商的回款情况给予一定的销售返利，返利情况如下：

单位：万元

| 项目   | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 返利金额 | 30.31   | 9.03    | 3.16    |

⑤相关收入确认原则是否符合企业会计准则规定

对于买断式经销商，根据客户签收单开票确认收入；对于代理销售的产品，由经销商完成最终销售后与公司结账确认收入。

上述收入确认时，本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入本公司；相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量，符合收入确认原则。

三、补充披露发行人对经销商销售管理控制情况，包括前十大经销商是否具备相应的主体资格及资信能力，库存量、库存期限、终端零售价、折扣比例、保证金支付、经销品牌排他性控制等，经销商管理相关内控是否健全并有效执行，是否通过经销商压货调节发行人业绩

公司已在公开发行说明书之“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“5、销售模式”进行如下补充披露：

### (3) 经销商管理政策

经销模式非公司的主要销售模式，公司对经销商与其他客户一同按照内部销售管理制度统一管理和维护，公司与经销商合作时考虑以下因素：

#### 1) 对于境外经销商

①新开发经销商参考中国出口信用保险公司资信报告等材料进行评级；

②对于长期合作良好的经销商，公司会根据信用管理制度给予一定的账期支持。

#### 2) 对于境内经销商

公司会根据分销能力、行业口碑、公司规模等进行评级；对于申请信用支持的经销商，公司根据经销商提供的信贷申请表进行授信审核，信贷申请表从客户情况背景调查、销售区域情况调查、经销商工商与经营信息调查三个维度进行评估，对于规模比较小的经销商作为试用经销商，需要全额支付货款；对于具有一定规模的经销商，公司会根据其销售能力，根据信用管理制度给予一定账期；对于国内市场经销商提出价格建议，保证公司对外售价的稳定。

#### 3) 主体资格及资信能力

公司的前十大经销商均具有工商营业执照和医疗器械经营许可证或第二类医疗器械经营备案凭证资质，在当地持续经营两年以上，具备主体资格较好的资信能力。

#### 4) 库存量、库存期限

对于内销经销商，公司经销商在接受最终客户的采购需求后，向公司发出采购订单，销售的货物一般按照约定，由公司送货的，公司将产品运抵交货地点并由经销商接受时，公司完成交付，但不提供从运输工具上卸货服务，亦不承担卸货费用。公司对经销商库存量、库存期限没有具体管理要求，仅要求经销商应保证其有足够的产品及时足额地向客户销售，为了提高效益，公司对经销商一般规定了每次最低订货起订量即不低于40台产品或总金额不低于5,000元，并规定由公司送货而经销商不提贷或逾期提贷、由公司办理托运而经销商逾期提贷的，产品一切风险均由经销商承担；对于外销经销商公司对其库存量和库存期限亦没有具体管理要求。

#### 5) 终端零售价

对于内销和外销经销商，公司制定产品的销售价格主要考虑生产成本、预期利润率、产品市场定位、竞争对手、品牌等因素确定产品销售价格，并通过产品价目表对经销商提出建议，经销商根据当时最新价目表上的经销商进货价、加价率和建议零售价向公司采购及销售产品。

#### 6) 折扣比例

报告期内，公司对境内外经销商销售无固定的折扣比例，其定价模式与终端客户一致。对于重要的合作客户，公司一般按一定比例和销售完成情况、回款情况及忠诚度向经销商进行返利奖励。

#### 7) 保证金支付

报告期内，公司对境内外经销商没有要求有保证金支付。

#### 8) 经销品牌排他性控制

公司与经销商签署的协议中，一般会要求有排他性条款，符合行业惯例。

#### 9) 经销商考核

对于内销经销商，公司对经销商的考核要主要从业务量方面考量，一般会跟经销商协商约定年度任务量，若年度终了未能完成，公司来年可能会采取缩小其经销区域、缩减价格方面的优惠政策等措施来调整双方的合作内容，若超

额完成业务量，则会有相应优惠政策激励；对于外销经销商，公司目前没有特别的考核政策指标，相应的对于外销经销商公司也没有额外的扶持政策。

#### 10) 经销商最终产品销售实现情况及回款情况

报告期内，公司经销模式下产生的营业收入整体较小，分别占各期营业收入的比例均仅为10%左右。经销商向发行人采购产品后通过线上或线下渠道销售给终端用户，线下主要通过药店等渠道，线上主要通过电子商务平台销售。报告期内，经销商为维持正常的铺货或发货需求，一般会维持一定量的库存，但不存在压货的情况。

报告期内，公司经销回款情况如下：

| 项目     | 2019年度   | 2018年度   | 2017年    |
|--------|----------|----------|----------|
| 经销收入   | 2,845.19 | 2,393.59 | 3,106.90 |
| 经销回款比例 | 85.66%   | 86.51%   | 89.67%   |

报告期内，公司经销回款情况良好，公司对经销商管理相关内控制度较为健全并有效执行，不存在通过经销商压货调节发行人业绩的情况。

四、补充披露经销商层级设置情况、是否存在多级经销商的情形，不同层级的经销商数量，不同层级的经销商之间是否存在相互转售的情形；结合目前的销售模式、经销商层级等情况，补充披露“两票制”实施后对公司经销商以及经销模式的具体影响，以及后期应对措施

公司已在公开发行说明书之“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“5、销售模式”进行如下补充披露：

#### （4）经销商层级设置及“两票制”的影响

##### ①经销商层级设置情况

公司将产品销售给经销商后，即与经销商完成交易，再由经销商在市场上销售。公司实行扁平化经销政策，对经销商不设层级管理，不涉及不同层级的经销商之间相互转售产品的情形。

## ②“两票制”的实施对公司经销商及经销模式的影响

“两票制”是指医药生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。目前“两票制”主要是在公立医疗机构的医药采购中推行。

公司主要产品属于家用医疗器械，终端用户以个人消费者为主，产品销售范围包括境外和境内市场。对于境外市场，公司将产品销售给境外经销商，再由境外经销商在境外国家和地区销售。境外市场销售不受“两票制”的影响。对于境内市场，公司主要是通过药房（由经销商销售给药房，或者公司直接销售给药房）等零售渠道销售给终端用户。公司对经销商不设层级管理。“两票制”的实施对公司境内经销商及经销模式也不存在重大影响。公司无需因“两票制”的实施而对经销模式进行调整。

五、说明发行人经销商选取的标准，报告期各期上述客户与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排

发行人的经销商分为国内经销商和国外经销商，发行人选取国内经销商的标准主要综合考虑以下三个方面：①经销商合法正规经营，具有工商营业执照和医疗器械经营许可证或第二类医疗器械经营备案凭证；②符合发行人关于经销商的渠道布局和市场布局；③经销商在当地市场具有良好口碑和信誉。对于国外经销商的筛选标准，主要考察潜在经销商是否具有在当地市场销售推广公司产品的能力和意愿，通过获取经销商客户的资信报告，现场拜访并查看经营场所、仓库及铺货渠道了解经销商是否具备上述能力。

报告期内，上述经销商客户与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益安排。

六、补充披露线上直销的具体模式，是否需要并已经取得相应资质、许可或办理相应备案，是否存在违反《医疗器械网络销售监督管理办法》等规定的情形

### （一）补充披露线上直销的具体模式

公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“5、销售模式”之“②自有品牌销售”中补充披露如下：

线上直销的具体模式如下：

公司在第三方网络销售平台上设立网络销售店铺，在网络销售店铺中展示并销售公司产品。消费者在网络销售店铺了解公司产品，并通过第三方网络销售平台的交易系统下单购买，在线支付货款。交易系统接受消费者订单后由公司向消费者发货。产品销售过程中，第三方网络销售平台主要为公司提供信息服务。公司根据合同约定与第三方网络销售平台结算服务费用。

报告期内，公司线上直销业务尚处于起步阶段。

(二) 是否需要并已经取得相应资质、许可或办理相应备案，是否存在违反《医疗器械网络销售监督管理办法》等规定的情形

公司在公开发行人说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“(二)业务许可、资质及荣誉情况”之“1、医疗器械生产经营资质”之“(1)国内证书”中补充披露如下：

#### ⑤医疗器械网络销售备案

根据《医疗器械网络销售监督管理办法》的规定，从事医疗器械网络销售的企业应当向所在地设区的市级食品药品监督管理部门备案。公司已经运营的从事医疗器械类产品线上销售的网络店铺已经办理了备案。备案情况如下：

| 序号 | 企业名称 | 第三方平台名称               | 经营许可或备案凭证编号          | 第三方平台备案凭证编号              | 网络销售类型 | 备案日期       |
|----|------|-----------------------|----------------------|--------------------------|--------|------------|
| 1  | 鹿得贸易 | 拼多多商城                 | 沪黄食药监械经营备 20180009 号 | (沪)网械平台备字【2018】第 00003 号 | 入驻类    | 2019.01.23 |
| 2  | 鹿得医疗 | 杭州起码科技有限公司(有赞)        | 苏通食药监械经营备 20207001 号 | (浙)网械平台备字【2018】第 00003 号 | 入驻类    | 2020.01.13 |
| 3  | 鹿得医疗 | 北京京东叁佰陆拾度电子商务有限公司(京东) | 苏通食药监械经营备 20207001 号 | (京)网械平台备字(2018)第 00003 号 | 入驻类    | 2020.06.08 |

公司网络销售不存在违反《医疗器械网络销售监督管理办法》等规定的情形。

销售公司产品的网络销售店铺包括经销商运营的店铺和公司直营的店铺两

类。公司注册直营的店铺由公司在监管部门备案，经销商注册运营的店铺由经销商在监管部门备案。截至本回复出具之日，公司注册直营的店铺医疗器械类网络店铺均已办理了备案。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

- 1、取得报告期内公司经销商清单并进行比对，获取新增与退出经销商名单情况；
- 2、查阅主要经销商的合同或订单；
- 3、对公司大额经销商、销售总监进行访谈；
- 4、查阅返利政策并对返利金额进行复核，以及复核会计账务处理过程；
- 5、查阅公司内部销售管理制度，对主要经销商进行访谈，以及发送询证函；
- 6、查阅“两票制”相关政策文件，了解公司经销政策及经销商设置情况；
- 7、了解公司在第三方平台设立的网络销售店铺情况，通过食品药品监督管理部门核实公司医疗器械网络销售店铺的备案信息。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人已补充披露报告期各期经销与直销模式下的营业收入情况，经销模式下前十大客户情况等信息，披露的信息真实、准确。
- 2、发行人补充披露了报告期内经销商新增与退出的具体情况，报告期内新增和退出系根据发行人业务发展实际情况作出的调整，具有业务上的合理性；发行人退换货情况对经营业绩影响较小，发行人通过提高产品质量尽量避免退换货情况；发行人存在返利政策，返利金额较小，会计处理符合《企业会计准则》规定。

3、发行人已补充披露发行人对经销商销售管理控制情况，披露的情况真实、准确。

4、发行人对经销商实行扁平化管理，不设层级管理，不涉及不同层级的经销商之间相互转售产品的情形。“两票制”目前主要是在公立医疗机构中推行，对公司经销商及经销模式没有重大影响，公司无需因“两票制”的实施而对经销模式进行调整。

5、报告期内，除已披露的情形外，经销商客户与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益安排。

6、发行人已补充披露线上直销的具体模式，运营的医疗器械网络销售店铺已经办理备案，不存在违反《医疗器械网络销售监督管理办法》等规定的情形。

#### 问题 17.关于贸易经营销售模式

根据公开发行说明书及公司公告，贸易经营为发行人根据客户需求采购外厂产品对外销售。其中，报告期各期贸易经营模式下销售金额分别为 2,970.09 万元、3,297.02 万元、3,092.85 万元，分别占营业收入的 10.54%、11.24%、10.22%。

请发行人补充披露：（1）发行人报告期各期内贸易经营主要客户的情况，包括名称、销售金额、合作历史、与发行人是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、订单获取方式、定价原则、信用政策、主要产品类型等。（2）发行人从事贸易经营的背景、原因及商业合理性，是否与发行人主营业务相关，是否与同行业可比公司经营模式相一致。（3）贸易经营主要客户与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排。（4）说明披露的产品类型中的“其他产品”、公司主营业务收入中的“其他”、“贸易经营的产品”等概念的具体含义及对应内容，并规范使用相关表述。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

一、发行人报告期各期内贸易经营主要客户的情况，包括名称、销售金额、合作历史、与发行人是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、订单获取方式、定价原则、信用政策、主要产品类型等

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”之“11、贸易经营模式的主要客户情况”中补充披露如下：

### 11、贸易经营模式的主要客户情况

报告期内，贸易经营主要客户情况如下：

2019年度

单位：万元

| 客户名称                                      | 合作历史       | 主要产品类型        | 销售收入   |
|---|------------|---------------|--------|
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 2009 年合作至今 | 体温计等          | 310.13 |
| PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA              | 2013 年合作至今 | 扣诊锤等          | 195.05 |
| Timesco Healthcare Ltd                    | 2012 年合作至今 | 手电筒、纱布剪、手术器械等 | 190.72 |
| FAZZINI S. R. L.                          | 2013 年合作至今 | 医用家具等         | 165.86 |
| Anatomy Supply Partners                   | 2015 年合作至今 | 听诊器等          | 105.45 |
| GF Health Products, Inc                   | 2012 年合作至今 | 识别带、止血带等      | 99.06  |
| Williams Medical Supplies Ltd             | 2013 年合作至今 | 手电筒、止血带等      | 87.85  |
| Zafar Tajhiz Tehran Co.                   | 2013 年合作至今 | 乳胶球等          | 86.39  |
| HENRY ERIKSSON AB                         | 2011 年合作至今 | 手电筒、臂带等       | 70.56  |
| MORETTI . SPA                             | 2013 年合作至今 | 扣诊锤、止血带等      | 70.49  |

| 客户名称                                      | 框架协议情况  | 订单获取方式 | 定价原则                              | 信用政策        |
|---|---|--------|-----------------------------------|-------------|
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 约定产品销售区域、知识产权保护、供应商的产品保证责任、售后服务及维修责任、船期 (FOB 上海) 和价格 (双方商议保证公证合理)、开票信息、结算期 (收 | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后 60 天内付款 |

|                               |  |    |                                    |                       |
|-------------------------------|--|----|------------------------------------|-----------------------|
|                               | 货后 60 天)、合同期限 (10 年, 除非被双方以书面形式终止, 到期自动延续 5 年) 等条款 |    |                                    |                       |
| PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA  | 无  | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 136 万元, 帐期为出货 90 天 |
| Timesco Healthcare Ltd        | 无  | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 68 万元, 帐期为出货 30 天  |
| FAZZINI S. R. L.              | 无  | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 125 万元, 帐期为出货 45 天 |
| Anatomy Supply Partners       | 无  | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 无信用额度                 |
| GF Health Products, Inc       | 合同约定保密条款、例外情况、终止条款等内容                              | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后 30 天电汇付款          |
| Williams Medical Supplies Ltd | 无  | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 60 万元, 帐期为出货 75 天  |
| Zafar Tajhiz Tehran Co.       | 无  | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 138 万元, 账期 30 天。   |
| HENRY ERIKSSON AB             | 无  | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品           | 无信用额度                 |

|              |   |    |                                   |                     |
|--------------|---|----|-----------------------------------|---------------------|
|              |   |    | 市场价格进行综合定价                        |                     |
| MORETTI .SPA | 无 | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 21 万元，帐期为出货 30 天 |

2018年度

单位：万元

| 客户名称                                      | 合作历史        | 主要产品类型    | 销售收入   |
|---|-------------|-----------|--------|
| Michiels S. A.                            | 2013 年合作至今  | 医用家具等     | 821.50 |
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 2009 年合作至今  | 体温计等      | 260.17 |
| PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA              | 2013 年合作至今  | 扣诊锤等      | 219.11 |
| Sound Around Inc.                         | 2016 年合作至今  | ENT 产品等   | 169.17 |
| FAZZINI S. R. L.                          | 2013 年合作至今  | 医用家具等     | 158.33 |
| Timesco Healthcare Ltd                    | 2012 年合作至今  | 手电筒、手术器械等 | 150.27 |
| GF Health Products, Inc                   | 2012 年合作至今  | 识别带、止血带等  | 90.53  |
| Medline Industries, Inc.                  | 2018 年合作至今  | 手电筒等      | 74.45  |
| MALIK-ROYAL MMC                           | 2015 年合作至今  | 尿袋、血袋等    | 72.65  |
| AFA Medical World CA                      | 2013-2019 年 | 手电筒、止血带等  | 70.30  |

| 客户名称                                      | 框架协议情况  | 订单获取方式 | 定价原则                              | 信用政策        |
|---|---|--------|-----------------------------------|-------------|
| Michiels S. A.                            | 无   | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 出货后 60 天付款  |
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 约定产品销售区域、知识产权保护、供应商的产品保证责任、售后服务及维修责任、船期 (FOB 上海) 和价格 (双方商 | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同              | 收货后 60 天内付款 |

| 客户名称                         | 框架协议情况   | 订单获取方式 | 定价原则                              | 信用政策             |
|------------------------------|--|--------|-----------------------------------|------------------|
|                              | 议保证公证合理)、开票信息、结算期(收货后60天)、合同期限(10年,除非被双方以书面形式终止,到期自动延续5年)等条款 |        | 类产品市场价格进行综合定价                     |                  |
| PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA | 无  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率,同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度136万元,帐期为出货90天 |
| Sound Around Inc.            | 无  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率,同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 无信用额度            |
| FAZZINI S. R. L.             | 无  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率,同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度125万元,帐期为出货45天 |
| Timesco Healthcare Ltd       | 无  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率,同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度68万元,帐期为出货30天  |
| GF Health Products, Inc      | 合同约定保密条款、例外情况、终止条款等内容  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率,同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后30天电汇付款       |
| Medline Industries, Inc.     | 无  | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率,同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度68万元,帐期为出货60天  |
| MALIK-ROYAL MMC              | 无  | 邮件     | 以成本为基                             | 额度100万           |

| 客户名称                 | 框架协议情况 | 订单获取方式 | 定价原则                              | 信用政策                 |
|----------------------|--------|--------|-----------------------------------|----------------------|
|                      |        |        | 础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价      | 元，帐期为出货 30 天         |
| AFA Medical World CA | 无      | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 260 万元，帐期为出货 90 天 |

2017年度

单位：万元

| 客户名称                                      | 合作历史       | 主要产品类型    | 销售收入   |
|---|------------|-----------|--------|
| Michiels S. A.                            | 2013 年合作至今 | 医用家具等     | 430.59 |
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 2009 年合作至今 | 体温计等      | 185.13 |
| Timesco Healthcare Ltd                    | 2012 年合作至今 | 手电筒、手术器械等 | 179.05 |
| Williams Medical Supplies Ltd             | 2013 年合作至今 | 手电筒、止血带等  | 174.09 |
| PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA              | 2013 年合作至今 | 扣诊锤等      | 148.83 |
| FAZZINI S. R. L.                          | 2013 年合作至今 | 医用家具等     | 135.22 |
| BRILLIANT SCIENTIFIC                      | 2013 年合作至今 | 医用消毒柜等    | 109.55 |
| GF Health Products, Inc                   | 2012 年合作至今 | 识别带、止血带等  | 78.45  |
| WESTMED PRAXIS GMBH CO. KG                | 2012 年合作至今 | 诊断手电等     | 74.91  |
| MALIK-ROYAL MMC                           | 2015 年合作至今 | 尿袋、血袋等    | 67.46  |

| 客户名称           | 框架协议情况 | 订单获取方式 | 定价原则                              | 信用政策       |
|----------------|--------|--------|-----------------------------------|------------|
| Michiels S. A. | 无      | 邮件     | 以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 出货后 60 天付款 |

|   |   |    |                                    |                       |
|---|---|----|------------------------------------|-----------------------|
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 约定产品销售区域、知识产权保护、供应商的产品保证责任、售后服务及维修责任、船期 (FOB 上海) 和价格 (双方商议保证公证合理)、开票信息、结算期 (收货后 60 天)、合同期限 (10 年, 除非被双方以书面形式终止, 到期自动延续 5 年) 等条款 | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 收货后 60 天内付款           |
| Timesco Healthcare Ltd                    | 无   | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 68 万元, 帐期为出货 30 天  |
| Williams Medical Supplies Ltd             | 无   | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 60 万元, 帐期为出货 75 天  |
| PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA              | 无   | 邮件 | 按采购价结合历史毛利进行利润加成                   | 额度 136 万元, 帐期为出货 90 天 |
| FAZZINI S. R. L.                          | 无   | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 125 万元, 帐期为出货 45 天 |
| BRILLIANT SCIENTIFIC                      | 无   | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 780000 元, 账期 30 天  |
| GF Health Products, Inc                   | 合同约定保密条款、例外情况、终止条款等内容   | 邮件 | 按采购价结合历史毛利进行利润加成                   | 收货后 30 天电汇付款          |
| WESTMED PRAXIS GMBH CO. KG                | 无   | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品市场价格进行综合定价 | 额度 15 万元, 帐期为出货 30 天  |
| MALIK-ROYAL MMC                           | 无   | 邮件 | 以成本为基础、加上预期利润率, 同时参考同类产品           | 额度 100 万元, 帐期为出货 30 天 |

|  |  |  |                |  |
|--|--|--|----------------|--|
|  |  |  | 市场价格进行<br>综合定价 |  |
|--|--|--|----------------|--|

二、发行人从事贸易经营的背景、原因及商业合理性，是否与发行人主营业务相关，是否与同行业可比公司经营模式相一致

公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“5、销售模式”之“（1）主要销售模式”中补充披露如下：

### ③贸易经营模式

贸易经营模式销售是公司向其他企业采购产品后直接销售给客户。采用贸易经营模式销售的产品为贸易经营产品。

公司是医疗器械的生产和销售商。公司销售的贸易经营产品包括体温计、医用家具（病床、推车等）、消毒产品（消毒柜等）、五官检查器（检眼镜、检耳镜、诊断手电筒、叩诊锤等）等，这些产品都属于医疗器械，属于公司主营业务范围。贸易经营产品是公司产品系列的有益补充，有利于加强公司与客户的合作关系，促进公司核心产品业务的拓展。

公司在与客户交易机械血压表、电子血压计、听诊器、雾化器等核心产品的过程中，客户经常希望公司帮助其采购他们同时需要的其他医疗器械。与此同时，公司通过多年发展，在医疗器械行业积累了丰富的供应商资源，公司从事贸易经营即能满足客户需求，节约了客户对供应商的筛选及产品采购的时间与成本，同时也发挥了自身资源优势拓展收入来源，实现了公司和客户的双赢。因此，公司适量经营贸易销售产品具有合理性。

公司在重点经营自产产品的同时适当销售贸易经营产品是同行业的常见做法。对于公司所属的制造业企业而言，难以生产全部医疗器械或者家用医疗器械产品，对于公司不生产，客户和市场又需要的，最经济有效的方式即以贸易经营方式对外采购后销售。同行业可比公司也有部分企业经营少量贸易经营业务。

### 三、贸易经营主要客户与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，贸易经营的主要客户中，除小医生与发行人曾经存在关联关系外，其余贸易经营主要客户与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益安排。

### 四、说明披露的产品类型中的“其他产品”、公司主营业务收入中的“其他”、“贸易经营的产品”等概念的具体含义及对应内容，并规范使用相关表述

1、贸易经营的产品，是指公司以贸易方式经营的产品，该产品公司从其他企业采购后直接销售给客户，如：体温计、医用家具（病床、推车等）、消毒产品（消毒柜等）、五官检查器（检眼镜、检耳镜、诊断手电筒、叩诊锤等）等。为表述的简便性，公司将公开发行人说明书中的“贸易经营的产品”统一修改为“贸易经营产品”。

2、产品类型（主营业务收入列表）中的“其他产品”，是指主营业务收入列表中列示的产品（机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器、冲牙器、配件）以外的所有产品。从概念上界定，“其他产品”包含贸易经营产品，同时还包含主要产品类型中未列明的其他销售量较小的公司自产产品。报告期内，公司的“其他产品”全部为贸易经营产品。为便于理解，公司将产品类型中的“其他产品”修改为“贸易经营模式”。

3、“主营业务分模式收入”中的“其他”是指除 ODM 模式销售、自有品牌销售以外的其他销售模式。从概念上界定，此处的“其他”包含贸易经营产品的销售收入，还包含其他业务模式收入。

报告期内，销售模式中的“其他”收入全部为贸易经营产品的收入。考虑到短期内公司产生新的销售模式的可能性较小，为便于理解，公司将“主营业务分模式收入”中的“其他”修改为“贸易经营模式”。

以上修改内容已在公开发行人说明书相应部分修改披露。

#### 【核查过程和核查意见】

##### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

- 1、取得贸易经营主要客户销售清单，并对清单进行分析；
- 2、查阅贸易经营客户合同及订单；
- 3、对销售总监进行访谈；
- 4、查阅可比公司年报等披露信息，与公司经营模式比较；
- 5、对主要贸易经营客户进行访谈，发送询证函；
- 6、查阅贸易经营主要客户的资信报告。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人已补充披露各期内贸易经营主要客户的情况，披露的信息真实、准确、完整。
- 2、发行人已补充披露从事贸易经营的背景、原因及商业合理性，披露的信息真实、准确，发行人从事贸易经营具有商业合理性，与发行人主营业务相关，与同行业可比公司经营模式相一致。
- 3、发行人已补充披露贸易经营主要客户与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益安排，披露的内容真实、准确。
- 4、发行人已就产品类型中的“其他产品”、公司主营业务收入中的“其他”、“贸易经营的产品”相关词语进行了规范表述，表述准确、规范。

### 问题 18.关于募投项目

申请材料显示，发行人本次募集资金拟用于医疗器械产品及配件智能升级技改项目、研发中心建设项目和鹿得大数据新零售项目。

请发行人补充披露：（1）在既有产能未完全利用，产销率低于 100%的情况下，大幅新增电子血压计、雾化器产能的具体考虑及合理性，是否符合下一步企

业发展规划。（2）结合新增产能项目产品的市场容量、行业景气程度、主要竞争对手的产品、发行人市场占有率等情况，说明发行人是否具有开发或消化募投资项目新增产品或产能的能力及具体措施。（3）补充披露综合研发大楼建设项目是否符合当地规划设计、是否取得《建设用地规划许可证》，该项目是否涉及房地产或变相房地产开发。（4）按照资本性支出和费用类支出将新零售项目未来支出情况分别列示，说明对未来成本费用影响情况，并结合报告期内已实施的促销计划实施效果，分析新零售项目主要措施的预计效果，补充披露实施新零售项目是否与目前销售人员数量和专业能力相符。（5）结合上述情况、历次募集资金的使用情况以及发行人目前的经营规模、财务状况等，进一步说明本次募投项目的必要性。

请保荐机构核查并发表明确意见。

#### 【回复】

一、在既有产能未完全利用，产销率低于 100%的情况下，大幅新增电子血压计、雾化器产能的具体考虑及合理性，是否符合下一步企业发展规划

公司在公开发行说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用”之“（一）医疗器械产品及配件智能升级技改项目”之“3、项目扩产产品及产能设计的合理性”中补充披露如下：

#### 3、项目扩产产品及产能设计的合理性

##### （1）扩产产品的选取原因

本项目拟生产的产品及产能为：电子血压计75万台、雾化器80万台、机械血压表配件350万套。公司选择上述三类产品进行扩产的原因如下：

##### ①电子血压计、雾化器

公司现有产品中，技术水平好、生产规模大、竞争力强的产品主要有机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器。其中机械血压表和听诊器的市场空间和增长速度相对较低，电子血压计、雾化器的市场空间、应用前景和增长速度显著高于机械血压表和听诊器。因此，公司选择电子血压计、雾化器作为未来几年重点发展的产品类型。

## ②机械血压表配件

本项目建设机械血压表配件生产线主要是为了替换和承接子公司浙江鹿得机械血压表配件产能。

浙江鹿得现有生产设备大部分使用年限较长，需要逐步升级换代。同时，浙江鹿得目前承租温州市强龙科技发展有限公司的房屋作为生产经营场所。由于该生产经营场所未办理产权证书及当地政府土地利用规划调整，浙江鹿得存在搬迁的经营风险。

因此，医疗器械产品及配件智能升级技改项目建设机械血压表生产线用于替代浙江鹿得拟被淘汰的设备的产能，同时降低浙江鹿得现经营场所搬迁对公司经营的影响。此外，将浙江鹿得的产能转移至鹿得医疗厂区，也有利于公司统一管理，提高整体经营管理效率。

### (2) 大幅新增电子血压计、雾化器产能的合理性

#### ①公司现有产能不能满足快速增长的市场需求

电子血压计、雾化器的市场发展空间大、市场规模增长速度快。

在电子血压计领域：根据世界卫生组织（WHO）估计，高血压影响着全球10亿人的健康。在中国，高血压患病率也呈上升趋势。高血压人群的增加，促使人们越来越重视对血压值的日常测量及监控，对电子血压计的需求也将不断增长。

在雾化器领域：近年来，由于大气污染、吸烟、人口老龄化等因素的影响，呼吸道疾病对人类的危害日益严重。根据华盛顿大学健康指标与评估研究所（IHME）的研究统计，2017年患病总人数达到8.93亿人，其中中国患病人数为1.49亿人。未来，随着人们消费能力和对雾化治疗认知水平的提升，家用雾化器市场规模有很大的增长空间。（电子血压计、雾化器的市场需求分析详见公开发行人说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（三）行业发展情况”之“3、发行人重点产品市场需求分析”。）

预计，未来几年电子血压计和雾化器市场规模有望持续快速增长。

从公司现有产能利用情况来看,2017年-2019年电子血压计产能利用率分别为88.22%、95.75%、84.08%;雾化器产能利用率分别为67.73%、73.12%、88.23%。虽然年度产能利用率未达到100%,但利用率已经较高。由于公司产品生产和销售具有一定的季节性波动,在产销淡季产能利用率较低,但在产销旺季产能利用率已经饱和,甚至存在超过100%的情况。

随着国内外家用医疗器械行业的持续发展,未来几年,电子血压计和雾化器市场需求有望保持持续快速增长的趋势,公司现有产能将不能满足快速增长的市场需求。

## ②公司具备与生产规模相匹配的销售能力

2017-2019年电子血压计的产销率分别为98.17%、88.88%、89.46%,雾化器的产销率分别为102.68%、87.83%、94.35%。产销率低于100%的主要原因如下:

公司日常生产过程中质检部门、仓储部门等会对库存情况进行例行抽检,抽检过程中可能发现部分库存商品存在零星瑕疵,或者电子产品需更换电池、升级软件并重新上线检测等各种情况。除此之外,还存在部分客户临时对已完工产品包装、配件提出修改要求的情形。针对上述情况,公司会对相应产品进行返工生产,这些自检返工对应的产品也被一并统计计入当年产量中。扣除上述产量影响后,公司报告期各年度电子血压计、雾化器产销率情况为:

单位:万件

|       |     | 2019年度  | 2018年度 | 2017年度  | 合计      |
|-------|-----|---------|--------|---------|---------|
| 电子血压计 | 总产量 | 68.15   | 88.55  | 76.51   | 233.21  |
|       | 总销量 | 72.20   | 81.70  | 83.45   | 237.35  |
|       | 产销率 | 105.94% | 92.26% | 109.07% | 101.78% |
| 雾化器   | 总产量 | 79.35   | 67.08  | 64.53   | 210.96  |
|       | 总销量 | 76.64   | 59.76  | 68.11   | 204.51  |
|       | 产销率 | 96.58%  | 89.09% | 105.55% | 96.94%  |

扣除上述因素影响后,电子血压计近三年整体产销率为101.78%,雾化器近三年整体产销率为96.94%。

此外,公司自有品牌主要采用经销方式销售,该产品会根据市场情况主

动备货，一定程度上影响了公司产品的产销率。

综合上述因素分析，公司具备与生产规模相匹配的销售能力。

③电子血压计、雾化器的扩产及自动化升级是公司实现发展规划的重要措施

根据发展计划，未来几年将公司采取两项重要措施实现业务规模的快速扩张：一是升级和强化高端客户资源，承接更多的大客户大型订单；二是加大力度拓展国内市场和自有品牌产品销售。

大客户的大型订单通常单个订单在几十万美元以上。该类客户对于供应商的生产能力和产品价格要求非常严格。目前发行人已经承接部分大型订单，但由于目前生产规模及生产成本的制约，大型订单数量还相对较少。公司要想在大型订单方面获取更大的突破，一方面需要进一步扩大产能规模，提高供货能力；另一方面，还需要提高自动化生产水平，降低生产成本，进一步提升公司产品的性价比。本次医疗器械产品及配件智能升级技改项目的建设，可满足上述两个方面的要求，进而提升公司大型订单的承接和竞争能力，实现强化高端客户资源，提升业绩规模的目标。

此外，公司还计划通过本次募集资金投资项目中的“鹿得大数据新零售项目”的建设，扩大国内市场的营销能力，并提高公司自有品牌的影响力。该项目建成后，公司国内市场的销售规模有望大幅增长。公司需要更大产能规模支持国内市场销售的增长。国内市场重点推广的产品亦为电子血压计和雾化器。因此，通过医疗器械产品及配件智能升级技改项目建设，扩大电子血压计和雾化器产能也是支持国内市场拓展的重要措施。

综上所述，公司大幅新增电子血压计、雾化器的产能具有合理性，符合公司未来发展规划。

二、结合新增产能项目产品的市场容量、行业景气程度、主要竞争对手的产品、发行人市场占有率等情况，说明发行人是否具有开发或消化募投项目新增产品或产能的能力及具体措施

（一）市场容量及行业景气程度

## 1、血压计市场需求情况

血压计主要用于高血压的监测和防控。根据 WHO 估计，全球高血压人群越来越多。高血压影响着全球 10 亿人的健康；每年全球大约有 1,700 万人死于心血管疾病，其中有 940 万人死于高血压并发症；高血压导致至少 45% 的心脏病死亡和 51% 的脑卒中死亡。

在中国，高血压患病率也呈上升趋势。中国在 1958-1959 年、1979-1980 年、1991 年、2002 年进行过 4 次全国范围高血压抽样调查，全国  $\geq 15$  岁居民高血压患病粗率分别为 5.1%、7.7%、13.6%、17.6%。

相应地，中国心脑血管疾病患病率也持续上升。根据《中国心血管病报告》（2018）预计，2010-2030 年仅人口增长和老龄化就会使心血管病事件的发生数上升 50% 以上。

因此，不管是全球还是中国，高血压和心脑血管疾病的防治任务都非常艰巨。

目前血压计的市场需求以经济比较发达的国家为主，包括发达国家以及经济发展较好的发展中国家。在欧美日等发达国家，血压计已经成为家用化普及率非常高的成熟产品，家庭拥有率超过 60%。其中，美国是世界上最大的电子血压计消费市场。未来，在发达国家家用血压计的需求主要是以产品更新换代为主。

以中国为代表的发展中国家是家用血压计的新兴市场，近年来增长迅速，未来发展空间广阔。中国的高血压人群基数大、增长快，但高血压的知晓率却比较低。根据中国高血压调查 (CHS) 的结果，中国  $\geq 18$  岁成人高血压的知晓率为 51.6%，说明还有相当多的高血压患者并不知道自己存在高血压情况。因此中国家庭血压监测的普及任务非常迫切。近年来，中国先后发布了《中国高血压防治指南 2010》《家庭血压监测中国专家共识 2012》《中国高血压患者教育指南》《2019 中国家庭血压监测指南》等文件，对家庭血压监测进行普及教育和推广，为中国家庭血压监测的普及产生了积极的作用。中国家庭血压监测的普及推广，有望为中国家用血压计的市场需求带来巨大的增长。

## 2、雾化器市场需求情况

呼吸道疾病发病率高、病种复杂，既包括传染性强的各类呼吸道感染，如常

见的流行性感冒、2002 年底出现的非典型性肺炎（SARS）、2019 年底出现的新冠肺炎等，也包括治疗时间长的慢性呼吸道疾病，哮喘、慢性阻塞性肺疾病（COPD）。这些疾病给人类健康带来重大负担。尤其是传染性强的疾病，一旦爆发将对整个社会造成重大影响。

近年来，由于大气污染、吸烟、人口老龄化等因素的影响，呼吸道疾病对人类的危害日益严重。根据华盛顿大学健康指标与评估研究所（IHME）的研究统计，2010 年以来全球呼吸道感染和慢性呼吸道疾病患病人数呈逐渐上升趋势，2017 年患病总人数达到 8.93 亿人，其中中国患病人数为 1.50 亿人。

呼吸道疾病庞大的患病人群带来了巨大的治疗需求。与口服法、静脉输液法相比，雾化吸入法治疗时药物可以直接进入呼吸道，具有药效快、用药剂量少、副作用小等优势，这对儿童和老人这类抵抗力较弱的人群尤其重要。随着医学科技的发展，呼吸道疾病治疗得到不断规范，雾化吸入成为主流治疗方式之一，未来市场需求有望高速增长。

随着人们对雾化吸入治疗认知水平的不断提升，家用雾化器的使用也越来越普遍。呼吸道疾病发病率高，比如流行性感冒，根据 WHO 报告，成人发病率为 5%-10%，儿童发病率为 20%-30%（数据来源：《国家卫健委：每个流行季 5%-10% 人群会感染流感》，中国青年报，2019 年 11 月 01 日），而且全年都有可能发病。家用雾化器操作简单，小巧便携，人们可以在家庭中随时使用。家庭中如果备有雾化器，在突发情况下，也可轻松应对，这对防治呼吸道疾病有很好的作用。在欧美等发达国家，家用雾化器已经成为众多家庭的常用设备。

在中国，近几年家用雾化器市场增长也非常迅速。为减少抗生素滥用的现象，卫生部门提出减少静脉注射频率的合理用药原则，很多地区的医院已经停止了门诊输液，这对雾化吸入治疗及雾化器需求规模的提升带来了很大的促进作用。未来，随着人们消费能力和对雾化治疗认知水平的提升，中国家用雾化器市场规模有很大的增长空间。

上述相关内容已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（三）行业发展情况”之“3、发行人重点产品市场需求分析”部分披露。

## （二）主要竞争对手的产品

| 竞争对手           | 主要产品   |
|----------------|--|
| 欧姆龙健康医疗株式会社    | 血压计、雾化器、血糖仪、医用分子筛制氧机、体重身体脂肪测量器、电子体温计、按摩器、体重计、低频治疗仪、动脉硬化诊断装置、脉波检测装置。                |
| 爱安德帝株式会社       | 数字信号处理器（DSP）、测量和测试设备、称量设备、医疗健康设备、电子测量测试设备等，其中医疗健康设备产品包括：血压监护仪、血压计、雾化器、远程医疗产品、温度计等。 |
| 百瑞有限公司         | 雾化器、洗鼻器等   |
| 江苏鱼跃医疗设备股份有限公司 | 呼吸供氧、血压血糖、康复护理、手术器械、高值耗材、中医器械、高分子卫生辅料等多个领域。  |
| 天津九安医疗电子股份有限公司 | 血压计、雾化器、血糖仪、体温计、胎心仪、心电仪、血氧仪、智能腕表、体重体脂秤等。   |
| 广东乐心医疗电子股份有限公司 | 可穿戴运动手环（手表）、电子健康秤、脂肪测量仪、电子血压计等。  |
| 鸿邦电子（深圳）有限公司   | 血压计、电子体温计、额温枪等。  |
| 东莞东冠电子制品有限公司   | 雾化器、电子体温计等。  |

竞争对手的相关内容已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（六）行业竞争情况”之“2、行业内主要企业”部分披露。

## （三）发行人主要产品市场占有率

根据中国海关出口数据分析统计，2018 年公司机械血压表、听诊器出口金额在境内企业中均排名第一，电子血压计、雾化器的出口金额也位居前列。

2018 年公司主要产品机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器出口数量及出口金额占中国出口数量及金额的比例详见本回复之“问题 19.关于数据的准确性”的相关回复内容。

## （四）募投项目新增产品的开发能力及新增产能的消化措施

公司在公开发行说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用”之“（一）医疗器械产品及配件智能升级技改项目”之“4、新增产品的开发能力及新增产能的消化情况”中补充披露如下：

### 4、新增产品的开发能力及新增产能的消化情况

#### （1）新增产品的开发能力

本项目生产的产品包括电子血压计、雾化器、机械血压表配件，这些产品都是公司长期经营的主要产品。公司具有大量的技术积累，具备良好的研发创新能力和丰富的生产经验，具备相应产品的开发能力。

## (2) 新增产能的消化能力

本项目生产的机械血压表配件供内部配套使用，电子血压计、雾化器对外出售。公司具有消化电子血压计、雾化器新增产能的能力。具体分析如下：

### 1) 电子血压计、雾化器具有广阔的市场前景

随着健康意识的增强，全球家用医疗器械市场处于持续增长的趋势。电子血压计、雾化器作为重要的家用医疗器械产品，也具有广阔的市场前景。

在电子血压计领域：根据世界卫生组织（WHO）估计，高血压影响着全球10亿人的健康。在中国，高血压患病率也呈上升趋势。高血压人群的增加，促使人们越来越重视对血压值的日常测量及监控，对电子血压计的需求也不断增长。

在雾化器领域：近年来，由于大气污染、吸烟、人口老龄化等因素的影响，呼吸道疾病对人类的危害日益严重。根据华盛顿大学健康指标与评估研究所（IHME）的研究统计，2017年患病总人数达到8.93亿人，其中中国患病人数为1.49亿人。未来，随着人们消费能力和对雾化治疗认知水平的提升，家用雾化器市场规模有很大的增长空间。（电子血压计、雾化器的市场需求分析详见公开发行人说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（三）行业发展情况”之“3、发行人重点产品市场需求分析”。）

电子血压计、雾化器广阔的市场前景可为本项目产能的消化提供充足的市场空间。

### 2) 公司具有良好的综合竞争能力

#### ①公司具备完善的研发体系和丰富的技术积累

公司一直以提高生产技术和研发创新能力作为企业发展的核心，通过长期的培养和建设，组建了专业化的研发团队，并形成了一系列的研发创新成果。公司的研发中心建立了“江苏省家用精密医学器械工程技术研究中心”。

公司研发的专利“人工智能辅助分析的电子听诊器（ZL 201830222642.5）”获得第二十一届中国外观设计优秀奖，“一种膜盒式压力传感器自动化生产的血压计”被纳入国家火炬计划项目，“机械血压表”被认定为省级专精特新产品。

目前，公司已取得国家知识产权局授权的专利74项，其中发明专利6项，拥有多项自主研发的核心技术，包括血压表自校准技术、膜盒式压力传感器自动化生产技术、血压表防震技术、听诊器悬浮变频膜片技术、血压测量算法、零点和满度自动校准技术、压缩式雾化器降噪技术等。通过上述核心技术的应用，公司产品质量达到行业内先进水平，并得到了大量国际知名客户的高度认可。

公司良好的研发创新能力和丰富的技术积累对本项目产品的研发、生产及销售提供了充足的技术保障。

### ②公司具备丰富的生产和管理经验及优异的产品品质

公司自成立以来一直从事医疗器械及保健护理产品的研发、生产、销售，经过十几年的经营和发展，积累了丰富的生产和管理经验，具备充足的生产和管理经验确保本项目产品生产的顺利实施。

此外，公司一直非常注重产品的质量管理。公司生产管理通过了欧盟ISO13485:2016医疗器械质量管理体系认证，多项产品通过了欧盟CE认证和美国FDA认证，电子血压计通过严苛的欧洲高血压协会（ESH）与英国和爱尔兰高血压协会（BIHS）认证。这些认证体现了公司产品品质的优异性。优异的产品品质可确保公司产品的市场竞争力。

### ③公司已在出口产品领域形成较好市场竞争地位

通过持续的经营发展，公司在国际市场树立了良好的品牌形象、形成了较高的市场知名度，并实现了销售业绩和产品出口量的稳步增长。根据中国海关出口数据，2018年公司机械血压表、听诊器出口金额在境内企业中均排名第一，电子血压计、雾化器的出口金额也位居前列。公司产品在出口市场的地位体现了公司产品良好的市场竞争力，也为本项目新增产能的消化提供了良好的基础。

### 3) 公司具有丰富的客户资源基础，为产能消化提供充分保障

经过长期的经营发展，公司已经积累了大量的客户资源。2019年公司国内

外客户总数达到500多家，产品销售遍布全球欧洲、亚洲、美洲等区域的全球多个国家和地区。这些客户资源中有大量的优质知名企业，如：Little Doctor、Malacca、Medisana、Dittmann、GF、Cardinal、CIGA、Innoliving、Spengler等。

由于医疗器械的使用与人的生命健康相关，下游客户在选择合作的医疗器械生产商时，非常注重生产商的产品质量和性能，而且一旦与生产商确定合作关系，为保证产品品质的稳定性，通常不会轻易改变生产商。公司与大量优质客户的良好合作，为公司的长期持续发展奠定了坚实的基础。

## (2) 新增产能的具体消化措施

### ① 深化发展境外销售业务

经过长期的经营发展，公司已经积累了大量的客户资源，产品销售遍布全球欧洲、亚洲、美洲等区域的全球多个国家和地区。未来，公司将从以下几个方面继续深化境外销售，促进业务的增长：第一，加强与现有优质客户的深度合作关系，扩大对现有客户的销售量；第二，通过各类渠道持续开发新客户，并且通过加强对客户产品注册的支持，加快新客户的开发速度；第三，加强对美国、欧洲等主要境外市场的研究，针对当地客户的需求特征，精准开发适合当地客户需求的产品型号；第四，适时设立海外办事处，提升境外市场的本地化服务，促进境外市场销售。

### ② 升级拓展高端大客户的大型订单业务

大客户的大型订单通常单个订单在几十万美元以上。通过大型订单的承接，一方面可以有效促进公司业务的增长，另一方面提供公司的规模化生产水平，优化公司经营结构。

2019年以来，公司加强了大型订单业务的拓展力度，并取得了一定的效果。目前，公司已承接的50万美元以上的大型订单情况如下：

| 序号 | 合同编号      | 客户名称                          | 合同标的                           | 金额(元、美元)     | 签订日期       |
|----|-----------|-------------------------------|--------------------------------|--------------|------------|
| 1  | 18LD1R042 | Zafar<br>Tajhiz<br>Tehran Co. | 电子血压计、机械<br>血压表、电子体温<br>计、听诊器等 | \$514,145.00 | 2018.03.15 |

|   |             |          |     |                |            |
|---|-------------|----------|-----|----------------|------------|
| 2 | 19LD1W006   | Medisana | 雾化器 | \$1,236,062.10 | 2019.01.23 |
| 3 | 20LD1W001-2 | Medisana | 雾化器 | \$920,663.00   | 2020.02.24 |
| 4 | 20LD1G068   | Dittmann | 雾化器 | ¥5,339,745.48  | 2020.05.20 |
| 5 | 20LD1G078   | Medisana | 雾化器 | \$969,730.76   | 2020.05.28 |

随着本项目的建设实施，公司将具备承接更多大型订单业务的能力。未来，公司将通过高性价比的产品、优质的服务，拓展更多的大型订单业务，促进公司销售的增长。

### ③加强境内市场的开拓

过去，公司经营策略以境外业务为主，境内市场投入的资源及精力较少。未来，公司将通过以下几个方式加强境内市场的拓展：第一，加强对境内市场的研发支持，结合市场调研情况及境内消费者的消费特征，针对性开发更多适合境内市场的产品品种，丰富境内市场产品线；第二，优化境内经销商渠道，加强与优质经销商的深度合作；第三，深化与境内百强连锁药店的合作，提高药店渠道的销售规模；第四，优化销售团队，引进更多高素质和经验丰富销售人才；第五，在客户量较大的区域建设售后服务中心，提升公司对客户的服务能力，促进销售的增长。

### ④实施品牌建设及营销推广

公司将从多个方面加大品牌建设及营销推广力度，在全国范围内大幅提升公司品牌的知名度，促进公司自有品牌产品的销售增长。第一，进行企业VI、MI升级，升级包装国内品牌的形象和故事等；第二，进行门店推广，通过大型门店视频推广公司品牌及产品；第三，进行会议推广，通过渠道峰会、医疗器械展会推广公司品牌及产品；第四，进行视频推广，通过品牌宣传片、TVC等推广公司品牌及产品；第五，进行线上广告投放，塑造热点，强化品牌良好印象，提升品牌曝光率。

### ⑤建设新零售体系

报告期内，公司已经通过与经销商合作等方式积累了一定的线上销售运营经验。后续公司将继续加强线上销售的投资，同时结合本次募集资金投资项目中的“鹿得大数据新零售建设项目”建设线上销售与线下售后服务中心相结合

的新零售体系。通过线上销售的拓展，提升公司产品的销售规模。

三、补充披露综合研发大楼建设项目是否符合当地规划设计、是否取得《建设用地规划许可证》，该项目是否涉及房地产或变相房地产开发

公司在公开发行说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用”之“（二）研发中心建设项目”之“4、项目选址及用地规划”补充披露如下：

#### 4、项目选址及用地规划

本项目选址位于江苏南通开发区同兴路8号。公司将利用现有厂区内空地新建一栋综合研发楼用于本项目的建设，规划建筑面积约3,000平方米。

公司现有厂区所在土地已取得南通市规划管理局核发的《建设用地规划许可证》（编号规土许20053028号），用地项目符合城市规划要求。

本项目拟新建的综合研发大楼主要用于研发中心从事研发及相关活动，不存在出租、出售等情形，不存在涉及房地产或变相房地产开发的情况。

根据《自然资源部关于以“多规合一”为基础推进规划用地“多审合一、多证合一”改革的通知》（自然资规【2019】2号）、《江苏省自然资源厅关于贯彻落实自然资源部“多审合一、多证合一”改革要求的通知》（苏自然资规发【2019】2号），将建设用地规划许可证、建设用地批准书合并，自然资源主管部门统一核发新的建设用地规划许可证，不再单独核发建设用地批准书。公司目前持有的《建设用地规划许可证》（编号规土许20053028号）仍然有效。

四、按照资本性支出和费用类支出将新零售项目未来支出情况分别列示，说明对未来成本费用的影响情况，并结合报告期内已实施的促销计划实施效果，分析新零售项目主要措施的预计效果，补充披露实施新零售项目是否与目前销售人员数量和专业能力相符

（一）按照资本性支出和费用类支出将新零售项目未来支出情况分别列示，说明对未来成本费用的影响情况

公司在公开发行说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用”之“（三）鹿得大数据新零售项目”之“3、项目投资概算”之“（2）按照资本

性支出及费用类支出列示”补充披露如下：

(2) 按照资本性支出及费用类支出列示

按照资本性支出及费用类支出，项目总投资估算具体情况如下：

单位：万元

| 序号  | 项目      | 投资金额     | 占项目总资金比例 | 备注    |
|-----|---------|----------|----------|-------|
| 1   | 软硬件设备投入 | 1,087.00 | 35.35%   |       |
| 1.1 | 硬件设备    | 65.00    | 2.11%    | 资本性支出 |
| 1.2 | 软件      | 1,022.00 | 33.24%   | 资本性支出 |
| 2   | 线下门店投入  | 45.00    | 1.46%    |       |
| 2.1 | 场地转让费   | 15.00    | 0.49%    | 费用类支出 |
| 2.2 | 场地装修费   | 30.00    | 0.98%    | 资本性支出 |
| 3   | 实施费用投入  | 1,943.00 | 63.19%   |       |
| 3.1 | 人工费用    | 892.00   | 29.01%   | 费用类支出 |
| 3.2 | 宣传推广费   | 1,051.00 | 34.18%   | 费用类支出 |
|     | 项目总投资   | 3,075.00 | 100.00%  |       |

(3) 项目投入及实施对公司未来成本费用的影响

本项目实施后，公司将新增固定资产65.00万元、新增软件1,022.00万元、新增装修费30.00万元，按照公司现行固定资产折旧和无形资产摊销政策，预计每年将增加固定资产折旧费用12.35万元，增加摊销费用350.67万元。具体情况如下：

单位：万元

| 项 目   | 原 值      | 年折旧摊销额 |
|-------|----------|--------|
| 电子设备  | 65.00    | 12.35  |
| 软件系统  | 1,022.00 | 340.67 |
| 房屋装修费 | 30.00    | 10.00  |
| 合 计   | 1,117.00 | 363.02 |

注：折旧年限：1) 电子设备 5 年；2) 软件 3 年；3) 装修费 3 年；4) 折旧方法：直线折旧法；5) 净残值率为 5%。

本项目实施及运营后八年内对公司经营业绩的影响详细情况如下：

单位：万元

| 序号 | 项目     | T1年    | T2年    | T3年    | T4年    | T5年    | T6年    | T7年    | T8年    |
|----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1  | 折旧费用   | -      | 3.71   | 7.78   | 12.35  | 12.35  | 12.35  | 8.65   | 4.57   |
| 2  | 摊销费用   | -      | 105.53 | 221.29 | 350.67 | 245.13 | 129.38 | -      | -      |
| 3  | 人工费用   | 267.60 | 294.36 | 330.04 | 330.04 | 330.04 | 330.04 | 330.04 | 330.04 |
| 4  | 其他当期费用 | 320.30 | 351.83 | 393.87 | -      | -      | -      | -      | -      |
|    | 净利润    | 587.90 | 755.43 | 952.98 | 693.06 | 587.52 | 471.77 | 338.69 | 334.61 |

(二) 结合报告期内已实施的促销计划实施效果，分析新零售项目主要措施的预计效果

公司在公开发行说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用”之“(三) 鹿得大数据新零售项目”之“4、项目主要措施的预计效果”补充披露如下：

#### 4、项目主要措施的预计效果

##### (1) 报告期内实施的主要促销计划及实施效果

| 序号 | 项目板块   | 已实施的主要促销措施  | 实施效果  |
|----|--------|---|---|
| 1  | 新零售系统  | 公司通过两种方式实现自有品牌产品的网上销售：(1) 经销商经营网店，公司将产品销售给经销商，经销商在其经营的网店线上销售公司产品。经销商经营的网店由经销商负责经营活动，公司根据需要为其提供人员培训相关的支持。(2) 自营网店：公司在第三方网络销售平台设立自营店铺，向消费者直接销售产品。 | 2019年经销商网店及自营网店合计境内销售收入约300万元。  |
| 2  | 大健康生态  | 开发微信小程序“西恩健康”，用户可使用“一体式智能电子血压计”产品在西恩健康小程序中测量血压。该小程序可存储记录用户的血压数据等功能。   | 西恩健康小程序于2018年12月开始运营，目前用户量为1.3万人。   |
| 3  | 品牌营销规划 | (1) 参加渠道峰会、医疗器械展会，推广公司产品；<br>(2) 参加名牌产品及商标评选，提高品牌知名度。   | (1) “西恩(SCIAN)牌血压计”2016年获得南通名牌产品证书，2017年获得江苏名牌产品证书。<br>(2) 2016年，“SCIAN”商标(注册证号7682099)被认定为南通市知名商标。<br>(3) 2015年“西恩”商标(注册证号7682090)被认定为江苏省著名商标。 |

| 序号 | 项目板块   | 已实施的主要促销措施                 | 实施效果  |
|----|--------|----------------------------|---|
|    |        |                            | (4)2019年自有品牌产品销售收入2,918.30万元,其中境内销售收入1,953.86万元,境外销售收入964.44万元。 |
| 4  | 国际市场拓展 | 通过国际展会、客户介绍、客户陌生拜访等方式拓展客户。 | 公司积累了广泛的客户资源基础,2019年境外销售客户达到200多家,境外销售收入2.65亿元。                 |

## (2) 鹿得大数据新零售项目主要措施的预计效果

| 序号 | 项目板块   | 计划采取的主要措施  | 预计效果   |
|----|--------|--|--|
| 1  | 新零售系统  | <p>(1) 通过新媒体渠道推广公司产品,包括:公众号、微商城、小程序、微博、头条、短视频平台等。通过这些新媒体渠道为公司的电商销售平台引流。</p> <p>(2) 引进电商运营人才、管理和完善公司各类线上店铺矩阵的布局</p>   | <p>报告期内,公司线上销售业务处于起步阶段,投入规模较小。但通过自营网店的开展及经销商运营网店的合作积累了较好的网店运营基础及业务经验。本次募投项目,公司将通过新媒体渠道推广和线上店铺升级等措施大幅加强客户引流。预计这些措施实施后,公司线上销售业绩能实现大幅增长,同时,通过线上业务的增长带动公司品牌知名度的提升和线下业务的增长。</p> |
|    |        | <p>建设15个线下售后服务中心,为当地及周边客户提供售后服务,并且为客户提供产品体验。</p>   | <p>(1) 通过售后服务中心的建设,可以提升公司的售后服务能力,实现线上、线下相结合的零售体系,促进公司产品销售的增长。</p> <p>(2) 通过售后服务中心的建设运营,可以增加消费者对公司产品的信任度和品牌认知度,有效提升公司品牌服务水平,提升公司品牌形象及境内销售业务的增长。</p>                         |
| 2  | 大健康生态  | <p>升级现有的基础软件,拓展大健康基础诊疗服务体系,形成集产、销、数字大健康家用医疗生态一体化的完整闭环。</p>   | <p>为更多家庭提供更具性价比的家庭健康服务,促进公司智能型产品销售的增长。同时,为未来公司升级服务能力,实现“大健康生态”业务体系积累数据及用户基础。</p>   |
| 3  | 品牌营销规划 | <p>(1) 企业VI、MI升级规划:升级包装国内品牌的形象和故事等。</p> <p>(2) 门店推广:大型门店视频推广公司品牌及产品。</p> <p>(3) 会议推广:通过渠道峰会、医疗器械展会推广公司品牌及产品。</p> <p>(4) 视频推广:通过品牌宣传片、TVC等推广公司品牌及产品。</p> <p>(5) 线上广告投放:塑造热点,强化品牌良好印象,提升品牌曝光率。</p> | <p>公司已经积累了一定的品牌基础。但由于资金实力较小,品牌建设投入资金较低,报告期内公司自有品牌销售规模仍较小。通过本项目建设,公司将加大品牌建设投资。预计,公司品牌形象、品牌知名度、品牌粘性均可得到大幅提升,从而促进公司自有品牌产品销售的有效增长。</p>   |
| 4  | 国际市    | <p>(1) 为境外客户在当地完成产品注册</p>  | <p>(1) 部分国家对医疗器械产品的注</p>   |

| 序号 | 项目板块 | 计划采取的主要措施   | 预计效果  |
|----|------|---|---|
|    | 场拓展  | 提供支持，加强新客户的拓展力度。<br>(2) 设立国外办事处，加强对当地客户的交流与服务，提升公司在当地的业务竞争能力。 | 册要求比较严格，注册时间长、成本高。通过对该类国家客户的产品注册支持，可有效提升新客户拓展速度。<br>(2) 建立国外办事处可提升公司在当地的业务能力，特别是对大客户服务的能力将得到大幅提升。 |

(三) 补充披露实施新零售项目是否与目前销售人员数量和专业能力相符

公司在公开发行说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金概况”之“(七)本次募集资金投资项目的可行性”之“(三)鹿得大数据新零售项目”之“5、现有销售人员与项目的匹配性”补充披露如下：

#### 5、现有销售人员与项目的匹配性

截至2019年12月31日，公司（合并口径）销售人员数量及学历情况如下：

| 序号 | 学历   | 人数 |
|----|------|----|
| 1  | 本科   | 27 |
| 2  | 大专   | 16 |
| 3  | 大专以下 | 2  |
| 总计 |      | 45 |

公司销售及新零售相关的部分负责人员情况如下：

| 姓名  | 主要职责         | 简介  |
|-----|--------------|---|
| 朱文军 | 全面负责公司营销管理工作 | 本科学历，从事国际贸易工作33年、医疗器械的出口工作29年，具有非常丰富的营销及管理经验，参与过大量的销售项目。        |
| 李安德 | 主管国际市场销售工作   | 专科学历，2000年以来一直从事销售及管理工作，具有非常丰富的相关工作经历及良好的医疗器械产品营销规划能力。          |
| 王建兵 | 主管国内市场销售工作   | 本科学历，2007年起开始从事医疗器械产品销售工作，具有丰富的医疗器械销售以及市场运作经验，擅长策划、营销，对销售团队的搭建。 |
| 祝增凯 | 主管线上销售工作     | 硕士学历，战略营销专业毕业。具有多年的医疗行业市场研究及营销工作经验，参与公司前期互联网销售团队建设。             |
| 黄明  | 主管品牌工作       | 专科学历，2011年开始工作，曾从事过品牌推广、新媒体、电子商务等相关工作，积累了大量实战和管理经验。             |
| 刘强  | 电子商务工作       | 专科学历，2016年起从事电子商务工作，曾经担任过电子商务的销售及主管工作。                          |
| 杨灿  | 电子商务工作       | 本科学历，2014年起从事跨境电子商务工作，具有良好的电子商务工作能力和经验。                         |

|     |       |   |
|-----|-------|---|
| 沈网红 | 新媒体推广 | 本科学历，2014年起从事医疗领域的市场营销和品牌推广工作，具有良好的互联网线上推广活动能力。 |
|-----|-------|---|

公司拥有较为强大的销售团队及良好的销售管理制度。截至2019年12月31日，公司（合并口径）共有销售人员45人，其中本科学历27人，占60%。销售人员在整体上具有较高的学历及良好的专业能力。公司主管销售工作的主要负责人及新零售相关工作的销售人员，均具有相关领域的丰富工作经验和良好的专业能力。在项目建设过程中，公司还会根据需要进行进一步引进更多的优秀人才，确保本项目的顺利实施。实施鹿得大数据新零售项目与公司现有销售人员数量和专业能力相符。

五、结合上述情况、历次募集资金的使用情况以及发行人目前的经营规模、财务状况等，进一步说明本次募投项目的必要性

（一）历次募集资金的使用情况

1、2015年股票发行募集资金使用情况

2015年发行股票5,250,000股，发行价格3.68元，募集资金19,320,000.00元。公司该次股票发行募集资金已于2015年使用完毕，全部用于补充流动资金。

2、2017年股票发行募集资金使用情况

2017年发行股票7,250,000股，发行价格6.80元，募集资金49,300,000.00元。公司该次股票发行募集资金已使用完毕，实际使用情况如下：

| 序号 | 募集资金使用项目 | 使用金额（元）       |
|----|----------|---------------|
| 1  | 建设新厂房    | 14,260,416.00 |
| 2  | 新建净化车间   | 1,263,586.00  |
| 3  | 设备投资     | 1,300,498.00  |
| 4  | 补充流动资金   | 32,475,500.00 |
| 合计 |          | 49,300,000.00 |

（二）本次募集资金投资项目的必要性

公司在公开发行说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金概况”之“（七）本次募集资金投资项目的必要性”补充披露如下：

## 1、医疗器械产品及配件智能升级技改项目

### (1) 满足家用医疗器械广阔的市场需求

家用医疗器械是家庭健康管理的主要参与者。近年来，随着经济的不断发展，人们的生活水平和生活质量不断提高，健康意识越来越强。而随着城市人口的增长和生活节奏的加快，处于亚健康状态的人群在不断增加，家庭健康管理的市场需求越来越大。与此同时，全球人口老龄化趋势日益严峻，而老年人常见病、慢性病的日常护理和治疗主要以社区和家庭为主，并且越来越多的病人群体也需要在出院后使用各种家用医疗用品进行持续性治疗。以上因素都为家用医疗器械领域带来了广阔的市场空间。

公司拥有完备的生产技术和优质的客户体系，具有较强的综合竞争能力，公司的现有产能已经不能满足家用医疗器械市场日益增长的需求。

通过本项目的建设实施，公司将新增医疗器械产品生产线，实现对电子血压计、雾化器、机械血压表配件等一系列家用医疗器械产品及配件的产能扩充及生产技术升级，有利于公司进一步扩大家用医疗器械市场的占有率和品牌影响力，满足家用医疗器械庞大的市场需求。

### (2) 落实公司发展计划的需要

为实现公司业务规模的扩张及客户结构的进一步优化发展，公司计划升级和强化高端客户资源，大力开发大客户的大型订单。大型订单业务的开拓，一方面需要更大的产能规模支持；另一方面，需要进一步降低生产成本，提高公司产品性价比方面的竞争力。因此，公司需要扩大产能，同时提升自动化生产水平，降低生产成本。

公司已经使用2017年股票发行募集的资金建设了新厂房，用于扩大产能的生产场地。通过本项目，公司将继续落实公司的发展计划，在所述新厂房内新建生产线，扩大电子血压计、雾化器产能，同时承接浙江鹿得的机械血压表配件产能。

通过本项目的建设实施，公司产能及自动化生产水平都将得到较大幅度的提升，有利于公司实现业务规模扩张及客户结构优化的发展计划。

### (3) 更新生产设备，升级生产制造水平的需要

截至2019年12月31日，公司机器设备整体成新率为44.67%，成新率均较低。虽然该等设备运行良好，可确保公司的正常经营，但自动化水平和整体先进程度相对较低，部分设备使用年限已经较长。公司需要适当更新设备、升级生产制造水平，适应家用医疗器械行业新产品、新技术的发展需求。

通过本项目的建设实施，公司将引进一批先进设备，有利于提升公司的生产制造水平，满足自动化发展的行业趋势及新产品的生产需求。

### (4) 顺应家用医疗器械智能制造的发展趋势

随着中国经济向更深层次发展，质量控制、企业管理水平进一步提升，产品可及性和创意新品更加获得市场认可，中国制造业也迈向智能化发展的机遇期。同时，随着人们对于产品性能需求的不断增强，市场竞争的加剧，家用医疗器械的普及化、网络化、远程化、智能化、数字化、便携化等将是未来该领域的主流发展方向。

通过本项目的建设实施，公司将引进一系列先进生产设备、检测设备及其他辅助设备，优化现有的医疗器械产品生产线和升级关键生产加工设备，并建设产品生产管理、仓储相关的智能化软件及管理系统，提升公司的智能制造水平，适应智能制造的社会发展趋势。同时，制造水平的提升也有利于增强公司生产具备远程化、智能化、数字化、便携化等特征的家用医疗器械产品的能力，快速丰富公司智能化产品的类型，以顺应智能制造的发展趋势。

### (5) 优化产品生产流程和改进技术工艺的需要

医疗器械的精密度、设计、加工技术工艺是衡量产品优质与否的重要标准，机械加工设备与技术水平直接影响所生产产品的精确性、耐用性及可靠性。目前境内企业的生产技术水平与国际先进企业普遍存在较大差距。而且随着医疗器械行业的不断发展，医疗器械产品的性能和质量要求不断提高，对生产技术水平的要求也不断提升。公司需要持续提升生产工艺水平，以适应行业发展的需求，同时提高公司产品与国际先进企业产品的竞争能力。

通过本项目的建设实施，公司将引进一批先进的自动化设备，并采用先进的

信息化管理系统来升级换代生产线，从而进一步提升公司产品的生产工艺水平，保证公司产品质量处于行业先进地位，并能与境内外知名企业产品相互竞争。

## 2、研发中心建设项目

### （1）拓展不同业务，优化产品结构体系的需要

公司目前主要产品包括血压计（包括机械血压表和电子血压计）、雾化器、听诊器和冲牙器。2019年上述四类产品收入分别为15,597.66万元、6,532.64万元、2,909.18万元和1,038.69万元，分别占主营业务收入比重为51.53%、21.58%、9.61%和3.43%，血压计收入占比超过一半。同时，公司外销收入占整体销售收入的比重超过80%，存在境外客户销售占比较高的风险。一方面，公司需要进一步丰富和完善产品体系，加大境内销售渠道的拓展，利用不同的产品体系来拓展境内市场；另一方面通过优化产品结构，开发出更多的智能医疗产品，可为公司带来新的利润增长点。

通过本项目的建设实施，公司将加大各类产品及技术的研发投入，提升公司上述产品的智能化技术水平，为进一步提高该等产品的境内市场占有率提供技术支持，实现多元化产品布局。

### （2）提升技术研发水平，增强市场竞争力的需要

公司在发展过程中，凭借丰富的技术优势，已自主开发出一系列核心技术，例如血压表自校准技术、膜盒式压力传感器自动化生产技术、血压测量算法、零点和满度自动校准技术、压缩式雾化器降噪技术等。目前公司还具有丰富的技术储备和在研技术，依靠这些技术制造的产品，大大提高了公司的市场竞争力，同时也得到了客户的高度认可。

医疗器械行业作为技术密集型的高技术产业，需要较高的研发投入，才能始终保持着较高的研发水平。为进一步提升研发和自主创新能力，改进生产工艺，公司需要购置先进的研发设备及检验检测设备，改善研发条件和环境，提高综合研发能力，并通过吸引高水平技术人才，密切追踪行业技术发展最新需求，积极开展前沿技术研究，增加技术储备，促进技术升级。本项目的建设将有效改善公司的研究开发条件，提高研发效率，为新产品、新工艺以及新设备的研发提供强

有力的保障，从而有效提升公司的技术研发水平，增强市场竞争力。

### （3）培养和引进高端人才，加速科技成果转化的需要

研发人才是企业保持生命力和持续发展的基础。公司涉足医疗器械行业多年，一直注重研发团队的建设，技术水平不断进步，目前部分医疗器械产品的技术性能已经可以与境内外优秀企业相媲美。随着医疗器械行业的发展，家用医疗器械越来越受到人们的欢迎，客户对家用医疗器械产品的要求也变得越来越高的，比如多功能性、智能化、数字化等。并且家用医疗器械行业还涉及机械、电子、材料、软件等多个技术领域，因此公司亟需大量多元化、复合型的人才，才能使公司持续保持技术优势。

通过本项目的建设实施，公司可以更好地整合研发团队资源，进一步充实公司的技术人才队伍，扩大人才储备，提高研发中心的技术层次和高技术产品的研发能力，加速科技成果转化成为现实生产力，持续提升企业实力。

## 3、鹿得大数据新零售项目

### （1）提升公司品牌影响力，扩大市场份额的需要

公司自成立以来，非常注重产品品质和技术研发的提升，凭借优异的产品品质在市场上赢得了良好的声誉。但受限于资金实力的不足，公司过去主要以 ODM 模式经营，自有品牌的建设、营销网络体系等方面的投入较少，使得自有品牌产品在终端市场的知名度及影响力与行业内领先企业相比存在一定差距，导致公司自有品牌产品销售金额较少，对公司开拓境内市场也造成了一定的制约。为推动公司的进一步发展，公司需要加强自有品牌的投资和建设。扩大并优化营销网络体系，加大品牌宣传力度，能够提高企业品牌在消费者群体中的曝光率，是扩大品牌影响力的重要方式之一。

通过本项目的建设实施，公司将继续推进“SCIAN 西恩”等自有品牌在境内外市场的推广，通过企业 VI/MI 升级、门店推广、会议推广、视频推广、品牌线上广告投放等方式，增强公司产品展示能力、营销能力、用户体验感、售后服务能力等，从而提升公司的品牌曝光率和知名度，增强品牌辐射，让更多消费者了解并选择鹿得医疗的产品和服务，进而扩大市场份额。

