关于上海建发致新医疗科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复报告

保荐机构（主承销商）

中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 7 月 15 日出具的《关于上海建发致新医疗科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010638 号）已收悉，上海建发致新医疗科技集团股份有限公司（以下简称“发行人”、“建发致新”、“公司”）、中信证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“保荐机构”或“中信证券”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对审核问询函相关问题逐项进行了落实，现对《关于上海建发致新医疗科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）回复如下，请审核。

除另有说明外，本反馈意见回复所用简称与招股说明书所用简称一致。

审核问询函意见所列问题	**黑体（不加粗）**
对问题的回答	宋体（不加粗）
对招股说明书（申报稿）的修改	**楷体（加粗）**
对招股说明书（申报稿）的引用	楷体（不加粗）

目 录

目 录.....1
问题 1 关于成长性、核心技术及创业板定位.....2
问题 2 关于业务及合规性.....32
问题 3 关于行业政策影响.....57
问题 4 关于资产重组.....65
问题 5 关于历史沿革与控制权变更.....75
问题 6 关于控股股东、实际控制人及同业竞争.....111
问题 7 关于关联交易.....130
问题 8 关于资产.....148
问题 9 关于诉讼及行政处罚.....156
问题 10 关于员工.....174
问题 11 关于收入确认.....183
问题 12 关于收入和利润.....198
问题 13 关于客户.....213
问题 14 关于采购和供应商.....234
问题 15 关于成本.....252
问题 16 关于返利.....263
问题 17 关于毛利率.....275
问题 18 关于销售费用.....285
问题 19 关于其他期间费用.....306
问题 20 关于应收账款、应收票据和应收款项融资.....318
问题 21 关于存货.....335
问题 22 关于商誉.....351
问题 23 关于经营活动现金流.....361
问题 24 关于其他财务事项.....367
问题 25 关于资金流水核查.....379
问题 26 关于 2022 年业绩.....384

问题 1 关于成长性、核心技术及创业板定位

申报文件显示：

（1）我国医疗器械市场规模持续增长，2016 年至 2020 年的年复合增长率为 20.19%，其中高值医用耗材中血管介入器械市场规模年均增速在 20%以上，体外诊断市场规模年均复合增长率为 18.53%。发行人主要产品包含血管介入器械、外科器械、医疗设备及检验试剂等，报告期内发行人营业收入持续上升，净利润规模有所下降；

（2）发行人报告期内累计研发费用共计 1,103.64 万元，各年研发费用占营业收入比重在 0.03%至 0.05%之间；发行人拥有境内注册商标 83 项，境外注册商标 1 项，计算机软件著作权 33 项，作品著作权 4 项，未披露获得的发明专利情况；发行人拥有核心技术人员 1 人，研发人员 40 人；

（3）发行人自主研发的信息化医疗器械流通管理系统，实现了医疗器械产品流转过程中对所有产品的出入库、物流及配送采用原条码模式的管理；信息管理系统对全国范围内的子公司和仓库进行集中化管理，追踪医疗器械产品在供应链各环节的活动，实现供应链的实时分布可视化；此外，发行人自主研发的医用耗材集约化运营（SPD）管理系统已在多家医院部署和实施，实现将产品知识库、医保知识库和医嘱知识库进行匹配等功能，帮助医疗器械管理人员归集和结算相关费用；

（4）发行人于 2021 年被中国物流与采购联合会医疗器械供应链分会评选为“T/CFLP 0023-2019《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位”。

请发行人：

（1）以量化数据补充说明，发行人主要产品所在细分市场的规模及变动情况，报告期内发行人的市场地位及份额情况，发行人主要产品在各自细分市场的占比情况；结合同行业可比企业报告期内主营业务及净利润变动情况，市场份额情况，说明发行人在行业内的市场地位及竞争力；结合市场及行业变动情况，补充说明发行人营业收入持续上升而净利润规模有所下降的原因；

（2）说明报告期内发行人研发费用投入的主要内容，投入项目形成知识产

权情况，对发行人业务的影响；结合同行业可比企业研发费用及占比、研发人员及占比情况，说明发行人研发投入在行业内的情况；发行人研发投入及研发人员情况是否足以支持发行人的研发创新业务，与发行人业务内容及增长情况是否匹配；

（3）说明发行人各技术资产是否均为自主研发，是否存在来源于董事、监事、高管人员、核心技术人员在曾任职单位职务成果；董事、监事、高管人员、核心技术人员是否存在违反曾任职单位竞业禁止协议的情况；是否存在知识产权纠纷或潜在纠纷；

（4）以平实易懂的语言描述“信息化医疗器械流通管理系统”及“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”可实现的功能，解决的行业需求及难点，与传统流通及管理模式相比的优势；结合同行业企业开发的类似系统，说明发行人开发的系统是否具有技术先进性及优势；说明发行人上述 2 个系统的开发背景，技术人员配备，是否存在外协软件开发或软件采购；

（5）补充说明发行人被评选为“T/CFLP 0023-2019《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位”的背景，评选主体情况及权威性，主要参选及获评主体情况，评选条件，获评试点单位的主要职责及目标，对行业的影响，对发行人自身业务的影响。

（6）结合上述内容，进一步说明发行人的核心竞争力，是否满足《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的创业板行业定位的相关要求。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）以量化数据补充说明，发行人主要产品所在细分市场的规模及变动情况，报告期内发行人的市场地位及份额情况，发行人主要产品在各自细分市场的占比情况；结合同行业可比企业报告期内主营业务及净利润变动情况，市场份额情况，说明发行人在行业内的市场地位及竞争力；结合市场及行业变动情况，补充说明发行人营业收入持续上升而净利润规模有所下降的原因

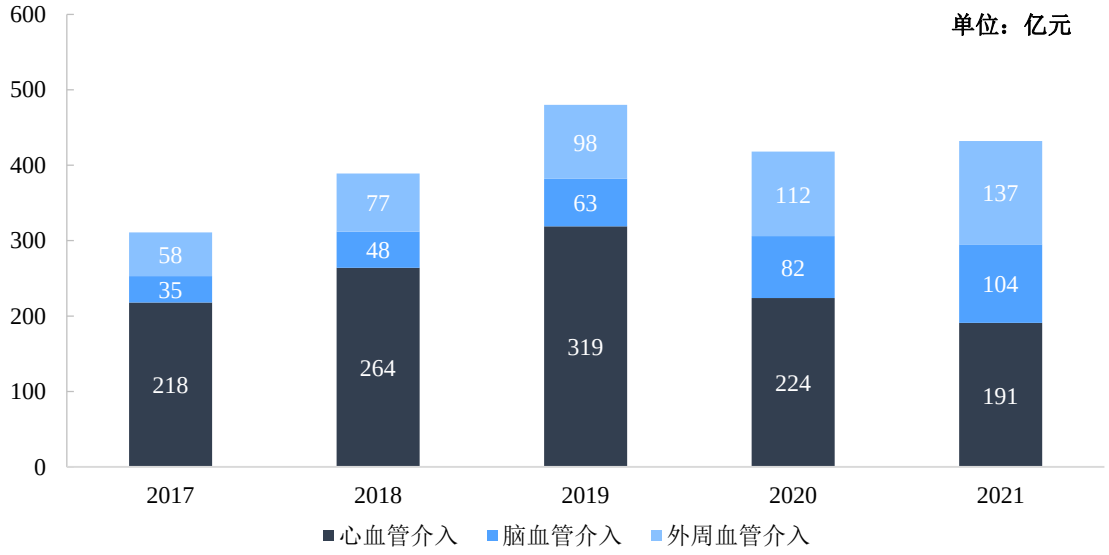
1、发行人主要产品所在细分市场的规模及变动情况，报告期内发行人的市

场地位及份额情况，发行人主要产品在各自细分市场的占比情况

（1）发行人主要产品所在细分市场的规模及变动情况

报告期内，发行人销售的医疗器械产品主要为血管介入器械，占主营业务收入比重分别为 81.93%、70.53%和 **63.90%**。血管介入器械主要分为心血管介入器械、神经介入器械（脑血管介入器械）和外周血管介入器械。2017 年至 2021 年我国血管介入器械行业市场规模变动情况如下：

2017-2021年中国血管介入市场规模



数据来源：医械汇，中国医疗器械蓝皮书 2022 年

整体来看，在人口老龄化等因素的推动下，中国的血管介入器械市场仍处于稳定增长阶段，2021 年中国血管介入器械市场规模为 432 亿元，同比增长 3.35%。虽然受 2021 年冠脉支架全国集采影响，中国血管介入器械市场的增速有所放缓，但随着血管介入市场格局的变化，行业增长点从心血管介入市场向神经介入和外周血管介入市场转移，我国的血管介入器械市场规模有望继续保持增长趋势。

根据《中国医疗器械蓝皮书 2022 年》统计，心血管介入器械是血管介入器械中市场份额占比最大的细分市场，其中冠脉支架是最主要的心血管介入器械，约占心血管介入器械市场份额的 55%。2021 年，冠脉支架纳入国家层面集中带量采购，冠脉支架价格大幅下降，心血管介入器械的市场规模受到较大影响，较 2020 年同比下降 14.73%。冠脉支架的市场规模虽有所下降，但随着“介入

无植入”治疗理念的提出，预计未来药物球囊、乳突球囊等创新产品在一定程度上代表了冠状动脉介入治疗发展的方向，并在一定程度上推动心血管介入市场的发展。

从脑血管介入器械市场来看，根据卫健委发布的《中国脑卒中防治指导规范（2021）年版》，脑卒中已成为中国国民的首要死因，患病达 1,480 万人，且患病人群呈年轻化趋势。脑血管介入是脑卒中的主要治疗方式之一，随着脑卒中发病率的提升，脑血管介入器械市场规模也随之不断扩大，2021 年脑血管介入市场规模由 2020 年的 82 亿增长至 104 亿元，同比增长 26.83%。

从外周血管介入市场来看，我国外周血管疾病患者数量众多，是冠心病患者和脑卒中患者的数倍，未来外周血管介入的市场空间仍存在较大的增量。根据《中国医疗器械蓝皮书 2022 年》统计，2021 年中国外周血管介入市场规模为 137 亿元，同比增长 22.32%。此外，现有外周血管介入器械仍以进口为主，未来随着国产产品对进口产品的替代效应显现，国内企业或有望凭借性价比打开增量市场，治疗渗透率的提升有望进一步加速外周血管介入市场的增长。

（2）报告期内发行人的市场地位及份额情况，发行人主要产品在各自细分市场的占比情况

发行人作为高值医疗器械流通商，现已发展成为血管介入医疗器械市场中较大的流通商之一。

从血管介入医疗器械的细分市场来看，以心血管介入器械中的主要产品冠脉支架产品为例，2019 年至 2021 年，发行人销售的冠脉支架产品数量及当期全国冠脉支架用量的具体情况如下：

年度	冠脉支架用量（万个）	发行人销售冠脉支架数量（万个）	发行人销售冠脉支架占比
2019	151.71	29.42	19.39%
2020	141.42	32.99	23.33%
2021	165.00	47.41	28.73%

数据来源：第二十五届全国介入心脏病学论坛（CCIF2022）
注：根据国家组织高值医用耗材联合采购办公室披露 2021 年 1 月以来冠脉支架集采中选结果实施的主要情况，2021 年 1-8 月，医疗机构共使用中选产品（全部为铬合金支架）110 万个，推算全年冠脉支架使用量=110 万个/8 个月*12 个月=165 万个

2019 年至 2021 年，发行人销售的冠脉支架数量占当年全国冠脉支架使用

量的 19.39%、23.33%和 28.73%，发行人销售冠脉支架的数量占比呈稳定上升趋势。

从神经介入（脑血管）医疗器械和外周血管介入器械市场来看，发行人在神经介入器械和外周介入器械细分市场的市场份额保持稳定，并占有相对较大的市场份额。2019 年至 2021 年，发行人在上述两个细分产品领域中的平均市场份额分别维持在 17.36%和 11.11%，具体情况如下：

细分市场	2019 年	2020 年	2021 年	平均值
神经介入器械	17.80%	15.77%	18.50%	17.36%
外周介入器械	10.59%	11.25%	11.49%	11.11%

注：市场份额=发行人的神经介入器械或外周介入器械销售额/当年相应器械细分市场的市场规模

2、结合同行业可比企业报告期内主营业务及净利润变动情况，市场份额情况，说明发行人在行业内的市场地位及竞争力

近年来，我国医疗器械流通行业已呈现逐步集中的趋势，行业内已出现一批全国性布局的领先企业，如国药控股、上海医药、华润医药、九州通、嘉事堂、国科恒泰等，其中国药控股、上海医药、华润医药、九州通、嘉事堂均为以药品经营为主的药械综合型的流通企业，国科恒泰为专注于医疗器械领域的流通企业。

报告期内，发行人与同行业可比公司具体经营对比情况如下：

单位：万元

公司名称	营业数据	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年	
		数值	增长率（%）	数值	增长率（%）	数值	增长率（%）
国科恒泰[注1]	营业收入	389,400.00	1.51	803,800.00	15.51	695,904.20	31.83
	医疗器械销售收入	388,200.00	1.54	800,500.00	16.11	689,456.54	31.63
	净利润	6,528.12	-2.97	17,983.82	13.71	15,815.96	0.50
嘉事堂	营业收入	1,270,643.47	1.15	2,562,561.88	10.19	2,325,613.59	4.82
	医疗器械销售	-	-	-	-	-	-

公司名称	营业数据	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年	
		数值	增长率（%）	数值	增长率（%）	数值	增长率（%）
	收入						
	净利润	25,596.52	-17.76	60,187.86	1.86	59,090.35	-10.44
国药控股	营业收入	26,147,172.30	4.96	52,105,123.50	14.16	45,641,461.10	7.32
	医疗器械销售收入	5,368,423.50	12.36	10,812,920.80	20.95	8,940,224.60	29.02
	净利润	622,861.80	3.32	1,306,477.30	8.00	1,209,729.10	13.91
九州通注2	营业收入	6,798,435.00	9.69	12,240,743.40	10.42	11,085,951.41	11.42
	医疗器械销售收入	1,400,000.00	18.06	2,401,400.00	12.55	2,133,600.00	38.25
	净利润	138,887.57	-39.39	260,838.20	-22.94	338,508.24	90.01
上海医药注3	营业收入	11,170,746.43	6.15	21,582,425.90	12.46	19,190,915.62	2.86
	医疗器械销售收入	1,670,000.00	55.00	2,470,000.00	28.00	1,929,687.50	-
	净利润	456,421.94	9.59	627,456.94	11.94	560,526.40	16.03
华润医药注4	营业收入	10,413,845.79	9.09	19,654,912.03	10.27	17,824,020.28	-0.99
	医疗器械销售收入	1,430,000.00	38.83	2,170,000.00	10.00	1,972,727.27	43.99
	净利润	428,125.43	25.40	551,734.70	16.54	473,442.04	5.47
建发致新注5	营业收入	548,462.33	9.43	1,002,436.59	17.35	854,230.73	23.08
	医疗器械销售收入	546,674.48	9.52	998,331.53	17.51	849,598.57	22.46
	净利润	7,623.41	-13.25	17,576.30	4.88	16,758.62	-29.96

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书

注 1：国科恒泰“营业收入”、“医疗器械销售收入”均为总额法口径的数据，国科恒泰

2022 年 1-6 月与 2021 年“营业收入”、“医疗器械销售收入”在招股说明书中以“亿元”为单位披露
注 2：九州通 2022 年 1-6 月及 2021 年“医疗器械销售收入”在定期报告中以“亿元”为单位披露
注 3：上海医药 2022 年 1-6 月、2021 年“医疗器械销售收入”在定期报告中以“亿元”为单位披露
注 4：华润医药“营业收入”、“净利润”披露单位为港币，上表中“营业收入”“净利润”系按照当年平均汇率换算后以人民币（万元）为单位，华润医药 2022 年 1-6 月、2021 年、2019 年“医疗器械销售收入”在定期报告中以“亿元”为单位披露
注 5：建发致新 2022 年 1-6 月“营业收入”、“医疗器械销售收入”、“净利润”增长率以 2022 年上半年数据进行年化后计算，上表中其他增长率均为较同期的同比增长率
注 6：截至本问询回复出具之日，上述可比公司尚未披露 2022 年相关数据，因此以 2022 年 1-6 月相应数据进行计算

发行人为国内大型的医疗器械流通商，其营业收入规模及利润水平与国药控股、上海医药、华润医药等以药品经营为主的药械综合型企业相比仍有差距，但与专注于经营医疗器械产品的可比公司相比，发行人营收规模具有一定优势。

报告期内，发行人业务规模增长较快，营业收入规模虽较国药控股、上海医药及华润医药等综合型的流通企业存在一定差距，但结合发行人的全国性布局以及专注于医疗器械流通领域的专业化发展，发行人仍具备较强的竞争力。

3、结合市场及行业变动情况，发行人营业收入持续上升而净利润规模有所下降的原因

报告期内，发行人营业收入分别为 854,230.73 万元、1,002,436.59 万元、**1,188,247.40 万元**，2021 年**和 2022 年**公司营业收入同比分别增长 17.35%、**18.54%**；净利润分别为 16,758.62 万元、17,576.30 万元和 **18,921.98** 万元，2021 年与 **2022 年**分别同比上升 4.88%、**7.66%**。

2020 年利润下滑的主要因素量化如下：

（1）受集采及竞争加剧原因导致直销业务毛利下滑

2019 年 7 月国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》和 2019 年 11 月国务院深化医药卫生体制改革领导小组印发《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》等多项政策落地，医用耗材集中带量采购在安徽、江苏等部分省市试点推进，集中带量采购导致的器械流通渠道毛利空间压缩，器械流通行业竞争加剧，公司直销业务毛利下降导致 2020 年净利润同比下降。公司 2020 年营业收入同比增长，而净利润同比

下降，主要由于直销毛利下降较多，导致增收不增利，2020 年直销业务收入较 2019 年增长 7.62%，直销毛利额较 2019 年下降 20.39%，下降 9,237.82 万元。

（2）受宏观经济波动影响导致公司信用减值损失上升

同时，公司直销业务主要为公立三甲医院，2020 年受宏观经济波动影响，公立三甲医院回款速度有所减缓，对公司应收账款的减值产生一定影响，2020 年信用减值损失较 2019 年同比加 1,795.14 万元。

综上所述，2020 年净利润下滑主要系行业竞争加剧导致直销业务毛利下滑，同时受宏观经济波动影响导致信用减值损失增加等因素所致。

发行人 2020 年收入与净利润变动趋势差异较大与同行业公司国科恒泰、嘉事堂基本一致，国科恒泰招股书披露 2020 年归母净利润同比下滑主要系期间费用、资产减值损失和信用减值损失同比增长较多所致，嘉事堂 2020 年年报披露归母净利润同比下滑主要系资产减值损失及信用减值损失同比增加较多所致。

（二）说明报告期内发行人研发费用投入的主要内容，投入项目形成知识产权情况，对发行人业务的影响；结合同行业可比企业研发费用及占比、研发人员及占比情况，说明发行人研发投入在行业内的情况；发行人研发投入及研发人员情况是否足以支持发行人的研发创新业务，与发行人业务内容及增长情况是否匹配

1、报告期内发行人研发费用投入的主要内容，投入项目形成知识产权情况，对发行人业务的影响

报告期内，发行人研发费用投入的主要内容如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费	774.01	56.82%	464.40	96.92%	259.98	96.17%
委外研发费用	552.50	40.56%	-	-	-	-
差旅费	18.41	1.35%	11.71	2.44%	7.01	2.59%
股份支付	10.72	0.79%	-	-	-	-
折旧摊销费	3.70	0.27%	1.49	0.31%	1.67	0.62%
其他	2.76	0.20%	1.56	0.33%	1.69	0.63%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	1,362.10	100.00%	479.15	100.00%	270.35	100.00%

报告期内，发行人研发费用分别为 270.35 万元、479.15 万元和 **1,362.10 万元**，研发费用主要由人工费、**委外研发费用**、差旅费、**股份支付**、折旧摊销等构成。

报告期内，发行人按研发项目归集的研发费用投入具体情况如下：

单位：万元

项目名称	2022 年	2021 年	2020 年
医院供应商资质管理软件	-	-	8.24
致新平台数据分析系统	-	-	12.59
致新平台助手软件	-	-	-
核心业务及数据平台软件	829.18	-	-
致新医疗供应链操作云平台软件	160.43	-	-
智信链手持终端扫描系统	-	-	-
致新医用耗材管理 SAAS 平台软件	34.47	-	-
智信链系统接口平台	-	-	71.45
标签管理系统	-	14.73	-
致锐云采集器软件	-	99.00	10.70
致新产品云平台	-	121.63	-
智信链 RFID 智能柜管理软件	0.27	18.74	-
智信链客户端系统	-	69.70	11.20
智信链智慧医用耗材管理软件	291.51	155.36	-
致锐云接口平台软件	-	-	17.40
致锐云客户端系统	-	-	16.07
致新平台客户订货系统	-	-	18.66
智信链商务平台软件	-	-	45.62
智信链数据分析平台	-	-	58.43
智信链集中配送供应商端平台	21.65	-	-
智信链供应商移动端处理平台	13.80	-	-
智信链院内移动端处理平台	10.78	-	-
合计	**1,362.10**	**479.15**	**270.35**

截至报告期期末，发行人核心业务及数据平台软件正在研发中，其他项目

均已开发完成并取得相应的计算机软件著作权。

发行人研发项目均围绕主营业务展开，通过建立高效的信息管理系统为公司医疗器械流通业务的信息化管理提供坚实的技术支撑，信息管理覆盖采购、运输、仓储、配送、客户管理等多个环节，实现了货物流、资金流、信息流的统一，提高运营效率的同时满足了医疗器械流通过程可追溯的监管要求，符合公司业务需求。

2、结合同行业可比企业研发费用及占比、研发人员及占比情况，说明发行人研发投入在行业内的情况；发行人研发投入及研发人员情况能够支持发行人的研发创新业务，与发行人业务内容及增长情况匹配

医药流通行业的研发投入主要用于信息管理系统的建设，利用信息技术实现对财务、客户关系、业务和物流等各个环节的数字化管理，其研发投入具有研发费用率整体较低和前期系统开发建设时一次性投入大，系统建成后主要进行日常维护和根据业务发展需要进行持续的更新迭代和功能完善，后续研发投入较小的特点。

发行人同行业可比公司为国药控股、上海医药、华润医药、九州通、嘉事堂、国科恒泰等。发行人研发费用主要用于信息化管理系统建设方面，上述可比公司中，国药控股、上海医药、华润医药、九州通除开展医药流通业务相关的信息系统研发外，还进行药物研发、器械制造、化试工业等医药工业方面的研发，因此发行人研发费用与上述可比公司不可比。为对比发行人与同行业可比公司的研发费用情况，选取药品、医疗器械流通行业中研发项目与发行人性质相同或相似的公司进行比较，研发费用率具体对比情况如下：

公司名称	上市板块	上市日期	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年
建发致新	创业板	-	0.06%	0.05%	0.03%
国科恒泰[注 1]	创业板	-	0.14%	0.14%	0.12%
药易购[注 2]（300937.SZ）	创业板	2021/1/27	0.49%	0.33%	-
达嘉维康[注 3](301126.SZ)	创业板	2021/12/7	-	-	-
百洋医药[注 4](002696.SZ)	创业板	2021/6/30	0.02%	-	-
行业平均	-	-	0.16%	0.12%	0.03%

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书
注 1：国科恒泰以总额法营业收入计算研发费用率，国科恒泰部分业务更改为净额法核算，其 2022 年 1-6 月和 2021 年按照总额法核算的营业收入仅披露至亿元
注 2：药易购 2020 年无研发费用
注 3：达嘉维康无研发费用
注 4：百洋医药 2020 年和 2021 年无研发费用
注 5：截至本问询回复出具之日，上述可比公司尚未披露 2022 年相关数据，因此以 2022 年 1-6 月相应数据进行计算

截至报告期期末，发行人研发人员及占比与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	研发人员数	员工总数	研发人员占比
建发致新	**58**	**1,359**	**4.27%**
国科恒泰	71	1,218	5.83%
药易购[注 1]（300937.SZ）	108	1,045	10.33%
达嘉维康[注 2](301126.SZ)	-	1,240	-
百洋医药[注 3](002696.SZ)	-	2,396	-
行业平均研发人员占比	5.83%		

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书
注 1：药易购未披露截至 2022 年末员工情况，“研发人员”、“员工总数”为 2021 年末情况
注 2：达嘉维康无研发人员且未披露截至 2022 年末员工情况，“员工总数”为 2021 年末情况
注 3：百洋医药未披露截至 2022 年末员工情况，“员工总数”为 2021 年末情况

发行人研发投入符合行业普遍特点及业务发展实际情况。报告期内，发行人研发费用率保持稳定，研发费用主要用于信息系统的维护、升级与部分功能的完善。发行人研发费用率低于部分同行业可比公司，主要系发行人核心业务系统“致新医疗供应链操作云平台软件”、SPD 核心平台软件“智信链智慧医用耗材管理软件”均已于报告期前完成系统开发建设的投入。报告期内，发行人在业务开展的过程中根据行业的发展趋势、政策与监管要求的变化对相关信息系统进行迭代升级。

随着公司业务规模的扩大和产品类型的增多，发行人审慎评估行业和市场发展趋势，积极进行前瞻性布局，不断加大研发投入提升信息化管理能力。本次发行完成后，发行人拟使用募集资金 14,015.95 万元用于“信息化系统升级建设项目”，进一步加大公司在研发方面的投入并完善技术积累。2022 年，发行人全资子公司湖南锐辰与微软（中国）有限公司签订合作协议，预计投入 2,100 万元用于数字化转型规划设计、业务平台、大数据平台的建设及人工智能

AI 应用，进一步增强发行人对医疗器械流通业务的信息化管理能力，持续巩固和提升发行人的竞争优势。

综上，发行人研发内容符合公司业务发展需要，具有合理性，研发投入可以满足发行人研发创新与业务需求；发行人研发投入及研发团队稳定、充足，与发行人业务增长情况相匹配。

（三）说明发行人各技术资产是否均为自主研发，是否存在来源于董事、监事、高管人员、核心技术人员在曾任职单位职务成果；董事、监事、高管人员、核心技术人员是否存在违反曾任职单位竞业禁止协议的情况；是否存在知识产权纠纷或潜在纠纷

1、发行人各技术资产自主研发情况

发行人围绕信息管理在医疗器械流通业务中的应用，以“信息化医疗器械流通管理系统”、“医用耗材第三方物流软件系统（WMS）”、“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”“SAAS 平台”和“电子商务系统”为核心方向开展自主研发。截至**2022 年末**，发行人共取得**37 项**软件著作权，其中原始取得**33 项**软件著作权，具体情况如下：

分类	名称	取得方式/许可方式	取得日期
信息化医疗器械流通管理系统	致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0	原始取得[注]	2019 年 1 月 22 日
	致新平台助手软件 V1.0	原始取得	2019 年 9 月 30 日
	致新平台数据分析系统 V1.0	原始取得	2019 年 10 月 31 日
	致新平台客户订货系统软件 V1.0	原始取得	2020 年 10 月 31 日
	致新平台经销商订货系统软件 V1.0	原始取得	2018 年 10 月 31 日
	致新骨科工具管理系统软件 V1.0	原始取得	2018 年 10 月 31 日
	致新产品云平台软件 V1.0	原始取得	2021 年 8 月 31 日
	致新医疗供应链操作云平台软件 V2.0	**原始取得**	**2022 年 12 月 14 日**
医用耗材第三方物流软件系统（WMS）	致新医用耗材第三方物流运输管理软件 V1.1	原始取得	2017 年 9 月 22 日
	致新医用耗材第三方物流首营审核软件 V1.1	原始取得	2017 年 9 月 22 日

分类	名称	取得方式/许可方式	取得日期
	致新医用耗材第三方物流库存管理软件 V1.1	原始取得	2017 年 9 月 8 日
	致新医用耗材第三方物流管理软件 V2.0	原始取得	2018 年 9 月 30 日
	致新医用耗材第三方物流管理软件 V1.1	原始取得	2017 年 9 月 28 日
	致新医用耗材第三方物流供应商管理软件 V1.1	原始取得	2017 年 8 月 25 日
	致新医用耗材第三方物流产品管理软件 V1.1	原始取得	2017 年 9 月 8 日
	致新医用耗材第三方物流采集器软件 V1.1	原始取得	2017 年 9 月 15 日
医用耗材集约化运营（SPD）管理系统	智信链智慧医用耗材管理软件 V1.0	原始取得	2018 年 9 月 30 日
	智信链数据分析软件 V1.0	原始取得	2020 年 8 月 31 日
	智信链手持终端扫描系统 V1.0	原始取得	2019 年 7 月 31 日
	智信链商务平台软件 V1.0	原始取得	2020 年 10 月 31 日
	智信链客户端软件 V1.0	原始取得	2021 年 5 月 31 日
	智信链接口平台软件 V1.0	原始取得	2020 年 8 月 31 日
	智信链 RFID 智能柜管理软件	原始取得	2022 年 1 月 29 日
	医院手术室耗材管理软件 V1.0	原始取得	2019 年 4 月 30 日
	医院供应商资质管理软件 V1.0	原始取得	2019 年 10 月 31 日
	标签管理系统 V1.0	原始取得	2021 年 7 月 30 日
	智信链供应商移动端处理平台 V1.0	**原始取得**	**2022 年 11 月 10 日**
	智信链集中配送供应商端平台软件 V1.0	**原始取得**	**2022 年 11 月 10 日**
	智信链智慧医用耗材管理软件 V2.0	**原始取得**	**2022 年 11 月 18 日**
SAAS 平台	致新医用耗材管理 SAAS 平台软件 V1.0	原始取得	2018 年 11 月 30 日
	致锐云客户端系统软件 V1.0	原始取得	2020 年 9 月 30 日
	致锐云接口平台软件 V1.0	原始取得	2020 年 9 月 30 日
	致锐云采集器软件 V1.0	原始取得	2021 年 5 月 31 日

分类	名称	取得方式/许可方式	取得日期
电子商务系统	建益达电子商务平台 V1.0	受让取得	2017 年 11 月 30 日
	建发医疗电子商务平台 V1.0	受让取得	2022 年 5 月 23 日
	建发股份医疗电子商务平台（苹果版）V1.0	受让取得	2022 年 5 月 23 日
	建发股份医疗电子商务平台（安卓版）V1.0	受让取得	2022 年 5 月 23 日

注：为便于知识产权的集中管理，2019 年发行人将该项软件著作权转让至其负责信息系统研发、实施和运维的全资子公司湖南锐辰

发行人“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”与“医院手术室耗材管理软件 V1.0”系委托第三方开发并原始取得软件著作权。

上述发行人取得的软件著作权中，发行人及其控股子公司存在受让取得的情形，相关受让取得的软件著作权的受让背景及具体情况如下：

软件名称	受让时间	转让方	受让方	受让背景
建益达电子商务平台 V1.0	2017 年	厦门建益达	德尔医疗	建发集团集中规划和管理其及子公司的知识产权，根据内部公司经营定位，建发集团子公司厦门建益达将上述软件著作权转让与德尔医疗
（1）建发医疗电子商务平台 V1.0 （2）建发股份医疗电子商务平台（苹果版）V1.0 （3）建发股份医疗电子商务平台（安卓版）V1.0	2022 年	建发（上海）	德尔医疗	因业务发展需要，建发（上海）将上述软件著作权转让与德尔医疗

除上述通过委托开发和受让取得的软件著作权外，发行人的其他软件著作权均为自主研发取得。

2、发行人不存在来源于董事、监事、高管人员、核心技术人员在曾任职单位的职务成果的情形

发行人董事、监事、高管人员不参与研发工作，公司上述技术资产不存在来源于该等人员在曾任职单位职务成果的情形。发行人核心技术人员吴莎莉负责公司研发工作的开展，从核心技术人员吴莎莉的任职经历分析，吴莎莉较早即入职公司，发行人上述技术资产均系吴莎莉和公司其他员工执行公司任务和/

或主要是利用公司的物质技术条件所完成，不存在来源于该等人员在曾任职单位职务成果的情形。

3、发行人董事、监事、高管人员、核心技术人员不存在违反曾任职单位竞业禁止协议的情况，不存在知识产权纠纷或潜在纠纷

发行人董事、监事、高管人员、核心技术人员与其曾任职单位均未签署竞业禁止协议，不存在违反其曾任职单位竞业禁止协议的情况。

截至本问询回复报告出具之日，发行人及其董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在与知识产权相关的纠纷或潜在纠纷。

（四）以平实易懂的语言描述“信息化医疗器械流通管理系统”及“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”可实现的功能，解决的行业需求及难点，与传统流通及管理模式相比的优势；结合同行业企业开发的类似系统，说明发行人开发的系统是否具有技术先进性及优势；说明发行人上述 2 个系统的开发背景，技术人员配备，是否存在外协软件开发或软件采购

1、“信息化医疗器械流通管理系统”及“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”可实现的功能，解决的行业需求及难点，与传统流通及管理模式相比的优势

（1）信息化医疗器械流通管理系统

医疗器械品种众多、规格复杂、价值差异大，部分产品存在双向物流的需求，终端需求具有高频次与小批量的特点，相较于高度标准化的药品配送，医疗器械的配送专业性要求较高。此外，医疗器械流通过程可追溯的监管要求也为医疗器械的流通管理增添了难度。在传统医疗器械管理模式下，医疗器械的管理难度大，错误率高，管理效率低下，无法有效满足医疗器械的流通管理要求。

发行人针对医疗器械流通过程中所面临的困难，专门为医疗器械的流通开发了信息化管理系统，利用原码解析技术对医疗器械进行一物一码管理，解决了流通过程中使用赋码模式而产生的“一物多码”问题，实现了医疗器械流通过程的可追溯化和精益化管理，满足了医疗器械流通配送的时效性和安全性的要求。

发行人信息化医疗器械流通管理系统以“致新云平台软件”为核心，包含客户订货、经销商订货、仓储、财务结算、风险管控、数据分析、终端支持、设备管理等多个功能模块。发行人可以通过该信息系统对全国范围内仓库、子公司的运营进行统一管理，及时收集运营、仓储、物流、资金等运作情况，优化采购、库存管理、调拨、配送、销售、退货等环节，实现资源共享，提升发行人在器械流通业务中的管理能力和运营效率。以医疗器械产品从上游生产厂商流通至终端医院客户的各关键环节为例，发行人信息系统可实现的功能包括：

1）订货：客户可通过信息化医疗器械流通管理系统在线上订货，产品信息可视化程度高，下单流程简单，可以较为有效地避免电话、邮件等传统订货模式中常出现的产品规格选择错误等问题。另一方面，信息系统为订货数量、采购周期等决策提供扎实可信的数据支持，帮助公司维护库存充足的同时减少过度库存对公司资源的占用，降低运营成本。

2）入库：信息化医疗器械流通管理系统可在货品入库时比对到货信息与订单信息，保证入库货品为公司订购的相应产品，避免人工比对耗时耗力、信息比对不全等问题。货品入库时，系统可自动拆分整包产品所含的证明文件等并匹配至单个产品，实现信息流和货物流的统一，满足客户对产品证明文件的要求。

3）仓储管理：信息化医疗器械流通管理系统根据货物状态使用不同的模式进行管理。以库存产品的库位管理为例，货品入库时系统即根据供应商分类实行库位分离管理，保证后续出库和配送至终端医疗机构的货品来自终端医疗机构认可的适当供应商。货品出库时，系统根据客户的个性化偏好选择合适的货品库位。此外，针对 IVD 试剂，系统默认匹配对应 IVD 设备上次出库的货品批次，减少终端客户因更换产品批次产生的质控校准成本，提升产品使用效率。

4）配送：库管人员完成订单备货后，信息化医疗器械流通管理系统将给业务人员推送提醒信息以缩短业务人员在仓库等待备货的时间，库管人员、业务人员及客户交接货物时均可通过移动端系统进行签收，实现货物流和信息流的并行闭环管理。

5）配送后的信息流转：业务人员与医院交接货物完成后，信息流将在系统

自动跳转至订单管理模块，待与医院核实暂存已用清单后开票、核算。信息管理系统对领取发票、配送发票和签收发票等过程进行监管，以保证票据安全。同时，系统智能监控发票票号、金额等信息，在回款发生发票号码不连续等情况时予以状态预警，以保证回款完整和回款安全。

6）收款与付款：信息化医疗器械流通管理系统可实时监控比对发票信息、医院对应的付款政策信息，实现回款预警及管理。信息系统具有订单自动拆分、归集至相应供应商和核算所需付款金额的功能，减少财务人员工作量的同时提高付款结算准确率。

7）设备管理：发行人销售到医院的部分医疗设备需进行后续的维保服务和技术支持，信息化医疗器械流通管理系统具备对该类设备进行自动归档、维保记录、工单发放、巡检的功能，帮助发行人及时响应客户需求，缩短客户等待时间和设备维保耗时。

发行人通过信息化医疗器械流通管理系统满足了医疗器械流通行业的需求，解决了行业传统管理模式下的诸多痛点、难点，具体体现参见“审核问询函问题一”之“（六）结合上述内容，进一步说明发行人的核心竞争力，是否满足《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的创业板行业定位的相关要求”之答复。

（2）医用耗材集约化运营（SPD）管理系统

发行人医用耗材集约化运营（SPD）管理系统以“智信链智慧医用耗材管理软件”为核心，包括商务对接、供应商资质管理、数据对接、数据分析、智能设备管理、标签管理和手术室耗材管理等多种功能模块，可以满足医疗机构对医用耗材供应、加工、配送的集中化管理需求，协助医疗机构客户实现全院医用耗材的库存、补货、清点、手术使用记录等信息的自动化处理，通过精细化管理帮助医疗机构高效、及时、精准地管理院内医用耗材。

发行人医用耗材集约化运营（SPD）管理系统由院内物资管理系统、供应商平台、数据分析平台和数据接口平台四大模块组成，其功能具体为：

1）院内物资管理：医用耗材集约化运营管理系统对医用耗材产品的入库、在库和出库进行信息化管控，按照使用科室的需求对耗材产品进行统一拆包、

打包和分发，提升耗材产品流转的效率，库存不足时自动将请领申请转换为采购申请推送至各供应商，保障医用耗材供应的安全性和及时性。同时，系统支持按入库、领用、科室消耗等多种模式结算，实现耗费同步，减少错计、漏计、多计等情况的发生，降低了医院的运营成本和压力。

2）供应商管理：医用耗材集约化运营管理系统的供应商平台集成供应商管理、供应商资质管理、产品管理、产品资质管理、供货关系管理等功能，通过信息化的技术手段校验和控制医疗器械流通全流程的资质，实现厂商资质证照、产品、供货授权等信息的规范化采集和自动审核，并提供一键更新，证照预警，换证通知主动推送，资质证照一键审核等多种功能。

3）数据分析：系统中数据分析平台具备运营中心数据监控、临床科室数据监控、供应商产品效期分析、在库材料分析、运营分析、产品追溯管理、预警分析等功能，并内置多种数据分析报表和可视化的图形分析模块，医疗机构运营人员可根据智能看板提供的汇总信息对院内医用耗材的流通进行精细化管控。

4）数据接口管理：医用耗材集约化运营管理系统提供安全、集中的数据接口，为医院内部系统与外部供应商系统的数据及时交互提供保障，多系统交互下的医用耗材供应链管理网络在院内延伸至临床科室及患者，在院外延伸至各供应商，实现从科室申领、审核、采购、配送、入库到消耗使用的完整供应链管理。