## (2) 完善公司营销网络，实现公司发展战略的需要

公司围绕“稳定发展，提升实力，持续创新”的指导思想，加强自主研发、产学研合作、自动化产线建设、拓展销售渠道建设、加强供应链管理，综合提升企业整体竞争力。长期以来，公司产品主要以出口销售为主，内销较少。经过多年的不懈努力，公司产品已出口至欧洲、亚洲、美洲等区域的全球多个国家和地区。在未来的销售渠道建设方面，公司将在继续推进国际市场大客户战略的基础上，积极加强境内市场的拓展及销售渠道的建设。

近年来，随着我国消费水平不断升级、城镇化进程不断提升、人口老龄化趋势不断加剧，人们对于健康管理的重视程度越来越高，我国家用医疗器械行业将迎来广阔的发展空间。基于行业市场前景与公司发展的实际情况，预计公司未来业务规模将逐步扩大，而业务规模的扩大需要增加与之相匹配的服务能力。因此，公司亟需加快营销网络的布局，尤其是完善境内市场营销体系，以适应快速增长的市场需求。

通过本项目的建设实施，公司将建成较为完善的线上、线下相结合的新零售体系，升级线上服务软件系统，利用线上零售系统和云服务平台，更直接有效地覆盖境内外不同的客户群体，进一步提高公司产品的市场占有率及公司业务的服务能力，为公司业务增长保驾护航，从而实现公司可持续发展的战略目标。

## (3) 优化业务结构，提升境内市场销售及自有品牌销售规模的需要

公司现有业务主要以境外销售和ODM模式为主，境内销售和自有品牌产品销售占比较低。为优化业务结构，实现公司的进一步升级发展，公司需要加强境内市场的拓展和自有品牌产品销售。

通过本项目的建设实施，公司将形成基于境内市场的线上销售与线下售后服务中心相结合的新零售体系，有效促进境内市场业务的发展。同时，公司还将大幅加强品牌建设和推广的投入力度，提升公司品牌的市场知名度和影响力，促进公司自有品牌业务的增长。

## (4) 新零售是医疗器械企业发展的必然趋势

新零售是传统医疗器械零售转型的重要方向。新零售的出现将推动医疗器械

线上与线下的一体化进程，使线上的互联网力量和线下实体店终端形成真正意义上的合力，从而完成电商平台和实体零售店面在商业维度上的优化升级。另外，受新冠肺炎疫情的影响，人们的消费方式也有望进一步发生变化，家庭医疗器械被更多家庭关注和重视，线上市场销售额大幅提升，进军新零售电商是家用医疗器械企业的必然趋势。因此，公司亟需调整当前的营销网络建设布局，顺应医疗器械向新零售模式转变的趋势。

通过本项目的建设实施，公司将积极利用线上新媒体矩阵和流量池打造，通过新媒体传播矩阵建设、新电商矩阵搭建、新门店服务升级等新零售系统，减少品牌建设成本，降低营销推广费用，提升品牌知名度，加快售后服务响应速度，为公司在家庭医疗器械领域的利润增长带来新的动力。

### **【核查过程及核查意见】**

#### **一、核查过程**

保荐机构执行了以下程序：

1、访谈公司管理层，了解公司发展战略、发展计划及募集资金投资项目的拟定原因；

2、查阅募集资金投资项目的可行性研究报告，了解募集资金的具体用途，募集资金投资项目的可行性及必要性；

3、查阅公司的生产、销售资料，了解并分析产能利用率及产销率情况；

4、查阅公司发展规划相关的资料，了解公司发展计划；

5、查阅公司所处行业的市场资料、主要竞争对手资料，了解并分析公司所处行业的发展情况、市场前景，以及主要竞争对手的情况；

6、查阅公司持有的《建设用地规划许可证》，了解公司建设用地是否符合当地规划设计；

7、查阅公司员工名册及主要销售负责人员的简历，了解公司销售人员构成情况及主要销售负责人员的专业能力；

8、查阅历次募集资金使用的文件，了解历次募集资金的使用情况；

9、查阅公司的财务资料，了解公司经营规模、财务状况。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已补充披露大幅新增电子血压计、雾化器产能的具体考虑及合理性。募集资金投资项目大幅新增电子血压计、雾化器产能，是发行人综合考虑行业发展情况、生产销售情况、未来发展计划等因素后作出的决策，具有合理性，符合发行人后续发展规划。

2、发行人已补充披露开发或消化募投项目新增产品或产能的能力及具体措施的相关内容。发行人所处行业发展前景良好，发行人具有良好的研发、生产、销售能力，具备募集资金投资项目新产品的开发能力和新增产能消化能力。

3、发行人已补充披露综合研发大楼建设项目相关信息。综合研发大楼建设符合当地规划设计，已取得《建设用地规划许可证》，该项目不涉及房地产或变相房地产开发。

4、发行人已补充披露新零售项目按照资本性支出和费用类支出的列示情况、对未来成本费用的影响情况，并说明了实施新零售项目与发行人销售人员数量和专业能力相符。补充披露的信息真实、准确、完整。发行人已按照资本性支出和费用类支出列示新零售项目未来支出情况并说明对未来成本费用的影响情况；实施新零售项目与发行人销售人员数量和专业能力相符。

5、发行人已就本次募集资金投资项目必要性进行了补充说明。本次募集资金投资项目符合行业发展趋势，是发行人实现发展计划和发展战略的重要措施，具有必要性。

### 问题 19.关于数据的准确性

根据公开发行说明书，中国海关出口数据显示，2018 年公司机械血压表、听诊器出口金额在境内企业中均排名第一，电子血压计、雾化器的出口金额也位居前列。

请发行人补充披露上述结论的计算方式和依据，以及发行人相关产品出口数量和出口金额占同类产品出口总量的比例情况。

请保荐机构核查并发表明确意见。

### 【回复】

（一）公司主要产品出口金额排名的计算方式和依据

公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（六）行业竞争情况”之“1、发行人竞争地位”中补充披露如下：

#### 2018年发行人主要产品出口金额排名

|          | 机械血压表 | 电子血压计 | 雾化器 | 听诊器 |
|----------|-------|-------|-----|-----|
| 公司出口金额排名 | 第一名   | 第十三名  | 第八名 | 第一名 |

数据来源：公司通过南通趣易信息技术有限公司取得海关的出口明细数据，由该明细数据分析汇总得出机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器四类产品各企业的出口金额，再对不同产品各企业的出口金额进行排序得出公司在该类产品中出口金额的排名。

（二）公司主要产品出口数量和出口金额占同类产品出口总量的比例

公司在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（六）行业竞争情况”之“1、发行人竞争地位”中补充披露如下：

#### 2018年发行人主要出口产品市场份额

|      |             | 机械血压表     | 电子血压计      | 雾化器        | 听诊器       |
|------|-------------|-----------|------------|------------|-----------|
| 出口数量 | 中国出口数量（万件）  | 1,230.93  | 2,966.97   | 1,329.48   | 2,005.97  |
|      | 发行人出口数量（万件） | 306.15    | 57.02      | 52.30      | 222.91    |
|      | 发行人占比       | 24.87%    | 1.92%      | 3.93%      | 11.11%    |
| 出口金额 | 中国出口金额（万元）  | 36,340.55 | 203,981.97 | 101,170.09 | 14,580.29 |
|      | 发行人出口金额（万元） | 9,523.02  | 3,454.78   | 4,603.68   | 2,093.23  |
|      | 发行人占比       | 26.20%    | 1.69%      | 4.55%      | 14.36%    |

数据来源：中国出口数量、中国出口金额系根据南通趣易信息技术有限公司提供获取的海关出口明细数据（以美元计）分析汇总，再按当年年底汇率折算成人民币。

### 【核查过程及核查意见】

#### 一、核查过程

保荐机构执行了以下程序：

1、对南通趣易信息技术有限公司进行实地走访，访谈南通趣易信息技术有限公司经理，了解南通趣易信息技术有限公司获取海关数据的能力，以及其提供的海关数据的真实性；

2、查阅南通趣易信息技术有限公司与海关总署全国计算中心下属单位北京中海通科技有限公司的合同；

3、查阅南通趣易信息技术有限公司合作方北京中海通科技有限公司的工商信息，了解北京中海通科技有限公司与海关总署全国计算中心的关系；

4、取得南通趣易信息技术有限公司出具的对数据真实性的说明。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、北京中海通科技有限公司的控股股东北京神峰科技开发公司系海关总署全国海关计算中心全资子公司。北京中海通科技有限公司系海关总署全国海关计算中心下属企业，具备查询取得海关数据的能力。

2、南通趣易信息技术有限公司与北京中海通科技有限公司签署了服务合同。北京中海通科技有限公司向南通趣易信息技术有限公司提供中国进出口贸易信息分析系统账号。南通趣易信息技术有限公司可以从北京中海通科技有限公司及中国进出口贸易信息分析系统查阅海关数据。其提供的海关数据具有可信度及真实性。

3、发行人已补充披露海关数据结论的计算方式和依据，以及发行人相关产品出口数量和出口金额占同类产品出口总量的比例情况。发行人披露的数据准确、可靠。

## 问题 20.关于火灾事故

根据公开发行说明书及公司公告，2020年5月11日清晨，公司售后服务维修室发生火灾事故。

请发行人补充披露：（1）上述火灾事故发生的原因、人员伤亡和财产损失情况，是否因事故受到行政处罚。（2）发行人火灾事故后、受到消防行政处罚（如有）后的整改措施及有效性；说明日常业务环节安全生产、安全防护等内控措施及其有效性。（3）前述事项对发行人生产经营的影响。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、上述火灾事故发生的原因、人员伤亡和财产损失情况，是否因事故受到行政处罚

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“七、其他事项”之“（二）其他事项”中补充披露如下：

本次事故的原因为公司售后服务维修室现场堆放的漏液干电池故障起火引发火灾。本次事故未造成人员伤亡、未造成污染物泄露。

2020年5月11日，公司于火灾事故发生并灾情结束后，立即开展内部核查，并根据核查结果即时向南通市公安消防支队开发区大队提交《情况说明》，同日，南通市公安消防支队开发区大队经现场调查，确认“公司本次着火区域内财产损失较小，事故未造成人员伤亡、未造成污染物泄露，公司生产经营未因此受到重大影响，以及公司在消防方面不存在重大违法违规行为”等情况属实。

2020年5月12日，南通市公安消防支队开发区大队出具《火灾事故简易调查认定书》（开消火认简字〔2020〕第0002号），对本次火灾适用简易调查程序作出火灾事故认定，并确认本次火灾起火原因为公司售后服务维修室现场堆放的漏液干电池故障起火，火灾主要造成售后维修室室内装修及堆放的退换货商品、干电池和包装盒受损，直接财产损失较小，无人员伤亡情形。根据《火灾事故调查规定》（公安部121号令）第十二条规定：“同时具有下列情形的火灾，可以适用简易调查程序：（一）没有人员伤亡的；（二）直接财产损失轻微的；（三）当事人对火灾事故事实没有异议的；（四）没有放火嫌疑的。”南通市公安消防支队开发区大队依据前述规定，适用简易调查程序对本次火灾事故作出了认定，确认公司本次火灾事故没有人员伤亡、直接财产损失轻微且排除了

纵火嫌疑。

二、发行人火灾事故后、受到消防行政处罚（如有）后的整改措施及有效性；  
说明日常业务环节安全生产、安全防护等内控措施及其有效性

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“七、其他事项”之“（二）其他事项”中补充披露如下：

公司高度重视火灾灾情处理与后续安全生产问题防范。本次火灾事故发生后，公司对火灾事故深刻反思，并迅速采取了整改措施。一是于火灾事故次日，召开公司中层及以上经营管理人员生产经营会议，就防范消防等安全事故问题，形成决议如下：（1）决定加大生产安全日巡检力度，每周进行生产安全大检查，将安全检视工作常态化；（2）提升安全事项在考核工作中的权重，将安全问题作为考核重要考量因素，实行安全问题一票否决制，并决定细化落实方案；（3）即时组织人员进行全厂区安全检查，排除消防等安全隐患；（4）厘清责任，决定对有关责任人员进行严肃追责。二是迅速组织人员对全厂区认真开展全面安全检查，即时反馈检查结果，并迅速整改，消除消防等安全生产隐患。三是作出火灾事故处理决定，对相关责任人员进行追责处理。四是开展消防演练，提升消防应急处理能力。上述工作开展以来，公司消防等安全隐患已得到有效清理。

公司重视日常消防管理工作，已建立消防安全生产相关管理制度，并切实落实制度要求；与消防维保公司签署消防设施维护保养合同，定期对公司消防设施进行维修保养；不定期开展消防演练，提升突发消防事故应急管理能力和。本次火灾事故，即由公司安保巡检人员及时发现并报警处理，扑救及时，虽然本次火灾事故未造成严重后果，但发行人已经认识到安全生产的重要性。今后，公司将高度重视安全工作，避免消防等安全事故再次发生。

本次火灾事故发生后，公司所在地消防管理部门已就公司本次火灾事故适用简易程序作出调查认定，已确认公司消防方面不存在重大违法违规行为，且未就火灾事故作进一步追究。截至本发行说明书签署之日，公司未因本次火灾事故受到消防行政主管部门行政处罚。

### 三、前述事项对发行人生产经营的影响

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“七、其他事项”之“（二）其他事项”中补充披露如下：

**本次火灾事故因扑救及时，应对得力，未造成人员伤亡及重大财产损失，火灾事故发生于公司非生产区域，且灾情轻微，未影响公司正常的生产经营秩序，本次火灾事故未对公司生产经营造成重大不利影响。**

#### 【核查过程及核查意见】

##### 一、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下程序：

- 1、现场查看火灾事故场地；
- 2、取得发行人关于本次火灾事故出具的载有南通市公安消防支队开发区大队确认意见及签章的《情况声明》；
- 3、取得南通市公安消防支队开发区大队出具的开消火认简字（2020）第0002号《火灾事故简易调查认定书》；
- 4、查阅发行人《关于公司发生火灾事故的公告》（公告编号：2020-094）；
- 5、取得并查阅公司安全生产相关经营会议资料、安全检查结果反馈资料、消防演练相关资料、公司关于安全生产管理制度、消防维护保养合同等资料；
- 6、对主管安全工作高级管理人员、安全生产管理人员进行访谈。

##### 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、发行人本次火灾事故的发生原因为售后服务维修室现场堆放的漏液干电池故障起火。本次事故未造成人员伤亡、未造成污染物泄露，未造成公司重大财产损失。本次火灾事故发生后，发行人所在地消防管理部门已就发行人本次火灾事故适用简易程序作出调查认定，已确认发行人消防方面不存在重大违法违规行为，且未就火灾事故作进一步追究。截至本回复出具之日，发行人未因本次火灾

事故受到所在地消防行政主管部门行政处罚。

2、火灾事故后，发行人已采取积极有效的措施对消防等安全问题进行整改，排查了消防等生产安全隐患，降低了消防等生产安全问题相应风险。发行人已建立日常业务环节安全生产相关制度，其安保巡检等日常安保管理措施一定程度上有效阻止了灾情的扩大化。

3、发行人本次火灾事故因扑救及时，应对得力，未造成人员伤亡及重大财产损失，火灾事故发生于发行人非生产区域，且灾情轻微，未对发行人生产经营造成重大不利影响。

#### 问题 21.关于疫情影响

根据公开发行说明书，公司外销收入占比较高，受境外疫情影响，公司可能面临业绩下滑风险。根据公司公告，发行人 2020 年第一季度营业收入同比下降 28.30%，归属于挂牌公司股东的净利润同比下降 26.51%，经营活动产生的现金流量净额同比下降 73.54%。

请发行人：（1）结合上下游产业链停复工情况，从原材料或劳务采购、订单获取及客户稳定性、产品交货、合同履行、存货等主要资产减值、员工及管理层到岗履职、应收款项回收、现金流状况、债务违约等方面，量化分析疫情对发行人报告期后生产经营和盈利情况的主要影响。（2）如疫情对发行人有较大影响，说明该影响是否为暂时性或阶段性以及相关判断依据，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能恢复正常状态，是否会对发行人持续盈利能力产生重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明本项目承做过程中尽职调查及审计程序执行是否受到疫情影响，现场核查、走访、监盘、函证等必要程序的具体执行是否合规，如前期采取替代性措施执行的，请在本问询回复前追加必要程序。

#### 【回复】

一、结合上下游产业链停复工情况，从原材料或劳务采购、订单获取及客户稳定性、产品交货、合同履行、存货等主要资产减值、员工及管理层到岗履职、应收款项回收、现金流状况、债务违约等方面，量化分析疫情对发行人报告期后生产经营和盈利情况的主要影响

（一）上下游产业链停复工情况

公司属于医疗器械制造业，产品大部分出口到境外，上游行业包括电器制造业、金属冶炼加工行业、纺织行业等，下游行业主要为医疗器械制造或零售行业。

公司主要供应商均在国内，于 2020 年 2 月中旬陆续复工生产，但受到国内人员流动限制及物流运输等影响，产能利用率不足，至 3 月中旬基本恢复到正常水平。下游客户主要为国外医疗器械品牌商和国内连锁药房等，受疫情影响较小。

（二）原材料采购、订单获取及客户稳定性、产品交货、合同履行、存货等主要资产减值情况

原材料采购方面：公司于 2020 年 2 月 10 日复工，复工之初，受供应商开工率不足及物流运输的影响，导致公司的原材料采购难以满足销售订单及生产的需要，但 2 月份非发行人传统生产和销售旺季，因此原材料不能按计划交付并未对公司的产品生产造成严重影响。随着国内疫情被逐步控制，主要供应商的复工复产基本在 3 月中旬恢复正常，公司的原材料采购情况也逐渐恢复正常。

订单获取及客户稳定性：公司生产的听诊器、雾化器等主要产品，可用于本次新冠肺炎疫情的防控，所以随着国外疫情的蔓延，自复工以来，公司承接的订单量逐月攀升，2020 年 1-5 月累计承接订单金额 1.80 亿，较 2019 年同期上涨 27.57%，与客户的合作关系稳定、持续。

产品交货、合同履行：复工之初，由于人员流动和物流运输受限，公司的生产及产品交付存在一定的困难，一方面与相关客户紧急协商，在部分订单延期交货的条款上与客户达成一致意见，另一方面合理安排生产并与供应商协商原材料的供应计划，提高物料调度和生产效率，在产品交付方面取得了较好的效果，3 月下旬开始，公司的产能基本恢复后，订单均能按期交付。截至本回复出具之日，公司未因疫情原因导致交货延迟而严重违约的情况。

存货等资产减值情况：公司主要采取以销定产的业务模式，主要存货均有对应的销售订单。2020年3月末，存货的账面价值为5,981.93万元，主要由原材料和库存商品构成，2020年1-3月，公司实现销售收入4,237.00万元，毛利率为30.99%，净利润391.02万元。公司主要资产运行情况良好，预计未来能够继续为公司提供稳定现金流，存货等主要资产未发生重大减值。

### （三）员工及管理层到岗履职情况

公司管理层已于2月中旬全部正常到岗履职，其他员工3月中旬基本到岗。

### （四）应收款项回收、现金流状况、债务违约等情况

公司主要客户为国外医疗器械品牌运营商和国内连锁药房等，客户资信情况较好。2019年末应收账款余额4,438.65万元，2020年1-3月销售商品、提供劳务收到的现金6,181.00万元，应收账款回收情况良好，未发生客户严重违约的情况。

截至2020年3月末，公司货币资金余额2,780.99万元，随时或短期内可赎回的银行理财产品5,928.35万元，2020年1-3月经营活动产生的现金流量净额为499.83万元，现金及现金流状况良好。

### （五）量化分析疫情对发行人报告期后生产经营和盈利情况的主要影响

2020年一季度，公司生产经营及盈利情况良好，具体如下：

单位：万元

| 项目                      | 2020年1-3月/2020年3月31日（未经审计） | 2019年1-3月/2019年3月31日（未经审计） | 2018年1-3月/2018年3月31日（未经审计） |
|-------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 资产总额                    | 25,174.68                  | 26,773.80                  | 23,586.74                  |
| 所有者权益合计                 | 20,245.65                  | 20,320.70                  | 18,736.49                  |
| 资产负债率（合并）（%）            | 19.58                      | 24.10                      | 20.56                      |
| 营业收入                    | 4,237.00                   | 5,909.69                   | 4,614.84                   |
| 毛利率（%）                  | 30.99                      | 26.32                      | 21.57                      |
| 净利润                     | 391.02                     | 532.08                     | -366.22                    |
| 归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润 | 348.56                     | 506.29                     | -360.60                    |

1、公司的生产经营情况。2020年3月底，公司资产总额、净资产金额、资

产负债率等财务数据及指标较为稳定，未出现重大变化，各项生产经营活动已基本恢复正常。

2、公司的盈利情况。（1）2020年1-3月，公司营业收入较2019年同期下降28.30%，净利润较2019年同期下降26.51%，主要原因为受疫情影响，公司复工时间较晚，且复工初期，由于人员流动和物流运输受限，公司的生产及产品交付存在一定的困难，对2020年1-3月的营业收入和净利润造成一定的影响。

（2）2020年1-3月，公司营业收入较2018年同期下降8.19%，净利润较2018年同期上升206.77%，主要原因为2020年1-3月美元对人民币汇率整体高于2018年同期，导致公司毛利率、净利润均较2018年同期有所上升；（3）自2020年3月下旬开始，公司的产能基本恢复正常，承接的订单量逐月攀升，截至2020年5月底，未交付的订单余额为1.19亿元，公司持续经营及盈利情况良好。

综上所述，截至本回复出具之日，公司各项生产经营活动已基本恢复正常，公司的原材料采购能满足生产需要，与客户的合作稳定，订单获取、合同履行、产品交付等不存在障碍，存货等主要资产不存在重大减值的情况，员工及管理层均已到岗正常履职，应收款项回收及现金流状况良好，疫情未对公司生产经营造成重大不利影响。

**二、如疫情对发行人有较大影响，说明该影响是否为暂时性或阶段性以及相关判断依据，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能恢复正常状态，是否会对发行人持续盈利能力产生重大不利影响**

根据公司目前的生产经营及在手订单的情况，疫情未对公司持续盈利能力造成重大不利影响。

### **【核查过程及核查意见】**

#### **一、核查过程**

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了以下程序：

1、现场查看了发行人的生产经营情况，对公司高级管理人员进行访谈，了解发行人生产复工情况；

2、查阅发行人2020年1-3月的财务报表，分析主要财务指标及其变动，了

解发行人报告期后的财务状况；

3、查阅了发行人报告期后的订单台账、未完成订单台账、存货明细、存货减值测试表，将存货明细与订单进行比对；

4、查阅了发行人应收账款明细表、坏账准备计提表，结合信用期对应收账款账龄进行分析，检查是否存在逾期应收账款情况；

5、2020年3月下旬，集中实地走访主要供应商，并查看其生产复工的情况。

## 二、尽职调查和审计工作受到疫情影响情况

保荐机构、申报会计师和发行人律师对本项目执行了充分且有效的尽职调查及审计工作。

报告期内，保荐机构等中介机构走访、监盘、函证等程序执行情况如下：

| 项目                 | 2019年12月31日/2019年度 | 2018年12月31日/2018年度 | 2017年12月31日/2017年度 |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 营业收入发函比例           | 72.23%             | 65.57%             | 65.37%             |
| 营业收入回函占审定额比例       | 71.17%             | 63.24%             | 62.13%             |
| 应收账款发函比例           | 73.74%             | 74.48%             | 81.52%             |
| 应收账款回函占审定额比例       | 72.79%             | 71.70%             | 77.36%             |
| 应付账款发函比例           | 73.99%             | 72.33%             | 73.41%             |
| 应付账款回函占审定额比例       | 71.65%             | 70.29%             | 70.93%             |
| 存货监盘比例             | 85.16%             | 83.20%             | 84.10%             |
| 客户实地走访比例（按销售金额统计）  | 5.53%              | 8.23%              | 6.93%              |
| 客户视频访谈比例（按销售金额统计）  | 50.95%             | 44.96%             | 47.93%             |
| 供应商实地走访比例（按采购金额统计） | 48.48%             | 44.74%             | 52.98%             |

针对境内供应商及客户，各中介机构主要采取实地走访的形式进行核查；针对境外客户，由于受到疫情和出入境限制的影响，结合中国证券业协会下发的《关于疫情防控期间证券公司开展保荐承销业务有关事宜的通知》（中证协发【2020】27号）的相关要求，保荐机构、申报会计师及发行人律师主要以视频访谈及函证的形式进行核查，并对重要的文字、音频、影像等资料予以保存。

客户函证回函情况整体较好，2017年仅2家客户回函不符，涉及应收账款

余额差异-6.76 万元，2018 年仅 3 家客户回函不符，涉及应收账款余额-78.09 万元，2019 年仅 3 家客户回函不符，涉及应收账款余额-74.95 万元。上述回函不符的情况均已查明原因并调整相应收入及应收账款余额，调整后应收账款回函占审定额比例均超过 70%，未回函部分均执行了检查相关的销售合同、签收单、提单、发运凭证、检查期后货款的收回情况等替代程序。

供应商回函情况均相符，报告期各期末回函金额占各期应付账款余额的比例分别为：2.48%、2.05%、2.34%，未回函部分均执行了检查相关的采购合同、发票、验收单、期后应付账款的支付情况等替代程序。

综上，新冠肺炎疫情对中介机构的尽职调查和审计工作影响较小。

### 三、核查意见

#### 1、经核查，保荐机构、申报会计师认为：

截至本回复出具之日，公司各项生产经营活动已基本恢复正常，公司的原材料采购能满足生产需要，与客户的合作稳定，订单获取、合同履行、产品交付等不存在障碍，存货等主要资产不存在重大减值的情况，员工及管理层均已到岗正常履职，应收款项回收及现金流状况良好，疫情未对公司生产经营造成重大不利影响。

#### 2、经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

本项目承做过程中尽职调查及审计程序未受到疫情的重大影响，保荐机构、申报会计师及发行人律师执行的现场核查、走访、监盘、函证等必要程序充分、有效，相关程序的执行合规。

#### 问题 22.关于风险揭示及信息披露准确性、完整性

根据申请材料，发行人在披露风险因素时包含了风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述；未披露收款银行；披露的 2017 年销售费用率存在不一致情形。

请发行人按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 11 号—向不特

定合格投资者公开发行股票说明书》的要求：（1）删除包含风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述，充分、准确、具体地描述相关风险因素，作定量分析，无法进行定量分析的，有针对性地作出定性描述。（2）说明未披露收款银行的原因，并认真核对索引的准确性，仔细校对申请材料，确保信息披露内容真实、准确、完整，避免错误、遗漏。

请保荐机构核查并督促发行人做好相关信息披露工作。

## 【回复】

一、删除包含风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述，充分、准确、具体地描述相关风险因素，作定量分析，无法进行定量分析的，有针对性地作出定性描述

公司已完善风险因素的相关表述，并在公开发行说明书“第三节 风险因素”更新披露如下，并完善了“重大事项提示”相关内容：

### “ 一、经营风险

#### （一）对境外客户销售占比较高的风险

2017年、2018年和2019年，公司对境外客户的销售收入分别为23,231.87万元、24,594.24万元和26,460.03万元，占全部销售收入的比例分别为82.30%、83.68%和87.04%，同时中美贸易战、反倾销、境外市场准入门槛提高等外部不利因素，可能导致公司的海外销售收入减少并给公司的经营业绩带来不利影响。

#### （二）关联销售占比较高的风险

2017年、2018年和2019年，公司对小医生（比照关联方）的销售金额分别为4,432.50万元、5,337.01万元和6,479.86万元，对Nipton的销售金额（比照关联交易披露）分别为1,784.25万元、0.00万元、0.00万元，对两者合计销售金额分别为6,216.75万元、5,337.01万元和6,479.86万元，占同期营业收入的比例分别为22.02%、18.16%和21.32%。

上述关联销售、比照关联方的销售以及比照关联交易披露的销售合计占比较高，若公司内部控制运作不规范，未来可能存在利用关联交易损害公司或中

小股东利益的风险。

### （三）原材料价格波动的风险

公司主营业务所需的原材料品类繁多，主要包括塑胶类、电器类、金属类、纺织类和电子元器件类等。报告期内，公司直接材料占主营业务成本的比重较高，2017年、2018年和2019年分别为80.19%、79.52%和78.73%，原材料采购价格的波动对公司的主营业务成本和盈利水平具有较大影响。公司主要原材料中的金属材料 and 塑料外壳（最终上游为石油化工行业）所处行业均为充分竞争市场，价格信息较为透明，产品供应充足，能够满足生产经营所需。但是，近年来受供给侧改革、环保政策趋严等因素的影响，上游矿业开采和石化企业生产成本上升，并将价格上涨的压力传导至下游行业，造成公司原材料市场价格存在一定的波动。

未来，如果公司的原材料采购价格出现较大幅度的上升，会直接导致公司主营业务成本上升，将对公司盈利水平和生产经营产生较大不利影响。

### （四）存货减值的风险

2017年、2018年和2019年，公司存货账面价值分别为5,619.97万元、6,160.00万元和6,147.92万元，占资产总额的比例分别为21.40%、23.80%和23.45%。公司存货主要为原材料和库存商品，随着业务规模的扩大，公司在各期末均保持适当的存货余额。公司ODM模式下主要系根据客户订单以及要求确定原材料采购计划和生产计划，即以“以销定产”为主，公司自有品牌的产销模式系采取“市场预判+主动备货”的策略。未来，随着生产规模的进一步扩大，公司存货规模仍可能持续增加。若客户的生产经营情况发生重大不利变化，无法继续执行订单，将可能导致公司存货的可变现净值降低，进而带来存货减值的风险。

.....

### （六）业绩下滑的风险

近年来我国劳动力成本持续上涨，公司产品主要原材料中金属类等材料的价格波动较大，公司业务发展过程中面临境内外企业的竞争，这些因素都可能对公司产品销售价格和利润率产生一定影响。

此外，2019年12月爆发的新冠肺炎疫情在全球持续蔓延，全球多个国家采取了限制出行、关停商业设施等措施，对各国的经济活动带来了巨大不利影响。公司外销收入占比较高，境外销售渠道、出口货运可能因境外疫情的蔓延而受到一定限制，甚至不排除境外疫情的进一步加剧而导致境外客户推迟或取消采购的可能，从而使得公司面临业绩出现下滑的风险。

## 二、财务风险

### （一）外币汇率波动对公司业绩影响的风险

公司产品销往欧洲、亚洲、美洲等区域的全球多个国家和地区，报告期各期，公司外销收入占营业收入的比例均超过80%。公司对境外客户主要以美元进行结算，也涉及到欧元和迪拉姆等多种外币，外币汇率的变动将对公司盈利水平产生较大影响。2017年、2018年和2019年公司的汇兑损益金额分别为420.91万元、-164.69万元和-46.96万元（负数为汇兑收益），占当年净利润的比重分别为-23.17%、8.12%和1.44%。如果未来外币汇率波动加剧，将对公司经营业绩造成较大影响。

.....

### （四）公司内部控制的風險

随着公司业务规模的不断扩大，对内部控制方面的要求将越来越高。内部控制的有效运行受现有的人员素质、内外部监督力量等多方面的影响。如果公司各项内控体系不能随着公司的发展而持续完善，并得以有效地执行，公司人员水平不能同步提升则可能导致公司内部控制有效性不足的风险。

## 三、募集资金投资项目风险

### （一）募集资金投资项目实施风险

公司本次发行募集资金拟用于医疗器械产品及配件智能升级技改项目、研发中心建设项目和鹿得大数据新零售项目。募集资金投资项目在实施过程中可能受到市场环境变化、产业政策变化、技术发展趋势变化以及工程管理及施工进度等因素的影响，致使项目可能无法按计划顺利实施或达不到预期效果。此外，项目实际建成或实施后产品的市场接受程度、项目的实施成本等都有可能

与公司的预测存在一定差异。如果募集资金投资项目不能顺利实施，或实施后由于市场开拓不力导致投资收益无法达到预期，公司可能面临投资失败的风险。

## （二）新增产能消化的风险

本次募集资金投资项目中的医疗器械产品及配件智能升级技改项目将新增80万台雾化器、75万台电子血压计产能和内部配套消化的350万套机械血压表配件产能。若未来市场规模增速低于预期或者公司市场销售拓展不力，则可能面临新增产能不能被及时消化的风险。

## （三）折旧摊销及费用支出大量增加导致利润下滑的风险

募集资金投资项目中的鹿得大数据新零售项目实施后，三年建设期内公司将新增硬件设备65.00万元、软件1,022.00万元、场地装修费30.00万元、场地转让费15.00万元、人工费用892.00万元、宣传推广费1,051.00万元，公司存在因折旧摊销及费用支出大量增加而导致利润下滑的风险。

## 四、人力资源风险

核心技术研发能力、技术水平是公司产品保持竞争优势的有力保障，公司已建立以研发总监为代表的核心技术人员团队。随着行业竞争加剧，同行业公司之间对优秀人才的激烈争夺可能会对公司的核心技术优势造成影响。如果公司的人才培养措施和激励机制不能满足公司的发展需求和人才的自身发展诉求，可能会对公司的生产经营造成不利影响。

## 五、实际控制人不当控制的风险

本次公开发行前，公司实际控制人为项友亮、黄捷静、项国强，三人合计直接持有公司35.40%的股份，项友亮、项国强通过鹿得实业间接控制公司26.31%的股份表决权，项友亮通过鹿晶投资间接控制公司5.95%的股份表决权，共计控制公司67.66%的股份表决权。本次发行1,750万股后，项友亮、黄捷静、项国强共计控制公司股份的表决权将下降至56.90%，仍对公司形成绝对控制权，如果实际控制人利用其控制地位，对公司人事、生产、经营决策、利润分配等重大事项作出与公司利益相违背的决策，将可能带来损害公司及其他股东利益的风险。

## 六、管理风险

公司已建立了适应目前的经营规模发展需要的法人治理结构和独立健全的运营体系，但未来经营规模的快速扩大将对公司的资源整合、技术研发和市场开拓等方面提出更高的要求，公司迫切需要吸收技术、管理和营销等方面的人才。如果公司管理水平及人力资源不能及时满足未来经营规模快速扩大的需求，公司的运营能力和发展动力将会受到影响，公司会面临一定管理风险。

## 七、技术进步风险

### （一）新产品和新技术研发风险

公司所处行业涉及机械、电子、材料、软件等多个技术领域，行业技术发展迅速。面对激烈的市场竞争，公司需不断致力于新技术的研究和新产品的开发，以应对市场变化和客户需求、保持产品的竞争力。但是，一种新产品从前期研发至最终推向市场并获得用户的认可，往往需要较长时间周期和大量的人力物力投入，存在较大的不确定性。如果公司新技术和新产品研发失败，或对市场需求、发展趋势的把握出现偏差，都将会降低公司的技术优势和竞争力，给公司的发展带来一定的风险。

### （二）机械血压表的技术替代风险

公司产品机械血压表和电子血压计均用于血压的测量，其中机械血压表是公司销售收入最大的产品类型，2019年机械血压表销售收入占公司主营业务收入的34.82%。

随着电子信息技术的不断升级发展，电子血压计的产品功能不断丰富、质量水平和测量效果不断提升，电子血压计的应用将会更加广泛。未来，不排除机械血压表部分市场份额被电子血压计替代，从而导致公司机械血压表销售收入下降的风险。”

二、说明未披露收款银行的原因，并认真核对索引的准确性，仔细校对申请材料，确保信息披露内容真实、准确、完整，避免错误、遗漏

由于申报时尚未确定收款银行的相关信息，在发行阶段确定收款银行后，发行人将在相关申报文件中予以及时披露。

公司已认真核对了索引的准确性，修改了部分 2017 年销售费用率并保持一致，仔细校对了申请材料，并对相关内容进行了完善披露，确保信息披露内容真实、准确、完整。

### **三、请保荐机构核查并督促发行人做好相关信息披露工作**

保荐机构已按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 11 号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》核查了公开发行说明书，并督促发行人修改完善了相关信息披露内容，信息披露真实、准确、完整。

### 三、与财务会计资料相关的问题

#### 问题 23.关于营业收入

根据公开发行说明书，报告期各期发行人营业收入分别为 28,227.27 万元、29,389.26 万元及 30,398.64 万元。报告期内，发行人调整收入确认政策，将境外销售的收入确认时点从报关单出口日期调整为海运提单日期；采用代理模式的，销售业务员根据实际销售量，与客户对账后确认收入。

请发行人：（1）结合市场供需情况及细分行业发展趋势、定价机制等，量化分析说明报告期各期各类产品收入对应的价格、销售数量变动的原因及与行业趋势是否一致。（2）结合主要客户类型、获取方式、客户稳定性、报告期内订单情况以及不同销售模式（ODM、经销、直销、贸易经营）下的销售结构，分析说明报告期内机械血压表、雾化器、冲牙器等产品收入变动较大的具体原因，产品收入与订单、相应客户及销售模式是否匹配，结合期后在手订单情况以及不同销售模式下销量及价格变化趋势，分析说明发行人收入增长是否稳定可持续。

（3）说明将境外销售收入确认时点由报关单日期更正为海运提单日期的原因及调整前后不同收入确认方式对发行人经营业绩的具体影响，调整前后收入确认方式与同行业可比公司是否存在差异，是否符合企业会计准则规定。（4）详细披露代理模式下与主要客户的合作模式，包括但不限于产品交付安排、与各主要客户的对账方式、时间和周期、对账内容、对账前后对相应款项结算及票据开具的具体安排等，结合报告期各期签收和对账时间、报告期各期对账后的退换货情况及退换货政策等，分析说明对账后确认收入是否谨慎合理，是否符合企业会计准则规定。（5）补充披露贸易经营的具体收入确认方法、确认时点，结合报告期贸易经营业务具体开展情况，说明相关收入确认是否符合企业会计准则规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

一、结合市场供需情况及细分行业发展趋势、定价机制等，量化分析说明报告期各期各类产品收入对应的价格、销售数量变动的原因及与行业趋势是否一致

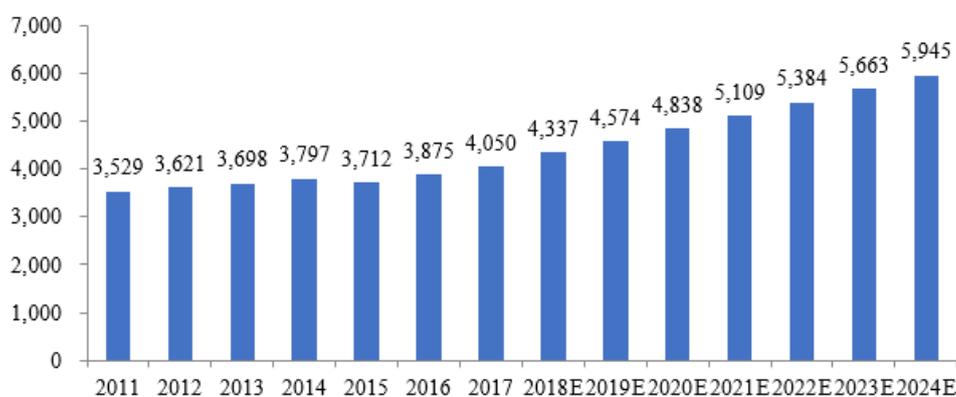
（一）市场供需情况、细分行业发展趋势及与公司营业收入匹配情况

## 1、全球医疗器械市场情况

在医疗健康服务需求长的带动下，多年来全球医疗器械行业一直保持稳步增长的趋势，成为重要的经济增长点之一。根据 Evaluate MedTech 的统计，2011 年全球医疗器械市场销售额为 3,529 亿美元，2017 年增长到 4,050 亿美元。Evaluate MedTech 预计，2017-2024 年全球医疗器械市场销售额仍将以年复合增长率 5.6% 的速度增长，到 2024 年达到 5,945 亿美元。

### 全球医疗器械市场销售额及增长预测

单位：亿美元



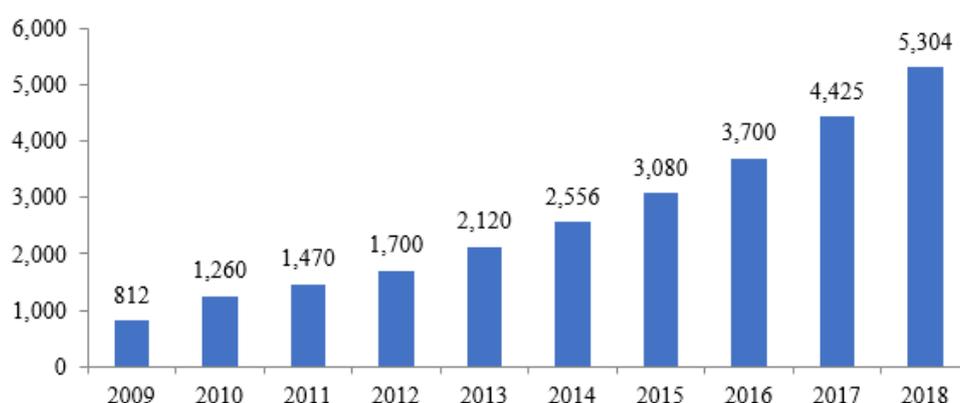
数据来源：Evaluate MedTech 《World Preview 2018, Outlook to 2024》

## 2、国内医疗器械市场情况

近年来，随着医疗体制改革不断深入，我国医疗体系不断完善和发展，我国医疗器械行业也进入一个新的发展阶段。根据中国医药物资协会的统计，2009 年-2018 年，我国医疗器械市场销售额从 812 亿元增长到 5,304 亿元，年复合增长率达到 23.19%，远高于全球医疗器械市场增长速度。预计，未来十年仍将是我国医疗器械行业快速发展的“黄金时期”，医疗器械行业的市场规模仍有望保持 15% 左右的增长速度。

### 中国医疗器械行业市场销售额

单位：亿元



数据来源：中国医药物资协会, Wind 资讯

### 3、报告期内公司主要产品收入情况

单位：万元

| 项目    | 2019 年    | 2018 年    | 2017 年    |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| 机械血压表 | 10,538.66 | 10,734.71 | 8,904.33  |
| 电子血压计 | 5,059.00  | 5,581.70  | 5,802.45  |
| 雾化器   | 6,532.64  | 5,344.43  | 6,493.20  |
| 听诊器   | 2,909.18  | 2,393.73  | 2,576.98  |
| 合计    | 25,039.48 | 24,054.57 | 23,776.96 |

近几年，国内外医疗器械市场规模均保持增长。2017 年-2019 年，公司四大类主营产品收入合计分别为 2.38 亿元、2.41 亿元、2.50 亿元，保持平稳增长的趋势，与行业发展趋势一致。

(二) 报告期各期公司各类产品收入对应的价格、销售数量变动情况及原因

报告期内，公司的产品定价机制为以生产成本为基础，加上预期利润率，并综合考虑同类产品市场价格情况确定最终价格。报告期内，公司各类产品收入对应的价格、销量变动情况如下：

单位：万件、元/件

| 项目      | 电子血压计 | 机械血压表 | 听诊器    | 雾化器    |       |
|---------|-------|-------|--------|--------|-------|
| 2019 年度 | 销量    | 72.20 | 337.53 | 325.38 | 76.64 |
|         | 价格    | 70.06 | 31.22  | 8.94   | 85.24 |
| 2018 年度 | 销量    | 81.70 | 349.13 | 242.53 | 59.76 |

|                    |    |         |        |         |         |
|--------------------|----|---------|--------|---------|---------|
|                    | 价格 | 68.32   | 30.75  | 9.87    | 89.43   |
| 2017 年度            | 销量 | 83.45   | 296.57 | 299.05  | 68.11   |
|                    | 价格 | 69.53   | 30.02  | 8.62    | 95.33   |
| 2019 年较 2018 年销量变动 |    | -11.63% | -3.32% | 34.16%  | 28.23%  |
| 2018 年较 2017 年销量增幅 |    | -2.10%  | 17.72% | -18.90% | -12.26% |
| 2019 较 2018 年价格增幅  |    | 2.56%   | 1.55%  | -9.41%  | -4.68%  |
| 2018 较 2017 年价格增幅  |    | -1.75%  | 2.41%  | 14.54%  | -6.19%  |

## 1、关于主要产品的销量波动

### (1) 电子血压计

报告期内，公司电子血压计销量呈现下降趋势，主要原因为：（1）2019 年度较 2018 年销量下降主要系内销 ODM 客户中对阅丰电子的交易终止，销量由 2018 年的 13.43 万台降为 0 台；（2）2018 年度较 2017 年销量下降，主要系外销电子血压计销量下降所致，其中外销 ODM 客户中小医生、Adelphia Supply USA 订单下降幅度较大。公司 2018 年因经营压力向小医生提出提高销售价格，导致小医生的采购量下降；Adelphia Supply USA 主要经营美国亚马逊网店销售，2018 年出现经营困难导致订单量下降。

### (2) 机械血压表

报告期内，公司机械血压表销量呈先升后降趋势，其中 2018 年销量较 2017 年销量上升 17.72%。主要原因为公司意大利客户 ARTSANA、美国客户 Ever Ready First Aid、阿根廷客户 letsmed Letsmed GmbH、印尼客户 PT GRAHA 对公司采购规模增长所致。其中，Ever Ready First Aid 和 Letsmed GmbH 系公司 2017 年新开发客户，合作前期先发出少量订单，2018 年度订单量出现上涨。

### (3) 听诊器

报告期内，公司听诊器销量呈先降后升趋势，主要原因为 2018 年听诊器产品大客户 SVS 因内部调整，原负责公司采购业务的团队被调整，导致 2018 年度双方业务合作出现波折，从而当年销量下降；2019 年度公司重新恢复了与 SVS 的正常交易。

### (4) 雾化器

公司雾化器 2018 年度销量显著下降，主要原因为雾化器产品大客户 Medisana (Far East) Ltd.、Dittmann GmbH 因自身业务波动导致其 2018 年向公司采购雾化器的订单下降。

## 2、关于主要产品的均价波动

报告期内，公司主要产品的价格波动情况及主要原因为：（1）公司电子血压计的价格整体较为稳定，2018 年略低，主要系电子血压计的主要原材料价格自 2018 年初以来持续波动向下，相应的公司根据市场情况及客户反映向下调整产品价格。（2）公司机械血压表 2017 年和 2018 年价格较为稳定，2019 年略有上升，主要系机械血压表的售价由于技术成熟，成本结构稳定，价格也相对稳定，2019 年小幅增长主要是受人民币对美元汇率贬值影响。（3）公司听诊器价格呈现先升后降趋势，2018 年价格上涨主要系因年初原材料涨价及 2017 年初以来人民币持续升值，导致公司承受了较大的经营压力，2018 年初公司与听诊器第一大客户 CARDIAL 谈判涨价，并于 7 月份开始执行涨价（涨价在时间上具有滞后性），与此同时，2018 年下半年人民币开始贬值趋势，以上因素叠加导致 2018 年公司听诊器产品价格出现上涨。（4）公司雾化器价格持续下降，主要原因为公司雾化器的核心部件机芯（马达）及其组件集成装置采购均价持续下降，由此造成雾化器产品价格也随之向下调整。

报告期内，通过公开信息无法获取公司主要产品的行业价格、销量数据，但公司整体主营业务收入变动情况与行业趋势一致，主要产品的价格及销量变动情况具有合理性，符合发行人的实际经营情况。

二、结合主要客户类型、获取方式、客户稳定性、报告期内订单情况以及不同销售模式（ODM、经销、直销、贸易经营）下的销售结构，分析说明报告期内机械血压表、雾化器、冲牙器等产品收入变动较大的具体原因，产品收入与订单、相应客户及销售模式是否匹配，结合期后在手订单情况以及不同销售模式下销量及价格变化趋势，分析说明发行人收入增长是否稳定可持续

1、报告期内，机械血压表、雾化器、冲牙器等产品收入变动如下：

单位：万元

| 项目 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2019 年较 | 2018 年较 |
|----|---------|---------|---------|---------|---------|
|----|---------|---------|---------|---------|---------|

|       |           |           |          | 2018 年变动 | 2017 年变动 |
|-------|-----------|-----------|----------|----------|----------|
| 机械血压表 | 10,538.66 | 10,734.71 | 8,904.33 | -1.83%   | 20.56%   |
| 电子血压计 | 5,059.00  | 5,581.70  | 5,802.45 | -9.36%   | -3.80%   |
| 雾化器   | 6,532.64  | 5,344.43  | 6,493.20 | 22.23%   | -17.69%  |
| 听诊器   | 2,909.18  | 2,393.73  | 2,576.98 | 21.53%   | -7.11%   |
| 冲牙器   | 1,038.69  | 1,040.36  | 671.48   | -0.16%   | 54.94%   |

2、报告期内，主要产品各年度订单情况如下：

单位：万元

| 项目    | 2019 年度  | 2018 年度   | 2017 年度  |
|-------|----------|-----------|----------|
| 机械血压表 | 9,567.16 | 11,717.92 | 9,078.92 |
| 电子血压计 | 4,829.92 | 5,725.89  | 6,090.88 |
| 雾化器   | 6,921.89 | 5,355.08  | 6,306.14 |
| 听诊器   | 2,848.43 | 2,534.83  | 2,449.04 |
| 冲牙器   | 678.95   | 1,385.59  | 667.12   |

报告期内收入/订单比率如下：

| 项目    | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-------|---------|---------|---------|
| 机械血压表 | 1.10    | 0.92    | 0.98    |
| 电子血压计 | 1.05    | 0.97    | 0.95    |
| 雾化器   | 0.94    | 1.00    | 1.03    |
| 听诊器   | 1.02    | 0.94    | 1.05    |
| 冲牙器   | 1.53    | 0.75    | 1.01    |

报告期内，机械血压表、电子血压计、雾化器、听诊器各年度销售收入对订单的覆盖率正常，冲牙器 2018 年度、2019 年度销售收入对订单额的覆盖率较为异常，主要系 2018 年第四季度的订单在 2019 年实现了销售所致。综上所述，主要产品收入与订单相匹配。

3、公司主要通过展会、实地拜访等方式获取客户，主要产品收入与主要客户及模式匹配情况如下表

单位：万元

| 产品  | 模式  | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度  | 主要客户                         |
|-----|-----|-----------|-----------|----------|------------------------------|
| 机械血 | ODM | 10,305.47 | 10,471.79 | 8,701.33 | Malacca Internation Corp.、小医 |

| 产品    | 模式    | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度  | 主要客户  |
|-------|-------|----------|----------|----------|---|
| 压表    |       |          |          |          | 生、 GF Health Products, Inc  |
|       | 经销    | 232.36   | 262.50   | 183.40   | Zafar Tajhiz Tehran Co.、 AFA Medical World CA、 Harun Enterprise   |
|       | 直销    | 0.83     | 0.42     | 19.60    | 个人消费者   |
| 电子血压计 | ODM   | 3,508.51 | 4,464.98 | 4,323.24 | 小医生、 CIGA Healthcare Ltd、 Hünkar Ecza ve Medikal Ltd.Şti.、 Dynarex、 ROSHAN TEJARAT SAHAND   |
|       | 代理式经销 | 43.65    | 53.93    | 48.65    | 湖南千金大药房、 辽宁成大方圆医药有限公司、 上海益丰大药房连锁有限公司  |
|       | 买断式经销 | 1,450.87 | 1,048.69 | 1,383.21 | Zafar Tajhiz Tehran Co.、 湖南益丰医药有限公司、 河南万可傲商贸有限公司、 国药集团山西有限公司器械分公司、 湖北诚民天济   |
|       | 直销    | 55.97    | 14.09    | 47.35    | 上海合思健康科技有限公司、 个人消费者   |
| 雾化器   | ODM   | 5,552.10 | 4,436.02 | 5,135.12 | 小医生、 CIGA Healthcare Ltd、 Hünkar Ecza ve Medikal Ltd.Şti.、 Dynarex、 ROSHAN TEJARAT SAHAND   |
|       | 代理式经销 | 44.13    | 54.60    | 89.82    | 湖南千金大药房、 辽宁成大方圆医药有限公司、 上海益丰大药房连锁有限公司  |
|       | 买断式经销 | 931.97   | 826.01   | 1,236.47 | Zafar Tajhiz Tehran Co.、 湖南益丰医药有限公司、 河南万可傲商贸有限公司、 国药集团山西有限公司器械分公司、 湖北诚民天济   |
|       | 直销    | 4.44     | 27.37    | 31.79    | 个人消费者   |
| 听诊器   | ODM   | 2,799.20 | 2,252.72 | 2,443.59 | Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd、 SVS、 小医生、 Malacca Internation Corp.、 PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA、 INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA. |
|       | 代理式经销 | 2.70     | 2.62     | 17.93    | 湖南千金大药房、 深圳市海王星辰医药有限公司  |
|       | 买断式经销 | 105.44   | 132.05   | 81.92    | Zafar Tajhiz Tehran Co.、 Harun Enterprise、 盐城市尚博电子商务有限公司  |
|       | 直销    | 1.84     | 6.34     | 33.53    | 个人消费者   |
| 冲牙器   | ODM   | 1,027.41 | 1,015.82 | 653.59   | 小医生   |
|       | 买断式经销 | 5.75     | 2.68     | 0.90     | 湖北诚民天济、 上海御胜信息科技股份有限公司  |

| 产品 | 模式 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 主要客户  |
|----|----|---------|---------|---------|-------|
|    | 直销 | 5.54    | 21.86   | 16.99   | 个人消费者 |

报告期内，公司以境外销售为主，主要客户类型涵盖品牌运营商、境内外经销商等。该等客户多为通过展会、网络等方式获取。公司与主要客户间的合作较为稳定。

公司报告期各期的主营业务收入呈稳步增长态势，但不同产品在各年份间的波动情况较大。该情形与客户在不同年份的具体采购需求、客户变动情况等密切相关，也与公司订单变动情况基本一致。

#### 4、公司期后在手订单情况如下表：

单位：万元

| 项目   | 2020 年 1-5 月 | 2019 年 1-5 月 |
|------|--------------|--------------|
| 鹿得医疗 | 11,284.41    | 10,301.78    |
| 煜丰国际 | 5,301.52     | 2,545.38     |
| 上海鹿得 | 1,388.82     | 1,243.26     |
| 合计   | 17,974.75    | 14,090.41    |

截至 2020 年 5 月底，公司期后在手订单为 1.80 亿元，因新冠肺炎疫情影响公司的相关医疗器械产品在手订单较上期同期有较大增长。

#### 5、主要产品不同销售模式下销量、销售收入占比及价格变化情况如下：

单位：万元、元/件

| 项目            |       | 2019 年度 |        |        | 2018 年度 |        |        | 2017 年度 |        |        |
|---------------|-------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|
|               |       | 销量      | 销售收入占比 | 均价     | 销量      | 销售收入占比 | 均价     | 销量      | 销售收入占比 | 均价     |
| 机械<br>血压<br>表 | ODM   | 330.79  | 97.79% | 31.15  | 341.87  | 97.55% | 30.63  | 291.27  | 97.72% | 29.87  |
|               | 代理式经销 | 6.72    | 2.20%  | 34.58  | 7.26    | 2.45%  | 36.16  | 4.77    | 2.06%  | 38.49  |
|               | 直销    | 0.02    | 0.01%  | 41.17  | 0.01    | 0.00%  | 84.48  | 0.54    | 0.22%  | 36.50  |
| 电子<br>血压<br>计 | ODM   | 51.36   | 69.35% | 68.31  | 67.11   | 79.99% | 66.53  | 65.56   | 74.51% | 65.95  |
|               | 代理式经销 | 0.53    | 0.86%  | 82.56  | 0.64    | 0.97%  | 83.85  | 0.50    | 0.84%  | 97.81  |
|               | 买断式经销 | 19.6    | 28.68% | 74.01  | 13.75   | 18.79% | 76.25  | 16.85   | 23.84% | 82.10  |
|               | 直销    | 0.71    | 1.11%  | 78.44  | 0.20    | 0.25%  | 71.54  | 0.55    | 0.82%  | 85.84  |
| 雾化<br>器       | ODM   | 65.39   | 84.99% | 84.91  | 50.10   | 83.00% | 88.54  | 56.04   | 79.08% | 91.64  |
|               | 代理式经销 | 0.34    | 0.68%  | 129.05 | 0.34    | 1.02%  | 161.63 | 0.53    | 1.38%  | 168.20 |
|               | 买断式经销 | 10.85   | 14.27% | 85.91  | 8.90    | 15.46% | 92.81  | 11.32   | 19.04% | 109.19 |

|     |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
|-----|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|     | 直销    | 0.06   | 0.07%  | 73.82  | 0.43   | 0.52%  | 65.32  | 0.22   | 0.49%  | 146.15 |
| 听诊器 | ODM   | 317.35 | 96.22% | 8.82   | 231.76 | 94.11% | 9.72   | 290.35 | 94.82% | 8.42   |
|     | 代理式经销 | 0.14   | 0.09%  | 19.66  | 0.15   | 0.11%  | 17.07  | 0.84   | 0.70%  | 21.45  |
|     | 买断式经销 | 7.81   | 3.62%  | 13.50  | 10.06  | 5.52%  | 13.13  | 6.15   | 3.18%  | 13.32  |
|     | 直销    | 0.08   | 0.06%  | 23.23  | 0.55   | 0.26%  | 11.52  | 1.71   | 1.30%  | 19.60  |
| 冲牙器 | ODM   | 8.42   | 98.91% | 122.07 | 8.14   | 97.64% | 124.84 | 4.94   | 97.34% | 135.86 |
|     | 代理式经销 | 0.07   | 0.55%  | 83.17  | 0.02   | 0.26%  | 115.61 | 4.89   | 0.13%  | 133.53 |
|     | 直销    | 0.05   | 0.53%  | 122.60 | 0.19   | 2.10%  | 116.56 | 0.01   | 2.53%  | 84.94  |

### (1) 冲牙器

①ODM 模式下 2018-2019 年冲牙器销售均价下降主要系 2018 年新开发了价格低、功能简便且容易携带的 A3 型号冲牙器所致。

②买断式经销模式下 2017、2019 年冲牙器销售均价的波动主要系公司为了拓展市场，向客户赠送赠品进而拉低了平均销售价格。

③直销模式下 2017 年冲牙器价格较高，主要系 2017 年台式冲牙器刚从国外引进，生产成本较高，公司通过广播电台推销购物，因而定价较高所致。

### (2) 电子血压计

买断式经销、代理式经销及直销模式下，电子血压计的价格持续下降，系公司基于市场情况对相关产品销售价格进行了调整。

### (3) 机械血压表

买断式经销模式下机械血压表价格下降主要系为了拓展市场，推广自有品牌，公司自主进行了降价。

### (4) 听诊器

①代理式经销模式下听诊器均价波动差异系受听诊器内部型号的影响，2017 年均价较高主要系 30 系列听诊器中工序多、材质用料好的 30C 和 30N 听诊器销售较多所致。

②直销模式听诊器下均价波动主要受听诊器工序、材质等影响，2018 年均价较低主要系售价较低的 30A 听诊器销售较多所致。

## （5）雾化器

代理式经销模式雾化器的价格变动较大，代理式经销毛利率高于买断式经销毛利率，主要系代理式经销模式下产品无法卖出的风险由公司承担，因此风险溢价导致其毛利率也相对较高。2017-2019 年代理式经销的价格持续下降主要受件机芯（马达）及其组件集成装置采购价格下降的影响；同时，2019 年价格较低类型的空气压缩式雾化器销售较多，也在一定程度上导致当年度雾化器毛利率下降。

报告期内，ODM 模式下雾化器的单位均价降低，主要系 2017 年下半年逐渐更换雾化器机芯的供应商，使得机芯的采购价格更低，采购成本下降导致产品的售价也有所降低；直销产品因举行促销打折活动导致产品价格波动幅度大，但直销销量较小，2017 年、2018 年和 2019 年，直销模式下的营业收入占全部营业收入比例分别为 0.25%、0.15%和 0.28%，对公司持续经营未产生重大不利影响。公司直销产品通过打折方式进行的，按照打折后的金额确认销售收入，相应账务处理符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，发行人的收入增长具有较好的稳定、可持续性。

**三、说明将境外销售收入确认时点由报关单日期更正为海运提单日期的原因及调整前后不同收入确认方式对发行人经营业绩的具体影响，调整前后收入确认方式与同行业可比公司是否存在差异，是否符合企业会计准则规定**

### 1、将境外销售收入确认时点由报关单日期更正为海运提单日期的原因

发行人主要外销客户的信用政策，均以提单日期作为付款信用期起始时间。此外，发行人主要采用 FOB 及 CIF 贸易方式，根据《2000 年国际贸易术语解释通则》，采用 FOB 及 CIF 贸易方式时，货物在装运港越过船舷时转移风险，即越过船舷完成交货。提单作为越过船舷的证明，只有取得提单时，控制权及风险才转移给客户。因此，发行人将境外销售收入确认时点由报关单日期更正为海运提单日期。

### 2、调整前后不同收入确认方式对发行人经营业绩的具体影响

#### （1）2017 年经营业绩影响明细

单位：万元

| 会计科目 | 更正前金额     | 更正后金额     | 对经营业绩影响数 |
|------|-----------|-----------|----------|
| 营业收入 | 28,084.34 | 28,179.81 | 95.47    |
| 营业成本 | 20,997.35 | 21,063.76 | 66.41    |
| 毛利   | -         | -         | 29.06    |

说明：调增原在 2016 年确认的属于 2017 年度的跨期收入 459.08 万元，对应的成本 316.21 万元；调减原在 2017 年确认的属于 2018 年度的跨期收入 363.61 万元，对应的成本 297.20 万元。

### (2) 2018 年经营业绩影响明细

单位：万元

| 会计科目 | 更正前金额     | 更正后金额     | 对经营业绩影响数 |
|------|-----------|-----------|----------|
| 营业收入 | 29,229.86 | 29,393.72 | 163.86   |
| 营业成本 | 21,846.71 | 22,002.10 | 155.39   |
| 毛利   | -         | -         | 8.47     |

说明：调增原在 2017 年确认的属于 2018 年度的跨期收入 363.61 万元，对应的成本 297.20 万元；调减原在 2018 年确认的属于 2019 年度的跨期收入 199.75 万元，对应的成本 141.81 万元。

### (3) 2019 年经营业绩影响明细

单位：万元

| 会计科目 | 更正前金额     | 更正后金额     | 对经营业绩影响数 |
|------|-----------|-----------|----------|
| 营业收入 | 27,425.13 | 27,644.62 | 219.49   |
| 营业成本 | 21,033.22 | 21,186.43 | 153.21   |
| 毛利   | -         | -         | 66.28    |

说明：调增原在 2018 年确认的属于 2019 年确认的跨期收入 199.75 万元，对应的成本 141.81 万元；调增原在 2020 年确认的属于 2019 年确认的跨期收入 19.74 万元，对应的成本 11.40 万元。

### 3、同行业可比公司收入确认方式

| 同行业上市公司 | 收入确认方式   |
|---------|--|
| 鱼跃医疗    | 公司出口产品在报关完成后确认收入   |
| 九安医疗    | 主要采用 FOB 的贸易条款，公司在货物报关出口，且取得船运公司出具的提单后，于提单日期确认收入   |
| 乐心医疗    | 公司外销主要采用 FOB（出口离岸价）方式结算，收到国外客户订单后产品出库并办理报关出口手续后确认销售收入的实现，根据出口货物报关单上注明的日期作为主要风险和报酬转移给购买方的时点 |

| 同行业上市公司 | 收入确认方式                             |
|---------|------------------------------------|
| 锦好医疗    | 公司主要以 FOB 形式出口，在装船后产品对应的风险和报酬即发生转移 |
| 爱立康     | 公司将货物交付给购货方并取得购货方验收（结算）证明时确认收入     |

根据上表，公司的收入确认方式与同行业可比公司不存在重大差异。

#### 4、是否符合企业会计准则规定

根据《企业会计准则第 14 号-收入》（2006 年版）规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

（二）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

（三）收入的金额能够可靠地计量；

（四）相关的经济利益很可能流入企业；

（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

发行人主要采用 FOB 及 CIF 贸易方式，根据《2000 年国际贸易术语解释通则》，采用 FOB 及 CIF 贸易方式时，货物在装运港越过船舷时转移风险，即越过船舷完成交货。提单作为越过船舷的证明，只有取得提单时，风险和报酬才转移给客户。因此将提单作为收入确认依据符合《企业会计准则》规定。

四、详细披露代理模式下与主要客户的合作模式，包括但不限于产品交付安排、与各主要客户的对账方式、时间和周期、对账内容、对账前后对相应款项结算及票据开具的具体安排等，结合报告期各期签收和对账时间、报告期各期对账后的退换货情况及退换货政策等，分析说明对账后确认收入是否谨慎合理，是否符合企业会计准则规定

公司已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）销售情况及主要客户”中补充披露如下：

#### （4）公司与代理式经销主要客户的合作模式

代理式经销模式下与主要客户的合作模式

| 序号 | 客户名称             | 对账方式 | 对账周期  | 对账内容    | 对账前后对款项具体安排 |
|----|------------------|------|-------|---------|-------------|
| 1  | 湖南千金大药房          | 销售清单 | 按销售量定 | 已实际销售货品 | 确定销售后开票收款   |
| 2  | 云南健之佳健康连锁店股份有限公司 | 销售清单 | 按销售量定 | 已实际销售货品 | 确定销售后开票收款   |
| 3  | 辽宁成大方圆医药有限公司     | 销售清单 | 按销售量定 | 已实际销售货品 | 确定销售后开票收款   |
| 4  | 上海益丰大药房连锁有限公司    | 销售清单 | 按销售量定 | 已实际销售货品 | 确定销售后开票收款   |
| 5  | 深圳市海王星辰医药有限公司    | 销售清单 | 按销售量定 | 已实际销售货品 | 确定销售后开票收款   |

代理式经销模式下与主要客户的合作模式（续）

单位：万元

| 序号          | 客户               | 签收时间  | 报告期内销售及退换货情况 |      |         |      |         |      |
|-------------|------------------|-------|--------------|------|---------|------|---------|------|
|             |                  |       | 2019 年度      |      | 2018 年度 |      | 2017 年度 |      |
|             |                  |       | 销售额          | 退换货额 | 销售额     | 退换货额 | 销售额     | 退换货额 |
| 1           | 湖南千金大药房          | 收货后签收 | 7.11         | -    | 4.80    | -    | 6.67    | -    |
| 2           | 云南健之佳健康连锁店股份有限公司 | 收货后签收 | -            | -    | 18.18   | -    | 35.04   | -    |
| 3           | 辽宁成大方圆医药有限公司     | 收货后签收 | 41.00        | -    | 44.07   | -    | 7.20    | -    |
| 4           | 上海益丰大药房连锁有限公司    | 收货后签收 | 23.03        | -    | 2.60    | -    | 5.66    | 1.39 |
| 5           | 深圳市海王星辰医药有限公司    | 收货后签收 | 12.84        | 0.77 | 24.61   | 1.85 | 32.20   | -    |
| 合计          |                  | -     | 83.98        | 0.77 | 94.26   | 2.61 | 86.77   | 1.39 |
| 代理式经销模式收入总额 |                  | -     | 90.48        | -    | 111.17  | -    | 156.68  | -    |

代理式经销模式下，以对方的销售清单，以实际销售数量作为收入确认依据。报告期内，代理式经销模式销售额及占营业

收入比重较低，退换货额很小。取得代销清单，说明商品已转移至最终消费者，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入公司；相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。因此，取得代销清单并对账后确认收入，符合收入确认原则。

**五、补充披露贸易经营的具体收入确认方法、确认时点，结合报告期贸易经营业务具体开展情况，说明相关收入确认是否符合企业会计准则规定**

由于客户对相关配套产品有需求，且公司并未生产客户所需产品，故公司基于客户需求从事适量其他产品的贸易经营。公司贸易经营产品主要有体温计、医用家具（病床、推车等）、消毒产品（消毒柜等）、五官检查器（检眼镜、检耳镜、诊断手电筒、叩诊锤等）等。该等产品是公司产品系列的有益补充，有利于加强公司与客户的合作关系，促进公司核心产品业务的拓展。

发行人已在公开发行说明书之“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“37.收入、成本”之“（2）主要销售模式的具体收入确认原则”补充披露如下：

1) 境内销售：

**⑤贸易经营产品销售收入：根据客户签收单开票确认收入。**

2) 境外销售：

**③贸易经营产品销售收入：公司贸易经营产品外销主要是以FOB、CIF形式的贸易类型，其收入确认时点为报关后所取得提单上记载的日期。**

报告期内，各年度贸易经营情况如下：

单位：万元

| 年度      | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度  |
|---------|----------|----------|----------|
| 贸易经营销售额 | 3,092.85 | 3,297.02 | 2,970.09 |
| 核查金额    | 2,286.59 | 2,759.28 | 2,298.24 |
| 核查比例    | 73.93%   | 83.69%   | 77.38%   |

保荐机构和申报会计师对贸易经营收入执行了查阅合同、细节测试、向客户发送询证函、视频访谈（现场访谈）等核查手段，2017-2019 年核查比例分别为 77.38%、83.69%及 73.93%，公司对贸易业务收入确认方法符合《企业会计准则》的规定。

**【核查过程及核查意见】**

## 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

- 1、取得销售收入明细表，计算、分析报告期各期各类产品收入对应的价格、销售数量及其变动情况，查阅行业规模趋势数据；
- 2、统计分析期后在手订单，比较不同销售模式下销量及价格变化趋势；
- 3、查看主要客户的合同、订单、发货单、报关单及提单等原始凭证，了解主要客户的信用政策、贸易方式等主要条款；了解同行业可比公司收入确认的具体方法，并与发行人收入确认方法进行比对分析；
- 4、查阅与客户的合同，了解合作模式，取得代销清单等收入关键证据，查阅退货相关的入库单等关键证据；
- 5、查阅主要贸易客户的合同、订单、发货单、报关单及提单等原始凭证，了解发行人贸易经营收入确认的具体方法，了解同行业可比公司贸易经营收入确认的具体方法，并与发行人贸易经营收入确认方法进行比对分析；
- 6、向贸易客户发送询证函、视频访谈（现场访谈）。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人已结合市场供需情况及细分行业发展趋势、定价机制等量化分析了报告期各期各类产品收入对应的价格、销售数量变动的原因，内容真实、准确，公司主营业务收入变动情况与行业趋势一致，主要产品的价格及销量变动情况具有合理性，符合发行人的实际经营情况。
- 2、发行人已结合主要客户类型、获取方式、客户稳定性、报告期内订单情况以及不同销售模式（ODM、经销、直销、贸易经营）下的销售结构，分析说明了报告期内机械血压表、雾化器、冲牙器等产品收入变动较大的具体原因，内容真实、准确，发行人产品收入与订单、相应客户及销售模式相匹配，发行人收入增长具有较好的稳定、可持续性。
- 3、发行人已说明将境外销售收入确认时点由报关单日期更正为海运提单日

期的原因及调整前后不同收入确认方式对发行人经营业绩的具体影响，发行人的收入确认方式符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司收入确认方法不存在重大差异，对发行人经营业绩不产生重大影响。公司直销产品通过打折方式进行的，按照打折后的金额确认销售收入，相应账务处理符合《企业会计准则》的规定。

4、已经详细披露代理模式下与主要客户的合作模式，披露的情况真实、准确。发行人代理模式收入占比较低，退换货金额很小，对账后确认收入谨慎合理，符合《企业会计准则》的规定。

5、发行人已补充披露贸易经营的具体收入确认方法、确认时点，披露内容真实、准确。发行人贸易经营业务收入确认方法符合《企业会计准则》的规定。

#### 问题 24.关于毛利率

根据公开发行说明书，报告期各期发行人主营业务毛利率分别为 25.56%、25.18%、26.99%。其中，ODM 模式下产品毛利率分别为 24.81%、24.59%、26.96%，自有品牌产品毛利率分别为 35.67%、35.99%、32.13%，贸易经营产品毛利率分别为 20.00%、21.37%、22.37%。

请发行人：（1）结合报告期各期各类产品的料、工、费单位耗用情况、产量及库存变化及外协加工情况等，分析说明报告期营业成本中直接材料占比持续下滑的具体原因及真实合理性。（2）结合产品类型、国内外市场销售价格、客户构成等因素，说明报告期内内销毛利率高于外销毛利率、自有品牌毛利率高于 ODM 毛利率的原因及合理性，结合内外销结构变化情况分析说明对发行人持续盈利能力的影响。（3）结合报告期内机芯（马达）等主要耗材采购价格持续下降、主要产品销售单价、结构及客户类型等背景，说明冲牙器和机械血压表毛利率波动、电子血压计和听诊器毛利率上升的原因及合理性。（4）补充披露报告期各期经销（买断式和代理式）、直销（线上直销和线下直销）的毛利率情况，结合同行业可比公司及同类产品的毛利率分析并说明上述变动的原因及合理性。

（5）补充披露报告期各期贸易经营主要销售产品的毛利率，说明贸易经营综合毛利率在报告期内持续增长的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在重

大差异。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

**【回复】**

一、结合报告期各期各类产品的料、工、费单位耗用情况、产量及库存变化及外协加工情况等，分析说明报告期营业成本中直接材料占比持续下滑的具体原因及真实合理性

1、报告期各期，主营业务成本直接材料、直接人工、制造费用变动情况

单位：万元

| 项目   | 2019 年度   |         | 2018 年度   |         | 2017 年度   |         |
|------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
|      | 金额        | 比例 (%)  | 金额        | 比例 (%)  | 金额        | 比例 (%)  |
| 直接材料 | 17,398.47 | 78.73%  | 17,448.52 | 79.52%  | 16,827.21 | 80.19%  |
| 直接人工 | 2,169.58  | 9.82%   | 2,263.06  | 10.31%  | 2,087.06  | 9.95%   |
| 制造费用 | 2,531.01  | 11.45%  | 2,231.11  | 10.17%  | 2,070.27  | 9.87%   |
| 合计   | 22,099.05 | 100.00% | 21,942.69 | 100.00% | 20,984.54 | 100.00% |

由上表可知，公司报告期各期主营业务成本总额中直接材料、直接人工、制造费用占比基本保持稳定，整体波动较小，其中直接材料占比呈持续下滑的趋势。

2、报告期各期，分产品主营业务成本占比变动情况

单位：万元

| 项目     | 2019 年度   |         | 2018 年度   |         | 2017 年度   |         |
|--------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
|        | 金额        | 比例 (%)  | 金额        | 比例 (%)  | 金额        | 比例 (%)  |
| 机械血压表  | 7,673.78  | 34.72%  | 8,077.80  | 36.81%  | 6,442.50  | 30.70%  |
| 电子血压计  | 3,660.58  | 16.56%  | 4,113.60  | 18.75%  | 4,479.30  | 21.35%  |
| 雾化器    | 4,787.48  | 21.66%  | 3,880.77  | 17.69%  | 4,782.87  | 22.79%  |
| 听诊器    | 2,090.39  | 9.46%   | 1,839.23  | 8.38%   | 1,935.16  | 9.22%   |
| 冲牙器    | 687.06    | 3.11%   | 744.99    | 3.40%   | 432.63    | 2.06%   |
| 配件     | 798.67    | 3.61%   | 693.72    | 3.16%   | 536.10    | 2.55%   |
| 贸易经营产品 | 2,401.08  | 10.87%  | 2,592.57  | 11.82%  | 2,375.99  | 11.32%  |
| 合计     | 22,099.05 | 100.00% | 21,942.69 | 100.00% | 20,984.54 | 100.00% |

报告期内，公司各类产品营业成本占主营业务成本总额的比重基本保持稳定，

同类产品营业成本金额在各年之间的波动主要是受当期销量的影响，营业成本变动趋势与营业收入联动。

3、报告期各类产品的直接材料、直接人工、制造费用的核算方法及占比变动情况

(1) 成本费用的归集与结转情况

1) 直接材料的归集与分配，公司生产所需的主要材料按月末一次加权平均法进行领用计价，根据领用车间、生产产品的不同分别对其进行归集并直接计入生产成本，直接材料无需进行分配；

2) 直接人工的归集与分配，直接人工指发生在各生产车间的一线人员工资，公司按照生产车间的不同分别对其进行归集，以生产车间各类完工产品的定额工时为依据进行分配；

3) 制造费用，指生产车间内除一线生产人员工资费用以外的各类车间管理人员工资、车间折旧费用、加工费、机物料消耗等，连同仓储部、品质部、PMC部等间接生产部门发生的各类费用均通过制造费用进行归集，分配方法同直接人工；

4) 完工产品与在产品的分配，由于公司生产流程相对简单，生产周期较短，直接材料按照实际耗用进行统计，直接人工、制造费用在各完工产品之间进行分摊，在产品不保留直接人工、制造费用；

5) 成本的结转，库存商品根据加权平均单价办理销售出库，在达到收入确认条件时结转营业成本。

综上，报告期内，公司存货各项目的发生、计价核算和结转情况，成本费用的归集和结转与实际生产流转一致，符合《企业会计准则》的相关要求。

(2) 直接材料、直接人工、制造费用的占比变动情况

报告期内，公司主营业务成本中各类产品中直接材料占比变动趋势各有不同，主营业务成本总额中直接材料占比持续下降系受各类产品材料价格、人工成本、制造费用变动等因素影响。

报告期内，各类产品的直接材料、直接人工、制造费用占比变动情况如下：

1) 2019 年度

单位：万元

| 产品类型   | 直接材料      | 直接人工     | 制造费用     | 合计        | 直接材料占比 (%) | 直接人工占比 (%) | 制造费用占比 (%) | 合计     |
|--------|-----------|----------|----------|-----------|------------|------------|------------|--------|
| 机械血压表  | 4,958.00  | 1,247.47 | 1,468.31 | 7,673.78  | 64.61      | 16.26      | 19.13      | 100.00 |
| 电子血压计  | 3,026.04  | 291.12   | 343.42   | 3,660.58  | 82.67      | 7.95       | 9.38       | 100.00 |
| 雾化器    | 4,328.59  | 229.23   | 229.67   | 4,787.48  | 90.41      | 4.79       | 4.80       | 100.00 |
| 听诊器    | 1,481.78  | 258.41   | 350.20   | 2,090.39  | 70.89      | 12.36      | 16.75      | 100.00 |
| 冲牙器    | 541.72    | 77.53    | 67.81    | 687.06    | 78.85      | 11.28      | 9.87       | 100.00 |
| 配件     | 661.26    | 65.82    | 71.60    | 798.67    | 82.79      | 8.24       | 8.96       | 100.00 |
| 贸易经营产品 | 2,401.08  | -        | -        | 2,401.08  | 100.00     | -          | -          | 100.00 |
| 总计     | 17,398.47 | 2,169.58 | 2,531.01 | 22,099.05 | 78.73      | 9.82       | 11.45      | 100.00 |

2) 2018 年度

单位：万元

| 产品类型   | 直接材料      | 直接人工     | 制造费用     | 合计        | 直接材料占比 (%) | 直接人工占比 (%) | 制造费用占比 (%) | 合计 (%) |
|--------|-----------|----------|----------|-----------|------------|------------|------------|--------|
| 机械血压表  | 5,523.06  | 1,225.69 | 1,329.06 | 8,077.80  | 68.37      | 15.17      | 16.45      | 100.00 |
| 电子血压计  | 3,297.22  | 438.53   | 377.85   | 4,113.60  | 80.15      | 10.66      | 9.19       | 100.00 |
| 雾化器    | 3,461.58  | 250.01   | 169.18   | 3,880.77  | 89.20      | 6.44       | 4.36       | 100.00 |
| 听诊器    | 1,382.60  | 201.72   | 254.91   | 1,839.23  | 75.17      | 10.97      | 13.86      | 100.00 |
| 冲牙器    | 597.32    | 93.98    | 53.69    | 744.99    | 80.18      | 12.61      | 7.21       | 100.00 |
| 配件     | 594.16    | 53.14    | 46.42    | 693.72    | 85.65      | 7.66       | 6.69       | 100.00 |
| 贸易经营产品 | 2,592.57  | -        | -        | 2,592.57  | 100.00     | -          | -          | 100.00 |
| 总计     | 17,448.52 | 2,263.06 | 2,231.11 | 21,942.69 | 79.52      | 10.31      | 10.17      | 100.00 |

3) 2017 年度

单位：万元

| 产品 | 直接 | 直接 | 制造 | 合计 | 直接材料 | 直接 | 制造 | 合计 |
|----|----|----|----|----|------|----|----|----|
|----|----|----|----|----|------|----|----|----|

| 类型     | 材料        | 人工       | 费用       |           | 占比(%)  | 人工占比(%) | 费用占比(%) | (%)    |
|--------|-----------|----------|----------|-----------|--------|---------|---------|--------|
| 机械血压表  | 4,315.07  | 1,030.03 | 1,097.40 | 6,442.50  | 66.98  | 15.99   | 17.03   | 100.00 |
| 电子血压计  | 3,615.01  | 485.87   | 378.42   | 4,479.30  | 80.70  | 10.85   | 8.45    | 100.00 |
| 雾化器    | 4,256.16  | 283.04   | 243.67   | 4,782.87  | 88.99  | 5.92    | 5.09    | 100.00 |
| 听诊器    | 1,447.01  | 202.35   | 285.79   | 1,935.16  | 74.78  | 10.46   | 14.77   | 100.00 |
| 冲牙器    | 341.83    | 50.36    | 40.44    | 432.63    | 79.01  | 11.64   | 9.35    | 100.00 |
| 配件     | 476.14    | 35.41    | 24.55    | 536.10    | 88.81  | 6.61    | 4.58    | 100.00 |
| 贸易经营产品 | 2,375.99  | -        | -        | 2,375.99  | 100.00 | -       | -       | 100.00 |
| 总计     | 16,827.21 | 2,087.06 | 2,070.27 | 20,984.54 | 80.19  | 9.95    | 9.87    | 100.00 |

#### 4、报告期主要产品的料、工、费单位耗用情况

##### (1) 机械血压表

| 项目             | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|----------------|---------|---------|---------|
| 单位材料成本（元/件）    | 14.69   | 15.82   | 14.55   |
| 其中：金属铜：金额（元/件） | 4.01    | 4.33    | 3.76    |
| 包材：金额（元/件）     | 2.16    | 2.30    | 1.99    |
| 单位材料成本占比       | 64.61%  | 68.37%  | 66.98%  |
| 单位人工费用（元/件）    | 3.70    | 3.51    | 3.47    |
| 单位人工费用占比       | 16.26%  | 15.17%  | 15.99%  |
| 单位制造费用（元/件）    | 4.35    | 3.81    | 3.70    |
| 单位制造费用占比       | 19.13%  | 16.45%  | 17.03%  |
| 单位成本（元/件）      | 22.74   | 23.14   | 21.72   |

2017 年至 2019 年，公司机械血压表单位直接材料成本分别为 14.55 元/件、15.82 元/件和 14.69 元/件，占单位成本的比重分别为 66.98%、68.37%和 64.61%，2018 年单位材料成本较 2017 年增加 1.27 元，主要系受大宗金属材料铜及包装材料上涨所致，其中金属铜的单位消耗由 2017 年的 3.76 元/件涨至 2018 年的 4.33 元/件，涨幅达 0.57 元/件，对机械血压表单位材料成本上涨的贡献率为 44.89%；包装材料因 2018 年国家加大环保力度使得其成本上涨，对机械血压表单位材料成本上涨的贡献率为 24.40%；2019 年随着大宗金属材料铜及包装材料的市场价

格回落，单位材料成本较 2018 年随之出现显著下降。

机械血压表系公司较为成熟的产品，其生产工艺或核心技术在报告期内未发生较大的变化，其直接材料成本占总成本的比例基本保持稳定，其波动的主要驱动因素系材料价格变动。直接人工占比在报告期内始终保持在 15%至 16%的水平，基本保持稳定。单位制造费用持续升高主要系机械血压表主要部件系金属配件，金属产品在生产过程中的损耗相较其他材料要高，且公司机器设备中较大一部分系各类高精密机床也用于加工金属配件，因此机械血压表的单位制造费用呈小幅上升趋势。

综上，报告期内，机械血压表料、工、费单位消耗水平具有其合理性。

## (2) 电子血压计

| 项目          | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-------------|---------|---------|---------|
| 单位材料成本（元/件） | 41.91   | 40.36   | 43.32   |
| 单位材料成本占比    | 82.67%  | 80.15%  | 80.70%  |
| 单位人工费用（元/件） | 4.03    | 5.37    | 5.82    |
| 单位人工费用占比    | 7.95%   | 10.66%  | 10.85%  |
| 单位制造费用（元/件） | 4.76    | 4.62    | 4.53    |
| 单位制造费用占比    | 9.38%   | 9.19%   | 8.45%   |
| 单位成本（元/件）   | 50.70   | 50.35   | 53.67   |

2017 年至 2019 年，公司电子血压计单位材料成本分别为 43.32 元/件、40.36 元/件和 41.91 元/件，占比分别为 80.70%、80.15%和 82.67%，电子血压计主要材料系机电（充气泵、放气阀）、电子元器件（芯片、传感器）及各类塑料部件等，其 2018 年度单位材料成本金额 40.36 元/件相较 2017 年度的 43.32 元/件出现显著下降，为降低成本，提高产品竞争力，公司自 2018 年起通过对电子血压计生产工艺进行了优化变更，部分核心部件陆续实现了国产替代，上述元器件替代持续至 2019 年全面完成。原电子血压计产品中使用的芯片以日本 NEC 公司生产的芯片为主，该芯片单位价值高、通用性较强，平均采购价格为 3.30 元至 3.35 元/片；其后公司逐步改换用中国大陆及台湾地区厂家生产的芯片，该类芯片系专为电子血压计设计，通用性较差但价格相对较低，平均采购价格约为 2.00 元/片，单位成本由约 3.30 元/件降至 2.00 元/件，降幅为 1.30 元/件，对电子血压计单位

材料成本下降的贡献率为 43.90%。上述自 2018 年起的原材料更换主要系基于成本及价格方面的考虑，由通用性较强的芯片更换为专用型芯片实现成本的下降，上述材料的更换并未对公司产品质量造成不利影响。

2019 年度单位材料成本较 2018 年小幅上涨，原因之一为 2019 年电子血压计产品自检返修的数量较 2018 年增幅较大，返修主要系对电子血压计部分材料进行更换或检修，其主要消耗即为直接材料，上述产品的返工在一定程度上拉高了 2019 年直接材料成本及直接材料占单位成本的比重。

电子血压计单位人工费用呈连续下降趋势，2017 年度、2018 年度单位人工成本占比分别为 10.85%、10.66%，2019 年度占比为 7.95%，降幅明显，主要原因为公司 2017 年、2018 年向内销主要客户上海阅丰销售的一体式智能血压计系公司中高端产品，该产品生产工艺相对其他电子血压计产品复杂，工序较多直接拉高了 2017 年、2018 年直接人工费用占单位成本的比重。

因此，由于电子血压计、雾化器等电子产品单位价值较高，规格型号丰富，不同品类之间内部销售结构的变动容易引起直接材料、直接人工和制造费用单耗的波动，但电子血压计料、工、费单位消耗水平整体保持稳定，波动具有合理性。

### （3）雾化器

| 项目          | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-------------|---------|---------|---------|
| 单位材料成本（元/件） | 56.48   | 57.92   | 62.49   |
| 单位材料成本占比    | 90.41%  | 89.20%  | 88.99%  |
| 单位人工费用（元/件） | 2.99    | 4.18    | 4.16    |
| 单位人工费用占比    | 4.79%   | 6.44%   | 5.92%   |
| 单位制造费用（元/件） | 3.00    | 2.83    | 3.58    |
| 单位制造费用占比    | 4.80%   | 4.36%   | 5.09%   |
| 单位成本（元/件）   | 62.47   | 64.94   | 70.22   |

2017 年至 2019 年，公司雾化器单位材料成本占单位成本总额的比重分别为 62.49 元/件、57.92 元/件和 56.48 元/件，单位材料的成本持续下降主要原因系公司雾化器核心部件雾化器机芯（马达）及其组件集成装置采购均价在报告期内持续呈下降趋势，其中 2018 年雾化器机芯（马达）的采购均价较 2017 年度下降较为明显。直接材料价格由 2017 年的 62.49 元/件降至 2018 年的 57.92 元/件，下降

金额为 4.57 元/件，其中雾化器机芯（马达）平均采购价格由 2017 年的 32.89 元/件降至 2018 年的 28.50 元/件，下降金额为 4.39 元/件，该因素对单位材料成本下降的贡献率为 96.06%，系雾化器产品单位成本持续下降的最重要原因。2019 年雾化器机芯的采购成本进一步由 28.50 元/件降至 27.73 元/件，降幅相较去年同期有所收窄，其对 2019 年单位材料成本进一步下降的贡献率为 46.53%。

雾化器 2019 年单位人工费用相较 2018 年、2017 年降幅明显，主要系雾化器 2019 年产量达到 80 万台，而 2017 年、2018 年其产量平均为 65 万台，产量的大幅增长使得单位人工费用出现显著下降，除此之外，随着公司净化车间投产，部分雾化器耗材生产进一步实现自动化使得直接人工、制造费用联动变化。

综上，报告期内，雾化器料、工、费单位消耗水平基本保持稳定，波动具有合理性。

#### （4）听诊器

| 项目              | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-----------------|---------|---------|---------|
| 单位材料成本（元/件）     | 4.55    | 5.70    | 4.84    |
| 其中：金属材料：金额（元/件） | 1.51    | 1.83    | 1.57    |
| 乳胶制品：金额（元/件）    | 0.70    | 0.74    | 0.68    |
| 单位材料成本占比        | 70.89%  | 75.17%  | 74.78%  |
| 单位人工费用（元/件）     | 0.79    | 0.83    | 0.68    |
| 单位人工费用占比        | 12.36%  | 10.97%  | 10.46%  |
| 单位制造费用（元/件）     | 1.08    | 1.05    | 0.96    |
| 单位制造费用占比        | 16.75%  | 13.86%  | 14.77%  |
| 单位成本（元/件）       | 6.42    | 7.58    | 6.47    |

2017 年至 2019 年，公司听诊器单位直接材料成本分别为 4.84 元/件、5.70 元/件、4.55 元/件，占比分别为 74.78%、75.17%及 70.89%。直接材料占比呈先升后降的趋势系公司听诊器的主要大宗金属材料铜在 2017 年下半年采购均价上涨，其后于 2018 年下半年回落。其单位材料成本由 2017 年度的 4.84 元/件涨至 2018 年度的 5.70 元/件，其中，综合金属材料单耗由 2017 年的 1.57 元/件涨至 2018 年的 1.83 元/件，该因素对单位材料成本的贡献率 30.23%。除金属材料外，乳胶制品也是听诊器的材料之一，听诊器中乳胶制品的单耗变动趋势与金属材料相同，

2018 年乳胶制品单耗上升 0.06 元/件，对单位材料成本的贡献率约 7%。

除材料价格影响外，工艺的变更也对单位材料成本下降起到显著的促进作用。自 2018 年起公司应客户需求，逐渐将部分型号听诊器产品的由铜耳挂更换为铝耳挂或不锈钢耳挂，听诊器听头内圈由锌材料改为铝材料，上述材料的替换对听诊器产品单位材料成本的下降起到一定促进作用。直接材料单耗由 2018 年的 5.70 元/件降至 2019 年的 4.55 元/件，上述金属材料、乳胶制品单耗下降对 2019 年度单位材料成本下降的贡献率约为 32%。

综上，报告期内听诊器产品料、工、费单位消耗水平基本保持稳定，波动具有合理性。

#### (5) 冲牙器

| 项目          | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-------------|---------|---------|---------|
| 单位材料成本（元/件） | 63.50   | 71.55   | 69.16   |
| 单位材料成本占比    | 78.85%  | 80.18%  | 79.01%  |
| 单位人工费用（元/件） | 9.09    | 11.26   | 10.19   |
| 单位人工费用占比    | 11.28%  | 12.61%  | 10.46%  |
| 单位制造费用（元/件） | 7.95    | 6.43    | 8.18    |
| 单位制造费用占比    | 9.87%   | 7.21%   | 9.35%   |
| 单位成本（元/件）   | 80.54   | 89.24   | 87.53   |

公司冲牙器产品 2019 年度单位成本相较 2017 年度、2018 年度降幅明显，主要系单位材料成本的显著下降引起，冲牙器产品单位材料成本的显著下降并非主要材料采购单价的下降而是由产品结构的变化所导致。冲牙器主要有两种型号，一种是传统的价格较高的 A8 型号，一种是 2018 年新开发的价格较低，功能简便易携带的 A3 型号。2018 年新开发的便携式冲牙器产品 A3 在工艺成熟后于 2019 年产量大幅增加，占冲牙器销售收入的比重由 2018 年的 14.93% 上升到 2019 年的 31.22%。具体变动情况如下表：

单位：元

| 年度   | 型号 | 销售数量      | 单位材料  | 单位人工 | 单位制造费用 | 合计    |
|------|----|-----------|-------|------|--------|-------|
| 2019 | A3 | 29,544.00 | 54.19 | 9.65 | 9.46   | 73.30 |
|      | A8 | 55,511.00 | 68.31 | 8.83 | 7.18   | 84.32 |

|      |    |           |       |       |      |       |
|------|----|-----------|-------|-------|------|-------|
| 2018 | A3 | 15,086.00 | 61.66 | 14.72 | 8.34 | 84.72 |
|      | A8 | 68,233.00 | 73.75 | 10.49 | 6.01 | 90.24 |

较为廉价的 A3 型号冲牙器在 2019 年扩大量产规模，进一步促进了冲牙器 2019 年单位成本较 2018 年出现下降。

5、报告期内，公司制造费用及变动情况列示如下：

单位：万元

| 项目     | 2019 年   | 2018 年   | 2017 年   | 2019 年比<br>2018 年增加 | 2018 年比<br>2017 年增加 |
|--------|----------|----------|----------|---------------------|---------------------|
| 员工薪酬   | 1,138.24 | 1,085.02 | 936.22   | 4.90%               | 15.89%              |
| 机物料消耗  | 367.24   | 296.26   | 162.34   | 23.96%              | 82.50%              |
| 折旧、摊销费 | 317.22   | 305.80   | 273.21   | 3.74%               | 11.93%              |
| 水电费    | 138.32   | 126.60   | 100.79   | 9.26%               | 25.60%              |
| 认证检测费  | 117.95   | 28.33    | 104.50   | 316.37%             | -72.89%             |
| 租赁费    | 81.23    | 81.23    | 54.16    | 0.00%               | 50.00%              |
| 低值易耗品  | 47.47    | 39.78    | 33.32    | 19.32%              | 19.40%              |
| 维修费    | 18.87    | 19.16    | 33.61    | -1.53%              | -43.00%             |
| 加工费    | 6.58     | 6.69     | 2.25     | -1.68%              | 197.06%             |
| 其他费用   | 23.95    | 22.32    | 24.71    | 7.30%               | -9.65%              |
| 合计     | 2,257.07 | 2,011.20 | 1,725.11 | 12.23%              | 16.58%              |

注：2017 年至 2019 年，公司外协加工费金额分别为：605.56 万元、830.77 万元和 774.82 万元，该外协加工费金额在委托加工物资科目核算。

(1) 报告期内，公司制造费用逐年增加，与生产规模的增加趋势一致。制造费用中占比及金额最大的系员工薪酬，通过制造费用核算的人员主要包括：车间管理人员及质检部门人员、工程部人员、仓储部门人员等各间接生产部门，其中车间管理和质检部门、工程部门相关岗位具有一定的技术及经验要求，其人均工资水平显著高于一线生产人员。

具体“制造费用-员工薪酬”的各类信息具体如下：

| 项目            | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度 |
|---------------|----------|----------|---------|
| 制造费用-员工薪酬（万元） | 1,138.24 | 1,085.02 | 936.22  |
| 其中：工资、奖金      | 780.46   | 734.54   | 648.01  |

|               |          |          |          |
|---------------|----------|----------|----------|
| 累计间接生产人员数量（人） | 1,385.00 | 1,362.00 | 1,257.00 |
| 平均薪资总额（元/人/月） | 8,218.30 | 7,966.39 | 7,448.06 |
| 平均工资（元/人/月）   | 5,635.11 | 5,393.12 | 5,155.22 |
| 变动金额          | 242.00   | 237.89   | -        |
| 变动幅度          | 4.49%    | 4.61%    | -        |

注 1：平均薪资总额中包括工资和奖金、福利费、公司承担的社保和公积金等薪资总额。

注 2：2019 年将通过服务外包公司而使用的原乐道克对应人员发生的制造费用累计人工成本、累计人员数量还原至此处。

报告期内，制造费用-员工薪酬金额持续逐年上涨主要系一方面人均工资水平稳步上涨，该人均工资变动趋势与社会人均工资水平的变化趋势一致；另一方面，累计间接生产人员总数量也呈稳步增加趋势，与公司生产经营规模的持续扩大密切相关。

（2）折旧费用系生产用机器设备、房屋建筑物和软件的折旧与摊销金额，报告期内，2017 年至 2019 年公司新增“固定资产-机器设备”的金额分别为 210.83 万元、286.18 万元和 282.17 万元，各年整体新增金额较为稳定。但制造费用-折旧与摊销金额增幅相对较慢，主要原因系公司尤其是浙江鹿得机器设备的整体成新率较低，报告期内，出现部分机器设备已提足折旧的情况。综上，制造费用-折旧与摊销费各期呈稳中有增的趋势，与公司的固定资产变动趋势相匹配。

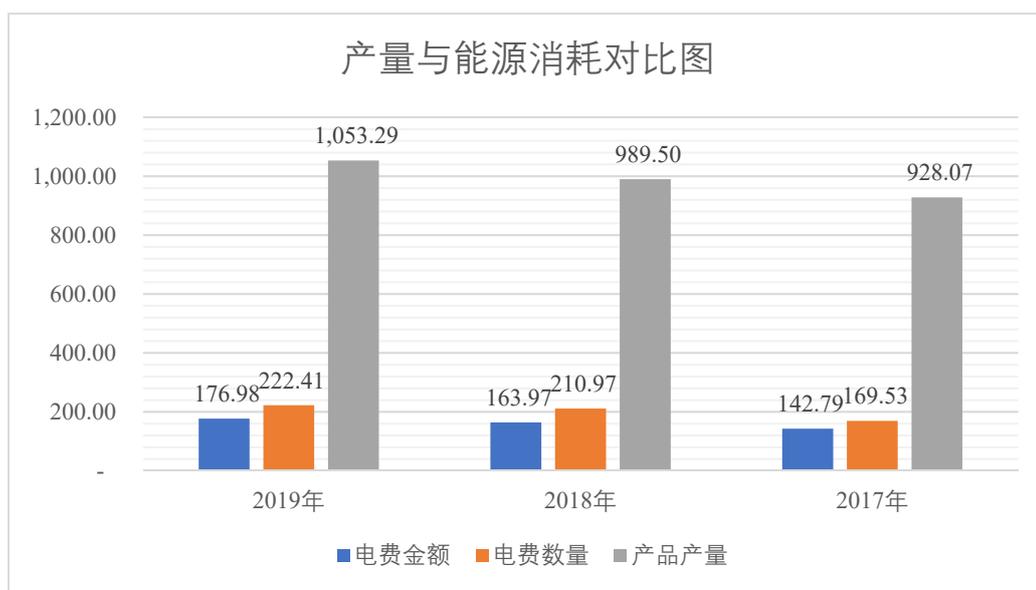
（3）机物料消耗系公司生产过程中的各类消耗性物资的领用、主材的损耗及残次品报废等，生产过程中的各类物料消耗及生产损耗与公司的产品生产数量、材料领用规模密切相关，其中以金属产品及金属配件加工过程中产生的机物料消耗为主。次品报废主要指部分由于公司自身原因导致的部分生产残次品、委外加工收回的残次品，由于部分残次品的再加工成本超过其本身材料价值，公司通常作直接报废处理。

2017 年度机物料消耗金额较 2018 年度、2019 年度显著较低一方面系受浙江鹿得自 2017 年 4 月份才开始陆续量产，使得其当年度金属材料的损耗金额相较 2018 年和 2019 年显著较低，而加工过程中金属材料的损耗率显著高于其他材料。另一方面，随着公司产销规模的不断扩大，物料的消耗也呈同比例变动。

上述机物料的消耗系工业生产企业在生产过程中不可避免的过程损耗，倘若未来公司加强生产过程管理，能够有效降低生产过程损耗即可以使得生产成本进

一步降低。

(4) 水电费系公司日常生产经营过程中的水电消耗，水电费的消耗与公司的生产情况紧密相关。公司消耗的主要能源是电力，市场供应充足。报告期内，公司采购电力的价格较为稳定，采购量基本保持稳定。水的消耗量相对较小。其中电费消耗与主要产品产量之间的变动关系具体如下：



由上图可知，报告期内，公司能源消耗数量、能源消耗金额与产品产量之间变动趋势一致，均呈稳步上升的态势。

(5) 各项认证检测费具体系境内外各类存量产品或者新品发生的认证检测费，该费用检测的频率具体取决于各资质的申请日期及其对应的有效期，2019年发生金额认证检测费发生额较大主要是国际 EMC 标准进行版本更新，公司对各产品集中进行重新认证从而使得认证费金额较大；2017 年金额较大原因在于公司就部分型号的产品在美国 FDA 进行认证费和生物学检测费发生的金额较大。

因此，各年的认证检测费由于相关标准、资质到期日的不一致而在各年度间发生额不均衡。

(6) 租赁费主要指的是子公司浙江鹿得向强龙科技租赁厂房而发生的租赁费用，整体金额较小，浙江鹿得生产车间均系用于生产机械配件。鹿得贸易、煜丰国际其经营办公用房屋均系向公司实际控制人项友亮、黄捷静租赁而来，但由于其无生产职能，因此未通过制造费用进行核算。

(7) 低值易耗品主要系公司日常采购的价值较低、数量较多的辅助用生产材及其他各类未达到固定资产标准的小型生产工具,如:锤子、螺丝刀及镊子等。上述物资由于数量多、价值低、金额小,公司于采购完成后即直接计入制造费用科目进行核算,而不再通过仓储系统和固定资产系统进行核算,整体发生额较小。

(8) 制造费用-加工费金额较小,主要指较零星的、偶发性的各类加工支出,其他外协加工所发生的各类外协加工费均通过委托加工物资进行核算,与对应加工物资于加工完成后一并结转至对应存货科目。

综上,报告期内,公司制造费用金额持续增长,与公司产品产销量、营业收入规模相匹配,各费用发生金额真实、合理。

## 6、报告期内直接人工相关状况

### (1) 生产人工相关政策

公司针对一线生产人员工资实行基本工资+绩效工资考核政策,其中新入职员工首月工资采用基本工资+计时工资,主要是考虑到其对生产操作较为生疏;其后月份即采用基本工资+计件工资。计件工资的单价因所处工序不同、耗时不同而有所差异。报告期内,公司 2018 年度对上述计件工资的单价进行小幅调整。

### (2) 生产一线人员变动及其单耗分析

| 项目            | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| 生产成本-直接人工(万元) | 2,448.63  | 2,346.80  | 1,907.79  |
| 期末生产人员数量(人)   | 420       | 441       | 427       |
| 平均薪资总额(元/人/年) | 58,300.65 | 53,215.52 | 44,679.01 |
| 完工产品总产量(万件)   | 1,053.29  | 989.50    | 928.07    |
| 人均年产量(件/人/年)  | 25,078.33 | 22,437.61 | 21,734.75 |
| 人均年产量变动比例     | 11.77%    | 3.23%     | -         |

注 1: 平均薪资总额中包括工资和奖金、福利费、公司承担的社保和公积金等。

注 2: 2019 年将通过服务外包公司而使用的原乐道克对应人员发生的累计人工成本还原至此处。

由上表可知,报告期内,公司生产成本-直接人工金额呈稳步增长趋势,生产人员平均薪资总额也稳步上涨。公司一线生产人员主要实行基本工资加计件工资的综合考核方式。公司 2019 年度工资总额及人均薪资相较 2018 年出现小幅增

长的同时，营业成本总额中直接人工金额下降接近 100 万元，占比也由 10.31% 降至 9.82%，下降幅度为 0.49 个百分点。主要原因为：

1) 相较 2018 年，2019 年单位人工产量的涨幅高于其单位人工费用的涨幅，生产效率的提升程度高于人工成本的增加使得单位产品的单位人工成本略降。公司 2019 年人均年产量较 2018 年增加 11.77%，增幅较为显著，一方面系随着公司自动化水平的提高，人均生产效率持续稳定提升，另一方面原因系公司 2019 年听诊器产品的产量为 526.08 万件，而 2017 年、2018 年均为 460 万件，听诊器的生产工艺相较公司其他产品简单、生产效率较快，因此使得 2019 年人均产量较 2017 年、2018 年提升显著。与此同时，2019 年生产人员工资总额亦或者人均工资水平的增幅均不及生产效率的增幅。

2) 制造费用发生额各年的增幅大于直接人工成本的增幅，间接拉低了营业成本中直接人工的占比。

3) 除上述原因外，报告期各期末存货结余金额的变化、结构的变化均会对当年度营业成本中料、工、费的结构变动产生影响。

综上，报告期内，公司生产成本中直接人工成本总额呈小幅上升的态势，人均工资的小幅上涨即与公司产销规模相关，也与社会平均工资水平的变动趋势相同，但人均生产效率的波动水平、制造费用或直接材料的单耗水平均会直接或间接的影响营业成本中直接人工的金额及占比，因此，报告期内直接人工的变动情况具有其明确的原因，具有合理性，且直接人工的金额及占比波动较小，基本保持稳定。

## 7、报告期内各类产品产量及库存变化

单位:台/套

| 2019 年度 |       |        |        |       |             |
|---------|-------|--------|--------|-------|-------------|
| 产品类别    | 期初数量  | 完工入库   | 销售出库   | 期末结存  | 期末结存占本期入库比例 |
| 机械血压表   | 11.02 | 345.53 | 337.53 | 19.02 | 5.50%       |
| 电子血压计   | 16.78 | 68.15  | 72.20  | 12.73 | 18.68%      |
| 雾化器     | 13.29 | 79.35  | 76.64  | 16.01 | 20.17%      |
| 听诊器     | 17.92 | 518.77 | 524.81 | 11.88 | 2.29%       |

|     |       |          |          |       |        |
|-----|-------|----------|----------|-------|--------|
| 冲牙器 | 0.16  | 10.81    | 8.53     | 2.44  | 22.53% |
| 合计  | 59.17 | 1,022.62 | 1,019.71 | 62.07 | 6.07%  |

**2018 年度**

| 产品类别  | 期初数量  | 完工入库   | 销售出库   | 期末结存  | 期末结存占<br>本期入库比<br>例 |
|-------|-------|--------|--------|-------|---------------------|
| 机械血压表 | 11.86 | 348.29 | 349.13 | 11.02 | 3.16%               |
| 电子血压计 | 9.94  | 88.55  | 81.70  | 16.78 | 18.95%              |
| 雾化器   | 5.97  | 67.08  | 59.76  | 13.29 | 19.81%              |
| 听诊器   | 11.72 | 462.25 | 456.05 | 17.92 | 3.88%               |
| 冲牙器   | 0.07  | 8.44   | 8.35   | 0.16  | 1.87%               |
| 合计    | 39.56 | 974.60 | 954.99 | 59.17 | 6.07%               |

**2017 年度**

| 产品类别  | 期初数量  | 完工入库   | 销售出库   | 期末结存  | 期末结存占<br>本期入库比<br>例 |
|-------|-------|--------|--------|-------|---------------------|
| 机械血压表 | 12.36 | 296.08 | 296.57 | 11.86 | 4.01%               |
| 电子血压计 | 16.88 | 76.51  | 83.45  | 9.94  | 12.99%              |
| 雾化器   | 9.56  | 64.53  | 68.11  | 5.97  | 9.25%               |
| 听诊器   | 20.55 | 448.56 | 457.39 | 11.72 | 2.61%               |
| 冲牙器   | 0.16  | 4.85   | 4.94   | 0.07  | 1.40%               |
| 合计    | 59.50 | 890.53 | 910.48 | 39.56 | 4.44%               |

注：上述本期完工入库数已剔除返工订单对应的返工入库数量。

由上表可知，公司各主要产品期末结存数量占当期完工入库比例较低，证明当期生产完工入库产品的营业成本转化率较高，周转速度较快，期初及期末的库存情况对当期主营业务成本影响相对较小，主营业务成本中各类成本结构和料、工、费所占比重受当期材料价格、人工成本、制造费用、工艺变更的影响因素较大。

#### 8、报告期内外协加工情况

单位：万元

| 项目      | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|---------|-----------|-----------|-----------|
| 外协加工    | 774.82    | 830.77    | 605.56    |
| 营业成本    | 22,214.13 | 21,998.16 | 20,976.44 |
| 占营业成本比重 | 3.49%     | 3.78%     | 2.89%     |

报告期内，2017年至2019年公司外协加工费金额分别为：605.56万元、830.77万元和774.82万元。2018年外协加工费金额较大，占营业成本的比重较高。主

要原因一方面为受国家供给侧改革的影响以及环保政策的趋严，电镀、氧化等表面处理外协加工费单价于 2018 年出现显著上涨，另一方面系受上海阅丰订单影响，公司将与其相关的 SMT 贴片加工进行委外生产，上述原因最终导致 2018 年度外协加工费高于 2017 年度、2019 年度。

2019 年度，随着公司与上海阅丰终止合作，表面处理加工市场价格的回落，公司外协加工费出现小幅下降。

#### 9、营业成本中直接材料占比持续下滑的具体原因及真实合理性

(1) 通过对报告期各期各类产品的料、工、费单位耗用情况进行分析，各类产品的主营业务成本中直接材料占比变动趋势有所不同，但直接材料总额占主营业务成本比重幅呈持续下降的趋势，主要系受到材料采购价格变动、工艺变更及产品结构变化的综合影响，具有其合理性。

(2) 公司通过对报告期内主要产品的产量、销量及期初期末库存变化的分析，公司各期期末库存占当期完工入库产品的比重较低，说明当期生产完工入库产品的营业成本转化率较高，周转速度较快，期初及期末的库存情况对当期主营业务成本影响相对较小，主营业务成本中各类成本结构和料、工、费所占比重受当期材料价格、人工成本、制造费用、工艺变更的影响因素较大。

公司报告期各期产量、期初期末库存及外协加工基费用基本保持稳定，波动较小，对主营业务成本中料、工、费构成影响较小。

综上，公司主营业务成本中直接材料占比呈持续小幅下滑的态势具有明确原因，真实合理。

二、结合产品类型、国内外市场销售价格、客户构成等因素，说明报告期内内销毛利率高于外销毛利率、自有品牌毛利率高于 ODM 毛利率的原因及合理性，结合内外销结构变化情况分析说明对发行人持续盈利能力的影响

1、报告期内，公司主营业务内、外销毛利率情况如下表：

| 项目    | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-------|---------|---------|---------|
| 内销毛利率 | 27.62%  | 28.78%  | 29.69%  |
| 外销毛利率 | 26.90%  | 24.49%  | 24.68%  |

报告期内，公司主营业务内销毛利率高于外销毛利率。

2、报告期内，公司的自有品牌毛利率和 ODM 毛利率情况如下表：

| 项目      | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|---------|---------|---------|---------|
| 自有品牌毛利率 | 32.02%  | 35.99%  | 35.64%  |
| ODM 毛利率 | 26.96%  | 24.59%  | 24.81%  |

报告期内，自有品牌毛利率高于 ODM 毛利率主要系使用自有品牌溢价较高，同时对自有品牌进行推广等支出的相关销售费用高于 ODM 模式，公司在定价时必须考虑预期毛利率对成本的覆盖。

3、报告期内，公司主营业务内、外销中不同销售模式收入占比情况如下表：

单位：万元

| 项目        | 2019 年度          |                | 2018 年度          |                | 2017 年度          |                |
|-----------|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
|           | 销售收入             | 占比             | 销售收入             | 占比             | 销售收入             | 占比             |
| <b>内销</b> | <b>3,808.49</b>  | <b>100.00%</b> | <b>4,734.86</b>  | <b>100.00%</b> | <b>4,957.13</b>  | <b>100.00%</b> |
| ODM       | 1,437.88         | 37.75%         | 2,905.24         | 61.36%         | 2,246.92         | 45.33%         |
| 自有品牌      | 1,953.86         | 51.30%         | 1,663.31         | 35.13%         | 2,463.36         | 49.69%         |
| 贸易经营模式    | 416.75           | 10.94%         | 166.31           | 3.51%          | 246.85           | 4.98%          |
| <b>外销</b> | <b>26,460.03</b> | <b>100.00%</b> | <b>24,594.24</b> | <b>100.00%</b> | <b>23,231.87</b> | <b>100.00%</b> |
| ODM       | 22,819.50        | 86.24%         | 20,661.85        | 84.01%         | 19,714.85        | 84.86%         |
| 自有品牌      | 964.44           | 3.64%          | 801.68           | 3.26%          | 793.78           | 3.42%          |
| 贸易经营模式    | 2,676.09         | 10.11%         | 3,130.71         | 12.73%         | 2,723.24         | 11.72%         |

报告期内，公司以境外销售为主，内外销内部结构中，外销以毛利率较低的 ODM 为主，内销以毛利率相对较高的自有品牌为主，2018 年内销 ODM 与自有品牌占比趋势异常主要系阅丰电子影响。

4、报告期内，各年度主要产品国内外市场销售均价情况如下：

单位：元/件

| 项目      | 机械血压表 | 电子血压计 | 雾化器   | 听诊器   |       |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2019 年度 | 内销    | 28.23 | 72.84 | 88.32 | 16.12 |
|         | 外销    | 31.57 | 69.33 | 84.79 | 8.69  |
| 2018 年度 | 内销    | 28.19 | 86.16 | 99.22 | 15.32 |

|         |    |       |       |        |       |
|---------|----|-------|-------|--------|-------|
|         | 外销 | 31.11 | 60.59 | 88.03  | 9.39  |
| 2017 年度 | 内销 | 26.98 | 81.81 | 112.37 | 14.33 |
|         | 外销 | 30.46 | 65.20 | 91.52  | 8.23  |

5、报告期内，各年度主要产品内、外销毛利率及占收入比重情况如下：

| 项目      |    | 机械血压表  |        | 电子血压计  |        | 雾化器    |        | 听诊器    |        |
|---------|----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|         |    | 毛利率    | 占收入比重  | 毛利率    | 占收入比重  | 毛利率    | 占收入比重  | 毛利率    | 占收入比重  |
| 2019 年度 | 内销 | 24.52% | 26.00% | 31.56% | 28.89% | 36.97% | 22.86% | 29.14% | 4.60%  |
|         | 外销 | 27.46% | 36.09% | 26.55% | 14.96% | 25.14% | 21.40% | 28.08% | 10.33% |
| 2018 年度 | 内销 | 22.02% | 25.59% | 30.61% | 44.92% | 42.49% | 15.64% | 24.18% | 6.35%  |
|         | 外销 | 25.10% | 38.73% | 23.65% | 14.05% | 24.96% | 18.72% | 23.02% | 8.51%  |
| 2017 年度 | 内销 | 21.59% | 20.31% | 24.67% | 35.93% | 42.51% | 28.19% | 28.14% | 5.46%  |
|         | 外销 | 28.42% | 33.99% | 21.98% | 17.31% | 21.91% | 21.93% | 24.53% | 9.93%  |

由上表④、⑤可知，报告期内，公司内销毛利率高于外销毛利率的主要原因系销售模式的不同，外销以 ODM 模式为主，报告期内，各年 ODM 的毛利率均低于自有品牌毛利率。报告期内，2017-2019 年，主要产品中仅机械血压表外销价格高于内销价格，电子血压计、雾化器、听诊器等主要产品外销价格均低于内销价格，主要原因系机械血压表产品主要市场在海外欧美地区，机械血压表内销主要销售给品牌运营商的代理商，一般代理商再出口到海外，因此内销毛利率相对较低。其中 2019 年度主要产品中仅机械血压表外销毛利率较内销毛利率略高，占内、外销收入比重分别为 26%和 36.09%，电子血压计、雾化器、听诊器等主要产品内销毛利率均高于外销毛利率，三者销售收入合计占内、外销收入比重分别为 56.35%和 46.69%，以上因素影响 2019 年度内销毛利率总体上高于外销毛利率；2018 年度主要产品中仅机械血压表外销毛利率较内销毛利率略高，占内、外销收入比重分别为 25.59%和 38.73%，电子血压计、雾化器、听诊器等主要产品内销毛利率均高于外销毛利率，三者销售收入合计占内、外销收入比重分别为 66.91%和 41.28%，以上因素影响 2018 年度内销毛利率总体上高于外销毛利率；2017 年度主要产品中仅机械血压表外销毛利率较内销毛利率略高，占内、外销收入比重分别为 20.31%和 33.99%，电子血压计、雾化器、听诊器等主要产品内销毛利率均高于外销毛利率，三者销售收入合计占内、外销收入比重分别为 69.57%和 49.17%，以上因素影响 2017 年度内销毛利率总体上高于外销毛利率。

三、结合报告期内机芯（马达）等主要耗材采购价格持续下降、主要产品销售单价、结构及客户类型等背景，说明冲牙器和机械血压表毛利率波动、电子血压计和听诊器毛利率上升的原因及合理性

报告期内，公司的定价原则为以成本为基础、加上预期利润率，同时参考同类产品市场价格进行综合定价。因材料成本占总成本的比例较高，在该情况下，主要产品的毛利率与材料成本的涨跌关系较大。

报告期内，机芯（马达）等主要耗材采购价格情况如下表：

单位：元/件、元/KG

| 项目     | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2019 较 2018 年波动 | 2018 年较 2017 年波动 |
|--------|---------|---------|---------|-----------------|------------------|
| 机芯（马达） | 27.73   | 28.5    | 32.89   | -2.70%          | -13.35%          |
| 铜材     | 36.32   | 38.28   | 36.81   | -5.12%          | 3.99%            |
| 铝材     | 13.96   | 14.12   | 14.74   | -1.13%          | -4.21%           |
| 锌材     | 18.69   | 20.64   | 21.05   | -9.45%          | -1.95%           |
| PCB 板  | 1.22    | 1.16    | 1.20    | 5.17%           | -3.33%           |
| 塑料外壳   | 2.03    | 1.98    | 2.21    | 2.53%           | -10.41%          |

由上表可知，受市场供需情况影响，报告期内铝材、锌材等大宗金属原材料的采购均价持续下降，铜材采购均价呈现先上涨后下降波动趋势；报告期内机芯（马达）等精密零件采购价格持续下降，PCB 板和塑料外壳采购价格呈现先下降后上涨的态势。

报告期内，冲牙器、机械血压表、电子血压计和听诊器销售收入占比情况如下表：

单位：万元

| 项目    | 2019 年度   |        | 2018 年度   |        | 2017 年度  |        |
|-------|-----------|--------|-----------|--------|----------|--------|
|       | 金额        | 比例     | 金额        | 比例     | 金额       | 比例     |
| 冲牙器   | 1,038.69  | 3.43%  | 1,040.36  | 3.55%  | 671.48   | 2.38%  |
| 机械血压表 | 10,538.66 | 34.82% | 10,734.71 | 36.60% | 8,904.33 | 31.59% |
| 电子血压计 | 5,059.00  | 16.71% | 5,581.70  | 19.03% | 5,802.45 | 20.58% |
| 听诊器   | 2,909.18  | 9.61%  | 2,393.73  | 8.16%  | 2,576.98 | 9.14%  |

报告期内，冲牙器销售额比较小，其主要客户是小医生，2017-2019 年度小

医生（2017 年含 Nipton）对公司冲牙器的采购额占公司当年度冲牙器销售收入的比例分别为 90.34%、88.66%及 89.57%。

### （1）冲牙器

| 项目        | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-----------|---------|---------|---------|
| 平均售价（元/件） | 121.76  | 124.63  | 135.86  |
| 平均售价变动幅度  | -2.30%  | -8.27%  | -       |
| 平均成本（元/件） | 80.54   | 89.24   | 87.53   |
| 平均成本变动幅度  | -9.75%  | 1.95%   | -       |
| 毛利率       | 33.85%  | 28.39%  | 35.57%  |
| 毛利率变动值    | 5.46%   | -7.18%  | -       |

报告期内，A8、A3 型冲牙器毛利率及占冲牙器销售收入比重情况如下：

| 项目    | 2019 年度 |        | 2018 年度 |        | 2017 年度 |        |
|-------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
|       | 毛利率     | 占比     | 毛利率     | 占比     | 毛利率     | 占比     |
| A8 型号 | 33.65%  | 68.36% | 28.60%  | 82.90% | 34.37%  | 96.55% |
| A3 型号 | 34.56%  | 31.22% | 26.85%  | 14.93% | -       | -      |

报告期内，公司冲牙器毛利率分别为 35.57%、28.39%及 33.85%。公司冲牙器主要有两种型号，一种是传统的价格较高的 A8 型号，一种是 2018 年新开发的价格低，功能简便容易携带的 A3 型号。2018 年新开发的便携式冲牙器产品 A3 工艺成熟后在 2019 年产量大幅增加，占冲牙器销售收入的比重由 2018 年的 14.93%上升到 2019 年的 31.22%，与此同时 A8 型冲牙器的销售比重由 82.90%下降到 68.36%。2018 年冲牙器的毛利率较 2017 年出现较大幅度下降主要系 2018 年开始产销毛利率更低的 A3 型号，2019 年 A3 型号工艺成熟后毛利率上升。

### （2）机械血压表

| 项目        | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-----------|---------|---------|---------|
| 平均售价（元/件） | 31.22   | 30.75   | 30.02   |
| 平均售价变动幅度  | 1.55%   | 2.41%   | -       |
| 平均成本（元/件） | 22.74   | 23.14   | 21.72   |
| 平均成本变动幅度  | -1.74%  | 6.51%   | -       |
| 毛利率       | 27.18%  | 24.75%  | 27.65%  |

|        |       |        |   |
|--------|-------|--------|---|
| 毛利率变动值 | 2.43% | -2.90% | - |
|--------|-------|--------|---|

①报告期内，公司机械血压表毛利率分别为 27.65%、24.75%和 27.18%，机械血压表产品可分为带听诊器与不带听诊器两种类型，其中带听诊器机械血压表的平均毛利率低于不带听诊器机械血压表。2018 年机械血压表的毛利率较 2017 年下降 2.90%，主要系大宗金属类原材料铜的采购均价上涨致使营业成本上涨，公司与下游客户分摊了材料成本上涨的压力，只小幅提高产品售价，同时带听诊器机械血压表的销售比重上升，对 2018 年机械血压表产品毛利率的下降亦有影响；2019 年随着金属类大宗材料铜价格持续回落，机械血压表的毛利率较 2018 年略有回升。

## ②机械血压表内部销售结构分析

公司机械血压表可细分为带听诊器机械血压表与不带听诊器机械血压表，报告期内，两者的内部销售收入占比及毛利率情况如下表：

| 项目         | 2019 年度 |        | 2018 年度 |        | 2017 年度 |        |
|------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
|            | 毛利率     | 占比     | 毛利率     | 占比     | 毛利率     | 占比     |
| 机械血压表带听诊器  | 25.86%  | 61.00% | 22.51%  | 61.83% | 25.36%  | 54.98% |
| 机械血压表不带听诊器 | 29.26%  | 39.00% | 28.37%  | 38.17% | 30.44%  | 45.02% |

因工序影响，报告期内带听诊器的机械血压表平均毛利率低于不带听诊器的机械血压表平均毛利率 5 个百分点。2018 年度机械血压表的毛利率较 2017 年下降了 2.90%，除了金属原材料铜的采购价格上涨影响外，毛利率相对较低的机械血压表带听诊器的销售比重上升了 6.85%，亦对其毛利率下降产生影响；2019 年机械血压表的毛利率较 2018 年上升 2.43%，除了受供求关系影响导致金属材料铜的采购价格回落影响外，因 50 系列、201 系列规格产品提高了单位售价，导致机械血压表带听诊器毛利率上升 3.34%。

机械血压表带听诊器中，50 系列、201 系列单价、内部销售比重变动表如下：

| 项目   | 2019 年度 |        |       | 2018 年度 |        |       | 2017 年度 |        |       |
|------|---------|--------|-------|---------|--------|-------|---------|--------|-------|
|      | 毛利率     | 销售收入比重 | 单价    | 毛利率     | 销售收入比重 | 单价    | 毛利率     | 销售收入比重 | 单价    |
| 机械血压 | 26.08%  | 93.77% | 31.49 | 22.94%  | 93.29% | 30.27 | 25.73%  | 91.07% | 29.90 |

|                 |        |       |       |        |       |       |        |       |       |
|-----------------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|
| 表带听诊-50 系列      |        |       |       |        |       |       |        |       |       |
| 机械血压表带听诊-201 系列 | 22.48% | 6.12% | 49.90 | 16.21% | 6.11% | 47.65 | 22.20% | 8.18% | 47.38 |

### (3) 电子血压计

| 项目         | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|------------|---------|---------|---------|
| 平均售价 (元/件) | 70.06   | 68.32   | 69.53   |
| 平均售价变动幅度   | 2.56%   | -1.75%  | -       |
| 平均成本 (元/件) | 50.70   | 50.35   | 53.67   |
| 平均成本变动幅度   | 0.70%   | -6.20%  | -       |
| 毛利率        | 27.64%  | 26.30%  | 22.80%  |
| 毛利率变动值     | 1.34%   | 3.50%   | -       |

报告期内，公司电子血压计毛利率分别为 22.80%、26.30%和 27.64%。主要原因为电子血压计主要材料系电子元器件、塑料外壳，2017 年公司的电子元器件、塑料外壳价格处于相对高位，2018 年、2019 年电子元器件和塑料外壳采购均价略有回落，与此同时，电子血压计的销售单价也稳中有涨，导致毛利率微涨。

报告期内，公司 2018 年较 2017 年毛利率上升 3.50%，主要受电子血压计内部系列规格产品销售结构的影响，因公司电子血压计主要系 ODM 定制化产品，电子血压计内部系列规格较多，其中毛利率相对较高的 LD563 系列、LD752 系列销售收入占比由 2017 年的 26.27%上升到 36.89%，这对电子血压计毛利率的上涨产生正向影响。

### (4) 听诊器

| 项目         | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|------------|---------|---------|---------|
| 平均售价 (元/件) | 8.94    | 9.87    | 8.62    |
| 平均售价变动幅度   | -9.41%  | 14.58%  | -       |
| 平均成本 (元/件) | 6.42    | 7.58    | 6.47    |
| 平均成本变动幅度   | -15.29% | 17.19%  | -       |
| 毛利率        | 28.14%  | 23.16%  | 24.91%  |
| 毛利率变动值     | 4.98%   | -1.74%  | -       |

报告期内，2017年、2018年公司听诊器毛利率相对平稳，分别为24.91%和23.16%，2019年听诊器毛利率为28.14%，上升幅度较大。主要系：①原材料市场供应增加，2019年大宗金属原材料价格下降，导致单位成本下降，虽然同期公司听诊器平均售价下降9.14%，但单位成本下降的影响作用更大，导致听诊器毛利率较2018年有所上涨；②报告期听诊器第一大客户Cardinal的销售收入占比由2018年的15.62%上升到2019年的38.33%，毛利率由20.86%上涨到32.00%，该客户影响2019年度听诊器总体毛利率上升。③2019年度，Cardinal产生的销售收入及毛利率均有较大幅度上涨，系公司对Cardinal的销售单价上涨了15.63%，同时因材料成本影响导致平均成本略有下降，上述因素造成对Cardinal的毛利率上涨。

四、补充披露报告期各期经销（买断式和代理式）、直销（线上直销和线下直销）的毛利率情况，结合同行业可比公司及同类产品的毛利率分析并说明上述变动的原因及合理性

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（三）毛利率分析”之“7、毛利率总体分析”进行如下补充披露：

#### （4）经销、直销毛利率情况

报告期内，发行人各期经销、直销毛利率情况如下表：

单位：万元

| 项目 |     | 2019年度   |        | 2018年度   |        | 2017年度   |        |
|----|-----|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
|    |     | 销售收入     | 毛利率    | 销售收入     | 毛利率    | 销售收入     | 毛利率    |
| 经销 | 买断式 | 2,754.71 | 31.94% | 2,282.42 | 35.55% | 2,950.22 | 28.84% |
|    | 代理式 | 90.48    | 48.30% | 111.17   | 50.27% | 156.68   | 50.68% |
| 直销 | 线上  | 6.53     | 33.22% | -        | -      | -        | -      |
|    | 线下  | 66.58    | 18.06% | 71.40    | 27.87% | 150.24   | 35.12% |

报告期内，公司的经销模式下主要采用买断式经销，毛利率较为稳定。代理式经销指代销公司产品完成最终销售后与公司结账，报告期内，公司代理式经销的毛利率较高，主要系代理式经销货物卖不出的风险由公司承担，而买断式经销公司无需承担此风险，因此公司代理式经销的毛利率更高。

报告期内，同行业可比公司未披露同类产品或同类模式下的毛利率数据。公司有少量直接销售给个人消费者等终端用户的直销业务。2019年度线下直销毛利率下滑主要系处理了一部分旧款电子血压计等产品，加之直销销售收入较小，导致毛利率降低。报告期内，同行业可比公司未披露同类产品或同类模式下的毛利率数据。

五、补充披露报告期各期贸易经营主要销售产品的毛利率，说明贸易经营综合毛利率在报告期内持续增长的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在重大差异

（一）补充披露报告期各期贸易经营主要销售产品的毛利率

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（三）毛利率分析”之“7、毛利率总体分析”进行如下补充披露：

（5）贸易经营产品毛利率情况

报告期内，公司贸易经营产品种类繁多、单类产品交易额较小，报告期各年贸易经营前五类别主要产品的毛利率情况如下：

| 产品名称    | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|---------|---------|---------|---------|
| 诊断手电    | 21.02%  | 21.15%  | 17.81%  |
| 医用测量工具  | 23.40%  | 20.47%  | 19.63%  |
| 听诊器     | 25.76%  | 24.86%  | 21.22%  |
| 止血带     | 21.96%  | 24.72%  | 23.03%  |
| 叩诊锤     | 18.20%  | 17.67%  | 15.53%  |
| 医用家具及架子 | 21.20%  | 13.52%  | 19.12%  |
| 妇科设备及配件 | 24.88%  | 15.75%  | 21.43%  |

报告期内，各类贸易经营产品毛利率的波动受具体产品配置、型号、材质以及采购成本等诸多因素影响，在报告期内会有较大波动。

（二）说明贸易经营综合毛利率在报告期内持续增长的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在重大差异

公司从事的贸易经营产品属于医疗器械，属于公司主营业务产品范围。公司从事贸易经营的背景、原因及商业合理性详见本回复函“问题17. 关于贸易经营销

售模式”之“二”的阐述。2017-2019年度，发行人贸易经营毛利率分别为20.00%、21.37%及22.37%，考虑到各类贸易经营产品品类及毛利率的差异影响，该波动属于正常范围。贸易经营平均毛利率较高主要原因如下：

(1) 贸易经营客户一般同时为采购公司自产产品的客户，采购贸易产品可作为公司为其提供的配套采购。公司除了产品采购外，对于个别产品品种多，要求比较复杂的客户，公司还需要完成寻找新的供应商、验货等工作，比一般的贸易公司要求更高，因此溢价较高；

(2) 客户通过发行人采购的贸易经营产品，通常批量较小，其单独采购不但将承担产品自身的成本，还将承担寻找适合的供应商、对产品质量进行验证等工作，由此造成的综合成本将相对较高；公司拥有生产基础和良好的业内资源，客户向公司采购将极大提高其采购效率，降低综合采购成本，这使得公司在该类型业务上产品定价拥有较大空间；

(3) 公司拥有长期稳定的合作供应商，因公司信誉优良，供应商给予公司更为优惠的价格，该因素也在一定程度上导致公司毛利率较高。

报告期内，同行业可比公司未披露贸易经营毛利率数据。公司贸易经营毛利率较高且持续增长符合其业务经营情况，具有合理性。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、取得发行人报告期内存货收发存，存货明细表，查阅库存商品具体的产销量情况；

2、对发行人采购部门、生产部门、财务部门相关人员执行访谈程序，询问其采购价格波动、生产流程、成本核算等方面内容；

3、获取发行人报告期内各类主要产品成本计算表，复核生产成本计算方法、单位成本水平；结合应付职工薪酬、委托加工物资等科目的发生情况对比分析；

4、执行采购与付款循环、生产与仓储循环细节测试，抽查各类出入库单据；

5、了解发行人主要产品结构、定价方式及影响产品销售价格的主要因素，获取报告期发行人产品销售价格的变动情况；

6、收集同行业可比公司公开披露的信息，将发行人与同行业可比公司在产品、销售模式等方面进行比较分析，比较同行业可比公司毛利率差异情况，并进行原因分析；

7、检查发行人报告期内的主要销售合同，核查发行人业务收入的准确性，同时进行了函证、走访程序，向发行人主要客户核实发行人销售收入的真实性；

8、复核发行人各主要产品类别、各主要模式下收入、毛利率的变动情况，分析核查变动的原因及合理性。

9、对主要贸易模式客户执行访谈程序。

10、查阅贸易模式客户合同、抽查贸易模式客户凭证。

11、对主要贸易模式客户发送询证函等程序，以核查其收入的真实性。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人生产成本的归集、分配与结转真实、准确，符合《企业会计准则》相关要求，报告期各期各产品料、工、费单耗水平基本稳定，报告期各期各产品的料、工、费的占比及波动情况具有其合理性，与各期产量、外协加工情况相匹配，报告期各期营业成本中直接材料的占比持续小幅下滑的具有其明确的原因，真实合理。

2、报告期内，内销毛利率高于外销毛利率、自有品牌毛利率高于 ODM 毛利率具有合理性，对发行人持续盈利能力不产生重大不利影响。

3、报告期内，冲牙器和机械血压表毛利率波动、电子血压计和听诊器毛利率上升具有合理性。

4、发行人已补充披露报告期各期经销（买断式和代理式）、直销（线上直销和线下直销）的毛利率情况，发行人毛利率波动具有合理性。

5、发行人已补充披露报告期各期贸易经营主要销售产品的毛利率，贸易经营综合毛利率在报告期内持续增长具有业务上的合理性。

6、发行人贸易模式收入真实合理。与同行业可比公司相比不存在重大差异。

#### 问题 25.关于应收账款及应收票据

根据公开发行说明书及公司公告，报告期各期末发行人应收账款余额分别为 5,449.83 万元、6,387.71 万元、4,438.65 万元。应收票据中已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据分别为 116.17 万元、223.94 万元、131.44 万元。

请发行人：（1）结合 ODM、自有品牌、贸易经营的模式，分别披露上述模式下应收账款前五大客户名称、收入、应收账款余额及坏账准备、账龄及占比情况。（2）按账龄分别列示应收账款情况，补充披露各期末在信用期内和信用期外的应收账款情况占比，并分析变动情况。（3）补充披露应收账款周转率与同行业可比公司之间存在的差异及原因。（4）说明 2017 至 2018 年合并报表范围内的控股子公司、实际控制人、实际控制人配偶之间的应收款项按个别认定法单独进行减值测试的原因和合理性，未减值部分是否已纳入账龄组合进行减值测试；说明 2019 年单项计提坏账准备的标准从 100 万提高至 200 万的原因和合理性，对发行人坏账准备计提有何影响。（5）补充披露执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法，计提的信用损失金额是否充分；说明将应收账款原按账龄计提坏账准备的比例比照预期信用损失率进行调整的原因，原按账龄计提坏账准备的比例是否与同行业公司相比存在较大差异，该调整是否应认定为会计差错更正。（6）说明已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险，终止确认的会计处理是否符合准则的规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

一、结合 ODM、自有品牌、贸易经营的模式，分别披露上述模式下应收账款前五大客户名称、收入、应收账款余额及坏账准备、账龄及占比情况

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负

债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3、应收款项分析”进行如下补充披露：

(6) ODM、自有品牌及贸易经营模式下应收账款前五大客户情况

报告期内，ODM、自有品牌及贸易经营模式下应收账款前五大客户情况如下：

2019年度

单位：万元

| 项目   | 名称                                      | 收入       | 应收账款余额 | 坏账准备  | 计提比例   | 1年以内   | 1-2年  |
|------|---|----------|--------|-------|--------|--------|-------|
| ODM  | Malacca International Corp.             | 1,923.61 | 551.06 | 27.55 | 5.00%  | 551.06 | -     |
|      | GF Health Products, Inc                 | 960.15   | 219.75 | 10.99 | 5.00%  | 219.75 | -     |
|      | Unicoms Switzerland GmbH - Sofia branch | 476.81   | 201.86 | 10.09 | 5.00%  | 201.86 | -     |
|      | LETSMED GMBH                            | 263.88   | 194.50 | 9.73  | 5.00%  | 194.50 | -     |
|      | Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd   | 1,167.16 | 175.37 | 8.77  | 5.00%  | 175.37 | -     |
| 自有品牌 | 山东怡方圆供应链管理有限公司                          | 13.50    | 49.52  | 11.04 | 22.30% | 15.26  | 34.26 |
|      | 湖南益丰医药有限公司                              | 240.37   | 47.31  | 2.37  | 5.00%  | 47.31  | -     |
|      | 石家庄市广博医疗器械有限公司                          | 69.17    | 44.21  | 2.21  | 5.00%  | 44.21  | -     |
|      | 湖北诚民天济药业有限公司                            | 73.31    | 42.29  | 2.11  | 5.00%  | 42.29  | -     |
|      | 河南万可做商贸有限公司                             | 176.64   | 40.29  | 2.01  | 5.00%  | 40.29  | -     |
| 贸易经营 | PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA            | 195.05   | 82.04  | 4.10  | 5.00%  | 82.04  | -     |
|      | 江苏科烽智能科技有限公司                            | 59.73    | 67.46  | 3.37  | 5.00%  | 67.46  | -     |
|      | MEDICATECHNOLOGY                        | 66.70    | 51.22  | 2.56  | 5.00%  | 51.22  | -     |
|      | Unicoms Switzerland GmbH - Sofia branch | 66.48    | 38.30  | 1.91  | 5.00%  | 38.30  | -     |
|      | 北京爱合康国际贸易有限公司                           | 40.87    | 21.76  | 1.09  | 5.00%  | 21.76  | -     |

2018年度

单位：万元

| 项目 | 名称 | 收入 | 应收账款余额 | 坏账准备 | 计提比例 | 1年以内 | 1-2年 |
|----|----|----|--------|------|------|------|------|
|----|----|----|--------|------|------|------|------|

|      |   |          |        |       |       |        |       |
|------|---|----------|--------|-------|-------|--------|-------|
| ODM  | 上海阅丰电子科技有限公司                                      | 1,267.13 | 741.61 | 37.08 | 5.00% | 741.61 | -     |
|      | Malacca International Corp.                       | 1,674.19 | 614.32 | 30.72 | 5.00% | 614.32 | -     |
|      | GF Health Products, Inc                           | 887.21   | 428.99 | 21.45 | 5.00% | 428.99 | -     |
|      | COMFORT ENTERPRISE (FAREAST) HOLDING CO., LIMITED | 911.10   | 457.33 | 22.87 | 5.00% | 457.33 | -     |
|      | INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA.           | 735.10   | 369.28 | 18.46 | 5.00% | 369.28 | -     |
| 自有品牌 | 石家庄市广博医疗器械有限公司                                    | -40.22   | 105.39 | 5.27  | 5.00% | 105.39 | -     |
|      | 山东怡方圆供应链管理有限公司                                    | 22.12    | 89.51  | 8.53  | 9.53% | 73.29  | 16.22 |
|      | 湖南益丰医药有限公司  | 183.60   | 78.31  | 3.92  | 5.00% | 78.31  | -     |
|      | 天济大药房连锁有限公司                                       | 142.77   | 63.10  | 3.16  | 5.00% | 63.10  | -     |
|      | 河南万可做商贸有限公司                                       | 126.40   | 40.09  | 2.00  | 5.00% | 40.09  | -     |
| 贸易经营 | GF Health Products, Inc                           | 90.53    | 33.68  | 1.68  | 5.00% | 33.68  | -     |
|      | Williams Medical Supplies Ltd                     | 67.50    | 31.16  | 1.56  | 5.00% | 31.16  | -     |
|      | PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA                      | 219.11   | 28.80  | 1.44  | 5.00% | 28.80  | -     |
|      | 宁波保税区全盛国际贸易有限公司                                   | 36.83    | 27.72  | 1.39  | 5.00% | 27.72  | -     |
|      | Timesco Healthcare Ltd                            | 150.27   | 23.74  | 1.19  | 5.00% | 23.74  | -     |