发行人通过自主研发的医用耗材集约化运营（SPD）管理系统帮助医疗机构提高医用耗材采购计划的准确性、提升流通效率、减少院内库存占用、规范化管理高值耗材和精细化的成本核算，解决了行业传统流通及管理模式的需求及难点，具体体现参见“审核问询函问题一”之“（六）结合上述内容，进一步说明发行人的核心竞争力，是否满足《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的创业板行业定位的相关要求”之答复。

2、与同行业企业开发的类似系统相比，发行人开发的系统具有一定的创新性

发行人立足于我国医疗器械流通行业的具体环境，深入研究行业政策和挖掘行业痛点，积极探索行业变革方向。发行人以市场需求为中心，通过整合货

物流、资金流、信息流等医疗器械流通行业中的核心要素，持续推动信息技术在传统医疗器械流通业务中的应用，以信息技术为基础，不断优化医疗器械流通环节的全流程管理。

发行人与同行业可比公司中开发的与发行人“信息化医疗器械流通管理系统”类似的软件系统比较情况如下：

功能	建发致新	国科恒泰	九州通
质量管理	实现医疗器械从生产厂商至终端医院全过程信息自动收集、处理与管理，提升了流通环节中数据的真实性、及时性、可靠性和可追溯性	能够完整覆盖供应链的各个环节，实现票据流及数据流的可追溯性，确保业务经营符合质量管理法律法规的要求。鉴于公司子公司及分公司数量众多，质量管理系统能够对供应商及经销商的首营资料进行统一管理，实现集团内部的数据共享	统筹集团各公司遍布全国的资源，利用智能化信息技术，对质量信息进行集中分析与处理，以便快速反应、准确处置、预防风险
仓储管理	公司信息管理系统对仓储环节进行科学管理，根据采购量、出货量、库存货品效期、销售预期等多个因素进行综合性的库存分析，为仓储存货的统筹管理、采购、调拨等提供精准的数据支持和风险预警，为货品存储安全、流通过程合规可溯等奠定良好基础	实时掌握存货信息，使公司、客户在高值医用耗材仓储、配送等方面能够合理统筹规划，提升存货流转效率。通过“决策分析系统”，每月均会进行库存分析，结合采购量、出货量、库存商品效期、退换货额度、未来销售预期等因素，对公司及各子公司库存情况进行统筹分析，形成公司存货分析报告对库存风险提前预警	实现了零售药店与连锁总部、配送中心等地的有效连接，该系统可以有效地提高所需药品的补货效率、降低药品的库存率
院端库存动态管理	业务人员可使用 PDA 等手持设备在短时间内完成科室、手术室等院端库房内货物的扫描登记，系统自动比对、识别属于发行人出库的货品，同时，系统根据院端产品库存生成实时补货申请并推送至发行人，借助院端库存的动态管理，发行人可及时为终端医院精准补充相应货品，保证院端库存充足的同时减少库存积压的情况，提高库存周转效率	-	-
精拣管理	货品出库时，系统可智能化地根据不同客户的个性化偏好选择合适货品库位，有效提高了分拣备货的速度和准确度。系统还具有相似效期提示、近效	在短时间内完成订单抓取、存货匹配、拣货、复核、装箱、交付物流等销售流程。适应终端医疗机构多品类、差异化、小批次、高频率的需求特点	-

功能	建发致新	国科恒泰	九州通
	期提示等功能辅助库管人员完成货物分拣；致新云平台的移动系统可完整显示出货订单信息，包括该订单中所有需准备出库的货物明细、其在仓库中的库位、效期等信息，库管人员全部扫码出库后系统会予以提示，有效提高仓库运营的效率		
物流管理	在信息管理系统的高效统筹下，公司接到厂商的二级经销商订单后，短时间内即可完成货品的精拣、复核、装箱及交付物流等销售流程。货品交付物流后，信息系统将订单号、物流等信息同步推送至经销商，便于其实时追踪物流状态。发行人的信息化系统智能监测物流过程，对存在异常的物流单据执行状况确认、催单和售后等操作。发行人物流及配送网络覆盖广泛，物流配送体系具有规模化、信息化、规范化和专业化等特点	产品销售出库后，系统记录发出商品的批号信息及物流单号信息，对物流信息进行实时跟踪，对存在异常的物流单据执行状况确认、催单等动作。依托信息管理系统中的订单流转和物流过程中的实时跟踪，可提高公司货物送达过程中的透明度与可追溯性。在短期寄售模式下，本公司针对高值医用耗材专业性高，术前备料多等特点，为经销商、医院提供末端配送，并执行双向物流配送，对未使用的收回产品再次检验入库	将各个物流中心现代化的物流设备进行有效集成，并发挥最大效率。通过信息平台集成的 TMS 系统（运输管理系统），可以实现运输车辆、配送线路的精确管理与优化。集团的信息平台还可以与各类 ERP、CRM 系统对接，实现各类医药物流信息在全行业、整个物流供应链的各个环节的共享，从而提升全医药物流行业的信息化水平
渠道管理	信息系统为综合的渠道管理服务提供了技术支撑，信息化管理帮助上游生产厂商实现对其经销商的集约化管理，上游生产厂商可快速下发和更新营销计划及方案。通过信息管理系统数字化、专业化和可视化的渠道管理缩短上下游合作落地时长，减少沟通障碍，提升产业链整体效能	采取一站式产品分销平台模式，集约化承接多家生产厂商渠道管理职能，提供经销商“准入、运营管理、退出”全生命周期的渠道管理服务，解决了生产厂商销售过程中需要面对多个经销商客户，沟通效率低下，信息收集难度大、管理成本高的痛点	与上、下游会员客户实现即时信息共享，为上游会员客户提供其商品即时的库存信息和销售信息以及根据需要提供有价值的信息分析报告；同时，也可为下游会员客户提供查询其所需商品的品种及相关信息

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书

发行人与同行业可比公司中开发的与发行人“智信链智慧医用耗材管理系统”类似的软件系统比较情况如下：

功能特点	建发致新	国科恒泰	塞力医疗
平台化的系统设计	SPD 系统由院内物资管理系统、供应商平台、	-	系统包含医用耗材医院物流延伸信息系统

功能特点	建发致新	国科恒泰	塞力医疗
	数据分析平台与数据接口平台四大模块组成；系统有效链接和协同医院内信息系统与院外供应商等多方的信息系统，实现运营数据的集中管理与统筹，提升管理效率和降低沟通成本		（SPD）、医院与供应商互联互通数据平台系统、无线射频信息系统、智能硬件管理系统、可视化监管平台展示系统；可实现医院信息系统（HIS）、SPD、财务系统、供应商 ERP 等系统信息互通
产品覆盖范围	系统可为高值医用耗材、低值医用耗材、IVD 体外诊断试剂等全领域的医用耗材提供院内集约化管理服务，其中系统还针对骨科与 IVD 进行了个性化的功能优化。 试剂管理方面，系统提供自动化核销的使用登记；自动监控库存存储环境的温度与湿度，并根据试剂消耗情况进行配送；系统通过录入试剂运输的冷链信息，监控运输全过程的温湿度变化；此外，系统提供新批号试剂性能验证功能。 骨科耗材管理方面，系统与医院信息系统深度对接，可基于医学影像辅助医生进行术前手术方案规划，并根据规划方案自动生成耗材采购清单和生成采购计划	SPD 平台数据覆盖 7.98 万有效注册证、1.86 万家经营企业、6,700 多家生产厂商信息、超过 177 万个产品品规，覆盖医院使用耗材全品类，常用耗材的 80%以上	覆盖包含高值医用耗材、低值医用耗材、IVD 体外诊断试剂等医用耗材的全领域
数据接口设计	系统提供统一的数据接口平台，实现与医院信息系统的对接，业务系统通过接口平台与外部系统进行数据交互，将外部系统隔离在业务系统外，有效减少外部系统间的数据差异对业务系统造成的影响	-	软件接口包含医院信息系统（HIS）等软件接口、供应商 ERP 软件接口、智能硬件管理系统软件接口等
医保结算与控耗支持	系统为医院 DRGS/DIP 医保结算提供及时可靠的数据支持。系统控耗管理功能在医院耗材发生使用的用量增加等异	-	在原有的医院 SPD 智慧精益管理业务中叠加医保控费（DRGs）、医疗辅助诊疗（CDSS）等系统，为医疗机构提供医

功能特点	建发致新	国科恒泰	塞力医疗
	常情况时，对各科室所使用的产品进行数量管控，目前，系统已实现专科专用（特定规格型号的产品仅能被特定科室申领）及科室控耗（特定规格型号的产品在特定科室内限制自然月申领总量）功能		用耗材智能化、精细化管理
智能硬件设备	结合物联网技术，配置原码解析 PDA、RFID 智能柜、RFID 智能冰箱、电子标签等智能化设备，实现科室耗材管理无人值守、过程监控等自动化管理，提高库房智能化物流管理水平	公司开发 RFID 耗材柜、智能感知柜、智能货架、无人值守库房等，通过信息条码技术处理，实现院内一级物流仓库的验收入库、日常库存养护等	提供高值耗材智能管理柜、智能冷链冰箱、重力感应柜、智能物流机器人、手持智能扫码终端、服务器、显示大屏等硬件设备设施，并根据医院库房情况进行现代化及信息化改造等；实现对医院科室二级库精细化管理，有效减少在库损耗；与信息系统结合，实现医用耗材全流程可追溯，降低安全事故风险
数据分析及运营情况监控	系统提供运营分析、运营数据及临床科室数据监控、追溯管理、预警管理、供应商产品效期分析、在库材料分析等功能，帮助医院有效提高物资管理的质量	-	系统可动态进行各科室耗材成本绩效分析

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书

同行业可比公司根据自身的业务发展需求研发相应的信息化管理软件，其主要功能与发行人不存在重大差异。发行人根据自身业务特点、政策要求和行业发展趋势自主研发信息管理系统，其内嵌的条码解析算法等具有独特优势，通过条码解析算法，发行人可实现对医疗器械产品条码的全自动解析，准确度高、速度快，帮助发行人实现使用原条码模式管理医疗器械产品的出入库、物流及配送，避免流通过程中使用赋码模式而产生的“一物多码”和信息碎片化、孤岛化的问题。与同行业企业开发的类似系统相比，发行人开发的系统具有一定的创新性。

3、发行人上述 2 个系统的开发背景，技术人员配备，外协软件开发或软件采购情况

发行人信息化医疗器械流通管理系统和医用耗材集约化运营（SPD）管理系统均系公司全程主导开发，其开发背景及过程如下：

2015 年 9 月，在开展医疗器械流通业务之初，为满足医疗器械流通精益化、可追溯化管理和发行人全国多区域的一体化管理要求，发行人委托第三方开发“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”，并取得该软件的软件著作权。在“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”交付时，该软件仅具备对医疗器械进、销、存环节的基本管理能力。随着发行人自有信息系统开发团队的建设，发行人在业务开展过程中根据行业痛点、业务需求和政策要求对该项软件进行自主维护与升级，开发了订货系统、工具管理、资金管理、设备管理、返利管理、账期管理等多项功能模块。截至报告期期末，“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”已成为一款专门针对医疗器械流通业务的信息化管理工具。发行人不断积累信息化开发经验，形成了信息化管理系统的自主研发能力。截至报告期期末，公司自主研发了“致新平台数据分析系统”、“致新平台客户订货系统软件”、“致新产品云平台软件”等多项软件，与“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”共同组成了公司的信息化医疗器械流通管理系统，信息化管理覆盖了从采购、库存、流通及终端使用的各个环节，有效满足了医疗器械流通管理的要求，形成了医疗器械流通管理的数字化生态。

在耗材零加成和医保支付体系（DRGs/DIP）改革等医改政策的推动下，终端医疗机构对医用耗材规范化、精细化管理的要求日益提高，医院对于医用耗材集约化管理（SPD）模式的需求日益增长。发行人立足于多年医疗器械流通业务的深厚积累，自主研发了“智信链智慧医用耗材管理软件 V1.0”、“智信链数据分析软件”、“医院供应商资质管理软件”等多项院内耗材集约化管理软件，形成了医用耗材集约化运营（SPD）管理系统，并通过委托研发方式研发“医院手术室耗材管理软件 V1.0”，进一步完善和补充公司医用耗材集约化运营（SPD）管理系统的手术室管理功能。

截至报告期期末，发行人已建立起一支 58 人的高素质研发团队，包含产品研发、测试和实施的专业化技术人才，信息化管理研发能力扎实，为发行人医疗器械流通业务的不断发展提供技术支撑。

（五）补充说明发行人被评选为“T/CFLP 0023-2019《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位”的背景，评选主体情况及权威性，主要参选及获评主体情况，评选条件，获评试点单位的主要职责及目标，对行业的影响，对发行人自身业务的影响

1、发行人被评选为“T/CFLP 0023-2019《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位”的背景，评选主体情况及权威性

《医药产品医院院内物流服务规范》是由中国物流与采购联合会医疗器械供应链分会牵头起草的一项行业标准，该服务规范自 2019 年 11 月 5 日开始施行。2021 年 12 月 14 日，国家发改委办公厅印发《2021 年推荐性物流行业标准项目计划的复函》，批准 6 项推荐性物流行业标准项目计划，其中包含《医药产品医院院内物流服务规范》行业标准，标准规定了从事医药产品医院院内物流服务的基本要求和服务要求，适用于物流服务商对医院院内除药品、大型医疗设备之外的医药产品的物流服务。

《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位的评选由中物联医疗器械供应链分会在全国物流标准化技术委员会医疗器械物流标准化工作组的指导下组织开展，评选具有提供院内物流服务所需团队、软件及硬件能力，并具有稳定实施医院院内物流项目 6 个月以上经验的企业及医疗机构。全国物流标准化技术委员会、中国物流与采购联合会医疗器械供应链分会均为国内医疗器械流通行业具有影响力的全国性社团组织，在行业内具有较高的权威性。

2、主要参选及获评主体情况

在首批获批的 58 家试点单位中，32 家为国内知名的医院院内物流服务业企业，如塞力斯医疗科技集团股份有限公司、上药医疗器械（上海）有限公司、华润医药商业集团医疗器械有限公司、国药控股（山东）医疗器械有限公司、国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司、九州通医疗器械集团有限公司、瑞康医药集团股份有限公司等等，26 家为国内中大型医疗机构，包括如上海交通大学附属第一人民医院、山东省立医院、山东省立第三医院、湖南省人民医院、南京第一医院等多家大型三甲医院。

3、获评试点单位的主要职责及目标，对行业的影响，对发行人自身业务的

影响

发行人获评标准试点单位后，以《医药产品医院院内物流服务规范》的要求和标准开展医院院内物流服务，不断推进该标准的宣贯工作，提高标准影响力，扩大标准参与范围，为行业提供有效参考。

发行人以获评试点单位为契机，进一步提高软硬件融合度，细化管理颗粒度，在医用耗材集约化运营（SPD）业务中实现实施标准化、运营规范化和内控合规化，协助医疗机构解决运营过程中的痛点和难点问题，通过打造标杆项目积累项目运营经验和建立良好声誉。

（六）结合上述内容，进一步说明发行人的核心竞争力，是否满足《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的创业板行业定位的相关要求

1、发行人所属行业不属于创业板负面清单约束行业

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（以下简称“《申报及推荐暂行规定》”），创业板发行上市推荐行业负面清单包括：（1）农林牧渔业；（2）采矿业；（3）酒、饮料和精制茶制造业；（4）纺织业；（5）黑色金属冶炼和压延加工业；（6）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（7）建筑业；（8）交通运输、仓储和邮政业；（9）住宿和餐饮业；（10）金融业；（11）房地产业；（12）居民服务、修理和其他服务业。

根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），发行人所属行业为批发业（F51）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），发行人所属行业为医药及医疗器材批发（F515）中的医疗用品及器材批发（F5154），不属于负面清单约束行业，符合《申报及推荐暂行规定》的相关要求。

2、发行人持续推动信息管理技术在传统医疗器械流通业务中的应用，具有创新、创造和创意特征

发行人针对医疗器械流通行业的实际情况和供应商与客户需求，结合信息管理技术的发展趋势，聚焦于信息化管理在医疗器械流通业务中的应用，打造“信息化医疗器械流通管理系统”等多个信息管理系统对医疗器械流通业务和日常经营进行信息化管控，截至 **2022 年末**，发行人已取得了 **37 项**软件著作权，

具有较强的自主创新能力，发行人全资子公司湖南锐辰负责公司信息系统的研发、实施和运维，湖南锐辰 2018 年、2021 年持续被认定为高新技术企业，发行人具有创新创业的企业特征。

发行人研发的“信息化医疗器械流通管理系统”等系统通过对全国范围内仓库、子公司的运营进行统一的数字化管理，及时收集运营、仓储、物流运作情况，优化采购、库存管理、调拨、配送、销售、退货等多个环节，实现资源和信息共享，解决了行业传统管理方式中产业链上下游信息流动不畅、仓储混乱、效率低下、配送缓慢、难以追溯和监管困难等行业痛点，提升发行人在医疗器械流通业务中的管理能力和运营效率，具体体现在：

环节	传统医疗器械流通业务痛点	建发致新的信息化管理方案
生产厂商	生产厂商对下游经销商、终端医院等流通各环节的掌控程度低，无法及时掌握下游的库存分布、销量及使用情况，且经销商数据反馈速度慢，数据可信度及质量低	信息化管理为生产厂商提供更具时效性的产品流通数据，数据反馈速度快、可信度及数据质量高，通过整合高值医疗器械流通过程中的“货物流、资金流、信息流”提升生产厂商对渠道的控制力，生产厂商可及时了解下游流通环节中的产品实时库存分布、终端销售情况、是否存在串货等情形，帮助提高生产厂商的市场感知能力和市场敏感度
经销商	传统电话订货等方式效率低，易出错；订货数量、频率由人工主观判断，缺失客观数据支撑，常出现订货过多，库存高，资金占用大，或订货品类、数量不能满足终端需求的情况；终端响应速度慢，沟通成本和管理成本高，退换货流程复杂	产品信息可视化程度高，下单流程清晰、明确；系统帮助实现简易、快捷的退换货流程；通过出入库数据等实时监控下游经销商、终端医院中的消耗量、库存数量等情况，为经销商提供客观数据支持，辅助经销商科学、合理订货，维持供应安全充足的基础上减少经销商资金占用
终端医院	终端医院对高值耗材的采购具有小批量、高频率的特点，且高值耗材品种众多、规格型号复杂，传统流通配送依赖人工进行信息处理，常发生分拣错误、产品丢失等情况，配送速度缓慢，无法满足终端医院的需求；传统补货方式难以在保障安全库存和减少库存积压间取得平衡	智能化的信息系统通过提升库管、分拣、交接等环节的准确性及效率提高配送的速度、准确性及安全性，有效满足终端医院对时效性、配送精准性与安全性的要求；信息系统动态管理院端库存，保障库存充足、及时的同时减少库存积压，提高库存周转效率
监管机构	医疗器械产品流通数据收集困难，数据质量低、数量少、反馈慢，监管机构对医疗器械流通的监管难度大，难以达成有效监管	信息化管理帮助实现医疗器械从生产厂商至终端医院流通全过程的数据自动收集、处理与管理，提升了流通环节中数据的真实性、及时性、可靠性和可追溯性。帮助监管机构有效监管医疗器械的流通过程，实现流通过程的可追溯化管理

发行人依托在医疗器械流通业务中应用信息化管理的丰富经验，充分利用自主研发能力，自主开发了“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”等，发

行人以上述系统为基础，结合发行人的医用耗材运营和管理能力，为终端医疗机构客户提供院内医用耗材的集约化管理（SPD）服务。发行人“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”覆盖从采购到消耗结算的各个环节，一体化地统筹管理院端医用耗材，实现对院内医用耗材的日常采购、配送、使用、结算等过程的集中化和精细化管理，降低了医改后医疗机构面对的成本压力，帮助医疗机构客户构建专业化、信息化的院内物流体系，提高了医用耗材采购计划的准确性，减少了院内库存，提升了院内医用耗材流通的效率。发行人的“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”解决了传统管理模式中医用耗材采购管理粗放、供应商管理困难、耗材消耗管控效率低下、医疗耗材数据指标无法有效监控、财务核算滞后易错等一系列痛点、难点，具体体现在：

环节	公立医院面临的挑战	SPD 信息管理优势
经营压力	传统的管理模式往往采用配送到院内后就进行直接入库及出库，未与临床使用消耗相关联，如果疏于对医用耗材的盘点，易造成多采购、漏采购、误采购等问题，浪费大量采购资源；此外为保证临床医用耗材的供应，院内仓库及科室仓库往往堆积大量的库存，增加了资金和场地的占用	SPD 管理系统通过合理库存管理等方式大幅降低库存和损耗成本，释放部分运营流动资金；通过主动送货、上架、扫码消耗、智能柜存储、自动计数、扫码计费等功能，将大量人力从基础工作释放，提升运营效率
管理精细化	公立医院补偿机制改革明确将“精细化管理”作为消化耗材零加成损失的途径之一，但目前大多数医院的管理不能完全满足医院精细化运营的要求，如医用耗材物流效率低下、库存管理混乱、高值耗材无法追溯等	SPD 管理以信息化方案管理院内耗材，避免过期耗材在库，保证医疗安全；联通收费系统，杜绝错收、漏收、多收等情况的发生；管理颗粒度由商品级和批次细化到标签级和最小使用单位，提高管理精度；耗材全流程可追溯管理，满足监管要求
数字化转型	《关于推动公立医院高质量发展意见》明确提出“建设智慧医院”的要求，数字化转型是公立医院高质量发展的重要支撑，如何利用数字化信息技术与医疗服务深度融合，建设智慧医院，推动医院高质量发展是公立医院面临的难题	通过 SPD 运营监控中心，可生成多维度、可视化的数据信息，对耗材运行的过程监控更便捷，为提高管理精度，减轻管理人员工作量，降低运营成本、堵塞消费漏洞、实时监控提供信息化平台，有助于公立医院的数字化转型

综上，发行人所处行业不属于创业板负面清单规定的情形，业务具有良好成长性，发行人在传统医疗器械流通业务中应用信息技术予以管理，持续推动信息技术与主营业务的融合，解决了多项困扰行业发展的痛点、难点，优化了医疗器械流通的流程，提升行业整体效能，体现了新技术与传统行业的融合，创新、创造、创意特征明显，符合创业板定位。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查询国家组织医用耗材联合采购平台网站公布的集中带量采购公告信息，查阅《中国医疗器械蓝皮书（2022）》，了解发行人所处细分市场的规模及变动趋势；

2、查询同行业可比公司公开信息，了解可比公司经营信息，获取营业收入、净利润、研发费用等情况；

3、获取发行人研发费用投入明细资料等，核查发行人研发投入、人员的情况；

4、访谈发行人核心技术人员并查验软件著作权证书、委托开发合同、转让合同及中国版权保护中心出具的概况查询结果等文件，了解各项技术资产来源、形成发展过程及目前状态；

5、取得发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员签署的调查表、确认函及相关软件著作权受托开发单位出具的确认函、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站并访谈核心技术人员，确认是否存在相关技术资产来源于董事、监事、高管人员、核心技术人员曾任职单位职务成果、董事、监事、高管人员、核心技术人员是否存在违反曾任职单位竞业禁止/限制协议情形及是否存在知识产权纠纷或潜在纠纷的情形；

6、获取发行人提供的医疗器械流通业务、医用耗材集约化管理（SPD）业务曾获奖项情况，查阅《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位申报工作有关公告，查阅《医药产品医院院内物流服务规范》参选及获评主体情况，与发行人访谈确认获评试点单位对发行人自身业务的影响；

7、查阅《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，将公司具体情况与相关规定进行比对，分析公司是否符合相关规定，是否符合创业板定位。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人现已发展成为血管介入医疗器械市场中的较大的流通商之一，其销售的主要血管介入医疗器械产品在其细分市场均已占有一定的市场份额。发行人营业收入规模与同行业可比公司相比，虽仍存在一定差距，但其全国性布局以及专注于医疗器械流通领域的专业化发展，发行人仍具备较强的竞争力。报告期内，发行人营业收入持续上升而净利润规模有所下降，符合市场及行业变动情况；

2、截至报告期期末，发行人核心业务及数据平台软件正在研发中，其他项目均已开发完成并取得相应的软件著作权，相应信息系统在提高运营效率的同时满足了医疗器械流通过程可追溯的监管要求，符合公司业务发展需求；报告期内，发行人的研发投入情况与同行业可比公司相比，符合行业研发投入的情况，研发投入及研发人员配备与公司业务增长相匹配，足以支持公司的研发创新业务；

3、除委托开发及受让取得的软件著作权外，发行人的核心技术或资产均来自于自主研发，不存在来源于董事、监事、高管人员、核心技术人员在曾任职单位职务成果的情形；发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在违反其原任职单位竞业禁止协议的情况；发行人及其董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在知识产权纠纷或潜在纠纷的情形；

4、为满足发行人在全国范围内开展医疗器械流通业务的一体化运营需求和发展院内医用耗材集约化管理（SPD）业务的需要，发行人分别研发了“信息化医疗器械流通管理系统”和“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”；上述系统中“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”与“医院手术室耗材管理软件 V1.0”系发行人委托第三方开发；发行人“信息化医疗器械流通管理系统”及“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”切实解决了高值医疗器械流通过程和院内医用耗材管理过程中的痛点、难点，在降低运营成本的同时提高了运营效率，发行人开发的系统具有一定的创新性；

5、发行人不属于《创业板推荐规定》中“负面清单”所列行业企业，发行

人通过信息技术与主营业务的融合，体现了新技术与传统行业的融合，创新、创造、创意特征明显，符合创业板定位。

问题 2 关于业务及合规性

申报文件显示：

（1）发行人业务模式分为直销及分销。直销业务为发行人直接向终端医疗机构配送销售医疗器械产品；发行人为全国 2,200 余家医疗机构提供上万种规格型号产品的直销服务；发行人未披露该模式下是否直接面对生产厂商采购，以及对下游医院的获客方式；

（2）发行人的分销业务为发行人作为生产厂商的平台分销商，向生产厂商的二级经销商分销医疗器械产品；截止目前，发行人与超过 100 家国内外知名高值医疗器械生产厂商建立长期合作关系；报告期内分销业务上涨速度较快；

（3）业务开展过程中，发行人为上下游提供仓储、物流配送、医院库存管理、结算管理、回款管理等多种配套服务，发行人称为医用耗材集约化运营服务（SPD）；该模式下，发行人按照发行人管理、配送的医院使用的医疗器械、耗材、试剂采购总金额的一定比率向上游供应商收取服务费；目前已签约 7 家医院的医用耗材集约化运营服务。

请发行人：

（1）说明报告期内直销业务下作为一级经销商、二级以上经销商产生收入的比重；直销模式下获取医院客户的方式，招投标的比重情况；结合医院采购相关管理规定，说明报告期内对医院客户获客销售的合规性；报告期内发行人直销业务下与前五大客户的合作背景，直销业务对三甲医院销售的数量、各省分布情况，对三甲医院客户销售的金额及占直销业务比重情况；

（2）说明发行人分销业务下，与报告期内前五大上游生产厂商间合作背景，上述厂商主要情况，主要权利义务约定，是否与分销商签订三方协议；报告期内发行人与上游生产厂家签订独家经销的数量及占比情况，独家经销的范围及主要许可内容情况，约定独家经销的厂家的基本情况；发行人与二级经销商间主要权利义务约定，二级经销商的选取方式，是否由上游指定，发行人是否保留销售定价权；发行人向上游采购及向二级经销商销售是否存在最低采买量的约定，若是说明内容及罚则；说明发行人分销业务的历史来源，报告期内上涨较快的原因；

（3）以平实易懂的语言说明医用耗材集约化运营服务（SPD）的业务实质，各类服务提供的具体服务内容，收费方式，处于医疗器械销售的哪个环节，对应发行人直销还是分销业务，收费定价与行业是否存在较大差异；说明发行人开展医疗器械销售业务时，向上下游提供 SPD 服务的必要性及商业合理性，是否为销售业务的捆绑业务，是否单独签订合同、单独收费；说明发行人为下游医院提供该服务，但向上游供应商收取费用的商业合理性，是否存在三方约定或潜在利益安排；自有仓储、物流及外购仓储、物流的各自占比；结合同行业开展该服务的企业，说明发行人提供该业务是否属于行业通行做法；

（4）结合发行人所在行业相关监管法律法规，说明发行人业务资质的完整性；发行人作为医疗批发企业，为医院客户提供医院库存管理服务的合规性，是否满足相关资质要求；发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在商业贿赂的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）说明报告期内直销业务下作为一级经销商、二级以上经销商产生收入的比重；直销模式下获取医院客户的方式，招投标的比重情况；结合医院采购相关管理规定，说明报告期内对医院客户获客销售的合规性；报告期内发行人直销业务下与前五大客户的合作背景，直销业务对三甲医院销售的数量、各省分布情况，对三甲医院客户销售的金额及占直销业务比重情况

1、报告期内，发行人直销业务下作为一级经销商、二级以上经销商产生收入的比重

报告期内，发行人直销配送业务主要向医疗器械经销商进行采购，在少数执行两票制区域，发行人直接向生产厂商采购并实现配送。随着报告期内两票制、带量采购等政策逐步落地，医疗器械流通行业的层级被压缩，发行人直接从生产厂商采购的比重逐年上升。发行人直销业务下，区分上游供应商性质所产生的收入比重情况如下：

发行人所处位置	2022 年度	2021 年度	2020 年度
向生产厂商采购产生的收入	**9.44%**	6.03%	4.66%

发行人所处位置	2022 年度	2021 年度	2020 年度
向经销商采购产生的收入	**90.56%**	93.97%	95.34%

2、直销模式下发行人获取医院客户的方式，招投标的比重情况；发行人对医院客户获客销售的合规性

（1）直销模式下获取医院客户的方式，招投标的比重情况

直销业务下，发行人的主要客户为终端医院，销售的主要产品包括高值医疗耗材、医疗设备等，该等产品不属于《招投标法》规定的必须进行招标的项目；发行人医院客户系依据相关法律法规要求及院内采购目录确定入院产品是否需要履行招投标程序。发行人将视终端医院的具体要求通过履行招投标程序或通过院内遴选等方式入院。发行人主要通过以下渠道开拓医院类客户：

1）增加直销配送品种：针对发行人已获配送资格的医院客户，发行人可通过履行院内管理流程，获取更多可直销配送的产品种类，一般不履行招投标流程，从而增加发行人在该等终端医院的销售规模；

2）成为医院的集中配送服务商：近年来随着耗材零加成等政策的推动，医院为有效控制内部管理成本，部分医院开始逐步缩减配送商数量并开始进行集中配送商的采选，该等情况下，一家医院会根据自身要求通过招标或遴选方式采选一定数量的集中配送商并进行稳定采购。报告期内，发行人通过招投标方式成为医院的集中配送商情况如下：

医院名称	项目名称	中标日期
锡林郭勒盟蒙医医院	锡林郭勒盟蒙医医院医用消毒品及低值耗材采购配送服务	2022.06.06
首都医科大学附属北京安贞医院	北京安贞医院医用耗材及试剂配送服务项目	2021.07.20
邯郸市第一医院	邯郸市第一医院耗材信息化建设及 SPD 供应配送服务项目	2021.06.25
贺州市中医医院	贺州市中医医院 2021 至 2023 年度介入类医用耗材配送定点供应商采购	2021.06.07
中铁十二局集团有限公司中心医院	中铁十二局集团有限公司中心医院药品、医用耗材集中配送供应商入围框架协	2020.05.22
阿勒泰地区医疗机构	2019 年阿勒泰地区医疗机构医用耗材及检验试剂带量集中招标项目	2020.01.05
亳州市人民医院	亳州市人民医院医用耗材及配送企业招标项目	2019.03.01

（2）报告期内对医院客户获客销售的合规性

报告期内，**除南京建尔发因违反《政府采购法》第三条和第七十七条第一款的规定被处以行政处罚（详见下文）外，**发行人直销模式下均根据医院客户要求，履行相应招投标程序或院内遴选程序，不存在因违反招投标方面的法律法规、规范性文件而受到行政处罚的情形。

2023 年 1 月 29 日，杭州市财政局向南京建尔发出具“杭财罚决字[2022]第 100008 号”《行政处罚决定书》，对南京建尔发提供声明函内容不实的行为处以罚款 11,040 元并没收违法所得 26,548.67 元，同时列入不良记录名单，在两年内禁止参加政府采购活动。根据南京建尔发提供的缴纳凭证，南京建尔发已及时、足额缴纳上述款项。

根据《政府采购法》第七十七条，“供应商有下列情形之一的，处以采购金额千分之五以上千分之十以下的罚款，列入不良行为记录名单，在一至三年内禁止参加政府采购活动，有违法所得的，并处没收违法所得，情节严重的，由工商行政管理机关吊销营业执照；构成犯罪的，依法追究刑事责任：（一）提供虚假材料谋取中标、成交的；……”，据此，南京建尔发所受到的行政处罚在处罚依据中不属于《政府采购法》第七十七条规定的情节严重的情形。

根据《政府采购法实施条例》第十九条，“政府采购法第二十二条第一款第五项所称重大违法记录，是指供应商因违法经营受到刑事处罚或者责令停产停业、吊销许可证或者执照、较大数额罚款等行政处罚。”同时，《财政部关于<中华人民共和国政府采购法实施条例>第十九条第一款“较大数额罚款”具体适用问题的意见》（财库〔2022〕3 号）规定“《中华人民共和国政府采购法实施条例》第十九条第一款规定的‘较大数额罚款’认定为 200 万元以上的罚款，法律、行政法规以及国务院有关部门明确规定相关领域‘较大数额罚款’标准高于 200 万元的，从其规定。”据此，南京建尔发此违法记录不属于《政府采购法实施条例》第十九条中规定的重大违法记录。

根据上述规定，南京建尔发上述行政处罚不属于重大违法记录或情节严重的情形。处罚同时决定南京建尔发两年内禁止参加政府采购活动，由于南京建尔发不属于发行人重要子公司，且发行人及其他下属分、子公司不属于处罚范围之内，该项行政处罚不会对发行人持续经营产生重大不利影响。同时，南京建尔发已经积极开展整改措施，对公司后续的投标行为进行了规范。

此外，发行人及子公司不存在因招投标违规产生的诉讼纠纷情形。

综上所述，报告期内发行人对医院客户获客销售已履行相应管理、审批程序，**不存在因违反招投标方面的法律法规、规范性文件而受到重大行政处罚的情形，**不存在因招投标违规产生的诉讼纠纷情形。

3、报告期内发行人直销业务下与前五大客户的合作背景，直销业务对三甲医院销售的数量、各省分布情况，对三甲医院客户销售的金额及占直销业务比重情况

（1）报告期内直销业务下的前五大客户合作情况

报告期内，发行人与各期直销业务前五大客户合作情况如下：

公司名称	合作背景	成立日期	性质
首都医科大学附属北京安贞医院	2017年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商，2021年7月27日，发行人中标北京安贞医院医用耗材及试剂配送服务项目，成为集中配送商之一	1984年4月	公立医院
首都医科大学附属北京天坛医院	2017年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1956年8月	公立医院
吉林大学第一医院	2017年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1905年1月	公立医院
西安交通大学医学院第一附属医院	2016年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1905年1月	公立医院
四川大学华西医院	2019年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商。2019年6月25日中标罗氏自动化流水产线，报告期内，主要销售为IVD试剂销售	1892年1月	公立医院
郑州大学第一附属医院	2015年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1928年9月	公立医院
哈尔滨医科大学附属第二医院	2016年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1954年1月	公立医院
中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	2017年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1954年1月	公立医院

（2）报告期内直销业务对三级医院销售的数量、各省分布情况及占直销业务比重情况

报告期内，发行人直销业务客户结构如下：

客户类型	2022年		2021年		2020年	
	数量	直销收入占比	数量	直销收入占比	数量	直销收入占比
三级综合医院	**1,336**	**84.33%**	1,273	84.63%	1,085	86.01%

客户类型	2022 年		2021 年		2020 年	
	数量	直销收入占比	数量	直销收入占比	数量	直销收入占比
二级医院及其他	1,312	15.67%	1,153	15.36%	752	13.99%

发行人报告期内主要客户为三级综合医院，报告期直销收入占比均在 80%以上，主要系发行人主要产品为血管介入器械等操作复杂、专业度要求度高的医疗器械，三级综合医院在该等类型医疗器械的使用及需求超过其他中小型医院。

报告期内，发行人的三级综合医院客户主要位于北京、陕西、河南、江苏、上海、福建、河北等经济较为发达，人口较多的省份或直辖市，主要分布情况如下：

客户类型	2022 年		2021 年度		2020 年度	
	数量	直销收入占比	数量	直销收入占比	数量	直销收入占比
北京市	71	15.21%	62	14.43%	54	12.49%
陕西省	53	7.20%	53	8.11%	54	8.62%
河南省	62	3.87%	52	5.31%	30	6.60%
江苏省	89	3.81%	99	3.52%	102	4.39%
上海市	70	4.08%	70	4.55%	61	3.98%
福建省	89	7.68%	81	5.56%	74	3.66%
河北省	32	1.95%	29	2.72%	28	4.75%
合计	466	43.79%	446	44.21%	403	44.28%

（二）说明发行人分销业务下，与报告期内前五大上游生产厂商间合作背景，上述厂商主要情况，主要权利义务约定，是否与分销商签订三方协议；报告期内发行人与上游生产厂家签订独家经销的数量及占比情况，独家经销的范围及主要许可内容情况，约定独家经销的厂家的基本情况；发行人与二级经销商间主要权利义务约定，二级经销商的选取方式，是否由上游指定，发行人是否保留销售定价权；发行人向上游采购及向二级经销商销售是否存在最低采买量的约定，若是说明内容及罚则；说明发行人分销业务的历史来源，报告期内上涨较快的原因

1、发行人分销业务下，与报告期内前五大上游生产厂商间合作背景，上述厂商主要情况，主要权利义务约定，不存在与分销商签订三方协议的情形

（1）报告期内分销业务前五大上游生产厂商

发行人的分销模式不属于传统经销模式，下游二级经销商的资格准入、销售金额的区间、销售区域的限制、提供市场指导价格以及销售业绩考核、销售返利等激励奖惩措施由发行人向上游厂商备案确认后执行。发行人在该业务中主要为行业上下游提供物流、渠道、结算、资质管理等综合服务。

报告期内，发行人分销业务主要系作为生产厂商的平台分销商向生产厂商的二级经销商进行销售的业务。发行人作为平台分销商向前五大生产厂商采购情况如下：

年份	序号	供应商名称	主要采购内容	采购额（万元）	采购占比
2022 年	**1**	**美敦力医疗**	**医疗器械**	**117,234.62**	**9.51%**
	2	**微创集团**	**医疗器械**	**77,967.99**	**6.33%**
	3	**直观复星医疗器械技术（上海）有限公司**	**医疗器械**	**33,682.36**	**2.73%**
	4	**泰尔茂医疗产品（上海）有限公司**	**医疗器械**	**32,754.92**	**2.66%**
	5	**贝克曼库尔特商贸（中国）有限公司**	**医疗器械**	**22,974.36**	**1.87%**
	合计			**284,614.25**	**23.10%**
2021 年度	1	微创集团	医疗器械	79,247.86	7.67%
	2	美敦力医疗	医疗器械	76,537.11	7.41%
	3	建发集团	医疗器械	35,981.41	3.48%
	4	史赛克	医疗器械	24,965.58	2.42%
	5	直观复星医疗器械技术（上海）有限公司	医疗器械	9,778.44	0.95%
	合计			**226,510.40**	**21.94%**
2020 年度	1	微创集团	医疗器械	71,242.67	8.46%
	2	史赛克	医疗器械	15,973.73	1.90%
	3	建发集团	医疗器械	14,861.46	1.76%
	4	美敦力医疗	医疗器械	10,620.29	1.26%
	5	江苏爱朋医疗科技股份有限公司	医疗器械	6,951.39	0.83%
	合计			**119,649.54**	**14.21%**

注：嘉事国润（上海）医疗科技有限公司为强生电生理产品中国区总代，发行人作为其区域平台分销商进行合作

（2）报告期内分销业务前五大上游生产厂商的合作背景及模式

报告期内，发行人平台分销前五大上游生产厂商合作模式及厂商的主要情况如下：

供应商名称	生产厂商	合作背景	厂商主要情况	合作模式
微创集团	上海微创医疗器械(集团)有限公司	2018 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种冠脉支架	主要供应心血管器械和其他血管器械以及糖尿病器械，主要产品为第二代钴铬合金药物洗脱支架 Firebird2，此外还供应其他血管支架，用于治疗身体其他部位的血管疾病及失调	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售
	微创神通医疗科技(上海)有限公司	2018 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种为颅内动脉支架等	微创神通医疗科技（上海）有限公司是微创医疗的全资子公司，致力于自主研究与开发神经领域介入治疗医疗器械	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售
	上海微创心脉医疗科技(集团)股份有限公司	2019 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种为外周支架、球囊等	公司是一家从事主动脉及外周血管介入医疗器械研发,生产及销售的高新技术企业主要产品包括主动脉覆膜支架系统、外周血管支架系统、外周血管球囊扩张导管等产品	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售
	上海微创电生理医疗科技股份有限公司	2018 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种为电生理产品	公司是一家从事主动脉及外周血管介入医疗器械研发,生产及销售的高新技术企业主要产品包括主动脉覆膜支架系统、外周血管支架系统、外周血管球囊扩张导管等产品	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售
嘉事国润（上海）医疗科技有限公司	强生公司	2019 年发行人作为其平台分销商开始合作，主要合作品种为电生理产品	强生公司是世界上规模最大，产品多元化的医疗卫生保健品及消费者护理产品公司。强生公司是世界上综合性强、分布范围广的卫生保健产品制造商、健康服务提供商，生产及销售产品涉及护理产品、医药产品和医疗器材及诊断产品市场等多个领域	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售
杭州艾力康医药科技有限公司	杭州艾力康医药科技有限公司	2019 年发行人作为其平台分销商开始合作，主要合作品种为低温手术系统设备，2021 年已终止合作	艾力康专注于医疗器械产业发展，重点在血管栓塞剂、介入耗材以及生物医用材料的产品研发，母公司瓦里安医疗系统公司创立于 1948 年，是第一家入驻美国加州硅谷的高科技公司。在美国、欧洲和中国设有生产基地，在全球拥有 70 多个分支机构，是全球领先的癌症及其他重大疾病诊断及治疗解决方案的供应商	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售

供应商名称	生产厂商	合作背景	厂商主要情况	合作模式
凯迪泰(北京)医疗科技有限公司	美国凯迪泰医疗科技有限公司	2018 年发行人作为其平台分销商开始合作，主要合作品种为呼吸机，2022 年已终止合作	美国凯迪泰医疗科技有限公司（CURATIVE）成立于 1998 年，总部位于美国加利福尼亚州圣塔克莱拉市，公司长期致力于呼吸、心脏领域医疗器械产品的研发和生产，产品种类有医院和家用呼吸机、呼吸和心脏监护设备、睡眠呼吸障碍诊断系统、心脑血管介入产品等	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售
史赛克	史赛克公司（SKY.N）	该供应商为发行人子公司主要供应商之一，2016 年开始与发行人子公司进行合作，主要品种为内窥镜等，报告期内合作稳定	史赛克公司是一家生产整形及其他医学方面所需用品的医疗技术公司，产品包括关节置换，创伤，颅颌面外科手术和脊柱植入物使用，生物制剂，外科，神经，耳，鼻，喉和疼痛介入治疗设备，手术导航，通信和数字成像系统，以及病人的处理和紧急医疗设备	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售
江苏爱朋医疗科技股份有限公司	江苏爱朋医疗科技股份有限公司	该供应商为发行人子公司主要供应商之一，2019 年开始与发行人子公司进行合作，主要品种为电子注药泵等，报告期内合作稳定	江苏爱朋医疗科技股份有限公司（证券代码 300753），主要产品为“电子注药泵”、“微电脑全自动注药泵”、“一次性使用输注泵”、“术后镇痛中央监护管理系统”、“生理性海水鼻腔护理喷雾器”、“高渗缓冲海水鼻腔护理喷雾器”等	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售
美敦力	美敦力公司（MDT.N）	该供应商为发行人子公司主要供应商之一，2019 年开始与德尔医疗进行合作，主要品种为：缝线、补片等，报告期内其采购额上涨主要系建发股份为避免同业竞争，停止为其提供平台分销服务，该厂商选择与发行人子公司继续为其提供平台分销服务	美敦力公司总部位于美国明尼苏达州明尼阿波利斯市，其主要产品覆盖心律失常、心衰、血管疾病、心脏瓣膜置换、体外心脏支持、微创心脏手术、恶性及非恶性疼痛、运动失调、糖尿病、胃肠疾病、泌尿系统疾病、脊椎疾病、神经系统疾病及五官科手术治疗等领域	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售

供应商名称	生产厂商	合作背景	厂商主要情况	合作模式
泰尔茂医疗产品（上海）有限公司	泰尔茂股份有限公司（4543.T）	2019 年开始合作，报告期内，双方合作范围逐步扩大，在部分地区代理其导丝、导管类产品	公司为日本医疗器械生产厂商，主要业务包含人工心脏和肺部以及人造血管的制造，购买和销售，脑动脉瘤的治疗线圈的制造和销售等	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售
贝克曼库尔特商贸（中国）有限公司	**贝克曼库尔特有限公司**	**2020 年开始合作，报告期内，双方合作规模逐步增加，发行人主要为其 IVD 类产品提供直销或分销服务。**	**公司主要产品包括流式细胞仪、离心机、实验室自动化系统、颗粒与细胞分析仪器等，其产品主要用于前沿的重要研究领域，包括基因组学、蛋白质组学、细胞组学以及生物制药等。**	**发行人向厂商进行买断式采购，发行人向生产厂商授权的医院或已经备案的二级经销商销售**
直观复星医疗器械技术（上海）有限公司	直观复星医疗器械技术（上海）有限公司	2021 年发行人作为其平台分销商进行合作，主要合作品种为达芬奇机器人	美国直观医疗公司（Intuitive Surgical,Inc.）2017 年 5 月与复星医药联合成立了直观复星医疗器械技术(上海)有限公司。公司主导产品为达芬奇手术机器人	发行人向厂商进行买断式采购，发行人作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售
建发集团	美敦力公司、直观复星医疗器械技术（上海）有限公司、江苏爱朋医疗科技股份有限公司等	主要系建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗自厂家取得上述业务授权，并将部分存量存货以成本价格销售至德尔医疗。详见本问询回复报告“问题 7 关联交易”。	-	发行人取得相关厂家授权后，与各厂家按照平台分销业务模式进行合作

（3）报告期内分销业务前五大上游生产厂商的权利义务约定，不存在与分销商签订三方协议的情形

报告期内，发行人与该等生产厂商签署经销协议，并在协议中约定包括授权区域、二级经销商管理、价格约定、退换货条款等相关权利义务。主要内容如下：

1）区域授权

发行人分销业务主要系作为生产厂商的平台分销商，发行人与厂商约定区域并在指定区域内负责相应产品的物流、仓储及二级经销商管理，在合同中一般约定指定销售区域，发行人不得超出授权区域进行平台分销；以微创电生理为例，双方约定“甲方（微创电生理）委托乙方（发行人）在本合同有效期内担任其在经销区域内向二级经销商销售产品、提供物流及产品退换等服务的总经销商，乙方接受该委托。鉴于乙方的销售、配送与服务能力，乙方承诺只在经销区域内销售产品并提供与产品相关的市场支持与服务。”

2）二级经销商管理

发行人通常在合同中与生产厂商约定下游二级经销商的审核机制，发行人初步对二级经销商的资质、合规性管理进行审核，并向上游生产厂商备案后进行销售。一般情况下，双方合同明确约定，由生产厂商同意后，方可进行供货。以微创电生理为例，双方在合同中明确约定“乙方（发行人）的销售对象为经甲方（微创电生理）审核同意的经销区域内的二级经销商，乙方（发行人）不得向甲方（微创电生理）事先审核同意的二级经销商以外的任何经销商供货。”

3）价格约定

生产厂商向发行人提供对外销售的指导价格，发行人根据市场情况向生产厂商提供建议，生产厂家确认后，发行人以该价格向二级经销商进行销售。发行人通常会根据销售价格与生产厂商进行协商，确定其与生产厂商的采购价格，该价格由发行人与生产厂商根据市场情况进行约定。

以微创电生理为例，双方在协议中约定：（1）双方同意按照附录 A 部分订货价格购买和销售产品，不论甲方以何种形式调整对乙方的产品订货价格，或

根据市场情况对特殊产品的促销政策，均需提前书面告知乙方。（2）乙方在确定二级经销商价格后以书面形式向甲方报备。

4）退换货条款

发行人会在协议中与生产厂商约定退换货条款，若确认为产品质量问题导致二级经销商退换货的，由生产厂商承担相应责任，若是发行人运输、存储过程中导致产品出现变形、未密封、破损等情况使得二级经销商退换货，由发行人承担相应责任，部分厂商也会对近效期产品予以一定的退换货额度或规则，根据各生产厂商情况不同确定。以微创电生理为例，双方在合同中约定“可按以下规定方式进行换货（不得退货）：在产品有效期内，在临床使用时发现产品内包装未密封，不能保障产品处于无菌状态……乙方（建发致新）初步审核后将投书产品退回甲方（微创电生理）投诉中心，由甲方相关部门鉴定确认。鉴定结果交回乙方。经核实确属质量问题，……甲方将更换的相同规格同类产品发货至乙方。经甲方核实不属于质量问题的退回产品，及包装破损或变形的退回产品，则不予换货，退回乙方，乙方承担退货所发生的所有费用”。

报告期内，发行人作为分销业务下前五大生产厂商的平台分销商，承担物流、仓储及配送职能。在医疗器械流通行业中，该等业务模式皆由发行人与生产厂家及其二级经销商分别签署协议，不再签署三方协议。

2、报告期内发行人与上游生产厂家不存在全国范围内签订独家经销的情况

发行人的上游生产厂商主要为大型国内外医疗器械公司，该等厂商会在全国范围内选取多家平台进行分销，保障其销售渠道的分散与独立。发行人作为区域性平台分销或全国平台分销商为部分二级经销商提供物流、渠道管理、结算管理等服务，不存在全国范围内签订独家经销的情况。

3、发行人与二级经销商间主要权利义务约定，二级经销商由发行人向生产厂商备案选取，销售定价由发行人向厂家备案确认

（1）发行人与二级经销商间主要权利义务约定

发行人为生产厂商或其中国区总代理商提供平台分销服务，发行人主要承担了渠道管理职能与物流仓储功能。发行人作为平台分销商，代理多个上游生产厂商的产品线，根据上游生产厂商的要求不同，发行人相应调整其与下游二

级经销商的主要权利义务，其合作协议参照生产厂商与发行人的权利义务约定，除二级经销商管理外同样在合同中约定授权区域、价格约定、退换货条款等。

（2）二级经销商由发行人向生产厂商备案选取

发行人作为平台分销商主要负责上下游的物流、渠道、结算、资质管理等综合服务，选择业务合规、财务状况良好的合格二级经销商向上游生产厂商进行备案，经上游厂商备案同意后对其销售。以某厂商下游二级经销商为例，发行人与该二级经销商在合同中约定：“在合同有效期内，乙方保证其为一家合法成立、并有效存续的公司，财务状况良好，无重大违法或犯罪记录，没有从事或参与过假货的生产、贸易或销售，没有从事或参与过窜货、水货的贸易或销售；持有合法有效的《企业法人营业执照》、《中华人民共和国医疗器械经营企业许可证》……..乙方的工商登记、税务、药监、银行等相关业务信息发生变化的，应提前一个月书面通知甲方，并在变更后 10 日内向甲方提交新的资料以供备案”。

（3）销售定价由发行人向厂家备案确认

发行人向下游二级经销商的销售价格由发行人向生产厂商备案确认。生产厂商为保障其全国市场的定价一致性、市场占有率，通常会根据市场情况向发行人提供对外销售的指导价格，发行人将实际销售价格提前向生产厂家备案确认后，发行人以该价格向二级经销商进行销售，并在发行人与二级经销商的销售协议中体现。以某厂商下游二级经销商为例，发行人与该二级经销商在合同中约定：“双方同意按照附件一中的产品订货价格购买和销售产品。甲方（建发致新）有权根据国家和各地方物价主管部门正式公布的物价文件要求，在通知原厂并获得同意后，及时调整给乙方（二级经销商）的订货价，甲方有权要求乙方也遵守国家相关的价格管理政策。”

4、发行人向上游采购及向下游二级经销商销售存在最低采买量的约定，相关内容及罚则情况

（1）上游生产厂商最低采买量约定情况

发行人向上游采购及向二级经销商销售中存在约定最低采买量的情况。发行人作为生产厂商的平台分销商，向二级经销商销售并提供物流、结算管理等

综合服务。生产厂商对发行人的最低采买额通常根据二级经销商的最低采买额情况进行磋商确定，该等采买额指标一般与发行人下游二级经销商采买额指标相匹配。

报告期内，发行人与主要生产厂商最低采买量约定及达标情况如下：

公司名称	是否约定	是否达标	是否处罚
上海微创医疗器械(集团)有限公司	已约定	已达标	-
微创神通医疗科技(上海)有限公司	无相关约定	-	-
上海微创心脉医疗科技(集团)股份有限公司	已约定	已达标	-
上海微创电生理医疗科技股份有限公司	已约定	未达标	否
杭州艾力康医药科技有限公司	已约定	未达标	否
凯迪泰(北京)医疗科技有限公司	已约定	未达标	否
史赛克（北京）医疗器械有限公司	已约定	已达标	-
江苏爱朋医疗科技股份有限公司	已约定	未达标	否
柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司	已约定	已达标	-
直观复星医疗器械技术（上海）有限公司	已约定	已达标	-
泰尔茂医疗产品（上海）有限公司	无相关约定	-	-
贝克曼库尔特商贸（中国）有限公司	**已约定**	**已达标**	**-**

报告期内，发行人存在向部分供应商的实际采购额低于约定的采购指标的情形，主要情况如下：

1）上海微创电生理医疗科技股份有限公司

发行人 2021 年采买量低于协议约定的最低采买量，根据双方合同约定，若达到最低采买额，将给予发行人额外返利，但并未就未达到最低采买额约定相应罚则，发行人不因此承担相应责任，不会对发行人业务造成影响。

2）杭州艾力康医药科技有限公司

发行人报告期内存在采买量低于协议约定的最低采买量的情况，根据双方合同约定，若未达到最低采买额，生产厂商有权取消发行人的区域代理权。目前双方合作已经由于合同到期自然终止，生产厂商并未对发行人进行处罚。且双方代理协议自然到期后，发行人已经将尚未实现销售的产品退回，生产厂商亦根据双方约定正常履行退货程序，双方并无相关争议、纠纷。

3）凯迪泰（北京）医疗科技有限公司

发行人 2021 年采买量低于协议约定的最低采买量，根据双方合同约定，若未达到最低采买额，生产厂商有权取消发行人的区域代理权。目前双方合作已经由于合同到期自然终止，生产厂商并未对发行人进行处罚。

4）江苏爱朋医疗科技股份有限公司

发行人报告期内存在采买量低于协议约定的最低采买量的情况，双方并未就相应采买额约定罚则，发行人不因此承担相应责任。

（2）下游二级经销商最低采买量约定情况

发行人与下游二级经销商亦存在约定最低采买量的情况，该等约定通常系根据上游生产厂商要求对其进行约定。由生产厂商根据其实际销售情况进行奖励或处罚，并存在通过发行人将返利平移至下游二级经销商的情况。

5、发行人分销业务的历史来源，报告期内上涨较快的原因

发行人以直销业务为主，其分销业务主要来源于发行人自身原有分销业务及德尔医疗的合并。报告期内发行人分销业务增长较快，主要系发行人同一控制下合并德尔医疗，德尔医疗以分销业务为主，分销业务占比 70%以上，并已与贝克曼、梅里埃、美敦力、史赛克、史密斯等众多国际知名医疗器械生产厂家建立业务合作关系，为其分销业务收入的主要增长来源。

（三）以平实易懂的语言说明医用耗材集约化运营服务（SPD）的业务实质，各类服务提供的具体服务内容，收费方式，处于医疗器械销售的哪个环节，对应发行人直销还是分销业务，收费定价与行业是否存在较大差异；说明发行人开展医疗器械销售业务时，向上下游提供 SPD 服务的必要性及商业合理性，是否为销售业务的捆绑业务，是否单独签订合同、单独收费；说明发行人为下游医院提供该服务，但向上游供应商收取费用的商业合理性，是否存在三方约定或潜在利益安排；自有仓储、物流及外购仓储、物流的各自占比；结合同行业开展该服务的企业，说明发行人提供该业务是否属于行业通行做法

1、医用耗材集约化运营服务（SPD）不属于医疗器械销售业务，业务实质为供应链管理服务，收费方式及收费定价与行业不存在较大差异

（1）SPD 业务服务内容

医用耗材集约化运营服务（SPD）业务指一种供应链管理模式，发行人为供应链上下游提供管理服务，作为服务提供商，发行人为医院在供应商管理环节、院内一级仓管理、院内二级仓管理环节提供服务，因此不属于发行人的医疗器械销售业务。发行人医用耗材集约化运营服务（SPD）业务的具体情况如下：

供应商管理环节：1）发行人通过系统管理供应商基本信息，采购品的相关厂商、代理商资质证照、一级产品自身相关的注册证、授权文件等，保障供应商的合规性；2）供应商补货计划管理，发行人通过系统，整理分析历史消耗、临床实际消耗、库存情况、供应商响应速度等规则生成补货计划；3）打通院内采购流程与院外采购的自动化对接，院内医用物资管理系统自动生成补货计划后，经过相关人员审批直接上传至供应商采购平台，并根据要求实时通知供应商的执行人员；4）供应商订单管理，供应商直接由系统录入配送订单及结算单据并生成识别码，该码直接在系统中关联识别产品批次、付款、数量、消耗情况等。

院内一级仓管理：1）验收入库：发行人通过识别系统生成的统一条码，迅速完成产品信息、批号、金额等录入工作，并由系统管理存放方式；2）库存盘点：由发行人通过手持设备扫描条码的方式完成医院库存盘点。

医院二级及以上消耗仓管理：1）院内配送管理：SPD 实施后，系统自动计算相关配送时间、路径等，保证临床库存最优化，发行人协助院内管理人员提高院内配送效率；2）消耗点完成医疗器械消耗后，由发行人通过条码扫描，消耗信息自动传入系统完成消耗，无需进行临床的人工消耗确认。

（2）SPD 收费定价方式

发行人根据医院规模、建设成本、人员投入、维护成本进行综合测算，通过与医院签订 SPD 服务合同的方式确定服务价格，并根据管理的上下游货品的量进行确定，通常为货品价值的 1%-4%。

根据查询 2022 年公开招标的 SPD 项目（包括广水市中医医院、宜城市人民医院、河池市人民医院等 49 个项目），其中在 1%-4%的 32 家，低于 1%的 2

家，高于 4%的 10 家，其余 5 家包括未公开费率及少数医院以额定总价的方式进行招标，主要项目皆以交易货品的费率形式进行定价，平均费率 2.85%，并根据医院规模及当地医院报价情况有所波动。综上所述，发行人 SPD 业务定价模式及定价水平与行业不存在较大差异。

2、发行人开展医疗器械销售业务时，向上下游提供 SPD 服务具备必要性及商业合理性，不存在为销售业务的捆绑业务，SPD 业务单独签订合同、单独收费

随着耗材零加成及医保支付方式改革等政策的全面实施，耗材逐渐内化成为医疗机构的运营成本，医疗机构的运营逻辑从收入最大化转为成本最小化。在控费增效的诉求驱动下，终端医疗机构对医疗器械采购、仓储、使用的精细化管理要求逐渐提高，SPD 业务成为医疗机构控制成本的有效方法。

发行人目前主要提供高值医疗器械的流通服务，对医院内部物资管理科室与消耗科室间医疗器械或耗材的流动环节有较为深刻的理解以及丰富的运营经验。发行人开展 SPD 业务，符合行业政策的发展趋势，在拓展新型业务发展的同时，可进一步提高发行人对医院用户的服务粘性与服务深度。因此，发行人提供 SPD 服务具备其必要性及合理性。

直销配送业务与 SPD 服务为不同种类的业务，两者互相独立。发行人作为具有直销配送能力的 SPD 服务商，可以单独签订 SPD 服务协议，或者签署配送+SPD 的整体协议，并通过服务费用的形式单独收取。发行人 SPD 业务的收入方式与直销配送业务中的购销收入存在明显差异，因此，该类业务并非销售业务的捆绑业务。

3、发行人为下游医院提供该服务，但向上游供应商收取费用具有商业合理性，不存在三方约定或潜在利益安排；不涉及通过自有仓储、物流及外购仓储、物流提供服务的情形

发行人在该业务下既为医院提供服务，也为供应商提供服务，且发行人作为 SPD 服务商降低了供应商院内管理成本（例如：人工盘点、院内物流、开票结算等），提高供应商与医院的对接效率。同时，鉴于医院在产业链的地位，行业内主要的收费模式为向医院上游供应商收取相应服务费，该模式具有商业合

理性，符合行业基本情况，不存在三方约定或潜在利益安排。

在 SPD 实施过程中，发行人主要投入包括：医用耗材管理软件、供应商管理平台、数据分析平台、运营分析平台、智能化系统接口等软件系统；耗材管理设备、智能物流设备、条码录入管理设备等硬件；物流管理、仓储管理、系统管理等运营过程中的管理人员。发行人服务过程中主要提供仓储改造、物流管理等，不存在直接提供仓储、物流及外购仓储、物流的情况。

综上所述，SPD 业务所指医院中心仓库或院外仓库皆为医院自有或采购仓储，发行人仅对其进行改造建设，不存在直接提供仓储、物流及外购仓储、物流的情况。

4、发行人提供 SPD 业务属于行业通行做法

随着耗材零加成及医保支付方式改革等政策的全面实施，耗材逐渐内化成为医疗机构的运营成本，终端医疗机构对医疗器械采购、仓储、使用的精细化管理要求逐渐提高，SPD 业务已成为医疗机构控制成本的有效方法。截至本问询回复报告出具之日，行业内已有多家流通企业开展 SPD 业务，同行业开展 SPD 业务的企业包括但不限于下述企业：

序号	同行业公司	公司简介
1	九州通（600998.SH）	根据《2021 年年度报告》，在器械业务创新方面，SPD 业务以患者服务为核心，质量管理为保障，聚焦医疗物资、临床医技科室、供应链业务等维度，通过信息化软件和智能化设备，搭建数字化、智能化、精益化的“医疗物资数字化运营服务平台（赋得通 SPD2.0）”，打造数字供应链生态体系……
2	中国医药（600056.SH）	科工贸一体化的大型综合性医药企业集团，经营领域涉及天然药物、医药化工、医疗器械、综合贸易四大领域，经营形态涵盖研发生产、商业流通、国际贸易等医药产业全产业链条；根据《2021 年年度报告》，在医疗器械业务，将加速推进业务模式创新和产品服务结构调整，努力向具有专业能力的全生命周期技术服务商转型。深耕细作影像诊疗设备、IVD 体外诊断、医用耗材、SPD 系统等领域，不断向上下游延伸业务链条……
3	重药控股（000950.SZ）	公司立足医药商业和医养健康协同发展，是西部领先的医药健康产业集团。医药商业板块涵盖药品、医疗器械、保健产品的医院纯销、商业批发、零售连锁、终端配送、仓储物流及供应链增值服务。根据《2021 年年度报告》，报告期内，依托信息化、数据化信息等创新平台建设，实现线上线下两网互通，打造“互联网+”健康服务平台，持续建设 SPD 项目、打造输注中心、同时积极探索电子处

序号	同行业公司	公司简介
		方平台，推进为承接处方外流做布局的专业化药房建设……
4	瑞康医药（002589.SZ）	自成立以来一直致力于打造直接面向医疗机构和零售渠道的直销网络，目前瑞康医药已经成长为向全国医疗机构直销药品、医疗器械、医用耗材，同时提供医疗信息化服务、医院管理咨询服务、院内物流服务和医院后勤服务的综合服务商，是全国药品、医疗器械流通行业的领军企业，销售网络覆盖全国 31 个省份（直辖市）。根据《2021 年年度报告》，在为医疗机构及终端客户提供药品配送的同时，也在提供增值及延伸服务，构建更稳健的配送业务体系：……院内物流精细化管理（SPD）方案及运营服务等综合服务等。
5	国药一致（000028.SZ）	是集医药研发、制药工业、药品分销、医药物流为一体的综合性医药上市公司承担着国家、省、市政府药品特储任务。公司药品分销业务位居广东、广西两省前茅，名列中国医药商业 20 强，拥有完善的全国商业网络和深度渗透的南区终端市场网络，拥有华南地区自动化程度最高、服务能力最强的专业医药物流中心，也是华南地区首家获批第三方医药物流资质的企业。根据《2021 年年度报告》，公司为客户提供一站式整体解决方案和多元化的增值服务、创新服务；通过医院供应链项目、器械 SPD、区域配送、区域化医疗服务（检验、消毒）、处方外配与承接等，推动医疗服务创新模式落地……
6	南京医药（600713.SH）	国内首家医药流通类上市公司，拥有良好的终端和渠道优势。公司已经形成了以医疗机构供应链服务业务和医药零售连锁业务为主导、以医药第三方物流服务和医药“互联网+”业务为辅助的“两主两辅”协同、互动发展的业务格局；根据《2021 年年度报告》，公司持续推进医疗机构药事服务项目、医用耗材 SPD（供应链管理）项目并不断巩固项目成果……
7	合富中国（603122.SH）	系医疗流通领域的渠道商，具备与境内外试剂耗材和医疗设备原厂、各大代理商及医疗机构长期互惠、合作共赢的核心竞争力。已建立覆盖百余家三级医院主要体外诊断试剂项目的合作关系，向其提供全面的体外诊断产品集约化采购服务，通过减少原厂与医疗机构之间的代理层级，为医院节省试剂耗材采购成本；

根据上述上市公司公开年报或披露信息，该等医药流通领域上市公司已开展或即将开展 SPD 业务。因此，发行人开展 SPD 业务为行业通行做法。

（四）结合发行人所在行业相关监管法律法规，说明发行人业务资质的完整性；发行人作为医疗批发企业，为医院客户提供医院库存管理服务的合规性，是否满足相关资质要求；发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在商业贿赂的情形

1、根据发行人所在行业相关监管法律法规，发行人业务资质具有完整性

发行人的主营业务为医疗器械直销、分销以及医用耗材集约化管理（SPD）等服务；发行人直销和分销业务的产品主要为血管介入器械、外科器械、IVD和医疗设备。发行人所在行业相关监管法律、法规如下：

法律法规	规定内容	对应的经营资质
《医疗器械监督管理条例》《医疗器械经营监督管理办法》	经营第一类医疗器械不需许可和备案，经营第二类医疗器械实行备案管理，经营第三类医疗器械实行许可管理。	第二类医药器械经营备案、医疗器械经营许可证
《医疗器械经营质量管理规范》	医疗器械经营企业应当在医疗器械采购、验收、贮存、销售、运输、售后服务等环节采取有效的质量控制措施，保障经营过程中产品的质量安全。	/
《互联网药品信息服务管理办法》	提供互联网药品信息服务的网站，应当在向国务院信息产业主管部门或者省级电信管理机构申请办理经营许可证或者办理备案手续之前，按照属地监督管理的原则，向该网站主办单位所在地省、自治区、直辖市食品药品监督管理部门提出申请，经审核同意后取得提供互联网药品信息服务的资格	互联网药品信息服务资格证书
《放射性同位素与射线装置安全和防护条例》	在中华人民共和国境内生生产、销售、使用放射性同位素和射线装置的单位，应当取得辐射安全许可证。	辐射安全许可证
《中华人民共和国海关法》	进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，应当依法向海关备案。报关企业和报关人员不得非法代理他人报关。	海关报关单位注册登记证书、海关进出口货物收发货人备案
《中华人民共和国道路运输条例》	从事货运经营的，应当向道路运输管理机构道路申请取得道路运输经营许可证。使用总质量 4,500 千克及以下普通货运车辆从事普通货运经营的，无需申请取得道路运输经营许可证。	道路运输经营许可证
《医疗机构药品集中采购工作规范》	实行以政府主导、以省（区、市）为单位的医疗机构网上药品集中采购工作。医疗机构和药品生产经营企业购销药品必须通过各省（区、市）政府建立的非营利性药品集中采购平台开展采购，实行统一组织、统一平台和统一监管。	/
《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》	合医改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市要率先推行“两票制”，鼓励其他地区执行“两票制”，争取到 2018 年在全国全面推开。	/

根据上表，发行人及其子公司开展经营业务需取得第二类医药器械经营备案凭证、《医疗器械经营许可证》《互联网药品信息服务资格证书》《辐射安全许可证》、道路运输经营许可证、海关报关单位注册登记证书、海关进出口货物收发货人备案。

截至 2023 年 2 月 28 日，发行人及其子、分公司已取得开展经营业务所必需的资质、许可和登记，具体详见本问询回复报告之附件：业务资质、许可和登记”。

综上所述，报告期内，发行人已取得必备的业务资质，业务资质具有完整性。

2、发行人为医院客户提供医院库存管理服务具有合规性，满足相关资质要求

发行人为医院客户提供 SPD 服务过程中，向医疗机构提供医用耗材院内仓储管理，涉及的院内中心仓库或院外仓库均为医疗机构自有或自行采购仓储。根据《医疗器械监督管理条例》《医疗器械经营监督管理办法》等发行人所在行业相关监管法律、法规的规定，向医疗机构提供医用耗材院内仓储管理服务暂无相关资质要求，发行人在 SPD 服务过程中向医院提供医用耗材院内仓储管理具有合规性。

3、发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员不存在商业贿赂的情形

（1）发行人建立了反商业贿赂等规范制度

发行人在避免商业贿赂方面已经建立了《员工合规行为准则》《采购方式管理实施细则》《招待费管理办法》《资金管理办法》等相关制度。其中，《员工合规行为准则》对商业贿赂行为进行了明确规定和禁止，以防范商业贿赂行为出现；《采购方式管理实施细则》中关于采购方式、采购流程等方面进行了规定，为防范采购活动中可能产生的商业贿赂风险要求供应商提供诚信守法承诺书；《招待费管理办法》《资金管理办法》《差旅费管理办法》对现金管理、各项费用报销等流程进行了规定。

同时，发行人对所有新入职员工进行以反商业贿赂为主要内容的合规培训，提高员工合规意识。

（2）发行人与主要客户、供应商约定了反商业贿赂事项

发行人与主要客户、供应商在协议中约定了反商业贿赂相关条款。其中，

发行人在承接业务时根据医院客户要求签署廉洁协议，对双方合作的公平、公正及业务往来的廉洁自律进行了约定，并针对商业贿赂内容明确了违约责任；发行人与经销商、供应商签署的协议中约定了“合规”条款，该等“合规”条款对反商业贿赂事项有明确约定，以上措施能够有效防范商业贿赂的经营风险。

（3）报告期内，发行人、控股股东、实际控制人、董监高不存在因商业贿赂被立案和处罚的情形

根据《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》，商业贿赂行为由工商行政管理机关监督检查。根据发行人及其子公司、控股股东所在地市场监督管理局出具的合规证明文件并经查询发行人及其子公司、控股股东、实际控制人所在地市场监督管理局官方网站，发行人、控股股东、实际控制人不存在因商业贿赂被处罚的记录。

根据董事、监事、高级管理人员户籍所在地或经常居住地公安机关出具的无犯罪记录证明，发行人董事、监事、高级管理人员不存在犯罪记录。

经查询企业公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，报告期内，发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在因商业贿赂被起诉或执行的记录。

综上，报告期内发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员不存在商业贿赂的情形。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、取得发行人销售明细，确认发行人直销业务模式下作为一级经销商、二级以上经销商产生收入的比重；确认发行人直销业务下向三级医院销售的数量、省份分布及占直销业务比重等情形；

2、与发行人相关业务负责人进行访谈，了解发行人开展业务经营的主要流程，取得发行人及其子公司业务经营相关的资质、许可文件，并查阅发行人所在行业相关监管法律、法规，核查发行人业务资质的完整性；

3、与发行人 SPD 业务负责人访谈并查阅发行人相关业务合同，了解并确认发行人为医院客户提供 SPD 服务的主要内容、收费方式等；

4、查阅发行人所在行业相关监管法律、法规及同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开信息，确认发行人为医院客户提供库存管理服务的合规性及是否符合行业通行做法；

5、查阅发行人与反商业贿赂相关的管理制度、培训资料、与主要客户、供应商签署的协议，并访谈发行人主要客户供应商，了解发行人与主要客户、供应商合作情况；

6、核查发行人及其子公司、控股股东所在地市场监督管理局出具的合规证明文件、董事、监事、高级管理人员户籍所在地或经常居住地公安机关出具的无犯罪记录证明，并经查询发行人及其子公司、控股股东、实际控制人所在地市场监督管理局官方网站、企业公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，确认发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否存在因商业贿赂被起诉或执行的记录。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人获取医院客户的方式**已履行相应管理、审批程序，不存在因违反招投标方面的法律法规、规范性文件而受到重大行政处罚的情形，不存在因获客方式违规产生的诉讼纠纷情形**；报告期内，发行人直销业务模式下三级医院客户的数量、各省份分布符合商业逻辑；

2、报告期内，发行人与前五大上游生产厂商间合作稳定，其分销业务不属于传统经销模式，发行人不存在与分销商签订三方协议的情形；报告期内发行人与上游生产厂家不存在全国范围内签订独家经销的情况；下游二级经销商由发行人向生产厂商备案选取，销售定价由发行人向厂家备案确认；发行人向上游采购及向下游二级经销商销售存在最低采买量的约定，部分未达到最低采买量的情形未构成相应罚则；发行人报告期内分销业务上涨较快主要系合并德尔医疗所致；

3、医用耗材集约化运营服务（SPD）不属于医疗器械销售业务，业务实质

为供应链管理服务，收费方式及收费定价与行业不存在较大差异；发行人开展医疗器械销售业务时，向上下游提供 SPD 服务具备必要性及商业合理性，不存在为销售业务的捆绑业务，SPD 业务单独签订合同、单独收费；发行人为下游医院提供 SPD 服务但向上游供应商收取费用具有商业合理性，不存在三方约定或潜在利益安排，不涉及通过自有仓储、物流及外购仓储、物流提供服务的情形；发行人提供 SPD 业务属于行业通行做法；

4、报告期内，发行人业务资质具有完整性；发行人作为医疗批发企业为医院客户提供医院库存管理服务无需取得相关资质，具有合规性；报告期内发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员不存在商业贿赂的情形。

问题 3 关于行业政策影响

申报文件显示：

近年我国政府部门相继出台了“集中带量采购”“两票制”“医保支付方式改革”“重点监测药品目录”等政策，对发行人业务具有一定影响。

请发行人结合所在省份上述政策的落地实施要求及范围，上述政策中医疗器械适用范围，逐个量化说明上述政策对发行人业务开展及经营业绩的影响，是否构成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）“集中带量采购”政策对发行人业务开展及经营业绩的影响

2019 年，国务院办公厅和国务院深化医药卫生体制改革领导小组相继印发《治理高值医用耗材改革方案》和《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》，旨在逐步将高值医用耗材纳入集中采购范围，通过“以量换价”的思路进一步降低产品入院价格，进一步减轻医保支付压力及患者负担。

从“集中带量采购政策”对于医疗器械流通行业的影响来看，中标产品的降价将主要压缩经销商环节的毛利率空间，经销商向终端医疗机构销售毛利率的空间越小，经销商退出流通环节的可能性越大，具有规模优势的流通企业的市场集中度将进一步提升；同时中标产品的降价也将对流通企业的盈利能力造成一定负面影响。

目前医疗器械高值耗材的集中带量采购政策的实施主要包括各省及区域市场的集中带量采购和国家层面集中带量采购两个层面，具体情况如下：

1、各省及区域市场的集中带量采购

自 2019 年 7 月，国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》后，2021 年初，国务院进一步明确提出集中带量采购“常态化、制度化”开展的新要求。根据《中国医疗器械行业发展报告（2022）》，2021 年，国家层面和各省及区域市场层面总共发布涉及医疗器械领域集中带量采购的文件 300 余件，较

2020 年颁布的涉及医疗器械领域的新增集中带量采购政策数量呈大幅增长的趋势。目前高值医用耗材的集中带量采购主要以省级（联盟）为主，并主要集中在心血管介入、骨科和眼科三大细分产品领域。

报告期内，血管介入器械为发行人的核心产品，与血管介入器械有关的主要各省及区域市场执行集中带量采购政策主要在 2021 年起陆续执行，具体情况如下：

省份	中标文件发文时间	中标产品类别
贵州	2020 年 11 月	球囊扩张导管、球囊导管、PTCA 扩张导管、快速交换球囊扩张导管
广东、云南	2021 年 01 月	紫杉醇释放冠脉球囊导管、快速交换 PTCA 球囊扩张导管
广东、江西、河南、广西、陕西、青海、宁夏	2021 年 02 月	导丝、球囊扩张导管、一次性使用冠状动脉球囊扩张导管、药物涂层冠脉球囊导管、PTCA 球囊扩张导管
天津	2021 年 03 月	PTCA 球囊导管、后扩张 PTCA 球囊导管
辽宁	2021 年 04 月	PTCA 球囊导管、后扩张 PTCA 球囊导管
四川、山西、内蒙古自治区、辽宁、吉林、黑龙江、海南省、西藏自治区	2021 年 04 月	冠状动脉球囊扩张导管、PTCA 球囊扩张导管、一次性使用无菌 PTCA 球囊扩张导管、一次性使用非顺应性冠状动脉球囊扩张导管、一次性使用冠状动脉球囊扩张导管
内蒙古自治区、山西省、辽宁省、吉林省、黑龙江省等 13 省	2021 年 07 月	导引导丝、导丝
甘肃	2021 年 08 月	导引导丝
辽宁	2021 年 10 月	PTCA 导丝
江苏、山西、福建、湖北、湖南等 12 省	2021 年 11 月	药物涂层冠脉球囊导管
京津冀“3+N”联盟	2022 年 03 月	冠脉药物球囊
江西、河北、山东、河南、湖北等 9 省	2022 年 04 月	冠脉导引导管、冠脉导引导丝
江苏省	**2022 年 07 月**	**神经专用弹簧圈、腔镜吻合器、超声刀头等**
福建省	**2022 年 08 月**	**冠脉导引导管、冠脉导引导丝、弹簧圈类等**
浙江等 16 省（自治区）联盟	**2022 年 09 月**	**冠脉导引导管**
吉林、山西等 21 省际联盟	**2022 年 12 月**	**弹簧圈类**
福建、河北等 27 省际联盟	**2022 年 12 月**	**心脏介入电生理类**
浙、皖、湘联盟	**2022 年 12 月**	**冠脉导引导丝**
安徽省	**2022 年 12 月**	**颅内弹簧圈**