2017年度

单位：万元

| 项目  | 名称  | 收入       | 应收账款余额 | 坏账准备  | 计提比例  | 1年以内   | 1-2年 |
|-----|---|----------|--------|-------|-------|--------|------|
| ODM | Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 4,247.37 | 645.21 | 32.26 | 5.00% | 645.21 | -    |
|     | Malacca International Corp.               | 1,429.14 | 476.62 | 23.83 | 5.00% | 476.62 | -    |
|     | 上海阅丰电子科技有限公司                              | 471.42   | 290.71 | 14.54 | 5.00% | 290.71 | -    |
|     | Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd     | 807.61   | 183.69 | 9.18  | 5.00% | 183.69 | -    |
|     | INCOTERM INDUSTRIA DE TERMOMETROS LTDA.   | 447.50   | 180.31 | 9.02  | 5.00% | 180.31 | -    |

|      |   |        |        |       |        |        |       |
|------|---|--------|--------|-------|--------|--------|-------|
| 自有品牌 | 石家庄市广博医疗器械有限公司                            | 402.60 | 279.28 | 13.96 | 5.00%  | 279.28 | -     |
|      | 山东怡方圆供应链管理有限公司                            | 108.19 | 108.39 | 5.42  | 5.00%  | 108.39 | -     |
|      | AFA Medical World CA                      | 202.83 | 97.64  | 4.88  | 5.00%  | 97.64  | -     |
|      | 南通特思康医疗器械有限公司                             | 72.37  | 75.93  | 3.80  | 5.00%  | 75.93  | -     |
|      | 河南万可傲商贸有限公司                               | 91.75  | 61.75  | 3.09  | 5.00%  | 61.75  | -     |
| 贸易经营 | Little Doctor International (S) Pte. Ltd. | 185.13 | 177.09 | 8.85  | 5.00%  | 177.09 | -     |
|      | PT. GRAHA MEGATAMA INDONESIA              | 148.83 | 110.87 | 5.54  | 5.00%  | 110.87 | -     |
|      | Michiels S. A.                            | 430.59 | 64.51  | 3.23  | 5.00%  | 64.51  | -     |
|      | MALIK-ROYAL MMC                           | 67.46  | 64.41  | 3.22  | 5.00%  | 64.41  | -     |
|      | Spengler S. A. S                          | 49.14  | 56.42  | 5.86  | 10.39% | 44.25  | 12.17 |

二、按账龄分别列示应收账款情况，补充披露各期末在信用期内和信用期外的应收账款情况占比，并分析变动情况

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3、应收款项分析”披露如下：

（1）应收账款账龄情况

单位：万元

| 账龄   | 2019年12月31日 | 2018年12月31日 | 2017年12月31日 |
|------|-------------|-------------|-------------|
| 1年以内 | 4,021.49    | 6,211.01    | 5,333.03    |
| 1至2年 | 296.13      | 112.60      | 78.10       |
| 2至3年 | 85.75       | 38.25       | 37.73       |
| 3年以上 | 35.28       | 25.85       | 0.97        |
| 合计   | 4,438.65    | 6,387.71    | 5,449.83    |

（2）报告期内应收账款信用期情况

单位：万元

| 项目       | 2019年12月31日 | 2018年12月31日 | 2017年12月31日 |
|----------|-------------|-------------|-------------|
| 应收账款余额   | 4,438.65    | 6,387.71    | 5,449.83    |
| 信用期内应收账款 | 3,683.59    | 5,589.26    | 4,720.17    |

|             |        |        |        |
|-------------|--------|--------|--------|
| 信用期外应收账款    | 755.05 | 798.45 | 729.66 |
| 超过信用期应收账款占比 | 17.01% | 12.50% | 13.39% |

(3) 截至2019年12月31日信用期外应收账款账龄情况

单位：万元

| 账龄   | 金额     |
|------|--------|
| 1年以内 | 337.89 |
| 1至2年 | 296.12 |
| 2至3年 | 85.75  |
| 3年以上 | 35.29  |
| 合计   | 755.05 |

报告期内，公司平均85%的应收账款余额在信用期内，外销收入回款情况较好，信用期外的应收账款主要为内销收入。公司通过持续加大催收力度，使得应收账款期后回款情况较好。截至2020年5月，应收账款期后已回款3,815.29万元，回款比例超过85.96%，其中信用期外应收账款期后回款254.13万元，回款比例33.66%。

三、补充披露应收账款周转率与同行业可比公司之间存在的差异及原因

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3、应收款项分析”之“（5）同行业可比公司应收账款周转率比较”补充披露如下：

(5) 同行业可比公司应收账款周转率比较

| 公司   | 2019年度 | 2018年度 | 2017年度 |
|------|--------|--------|--------|
| 鱼跃医疗 | 5.04   | 5.20   | 5.39   |
| 九安医疗 |        | 5.63   | 5.71   |
| 乐心医疗 | 4.74   | 5.05   | 7.77   |
| 锦好医疗 | 10.66  | 10.13  | 10.95  |
| 爱立康  |        | 1.64   | 3.00   |
| 平均   | 6.81   | 5.53   | 6.56   |
| 鹿得医疗 | 5.72   | 4.89   | 5.06   |

由上表可知，发行人应收账款周转率较为稳定，略低于同行业可比公司平均值，但与鱼跃医疗、九安医疗比较接近，各可比公司之间应收账款周转率差异较大，发行人处于可比公司应收账款周转率波动范围内，特别是发行人 2019 年加强应收账款管理后，应收账款周转率有明显提升。

四、说明 2017 至 2018 年合并报表范围内的控股子公司、实际控制人、实际控制人配偶之间的应收款项按个别认定法单独进行减值测试的原因和合理性，未减值部分是否已纳入账龄组合进行减值测试；说明 2019 年单项计提坏账准备的标准从 100 万提高至 200 万的原因和合理性，对发行人坏账准备计提有何影响

1、发行人将合并范围内关联方、实际控制人、实际控制人配偶之间的应收款项考虑其与公司关系的特殊性，故按个别认定法单独进行减值测试，如单独减值测试未发生减值，实际控制人、实际控制人配偶应收款项并入账龄组合进行减值测试，合并范围内关联方不并入账龄组合减值测试；

报告期各期末，发行人均无应收实际控制人及其配偶的款项。

2、随着公司业务不断发展，公司基于前瞻性考虑，将单项计提标准由 100 万元变更为 200 万元，政策同时规定：

单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备；

无论金额大小，如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失；

发行人对 100 万至 200 万的应收账款进行模拟减值测试，对发行人坏账准备计提无影响，具体如下表：

单位：万元

| 单位名称                | 金额     | 是否需要单独计提 | 计提方法 |
|---------------------|--------|----------|------|
| LETSMED GMBH        | 194.50 | 否        | 账龄组合 |
| Cardinal health     | 175.37 | 否        | 账龄组合 |
| 宁波保税区全盛国际贸易有限公司     | 136.33 | 否        | 账龄组合 |
| MEDICAL TECHNOLOGY  | 103.15 | 否        | 账龄组合 |
| CIGA Healthcare Ltd | 103.09 | 否        | 账龄组合 |

五、补充披露执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法，计提的信用损失金额是否充分；说明将应收账款原按账龄计提坏账准备的比例比照预期信用损失率进行调整的原因，原按账龄计提坏账准备的比例是否与同行业公司相比存在较大差异，该调整是否应认定为会计差错更正

(一) 补充披露执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法，计提的信用损失金额是否充分

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3、应收款项分析”补充披露如下：

(7) 采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法，计提的信用损失金额是否充分。

发行人自 2019 年 1 月 1 日起，执行新金融工具准则，采用个别计提方式和预期信用损失模式，按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收款项的损失准备。对于划分为组合的应收款项，发行人参考历史信用损失经验，结合所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，考虑历史迁徙率、对未来回收风险的判断及信用风险特征分析后，确定应收款项的预期损失率，计提信用损失。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则发行人对该应收款项单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

预期信用损失率计算过程如下：

1) 依据账龄表计算三年平均迁徙率如下表：

| 账龄              | 2017 年迁徙率 | 2018 年迁徙率 | 2019 年迁徙率 | 平均迁徙率  |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|--------|
| 1 年以内转为 1-2 年   | 1.63%     | 2.11%     | 4.05%     | 2.60%  |
| 1 至 2 年转为 2-3 年 | 53.12%    | 48.97%    | 76.15%    | 59.41% |
| 2 至 3 年转为 3 年以上 | 62.97%    | 65.95%    | 36.77%    | 55.23% |
| 3 年以上继续存在的      |           | 100.00%   | 82.11%    | 91.05% |

2) 各账龄组合计算坏账准备-预期损失率

| 账龄    | 三年平均迁徙率 | 预期损失率 |
|-------|---------|-------|
| 1 年以内 | 2.60%   | 0.85% |

|      |        |         |
|------|--------|---------|
| 1至2年 | 59.41% | 32.82%  |
| 2至3年 | 55.23% | 55.23%  |
| 3年以上 | 91.05% | 100.00% |

3) 发行人以预期信用损失率为基础, 同时考虑市场风险及行业执行情况, 最终确定的坏账计提比例如下:

| 账龄   | 预期信用损失率 | 实际执行的计提比例 |
|------|---------|-----------|
| 1年以内 | 0.85%   | 5.00%     |
| 1至2年 | 32.82%  | 30.00%    |
| 2至3年 | 55.23%  | 50.00%    |
| 3年以上 | 100.00% | 100.00%   |

#### 4) 计提的信用损失金额是否充分性的检查

发行人实际执行的坏账准备计算金额与按预期损失率法下的坏账计算的金额增加 1,592,623.06 元, 发行人计提的信用损失金额充分。

单位: 万元

| 账龄   | 实际计提金额 | 预期损失率法计提金额 | 差异     |
|------|--------|------------|--------|
| 1年以内 | 204.81 | 34.82      | 169.99 |
| 1至2年 | 66.43  | 72.67      | -6.24  |
| 2至3年 | 42.88  | 47.36      | -4.48  |
| 3年以上 | 35.29  | 35.29      | 0      |
| 合计   | 349.40 | 190.14     | 159.26 |

(二) 说明将应收账款原按账龄计提坏账准备的比例比照预期信用损失率进行调整的原因, 原按账龄计提坏账准备的比例是否与同行业公司相比存在较大差异, 该调整是否应认定为会计差错更正

(1) 发行人原按账龄计提坏账准备的比例与比照预期信用损失率对比如下

| 账龄   | 原坏账准备计提比例 | 比照预期信用损失率的计提比例 |
|------|-----------|----------------|
| 1年以内 | 5%        | 5.00%          |
| 1至2年 | 10%       | 30.00%         |
| 2至3年 | 20%       | 50.00%         |

|         |     |         |
|---------|-----|---------|
| 3 至 4 年 | 50% | 100.00% |
| 4 至 5 年 | 50% | 100.00% |
| 5 年以上   | 50% | 100.00% |

发行人原执行的 1 年以上坏账准备计提比例明显低于预期信用损失率，不能谨慎反映发行人可能发生的坏账损失，为保证报告期会计政策的一贯性，将应收账款原按账龄计提坏账准备的比例比照预期信用损失率进行了调整。

(2) 发行人与同行业可比公司坏账政策对比如下：

| 账龄           | 鹿得医疗 | 乐心医疗   | 九安医疗 | 鱼跃医疗 |
|--------------|------|--------|------|------|
| 1 年以内（含 1 年） | 5%   | 5%-10% | 5%   | 5%   |
| 1—2 年        | 10%  | 20%    | 30%  | 10%  |
| 2—3 年        | 20%  | 50%    | 50%  | 30%  |
| 3—4 年        | 50%  | 100%   | 100% | 50%  |
| 4—5 年        | 50%  | 100%   | 100% | 80%  |
| 5 年以上        | 50%  | 100%   | 100% | 100% |

由于发行人 1 年以上坏账准备计提比例明显低于预期信用损失率，且亦明显低于同行可比公司，不能谨慎反映发行人可能发生的坏账损失。根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第四条规定，当会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息时，可以变更会计政策。公司为此进行了会计政策变更，并进行追溯调整。

#### 六、说明已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险，终止确认的会计处理是否符合准则的规定

2017 年新修订的《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；②该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。应收票据中已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据均为银行承兑汇票，承兑主体信用等级高，实际不存在违约风险，追偿风险极低。基于实质重于形式原则，票据资产所有权上几乎所有风险和报酬已经转移，终止确认的会计处理符合准则规定。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、对发行人财务总监进行访谈，了解报告期内发行人主要客户的信用政策；

2、获取应收账款明细表，进行账龄分析；根据发行人提供的客户档案，获取各个客户的信用政策，查看主要客户的合同、订单等原始凭据，核查信用政策的准确性；依据客户的信用政策，对应收账款余额进行分类汇总，对于超出信用期且金额较大的客户，询问企业超出信用期的原因；获取客户期后发生明细，统计期后回款情况；

3、获取同行业可比公司的应收账款及营业收入数据，测算应收账款周转率，与发行人的应收账款周转率进行比对分析；

4、对单项计提坏账准备的标准从 100 万提高至 200 万进行模拟测试；

5、申报会计师了解报告期内收入与应收账款循环内部控制政策，执行内控测试；对应收账款余额前十大客户进行抽查，查验订单、发票及银行回单等原始凭证，了解信用政策等主要条款；结合公司应收账款坏账准备计提金额及期后回款情况，评估各期末应收账款余额坏账计提是否充分；取得发行人预期信用损失率计算表，与相关人员讨论预期信用损失模型的合理性；了解同行业可比公司应收账款坏账计提政策，并与发行人的坏账政策进行比对分析；

6、编制应收票据明细表，复核加计与总账数和明细账数核对是否相符。获取应收票据备查簿，核对其与账面记录是否一致。依据应收票据备查簿编制已背书或贴现未到期的应收票据明细表，抽取凭证查验应收票据信息与备查簿核对是否一致；

7、对主要客户进行视频（实地）走访，并对主要客户报告期内的销售收入及应收账款进行函证。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已经补充披露 ODM、自有品牌、贸易经营的模式下应收账款前五大客户名称、收入、应收账款余额及坏账准备、账龄及占比情况，披露的信息真实、准确、完整。

2、发行人已按照要求披露了报告期内信用期内外应收账款的金额及占比情况；报告期内信用期外应收账款占比较低，期后回款情况良好，可收回风险较低，披露的信息真实、准确、完整。

3、发行人补充披露了应收账款周转率，与同行业可比公司之间不存在较大差异，披露的信息真实、准确、完整。

4、单项计提坏账准备的标准从 100 万提高至 200 万，对发行人坏账准备计提无影响，具有合理性。

5、发行人综合考虑业务模式、客户性质及相应风险特征等因素，制定了合理的坏账准备计提政策，符合发行人实际情况。发行人已按照要求披露了采用预期信用损失模型计提应收账款坏账准备的具体方法，新金融工具准则下确认的坏账计提比例与原坏账计提比例的差异情况。发行人根据预期信用损失模型计算的信用损失金额充分，与同行业可比公司相比不存在较大差异，不认定为会计差错更正。

6、应收票据中已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据分别为 116.17 万元、223.94 万元、131.44 万元，均为已背书未到期的银行承兑汇票，承兑主体信用等级高，几乎不存在追偿风险，终止确认的会计处理符合准则的规定。

#### 问题 26.关于应付账款及预付款项

根据公开发行说明书及公司公告，报告期各期末发行人应付账款余额分别为 5,675.35 万元、4,833.34 万元、4,483.19 万元。预付账款余额分别为 267.37 万元、263.94 万元、222.82 万元，其中一年以上预付账款占比分别为 7.91%、10.52%、15.43%。

请发行人：（1）结合对外采购的主要内容、采购对象、付款政策等，进一步说明公司应付账款、预付款项持续下降的原因，是否与营业成本、存货等科目变动相匹配。（2）补充披露公司与主要供应商的结算方式、结算周期和信用政

策，说明报告期内主要供应商与主要应付账款、预付款项的对象之间的匹配性。

(3) 说明报告期各期鹿得贸易、煜丰国际的供应商名称、采购产品、金额及占比、预付比例、应付账款余额，是否与其商业模式、主要供应商的结算周期和信用政策相匹配。(4) 补充披露报告期各期预付账款前五名供应商名称、金额、占比、账龄、结算政策、采购的主要内容，说明对相关供应商预付货款的合理性。

(5) 说明一年以上预付账款发生的业务背景及未结算的原因。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、结合对外采购的主要内容、采购对象、付款政策等，进一步说明公司应付账款、预付款项持续下降的原因，是否与营业成本、存货等科目变动相匹配

1、报告期内，公司对外采购的主要内容、采购对象、付款政策情况

| 材料类采购     |                                |                       |
|-----------|--------------------------------|-----------------------|
| 采购内容      | 采购对象                           | 付款政策                  |
| 塑胶原材料     | 昆山明酷电子有限公司                     | 货到后 1-2 个月对账并开票，再次月结算 |
|           | 江苏友中电子工业有限公司                   |                       |
|           | 丹阳三鑫乳胶制品有限公司                   |                       |
|           | 无锡市康顺医疗器械配件厂                   |                       |
| 电器类原材料    | 东莞市天昶机电制造有限公司                  |                       |
|           | 南通市希望电器有限公司                    |                       |
|           | 深圳市桑泰达科技有限公司                   |                       |
| 金属类原材料    | 温州市金沪金属材料有限公司(温州市龙湾鸿波铜材制品有限公司) |                       |
|           | 温州申汇金属有限公司                     |                       |
|           | 温州天迪铝业有限公司                     |                       |
| 纺织类原材料    | 丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司                 |                       |
|           | 上海敏华医疗器材配套有限公司                 |                       |
|           | 温州耐斯康护用品有限公司                   |                       |
| 电子元器件类原材料 | 郴州市晶讯光电有限公司                    |                       |
|           | 北京信亚骏业科技有限公司                   |                       |
|           | 昆山艾威特电子有限公司                    |                       |
| 贸易经营产品    | 温州益宏医疗科技有限公司                   |                       |

|              |                 |                       |
|--------------|-----------------|-----------------------|
|              | 浙江鸿顺医疗科技有限公司    |                       |
|              | 杭州华安医疗保健用品有限公司  | 预付一定比例，到货后一定期限内结算     |
| 外协加工         | 瑞安市瑞宏电镀有限公司     | 加工完毕后 1-2 各月对账开票，次月结算 |
|              | 太仓市飞盈电子有限公司     |                       |
|              | 温州弘昌电镀有限公司      |                       |
| <b>资产类采购</b> |                 |                       |
| <b>采购内容</b>  | <b>采购对象</b>     | <b>付款政策</b>           |
| 房屋购建         | 江苏万佳建筑安装工程有限公司  | 合同签订后预付一定比例，后续按节点进行结算 |
|              | 南通安尔特建设工程有限公司   |                       |
| 模具及设备        | 昆山泰德莱模塑工业有限公司   |                       |
|              | 精航（上海）智能科技有限公司  |                       |
|              | 江苏力德尔电子信息技术有限公司 |                       |
|              | 南通鑫宇空调有限公司      |                       |

由上表可知，公司各类采购内容、对应的供应商相对较为集中，原材料类供应商普遍给予公司一定的信用期，长期资产类采购由于单位价值较大，供应商普遍要求一定比例的预付款项，后续根据工程或设备的付款节点进行结算。

报告期内，公司各类对外采购主要以原材料采购为主。

## 2、报告期各期末，公司应付账款、预付款项变动情况

(1) 公司应付账款期末余额具体变动为：

单位：万元

| 应付账款      |                 |                 |                 |
|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 项目        | 2019年12月31日     | 2018年12月31日     | 2017年12月31日     |
| 材料采购      | 4,307.30        | 4,677.24        | 5,585.41        |
| 资产购置      | 130.09          | 133.84          | 41.06           |
| 其他费用类     | 45.80           | 22.26           | 48.89           |
| <b>合计</b> | <b>4,483.19</b> | <b>4,833.34</b> | <b>5,675.36</b> |

由上图可知，公司应付账款余额呈下降趋势，主要系材料采购对应的应付账款余额降幅较为明显。一方面原因系：公司各年末采购到货金额持续下降使得应付账款余额联动下降。公司主要外部原材料供应商给予公司的信用政策普遍为：到货后次月对账并开票，再次月付款，账期为到货后 2 个月。因此，各年度 11

月、12月采购到货的金额截至当年末并未达成付款条件，应付账款期末余额与各年度11月、12月采购到货的金额相关性较高。

报告期内各期，11月、12月采购到货情况如下：

单位：万元

| 会计年度   | 2019年<br>11月至12月 | 2018年<br>11月至12月 | 2017年<br>11月至12月 |
|--------|------------------|------------------|------------------|
| 累计到货金额 | 2,141.32         | 2,279.27         | 2,844.50         |
| 上下年度差额 | 137.95           | 565.23           | -                |

由上表可知，公司2017年11月至12月累积到货未付款采购金额为2,844.50万元，2018年11月至12月累积到货未付款采购金额为2,279.27万元，2019年11月至12月累积到货未付款采购金额为2,141.32万元。因此、各年度11月、12月采购到货的金额的波动是造成应付账款余额持续下降的主要原因。出现该现象的主要原因系公司为加强淡季的产能利用率、平滑全年各月的产销量而有意识的减少年底集中采购的规模从而使得报告期内各年第四季度的采购额持续下降。

另一方面原因系报告期各期末公司未及时支付部分已达到付款条件的应付账款导致。

因此，报告期各期末公司应付账款余额持续下降具有其合理原因。

2) 公司预付款项期末余额具体变动为：

单位：万元

| 预付款项 |               |               |               |
|------|---------------|---------------|---------------|
| 项目   | 2019年12月31日   | 2018年12月31日   | 2017年12月31日   |
| 对外采购 | 222.82        | 263.94        | 267.37        |
| 合计   | <b>222.82</b> | <b>263.94</b> | <b>267.37</b> |

报告期内各期末，公司预付采购款期末余额呈稳中有降的趋势，其中2017年末余额与2018年末余额基本持平，但2019年末余额较2018年末余额出现小幅下降，主要系鹿得贸易预付账款降幅较大导致。由于鹿得贸易、煜丰国际贸易无生产加工业务，其对外采购量较少，对供应商议价能力较弱而普遍具有一定比例的预付款条款，且供应商给予的账期较短。而浙江鹿得、鹿得医疗（单体）与各

主要原材料供应商采购的信用政策中普遍不含有预付账款。

报告期内，公司主要采购内容、采购对象等信息具体如下：

1) 杭州国辰迈联机器人科技有限公司系鹿得贸易供应商，其向鹿得贸易供应智能机器人，公司采购智能机器人除直接对外销售外还拟应用于远程听诊及智能诊断。2018年末鹿得贸易向该供应商预付款项金额为50.00万元，至2019年末对其预付款项金额为13.90万元，使得公司预付款项金额下降约36.00万元。

2) 公司向供应商美拓国际贸易（上海）有限公司采购金属材料铍铜带，由于双方整体采购金额小、频率低，对方要求公司先行支付预付部分货款从而使得2018年末公司对其预付款项为18.31万元，2019年度随着采购到货该预付账款结转至存货。

综上，公司报告期内各期末预付款项整体金额较小，呈下降趋势具有其合理性。

### 3、应付账款、预付款项余额、营业成本以及存货余额的匹配情况

(1) 公司应付账款主要为应付材料采购款，报告期各期末，公司应付账款余额、营业成本以及存货余额的情况如下：

单位：万元

| 项目        | 2019年度/<br>2019年12月31日 | 2018年度/<br>2018年12月31日 | 2017年度/<br>2017年12月31日 |
|-----------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 应付账款      | 4,483.19               | 4,833.34               | 5,675.35               |
| 营业成本      | 22,214.13              | 21,998.16              | 21,026.02              |
| 其中：主营业务成本 | 22,099.05              | 21,942.69              | 20,984.54              |
| 应付账款周转率   | 4.74                   | 4.28                   | 4.09                   |
| 应付账款周转天数  | 76.98                  | 85.30                  | 89.22                  |
| 存货        | 6,147.92               | 6,160.00               | 5,619.97               |
| 其中：原材料    | 2,676.81               | 2,620.81               | 2,904.35               |

注：应付账款周转率=（主营业务成本+期末存货成本-期初存货成本）/应付账款平均余额×100%

由上表可知，公司报告期内应付账款呈持续下降的趋势，应付账款余额下降的主要原因为：①报告期内，公司销售规模持续扩大，在积极销售回款的同时完成了一轮股票发行，在公司现金流充沛的情况下为持续深化与供应商的合作，确

保其能够保质保量的向公司供应材料，公司在信用期内采取相对更为积极的付款策略。②公司自 2018 年度起为减轻年初、年末产销压力，平滑各月产能利用率，加强了淡季的材料备货使得年末应付账款余额降幅明显。

由于公司各年度在年末集中采购规模的下降，公司各期末应付账款余额亦呈下降趋势，与此同时，存货中原材料金额也保持联动变化，尤其是 2018 年末原材料金额较 2017 年末出现小幅下降，因此，公司应付账款余额与存货余额的变动相匹配，具有合理性。

得益于公司付款政策、采购政策的调整，公司合理的加强了淡季采购与生产力度促进了公司产销效率稳步增长，2017 年至 2019 年应付账款周转率分别为：4.09、4.28 和 4.74，周转天数分别为：89.22、85.30 和 76.98，应付账款周转效率也不断加快。相应的公司的产销规模也稳中有升使得报告期内主营业务成本持续小幅增长。因此，公司应付账款余额与营业成本、存货等科目的变动相匹配，具有合理性。

(2) 2017 年至 2019 年，公司预付采购款期末余额分别为：267.37 万元、263.94 万元和 222.82 万元，预付款项整体金额较小且主要系由煜丰国际、鹿得贸易对外采购贸易经营产品而产生的期末预付款项，上述贸易经营产品主要系公司应下游客户要求而对外采购的成品货物，因贸易经营产品采购到货后周转效率较快，普遍不会存在期末大量结余的情况。

由于公司各期末预付款项余额较小，其对营业成本、存货余额变动不会产生重大影响。

## 二、补充披露公司与主要供应商的结算方式、结算周期和信用政策，说明报告期内主要供应商与主要应付账款、预付款项的对象之间的匹配性

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（九）其他资产负债科目分析”之“3、应付账款”之“其他说明”补充披露如下：

### 5) 公司与主要供应商的结算方式、结算周期和信用政策等情况

报告期内，公司与主要供应商的各类结算方式、结算周期和信用政策信息

具体如下：

| 序号 | 供应商名称          | 采购内容          | 结算方式      | 结算周期   | 信用政策            | 采购主体 |
|----|----------------|---------------|-----------|--------|-----------------|------|
| 1  | 南通市希望电器有限公司    | 雾化器机芯         | 银行汇款、承兑汇票 | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 2  | 东莞市天和机电制造有限公司  | 雾化器机芯         | 银行汇款、承兑汇票 | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 3  | 昆山明酷电子有限公司     | 塑胶部件          | 银行汇款、承兑汇票 | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 4  | 上海敏华医疗器材配套有限公司 | 臂带、尼龙包        | 银行汇款、承兑汇票 | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 5  | 温州益宏医疗科技有限公司   | 止血带、叩诊锤、诊断手电筒 | 银行汇款      | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 6  | 浙江鸿顺医疗科技有限公司   | 检眼镜、检耳镜       | 银行汇款      | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 7  | 温州耐斯康护用品有限公司   | 臂带、尼龙包        | 银行汇款、承兑汇票 | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 8  | 江苏友中电子工业有限公司   | 塑胶部件          | 银行汇款、承兑汇票 | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 9  | 南通伟业彩印有限公司     | 包装盒印刷         | 银行汇款、承兑汇票 | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 10 | 丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司 | 臂带            | 银行汇款、承兑汇票 | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 11 | 深圳市桑泰达科技有限公司   | 充气泵、放气阀       | 银行汇款      | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 12 | 丹阳三鑫乳胶制品有限公司   | 乳胶球、乳胶管、乳胶内囊  | 银行汇款、承兑汇票 | 每月结算一次 | 货到次月对账并开票，再次月结算 | 鹿得医疗 |
| 13 | 温州市金沪金属材料有限公司  | 铜棒、铜带         | 银行汇款      | 每月结算一次 | 货到后次月对账，再次月结算   | 浙江鹿得 |
| 14 | 温州天迪铝业有限公司     | 锌锭            | 银行汇款      | 每月结算一次 | 货到后次月对账，再次月结算   | 浙江鹿得 |

| 序号 | 供应商名称          | 采购内容      | 结算方式 | 结算周期   | 信用政策             | 采购主体 |
|----|----------------|-----------|------|--------|------------------|------|
| 15 | 温州市龙湾宏鑫铜管厂     | 铝棒、铝管     | 银行汇款 | 每月结算一次 | 货到后次月对账，再次月结算    | 浙江鹿得 |
| 16 | 瑞安市中诚不锈钢有限公司   | 不锈钢板      | 银行汇款 | 每月结算一次 | 货到后次月对账，再次月结算    | 浙江鹿得 |
| 17 | 杭州华安医疗保健用品有限公司 | 电子体温计、耳温枪 | 银行汇款 | 每周结算一次 | 货到1个月内对账并开票，次周结算 | 煜丰国际 |

由上表可知，报告期内主要供应商系鹿得医疗（单体）、浙江鹿得的材料供应商，主要系根据公司内部定位上述二者承担公司的产品生产职能，因此其 在与原材料供应商开展业务时普遍居于主动地位，报告期内，主要供应商给予 公司的信用期普遍为货到后2个月。

但根据公司内部定位：煜丰国际负责公司部分产品的境外销售，产品类型 以贸易经营产品、ODM产品为主，鹿得贸易负责公司部分产品的境内销售，以自 有品牌产品的境内销售为主。报告期内，鹿得医疗（单体）系二者第一大供应 商，因此，二者向其他外部供应商采购规模较小，供应商较为分散，进而使得 其对供应商的议价能力较弱导致其对外采购存在一定比例的预付采购款且剩余 货款在到货后供应商给予的信用期较短。

报告期内，公司各期末应付账款按收款方归集的期末余额前五名的供应商情 况如下：

单位：万元

| 单位名称           | 2019年12月31日 |                   |      |
|----------------|-------------|-------------------|------|
|                | 应付账款        | 占应付账款期 末余额合计数的 比例 | 款项性质 |
| 南通市希望电器有限公司    | 256.89      | 5.73%             | 货款   |
| 浙江鸿顺医疗科技有限公司   | 162.45      | 3.62%             | 货款   |
| 温州益宏医疗科技有限公司   | 72.56       | 1.62%             | 货款   |
| 小计             | 235.01      | 5.24%             |      |
| 东莞市天昶机电制造有限公司  | 230.87      | 5.15%             | 货款   |
| 丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司 | 218.11      | 4.86%             | 货款   |
| 上海敏华医疗器材配套有限公司 | 166.08      | 3.70%             | 货款   |
| 合计             | 1,106.96    | 24.68%            |      |
| 单位名称           | 2018年12月31日 |                   |      |
|                | 应付账款        | 占应付账款期 末余额合计数的 比例 | 款项性质 |
| 东莞市天昶机电制造有限公司  | 265.42      | 5.49%             | 货款   |
| 丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司 | 244.53      | 5.06%             | 货款   |
| 温州耐斯康护用品有限公司   | 208.70      | 4.32%             | 货款   |
| 浙江鸿顺医疗科技有限公司   | 92.56       | 1.92%             | 货款   |

|                |             |                 |      |
|----------------|-------------|-----------------|------|
| 温州益宏医疗科技有限公司   | 90.73       | 1.88%           | 货款   |
| 小计             | 183.29      | 3.80%           |      |
| 上海敏华医疗器材配套有限公司 | 176.87      | 3.66%           | 货款   |
| 合计             | 1,078.81    | 22.33%          |      |
| 单位名称           | 2017年12月31日 |                 |      |
|                | 应付账款        | 占应付账款期末余额合计数的比例 | 款项性质 |
| 南通市希望电器有限公司    | 444.79      | 7.84%           | 货款   |
| 浙江鸿顺医疗科技有限公司   | 113.65      | 2.00%           | 货款   |
| 温州益宏医疗科技有限公司   | 175.09      | 3.09%           | 货款   |
| 小计             | 298.74      | 5.09%           |      |
| 上海敏华医疗器材配套有限公司 | 259.87      | 4.58%           | 货款   |
| 昆山明酷电子有限公司     | 217.27      | 3.83%           | 货款   |
| 温州耐斯康护用品有限公司   | 184.22      | 3.25%           | 货款   |
| 合计             | 1,394.89    | 24.59%          |      |

由上表可知，公司各期末应付账款按收款方归集的期末余额前五名的供应商主要系鹿得医疗（单体）的材料供应商，与对方给予公司的信用政策相匹配。

报告期内，公司各期末预付款项按收款方归集的期末余额前五名的供应商情况如下：

单位：万元

| 2019年12月31日      |        |            |            |      |       |
|------------------|--------|------------|------------|------|-------|
| 单位名称             | 与本公司关系 | 金额         | 占期末余额比重(%) | 账龄   | 款项性质  |
| 立信会计师事务所（特殊普通合伙） | 非关联方   | 200,000.00 | 8.98       | 1年以内 | 预付费用款 |
| 杭州首峰日用品有限公司      | 非关联方   | 182,522.25 | 8.19       | 1年以内 | 预付货款  |
| 国网南通供电公司         | 非关联方   | 168,373.08 | 7.56       | 1年以内 | 预付费用款 |
| 杭州国辰迈联机器人科技有限公司  | 非关联方   | 138,997.00 | 6.24       | 1-2年 | 预付货款  |
| 宁波海奥斯医疗器械有限公司    | 非关联方   | 134,920.35 | 6.06       | 1年以内 | 预付货款  |
| 合计               |        | 824,812.68 | 37.03      |      |       |

| 2018年12月31日         |        |                     |              |      |       |
|---------------------|--------|---------------------|--------------|------|-------|
| 单位名称                | 与本公司关系 | 金额                  | 占期末余额比重(%)   | 账龄   | 款项性质  |
| 杭州国辰迈联机器人科技有限公司     | 非关联方   | 500,000.00          | 18.94        | 1年以内 | 预付货款  |
| 美拓国际贸易(上海)有限公司      | 非关联方   | 183,109.20          | 6.94         | 1年以内 | 预付货款  |
| 国网南通供电公司            | 非关联方   | 157,048.80          | 5.95         | 1年以内 | 预付费用款 |
| 山东威高集团医用高分子制品股份有限公司 | 非关联方   | 129,600.00          | 4.91         | 1年以内 | 预付货款  |
| 超霸电池(深圳)有限公司        | 非关联方   | 109,113.55          | 4.13         | 1年以内 | 预付货款  |
| <b>合计</b>           |        | <b>1,078,871.55</b> | <b>40.87</b> |      |       |

| 2017年12月31日         |        |                   |              |      |      |
|---------------------|--------|-------------------|--------------|------|------|
| 单位名称                | 与本公司关系 | 金额                | 占期末余额比重(%)   | 账龄   | 款项性质 |
| 宁波海奥斯医疗器械有限公司       | 非关联方   | 295,000.00        | 11.03        | 1年以内 | 预付货款 |
| 安徽方达药械有限公司          | 非关联方   | 136,080.00        | 5.09         | 1年以内 | 预付货款 |
| 广东康宝电器股份有限公司        | 非关联方   | 134,550.00        | 5.03         | 1年以内 | 预付货款 |
| 天津市普光医用材料制造有限公司     | 非关联方   | 131,615.00        | 4.92         | 1年以内 | 预付货款 |
| 山东威高集团医用高分子制品股份有限公司 | 非关联方   | 129,600.00        | 4.85         | 1年以内 | 预付货款 |
| <b>合计</b>           |        | <b>826,845.00</b> | <b>30.92</b> |      |      |

由上表可知,各期末预付款项按收款方归集的期末余额前五名的供应商除立信会计师事务所(特殊普通合伙)、国网南通供电公司外均系子公司煜丰国际、鹿得贸易之贸易经营产品供应商。公司向立信会计师事务所(特殊普通合伙)支付的20万元系预付的2019年度审计费用。预付国网南通供电公司款项系预付电费,南通地区的工业用电费用结算系采用预缴制。上述预付款项期末结余情况与主要供应商给予煜丰国际、鹿得贸易的结算政策相匹配。

综上,报告期内主要供应商与主要应付账款、预付款项的对象之间相匹配。

三、说明报告期各期鹿得贸易、煜丰国际的供应商名称、采购产品、金额及占比、预付比例、应付账款余额，是否与其商业模式、主要供应商的结算周期和信用政策相匹配

1、报告期内，鹿得贸易主要供应商名称及对应的采购产品、金额及占比、预付比例、应付账款余额情况具体如下：

## (1) 2019 年度

单位：万元

| 序号 | 供应商名称           | 采购内容         | 采购金额     | 所占比重   | 应付账款余额   | 预付账款余额 | 供应商给予的信用政策               | 结算周期   |
|----|-----------------|--------------|----------|--------|----------|--------|--------------------------|--------|
| 1  | 江苏鹿得医疗电子股份有限公司  | 血压计、雾化器、听诊器等 | 1,318.39 | 88.60% | 1,879.38 | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
| 2  | 深圳市爱立康医疗股份有限公司  | 红外额温计        | 42.30    | 2.84%  | -        | -      | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 3  | 杭州国辰迈联机器人科技有限公司 | 智能机器人        | 31.97    | 2.15%  | -        | 13.74  | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 4  | 杭州广发电子技术有限公司    | 体温计          | 12.80    | 0.86%  | -        | -      | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 5  | 上海巨鑫医疗器械有限公司    | 红外线测温仪       | 8.11     | 0.54%  | -        | -      | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 6  | 南通特思康医疗器械有限公司   | 血压计、雾化器等     | 6.74     | 0.45%  | -        | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
| 7  | 宁波市江北天辰医疗器械有限公司 | 听诊器          | 3.19     | 0.21%  | -        | -      | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 8  | 温州益宏医疗科技有限公司    | 手电筒、止血带、叩诊锤  | 3.91     | 0.26%  | -        | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
| 9  | 浙江鸿顺医疗科技有限公司    | 检耳镜、检眼镜      | 4.64     | 0.31%  | -        | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
| 10 | 武汉金仁心医疗器械有限公司   | 血压计、听诊器等     | 3.30     | 0.22%  | -        | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
|    | 合计              |              | 1,435.35 | 96.44% | 1,879.38 | 13.74  |                          |        |

## (2) 2018 年度

单位：万元

| 序号 | 供应商名称           | 采购内容         | 采购金额     | 所占比重   | 应付账款余额   | 预付账款余额 | 供应商给予的信用政策               | 结算周期   |
|----|-----------------|--------------|----------|--------|----------|--------|--------------------------|--------|
| 1  | 江苏鹿得医疗电子股份有限公司  | 血压计、雾化器、听诊器等 | 1,270.12 | 94.27% | 2,054.99 | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
| 2  | 宁波市江北北辰医疗器械有限公司 | 听诊器          | 29.16    | 2.16%  | 13.79    | -      | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 3  | 杭州广发电子技术有限公司    | 体温计          | 18.75    | 1.39%  | -        | 0.63   | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 4  | 温州益宏医疗科技有限公司    | 手电筒、止血带、叩诊锤  | 10.69    | 0.79%  | 1.03     | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
| 5  | 苏州市日月星塑胶有限公司    | 一次性输氧面罩      | 10.20    | 0.76%  | -        | 0.10   | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 6  | 浙江鸿顺医疗科技有限公司    | 检耳镜、检眼镜      | 5.66     | 0.42%  | 2.42     | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
| 7  | 杭州微策生物技术有限公司    | 血糖仪、试纸       | 2.16     | 0.16%  | -        | 1.04   | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 8  | 杭州国辰迈联机器人科技有限公司 | 智能机器人        | 0.32     | 0.03%  | -        | 50.00  | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 9  | 温州耐斯康护用品有限公司    | 袖带           | 0.23     | 0.02%  | -        | -      | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 10 | 奥立信（北京）医疗技术有限公司 | 血糖仪          | 0.03     | 0.00%  | -        | -      | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |

| 序号 | 供应商名称 | 采购内容 | 采购金额     | 所占比重    | 应付账款余额   | 预付账款余额 | 供应商给予的信用政策 | 结算周期 |
|----|-------|------|----------|---------|----------|--------|------------|------|
|    | 合计    |      | 1,347.32 | 100.00% | 2,072.22 | 51.77  |            |      |

(3) 2017 年度

单位：万元

| 序号 | 供应商名称           | 采购内容         | 采购金额     | 所占比重   | 应付账款余额   | 预付账款余额 | 供应商给予的信用政策               | 结算周期   |
|----|-----------------|--------------|----------|--------|----------|--------|--------------------------|--------|
| 1  | 江苏鹿得医疗电子股份有限公司  | 血压计、雾化器、听诊器等 | 1,335.79 | 89.77% | 1,665.38 | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
| 2  | 苏州市日月星塑胶有限公司    | 一次性输氧面罩      | 81.23    | 5.46%  | -        | -      | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 3  | 奥立信（北京）医疗技术有限公司 | 成分仪、分析仪      | 19.68    | 1.32%  | -        | 0.03   | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 4  | 杭州广发电子技术有限公司    | 体温计          | 18.59    | 1.25%  | -        | -      | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 5  | 温州益宏医疗科技有限公司    | 手电筒、止血带、叩诊锤  | 6.97     | 0.47%  | -        | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
| 6  | 浙江鸿顺医疗科技有限公司    | 检耳镜、检眼镜      | 4.28     | 0.29%  | 1.97     | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算          | 每周结算一次 |
| 7  | 上海茨福实业有限公司      | 新生儿黄疸治疗仪     | 2.48     | 0.17%  | -        | 0.42   | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 8  | 南京健灵医疗科学仪器有限公司  | 经皮黄疸仪        | 1.71     | 0.11%  | -        | -      | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |

| 序号 | 供应商名称           | 采购内容    | 采购金额            | 所占比重          | 应付账款余额          | 预付账款余额      | 供应商给予的信用政策               | 结算周期   |
|----|-----------------|---------|-----------------|---------------|-----------------|-------------|--------------------------|--------|
| 9  | 深圳市和心重典医疗设备有限公司 | 新生儿监护仪  | 1.37            | 0.09%         | -               | -           | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
| 10 | 无锡曼普商贸有限公司      | 脉搏血氧传感器 | 1.20            | 0.08%         | -               | -           | 合同签订后预付50%，到货后对账、开票并支付余款 | 每周结算一次 |
|    | 合计              |         | <b>1,473.30</b> | <b>99.01%</b> | <b>1,667.34</b> | <b>0.45</b> |                          |        |

综合上述 2017 年度至 2018 年度具体内容，鹿得贸易报告期内第一大供应商系鹿得医疗（单体），其他供应商整体产品供应规模较小且变动较大，该现象与其业务模式紧密相关。鹿得贸易在内部定位系负责公司绝大部分自有品牌产品在境内的销售，其本身不具备生产能力，因此，报告期内，鹿得医疗（单体）始终为公司第一大供应商。其他外部供应商向鹿得贸易供应贸易经营产品，由于鹿得贸易向其他外部供应商采购规模均较小，对供应商的议价能力较弱进而导致其对外采购存在一定比例的预付款且剩余货款信用期亦较短。因此，鹿得贸易报告期内各期末应付账款余额除鹿得医疗（单体）以外普遍较小。

温州益宏医疗科技有限公司、浙江鸿顺医疗科技有限公司给予鹿得贸易一定的信用期主要系鹿得医疗（单体）、煜丰国际同时亦同时为其主要客户，因此其给予公司统一的信用政策。

综上，鹿得贸易商业模式、主要供应商给予的信用政策、结算周期等与其各期末应付账款和预付款项余额相匹配。

2、煜丰国际在公司内部定位中负责部分产品的境外销售，获取销售订单后煜丰国际才会进行采购，因此其日常经营销售中不保留库存，报告期内，煜丰国际主要供应商名称及对应的采购信息具体如下：

#### （1）2019 年度

单位：万元

| 序号 | 供应商名称           | 采购内容         | 采购金额            | 所占比重          | 应付账款余额        | 预付账款余额 | 供应商给予的信用政策             | 结算周期           |
|----|-----------------|--------------|-----------------|---------------|---------------|--------|------------------------|----------------|
| 1  | 江苏鹿得医疗电子股份有限公司  | 血压计、雾化器、听诊器等 | 2,848.84        | 65.39%        | 821.53        | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算        | 每周结算一次         |
| 2  | 温州益宏医疗科技有限公司    | 手电筒、止血带、叩诊锤  | 299.32          | 6.87%         | 8.90          | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 3  | 杭州华安医疗保健用品有限公司  | 电子体温计        | 224.25          | 5.15%         | 45.99         | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 4  | 浙江鸿顺医疗科技有限公司    | 检耳镜、检眼镜      | 198.02          | 4.54%         | 25.57         | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 5  | 武义县安博医疗器械制造有限公司 | 诊查床          | 108.83          | 2.50%         | 23.27         | -      | 合同签订后预付30%，余额发货后10日付清； | 除预付款外，余款每周结算一次 |
| 6  | 宁波涌金医疗器械制造有限公司  | 听诊器          | 78.39           | 1.80%         | -             | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 7  | 宁波腾隆户外用品有限公司    | 手电筒          | 73.86           | 1.70%         | 3.42          | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 8  | 宁波得天医疗器械有限公司    | 听诊器          | 73.49           | 1.69%         | 1.16          | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 9  | 杭州广发电子技术有限公司    | 电子体温计        | 57.71           | 1.32%         | 7.03          | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 10 | 沙河市朗格电子产品有限公司   | 体重秤          | 49.89           | 1.15%         | -             | -      | 合同签订后预付30%，余额发货前付清     | 对方发货前即时付款      |
|    | <b>合计</b>       |              | <b>4,012.60</b> | <b>92.11%</b> | <b>936.87</b> |        |                        |                |

## (2) 2018 年度

单位：万元

| 序号 | 供应商名称           | 采购内容         | 采购金额     | 所占比重   | 应付账款余额   | 预付账款余额 | 供应商给予的信用政策             | 结算周期           |
|----|-----------------|--------------|----------|--------|----------|--------|------------------------|----------------|
| 1  | 江苏鹿得医疗电子股份有限公司  | 血压计、雾化器、听诊器等 | 2,704.85 | 57.62% | 1,289.49 | -      | 货到次月对账并开票，再次月结算        | 每周结算一次         |
| 2  | 张家港市雁行机械制造有限公司  | 病床、推车、妇科检查床  | 305.77   | 6.51%  | -        | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 3  | 温州益宏医疗科技有限公司    | 手电筒、止血带、叩诊锤  | 271.39   | 5.78%  | 48.51    | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 4  | 杭州华安医疗保健用品有限公司  | 电子体温计        | 222.94   | 4.75%  | 5.98     | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 5  | 浙江鸿顺医疗科技有限公司    | 检耳镜、检眼镜      | 181.74   | 3.87%  | 20.77    | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 6  | 武义县安博医疗器械制造有限公司 | 诊查床          | 106.76   | 2.27%  | -        | 3.32   | 合同签订后预付30%，余额发货后10日付清； | 除预付款外，余款每周结算一次 |
| 7  | 宁波腾隆户外用品有限公司    | 手电筒          | 75.45    | 1.61%  | 17.02    | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 8  | 杭州广发电子技术有限公司    | 电子体温计、额温枪    | 69.48    | 1.48%  | 8.70     | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 9  | 宁波得天医疗器械有限公司    | 听诊器          | 55.30    | 1.18%  | 7.32     | -      | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次         |
| 10 | 宁波海奥斯医疗器械有限公司   | 氧气吸入器        | 50.21    | 1.07%  | -        | -      | 合同签订后预付30%，余额发货前付清     | 对方发货前即时付款      |
|    | 合计              |              | 4,043.89 | 86.14% | 1,397.79 | 3.32   |                        |                |

## (3) 2017 年度

单位：万元

| 序号 | 供应商名称           | 采购内容         | 采购金额            | 所占比重          | 应付账款余额          | 预付账款余额       | 供应商给予的信用政策             | 结算周期         |
|----|-----------------|--------------|-----------------|---------------|-----------------|--------------|------------------------|--------------|
| 1  | 江苏鹿得医疗电子股份有限公司  | 血压计、雾化器、听诊器等 | 1,154.06        | 39.61%        | 1,808.43        | -            | 货到次月对账并开票，再次月结算        | 每周结算一次       |
| 2  | 温州益宏医疗科技有限公司    | 手电筒、止血带、叩诊锤  | 272.83          | 9.36%         | 77.73           | -            | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次       |
| 3  | 杭州华安医疗保健用品有限公司  | 电子体温计        | 165.01          | 5.66%         | 65.90           | -            | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次       |
| 4  | 武义县安博医疗器械制造有限公司 | 听诊器          | 135.46          | 4.65%         | 22.38           | -            | 合同签订后预付30%，余款发货后10日付清； | 对方发货后，余款每周结算 |
| 5  | 浙江鸿顺医疗科技有限公司    | 检耳镜、检眼镜      | 115.87          | 3.98%         | 20.27           | -            | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次       |
| 6  | 宁波腾隆户外用品有限公司    | 手电筒          | 112.72          | 3.87%         | 45.05           | -            | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次       |
| 7  | 山东新华医疗器械股份有限公司  | 灭菌器          | 84.93           | 2.91%         | -               | 12.66        | 合同签订后，预付100%           | 合同签订后付款      |
| 8  | 阳西县业成工业有限公司     | 敷料剪          | 61.68           | 2.12%         | 16.78           | -            | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次       |
| 9  | 宁波戴维医疗器械股份有限公司  | 婴儿辐射保暖箱      | 49.01           | 1.68%         | 1.83            | -            | 货到1个月内对账并开票，次周结算       | 每周结算一次       |
| 10 | 杭州广发电子技术有限公司    | 电子体温计、额温枪    | 41.89           | 1.44%         | -               | 1.40         | 合同签订后，预付100%           | 合同签订后付款      |
|    | <b>合计</b>       |              | <b>2,193.46</b> | <b>75.28%</b> | <b>2,058.38</b> | <b>14.06</b> |                        |              |

由上表可知，煜丰国际与主要供应商结算周期普遍短于江苏鹿得（单体）、鹿得贸易与供应商的结算周期，主要原因与其业务模式相关，上海煜丰日常不保留库存因此其整体购销效率高于其他公司使得其结算期相对较短。

四、补充披露报告期各期预付账款前五名供应商名称、金额、占比、账龄、结算政策、采购的主要内容，说明对相关供应商预付货款的合理性

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（九）其他资产负债科目分析”之“9、其他资产负债科目分析”之“（1）预付款项”补充披露如下：

1) 报告期内，公司各期末预付款项按收款方归集的期末余额前五名的供应商情况

单位：万元

| 2019年12月31日         |        |        |             |      |       |
|---------------------|--------|--------|-------------|------|-------|
| 单位名称                | 与本公司关系 | 金额     | 占期末余额比重 (%) | 账龄   | 款项性质  |
| 立信会计师事务所(特殊普通合伙)    | 非关联方   | 20.00  | 8.98        | 1年以内 | 预付费账款 |
| 杭州首峰日用品有限公司         | 非关联方   | 18.25  | 8.19        | 1年以内 | 预付货款  |
| 国网南通供电公司            | 非关联方   | 16.84  | 7.56        | 1年以内 | 预付费账款 |
| 杭州国辰迈联机器人科技有限公司     | 非关联方   | 13.90  | 6.24        | 1-2年 | 预付货款  |
| 宁波海奥斯医疗器械有限公司       | 非关联方   | 13.49  | 6.06        | 1年以内 | 预付货款  |
| 合计                  |        | 82.48  | 37.03       |      |       |
| 2018年12月31日         |        |        |             |      |       |
| 单位名称                | 与本公司关系 | 金额     | 占期末余额比重 (%) | 账龄   | 款项性质  |
| 杭州国辰迈联机器人科技有限公司     | 非关联方   | 50.00  | 18.94       | 1年以内 | 预付货款  |
| 美拓国际贸易(上海)有限公司      | 非关联方   | 18.31  | 6.94        | 1年以内 | 预付货款  |
| 国网南通供电公司            | 非关联方   | 15.70  | 5.95        | 1年以内 | 预付费账款 |
| 山东威高集团医用高分子制品股份有限公司 | 非关联方   | 12.96  | 4.91        | 1年以内 | 预付货款  |
| 超霸电池(深圳)有限公司        | 非关联方   | 10.91  | 4.13        | 1年以内 | 预付货款  |
| 合计                  |        | 107.88 | 40.87       |      |       |
| 2017年12月31日         |        |        |             |      |       |
| 单位名称                | 与本公司关系 | 金额     | 占期末余额比重 (%) | 账龄   | 款项性质  |
| 宁波海奥斯医疗器械有限公司       | 非关联方   | 29.50  | 11.03       | 1年以内 | 预付货款  |

|                     |      |       |       |      |      |
|---------------------|------|-------|-------|------|------|
| 安徽方达药械有限公司          | 非关联方 | 13.61 | 5.09  | 1年以内 | 预付货款 |
| 广东康宝电器股份有限公司        | 非关联方 | 13.46 | 5.03  | 1年以内 | 预付货款 |
| 天津市普光医用材料制造有限公司     | 非关联方 | 13.16 | 4.92  | 1年以内 | 预付货款 |
| 山东威高集团医用高分子制品股份有限公司 | 非关联方 | 12.96 | 4.85  | 1年以内 | 预付货款 |
| 合计                  |      | 82.69 | 30.92 |      |      |

由上表可知，各期末预付款项按收款方归集的期末余额前五名的供应商除立信会计师事务所（特殊普通合伙）、国网南通供电公司外均系子公司煜丰国际、鹿得贸易之贸易经营产品供应商。公司向立信会计师事务所（特殊普通合伙）支付的20万元系预付的2019年度审计费用。预付国网南通供电公司款项系预付电费，南通地区的工业用电费用结算系采用预缴制。

综上，报告期各期末，公司对上述相关供应商具有预付款项余额系按照合同执行，具有其合理性。

#### 五、说明一年以上预付账款发生的业务背景及未结算的原因

单位：万元

| 2019 年度          |       |       |       |       |           |                 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-----------|-----------------|
| 名称               | 期末余额  | 账龄    |       |       | 业务说明      | 未结算原因           |
|                  |       | 1-2 年 | 2-3 年 | 3 年以上 |           |                 |
| 杭州国辰迈联机器人科技有限公司  | 13.90 | 13.90 | -     | -     | 家庭健康管家机器人 | 预付 50 万，后续业务未完成 |
| 环球聚杰国际展览（北京）有限公司 | 6.93  | 6.93  | -     | -     | 展览费       | 2020.1 月已退回     |
| 李舜（个体工商户）        | 4.04  | 4.04  | -     | -     | 预付模具款     | 合同执行中           |
| 南通大唐模塑有限公司       | 4.40  | -     | -     | 4.40  | 预付模具款     | 合同执行中           |
| 2018 年度          |       |       |       |       |           |                 |
| 名称               | 期末余额  | 账龄    |       |       | 业务说明      | 未结算原因           |
|                  |       | 1-2 年 | 2-3 年 | 3 年以上 |           |                 |
| 南通大唐             | 4.40  | -     | -     | 4.40  | 预付模具      | 合同执行            |

|                 |      |      |      |      |       |               |
|-----------------|------|------|------|------|-------|---------------|
| 模塑有限公司          |      |      |      |      | 款     | 中             |
| 安吉舒卡尔家具有限公司     | 3.97 | -    | 3.97 | -    | 货款    | 合同执行中         |
| 杭州亚颂文化创意有限公司    | 3.04 | 3.04 | -    | -    | 货款    | 2019年已结清      |
| 深圳市无限空间工业设计有限公司 | 2.40 | -    | -    | 2.40 | 产品设计费 | 2019.12月已收回退款 |

**2017年度**

| 名称              | 期末余额 | 账龄   |      |      | 业务说明  | 未结算原因         |
|-----------------|------|------|------|------|-------|---------------|
|                 |      | 1-2年 | 2-3年 | 3年以上 |       |               |
| 南通大唐模塑有限公司      | 4.40 | -    | 4.40 | -    | 预付模具款 | 合同执行中         |
| 深圳市无限空间工业设计有限公司 | 2.40 | -    | -    | 2.40 | 产品设计费 | 2019.12月已收回退款 |
| 杭州广发电子技术有限公司    | 2.35 | 2.35 | -    | -    | 预付货款  | 合同执行中         |
| 福州国德光电设备有限公司    | 1.16 | 1.16 | -    | -    | 预付货款  | 2019年已结清      |

**【核查过程及核查意见】**

**一、核查过程**

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、取得发行人应付账款明细表、预付账款明细表，复核应付账款及预付款项的期末余额、款项性质、款项账龄及支付情况，统计并分析比对各月对外采购金额及变动情况；

2、核查并分析发行人报告期各期末应付账款、预付款项与采购规模、营业成本、存货余额之间的变动关系及匹配程度；

3、对公司采购部门、财务部门相关人员进行访谈，询问发行人内部控制制度建立情况及运行情况，取得发行人合格供应商名录，查阅主要供应商名称、采

购内容、合作时间及信用政策等信息；

4、抽查发行人各期与主要供应商签订的采购合同，查阅有关发货与结算的条款，并与发行人结算周期、信用政策进行比对；

5、抽查大额采购、大额应付账款及预付款项相关合同、财务凭证等资料；

7、对主要供应商执行实地走访程序，现场询问其与发行人的各类合作情况；

8、对主要供应商执行函证程序；

9、查询全国信用信息公示系统网站，核实发行人报告期主要供应商的成立时间、主营业务、股权结构、控股股东及实际控制人等工商信息。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人应付账款、预付款项余额持续下降具有其合理原因，与营业成本、存货等科目的变动情况相匹配。

2、发行人已如实披露了公司与主要供应商的结算方式、结算周期和信用政策，披露内容真实、准确、完整，报告期内，发行人主要供应商与主要应付账款、预付款项的对象相匹配。

3、报告期各期，鹿得贸易、煜丰国际的供应商名称、采购产品、金额及占比、预付比例、应付账款余额与其商业模式、主要供应商的结算周期和信用政策相匹配。

4、发行人已如实披露了报告期各期预付账款前五名供应商的名称、金额、占比、账龄、结算政策、采购内容等各类情况，披露内容真实、准确、完整。报告期各期末，发行人对各相关供应商的预付款项与其业务模式、采购情况相匹配，期末余额具有其合理性。

5、报告期各期末，发行人一年以上的预付账款未结算具有明确原因及合理性，其发生具有其真实业务背景。

## 问题 27.关于存货

根据公开发行说明书，报告期各期末发行人存货账面余额分别为 5,796.03 万元、6,398.55 万元和 6,457.18 万元，主要由原材料、库存商品、在产品构成。

请发行人：（1）结合生产周期、供货周期、产销模式、产销比、期末在手订单情况说明存货各项构成比例是否合理，存货结构的变动是否合理，各项存货报告期各期波动原因及合理性，与同行业公司相比是否存在较大差异。（2）补充披露存货的库龄结构，是否存在账龄较长的存货，如存在，说明形成的原因及金额的合理性。（3）补充披露报告期各期在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资是否均有合同（订单）支持、客户构成、期后发出、结算及实现收入的情况，是否与销售规模增长相匹配。（4）根据存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的计提方法以及同行业可比公司跌价准备的计提政策和计提比例等因素，说明相关存货跌价准备计提是否充分。（5）结合生产模式和销售方式，说明报告期内存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致。（6）补充说明存货跌价准备转回或转销的具体情况。（7）补充说明存货盘点程序及盘点结果，对于发出商品、委托加工物资、异地存货的盘点具体情况，请予以重点说明。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，说明核查方法、范围、取得的证据和结论。

### 【回复】

一、结合生产周期、供货周期、产销模式、产销比、期末在手订单情况说明存货各项构成比例是否合理，存货结构的变动是否合理，各项存货报告期各期波动原因及合理性，与同行业公司相比是否存在较大差异

1、报告期内，公司主要产品的生产周期具体为：

单位：天

| 产品品类  | 生产周期 | 备注                                |
|-------|------|-----------------------------------|
| 机械血压表 | 35 天 | 此处生产周期指在具备一切正常开工生产条件的前提下进行生产的理论周期 |
| 电子血压计 | 40 天 |                                   |
| 雾化器   | 35 天 |                                   |

|     |      |  |
|-----|------|--|
| 听诊器 | 30 天 |  |
| 冲牙器 | 40 天 |  |

由上表可知，公司各类产品在具备开工生产的前提下，产品生产周期普遍在 30-40 天。

2、报告期内，公司主要原材料的采购供货周期具体为：

单位：天

| 原材料品类      | 供货周期                       | 备注                        |
|------------|----------------------------|---------------------------|
| 塑胶类        |                            | 此处供货周期指自签订采购合同直至采购到货的时间周期 |
| 其中：各类注塑外壳  | 30 天                       |                           |
| 其他塑料件      | 20 天                       |                           |
| 乳胶制品       | 30 天                       |                           |
| 电器类        |                            |                           |
| 其中：机芯、泵类   | 35 天                       |                           |
| 金属类        |                            |                           |
| 其中：金属铜原料   | 铜管/铜棒 15-20 天，铜带 30 天-60 天 |                           |
| 不锈钢原料      | 12-15 天                    |                           |
| 金属锌、铝原料    | 7 天-20 天                   |                           |
| 其他金属件      | 10 天-15 天                  |                           |
| 纺织类        | 30 天                       |                           |
| 电子元器件类     |                            |                           |
| 其中：芯片、液晶屏等 | 30 天-35 天                  |                           |
| 其他元器件      | 20 天                       |                           |

由上表可知，公司原材料种类繁多，形态各异，不同的原材料的供货周期各有不同，公司日常制定采购计划会根据产品的生产周期、各原材料的备货情况及供应商的供货周期的各类情况综合考虑。

3、公司主要产品的交付周期具体为：

公司报告期内 ODM 模式下产品生产完工至交付具体分为：预约船期、货物装箱、港口报关、最终装船四个阶段，生产交付周期一般为 14 天至 20 天。

公司自有品牌产品主要采取自主备货的方式生产，无固定的生产交付周期。

#### 4、报告期内，公司的产销模式具体为：

(1) 采购模式，公司在采购时，先由生产中心资材部根据销售订单统筹制定采购计划。

采购计划主要根据销售订单情况，结合原材料采购周期、生产加工周期、库存等因素综合制定。公司采购分为根据销售订单及库存情况的订单式采购，以及根据对材料价格未来走势进行预判后的主动性备货式采购。

无论何种采购模式，公司为减少采购周期对生产带来的不利影响，其对主要原材料均会保持一定的最低库存量，一般为 20 天至 30 天。

(2) 销售模式，公司目前产品销售以 ODM 模式为主，自有品牌销售为辅，另有少量贸易性销售等其他销售方式。ODM 模式下，公司以“以销定产”模式为主，但针对部分长期合作的海外客户，公司亦会应对方要求在淡季根据其需求进行少量备货式生产以减轻旺季的产销压力。

自有品牌产品会根据销售情况及市场预判情况采取适当主动备货的策略。

#### 5、公司报告期内存货周转率与采购、生产、交付周期的匹配性

单位：次、天

| 主要指标      | 2019 年 12 月 31 日 | 2018 年 12 月 31 日 | 2017 年 12 月 31 日 |
|-----------|------------------|------------------|------------------|
| 存货周转率（次）  | 3.61             | 3.73             | 4.08             |
| 存货周转天数（天） | 101.11           | 97.86            | 89.46            |

由上方“1”“2”“3”可知，公司一般生产周期为 30 天至 40 天、采购周期以 30 天为主、ODM 模式下生产交付周期为 14 天至 20 天，存货由组织采购至最终完工交付周期约为 80 天至 90 天，另外，由于公司自主品牌产品以备库销售为主，其整体生产交付周期相对更长。

报告期内，公司存货周转率逐年下降，主要原因为：

(1) 2017 年 4 月份，子公司浙江鹿得一次性收购强龙科技经营性资产后正式生产运营，2017 年初不包含该业务所需的存货余额，使得 2017 年存货周转率较高；

(2) 公司于 2018 年基于对在手订单的判断和市场行情的看好，在当年加大

了材料采购与产品生产的力度，使得公司 2018 年末库存商品余额较 2017 年末余额有所增加，导致 2018 年存货周转率有所下降；

(3) 2019 年存货周转率较 2018 年下降 0.12 个百分点，主要原因在于随着公司产销规模的持续扩大，2019 年末存货结余联动上升使得 2019 年存货周转率较 2018 年小幅下降，基本保持稳定。

综合上述各因素后，公司整体存货周转率与采购周期、生产周期与交付周期相匹配。

6、公司报告期内的产销率情况具体为：

单位：万件

| 项目    |            | 2019 年度       | 2018 年度       | 2017 年度        |
|-------|------------|---------------|---------------|----------------|
| 机械血压表 | 总产量        | 353.86        | 353.98        | 311.99         |
|       | 总销量        | 337.53        | 349.13        | 296.57         |
|       | <b>产销率</b> | <b>95.39%</b> | <b>98.63%</b> | <b>95.06%</b>  |
| 电子血压计 | 总产量        | 80.71         | 91.92         | 84.70          |
|       | 总销量        | 72.20         | 81.70         | 83.45          |
|       | <b>产销率</b> | <b>89.46%</b> | <b>88.88%</b> | <b>98.53%</b>  |
| 雾化器   | 总产量        | 81.22         | 68.04         | 66.26          |
|       | 总销量        | 76.64         | 59.76         | 68.11          |
|       | <b>产销率</b> | <b>94.35%</b> | <b>87.83%</b> | <b>102.79%</b> |
| 听诊器   | 总产量        | 526.08        | 466.81        | 460.27         |
|       | 总销量        | 524.81        | 456.05        | 457.39         |
|       | <b>产销率</b> | <b>99.76%</b> | <b>97.69%</b> | <b>99.37%</b>  |
| 冲牙器   | 总产量        | 11.42         | 8.74          | 4.85           |
|       | 总销量        | 8.53          | 8.35          | 4.94           |
|       | <b>产销率</b> | <b>74.73%</b> | <b>95.53%</b> | <b>101.89%</b> |

由上表可知，公司报告期内各类产品产销率普遍低于 100%，主要受两方面原因影响，具体为：

(1) 公司日常生产过程及质检部门、仓储部门自检过程中，会存在一定数量的需返工生产的库存商品，上述自检返工对应的产品被一并统计计入当年产量中，扣除上述产量影响后，公司报告期各年度各产品产销率情况为：

单位：万件

| 项目    |     | 2019 年度        | 2018 年度        | 2017 年度        |
|-------|-----|----------------|----------------|----------------|
| 机械血压表 | 总产量 | 345.53         | 348.29         | 296.08         |
|       | 总销量 | 337.53         | 349.13         | 296.57         |
|       | 产销率 | <b>97.68%</b>  | <b>100.24%</b> | <b>100.17%</b> |
| 电子血压计 | 总产量 | 68.15          | 88.55          | 76.51          |
|       | 总销量 | 72.20          | 81.70          | 83.45          |
|       | 产销率 | <b>105.94%</b> | <b>92.26%</b>  | <b>109.07%</b> |
| 雾化器   | 总产量 | 79.35          | 67.08          | 64.53          |
|       | 总销量 | 76.64          | 59.76          | 68.11          |
|       | 产销率 | <b>96.58%</b>  | <b>89.09%</b>  | <b>105.55%</b> |
| 听诊器   | 总产量 | 518.77         | 462.25         | 448.56         |
|       | 总销量 | 524.81         | 456.05         | 457.39         |
|       | 产销率 | <b>101.16%</b> | <b>98.66%</b>  | <b>101.97%</b> |
| 冲牙器   | 总产量 | 10.81          | 8.44           | 4.85           |
|       | 总销量 | 8.53           | 8.35           | 4.94           |
|       | 产销率 | <b>78.92%</b>  | <b>98.96%</b>  | <b>101.84%</b> |

由上表可知，扣除公司自检返工的产量后，公司整体产销率进一步上升。

(2) 公司自有品牌产品主要在境内销售，销售途径包括线上渠道、零售药店等，采用“市场预判+主动备货”的模式进行采购与生产。

因此，自有品牌产品的产销会一定程度拉低公司的产销率。

#### 7、期末在手订单情况：

报告期各期末公司均有大量的在手订单未执行完毕，上述订单金额中只有尚未在当年发货并确认收入的对应金额才能实现对期末结余存货的有效覆盖，并在次年产生效益。公司报告期各期末在手订单中尚未执行完毕的对应订单金额情况为：

单位：万元

| 项目       | 2019 年 12 月 31 日 | 2018 年 12 月 31 日 | 2017 年 12 月 31 日 |
|----------|------------------|------------------|------------------|
| 在手订单金额   | 3,772.54         | 5,160.09         | 3,239.41         |
| 期末库存商品金额 | 1,910.96         | 2,088.29         | 1,229.30         |

|          |         |         |         |
|----------|---------|---------|---------|
| 期末发出商品金额 | 489.57  | 217.41  | 471.11  |
| 订单对其覆盖比率 | 157.15% | 223.80% | 190.51% |

注：上述在手订单金额为对应销售金额。

由上表可知，公司报告期内各期末有效在手订单金额整体大于现有库存商品及发出商品的金额，能够实现对现有存货数量及存货金额的有效覆盖。

#### （1）各期末在手订单及对期末库存商品、发出商品覆盖比率

2019 年期末在手订单相较 2018 年出现下滑但期末库存商品、发出商品累计金额未出现显著下降，主要系一方面因为年底时间差的影响，期末在手订单金额、期末库存商品、发出商品金额均为时点数，但部分新承接的在手订单从接单到制定采购计划、生产计划并最终完成生产需要约 45 天至 60 天时间。因此，各期期末在手订单金额对期末库存商品、发出商品金额的覆盖率并不必然呈现固定的比例，但 2017 年至 2019 年期末在手订单金额扣除相应毛利率金额后均能稳定覆盖期末库存商品、发出商品合计金额，具体覆盖率为：190.51%、223.80%和 157.15%，整体覆盖率较高。另一方面，2020 年春节假期较之前年份显著较早，公司于 2019 年 12 月份加大了生产力度，这也在一定程度上造成了上述情形的出现。

公司发出商品的期后结转周期因内销和外销而略有不同。内销部分，公司主要以取得客户的签收确认单具为收入确认依据，具体因客户与公司的距离不同而不同；外销部分，由于需要预约船期、报关检验、货物装船发运等因素，自产品发出至最终达到收入确认条件的周期相较内销模式而言略长。

#### （2）期末在手订单变动情况

2019 年末在手订单金额相较 2018 年末出现下滑，主要原因一方面系公司近年度有意识的、主动的逐步平滑全年各季度的产销量，弱化旺季对公司生产压力的影响，因此加强了在前三个季度的接单及催单力度，该现象在 2017 年至 2018 年分季度销售收入中得到显著的体现与印证；

另一方面，2019 年尤其是下半年全球经济形势整体较差，使得公司下半年承接的订单总量和订单总金额较 2018 年度出现下滑。但 2020 年 1-5 月份由于受新冠肺炎疫情的影响，公司累计承接订单金额 1.80 亿，较 2019 年同期上涨 27.57%，

能够一定程度上减轻 2019 年末在手订单较 2018 年度下滑进而对 2020 年业绩贡献不足的潜在风险。

#### 8、报告期内各期末，公司各项存货具体构成、占比及其变动情况

单位：万元

| 项目        | 2019 年 12 月 31 日 | 占比             | 2018 年 12 月 31 日 | 占比             | 2017 年 12 月 31 日 | 占比             |
|-----------|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| 原材料       | 2,676.81         | 43.54%         | 2,620.81         | 42.55%         | 2,904.35         | 51.68%         |
| 库存商品      | 1,910.96         | 31.08%         | 2,088.29         | 33.90%         | 1,229.30         | 21.87%         |
| 发出商品      | 489.57           | 7.96%          | 217.41           | 3.53%          | 471.11           | 8.38%          |
| 委托加工物资    | 274.89           | 4.47%          | 417.04           | 6.77%          | 231.87           | 4.13%          |
| 在产品       | 795.7            | 12.94%         | 816.45           | 13.25%         | 783.35           | 13.94%         |
| <b>合计</b> | <b>6,147.92</b>  | <b>100.00%</b> | <b>6,160.00</b>  | <b>100.00%</b> | <b>5,619.97</b>  | <b>100.00%</b> |