报告期内，发行人在上述各省及区域集中带量采购政策下的中标产品的销售具体情况如下：

年度	中标产品线	收入（万元）	毛利额（万元）	数量（个）	销售单价（元/个）
2022年度	冠脉球囊	**22,917.92**	**1,736.47**	**490,102**	**467.62**
	冠脉药物球囊	**20,729.44**	**917.03**	**39,250**	**5,281.39**
	血管通路	**36,392.00**	**1,866.47**	**935,121**	**389.17**
合计		**80,039.36**	**4,519.97**	**1,464,473**	-
2021年度	冠脉球囊	36,605.70	2,112.46	408,540	896.01
	冠脉药物球囊	38,343.61	2,161.98	34,873	10,995.21
	血管通路	55,026.26	2,510.39	708,025	777.18
合计		**129,975.57**	**6,784.82**	**1,151,438**	-
2020年度	冠脉球囊	61,354.05	2,815.82	261,759	2,343.91
	冠脉药物球囊	21,633.56	1,082.05	11,855	18,248.47
	血管通路	40,293.97	1,713.59	503,175	800.79
合计		**123,281.57**	**5,611.46**	**776,789**	-

2022 年，发行人上述中标产品在集中带量采购政策陆续实施后，销售数量**逐年增长，其中 2021 年及 2022 年上述集中带量采购产品销售数量分别同比增长 48.23%和 27.19%。**

2021 年，发行人上述中标产品的销售单价较 2020 年均有所下降，但因相应产品的中标价格降幅相对温和、销售数量大幅增长**且上述产品集采在 2021 年内陆续执行**，发行人上述集中带量采购政策中标产品实现的营业收入和毛利额较 2020 年均有小幅增长。**2022 年，发行人上述集采产品销售收入和毛利额均有所下降，主要系 2022 年发行人上述产品均按照集中带量采购政策的中标价格进行销售。**

综上所述，发行人上述中标产品的销售价格虽然随各省及区域市场的集中带量采购政策的实施而有所下降，但因为降价幅度相对温和，**且公司积极开拓其他非血管介入类产品的销售，**因此未对发行人的盈利能力产生较大的实际影响。

2、国家层面的集中带量采购

截至本问询回复报告出具之日，国家层面的集中带量采购政策共推行三次，

涉及产品分别为冠脉支架、人工关节及骨科脊柱类产品。2020 年 10 月，国采办公室正式发布《国家组织冠脉支架集中带量采购文件（GH-HD2020-1）》，带量采购政策以冠脉支架作为切入点，于 2021 年 1 月起执行。

2021 年 9 月，国采办公室正式公布《关于公布国家组织人工关节集中带量采购中选结果的通知》，并根据采购联盟各地区的具体情况已在 2022 年 4 月起陆续执行。

2022 年 9 月，国采办公室正式公布《关于公布国家组织骨科脊柱类耗材集中带量采购中选结果的通知》，联盟各地区于 2023 年 1-2 月起执行。

（1）冠脉支架全国集中带量采购对发行人生产经营的影响分析

报告期内，发行人的冠脉支架产品实现销售收入、数量及毛利额具体情况如下：

年度	收入（万元）	毛利额（万元）	数量（个）
2022 年度	**39,472.76**	**2,838.70**	**497,651**
2021 年度	41,368.04	3,762.72	474,123
2020 年度	191,633.55	9,644.81	329,871

2022 年，发行人销售冠脉支架共计 **497,651** 个，销售数量较 **2020 年度**增长 **50.86%**。本轮冠脉支架集中带量采购政策执行后，由于发行人早期已与本轮冠脉支架集中带量采购中标的生产厂商建立相对稳定的合作关系，同时发行人具有全国化的业务布局以及较强的渠道覆盖能力，发行人的冠脉支架产品的销售数量进一步提升。但因为本轮冠脉支架集采使得支架价格降幅高达 90%，发行人冠脉支架产品实现的毛利额在 2021 年较 2020 年相比下降 5,882.09 万元。

2021 年，发行人的冠脉支架产品收入虽然受全国冠脉支架集中带量采购政策影响出现下滑，但报告期内发行人血管介入器械实现的销售收入基本稳定，分别实现销售收入 698,347.82 万元、705,852.12 万元和 **758,346.78** 万元，占主营业务收入比重分别为 81.75%、70.41%和 **63.90%**，并实现毛利额分别为 36,703.14 万元、41,902.25 万元和 **48,448.58** 万元，主要系发行人进一步增加在血管介入器械市场中的产品种类，积极布局并推动如神经介入器械、外周血管介入器械的销售。

从冠脉支架国家级集中带量采购政策的影响来看，集中带量采购政策的实施有助于发行人凭借医院覆盖规模优势提升发行人在相关产品的市场集中度，但因产品降价幅度过高，产品销量的提升不足以弥补产品价格下降所带来的影响，发行人的冠脉支架产品的盈利能力受到一定程度负面影响。从公司整体经营情况来看，报告期内，发行人营业收入仍呈稳定增长的趋势，冠脉支架国家级集中带量采购政策未对公司的经营造成重大不利影响。

（2）骨科关节耗材和脊柱类耗材全国集中带量采购对发行人生产经营的影响分析

报告期内，发行人骨科关节（含脊柱类耗材）产品销售金额较小，发行人骨科产品实现收入分别为 939.24 万元、8,249.24 万元和 **24,120.55** 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.11%、0.82%和 **2.03%**。报告期内，脊柱类耗材产品尚未实际执行带量集中采购，对发行人的生产经营尚未构成影响。

从未来政策执行角度来看，因上述产品在发行人营业收入中占比较小，上述产品全国集中带量采购政策的实施对发行人的生产经营影响较小。

（二）“两票制”政策对发行人业务开展及经营业绩的影响

“两票制”是指药品、医用耗材生产厂商到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。实行两票制主要是针对当前医药流通过程中存在的环节较多和难以追溯等突出问题而采取的措施，目的是压缩流通环节，使中间加价透明化，进一步降低医药及耗材的虚高价格。2020 年起，随着高值医疗器械“集中带量采购”政策落地，两票制对于高值医疗器械降价的影响较小，预计未来“控价”政策仍将以“集中带量采购”为主。

与药品销售有所区别，高值医用耗材医院通常不备货，因此对流通企业的仓储、配台、配送要求很高，需要针对每一个病人的每一台手术做配台和双向物流配送而非简单的点对点单向配送，具备此能力的全国性平台公司不多，不具备能力的平台要建立此能力也需要一定时间，加之终端医院的准入门槛较高；目前耗材“两票制”在全国大部分地区仍处于摸索阶段。

“两票制”政策的实施以区域为维度。报告期内，除陕西、安徽和福建三个省外，并无其他省份明确实行“两票制”。涉及在明确实施“两票制”政策的地区，

两票制的实施情况如下：

省份	政策名称	实施时间
陕西	《关于在全省公立医疗机构实行药品和医用耗材“两票制”的通知》（陕医改办发[2017]4 号）、《关于进一步推进药品和医用耗材“两票制”的通知》（陕医改办发[2018]5 号）	2017 年 1 月 1 日，可设置过渡期，但过渡期不得超过 2017 年 6 月 30 日
安徽	《安徽省食品药品监督管理局等五部门关于印发安徽省公立医疗机构医用耗材采购“两票制”实施意见（试行）的通知》（皖食药监械[2017]49 号）	自 2017 年 12 月 1 日起，在全省二级以上公立医疗机构实施医用耗材采购“两票制”
福建	《福建省医疗保障管理委员会办公室关于开展医疗器械（医用耗材）阳光采购结果全省共享工作的通知》（闽医保办[2018]47 号）	2018 年 7 月 23 日，耗材阳光采购共享结果挂网公布时间见省级平台通知，原则上过渡期为 3 个月

两票制的推行，通过对流通环节的压缩以及渠道整合，对于具有规模效应的企业的市场集中度的提升有一定促进意义。流通环节压缩主要影响医疗器械流通环节中的经销商。发行人的分销模式不属于传统经销模式，发行人在该业务中主要为行业上下游提供物流、渠道、结算、资质管理等综合服务，主要承担了部分渠道管理职能与物流仓储功能，以减轻生产厂商对经销商的管理负担。因此发行人在现有分销模式下，可以做到向直销模式的快速转化。报告期内，发行人以直销模式为主，具备较强的终端医院覆盖能力，在两票制区域，发行人原有分销职能迅速转为直销，并进一步推动公司直销业务的发展。

报告期内，发行人在上述三个省的两票制产品在医院销售的收入分别为 30,711.35 万元、33,755.21 万元和 **31,191.21** 万元，**基本稳定**。报告期内，发行人以直销业务为主。“两票制”政策对于发行人分销业务虽有一定影响，但基于发行人具备较强的终端医院覆盖能力，分销业务可向直销业务快速转化，可有效缓解“两票制”对公司经营带来的负面影响。因此，“两票制”政策的实施对发行人整体业务无重大不利影响。

（三）“医保支付方式改革”政策对发行人业务开展及经营业绩的影响

医保支付制度改革的直接诱因是医疗费用的过快增长，通过对医疗资源的有效配置引导医疗服务和医疗器械采购规范化发展。在此背景下，医保支付总体遵循“总量控制、结构调整、有升有降、逐步到位”的原则，以进一步提高医保基金的使用效率。近年来，我国医保支付体系改革的主要方向是耗材零加成、DRG 付费和 DIP 付费。

医保支付体系的改革集中作用于公立医疗机构，相应政策的出台切断了医疗机构收入与耗材销售的关联，并将耗材逐渐内化成为医疗机构的运营成本，医疗机构的运营逻辑从收入最大化转为成本最小化。在控费增效的诉求驱动下，终端医疗机构对医疗器械采购、仓储、使用的精细化管理要求逐渐提高，医疗器械集中采购和院内耗材集约化管理成为医疗机构控制成本的有效方法。

医保支付方式改革政策不会改变医疗器械流通企业在流通环节中所扮演的角色与专业服务内容，并促进医疗机构推进医疗器械的集中配送。发行人广泛覆盖的终端服务网络、信息化管理及垂直一体化管理优势，为发行人未来参与医疗机构的集中配送业务提供了有力保障。此外，发行人积极参与医院 SPD 项目，在开拓院内医用耗材类物资分发和结算管理等重点运营管理服务的同时，进一步寻求参与并承担医疗机构医疗器械产品的集采业务机会，以带动公司直销业务的增长。因此，“医保支付方式改革”，将有利于提升发行人在终端医疗机构的服务深度与广度，进一步加强发行人与下游医院客户的粘性，并促进公司业务发展。

（四）“重点监测药品目录”政策对发行人业务开展及经营业绩的影响

2019 年 6 月 11 日，国家卫生健康委发布《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》（国卫办医函[2019]558 号），列出 20 个重点监控合理用药药品名单。

国家出台“重点监测药品目录”政策的主要目的是为了落实深化医药卫生体制改革任务，加强医院合理用药管理，重点加强目录内药品临床应用的全程管理，开展公立医院绩效考核等，进一步规范医师处方行为，减轻患者看病就医负担、维护人民健康权益。

发行人主要从事医疗器械直销及分销业务，上述政策主要针对药品，与发行人主要经营产品不同，因此“重点监测药品目录”政策对发行人业务开展及经营业绩无影响。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、检索查阅“两票制”“集中带量采购政策”“医保支付方式改革”“重点监测药品目录”等主要政策的实施情况，查阅“集中带量采购”国家集采中标文件，结合政策的实施情况与发行人的具体业务负责人进行访谈，确认政策的实施对发行人经营业务的具体影响；

2、取得发行人产品销售明细，确认“集中带量采购”“两票制”等政策对发行人报告期内产品销售的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、针对各省及区域实施的带量采购政策，因降价幅度相对温和，未对发行人经营产生重大不利影响；

2、从冠脉支架国家级集中带量采购政策的影响来看，集中带量采购政策的实施有助于发行人凭借医院覆盖规模优势提升发行人在相关产品的市场集中度，但因产品降价幅度过高，产品销量的提升不足以弥补产品价格下降所带来的影响，发行人的冠脉支架产品的盈利能力受到一定程度负面影响。从公司整体经营情况来看，报告期内，发行人营业收入仍呈稳定增长的趋势，冠脉支架国家级集中带量采购政策未对公司的经营造成重大不利影响；

3、在已实施两票制的区域，发行人借助其一体化管理体系及终端医院覆盖广，分销业务可向直销业务快速转化。报告期内，发行人在上述区域终端医院的两票制产品的业务收入规模呈上升趋势，两票制的实施对发行人的经营无重大不利影响；

4、“医保支付方式改革”政策有利于推进终端医院集采集配业务的推广，发行人可借此寻求新的业务发展机遇，通过现有积极开拓的集采业务机遇，同步带动发行人直销业务的增长；

5、“重点监测药品目录”政策主要针对药品，与发行人主要经营产品不同，对发行人业务开展及经营业绩无影响。

问题 4 关于资产重组

申报文件显示：

2021 年 4 月发行人存在向上市公司建发股份（600153.SH）收购其持有的德尔医疗 100%股权的情形；上市公司建发股份及发行人同属于控股股东建发集团旗下。

请发行人：

（1）具体说明该次资产重组的背景、过程、上市公司及发行人履行的程序是否完整合规，信息披露是否真实、准确、完整；

（2）结合相关规则，说明该次重组是否获得了主管部门的审批许可；

（3）德尔医疗的历史沿革，主营业务及主要产品，收购前后主要财务数据情况，发行人收购该公司的原因及对发行人业务的影响；

（4）结合证监会《证券期货法律适用意见第 3 号》的相关规定，说明该次重组后发行人是否满足经营时限的要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）具体说明该次资产重组的背景、过程、上市公司及发行人履行的程序是否完整合规，信息披露是否真实、准确、完整

1、该次资产重组的背景、过程

发行人作为全国性的高值医疗器械流通商，主要从事医疗器械直销及分销业务，并为终端医院提供医用耗材集约化运营（SPD）等服务；德尔医疗主要从事医疗器械分销业务，主要经营体外诊断试剂和普通外科耗材产品。

鉴于发行人与德尔医疗同为建发集团下属二级子公司，且德尔医疗所涉业务、产品与发行人具有较强的相关性，二者业务存在互补、整合价值，为打造完整医疗器械供应链，加快发行人发展进程，并解决与德尔医疗之间的同业竞争问题，发行人决定收购德尔医疗。

2021 年 4 月 23 日，发行人与建发股份、建发上海签署股权转让协议，约定

发行人向建发股份、建发上海收购德尔医疗 100%股权，转让价格为 34,450.00 万元。

2021 年 4 月 27 日，德尔医疗就上述事宜办理了工商变更登记，并取得厦门市市场监督管理局核发变更后的《营业执照》，德尔医疗成为发行人的全资子公司。

2、上市公司及发行人履行的程序和信息披露情况，信息披露真实、准确、完整

2021 年 2 月 9 日，经建发医疗董事会审议，同意建发致新以非公开协议方式分别受让建发股份及建发上海各自所持有德尔医疗 95%和 5%的股权。

2021 年 2 月 26 日，厦门市大学资产评估土地房地产估价有限责任公司出具了大学评估评报字[2021]840009 号《厦门建发股份有限公司及建发（上海）有限公司拟股权转让涉及的福建德尔医疗实业有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，以 2020 年 12 月 31 日作为评估基准日进行评估，截至评估基准日，德尔医疗股东全部权益为 34,450.00 万元。

2021 年 3 月 1 日，经建发集团董事会审议，同意建发致新以非公开协议方式受让建发股份及建发上海分别所持有德尔医疗 95%和 5%的股权。

2021 年 3 月 1 日，发行人召开第二届董事会第四次会议，审议通过《关于收购福建德尔医疗实业有限公司 100%股权暨关联交易的议案》。

2021 年 3 月 16 日，发行人召开 2021 年度第一次临时股东大会决议，审议通过本次收购相关议案。

2021 年 4 月 22 日，厦门市国资委出具厦国资产〔2021〕68 号《厦门市人民政府国有资产监督管理委员会关于建发股份有限公司及建发（上海）有限公司拟股权转让涉及的福建德尔医疗实业有限公司股东全部权益价值资产评估报告核准的批复》，对上述评估报告予以核准。

2021 年 4 月 23 日，经建发股份（600153.SH）第八届董事会 2021 年第十三次临时会议审议，同意建发股份及全资子公司建发上海将分别持有的德尔医疗 95%和 5%的股权转让给建发致新，转让价格合计为 34,450.00 万元。同日，德

尔医疗召开股东会，同意前述股权转让事宜。

根据《建发股份关于转让全资子公司股权暨关联交易公告》，建发股份（600153.SH）已就上述股权转让事项履行了必要的内部决策程序并及时进行了公告，该等情形符合相关法律法规要求，符合上市公司章程、证监会和证券交易所有关上市公司监管和信息披露的要求。

综上所述，上市公司及发行人履行的程序完整、合规，上市公司的信息披露真实、准确、完整。

（二）结合相关规则，说明该次重组是否获得了主管部门的审批许可

根据厦国资企〔2017〕462 号《厦门市人民政府国有资产监督管理委员会关于印发<厦门市市属国有企业投资监督管理办法>的通知》和厦国资企〔2018〕103 号《厦门市人民政府国有资产监督管理委员会关于确认建发集团对医疗健康产业视同主业管理的批复》，该次重组属于负面清单之外的投资项目，由企业按照发展战略和规划自主决策，无需厦门市国资委审核。此次资产重组已于 2021 年 3 月经建发集团董事会审议。

根据《企业国有资产交易监督管理办法》第三十一条：“以下情形的产权转让可以采取非公开协议转让方式：…（二）同一国家出资企业及其各级控股企业或实际控制企业之间因实施内部重组整合进行产权转让的，经该国家出资企业审议决策，可以采取非公开协议转让方式。”发行人、建发股份与建发上海同属于国家出资企业建发集团控制，可采取非公开协议转让方式，无需进场交易。

2021 年 4 月，建发股份（600153.SH）披露了关于转让全资子公司股权暨关联交易公告，此次关联交易无需提交股东大会审议，已于 2021 年 4 月 23 日经建发股份第八届董事会 2021 年第十三次临时会议审议通过。

经容诚会计师审计，本次收购前，德尔医疗 2020 年末的总资产、净资产，2020 年度的营业收入、利润总额占发行人相应指标的具体占比情况如下：

单位：万元

项目	德尔医疗	建发致新	占比
总资产	67,229.81	705,932.03	9.52%
资产净额	11,492.14	124,022.60	9.27%

项目	德尔医疗	建发致新	占比
营业收入	130,391.12	854,230.73	15.26%
利润总额	4,623.86	22,798.99	20.28%

本次收购前，德尔医疗相应科目均未达到建发致新相应科目的 50%。根据《上市公司重大资产重组管理办法（2020 年修订）》《创业板上市公司持续监管办法（试行）》，此次收购不构成重大资产重组。

综上所述，该次重组已获得主管部门的必要审批许可。

（三）德尔医疗的历史沿革，主营业务及主要产品，收购前后主要财务数据情况，发行人收购该公司的原因及对发行人业务的影响

1、德尔医疗的历史沿革

2021 年 4 月发行人收购德尔医疗前，德尔医疗历史沿革情况如下：

（1）2005 年 12 月，德尔医疗设立

德尔医疗设立于 2005 年 12 月 2 日，由建发股份和建发上海（曾用名：上海建发实业有限公司）出资设立，设立时注册资本为 1,000 万元。

2005 年 12 月 2 日，德尔医疗办理完成工商设立登记，并取得厦门市工商行政管理局颁发的《企业法人营业执照》。

德尔医疗设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	建发股份	货币	950.00	95.00
2	建发上海	货币	50.00	5.00
合计		-	**1,000.00**	**100.00**

2005 年 11 月 24 日，厦门天健华天有限责任会计师事务所出具厦门天健华天所验（2005）NZ 字第 0027 号《验资报告》，对本次出资予以验证。根据该验资报告，截至 2005 年 11 月 23 日，建发股份实缴出资 950 万元，建发上海实缴出资 50 万元，实缴资本合计 1,000 万元，德尔医疗注册资本已全部实缴完成。

（2）2010 年 3 月，第一次股权转让

2010 年 3 月 1 日，德尔医疗召开股东会会议，同意股东建发股份将其所持

有的德尔医疗 95%的股权（注册资本 950 万元）以 1,064.21 万元的价格转让给厦门建益达有限公司，股东建发上海将其所持有的德尔医疗 5%的股权（注册资本 50 万元）以 56.01 万元的价格转让给厦门建发通讯有限公司。

同日，建发股份与厦门建益达有限公司、建发上海与厦门建发通讯有限公司就上述股权转让事项分别签署了《福建德尔医疗实业有限公司股权转让协议》。

2010 年 3 月 17 日，德尔医疗取得厦门市工商行政管理局颁发的新的《企业法人营业执照》。

本次股权转让后，德尔医疗的股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	厦门建益达有限公司	货币	950.00	95.00
2	厦门建发通讯有限公司	货币	50.00	5.00
合计		-	**1,000.00**	**100.00**

根据建发股份控股股东建发集团 2010 年 3 月 5 日出具的《说明》，本次股权变动系建发集团内部资产整合需要，转让方与受让方均系建发股份的全资子公司，股权转让价格以德尔医疗截至 2009 年 11 月 30 日的净资产扣除未分配利润 483 万元后为计价基数。

（3）2013 年 6 月，第二次股权转让

2013 年 5 月 9 日，德尔医疗召开了股东会会议，同意股东厦门建发通讯有限公司将其所持有的德尔医疗 5%的股权（注册资本 50 万元）以 60.87 万元的价格转让给建发上海。

同日，厦门建发通讯有限公司与建发上海就上述股权转让事项签署了《福建德尔医疗实业有限公司股权转让协议》。

2013 年 6 月 17 日，德尔医疗取得厦门市工商行政管理局颁发的新的《企业法人营业执照》。

本次股权转让后，德尔医疗的股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	厦门建益达有限公司	货币	950.00	95.00
2	建发上海	货币	50.00	5.00

序号	股东名称	出资方式	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
合计		-	**1,000.00**	**100.00**

根据建发股份 2013 年 3 月 5 日出具的《说明函》，厦门建发通讯有限公司、厦门建益达有限公司和建发上海均系建发股份的全资子公司，本次转让系建发股份内部股权调整，股权转让事宜已依据建发股份的章程规定，经建发股份董事会决议通过，合法有效。

（4）2017 年 5 月，第三次股权转让

2017 年 4 月 10 日，德尔医疗召开股东会会议，同意股东厦门建益达有限公司将其所持有的德尔医疗 95%的股权（注册资本 950 万元）以 1,353.78 万元转让给建发股份。

同日，厦门建益达有限公司与建发股份签署了《福建德尔医疗实业有限公司股权转让协议》，厦门建益达有限公司将其所持有的德尔医疗 95%的股权（注册资本 950 万元）以 1,353.78 万元的价格转让给建发股份。

2017 年 5 月 10 日，德尔医疗取得厦门市市场监督管理局颁发的新的《营业执照》。

本次股权转让后，德尔医疗的股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	建发股份	货币	950.00	95.00
2	建发上海	货币	50.00	5.00
合计		-	**1,000.00**	**100.00**

根据建发股份控股股东建发集团 2017 年 5 月 1 日出具的《说明函》，本次转让系建发股份内部股权调整，不涉及国有股权对外转让，并已依据建发股份的投资相关规定，经建发股份投资决策委员会决议通过，合法有效。

（5）2018 年 1 月，第一次增加注册资本

2017 年 12 月 11 日，德尔医疗召开股东会会议，同意公司注册资本增加至 10,000 万元，增加的注册资本由股东建发股份以货币方式认缴 8,550 万元、股东建发（上海）有限公司以货币方式认缴 450 万元。

2018 年 1 月 19 日，德尔医疗取得厦门市市场监督管理局颁发的新的《营业

执照》。

本次增资后，德尔医疗的股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	建发股份	货币	9,500.00	95.00
2	建发上海	货币	500.00	5.00
合计		-	**10,000.00**	**100.00**

2017 年 12 月 22 日，厦门德诚会计师事务所有限公司出具厦德诚验字（2017）第 Y047 号《验资报告》，报告确认截至 2017 年 12 月 11 日，已收到建发股份出资额 8,550 万元，收到建发上海出资额 450 万元，合计收到全体股东出资额 9,000 万元，实缴资本合计 10,000 万元。

（6）2021 年 4 月，发行人收购德尔医疗

本次股权变动的过程与履行的程序详见本问“（一）具体说明该次资产重组的背景、过程、上市公司及发行人履行的程序是否完整合规，信息披露是否真实、准确、完整”。

2021 年 4 月 27 日，德尔医疗取得厦门市市场监督管理局颁发新的《营业执照》。

本次股权转让后，德尔医疗的股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	建发致新	货币	10,000.00	100.00
合计		-	**10,000.00**	**100.00**

2、德尔医疗的主营业务和主要产品及发行人收购德尔的原因

德尔医疗的主营业务和主要产品及发行人收购德尔的原因详见本问“（一）具体说明该次资产重组的背景、过程、上市公司及发行人履行的程序是否完整合规，信息披露是否真实、准确、完整”之“1、该次重组的背景、过程”。

3、德尔医疗被收购前后主要财务数据情况及收购德尔医疗对发行人业务的影响

（1）收购前后主要财务数据情况

经容诚会计师审计，德尔医疗被收购前后的主要财务数据列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
营业收入	130,391.12	251,543.08
利润总额	4,623.86	5,515.92
总资产	67,229.81	165,328.20
净资产	11,492.14	15,749.47

（2）收购德尔医疗对发行人业务的影响

此次收购属于同一控制下重组，且所涉资产、业务与发行人的经营业务具有较强的相关性，未导致发行人主营业务发生重大变化。本次收购完成后，公司将德尔医疗及其子公司主营的分销业务纳入其业务体系，有助于发行人向客户提供更加完整和丰富的产品以及服务解决方案，增强了发行人在市场中的竞争力，有助于提升公司经营业绩。同时，此次收购解决了发行人与德尔医疗之间的同业竞争问题，更好地保持发行人资产完整性和业务独立性。

（四）结合证监会《证券期货法律适用意见第 3 号》的相关规定，说明该次重组后发行人是否满足经营时限的要求

1、发行人主营业务未发生重大变化，不影响公司业绩连续计算

德尔医疗主要从事医疗器械流通业务，与发行人主营业务类似。此次收购属于同一控制下重组，且所涉资产、业务与发行人的经营业务具有较强的相关性，属于《证券期货法律适用意见第 3 号》规定的对同一实际控制权人下相同、类似或相关业务进行重组的情况。重组前后发行人主营业务没有发生重大变化，不影响发行人业绩连续计算，符合《证券法律期货适用意见第 3 号》的相关规定。

2、发行人经营时限和相关信息披露符合《证券法律期货适用意见第 3 号》的规定

本次收购前，德尔医疗经容诚会计师审计的 2020 年末的总资产、净资产，2020 年度的营业收入、利润总额与发行人相应指标的具体占比情况如下：

单位：万元

项目	德尔医疗	建发致新	占比
总资产	67,229.81	705,932.03	9.52%

项目	德尔医疗	建发致新	占比
资产净额	11,492.14	124,022.60	9.27%
营业收入	130,391.12	854,230.73	15.26%
利润总额	4,623.86	22,798.99	20.28%

根据《证券期货法律适用意见第 3 号》第三条规定，“发行人报告期内存在对同一公司控制权人下相同、类似或相关业务进行重组的，应关注重组对发行人资产总额、营业收入或利润总额的影响情况。发行人应根据影响情况按照以下要求执行：被重组方重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目 20%的，申报财务报表至少须包含重组完成后的最近一期资产负债表。”本次重组于 2021 年 4 月完成，本次申报财务报表已包含重组完成后的最近一期资产负债表，符合《证券期货法律适用意见第 3 号》相关规定。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅德尔医疗自设立以来的工商登记资料，了解其历史沿革情况，并核查历次股本演变的过程；

2、访谈建发股份并获取发行人的说明，了解本次资产重组的背景及收购后对发行人主营业务的影响，查阅发行人、德尔医疗的主要业务合同与审计报告，获取发行人与德尔医疗的主要财务数据；

3、查阅本次资产重组相关的协议、支付凭证及纳税情况、评估报告与审计报告、内部决策文件、政府审批文件及公告文件等；

4、查阅厦国资企〔2017〕462 号《厦门市人民政府国有资产监督管理委员会关于印发<厦门市市属国有企业投资监督管理办法>的通知》、厦国资企〔2018〕103 号《厦门市人民政府国有资产监督管理委员会关于确认建发集团对医疗健康产业视同主业管理的批复》《企业国有资产交易监督管理办法》《上市公司重大资产重组管理办法》《创业板上市公司持续监管办法（试行）》等与本次资产重组相关的法律法规；

5、查阅《证券期货法律适用意见第 3 号》，核查本次资产重组的合法适用情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、该次资产重组系为解决发行人与德尔医疗的同业竞争问题，并实现二者业务协同发展；建发股份（600153.SH）及发行人履行的程序完整、合规，上市公司建发股份就本次收购信息披露真实、准确、完整；

2、该次重组已依据《企业国有资产交易监督管理办法》《厦门市市属国有企业投资监督管理办法》《上市公司重大资产重组管理办法》《创业板上市公司持续监管办法（试行）》等法律法规的规定获得了主管部门的必要审批许可；

3、德尔医疗历次股本演变均合法履行了工商变更程序；其主营业务与主要产品与发行人具有相似性，此次资产重组未导致发行人主营业务发生变化，有助于发行人向客户提供更加完整和丰富的产品以及服务解决方案，增强了发行人在市场中的竞争力，有助于提升公司经营业绩，并解决了发行人与德尔医疗之间的同业竞争问题；

4、德尔医疗重组前一个会计年度末的利润总额超过重组前发行人相应项目 20%，本次重组于 2021 年 4 月完成，本次申报财务报表已包含重组完成后的最近一期资产负债表，符合《证券期货法律适用意见第 3 号》相关规定。

问题 5 关于历史沿革与控制权变更

申报文件显示：

（1）发行人前身于 2010 年 8 月由上海浦东致新印务有限公司（以下简称致新印务）和上海盖志企业管理咨询有限公司（以下简称盖志咨询）出资设立。此后，2011 年 4 月至 2013 年 1 月，上述创始人股东均通过股权转让退出；受让的股东温冬暖及天助基业于 2014 年 2 月进行了控制权对调，此后自然人温冬暖及天助基业于 2015 年 6 月对外转让全部股权退出；

（2）2015 年 11 月至 2019 年 12 月之间，萍乡畅和源为发行人第一大股东；2019 年 12 月现控股股东建发医疗通过股权转让入股并持有发行人 51.02%股权，发行人控制权发生变更；

（3）发行人员工持股平台新余质禹于 2015 年 10 月入股发行人，曾存在持有份额代持的情形；发行人存在其他 3 个合伙性质股东萍乡畅和源、西藏臻善、上海蔼祥。

请发行人：

（1）说明致新印务、盖志咨询的基本情况，实际控制人情况，出资设立发行人前身又于 2013 年前后退出的原因，定价公允性；受让股东温冬暖及天助基业的基本情况，与致新印务、盖志咨询间是否存在关系，受让后进行控制权对调的合理性；2015 年 6 月自然人温冬暖及天助基业通过股权转让退出的原因，受让股权的股东与其是否存在关系，定价公允性；

（2）说明建发医疗入股发行人并获得控制权的背景，商业合理性，对建发医疗、建发集团的业务协同帮助，程序完整合规性，定价公允性，萍乡畅和源出让控制权的合理性，建发医疗与萍乡畅和源及其余股东是否存在对赌协议；该次实际控制人变更后，发行人主营业务是否发生变化，是否导致董事、监事、高管人员重大变化，对本次发行上市是否构成重大不利影响；

（3）结合报告期内董事、监事、高管人员的提名情况，以及公司日常管理、经营决策、人事任命等方面情况，说明建发医疗是否真实控制发行人的实际经营，发行人是否存在管理权纠纷；萍乡畅和源及其份额持有人持有发行人股份

的锁定期安排是否符合相关规则的要求；

（4）说明萍乡畅和源、西藏臻善、上海蔼祥、新余质禹的份额持有人任职情况，实际控制人情况，是否均在发行人处任职；上述股东中存在员工持股的，说明该股东入股定价依据及公允性，是否已合理确认股份支付事项；新余质禹份额代持情况的产生背景，解决情况，是否存在纠纷；

（5）说明除建发医疗外，上述所有股东与发行人目前控股股东、实际控制人间是否存在关联关系；

（6）说明发行人是否满足《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》以及《监管规则适用指引---发行类第 2 号》的相关要求；

（7）说明发行人历次股权变动、整体变更、利润分配过程中各股东是否均依法履行纳税申报义务，是否因此受到行政处罚；发行人控股股东、实际控制人、其余各股东、董事、监事、高管人员及其近亲属是否均已按照相关规定安排股份锁定承诺事项。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）说明致新印务、盖志咨询的基本情况，实际控制人情况，出资设立发行人前身又于 2013 年前后退出的原因，定价公允性；受让股东温冬暖及天助基业的基本情况，与致新印务、盖志咨询间是否存在关系，受让后进行控制权对调的合理性；2015 年 6 月自然人温冬暖及天助基业通过股权转让退出的原因，受让股权的股东与其是否存在关系，定价公允性

1、致新印务、盖志咨询的基本情况，实际控制人情况，出资设立发行人前身又于 2013 年前后退出的原因，定价公允性

发行人前身致新有限成立于 2010 年 8 月 30 日，系由上海致新企业发展有限公司（曾用名：上海浦东致新印务有限公司）和上海盖志企业管理咨询有限公司共同出资设立，上海致新企业发展有限公司以货币方式出资 990 万元（对应持股比例 99%），上海盖志企业管理咨询有限公司以货币方式出资 10 万元（对应持股比例 10%）。

上海致新企业发展有限公司、上海盖志企业管理咨询有限公司的基本情况如下：

（1）上海浦东致新印务有限公司

名称	上海浦东致新印务有限公司（现已更名为“上海致新企业发展有限公司”）
住所	浦东新区祝桥镇川南奉公路4296号
法定代表人	石仲权
实际控制人	石仲权
统一社会信用代码	91310115133814913K
注册资本	1,080万元人民币
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立日期	1994年10月6日
营业期限	1994年10月6日至2044年10月5日
营业范围	供应链管理，包装服务，装卸服务，国内货物运输代理，商务咨询、企业管理咨询（以上咨询均除经纪），投资管理，翻译服务，仓储（除危险品），网络科技领域内的技术服务，计算机软硬件的开发及销售，日用百货、建筑材料、包装材料、金属材料、电子产品、一类医疗器械、化妆品、纸张的销售，纸制品的加工包装印刷、其他印刷。【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】

股权结构			
序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	石仲权	1,057.50	97.92
2	石小妹	22.50	2.08
合计		**1,080.00**	**100.00**

注：上表系上海浦东致新印务有限公司作为致新有限股东期间的基本情况

（2）上海盖志企业管理咨询有限公司

名称	上海盖志企业管理咨询有限公司
住所	上海市浦东新区上川公路5635号三幢101室
法定代表人	MYERS WILLIAM RUEBEN
实际控制人	温冬暖
注册资本	7万美元
类型	有限责任公司（外国法人独资）
成立日期	2005年12月8日
营业期限	2005年12月8日至2025年12月7日（已注销）
营业范围	企业管理咨询、投资咨询、商务咨询、贸易信息咨询、国际经济信息咨询、医疗产品技术咨询。（涉及行政许可的，凭许可证经营）。

股权结构			
序号	股东名称	认缴出资额（万美元）	出资比例（%）
1	GM GROUP LIMITED	7.00	100.00
合计		**7.00**	**100.00**

致新有限设立时，温冬暖通过实际控制的 GM GROUP LIMITED 间接持有上海盖志企业管理咨询有限公司 100%股权，为上海盖志企业管理咨询有限公司的实际控制人。上海浦东致新印务有限公司和上海盖志企业管理咨询有限公司当时看好医疗器械行业发展前景，经协商一致由上海浦东致新印务有限公司出资 990 万元、上海盖志企业管理咨询有限公司出资 10 万元共同设立致新有限。

上海浦东致新印务有限公司于 2011 年 4 月将其持有的致新有限 990 万元出资额全部转让给上海盖志企业管理咨询有限公司实际控制人温冬暖并退出致新有限的原因和背景如下：致新有限设立后的合作过程中，上海浦东致新印务有限公司认为其作为投资方短期内无法通过公司经营取得收益，因此，拟退出致新有限，经协商一致，将其持有的致新有限 990 万元出资额（对应持股比例 99%）作价 990 万元转让给温冬暖。因当时致新有限尚未开展实际经营，经协商确定股权转让的价格为 1 元/注册资本，转让价格具有公允性。

上海盖志企业管理咨询有限公司于 2013 年 1 月将其持有的致新有限 10 万元出资额全部转让给天助基业并退出致新有限的原因和背景如下：一方面，虽然当时致新有限尚未实际开展业务，但已基本开发设计完成供应链管理的流程样板且该样板具有较高技术含量，因此天助基业看好致新有限未来发展；另一方面，温冬暖作为届时致新有限的实际控制人拟引入具有医疗器械行业经验的投资人，并与其开展业务合作。经协商后，上海盖志企业管理咨询有限公司将其所持有的致新有限 10 万元出资额（对应持股比例 1%）转让给天助基业，但因当时致新有限尚未实际开展经营，经双方协商一致后确定转让价格为 1 元/注册资本，转让价格具有公允性。

2、温冬暖及天助基业的基本情况，与致新印务、盖志咨询关联关系情况，受让后进行控制权对调的合理性

（1）天助基业基本情况

名称	北京天助基业科技发展有限公司

住所	北京市海淀区苏州街甲49号408、409室		
法定代表人	刘建		
统一社会信用代码	91110108771593844H		
注册资本	5,000万元人民币		
类型	其他有限责任公司		
成立日期	2005年1月13日		
营业期限	2005年1月13日至2025年1月12日		
营业范围	销售医疗器械II、III类（以《医疗器械经营企业许可证》核定的范围为准）技术开发、技术咨询。		
股权结构			
序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	刘建	2,800.00	56.00
2	刘登红	1,200.00	24.00
3	吉安市方大市政建设有限公司	1,000.00	20.00
合计		**5,000.00**	**100.00**

注：上表系天助基业作为致新有限股东期间的基本情况。

经访谈天助基业，天助基业与上海浦东致新印务有限公司和上海盖志企业管理咨询有限公司间不存在股权代持、委托持股等利益安排或其他关联关系。

（2）温冬暖基本情况

温冬暖的基本情况如下：

温冬暖，系中华人民共和国公民，身份证号码为 1101011951********。上海盖志企业管理咨询有限公司作为致新有限股东期间，温冬暖通过 GM GROUP LIMITED 间接持有上海盖志 100%股权，为上海盖志企业管理咨询有限公司的实际控制人，且担任上海盖志企业管理咨询有限公司的董事。经访谈温冬暖，温冬暖与上海浦东致新印务有限公司间不存在股权代持、委托持股等利益安排或其他关联关系。

（3）控制权对调的合理性

2014 年 2 月，温冬暖将其持有的致新有限 940 万元出资额（对应持股比例 94%）转让给天助基业，本次股权转让完成后，致新有限的控制权由温冬暖转移至天助基业，本次股权转让及控制权调整的背景如下：

温冬暖于 2011 年 4 月受让浦东印务持有的致新有限 990 万元出资额，温冬暖自受让前述股权至本次股权转让期间，温冬暖持续控制致新有限 99%以上的股权，并负责致新有限的日常经营与管理。2014 年 2 月，温冬暖因其个人年龄和家人身体原因，导致其精力有限，因此拟转让所持有的大部分致新有限股权。而天助基业自 2013 年投资入股致新有限后，认可致新有限的价值且看好未来的经营效益，认为收购致新有限股权符合其远期投资计划。因此双方协商后，温冬暖将致新有限 94%股权转让给天助基业。

温冬暖与天助基业间不存在持股、任职等关联关系，基于前述背景，此次控制权调整具有合理性。因当时致新有限尚未实际开展经营，经双方协商后确定股权转让价格为 1 元/注册资本，转让价格具有公允性。

3、2015 年 6 月，自然人温冬暖及天助基业通过股权转让退出的原因，受让股权的股东与其不存在关系，交易定价公允

（1）温冬暖退出的原因和背景

2014 年 2 月温冬暖将致新有限控制权转让后，温冬暖不再负责致新有限具体业务管理。2014 年底，由于温冬暖打算回美国居住，考虑到其作为致新有限的直接股东在公司后续公司治理过程中行使股东权利进行签字较为不便，因此基于上述原因分别于 2015 年 2 月、2015 年 6 月将其合计直接持有的 5%致新有限出资额进行转让。2015 年 9 月萍乡畅和源设立后，温冬暖转为通过持有萍乡畅和源 1.49%的出资额间接持有致新有限出资额，享有股东收益。

（2）天助基业退出的原因和背景

天助基业于 2014 年 2 月受让温冬暖持有的致新有限 940 万元出资额后成为致新有限的控股股东，当时刘建为天助基业的实际控制人、控股股东，刘登红系天助基业第二大股东，在天助基业为致新有限控股股东期间，刘登红主要负责致新有限的日常经营与管理。

2015 年起，刘登红拟专注于医疗器械流通领域，并致力于将致新有限打造为全国型医疗器械供应链管理平台，需投入资金量较大，与天助基业发展规划存在差异，且彼时致新有限尚处于亏损状态，基于上述原因，经刘登红与天助基业协商后，刘登红受让天助基业所持有的致新有限股权，同时，刘登红计划

入股致新有限，并进行了一系列致新有限股权结构的搭建与调整。

2015 年 6 月至 2016 年 9 月期间，刘登红着手组织相应投资平台的设立、入股并引进投资者，进行了以下股权结构的调整安排：①2015 年 6 月，由于投资平台萍乡畅和源、萍乡磬石、新余质禹尚未设立完成，由投资者苏州美明阳投资中心（有限合伙）、上海蔼祥先行受让温冬暖、天助基业持有的致新有限出资额。②2015 年 10 月，新余质禹设立后从苏州美明阳投资中心（有限合伙）、上海蔼祥受让致新有限共计 17.75%出资额。③2015 年 11 月，致新有限新增 15,000 万元注册资本，萍乡畅和源、萍乡磬石、顾敏牛通过对致新有限增资的方式进入致新有限并成为新股东，新余质禹亦认缴部分出资额，该次增资完成后，萍乡畅和源持有致新有限 51.44%股权，成为致新有限控股股东。④2016 年 9 月，刘登红登记为致新有限控股股东萍乡畅和源与第二大股东萍乡磬石的执行事务合伙人天创致德持股 60%的大股东，即致新有限的实际控制人。

2015 年 6 月，温冬暖及天助基业通过股权转让退出时，虽然当时致新有限已实际开展经营，但每股净资产低于 1 元，因此经各方协商后确定股权转让价为 1 元/实缴出资，定价具有公允性。

经访谈温冬暖、天助基业、美明阳投资中心、上海蔼祥，前述股权转让均为各方真实意思表示，真实、有效，均不存在股权代持、委托持股等利益安排或其他关联关系。

（二）说明建发医疗入股发行人并获得控制权的背景，商业合理性，对建发医疗、建发集团的业务协同帮助，程序完整合规性，定价公允性，萍乡畅和源出让控制权的合理性，建发医疗与萍乡畅和源及其余股东是否存在对赌协议；该次实际控制人变更后，发行人主营业务是否发生变化，是否导致董事、监事、高管人员重大变化，对本次发行上市是否构成重大不利影响

1、关于建发医疗入股发行人并获得控制权的背景、商业合理性，对建发医疗、建发集团的业务协同帮助，萍乡畅和源出让控制权的合理性

（1）建发医疗入股发行人并获得控制权的背景、商业合理性

在建发医疗收购发行人控制权之前，高值耗材流通市场规模在逐年增长，且在医疗器械集中带量采购和“两票制”实施的背景下，医疗器械流通行业将

处于行业整合的窗口期。一方面，在国内高值耗材流通市场规模快速增长的情形下，行业却呈现着相对分散的局面，整合空间巨大；另一方面，随着耗材零加成和医保支付改革等政策的实施、集中带量采购及“两票制”等政策的鼓励推行，医疗器械流通行业整体向集中化发展。

建发医疗系建发集团的全资子公司，主要从事医疗健康领域的实业投资与运营。在收购发行人控股权之前，主要业务集中于医疗服务、养老服务、健康管理及医品洗涤等医疗配套领域。其看好医疗流通领域的广阔市场，为加快建发医疗在医疗流通领域的布局，建发医疗拟收购医疗器械流通行业的公司。

因此，建发医疗入股发行人并获得控制权具有商业合理性。

（2）建发医疗入股并控制发行人对建发医疗、建发集团业务的协同帮助

发行人自成立以来即聚焦医疗器械品类，深耕高值医疗器械的流通行业，专业从事高值医疗器械的直销与分销，多年布局实现了全国网络覆盖，且积累了众多上游生产企业和终端医疗机构的资源。建发医疗入股并控制发行人，能够完善建发集团、建发医疗在医疗业务板块的布局，实现上下游资源整合，提升医疗产业链完整性；同时利用发行人在医疗器械流通领域的全国性布局与资源积累，提升“建发”品牌影响力。

（3）萍乡畅和源出让控制权合理性

2018 年以来，受宏观经济及行业政策等因素影响，发行人融资难度增大，同时在行业整合背景下发行人的资金需求也进一步提升；同时，终端医疗机构与具有国企背景的企业合作已成为行业发展趋势，而建发集团、建发医疗也有通过收购医疗器械供应链公司进入医疗产业的计划。为此，发行人创始人股东经内部协商，决定实行国资控股或国资主导运营的模式，因此萍乡畅和源出让控制权具有合理性。

2、关于建发医疗入股发行人并获得控制权的程序合规性与定价公允性

（1）建发医疗入股发行人并获得控制权符合国有资产监管的相关规定

建发医疗入股发行人并获得控制权的事项已按照《中华人民共和国企业国有资产法》《厦门市市属国有企业投资监督管理办法》等法律、法规和规范性的

规定履行了国有资产监管程序，具体情况如下：

根据厦国资企〔2017〕462 号《厦门市人民政府国有资产监督管理委员会关于印发<厦门市市属国有企业投资监督管理办法>的通知》和厦国资企〔2018〕103 号《厦门市人民政府国有资产监督管理委员会关于确认建发集团对医疗健康产业视同主业管理的批复》，该次重组属于负面清单之外的投资项目，由企业按照发展战略和规划自主决策，2019 年 6 月 28 日，经建发集团董事会审议，同意建发医疗收购发行人不低于 51.02%的股权。

2019 年 11 月 12 日，建发医疗召开董事会会议，同意收购发行人 51.02%股权，价格按整体估值不超过 16.25 亿元为基础计，即总对价不超过 8.3 亿元。

2019 年 11 月 12 日和 2019 年 11 月 27 日，致新股份通过董事会决议和股东会决议，同意建发医疗收购发行人 51.02%的股权，成为发行人的控股股东。

2019 年 12 月 5 日，上海东洲资产评估有限公司出具东洲评报字【2019】第 1237 号《厦门建发医疗健康投资有限公司拟收购上海致新医疗供应链管理股份有限公司股权所涉及股东全部权益价值资产评估报告》，发行人股东全部权益价值为 16.30 亿元。

2019 年 12 月 25 日，厦门市国资委出具《厦门市人民政府国有资产监督管理委员会关于对厦门建发医疗健康投资有限公司拟收购上海致新医疗供应链管理股份有限公司股权所涉及股东全部权益价值资产评估报告核准的批复》厦国资产[2019]390 号，对前述评估报告所评估的发行人股东全部权益价值的评估值予以核准。

综上所述，建发医疗入股发行人并获得控制权的事项符合国有资产监管的相关规定。

（2）建发医疗入股发行人并获得控制权的定价具有公允性

①价款总额的确认依据

根据建发医疗与发行人创始人股东和 A 轮财务投资人于 2019 年 12 月 10 日签订的《收购协议》第 2.2 条的约定，建发医疗入股发行人并获得控制权的定价系参考经厦门市国资委核准备案的上海东洲资产评估有限公司出具东洲评报

字【2019】第 1237 号《厦门建发医疗健康投资有限公司拟收购上海致新医疗供应链管理股份有限公司股权所涉及股东全部权益价值资产评估报告》的评估值确定。

前述评估报告及国有资产批复文件中对公司股东全部权益价值的评估值为 16.3 亿元。2019 年 12 月 10 日，建发医疗与创始人股东和 A 轮财务投资人分别签署股份转让协议，从创始人股东和 A 轮财务投资人处以合计 16.25 亿元的价格受让 114,185,820 股股份，占致新股份总股本的 51.02%，最终收购总价款为 829,061,950.88 元。该价款系参考前述评估报告确定，与国有资产批复文件中的估值情况相符。

②对创始人股东和 A 轮财务投资人所持股权的差异定价依据及合理性

建发医疗入股发行人并获得控制权的过程中，设置了两个不同股权价格（5.85 元/股及 12.6 元/股），该等不同价款的定价依据及其合理性如下：

本次股权变动后，发行人的实际控制权发生变更。鉴于 2018 年发行人通过增资方式引入 A 轮财务投资人时，创始人股东和 A 轮财务投资人于 2018 年 1 月签订了《上海致新医疗供应链管理股份有限公司增资扩股协议之补充协议》，约定“致新股份实际控制人变更的，A 轮财务投资人中的任意一方有权要求创始人股东按照 A 轮财务投资人投资金额与其支付增资款之日起至收回增资之日止按照 8%（单利）计算的金额之和作为收购价格，回购其全部股权”。

为一并解决上述股权回购事项触发后创始人股东对 A 轮财务投资人的回购义务和建发医疗所需支付收购价款在不同转让方之间的分配事项，创始人股东、A 轮财务投资人与建发医疗于 2019 年 12 月共同签署了《收购协议之补充协议》。

根据《收购协议之补充协议》约定，鉴于创始人股东与 A 轮财务投资人签署的前轮投资协议中约定了股权回购事项，且 A 轮财务投资人以每股 10.5 元的价格合计向致新股份投资 25,000 万元，根据《上海致新医疗供应链管理股份有限公司增资扩股协议之补充协议》对回购股份的有关要求，建发医疗最终以 299,999,952 元的对价收购 A 轮财务投资人持有发行人 23,809,520 股的股权。

因此，《收购协议之补充协议》中约定的建发医疗所需向 A 轮财务投资人支付的收购款项金额包含了创始人股东对 A 轮财务投资人所应当履行的股权回

购义务对价。相关定价是依据前轮投资协议约定、A 轮财务投资人增资时实际缴付出资的时间以及创始人股东确认所确定的，导致形成了不同转让方之间收购价格存在较大差异的外观。上述价格差异实际系源于本次股权转让方中创始人股东与 A 轮财务投资人之间的在先约定，以及为在收购时一并解决该等在先约定所作出的一揽子安排，相关差异具有合理性。

3、关于建发医疗与萍乡畅和源及其余股东之间的对赌协议及解除情况

建发医疗与萍乡畅和源及其余股东之间签署过含有对赌条款、特殊权利安排条款的协议，其签署情况及履行或解除情况如下：

（1）业绩承诺条款的签署及履行情况

2019 年 12 月，建发医疗与创始人股东、A 轮财务投资人签署了《关于上海致新医疗供应链管理股份有限公司之收购协议》，协议 2.3 条约定了业绩承诺与业绩补偿，其中创始人股东为业绩补偿主体。

根据申报会计师出具的 2019 年、2020 年、2021 年的年度审计报告，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润，已达到创始人股东对建发医疗作出的业绩承诺。建发医疗已于 2022 年 6 月 10 日向创始人股东支付最后一期股权收购款，创始人股东的业绩承诺义务已履行完毕。此外，根据建发医疗与萍乡畅和源、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥、刘登红于 2022 年 4 月签署的《关于上海致新医疗供应链管理集团股份有限公司之股东协议之补充协议》，各主体已确认发行人业绩对赌期已经结束。

（2）特殊权利安排条款的签署及解除情况

上述特殊权利安排包括优先认购权、股权转让限制及优先购买权、共同出售权、随售权。2022 年 4 月，经协商一致，建发医疗与萍乡畅和源、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥、刘登红签署《关于上海建发致新医疗供应链管理集团股份有限公司之股东协议之补充协议》。根据该协议，各方同意原股东协议中的共同出售权、随售权于发行人递交首次公开发行上市申报文件之时自动终止，对各方不再具有法律约束力，终止效力追溯至原股东协议签署之日，且该终止是永久、无条件、不可撤销的。

根据前述补充协议，优先认购权、股权转让限制及优先购买权条款虽未终

止，但不存在可能导致发行人控制权变化和严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形，具体依据如下：

（1）优先认购权条款约定发行人拟进行合格上市前的股份融资时，各股东均具有按照各自实缴比例的优先认购权，发行人合格上市后，该条款自动终止；

（2）股份转让限制条款系约定发行人上市前发起人股东的股份转让限制，有利于维持发行人股权结构稳定性且符合发行人股东出具的股份减持及锁定承诺；

（3）优先购买权条款系约定建发医疗取得发行人控制权五年后，如发行人未能实现合格上市情形下，则：①建发医疗可与刘登红、萍乡畅和源、新余质禹协商作价收购对方之全部持股；②新余质禹对外转让公司股份从而实现员工从新余质禹退伙的，建发医疗在同等条件下具有有限购买权。发行人合格上市后，该条款亦自动终止。

4、发行人本次实际控制人变更后，发行人主营业务未发生变化；发行人董事、监事、高管人员的变化，对本次发行上市不构成重大不利影响

发行人作为全国性的高值医疗器械流通商，主要从事医疗器械直销及分销业务，并为终端医院提供医用耗材集约化运营（SPD）等服务，本次实际控制人变更后，发行人主营业务未发生变化。

发行人变更实际控制人后，董事、监事及高管人员变动情况如下：

2019 年 12 月，发行人 2019 年第二次临时股东大会通过决议，同意免去曹锟、李俊麋、杨旭公司董事职务，选举建发医疗提名的余峰、王文怀和游兴泉为公司董事，与吴胜勇、王建新共同组成公司董事会；同意免去刘晶、吴桐桐公司监事职务，选举建发医疗提名的钟婉华、邹少荣为公司监事，与职工代表监事朱妍洁共同组成公司监事会。2019 年 12 月，发行人第一届董事会第十次会议通过决议，解聘于慧萍公司财务总监职位，聘任任高峰为公司财务总监。

实际控制人变更后，董事、监事变更为控股股东提名的人员，有利于控股股东充分行使控制权，促进公司业务和治理的稳定性；发行人高级管理人员（财务总监除外）的职务仍由收购前的管理层团队人员担任，核心管理团队人员稳定。上述人员变动主要系完善公司治理结构，加强公司治理水平所致，能

有效保证公司各项决策制度的贯彻执行，保证各项工作的连续性、稳定性和有效性，对本次发行上市不构成重大不利影响。

（三）结合报告期内董事、监事、高管人员的提名情况，以及公司日常管理、经营决策、人事任命等方面情况，说明建发医疗是否真实控制发行人的实际经营，发行人是否存在管理权纠纷；萍乡畅和源及其份额持有人持有发行人股份的锁定期安排是否符合相关规则的要求

1、根据报告期内董事、监事、高管人员的提名情况，以及公司日常管理、经营决策、人事任命等方面情况，建发医疗真实控制了发行人的实际经营，发行人不存在管理权纠纷

（1）报告期内董事、监事、高级管理人员提名情况

①董事、监事提名情况

报告期内发行人董事、监事的提名情况如下：

在公司职务	姓名	提名人	任职期间
建发医疗收购发行人控制权之前董事提名情况			
董事长	刘登红	萍乡畅和源	2017.10.01-2018.05.23
	曹锟	董事会	2018.05.23-2019.12.30
董事	曹锟	萍乡畅和源	2017.10.10-2018.05.23
	王建新	董事会	2018.05.23-2020.10.09
董事	杨旭	西藏臻善	2017.10.10-2019.12.30
董事	李俊麋	萍乡畅和源	2017.10.10-2019.12.30
董事	吴胜勇	萍乡畅和源	2017.10.10-2020.10.09
建发医疗收购发行人控制权之后董事提名情况			
董事长	余峰	建发医疗	2019.12.30-2023.10.09
董事	王文怀	建发医疗	2019.12.30-2023.10.09
董事	游兴泉	建发医疗	2019.12.30-2023.10.09
董事	吴胜勇	萍乡畅和源	2017.10.10-2023.10.09
董事	王建新	新余质禹	2018.05.23-2023.10.09
董事	吕健	建发医疗	2022.01.21-2023.10.09
独立董事	叶佳昌	董事会	2022.01.21-2023.10.09
独立董事	叶钦华	董事会	2022.01.21-2023.10.09

在公司职务	姓名	提名人	任职期间
独立董事	商沛	董事会	2022.01.21-2023.10.09
建发医疗收购发行人控制权之前监事提名情况			
监事会主席	朱妍洁	职工代表大会	2017.10.10-2019.12.30
监事	雷元勇	股份有限公司筹备委员会	2017.10.10-2018.04.03
	吴桐桐	天津联瀚商贸有限公司	2018.04.03-2019.12.30
监事	刘晶	股份有限公司筹备委员会	2017.10.10-2019.12.30
建发医疗收购发行人控制权之后监事提名情况			
监事会主席	邹少荣	建发医疗	2019.12.30-2023.10.09
监事	钟婉华	建发医疗	2019.12.30-2023.10.09
职工代表监事	朱妍洁	职工代表大会	2019.12.30-2023.10.09

根据上表，自 2019 年 12 月建发医疗收购发行人 51.02%股份以来，建发医疗提名的董事、监事均在发行人董事会、监事会中占多数席位，在发行人的经营决策中能够发挥重要作用。

②高级管理人员提名情况

根据发行人陈述及提供的股东协议与相关会议文件，报告期内发行人高级管理人员的提名情况如下：

在公司职务	姓名	提名人	任职期间
建发医疗收购发行人控制权之前高级管理人员提名情况			
总经理	曹锟	董事长	2017.10.10-2018.11.08
	吴胜勇	董事长	2018.11.08-2020.10.09
副总经理	吴胜勇	总经理	2017.10.10-2018.11.08
副总经理	王建新	总经理	2018.05.08-2020.10.09
董事会秘书	陆启勇	董事长	2017.10.10-2020.10.09
副总经理		总经理	
财务总监	于慧萍	总经理	2017.10.10—2019.12.30
建发医疗收购发行人控制权之后高级管理人员提名情况			
总经理	吴胜勇	董事长	2018.11.08-2023.10.09
副总经理	王建新	总经理	2018.05.08-2023.10.09
董事会秘书	陆启勇	董事长	2017.10.10-2023.10.09
副总经理		总经理	

在公司职务	姓名	提名人	任职期间
财务总监	任高峰	总经理	2019.12.30-2023.10.09
副总经理	程 芳	总经理	2020.10.10-2023.10.09
副总经理	熊 昊	总经理	2020.10.10-2023.10.09
副总经理	吕 健	总经理	2021.04.27-2023.10.09

根据上表，自 2019 年 12 月建发医疗收购发行人 51.02%股份以来，发行人的高级管理人员系根据总经理工作细则，发行人总经理、董事会秘书由董事长即余峰提名，其他高级管理人员均由总经理即吴胜勇提名。董事长余峰系建发医疗提名的董事，在发行人的高级管理人员的提名决策中能够发挥重要作用。

（2）发行人股东大会的实际运作情况

报告期内，发行人控股股东建发医疗均出席了发行人历次股东大会并参与表决。报告期内，建发医疗持有发行人股份的比例一直为 51.02%，能够对股东大会的决议产生重大影响。报告期内发行人股东大会相关议案均获得审议通过，不存在投反对票、弃权票的情形。

（3）发行人董事会的实际运作情况

自 2019 年 12 月建发医疗收购发行人 51.02%股份以来，建发医疗提名的董事占董事会多数席位，其中，余峰、游兴泉、王文怀三位董事均在建发医疗或建发集团任职，上述董事在董事会经营决策中发挥重要作用。报告期内发行人董事会相关议案均获得审议通过，不存在投反对票、弃权票的情形。

（4）发行人监事会的实际运作情况

自 2019 年 12 月建发医疗收购发行人 51.02%股份以来，建发医疗提名的监事占监事会多数席位，其中邹少荣、钟婉华分别在建发集团、建发医疗任职，上述监事在监事会决策中发挥重要作用。报告期内发行人监事会会议均由监事会主席召集并主持，全体监事均出席了会议，报告期内发行人监事会相关议案均获得审议通过，不存在投反对票、弃权票的情形，其表决结果与同步提交董事会审议的相同议案的表决结果一致。发行人监事会未就发行人董事会、经营管理层做出的经营决策等提出质疑。

（5）发行人经营管理的实际运作情况

发行人的高级管理人员为总经理、副总经理、董事会秘书及财务总监。根据总经理工作细则的规定，发行人总经理、董事会秘书由董事长提名，其他高级管理人员均由总经理提名。其中，总经理设一人，对董事会负责，向董事会报告工作，全面负责发行人的经营管理工作。报告期内，发行人总经理、副总经理等高级管理人员均能按照《公司法》和《公司章程》的相关规定履行相应职责。

综上，建发医疗能够真实控制发行人的实际经营。

（6）发行人不存在管理权纠纷

截至本问询回复报告出具之日，发行人不存在因管理权产生的纠纷情形。

2、萍乡畅和源及其份额持有人持有发行人股份的锁定期安排符合相关规则的要求

（1）股份锁定相关规定

《公司法》第 141 条规定：“公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。”

《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》第二条第（二）项规定“发行人应当在公开募集及上市文件中披露公开发行前持股 5%以上股东的持股意向及减持意向。”

（2）萍乡畅和源及其份额持有人持有发行人股份的股份锁定情况

根据萍乡畅和源与刘登红签署的《关于股份锁定及减持的承诺函》，萍乡畅和源及其份额持有人持有发行人股份的锁定期安排具体如下：

序号	主体	主要股份锁定承诺事项
1	发行人 5%以上股东萍乡畅和源	自发行人股票上市之日起一年内，本企业不转让所持有的发行人首次公开发行股票前已发行股份。 本企业持有的发行人股份在锁定期满后两年内，本企业减持股份数量不超过本企业持有发行人股份数的 100%。
2	发行人间接持股 5%以上股东刘登红	本人通过萍乡畅和源投资管理合伙企业（有限合伙）间接持有的发行人股份，自发行人股票上市之日起三十六个月内，本人不转让或者委托他人管理本人间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行股份，也不由发行人回购该部分股份。

根据建发医疗与萍乡畅和源、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥、刘登红签署的《关于上海致新医疗供应链管理股份有限公司之股东协议》，2019 年 12 月建发医疗收购发行人控制权时，刘登红作为原实际控制人承诺其持有的萍乡畅和源合伙权益对应之发行人股份将与建发医立遵守同样的法定锁定期。因此刘登红系依据协议约定作出相应股份锁定承诺，符合上述相关规则的要求。

萍乡畅和源作为发行人持股 5%以上股东作出的上述股份锁定期安排符合相关规则的要求。

（四）说明萍乡畅和源、西藏臻善、上海蔼祥、新余质禹的份额持有人任职情况，实际控制人情况，是否均在发行人处任职；上述股东中存在员工持股的，说明该股东入股定价依据及公允性，是否已合理确认股份支付事项；新余质禹份额代持情况的产生背景，解决情况，是否存在纠纷

1、萍乡畅和源、西藏臻善、上海蔼祥的份额持有人任职情况，实际控制人情况

（1）萍乡畅和源、西藏臻善、上海蔼祥的份额持有人任职情况

截至本问询回复报告出具之日，萍乡畅和源、西藏臻善、上海蔼祥的份额持有人均未在发行人处任职，前述企业的份额持有人的任职情况如下：

企业名称	份额持有人	任职单位	现任岗位
萍乡畅和源	刘登红	北京奇伦天佑创业投资有限公司	董事长
		北京天创致德投资管理有限公司	监事
		北京广安众生科技发展有限责任公司	董事长
		上海普映医疗器材有限公司	执行董事兼总经理
		四川晚霞康之源养老产业投资有限公司	董事
		北京同致行科技有限公司	董事
	曹锟	北京天创致德投资管理有限公司	经理，执行董事
		北京圣医耀科技发展有限责任公司	董事
		四川晚霞康之源养老产业投资有限公司	董事
		上海爱上慧家信息技术有限公司	董事
		北京奇伦天佑创业投资有限公司	副总经理
	许静	明亚保险经纪股份有限公司	保险经纪人

企业名称	份额持有人	任职单位	现任岗位
		北京顺富益广科技有限公司	监事
		中山市中达小额贷款有限责任公司	董事
		北京顺泽丰达科贸有限公司	经理，执行董事
	黄美雪	无	-
	天创致德	-	-
西藏臻善	杨旭	北京同致行科技有限公司	董事
	苏州美明阳	-	-
上海蔼祥	吕树铣	北京漫山慢水都市休闲农业旅游开发有限公司	监事
		艾柯医疗器械（北京）股份有限公司	董事长
	吕怡然	艾柯医疗器械（北京）股份有限公司	经理，董事

（2）萍乡畅和源、西藏臻善、上海蔼祥的实际控制人情况

萍乡畅和源的实际控制人为刘登红；西藏臻善的份额持有人苏州美明阳的股东为杨坤和钟淑兰，杨坤系西藏臻善的份额持有人杨旭的弟弟，杨坤与杨旭同为钟淑兰的儿子，三人为一致行动人，因此西藏臻善的实际控制人为杨旭、杨坤和钟淑兰；上海蔼祥的份额持有人吕树铣和吕怡然为父子关系，二人为一致行动人，因此上海蔼祥的实际控制人为吕树铣和吕怡然。

2、新余质禹的份额持有人任职情况及实际控制人情况

（1）新余质禹份额持有人的任职情况

新余质禹以及新余质禹的有限合伙人新余质舜均为发行人员工持股平台，截至本问询回复报告出具之日，新余质禹及新余质舜的份额持有人在发行人处任职情况具体如下：

序号	合伙人	在发行人处任职情况	出资额（万元）	对应持股平台出资比例（%）	合伙人类型
1	刘登红	/	20.2000	1.00	普通合伙人
2	曹锟	/	651.4500	32.25	有限合伙人
3	新余质舜	/	355.5200	17.60	有限合伙人
3-1	王建新	副总经理	260.5800	42.61	有限合伙人
3-2	王伟	前员工，已离职	52.1160	8.52	有限合伙人

序号	合伙人	在发行人处任职情况	出资额（万元）	对应持股平台出资比例（%）	合伙人类型
3-3	朱妍洁	行政部副总监	34.7440	5.68	有限合伙人
3-4	尚建峰	外部技术顾问	34.7440	5.68	有限合伙人
3-5	赵辉	分销事业部副总经理	27.7952	4.54	有限合伙人
3-6	朱冬梅	人力中心总监	19.1092	3.13	有限合伙人
3-7	西立影	财务中心内控部/资金部经理	19.1092	3.13	有限合伙人
3-8	吴胜勇	总经理	17.3720	2.84	有限合伙人
3-9	王鹰	前员工，已离职	13.8976	2.27	有限合伙人
3-10	吴蓓蓓	子公司产品部经理	13.8976	2.27	有限合伙人
3-11	孙卉珏	财务经理	13.8976	2.27	有限合伙人
3-12	雷元勇	SPD 事业部副总经理	12.1604	1.99	普通合伙人
3-13	何峻	子公司创新业务副总经理	10.4232	1.70	有限合伙人
3-14	梁如亮	前员工，已离职	8.6860	1.42	有限合伙人
3-15	程芳	副总经理	8.6860	1.42	有限合伙人
3-16	雷佩雯	子公司介入业务副总经理	8.6860	1.42	有限合伙人
3-17	刘彦	子公司供应链经理	6.9488	1.14	有限合伙人
3-18	刘昕昕	前员工，已离职	6.9488	1.14	有限合伙人
3-19	石芸	子公司商务经理	6.9488	1.14	有限合伙人
3-20	章云	子公司商务经理	6.9488	1.14	有限合伙人
3-21	胡晓	子公司财务经理	6.9488	1.14	有限合伙人
3-22	刘俊辰	子公司运营经理	6.9488	1.14	有限合伙人
3-23	聂敏	子公司供应链经理	6.9488	1.14	有限合伙人
3-24	朱春霞	子公司财务经理	6.9488	1.14	有限合伙人
4	吴胜勇	总经理	202.0000	10.00	有限合伙人
5	陆启勇	副总经理	151.5000	7.50	有限合伙人
6	刘晶	总经理助理、市场部总监	55.5500	2.75	有限合伙人
7	俞清流	SPD 事业部总经理	50.5000	2.50	有限合伙人
8	于慧萍	前员工，已退休	50.5000	2.50	有限合伙人
9	吴莎莉	信息部总监	50.5000	2.50	有限合伙人
10	马静	东北大区总经理	38.3800	1.90	有限合伙人

序号	合伙人	在发行人处任职情况	出资额（万元）	对应持股平台出资比例（%）	合伙人类型
11	程芳	副总经理	35.3500	1.75	有限合伙人
12	陆昳琮	子公司总经理	25.2500	1.25	有限合伙人
13	刘杰	子公司总经理	23.2300	1.15	有限合伙人
14	张迪	子公司总经理	23.2300	1.15	有限合伙人
15	陈腾	SPD 事业部副总经理	22.2200	1.10	有限合伙人
16	孙延莉	前员工，已离职	17.1700	0.85	有限合伙人
17	马秀伟	华北大区总经理	17.1700	0.85	有限合伙人
18	冯刚	子公司总经理	17.1700	0.85	有限合伙人
19	黄彬	子公司副总经理	17.1700	0.85	有限合伙人
20	王红霞	财务中心财务经理	16.1600	0.80	有限合伙人
21	张筱筱	子公司商务经理	12.1200	0.60	有限合伙人
22	刘跃立	子公司商务经理	12.1200	0.60	有限合伙人
23	李志成	子公司副总经理	12.1200	0.60	有限合伙人
24	杨玉群	子公司副总经理	12.1200	0.60	有限合伙人
25	伍懋男	子公司副总经理	12.1200	0.60	有限合伙人
26	何倩	**前员工，已离职**	8.0800	0.40	有限合伙人
27	姚银香	子公司财务经理	8.0800	0.40	有限合伙人
28	杨静	子公司副总经理	8.0800	0.40	有限合伙人
29	谢天学	子公司副总经理	5.5550	0.27	有限合伙人
30	梁海	子公司副总经理	5.5550	0.27	有限合伙人
31	林迅	子公司副总经理	5.0500	0.25	有限合伙人
32	白钰	人力中心人力主管	5.0500	0.25	有限合伙人
33	李妍	子公司供应链专员	5.0500	0.25	有限合伙人
34	殷利	子公司总经理助理	4.0400	0.20	有限合伙人
35	郑颉宬	子公司商务部经理	4.0400	0.20	有限合伙人
36	李鸣	子公司财务专员	4.0400	0.20	有限合伙人
37	林兰	子公司财务经理	4.0400	0.20	有限合伙人
38	张苗	子公司运营经理	4.0400	0.20	有限合伙人
39	何春娆	子公司财务经理	4.0400	0.20	有限合伙人
40	赵园园	子公司供应链经理	4.0400	0.20	有限合伙人
41	李燕	子公司财务经理	4.0400	0.20	有限合伙人

序号	合伙人	在发行人处任职情况	出资额（万元）	对应持股平台出资比例（%）	合伙人类型
42	陆丽葵	子公司财务经理	4.0400	0.20	有限合伙人
43	王妍玲	前员工，已离职	4.0400	0.20	有限合伙人
44	赵志晓	子公司运营经理	4.0400	0.20	有限合伙人
45	王建	子公司质量管理主管	4.0400	0.20	有限合伙人
46	郭伟	**子公司商务经理**	4.0400	0.20	有限合伙人
47	屈静	子公司财务经理	4.0400	0.20	有限合伙人
48	李楠	子公司财务经理	4.0400	0.20	有限合伙人
49	刘岩	子公司财务经理	4.0400	0.20	有限合伙人
50	刘亚函	子公司财务经理	4.0400	0.20	有限合伙人

（2）员工持股平台激励对象存在离职、退休或未签署劳动合同的情况

发行人持股平台存在离职、退休员工和未签署劳动合同人员持有持股平台份额的情况，具体如下：

序号	合伙人	所在持股平台	合伙人类型	出资额（万元）	对应持股平台出资比例（%）	发行人处任职情况
1	王伟	新余质舜	有限合伙人	52.1160	8.5227	前员工，已离职
2	王鹰		有限合伙人	13.8976	2.2727	前员工，已离职
3	梁如亮		有限合伙人	8.6860	1.4205	前员工，已离职
4	刘昕昕		有限合伙人	6.9488	1.1364	前员工，已离职
5	尚建峰		有限合伙人	34.7440	5.6800	外部技术顾问
6	孙延莉	新余质禹	有限合伙人	17.1700	0.8500	前员工，已离职
7	王妍玲		有限合伙人	4.0400	0.2000	前员工，已离职
8	于慧萍		有限合伙人	50.5000	2.5000	前员工，已退休
9	**何倩**		**有限合伙人**	**8.0800**	**0.4000**	**前员工，已离职**

发行人综合考虑前述离职和退休员工在任时的贡献情况，在与离职、退休人员协商后，仍保留离职、退休员工持有的发行人股份，此项安排符合持股平台激励计划中的有关激励对象发生异动的处理要求且不违背合伙协议的约定。

尚建峰系公司外部技术顾问，在公司早期信息系统开发过程中提供咨询建议。其因看好公司发展，于 2018 年参与公司的员工持股平台，系新《证券法》

施行之前加入，无需清理。

（3）新余质禹的实际控制人情况

刘登红为新余质禹的执行事务合伙人。根据新余质禹合伙协议的约定，执行合伙事务的合伙人对外代表企业，其他合伙人不再执行合伙事务，合伙企业经营事务（包括但不限于代表合伙企业参加股东会议和行使股东表决权利）由执行事务合伙人作出决定并执行。因此，新余质禹的实际控制人为刘登红。

3、持股平台新余质禹中发行人员工入股定价依据、公允性及相应股份支付的确认情况

新余质禹中发行人员工入股定价依据、公允价值及股份支付的确认情况如下：

（1）一期、二期股权激励

期数	股份数（万股）	投资成本（元/股）	定价依据	股份支付公允价值（元/股）[1]	确认股份支付费用（万元）
一期	606.00	1.7372	受让时公司最近一期末每股净资产	10.50	5,310.26
二期	384.00	2.5000	受让时公司最近一期末每股净资产	10.50	3,070.16[2]

注 1：2017 年 12 月 19 日，建发致新召开临时股东会，同意将公司注册资本增加为 22,380.9520 万元。2017 年 11 月 9 日，增资各方签订了《增资扩股协议》及《增资扩股补充协议》，每股增资价格 10.5 元，股份支付的公允价值按 10.5 元/股计。

注 2：此数据为账面数据，实际数据为 3,072.00 万元，存在差异系换算成持股平台份额的尾差。

（2）合伙份额个别转让的情形

时间	转让原因	股份数（万股）	转让价格（元/股）	定价依据	股份支付公允价值（元/股）	确认股份支付费用（万元）
2019 年 6 月	发行人员工因离职将其持有的持股平台份额转让给发行人另 2 名员工	25.00	2.50	受让时公司最近一期末每股净资产	10.50	200.00
2020 年 8 月	曹锟及发行人员工因离职、财务规划等需要，转让部分持股平台合伙份额给发行人现有主要高级管理人员	397.00	5.00	参考受让时公司最近一期末每股净资产，在此基础上有所调整	7.26	897.22

注：2019 年 12 月，建发医疗收购发行人 51.02%的股权，发行人在本次收购中的股权估值为 16.25 亿元，股份总数为 22,389,520 股，则股份支付的公允价值按 7.26 元/股计。

持股平台新余质禹中发行人员工入股定价具有公允性，发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

4、新余质禹份额代持情况的产生背景、解决情况，不存在纠纷

（1）份额代持的产生背景

2017 年 7 月，致新有限召开股东会审议通过《公司员工股权激励议案》，拟以马进持有的新余质禹 612.06 万元合伙份额对应的 606.00 万股致新有限股权进行第一期员工股权激励。其中 579.74 万元合伙份额（折合 574.00 万股致新有限股权）由马进直接向对应激励对象转让。由于有限合伙企业存在人数不得超过 50 人的限制，超出人数的另外 4 名员工（朱妍洁、孙卉珏、西立影、雷元勇）对应的 32.32 万元出资份额（折合 32.00 万股致新有限股权）由马进转让给曹锟，由曹锟代该 4 名员工持有，并向马进代为支付了相关转让款项。

（2）份额代持的解除情况

2017 年 8 月，曹锟与上述 4 名员工朱妍洁、孙卉珏、西立影、雷元勇就上述代持事项分别签署《上海质禹企业管理合伙企业（有限合伙）出资份额转让暨代持协议》，就 4 名员工的财产份额由曹锟代持、曹锟垫付款项的归还、代持期限权益等事项进行了约定。该出资份额转让暨代持协议签订后，上述 4 名员工在 2018 年之前分别向曹锟陆续偿还了上述代付款项。

2018 年 11 月新余质舜设立后，朱妍洁、孙卉珏、西立影、雷元勇将持有的新余质禹平移至新余质舜，并登记成为合伙人。至此，上述财产份额代持已解除。

（3）份额代持不存在纠纷

经访谈曹锟、朱妍洁、孙卉钰、西立影、雷元勇，上述曹琨为朱妍洁、孙卉珏、西立影、雷元勇等人出资份额代持事项已真实还原，还原后不存在任何代持情形，不存争议、纠纷或存在其他未了结事项。

（五）说明除建发医疗外，上述所有股东与发行人目前控股股东、实际控制人间是否存在关联关系

根据发行人股东签署确认的调查表和访谈记录并经查询企业公示系统、企查查网站，除建发医疗外，上述所有股东与发行人目前控股股东、实际控制人之间均不存在关联关系。

（六）说明发行人是否满足《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》以及《监管规则适用指引---发行类第 2 号》的相关要求

发行人已根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称“《监管指引》”）、《监管规则适用指引——发行类第 2 号》（以下简称“《监管指引第 2 号》”）的相关要求，充分做好了股东信息披露等相关工作，具体如下：

1、本次申报时，发行人共有 5 名股东。发行人已真实、准确、完整地披露股东信息。此外，发行人历史沿革中的直接股东不存在股权代持的情形，部分间接股东存在财产份额代持的情形，该等代持情形已在提交申请前依法解除，满足《监管指引》第一项规定的要求；