2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司存货账面价值分别为 5,619.97 万元、6,160.00 万元和 6,147.92 万元，占公司资产总额的比重整体较高。

公司存货主要由原材料和库存商品构成，2018 年末存货金额相较 2017 年末出现小幅提升，主要系库存商品金额增幅较为明显；2019 年末存货金额与上年持平，整体变动较小。存货金额与公司的订单量、备货政策和业务模式等紧密相关。

#### 公司各项存货所占比重及变动情况分析

##### (1) 原材料

1) 报告期内，公司 2017 年至 2019 年末原材料占比分别为：51.68%、42.55% 和 43.54%，整体占比较高。该比例与公司实际经营情况相关，公司系家庭医疗器械生产企业，负责产品的生产与销售。因此，原材料系公司重要的生产物资，为公司存货重要构成之一。由于大部分生产工序系由公司自行加工生产且原材料采购交付周期因品类的不同而交付周期各异，具体从一周至 60 天不等，以 30 天为主。公司为维持日常的生产需求，会保持一定的原材料最低库存量。原材料系存货重要组成部分，由于公司主要产品生产周期平均为 30-40 天，公司为维持正常生产而不因原材料的缺失影响生产，平均需要保留的原材料最低库存约为 30 天。

鹿得医疗（单体）及浙江鹿得主要承担公司内部的生产职能，负责原材料的外部采购，且浙江鹿得负责机械配件的生产，而上述机械配件系鹿得医疗（单体）生产所需的原材料，浙江鹿得月度存货余额约为 1,450.00 万元、江苏鹿得月度对外采购金额约为 1,100.00 万元，二者合计月度结余为 2,550.00 万元基本与公司各期末原材料余额一致，符合公司的生产周期及备货情况。

因此，公司期末原材料结余金额符合公司的生产周期及备货政策，其金额及占比具有合理性。

2) 公司 2018 年末、2019 年末原材料占比较 2017 年末出现显著下降，具体原因为：①公司子公司浙江鹿得成立之前，公司系按需向关联方强龙科技进行采购，自身不进行金属材料的批量采购。而浙江鹿得 2017 年 4 月一次性向强龙科技购置其经营性资产后由于当年采购规模较大使得公司 2017 年期末结余金额相对较大，待上述原材料周转完毕后，公司按需排产并采购使得 2018 年末、2019 年末浙江鹿得库存结余金额出现下降；②公司主要原材料金属铜、锌等材料的市场价格自 2017 年 8 月起上涨趋势明显，金属铜的市场价格迅速由 2017 年 7 月的平均价格 4.76 万元/吨上涨至 2017 年 8 月的 5.09 万元/吨，并直至 2018 年中价格才重新回落，金属锌的市场价格由 2017 年 7 月的平均价格 2.31 万/吨上涨至 2017 年 8 月的 2.52 万元/吨后于 2018 年中重新回落，金属铝的市场价格波动趋势相对平缓；上述金属材料是公司血压表、听诊器的主要金属材料，主要用于加工血压表表壳、气阀、机芯和听诊器听头、耳挂；上述金属材料 2017 年价格较高直接导致 2017 年公司的金属材料期末库存金额较大。③2017 年度农历春节（2018 年 2 月 16 日）相较 2018 年、2019 年显著较晚，春节假期对公司生产备货、生产员工放假等影响较小使得公司 2017 年末的采购与生产安排相较其他年度有所差异。

因此、公司期末原材料结余金额的变动符合公司的实际经营情况，其金额及占比的变动具有合理性。

## （2）库存商品

1) 报告期内，公司 2017 年至 2019 年末库存商品占比分别为：21.87%、33.90% 和 31.08%，整体占比较高。

公司不同的业务模式下，产销政策各有不同，公司 ODM 模式下虽然系以“以

销定产”模式为主，但由于以出口为主，需要对远洋船期、报关检验日期进行预约，公司生产交货周期为 14 天。因此，公司现有的 ODM 模式下依然会有大量库存商品结存的情况。除上述情形外，公司针对长期合作的海外客户还会在淡季根据对方的要求进行提前备库生产以缓解旺季集中产销的压力。

公司自主品牌产品采用“市场预判+主动备货”的策略进行生产与销售，因此公司自有品牌库存商品常年保持备库充足，库存商品年度平均结存金额约 700.00 万元。

公司自有品牌产品的备货情况具体为：每月根据当月销售情况及对市场的预判情况来下达次月的备货订单，即备货周期为一个月，但各月备货的量均有所不同。自有品牌产品各年度产销量基本达到均衡，但 2018 年末自主品牌产品期末库存金额较 2017 年末出现一定程度的增加，主要系公司新款雾化器产品 NB221C 推出后市场反应较好，公司加强备库力度使得余额增幅明显。

综上，公司各期末库存商品结余金额较大及其占比较高具有其合理性。

2) 公司 2018 年末库存商品占比 33.90%、2019 年末库存商品占比 31.08% 相较 2017 年末库存商品占比 21.87% 增幅较大。具体原因为：①通过前期的技术积累和市场铺垫，公司在雾化器、电子血压计和冲牙器等产品方面不断推陈出新，公司各类产品市场反映较好，2018 年末有效在手订单金额为 5,160.09 万元、2017 年末的有效在手订单金额为 3,239.41 万元。公司对应销售订单增多使得 2018 年末库存商品较 2017 年末出现显著上涨。②报告期内公司在自有品牌“SCIAN 西恩”及其境内外市场方面持续加大开拓力度，并进一步开拓了网络零售渠道，且随着各种产品近两年的迭代更新，公司根据实际经营情况持续加大了自有品牌产品的备货力度从而使得 2018 年自有品牌库存商品余额超过 900 万元，较 2017 年约 400.00 万元增幅明显。例如：公司销量较好的爆款新品“空气压缩式雾化器 NB-221C”2018 年备货数量为 2.73 万台，2017 年备货数仅为 244 台，公司为开拓中东市场为主要海外经销商 ZAFAR 定制的中东版“SCIAN 西恩”产品 2018 年底备货数量达到 1.8 万台并在 2019 年度顺利完成销售。自主品牌备货量的增加一定程度上也推动了公司期末库存金额的增长。

公司 2019 年末库存商品金额及占比相较 2018 年整体变动不大，一方面系公

司自主品牌产品整体销售状况良好，使得其期末存货结存金额由约 900.00 万元降至约 700.00 万元。另一方面，公司 ODM 订单金额持续增加使得 ODM 库存商品金额联动增长，最终库存商品余额前后年度整体变动不大。

综上，公司报告期各期末库存商品的占比情况及变动情况与公司订单状况相匹配，具有其合理性。

### （3）发出商品

报告期内，公司 2017 年至 2019 年末发出商品占比分别为：8.38%、3.53% 和 7.96%，整体占比较低。

发出商品的形成主要与公司的销售模式相关，公司存货中发出商品主要由境外销售及境内销售两部分构成：

1) 公司报告期内的销售收入主要以外销为主，公司外销模式下需要依据订单将货物发送至指定港口、办理相应报关手续并将货物进行装船，因此公司外销模式下货物自公司仓库发出至最终在港口完成货物的交接虽然物理距离较近，但相较内销模式下历时较长。

2) 公司内销模式下，公司已发货但客户尚未签收确认的产成品作为发出商品核算。

综上，报告期各期末，公司发出商品金额占存货金额的比重较小，发出商品的波动主要受当期末尚未确认收入的订单数量、交货期、货运时间的综合影响。发出商品整体结存金额较小，发出商品占比及其变动情况具有其合理性。

### （4）委托加工物资

报告期内，公司 2017 年至 2019 年末委托加工物资占比分别为：4.13%、6.77% 和 4.47%，整体占比较低。

公司委托加工物资系委托外协厂商进行材料加工所形成，公司将需加工的材料发给外协加工厂，并结转计入委托加工物资，公司定期与供应商进行外协加工费结算，月末尚未加工完成或加工完成未结算收回的材料形成委托加工物资余额。

公司将生产过程中部分金属表面的氧化、电镀工艺、SMT 贴片、焊接等非

核心工序采用委托加工的生产模式，其中一种系公司向外协厂商提供血压表头、听诊器耳挂等物料由其进行表面电镀、氧化处理，另一种系公司向外协厂商提供电容、电阻、芯片等，由其进行 SMT 贴片和焊接；其他诸如金属压铸等规模整体较小。

公司报告期各期末按委托加工物资的类型分类具体如下：

单位：万元

| 项目        | 2019年12月31日   | 2018年12月31日   | 2017年12月31日   |
|-----------|---------------|---------------|---------------|
| 表面处理      | 86.34         | 71.63         | 48.03         |
| SMT 贴片加工  | 107.69        | 214.21        | 96.65         |
| 压铸加工      | 22.74         | 29.00         | 31.65         |
| 换料加工      | 27.81         | 56.62         | 22.71         |
| 其他        | 30.31         | 45.58         | 32.83         |
| <b>合计</b> | <b>274.89</b> | <b>417.04</b> | <b>231.87</b> |

公司报告期各期末委托加工物资按照加工类型分类如上表所示，与公司的业务模式相匹配。

报告期各期末委托加工物资余额波动较大，2018 年末委托加工物资占比为 6.77%，小幅高于 2017 年末的 4.13%和 2019 年末的 4.47%。主要原因为：一方面，公司自与境内客户上海阅丰签署关于电子血压计销售协议后，公司积极采购备产，并将大部分 SMT 贴片工序委托外协厂商进行生产；**2018 年，公司与上海阅丰上半年合作良好，订单承接、销售发货及款项结算良好，使得公司加大生产力度并积极将对应 SMT 工序进行委外加工生产。**后续由于受到公司与上海阅丰业务合作终止的影响，后续订单未再执行直接导致对应委托加工物资余额当年出现上涨；2019 年随着公司陆续将外协物资从停止合作的外协厂商处收回，公司委托加工物资当年期末余额较 2018 年末有所下降。

综上，公司报告期各期末委托加工物资的占比情况及变动情况与公司各项经营状况的变化相匹配，具有其合理性。

#### （5）生产成本

报告期内，公司 2017 年至 2019 年末生产成本占比分别为：13.94%、13.25%和 12.94%，整体占比较低。

报告期内，公司在产品各期末余额基本保持稳定，且占存货总额的比例较低。  
公司各车间的在产品余额如下：

单位：万元

| 项目        | 2019年12月31日   | 2018年12月31日   | 2017年12月31日   |
|-----------|---------------|---------------|---------------|
| 机械配件车间    | 285.06        | 301.74        | 327.18        |
| 机械产品车间    | 250.63        | 234.04        | 192.29        |
| 电子产品车间    | 260.01        | 280.67        | 263.88        |
| <b>合计</b> | <b>795.70</b> | <b>816.45</b> | <b>783.35</b> |

公司报告期内主要生产工艺、生产周期未发生较大变化，在产品各期末余额与公司业务模式、业务体量相匹配。

#### 8、公司存货构成与同行业可比公司的比较情况

公司报告期各期末与同行业可比公司具体比较如下：

单位：万元

| 2019 年度 |           |        |           |        |        |        |          |       |          |        |        |       |           |
|---------|-----------|--------|-----------|--------|--------|--------|----------|-------|----------|--------|--------|-------|-----------|
| 公司      | 原材料       | 占比     | 库存商品      | 占比     | 发出商品   | 占比     | 委托加工物资   | 占比    | 在产品      | 占比     | 周转材料   | 占比    | 合计        |
| 鱼跃医疗    | 21,228.77 | 22.92% | 67,335.27 | 72.71% | -      | -      | -        | -     | 4,044.62 | 4.37%  | -      | -     | 92,608.66 |
| 九安医疗    | 6,752.38  | 27.78% | 12,243.28 | 50.37% | -      | -      | 1,456.30 | 5.99% | 3,440.28 | 14.15% | 414.88 | 1.71% | 24,307.11 |
| 乐心医疗    | 3,415.74  | 36.64% | 3,405.89  | 36.54% | 626.54 | 6.72%  | 760.01   | 8.15% | 1,113.75 | 11.95% | -      | -     | 9,321.95  |
| 锦好医疗    | 1,518.22  | 50.32% | 701.62    | 23.25% | 376.52 | 12.48% | 170.05   | 5.64% | 250.67   | 8.31%  | -      | -     | 3,017.08  |
| 爱立康     | 476.77    | 41.43% | 593.92    | 51.61% | -      | -      | 38.73    | 3.37% | 41.45    | 3.60%  | -      | -     | 1,150.87  |
| 行业平均    | 6,678.38  | 35.82% | 16,856.00 | 46.90% | 501.53 | 9.60%  | 606.27   | 5.79% | 1,778.15 | 8.48%  | 414.88 | 1.71% | 26,835.21 |
| 公司      | 2,676.81  | 43.54% | 1,910.96  | 31.08% | 489.57 | 7.96%  | 274.89   | 4.47% | 795.70   | 12.94% | -      | -     | 6,147.92  |
| 2018 年度 |           |        |           |        |        |        |          |       |          |        |        |       |           |
| 公司      | 原材料       | 占比     | 库存商品      | 占比     | 发出商品   | 占比     | 委托加工物资   | 占比    | 在产品      | 占比     | 周转材料   | 占比    | 合计        |
| 鱼跃医疗    | 19,655.89 | 30.01% | 41,037.63 | 62.66% | -      | -      | -        | -     | 4,800.89 | 7.33%  | -      | -     | 65,494.41 |
| 九安医疗    | 6,385.22  | 26.68% | 14,173.61 | 59.23% | -      | -      | 1,352.96 | 5.65% | 1,684.73 | 7.04%  | 332.48 | 1.39% | 23,929.00 |
| 乐心医疗    | 6,385.22  | 50.86% | 4,213.59  | 33.57% | 706.14 | 5.63%  | 790.25   | 6.30% | 458.21   | 3.65%  | -      | -     | 12,553.41 |
| 锦好医疗    | 855.65    | 50.42% | 367.50    | 21.65% | 270.36 | 15.93% | 92.94    | 5.48% | 110.63   | 6.52%  | -      | -     | 1,697.08  |
| 爱立康     | 259.63    | 36.95% | 388.16    | 55.24% | -      | -      | 14.54    | 2.07% | 40.31    | 5.74%  | -      | -     | 702.64    |
| 行业平均    | 6,708.32  | 38.99% | 12,036.10 | 46.47% | 488.25 | 10.78% | 562.67   | 4.87% | 1,418.95 | 6.06%  | 332.48 | 1.39% | 21,546.78 |
| 公司      | 2,620.81  | 42.55% | 2,088.29  | 33.90% | 217.41 | 3.53%  | 417.04   | 6.77% | 816.45   | 13.25% | -      | -     | 6,160.00  |

2017 年度

| 公司   | 原材料       | 占比     | 库存商品      | 占比     | 发出商品   | 占比     | 委托加工物资   | 占比     | 在产品      | 占比     | 周转材料   | 占比    | 合计        |
|------|-----------|--------|-----------|--------|--------|--------|----------|--------|----------|--------|--------|-------|-----------|
| 鱼跃医疗 | 22,417.61 | 35.44% | 35,312.09 | 55.83% | -      | -      | -        | -      | 5,520.73 | 8.73%  | -      | -     | 63,250.43 |
| 九安医疗 | 6,889.86  | 33.80% | 9,713.99  | 47.66% | -      | -      | 2,200.63 | 10.80% | 1,205.45 | 5.91%  | 371.73 | 1.82% | 20,381.65 |
| 乐心医疗 | 2,568.44  | 29.40% | 4,213.59  | 48.23% | 706.14 | 8.08%  | 790.25   | 9.05%  | 458.21   | 5.24%  | -      | -     | 8,736.64  |
| 锦好医疗 | 522.42    | 49.82% | 226.29    | 21.58% | 206.70 | 19.71% | 26.95    | 2.57%  | 66.23    | 6.32%  | -      | -     | 1,048.59  |
| 爱立康  | 179.81    | 42.04% | 182.79    | 42.73% | -      | -      | -        | -      | 65.13    | 15.23% | -      | -     | 427.73    |
| 行业平均 | 6,515.63  | 38.10% | 9,929.75  | 43.21% | 456.42 | 13.90% | 1,005.94 | 7.47%  | 1,463.15 | 8.29%  | 371.73 | 1.82% | 19,742.63 |
| 公司   | 2,904.35  | 51.68% | 1,229.30  | 21.87% | 471.11 | 8.38%  | 231.87   | 4.13%  | 783.35   | 13.94% | -      | -     | 5,619.97  |

注：由于九安医疗尚未公布其 2019 年年度报告，爱立康已于 2020 年 4 月终止挂牌，无法取得其 2019 年度数据，因此此处使用其 2019 年半年度未审数据。

由上表可知，公司及各同行业可比公司由于其业务模式有异而存货核算方法、存货科目各有不同。

2017 年公司原材料占比高与同行业可比公司平均水平，库存商品占比低于同行业可比公司平均水平，发出商品、委托加工物资占比情况与同行业可比公司平均水平差异相对较小，2018 年度上述差距相较 2017 年进一步缩小，2019 年度与 2018 年度公司与同行业可比公司的平均水平对比情况整体波动不大。公司在 2017 年度由于一次性收购关联方强龙科技的经营性资产从而使得机械配件金额的采购与结存金额较大，使得公司原材料占比大幅高于同行业可比公司平均水平，随着材料的持续消耗，公司 2018 年末、2019 年末原材料金额及占比较 2017 年显著下降，与同行业可比公司逐步趋近。公司库存商品占比在报告期各期末占比均低于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司产品销售以 ODM 境外销售为主，该模式具有一定的“以销定产”特点，相较而言，行业龙头鱼跃医疗等以内销为主，需要大量自主备货从而使得其库存商品结余金额及占比亦高于同行业可比公司平均水平。发出商品具体与各公司的业务模式、交货周期、距离远近密切相关而导致各公司情况有所不同。公司在产品占比在报

告期内始终高于同行业可比公司平均水平，主要系由于公司涉及从初始金属配件加工至最终产品生产，生产链条较长使得各期末在制品金额及占比相对较大。

综上所述，由于各公司之间产销模式、客户群体、业务规模各异而使得公司及同行业可比公司存货内部结构有所不同，但均真实反映了各自的实际经营情况。

二、补充披露存货的库龄结构，是否存在账龄较长的存货，如存在，说明形成的原因及金额的合理性

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（二）存货”之“2、存货分析”补充披露如下：

**（5）存货的库龄相关情况**

**1) 报告期各期，存货库龄结构**

2019年12月31日，公司存货的库龄结构列示如下：

单位：万元

| 存货类别   | 1年以内     | 1-2年   | 2-3年   | 3年以上   | 合计       |
|--------|----------|--------|--------|--------|----------|
| 原材料    | 2,294.64 | 279.82 | 116.09 | 184.71 | 2,875.26 |
| 库存商品   | 1,735.20 | 200.67 | 60.44  | 22.79  | 2,019.09 |
| 发出商品   | 489.57   | -      | -      | -      | 489.57   |
| 委托加工物资 | 169.88   | 107.69 | -      | -      | 277.57   |
| 在产品    | 795.70   | -      | -      | -      | 795.70   |
| 合计     | 5,484.98 | 588.17 | 176.53 | 207.50 | 6,457.18 |
| 占比     | 84.94%   | 9.11%  | 2.73%  | 3.21%  | 100.00%  |

2018年12月31日，公司存货的库龄结构列示如下：

单位：万元

| 存货类别   | 1年以内     | 1-2年   | 2-3年   | 3年以上   | 合计       |
|--------|----------|--------|--------|--------|----------|
| 原材料    | 2,348.13 | 190.15 | 120.61 | 104.51 | 2,763.40 |
| 库存商品   | 1,929.43 | 216.40 | 20.34  | 18.09  | 2,184.26 |
| 发出商品   | 217.41   | -      | -      | -      | 217.41   |
| 委托加工物资 | 417.04   | -      | -      | -      | 417.04   |
| 在产品    | 816.45   | -      | -      | -      | 816.45   |
| 合计     | 5,728.46 | 406.55 | 140.95 | 122.60 | 6,398.55 |
| 占比     | 89.53%   | 6.35%  | 2.20%  | 1.92%  | 100.00%  |

2017年12月31日，公司存货的库龄结构列示如下：

单位：万元

| 存货类别 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3年以上 | 合计 |
|------|------|------|------|------|----|
|------|------|------|------|------|----|

| 存货类别   | 1年以内     | 1-2年   | 2-3年  | 3年以上  | 合计       |
|--------|----------|--------|-------|-------|----------|
| 原材料    | 2,685.87 | 225.14 | 35.09 | 89.09 | 3,035.19 |
| 库存商品   | 1,189.06 | 57.36  | 24.39 | 3.71  | 1,274.52 |
| 发出商品   | 471.11   | -      | -     | -     | 471.11   |
| 委托加工物资 | 231.87   | -      | -     | -     | 231.87   |
| 在产品    | 783.35   | -      | -     | -     | 783.35   |
| 合计     | 5,361.25 | 282.50 | 59.48 | 92.81 | 5,796.03 |
| 占比     | 92.50%   | 4.87%  | 1.03% | 1.60% | 100.00%  |

## 2) 库龄较长的存货形成原因及其合理性

截至2019年12月31日，公司库龄在一年以上的存货金额972.20万元，占存货总额的比例为15.06%。其中上海阅丰指定品牌产品对应的存货结余情况具体为：

单位：万元

| 项目     | 账面价值   | 存货跌价准备计提金额 | 净值     |
|--------|--------|------------|--------|
| 原材料    | 56.45  | 3.47       | 52.98  |
| 库存商品   | 92.24  | 42.80      | 49.44  |
| 委托加工物资 | 107.69 | 2.68       | 105.00 |
| 合计     | 256.37 | 48.95      | 207.42 |

针对上述上海阅丰指定品牌相关存货，公司已按照成本与可变现净值孰低法对其进行存货跌价测试，存在减值迹象的相应计提了存货跌价准备。

除前述上海阅丰对应存货外，其他库龄在一年以上的存货金额合计为715.83万元，占期末存货总额的比例为11.09%，其中：

①原材料524.17万元，主要为各年累计购入的备货类原材料，发行人为减少采购周期对生产带来的不利影响，会对原材料进行一定量的备货。部分原材料库龄较长的主要原因系该等备货类原材料近期无对应的产品订单，故产生闲置导致库龄较长，若期后有对应的订单，则该部分备货类原材料可循环用于生产领用。公司已根据原材料的性质，可利用或可改制的情况分别对其进行存货跌价测试，存在减值迹象的相应计提了存货跌价准备，共计提存货跌价准备194.41万元。

②库存商品中库龄在1年以上的金额合计为191.66万元，主要为自主品牌备货产品，由于公司自有品牌采用“市场预判+主动备货”的经营模式，因此其周转速度相对较低，部分产成品由于市场因素造成积压进而产生部分库龄在1年以上的库存商品，公司已对其进行存货跌价测试并计提存货跌价准备金额51.42万元。

综上，公司库龄在1年以上的存货其形成具有相应的原因，具有合理性，公司已针对库龄在1年以上的存货进行存货跌价测试，存在减值迹象的相应计提存货跌价准备。

三、补充披露报告期各期在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资是否均有合同（订单）支持、客户构成、期后发出、结算及实现收入的情况，是否与销售规模增长相匹配

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（二）存货”之“2、存货分析”补充披露如下：

#### （6）报告期各期，存货的订单匹配及期后结转情况

1) 报告期各期，各类存货的订单支持情况、客户构成、期后发出情况、结算及实现收入的情况

公司存货中原材料需要通过生产加工为库存商品后才会对外出售，公司一般情况下不直接对外销售原材料。因此，此处不再对原材料执行下述分析程序。

报告期各期，公司订单支持情况、客户构成及期后销售情况具体为：

单位：万元

| 日期          | 项目     | 账面余额     | 订单情况     |         | 期后发生情况（截至2020年5月31日） |          |          |          |
|-------------|--------|----------|----------|---------|----------------------|----------|----------|----------|
|             |        |          | 对应订单金额   | 订单覆盖比例  | 期后发出金额               | 期后结算金额   | 期后结转收入金额 | 期后结转收入比例 |
| 2019年12月31日 | 委托加工物资 | 277.57   | 166.64   | 60.04%  | 135.83               | 135.83   | 135.83   | 48.94%   |
|             | 库存商品   | 2,019.09 | 1,735.20 | 85.94%  | 1,336.50             | 1,095.01 | 1,095.01 | 54.23%   |
|             | 发出商品   | 489.57   | 489.57   | 100.00% | 489.57               | 489.57   | 489.57   | 100.00%  |
|             | 在产品    | 795.70   | 749.61   | 94.21%  | 749.61               | 749.61   | 749.61   | 94.21%   |
|             | 合计     | 3,581.92 | 3,141.02 | 87.69%  | 2,711.51             | 2,470.02 | 2,470.02 | 68.96%   |

| 日期                        | 项目     | 账面余额     | 订单情况     |         | 期后发生情况（截至 2020 年 5 月 31 日） |          |          |          |
|---------------------------|--------|----------|----------|---------|----------------------------|----------|----------|----------|
|                           |        |          | 对应订单金额   | 订单覆盖比例  | 期后发出金额                     | 期后结算金额   | 期后结转收入金额 | 期后结转收入比例 |
| 2018<br>年 12<br>月 31<br>日 | 委托加工物资 | 417.04   | 309.35   | 74.18%  | 309.35                     | 309.35   | 309.35   | 74.18%   |
|                           | 库存商品   | 2,184.26 | 1,900.37 | 87.00%  | 1,900.37                   | 1,900.37 | 1,900.37 | 87.00%   |
|                           | 发出商品   | 217.41   | 217.41   | 100.00% | 217.41                     | 217.41   | 217.41   | 100.00%  |
|                           | 在产品    | 816.45   | 787.91   | 96.50%  | 787.91                     | 787.91   | 787.91   | 96.50%   |
|                           | 合计     | 3,635.16 | 3,215.04 | 88.44%  | 3,215.04                   | 3,215.04 | 3,215.04 | 88.44%   |
| 2017<br>年 12<br>月 31<br>日 | 委托加工物资 | 231.87   | 231.87   | 100.00% | 231.87                     | 231.87   | 231.87   | 100.00%  |
|                           | 库存商品   | 1,274.52 | 1,191.30 | 93.47%  | 1,191.30                   | 1,191.30 | 1,191.30 | 93.47%   |
|                           | 发出商品   | 471.11   | 471.11   | 100.00% | 471.11                     | 471.11   | 471.11   | 100.00%  |
|                           | 在产品    | 783.35   | 783.35   | 100.00% | 783.35                     | 783.35   | 783.35   | 100.00%  |
|                           | 合计     | 2,760.84 | 2,655.94 | 96.20%  | 2,655.94                   | 2,655.94 | 2,655.94 | 96.20%   |

公司 ODM 模式下主要以“以销定产”为主，大部分产品均具有对应订单支持，公司期末存货订单覆盖率较高。2018 年 12 月 31 日和 2019 年 12 月 31 日委托加工物资、库存商品无订单覆盖的部分主要受公司与上海阅丰合作终止的影响。另外有部分库存商品系公司自主品牌产品主动备货而使得其无对应订单覆盖。2019 年末结余存货在期后发出及转销情况较其他年度低，结转比率仅为 54.23%，主要原因为：一方面系受自有品牌备库销售较慢的影响，2019 年末有结余但截至 2020 年 5 月 31 日仍未对外销售的金额约 350.00 万元；另外，2019 年末有结余但截至 2020 年 5 月 31 日仍未对外实现销售非自有品牌的存货累计影响金额 360.00 万元，该部分存货有在手订单相匹配，后续因预约船期、配货装船等因素影响使得发货出现部分延迟而非存货滞销积压。上述两项因素累计影响额超过 700 万元。2019 年末结余的库存商品主要分为主动备货型库存商品（以自主品牌商品为主）、已完工未发货的库存商品、其他类型的库存商品（上海阅丰存货等）等几大类，其中绝大部分以前两类为主；报告期末，公司 ODM 模式下的库存商品系根据客户订单和春节假期安排的生产计划导致，自主品牌产品系根据公司市场预判而进行的主动生产备货，上述存货结余并非公司的存货出现大面积的积压现象。且由于受新冠肺炎疫情的影响，公司听诊器、雾化器等产品由于能够应用于新冠肺炎疫情的诊断及治疗，其期后的市场行情好于预期，不存在存货减值迹象。针对 2019 年 12 月 31 日结存的库存商品，公司已按

照存货跌价准备的计提政策在资产负债表日进行跌价准备测试，存在存货减值迹象的，已足额计提跌价准备。

除上述因素外，另有约 240 万元系发出商品处于在途状态。

公司的直接客户主要为海内外各大品牌运营商、经销商。公司产品的最终消费群体包括个人及家庭消费者。报告期内，公司主要客户均与长期合作，无显著变化。

报告期各期末，存货的平均订单覆盖率分别为：96.20%、88.44%和 87.89%，整体订单覆盖率较高，客户构成稳定，期后发出及转销情况良好。

发行人期末存货与销售规模增长匹配情况如下：

单位：万元

| 项目        | 2019 年 12 月 31 日<br>/2019 年度 | 2018 年 12 月 31 日/2018<br>年度 | 2017 年 12 月 31 日<br>/2017 年度 |
|-----------|------------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 存货账面值     | 6,457.18                     | 6,398.55                    | 5,796.03                     |
| 营业收入      | 30,398.64                    | 29,389.26                   | 28,227.27                    |
| 存货占营业收入比例 | 21.24%                       | 21.77%                      | 20.53%                       |

由上表可知，2017 年至 2019 年公司存货余额占营业收入的比重分别为：20.53%、21.77%和 21.24%，占比始终保持稳定，存货余额与销售规模增长相匹配。

综上，公司报告期各期末，大部分存货均有销售订单支持、客户构成较为稳定、货物的期后发出及转销情况良好，与公司销售规模增长相匹配。

四、根据存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的计提方法以及同行业可比公司跌价准备的计提政策和计提比例等因素，说明相关存货跌价准备计提是否充分

#### 1、存货可变现净值的确定依据

成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

## 2、存货跌价准备的计提方法

公司年末对存货进行全面盘点清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取存货跌价准备；

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

## 3、存货跌价准备的具体测算过程：

原材料：公司的原材料为生产而持有，按其账面值+继续生产加工成本+销售费用及税金与生产的产成品的售价进行对比，低于售价的，该材料仍然按照成本计量；高于售价的，与售价的差额部分计提存货跌价准备。

库存商品：对于有合同（订单）支持的库存商品，先根据该库存商品数量乘以合同（订单）单价，得出合同约定的库存商品的销售金额；再以账面数量乘以成本单价，加销售费用（销售金额\*销售费用率）及税金（销售金额\*税率），得出达到可售状态成本及预计销售费用税金合计；将两者进行比较，如果按合同约定的销售金额大于达到可售状态成本及预计销售费用税金合计，则无需计提存货跌价准备，否则按合同约定的销售金额小于达到可售状态成本及预计销售费用税金合计的金额计提存货跌价准备。

对于无订单支持的库存商品（备货的库存商品），则以报告期后 1-2 月的平均销售价格（若期后无销售，则以报告期的平均销售价格）代替合同（订单）价格，其余计算方法和有合同（订单）支持的库存商品的计算方法一致，用以计提

存货跌价准备。

对于不良品，则根据其拆解材料的价值减去拆解成本作为可变现净值，再减去销售费用及税金后计提存货跌价准备。

在产品 and 委托加工物资一般库龄均较短，均为生产现有产品而持有，原则上不计提存货跌价准备，除非有证据证明存在客户弃单或明显亏损合同的情况再考虑计提存货跌价准备。

具体存货跌价准备测试结果如下：

单位：万元

| 2019 年度 |          |          |        |
|---------|----------|----------|--------|
| 项目      | 存货原值     | 可变现净值    | 跌价准备金额 |
| 原材料     | 2,875.26 | 2,676.81 | 198.45 |
| 库存商品    | 2,019.09 | 1,910.96 | 108.13 |
| 发出商品    | 489.57   | 489.57   | -      |
| 委托加工物资  | 277.57   | 274.89   | 2.68   |
| 生产成本    | 795.70   | 795.70   | -      |
| 合计      | 6,457.18 | 6,147.92 | 309.26 |
| 2018 年度 |          |          |        |
| 项目      | 存货原值     | 可变现净值    | 跌价准备金额 |
| 原材料     | 2,763.40 | 2,620.81 | 142.58 |
| 库存商品    | 2,184.26 | 2,088.29 | 95.97  |
| 发出商品    | 217.41   | 217.41   | -      |
| 委托加工物资  | 417.04   | 417.04   | 0.00   |
| 生产成本    | 816.45   | 816.45   | -      |
| 合计      | 6,398.55 | 6,160.00 | 238.55 |
| 2017 年度 |          |          |        |
| 项目      | 存货原值     | 可变现净值    | 跌价准备金额 |
| 原材料     | 3,035.19 | 2,904.35 | 130.84 |
| 库存商品    | 1,274.52 | 1,229.30 | 45.23  |
| 发出商品    | 471.11   | 471.11   | -      |
| 委托加工物资  | 231.87   | 231.87   | 0.00   |
| 生产成本    | 783.35   | 783.35   | -      |

|    |          |          |        |
|----|----------|----------|--------|
| 合计 | 5,796.03 | 5,619.97 | 176.07 |
|----|----------|----------|--------|

由上表可知，报告期内，公司根据现有结余存货的未来预计可实现销售收入情况、进一步加工成本、毛利率水平和其他费用等计算其可变现净值进而对其进行减值测试，对于存货账面价值低于其可变现净值的，公司已对其计提存货跌价准备，公司据此计提的存货跌价准备充分、合理。

#### 4、同行业可比公司跌价准备的计提政策和计提比例

| 公司名称 | 存货跌价准备政策   |
|------|--|
| 鱼跃医疗 | 库存商品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。 |
| 九安医疗 | 期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整跌价准备。  |
| 乐心医疗 | 期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。  |
| 爱立康  | 在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。  |
| 锦好医疗 | 资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。   |
| 公司   | 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。  |

综上，公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司保持一致，均系采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，公司存货跌价准备计提充分、合理。

同行业可比公司期末存货跌价准备占存货原值金额比例如下：

| 可比公司   | 2019年12月31日 | 2018年12月31日 | 2017年12月31日 |
|--------|-------------|-------------|-------------|
| 鱼跃医疗   | 2.13%       | 2.87%       | 3.16%       |
| 九安医疗   | -           | 4.22%       | 1.43%       |
| 乐心医疗   | 1.77%       | 2.99%       | 0.00%       |
| 爱立康    | -           | 9.64%       | 5.11%       |
| 锦好医疗   | 0.00%       | 0.00%       | 0.00%       |
| 可比公司平均 | 1.30%       | 3.94%       | 1.94%       |

|    |       |       |       |
|----|-------|-------|-------|
| 公司 | 4.79% | 3.73% | 3.04% |
|----|-------|-------|-------|

注：锦好医疗报告期内各期末均未计提存货跌价准备。九安医疗已发布延期公告，2019 年度报告延期至 2020 年 6 月 30 日；爱立康于 2020 年 4 月 21 日发布公告，终止挂牌。

报告期内，公司的存货跌价准备计提比例始终高于或与同行业可比公司平均水平持平，存货跌价准备计提充分；

综上，公司已按会计准则要求计提存货跌价准备，计提比例高于同行可比公司，存货跌价准备计提充分。

## 五、结合生产模式和销售方式，说明报告期内存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致

### 1、公司的生产模式

公司作为家庭医疗器械生产厂商，产品生产以自主生产为主，委外生产为辅，产品主要生产流程在公司内部自主生产完成，少量非核心工序环节采用外协加工方式完成。公司生产模式系根据月度生产计划进行批量生产，生产计划系资材部根据销售部门的销售订单及备库订单制定；

### 2、公司的销售模式

公司目前产品销售以 ODM 模式为主，自有品牌销售为辅，另有少量贸易性销售等其他销售方式。

### 3、存货各项目的发生、计价、核算和结转情况

公司的存货项目包括：原材料、委托加工物资、在产品、库存商品、发出商品几大类，具体的发生、计价、核算和结转流程为：

#### (1) 原材料

原材料指公司为生产经营所需的基本材料，公司采购原材料办理入库时，按原材料实际采购成本分品种、规格计入相应的明细账并办理入库，生产部门按照生产计划进行领料申请或者研发等其他提起领用申请时，财务部门根据领料数量，并按月末一次加权平均法计算出库单价，最终计算出领料金额，原材料根据实际用途领用后结转入生产成本-直接材料、研发费用或制造费用等科目。

## （2）委托加工物资

公司根据生产经营需要委托外协商家对部分非核心工序进行加工，公司按照加权平均法计算委外加工的原材料单价计入委托加工物资。

## （3）生产成本

生产成本分为直接材料、直接人工和制造费用三大类，公司按加权平均法领用的原材料、实际发生的人工费用、制造费用等计入在产品（生产成本），生产完成后，按各生产车间、各产线实际发生的成本分别进行归集与分配后结转入库存商品。

## （4）库存商品

公司按实际生产成本计算库存商品成本，库存商品销售出库时按加权平均法计算当月发出单价，计入营业成本。

## （5）发出商品

公司的发出商品属于已按订单发给客户，但尚未结算的存货，其具体的计价与结转方法与库存商品类似，待满足收入确认条件后，按发出商品的实际成本结转营业成本。

## （6）上述各类型存货期末均采用成本与可变现净值孰低法进行计价。

发行人各类产品的成本归集、分配和结转方法均一致，具体为：

### 4、成本费用的归集与结转情况

（1）直接材料的归集与分配，公司生产所需的主要材料为各类塑胶部件、电器、金属材料、纺织品和电子元器件，公司按月末一次加权平均法进行领用计价，根据领用车间、生产产品的不同分别对其进行归集并直接计入生产成本，无需进行分配；

（2）直接人工的归集与分配，直接人工指发生在各生产车间的一线人员工资，公司按照生产车间的不同分别对其进行归集，以生产车间各类完工产品的定额工时为依据进行分配；

(3) 制造费用，指生产车间内除一线生产人员工资费用以外的各类车间管理人员工资、车间折旧费用、加工费、机物料消耗等，连同仓储部、品质部、PMC部等间接生产部门发生的各类费用均通过制造费用进行归集，分配方法同直接人工。

(4) 完工产品与在产品的分配，由于公司生产流程相对简单，生产周期较短，直接材料按照实际耗用进行统计，直接人工、制造费用在各完工产品之间进行分摊，在产品不保留直接人工、制造费用；

(5) 成本的结转，库存商品根据加权平均单价办理销售出库，在达到收入确认条件时结转营业成本。

综上，报告期内公司存货各项目的发生、计价核算和结转情况，成本费用的归集和结转与实际生产流转一致，符合企业会计准则的相关要求。

## 六、补充说明存货跌价准备转回或转销的具体情况

2017年至2019年度，公司存货跌价准备具体的转回或转销情况如下：

单位：万元

| 项目        | 2016年12月31日   | 本期增加金额        |          | 本期减少金额       |             | 2017年12月31日   |
|-----------|---------------|---------------|----------|--------------|-------------|---------------|
|           |               | 计提            | 其他       | 转回           | 转销          |               |
| 原材料       | 9.14          | 126.84        | -        | 5.14         | -           | 130.84        |
| 库存商品      | 22.56         | 37.99         | -        | 9.16         | 6.16        | 45.23         |
| <b>合计</b> | <b>31.70</b>  | <b>164.83</b> | <b>-</b> | <b>14.30</b> | <b>6.16</b> | <b>176.07</b> |
|           |               |               |          |              |             |               |
| 项目        | 2017年12月31日   | 本期增加金额        |          | 本期减少金额       |             | 2018年12月31日   |
|           |               | 计提            | 其他       | 转回           | 转销          |               |
| 原材料       | 130.84        | 53.71         | -        | 41.97        | -           | 142.58        |
| 库存商品      | 45.23         | 65.71         | -        | 10.89        | 4.08        | 95.97         |
| <b>合计</b> | <b>176.07</b> | <b>119.42</b> | <b>-</b> | <b>52.86</b> | <b>4.08</b> | <b>238.55</b> |
|           |               |               |          |              |             |               |
| 项目        | 2018年12月31日   | 本期增加金额        |          | 本期减少金额       |             | 2019年12月31日   |
|           |               | 计提            | 其他       | 转回           | 转销          |               |
| 原材料       | 142.58        | 90.38         | -        | 34.51        | -           | 198.45        |
| 委托加工      | -             | 2.68          | -        | -            | -           | 2.68          |

|      |               |               |   |              |             |               |
|------|---------------|---------------|---|--------------|-------------|---------------|
| 物资   |               |               |   |              |             |               |
| 库存商品 | 95.97         | 45.85         | - | 31.62        | 2.07        | 108.13        |
| 合计   | <b>238.55</b> | <b>138.91</b> | - | <b>66.13</b> | <b>2.07</b> | <b>309.26</b> |

报告期内各期，公司均存在存货跌价准备的转回及转销情况，该情况与存活的实际流转及结余情况相符。

## 七、补充说明存货盘点程序及盘点结果，对于发出商品、委托加工物资、异地存货的盘点具体情况，请予以重点说明

### 1、存货盘点程序

公司制定了相应的存货盘点制度，每月由财务人员组织对仓库进行抽盘，每年年末对所有存货进行全盘。

每年 12 月 25 日左右，公司召开盘点会议，明确盘点范围、职责分工及盘点方法。盘点前一天，公司各部门做好盘点前准备工作，包括由仓库人员将所有出入库单据全部输入系统，财务负责账务处理完成。仓库将货物归放整齐到位、货位与货物相符、物料卡记录正确。车间备料独立存放（已开领料单，实物未发），作为在产品盘点。车间整理整齐，将多余物料、不良品、报废品全部清退，不得留存在车间。

盘点工作由总经理负责，公司主要管理人员担任总协调人，财务中心派人监盘，会计师事务所审计师现场盘点审核，人事行政部负责后勤保障工作。盘点日，各小组按照盘点计划的人员分工分组进行盘点。盘点方式：采用静态、全面盘点，盘点当天不开单。盘点方法：可以单个计量的，按实际数量盘点；不可以单个计量的，以称重、技术推算等方法合理确定。车间在产品盘点：参照未完工生产计划、BOM 耗用标准及实际已领料数量盘点。各组盘点时，至少两名盘点人员进行盘点，必须确认两次以上，数据相同，才可填写在盘点表单上。每个货架清点完后，都需做好标识。在物料卡上打“√”以作记号，防止漏盘、重盘。

除厂外存货的盘点外，厂内存货原则上一天盘完，盘点完成后，由各部门进行汇总，汇总完成将盘点电子表连同原始盘点表交财务复核及总汇总。财务部门完成总汇总，对盘点差异核查原因，按公司授权审批程序处理，并追究相关人员的责任。盘点结束，根据盘点发现的问题，提出改善意见或建议，落实改善措施

和整改方案，不断提升管理水平。

对于存放在厂外的存货，主要是委托加工物资和发出商品，盘点的程序分别为：

(1) 委托加工物资基本采用到受托加工单位盘点的方式。由采购部提前几天通知委外加工商做好准备。同时公司财务部和仓库对委外加工的账面数量进行核实。盘点日（一般比公司盘点日提前 1-2 天），公司派相关人员到各委外加工单位进行盘点，委外物资和外发资产的盘点表上，必须有受托加工单位的签字或盖章。对于盘点差异，如果在核定的损耗的合理范围内，由公司计入生产成本核算，超过部分从受托加工单位加工费中扣除。

(2) 公司的发出商品主要是外销已发出尚未办理报关结算的产品，或者是在途对方尚未收货的产品，公司一般采用核对发货记录及期后报关及收货记录替代盘点。

## 2、盘点结果

报告期各期，公司均按照存货盘点制度公司存货进行了盘点，盘点值与账面值整体差异较小，公司已根据具体情况进行了相应处理。具体盘点结果如下：

单位：万元

| 会计年度   | 存货账面金额   | 盘点金额     | 盘点差异（盘亏以负数列示） |
|--------|----------|----------|---------------|
| 2019 年 | 6,457.18 | 6,500.83 | 43.65         |
| 2018 年 | 6,398.55 | 6,399.87 | 1.32          |
| 2017 年 | 5,796.03 | 5,818.86 | 22.83         |

由上表可知，报告期内，公司存在部分盘点差异，主要盘点差异系子公司浙江鹿得产生，其主要负责机械血压表、听诊器机械配件的生产，因此，其主要原材料为铜棒/带、锌锭、铝管/锭大宗金属材料及其他弹簧片等金属件，由于金属材料在生产加工过程中会由一定的损耗，因此，生产工艺相关部门在制定 BOM 表时会考虑一部分的损耗量，但各月的实际损耗量会受当月生产规模、品控等各方面的影响。因此，最终各年金属材料会产生一定的盘点差异且主要以盘盈为主。

## 3、存货相关的各类内控制度

公司对于存货管理方面已制定完善的内部控制制度，具体如下：

公司通过了 ISO 医疗器械质量管理体系认证，内部制定了完善的与存货采购入库、生产领用、仓储管理相关的制度。针对采购入库方面，公司分产品大类制定了《采购控制程序》《供应商管理控制程序》《来料检规记录》及其对应的程序文件和质量手册，对外购原材料各方面的检查进行了明确的规定。

针对日常生产领用方面，公司根据 ISO 医疗器械质量管理体系的要求也建立了详细的内部规章制度，公司对各个主要产品均生成了《产品流程图》供仓库、车间依据流程进行生产流转；在生产过程中也有《检验和实验控制程序》《生产过程控制程序》《质量记录控制》等对生产过程进行规范和检验。

针对仓储管理方面，为加强公司的存货资产管理，保障公司存货的安全性、完整性，得以及时、真实的反映公司存货资产的结存及利用情况，使公司存货的管理和盘点更加规范化和制度化，公司根据实际情况制定了《仓库管理制度》。根据公司的《仓库管理制度》，仓管部门协同财务部门负责制定物料盘点计划，确定存货盘点的项目、内容、方式及盘点日期，每月仓管部门协同财务部门、生产车间执行一次盘点程序，盘点程序的执行具体分为定期盘点和循环盘点；每年度对存货执行一次全面盘点程序。在盘点过程中发现的各类账面与实物数量不符，需通过填列《物料盘亏盘盈汇总表》进行审核，财务部根据经过审核批准的《物料盘亏盘盈汇总表》进行账务调整。

综上，公司内部针对存货的管理已制定了较为完善的内部控制制度，各期存货盘点差异均具有一定的原因且盘点差异金额较小，针对各类盘点差异财务部门已进行相关账务处理，符合《企业会计准则》的要求。

### **【核查过程及核查意见】**

#### **一、核查过程**

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、对发行人采购部门、生产部门、财务部门相关人员进行访谈，询问并了解其内部控制建立情况，对采购与付款循环、生产与仓储循环执行控制测试，了解发行人的生产模式、销售模式；

2、取得发行人报告期各期收发存报表、存货明细表、查验并比对存货各类构成金额及占比情况、波动情况，查阅同行业可比公司报告期各期定期报告中有关存货的各类数据，将发行人存货构成、占比与同行业可比公司进行比对分析；

3、取得发行人报告期各期收发存报表、各期末存货库龄清单，分析各期末库龄较长的存货，结合发行人销售及生产情况，分析并核查库龄较长存货的形成原因及金额；

4、取得发行人报告期各期的期后订单明细表，将其与发行人各期末存货明细进行比对，计算订单对存货覆盖比例，查阅各期期后存货的收发、成本结转情况；

5、核查发行人的存货跌价准备计提政策、计提比例及计提过程等事项，将其与《企业会计准则》相关规定、同行业可比公司的跌价准备的计提政策和计提比例进行比对；对发行人各期存货跌价准备金额的转销、转回金额进行分析并复核；

6、对存货采购执行细节测试程序，抽查各类入库、出库、生产流转的单据，执行采购、销售出库截止性测试；

7、取得并复核发行人成本核算资料，水电费耗用等能源消耗资料，了解公司生产流程、成本归集、分配、结转方法；

8、参与发行人报告期末的存货盘点，执行存货监盘程序，随机抽查发行人的存货盘点资料，了解并复核盘点差异情况及差异的处理情况，对委托加工物资进行函证程序，取得发出商品期后结转实现销售的报关单、汇款单据等资料。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末的存货结构、存货结构变动合理，与发行人生产经营情况相匹配，与同行业可比公司之间不存在较大差异。

2、发行人存在部分库龄较长的存货，但整体金额及占存货的比重均较低，已依据存货跌价准备相关政策对其足额计提存货跌价准备，库龄较长存货的形成

均具有其明确的原因及其合理性。

3、发行人报告期各期末存货大多有订单支持，其中库存商品、发出商品、在产品的整体订单覆盖率较高，原材料等由于有最低备库量的影响，其覆盖率较低，该情形具有其合理性，期末结余存货不存在显著的滞销风险，存货的期后销售结转情况与销售规模增长相匹配，发行人针对期末存货均进行存货跌价测试，存在减值迹象的，发行人已足额计提跌价准备。

4、发行人存货跌价准备的计提政策、计提比例及计提过程符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比公司跌价准备的计提政策和计提比例不存在重大差异，相关存货跌价减值准备计提充分。

5、发行人存货各项目的发生、计价、核算与结转情况符合《企业会计准则》的要求，成本费用的归集、结转与实际流转一致。

6、发行人报告期各期的存货跌价准备转回或转销金额真实、准确、完整。

7、发行人存货管理相关内控合理并得到有效执行，报告期各期末存货数量真实、准确，无重大毁损、丢失的情况，发行人制定详细的盘点计划，对委托加工物资等异地存货亦制定有效盘点措施，实际盘点结果与账面结余基本相符。

#### 问题 28.关于银行理财及衍生金融资产

根据公开发行说明书及公司公告，报告期各期末发行人银行理财分别为 5.00 万元、2,044.70 万元、4,435.04 万元，相关投资收益分别为 2.82 万元、43.50 万元、184.88 万元，收回投资收到的现金分别为 390.00 万元、17,602.84 万元、61,235.48 万元。衍生金融资产分别为 1,306.84 万元、0 万元、0 万元。

请发行人：（1）补充披露报告期各期理财产品的明细情况，包括但不限于理财产品的发行方、主要条款、金额、资金来源、购买日、到期日、利率、利息，并分析与投资活动现金流量表的勾稽关系。（2）说明理财产品是否涉及发行人的客户或供应商，理财产品发行方是否与发行人存在关联关系。（3）说明理财产品的计息方式、会计处理情况，实际收到投资收益与计息方式是否一致，2019 年理财产品投资收益大幅增长的原因和合理性。（4）补充披露货币掉期产品合

约的具体情况，包括但不限于数量、金额、交割期限、合约主要内容及损益等，相关会计处理及合规性；说明该产品短期进行交割的原因和合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、补充披露报告期各期理财产品的明细情况，包括但不限于理财产品的发行方、主要条款、金额、资金来源、购买日、到期日、利率、利息，并分析与投资活动现金流量表的勾稽关系

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（九）其他资产负债科目分析”之“1、货币资金”补充披露如下：

#### （2）报告期内发行人理财产品的明细情况

公司报告期各期购买的理财产品均系向银行、证券公司等大型金融机构直接购买，多数产品类型为非保本浮动收益型理财产品，无固定收益率，由于公司在各期购买理财的频率较高、发生额较多，普遍存在单一理财产品循环购买的现象，此处针对报告期内发生多次购买的理财产品按年度统计并列示其累计申购金额、赎回金额、投资收益金额。

公司在报告期各期购买的理财产品其各类明细情况具体如下：

单位：万元

## 2019 年度

| 发行方  | 产品名称                                  | 主要条款   | 资金来源 | 期初余额   | 本期购买      | 本期赎回      | 本期余额     | 本期收益  |
|------|---------------------------------------|--|------|--------|-----------|-----------|----------|-------|
| 招商银行 | 朝招金(多元稳健型)理财计划                        | 非保本浮动收益型;投资者的当日理财收益=该投资者当日持有的本理财计划余额×当日理财计划收益率(年率)÷365 | 自有资金 | 5.00   | 1,150.00  | 875.00    | 280.00   | 0.59  |
| 招商银行 | 淬金池日日盈 7002                           | 非保本浮动收益型;到期一次计息还本付息                                    | 自有资金 | -      | 113.00    | 113.00    | -        | 0.45  |
| 招商银行 | 结构性存款-TH000863                        | 到期一次还本付息   | 自有资金 | -      | 500.00    | 500.00    | -        | 0.82  |
| 招商银行 | 日益月鑫 92030                            | 到期一次还本付息;固定期限申购期后 30 日                                 | 自有资金 | -      | 1,910.00  | 1,910.00  | -        | 5.75  |
| 招商银行 | 日益月鑫 92060                            | 到期一次还本付息;固定期限申购期后 60 日                                 | 自有资金 | -      | 510.00    | 510.00    | -        | 3.35  |
| 工商银行 | 中国工商银行“e 灵通”净值型法人无固定期限人民币理财产品 1701ELT | 开放式、非保本、浮动收益型  | 自有资金 | -      | 930.00    | 930.00    | -        | 4.37  |
| 工商银行 | 工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品(TLB1801)          | 固定收益类、非保本浮动收益型   | 自有资金 | 898.70 | 14,867.71 | 15,136.37 | 630.04   | 36.23 |
| 工商银行 | 结构性存款                                 | 到期一次计息还本付息   | 自有资金 | -      | 1,000.00  | 1,000.00  | -        | 3.73  |
| 农业银行 | 安心快线步步高                               | 非保本浮动收益型   | 自有资金 | -      | 566.00    | 566.00    | -        | 0.13  |
| 农业银行 | 安心快线天天滚利第二期                           | 非保本浮动收益型   | 自有资金 | 551.00 | 9,202.00  | 8,238.00  | 1,515.00 | 10.32 |
| 农业银行 | 安心灵动 20 天                             | 非保本浮动收益型   | 自有资金 | 590.00 | 12,942.00 | 13,532.00 | -        | 28.44 |
| 农业银行 | 安心灵动 45 天                             | 非保本浮动收益型   | 自有   | -      | 3,896.00  | 3,896.00  | -        | 19.38 |

## 2019 年度

| 发行方  | 产品名称              | 主要条款                                | 资金来源 | 期初余额     | 本期购买      | 本期赎回      | 本期余额     | 本期收益   |
|------|-------------------|-------------------------------------|------|----------|-----------|-----------|----------|--------|
|      |                   |                                     | 资金   |          |           |           |          |        |
| 浦发银行 | 财富班车进取 2 号 (60 天) | 非保本浮动收益型                            | 自有资金 | -        | 333.00    | 333.00    | -        | 2.15   |
| 浦发银行 | 财富班车进取 3 号 (90 天) | 非保本浮动收益型                            | 自有资金 | -        | 210.00    | 210.00    | -        | 2.01   |
| 华夏银行 | 步步增盈安心版           | 开放式、非保本、浮动收益型                       | 自有资金 | -        | 4,010.00  | 2,000.00  | 2,010.00 | 10.69  |
| 浙商银行 | “永乐 3 号”180 天型    | 预期年化利率 5.1%；确认日起息，到期自动赎回一次性计息       | 自有资金 | -        | 550.00    | 550.00    | -        | 11.61  |
| 浙商银行 | “永乐 3 号”35 天型     | 预期年化利率 4.5%；确认日起息，到期自动赎回一次性计息       | 自有资金 | -        | 1,770.00  | 1,770.00  | -        | 6.81   |
| 浙商银行 | “永乐 3 号”90 天型     | 预期年化利率 4.7%；确认日起息，到期自动赎回一次性计息       | 自有资金 | -        | 3,010.00  | 3,010.00  | -        | 31.06  |
| 中国银行 | 中银日积月累-日计划        | 预期年化利率 2.8%；购买日起息，每月 15 日计息；工作日均可赎回 | 自有资金 | -        | 680.00    | 680.00    | -        | 5.36   |
| 合计   |                   |                                     |      | 2,044.70 | 58,149.71 | 55,759.37 | 4,435.04 | 183.22 |

单位：万元

## 2018 年度

| 发行方  | 产品名称                     | 主要条款  | 资金来源 | 期初余额 | 本期购买     | 本期赎回     | 本期余额 | 本期收益 |
|------|--------------------------|---|------|------|----------|----------|------|------|
| 招商银行 | 朝招金 (多元稳健型) 理财计划         | 非保本浮动收益型；投资者的当日理财收益=该投资者当日持有的本理财计划余额×当日理财计划收益率 (年率)÷365 | 自有资金 | 5.00 | -        | -        | 5.00 | 0.18 |
| 工商银行 | 无固定期限超短期人民币理财产品 0701CDQB | 非保本浮动收益型；T 日购买，实时确认，实时扣款；T 日赎回，资金实                      | 自有资金 | -    | 1,127.00 | 1,127.00 | -    | 0.14 |

## 2018 年度

| 发行方  | 产品名称                                  | 主要条款  | 资金来源 | 期初余额 | 本期购买      | 本期赎回      | 本期余额     | 本期收益  |
|------|---------------------------------------|---|------|------|-----------|-----------|----------|-------|
|      |                                       | 时入账；每日根据当日理财账户余额及适用收益率计算  |      |      |           |           |          |       |
| 工商银行 | 中国工商银行“e 灵通”净值型法人无固定期限人民币理财产品 1701ELT | 开放式、非保本、浮动收益型；T 日购买，实时确认，实时扣款；T 日赎回，资金实时入账；每日根据当日理财账户余额及适用收益率计算 | 自有资金 | -    | 192.00    | 192.00    | -        | 0.13  |
| 工商银行 | 工银理财·法人“添金宝”净值型理财产品 (TLB1801)         | 固定收益类、非保本幅浮动收益型；每日计息，次日到账                                       | 自有资金 | -    | 4,649.70  | 3,751.00  | 898.70   | 7.46  |
| 农业银行 | 安心快线步步高                               | 非保本浮动收益型；预期年化率 1.80%-3.15%；到期一次还本付息                             | 自有资金 | -    | 864.00    | 864.00    | -        | 1.06  |
| 农业银行 | 安心快线天天利                               | 非保本浮动收益型；预期年化率 1.50%；一次还本付息                                     | 自有资金 | -    | 3,079.00  | 3,079.00  | -        | 4.78  |
| 农业银行 | 安心快线天天利滚利第二期                          | 非保本浮动收益型；预期年化率 2.68%；到期一次还本付息                                   | 自有资金 | -    | 1,349.00  | 798.00    | 551.00   | 0.88  |
| 农业银行 | 安心灵动 20 天                             | 非保本浮动收益型；到期一次计息还本付息   | 自有资金 | -    | 1,035.00  | 445.00    | 590.00   | 0.95  |
| 农业银行 | 本利丰天天利                                | 预期年化率 1.90%-2.00%；到期一次还本付息                                      | 自有资金 | -    | 50.00     | 50.00     | -        | 0.01  |
| 浙商银行 | “永乐 3 号”180 天型                        | 预期年化利率 5.1%；确认日起息，到期自动赎回一次性计息                                   | 自有资金 | -    | 100.00    | 100.00    | -        | 2.52  |
| 浙商银行 | “永乐 3 号”35 天型                         | 预期年化利率 4.5%；确认日起息，到期自动赎回一次性计息                                   | 自有资金 | -    | 2,690.00  | 2,690.00  | -        | 10.94 |
| 浙商银行 | “永乐 3 号”90 天型                         | 预期年化利率 4.7%；确认日起息，到期自动赎回一次性计息                                   | 自有资金 | -    | 780.00    | 780.00    | -        | 9.30  |
| 中国银行 | 中银日积月累-日计划                            | 预期年化利率 2.8%；购买日起息，每月 15 日计息；工作日均可赎回                             | 自有资金 | -    | 2,420.00  | 2,420.00  | -        | 4.40  |
| 合计   |                                       |   |      | 5.00 | 18,335.70 | 16,296.00 | 2,044.70 | 42.73 |

单位：万元

| 2017 年度 |                          |  |      |      |        |        |      |      |
|---------|--------------------------|--|------|------|--------|--------|------|------|
| 发行方     | 产品名称                     | 主要条款   | 资金来源 | 期初余额 | 本期购买   | 本期赎回   | 本期余额 | 本期收益 |
| 招商银行    | 朝招金(多元稳健型)理财计划           | 非保本浮动收益型;投资者的当日理财收益=该投资者当日持有的本理财计划余额×当日理财计划收益率(年率)÷365   | 自有资金 | 5.00 | -      | -      | 5.00 | 0.16 |
| 工商银行    | 无固定期限超短期人民币理财产品 0701CDQB | 非保本浮动收益型;T日购买,实时确认,实时扣款;T日赎回,资金实时入账;每日根据当日理财账户余额及适用收益率计算 | 自有资金 | -    | 230.00 | 230.00 | -    | 0.35 |
| 国泰君安证券  | 君得利二                     | 购买次日起息,工作日均可赎回;每日计息,预期年化利率 2.11%                         | 自有资金 | -    | 60.00  | 60.00  | -    | 1.09 |
| 中国银行    | 中银日积月累-日计划               | 预期年化利率 2.8%;购买日起息,每月 15 日计息;工作日均可赎回                      | 自有资金 | -    | 100.00 | 100.00 | -    | 0.12 |
| 合计      |                          |  |      | 5.00 | 390.00 | 390.00 | 5.00 | 1.72 |

## 2、理财产品与投资活动现金流量表的勾稽关系

2017年至2019年，公司购买理财产品所产生的投资收益金额分别为2.82万元、43.50万元、184.88万元，因购买理财而收到的投资收益金额持续大幅增长。

报告期内，购买理财产品与投资活动现金流量表的勾稽关系如下：

### (1) 收回投资收到的现金以及投资支付的现金勾稽

单位：万元

| 项目        | 行号    | 2019年度    | 2018年度    | 2017年度   |
|-----------|-------|-----------|-----------|----------|
| 理财产品收回    | 1     | 55,759.37 | 16,296.00 | 390.00   |
| 掉期产品收回    | 2     | 5,476.11  | 1,306.84  | -        |
| 收回投资收到的现金 | 3=1+2 | 61,235.48 | 17,602.84 | 390.00   |
| 理财产品支付    | 4     | 58,149.71 | 18,334.00 | 390.00   |
| 掉期产品支付    | 5     | 5,476.11  | -         | 1,306.84 |
| 投资支付的现金   | 6=4+5 | 63,625.82 | 18,334.00 | 1,696.84 |

### (2) 投资收益勾稽

单位：万元

| 项目              | 2019年度 | 2018年度 | 2017年度 |
|-----------------|--------|--------|--------|
| <b>利润表</b>      |        |        |        |
| 账面投资收益          | 220.86 | 43.50  | 2.82   |
| 减：处置子公司取得的收益    | 35.98  | -      | -      |
| 理财产品及衍生金融资产投资收益 | 184.88 | 43.50  | 2.82   |
| 其中：理财产品投资收益     | 183.22 | 42.73  | 1.72   |
| 其中：掉期产品投资收益     | 1.66   | 0.76   | 1.10   |
| <b>现金流量表</b>    |        |        |        |
| 取得投资收益收到的现金     | 184.88 | 43.50  | 2.82   |

由上表可知，公司2017年至2019年因购买理财产品而受到的投资收益金额分别为：2.82万元、43.50万元和184.88万元。与现金流量表中取得投资收益收到的现金勾稽一致。

综上，报告期内，公司购买理财产品有关的各类事项与现金流量表勾稽关系正确。

## 二、说明理财产品是否涉及发行人的客户或供应商，理财产品发行方是否与发行人存在关联关系

公司报告期内购买的各类理财产品发行方均系银行、证券等各大金融机构，上述理财产品不涉及公司的客户或供应商，其发行方与公司不存在关联关系。

## 三、说明理财产品的计息方式、会计处理情况，实际收到投资收益与计息方式是否一致，2019 年理财产品投资收益大幅增长的原因和合理性

### 1、理财产品的计息方式、会计处理情况

公司购买的理财产品具体分为：每日计息的理财产品、到期一次还本付息的理财产品两种类型，分产品类型不同会计处理情况各异。

每日计息的理财产品，在月末对当月累计投资收益集中进行账务处理；到期还本付息的理财产品，在收到本息时一并进行账务处理。

公司实际收到投资收益的时间节点、金额与计息方式一致。

### 2、2019 年理财产品投资收益大幅增长的原因和合理性

2019 年公司理财产品投资收益大幅增长的主要原因系为进一步提高闲置资金的使用效率，2019 年当年购买理财产品的资金金额、购买频率较 2018 年显著增加。

报告期理财产品日均持有额（按每年 365 天计算）分别为：

单位：万元

| 项目                      | 2019年    | 2018年    | 2017年 |
|-------------------------|----------|----------|-------|
| 日均理财产品持有额               | 5,218.64 | 1,112.77 | 74.01 |
| 理财产品投资收益                | 183.22   | 42.73    | 1.72  |
| 理财产品投资收益占日均持有额的比率（实际利率） | 3.51%    | 3.84%    | 2.32% |

由上表可知，公司 2019 年的日均理财产品持有金额相较 2017 年、2018 年显著较多系投资收益大幅增加的主要原因，上述情况真实、合理。

### 3、报告期内，公司购买理财产品的合规性

公司内部制定有《对外投资决策制度》，制度规定股东大会、董事会各自在

其权限范围内，对公司的对外投资作出决策；

同时，公司分别于2016年5月20日召开2016年第一次临时股东大会审议通过《关于公司使用闲置资金购买理财产品的议案》，议案规定公司可以使用不超过2,000.00万元的自有闲置资金购买理财产品；

2018年1月30日召开2018年第一次临时股东大会审议通过《关于公司使用闲置资金购买理财产品的议案》，议案规定公司可以使用不超过3,000万元的自有闲置资金购买理财产品；

2019年9月12日召开第三次临时股东大会审议通过《关于追认公司使用闲置资金购买理财产品并调整公司使用闲置资金购买理财产品额度的议案》，议案规定公司购买理财产品滚动余额不超过7,000.00万元。公司依据《对外投资决策制度》相关规定购买理财产品，购买的理财产品相关额度经股东大会审议通过。

因此，报告期内，公司购买理财产品合法合规。

**四、补充披露货币掉期产品合约的具体情况，包括但不限于数量、金额、交割期限、合约主要内容及损益等，相关会计处理及合规性；说明该产品短期进行交割的原因和合理性**

1、货币掉期产品合约的具体情况，相关会计处理及合规性；

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（三）金融资产、财务性投资”之“2.衍生金融资产”补充披露如下：

## **（2）货币掉期产品相关情况**

### **1) 货币掉期产品合约的具体情况**

公司于2017年12月28日向中国工商银行股份有限公司南通分行提交《货币掉期交易业务申请书》，并签订《中国工商银行股份有限公司代客风险管理业务协议（文本）》，该合约的主要内容如下：1) 合约品种：美元对欧元货币掉期交易；2) 合约目的：满足公司汇率风险管理需求，避免汇率市场波动对公司经营造成的不利影响；3) 合约数量、金额（名义本金）：美元对欧元货币掉期交易，金额为200万美元；4) 合约交割期限：3个工作日或5个工作日；5) 合约交割汇率：近期交割汇率：1.1914，远期交割汇率：1.1921。

公司于2017年12月28日购买该合约产品金额为2,000,000.00美元;2018年1月4日,合约到期后交割金额为2,001,175.09美元,持有期间累计盈利金额为1,175.09美元。

## 2) 相关会计处理及合规性

该货币掉期产品系到期一次还本并结算累计收益,公司根据产品性质在2017年度财务报表中作为衍生金融资产进行列报及账务处理,相关财务处理符合相关《企业会计准则》要求;

2018年1月12日,公司第二届董事会第二次会议审议通过了《关于补充确认公司进行货币掉期交易业务的议案》,对该事项进行补充确认。上述货币掉期产品购买行为经过相关审议程序并对外披露,合法合规。

## 2、货币掉期产品短期进行交割的原因和合理性

公司向工商银行购买货币掉期产品的主要目的为获取投资收益的同时达到规避汇率波动风险的目的,公司购买的相关产品均系交割期限为3个工作日至5个工作日的短期货币掉期产品,到期自动赎回,因此,公司购买的货币掉期产品短期进行交割系产品属性所致,具有其合理性。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序:

- 1、获取发行人关于理财产品台账、理财产品及货币掉期产品合同等资料,查看发行方、产品类型、计息方式、利率水平等内容;
- 2、对发行人董事、财务总监等相关人员执行访谈程序,询问购买理财产品履行的审批程序、购买的目的是及收益情况;
- 3、取得公司对外投资方面的控制制度,查看发行人内部控制设计及运行情况;
- 4、统计并计算报告期各期发行人理财产品的购买及赎回情况,将支付和收回的理财金额与现金流量表投资活动现金流进行勾稽;
- 5、抽查大额理财产品、货币掉期产品的业务合同、银行回单及财务凭证,

查看发行人相关的会计处理，并与《企业会计准则》相关规定进行比对；

6、核查了掉期产品的合同、收付款单据及董事会相应公告。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已如实披露报告期各期理财产品的明细情况，补充披露内容真实、准确、完整。发行人报告期各期购买的理财产品对应交易金额与投资活动现金流量表勾稽一致。

2、发行人报告期各期购买的理财产品均系银行、证券公司发行的各类理财产品，上述理财产品不涉及发行人客户或供应商的情形，理财产品的发行方与发行人不存在任何关联关系。

3、发行人申购的理财产品计息方式有多种形式，其申购及赎回理财产品的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，实际收到投资收益与理财产品的计息方式相互匹配，发行人 2019 年理财产品投资收益大幅增长的主要原因系其加快了购买频率、增加了累计购买金额，发行人为增加投资收益而加大购买理财产品的力度具有其合理性。

4、发行人已如实补充披露了货币掉期产品合约的具体情况，披露内容真实、准确、完整。报告期内购买货币掉期产品主要原因为获取投资收益的同时达到规避汇率波动风险的目的，所购买产品期限普遍为 3 至 5 个工作日。相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定及合同约定，货币掉期产品短期进行交割系产品属性所致，具有其合理性。

### 问题 29.关于固定资产及在建工程

根据公开发行说明书，报告期各期末发行人固定资产账面价值分别为 3,797.02 万元、3,999.58 万元、5,636.15 万元，主要由房屋及建筑物、机器设备、电子设备等构成，且报告期内产能始终为 1,161 万件。在建工程账面价值分别为 568.61 万元、1,675.51 万元、202.43 万元，其中 2017 年开工新建厂房屋于 2019 年完工。

请发行人：（1）结合具体购建内容、用途，补充披露固定资产账面价值大幅增加的原因，说明固定资产规模与公司产能、产销量变动匹配性，固定资产构成与公司所处行业、生产模式匹配性。（2）说明主要机器设备成新率较低情况是否影响正常生产经营，分析更换或升级相关设备对发行人生产经营和利润造成的影响。（3）补充披露固定资产和在建工程的费用归集是否合规、在建工程是否在达到可使用状态之后及时转入固定资产，在建工程的主要项目内容及金额变动的原因。（4）说明固定资产减值测算的过程和计算方法，结合固定资产使用情况说明固定资产是否存在减值迹象。（5）说明固定资产和在建工程的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。（6）说明2017年将“喷墨打印机-自动化”、“全自动端子机”支出在在建工程中核算的依据及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

**【回复】**

一、结合具体购建内容、用途，补充披露固定资产账面价值大幅增加的原因，说明固定资产规模与公司产能、产销量变动匹配性，固定资产构成与公司所处行业、生产模式匹配性

1、固定资产购建内容及账面价值增加的具体原因

上述内容已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（四）固定资产、在建工程”之“3.固定资产、在建工程分析”补充披露如下：

**（3）大额固定资产购建的具体内容、用途等情况**

2017年末、2018年末和2019年末，公司固定资产金额分别为：3,797.02万元、3,999.58万元和5,636.15万元，2018年末固定资产金额相较2017年末基本保持稳定，2019年末相较2018年末增幅明显。报告期内，公司主要固定资产购建内容、金额及用途具体如下：

单位：万元

| 名称 | 资产原值 | 购建日期 | 主要用途 |
|----|------|------|------|
|----|------|------|------|

| 名称           | 资产原值     | 购建日期     | 主要用途                |
|--------------|----------|----------|---------------------|
| 新厂房          | 1,403.13 | 2019年6月  | 用于满足机械血压表和听诊器配件扩大产能 |
| 净化车间         | 173.59   | 2019年4月  | 用于雾化器或其他产品配套耗材的生产   |
| 新配电间         | 142.12   | 2019年4月  | 满足厂区生产、生活配电需求       |
| 多幅新开模具       | 35.09    | 2019年度各月 | 用于电子医疗产品的新款外型注塑件开发  |
| 数控车床桁架机械手    | 13.10    | 2019年5月  | 用于生产自动化提升需求         |
| 高周波机         | 8.06     | 2019年11月 | TPU车间制程关键设备的更新      |
| 数控车床         | 7.41     | 2019年3月  | 用于现有机加车间制程控制        |
| 微粒分析仪        | 5.49     | 2019年11月 | 用于雾化器耗材生产车间的生产过程检测  |
| 废气处理设备       | 5.04     | 2019年11月 | TPU车间关键制程环保设备       |
| 多幅新开模具       | 202.75   | 2018年度各月 | 用于新款电子医疗产品的开发       |
| 商品房住宅        | 135.12   | 2018年4月  | 用于外地员工因公临时居住        |
| UV喷墨打印机      | 48.27    | 2018年12月 | 用于机械血压表盘打印          |
| 全自动端子机       | 20.87    | 2018年12月 | 用于生产自动化提升需求         |
| 2吨蓄电池前移式叉车   | 11.50    | 2018年3月  | 用于厂区内的短途生产货运        |
| 激光刻字机        | 9.56     | 2018年12月 | 用于机械血压表表盘刻字及打印      |
| 雾化器自动组装机     | 7.33     | 2018年3月  | 用于生产自动化提升需求         |
| 全自动雾化器螺丝打钉设备 | 6.49     | 2018年12月 | 用于生产自动化提升需求         |
| 影像测量仪        | 5.60     | 2018年9月  | 机械血压表表盘打印辅助设备       |
| MES系统硬件      | 6.84     | 2017年10月 | 用于蓝牙系列产品编码定位追踪      |
| 四柱液压机        | 6.34     | 2017年8月  | 用于机械配件液压生产          |
| 合计           | 2,253.70 |          |                     |

截至2019年12月31日，公司主要在建工程构建内容、用途具体如下：

| 名称        | 资产原值  | 使用车间  | 主要用途        |
|-----------|-------|-------|-------------|
| 膜盒自动组装设备  | 78.27 | 膜盒车间  | 用于生产自动化提升需求 |
| 桁架机械手     | 59.29 | 机加车间  | 用于生产自动化提升需求 |
| 拉管机       | 19.59 | TPU车间 | 连接管制程关键设备   |
| 医用导管高频热合机 | 13.17 | TPU车间 | 用于生产自动化提升需求 |
| 球阀自动组装设备  | 13.81 | 包装车间  | 用于生产自动化提升需求 |
| 手持式膜盒组装设备 | 9.56  | 膜盒车间  | 用于生产自动化提升需求 |

|    |        |  |  |
|----|--------|--|--|
| 合计 | 193.69 |  |  |
|----|--------|--|--|

由上表可知，公司报告期内持续购建各类厂房、设备以满足生产经营需要，同时持续推进自动化以达到提高公司生产效率并降低人力成本的目的。

2019年，新厂房、净化车间及配电间等房屋建筑物竣工结转固定资产是导致固定资产增幅较大的直接原因。

## 2、固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配情况

(1) 2017年末、2018年末和2019年末，固定资产金额分别为3,797.02万元、3,999.58万元和5,636.15万元，占公司资产总额的比例分别为14.46%、15.45%和21.50%，报告期内，固定资产账面价值占公司总资产规模偏低但保持增长态势。但报告期内产能始终为1,161万件，其具体原因为：

1) 2019年增幅较大主要原因系房屋建筑物竣工结转固定资产导致。其中，公司新厂房的建设系2017年度定向发行股票的募集资金用途之一，主要拟用于日后逐步扩大机械血压表和听诊器配件的自产规模。其自2019年竣工结转固定资产后目前仅用于零星加工及货物存储，本次公开发行募集资金投资项目之一“医疗器械产品及配件智能升级技改项目”部分实施内容与其紧密相关。因此，由于上述厂房目前暂未全面投产，与之相关的新增设备、新增人员亦未就绪，其对公司产能不会产生显著的提升。除此之外，配电车间等亦属于配套供电车间，并非直接用于库存商品的生产，净化车间与该新建厂房无直接关系。

2) 2018年购置的商品房住宅主要用于外地员工公出短期居住，与公司日常生产、产能的提升无直接关系。

3) 报告期内公司机器设备的购置整体金额不大，上述机器设备主要系对部分成新率较低的机器设备进行替换以及增加自动化设备用以降低相应人工成本，即设备的购置全部用于现有生产车间，而非用于新建厂房配套设备的购置。2017年至2019年，公司分别处置成新率较低的设备原值分别为：15.51万元、58.84万元和11.64万元，合计处置金额约86万元，2017年至2018年公司购置的主要机器设备原值金额约150万元（不含模具），整体设备新增金额较小，上述设备的购建，不涉及核心生产工序设备的大幅度更新，也并未购置提高工艺瓶颈的设

备，因此，结合报告期历年的设备整体生产效率、生产人员安排综合分析，报告期内生产设备的更新替换没有对公司总产能造成影响。

剔除上述房屋建筑物构建的因素影响后，2017年末、2018年末和2019年末，固定资产金额分别为3,797.02万元、3,864.46万元和3,917.31万元，占公司资产总额的比例分别为14.46%、14.93%和14.94%，基本保持稳定。

因此，公司报告期内产能维持在1,161万件，固定资产规模与公司产能相互匹配，具有紧密相关性。

(2) 公司主要产品系各类家用医疗器械产品，依托生产设备的生产能力进行具体生产。2017年至2019年，公司产品产量分别为：928.07万件、989.49万件和1,053.29万件，销售量分别为：910.46万件、954.99万件和1,019.71万件，产销率分别为：98.10%、96.51%和96.81%，均保持稳中有增的态势，产量的提升主要得益于公司自动化的推进和产能利用率的提高。报告期内，公司固定资产规模与公司产能、产销量变动匹配。

### 3、固定资产构成与公司所处行业、生产模式匹配情况

截至报告期末，公司固定资产内部结构、金额及占比具体如下：

单位：万元

| 项目类别      | 固定资产原值          | 占比             | 固定资产金额          | 占比             |
|-----------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
| 房屋建筑物     | 5,743.12        | 69.07%         | 4,540.71        | 80.56%         |
| 机器设备      | 1,859.68        | 22.37%         | 830.77          | 14.74%         |
| 电子设备      | 344.30          | 4.14%          | 103.66          | 1.84%          |
| 运输设备      | 167.55          | 2.02%          | 112.71          | 2.00%          |
| 其他        | 199.98          | 2.41%          | 48.30           | 0.86%          |
| <b>合计</b> | <b>8,314.63</b> | <b>100.01%</b> | <b>5,636.15</b> | <b>100.00%</b> |

由上表可知，公司固定资产内部占比较高的分别为房屋建筑物和机器设备，房屋建筑物原值占比为69.07%，机器设备原值占比为22.37%，二者占比合计达到91.44%。房屋建筑物主要由各类厂房、仓库等与生产经营相关的资产构成，机器设备也系各类产品加工制造的必备资产。由于房屋建筑物、机器设备等通常价值较高，因此，固定资产占总资产比例较高具有其合理性。

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司所处行业为医疗诊断、监护及治疗设备制造业（代码：C3581），作为医疗器械行业的产品生产厂商，其主要业务系产品的生产与销售。因此，公司的固定资产结构与其所处行业和经营模式相匹配。

#### 4、公司固定资产规模占收入的比重与同行业可比公司比较

| 2019 年度           |           |            |           |           |           |          |
|-------------------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 项目名称              | 公司        | 鱼跃医疗       | 九安医疗      | 乐心医疗      | 锦好医疗      | 爱立康      |
| 固定资产原值            | 8,314.64  | 228,920.66 | 31,680.69 | 18,301.91 | 609.88    | 561.39   |
| 其中：房屋建筑物          | 5,743.12  | 163,222.17 | 18,107.94 | 9,807.36  | 152.07    | -        |
| 营业收入金额            | 30,398.64 | 463,593.47 | 64,467.50 | 88,366.82 | 14,947.29 | 3,836.41 |
| 固定资产占收入的比重        | 27.35%    | 49.38%     | 49.14%    | 20.71%    | 4.08%     | 14.63%   |
| 扣除房屋建筑物后固定资产占收入比重 | 8.46%     | 14.17%     | 21.05%    | 9.61%     | 3.06%     | 14.63%   |
| 2018 年度           |           |            |           |           |           |          |
| 项目名称              | 公司        | 鱼跃医疗       | 九安医疗      | 乐心医疗      | 锦好医疗      | 爱立康      |
| 固定资产原值            | 6,225.48  | 111,944.31 | 30,481.32 | 17,502.88 | 303.41    | 508.52   |
| 其中：房屋建筑物          | 4,022.49  | 54,909.46  | 18,107.94 | 9,807.36  | -         | -        |
| 营业收入金额            | 29,389.26 | 418,339.16 | 56,388.03 | 77,510.32 | 10,468.32 | 2,427.30 |
| 固定资产占收入的比重        | 21.18%    | 26.76%     | 54.06%    | 22.58%    | 2.90%     | 20.95%   |
| 扣除房屋建筑物后固定资产占收入比重 | 7.50%     | 13.63%     | 21.94%    | 9.93%     | 2.90%     | 20.95%   |
| 2017 年度           |           |            |           |           |           |          |
| 项目名称              | 公司        | 鱼跃医疗       | 九安医疗      | 乐心医疗      | 锦好医疗      | 爱立康      |
| 固定资产原值            | 5,726.64  | 102,569.89 | 28,549.12 | 16,381.67 | 202.16    | 439.42   |
| 其中：房屋建筑物          | 3,887.37  | 48,676.02  | 18,107.94 | 9,619.69  | -         | -        |
| 营业收入金额            | 28,227.27 | 354,156.27 | 59,791.89 | 86,659.03 | 5,846.43  | 4,800.85 |
| 固定资产占             | 20.29%    | 28.96%     | 47.75%    | 18.90%    | 3.46%     | 9.15%    |

| 2019 年度           |       |        |        |       |       |       |
|-------------------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|
| 项目名称              | 公司    | 鱼跃医疗   | 九安医疗   | 乐心医疗  | 锦好医疗  | 爱立康   |
| 收入的比重             |       |        |        |       |       |       |
| 扣除房屋建筑物后固定资产占收入比重 | 6.52% | 15.22% | 17.46% | 7.80% | 3.46% | 9.15% |

由上表可知，报告期内，公司及可比公众公司的固定资产占收入比重整体差异较大，各公司之间上述指标差异较大主要原因在于其各自的产能利用率、规模效应的不同，营业收入的规模在依赖生产能力之外还依赖相关销售能力及客户资源。相对而言，公司与乐心医疗的上述比例最为接近，二者均以外销 ODM 为主。扣除房屋建筑物后，公司与可比公众公司的固定资产占收入的比例差异进一步缩小。

综上，公司与同行业可比公司之间的固定资产占收入的比例整体差异较大，主要原因系各公司之间资产体量和业务模式不同导致。

## 二、说明主要机器设备成新率较低情况是否影响正常生产经营，分析更换或升级相关设备对发行人生产经营和利润造成的影响

### 1、公司主要设备成新率状况及其是否影响正常生产经营

(1) 报告期内，公司主要机器设备及其对应成新率情况如下：

单位：万元

| 序号 | 资产名称     | 数量  | 原值（元）  | 净值（元）  | 成新率    | 使用单位 |
|----|----------|-----|--------|--------|--------|------|
| 1  | 模具       | 237 | 747.32 | 279.72 | 37.43% | 鹿得医疗 |
| 2  | 自动化设备    | 43  | 182.24 | 105.21 | 57.73% | 鹿得医疗 |
| 3  | 数控车床     | 12  | 57.15  | 56.50  | 98.87% | 鹿得医疗 |
| 4  | UV 喷墨打印机 | 7   | 48.27  | 34.96  | 72.44% | 鹿得医疗 |
| 5  | 数控机床     | 4   | 26.13  | 14.85  | 56.84% | 鹿得医疗 |
| 6  | 高周波热熔机   | 4   | 19.42  | 12.49  | 64.31% | 鹿得医疗 |
| 7  | 装配工装     | 227 | 19.36  | 10.87  | 56.17% | 鹿得医疗 |
| 8  | 液相色谱仪    | 1   | 17.09  | 9.80   | 57.34% | 鹿得医疗 |
| 9  | 激光刻字机    | 2   | 14.54  | 10.17  | 69.98% | 鹿得医疗 |
| 10 | 激光打标机    | 3   | 12.91  | 9.03   | 69.98% | 鹿得医疗 |

| 序号 | 资产名称      | 数量 | 原值（元） | 净值（元） | 成新率    | 使用单位 |
|----|-----------|----|-------|-------|--------|------|
| 11 | 雾化器泵项目    | 1  | 9.83  | 3.02  | 30.70% | 鹿得医疗 |
| 12 | MES 系统硬件  | 1  | 6.84  | 3.05  | 44.56% | 鹿得医疗 |
| 13 | 校表机       | 6  | 6.66  | 2.39  | 35.97% | 鹿得医疗 |
| 14 | 血压模拟器     | 5  | 6.36  | 3.53  | 55.51% | 鹿得医疗 |
| 15 | 紫外激光打标机   | 1  | 5.78  | 4.52  | 78.22% | 鹿得医疗 |
| 16 | 微粒分析仪     | 1  | 5.49  | 5.23  | 95.26% | 鹿得医疗 |
| 17 | 废气处理设备    | 1  | 5.04  | 4.81  | 95.26% | 鹿得医疗 |
| 18 | 精品恒温收缩炉   | 2  | 4.79  | 2.71  | 56.55% | 鹿得医疗 |
| 19 | 超声波清洗设备   | 2  | 4.58  | 2.81  | 61.43% | 鹿得医疗 |
| 20 | 封箱机及无动力辊道 | 2  | 4.30  | 3.01  | 69.98% | 鹿得医疗 |
| 21 | 条码检测仪     | 1  | 4.14  | 3.24  | 78.22% | 鹿得医疗 |
| 22 | 程式恒温恒湿试验箱 | 1  | 4.02  | 2.78  | 69.19% | 鹿得医疗 |
| 23 | 手持式气密性测试仪 | 2  | 3.85  | 2.34  | 60.75% | 鹿得医疗 |
| 24 | 无创血压模拟仪   | 1  | 3.00  | 1.06  | 35.22% | 鹿得医疗 |
| 25 | 高低温湿热试验箱  | 1  | 2.74  | 2.61  | 95.26% | 鹿得医疗 |
| 26 | 数字压力表     | 9  | 2.58  | 1.17  | 45.37% | 鹿得医疗 |
| 27 | 气密测试仪     | 1  | 1.36  | 1.21  | 88.94% | 鹿得医疗 |
| 28 | 自动车床      | 74 | 98.05 | 35.03 | 35.72% | 浙江鹿得 |
| 29 | 数控车床      | 48 | 52.54 | 25.34 | 48.23% | 浙江鹿得 |
| 30 | 模具        | 22 | 17.97 | 6.28  | 34.94% | 浙江鹿得 |
| 31 | 冲床        | 4  | 8.87  | 6.12  | 68.98% | 浙江鹿得 |
| 32 | 液压机       | 3  | 8.53  | 3.96  | 46.41% | 浙江鹿得 |
| 33 | 装配工装      | 10 | 7.26  | 5.92  | 81.54% | 浙江鹿得 |
| 34 | 自动攻丝机     | 4  | 6.70  | 4.84  | 72.29% | 浙江鹿得 |
| 35 | 无心磨床      | 1  | 3.69  | 3.28  | 88.93% | 浙江鹿得 |
| 36 | 光纤激光打标机   | 1  | 3.01  | 2.12  | 70.49% | 浙江鹿得 |
| 37 | 螺杆空压机     | 1  | 2.74  | 2.15  | 78.66% | 浙江鹿得 |
| 38 | 开式可倾压力机   | 3  | 1.78  | 1.01  | 56.85% | 浙江鹿得 |
| 39 | 振动盘       | 4  | 1.40  | 1.02  | 73.12% | 浙江鹿得 |

由上表可知，截至报告期末公司主要机器设备成新率大部分在 50%以上，但也存在部分机器设备成新率低于 50%的情况。

(2) 上述成新率较低的机器设备不会影响公司正常生产经营，主要原因为

公司生产中心下设二级部门工程部,该部门主要负责生产线日常维护、工艺制程、生产设备改进及产效提升等,在硬件上对公司的生产经营提供支持。由于有专职部门进行管护,公司生产设备的日常维修保养频率相对较高,使得设备的日常损耗出现一定幅度的减少进而导致设备的使用寿命超出了购置时对其预估的折旧年限。虽然现有机器设备使用状况均较为良好,但公司日常设备的更新、维护与自动化升级始终在持续进行中。

## 2、更换或升级相关设备对发行人生产经营和利润的影响

由于公司日常机器设备有相关部门及人员负责维护,现有各机器设备使用状况均较为良好,公司暂无集中对设备进行更换或升级的计划。

假设在未来一段时间内,公司分批次启动针对成新率较低的机器设备更换或升级计划,则其对公司生产经营和利润造成的主要影响如下:

单位:万元

| 资产名称       | 现有数量<br>(台) | 综合成新率  | 更新数量 | 更新成本<br>金额    | 对年度利润<br>的影响 | 使用单位 |
|------------|-------------|--------|------|---------------|--------------|------|
| 自动化设备:     |             |        |      |               |              |      |
| 其中:高速精密冲床  | 2           | 27.73% | 2    | 17.70         | 1.43         | 鹿得医疗 |
| 无铅电脑热风回流焊  | 1           | 6.78%  | 1    | 24.78         | 2.00         | 鹿得医疗 |
| 半自动印刷机     | 7           | 16.78% | 7    | 17.96         | 1.45         | 鹿得医疗 |
| 自动封打包装线    | 1           | 30.46% | 1    | 13.01         | 1.05         | 鹿得医疗 |
| 双头拉管机      | 1           | 18.82% | 1    | 13.27         | 1.07         | 鹿得医疗 |
| 校表机        | 6           | 35.97% | 6    | 6.90          | 0.56         | 鹿得医疗 |
| 无创血压模拟仪    | 1           | 35.22% | 1    | 2.04          | 0.16         | 鹿得医疗 |
| 数字压力表      | 9           | 45.37% | 9    | 4.38          | 0.35         | 鹿得医疗 |
| 自动车床       | 74          | 35.72% | 40   | 240.35        | 17.13        | 浙江鹿得 |
| 数控车床       | 48          | 48.23% | 34   | 156.46        | 11.15        | 浙江鹿得 |
| 液压机        | 3           | 46.41% | 2    | 19.82         | 1.41         | 浙江鹿得 |
| <b>合计:</b> |             |        |      | <b>516.67</b> | <b>37.76</b> |      |

注 1: 上述更新成本金额=拟更新数量\*购置单价,该金额系扣掉增值税后金额;

注 2: 对年度净利润影响金额=更新成本金额\*(1-残值率)/折旧年限\*(1-企业所得税率);

注 3: 模具系公司生产辅助用配件,不属于主要生产设备,此处暂不进行测算。

由上表可知，假设公司在未来一段时间内，分批次集中对成新率较低的机器设备进行更新，结合目前同类机器设备的市场价格进行测算，公司预计将发生约583.85万元（考虑增值税金额）设备购置支出，短期对公司货币资金会造成一定的压力。上述设备每年折旧对净利润的净影响额约37.76万元，整体占净利润的比重较小，不会对公司业绩造成重大不利影响。与此同时，随着公司成新率较低的设备集中大幅度更新，其对生产效率的提高一定程度上可以抵消新增固定资产折旧费用的影响。

因此，假设公司在未来一段时间内更换或升级相关成新率较低的设备，其对公司的生产经营和利润不会造成重大不利影响。

### 三、补充披露固定资产和在建工程的费用归集是否合规、在建工程是否在达到可使用状态之后及时转入固定资产，在建工程的主要项目内容及金额变动的原因

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（四）固定资产、在建工程”之“3.固定资产、在建工程分析”补充披露如下：

#### （2）固定资产和在建工程的费用归集情况

##### 1) 固定资产费用归集情况

公司严格按照《企业会计准则》的要求对固定资产费用进行归集，①针对外购的固定资产，外购的固定资产成本包括：购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等各类费用，将上述各项外购所发生的必要成本作为固定资产的初始计量成本；

②对于自行建造固定资产，将建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出，作为固定资产的初始计量成本。

##### 2) 在建工程归集情况

公司严格按照《企业会计准则》的要求对在建工程各类费用进行归集，按在建工程各项累计支出确定其初始计量成本，根据购建合同、采购发票、付款

回单等相关信息归集在建工程的成本，报告期各期末已发生但尚未开票结算的累计支出按照实际发生额进行暂估。房屋建筑物工程项目的成本主要包括工程款、水电设施安装款、消防设施安装款、监理费、设计费、勘察费、检测费等。在安装设备工程项目的成本主要包括设备购置成本、安装调试费等达到预定可使用状态前所发生的必要支出。

### 3) 在建工程是否在达到可使用状态之后及时转入固定资产

公司在建工程完工结转固定资产，均以达到预定可使用状态作为判断依据。公司制定了《固定资产管理制度》等内控制度，严格按照内控制度进行在建工程核算、资料归集、验收，并及时结转固定资产，不存在已达到预定可使用状态但未转入固定资产的情况。

### 4) 在建工程的主要项目及金额变动情况

#### 2019 年度重要在建工程情况

单位：万元

| 项目名称 | 年初余额     | 本期增加  | 结转固定资产   | 其他减少 | 期末余额 | 工程进度 |
|------|----------|-------|----------|------|------|------|
| 新建厂房 | 1,326.51 | 69.83 | 1,396.34 | -    | -    | 已完工  |
| 净化车间 | 156.87   | 16.72 | 173.59   | -    | -    | 已完工  |
| 合计   | 1,483.39 | 86.54 | 1,569.93 | -    | -    |      |

#### 2018 年度重要在建工程情况

单位：万元

| 项目名称 | 年初余额   | 本期增加     | 结转固定资产 | 其他减少 | 期末余额     | 工程进度 |
|------|--------|----------|--------|------|----------|------|
| 新建厂房 | 414.41 | 912.10   | -      | -    | 1,326.51 | 在建   |
| 净化车间 | 31.99  | 124.89   | -      | -    | 156.87   | 在建   |
| 合计   | 446.39 | 1,036.99 | -      | -    | 1,483.39 |      |

#### 2017 年度重要在建工程情况

单位：万元

| 项目名称 | 年初余额 | 本期增加   | 结转固定资产 | 其他减少 | 期末余额   | 工程进度 |
|------|------|--------|--------|------|--------|------|
| 新建厂房 | -    | 414.41 | -      | -    | 414.41 | 在建   |
| 合计   | -    | 414.41 | -      | -    | 414.41 |      |

公司报告期内在建工程主要项目变动原因如下：

新建厂房、净化车间均系公司系 2017 年度定向发行股票的募集资金用途之一，陆续于 2019 年竣工结转固定资产，主要在建工程项目内容及变动合理，报告期内，除上述房屋建筑物外公司无其他主要的在建工程发生。

#### 四、说明固定资产减值测算的过程和计算方法，结合固定资产使用情况说明固定资产是否存在减值迹象

##### 1、固定资产、在建工程减值测算过程和具体方法

固定资产、在建工程减值测试依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，首先判断是否存在可能发生减值的迹象；资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定；倘若可收回金额的计量结果如表明资产的可收回金额低于其账面价值的，则对该固定资产、在建工程计提资产减值准备并确认资产减值损失。

##### 2、公司固定资产减值迹象的识别过程及结果

公司主要固定资产由房屋建筑物、机器设备构成，其中机器设备成新率相对较低主要系购置年限较长，累计计提折旧金额较大所致，公司固定资产折旧政策具体为：房屋建筑物的折旧年限为 30 年，机器设备的折旧年限为 4 至 10 年，公司对固定资产计提折旧的同时于每年度终了对其资产减值迹象进行判断。

公司对固定资产减值迹象的识别过程及结果具体为：

| 固定资产减值迹象   | 2017<br>年末 | 2018<br>年末 | 2019<br>年末 |
|--|------------|------------|------------|
| （一）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。                                   | 否          | 否          | 否          |
| （二）企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。                  | 否          | 否          | 否          |
| （三）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。           | 否          | 否          | 否          |
| （四）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。   | 否          | 否          | 否          |
| （五）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。  | 否          | 否          | 否          |
| （六）企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。 | 否          | 否          | 否          |

| 固定资产减值迹象               | 2017<br>年末 | 2018<br>年末 | 2019<br>年末 |
|------------------------|------------|------------|------------|
| (七) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。 | 否          | 否          | 否          |

由上表可知，公司各类固定资产于各年末均不存在资产减值迹象。

2017年至2019年公司的产能利用率分别为：79.94%、85.23%和90.72%，产能利用率较高，不存在长期闲置的各类设备。同时，公司工程部门主要负责生产线日常维护、工艺制程、生产设备改进及产效提升等，现有机器设备使用状况均较为良好，不存在实体性损坏或无法正常使用的固定资产。

综上，报告期各期末公司固定资产不存在资产减值迹象。

## 五、说明固定资产和在建工程的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

### 1、固定资产、在建工程盘点制度

公司通过了ISO医疗器械质量管理体系认证，公司内部制定了各类相关制度，与资产管理及盘点相关的制度为《固定资产管理制度》，该制度针对固定资产及其他长期资产的盘点程序、盘点要求、盘点过程、盘点结果的处理等均作出了明确的规定。

### 2、报告期各期末，发行人固定资产构成情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2019年12月31日     | 2018年12月31日     | 2017年12月31日     |
|--------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 房屋及建筑物 | 5,743.12        | 4,022.49        | 3,887.37        |
| 机器设备   | 1,859.68        | 1,562.49        | 1,307.28        |
| 电子设备   | 344.30          | 325.61          | 252.84          |
| 运输设备   | 167.55          | 137.83          | 108.13          |
| 其他设备   | 199.98          | 177.07          | 171.02          |
| 合计     | <b>8,314.63</b> | <b>6,225.49</b> | <b>5,726.64</b> |

报告期各期末，发行人在建工程构成情况如下：

单位：万元

| 项目   | 2019年12月31日 | 2018年12月31日 | 2017年12月31日 |
|------|-------------|-------------|-------------|
| 新建厂房 | -           | 1,326.51    | 414.41      |

|           |               |                 |               |
|-----------|---------------|-----------------|---------------|
| 净化车间项目    | -             | 156.87          | 31.99         |
| 喷墨打印机-自动化 | -             | -               | 25.78         |
| 全自动端子机    | -             | -               | 20.87         |
| 其他零星项目    | 64.87         | 95.94           | 75.57         |
| 配电间       | -             | 96.19           | -             |
| 膜盒自动组装设备  | 78.27         | -               | -             |
| 桁架机械手     | 59.29         | -               | -             |
| <b>合计</b> | <b>202.43</b> | <b>1,675.51</b> | <b>568.62</b> |

由上表可知，公司报告期内各期末的固定资产、在建工程主要以房屋、设备为主，上述资产相对电子设备、其他设备而言具有价值大、数量少的特点。

### 3、盘点的具体执行过程及情况

| 项目   | 具体内容   |
|------|--|
| 盘点计划 | 财务部门、实物管理部门、使用部门联合参与制定固定资产、在建工程盘点计划，包括：制定固定资产盘点表等； |
| 盘点范围 | 公司账面已记录的固定资产和在建工程；                                 |
| 盘点地点 | 公司厂区内、外协加工单位；                                      |
| 盘点时间 | 各月末、各年末；   |
| 盘点人员 | 财务部人员、管理部门人员、使用部门人员                                |
| 盘点结果 | 账实相符   |

公司于每年年末安排相关人员对固定资产和在建工程执行全部盘点，月末进行抽盘。盘点前由相关部门协同安排制定盘点计划，盘点人员主要由财务部、工程部设备管理员等其他人员组成，盘点范围包括公司账面已记录的固定资产和在建工程。盘点人员通过直接计算数量、查看权属证书的各类方式进行盘查。

报告期内，公司固定资产、在建工程盘点过程中未出现重大差异，固定资产、在建工程账实相符。

### 六、说明 2017 年将“喷墨打印机-自动化”、“全自动端子机”支出在在建工程中核算的依据及合理性

公司“喷墨打印机-自动化”、“全自动端子机”其具体用途、功能如下：

| 资产名称     | 数量 | 金额（元）      | 主要用途     | 具体功能                   |
|----------|----|------------|----------|------------------------|
| 自动化 UV 喷 | 6  | 479,246.14 | 用于机械血压表表 | UV 打印机（Ultraviolet LED |

|        |   |            |                          |  |
|--------|---|------------|--------------------------|--|
| 墨打印机   |   |            | 盘刻度批量打印、LOGO 自动喷绘。       | Inkjet Printer) 是一种高科技的免制版全彩色数码印刷机, 不受材料限制, 符合工业印刷标准。<br>系公司自动化校表制程核心工艺, 前端视觉校表参数自动连接打印机后微调印刷表盘刻度, 实现自动追踪匹配功能。 |
| 全自动端子机 | 1 | 208,702.16 | 用于公司各类线束的自动裁切、线束末端的打端压着; | 全自动端子机是一种多功能的线束加工设备, 主要功能系电线切断、双端剥皮、双端压着等。   |
| 合计     |   | 687,948.30 |                          |  |

由上表可以看出, 上述设备均用于公司产品生产而非办公设备, 上述设备自购置完毕至最终用于产品生产需要进行调试, 因此通过“在建工程”科目进行核算具有合理性, 符合《企业会计准则》的相关要求。

### 【核查过程及核查意见】

#### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序:

1、与发行人相关人员进行访谈, 查阅相关内部制度, 询问发行人与固定资产、在建工程相关的内部控制建立情况;

2、取得发行人报告期内固定资产明细表、在建工程明细表, 抽查主要资产购建合同、财务凭证、发票、银行回单及设备验收单等相关资料, 将发行人固定资产、在建工程的费用归集方法与《企业会计准则第 4 号-固定资产》的相关规定比对;

3、了解公司的产能情况, 统计报告期内发行人主要产品的产销量情况;

4、对发行人生产中心下属部门、财务部门人员进行访谈, 查阅国家统计局发布的《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2017) 等行业分类资料。分析公司固定资产明细表中各项资产分类与公司所处行业、生产模式的匹配情况;

5、取得固定资产折旧摊销明细表, 复核具体折旧政策与金额、主要设备的成新率情况, 对发行人生产中心下属工程部人员进行访谈, 询问其对设备的管理、

维护情况；

6、对发行人成新率较低的主要设备进行外部采购询价，根据主要设备成新率情况、主要设备采购询价结果、发行人折旧政策等对更新成本和折旧金额进行数据测算；

7、查看在建工程明细账中主要项目内容、金额的变动、设备安装或验收资料以及结转固定资产日期，对比结转日期与验收资料日期；

8、参与发行人固定资产、在建工程实地盘点，执行监盘程序，查看主要资产及设备的使用状况、成新率状况，随机抽查固定资产、在建工程盘点结果；

9、取得“喷墨打印机-自动化”、“全自动端子机”购置合同、账务资料，查阅上述设备主要功能及用途。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已结合固定资产具体的购建内容、后续用途如实补充披露了固定资产账面价值大幅增加的具体原因，披露内容真实、准确、完整。报告期内，发行人固定资产账面价值的大幅增加原因合理，固定资产规模与其产能、产销量相匹配，固定资产构成符合其所处行业、生产模式的情况和需求，亦具有匹配性。

2、发行人成新率较低的机器设备均能够正常使用，运行情况良好，其成新率较低的情况不影响其正常生产经营，倘若对其进行集中升级或更换，不会对发行人的生产经营和利润造成重大不利影响。

3、发行人已如实补充披露了固定资产和在建工程的费用归集、在建工程结转固定资产的准确性，在建工程主要项目内容及金额变动原因等各项内容，补充披露内容真实、准确、完整。报告期内，发行人固定资产和在建工程的费用归集真实、准确，在建工程在达到预定可使用状态之后及时转入固定资产，上述财务处理均符合《企业会计准则第4号-固定资产》的相关规定。发行人在建工程的成本归集准确，披露的完工进度合理，固定资产和在建工程余额变动情况真实、合理。

4、发行人有关固定资产减值的计算方法符合《企业会计准则》相关要求，减值金额测算真实、准确。发行人各固定资产均正常使用，不存在减值迹象。

5、报告期内，发行人对固定资产、在建工程执行盘点程序，账实相符，固定资产、在建工程盘点结果未出现盘点差异。

6、“自动化喷墨打印机”、“全自动端子机”均系用于发行人产品生产而非办公使用，需要调试安装并试产，发行人于 2017 年将其通过在建工程核算具有其合理原因。

### 问题 30.关于应付职工薪酬

根据公开发行说明书及公司公告，报告期各期末应付职工薪酬分别为 701.36 万元、525.24 万元、693.38 万元，支付给职工以及为职工支付的现金分别为 4,676.49 万元、5,331.89 万元、4,479.71 万元。在职员工分别为 651 人、665 人、626 人。2019 年主营业务成本中，直接人工占比为 9.82%，较 2018 年下降 0.49 个百分点。报告期各期住房公积金期初期末余额均为 0。

请发行人：（1）结合报告期各期辅助生产环节相关人员数量及变动情况、薪酬水平及变动情况，制造费用归集、按产品明细构成分配和结转情况，以及产销量对相关人员的实际需求情况，分析说明产销量、员工人数、薪酬水平、应付职工薪酬、支付给职工以及为职工支付的现金与营业成本和期间费用中的人工支出是否匹配。（2）量化分析并说明各岗位员工的薪酬水平及增长情况，并与行业水平、当地平均水平比较，是否存在发行人关联方为发行人承担人工成本的情形。

（3）结合 2019 年主要原材料价格和直接人工薪酬水平变动、各类产品原材料消耗水平和单位人工产能等，分析说明 2019 年主营业务成本中，直接人工占比下降的具体原因及合理性。（4）结合住房公积金期初期末余额情况，说明发行人及其子公司社会保险和住房公积金缴纳情况及合法合规性，是否存在需要补缴的情形及对公司经营的影响。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表意见。

### 【回复】

一、结合报告期各期辅助生产环节相关人员数量及变动情况、薪酬水平及变动情况，制造费用归集、按产品明细构成分配和结转情况，以及产销量对相关人员实际需求情况，分析说明产销量、员工人数、薪酬水平、应付职工薪酬、支付给职工以及为职工支付的现金与营业成本和期间费用中的人工支出是否匹配

#### 1、报告期各期辅助生产环节相关人员数量及变动情况

公司报告期内与生产相关人员主要分为直接生产人员和辅助生产人员，其中辅助生产人员主要系仓库、品质等各部门人员及生产车间的管理人员，上述辅助生产环节人员数量的变动、工资水平的变动与公司各月产量的波动关联性较小，其工资构成中也不包括计件工资。因此，为增加可比性将辅助生产人员、直接生产人员合并统计与分析。

公司报告期各期末具体员工人数及其变动情况为：

单位：人

| 人员性质      | 2019 年末    | 较上年变动      | 2018 年末    | 较上年变动     | 2017 年末    |
|-----------|------------|------------|------------|-----------|------------|
| 行政管理人员    | 67         | 0          | 67         | 1         | 66         |
| 生产人员      | 420        | -21        | 441        | 14        | 427        |
| 销售人员      | 45         | -7         | 52         | -2        | 54         |
| 技术人员      | 78         | -9         | 87         | 1         | 86         |
| 财务人员      | 16         | -2         | 18         | 0         | 18         |
| <b>合计</b> | <b>626</b> | <b>-39</b> | <b>665</b> | <b>14</b> | <b>651</b> |

由上表可知，报告期内公司人员数量出现小幅波动，其中 2018 年末生产人员数量相较 2017 年末增加 14 人，但 2019 年末生产人员数量较 2018 年减少 21 人，主要系临近春节，生产人员流动性普遍较大。除此之外，公司逐步推进自动化进程，提高生产效率减少对直接人工的依赖。

#### 2、报告期内，公司与生产相关人员的平均薪资水平及其变动情况

单位：元/月

| 人员性质   | 2019 年人均工资 | 较上年变动  | 2018 年人均工资 | 较上年变动  | 2017 年人均工资 |
|--------|------------|--------|------------|--------|------------|
| 生产相关人员 | 4,995.79   | 359.64 | 4,636.15   | 152.46 | 4,483.69   |

注：上述生产人员包括一线生产人员及辅助生产人员，上述金额指工资、奖金。

由上表可知，公司 2017 年至 2019 年生产相关人员人均工资分别为：4,483.69

元、4,636.15 元和 4,995.79 元，报告期内人均工资水平呈逐年上升的趋势，整体与公司业务规模、盈利能力相匹配。

### 3、制造费用归集方法具体为：

按照“直接参与生产”与“为生产提供服务”将公司生产中心下设部门分为直接生产部门和间接生产部门，其中直接生产部门系各生产车间，生产车间一线生产人员工资通过生产成本归集与核算；除一线生产人员工资费用以外的各类车间管理人员工资、车间折旧费用、加工费、机物料消耗等通过制造费用进行归集。

间接生产部门主要包含仓储部、品质部、资材部等，上述间接生产部门人员工资及其他各类部门费用均通过制造费用进行归集。

#### 制造费用按产品明细构成分配方法具体为：

公司各车间因所生产产品不同、负责的工序不同而相互独立、单独核算。制造费用具体以定额工时为依据进行分配，生产中心负责 BOM 表、定额工时的制定及维护。

直接制造费用，指发生在各生产车间的管理人员工资、折旧费、加工费、物料消耗等，以车间完工产出的各产品耗用的定额工时总额为依据进行分配，具体公式为：
$$\text{各产品所分配制造费用金额} = \frac{\sum \text{该车间制造费用总额}}{(\sum \text{当月各完工产品数量} * \text{各产品单位定额工时})} * \text{该产品完工数量} * \text{该产品定额工时}。$$

间接制造费用，具体指仓储部、品质部、资材部等间接生产部门发生的人工成本和其他费用，首先以各生产车间发生的定额工时总额为基数在各车间进行分配，具体公式为：
$$\text{各车间所分配间接制造费用金额} = \frac{\sum \text{公司间接制造费用总额}}{(\sum \text{各车间当月完工产品数量} * \text{各产品定额工时})} * \text{该车间当月完工产品定额工时总额}。$$
间接制造费用在分配完毕后，后续在各产品之间的分配同直接制造费用分配。

由于公司整体生产流程相对简单，生产周期较短，因此各月末车间在制品不保留制造费用，制造费用仅在各完工产品之间进行分配。

#### 制造费用结转方法具体为：

制造费用在各产品之间分配完毕后结转为库存商品，其后随着产品的销售最终结转营业成本。

#### 4、产销量及其对相关人员实际需求情况

由于公司日常产品生产主要依赖机器设备及人工，其对一线生产人员实际需求情况与产量之间呈一定的比例关系。

但销售人员数量、辅助生产人员数量与公司各年度的产品销量不必然呈显著的线性关系，销售方面更多依赖客户数量及订单数量而非靠销售人员的堆积，但销售部门和销售业务的正常运行对销售人员数量有最低的人员需求。辅助生产人员主要指负责仓储、质检和车间管理的各类间接参与生产环节的人员，上述人员的工资主要靠管理效果而非计件工资，公司产量的增减对上述人员的需求无显著的比例关系，但公司日常生产对辅助生产人员具有维持正常生产所需的最低人员需求。

因此，公司日常生产、销售业务中对相关人员具有一定的需求，其中生产方面产品产量与生产人员，尤其是对直接生产人员的数量具有一定的关联性。

#### 5、公司报告期各期薪酬水平、员工人数及应付职工薪酬对应情况如下：

单位：万元、人、元/人/月

| 项目              | 2019年12月31日 | 2018年12月31日 | 2017年12月31日 |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|
| 应付职工薪酬-工资及奖金    | 3,745.56    | 4,274.21    | 4,050.64    |
| 公司累计年度人员数量      | 6,580.00    | 8,402.00    | 7,855.00    |
| 公司人均工资水平        | 5,692.34    | 5,087.14    | 5,156.77    |
| 其中：生产相关人员平均工资水平 | 4,995.79    | 4,636.15    | 4,483.69    |

注：上述人均工资统计维度系公司各期计提的工资金额和奖金金额。

由上表可知，2017年至2019年公司应付职工薪酬-工资和奖金发生额分别为：4,050.64万元、4,274.21万元及3,745.56万元，2019年发生额较2018年出现显著下降的情形，同时，公司各年度累计人员数量在2019年联动减少，主要原因系公司在2019年对外转让子公司乐道克，自乐道克转让后其人员数量不再统计在内。其在公司内部定位系为公司提供部分环节的生产加工服务，2019年自公司对外转让乐道克股权后，公司累计员工人数、应付职工薪酬发生金额同步发生

变动。

报告期内，公司人均月度工资水平基本呈保持稳定，2018 年人均工资水平较 2017 年略降且低于 2019 年人均工资水平主要系由于内销业务中与上海阅丰交易发生损失使得 2017 年年终考核奖金下降所致，生产相关人员以一线生产人员为主，其薪资主要以基本工资加计件工资为依据而与年度业绩考核等关联度相对较低，报告期内生产人员计件工资标准也出现小幅上涨进而使得其工资水平稳步提升。

综上，公司员工人数、薪酬水平及应付职工薪酬之间相互匹配。

6、公司报告期内应付职工薪酬的计提及其与期间费用、生产成本和制造费用等匹配情况具体如下：

单位：万元

| 会计年度    | 应付职工薪酬计提数 | 工资发生额对方科目 |          |          |          |
|---------|-----------|-----------|----------|----------|----------|
|         |           | 生产成本及制造费用 | 管理费用-工资  | 销售费用-工资  | 研发费用-工资  |
| 2019 年度 | 4,648.65  | 2,711.59  | 1,011.00 | 524.21   | 401.85   |
| 2018 年度 | 5,080.27  | 3,288.73  | 891.86   | 511.14   | 388.54   |
| 2017 年度 | 4,750.10  | 2,844.01  | 1,028.02 | 510.71   | 367.35   |
| 合计      | 14,479.02 | 8,844.33  | 2,930.88 | 1,546.06 | 1,157.74 |

由上表可知，报告期各期公司应付职工薪酬的计提数与分配数分别与管理费用、销售费用、研发费用中的人工成本相匹配。公司报告期各期末库存商品、发出商品也包含有公司的直接生产人员工资成本、辅助生产人员工资成本，该部分人工费用随着产品的对外出售而结转入营业成本。在进行公司人工投入与营业成本核对时需考虑各期期末存货的影响，

生产相关人员薪酬与营业成本、存货余额匹配情况具体为：

单位：万元

| 会计年度    | 生产成本和制造费用-人工 | 前后年度变动金额 | 营业成本-直接人工 | 前后年度变动金额 | 库存商品及发出商品余额 |
|---------|--------------|----------|-----------|----------|-------------|
| 2019 年度 | 2,711.59     | -577.14  | 2,169.58  | -93.48   | 2,400.53    |
| 2018 年度 | 3,288.73     | 444.72   | 2,263.06  | 176.00   | 2,305.70    |
| 2017 年度 | 2,844.01     |          | 2,087.06  |          | 1,700.40    |

由上表可知，公司报告期内直接生产人员、辅助生产人员累计投入金额呈现先涨后跌的趋势，2018年度较2017年上涨是由于随着公司人员工资的稳步上涨、公司业绩的持续提升，生产成本和制造费用中的人工投入亦同步变动，与此同时，公司2018年末库存商品、发出商品结余金额较2017年末也出现显著增幅，与公司营业成本、人工投入的变动情况相匹配。

公司2019年度在人员平均工资稳中有增的情况下，在生产环节累计人工投入金额出现大幅下降主要如前述系因对外处置乐道克使得该部分人员工资不再作为公司生产人员进行统计，上述情况系公司生产环节人工投入出现下降的主要原因，公司后续以外部加工的方式替代此部分人员缺口并陆续招聘相关员工。考虑此部分影响后，公司2019年度人工投入、存货余额的变化及营业成本中人工成本的变化趋势相匹配。

关于子公司乐道克，具体情况如下：

#### （1）乐道克与公司之间的业务关系

根据公司内部定位，乐道克为鹿得医疗（单体）提供生产加工服务，其实质系负责公司生产过程中的一道工序，自报告期初至公司对外转让其股权之前，乐道克并未向除公司之外的其他单位提供生产加工服务。

#### （2）工资支付情况

对外转让乐道克股权之前，乐道克作为公司之全资子公司，相关人员系公司全职员工，上述人员悉数与公司签订正式劳动合同，公司按月向其支付相关工资薪酬；对外转让乐道克股权后，乐道克相关人员悉数转入服务外包公司并与其签订劳动合同，由其支付相关人员工资，同时公司与服务外包公司签订合作协议，向其采购生产加工服务。

上述外包服务公司的主营业务为：以服务外包方式承接电子产品、服装、五金生产项目等。

#### （3）对应人员数量

公司2019年初由乐道克转入服务外包公司的人员数量合计为140人，2019年陆续由服务外包公司转回的人员数量为141人。虽然前后人员数量相近，但由

于一线生产人员普遍流动性较大，上述人员并非完全重叠。在 2019 年累计产生金额为 875.27 万元。

7、公司报告期内应付职工薪酬减少金额、支付给职工以及为职工支付的现金的匹配情况如下：

单位：万元

| 项目              | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度  |
|-----------------|----------|----------|----------|
| 应付职工薪酬本期减少数     | 4,480.52 | 5,256.39 | 4,648.53 |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 4,479.71 | 5,331.89 | 4,676.49 |
| 差异              | 0.80     | -75.50   | -27.96   |
| 差异率             | 0.02%    | -1.44%   | -0.60%   |

由上表可知，公司 2017 年至 2019 年应付职工薪酬支付金额与各年度现金流量表中支付给职工以及为职工支付的现金产生的现金流量金额基本一致，整体差异率分别为：-0.60%、-1.44%和 0.02%，差异率较小，二者相互匹配。

综上，公司各期生产环节相关人员数量及变动情况、薪酬水平及变动情况符合公司实际情况，公司制造费用的归集、分配和结转真实准确的反映了公司生产流程。公司日常生产、销售过程中对相关人员具有一定的需求，其中生产方面对直接生产人员的数量具有一定的线性需求。公司报告期内主要产品的产销量、员工人数、薪酬水平、应付职工薪酬、支付给职工以及为职工支付的现金的变动情况与营业成本和期间费用中的人工支出相匹配。

二、量化分析并说明各岗位员工的薪酬水平及增长情况，并与行业水平、当地平均水平比较，是否存在发行人关联方为发行人承担人工成本的情形

1、报告期内，公司各期、各岗位员工的薪酬水平及其变动情况如下：

单位：元/月

| 人员性质 | 2019 年人均工资 | 较上年变动  | 2018 年人均工资 | 较上年变动   | 2017 年人均工资 |
|------|------------|--------|------------|---------|------------|
| 管理人员 | 6,996.57   | 901.42 | 6,095.15   | -763.82 | 6,858.97   |
| 生产人员 | 4,995.79   | 359.64 | 4,636.15   | 152.46  | 4,483.69   |
| 销售人员 | 6,465.47   | 726.95 | 5,738.52   | -380.31 | 6,118.82   |
| 技术人员 | 8,934.17   | 719.47 | 8,214.70   | -239.51 | 8,454.21   |

|        |          |        |          |        |          |
|--------|----------|--------|----------|--------|----------|
| 公司人均工资 | 5,692.34 | 605.20 | 5,087.14 | -69.63 | 5,156.77 |
|--------|----------|--------|----------|--------|----------|

注：上述人均工资统计维度系公司各期计提的工资金额和奖金金额。

由上表可知，公司 2017 年至 2019 年人均工资分别为：5,156.77 元、5,087.14 元和 5,692.34 元，报告期内人均工资水平呈震荡上升的趋势。

具体到员工类型层面，生产人员整体人均工资水平在报告期内呈稳中有升的态势，与公司的产销量、产销规模、经营业绩相匹配。公司管理人员、销售人员、技术人员人均工资水平 2018 年度较 2017 年度、2019 年度出现小幅下降，主要受年终奖金变动的影响较大，2018 年度管理人员、销售人员的人均工资水平相较 2017 年度、2019 年度相对较低主要系因为 2018 年公司境内销售业务中与上海阅丰的合作出现较大金额的损失进而减少了管理人员、销售人员部分年底考核奖金；公司研发人员 2018 年度人均工资水平出现降幅主要系部分研发部门管理人员年末离职以及其他零星人员变化导致其整体年终奖金较少。剔除年终奖金的影响，公司日常其他月份工资水平始终保持稳定。

综上，报告期内公司人均工资水平整体呈稳中有增的态势，即与国内整体稳步上涨的人均工资水平趋势一致，也与公司经营业绩相匹配。

2、公司所处行业为家庭医疗器械行业，同行业可比公司报告期内平均薪酬水平如下：

单位：万元/年

| 公司名称   | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|--------|---------|---------|---------|
| 鱼跃医疗   | 13.70   | 12.07   | 10.80   |
| 九安医疗   | -       | 18.77   | 13.64   |
| 乐心医疗   | 9.34    | 8.78    | 9.58    |
| 锦好医疗   | 10.78   | 8.55    | 8.02    |
| 爱立康    | 6.20    | 5.54    | 5.52    |
| 可比公司平均 | 10.01   | 10.74   | 9.51    |
| 公司     | 7.43    | 7.64    | 7.30    |

注 1：九安医疗未披露 2019 年年度报告，2019 年半年报未披露其员工人数及构成。爱立康已于 2020 年 4 月终止挂牌未披露年度报告，其 2019 年度数据系根据半年报年化后得出。

注 2：上表中各公司工资总额包含其为员工支付的工资、奖金、福利费、社会保险及公积金等各项人工费用总额。

由上表可知，2017 年至 2019 年公司人均工资水平分别为：7.30 万/年、7.64

万/年和 7.43 万/年。同行业可比公司平均工资水平约 10 万/年，公司人均工资水平低于同行业可比公司，但处于同行业可比公司平均薪酬区间之内。主要原因系行业龙头企业鱼跃医疗规模较大、净利润水平较好使得其人均工资水平较高。九安医疗人均工资居于众多行业可比公司领先水平主要系因为其近年来在谋求转型，研发人员数量较多使得其整体工资水平远高于行业平均数。

公司及各同行业可比公司各报告期末生产人员数量、研发人员数量占员工总数的结构如下：

| 生产人员占比情况      |               |               |               |
|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 公司名称          | 2019 年度       | 2018 年度       | 2017 年度       |
| 鱼跃医疗          | 50.71%        | 54.70%        | 51.55%        |
| 九安医疗          | -             | 17.80%        | 29.91%        |
| 乐心医疗          | 60.03%        | 56.83%        | 60.29%        |
| 锦好医疗          | 54.17%        | 62.96%        | 61.40%        |
| 爱立康           | 71.43%        | 56.83%        | 60.16%        |
| <b>可比公司平均</b> | <b>59.08%</b> | <b>49.83%</b> | <b>52.66%</b> |
| 公司            | 67.09%        | 66.32%        | 65.59%        |
| 技术人员占比情况      |               |               |               |
| 公司名称          | 2019 年度       | 2018 年度       | 2017 年度       |
| 鱼跃医疗          | 18.00%        | 11.07%        | 10.58%        |
| 九安医疗          | -             | 45.60%        | 35.76%        |
| 乐心医疗          | 13.59%        | 11.35%        | 11.15%        |
| 锦好医疗          | 12.92%        | 8.99%         | 5.26%         |
| 爱立康           | 11.11%        | 13.67%        | 11.72%        |
| <b>可比公司平均</b> | <b>13.91%</b> | <b>18.14%</b> | <b>14.90%</b> |
| 公司            | 12.46%        | 13.08%        | 13.21%        |

注：九安医疗 2019 年半年度报告未披露其人员构成。

由上表可知，2017 年至 2019 年公司生产人员占员工总人数的比重为：65.59%、66.32%和 67.09%，各年度均高于同行业可比公司平均水平，生产人员在各个公司的员工结构中工资水平普遍处于低位。2017 年至 2019 年公司技术人员占员工总人数的比重为：13.21%、13.08%和 12.46%，各年度均低于同行业可比公司平均水平，研发技术人员普遍具有较高学历，其工资水平在整体员工结构中居于前

列。且同行业可比公司中鱼跃医疗、乐心医疗、九安医疗为 A 股上市公司，其业务规模、盈利能力、人员数量均大幅高于公司，剔除上述因素后，公司人均工资水平与同行业可比公司差距较小。

3、公司注册地位于江苏省南通市，根据南通市人力资源和社会保障局、南通市统计局各年公布的数据，其当地人均工资水平如下：

单位：万元

| 项目       | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|----------|---------|---------|---------|
| 公司人均工资   | 7.43    | 7.64    | 7.30    |
| 南通地区人均工资 | 6.61    | 7.51    | 7.46    |
| 差额       | 0.81    | 0.13    | -0.17   |
| 差异率      | 12.27%  | 1.76%   | -2.24%  |

注 1：南通市相关部门尚未公布 2019 年全年人均工资水平，上述数据系根据前三季度人均工资数据进行年化。

注 2：上表中公司人均工资中包含公司为员工支付的工资、奖金、福利费、社会保险及公积金等各项人工费用总额。

注 3：公司年度人均工资=应付职工薪酬当期发生额/期末人员数量

由上表可知，公司报告期内整体人均工资水平与当地平均水平基本持平，不存在重大差异，2019 年度公司人均工资较大幅度高于当地人均工资。

综上所述，公司整体人均工资水平与同行业可比公司、当地人均工资水平整体差异较小，不存在刻意压低人员工资的情形。

此外，发行人与关联方之间独立经营，发生的交易价格公允，且履行了必要的内部审批程序，不存在其关联方为公司承担人工成本的情形。

三、结合 2019 年主要原材料价格和直接人工薪酬水平变动、各类产品原材料消耗水平和单位人工产能等，分析说明 2019 年主营业务成本中，直接人工占比下降的具体原因及合理性

1、公司直接人工薪酬的变动情况具体为：

单位：元/月

| 人员性质    | 2019 年人均工资 | 较上年变动  | 2018 年人均工资 | 较上年变动  | 2017 年人均工资 |
|---------|------------|--------|------------|--------|------------|
| 生产相关人员  | 4,995.79   | 359.64 | 4,636.15   | 152.46 | 4,483.69   |
| 其中：直接人工 | 4,607.77   | 181.90 | 4,425.87   | 133.46 | 4,292.41   |

|    |  |  |  |  |  |
|----|--|--|--|--|--|
| 薪酬 |  |  |  |  |  |
|----|--|--|--|--|--|

注：上述人均工资统计维度系公司各期计提的工资金额和奖金金额。

由上表可知，公司 2017 年至 2019 年生产相关人员人均工资分别为：4,483.69 元、4,636.15 元和 4,995.79 元，生产人员包括直接生产人员、辅助生产人员，其中直接生产人员月均工资为：4,292.41 元、4,425.87 元和 4,607.77 元。公司生产人员工资主要为计件工资，具体与其工作量、产量关联度较高，报告期内人均工资水平呈逐年上升的趋势，整体与公司业务规模、盈利能力相匹配。

## 2、公司 2019 年主要原材料采购价格及与上年比对情况如下：

单位：金属类：元/KG、其他：元/件

| 项目            | 2019 年度采购单价 | 2018 年度采购单价 |
|---------------|-------------|-------------|
| <b>金属类</b>    |             |             |
| 铜             | 36.32       | 38.28       |
| 铝             | 13.96       | 14.12       |
| 锌             | 18.69       | 20.64       |
| <b>电子元器件类</b> |             |             |
| PCB 板         | 1.22        | 1.16        |
| 液晶显示器         | 2.99        | 3.12        |
| NEC 芯片        | 3.33        | 3.35        |
| 传感器           | 1.86        | 2.06        |
| <b>电器类</b>    |             |             |
| 机芯（马达）        | 27.73       | 28.50       |
| <b>塑胶类</b>    |             |             |
| 塑料外壳          | 2.03        | 1.98        |
| <b>纺织类</b>    |             |             |
| 臂带            | 3.37        | 3.52        |

注 1：上述原材料为产品生产的主要原材料，其他原材料类别较繁杂，金额较小，未再予以统计。

注 2：采购价格系公司当年签订的采购订单维度的单价，主要考虑公司主要原材料交期较短且采购订单的单价对市场价格反馈更灵敏。

由上表可知，公司 2019 年度主要原材料种类其采购价格大部分呈稳步下降的趋势，其中金属材料、电子元器件类、电器类等降幅较为明显，主要原因除了金属大宗商品市场回落、电子元器件市场价格持续走低以外，还得益于公司报告

期内对主要供应商进行了优化与调整，促进供应商实现良性竞争，在保证产品性能差异不大的情况下实现了采购价格的有效下降。

3、公司报告期内主要产品及其对应的主要原材料数量具体为：

单位：件

| 产品名称  | 主要原材料   |
|-------|---|
| 机械血压表 | 金属铜、铝和锌（用于制血压表表头、顶针气阀、回气阀、膜盒、Y管、表盘）、臂带、乳胶球、乳胶管等 |
| 电子血压计 | 注塑外壳、液晶屏、充气泵、放气阀、传感器、芯片、PCB板、臂带、电池等             |
| 雾化器   | 雾化杯、雾化片、雾化器机芯（泵）、注塑件外壳、PCB板、电池等                 |
| 听诊器   | 金属铜、铝和锌（用于制听头、耳挂、Y管）、膜片、耳塞等                     |
| 冲牙器   | 马达、注塑件外壳、水箱、喷嘴、PCB板、电池等                         |

由上表可知，公司各主要产品其主要部件数量众多，主要分为电子医疗产品、机械医疗产品两大类，结合上述“2、公司2019年主要材料采购价格变动”中数据可知，公司主要原材料采购价格普遍保持稳定或小幅下降。

同时，部分听诊器产品、电子血压计产品进行了工艺变更与改良，部分听诊器产品实现了由铜耳挂更换为铝耳挂或不锈钢耳挂，听诊器听头内圈由锌材改为铝材；部分电子血压计自2018年底开始逐步将进口NEC芯片实现国产替代，上述工艺的变动也会使得各类主要产品原材料消耗水平出现小幅下降。

上述主要材料采购价格的下降、工艺的变更使得公司2019年直接材料单位成本持续下降。

4、公司2018年、2019年主要产品产能情况及单位人工产能具体为：

单位：万件、人、件/人

| 具体项目     | 2019年度   | 2018年度   |
|----------|----------|----------|
| 产能情况     | 1,161.00 | 1,161.00 |
| 其中：机械血压表 | 360.00   | 360.00   |
| 电子血压计    | 96.00    | 96.00    |
| 听诊器      | 600.00   | 600.00   |
| 雾化器      | 105.00   | 105.00   |
| 冲牙器      |          |          |

|            |        |        |
|------------|--------|--------|
| 报告期末生产人员数量 | 420.00 | 441.00 |
| 单位人工产能     | 2.76   | 2.63   |

注：①为适应订单产品结构的变化，公司将雾化器、冲牙器生产线设计为可相互切换的柔性生产线，故将两者的产能利用率合并计算。

由上表可知，公司 2018 年度、2019 年度整体产能保持不变，单位人工产能呈小幅上升的趋势，但整体波动不大。

#### 5、公司 2018 年、2019 年主营业务成本主要构成如下：

单位：万元

| 项目         | 2019 年度          |                | 2018 年度          |                | 变动幅度   |
|------------|------------------|----------------|------------------|----------------|--------|
|            | 金额               | 比例 (%)         | 金额               | 比例 (%)         |        |
| 直接材料       | 17,398.47        | 78.73%         | 17,448.52        | 79.52%         | -0.79% |
| 直接人工       | 2,169.58         | 9.82%          | 2,263.06         | 10.31%         | -0.50% |
| 制造费用       | 2,531.01         | 11.45%         | 2,231.11         | 10.17%         | 1.29%  |
| <b>合计：</b> | <b>22,099.05</b> | <b>100.00%</b> | <b>21,942.69</b> | <b>100.00%</b> |        |

由上表可知，2019 年度公司主营业务成本中直接材料金额、直接人工金额整体呈稳中有降的趋势，变动幅度较小，制造费用增幅较为明显系造成其他各类成本占比趋势变化的最重要的原因。

主营业务成本中直接材料占主营业务成本的比重呈小幅下降趋势，该现象与 2018 年度、2019 年度公司主要产品采购原材料单价的变动趋势一致，且部分型号的产品工艺进行了变更或改进，一定程度上有利于成本的下降，因此直接材料占主营业务成本的比重呈小幅下降趋势具有其合理性。

公司直接人工在生产人员工资出现小幅上涨的情况下，其所占比重呈下降趋势，主要原因系公司 2019 年直接生产人员数量相较 2018 年出现减少，2019 年末、2018 年末具体生产人员数量对比如下：

单位：人

| 项目     | 2019 年 | 2018 年 | 变动数量 |
|--------|--------|--------|------|
| 生产人员数量 | 421    | 441    | -21  |

由上表可知，公司 2019 年末生产相关人员数量相较 2018 年末出现小幅下降。且公司在 2019 年将子公司乐道克股权对外转让，连带乐道克员工一并对外转出。

后续公司以外部加工的方式弥补上述用工缺口的同时陆续招聘生产人员，除此之外，公司持续推进产品自动化进程，随着生产效率的提高公司对生产人员数量需求量减少，因此，虽然公司生产相关人员人均工资持续上涨，但 2019 年整年度公司累计生产人员数量的减少使得人工成本总额出现小幅下降。

公司 2019 年度、2018 年度生产成本-直接人工、制造费用累计发生额具体如下：

单位：万元

| 项目      | 2019 年度  | 2018 年度  |
|---------|----------|----------|
| 直接人工-投入 | 2,448.63 | 2,346.80 |
| 制造费用    | 2,257.07 | 2,257.07 |

注：2019 年公司将乐道克股权对外处置，其员工不再纳入公司员工进行统计与核算，公司后续委托外部人员进行加工，为加强对比性将该部分对应费用于此处还原至直接人工-乐道克统计。

由表可以知，公司 2019 年度相较 2018 年度直接人工、制造费用均呈稳步上升的态势，但制造费用的增速超过直接人工的增速，制造费用主要包括辅助生产人员工资、折旧费、机物料消耗、水电费等，随着公司 2019 年各车间竣工结转固定资产、机器设备的购置，公司整体产量稳步增加，各项生产费用也联动增长，使得其占比出现上升。

综上，公司 2019 年直接人工较 2018 年出现下降，主要系各项制造费用的增幅较大间接导致直接人工占比下降，2019 年直接人工占比相较 2018 年占比下降仅 0.49 个百分点，降幅极小，该情形具有一定的合理性。。

**四、结合住房公积金期初期末余额情况，说明发行人及其子公司社会保险和住房公积金缴纳情况及合法合规性，是否存在需要补缴的情形及对公司经营的影响**

1、公司 2017 年末、2018 年末和 2019 年末应付住房公积金金额始终为零，与公司及子公司当地的住房公积金政策紧密相关，具体如下：

鹿得医疗（单体）所处南通地区的住房公积金政策为：当月 25 日至 30 日向公积金中心申报当月公积金费用，并于月底前由公司进行支付，各月末无余额。

鹿得贸易、煜丰国际所处上海地区的住房公积金政策为：上海地区关于住房

公积金各月无具体的申报及缴纳截止期限，全月开放，允许跨月申报并缴纳上月公积金费用。鹿得贸易、煜丰国际均系当月 25 日至 30 日进行申报并发放，各月末无余额。

浙江鹿得所处温州地区的住房公积金政策为：每月 1 日至 14 日将当月公司员工人数在公积金中心系统中进行增减(若无操作，系统默认与上月人数一致)，当月 16 日由公积金中心将当月公积金费用由公司账户内扣除，各月末无余额。

综上所述，公司及子公司均严格按照当地的住房公积金申报及缴纳政策进行申报、缴纳，并及时进行账务处理，住房公积金期初期末余额为零的情况真实、准确的反映了公司住房公积金情况。

2、2019 年末，公司（含子公司，下同）社会保险缴纳情况：

单位：人

| 项目/缴纳人数      | 公司名称       |            |           |           |           | 合计         |
|--------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|
|              | 鹿得医疗       | 浙江鹿得       | 鹿得医疗上海分公司 | 煜丰国际      | 鹿得贸易      |            |
| <b>社会保险</b>  |            |            |           |           |           |            |
| 社会保险缴纳人数     | 293        | 61         | 8         | 17        | 11        | 390        |
| 新农合/新农保参保人数  | 76         | 73         | -         | -         | -         | 149        |
| <b>合计</b>    | <b>369</b> | <b>134</b> | <b>8</b>  | <b>17</b> | <b>11</b> | <b>539</b> |
| <b>公司人数</b>  | <b>411</b> | <b>177</b> | <b>8</b>  | <b>19</b> | <b>11</b> | <b>626</b> |
| <b>差异</b>    | <b>42</b>  | <b>43</b>  | <b>-</b>  | <b>2</b>  | <b>-</b>  | <b>87</b>  |
| <b>住房公积金</b> |            |            |           |           |           |            |
| 公积金缴纳人数      | 178        | 3          | 8         | 17        | 11        | 217        |
| 免费提供员工宿舍     | 118        | 25         | -         | -         | -         | 143        |
| <b>合计</b>    | <b>296</b> | <b>28</b>  | <b>8</b>  | <b>17</b> | <b>11</b> | <b>360</b> |
| <b>差异</b>    | <b>115</b> | <b>149</b> | <b>-</b>  | <b>2</b>  | <b>-</b>  | <b>266</b> |

由上表可知，截至 2019 年末公司员工人数为 626 人，其中公司缴纳社会保险人员为 390 人，缴纳新农合及新农保员工人数为 149 人，合计人数为 539 人，与公司员工人数的差异为 87 人，其中：实习生人数为 1 人，退休返聘人员数量为 15 人，当月离职并停止缴纳社会保险的人员数量为 58 人，当月入职尚未缴纳社会保险的人员为 3 人，自行缴纳的人员为 10 人。

公司的员工中缴纳新农合及新农保的人数为 149 人，根据卫生部、民政部、财政部、农业部、中医药局《关于巩固和发展新型农村合作医疗制度的意见》（卫农卫发[2009]68 号）中关于避免重复参合（保），重复享受待遇的相关规定，农民工已参

加新型农村合作医疗保险的应不再为其缴纳城镇职工基本医疗保险。公司员工部分为农村户籍员工，流动性较强，考虑到国家和地方政府关于农民工缴纳社会保险的特别规定，以及参保人员跨省转移社会保险关系和领取社会保险金的规定尚不完善，不符合农村户籍员工的实际利益。因此，公司在充分尊重员工实际利益后，准许员工参加“新农合”“新农保”等保险制度。

据此，截至报告期末，公司已按照要求为员工缴纳社会保险。

截至 2019 年末公司员工人数为 626 人，其中公司缴纳住房公积金人员为 217 人，免费提供员工宿舍人数为 143 人，合计人数为 360 人，与公司员工人数的差异为 266 人，其中，与前述社保未缴纳人员情况相同的人数为 87 人，未缴纳人数为 179 人。

截至报告期末，公司公积金缴纳比例较低，主要原因系公司主要生产员工中农业户籍人员占比较高，而对于该等人员，经了解现行住房公积金制度的内容后，认为现有制度对其未来在户籍所在地或其他工作地改变住房条件不能起到实质性作用，缴存住房公积金后当月现金收入会减少，不愿意另行缴纳住房公积金（个人部分），遂公司未为其缴纳。同时，公司已为有住宿需求的员工免费提供住宿。

根据公司及子公司主管的人力资源与社会保障、住房公积金部门出具的证明，公司及子公司报告期内不存在因违反人力资源与社会保障、住房公积金等方面的法律、法规及行政规章行为而受到该等部门的行政处罚。

公司实际控制人已出具承诺函，如公司及子公司将来因社会保险及住房公积金缴存而受到任何行政处罚或经济损失，公司实际控制人将承担全部费用、罚金和经济损失，以确保公司及子公司、其他股东利益不会受损。

### 3、倘若公司补缴住房公积金其对公司年度经营业绩的影响

截至报告期末，公司存在住房公积金未全员覆盖的情况，若需补缴公积金的，综合按照未缴纳人数 179 人进行测算，需补缴金额为 52.07 万元/年，扣除企业所得税后对公司经营业绩的影响金额为 44.26 万元/年，占公司最近一年经审定的净利润比重为 1.36%。公司实际控制人已出具承诺函，如公司将来因社会保险及住房公积金缴存而受到任何行政处罚或经济损失，公司实际控制人将承担全部费用、罚金和经济损失，以确保公司及子公司、其他股东利益不会受损。

因此，倘若公司出现被要求补缴住房公积金，该事项对公司持续经营能力不会产生重大不利影响。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下程序：