2、发行人在提交申报材料时已出具专项承诺并在本次发行的招股说明书中进行披露，确认：（1）发行人已在招股说明书中真实、准确、完整的披露了股东信息；（2）发行人不存在股权代持、股权争议或潜在纠纷等情形；（3）发行人不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有发行人股份的情形；（4）本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接持有发行人股份的情形；（5）发行人股东不存在以发行人股权进行不当利益输送的情形；（6）若发行人违反上述承诺，将承担由此产生的一切法律后果。上述承诺满足《监管指引》第二项规定的要求；

3、发行人系于 2022 年 6 月提交本次发行的申请，提交申请前 12 个月内发行人无新增股东，满足《监管指引》第三项规定的要求；

4、本次申报时，发行人共有 5 名股东，不存在自然人股东。发行人历史沿革中各自然人股东的入股交易价格公允，不存在明显异常的情形，不适用《监管指引》第四项的规定；

5、本次申报时，发行人共有 5 名股东，其中 1 名法人股东为建发医疗，4 名合伙企业股东，包括萍乡畅和源、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥。该等股东入股价格不存在明显异常情形，不适用《监管指引》第五项的规定；

6、本次发行申报时，不存在私募投资基金等金融产品持有发行人股份的情形，不适用《监管指引》第六项的规定；

7、本次发行的保荐机构、证券服务机构等中介机构已勤勉尽责，依照《股东信息披露指引》要求对发行人披露的股东信息进行核查，相应出具了专项核查文件，满足《监管指引》第八项规定的要求；

8、发行人不存在在全国中小企业股份转让系统挂牌、境外证券交易所上市交易期间通过集合竞价、连续竞价交易方式增加的股东，以及因继承、执行法院判决或仲裁裁决、执行国家法规政策要求或由省级及以上人民政府主导取得发行人股份的股东，不适用《监管指引》第九项规定的要求；

9、就证监会系统离职人员（以下简称“离职人员”）入股的核查工作，本次发行的保荐机构、证券服务机构等中介机构已进行核查、出具专项核查意见，并在本次发行申报时和发行人的专项承诺一并提交，满足《监管指引第 2 号》规定的要求。发行人共有 5 名股东，发行人直接和间接持股的自然人股东均具备法律法规规定的股东资格，均不具有《监管指引第 2 号》规定的离职人员身份；发行人不存在离职人员入股的情形，不存在涉及离职人员入股的重大媒体质疑。

综上，发行人满足《监管指引》《监管指引第 2 号》的相关要求。

（七）说明发行人历次股权变动、整体变更、利润分配过程中各股东是否均依法履行纳税申报义务，是否因此受到行政处罚；发行人控股股东、实际控制人、其余各股东、董事、监事、高管人员及其近亲属是否均已按照相关规定安排股份锁定承诺事项

1、发行人历次股权变动、整体变更、利润分配过程中，除部分历史股东未提供纳税凭证，无法判断其是否依法履行纳税申报义务外，其余各股东均依法履行纳税申报义务，不存在因此受到行政处罚的情形

（1）历次股权变动、整体变更涉及的纳税情况

发行人自其前身设立至今，历次股权变动、整体变更及相关股东的纳税情况具体如下：

序号	时间	变更事项	具体变动情况	纳税情况
1	2010.08	设立出资	致新有限设立时注册资本为 1,000 万元，其中上海浦东致新印务有限公司以货币出资 990 万元，上海盖志企业管理咨询以货币出资 10 万元	不涉及
2	2011.04	第一次股权转让	上海浦东致新印务有限公司将持有的致新有限 99%股权（对应出资额 990 万元）作价 990 万元转让给温冬暖，因致新有限尚未实际开展经营，按 1 元/注册资本转让	转让价格为 1 元/每 1 元实缴出资额，无需缴纳所得税
3	2013.01	第二次股权转让	上海盖志企业管理咨询将持有的致新有限 1%股权（对应出资额 10 万元）作价 10 万元转让给天助基业，因致新有限尚未实际开展经营，按 1 元/注册资本转让	转让价格为 1 元/每 1 元实缴出资额，无需缴纳所得税
4	2014.02	第三次股权转让	温冬暖将其持有的致新有限 94%股权（对应出资额 940 万元）作价 940 万元转让给天助基业，因致新有限尚未实际开展经营，按 1 元/注册资本转让	转让价格为 1 元/每 1 元实缴出资额，无需缴纳所得税
5	2014.03	第一次增资	致新有限注册资本由 1,000 万元增加至 5,000 万元，新增 4,000 万元由天助基业以货币方式认缴 3,800 万元、温冬暖以货币方式认缴 200 万元	不涉及
6	2015.03	第四次股权转让	温冬暖将其持有的致新有限 3.5%股权（对应出资额 175 万元）作价 105 万元转让给天助基业，因致新有限净资产低于 1 元/股，双方经协商后按照 1 元/实缴出资额转让	转让价格为 1 元/每 1 元实缴出资额，无需缴纳所得税
7	2015.09	第五次股权转让	温冬暖将其持有的致新有限 1.5%的股权（对应出资额 75 万元）作价 45 万元转让给美明阳投资中心；天助基业分别将其持有的致新有限 60.28%股权（对应出资额 3,014 万元）和 38.22%股权（对应出资额 1,911 万元）作价 1,808.52 万元和 1,146.48 万元转让给美明阳投资中心、上海蔼祥，因致新有限每股净资产低于 1 元/股，各方经协商后按照 1 元/实缴出资额转让	转让价格为 1 元/每 1 元实缴出资额，无需缴纳所得税
8	2015.10	第六次股权转让	美明阳投资中心将其持有的致新有限 10.9666%的股权（对应出资额 548.33 万元）作价 548.33 万元转让给新余质禹，上海蔼祥将其持有的致新有限 6.7860%股权（对应出资额 339.30 万元）作价 339.30 万元转让给新余质禹，各方经协商确定，按照 1 元/实缴出资额转让	转让价格为 1 元/每 1 元实缴出资额，无需缴纳所得税

序号	时间	变更事项	具体变动情况	纳税情况
9	2015.11	第二次增资	致新有限注册资本由 5,000 万元增加至 20,000 万元，新增 15,000 万元由新增股东萍乡畅和源认缴出资 10,287.79 万元，萍乡磐石认缴 3,419.84 万元，新余质禹认缴出资 1,112.37 万元，顾敏牛认缴出资 180 万元	不涉及
10	2017.06	第七次股权转让	美明阳投资中心将其持有的致新有限 12.70%股权（对应出资额 2,540.79 万元）作价 2,540.79 万元转让给西藏臻善，因系同一实际控制下的股权转让，按 1 元/注册资本转让	转让价格为 1 元/每 1 元实缴出资额，无需缴纳所得税
11	2017.11	致新有限整体变更为股份有限公司	致新有限的全体股东一致同意以致新有限截至 2017 年 7 月 31 日的净资产折股投入，共计 20,000 万股，每股面值 1 元，折股后的总股数为 20,000 万股，净资产折合股本后的余额转为资本公积。	发行人整体变更前后注册资本及股东持股比例未发生变更，不存在利用盈余公积和未分配利润转增股本之情形，股东未取得任何股息红利性质的收益，不涉及纳税
11	2018.02	第三次增资	致新股份注册资本由 20,000 万元增加至 22,380.952 万元，新增注册资本由新股东天津联瀚商贸有限公司认缴 952.3809 万元、苏州工业园区启明融科股权投资合伙企业认缴 476.1904 万元、新余市骏聚投资中心（有限合伙）认缴 476.1904 万元、铜陵致中投资合伙企业（有限合伙）认缴 285.7142 万元、嘉兴宝樾瑞投资合伙企业（有限合伙）	不涉及
12	2019.12	第八次股权转让	（1）萍乡畅和源将 14.43%股份（对应 32,300,400 股）、萍乡磐石将 15.28%股份（对应 34,198,400 股）、西藏臻善将 5.64%股份（对应 12,629,300 股）、上海蔼祥将 4.22%股份（对应 9,448,200 股）、顾敏牛将 0.8%股份（对应 1,800,000 股）转让给建发医疗（转让价格为 5.8540 元/股）；（2）天津联瀚商贸有限公司将 4.26%股份（对应 9,523,809 股）、苏州工业园区启明融科股权投资合伙企业将 2.1277%股份（对应 4,761,904 股）、新余市骏聚投资中心（有限合伙）将 2.1277%股份（对应 4,761,904 股）、铜陵致中投资合伙企业（有限合伙）将 1.2766%股份（对应 2,857,142 股）、嘉兴宝樾瑞投资合伙企业（有限合伙）将	（1）根据发行人提供的付款凭证、完税凭证，发行人已在收到自然人股东顾敏牛的税款后为其代缴个人所得税； （2）根据萍乡畅和源、萍乡磐石、西藏臻善、上海蔼祥、西藏臻善提供的纳税凭证，上述合伙企业股东已为上层股东代扣代缴税款； 截至本问询回复报告出具之日，发行人未取得历史股东苏州工业园区启明融科股权投资合伙企业、新余市骏聚投资中心（有限合伙）、铜陵致中投资合伙企业（有限合伙）、嘉兴宝樾瑞投资合伙企业（有限合伙）提供的纳税凭证，根据《关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税〔2008〕159 号）规定，合伙企业生产经营所得和其他所得采取“先分后税”的原则，

序号	时间	变更事项	具体变动情况	纳税情况
			0.8511%（对应 1,904,761 股）转让给建发医疗（转让定价为 12.6 元/股） 各方经协商后确定参考致新股份 16.25 亿元人民币估值，股份转让价格分别为 5.8540 元/股和 12.6 元/股（引进财务投资者的融资协议约定了补偿条款，因此转让价格略高）	每一个合伙人为纳税义务人，合伙企业本身无需缴纳所得税，发行人、建发医疗对合伙企业股东的合伙人无代扣代缴义务； （3）截至本问询回复报告出具之日，发行人未取得历史股东天津联瀚商贸有限公司提供的纳税凭证，根据《中华人民共和国企业所得税法》的相关规定，发行人、建发医疗对该法人股东无代扣代缴义务。
13	2021.12	资本公积金转增股本	建发致新以资本公积转增股本，注册资本由 22,380.9520 万元增加至 35,809.5232 万元	（1）根据国家税务总局发布《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》（国税函〔2010〕79 号）第四条规定，“被投资企业将股权（票）溢价所形成的资本公积转为股本的，不作为投资方企业的股息、红利收入，投资方企业也不得增加该项长期投资的计税基础。”据此，发行人本次以股权溢价所形成的资本公积转增股本，发行人的法人股东无需缴纳企业所得税。 （2）根据《关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税〔2008〕159 号）规定，合伙企业生产经营所得和其他所得采取“先分后税”的原则，每一个合伙人为纳税义务人，合伙企业本身无需缴纳所得税，发行人对合伙企业股东的合伙人无代扣代缴义务； 发行人合伙企业股东萍乡畅和源、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥已提供确认函确认：“2021 年 12 月建发致新以资本公积转增股本时，本企业未被主管税务机关要求代扣代缴个人所得税，本企业合伙人未被主管税务机关要求缴纳个人所得税，如根据国家相关法律、法规、税收征管规定或税收征管机关的要求，本企业须就资本公积转增股本事宜缴纳相关的税费，本企业及本企业合伙人将及时、足额的履行相关纳税义务。”

根据上表，发行人自其前身设立至今，历次股权变动、整体变更过程中，除部分历史股东未提供纳税凭证外，发行人其余各股东均依法履行了纳税申报义务。鉴于上述历史股东非发行人现有股东，且发行人、建发医疗非所涉交易

的纳税扣缴义务人，因此上述股东所涉税务问题对发行人本次发行上市不会造成实质性影响。

（2）发行人历次利润分配及各股东的纳税申报义务

发行人设立至今历次利润分配情况具体如下：

时间	事项	具体内容	纳税情况
2017年7月	2017年度中期利润分配	现金分红5,000万元	（1）根据发行人提供的利润分配凭证、完税凭证，发行人已为自然人股东顾敏牛代扣代缴个人所得税； （2）根据合伙企业股东提供的纳税凭证，合伙企业股东萍乡畅和源、萍乡磐石、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥均已为其合伙人代扣代缴个人所得税。
2018年11月	2018年度中期利润分配	现金分红3,000万元	（1）根据发行人提供的利润分配凭证、完税凭证，发行人已为自然人股东顾敏牛代扣代缴个人所得税； （2）根据合伙企业股东提供的纳税凭证，合伙企业股东萍乡畅和源、萍乡磐石、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥均已为其合伙人代扣代缴个人所得税；截至本问询回复报告出具之日，发行人未取得历史合伙企业股东苏州工业园区启明融科股权投资合伙企业、新余市骏聚投资中心（有限合伙）、铜陵致中投资合伙企业（有限合伙）、嘉兴宝樾瑞投资合伙企业（有限合伙）提供的纳税凭证，根据《关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税〔2008〕159号）规定，合伙企业生产经营所得和其他所得采取“先分后税”的原则，每一个合伙人为纳税义务人，合伙企业本身无需缴纳所得税，发行人对合伙企业股东的合伙人无代扣代缴义务； （3）根据《中华人民共和国企业所得税法》规定，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益为免税收入，发行人历史法人股东天津联瀚商贸有限公司无需针对利润所得缴纳相应税收。
2020年5月	2019年度利润分配	现金分红9,735.71万元	（1）无自然人股东，不涉及发行人代扣代缴个人所得税义务； （2）根据合伙企业股东提供的纳税凭证，发行人合伙企业股东萍乡畅和源、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥均已为其合伙人代扣代缴个人所得税； （3）根据《中华人民共和国企业所得税法》规定，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益为免税收入，建发医疗无需针对利润所得缴纳相应税收。
2021年4月	2020年度利润分配	现金分红5,819.05万元	（1）无自然人股东，不涉及发行人代扣代缴个人所得税义务； （2）根据合伙企业股东提供的纳税凭证，发行人合伙企业股东萍乡畅和源、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥均已为其合伙人代扣代缴个人所得税； （3）根据《中华人民共和国企业所得税法》规定，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益为免税收入，建发医疗无需针对利润所得缴纳相应税收。
2022年6月	2021年度利润	现金分红7,161.90	（1）无自然人股东，不涉及发行人代扣代缴个人所得税义务； （2）根据合伙企业股东提供的纳税凭证，发行人合伙企业股

时间	事项	具体内容	纳税情况
	分配	万元	东萍乡畅和源、新余质禹、上海蔼祥、西藏臻善均已为其合伙人代扣代缴个人所得税； （3）根据《中华人民共和国企业所得税法》规定，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益为免税收入，建发医疗无需针对利润所得缴纳相应税收。

根据上表，发行人历次利润分配过程中，除部分历史股东未提供纳税凭证外，发行人其余各股东均依法履行了纳税申报义务。鉴于该等上述历史股东非发行人现有股东，且发行人非利润分配的纳税扣缴义务人，因此上述股东所涉税务问题对发行人本次发行上市不会造成实质性影响。

（3）发行人历次股权变动、整体变更、利润分配涉及的税务合规情况

根据发行人取得的税务合规证明，发行人合伙企业股东萍乡畅和源、萍乡馨石、新余质禹、上海蔼祥、西藏臻善出具的确认函并经检索发行人各股东主管税务机关网站公示信息，发行人及其各股东不存在因发行人历次股权变动、整体变更或利润分配相关的纳税事项而受到税务主管机关行政处罚的情况。

综上所述，发行人历次股权变动、整体变更、利润分配过程中，除部分历史股东未提供纳税凭证外，发行人其余各股东均依法履行纳税申报义务。鉴于上述历史股东非发行人现有股东，且发行人非纳税扣缴义务人，因此上述股东所涉税务问题对发行人本次发行上市不会造成实质性影响。根据发行人取得的税务合规证明、发行人合伙企业股东萍乡畅和源、萍乡馨石、新余质禹、上海蔼祥、西藏臻善出具的确认函并经检索发行人各股东主管税务机关网站公示信息，发行人及其各股东不存在因发行人历次股权变动、整体变更或利润分配相关的纳税事项而受到主管税务机关行政处罚的情形。

2、发行人控股股东、实际控制人、其余各股东、董事、监事、高管人员及其近亲属均已按照相关规定安排股份锁定承诺事项

（1）股份锁定相关规定

《公司法》第 141 条规定：“公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。”

《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年修订）》第 2.3.4 条规定：

“上市公司控股东、实际控制人及其一致行动人减持本公司首发前股份的，应当遵守下列规定：

（一）自公司股票上市之日起三十六个月内，不得转让或者委托他人管理其直接和间持有的首发前股份，也不得提议由上市公司回购该部分**股份……**”

《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》第二条第（二）项规定“发行人应当在公开募集及上市文件中披露公开发行前持股 5%以上股东的持股意向及减持意向。”

（2）发行人控股股东、实际控制人、其余各股东、董事、监事、高管人员及其近亲属股份锁定情况

根据发行人控股股东、实际控制人、其余各股东签署的《关于股份锁定及减持的承诺函》，上述人员所做出的股份锁定承诺具体如下：

序号	主体	主要股份锁定承诺事项
1	控股股东建发医疗	自发行人股票上市之日起三十六个月内，本公司不转让或者委托他人管理本公司直接和间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行股份，也不由发行人回购该部分股份 本公司持有的发行人股份在锁定期满后两年内，本公司减持股份数量不超过本公司持有发行人股份数的 50%。
2	发行人 5%以上股东萍乡畅和源、新余质禹、西藏臻善与发行人 5%以下股东上海蔼详	自发行人股票上市之日起一年内，本企业不转让所持有的发行人首次公开发行股票前已发行股份。 本企业持有的发行人股份在锁定期满后两年内，本企业减持股份数量不超过本企业持有发行人股份数的 100%。

发行人不存在直接持有发行人股份的董事、监事、高级管理人员，部分董事、监事、高级管理人员通过员工持股平台新余质禹及其上层股东新余质舜间接持有发行人的股份，遵守新余质禹作出的《股份锁定承诺》；发行人董事、监事、高级管理人员近亲属不存在直接或间接持有发行人股份的情形。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、访谈温冬暖、刘登红、天助基业、萍乡畅和源、苏州美明阳投资中心（有限合伙）、上海蔼祥并查阅签署的确认函，了解发行人设立、股权转让、控

制权调整的相关情况和背景；

2、查阅天助基业的企业登记资料，并对上海浦东致新印务有限公司、上海盖志企业管理咨询有限公司、温冬暖、天助基业等进行网络核查，了解上海浦东致新印务有限公司、上海盖志企业管理咨询有限公司、温冬暖、天助基业的基本情况；

3、访谈建发医疗、萍乡畅和源、刘登红、萍乡磐石、上海蔼祥和西藏臻善，并查阅《2019 年医疗保障事业发展统计快报》，“两票制”与集中带量采购的政策规定，了解本次控制权变更的背景及原因；

4、获取建发集团、建发医疗 2019 年度与 2020 年度审计报告，并查询建发集团与建发医疗的官网，核查建发医疗入股并控制发行人对建发集团、建发医疗的业务协同帮助；

5、查阅本次控制权变更的工商登记资料、收购协议、支付凭证、内部决策文件和政府审批文件、评估报告与审计报告，核查建发医疗入股并控制发行人的过程及程序履行情况；

6、查阅建发医疗与创始人股东、A 轮财务投资人于 2019 年 12 月签署的收购协议，查阅建发医疗与萍乡畅和源、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥、刘登红签署的股东协议和股东协议之补充协议，查阅发行人报告期内年度审计报告，访谈发行人全体股东、刘登红和萍乡磐石，取得建发医疗股权收购款的支付凭证，核查建发医疗与萍乡畅和源等股东间的对赌协议签署、履行及解除情况；

7、查阅《审计报告》、发行人的企业登记资料及发行人提供的“三会”会议文件资料、发行人历次变更的《营业执照》、发行人章程及相关业务合同，并经访谈发行人董事长、总经理，核查发行人主营业务及董事、监事、高管人员的变化情况；

8、查阅发行人的股东协议、发行人相关会议文件、公司章程及总经理工作细则等制度文件、公司经营管理层审批决策文件及发行人的说明，了解报告期内发行人董事、监事、高级管理人员提名情况以及发行人股东大会、董事会、监事会与经营管理的实际运行情况；

9、查阅发行人股东、董监高签署确认的调查表、提供的相关承诺，并经访

谈发行人董事、监事、高级管理人员，查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网，确认发行人是否存在管理权产生的纠纷情形；

10、查阅萍乡畅和源与刘登红签署的《关于股份锁定及减持的承诺函》与《公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年修订）》等相关规则，核查萍乡畅和源及其份额持有人持有发行人股份的锁定期安排是否符合相关规则的要求；

11、查阅萍乡畅和源、西藏臻善、上海蔼祥的企业登记资料，查阅其份额持有人的调查表和调查表变更情况确认函，并对前述企业及人员进行网络检索，核查前述企业实际控制人情况和前述企业人员任职情况；

12、查阅新余质禹与新余质舜企业登记资料、发行人员工名册和新余质禹内部留存版合伙协议，核查新余质禹与新余质舜份额持有人任职情况及新余质禹实际控制人情况。

13、访谈员工持股平台份额持有人中的离职、退休或未签署劳动合同人员，获取其调查表、身份证明、离职证明或劳务合同，核查其身份及在员工持股平台的原因；

14、查阅新余质禹与新余质舜企业登记资料，获取发行人一期、二期股权激励方案及相关会议文件，查阅 2019 年 6 月和 2020 年 8 月持股平台份额个别转让的转让协议、支付凭证，获取发行人历次股份支付测算底稿，核查员工入股定价依据、公允性及股份支付确认情况；

15、查阅《上海质禹企业管理合伙企业（有限合伙）出资份额转让暨代持协议》、支付凭证和曹锟的银行流水，并对曹琨、朱妍洁、孙卉珏、西立影、雷元勇等就代持事项进行访谈确认，核查新余质禹历史沿革中的份额代持事项。

16、查阅发行人股东提供的企业登记资料、签署确认的调查表并经查询企业公示系统、企查查网站，核查发行人股东与发行人目前控股股东、实际控制人间是否存在关联关系；

17、查阅《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》以及《监管规则适用指引---发行类第 2 号》，核对发行人是否已满足相关要求；

18、查阅发行人提供的企业登记资料、发行人股东相关股权转让协议、支付凭证、纳税凭证及出具的确认函，核查发行人历次股权变动、整体变更及相关股东的纳税情况；

19、查阅发行人提供的会议文件、利润分配凭证及税款缴纳凭证，核查发行人设立至今历次利润分配情况；

20、查阅发行人取得的税务合规证明并经本所律师检索税务机关网站公示信息，核查发行人及各股东历次股权变动、整体变更、利润分配涉及的税务合规情况；

21、查阅发行人控股股东、实际控制人、其余各股东签署的《关于股份锁定及减持的承诺函》与《公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年修订）》等相关规则，核查发行人控股股东、实际控制人、其余各股东、董事、监事、高管人员及其近亲属是否均已按照相关规定安排股份锁定承诺事项。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、上海浦东致新印务有限公司于 2011 年 4 月将其持有的致新有限 990 万元出资额全部给温冬暖及上海盖志企业管理咨询有限公司于 2013 年 1 月将其持有的致新有限 10 万元出资额转让给天助基业的股权转让定价经双方协商确定为 1 元/注册资本，定价具有公允性；2014 年 2 月，致新有限的控制权由温冬暖转移至天助基业具有合理性；2015 年 6 月，温冬暖将其持有的致新有限 75 万元出资额转让给苏州美明阳投资中心（有限合伙）、天助基业分别将其持有的致新有限 3,014 万元出资额和 1,911 万元出资额转让给苏州美明阳投资中心（有限合伙）、上海蔼祥的股权转让定价经各方协商确定为 1 元/实缴出资，定价具有公允性；根据对相关主体的访谈，前述股权转让均为交易各方真实意思表示，真实、有效，不存在股权代持、委托持股等利益安排或其他关联关系，截至本问询回复报告出具之日，前述股权转让不存在现实或潜在的争议、纠纷或其他未了结的事项；

2、建发医疗入股并控制发行人、萍乡畅和源出让控制权具有商业合理性，股权变更完成后，发行人对建发医疗、建发集团业务具有协同帮助性，相关程

序完整、合规，定价公允；建发医疗与萍乡畅和源、新余质禹、西藏臻善、上海蔼祥、刘登红之间的业绩承诺条款所涉权利义务已履行完毕，不存在任何纠纷、争议，共同出售权、随售权的特殊权利安排已约定自始无效；该次实际控制人变更后，发行人主营业务未发生变化，董事、监事、高级管理人员的变化对本次发行上市不构成重大不利影响；

3、建发医疗能够真实控制发行人的实际经营，不存在管理权纠纷；萍乡畅和源及其份额持有人持有发行人股份的锁定期安排符合相关规则的要求；

4、萍乡畅和源、西藏臻善、上海蔼祥的份额持有人均未在发行人处任职；新余质禹及其有限合伙人新余质舜为发行人员工持股平台，员工持股平台的份额持有人存在未在发行人处任职情况；发行人员工入股定价具有公允性，并已合理确认股份支付事项；新余质禹合伙人曹琨对朱妍洁、孙卉珏、西立影、雷元勇等人份额代持事项已真实还原，还原后不存在争议、纠纷或其他未了结事项；

5、除建发医疗外，上述所有股东与发行人目前控股股东、实际控制人之间均不存在关联关系；

6、发行人满足《监管指引》《监管指引第 2 号》的相关要求；

7、除部分历史股东未提供纳税凭证外，发行人其余各股东均依法履行纳税申报义务。鉴于上述历史股东非发行人现有股东，且发行人、建发医疗非纳税扣缴义务人，因此上述股东所涉税务问题对发行人本次发行上市不会造成实质性影响；根据发行人取得的税务合规证明、发行人合伙企业股东萍乡畅和源、萍乡磐石、新余质禹、上海蔼祥、西藏臻善出具的确认函并经检索发行人各股东主管税务机关网站公示信息，发行人及其各股东不存在因发行人历次股权变动、整体变更、利润分配相关的纳税事项而收到主管税务机关形成处罚的情形；发行人控股股东、实际控制人、其余各股东、董事、监事、高管人员及其近亲属均已按照相关规定安排股份锁定承诺事项。

问题 6 关于控股股东、实际控制人及同业竞争

申报文件显示：

建发医疗持有公司 51.02%股份，为公司控股股东，厦门市国资委通过建发集团控制建发医疗 100%股权，并间接持有发行人 51.02%股份，为发行人实际控制人；2019 年 12 月前发行人第一大股东为萍乡畅和源。

请发行人补充说明：

（1）建发医疗、建发集团、萍乡畅和源（及萍乡畅和源实际控制人）控制的全部企业的基本情况，主营业务及产品，主要客户、供应商与发行人是否存在重合；上述企业与发行人间是否存在业务往来，是否存在影响发行人独立性的情形，是否存在利益输送或其他利益安排；

（2）厦门市国资委持有的主要企业情况，主营业务涉及医疗器械销售的，说明具体产品及服务内容，主要客户、供应商与发行人是否存在重合；报告期内上述企业与发行人间是否存在业务往来，是否存在影响发行人独立性的情形，是否存在利益输送或其他利益安排；

（3）参照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）的相关内容，说明上述企业是否存在对发行人构成重大不利影响同业竞争的情况；

（4）参照《审核问答》相关内容，从业务、资产、人员、财务、机构各方面逐一核查，说明发行人是否满足资产完整，业务及人员、财务、机构独立的要求，是否构成本次发行的法律障碍。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）建发医疗、建发集团、萍乡畅和源（及萍乡畅和源实际控制人）控制的全部企业的基本情况，主营业务及产品，主要客户、供应商与发行人是否存在重合；上述企业与发行人间是否存在业务往来，是否存在影响发行人独立性的情形，是否存在利益输送或其他利益安排

1、建发医疗控制的全部企业的基本情况，主营业务及产品，主要客户、供

应商与发行人重合情况；上述企业与发行人间业务往来情况，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排

（1）建发医疗控制的其他全部企业基本情况

截至本问询回复报告出具之日，发行人控股股东建发医疗控制的全部企业的基本情况如下：

序号	公司名称	主营业务及产品	成立时间	注册资本
1	C&D Healthcare Holdings Limited	境外少数股权投资平台	2021-12-02	1 美元
2	厦门弘园医疗管理有限公司	内部股权投资平台	2017-05-10	100 万元
3	上海建发致瑞生物科技有限公司	科研物资投资运营平台	2022-03-04	3,000 万元
4	上海建发致胜生物科技有限公司	科研物资销售	2022-07-26	3,000 万元
5	厦门建发弘爱医疗集团有限公司	医疗服务板块投资平台	2022-01-28	10,000 万元
6	厦门医鼎投资合伙企业（有限合伙）	厦门弘爱妇产医院有限公司的持股平台	2018-06-06	4,200 万元
7	厦门弘爱妇产医院有限公司	妇产专科医院	2017-10-12	20,000 万元
8	厦门建发颐祥健康管理有限公司	厦门弘爱养护院有限公司的投资控股平台	2016-10-20	1,000 万元
9	厦门弘爱养护院有限公司	中重度失能、失智及特需长者的养护与照料	2017-11-30	100 万元
10	厦门建发康复医疗投资管理有限公司	厦门弘爱康复医院有限公司的投资控股平台	2017-05-10	2,000 万元
11	厦门弘爱康复医院有限公司	康复专科医院	2018-02-12	500 万元
12	厦门建发健康科技有限公司	健康管理咨询及产品批发零售	2018-02-12	500 万元
13	建发医药	向建发医疗内部管理的医院提供医疗物资采购服务	2017-05-31	5,000 万元
14	厦门弘爱大药房有限公司	药房	2018-02-12	200 万元
15	厦门美迪加投资合伙企业（有限合伙）	厦门欣弘鼎医疗科技有限公司的持股平台	2021-03-09	150 万元
16	厦门欣弘鼎医疗科技有限公司	医疗设备维修、维护与保养	2021-03-22	500 万元
17	厦门颐洁医疗洗涤有限公司	医疗布品洗涤、洗染服务	2018-02-12	166.67 万元
18	厦门欣弘裕医疗设备融资租赁有限公司	医疗设备的融资租赁	2016-02-03	1,500 万美元

上述建发医疗控制的下属企业中，建发医药定位为向建发医疗内部管理医院提供医疗物资采购服务。报告期内，建发医药除向建发医疗内部管理医院提

供医疗物资采购服务外，存在向建发医疗内部管理医院以外的其他医疗机构销售医疗器械事项，此事项构成与发行人主营业务相似的情形。截至 2022 年 4 月末，建发医药已停止向建发医疗内部管理医院以外的其他医疗机构销售医疗器械。

除上述建发医药已解决的情形外，发行人控股股东建发医疗控制的其他企业不存在主营业务及产品与发行人重合或相似的情形。

（2）发行人与建发医疗控制的其他企业主要客户、供应商重叠的情况

建发医疗控制的其他企业与发行人主营业务及产品与发行人重合或相似的企业中，仅有建发医药的主要客户及供应商与发行人的客户、供应商存在重合的情形，具体情况如下：

① 重叠客户情况

报告期内，发行人与建发医药的主要客户存在重合的情形，相关重叠客户均为终端医院。在直销配送业务中，发行人向医院销售的产品价格确定方式如下：产品的生产厂商在各省的阳光采购网挂网产品价格，医院根据各省阳光采购网的挂网价格确定产品采购价格，发行人根据医院确定的采购价格向医院销售产品。在该定价模式下，发行人不存在通过调整销售价格而调节利润的可能性。另一方面，建发医药已终止与发行人主营业务相似的业务。

上述重叠客户的交易均系双方独立自主经营开展，发行人与重叠客户的交易不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

②重叠供应商情况

报告期内，发行人及建发医药向重叠供应商采购的主要内容、金额等具体情况如下：

年度	重叠供应商名称	交易主体	交易金额（万元）
2020 年	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	发行人	211.89
		建发医药	161.67
	北京时伟嘉业医疗科技有限公司	发行人	19.13
		建发医药	187.71
	国药集团厦门医疗器械有限公司	发行人	12.22

年度	重叠供应商名称	交易主体	交易金额（万元）
		建发医药	62.85
	通用电气医疗系统贸易发展（上海）有限公司	发行人	83.95
		建发医药	1,407.20
	西门子医疗系统有限公司	发行人	1,586.72
		建发医药	718.60
	上海德拉杰医疗器械有限公司	发行人	619.45
		建发医药	694.68
	碧迪医疗器械（上海）有限公司	发行人	143.63
		建发医药	148.56
	合计	**发行人**	**2,676.99**
		建发医药	**3,381.26**
2021 年	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	发行人	312.18
		建发医药	19.39
	北京时伟嘉业医疗科技有限公司	发行人	461.42
		建发医药	458.53
	泉州市于勤医疗器械有限公司	发行人	46.02
		建发医药	458.63
	碧迪医疗器械（上海）有限公司	发行人	244.58
		建发医药	289.85
	合计	**发行人**	**1,064.20**
		建发医药	**1,226.40**
2022 年	北京时伟嘉业医疗科技有限公司	发行人	**655.00**
		建发医药	**747.82**
	厦门铂斯宁商贸有限公司	发行人	**61.95**
		建发医药	**344.01**
	合计	**发行人**	**716.95**
		建发医药	**1,091.83**

报告期内，发行人对重叠供应商的采购金额分别为 2,676.99 万元、1,064.20 万元和 **716.95** 万元，占当期采购总额的比例分别为 0.32%、0.11%和 **0.06%**，采购金额及占比较低。发行人与上述供应商的交易系自主经营开展，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

（3）发行人与建发医疗控制的其他企业交易情况

报告期内，发行人与建发医疗控制的其他企业存在业务往来的情形，具体内容详见招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“七、发行人关联交易情况”。上述业务往来均系发行人日常经营中的正常业务往来，并经过了必要的关联交易审批程序，且占发行人当期营业收入和营业成本的比例较低，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

2、建发集团控制的全部企业的基本情况，主营业务及产品，主要客户、供应商与发行人重合情况；上述企业与发行人间业务往来情况，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排

（1）建发集团控制的主要企业基本情况

截至 **2022 年 12 月 31 日**，建发集团下属控制企业数量为 **1,353** 家。建发集团控制的企业较多，并按照所属业务板块对下属一级子公司进行运营管理，其控制的主要一级企业基本情况具体如下：

序号	公司名称	主营业务及产品	成立时间	注册资本
1	**建发股份**	供应链运营、房地产开发，主要产品为钢材、浆纸、汽车、农产品等	1998-06-10	**300,517.103** 万元
2	厦门建发旅游集团股份有限公司	旅游业务，酒店投资管理	2002-11-12	160,000 万元
3	厦门建发城服发展股份有限公司	城市公共服务和城市更新改造	2018-11-15	20,000 万元
4	厦门建发会展控股有限公司	会议及展览服务	1998-04-15	15,000 万元
5	厦门建发新兴产业股权投资有限责任公司	财务投资管理平台	2014-12-12	200,000 万元
6	厦门建发优客会网络科技有限公司	互联网服务	2015-06-10	1,000 万元
7	厦门国际酒业运营中心有限公司	酒类销售	2017-06-26	2,000 万元
8	厦门建发金融投资有限公司	私募股权投资管理	2015-10-13	10,000 万元
9	上海兆御投资发展有限公司	投资管理	2012-08-22	10,000 万元
10	武夷山大红袍山庄开发有限公司	酒店投资管理	2009-10-09	53,000 万元
11	福建嘉悦投资发展有限公司	酒店投资管理	2012-03-06	1,000 万元
12	厦门建发文创体育投资有限公司	股权投资	2014-12-26	20,000 万元

序号	公司名称	主营业务及产品	成立时间	注册资本
13	厦门华益工贸有限公司	股权投资	1996-01-12	710 万元
14	建发集团（香港）有限公司	股权投资	2015-06-04	100 万港元
15	厦门华侨电子企业有限公司	电子产品实业的投资管理	1984-10-16	52,000 万元
16	宁夏建发实业发展有限责任公司	酒店及环保包装生产的实业投资管理	2018-12-18	1,000 万元

报告期内，上述企业中，建发股份主要从事大宗商品的供应链运营与房地产的开发业务，其中，供应链运营部分存在从事医疗器械供应链业务的情形。除建发股份外，建发集团控制的其他上述企业不存在从事与发行人主营业务相似的情况。

（2）发行人与建发集团供应链运营板块中医疗器械业务的主要客户、供应商重叠的情况

2021 年 4 月，发行人为解决与建发集团的同业竞争全资收购德尔医疗，同时为解决建发股份（600153.SH）及其子公司的存量同业竞争问题，建发股份（600153.SH）及其子公司终止原医疗器械相关授权合作，德尔医疗自厂家取得有关业务授权，并取得其客户与供应商，同时发行人还与建发集团供应链运营板块中医疗器械业务的主要客户、供应商存在重叠的情况，具体情形如下：

① 重叠客户情况

报告期内，发行人与上述主要重叠经销商客户的具体交易情况如下：

年度	重叠客户名称	交易主体	交易金额（万元）
2020 年	北京吉陆泽贸易有限公司	发行人	445.08
		建发集团	506.12
	武汉世纪立鑫贸易有限公司	发行人	247.17
		建发集团	650.82
	上海五方和实业有限公司	发行人	177.88
		建发集团	346.71
	南京康斯特医疗科技有限公司	发行人	156.11
		建发集团	270.15
	合计	**发行人**	**1,026.23**
		建发集团	**1,773.80**

年度	重叠客户名称	交易主体	交易金额（万元）
2021 年	武汉世纪立鑫贸易有限公司	发行人	1,423.61
		建发集团	946.82
	南京康斯特医疗科技有限公司	发行人	194.64
		建发集团	256.72
	通策医疗股份有限公司	发行人	241.20
		建发集团	280.97
	合计	**发行人**	**1,755.36**
		建发集团	**1,484.51**
2022 年	武汉世纪立鑫贸易有限公司	发行人	**585.19**
		建发集团	230.98
	湖南德荣医疗健康产业有限公司	发行人	**253.69**
		建发集团	152.08
	上海如集科技有限公司	**发行人**	**187.70**
		建发集团	**285.20**
	合计	**发行人**	**1,026.58**
		建发集团	**668.26**

报告期内，发行人与上述主要重叠经销商客户的交易金额分别为 1,026.23 万元、1,755.36 万元和 **1,026.58** 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.12%、0.18%和 **0.09%**。上述业务往来均系发行人日常经营中的正常业务往来，且占发行人当期营业收入比例较低，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

② 重叠供应商情况

报告期内，发行人与上述主要重叠供应商的交易的具体情况如下：

年度	重叠客户名称	交易主体	交易金额（万元）
2020 年	福州通络贸易有限公司	发行人	400.68
		建发集团	101.45
	泰尔茂医疗产品（上海）有限公司	发行人	1,143.85
		建发集团	15,271.82
	泰尔茂易生科技（上海）有限公司	发行人	286.62
		建发集团	2,076.91
	合计	**发行人**	**1,831.15**

年度	重叠客户名称	交易主体	交易金额（万元）
		建发集团	**17,450.18**
2021 年	奉新康明商贸有限公司	发行人	1,986.09
		建发集团	726.25
	辽宁垠艺生物科技股份有限公司	发行人	3,734.16
		建发集团	101.15
	泰尔茂医疗产品（上海）有限公司	发行人	562.88
		建发集团	20,683.22
	泰尔茂易生科技（上海）有限公司	发行人	495.83
		建发集团	7,478.89
	合计	**发行人**	**6,778.96**
		建发集团	**28,989.51**
2022 年	泰尔茂医疗产品（上海）有限公司	发行人	**32,754.92**
		建发集团	**6,688.66**
	奉新康明商贸有限公司	**发行人**	**6,231.86**
		建发集团	**726.25**
	中鑫广汇医疗科技（浙江）有限公司	发行人	**242.82**
		建发集团	**103.00**
	嘉事国润（上海）医疗科技有限公司	**发行人**	**672.34**
		建发集团	**210.16**
	合计	**发行人**	**39,901.94**
		建发集团	**7,728.07**