1、对发行人的人力行政部门、财务部门相关人员进行访谈，了解公司报告期内与员工相关的各类情况；

2、取得发行人及其子公司报告期内工资表，查阅并了解其直接生产人员、辅助生产人员的构成，确认其划分是否合理，统计并比较各期生产相关人员数量及其变动情况，人均工资水平及其各期变动情况，是否与实际经营状况相匹配；

3、对公司生产部门、财务主管、成本会计相关人员进行访谈，了解其成本的归集、分配与结转情况，确认其成本归集与分配方法是否合理，是否能够真实准确的反映公司生产状况；

4、取得发行人报告期各期、各类产品的销量及产量情况，累计生产人员数量及销售人员数量，计算并分析发行人公司产销量对相关人员的实际需求情况是否合理；

5、取得发行人应付职工薪酬科目明细表、现金流量表，复核并计算应付职工薪酬各期计提金额与期间费用、生产成本及制造费用中的人工费用是否勾稽一致。并综合分析比较各期生产相关人员的薪酬发生额与营业成本中的直接人工、存货期初期末余额的变动趋势是否匹配。比较并分析现金流量表中支付给职工以及为职工支付的现金发生额与应付职工薪酬科目明细表中本期减少金额是否匹配，是否存在重大差异；

6、取得发行人所处地区统计局、人力资源和社会保障局公布的当地平均工资水平，其他同行业可比公司年度报告及包年度报告中与人员、应付职工薪酬相关的信息，并将上述信息与发行人人均工资水平进行核对，确实是否存在重大差异，倘若有重大差异是否具有合理性；

7、取得并查阅发行人报告期内的成本计算资料，核查直接材料的采购价格变动情况、直接材料累计投入情况，直接人工的数量及平均薪酬水平变动情况，制造费用中各类费用的增减状况，对上述结构变动进行分析，判断 2019 年主营业务成本中直接人工占比较 2018 年下降 0.49 个百分点的原因及合理性，是否与发行人真实情况相符；

8、取得并查阅发行人（含发行人子公司，下同）报告期内员工信息统计表、社保及住房公积金缴费记录及缴纳凭证；

9、通过“中国裁判文书网”“全国法院被执行人信息查询系统”“国家企业信用信息公示系统”“信用中国”等公示系统，以及劳动与社会保障等行政主管机关网站等，对发行人是否涉及劳动诉讼纠纷及行政处罚的相关情况进行的查询；

10、取得并查阅发行人所在地政府主管部门针对发行人是否违反社保及住房公积金、劳动监察等方面开具的合法合规证明；

11、核查发行人营业外支出情况，核查发行人是否存在因相关违法违规而发

生的费用开支情形。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人产销量、员工人数、薪酬水平、应付职工薪酬、支付给职工以及为职工支付的现金与营业成本和期间费用中的人工支出之间相匹配，具有其合理性。

2、报告期内，发行人人均工资水平保持稳中有增的态势，与当地平均水平基本持平，同行业可比公司之间及其与发行人之间由于业务规模、员工人数、所处区域不同人均工资水平有所差异，具有其合理性，不存在发行人关联方为发行人承担人工成本的情形。

3、发行人 2019 年度营业成本中直接人工占比下降有其明确原因，符合发行人实际经营状况，上述现象具有其合理性。

4、发行人住房公积金期初期末余额为零的情况真实、准确的反映了公司住房公积金情况。截至报告期末，发行人存在未全员缴纳住房公积金的情形，但报告期内并未因为社会保险和住房公积金缴纳规范性问题受到行政处罚，发行人实际控制人已针对社保及住房公积金缴纳不规范情形出具承诺函，以确保发行人利益不会因此受损，因此，未足额为全体员工缴纳住房公积金的行为不构成重大违法违规行为，倘若进行补缴对发行人持续经营能力亦不会产生重大不利影响。

### 问题 31.关于销售费用及管理费用

根据公开发行说明书，报告期各期发行人销售费用分别为 1,644.97 万元、1,697.82 万元、1,640.42 万元，占营业收入的比例分别为 5.83%、5.78%、5.40%。管理费用分别为 1,733.72 万元、1,591.20 万元、1,841.80 万元，占营业收入的比例分别为 6.14%、5.41%、6.06%。

请发行人：（1）结合公司报告期各期销售人员、管理人员、研发人员人数、构成，分别披露各期上述人员人均工资变动情况，与同行业可比公司销售人员规模、人均工资比较情况及差异原因。（2）补充披露公司业务费、广告与展览费、

业务招待费、咨询服务费主要构成；说明发行人报告期内业务推广的主要模式、时间、地点、参加人员，是否存在通过支付工资、业务费、广告与展览费、业务招待费、咨询服务费等方式实施商业贿赂、不正当竞争的情形，是否存在违反《广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》等规定的情形。

(3) 结合销售规模、区域、渠道、产品构成等变动情况，详细披露公司报告期各期运费变动原因、与相关收入匹配情况、与同行业比较情况及原因等。(4) 结合报告期内发行人的差旅标准、业务开展情况、差旅人员情况等标准，说明销售费用、管理费用中差旅费逐年下滑的原因及合理性。(5) 结合销售模式、区域、产品、客户及同行业可比公司，进一步分析并说明报告期内发行人销售费用率逐年下滑的原因和合理性。(6) 结合费用发生的对方单位，发行人实际控制人及其关联方控制的企业业绩情况，说明是否存在关联方、潜在关联方或第三方为发行人承担成本或代垫销售费用、管理费用的情况，是否存在少计费用的情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对发行人报告期内销售费用、管理费用完整性、准确性的核查方法、过程和结论。

## 【回复】

一、结合公司报告期各期销售人员、管理人员、研发人员人数、构成，分别披露各期上述人员人均工资变动情况，与同行业可比公司销售人员规模、人均工资比较情况及差异原因

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（四）主要费用情况分析”之“5、主要费用情况总体分析”进行如下补充披露：

### (5) 与同行业可比公司销售人员规模、人均工资比较情况

#### 1) 报告期各期销售人员、人均工资变动及与可比公司比较情况

| 项目             | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|----------------|---------|---------|---------|
| 销售人员薪酬 (万元)    | 524.21  | 511.14  | 510.71  |
| 销售人员人数 (人)     | 45      | 52      | 54      |
| 销售人员人均工资       | 11.65   | 9.83    | 9.46    |
| 鱼跃医疗销售人员人数 (人) | 841     | 833     | 808     |

|                  |        |        |        |
|------------------|--------|--------|--------|
| 鱼跃医疗销售人员人均工资(万元) | 15.44  | 17.50  | 15.38  |
| 乐心医疗销售人员人数(人)    | 128.00 | 159.00 | 231.00 |
| 乐心医疗销售人员人均工资(万元) | 24.09  | 17.44  | 15.25  |
| 锦好医疗销售人员人数(人)    | 49     | 29     | 16     |
| 锦好医疗销售人员人均工资(万元) | 15.65  | 15.38  | 12.73  |
| 爱立康销售人员人数(人)     | -      | 24     | 28     |
| 爱立康销售人员人均工资(万元)  | -      | 6.53   | 3.93   |
| 九安医疗销售人员人数(人)    | -      | 254    | 227    |
| 九安医疗销售人员人均工资(万元) | 8.74   | 9.48   | 8.74   |

注：爱立康2020年4月已摘牌，九安医疗未披露2019年报。

报告期内，销售人员工资整体上呈上升趋势，低于同行业可比公司鱼跃医疗、乐心医疗、锦好医疗，高于爱立康和九安医疗，销售人员人均工资在可比公司人均工资范围内，与公司销售规模相匹配。

## 2) 销售人员对应的人均营业收入情况

| 项目           | 2019年度    | 2018年度    | 2017年度    |
|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入(万元)     | 30,398.64 | 29,389.26 | 28,227.27 |
| 销售人员人数(人)    | 45        | 52        | 54        |
| 人均营业收入(万元/人) | 675.53    | 565.18    | 522.73    |

报告期内，公司销售人员总体稳定，销售人员对应的人均营业收入与公司的经营模式相匹配，2019年末销售人员较2018年末减少7人，主要系调整了内销人员中负责开拓医院及诊所渠道的销售人员，而报告期内该部分人员未能创造出相应的营业收入，同时公司外销销售收入逐年增加，导致人均营业收入有所增加；公司的前述销售人员减少系内销相关业务人员优化调整，未对公司的生产经营产生重大不利影响。

## 3) 报告期各期管理人员、人均工资变动情况

| 项目         | 2019年度   | 2018年度 | 2017年度   |
|------------|----------|--------|----------|
| 管理人员薪酬(万元) | 1,011.00 | 891.86 | 1,028.02 |
| 管理人员人数(人)  | 67       | 67     | 66       |

|                |       |       |       |
|----------------|-------|-------|-------|
| 管理人员人均工资（万元/年） | 15.09 | 13.31 | 15.58 |
|----------------|-------|-------|-------|

报告期内，管理人员工资呈现先下降后上升的小幅波动趋势，2018年管理人员薪酬下降主要系当年业绩未达到预期，公司减少了管理人员绩效奖金。

#### 4) 报告期各期研发人员、人均工资变动情况

| 项目             | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|----------------|---------|---------|---------|
| 研发人员薪酬（万元）     | 401.85  | 388.54  | 367.35  |
| 研发人员人数（人）      | 41      | 41      | 37      |
| 研发人员人均工资（万元/年） | 9.80    | 9.48    | 9.93    |

注：研发人员人数剔除了研发辅助人员。

报告期内，研发人员的工资波动较小。

二、补充披露公司业务费、广告与展览费、业务招待费、咨询服务费主要构成；说明发行人报告期内业务推广的主要模式、时间、地点、参加人员，是否存在通过支付工资、业务费、广告与展览费、业务招待费、咨询服务费等方式实施商业贿赂、不正当竞争的情形，是否存在违反《广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》等规定的情形

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（四）主要费用情况分析”之“5、主要费用情况总体分析”进行如下补充披露：

#### （6）业务费、广告与展览费、业务招待费、咨询服务费情况

1) 报告期内，公司业务费系指与销售出口相关的费用，主要构成如下：

| 单位：万元 |         |         |         |
|-------|---------|---------|---------|
| 业务费用  | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
| 货运代理费 | 248.94  | 252.77  | 224.20  |
| 认证费   | 28.26   | 23.50   | 22.65   |
| 检验费   | 23.95   | 22.68   | 11.60   |
| 其他    | 32.20   | 22.84   | 25.25   |
| 小计    | 333.35  | 321.79  | 283.70  |

2) 报告期内，业务费与销售收入匹配情况如下：

| 项目        | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 业务费用 (万元) | 333.35    | 321.79    | 283.70    |
| 营业收入 (万元) | 30,398.64 | 29,389.26 | 28,227.27 |
| 比例        | 1.10%     | 1.09%     | 1.01%     |

报告期内，业务费用占营业收入的比重稳步上升，与公司的营业收入规模相匹配。

3) 报告期内，公司的广告与展览费主要构成如下：

单位：万元

| 业务费用 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 展会费用 | 155.61  | 166.23  | 142.45  |
| 广告费用 | 111.02  | 102.09  | 100.86  |
| 小计   | 266.63  | 268.32  | 243.31  |

①报告期内，发行人业务推广的主要模式是参加展会、实地拜访等形式。报告期内参加的主要展会情况如下：

2019年度

单位：万元

| 项目                   | 参加时间                                      | 地点        | 参加人员      | 发生金额  |
|----------------------|---|-----------|-----------|-------|
| 2019 Arab Health     | 2019年1月28-1月31日                           | 阿联酋, 迪拜   | 营销人员      | 12.31 |
| 香港春季电子展              | 2019年4月13日-4月16日                          | 香港        | 营销人员      | 11.58 |
| 广交会125th             | 2019年4月15日-4月19日、<br>2019年5月1日-5月5日       | 广州        | 营销人员      | 11.89 |
| 春季医博会                | 2019年5月14日-5月17日                          | 上海        | 营销人员、技术人员 | 26.29 |
| 墨西哥贸易博览会             | 2019年6月4日-6月6日                            | 墨西哥, 墨西哥城 | 营销人员      | 16.66 |
| 美国展FIME INTERMED USA | 2019年6月26日-6月28日                          | 美国、迈阿密    | 营销人员      | 7.86  |
| 广交会126th             | 2019年10月15日-10月19日、<br>2019年10月31日-11月04日 | 广州        | 营销人员      | 10.52 |
| 秋季医博会 CMEF           | 2019年10月19日-10月22日                        | 青岛        | 营销人员、技术人员 | 29.84 |
| MEDICA德国医疗展          | 2019年11月18日-11月21日                        | 德国, 杜塞尔多夫 | 营销人员、技术人员 | 28.15 |
| 国内零星展会               | -   | -         | 营销人员      | 0.52  |

|    |   |   |   |        |
|----|---|---|---|--------|
| 合计 | - | - | - | 155.61 |
|----|---|---|---|--------|

2018年度

单位：万元

| 项目                      | 参加时间  | 地点        | 参加人员              | 发生金额   |
|-------------------------|---|-----------|-------------------|--------|
| 2018 Arab Health        | 2018年1月29日-2月1日                               | 阿联酋, 迪拜   | 营销人员              | 15.15  |
| 斯里兰卡医疗展                 | 2018年3月2日-3月4日                                | 斯里兰卡, 科伦坡 | 营销人员              | 6.21   |
| 香港春季电子展                 | 2018年4月13日-4月16日                              | 香港        | 营销人员              | 11.35  |
| 广交会123th                | 2018年4月15日-4月19日、<br>2018年5月1日-5月5日           | 广州        | 营销人员              | 10.84  |
| 春季医博会                   | 2018年4月11日-4月14日                              | 上海        | 营销人<br>员、技术<br>人员 | 30.49  |
| 韩国牙科展                   | 2018年6月22日-6月24日                              | 韩国、首尔     | 营销人员              | 4.08   |
| 墨西哥医疗展                  | 2018年6月6日-6月8日                                | 墨西哥, 墨西哥城 | 营销人员              | 1.97   |
| 美国展FIME<br>INTERMED USA | 2018年7月17日-7月19日                              | 美国、奥兰多    | 营销人员              | 5.08   |
| 广交会124th                | 2018年10月15日-10月19<br>日、2018年10月31日-11月<br>04日 | 广州        | 营销人员              | 10.54  |
| 秋季医博会                   | 2018年10月29日-11月1日                             | 深圳        | 营销人<br>员、技术<br>人员 | 30.02  |
| MEDICA德国医<br>疗展         | 2018年11月12日-11月15<br>日                        | 德国, 杜塞尔多夫 | 营销人<br>员、技术<br>人员 | 32.12  |
| 国内零星展会                  | -   | -         | 营销人员              | 8.37   |
| 合计                      | -   | -         | -                 | 166.23 |

2017年度

单位：万元

| 项目  | 参加时间                               | 地点            | 参加人员      | 发生金额  |
|---|------------------------------------|---------------|-----------|-------|
| 2017 Arab Health  | 2017年3月30日-2月2日                    | 阿联酋，迪拜        | 营销人员      | 0.07  |
| 美国CES展会   | 2017年1月5-8日                        | 美国拉斯维加斯       | 技术人员      | 1.93  |
| 香港春季电子展<br>-Hong Kong<br>Electronics Fair<br>(Spring Edition) | 2017年4月13-4月16日                    | 香港            | 营销人员      | 2.12  |
| 广交会121th China<br>Import and Export<br>Fair一期、三期              | 2017年4月15日-4月19日、2017年5月1日-5月5日    | 广州            | 营销人员      | 9.55  |
| 春季医博会75th<br>CMEF   | 2017年5月15日-5月18日                   | 上海            | 营销人员、技术人员 | 26.84 |
| 东方呼吸展   | 2017年4月27日-2017年4月30日              | 上海            | 营销人员      | 5.09  |
| 美国展FIME<br>INTERMED USA                                       | 2017年8月8日-10日                      | 美国、奥兰多        | 营销人员      | 5.85  |
| 上海康复医疗展   | 2017年8月25日-8月26日                   | 上海            | 营销人员      | 0.74  |
| 德国柏林IFA家电展  | 2017年9月1日-6日                       | 德国，柏林         | 营销人员      | 3.37  |
| 波罗的海扬帆之旅<br>经贸展   | 2017年9月11日-18日                     | 爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛 | 营销人员      | 9.83  |
| 广交会122th China<br>Import and Export<br>Fair一期、三期              | 2017年10月15日-10月19日、2017年10月29日-11月 | 广州            | 营销人员      | 11.30 |

|             |                    |          |           |        |
|-------------|--------------------|----------|-----------|--------|
|             | 月1日                |          |           |        |
| 秋季医博会CMEF   | 2017年10月29日-11月1日  | 昆明       | 营销人员、技术人员 | 28.60  |
| MEDICA德国医疗展 | 2017年11月13日-11月16日 | 德国，杜塞尔多夫 | 营销人员、技术人员 | 36.78  |
| 其他零星展会      | -                  | -        | 营销人员      | 0.41   |
| 合计          | -                  | -        | -         | 142.45 |

②公司的广告费用具体如下：

单位：万元

| 项目    | 2019年度 | 2018年度 | 2017年度 |
|-------|--------|--------|--------|
| 推广服务费 | 48.80  | 12.30  | 12.31  |
| 赠品费   | 34.19  | 36.47  | 69.23  |
| 宣传物料费 | 17.05  | 24.75  | 11.32  |
| 其他    | 10.98  | 28.57  | 8.00   |
| 合计    | 111.02 | 102.09 | 100.86 |

推广服务费主要为阿里巴巴（中国）网络技术有限公司、今日头条等平台推广费。

公司的广告费均已取得发票，费用计入了正确的会计期间，不存在费用跨期的情形，也不存在体外列支费用的情形。

除上述外，①报告期内，公司的业务招待费分别为58.15万元、54.95万元及33.40万元，主要由餐饮、展会招待及住宿费用等构成，报告期内下降主要系加强了费用管控，同时，因境内销售中医院诊所渠道开拓不力后解散相关销售团队进而使销售人员编制有所缩减，内贸医院诊所渠道开拓不力后解散影响；②报告期内，公司咨询服务费用分别为47.68万元、61.89万元及101.76万元，主要由新三板持续督导费、年报审计费、常年法律顾问费、税务师事务所年度税审费用以及知识产权事务所知识产权服务费用等构成，2018年较2017年增加14.21万元，增长了29.79%，主要系2018年度联储证券持续督导费用上涨了6.60万元，新增支付上海海华永泰律师事务所咨询费4.72万元。2019年较2018年增

加39.87万元，增长64.42%，主要系2019年新增海通证券尽调费用10万元、境外律师咨询费10.63万元以及高新技术企业科技项目申报咨询服务费17.48万元导致。

公司不存在通过支付工资、业务费、广告与展览费、业务招待费、咨询服务费等方式实施商业贿赂、不正当竞争的情形，不存在违反《广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》等规定的情形。

三、结合销售规模、区域、渠道、产品构成等变动情况，详细披露公司报告期各期运费变动原因、与相关收入匹配情况、与同行业比较情况及原因等

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（四）主要费用情况分析”之“5、主要费用情况总体分析”进行如下补充披露：

#### （7）运费变动情况

##### ①公司报告期各期运费发生额及与收入的关系情况

单位：万元

| 项目           | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 运输费用         | 198.51    | 193.65    | 181.33    |
| 营业收入         | 30,398.64 | 29,389.26 | 28,227.27 |
| 其中：主营业务收入    | 30,268.53 | 29,329.10 | 28,189.00 |
| 运输费占营业收入比例   | 0.65%     | 0.66%     | 0.64%     |
| 运输费占主营业务收入比例 | 0.66%     | 0.66%     | 0.64%     |

公司运输费用占主营业务收入的比例较小，主要是由于公司外销占比较大，而外销主要采取 FOB 的结算方式，公司的运输费用大部分为从厂区到港口（海关）产生的运费。报告期内，公司外销金额和外销占比虽逐年增加，但整体增长幅度较小。

##### ②公司内外销按区域划分

单位：万元

| 区域    | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度  |
|-------|----------|----------|----------|
| 外销 亚洲 | 6,993.33 | 5,696.58 | 5,235.18 |

|      |     |           |           |           |
|------|-----|-----------|-----------|-----------|
|      | 欧洲  | 12,937.80 | 10,993.74 | 11,231.28 |
|      | 北美洲 | 4,834.73  | 4,670.55  | 4,716.18  |
|      | 南美洲 | 1,306.40  | 2,207.29  | 1,120.77  |
|      | 非洲  | 291.29    | 916.47    | 828.31    |
|      | 大洋洲 | 96.47     | 109.61    | 100.16    |
| 外销小计 |     | 26,460.03 | 24,594.24 | 23,231.87 |
| 内销   | 华东  | 2,007.54  | 3,250.52  | 2,612.81  |
|      | 华北  | 669.67    | 336.93    | 994.25    |
|      | 华中  | 639.52    | 607.09    | 652.75    |
|      | 其他  | 491.76    | 540.32    | 697.31    |
| 内销小计 |     | 3,808.49  | 4,734.86  | 4,957.13  |
| 合计   |     | 30,268.53 | 29,329.10 | 28,189.00 |

公司运费占营业收入的比例明显低于同行，主要为公司以外销为主，外销又以 FOB 结算方式为主，运费仅为从公司到海关（港口）的距离。且公司位于江苏南通，离上海港等港口距离较近。另外内销区域主要集中在华东地区，和公司所处区域一致，内销运费相对较低，所以运费占营业收入的比例低于同行平均水平。

综上，销售规模、区域、渠道、产品构成等较稳定，运费占收入比例稳定。公司以外销收入为主，且公司离主要港口较近，总体运费比例低于同行平均水平，发行人运费真实、完整。

### ③报告期内公司主要产品的销售情况

单位：万元

| 项目     | 2019 年度   |        | 2018 年度   |        | 2017 年度   |        |
|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
|        | 金额        | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) |
| 血压计    | 15,597.66 | 51.53  | 16,316.40 | 55.63  | 14,706.78 | 52.17  |
| 雾化器    | 6,532.64  | 21.58  | 5,344.43  | 18.22  | 6,493.20  | 23.03  |
| 听诊器    | 2,909.18  | 9.61   | 2,393.73  | 8.16   | 2,576.98  | 9.14   |
| 冲牙器    | 1,038.69  | 3.43   | 1,040.36  | 3.55   | 671.48    | 2.38   |
| 配件     | 1,097.51  | 3.63   | 937.15    | 3.20   | 770.47    | 2.73   |
| 贸易经营产品 | 3,092.85  | 10.22  | 3,297.02  | 11.24  | 2,970.09  | 10.54  |

|    |           |        |           |        |           |        |
|----|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| 合计 | 30,268.53 | 100.00 | 29,329.10 | 100.00 | 28,189.00 | 100.00 |
|----|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|

公司的产品均为家用医疗器械，虽单位价值不同，但产品的运费占比变化较小。

#### ④与同行业可比公司比较情况

公司运费占营业收入的比例与同行业可比公司比较情况如下：

| 公司名称    | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|---------|---------|---------|---------|
| 鱼跃医疗    | 1.79%   | 1.83%   | 1.82%   |
| 九安医疗    | -       | 1.06%   | 1.13%   |
| 乐心医疗    | 1.27%   | 1.37%   | 1.37%   |
| 爱立康     | -       | 2.70%   | 2.55%   |
| 锦好医疗    | 0.95%   | 1.17%   | 1.74%   |
| 平均数 (%) | 1.34%   | 1.63%   | 1.72%   |
| 发行人 (%) | 0.65%   | 0.66%   | 0.64%   |

公司运费占营业收入的比例明显低于同行业可比公司，主要为原因为公司销售以外销为主，而在外销中又以 FOB 结算贸易方式为主，运费仅为从公司将产品运输到海关（港口）产生。公司位于南通市，毗邻上海市及长江出海口，公司产品出口时可以从南通市港口和上海市港口直接运出海外。因此，公司境外销售产品运输路程很短，境外销售业务的运输费非常少。同时，公司境外销售收入占营业收入的 80%以上，因此整体运输费低于行业平均水平。

将运输费按照境内销售、境外销售分拆来看，境内外销售运输费率情况如下：

| 项目                | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-------------------|---------|---------|---------|
| 境内销售运输费占境内销售收入的比例 | 2.50%   | 2.10%   | 1.95%   |
| 境外销售运输费占境外销售收入的比例 | 0.38%   | 0.38%   | 0.36%   |
| 平均                | 0.65%   | 0.66%   | 0.64%   |

报告期各期，公司境外销售运输费占境外销售收入的比例分别为 0.36%、0.38%、0.38%。境外销售运输用率很低，这是公司所处地理区位优势形成的成本优势。境内销售运输费占境内销售收入的比例分别为 1.95%、2.10%、2.50%，

略高于同行业平均运费率水平，主要原因为公司境内销售规模较小导致单位运费成本相对较高，而且同行业平均运费率水平未剔除运费率相对较低的境外销售，公司境内销售运输费率具有合理性。

四、结合报告期内发行人的差旅标准、业务开展情况、差旅人员情况等标准，说明销售费用、管理费用中差旅费逐年下滑的原因及合理性

报告期内，发行人差旅费用标准如下：

| 内容       | 基层员工   | 主管     | 经理      | 总监      | 副总经理、总经理 |
|----------|--|--------|---------|---------|----------|
| 出差申请审批   | -  | -      | 审批主管、员工 | 审批经理    | 审批总监     |
| 出差交通标准   | 硬卧标准   | 硬卧标准   | 硬卧标准    | 实报实销    | 实报实销     |
| 飞机乘坐标准   | 总监审批   | 总监审批   | 总监审批    | 实报实销    | 实报实销     |
| 住宿标准     | 一线城市 300 元/夜，其他城市 200 元/夜                      |        |         | 400 元/夜 | 实报实销     |
| 国内出差伙食补贴 | 50 元/天   | 50 元/天 | 50 元/天  | 50 元/天  | 实报实销     |
| 出租车报销    | 行政部安排日常用车，尽量使用公告交通，确有需要可乘坐出租车，报销时列明是由、起始地点并签名。 |        |         |         |          |

国外出差补贴标准：

| 序号 | 国家和地区 | 币别 | 伙食费标准 (人/天) | 每人每天公杂费 | 总计 | 备注        |
|----|-------|----|-------------|---------|----|-----------|
| 一  | 亚洲    |    |             |         |    |           |
|    | 韩国    | 美元 | 25          | 10      | 35 |           |
|    | 日本    | 美元 | 25          | 10      | 35 |           |
|    | 阿联酋   | 美元 | 22          | 8       | 30 |           |
|    | 其它地区  | 美元 | 15          | 5       | 20 |           |
| 二  | 非洲    |    |             |         |    |           |
|    | 非洲    | 美元 | 17          | 8       | 25 |           |
| 三  | 欧洲    |    |             |         |    |           |
|    | 德国    | 欧元 | 0           | 15      | 15 | 由公司统一安排就餐 |
|    | 法国    | 欧元 | 20          | 15      | 35 |           |
|    | 意大利   | 欧元 | 20          | 15      | 35 |           |
|    | 比利时   | 欧元 | 20          | 15      | 35 |           |
|    | 西欧其它地 | 欧元 | 20          | 10      | 30 |           |

|   |        |    |    |    |    |           |
|---|--------|----|----|----|----|-----------|
|   | 区      |    |    |    |    |           |
|   | 俄罗斯    | 美元 | 0  | 10 | 10 | 由公司统一安排就餐 |
|   | 东欧其它地区 | 美元 | 10 | 10 | 20 |           |
| 四 | 美洲     |    |    |    |    |           |
|   | 北美     | 美元 | 20 | 10 | 30 |           |
|   | 南美     | 美元 | 17 | 8  | 25 |           |
| 五 | 大洋洲    |    |    |    |    |           |
|   | 大洋洲    | 美元 | 17 | 8  | 25 |           |

报告期各期末公司的人员数量情况如下：

|        | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|--------|---------|---------|---------|
| 销售人员   | 45      | 52      | 54      |
| 管理人员   | 67      | 67      | 66      |
| 技术研发人员 | 45      | 52      | 54      |

公司以上人员均可视业务需要根据公司出差规定申请业务出差及报销相关差旅费用。报告期内，销售费用、管理费用中发生差旅费用如下：

单位：万元

| 项目          | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2019 较 2018 年下降 | 2018 较 2017 年下降 |
|-------------|---------|---------|---------|-----------------|-----------------|
| 销售费用-差旅费    | 109.57  | 162.51  | 177.38  | -32.58%         | -8.38%          |
| 管理费用-差旅、车辆费 | 87.42   | 107.49  | 114.75  | -18.67%         | -6.33%          |
| 合计          | 196.99  | 270.00  | 292.13  | -27.04%         | -7.58%          |

报告期内，公司销售费用中差旅费用主要构成如下：

| 项目       | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|----------|---------|---------|---------|
| 销售费用-差旅费 | 109.57  | 162.51  | 177.38  |
| 其中：差旅费   | 101.42  | 146.23  | 152.52  |
| -国内差旅费   | 72.57   | 120.84  | 116.46  |
| -国外差旅费   | 15.49   | 13.77   | 27.24   |
| -市内交通费   | 13.36   | 11.61   | 8.82    |
| 汽车费用     | 8.15    | 16.28   | 24.86   |
| -油费      | 7.52    | 12.56   | 21.52   |
| -其他      | 0.63    | 3.72    | 3.34    |

报告期内，公司销售费用-差旅费主要由差旅费用和汽车费用构成。由上表可知，销售费用-差旅费的下滑主要受国内外差旅费的影响，具体原因：**①**2019年国内差旅费用下降主要系公司的医院诊所渠道开拓进展不顺利，公司在2019年度解散了该销售团队，从而降低了差旅费用支出；**②**2018年、2019年国外差旅费用较2017年低主要原因为公司境外销售渠道已相对成熟和稳定，客户维护成本相对较低；**③**医院及诊所渠道的销售人员减少，相应的汽车费用有所减少。

报告期内，公司管理费用中差旅费用主要构成如下：

| 项目          | 2019年度 | 2018年度 | 2017年度 |
|-------------|--------|--------|--------|
| 管理费用-差旅、车辆费 | 87.42  | 107.49 | 114.75 |
| 其中：差旅费      | 41.57  | 51.69  | 61.26  |
| -国内差旅费      | 32.71  | 43.64  | 53.77  |
| -国外差旅费      | 5.49   | 4.96   | 4.32   |
| -市内交通费      | 2.49   | 2.23   | 2.51   |
| -其他         | 0.87   | 0.85   | 0.65   |
| 汽车费用        | 45.85  | 55.81  | 53.50  |
| -油费         | 24.00  | 28.96  | 30.59  |
| -过路费        | 6.67   | 7.72   | 4.67   |
| -维修及保养费     | 9.00   | 13.85  | 12.20  |
| -保险费        | 3.69   | 2.13   | 2.40   |
| -其他         | 2.49   | 3.16   | 3.64   |

报告期内，管理费用-差旅费主要由差旅费用和汽车费用构成。由上表可知，管理费用-差旅费下滑主要受国内差旅费的影响，主要原因为公司加强高管人员费用控制，减少了负责生产的高管人员参加医疗器械展会的次数。

**五、结合销售模式、区域、产品、客户及同行业可比公司，进一步分析并说明报告期内发行人销售费用率逐年下滑的原因和合理性**

1、公司与同行业可比公司销售费用率整体对比情况

报告期内，公司及同行业可比公司的销售费用率如下：

单位：万元

| 项目 | 2019年度 | 2018年度 | 2017年度 |
|----|--------|--------|--------|
|----|--------|--------|--------|

| 项目      | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|---------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入    | 30,398.64 | 29,389.26 | 28,227.27 |
| 销售费用    | 1,640.42  | 1,697.82  | 1,644.97  |
| 公司销售费用率 | 5.40%     | 5.78%     | 5.83%     |
| 鱼跃医疗    | 13.59%    | 12.83%    | 11.29%    |
| 九安医疗    | -         | 11.00%    | 11.80%    |
| 乐心医疗    | 7.82%     | 9.68%     | 11.89%    |
| 爱立康     | -         | 15.08%    | 7.87%     |
| 锦好医疗    | 10.00%    | 7.58%     | 7.73%     |

报告期内，公司销售费用占营业收入比例低于同行业可比公司，主要原因是公司的销售区域和销售模式构成与可比公司存在较大差异。公司产品 80%以上为出口销售，且主要采用 ODM 模式销售给境外品牌运营商。因此广告投放、市场推广、渠道费用等相对较低。同时，公司与主要国外客户合作时间较长，合作关系稳定，客户维护成本较低，所需的销售人员及相应费用较少。

从销售结构的可比性考虑，公司选取内外销比例、销售模式均与公司相近的医疗器械上市公司奥美医疗用品股份有限公司（简称“奥美医疗”）与公司进行对比。对比情况如下：

| 项目   | 主营产品类型                    | 主要经营模式                | 境外销售占比  |
|------|---------------------------|-----------------------|---|
| 公司   | 医疗器械中的血压计、雾化器、听诊器等家用医疗器械。 | 主要以 ODM 模式销售给国际品牌运营商。 | 2017 年：82.41%<br>2018 年：83.86%<br>2019 年：87.42% |
| 奥美医疗 | 医疗器械中的医用敷料等一次性医用耗材。       | 主要以 OEM 模式销售给国际品牌运营商。 | 2017 年：95.38%<br>2018 年：88.80%<br>2019 年：88.41% |

奥美医疗主要以 OEM 模式销售给国际品牌运营商，境外销售收入占比超过 80%，销售模式及内外销比例与公司类似。

近三年，公司与奥美医疗销售费用率对比情况如下：

| 项目 |             | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|----|-------------|-----------|-----------|-----------|
| 公司 | 营业收入（万元）    | 30,398.64 | 29,389.26 | 28,227.27 |
|    | 销售费用（万元）    | 1,640.42  | 1,697.82  | 1,644.97  |
|    | 销售费用占营业收入比例 | 5.40%     | 5.78%     | 5.83%     |

| 项目   |             | 2019 年度    | 2018 年度    | 2017 年度    |
|------|-------------|------------|------------|------------|
| 奥美医疗 | 营业收入（万元）    | 235,246.18 | 202,751.20 | 171,111.60 |
|      | 销售费用（万元）    | 13,011.39  | 11,286.93  | 8,849.85   |
|      | 销售费用占营业收入比例 | 5.53%      | 5.57%      | 5.17%      |

由上表可知，报告期内公司销售费用率与奥美医疗接近。因此，与同行业公司相比，报告期内，公司的销售费用率与公司的销售模式匹配，具有合理性。

为增强可比公司的参考性，本问题后续几个对销售费用进行分析的项目亦将奥美医疗列为可比公司之一。

报告期各期，公司销售费用率分别为 5.83%、5.78%、5.40%，逐年下滑。主要原因包括：（1）公司加强境内销售的费用管理，减少了部分非必要的差旅费、业务招待费支出（详见本问题二、四之相关回复）。（2）与境外市场相比，境内市场的渠道建设、市场推广费用相对更高，境内销售的销售费用率要高于境外销售，报告期各期公司境外销售占比分别为 82.41%、83.86%、87.42%，呈逐年上升趋势，带动了整体销售费用率的逐年下滑。因此，公司销售费用率的变动趋势与公司的经营情况及销售结构变动情况一致。

## 2、公司销售费用内部结构比例及波动情况

| 项目     | 占销售费用比重 |         |         | 占营业收入比重 |         |         | 占收入比重<br>2019 年<br>较 2018<br>年波动 | 占收入比重<br>2018 年<br>较 2017<br>年波动 |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------------------|----------------------------------|
|        | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |                                  |                                  |
| 销售工资   | 31.96%  | 30.11%  | 31.05%  | 1.72%   | 1.74%   | 1.81%   | -0.01%                           | -0.07%                           |
| 业务费    | 20.32%  | 18.95%  | 17.25%  | 1.10%   | 1.09%   | 1.01%   | 0.00%                            | 0.09%                            |
| 广告与展览费 | 16.25%  | 15.80%  | 14.79%  | 0.88%   | 0.91%   | 0.86%   | -0.04%                           | 0.05%                            |
| 运输费    | 12.10%  | 11.41%  | 11.02%  | 0.65%   | 0.66%   | 0.64%   | -0.01%                           | 0.02%                            |
| 差旅费    | 6.68%   | 9.57%   | 10.78%  | 0.36%   | 0.55%   | 0.63%   | -0.19%                           | -0.08%                           |
| 办公费    | 6.94%   | 7.47%   | 7.98%   | 0.37%   | 0.43%   | 0.46%   | -0.06%                           | -0.03%                           |
| 信用保险费  | 2.80%   | 2.76%   | 2.93%   | 0.15%   | 0.16%   | 0.17%   | -0.01%                           | -0.01%                           |
| 业务招待费  | 2.04%   | 3.24%   | 3.54%   | 0.11%   | 0.19%   | 0.21%   | -0.08%                           | -0.02%                           |
| 其他     | 0.79%   | 0.57%   | 0.56%   | 0.04%   | 0.03%   | 0.03%   | 0.01%                            | 0.00%                            |

|     |         |         |         |       |       |       |        |        |
|-----|---------|---------|---------|-------|-------|-------|--------|--------|
| 折旧费 | 0.12%   | 0.12%   | 0.11%   | 0.01% | 0.01% | 0.01% | 0.00%  | 0.00%  |
| 合计  | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 5.40% | 5.78% | 5.83% | -0.38% | -0.05% |

报告期内，公司销售费用率出现略有下滑的趋势。2019 年度广告及展览费、差旅费、办公费、业务招待费占营业收入的比重出现负增长，主要原因为：①2018 年和 2019 年的广告与展览费基本持平，占营业收入比重出现下滑主要系 2019 年度营业收入有所增长所致；②差旅费占营业收入比率下降影响原因详见本问题四之相关回复，业务招待费用收入比率下降影响原因详见本问题二之相关回复；③办公费用占营业收入比重下降，原因为 2018 年公司销售部门支付 10 万元深圳凯瑞康智能雾化室管理平台系统费用，公司于 2019 年加强费用管控，办公费中的会务费和软件服务费用有所降低。基于上述因素的影响，报告期内公司销售费用率逐年略有下滑。

### 3、主要销售费用项目与同行业可比公司对比情况

#### (1) 销售工资占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况

公司销售工资占营业收入的比例与同行业可比公司比较情况如下：

| 公司名称    | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|---------|---------|---------|---------|
| 鱼跃医疗    | 2.80%   | 3.48%   | 3.51%   |
| 九安医疗    | -       | 3.94%   | 3.60%   |
| 乐心医疗    | 3.49%   | 3.58%   | 4.06%   |
| 爱立康     | -       | 6.45%   | 2.29%   |
| 锦好医疗    | 5.13%   | 4.26%   | 3.48%   |
| 奥美医疗    | 0.54%   | 0.76%   | 0.67%   |
| 平均数 (%) | 2.99%   | 3.75%   | 2.94%   |
| 发行人 (%) | 1.72%   | 1.74%   | 1.81%   |

公司销售工资占营业收入的比例低于可比公司平均水平，但高于与公司销售结构近似的奥美医疗。

公司主要以境外 ODM 销售模式为主，境外销售不需要大量销售人员进行大规模的现场销售，销售方式上主要是通过展会、邮件、电话、网络进行客户

拓展及沟通。因此，与境内市场销售比例较高的可比公司相比，公司的销售人员比例较少，公司销售工资占比低于可比公司平均水平具有合理性。

(2) 广告与展览费占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况

公司广告与展览费占营业收入的比例与同行业可比公司比较情况如下：

| 公司名称    | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|---------|---------|---------|---------|
| 鱼跃医疗    | 3.75%   | 2.54%   | 2.43%   |
| 九安医疗    | -       | 1.05%   | 2.05%   |
| 乐心医疗    | 1.57%   | 3.81%   | 4.72%   |
| 爱立康     | -       | 2.44%   | 2.36%   |
| 锦好医疗    | 2.66%   | 0.98%   | 0.82%   |
| 奥美医疗    | 0.15%   | 0.20%   | 0.16%   |
| 平均数 (%) | 2.03%   | 1.80%   | 2.09%   |
| 发行人 (%) | 0.88%   | 0.91%   | 0.86%   |

公司广告与展览费占营业收入的比例低于可比公司平均水平，但高于与公司销售结构近似的奥美医疗。

公司主要以 ODM 销售模式为主，自主品牌销售较少，广告宣传与展览投入较少。发行人展览费主要系参加固定时间举办的国际和国内展会，并且会根据销售情况控制展会规模。公司广告宣传费用率处于可比公司波动范围内。报告期内，公司展览费用率波动不大，具有合理性。

(3) 运输费占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况

公司运输费占营业收入的比例低于同行业可比公司平均水平，主要是因为公司以境外销售为主，同时公司毗邻出海口，境外销售的产品运输路程短、运费低。具体分析详见本问题三之相关回复。

(4) 办公费占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况

公司办公费占营业收入的比例与同行业可比公司比较情况如下：

| 公司名称 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 鱼跃医疗 | 1.72%   | 2.18%   | 1.71%   |

|         |       |       |       |
|---------|-------|-------|-------|
| 九安医疗    | -     | 0.31% | 0.49% |
| 乐心医疗    | -     | -     | -     |
| 爱立康     | -     | -     | -     |
| 锦好医疗    | 0.12% | 0.21% | 0.58% |
| 奥美医疗    | -     | -     | -     |
| 平均数 (%) | 0.92% | 0.90% | 0.93% |
| 发行人 (%) | 0.37% | 0.43% | 0.46% |

注：乐心医疗、爱立康、奥美医疗年报披露的销售费用里无办公费。

报告期内，公司办公费用率与九安医疗较为接近，处于可比公司办公费用率变动范围内。

综合上述分析，公司销售费用率低于同行业可比公司平均水平系销售区域、销售模式的差别导致。报告期内，公司销售费用率逐年下滑，一方面是公司加强境内销售的费用管理，减少了部分非必要的差旅、业务招待等费用支出；另一方面是公司境外销售占比分别为逐年上升，带动了整体销售费用率的逐年下滑。公司销售费用率的变动趋势与公司的经营情况及销售结构变动一致，具有合理性。

**六、结合费用发生的对方单位，发行人实际控制人及其关联方控制的企业业绩情况，说明是否存在关联方、潜在关联方或第三方为发行人承担成本或代垫销售费用、管理费用的情况，是否存在少计费用的情况**

发行人向实际控制人项友亮、黄婕静租赁房产作为办公场所，向强龙科技租赁厂房。

除上述外，发行人费用发生的对方单位与发行人实际控制人及其关联方控制的企业之间不存在关联关系，发行人实际控制人及其关联方控制的企业业绩情况符合其实际经营情况，不存在关联方、潜在关联方或第三方为发行人承担成本或代垫销售费用、管理费用的情况，不存在少计费用的情况。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、取得了发行人报告期内各年度的销售费用、管理费用和财务费用的明细表，对其构成项目进行对比分析，并与可比公司的相关数据信息进行了比对；

2、分析了发行人期间费用与营业收入的变动趋势，了解发行人报告期内的相关销售及经营管理活动，抽查了报告期内发行人发生的大额费用；

3、查看发行人费用发生的对方单位，取得发行人实际控制人及其关联方控制的企业情况，确认是否存在关联方、潜在关联方或第三方为发行人承担成本或代垫销售费用、管理费用的情况，是否存在少计费用的情况。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已披露各期销售人员、管理人员、研发人员人均工资及变动情况，与同行业可比公司销售人员规模、人均工资比较情况存在差异，但与公司的业务相匹配，具有合理性。

2、发行人已补充披露公司业务费、广告与展览费、业务招待费、咨询服务费主要构成，披露的信息真实、准确、完整，不存在费用跨期的情形。不存在通过支付工资、业务费、广告与展览费、业务招待费、咨询服务费等方式实施商业贿赂、不正当竞争的情形，不存在违反《广告法》《医疗器械广告审查办法》《医疗器械广告审查发布标准》等规定的情形。

3、发行人报告期各期运费与相关收入匹配，与同行业比较不存在重大异常。

4、销售费用、管理费用中差旅费逐年下滑与实际业务相匹配，符合公司业务发展实际情况，具有合理性。

5、销售费用率逐年下滑系与实际业务相匹配，具有合理性。

6、除已披露的情形外，发行人费用发生的对方单位与发行人实际控制人及其关联方控制的企业之间不存在关联方、潜在关联方或第三方为发行人承担成本或代垫销售费用、管理费用的情况，不存在少计费用的情况。

## 问题 32.关于研发费用

根据公开发行说明书，报告期各期发行人研发费用分别为 963.50 万元、1,146.26 万元、1,205.97 万元，占营业收入的比例分别为 3.41%、3.90%、3.97%。

请发行人说明：（1）研发投入的归集、核算是否符合《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》（以下简称《审查问答（一）》）问题 4 的规定。（2）研发费用对应的研发项目情况，各项目的研发进度及费用投入情况。（3）研发相关内控制度及其执行情况。

请保荐机构、申报会计师结合《审查问答（一）》问题 4 的核查要求核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

一、研发投入的归集、核算是否符合《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》（以下简称《审查问答（一）》）问题 4 的规定

报告期内，发行人研发中心已明确研发支出开支范围和标准并有效执行，研发的支出范围主要是研发人员工资奖金，其次是直接投入的原材料。同时研发开支范围还包括研发用设备的折旧费用与长期费用摊销、设计费用、设备调试费、专利等无形资产摊销及其他根据研发情况耗用的物资。

因此研发投入的归集、核算符合《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》（以下简称《审查问答（一）》）问题 4 的规定。

二、研发费用对应的研发项目情况，各项目的研发进度及费用投入情况

单位：万元

| 项目                            | 研发进度 | 2019 年 | 2018 年 | 2017 年 | 累计投入   |
|-------------------------------|------|--------|--------|--------|--------|
| RD00 其他项目                     | 已完成  | 41.57  | 15.15  | 9.03   | 65.75  |
| RD1 指针式血压表精密自校准技术的研发及产业化      | 已完成  | -      | -      | 136.79 | 136.79 |
| RD2 成人款单、双头高端变频听诊器            | 已完成  | -      | -      | 91.85  | 91.85  |
| RD3 基于社区慢病健康管理的智能可穿戴数字诊疗设备的研究 | 已完成  | 10.27  | 218.93 | 121.45 | 350.65 |
| RD4 脉冲式宽范围调节口腔冲洗器             | 已完成  | -      | 0.02   | 63.25  | 63.27  |

| 项目                    | 研发进度 | 2019年    | 2018年    | 2017年  | 累计投入     |
|-----------------------|------|----------|----------|--------|----------|
| RD5 零位可调节手持式血压表       | 已完成  | -        | 0.03     | 87.88  | 87.91    |
| RD6 儿童款高频听诊器          | 已完成  | -        | 48.83    | 39.89  | 88.72    |
| RD7 医渠长待机雾化器的研发       | 已完成  | -        | 0.03     | 174.32 | 174.35   |
| RD8 雾化器核心压缩泵的自制功能性研究  | 已完成  | -        | 133.14   | 81.87  | 215.01   |
| RD9BPM 体位侦测血压计        | 已完成  | -        | 132.80   | 41.20  | 174.00   |
| RD10 中屏背光高端电子血压计      | 已完成  | -        | 0.08     | 115.97 | 116.05   |
| RD11 高端自校技术手持式血压表     | 已完成  | 179.82   | 128.75   | -      | 308.57   |
| RD12 锌合金双头变频听诊器       | 已完成  | 0.19     | 55.87    | -      | 56.06    |
| RD13 多功能便携式直流冲牙器      | 已完成  | 117.07   | 70.63    | -      | 187.70   |
| RD14 高端小表核心机构改进       | 已完成  | -        | 96.16    | -      | 96.16    |
| RD15 低残余雾化杯医用雾化器      | 已完成  | 0.82     | 189.50   | -      | 190.32   |
| RD16 手表式腕式超薄电子电压计     | 已完成  | 203.41   | 56.26    | -      | 259.67   |
| RD17 智能远程诊断听诊器的研究及开发  | 开发中  | 155.92   | -        | -      | 155.92   |
| RD18 成人款单、双头高端变频听诊器   | 开发中  | 71.92    | 0.08     | -      | 72.00    |
| RD19 听诊器导管及听头新材料的研究   | 开发中  | 43.08    | -        | -      | 43.08    |
| RD20 便携式直流雾化器新品开发     | 已完成  | 181.24   | -        | -      | 181.24   |
| RD21 带呼吸侦测功能的雾化器研究    | 开发中  | 60.71    | -        | -      | 60.71    |
| RD22 具备智能传输功能的电子血压计开发 | 开发中  | 80.03    | -        | -      | 80.03    |
| RD23 卡通雾化器的开发         | 开发中  | 56.92    | -        | -      | 56.92    |
| 回气阀自动铆接               | 已完成  | 3.00     | -        | -      | 3.00     |
| 总计                    |      | 1,205.97 | 1,146.26 | 963.50 | 3,315.73 |

### 三、研发相关内控制度及其执行情况

发行人对于研发项目有完整的研发控制流程，并根据研发流程确定的关键节点对研发项目进行跟踪，合理评估研发项目技术上的可行性。

发行人建立了规范的研发项目设计开发控制程序(文件编号:NTLD-QS-203),

主要内容为新产品开发可以分为 8 个阶段的活动，分别为设计策划、设计输入、设计输出、设计验证、设计评审、设计确认、设计转换和设计更改，每个阶段均规定了研发要求与指导，公司设计的开发、各研发项目及研发相关事项均按照上述研发项目程序制度落实。

发行人建立了研发部门，与公司的销售费用、管理费用等共用一套费用支出审批程序，审批程序具体流程为：首先由经办人发起审批流程，然后依次经过研发部门经理、总监、财务总监、总经理逐项按照各自权限对包括研发支出在内的支出进行申报与审批。

#### 四、公司研发费用占营业收入比例与同行可比公司比较情况

| 公司名称    | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|---------|---------|---------|---------|
| 鱼跃医疗    | 5.07%   | 3.64%   | 3.55%   |
| 九安医疗    | -       | 12.21%  | 15.73%  |
| 乐心医疗    | 7.77%   | 7.28%   | 7.63%   |
| 爱立康     | -       | 16.49%  | 9.44%   |
| 锦好医疗    | 5.49%   | 4.43%   | 4.28%   |
| 平均数 (%) | 6.11%   | 8.81%   | 8.13%   |
| 发行人 (%) | 3.97%   | 3.90%   | 3.41%   |

公司主要以 ODM 业务模式为主，客户稳定，产品成熟度较高，公司产品与鱼跃医疗的产品近似度较高，研发费用占比亦较为接近；九安医疗除中山总部的研发中心外，在深圳、上海等多地均设有研发中心，研发人员数量较多，业务模式上与公司区别较大，爱立康因收入规模较小，可比性亦不大。

#### 【核查过程及核查意见】

##### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

- 1、取得公司内部研发立项报告，对公司研发项目的基本情况、研发费用预算情况进行了核实；
- 2、检查研发费用耗用的直接材料明细，抽取材料领料单对相应的项目名称、

是否为研发人员领用进行了核实；

3、抽查工资清单与相关立项资料中的研发人员及公司研发部门人员岗位分工表对比，核实工资是否属于相关研发人员来确认其合理性和真实性；

4、针对折旧费用，通过盘点比对研发用固定资产清单，同时对研发用固定资产进行折旧匡算分析其正确性；

5、抽查研发支出其他大额支付凭证，对相应付款审批单、合同、发票进行了检查，核实是否为研发项目耗用；

6、查阅以前年度高新技术企业专项审计报告。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、企业研发费用的归集、核算符合《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》问题 4 的规定。

2、发行人的研发费用均有对应的研发项目，各项目的研发进度及费用投入均清晰明确。

3、发行人制定了研发相关内控制度，报告期内相关制度得到有效执行。

### 问题 33.关于税费

根据公开发行说明书，发行人出口产品享受增值税“免、抵、退”政策，报告期各期末收到出口退税款金额分别为 2,723.83 万元、3,047.86 万元、2,955.17 万元，应交税费余额分别为 226.67 万元、208.53 万元、69.29 万元。

请发行人：（1）补充披露出口产品享受增值税“免、抵、退”税收优惠政策是否符合相关法律规定。（2）说明报告期内应交税金-增值税的变动情况，包括增值税的进项税额、销项税额、当期应缴增值税和实际缴纳的增值税、进项税转出和出口退税的金额，免征的增值税金额。（3）说明进项税额与原材料采购、固定资产购置金额、销项税额、出口退税与销售收入之间的勾稽关系；说明报告

期内出口退税金额、计算依据、计算过程、会计处理及列报情况，发行人境外销售收入与申报出口退税销售收入的差异及原因，说明出口退税是否计入了正确的期间。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

**【回复】**

一、补充披露出口产品享受增值税“免、抵、退”税收优惠政策是否符合相关法律规定

公司已在公开发行人说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“六、税项”之“（二）税收优惠”进行如下补充披露：

《财政部、国家税务总局关于进一步推进出口货物实行免抵退税办法的通知》（财税〔2002〕7号）规定：生产企业自营或委托外贸企业代理出口自产货物，除另行规定外，增值税一律实行免、抵、退税管理办法。出口产品享受增值税“免、抵、退”税收优惠政策符合相关法律规定。

二、说明报告期内应交税金-增值税的变动情况，包括增值税的进项税额、销项税额、当期应缴增值税和实际缴纳的增值税、进项税转出和出口退税的金额，免征的增值税金额

单位：万元

| 项目       | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度  |
|----------|----------|----------|----------|
| 增值税进项税额  | 4,273.82 | 5,148.24 | 4,359.28 |
| 增值税销项税额  | 1,768.65 | 2,496.19 | 2,031.56 |
| 当期应缴增值税  | 294.50   | 512.74   | 375.58   |
| 实际缴纳的增值税 | 343.07   | 516.96   | 345.11   |
| 进项税转出金额  | 13.04    | 82.14    | 37.92    |
| 出口退税金额   | 3,442.80 | 3,942.18 | 3,599.47 |

注：无免征增值税。

三、说明进项税额与原材料采购、固定资产购置金额、销项税额、出口退税与销售收入之间的勾稽关系；说明报告期内出口退税金额、计算依据、计算过程、会计处理及列报情况，发行人境外销售收入与申报出口退税销售收入的差异及原因，说明出口退税是否计入了正确的期间

1、原材料采购及固定资产购置金额与进项税勾稽明细

单位：万元

| 项目       | 2019年度    | 2018年度    | 2017年度    |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| 原材料采购金额  | 27,650.95 | 27,811.39 | 22,153.67 |
| 进项税      | 3,771.93  | 4,528.48  | 3,770.53  |
| 折算税率     | 13.64%    | 16.28%    | 17.02%    |
| 固定资产购置金额 | 241.95    | 386.39    | 110.37    |
| 进项税      | 31.33     | 62.59     | 18.74     |
| 折算税率     | 12.95%    | 16.20%    | 16.98%    |
| 进项税主要税率  | 13%/16%   | 16%/17%   | 17%       |

由上表可知，原材料采购金额、固定资产购置金额与进项税折算出的税率，与报告期内进项税的主要税率基本匹配。

2、销项税额、出口退税与销售收入之间的勾稽关系

2019 年度

| 收入分类      | 金额（万元）    | 税率  | 销项税额（万元） |
|-----------|-----------|-----|----------|
| 主营业务收入-内销 | 2,065.61  | 16% | 330.50   |
| 主营业务收入-内销 | 10,928.74 | 13% | 1,420.74 |
| 主营业务收入-外销 | 26,427.92 | 0%  | -        |
| 其他业务收入    | 2.98      | 16% | 0.48     |
| 其他业务收入    | 127.13    | 13% | 16.53    |
| 收入合计      | 39,552.39 | -   | 1,768.24 |
| 减：合并抵消收入  | 9,153.75  | -   | -        |
| 报表收入      | 30,398.64 | -   | -        |
| 固定资产清理    | 1.00      | 16% | 0.16     |
| 固定资产清理    | 1.89      | 13% | 0.25     |
| 其他小计      | 2.90      | -   | 0.41     |

|    |   |   |          |
|----|---|---|----------|
| 合计 | - | - | 1,768.65 |
|----|---|---|----------|

2018 年度

| 收入分类      | 金额（万元）    | 税率  | 销项税额（万元） |
|-----------|-----------|-----|----------|
| 主营业务收入-内销 | 4,537.52  | 17% | 771.38   |
| 主营业务收入-内销 | 10,676.99 | 16% | 1,708.32 |
| 主营业务收入-外销 | 24,571.49 | 0%  | -        |
| 其他业务收入    | 13.41     | 17% | 2.28     |
| 其他业务收入    | 50.30     | 16% | 8.05     |
| 其他业务收入    | 9.46      | 11% | 1.04     |
| 其他业务收入    | 29.29     | 10% | 2.93     |
| 其他业务收入    | -         | 13% | -        |
| 收入合计      | 39,888.47 | -   | 2,493.99 |
| 减：合并抵消收入  | 10,499.21 | -   | -        |
| 报表收入      | 29,389.26 | -   | -        |
| 固定资产清理    | 12.55     | 16% | 2.01     |
| 固定资产清理    | 1.11      | 17% | 0.19     |
| 其他小计      | 13.66     | -   | 2.20     |
| 合计        | -         | -   | 2,496.19 |

2017 年度

| 收入分类      | 金额（万元）    | 税率  | 销项税额（万元） |
|-----------|-----------|-----|----------|
| 主营业务收入-内销 | 11,909.79 | 17% | 2,024.66 |
| 主营业务收入-外销 | 22,795.65 | 0%  | -        |
| 其他业务收入    | 8.06      | 17% | 1.37     |
| 其他业务收入-房租 | 38.74     | 11% | 4.26     |
| 收入合计      | 34,752.25 | -   | 2,030.30 |
| 减：合并抵消收入  | 6,524.98  | -   | -        |
| 报表收入      | 28,227.27 | -   | -        |
| 固定资产清理    | 7.42      | 17% | 1.26     |
| 固定资产清理    | -         | 17% | -        |
| 其他小计      | 7.42      | -   | 1.26     |
| 合计        | -         | -   | 2,031.56 |

公司出口退税金额与营业收入变动情况如下：

单位：万元

| 项目          | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|-------------|-----------|-----------|-----------|
| 出口退税金额      | 2,955.17  | 3,047.86  | 2,723.83  |
| 外销收入        | 26,460.03 | 24,594.24 | 23,231.87 |
| 出口退税占外销收入比例 | 11.17%    | 12.39%    | 11.72%    |

发行人境外销售从实现收入到申报出口退税有一定的时间差，出口退税受到进项税额等因素的影响，只有当月末有未抵扣完的留抵进项税额时，才能获得出口退税，所以出口退税金额与境外收入金额的直接相关性较小。报告期内，发行人出口退税金额与营业收入规模基本一致。

### 3、出口退税计算过程、会计处理及列报

发行人是生产型企业，报告期内产品出口销售享受增值税“免、抵、退”政策，根据出口货物离岸价、出口货物退税率计算出口退税金额。

计算过程：

①当期应纳税额=当期内销货物的销项税额－（当期进项税额－当期免抵退税不得免征和抵扣税额）

②免抵退税额=出口货物离岸价×外汇人民币牌价×出口货物退税率－免抵退税额抵减额

③当期期末留抵税额≤当期免抵退税额时，当期应退税额=当期期末留抵税额，当期免抵税额=当期免抵退税额－当期应退税额；当期期末留抵税额>当期免抵退税额时，当期应退税额=当期免抵退税额，当期免抵税额=0。

发行人子公司上海煜丰是贸易型企业，报告期内产品出口销售享受增值税“免、退”政策，根据增值税专用发票所列进项金额、出口货物退税率计算出口退税金额。

计算过程：

应退税额=增值税专用发票所列进项金额×退税率-不可抵扣税额

会计处理及列报:

①发行人月末根据《生产企业出口货物免、抵、退税申报汇总表》中计算出的“应退税额”做如下会计处理:借:其他应收款-出口退税 贷:应交税费-应交增值税(出口退税);

②收到退税款时的会计处理 借:银行存款 贷:其他应收款--出口退税;

③期末应收出口退税在资产负债表中“其他应收款”科目中列示。

#### 4、境外销售收入与申报出口退税收入的差异及原因

单位:万元

| 项目       | 2019年度    | 2018年度    | 2017年度    |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| 境外销售收入   | 26,460.03 | 24,594.24 | 23,231.87 |
| 申报出口退税收入 | 26,427.92 | 24,571.49 | 22,795.65 |
| 差异       | 32.11     | 22.75     | 436.22    |

说明:2017年度申报出口退税收入与外销收入差异较大原因为2017年江苏鹿得医疗购入外厂产品用于出口,由于江苏鹿得医疗是生产型企业,外购产品不符合《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》(财税[2012]39号)附件4《视同自产货物的具体范围》,无法办理增值税出口退税。2018年起该部分外厂产品通过上海煜丰国际购入后出口,上海煜丰为贸易型企业,外购产品可以享受增值税出口退税,该部分差异大幅减少。

#### 【核查过程及核查意见】

##### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序:

1、编制应交增值税明细表,与明细账核对,将应交增值税明细表与发行人增值税纳税申报表进行核对,并分析其差额的原因;

2、通过“原材料”、“固定资产”等相关科目匡算进项税是否合理;

3、抽查一定期间的进项税抵扣汇总表,与应交增值税明细表相关数额合计数核对;

- 4、根据与增值税销项税额相关账户审定的有关数据，复核存货销售情况；
- 5、取得《出口货物退（免）税申报表》及办理出口退税有关凭证，复核出口货物退税的计算是否正确，是否按规定进行了会计处理；
- 6、抽查本期已交增值税资料，确定已交款数的正确性；
- 7、取得申报出口退税销售收入，分析其与经审计的境外销售收入的差异及原因。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人已按要求补充披露出口产品享受增值税“免、抵、退”税收优惠政策，披露内容真实、准确，该项税收优惠政策符合相关法律规定。
- 2、报告期内，发行人应交税金-增值税的变动情况合理。
- 3、报告期内，发行人进项税额与原材料采购、固定资产购置金额、销项税额、出口退税与销售收入之间的勾稽准确；报告期内出口退税金额、计算依据和计算过程正确，会计处理及列报符合会计准则规定；出口退税已计入了正确的期间。

### 问题 34.关于政府补助

根据公开发行说明书，报告期各期末发行人递延收益分别为 238.90 万元、232.54 万元、226.18 万元，全部为政府补助；计入当期损益的政府补助分别为 98.06 万元、97.03 万元、234.59 万元。

请发行人：补充披露政府补助项目相关情况，包括但不限于文件名称及文号、补助事由及用途、补助时间或期间、补助金额、付款安排等，结合上述情况，逐项说明认定为与资产相关和与收益相关的政府补助的依据，采用总额法或净额法进行会计处理的具体安排及依据，与资产相关政府补助对应资产的购建情况、总额法下的摊销安排等，相关会计处理是否符合企业会计准则规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

**【回复】**

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（七）其他影响损益的科目分析”之“3、其他收益”进行如下补充披露：

## 2019 年度政府补助明细

单位：万元

| 政府补助项目                 | 金额     | 与资产相关 | 与收益相关 | 批准机关和批准文件                       | 补助期间  | 已计入前期损益金额 | 计入本期损益金额 | 计入递延收益金额 |
|------------------------|--------|-------|-------|---------------------------------|-------|-----------|----------|----------|
| 2016年度市级专利资助奖励资金       | 8.00   |       | 是     | 南通市经济技术开发区管理委员会通开发管(2018)180号   | 2016年 | -         | 8.00     | -        |
| 2018年省商务发展专项资金         | 11.11  |       | 是     | 南通市财政局通财工贸(2018)35号             | 2017年 | -         | 11.11    | -        |
| 市区中小企业扶持资金             | 100.00 |       | 是     | 南通市经济和信息化委员会、南通市财政局通经信发(2019)9号 | 2017年 | -         | 100.00   | -        |
| 2018年省商务发展专项资金         | 2.50   |       | 是     | 南通市财政局通财工贸(2018)42号             | 2018年 | -         | 2.50     | -        |
| 2017年市级外经贸专项扶持资金       | 12.55  |       | 是     | 南通市财政局、南通市商务局通财工贸(2018)41号      | 2018年 | -         | 12.55    | -        |
| 2018年市级科技计划项目和财政资助科技经费 | 8.90   |       | 是     | 南通市科学技术局、南通市财政局通科计(2018)152号    | 2018年 | -         | 8.90     | -        |
| 2018年稳岗补贴              | 4.74   |       | 是     | 南通市劳动就业管理中心                     | 2018年 | -         | 4.74     | -        |
| 2018年度科技计划项目配套资助及奖励资金  | 1.69   |       | 是     | 南通市经济技术开发区管委会通开发管(2019)73号      | 2018年 | -         | 1.69     | -        |
| 2019年商务发展专项资金          | 10.63  |       | 是     | 南通市财政局通财工贸(2019)23号             | 2019年 | -         | 10.63    | -        |

| 政府补助项目                     | 金额     | 与资产相关 | 与收益相关 | 批准机关和批准文件   | 补助期间  | 已计入前期损益金额 | 计入本期损益金额 | 计入递延收益金额 |
|----------------------------|--------|-------|-------|---|-------|-----------|----------|----------|
| 2018年度市区产业转型升级商务支持项目信保扶持资金 | 18.79  |       | 是     | 南通市财政局通财工贸(2019)38号   | 2018年 | -         | 18.79    | -        |
| 2017年市级专利资助资金              | 7.48   |       | 是     | 南通市经济技术开发区市场监管局、南通市经济技术开发区人才科技局、南通市经济技术开发区财政局通开发市监(2019)76号 | 2017年 | -         | 7.48     | -        |
| 2018年市级专利资助资金              | 1.20   |       | 是     |   | 2018年 | -         | 1.20     | -        |
| 2019年省商务发展专项资金             | 10.65  |       | 是     | 南通市财政局通财工贸(2019)49号   | 2019年 | -         | 10.65    | -        |
| 2019年稳岗补贴                  | 0.38   |       | 是     | 上海市黄浦区就业促进中心审核  | 2019年 | -         | 0.38     | -        |
| 2005年项目投资财政奖励              | 317.82 | 是     |       | 南通市经济技术开发区管理委员会   | -     | 85.28     | 6.36     | 226.18   |
| 社保费返还                      | 29.62  |       | 是     | 温州市人民政府(浙政发[2018]50号)                                       | 2018年 | -         | 29.62    | -        |
| 合计                         | 546.06 |       |       |   |       | 85.28     | 234.59   | 226.18   |

2018年度政府补助明细

单位：万元

| 政府补助项目        | 金额   | 与资产相关 | 与收益相关 | 批准机关和批准文件     | 补助期间  | 已计入前期损益金额 | 计入本期损益金额 | 计入递延收益金额 |
|---------------|------|-------|-------|---------------|-------|-----------|----------|----------|
| 2017年商务发展专项资金 | 2.50 |       | 是     | 南通市财政局、南通市商务局 | 2017年 | -         | 2.50     | -        |

| 政府补助项目                 | 金额     | 与资产相关 | 与收益相关 | 批准机关和批准文件                     | 补助期间  | 已计入前期损益金额 | 计入本期损益金额 | 计入递延收益金额 |
|------------------------|--------|-------|-------|-------------------------------|-------|-----------|----------|----------|
| 2018年省商务发展专项资金         | 7.21   |       | 是     | 南通市财政局、南通市商务局通财工贸(2018)9号     | 2018年 | -         | 7.21     | -        |
| 2017年度科技计划项目配套资助及奖励资金  | 22.30  |       | 是     | 南通市经济技术开发区管理委员会通开发管(2018)108号 | 2017年 | -         | 22.30    | -        |
| 2017年外贸提质增效奖励资金        | 5.00   |       | 是     | 南通市财政局、南通市商务局通财工贸(2018)11号    | 2017年 | -         | 5.00     | -        |
| 2017年外贸提质增效奖励资金        | 5.00   |       | 是     | 南通市财政局、南通市商务局通财工贸(2018)12号    | 2017年 | -         | 5.00     | -        |
| 2018年商务发展专项资金          | 5.16   |       | 是     | 南通市财政局、南通市商务局通财工贸(2018)15号    | 2018年 | -         | 5.16     | -        |
| 2017年市级科技计划项目和财政资助科技经费 | 10.00  |       | 是     | 南通市科学技术局、南通市财政局通科计(2017)156号  | 2017年 | -         | 10.00    | -        |
| 2018年市级科技计划项目和财政资助科技经费 | 15.00  |       | 是     | 南通市科学技术局、南通市财政局通科计(2018)152号  | 2018年 | -         | 15.00    | -        |
| 2005年项目                | 317.82 | 是     |       | 南通市经济技                        | -     | 78.93     | 6.36     | 232.54   |

| 政府补助项目  | 金额     | 与资产相关 | 与收益相关 | 批准机关和批准文件                    | 补助期间  | 已计入前期损益金额 | 计入本期损益金额 | 计入递延收益金额 |
|---------|--------|-------|-------|------------------------------|-------|-----------|----------|----------|
| 投资财政奖励  |        |       |       | 术开发区管理委员会                    |       |           |          |          |
| 医疗巡展补贴款 | 7.51   |       | 是     |                              | -     | -         | 7.51     | -        |
| 规上企业奖励  | 10.00  |       | 是     | 温州市龙湾区人民政府(2018)5号           | 2017年 | -         | 10.00    | -        |
| 稳岗补贴    | 0.99   |       | 是     | 温州高新技术产业开发区管理委员会温政发(2018)21号 | 2018年 | -         | 0.99     | -        |
| 合计      | 408.50 |       |       |                              |       | 78.93     | 97.03    | 232.54   |