报告期内，发行人与上述主要重叠供应商的交易金额分别为 1,831.15 万元、6,778.96 万元和 **39,901.94** 万元，占当期采购总额的 0.22%、0.65%和 **3.24**%。上述业务往来均系日常经营中的正常业务往来，且占发行人当期采购总额比例较低，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

（3）发行人与建发集团控制的其他企业交易情况

报告期内，发行人与建发集团控制的其他企业存在业务往来的情形，具体内容详见招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“七、发行人关联交易情况”。上述业务往来均系发行人日常经营中的正常业务往来，并经过了必要的关联交易审批程序，且占发行人当期营业收入和营业成本的比例较低，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

3、萍乡畅和源（及萍乡畅和源实际控制人）控制的全部企业的基本情况，主营业务及产品，主要客户、供应商与发行人重合情况；上述企业与发行人间不存在业务往来，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排

截至本问询回复报告出具之日，萍乡畅和源不存在控制其他企业的情形。萍乡畅和源实际控制人刘登红控制的企业基本情况如下：

序号	公司名称	主营业务及产品	成立时间	注册资本（万元）
1	北京广安众生科技发展有限责任公司	科技推广和应用服务业	2003-03-10	50.00
2	天创致德	项目投资；资产管理；投资咨询	2015-05-11	200.00
3	萍乡磐石	以自有资金从事投资活动，企业管理，企业管理咨询，信息咨询服务,财务咨询，租赁服务	2015-08-19	3,555.00
4	北京奇伦天佑创业投资有限公司	创业投资、创业投资咨询	2008-08-07	20,000.00
5	吉水天佑达浩企业管理中心（有限合伙）	项目投资	2016-11-03	18,000.00
6	北京天佑达源投资合伙企业（有限合伙）	项目投资	2015-05-14	6,000.00
7	吉水天佑达信企业管理中心（有限合伙）	项目投资	2017-05-09	5,000.00
8	宁波天佑达诺企业管理合伙企业（有限合伙）	项目投资	2020-02-28	5,000.00
9	宁波天佑普达企业管理合伙企业（有限合伙）	项目投资	2019-12-20	4,410.00
10	北京天助瑞畅医疗技术有限公司	三分支型主动脉覆膜支架及输送系统研发	2016-11-21	1,325.00
11	无锡茧出投资管理有限公司	投资管理服务、咨询服务	2012-08-02	1,000.00
12	北京天助盈通技术有限公司	信息系统开发	2001-03-21	2,000.00
13	河北菲尼斯生物技术有限公司	创新药的研发	2010-05-13	1,200.00
14	北京天助瑞邦影像设备有限公司	医疗器械成像系统设计、集成及销售	2009-04-15	500.00
15	北京畅想天行医	研发肝脏射频消融系统	2010-05-06	1,311.47

序号	公司名称	主营业务及产品	成立时间	注册资本（万元）
	疗技术有限公司	及甲状腺射频消融系统		
16	无锡舒美棠医疗技术有限公司	2019 年 1 月 1 日至今未有实质经营业务	2013-09-13	970.00
17	无锡射手医疗技术有限公司	骨科器材的研发	2015-12-28	2,800.00
18	北京上惠好医疗器械有限公司	PRP 富血小板血浆制备系统的研发	2012-07-16	1,413.33
19	北京纬博天健科技有限公司	微波聚焦治疗肿瘤技术研发	2011-04-27	1,100.00

上述刘登红控制的其他企业主要以财务股权投资及生产研发型企业为主，不存在与发行人主营业务相似的情形。报告期内，发行人与刘登红控制的其他企业中**的**北京天助盈通技术有限公司**及北京广安众生科技发展有限责任公司**的主要客户与发行人存在重叠情形，**其中发行人与北京天助盈通技术有限公司的**相应重叠客户均为医院。北京天助盈通技术有限公司主要从事信息系统的开发工作，报告期内，其与该等重叠客户的交易金额分别为 801.67 万元、62.43 万元和 **635.88 万元**。**北京广安众生科技发展有限责任公司主要从事科技推广和应用服务，并仅在 2022 年与发行人存在重叠客户的情形，其与该等重叠客户的交易金额为 2.10 万元。**

报告期内，发行人与刘登红控制的其他企业中仅北京天助瑞畅医疗技术有限公司与发行人存在一家供应商重叠的情形，系湖南埃普特医疗器械有限公司。报告期内，北京天助瑞畅医疗技术有限公司与该供应商**仅在 2021 年**存在交易的情形，交易金额为 19.65 万元。

报告期内，刘登红控制的其他企业虽与发行人存在客户、供应商重叠的情形，但鉴于该等客户、供应商与刘登红及发行人不存在关联关系，且交易金额较小，该等供应商与发行人除正常销售外不存在其他非经营性交易事项，因此不存在为发行人输送利益的情形。报告期内，刘登红控制的其他企业与发行人不存在业务往来，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

（二）厦门市国资委持有的主要企业情况，主营业务涉及医疗器械销售的，说明具体产品及服务内容，主要客户、供应商与发行人是否存在重合；报告期内上述企业与发行人间是否存在业务往来，是否存在影响发行人独立性的情形，是否存在利益输送或其他利益安排

厦门市国资委持有的企业较多，截至本问询回复报告出具之日，发行人实际控制人厦门市国资委控制的其他一级子公司情况如下：

序号	公司名称	经营范围	成立时间	注册资本（万元）
1	厦门国贸控股集团有限公司	1、经营、管理授权范围内的国有资产；2、其他法律、法规规定未禁止或规定需经审批的项目，自主选择经营项目，开展经营活动	1995-08-31	165,990.00
2	厦门翔业集团有限公司	根据国有资产监督管理部门的授权，运营、管理授权范围内的国有资本；航空货物运输；航空旅客运输；通用航空活动；机场；空中交通管理；其他航空运输辅助活动；企业总部管理；对第一产业、第二产业、第三产业的投资（法律、法规另有规定除外）；其他未列明企业管理服务（不含须经审批许可的项目）；社会经济咨询（不含金融业务咨询）；商务信息咨询；企业管理咨询；物业管理；会议及展览服务；广告的设计、制作、代理、发布；经营各类商品和技术的进出口（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；人才中介服务；职业中介服务；房地产中介服务（不含评估）；黄金现货销售；白银现货销售；珠宝首饰零售。	1994-12-08	352,858.00
3	厦门夏商集团有限公司	许可项目：食品经营；食品经营（销售散装食品）；食品互联网销售（销售预包装食品）；技术进出口；货物进出口；房地产开发经营。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：日用百货销售；日用品销售；豆及薯类销售；畜牧渔业饲料销售；金属材料销售；建筑装饰材料销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；金银制品销售；粮油仓储服务；以自有资金从事投资活动；互联网销售（除销售需要许可的商品）；广告设计、代理；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；信息技术咨询服务；智能农业管理；企业总部管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	2002-10-10	94,325.30

序号	公司名称	经营范围	成立时间	注册资本（万元）
4	厦门路桥建设集团有限公司	（一）经营、管理授权范围内的国有资产；（二）承担国内外大中型桥梁、中高等级公（道）路、隧道及配套工程的建设及建成后的经营管理；（三）建设、经营高速铁路和城市轨道等交通基础设施项目；（四）土地开发与建设；（五）房地产经营；（六）房建代建、物业开发与管理；（六）经营建筑材料、机械设备；（八）停车场及配套服务设施、道路广告及对旅游业的投资；（九）其他政府许可的产业投资、经营。	2006-06-12	1,958,598.50
5	厦门轻工集团有限公司	1、经营、管理授权范围内的国有资产；2、食品罐头、饮料及其他食品、医药、纺织品、服装、造纸、日用化学制品及其他化学制品等轻工产业的实业投资、开发与管理；3、金融投资（法律法规另有规定的除外）；4、土地成片开发、房地产开发与经营、物业管理；5、商品和技术的进出口与国内贸易、加工贸易，但国家法律法规禁止经营的商品和技术除外；6、食品、包装等轻工产业的技术开发和服务、技术咨询。	2006-05-26	200,000.00
6	厦门安居控股集团有限公司	1、土地成片开发；2、房地产开发经营、物业管理及房地产中介服务；3、市政公用基础设施的开发建设、征地拆迁、工程承包；4、各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；5、建筑安装与装饰、设备安装、仓储；6、广告、会展等商务服务；7、成片开发区内项目投资与经营；技术咨询；对城市公共交通、住宿与餐饮业、医疗卫生、教育行业的投资等；8、金融投资（法律、法规另有规定除外）。	2006-06-08	267,166.00
7	厦门轨道建设发展集团有限公司	城市轨道交通(1、承担轨道交通的投资、融资、开发建设、运营、维护和经营管理；2、受市政府委托，从事轨道交通沿线土地综合开发与建设；3、受市政府委托、从事轨道交通沿线土地使用权收购、储备、出（转）让；4、轨道交通沿线房地产及相配套的综合开发和经营管理；5、轨道交通工程所需物资的供应、监造、加工，专业设备进出口；6、轨道交通的招标、咨询及技术服务；7、轨道交通沿线及周边广告、通讯、停车场等附属资源的开发建设和经营管理；8、承担市政府委托的代建工程；9、受市政府委托，负责地铁建设配套的公租房建设运营管理；10、政府许可的其他产业投资、经营。)。	2011-11-11	3,000,000.00

序号	公司名称	经营范围	成立时间	注册资本（万元）
8	厦门信息集团有限公司	1、开展信息技术的经营性业务；2、实施信息化业务服务外包；3、公共信息基础设施和公共信息服务平台的建设与完善；4、承担软件园三期及配套设施的开发建设和经营管理；5、信息技术配套服务；6、开展信息技术产业合资合作；7、房地产开发与销售；8、房地产租赁经营；9、政府许可的其他产业投资、经营；10、未设置前置许可的其他经营项目。	2011-07-15	160,982.60
9	厦门市政集团有限公司	根据国有资产监督管理部门的授权，运营、管理授权范围内的国有资本;；负责厦门市市政、交通企业基础设施建设国有股权投资与资本运作，政府重大市政、交通基础设施建设项目的投融资，开展与其业主相关的以资本为纽带的整合重组；其他与市政，交通基础设施建设有关产业的投资；承担市委、市政府及相关部门交办或委托的其他业务；其他政府许可的产业投资、运营管理。	2014-04-18	2,215,753.35
10	厦门火炬集团有限公司	1、运营和管理火炬高新区授权范围内国有资本（资产）；2、投资开发工业区内土地，建设配套公共设施。	1998-08-31	218,769.79
11	厦门象屿集团有限公司	经营管理授权范围内的国有资产；对投资企业的国有资产行使出资者权利,对经授权持有的股份有限公司的国有股权行使股东权利；按照市政府制定的产业发展政策,通过出让,兼并,收购等方式实行资产重组，优化资本配置,实现国有资产的增值；从事产权交易代理业务；按国家有关的法律法规，设立财务公司、租赁公司；从事实业投资；房地产开发与经营、管理,土地综合开发及使用权转让；商贸信息咨询服务，展览、会务、房地产租赁服务；电子商务服务，电子商务平台建设；批发黄金、白银及制品；装卸搬运；其他仓储业（不含需经许可审批的项目）；国内货运代理；其他未列明运输代理业务（不含须经许可审批的事项）；其他未列明零售业（不含需经许可审批的项目）；镍钴冶炼；有色金属合金制造；有色金属铸造。休闲健身活动场所（不含高危险体育项目活动）	1995-11-28	177,590.83
12	厦门国有资本运营有限责任公司	对第一产业、第二产业、第三产业的投资（法律、法规另有规定除外）；依法从事对非公开交易的企业股权进行投资以及相关咨询服务；投资管理（法律、法规另有规定除外）。	2018-12-14	500,000.00
13	厦门公交集团有限	许可项目：城市公共交通；成品油零售【分支机构经营】。（依法须经批准的项	2006-06-19	68,000.00

序号	公司名称	经营范围	成立时间	注册资本（万元）
	公司	目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；住房租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		
14	厦门市储备粮管理集团有限公司	1、接受委托承担各级储备粮油的收购、储存、中转；2、代理代储国家政策性粮油和计划内进口、定购粮油的吞吐营销；3、根据政府决策、具体实施储备粮油的轮换、销售；4、代储代管粮油和代熏蒸业务；5、仓库和场地租赁。	1999-03-02	6,134.00

根据《公司法》第二百一十六条第（四）项“国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系”、《企业会计准则第 36 号-关联方披露》第六条“仅仅同受国家控制而不存在其他关联方关系的企业，不构成关联方”以及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第 7.2.4 条：“上市公司与本规则第 7.2.3 条第二项所列法人受同一国有资产管理机构控制而形成第 7.2.3 条第二项所述情形的，不因此构成关联关系，但该法人的董事长、经理或者半数以上的董事属于本规则第 7.2.5 条第二项所列情形者除外。”等规定，发行人与厦门市国资委控制的企业不构成关联方，因此亦不涉及同业竞争。

报告期内，发行人与厦门市国资委控制的其他企业不存在业务往来，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

（三）参照《证券期货法律适用意见第 17 号》（原《审核问答》相关内容）的相关内容，说明上述企业是否存在对发行人构成重大不利影响同业竞争的情况

1、同业竞争的解决情况

报告期内，发行人控股股东控制的建发医药和间接控股股东控制的建发股份（供应链运营板块）存在与发行人从事的类似主营业务的情形。为彻底清除与发行人构成的同业竞争及潜在同业竞争的情形，发行人于 2021 年 4 月全资收购了建发股份全资子公司德尔医疗。**截至 2022 年 12 月 31 日**，建发股份因前期参与投标业务或已签署合同而需继续履行销售义务的存量合同金额为 **22,292.09** 万元。除上述事项外，截至 2022 年 6 月 30 日，建发医药和建发股份

及其子公司已终止与发行人存在竞争关系的相关业务。

综上所述，发行人控股股东、间接控股股东控制的其他企业与发行人不构成同业竞争。

2、为有效避免同业竞争，建发医疗、建发集团均已出具《关于避免同业竞争的承诺函》

为有效避免同业竞争，发行人控股股东建发医疗、间接控股股东建发集团已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，就未来避免今后可能发生的同业竞争作出了安排和承诺，具体详见《招股说明书》第七节“公司治理与独立性”之“六、同业竞争情况”之“（二）避免同业竞争承诺”。

（四）参照《证券期货法律适用意见第 17 号》（原《审核问答》相关内容）相关内容，从业务、资产、人员、财务、机构各方面逐一核查，说明发行人是否满足资产完整，业务及人员、财务、机构独立的要求，是否构成本次发行的法律障碍

发行人主营业务为医疗器械直销、分销以及医用耗材集约化管理（SPD）等服务，发行人拥有独立完整的供应、销售、运输系统，发行人的业务独立于控股股东、间接控股股东及其控制的其他企业，具有完整的业务体系；发行人拥有独立的决策和执行机构和业务系统；发行人独立地对外签署合同，独立采购并销售产品；发行人具有完整的业务体系和直接面向市场独立持续经营的能力。

1、发行人资产完整

发行人具备与经营有关的主要医疗器械购销系统、运输管理设备、系统和配套设施，合法拥有与经营有关的主要土地、房屋、设备、系统、注册商标、计算机软件著作权及作品著作权的所有权或使用权，产权关系明确，权属清晰。

报告期内，发行人不存在商标、专利、主要技术来自于控股股东、实际控制人的授权使用的情况，发行人及其子公司为满足自身经营办公及业务发展需求，存在向间接控股股东建发集团及其子公司上海兆御投资发展有限公司租赁办公场所的情形（详见本问询回复报告“问题 7 关于关联交易”之“（二）”），该等租赁履行了内部审议程序，租赁价格系参照市场价格由双方协商确定，价

格公允、合理。发行人主要从事高值医疗器械的直销和分销业务，并为终端医疗机构提供医用耗材集约化运营（SPD）服务，属于非生产型企业，日常经营不涉及生产加工环节，间接控股股东及子公司未将上述办公场所投入发行人具备商业合理性。同时，发行人办公场所用房并无特殊要求，仅需满足通水、通电等一般性要求即可，向间接控股股东及子公司租赁的办公场所不属于核心生产场所且市场供应充足，可替代性强，对间接控股股东及其子公司不存在依赖情形，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

发行人于 2021 年 4 月收购德尔医疗 100%股权属于资产来自于上市公司建发股份的情形（详见本问询回复报告“问题 4 关于资产重组”），建发股份已就上述股权转让事项履行了必要的内部决策程序并及时进行了公告，该等情形符合相关法律法规、上市公司章程、证监会和深圳证券交易所有关上市公司监管和信息披露的要求。发行人收购德尔医疗 100%股权不存在诉讼、争议或潜在纠纷。

综上，截至本问询回复报告出具之日，发行人的资产具有完整性。

2、发行人业务独立

发行人的主营业务为医疗器械直销、分销以及医用耗材集约化管理（SPD）等服务，发行人具有独立的医疗器械采购、销售与配送、运输管理业务体系，独立签署各项与其经营有关的合同，独立开展各项经营活动，发行人的业务独立于控股股东、间接控股股东及其控制的其他企业，与控股股东、间接控股股东及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

截至本问询回复报告出具之日，发行人的业务独立。

3、发行人人员独立

发行人具备健全的法人治理结构，董事、监事及高级管理人员均严格按照《公司法》《公司章程》有关规定产生和任职，程序合法有效。发行人的总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员均未在发行人的控股股东、间接控股股东及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，且均未在发行人的控股股东、间接控股股东及其控制的其他企业领薪；发行人的财

务人员也未在发行人的控股股东、间接控股股东及其控制的其他企业中兼职。截至本问询回复报告出具之日，发行人的人员独立。

4、发行人财务独立

发行人已设立独立的财务部门，配备了专职的财务会计人员，并已建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度；发行人独立设立银行账户，不存在与控股股东、间接控股股东及其控制的其他企业共用银行账户的情况；发行人的财务独立于控股股东、间接控股股东及其控制的其他企业。截至本问询回复报告出具之日，发行人的财务独立。

5、发行人机构独立

发行人设置了股东大会、董事会和监事会等决策及监督机构，聘任了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，并根据自身经营管理需要设置了相关职能部门，建立健全了符合自身经营情况、独立完整的内部经营管理机构，发行人独立行使经营管理职权，与控股股东、间接控股股东及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。截至本问询回复报告出具之日，发行人的机构独立。

综上所述，截至本问询回复报告出具之日，发行人符合**《证券期货法律适用意见第 17 号》（原《审核问答》相关内容）**关于业务、资产、人员、财务、机构独立性的规定，满足资产完整，业务及人员、财务、机构独立的要求，向间接控股股东及其子公司租赁办公场所、发行人收购德尔医疗 100%股权事项不影响发行人的独立性，不构成本次发行的法律障碍。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、通过查询国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、天眼查（https://www.tianyancha.com/）等途径查询建发医疗、建发集团、萍乡畅和源、刘登红、厦门市国资委控制的企业情况；

2、通过厦门市国资委网站（http://gzw.xm.gov.cn）查询厦门市国资委所监管企、事业单位名单；

3、取得建发医疗、建发集团、刘登红出具的关于其控制企业业务情况的相关说明；取得建发医疗和刘登红控制的其他企业的主要客户、供应商情况；取得建发集团供应链运营板块医疗器械业务的主要客户、供应商情况；

4、取得发行人报告期内客户、供应商的清单，查阅发行人与建发医疗、建发集团和厦门市国资委控制的其他企业与发行人的交易情况；

5、查阅了发行人主要资产的权属证书、相关部门出具的查档证明文件、关联租赁合同及履行凭证、审议程序的相关会议文件及发行人收购德尔医疗的相关资料，核查发行人资产的完整性；

6、查阅了发行人《营业执照》《公司章程》《审计报告》，对董事长、总经理进行访谈并查验了报告期内主要的采购合同、销售合同及其他与其主营业务相关的重大合同、关联交易合同及履行凭证、控股股东和间接控股股东控制的其他企业的主营业务情况，核查发行人的业务独立性；

7、访谈发行人高级管理人员并取得了财务人员独立性承诺函与调查函，查验高级管理人员及财务人员的领薪和兼职情况，核查发行人人员独立性；

8、了解财务部门设置情况、人员组成情况及相关财务管理制度、发行人银行账户设立情况，核查发行人的财务独立性；

9、查验发行人的组织机构图、报告期内的“三会”会议文件及相关议事规则、管理制度等，核查发行人的机构独立性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、建发医疗、建发集团控制的从事与发行人业务相似的企业或业务板块的主要客户、供应商存在与发行人客户、供应商重叠的情形；刘登红控制的其他企业的主要客户、供应商存在与发行人客户、供应商重叠的情形。上述重叠情况，均为公司日常经营中的正常业务往来，且占发行人当期营业收入和采购总额的比例较低，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益

安排；

2、发行人与建发医疗、建发集团及厦门市国资委控制的其他企业存在业务往来的情形，上述业务占发行人当期营业收入的比例较低，不存在影响发行人独立性的情形，不存在利益输送或其他利益安排；

3、报告期内，发行人控股股东建发医疗全资子公司建发医药和间接控股股东建发集团控股子公司建发股份（供应链运营板块）存在从事与发行人主营业务相似的情形。为彻底清除与发行人构成的同业竞争及潜在同业竞争的情形，发行人于 2021 年 4 月收购了建发股份全资子公司德尔医疗；**截至 2022 年 12 月 31 日**，建发股份因前期参与投标业务或已签署合同而需继续履行销售义务的存量合同金额为 **22,292.09** 万元。除上述事项外，截至 2022 年 6 月 30 日，建发医药和建发股份及其子公司已终止与发行人存在竞争关系的相关业务，发行人控股股东、间接控股股东控制的其他企业与发行人不构成同业竞争。为有效避免同业竞争，发行人控股股东建发医疗、间接控股股东建发集团已出具《关于避免同业竞争的承诺函》；

4、发行人符合**《证券期货法律适用意见第 17 号》（原《审核问答》相关内容）**关于业务、资产、人员、财务、机构独立性的规定，满足资产完整，业务及人员、财务、机构独立的要求，向间接控股股东及其子公司租赁办公场所、发行人收购德尔医疗 100%股权事项不影响发行人的独立性，不构成本次发行的法律障碍。

问题 7 关于关联交易

申报文件显示：

（1）发行人收购德尔医疗前，该公司与原母公司建发股份（600153.SH）往来作为其内部交易抵销，收购后该部分交易需要还原并视为关联交易进行披露；

（2）报告期内发行人存在租赁建发集团及其子公司的房屋用于办公的情形。

请发行人：

（1）区分交易内容，逐一具体说明因收购德尔医疗而披露的与建发股份间关联交易的内容，交易必要性，是否可替代，对比市场同类型产品定价说明交易定价依据及公允性；

（2）说明关联租赁房屋的必要性，定价依据及合理性；租赁房产的情况，用途，面积，占发行人生产经营面积，是否属于核心生产场所；

（3）说明上述关联交易未来是否将长期持续存在，是否对发行人的独立性构成重大不利影响，是否存在利益输送或其他利益安排；

（4）结合《企业会计准则》及《审核问答》相关内容，披露发行人是否已完整认定并披露关联方，若否，请补充披露关联方及关联交易。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）区分交易内容，逐一具体说明因收购德尔医疗而披露的与建发股份间关联交易的内容，交易必要性，是否可替代，对比市场同类型产品定价说明交易定价依据及公允性

报告期内，德尔医疗曾为建发股份（600153.SH）下属专门从事医疗器械流通业务的公司，2021 年 4 月，为解决与发行人的同业竞争问题，发行人全资收购了德尔医疗，德尔医疗成为发行人全资子公司。在上述重组完成后，德尔医疗直接控股股东由建发股份（600153.SH）变更为发行人。

重组前德尔医疗与建发股份（600153.SH）合并范围内子公司之间的往来，

建发股份（600153.SH）作为内部交易抵销。在发行人收购德尔医疗后，报告期内德尔医疗与建发股份（600153.SH）及其子公司间的内部交易需要还原，视为关联交易进行披露。相关交易具体如下：

1、关联采购

单位：万元

关联方	关联采购内容	具体内容	2022 年度	占 2022 年营业成本比重	2021 年度	占 2021 年营业成本比重	2020 年度	占 2020 年营业成本比重
建发集团及其子公司	采购商品	医疗器械	**8,647.41**	**0.79%**	35,977.72	3.86%	14,429.49	1.80%
	接受服务	仓储及物流服务	**1,383.70**	**0.13%**	1,649.84	0.18%	1,027.48	0.13%
	其他	防疫物资及日常办公用品等	**300.37**	**0.03%**	45.10	0.00%	395.37	0.05%
合计			**10,331.48**	**0.94%**	**37,672.66**	**4.04%**	**15,852.34**	**1.98%**

德尔医疗关联采购具体包括采购商品、接受服务和购买防疫物资及日常办公用品等。

（1）采购商品的关联交易

2020 年、2021 年和 **2022 年**德尔医疗向建发股份（600153.SH）及其子公司采购商品的金额分别为 14,429.49 万元、35,977.72 万元和 **8,647.41** 万元。2022 年，由于公司存量存货转移基本完成，公司采购商品的关联交易金额较去年同比下降。

具体交易明细如下：

主要采购内容	关联采购背景	2022 年采购金额（万元）	交易定价依据及公允性、是否可替代
泰尔茂等产品线	存货转移	**3,659.53**	存货转移主要系解决同业竞争问题，建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗 2022 年 4 月自厂家取得上述业务授权所发生的关联往来，存货转移定价主要根据产品成本进行定价
美国 Fortebio	关联方系海外采购平台，主要为建发股份（600153.SH）及其子公司提供进出口代理	**4,987.88**	主要参考产品成本进行定价，是一种过渡期安排
合计	-	**8,647.41**	-
主要采购内容	**关联采购背景**	**2021 年度采购金额（万元）**	**交易定价依据及公允性、是否可替代**
美敦力（缝线、补片、GIH、ERPH、血管通路等）产品	存货转移	14,417.38	存货转移主要系解决同业竞争问题，建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗自厂家取得上述业务授权所发生的关联往来，存货转移定价主要根据产品成本进行定价
康辉骨科		3,544.17	
爱朋镇痛泵		4,744.39	
达芬奇机器人等		3,635.74	
美国 Fortebio	关联方系海外采购平台，主要为建发股份（600153.SH）及其子公司提供进出口代理	2,358.54	主要参考产品成本进行定价，是一种过渡期安排
医疗设备	中标柏乡中心医院二期扩建项目相关配套设备	3,523.71	根据医院需要组合采购配套设备，定价主要参考入院中标价格进行定价
柯惠缝线	建发股份（600153.SH）及其子公司亦涉及医疗器械流通业务，并在业务中获得部分国外医疗器械厂商授权。因此，德尔医疗部分产品系通过建发股份（600153.SH）及其子公司采购，系日常业务往来	850.69	相关交易定价参考建发股份（600153.SH）及其子公司向无关联第三方销售定价
泰尔茂等血管介入产品		806.19	
MEDI 康复器械等产品		1,320.68	
其他耗材		776.22	

合计	-	35,977.71	-
主要采购内容	**关联采购背景**	**2020 年度采购金额（万元）**	**交易定价依据及公允性、是否可替代**
爱朋镇痛泵	存货转移	4,069.73	存货转移主要系解决同业竞争问题，建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗自厂家取得上述业务授权所发生的关联往来，存货转移定价主要根据产品成本进行定价
贝克曼试剂		4,860.48	
康迪吻合器		168.49	
Lumenis 激光治疗仪	关联方系海外采购平台，主要为建发股份（600153.SH）及其子公司提供进出口代理	1,205.08	主要参考产品成本进行定价，是一种过渡期安排
柯惠缝线	日常业务往来	2,057.39	相关交易定价参考建发股份（600153.SH）及其子公司向无关联第三方销售定价
泰尔茂等血管介入产品		1,047.98	
BD 分药机		481.56	
其他耗材		538.76	
合计	-	**14,429.49**	-

德尔医疗向建发股份（600153.SH）及其子公司采购商品主要为存货转移，2020 年、2021 年、**2022 年**采购金额分别为 9,098.70 万元、26,341.68 万元 **3,659.53** 万元，占采购商品的关联交易比例分别为 63.06%、73.22%和 **42.32%**，主要系建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗自厂家取得上述业务授权所发生的关联往来；存货转移定价主要根据产品成本进行定价，2020 年存货转移主要系由于建发股份（600153.SH）及其子公司内部业务调整导致，2021 年建发股份（600153.SH）及其子公司为解决与发行人同业竞争，终止美敦力（缝线、补片、GIH、ERPH、血管通路）等产品线授权，将部分存量存货转移至德尔医疗，导致与存货转移相关的关联采购增加较多。2022 年，由于公司存量存货转移基本完成，公司采购商品的关联交易金额较去年同比下降。该类关联采购是一种过渡期安排，截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司所有医疗器械授权已终止完毕，公司未来不会发生该类关联采购。

其次，建发股份（600153.SH）下属子公司从事进出口代理业务，德尔医疗

由于临时业务需求向其进行采购，主要参考产品成本进行定价，该类关联采购是一种过渡期安排，公司未来逐步减少该类关联采购。

最后，由于建发股份（600153.SH）及其子公司亦涉及医疗器械流通业务，并在业务中获得部分国外医疗器械厂商授权。因此，德尔医疗与建发股份（600153.SH）及其子公司产生少量业务往来，部分产品系通过建发股份（600153.SH）及其子公司采购，主要参考建发股份（600153.SH）及其子公司向无关联第三方销售价格定价，关联交易定价公允，公司未来逐步减少该类关联采购。2022 年，德尔医疗与建发股份（600153.SH）及其子公司已无医疗器械日常业务往来。

上述关联采购交易发生的原因主要系德尔医疗曾为建发股份（600153.SH）下属专门从事医疗器械流通业务的公司，德尔医疗与建发股份（600153.SH）合并范围内子公司之间的往来属于正常集团公司内部交易，在发行人收购德尔医疗后，为解决建发股份（600153.SH）及其子公司与发行人的同业竞争问题，关联交易具有必要性。截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司所有医疗器械授权已终止完毕。

（2）接受服务的关联交易

2020 年、2021 年和 **2022** 年德尔医疗向建发集团及其子公司接受服务的金额分别为 1,027.48 万元、1,649.84 万元和 **1,383.70** 万元，主要系德尔医疗向建发集团及其子公司采购仓储管理相关服务。

关联交易产生原因主要系建发集团及其子公司业务板块多元化，包括提供仓储物流管理相关服务的建发物流集团有限公司及下属物流企业，德尔医疗曾为建发股份（600153.SH）子公司，基于建发物流集团有限公司及下属物流企业以往仓储管理服务经验，德尔医疗向其采购仓储物流管理相关服务，相关采购主要参考地段租金成本、物流费用、当地人力成本等因素影响综合协商定价。2021 年发行人收购德尔医疗后，基于合作的连贯性及便利性，德尔医疗继续向建发集团及其子公司采购仓储物流管理相关服务，相关交易定价原则与收购前保持一致，上述交易具有商业合理性与必要性。

（3）其他

除了采购商品及接受服务的关联交易外，在发行人收购德尔医疗前，2020年、2021 年和 **2022 年**德尔医疗向建发集团及其子公司采购零星日常办公用品及定制防疫物资，采购分别为 395.37 万元、45.10 万元和 **300.37** 万元，主要是基于日常办公需求，采购金额较小，相关交易由集团对各子公司统一定价，交易具有商业合理性与必要性。

2、关联销售

单位：万元

关联方	关联销售内容	具体内容	2022 年	占 2022 年营业收入比重	2021 年度	占 2021 年营业收入比重	2020 年度	占 2020 年营业收入比重
建发集团及其子公司	销售商品	医疗器械	**1,898.17**	**0.16%**	9,163.10	0.91%	4,337.08	0.51%
	提供服务	招投标服务、物流服务	**3.34**	**0.00%**	704.13	0.07%	1,949.82	0.23%
	其他	防疫物资	**22.17**	**0.00%**	0.93	0.00%	1,591.31	0.19%
合计			**1,923.68**	**0.16%**	**9,868.16**	**0.98%**	**7,878.21**	**0.92%**

德尔医疗向关联方销售的具体内容包括销售商品、提供服务和销售防疫物资等。

（1）销售商品

2020 年、2021 年和 **2022** 年德尔医疗向建发股份（600153.SH）及其子公司销售商品的金额分别为 4,337.08 万元、9,163.10 万元和 **1,898.17** 万元。2022 年，由于上市公司建发股份（600153.SH）及其子公司授权转移基本履行完成，公司及其子公司销售商品的关联交易金额较去年同比下降。

具体交易明细如下：

主要销售内容	关联销售背景	2022 年销售金额（万元）	交易定价依据及公允性、是否可替代
医疗设备	建发股份（600153.SH）及其子公司利用其属地优势参	**1,898.17**	①建发股份（600153.SH）及其子公司为履行已中标

主要销售内容	关联销售背景	2022年销售金额（万元）	交易定价依据及公允性、是否可替代
	与医院医疗设备的投标，并在中标后向德尔医疗采购，该类关联销售业务发生具有临时性；2021年建发股份（600153.SH）及其子公司中标空军特色医学中心集中采购合同和北京大学人民医院医疗设备集中采购合同		业务合同，部分医疗产品需向公司采购，公司向其销售金额244.21万元，由于不同产品、不同型号差异较大，交易定价参考终端医院中标价格后约定基础毛利率，整体销售毛利率为2.80%； ②截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司已终止新增相关医疗设备的投标业务，除历史已中标未履行项目，公司未来不会向关联方销售
检验试剂（IVD）	2020年前，检验试剂（IVD）业务由厂家授权给建发股份（600153.SH）其他子公司并进行终端医院入院销售，2020年建发股份（600153.SH）基于业务调整，将检验试剂（IVD）业务整体调整至德尔医疗，建发股份（600153.SH）及其子公司曾是泉州市第一医院、厦门市第三医院、福建医科大学附属协和医院等医院的配送商，由于医院转配送商流程尚未完成，在德尔医疗取得终端医院配送资质前，德尔医疗作为厂家授权经销商，通过建发股份（600153.SH）及其子公司进行上述医院入院销售	**3.34**	①交易定价与建发股份（600153.SH）及其子公司向上述医院销售的产品价格基本一致，交易定价具有合理性； ②截至本问询回复报告出具之日，医院转配送商流程已完成，德尔医疗已取得终端医院配送资质，公司未来不会向关联方销售
其他	主要为建发股份（600153.SH）及其子公司向关联方医院销售部分医疗器械	**22.17**	①相关交易定价参考建发股份（600153.SH）及其子公司向无关联第三方销售定价； ②该关联销售占比较小，公司对关联方不存在重大依赖及利益输送
合计	-	**1,923.68**	-
主要销售内容	**关联销售背景**	**2021年度销售金额（万元）**	**交易定价依据及公允性、是否可替代**
医疗设备	建发股份（600153.SH）及其子公司利用其属地优势参与医院医疗设备的投标，并在中标后向德尔医疗采购，	8,100.69	建发股份（600153.SH）及其子公司为履行已中标业务合同，部分医疗产品需向公司采购，公司向其销

主要销售内容	关联销售背景	2022年销售金额（万元）	交易定价依据及公允性、是否可替代
	该类关联销售业务发生具有临时性；2021年建发股份（600153.SH）及其子公司中标北京积水潭医院、北京大学人民医院和广灵县中医医院等医疗设备采购项目，中标金额约7,000万		售金额6,968.52万元，涉及50余种医疗设备，由于不同产品、不同型号差异较大，交易定价参考终端医院中标价格后约定基础毛利率，整体销售毛利率为2.47%
检验试剂（IVD）	2020年前，检验试剂（IVD）业务由厂家授权给建发股份（600153.SH）其他子公司并进行终端医院入院销售，2020年建发股份（600153.SH）基于业务调整，将检验试剂（IVD）业务整体调整至德尔医疗，建发股份（600153.SH）及其子公司曾是泉州市第一医院、厦门市第三医院、福建医科大学附属协和医院等医院的配送商，由于医院转配送商流程尚未完成，在德尔医疗取得终端医院配送资质前，德尔医疗作为厂家授权经销商，通过建发股份（600153.SH）及其子公司进行上述医院入院销售	1,062.41	交易定价与建发股份（600153.SH）及其子公司向上述医院销售的产品价格基本一致，交易定价具有合理性
合计	-	**9,163.10**	-
主要销售内容	**关联销售背景**	**2020年度销售金额（万元）**	**交易定价依据及公允性、是否可替代**
检验试剂（IVD）	2020年前，检验试剂（IVD）业务由厂家授权给建发股份（600153.SH）及其子公司并进行终端医院入院销售，2020年建发股份（600153.SH）基于业务调整，将检验试剂（IVD）业务整体调整至德尔医疗，建发股份（600153.SH）及其子公司曾是福建省漳州市医院、福建省福清市医院、泉州市第一医院、厦门市第三医院、福建医科大学附属协和医院等医院的配送商，由于医院转配送商流程尚未完成，在德尔医疗取得终端医院配送资质前，德尔医疗作为厂家授权经销商，通过建发股份（600153.SH）及其	3,462.23	交易定价与建发股份（600153.SH）及其子公司向上述医院销售的产品价格基本一致，交易定价具有合理性

主要销售内容	关联销售背景	2022 年销售金额（万元）	交易定价依据及公允性、是否可替代
	子公司进行上述医院入院销售		
其他	关联方系海外采购平台，主要为建发股份（600153.SH）及其子公司提供进出口代理，主要系公司通过关联方境外平台销售口罩 800 万元	874.84	主要参考成本进行定价，未来不会发生该类交易
合计	-	**4,337.08**	-

发行人向关联方销售商品主要包括医疗设备及检验试剂（IVD）两大类，其中医疗设备销售产生原因主要系建发股份（600153.SH）及其子公司利用其属地优势参与医院医疗设备的投标，2021 年建发股份（600153.SH）及其子公司中标北京积水潭医院、北京大学人民医院和广灵县中医医院等医疗设备采购项目，中标金额约 7,000 万，建发股份（600153.SH）及其子公司为履行已中标业务合同，部分医疗产品需向公司采购，公司向其销售金额 6,968.52 万元，涉及 50 余种医疗设备，交易定价参考终端医院中标价格后约定基础毛利率，整体销售毛利率为 2.47%，该类关联销售业务发生具有临时性；2022 年，由于上市公司建发股份（600153.SH）及其子公司授权转移基本履行完成，公司及其子公司销售商品的关联交易金额较去年同比下降。截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司已终止新增相关医疗设备的投标业务，除历史已中标未履行项目，公司未来不会产生新的销售医疗器械产品的关联交易。

检验试剂（IVD）销售产生原因主要系 2020 年建发股份（600153.SH）基于业务调整，将检验试剂（IVD）业务整体调整至德尔医疗，建发股份（600153.SH）及其子公司曾是部分医院的供应商，由于部分医院变更配送商流程尚未完成，在德尔医疗取得医院配送资质前，德尔医疗作为厂家授权经销商，通过建发股份（600153.SH）及其子公司进行上述医院入院销售，交易定价与建发股份（600153.SH）及其子公司向上述医院销售的产品价格基本一致，截至本问询回复报告出具之日，德尔医疗已取得终端医院配送资质，公司未来不会发生该类关联方销售。