2017年度政府补助明细

单位：万元

| 政府补助项目                | 金额    | 与资产相关 | 与收益相关 | 批准机关和批准文件                    | 补助期间  | 已计入前期损益金额 | 计入本期损益金额 | 计入递延收益金额 |
|-----------------------|-------|-------|-------|------------------------------|-------|-----------|----------|----------|
| 市级专利资助资金              | 0.05  |       | 是     | 南通市知识产权局通知发(2016)38号         | 2014年 | -         | 0.05     | -        |
| 稳岗补助                  | 5.60  |       | 是     | 南通市劳动就业管理中心                  | 2016年 | -         | 5.60     | -        |
| 2016年度科技计划项目配套资助及奖励资金 | 4.10  |       | 是     | 南通市经济技术开发区管理委员会通开发管(2017)76号 | 2016年 | -         | 4.10     | -        |
| 2017年外经贸发展专项资金        | 11.58 |       | 是     | 南通市财政局、南通市商务局                | 2017年 | -         | 11.58    | -        |

| 政府补助项目           | 金额    | 与资产相关 | 与收益相关 | 批准机关和批准文件                                      | 补助期间  | 已计入前期损益金额 | 计入本期损益金额 | 计入递延收益金额 |
|------------------|-------|-------|-------|--|-------|-----------|----------|----------|
|                  |       |       |       | 通财工贸<br>(2017) 17号                             |       |           |          |          |
| 2017年商务发展专项资金    | 10.64 |       | 是     | 南通市财政局、<br>南通市商务局<br>通财工贸<br>(2017) 18号        | 2017年 | -         | 10.64    | -        |
| 质量发展专项经费         | 5.00  |       | 是     | 南通市经济技术<br>开发区市场<br>监督管理局                      | 2016年 | -         | 5.00     | -        |
| 市级外贸发展专项资金       | 15.53 |       | 是     | 南通市财政局、<br>南通市商务局<br>通财工贸<br>(2017) 36号        | 2016年 | -         | 15.53    | -        |
| 市级外贸发展专项资金       | 3.13  |       | 是     | 南通市财政局、<br>南通市商务局<br>通财工贸<br>(2017) 37号        | 2016年 | -         | 3.13     | -        |
| 2016年度市级专利资助奖励资金 | 0.72  |       | 是     | 南通市经济技术<br>开发区管理<br>委员会通开发<br>管(2017) 139<br>号 | 2015年 | -         | 0.72     | -        |
| 2017年商务发展专项资金    | 2.50  |       | 是     | 江苏省财政厅<br>苏财工贸<br>(2017) 28号                   | 2017年 | -         | 2.50     | -        |
| 稳定外贸增长奖励         | 2.50  |       | 是     | 南通市财政局、<br>南通市商务局<br>通财工贸<br>(2017) 21号        | 2016年 | -         | 2.50     | -        |
| 2017年度企业         | 20.00 |       | 是     | 江苏省财政厅、  | 2017年 | -         | 20.00    | -        |

| 政府补助项目                 | 金额     | 与资产相关 | 与收益相关 | 批准机关和批准文件                   | 补助期间  | 已计入前期损益金额 | 计入本期损益金额 | 计入递延收益金额 |
|------------------------|--------|-------|-------|-----------------------------|-------|-----------|----------|----------|
| 知识产权管理贯标奖补经费           |        |       |       | 江苏省知识产权局苏财教(2017)42号        |       |           |          |          |
| 2018年市级科技计划项目和财政资助科技经费 | 7.00   |       | 是     | 南通市科学技术局、南通市财政局通科计(2017)53号 | 2017年 | -         | 7.00     | -        |
| 2005年项目投资财政奖励          | 317.82 | 是     |       | 南通市经济技术开发区管理委员会             | -     | 72.57     | 6.36     | 238.90   |
| 上海商委补助                 | 1.50   |       | 是     |                             | -     | -         | 1.50     | -        |
| 稳岗补助                   | 0.13   |       | 是     |                             | -     | -         | 0.13     | -        |
| 其他                     | 1.73   |       | 是     |                             | -     | -         | 1.73     | --       |
| 合计                     | 409.53 |       |       |                             | -     | 72.57     | 98.06    | 238.90   |

公司将政府补助划分为与资产相关的具体标准为：企业取得的，用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助；公司将政府补助划分为与收益相关的具体标准为：除与资产相关的政府补助之外的政府补助；对于政府文件未明确规定补助对象的，本公司将该政府补助划分为与资产相关或与收益相关的判断依据为：是否用于购建或以其他方式形成长期资产。

公司与资产相关的政府补助的确认时点为：实际收到政府补助，并自长期资产可供使用时起，按照长期资产的预计使用期限，将递延收益平均分摊转入当期损益。公司与收益相关的政府补助的确认时点为：实际收到政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，在确认相关费用的期间计入当期损益；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期损益。

具体会计处理为：公司采用总额法核算政府补助。与资产相关的政府补助，确认为递延收益，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入当期损益（与公司日常活动相关的，计入其他收益；与本公司日常活动无关的，计入营业外收入）；与收益相关的政府补助，用于补偿公司以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益（与本公司日常活动相关的，计入其他收益；与本公司日常活动无关的，计入营业外收入）；用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益（与本公司日常活动相关的，计入其他收益；与本公司日常活动无关的，计入营业外收入）。

发行人资产在投入使用后再取得与资产相关的政府补助，应当在相关资产的剩余使用寿命内按照合理、系统的方法将递延收益分期计入当期收益，因此采取总额法进行会计处理。

根据南通市经济和信息化管理委员会、南通市财政局 2019 年 1 月 4 日通经信发（2019）9 号《关于下达市区工业专项项目资金的通知》，公司获得 2017 年度市区中小企业专利新产品项目补助资金 100 万元，公司分别于 2019 年 2 月和 2019 年 8 月收取该补助 60 万元、40 万元。该补助是公司专利新产品“HS-20 系列自校准血压表”获得的补助，和形成长期资产无关（该专利未形成无形资产），故判断为与收益相关的政府补

助,且与该项补助相关的是 2017 年的专利新产品,所以在收到该补助时计入其他收益。

报告期内,公司发生的与资产相关的政府补助仅有一项,具体为:

南通市经济技术开发区管理委员会与发行人前身鹿得医疗器械(南通)有限公司于 2005 年 5 月 17 日签订了通开地出(2005)字第 69 号国有土地使用权出让合同,将位于同兴路北,振兴西路南的 52970.62 平方米国有土地使用权出让给鹿得用于厂房建设。鉴于该项目对开发区建设贡献较大,南通市经济技术开发区管理委员会对该项目合计奖励 317.82 万元,考虑到该项奖励与投资项目相关,所以判断为与资产相关的政府补助。具体摊销明细为:

| 项目               | 金额(万元) |
|------------------|--------|
| 原值               | 137.82 |
| 分摊年限             | 50     |
| 月分摊额             | 0.53   |
| 分摊起始日期           | 2005.5 |
| 2019 年分摊计入其他收益金额 | 6.36   |
| 2018 年分摊计入其他收益金额 | 6.36   |
| 2017 年分摊计入其他收益金额 | 6.36   |

其他政府补助金额较小,均未形成长期资产,属于和收益相关的政府补助,并且和日常经营活动相关,且收到政府补助时相关成本费用已发生,所以均在收到政府补助时计入当期其他收益。

上述关于政府补助的会计处理符合《企业会计准则第 16 号-政府补助》的规定。

### 【核查过程及核查意见】

#### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序:

- 1、获取政府补助依据文件以及银行进账单,检查政府补助的真实性;
- 2、复核公司政府补助相关会计处理,检查政府补助分类是否正确;

3、对与资产相关的政府补助进行重新计算。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，发行人政府补助披露准确，采用的会计处理方法适当，与资产相关的政府补助摊销的会计处理符合《企业会计准则》要求。

### 问题 35.关于经营活动现金流量

根据公开发行说明书,报告期各期内发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 1,634.63 万元、570.65 万元、4,999.17 万元,投资活动现金流量净额分别为 -2,230.03 万元、-2,579.48 万元、-2,849.28 万元,净利润分别为 1,816.27 万元、2,028.55 万元、3,254.38 万元。

请发行人:(1)补充披露在报告期各期营业收入变动不大的情况下,经营活动产生的现金流量波动较大,且与同期净利润不匹配的原因及合理性,是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配,是否与同行业可比公司存在较大差异。(2)补充说明经营活动现金流量主要项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系是否相匹配。(3)补充披露支付的其他与经营活动有关的现金中付现费用的具体构成;收到其他与经营活动相关的现金、支付其他与经营活动有关的现金中往来款项的内容、对方名称、金额、性质,与其他应收款、其他应付款中对应科目的勾稽关系。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

一、补充披露在报告期各期营业收入变动不大的情况下,经营活动产生的现金流量波动较大,且与同期净利润不匹配的原因及合理性,是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配,是否与同行业可比公司存在较大差异

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“四、现金流量分析”之“(一)经营活动现金流量分析”之“4.经营活动现金流量分析”之“(2)经营活动产生的现金流量与净利润的匹配性”进行披露及补充披露如下:

#### (2) 经营活动产生的现金流量与净利润的匹配性

##### 1) 净利润变动较大的原因

2017年至2019年,公司营业收入分别为2.82亿元、2.94亿元及3.04亿元,2018年和2019年较上年同期分别增长4.12%和3.43%;2017年至2019年净利润分别为1,816.27万元、2,028.55万元及3,254.38万元,2019年净利润增长较快主要原因为:①营业毛利额较上年增长793.42万元;②2019年末

发生偶发性的诸如上海阅丰的大额应收账款坏账损失(2018 年对上海阅丰计提 501.75 万元应收账款减值损失)。

2) 报告期内, 发行人净利润与经营活动现金流量净额的匹配关系如下:

单位: 万元

| 项目                               | 2019 年度  | 2018 年度   | 2017 年度   |
|----------------------------------|----------|-----------|-----------|
| 净利润                              | 3,254.38 | 2,028.55  | 1,816.27  |
| 加: 信用减值损失                        | 4.11     | -         | -         |
| 资产减值准备                           | 69.31    | 614.18    | 192.26    |
| 固定资产折旧                           | 466.82   | 438.47    | 408.62    |
| 无形资产摊销                           | 33.99    | 42.38     | 41.49     |
| 长期待摊费用摊销                         | 85.60    | 61.07     | 74.56     |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列) | -1.23    | -16.80    | 0.28      |
| 固定资产报废损失(收益以“-”号填列)              | 0.53     | 0.49      | 0.56      |
| 公允价值变动损失(收益以“-”号填列)              | -        | -         | -         |
| 财务费用(收益以“-”号填列)                  | -46.96   | -10.37    | 218.50    |
| 投资损失(收益以“-”号填列)                  | -220.86  | -43.50    | -2.82     |
| 递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)             | 64.65    | -6.97     | -45.46    |
| 递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)             | -        | -         | -         |
| 存货的减少(增加以“-”号填列)                 | -58.63   | -602.52   | -1,087.50 |
| 经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)            | 1,648.05 | -738.92   | -890.56   |
| 经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)            | -300.60  | -1,195.40 | 908.44    |
| 经营活动产生的现金流量净额                    | 4,999.17 | 570.65    | 1,634.64  |

由上表可知, 公司经营性现金流与净利润之间的差异主要系受经营性应收项目的变动、经营性应付项目的变动及固定资产折旧等因素的影响。

3) 是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配

报告期内, 公司对各外销主要客户的信用政策为:

| 客户名称  | 2019 年度   | 2018 年度 | 2017 年度     |
|---|---|---------|-------------|
| Little Doctor International (S) Pte. Ltd.                             | 收货后 60 天内付款                                     |         |             |
| Malacca Internation Corp.   | 当月发货, 次月电汇付款                                    |         |             |
| Nipton Distributors Limited.  | /   | /       | 收货后 60 天内付款 |
| Medisana (Far East) Ltd.& Comfort Enterprise(Fareast) Holding Co.,Ltd | 提单日后 30 天、45 天电汇付款或 45 天信用证付款                   |         |             |
| GF Health Products, Inc   | 收货后 30 天电汇付款                                    |         |             |
| Cardinal Health Singapore 225 Pte Ltd                                 | 收货后 60 天支付货款                                    |         |             |
| Adelphia Supply USA   | 预付 30%定金, 70%装船前支付或预付 30%定金, 70%在预计货物到港前 2 周支付。 |         |             |
| Spengler S.A.S  | 提单日后 60 天电汇付款                                   |         |             |
| Brilliant Scientific  | 装船后 30 天电汇支付货款                                  |         |             |
| Incoterm Industria De Termometros Ltda.                               | 装船后 90 天付款                                      |         |             |

由上表可知, 报告期内, 公司对主要客户的信用期未发生变化, 始终保持稳定。公司 ODM 境外销售模式下根据客户具体订单进行销售与生产, 订单价格由双方协商确定。

报告期内, 主要供应商给予公司的信用政策为:

| 供应商名称          | 2019 年度                    | 2018 年度 | 2017 年度 |
|----------------|----------------------------|---------|---------|
| 南通市希望电器有限公司    | 货到次月对账并开票, 再次月结算, 信用期 2 个月 |         |         |
| 东莞市天昶机电制造有限公司  | 货到次月对账并开票, 再次月结算, 信用期 2 个月 |         |         |
| 昆山明酷电子有限公司     | 货到次月对账并开票, 再次月结算, 信用期 2 个月 |         |         |
| 上海敏华医疗器材配套有限公司 | 货到次月对账并开票, 再次月结算, 信用期 3 个月 |         |         |
| 温州益宏医疗科技有限公司   | 货到次月对账并开票, 再次月结算, 信用期 2 个月 |         |         |
| 浙江鸿顺医疗科技有限公司   | 货到次月对账并开票, 再次月结算, 信用期 2 个月 |         |         |
| 温州耐斯康护用品有限公司   | 货到次月对账并开票, 再次月结算, 信用期 2 个月 |         |         |
| 江苏友中电子工业有限公司   | 货到次月对账并开票, 再次月结算, 信用期 2 个月 |         |         |
| 南通伟业彩印有限公司     | 货到次月对账并开票, 再次月结算, 信用期 2 个月 |         |         |
| 丹阳市艾瑞克医疗器材有限公司 | 货到次月对账并开票, 再次月结算, 信用期 2 个月 |         |         |

由上表可知, 报告期内, 主要供应商给予公司的信用期未发生变化, 保持稳定。

报告期内，公司销售政策、采购政策、信用政策基本稳定，销售政策、采购政策、信用政策变化对公司经营活动现金流量的整体影响较小。

公司主要采用 ODM 模式进行生产，并以境外销售为主。公司境外客户占比较高，公司针对不同客户给予不同的信用政策；同时，公司依据订单情况进行采购，不同的供应商亦给予公司不同的信用政策。报告期内，公司根据实际经营情况，与客户和供应商间存在经营性的应收和应付关系。主要受收入确认和销售回款、原材料采购与成本确认的时间性差异，以及公司生产用设备折旧等因素的影响，考虑上述影响因素后，公司经营性现金流与净利润不存在较大差异。

2019 年经营活动现金流入金额较 2017 年、2018 年增幅较大，原因系公司销售商品、提供劳务收到的现金增幅明显。主要得益于随着公司营业收入的增长，在应收账款周转率未发生较大波动的情况下公司销售回款效率增加；具体为：①受销售收入实现与销售回款时间差的影响。2019 年公司合理安排产销计划，全年各季度销售收入更为均衡，导致 2019 年前三季度实现的销售金额达到 21,400 万元，相较 2017 年、2018 年同期显著增加，进而使得公司当年实现销售并完成回款的金额增幅明显。②公司在 2019 年加强了销售回款的催收力度，2019 年对小医生、Comfort、Spengler 等主要海外客户的当年度销售回款金额显著超过了当年对其营业收入的金额；③公司在巩固存量业务的基础上持续开拓优质客户的新订单以提高整体的业务规模，例如：公司 2019 年承接了 Cardinal、Medisana 等优质客户部分新增业务，且因该等客户付款状况良好，促使公司当年经营活动现金流情况得到有效改善。

2018 年经营活动现金流出金额较报告期其他年份显著较高，系由于 2018 年支付给职工以及为职工支付的现金金额较大。具体原因为：①随着公司经营规模的持续扩大，员工人数及薪酬水平也在持续稳步提升，使得 2018 年员工薪资规模整体增长；②公司在 2018 年加大了生产力度，使得当年生产人员薪资总额出现上涨；③2019 年由于公司基于自身战略调整将所持全资子公司乐道克对外转让从而使得 2019 年公司支付给职工以及为职工支付的现金金额较 2018 年出现下降。

报告期内，发行人销售商品、提供劳务收到的现金经营活动现金流量净额占营业收入的比例分别为 101.60%、96.58%和 104.28%，发行人营业收入质量较好。

综上，报告期内，公司经营活动产生的现金流量与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配。

#### 4) 公司经营活动产生的现金流量与同行业可比公司对比

2019 年度，发行人与其他同行业可比公司各项数据指标对比如下：

单位：万元、元/股、万股

| 项目          | 鱼跃医疗       | 乐心医疗      | 锦好医疗     | 九安医疗 | 爱立康 | 公司       |
|-------------|------------|-----------|----------|------|-----|----------|
| 净利润         | 76,157.49  | 2,989.34  | 2,528.10 | -    | -   | 3,254.38 |
| 经营活动现金流量净额  | 61,420.30  | 7,495.78  | 1,978.46 | -    | -   | 4,999.17 |
| 每股经营活动现金净流量 | 0.61       | 0.39      | 0.57     | -    | -   | 0.54     |
| 期末股本数量      | 100,247.69 | 18,979.73 | 3,500.00 | -    | -   | 9,250.00 |

注：九安医疗尚未披露 2019 年年度报告，爱立康已于 2020 年 4 月终止挂牌。

2018 年度，发行人与其他同行业可比公司各项数据指标对比如下：

单位：万元、元/股、万股

| 项目          | 鱼跃医疗       | 乐心医疗      | 锦好医疗     | 九安医疗       | 爱立康      | 公司       |
|-------------|------------|-----------|----------|------------|----------|----------|
| 净利润         | 75,088.50  | 2,401.59  | 2,053.86 | -285.92    | -825.53  | 2,028.55 |
| 经营活动现金流量净额  | 79,814.46  | 8,515.62  | 1,588.29 | -10,417.46 | -8.34    | 570.65   |
| 每股经营活动现金净流量 | 0.80       | 0.45      | 2.15     | -0.24      | -0.00    | 0.06     |
| 期末股本数量      | 100,247.69 | 18,880.00 | 738.69   | 43,280.59  | 2,199.60 | 9,250.00 |

2017 年度，公司与其他同行业可比公司各项数据指标对比如下：

单位：万元、元/股、万股

| 项目         | 鱼跃医疗      | 乐心医疗     | 锦好医疗   | 九安医疗       | 爱立康     | 公司       |
|------------|-----------|----------|--------|------------|---------|----------|
| 净利润        | 59,202.94 | 1,784.07 | 827.93 | -16,587.18 | -199.19 | 1,816.27 |
| 经营活动现金流量净额 | 24,209.99 | -410.33  | 384.63 | -9,189.01  | -879.34 | 1,634.64 |
| 每股经营活      | 0.24      | -0.02    | 0.52   | -0.92      | -0.09   | 0.18     |

|            |            |           |        |           |          |          |
|------------|------------|-----------|--------|-----------|----------|----------|
| 动现金净流<br>量 |            |           |        |           |          |          |
| 期末股本数<br>量 | 100,247.69 | 18,880.00 | 738.69 | 43,280.59 | 2,199.60 | 9,250.00 |

由上表可知，发行人及同行业可比公司之间净利润、经营活动现金流量净额、股本数量等整体差异较大，主要是受商业模式、行业地位、采购及销售信用期等各方面因素的综合影响，2017年、2018年、2019年公司每股经营活动现金净流量处于同行业可比公司区间范围内。

综上，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异具有其明确原因及合理性，经营活动产生的现金流量与经营模式、销售政策、采购政策、和信用政策相匹配，与同行业可比公司相比不存在较大差异。

二、补充说明经营活动现金流量主要项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系是否相匹配

1、公司 2017-2019 年度经营活动现金流量列示如下：

单位：万元

| 项目              | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 销售商品提供劳务收到的现金   | 31,700.07 | 28,383.00 | 28,677.80 |
| 收到的税费返还         | 3,022.67  | 3,047.86  | 2,723.83  |
| 收到的其他与经营活动有关的现金 | 264.66    | 187.75    | 312.14    |
| 经营活动现金流入小计      | 34,987.40 | 31,618.61 | 31,713.78 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金  | 22,300.28 | 22,631.83 | 22,504.01 |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 4,479.71  | 5,331.89  | 4,676.49  |
| 支付的各项税费         | 1,143.44  | 1,138.93  | 830.40    |
| 支付的其他与经营活动有关的现金 | 2,064.80  | 1,945.31  | 2,068.24  |
| 经营活动现金流出小计      | 29,988.23 | 31,047.96 | 30,079.14 |
| 经营活动产生的现金流量净额   | 4,999.17  | 570.65    | 1,634.64  |

2、报告期各期，发行人应收票据、应收账款、营业收入、预收账款与销售商品、提供劳务收到的现金之间的匹配情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2019 年 | 2018 年 | 2017 年 |
|----|--------|--------|--------|
|----|--------|--------|--------|

|                            |           |           |           |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入                       | 30,398.64 | 29,389.26 | 28,162.81 |
| 加：增值税销项税额                  | 541.68    | 788.82    | 925.28    |
| 加：应收票据减少                   | 97.19     | 91.56     | -25.45    |
| 加：应收账款原值减少                 | 1,949.06  | -937.88   | -599.60   |
| 加：预收账款的增加                  | 287.93    | -87.81    | -140.64   |
| 加：以存货清偿债权减少的<br>应收款（以负数列示） | -740.95   | -         | -         |
| 加：收取承兑汇票背书转让<br>（以负数列示）    | -760.48   | -868.67   | -587.57   |
| 加：汇兑损益对往来影响                | -72.99    | 7.72      | -66.44    |
| 加：其他                       | -         | -         | 1,009.40  |
| 合计                         | 31,700.07 | 28,383.00 | 28,677.80 |

报告期各期，发行人应收票据、应收账款、营业收入、预收账款与销售商品、提供劳务收到的现金之间相匹配。

3、报告期各期，发行人购买商品、接受劳务支付的现金与存货采购金额、应付账款及预付款项等报表项目之间的匹配情况如下：

单位：万元

| 项目                                   | 2019年     | 2018年     | 2017年     |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 营业成本                                 | 22,214.13 | 21,998.16 | 20,976.44 |
| 加：增值税进项税额                            | 3,181.87  | 3,221.50  | 3,300.62  |
| 加：经营性应付账款的减少                         | 375.29    | 919.26    | -590.85   |
| 加：预付账款的增加                            | -41.12    | -3.43     | 95.37     |
| 加：存货原值的增加                            | 58.63     | 602.52    | 1,087.50  |
| 加：存货跌价准备冲减营业成本                       | 500.35    | -         | -         |
| 加：研发费用等费用类项目领用材料                     | 765.50    | 578.44    | 560.49    |
| 减：生产成本及制造费用中职工薪酬<br>（以负数列示）          | -2,711.81 | -3,346.80 | -2,915.18 |
| 减：制造费用中付现费用（以负数列示）                   | -220.34   | -126.56   | -122.19   |
| 减：制造费用中折旧、无形资产摊销记<br>长期待摊费用摊销（以负数列示） | -320.78   | -342.60   | -310.02   |
| 减：以承兑汇票支付货款（以负数列示）                   | -760.48   | -868.67   | -587.57   |
| 减：存货清偿债权（以负数列示）                      | -740.95   | -         | -         |
| 加：其他                                 | -         | -         | 1,009.40  |
| 购买商品、接受劳务支付的现金                       | 22,300.28 | 22,631.83 | 22,504.01 |

报告期各期，发行人购买商品、接受劳务支付的现金与存货采购金额、应付账款及预付款项等报表项目之间相匹配。

4、报告期各期，发行人收到的税费返还明细以及和报表项目之间的匹配情况列示如下：

单位：万元

| 项目                | 2019年    | 2018年    | 2017年    |
|-------------------|----------|----------|----------|
| 应交税金-增值税本期出口退税额   | 2,756.99 | 3,077.01 | 2,673.30 |
| 其他应收款-应收出口退税本期减少额 | 198.18   | -29.15   | 50.53    |
| 所得税多交数退回          | 67.49    | -        | -        |
| 收到的税费返还           | 3,022.67 | 3,047.86 | 2,723.83 |

发行人收到的税收还主要是出口退税，报告期内公司增值税应退税额和增值税纳税申报表核对一致。

5、报告期各期，发行人支付给职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬、期间费用和成本之间的勾稽关系列示如下：

单位：万元

| 项目                   | 2019年    | 2018年    | 2017年    |
|----------------------|----------|----------|----------|
| 生产成本、制造费用及营业成本中的人工费用 | 2,711.59 | 3,288.73 | 2,844.01 |
| 销售费用—职工薪酬            | 524.21   | 511.14   | 510.71   |
| 管理费用—职工薪酬            | 1,011.00 | 891.86   | 1028.02  |
| 研发费用—职工薪酬            | 401.85   | 388.54   | 367.35   |
| 职工薪酬计提合计             | 4,648.65 | 5,080.27 | 4,750.09 |
| 加：应付职工薪酬的减少数（期初-期末）  | -169.43  | 176.12   | -101.58  |
| 加：应交税金-个人所得税（期末-期初）  | 0.75     | 4.95     | -1.30    |
| 加：其他                 | -        | 70.55    | 29.28    |
| 支付给职工以及为职工支付的现金      | 4,479.71 | 5,331.89 | 4,676.49 |

报告期内，发行人支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、期间费用和成本之间的勾稽关系和归集准确。

6、报告期内，发行人支付的各项税费情况列示如下：

单位：万元

| 项目      | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度 |
|---------|----------|----------|---------|
| 增值税     | 349.19   | 516.33   | 345.11  |
| 企业所得税   | 596.78   | 324.14   | 256.36  |
| 城市维护建设税 | 72.11    | 136.31   | 88.99   |
| 教育附加费   | 36.39    | 58.04    | 45.01   |
| 地方教育附加费 | 14.44    | 32.94    | 18.55   |
| 房产税     | 36.69    | 33.04    | 36.44   |
| 土地使用税   | 26.49    | 26.49    | 26.49   |
| 印花税     | 11.22    | 9.79     | 8.55    |
| 车船使用税   | 0.13     | 0.14     | 0.11    |
| 出口关税    | -        | 1.72     | -       |
| 综合基金    | -        | -        | 4.15    |
| 河道管理费   | -        | -        | 0.63    |
| 支付税费合计  | 1,143.44 | 1,138.93 | 830.40  |

三、补充披露支付的其他与经营活动有关的现金中付现费用的具体构成；收到其他与经营活动相关的现金、支付其他与经营活动有关的现金中往来款项的内容、对方名称、金额、性质，与其他应收款、其他应付款中对应科目的勾稽关系

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“四、现金流量分析”之“（一）经营活动现金流量分析”之“3.支付的其他与经营活动有关的现金”补充披露如下：

1、支付的其他与经营活动有关的现金中付现费用的具体构成列示如下：

单位：万元

| 项目       | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|----------|---------|---------|---------|
| 业务费用     | 308.87  | 320.71  | 283.70  |
| 广告宣传费    | 232.35  | 269.09  | 243.31  |
| 办公费      | 201.28  | 188.25  | 184.63  |
| 运输费      | 188.00  | 191.44  | 179.36  |
| 差旅费及汽车费用 | 187.68  | 277.00  | 297.77  |
| 租赁费      | 167.83  | 170.15  | 85.74   |
| 咨询服务费    | 143.11  | 63.04   | 53.04   |
| 认证检测费    | 139.75  | 30.96   | 106.65  |

|        |          |          |          |
|--------|----------|----------|----------|
| 中介机构费用 | 100.31   | 66.80    | 45.75    |
| 研究开发费  | 79.66    | 33.59    | 40.72    |
| 业务招待费  | 78.41    | 102.12   | 114.34   |
| 园区费用   | 48.67    | 28.89    | 34.24    |
| 会务费    | 33.17    | 65.07    | 74.93    |
| 银行手续费  | 28.61    | 25.31    | 25.32    |
| 其他零星费用 | 26.77    | 53.91    | 48.43    |
| 付现费用合计 | 1,964.49 | 1,886.33 | 1,817.92 |

2、支付的其他与经营活动相关的现金中往来款内容列示如下：

单位：万元

| 单位或个人名称           | 性质      | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|
| 公司职工              | 往来款及备用金 | 49.56   | 17.41   | 90.85   |
| 代扣代缴款项            | 往来款     | -       | -       | 92.03   |
| 深圳市淘金石资本顾问有限公司    | 往来款     | -       | -       | 25.00   |
| 江苏苏南建设集团有限公司江阴分公司 | 往来款     | -       | -       | 10.93   |
| 南通易亿装饰工程有限公司      | 维修费     | -       | -       | 4.30    |
| 北京京东世纪信息技术有限公司    | 保证金     | -       | 10.00   | -       |
| 上海速惠电子科技有限公司      | 往来款     | -       | 6.27    | -       |
| 观百（上海）智能科技有限公司    | 往来款     | 8.91    | -       | -       |
| 上海益丰大药房连锁有限公司     | 保证金     | -       | 2.00    | -       |
| 杭州国辰迈联机器人科技有限公司   | 保证金     | -       | 0.50    | -       |
| 珠海随变科技有限公司        | 保证金     | 5.00    | -       | -       |
| 北京金瑞铜业有限公司        | 往来款     | 5.13    | -       | -       |
| 其他                | 其他      | -       | 0.20    | 0.23    |
| 支付往来款合计           |         | 68.60   | 36.38   | 223.34  |

报告期内，公司支付的其他与经营活动相关的现金中往来款主要是职工借款和备用金、保证金及零星往来款，整体发生额均较小。

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“四、现金流量分析”之“（一）经营活动现金流量分析”之“2.收到的其他与经营活动有关的现金”补充披露如下：

1、收到的其他与经营活动有关的现金中往来款内容列示如下：

单位：万元

| 单位或个人名称        | 性质      | 2019年 | 2018年 | 2017年  |
|----------------|---------|-------|-------|--------|
| 公司职工           | 往来款及备用金 | 11.38 | 23.35 | 200.26 |
| 南通市医疗保险基金管理中心  | 生育保险津贴等 | 3.52  | -     | -      |
| 职工宿舍押金         | 押金      | 2.75  | 2.07  | 3.03   |
| 北京金瑞铜业有限公司     | 往来款     | -     | 16.04 | -      |
| 观百（上海）智能科技有限公司 | 往来款     | -     | 19.93 | -      |
| 其他             | 其他      | 0.23  | 0.79  | 0.56   |
| 收到往来款合计        |         | 17.88 | 62.18 | 203.85 |

公司除2017年收到往来款项金额较大外，2018年及2019年发生额均较小。上述情形符合企业的实际经营情况，不存在重大异常。

2、收到其他与经营活动相关的现金、支付其他与经营活动有关的现金与其他应收款、其他应付款对应科目的勾稽关系

单位：万元

| 项目           | 2019年12月31日 | 2018年12月31日 | 2017年12月31日 | 2016年12月31日 |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 其他应收款        | 196.63      | 368.97      | 311.94      | 508.77      |
| 减：出口退税       | 96.68       | 294.86      | 265.71      | 316.24      |
| 减：其他应收款中其他款项 | 24.40       | -           | -           | 101.01      |
| 调整后其他应收款     | 75.55       | 74.10       | 46.23       | 91.52       |
| 其他应付款        | 60.22       | 172.72      | 62.19       | 102.89      |
| 减：其他应付款中其他款项 | 21.32       | 84.55       | 27.70       | -           |
| 调整后其他应付款     | 38.90       | 88.17       | 34.50       | 102.89      |

相互之间的勾稽关系如下：

单位：万元

| 项目          | 2019年度 | 2018年度 | 2017年度 |
|-------------|--------|--------|--------|
| 其他应收款的减少    | -1.45  | -27.87 | 45.29  |
| 其他应付款的增加    | -49.27 | 53.67  | -68.39 |
| 收到往来款项净额    | -50.72 | 25.80  | -23.10 |
| 收到的其他与经营活动有 | 17.88  | 62.18  | 203.84 |

|                        |        |       |        |
|------------------------|--------|-------|--------|
| 关的现金-收到往来款项            |        |       |        |
| 支付的其他与经营活动有关的现金-支付往来款项 | 68.60  | 36.38 | 226.94 |
| 现金流量表-收到往来款项净额         | -50.72 | 25.80 | -23.10 |

发行人收到其他与经营活动相关的现金、支付其他与经营活动有关的现金中往来款项金额与其他应收款、其他应付款中对应科目的勾稽关系匹配。

## 【核查过程及核查意见】

### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、取得发行人现金流量表及编制底稿，对发行人报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润的勾稽关系，对差异原因进行分析；

2、检查发行人货币资金明细账，对货币资金借贷方发生额进行分析；

3、查阅了发行人应收票据备查簿、应收账款明细账、应付账款明细账，其他应收款明细账、其他应付款明细账、销售收入明细账、生产成本及制造费用明细账等，将现金流量表相关数据与上述往来款科目的增减金额进行勾稽比对；

4、查阅相关凭证，分析和复核现金流量表的编制方法、编制过程及会计处理方式；

5、查阅同行业可比公司现金流量表数据，将发行人现金流量表相关指标与同行业可比公司现金流量表进行比对；

6、对发行人报告期内的应付职工薪酬期间费用和成本的归集与分配进行复核，并于支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量进行勾稽检查。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露了报告期各期营业收入变动不大的情况下，经营活动产生的现金流量波动较大，且与净利润不匹配的原因及合理性，补充披露内容真实、准确、完整。

报告期内，公司经营性现金流量与同期净利润规模不匹配符合发行人的实际经营情况，具有合理性。该等情形与发行人的销售政策、采购政策、信用政策变化情况密切相关，与同行业可比公司不存在较大差异。

2、发行人经营活动现金流量主要项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系相匹配。

3、发行人支付的其他与经营活动有关的现金中付现费用与期间费用科目中各发生额相匹配。

4、发行人收到其他与经营活动相关的现金、支付其他与经营活动有关的现金中往来款项与其他应收款、其他应付款中对应科目的勾稽关系匹配。

#### 问题 36.关于会计差错更正

根据公开发行说明书及公司公告，报告期各期发行人存在较多会计差错更正。其中，2017 年会计差错更正调减净资产 1.77%、调减净利润 3.01%，2018 年会计差错更正调减净资产 1.85%、调减净利润 1.32%。

请发行人：（1）补充披露百略医学 2016 年销售退回及银行承兑汇票支付货款的会计差错发生背景及更正过程，说明对财务报表相关科目或项目的影响。（2）说明相关会计差错更正会计处理是否符合企业会计准则规定。（3）说明会计差错更正是否反映发行人存在会计基础工作薄弱、内控缺失、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为，是否构成重大会计差错更正。（4）说明是否按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》及全国股转公司相关日常监管要求进行了信息披露，更正事项披露是否全面。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。请申报会计师补充说明在 2017 和 2018 年度财务报表审计时是否获取了充分、适当的审计证据，是否存在重大人为过失等情形，是否勤勉尽责。

#### 【回复】

一、补充披露百略医学 2016 年销售退回及银行承兑汇票支付货款的会计差错发生背景及更正过程，说明对财务报表相关科目或项目的影

公司已公开发行人之“第八节 管理层讨论与分析”之“七、会计政策、估计变更及会计差错”之“（三）会计差错更正”之“1、追溯重述法”进行如下补充披露：

#### 8、百略医学 2016 年销售退回及银行承兑汇票支付货款的具体情况

##### （1）关于百略医学 2016 销售退回的会计差错发生背景及更正过程

###### 1) 会计差错发生的背景

2015 年 11 月至 2016 年 11 月公司陆续接到客户投诉，称公司部分血压计产品臂带及内袋存在漏气、破损等质量问题。经双方排查，涉及质量问题的血压计数量 62,636 只、臂带 45,845 根，金额总计 275,315.64 美元，按 2016 年 12 月 31 日汇率折合人民币 1,909,864.59 元。

由于百略医学无法提供由国外公证行出具的产品质量问题文件（该文件为海关退关所需），公司无法通过退关方式运回该产品。为妥善解决该质量问题，发行人于 2017 年 12 月将 62,636 只血压计通过进口方式收回进行维修。发行人按采购业务进行账户处理，并暂估应付账款 1,241,451.78 元。2019 年 6 月以同样方式将 45845 根臂带收回，对应成本 324,527.59 元。

公司将上述收回的血压计计入了公司存货，后续进行了拆解，重新组装成合格产品后，已再次对外实现销售。

###### 2) 更正过程及对财务报表相关科目的影响

鉴于上述质量问题发生的时间为 2015-2016 年间，发行人在 2019 年年报中，对上述涉及质量问题的血压计、臂带比照销售退回进行了追溯调整，更正了 2017 年初、2017 年度、2018 年度财务报表；后任会计师事务所立信会计师事务所（特殊普通合伙）于 2020 年 4 月 24 日出具了《关于江苏鹿得医疗电子股份有限公司会计政策变更、前期会计差错更正的专项说明》（信会师报字[2020]第 ZH10080 号）。

(2) 百略医学 2016 年销售退回对财务报表相关科目的影响

1) 对 2017 年初财务报表相关科目的影响

单位：万元

| 会计科目    | 二级科目 | 借方金额    | 贷方金额    |
|---------|------|---------|---------|
| 应收账款    | 百略医学 | -190.99 | -       |
| 期初未分配利润 | -    | -       | -190.99 |
| 期初未分配利润 | -    | -       | 156.60  |
| 存货      | -    | 156.60  | -       |

2) 对 2017 年末财务报表相关科目的影响

单位：万元

| 会计科目    | 二级科目 | 借方金额    | 贷方金额    |
|---------|------|---------|---------|
| 应收账款    | 百略医学 | -179.90 | -       |
| 财务费用    | 汇兑损益 | -11.09  | -       |
| 期初未分配利润 |      | -       | -34.39  |
| 存货      | -    | 32.45   | -       |
| 应付账款    | -    | -       | -124.15 |

3) 对 2018 年末财务报表相关科目的影响

单位：万元

| 会计科目    | 二级科目 | 借方金额    | 贷方金额    |
|---------|------|---------|---------|
| 应收账款    | 百略医学 | -188.95 | -       |
| 财务费用    | 汇兑损益 | 9.06    | -       |
| 期初未分配利润 | -    | -       | -23.30  |
| 存货      | -    | 32.45   | -       |
| 应付账款    | 暂估   | -       | -124.15 |

(3) 银行承兑汇票支付贷款的会计差错

发行人在销售业务过程中，客户会使用银行承兑汇票支付货款，同时公司亦会将收到的银行承兑汇票用于支付材料采购款。发行人在编制 2017、2018 年度现金流量表时，将“银行承兑汇票”等同于“现金及现金等价物”，将当年度因销售商品收到的“银行承兑汇票”计入“销售商品、提供劳务收到的现金”；同理，将收到的“银行承兑汇票”用于支付材料采购款时，计入“购买商品接

## 受劳务支付的现金”

根据《企业会计准则第 31 号——现金流量表》，现金，是指企业库存现金以及可以随时用于支付的存款。现金等价物，是指企业持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资，“银行承兑汇票”不符合“现金及现金等价物”概念。

发行人对由于上述理解错误形成的 2017、2018 年度现金流量表差错进行了更正，当年度因销售商品收到的“银行承兑汇票”不再计入“销售商品、提供劳务收到的现金”；同理，将收到的“银行承兑汇票”用于支付材料采购款时，不再计入“购买商品接受劳务支付的现金”。

### (4) 银行承兑汇票支付货款的会计差错对财务报表相关科目的影响

因“银行承兑汇票”理解错误对 2017、2018 年度现金流量表的影响情况如下：

单位：万元

| 现金流项目          | 2017 年度 | 2018 年度 |
|----------------|---------|---------|
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | -587.57 | -868.67 |
| 购买商品接受劳务支付的现金  | -587.57 | -868.67 |

## 二、说明相关会计差错更正会计处理是否符合企业会计准则规定

发行人对前期会计报表进行更正的主要内容包括：

公司出口销售原以报关单出口日期作为收入确认时点，现更正为：报关出口后，以提单日期作为收入确认时点；原其他应收款中有预付类款项，现重分类到预付账款；原其他应收款中列示预付固定资产、在建工程等长期资产款项，现重分类到其他非流动资产；原报表中同一客户在应付账款、预付账款同时挂账，予以更正；对存货重新进行跌价准备测试，补提了部分存货跌价准备；公司原 2011-2013 年专利申请费用，计入无形资产并按十年摊销，因其不符合公司规定的资本化条件，予以当期费用化；百略医学 2016 年销售退回及银行承兑汇票支付货款的会计差错等。

上述会计差错的形成主要属于计算错误、应用会计政策错误、疏忽等，相关

会计差错更正处理符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》规定。

### **三、说明会计差错更正是否反映发行人存在会计基础工作薄弱、内控缺失、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为，是否构成重大会计差错更正**

上述会计差错的形成主要属于计算错误、应用会计政策错误、疏忽等原因形成，不存在滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为，亦不存在会计基础工作薄弱、内控缺失、审计疏漏等情形。公司已制定了各项财务方面的内控制度并得到有效运行，能够保证公司财务核算、账务处理的规范性并能准确的反映各项经营成果，更好的服务于公司经营管理。公司对 2017 年、2018 年涉及资产、负债、损益等部分科目进行了前期会计差错更正，但更正金额对净资产、净利润影响均较小，不构成重大会计差错更正。

### **四、说明是否按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》及全国股转公司相关日常监管要求进行了信息披露，更正事项披露是否全面**

发行人存在会计差错与会计政策变更的情形，申报会计师已出具《关于江苏鹿得医疗电子股份有限公司会计政策变更、前期会计差错更正的专项说明审核报告》（信会师报字【2020】第 ZH10080 号），发行人据此对 2017 年度报告和 2018 年度报告进行了更正，并已作出公开披露。

#### **【核查过程及核查意见】**

##### **一、核查过程**

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

- 1、核查发行人与百略医学签订的销售合同；
- 2、核查发行人与百略医学关于产品质量投诉邮件及有质量问题的产品清单；
- 3、核查发行人召回百略医学有质量问题的血压计、臂带的报关单证；
- 4、核查发行人关于百略医学所退货物的后续处理情况；

5、核查了发行人 2017 年度、2018 年度应收票据台账，复核收到及对外背书转让的银行承兑汇票金额；

6、核查了发行人关于上述会计差错更正及公告情况。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露百略医学 2016 年销售退回及银行承兑汇票支付货款的会计差错发生背景及更正过程，披露的情况真实、准确，该情况对财务报表不构成重大影响。

2、发行人关于百略医学 2016 年销售退回及银行承兑汇票支付货款的会计差错更正正确，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》规定。

3、发行人会计差错属计算错误、应用会计政策理解错误、疏忽等原因形成，不存在滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为；更正金额对净资产、净利润影响较小，不构成重大会计差错更正。

4、发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》及全国股转公司相关日常监管要求进行了信息披露，更正事项披露全面。

经核查，申报会计师认为：

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对发行人 2017 和 2018 年度财务报表进行了审计，并分别出具了【天职业字 2018】8355 号审计报告、天职业字【2019】15757 号审计报告；立信会计师事务所（特殊普通合伙）作为本次申报会计师，对报告期财务报表进行了审计，并对发行人管理层编制的《关于江苏鹿得医疗电子股份有限公司会计政策变更、前期会计差错更正的专项说明》进行了审核，确认发行人管理层编制的专项说明如实反映了发行人会计政策变更、前期会计差错的更正情况。申报会计师勤勉尽责，在 2017 和 2018 年度财务报表审计时获取了充分、适当的审计证据，不存在重大人为过失等情形。

### 问题 37.关于其他财务问题

请发行人：（1）说明预付长期资产款形成的原因，购置长期资产的名称、合同的主要内容、收款人，预付款项的账龄情况，合同的履行情况，是否存在减值风险，收款人与发行人是否存在关系。（2）补充披露报告期各期其他应付款前五大客户名称、金额、账龄、性质和期后付款情况，说明往来款所涉及的具体业务、形成原因和合法合规性。（3）结合报告期各期账龄在 1 年以上其他应收款的客户情况、账期及占比情况、业务内容、期后结算或结转情况，说明其他应收款尚未收回的原因及应对措施。（4）说明公司与江苏万佳建筑安装工程有限公司相关仲裁事项的会计处理是否合规。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

一、说明预付长期资产款形成的原因，购置长期资产的名称、合同的主要内容、收款人，预付款项的账龄情况，合同的履行情况，是否存在减值风险，收款人与发行人是否存在关系

1、预付长期资产款各方面具体情况

(1) 2019 年预付长期资产明细

单位：万元

| 序号 | 单位名称                  | 金额            | 账龄    | 购置长期资产名称 | 合同主要内容   | 合同履行情况 | 收款人                   | 是否与发行人存在关联关系 |
|----|-----------------------|---------------|-------|----------|--|--------|-----------------------|--------------|
| 1  | 南通市腾龙置业有限公司           | 133.76        | 1-2 年 | 商品房      | 总价款 133.76 元   | 按合同执行  | 南通市腾龙置业有限公司           | 否            |
| 2  | 广东星艺装饰集团常州装饰有限公司南通分公司 | 40.00         | 1 年以内 | 装修款      | 合同总价款 57.5 万，合同签订后支付 25 万，工程进行到一半支付 15 万，工程收尾支付 15 万，尾款验收合格后支付 | 按合同执行  | 广东星艺装饰集团常州装饰有限公司南通分公司 | 否            |
| 3  | 扬州市江都区金鹏机械有限公司        | 14.70         | 1 年以内 | 粉末固化炉等设备 | 合同总价 49 万元，合同签订后支付 30%   | 按合同执行  | 扬州市江都区金鹏机械有限公司        | 否            |
| 4  | 东莞市天昶机电制造有限公司         | 12.50         | 1 年以内 | 模具       | 合同总价 12.5 万元，预付 50%，剩余 50%在做完第一批订单后付清                          | 按合同执行  | 东莞市天昶机电制造有限公司         | 否            |
| 5  | 福州牙宜生口腔科技有限公司         | 11.40         | 1 年以内 | 冲牙器模具    | 合同总价 19 万，合同签订预付 10%，模具设计确认后支付 50%                             | 按合同执行  | 福州牙宜生口腔科技有限公司         | 否            |
|    | <b>小计</b>             | <b>212.36</b> |       |          |  |        |                       |              |

预付长期资产款项形成的具体原因：

1) 2019 年度，公司期末预付南通市腾龙置业有限公司长期资产款项为商品房购置款，目前房屋尚未交付，不存在显著的减值风险。

2) 期末预付广东星艺装饰集团常州装饰有限公司南通分公司款项系公司拟对员工宿舍及新厂房进行装修而预付的款项，目前装修工作已开始，不存在显著的减值风险。

3) 期末预付扬州市江都区金鹏机械有限公司款项系公司预付设备购置款，截至报告期末公司仍未收到该设备，不存在显著的减值风险。

4) 期末预付东莞市天昶机电制造有限公司、福州牙宜生口腔科技有限公司款项系公司向其购置模具，模具开发普遍周期较长，截至报告期末公司未收到该模具，不存在显著的减值风险。

(2) 2018 年预付长期资产明细

单位：万元

| 序号 | 单位名称            | 金额            | 账龄    | 购置长期资产名称    | 合同主要内容                      | 合同履行情况 | 收款人             | 是否与发行人存在关联关系 |
|----|-----------------|---------------|-------|-------------|-----------------------------|--------|-----------------|--------------|
| 1  | 南通市腾龙置业有限公司     | 133.76        | 1 年以内 | 商品房         | 购房总价款 133.76 元              | 按合同执行  | 南通市腾龙置业有限公司     | 否            |
| 2  | 江苏力德尔电子信息技术有限公司 | 41.20         | 1 年以内 | 膜盒回流焊自动装配设备 | 合同总价 103.00 万，预付 40%        | 按合同执行  | 江苏力德尔电子信息技术有限公司 | 否            |
| 3  | 南通艾非特精密机械有限公司   | 14.54         | 1 年以内 | 血压表注塑件模具    | 预付 40%或 60%                 | 按合同执行  | 南通艾非特精密机械有限公司   | 否            |
| 4  | 常州佳瑞精密机械有限公司    | 12.60         | 1 年以内 | 设备          | 合同总价 14 万，预付 30%，再支付 60%后发货 | 按合同执行  | 常州佳瑞精密机械有限公司    | 否            |
| 5  | 江苏友中电子工业有限公司    | 10.73         | 1 年以内 | 模具          | 预付 50%或 60%                 | 按合同执行  | 江苏友中电子工业有限公司    | 否            |
|    | 小计              | <b>212.83</b> |       |             |                             |        |                 |              |

预付长期资产款项形成的具体原因：

1) 公司期末预付南通市腾龙置业有限公司长期资产款项为商品房购置款，截至 2018 年 12 月 31 日房屋尚未交付，不存在显著的减值风险。

2) 期末预付江苏力德尔信息技术有限公司款项系公司预付设备购置款，截至报告期末公司仍未收到该设备，不存在显著的减值风险。

3) 期末预付南通艾非特精密机械有限公司、常州佳瑞精密机械有限公司、江苏友中电子工业有限公司款项系公司向其购置模具，模具开发普遍周期较长，截至报告期末公司未收到该模具，不存在显著的减值风险。

(3) 2017 年预付长期资产明细

单位：万元

| 序号 | 单位名称            | 金额    | 账龄    | 购置长期资产名称 | 合同主要内容                                    | 合同履行情况 | 收款人             | 是否与发行人存在关联关系 |
|----|-----------------|-------|-------|----------|---|--------|-----------------|--------------|
| 1  | 南通鑫宇空调有限公司      | 63.00 | 1 年以内 | 净化车间工程   | 合同生效后预付工程款 28 万；彩钢板进场付工程款 35 万；验收合格付 21 万 | 按合同执行  | 南通鑫宇空调有限公司      | 否            |
| 2  | 南通西北工业大学工业设计研究院 | 9.00  | 1 年以内 | 听诊器模具    | 合同总价 30 万，预付 30%                          | 按合同执行  | 南通西北工业大学工业设计研究院 | 否            |
| 3  | 江苏蒙哥马利电梯有限公司    | 8.10  | 1 年以内 | 变频货梯     | 合同总价 27 万，支付 30% 作为定金                     | 按合同执行  | 江苏蒙哥马利电梯有限公司    | 否            |
| 4  | 南通友邦机械有限公司      | 7.65  | 1 年以内 | 雾化器装配机   | 合同总价 8.5 万，预付 30% 合同生效，验收合格付 60%          | 按合同执行  | 南通友邦机械有限公司      | 否            |
| 5  | 上海骏精赛自动化机械有限公司  | 7.60  | 1 年以内 | 热合机      | 合同总价 9.5 万，预付 40% 作为定金，调试完成支付             | 按合同执行  | 上海骏精赛自动化机械      | 否            |

| 序号 | 单位名称 | 金额    | 账龄 | 购置长期资产名称 | 合同主要内容 | 合同履行情况 | 收款人  | 是否与发行人存在关联关系 |
|----|------|-------|----|----------|--------|--------|------|--------------|
|    |      |       |    |          | 40%    |        | 有限公司 |              |
|    | 小计   | 95.35 |    |          |        |        |      |              |

上述预付长期资产款项形成的具体原因：

1) 公司期末预付南通鑫宇空调有限公司长期资产款项为房屋建设工程款，截至 2017 年 12 月 31 日工程已开工，不存在显著的减值风险；

2) 期末预付南通西北工业大学工业设计研究院款项系公司向其购置模具，模具开发普遍周期较长，截至报告期末公司未收到该模具，不存在显著的减值风险；

3) 期末预付江苏蒙哥马利电梯有限公司、南通友邦机械有限公司、上海骏精赛自动化机械有限公司款项系公司预付设备购置款，截至报告期末公司仍未收到该设备，不存在显著的减值风险；

综上，报告期各期末，公司预付长期资产款项的形成均有其合理原因，合同履行状况良好，不存在减值风险，收款人与发行人不存在关联关系。

## 二、补充披露报告期各期其他应付款前五大客户名称、金额、账龄、性质和期后付款情况，说明往来款所涉及的具体业务、形成原因和合法合规性

公司已在公开发行说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产、负债等财务状况分析”之“（九）其他资产负债科目分析”之“6.其他应付款”之“（3）其他应付款”补充披露如下：

## 1) 2019 年度

单位：万元

| 序号 | 债务人名称            | 性质 | 金额    | 账龄    |       |       |       | 期后付款  | 形成原因   |
|----|------------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
|    |                  |    |       | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3 年以上 |       |        |
| 1  | 宿舍押金             | 往来 | 9.93  | 5.19  | 4.55  | 0.19  | -     | 已支付部分 | 员工宿舍押金 |
| 2  | 江苏科睿企业管理有限公司     | 费用 | 8.25  | 8.25  | -     | -     | -     | 已支付   | 劳务加工费  |
| 3  | 上海占士贝尔国际货运代理有限公司 | 费用 | 8.23  | 8.23  | -     | -     | -     | 已支付   | 货运代理费  |
| 4  | 南通市医疗保险基金管理中心    | 费用 | 7.93  | 7.93  | -     | -     | -     | 已支付   | 社保费    |
| 5  | 北京金瑞金属有限公司       | 往来 | 7.53  | 7.53  | -     | -     | -     | 已支付   | 换料加工费  |
|    | 合计               |    | 41.87 | 37.13 | 4.55  | 0.19  |       |       |        |

## 2) 2018 年度

单位：万元

| 序号 | 债务人名称          | 性质 | 金额    | 账龄    |       |       |       | 期后付款 | 形成原因      |
|----|----------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|------|-----------|
|    |                |    |       | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3 年以上 |      |           |
| 1  | 南通泽瑞航企业管理有限公司  | 费用 | 63.22 | 63.22 | -     | -     | -     | 已支付  | 劳务加工费     |
| 2  | 观百(上海)智能科技有限公司 | 费用 | 13.49 | 13.49 | -     | -     | -     | 已支付  | 店铺运营费     |
| 3  | 北京金瑞金属有限公司     | 往来 | 12.66 | 12.66 | -     | -     | -     | 已支付  | 以铜边角料换取铜带 |

|   |                  |    |        |        |   |      |      |     |       |
|---|------------------|----|--------|--------|---|------|------|-----|-------|
| 4 | 上海溢永国际货物运输代理有限公司 | 费用 | 11.89  | 11.89  | - | -    | -    | 已支付 | 货运代理费 |
| 5 | 南通星海供应链管理集团有限公司  | 费用 | 9.14   | -      | - | 2.93 | 6.21 | 已支付 | 货运代理费 |
|   | 合计               |    | 110.40 | 101.26 |   | 2.93 | 6.21 |     |       |

2017 年度

单位：万元

| 序号 | 债务人名称           | 性质 | 金额    | 账龄    |       |       |       | 期后付款  | 形成原因   |
|----|-----------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
|    |                 |    |       | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3 年以上 |       |        |
| 1  | 南通星海供应链管理集团有限公司 | 费用 | 9.14  | -     | 2.93  | -     | 6.21  | 已支付   | 货运代理费  |
| 2  | 上海连江国际货运有限公司    | 费用 | 7.40  | 7.40  | -     | -     | -     | 已支付   | 货运代理费  |
| 2  | 宿舍押金            | 往来 | 5.10  | 5.10  | -     | -     | -     | 已支付部分 | 员工宿舍押金 |
| 4  | 金小明             | 往来 | 4.41  | 4.41  | -     | -     | -     | 已支付   | 报销款未支付 |
| 5  | 舒益锋             | 往来 | 3.46  | 3.46  | -     | -     | -     | 已支付   | 报销款未支付 |
|    | 合计              |    | 29.51 | 20.37 | 2.93  | -     | 6.21  |       |        |

报告期内，公司其他应付款余额较小，主要为往来款、货运代理费、押金等，与公司实际经营业务相关，期末余额均有其具体原因，合法合规。

三、结合报告期各期账龄在 1 年以上其他应收款的客户情况、账期及占比情况、业务内容、期后结算或结转情况，说明其他应收款尚未收回的原因及应对措施

1、2019 年一年以上其他应收款明细情况

单位：万元

| 序号          | 单位             | 性质  | 金额            | 账龄   |       |      |       | 期后结转情况 | 未收回原因     |
|-------------|----------------|-----|---------------|------|-------|------|-------|--------|-----------|
|             |                |     |               | 1年以内 | 1-2年  | 2-3年 | 3年以上  |        |           |
| 1           | 北京京东世纪信息技术有限公司 | 保证金 | 21.00         | -    | 10.00 | -    | 11.00 | 未结转    | 电商平台销售保证金 |
| 2           | 苏州市日月星塑胶有限公司   | 保证金 | 6.00          | -    | -     | 6.00 |       | 未结转    | 模具押金      |
| 3           | 江苏苏宁易购电子商务有限公司 | 保证金 | 3.00          | -    | -     | -    | 3.00  | 未结转    | 电商平台销售保证金 |
| 4           | 上海海尔医疗科技有限公司   | 保证金 | 2.00          | -    | -     | -    | 2.00  | 未结转    | 电商平台销售保证金 |
| 合计          |                |     | <b>32.00</b>  | -    | -     | -    | -     |        |           |
| 一年以上其他应收款合计 |                |     | <b>36.00</b>  |      |       |      |       |        |           |
| 占比          |                |     | <b>88.89%</b> |      |       |      |       |        |           |

2、2018年一年以上其他应收款明细情况

单位：万元

| 序号 | 单位             | 性质  | 金额    | 账龄   |      |      |      | 期后结转情况 | 未收回原因     |
|----|----------------|-----|-------|------|------|------|------|--------|-----------|
|    |                |     |       | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3年以上 |        |           |
| 1  | 北京京东世纪信息技术有限公司 | 保证金 | 11.00 | -    | -    | 5.00 | 6.00 | 未结转    | 电商平台销售保证金 |
| 2  | 苏州市日月星塑胶有限公司   | 保证金 | 6.00  | -    | 6.00 | -    | -    | 未结转    | 模具押金      |
| 3  | 江苏苏宁易购电子商务有限公司 | 保证金 | 3.00  | -    | -    | -    | 3.00 | 未结转    | 电商平台销售保证金 |
| 4  | 上海海尔医疗科技有限公司   | 保证金 | 2.00  | -    | -    | -    | 2.00 | 未结转    | 电商平台销售保证金 |

|             |        |  |  |  |  |  |  |
|-------------|--------|--|--|--|--|--|--|
| 合计          | 22.00  |  |  |  |  |  |  |
| 一年以上其他应收款合计 | 25.57  |  |  |  |  |  |  |
| 占比          | 86.04% |  |  |  |  |  |  |

3、2017 年末一年以上其他应收款明细情况

单位：万元

| 序号          | 单位             | 性质  | 金额     | 账龄    |       |       |       | 期后结转情况 | 未收回原因     |
|-------------|----------------|-----|--------|-------|-------|-------|-------|--------|-----------|
|             |                |     |        | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3 年以上 |        |           |
| 1           | 北京京东世纪信息技术有限公司 | 保证金 | 11.00  | -     | 5.00  | 5.00  | 1.00  | 未结转    | 电商平台销售保证金 |
| 2           | 江苏苏宁易购电子商务有限公司 | 保证金 | 3.00   | -     | -     | -     | 3.00  | 未结转    | 电商平台销售保证金 |
| 3           | 上海海尔医疗科技有限公司   | 保证金 | 2.00   | -     | -     | 2.00  | -     | 未结转    | 电商平台销售保证金 |
| 4           | 北京国美在线电子商务有限公司 | 保证金 | 1.00   | -     | -     | -     | 1.00  | 未结转    | 电商平台销售保证金 |
| 合计          |                |     | 17.00  |       |       |       |       |        |           |
| 一年以上其他应收款合计 |                |     | 19.60  |       |       |       |       |        |           |
| 占比          |                |     | 86.73% |       |       |       |       |        |           |

报告期各期末，账龄在一年以上的其他应收款主要为电商平台销售保证金，公司为进一步开拓国内市场，促进线上线下联动，将继续强化线上渠道布局，未来拟与各平台保持长期合作，故该部分款项账龄较长。倘若未来双方终止合作，公司会根据签署的合作协议、电商平台的规则向其追索上述保证金。

综上，报告期各期末，账龄在一年以上的其他应收款的形成均具有其合理原因，未来不存在显著的无法收回的风险，未来倘若款项无法收回，公司具有明确有效的应对措施。

#### **四、说明公司与江苏万佳建筑安装工程有限公司相关仲裁事项的会计处理是否合规**

根据江苏阳光律师事务所出具的《江苏鹿得医疗电子股份有限公司与江苏万佳建筑安装工程有限公司相关案件说明》：公司申请仲裁江苏万佳建筑安装工程有限公司索赔案、江苏万佳建筑安装工程有限公司向公司主张材料差价案，江苏阳光律师事务所预计综合处理结果对公司有利，发行人支付赔款的可能性较低，无需计提预计负债，公司相关会计处理合法合规。

#### **【核查过程及核查意见】**

##### **一、核查过程**

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、查阅了发行人预付长期资产合同、付款凭证等资料，了解预付长期资产款项形成的原因及账龄情况，核查发行人采购内容的真实性、信用期及付款方式的约定，评估预付长期资产款项的减值风险；

2、对部分预付长期资产款项、其他应收款、其他应付款执行函证程序；

3、取得并查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员关联关系调查表，发行人关于自身及其实际控制人、董监高等与各类供应商是否存在关联关系或其他利益关系的说明，核查其关联关系及相关情况；

4、获取其他应付款明细表，对其他应付款的金额、性质、构成情况、账龄进行了复核；检查其他应付款期后付款情况；评估其他应付款产生过程及余额的

合法合规性；

5、获取其应收款明细表；对其他应收款的金额、性质、构成情况、账龄进行了复核；了解一年以上其他应收款形成的原因，检查期后结转情况，评估一年以上其他应收款的可收回性；

6、查阅交易产生的过程及余额、查阅公司与江苏万佳建筑安装工程有限公司的仲裁文件，与律师沟通了解仲裁进展情况。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人各项预付长期资产款项合同履行状况良好，不存在减值风险，收款人与发行人不存在关联关系。

2、发行人与报告期各期末其他应付款前五大单位款项涉及的业务均具有明确的原因及合理性，该往来款合法合规，余额真实、准确。

3、报告期各期末，发行人账龄在 1 年以上其他应收款以应收电商平台销售保证金为主，上述款项的形成均具有合理的原因和业务基础，发生坏账的风险较小，公司具有有效的应对措施。

4、发行人与江苏万佳建筑安装工程有限公司相关仲裁事项发生损失的可能性较小，截至报告期末，暂无需计提预计负债，其会计处理合规，符合《企业会计准则》相关规定。

## 四、其他问题

### 问题 38.关于更换中介机构

根据公开发行说明书，报告期内发行人分别于 2017 年 4 月、2020 年 3 月变更主办券商。

请发行人说明自报告期初至申报时中介机构更换的具体情况，包括但不限于更换的时间、背景、原因以及对发行人的影响等。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、主办券商变更情况

##### 1、2017 年 4 月主办券商自中山证券变更为联储证券

2017 年 4 月 6 日，公司与中山证券有限责任公司（以下简称“中山证券”）签署附生效条件的《关于解除江苏鹿得医疗电子股份有限公司与中山证券有限责任公司〈持续督导协议书〉的协议》，并于同日与联储证券有限责任公司（以下简称“联储证券”）签署附生效条件的《持续督导协议书》，约定自《持续督导协议书》生效之日起，由联储证券承接主办券商并履行持续督导义务。

2017 年 4 月 18 日，全国股转公司向公司出具《关于对主办券商和挂牌公司协商一致解除持续督导协议无异议的函》，上述附生效条件协议生效条件成就并生效，公司持续督导主办券商变更为联储证券。

本次变更持续督导主办券商的主要原因及背景为：公司原持续督导主办券商中山证券负责鹿得医疗项目的人员发生变动，相关负责人入职联储证券，公司为便于与持续督导券商进行更为顺畅的沟通，保证公司的日常信息披露质量，因而将主办券商变更为联储证券。

##### 2、2020 年 3 月主办券商自联储证券变更为方正承销保荐

2020 年 2 月 19 日，公司与联储证券签署《江苏鹿得医疗电子股份有限公司与联储证券有限责任公司关于全国中小企业股份转让系统〈持续督导协议书〉之终止协议书》；2020 年 2 月 20 日，公司与方正承销保荐签署了《持续督导协议

书》及《持续督导协议书》之补充协议。

2020年3月2日，全国股转公司向公司出具《关于对主办券商和挂牌公司协商一致解除持续督导协议无异议的函》，上述附生效条件协议生效条件成就并生效，公司持续督导主办券商变更为方正承销保荐。

本次变更持续督导主办券商的主要原因及背景为：2019年底，证监会启动全面深化新三板改革，涉及精选层、转板机制、改革发行制度、降低投资者门槛优化交易等，为确保新三板改革平稳落地，多项政策不断推出，全国股转公司亦陆续出台众多配套政策。公司经审慎评估后，欲开展公开发行股票并在精选层挂牌的工作。通过与业内众多券商的接洽及甄选，公司最终选择方正承销保荐作为公司的保荐机构（主承销商）。鉴于全国股转公司要求保荐机构须为主办券商，因此公司将主办券商变更为方正承销保荐。

## 二、审计机构及法律顾问服务机构变更情况

### 1、审计机构及法律顾问服务机构变更具体情况

报告期初至2019年11月期间，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）担任公司审计机构。2019年11月21日，公司召开第二届董事会第十四次会议，审议通过了《江苏鹿得医疗电子股份有限公司会计师事务所变更》的议案，决定改聘立信会计师事务所（特殊普通合伙）担任公司2019年度审计机构；同日，公司对变更审计机构相关情况进行公告；2019年12月10日，公司召开2019年第五次临时股东大会，审议通过前述事项，公司审计机构由天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）变更为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

更换后的会计师事务所对2017年-2019年的财务报表履行了充分、必要的审计程序，并出具了信会师报字[2020]第 ZH10079 号《审计报告》、信会师报字【2020】第 ZH10082 号《内部控制鉴证报告》、信会师报字【2020】第 ZH10080 号《关于江苏鹿得医疗电子股份有限公司会计政策变更、前期会计差错更正的专项说明审核报告》、信会师报字[2020]第 ZH10081 号《非经常性损益及净资产收益率和每股收益的专项审核报告》、信会师报字[2020]第 ZH10083 号《前次募集资金使用情况的鉴证报告》。

报告期初至今，国浩律师(上海)事务所持续担任公司的法律顾问服务机构，为公司提供日常法律顾问服务。2020年1月，公司另又聘请上海市锦天城律师事务所为公司本次公开发行股票并在全国中小企业股份转让系统精选层挂牌提供专项法律顾问服务。

## **2、审计机构及法律顾问服务机构变更的主要原因及背景**

公司变更审计机构及聘请本次公开发行股票并在精选层挂牌专项法律顾问服务机构的主要原因及背景与2020年3月变公司更主办券商的主要原因及背景相近，即：2019年底，证监会启动全面深化新三板改革，涉及精选层、转板机制、改革发行制度、降低投资者门槛优化交易等，为确保新三板改革平稳落地，多项政策不断推出，全国股转公司亦陆续出台众多配套政策。公司经审慎评估后，欲开展公开发行股票并在精选层挂牌的工作。公司变更审计机构及专此聘请上海市锦天城律师事务所担任公司本次公开发行股票并在全国中小企业股份转让系统精选层挂牌的专项法律顾问服务机构，系公司通过与业内众多审计机构及法律服务机构进行接洽及甄选的结果。

公司上述变更中介机构的行为，均基于公司战略发展需要，并经过公司慎重考虑，历次变更均有发生的具体原因，具有合理性及必要性；公司已与相关中介机构充分沟通与友好协商，变更行为是公司及相关方协商一致的结果，未对公司经营造成重大不利影响。

### **【核查过程及核查意见】**

#### **一、核查过程**

保荐机构执行了以下程序：

- 1、查阅发行人变更持续督导主办券商、审计机构公告；
- 2、取得并查阅全国股转公司分别于2017年4月18日、2020年3月2日对发行人出具的《关于对主办券商和挂牌公司协商一致解除持续督导协议无异议的函》；
- 3、取得并查阅发行人就变更持续督导主办券商、审计机构及聘请法律顾问服务机构事宜与有关主办券商、审计机构及律师事务所签订的相关协议；

4、对发行人董事长、总经理项友亮进行访谈。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

报告期内，发行人分别于 2017 年 4 月、2020 年 3 月变更持续督导主办券商，于 2019 年 12 月变更审计机构，于 2020 年 1 月针对本次公开发行股票并在精选层挂牌聘请专项法律顾问服务机构；发行人上述变更中介机构的行为，已经履行必要程序，该等变更系基于发行人发展之需，具有合理性及必要性，且变更行为已经各相关方协商一致，未对发行人经营造成重大不利影响。

### 问题 39.关于发行保荐书

请保荐机构按照《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见（中国证监会公告〔2018〕22 号）》有关要求，在发行保荐书中补充披露是否存在直接或间接有偿聘请第三方的情形及合规性。

#### 【回复】

保荐机构已在发行保荐书“第三节 对本次证券发行的推荐意见”之“六、关于有偿聘请第三方机构和个人等相关行为的核查”中补充披露如下：

根据《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》（证监会公告[2018]22号）等规定，本保荐机构就在投资银行类业务中有偿聘请各类第三方机构和个人（以下简称“第三方”）等相关行为进行核查。

#### （一）本保荐机构有偿聘请第三方等相关行为的核查

本保荐机构在本次保荐业务中不存在各类直接或间接有偿聘请第三方的行为，不存在未披露的聘请第三方行为。

#### （二）发行人有偿聘请第三方等相关行为的核查

本保荐机构对发行人有偿聘请第三方等相关行为进行了专项核查。经核查，

发行人在律师事务所、会计师事务所、资产评估机构等该类项目依法需聘请的证券服务机构之外，存在有偿聘请其他第三方的行为。发行人还聘请了Bird&Bird ATMD LLP，具体情况如下：

发行人聘请Bird&Bird ATMD LLP对小医生进行法律尽职调查并出具境外法律意见书，具有必要性。双方通过友好协商确定合同价格，资金来源均为自有资金，支付方式均为银行转账。Bird&Bird ATMD LLP服务费用（含税）为0.8万新加坡元，截至本发行保荐书签署之日，相应服务费用尚未支付。

经本保荐机构核查，发行人聘请第三方的行为合法合规，符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》的相关规定。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《非上市公司公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第11号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》《非上市公司信息披露内容与格式准则第12号——向不特定合格投资者公开发行股票申请文件》《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》《全国中小企业股份转让系统股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌规则（试行）》等，补充说明是否存在涉及股票公开发行并在精选层挂牌要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

#### **【回复】**

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《非上市公司公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第11号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》《非上市公司信息披露内容与格式准则第12号——向不特定合格投资者公开发行股票申请文件》《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》《全国中小企业股份转让系统股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌规则（试行）》等制度，对发行人申请文件进行了全面核查，截至本回复出具之日，发行人不存在涉及股票公开发行并在精选层挂牌要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为江苏鹿得医疗电子股份有限公司《关于江苏鹿得医疗电子股份有限公司精选层挂牌申请文件的审查问询函的回复》之盖章页）

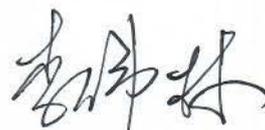
江苏鹿得医疗电子股份有限公司

2020年6月18日

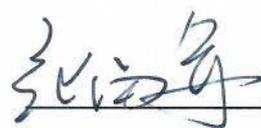


(本页无正文，为方正证券承销保荐有限责任公司《关于江苏鹿得医疗电子股份有限公司精选层挂牌申请文件的审查问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人(签名):



李伟林



张炳军

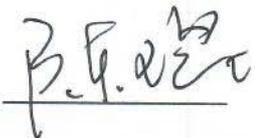
方正证券承销保荐有限责任公司(盖章)



## 保荐机构总经理声明

本人已认真阅读江苏鹿得医疗电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌申请文件之问询函回复的全部内容，了解问询函回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



陈 琨

方正证券承销保荐有限责任公司（盖章）