上述关联销售交易发生的原因主要系德尔医疗曾为建发股份（600153.SH）下属专门从事医疗器械流通业务的公司，德尔医疗与建发股份（600153.SH）合

并范围内子公司之间的往来属于正常集团公司内部交易，在发行人收购德尔医疗后，建发股份（600153.SH）及其子公司为履行已中标业务合同，部分医疗设备向德尔医疗采购，关联销售具有临时性，上述交易定价参考终端医院中标价格后约定基础毛利率，截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司已终止新增相关医疗设备的投标业务，除历史已中标未履行项目，未来不会产生新的销售医疗设备及检验试剂（IVD）关联交易。

（2）提供服务

2020 年、2021 年和 2022 年德尔医疗向建发集团及其子公司提供服务的金额分别为 1,949.82 万元、704.13 万元和 3.34 万元。

关联交易产生原因主要系建发股份（600153.SH）及其子公司亦涉及医疗器械供应链业务，部分货物的仓储需要具有医疗器械第三方仓储配送资质，德尔医疗具有医疗器械第三方仓储配送资质，为建发股份（600153.SH）及其子公司提供货物从入库到物流出库等一系列打包服务，不仅包括货物存储、货物包装、入出库操作、运输等一般仓储物流服务，还包括货物订单处理、建立信息查询系统等系统增值服务，内部服务定价主要参考地段租金成本、物流费用、当地人力成本、信息软件维护开发费用、信息服务等因素影响综合协商定价，2021 年发行人收购德尔医疗后，基于以往服务经验及便利性，德尔医疗继续为建发股份（600153.SH）及其子公司提供仓储物流服务，相关交易定价原则与收购前保持一致，上述交易具有商业合理性与必要性。截至本问询回复报告出具之日，德尔医疗未再向建发股份（600153.SH）及其子公司提供上述服务。

（3）销售防疫物资

除了销售商品及提供服务的关联交易外，在发行人收购德尔医疗前，2020 年、2021 年和 2022 年德尔医疗向建发集团及其子公司销售防疫物资的金额分别为 1,591.31 万元、0.93 万元和 22.17 万元。2020 年德尔医疗作为建发集团防疫物资采购平台，向建发集团及其子公司销售防疫物资，2021 年发行人收购德尔医疗后，关联销售金额逐步下降。

（二）说明关联租赁房屋的必要性，定价依据及合理性；租赁房产的情况，用途，面积，占发行人生产经营面积，是否属于核心生产场所

1、关联租赁房屋的必要性，定价依据及合理性

报告期内，发行人及其子公司向关联方租赁房产的具体情况如下：

单位：万元

关联企业名称	关联关系	采购内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
建发集团	发行人的间接控股股东	房屋租赁	**180.83**	152.63	114.11
上海兆御投资发展有限公司	建发集团的全资子公司	房屋租赁	**580.08**	87.75	-
合计	-	-	**760.91**	240.38	114.11

因发行人及其子公司实际经营需要租赁办公场所，厦门建发国际大厦、上海建发国际大厦正有闲置房产对外出租，经沟通后，发行人及其子公司认为房产所在地址位置和租赁价格均比较合适，且考虑到经营场所的稳定性及便利性，因此，经各方友好协商一致，由发行人及其子公司分别向建发集团及其子公司上海兆御投资发展有限公司按市场价格租赁上述房产作为办公场所，前述关联租赁具有必要性。

发行人向关联方租赁房产的价格均参照市场价格并经交易双方协商后确定，发行人向关联方租赁房产的价格与周边地段写字楼租赁价格对比情况如下：

房屋位置	所属区域	可供租赁面积（m²）	单位租金（元/m²/天）	单位租金（元/m²/月）
德尔医疗办公地（厦门建发国际大厦）	**厦门市思明区**	**2,546.18**（注 2）	**2.59**	**77.70**
发行人办公地（厦门建发国际大厦）	**厦门市思明区**	**56.62**	**2.59**	**77.70**
上海致为办公地（厦门建发国际大厦）	**厦门市思明区**	**296.61**（注 3）	**2.60**	**78.00**
中航紫金广场（环岛东路 1801、1811 号）	厦门市思明区	385.00	2.42	72.60
明丰财富中心（前埔东路 563 号）	厦门市思明区	745.00	2.40	72.00
厦门瑞达国际金融中心（桃园路 16 号）	厦门市思明区	1,300.00	2.67	80.10
发行人办公地（上海建发国际大厦 8F、9F）	**上海市杨浦区**	**3,215.01**	**3.18**	**95.40**

房屋位置	所属区域	可供租赁面积（m²）	单位租金（元/m²/天）	单位租金（元/m²/月）
鼎立大厦（长阳路 235 号）	上海市杨浦区	120.00	3.30	99.00
安莉芳大厦（昆明路 508 号）	上海市杨浦区	870.00	3.50	105.00

注 1：以上数据来自安居客网站。
注 2：根据德尔医疗与建发集团签订的房屋租赁合同，2020 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日的房屋租赁面积为 2,546.18 平方米，2022 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日的房屋租赁面积为 1,685.36 平方米，此处选按较大面积列示。
注 3：根据上海致为与建发集团签订的房屋租赁合同，2021 年 6 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日的房屋租赁面积为 188.22 平方米，2021 年 7 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日的房屋租赁面积为 296.61 平方米，此处选按较大面积列示。

厦门建发国际大厦周边地段类似写字楼的租金为 2.40-2.67 元/平方米/天，报告期内发行人及子公司德尔医疗、上海致为向建发集团租赁位于厦门建发国际大厦办公场所的租金价格分别为 2.59、2.59、2.60 元/平方米/天，租赁价格系参考所在位置办公场所租赁的市场价格为基础经双方协商后确定；上海建发国际大厦及周边地段类似写字楼的租金价格为 3.30-4.50 元/平方米/天，报告期内发行人向建发集团租赁位于上海建发国际大厦办公场所的租金为 3.18 元/平方米/天，租赁价格系参考所在位置办公场所租赁的市场价格为基础经双方协商确定。发行人厦门建发国际大厦、上海建发国际大厦办公地租赁房产的租赁价格与周边相近地段类似写字楼租赁房产的市场价格基本一致，不存在重大差异，租赁价格公允、合理。

综上所述，发行人报告期内发生的关联租赁具有必要性，定价公允，具有合理性。

2、关联租赁房产的情况，用途，面积，占发行人生产经营面积，关联租赁房产不属于发行人的核心生产场所

报告期内，发行人关联租赁房产的情况如下：

出租方	租赁房产位置	用途	面积（m²）	占生产经营面积比例（%）
上海兆御投资	上海市杨浦区平凉街道杨树浦路 288 号第 8 层和 9 层	办公	3,215.01	4.78

出租方	租赁房产位置	用途	面积（m²）	占生产经营面积比例（%）
发展有限公司				
建发集团	厦门市思明区环岛东路 1699 号建发国际大厦 1 号楼 12 层（独自承租专用部分）及避难层、4 至 5 层员工餐厅、6 层档案机柜室和裙楼 6 层会议室（与大厦其他租户共同承租共同使用部分）	办公	56.62	0.08
建发集团	厦门市思明区环岛东路 1699 号建发国际大厦 1 号楼 12 层（独自承租专用部分）及避难层、4 至 5 层员工餐厅、6 层档案机柜室和裙楼 6 层会议室（与大厦其他租户共同承租共同使用部分）	办公	2,546.18（注）	3.78
建发集团	厦门市思明区环岛东路 1699 号建发国际大厦 1 号楼 12 层（独自承租专用部分）及避难层、4 至 5 层员工餐厅、6 层档案机柜室和裙楼 6 层会议室（与大厦其他租户共同承租共同使用部分）	办公	296.61（注）	0.44

注：同上表注 2、注 3

发行人主要从事高值医疗器械的直销和分销业务，并为终端医疗机构提供医用耗材集约化运营（SPD）服务，所处行业属于批发业/医疗用品及器材批发，属于非生产型企业，发行人租赁的前述房产仅用于办公，不属于核心生产场所，租赁的办公场所市场供应较为充足，可替代性强，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

（三）说明上述关联交易未来是否将长期持续存在，是否对发行人的独立性构成重大不利影响，是否存在利益输送或其他利益安排

发行人收购德尔医疗后，为解决同业竞争问题，建发股份及其子公司已将医疗器械授权终止，存量存货转移至德尔医疗。截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司所有医疗器械授权已终止完毕，发行人对建发股份（600153.SH）及其子公司的关联采购对发行人独立性不构成重大不利影响，不存在利益输送或其他利益安排。

截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司已终止新增相关医疗设备的投标业务，除历史已中标未履行项目，公司未来不会产生

新的销售医疗器械产品的关联交易，发行人对建发股份（600153.SH）及其子公司的关联销售对发行人独立性不构成重大不利影响，不存在利益输送或其他利益安排。

德尔医疗不依赖建发股份（600153.SH）及其子公司进行销售，建发股份（600153.SH）及其子公司也不依赖德尔医疗进行采购，上述情形未来不会持续发生，对发行人独立性不构成重大不利影响，不存在利益输送或其他利益安排。

报告期内，发行人向关联方租赁办公场所，交易价格均为基于平等、自愿、公平的原则而做出的市场化决策，定价公允，交易具有商业合理性和必要性，预计将来会持续存在，关联租赁对发行人的独立性不构成重大不利影响，不存在利益输送或其他利益安排。

为规范和减少与发行人之间的关联交易，发行人控股股东建发医疗和间接控股股东建发集团、持股 5%以上股东、董事、监事和高级管理人员分别出具了《关于规范及减少关联交易的措施》，具体详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、发行人关联交易情况”相关内容。

（四）结合《企业会计准则》及《审核问答》相关内容，披露发行人是否已完整认定并披露关联方，若否，请补充披露关联方及关联交易

1、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》

经对比《企业会计准则第 36 号——关联方披露》相关内容，发行人关联方的披露情况如下：

关联方认定要求	发行人的披露情况
该企业的母公司	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“1、控股股东、间接控股股东及实际控制人”已披露
该企业的子公司	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“7、发行人控股、参股企业”已披露
与该企业受同一母公司控制的其他企业	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“5、控股股东、间接控股股东、实际控制人控制的其他企业”已披露
对该企业实施共同控制的投资方	无
对该企业施加重大影响的投资方	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“2、其它持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”已披露

该企业的合营企业	无
该企业的联营企业	无
该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“2、其它持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”已披露
该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“3、发行人董事、监事和高级管理人员”“4、控股股东及间接控股股东的董事、监事和高级管理人员”已披露
该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“6、发行人关联自然人控制、施加重大影响或担任重要职务的其他企业”已披露

2、《监管规则适用指引——发行类第 4 号》（原《审核问答》相关内容）

《监管规则适用指引——发行类第 4 号》4-11 关联交易中对关联方认定提出，发行人应当按照《公司法》《企业会计准则》和中国证监会、**证券交易所**的相关规定认定并披露关联方，参照该要求，经对照《上市公司信息披露管理办法》《创业板上市规则》，发行人关联方的披露情况如下：

关联方认定要求	发行人的披露情况
（1）直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“1、控股股东、间接控股股东及实际控制人”已披露
（2）由（1）所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“5、控股股东、间接控股股东、实际控制人控制的其他企业”已披露
（3）由关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“6、发行人关联自然人控制、施加重大影响或担任重要职务的其他企业”已披露
（4）持有上市公司 5%以上股份的法人或者一致行动人	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“2、其它持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”已披露
（5）直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“2、其它持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”已披露
（6）上市公司董事、监事及高级管理人员	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“3、发行人董事、监事和高级管理人员”已披露
（7）直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“4、控股股东及间接控股股东的董事、监事和高级管理人员”已披露
（8）所述（5）（6）（7）项人士的关系密切的家庭成员	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“2、其它持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”“3、发行人董

	事、监事和高级管理人员”“4、控股股东及间接控股股东的董事、监事和高级管理人员”已披露
（9）中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人、法人或者其他组织	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“6、发行人关联自然人控制、施加重大影响或担任重要职务的其他企业”“8、发行人曾经的主要关联方”已披露
（10）过去 12 个月内，或者根据相关协议或者安排，在协议或者安排生效后或者未来 12 个月内，具有上述情形之一的	招股说明书第八节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“8、发行人曾经的主要关联方”已披露

综上，发行人已完整认定并披露关联方。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人关联销售及采购明细，统计分析向各关联客户及供应商采购金额、内容及毛利率，并结合发行人向非关联方销售及采购同类产品情况分析定价公允性；

2、访谈发行人主要关联客户、供应商及其股东，了解关联客户、供应商基本情况、发行人与关联客户、供应商交易具体情况；

3、查阅发行人与关联客户及供应商的主要交易合同，对比发行人向非关联方采购同类产品的合同条款，分析交易条款是否存在重大差异；

4、函证关联客户及供应商，抽查发行人与主要关联客户及供应商的交易合同、出入库凭证、发票和收付款记录，核实交易的真实性；

5、获取发行人有关关联采购的说明；

6、查验了发行人及其子、分公司提供的关联租赁的房屋租赁合同、产权证书、交易凭证并访谈发行人总经理，核查和了解关联租赁的基本情况、背景及必要性；

7、查验关联租赁合同、查询上海市、厦门市安居客网站并访谈发行人总经理，核查和了解发行人关联租赁房屋周边地段写字楼的租赁价格情况并与关联租赁价格进行对比，判断关联租赁价格是否公允、合理；

8、查阅关联租赁合同，了解租赁房产的用途、面积等基本情况，计算占发

行人生产经营面积的比例，核查该等租赁房产是否属于发行人核心生产场所，是否可能对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响；

9、对比《企业会计准则》、**《监管规则适用指引——发行类第 4 号》4-11 关联交易（原《审核问答》相关内容）**相关内容，核查发行人是否已完整认定并披露关联方。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人因收购德尔医疗而披露的与建发股份间的关联交易具有其必要性，其中关联采购主要系建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗自厂家取得上述业务授权所发生的关联往来，主要根据产品成本进行定价，关联交易定价公允；关联销售主要系德尔医疗曾为建发股份（600153.SH）下属专门从事医疗器械流通业务的公司，德尔医疗与建发股份（600153.SH）合并范围内子公司之间的往来属于正常集团公司内部交易，在发行人收购德尔医疗后，建发股份（600153.SH）及其子公司为履行已中标业务合同，部分医疗设备向德尔医疗采购，关联销售具有临时性，上述交易定价参考终端医院中标价格后约定基础毛利率，关联交易定价公允；

2、报告期内，发行人报告期内发生的关联租赁具有必要性，定价公允，具有合理性；发行人租赁的前述房产仅用于办公，不属于核心生产场所，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响；

3、截至本问询回复报告出具之日，建发股份及其子公司已将医疗器械授权终止，存量存货转移至德尔医疗，发行人未来不会发生该类关联采购；截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司已终止新增相关医疗设备的投标业务，除历史已中标未履行项目，发行人未来不会产生新的销售医疗器械产品的关联交易；发行人向关联方租赁办公场所，交易价格均为基于平等、自愿、公平的原则而做出的市场化决策，定价公允，交易具有商业合理性和必要性，预计将来会持续存在，关联租赁对发行人的独立性不构成重大不利影响，不存在利益输送或其他利益安排；

4、发行人已根据《企业会计准则》、**《监管规则适用指引——发行类第 4 号》**

4-11 关联交易（原《审核问答》相关内容）相关内容完整认定并披露关联方。

问题 8 关于资产

申报文件显示：

发行人自有房产共 32 项，共租赁 87 项房屋，其中存在部分租赁房屋出租方未提供房产证，以及建造于划拨用地、集体用地之上的情况。

请发行人说明：

（1）发行人自有房产的权属是否清晰完整，与发行人人员、设备、生产经营情况是否匹配；

（2）租赁房屋存在上述权属瑕疵的，说明各类权属瑕疵房产占发行人生产经营面积的比重，是否属于发行人核心生产场所；即将到期的房产是否已合理安排续租；上述事项对发行人持续生产经营是否构成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）发行人自有房产的权属是否清晰完整，与发行人人员、设备、生产经营情况是否匹配

1、发行人自有房产权属清晰、完整

发行人子公司甘肃致新向兰州海鸿房地产有限公司购买取得了位于兰州市城关区高新雁北路 1673-1683 号的 1610-1612 三项房屋建筑物，甘肃致新已支付完成购房款项且房屋已实际交付使用，**因权属证书办理流程所需时间较长，截至本问询回复报告出具日**，前述三项房屋建筑物的产权证书尚在办理中，**预计将于 2023 年 12 月底之前办理完成**。

根据发行人及其控股子公司现持有的不动产权证书、兰州市自然资源局于 **2023 年 2 月 22 日**出具的《兰州市不动产登记信息查询证明》、贵阳市不动产登记中心于 **2023 年 2 月 24 日**出具的《贵州省不动产登记查询结果》、乌鲁木齐市自然资源局于 **2023 年 2 月 21 日**出具的《乌鲁木齐市不动产登记信息查询结果》、长沙市不动产登记中心于 **2023 年 2 月 23 日、2023 年 2 月 24 日**出具的《不动产登记情况表》、重庆市九龙坡区规划和自然资源局于 **2023 年 2 月 16 日**出具的《房屋登记信息查询证明》，并经查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网等

网站，除甘肃致新三项房产尚未办理完成权属证书外，**截至本问询回复报告出具日**发行人及其控股子公司拥有的自有房屋建筑物权属清晰、完整，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、发行人自有房产与人员、设备、生产经营情况相匹配

发行人主要从事高值医疗器械的直销和分销业务，并为终端医疗机构提供医用耗材集约化运营（SPD）服务。发行人作为全国化的医疗器械销售平台，截至报告期期末，已在全国建立 31 个省、直辖市、自治区的直销、分销网络，该等控股子公司及相关人员分散在不同的地点。

截至 2023 年 2 月 28 日，发行人及其子公司拥有 32 项自有房屋建筑物，主要用途为办公，此外发行人租赁了 **118** 项房屋建筑物用于办公及仓储。根据发行人的员工名册，截至报告期期末，发行人的员工总人数为 **1,359** 人，发行人的员工应业务发展需要分布在不同地区，前述自有房产和租赁房产与人员分布情况匹配。发行人所处行业属于批发业/医疗用品及器材批发，发行人并非生产型企业，发行人的主要日常经营设备以电脑等办公设备为主，主要经营场所为医疗器械存储仓库及办公场所，以上经营场所主要系租赁房产，有利于节约成本，同时更具便捷性和灵活性，符合发行人业务发展的实际需要和经营模式特点。

综上所述，除甘肃致新三项房产尚未办理完成权属证书外，发行人自有房产的权属清晰、完整，与发行人人员、设备、生产经营情况相匹配。

（二）租赁房屋存在上述权属瑕疵的，说明各类权属瑕疵房产占发行人生产经营面积的比重，是否属于发行人核心生产场所；即将到期的房产是否已合理安排续租；上述事项对发行人持续生产经营是否构成重大不利影响

1、各类权属瑕疵房产占发行人生产经营面积的比重，该等权属瑕疵房产不属于发行人核心生产场所

截至 2023 年 2 月 28 日，发行人及其子、分公司用于办公及仓储的租赁房产中，未提供房产证的租赁房产、建于划拨用地上的租赁房产、建于集体土地上的租赁房产各自占生产经营面积的比重分别为 **4.70%、5.41%、0.63%**，均不属于发行人核心生产场所，具体情况如下表：

序号	类型	面积（㎡）	生产经营租赁总面积（㎡）	自有房产面积（㎡）	生产经营总面积（㎡）	占生产经营总面积比例（%）
1	未提供房产证的租赁房产	3,810.88	77,455.97	3,618.13	81,074.10	4.70
2	建于划拨用地上的租赁房产	4,383.27				5.41
3	建于集体土地上的租赁房产	510.06				0.63
合计		8,704.21	-	-	-	-

注：（1）上述建于集体土地上的租赁房产均为未提供房产证的租赁房产，因此，建于集体土地上租赁房产的面积已包含在未提供房产证的租赁房产的面积中；（2）上述各类瑕疵租赁房产的面积、生产经营总面积均不包括用途为员工宿舍的租赁房产

（1）部分租赁房产的出租方未提供房产证的情况

根据出租方已提供的权属证明文件，**截至 2023 年 2 月 28 日**，发行人及其子、分公司的用于办公、仓储的租赁房产中出租方未提供房产证的租赁房产面积为 3,810.88 平方米，该等房产租赁面积占生产经营总面积的比重为 4.70%，占比较小，且均已提供当地人民政府/居民委员会出具的产权证明文件、当地不动产登记服务中心出具的房屋权属分户表、**不动产权分割登记凭证**、房屋买卖合同或建筑工程规划许可证与土地使用权证等权属证明文件。**该等**未提供房产证的租赁房产租赁面积较小，可替代性强，因此前述租赁房产瑕疵不会对发行人的持续生产经营造成重大不利影响。

（2）部分租赁房产建于划拨用地之上

发行人及其子、分公司的用于办公、仓储的租赁房产中，除《招股说明书》附表一中披露的第 9、61 项租赁房产因出租方提供的权属证明未显示土地使用权取得方式且未能查验到相关信息外，根据出租方已提供的权属证明文件、租赁合同约定或出具的说明，**截至 2023 年 2 月 28 日**，发行人及其子、分公司的用于办公、仓储的租赁房产中，第 20、21、22、51、52、81、85、112 项租赁房产建设于划拨用地上，该等租赁房产面积为 4,383.27 平方米，占生产经营总面积的比重为 5.41%。根据《中华人民共和国城市房地产管理法》第五十六条规定，以营利为目的，房屋所有权人将以划拨方式取得使用权的国有土地上建成的房屋出租的，应当将租金中所含土地收益上缴国家，租金中土地收益上缴

国家的义务主体为出租方，发行人作为承租方无需承担上缴收益的义务。截至本问询回复报告出具日，上述租赁房产所有权人或出租方暂未提供相关主管部门的批准文件或上缴土地收益的证明文件，可能被相关主管部门认定为不符合上述规定，租赁合同存在被认定为具有效力瑕疵从而影响承租方继续承租该等房屋的可能。但发行人及其分、子公司作为承租方，不属于划拨土地上房屋出租履行批准手续或主管部门处罚的责任主体，不存在受到重大行政处罚的风险。此外，同等条件的房产在当地供应较为充分，可替代性强，因此，前述租赁瑕疵不会对发行人的持续生产经营构成重大不利影响。

（3）部分租赁房产建于集体土地之上

根据出租方已提供的权属证明文件、租赁合同约定或出具的说明，**截至 2023 年 2 月 28 日**，《招股说明书》附表一披露的发行人及其子、分公司用于办公、仓储的租赁房产中第 **50、77** 项租赁房产建设于集体土地之上，该等存在建设于集体用地上的租赁房产面积为 **510.06** 平方米，占生产经营面积的比重为 **0.63%**。

截至本问询回复报告出具日，上述租赁房产的所有权人或出租人暂未提供集体组织就出租事项依法履行了内部审议程序的相关证明文件，该出租行为可能被相关主管部门认定为不符合《中华人民共和国土地管理法》的相关规定。上述租赁房产所有权人华大街道南埔社区居委会已通过出具证明文件的方式确认其分别为相应房产的所有权人。

该等租赁房产面积较小，可替代性强，因此，前述租赁瑕疵不会对发行人的持续生产经营构成重大不利影响。

2、即将到期房屋的续租安排情况

截至本问询回复报告出具之日，发行人及其子、分公司用于办公、仓储的租赁房产中已到期或将于 **2023 年 6 月 30 日**到期的租赁房产共计 **17** 项，该等已到期或将到期的租赁房产已完成续租（含已到期和未到期）、正在续租过程中（未到期）、不续租且已租赁其他房产（已到期）或计划租赁其他房产而不再续租（未到期），具体情况如下：

序号	承租方	出租方	房屋坐落	面积（㎡）	租赁期限	续租情况
1	北京	北京光联	北京市通州区科创东	3,360.65	2023.01.28-	正在续租过

序号	承租方	出租方	房屋坐落	面积（㎡）	租赁期限	续租情况
	致新	投资管理有限公司	五街 2 号 13 幢二层 E 区（光联二期光联 5#F2E）		2023.06.06	程中
2	北京致新	北京光联投资管理有限公司	北京市通州区科创东五街 2 号 12 幢（光联房产编号二期光联 5#F2H）	1,637.83	2018.06.07-2023.06.06	正在续租过程中
3	哈尔滨致新	张慧	佳木斯市向阳区杏林路 393 号财富国际大厦 702 室	90.69	2022.05.01-2023.04.30	正在续租过程中
4	沈阳致新	张恒轩	大连市沙河口区西安路 60 号 13 层 9 号	82.97	2022.06.01-2023.05.31	计划租赁其他房产而不再续租
5	西安致康	陕西华联置业发展有限公司	陕西省西安市二环南路西段 64 号凯德广场西塔 15 层（实际楼层为 13 层（0B）01/06 号）	462.17	2017.04.03-2023.04.02	计划租赁其他房产而不再续租
6	西安致康	迅通（西安）仓储发展有限公司	西安市国际港务区泰汉大道迅通物流分拨基地 6 号仓库三楼第一分区	2,019.00	2022.04.04-2023.04.03	正在续租过程中
7	宁夏致新	宁夏高新软件动漫发展有限公司	银川经开区育成中心园区二期三号楼九层 902、904 室	314.16	2022.03.12-2023.03.11	已完成续租
8	南京致新	沈芳、谭庆	苏州市西环路水韵花苑 10-1401	126.25	2022.04.23-2023.04.22	计划租赁其他房产而不再续租
9	南京致新	刘沈、冯艳	徐州市泉山区博爱大厦 1-1602 室	128.40	2022.05.15-2023.05.14	正在续租过程中
10	广东德尔盛泓	凯华地产（中国）集团有限公司	广州市天河区冼村路 5 号第 27 层 2703 房号	156.28	2018.04.01-2023.03.31	不续租且已租赁其他房产
11	德尔医疗	厦门嘉功物流有限公司	厦门市海沧区囷瑶路 81 号 2 层，3 层 A1-C5 区域	5,300.00	2022.05.15-2023.05.14	正在续租过程中
12	德尔医疗	福州凯华包装有限公司	福州市仓山区建新镇金榕北路 36 号院内一号楼生产车间第一层南侧	631.00	2018.03.20-2023.03.19	不续租且已租赁其他房产
13	德尔医疗莆田分公司	莆田市荔城区万商众创商务服务有限公司	莆田市荔城区新度镇万好街 1199 号 ECO 城万好君悦广场 2 号写字楼 1706 室	102.62	2023.01.01-2023.06.30	正在续租过程中
14	福州	福州凯华	福州市仓山区建新镇	244.00	2018.03.20-	不续租且已

序号	承租方	出租方	房屋坐落	面积（㎡）	租赁期限	续租情况
	建发	包装有限公司	金榕北路 36 号院内一号楼生产车间第一层南侧		2023.03.19	租赁其他房产
15	西安致康米莫	时克	西安市碑林区东关正街路世贸大厦 F 座西单元 805 室	93.17	2022.03.14-2023.03.13	已完成续租
16	建发致新（河北）	河北恒益生物科技有限公司	河北省石家庄市高新区恒山街 196 号 9 号楼 3 层 313 室	44.70	2022.03.09-2023.03.08	已完成续租
17	新疆鸿瑞	乌鲁木齐新楚源建设有限公司	新疆乌鲁木齐高新区阜新街 1 号 2 号楼 3 层 316 号	104.70	2022.06.10-2023.06.09	正在续租过程中

（1）已完成续租的租赁房产

截至本问询回复报告出具之日，上述第 7、15、16 项租赁房产已到期，发行人或其分、子公司已与出租方签署完成续租的租赁合同并办理了续租手续，具体情况如下：

序号	承租方	出租方	房屋坐落	面积（㎡）	租赁期限	有无产证
1	宁夏致新	银川数字经济产业运营有限责任公司（注 1）	银川经开区育成中心园区二期三号楼九层 902、904 室	314.16	2023.03.12-2024.03.11	有
2	西安致康米莫	时克	西安市碑林区东关正街路世贸大厦 F 座西单元 805 室	93.17	2023.03.14-2024.03.13	有
3	建发致新（河北）	河北恒益生物科技有限公司	河北省石家庄市高新区恒山街 196 号 4 号楼 313 房间（注 2）	44.70	2023.03.09-2024.12.31	无

注 1：原出租方宁夏高新软件动漫发展有限公司已更名为银川数字经济产业运营有限责任公司；

注 2：建发致新（河北）续租合同中租赁房屋位置为“河北省石家庄市高新区恒山街 196 号 4 号楼 313 房间”，与原租赁房屋位置“河北省石家庄市高新区恒山街 196 号 9 号楼 3 层 313 室”不符，系园区内楼号调整所致，租赁房屋实际位置不变。

（2）正在续租过程中

截至本问询回复报告出具之日，上述即将到期房屋的列表中第 1、2、3、6、9、11、13、17 项租赁房产尚未到期，将于 2023 年 6 月 30 日之前到期，发行

人已与出租方就发行人或其子、分公司继续租赁该等房屋进行协商并达成续租的一致意见，发行人将于到期前与出租方再行协商签署续租合同并办理续租的具体手续。

（3）不续租且已租赁其他房产或计划租赁/使用其他房产而不再续租

截至本问询回复报告出具之日，上述即将到期房屋的列表中第 12、14 项租赁房产已到期但未续租且已租赁其他房产，具体情况如下：**①德尔医疗已于 2022 年 6 月 8 日与福建源盛纺织服装城有限公司签署了租赁合同，承租福州市仓山区盖山镇齐安路 756 号财贸纺织服装城成衣车间 GJ-28#四层（6）~（10）轴部分区域厂房（产权证号：闽房权证 FZ 字第 15045253 号，租赁面积 762 平方米）；②福州建发已于 2022 年 6 月 8 日与福建源盛纺织服装城有限公司签署了租赁合同，承租福州市仓山区盖山镇齐安路 756 号财贸纺织服装城成衣车间 GJ-28#四层（6）~（10）轴部分区域厂房（产权证号：闽房权证 FZ 字第 15045253 号，租赁面积 290 平方米）。**

上述第 4、5、8、10 项租赁房产尚未到期并将于 2023 年 6 月 30 日前到期，但因计划租赁其他房产而不再续租，其中广东德尔盛泓已于 2022 年 12 月 30 日与广州融通天河宾馆有限责任公司签署了租赁合同，承租广州市天河区体育西路 153 号主写字楼 10 楼 1001 室；除上述情况外，其他因计划租赁其他房产而不再续租的租赁房产尚未确定新租赁的房产位置，发行人将于到期前办理完成新租赁房产的租赁手续。

发行人所处行业属于批发业/医疗用品及器材批发，主要从事高值医疗器械的直销和分销业务，并为终端医疗机构提供医用耗材集约化运营（SPD）服务，属于非生产型企业，主要经营场所为医疗器械存储仓库及办公场所。发行人及其分、子公司正在续租过程中但尚未完成续租的租赁房产的面积均较小，同等条件下的租赁房产市场供应较为充足，可替代性强，因此，即使该等租赁房产届时无法续租，发行人及其子、分公司寻找到合适的替代租赁房产的可能性较大，不会对发行人持续生产经营构成重大不利影响。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、核查了发行人自有房产的权属证书、房屋买卖合同及发票、土地使用权证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证、商品房预售许可等资料，确认自有房产的权属是否清晰、完整；访谈发行人总经理，了解发行人的业务、人员、设备及生产经营情况；

2、查阅自有房产权属证书、租赁房产相关资料、发行人员工名册并访谈发行人总经理，核查发行人自有房产、租赁房产与人员、设备、生产经营情况是否匹配；

3、取得并核查房屋租赁合同、房屋权属证书、土地使用权证书、人民政府/居民委员会出具的产权证明文件、不动产登记服务中心出具的房屋权属分户表、房屋买卖合同、建筑工程规划许可证及相关说明等资料并访谈总经理及相关工作人员，核查租赁房产的权属情况、租赁房产所属土地的性质及租赁房产是否属于发行人核心生产场所；

4、核查发行人及其子、分公司提供的续签或新承租租赁房屋的房屋租赁合同、权属证书等资料，取得发行人出具的说明，了解已到期或即将到期租赁房产的续租情况和安排。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、除甘肃致新三项房产尚未办理完成产权证书外，发行人自有房产的权属清晰、完整，与发行人人员、设备、生产经营情况相匹配；

2、**截至 2023 年 2 月 28 日**，发行人及其子、分公司用于办公及仓储的租赁房产中的权属瑕疵房产不属于发行人核心生产场所，各类权属瑕疵房产占发行人生产经营面积的比重较小；针对即将到期的用于办公、仓储的租赁房产，发行人已经或将在到期前合理安排续租或租赁其他房产；上述权属瑕疵房产和即将到期的租赁房产事项不会对发行人持续生产经营构成重大不利影响。

问题 9 关于诉讼及行政处罚

申报文件显示：

（1）发行人存在与 1 项上游供应商库克公司及其经销商北京迈得诺医疗技术有限公司（以下简称北京迈得诺）间未决诉讼，涉及金额 6,842.54 万元。针对该事项，萍乡畅和源的份额持有人刘登红出具承诺函，称由其承担本案导致的经济损失，并向上海市一中院中国农业银行指定账户支付 69,623,510.68 元，为该案件下发行人对北京迈得诺承担连带责任的债务提供担保；

（2）报告期内发行人存在 11 起行政处罚，其中 2 项为医疗器械管理处罚，1 项为海关处罚，其余 8 项为税务处罚。

请发行人补充说明：

（1）未决诉讼的产生背景，目前进度；库克公司、北京迈得诺的基本情况，发行人与上述企业的合作背景，是否属于发行人主要供应商之一，涉及销售的产品内容，已实现销售产品数量及占比，合同金额及已确认收入金额及占比；萍乡畅和源的份额持有人刘登红的基本情况，与上述案情、企业间关系；该案由刘登红出具承诺函承担损失，并支付担保金的合理性；报告期内发行人主要业务是否由萍乡畅和源或刘登红获取，萍乡畅和源或刘登红是否仍实际控制发行人业务及决策；该案对发行人是否构成重大不利影响；

（2）发行人 2 项医疗器械管理处罚、1 项海关处罚的产生背景，是否对发行人资质及正常生产经营产生不利影响，是否构成重大违法违规；发行人存在较多税务处罚的合理性，财务内控、税务管理是否存在重大风险，组织管理及内控措施是否健全；上述事项是否构成本次发行上市的实质性法律障碍。

请保荐人、发行人律师核查发行人是否已完整披露报告期内存在的诉讼仲裁、行政处罚情况；若否，请补充披露其是否构成重大不利影响，是否构成重大违法违规。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）未决诉讼的产生背景，目前进度；库克公司、北京迈得诺，发行人

与上述企业的合作背景，是否属于发行人主要供应商之一，涉及销售的产品内容，已实现销售产品数量及占比，合同金额及已确认收入金额及占比；萍乡畅和源的份额持有人刘登红的基本情况，与上述案情、企业间关系；该案由刘登红出具承诺函承担损失，并支付担保金的合理性；报告期内发行人主要业务是否由萍乡畅和源或刘登红获取，萍乡畅和源或刘登红是否仍实际控制发行人业务及决策；该案对发行人是否构成重大不利影响

1、未决诉讼产生的背景，目前进度

发行人与库克公司、北京迈得诺之间买卖合同纠纷诉讼产生的背景情况如下：

库克公司与北京迈得诺、发行人于 2019 年 4 月 28 日签订《分销协议》（合同编号：CAPIL190149），协议约定期限为 2019 年 4 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，库克公司指定北京迈得诺作为其协议附录 A 指定区域的非独家产品分销商，发行人与北京迈得诺对协议项下的义务承担无限连带责任，北京迈得诺在库克接受的情况下指定发行人及北京致新、天津致新等相关子公司作为次级分销商。《分销协议》第八条第六款约定北京迈得诺应在 2020 年 12 月 31 日或之前支付所有应支付款项给库克公司，第二条第五款约定发行人与北京迈得诺对《分销协议》项下的义务承无限担连带责任。后因库克公司中国区域授权管理调整，库克公司取消了对北京迈得诺的分销商授权，北京迈得诺因此拒绝向库克公司支付尚欠货款，库克公司遂提起诉讼，要求北京迈得诺支付尚欠货款 66,652,123.78 元，同时根据《分销协议》附录 G《寄售协议》的约定支付未退回的寄售库存货款 1,283,536 元。库克公司请求判决：北京迈得诺向库克公司支付货款 66,652,123.78 元及利息 1,773,311.71 元（暂算）、未退回的寄售库存的货款金额 1,283,536 元、发行人对北京迈得诺的债务承担连带责任，北京迈得诺和发行人承担案件诉讼费用、保全费。

库克公司、北京迈得诺、发行人已于 2022 年 8 月 22 日签署了《和解协议》，就该案件达成以下和解：（1）由北京迈得诺在《和解协议》成立后 7 日内向库克公司一次性支付款项 50,493,000 元；（2）库克公司在收到前述款项后 3 个工作日内向上海一中院申请撤诉并同时申请解除对北京迈得诺、发行人采取的全部保全措施；（3）库克公司在向上海一中院提交撤诉申请后的 3 个工作日内，

向上海国际经济贸易仲裁委员会/上海国际仲裁中心申请撤回仲裁申请；（4）和解协议履行完成后，三方之间全部民事争议均案结事了，各方均不再负有任何权利义务，均无权就《和解协议》涉及的争议及潜在事项向任何一方提出权利主张或提起诉讼、仲裁或其他任何法律程序，各方应确保各自的关联方或相关方不会就本协议涉及的争议或潜在事项针对其他方采取措施。《和解协议》未涉及需发行人承担责任。北京迈得诺已于 2022 年 8 月 26 日向库克公司一次性支付完成 50,493,000 元。上海市一中院已于 2022 年 8 月 29 日作出《民事裁定书》，准许库克公司撤诉；库克公司与北京迈得诺、发行人的仲裁案件（案件号 FTZD2021094）也已了结，上海国际经济贸易仲裁委员会/上海国际仲裁中心已于 2022 年 9 月 7 日作出《撤案决定》，准予申请人库克公司撤回仲裁申请。

截至本问询回复报告出具之日，上述诉讼已了结，已对招股说明书中相关章节进行修改。

2、库克公司、北京迈得诺的基本情况，发行人与上述企业的合作背景，属于发行人主要供应商之一，涉及销售的产品内容，已实现销售产品数量及占比，合同金额及已确认收入金额及占比

（1）库克公司、北京迈得诺的基本情况

库克公司和北京迈得诺的基本情况如下：

① 库克公司

名称	库克（中国）医疗贸易有限公司
住所	中国（上海）自由贸易试验区富特北路 402 号第三层中部位
法定代表人	张晓康
统一社会信用代码	913100006678379763
注册资本	5,000 万元人民币
类型	有限责任公司（外国法人独资）
成立日期	2007 年 11 月 28 日
营业期限	2007 年 11 月 28 日至 2027 年 11 月 27 日
工商登记机关	自由贸易试验区市监局
经营范围	医疗器械（限许可证许可范围）及其零部件、包装材料、办公用品、塑料制品、橡胶制品、贱金属制品的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外），企业经营用印刷品（图书、报纸、期刊等出版物除外）的批发，及其它相关配套业务；区内以医疗器械为主的仓储、分拨业务及

	相关产品的售后服务；国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易、区内贸易代理；区内商业性简单加工；贸易咨询服务；医疗器械相关技术的研究开发、自有研发成果的转让、提供相关的技术咨询和技术服务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。【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】

股权结构

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	COOK SOUTH EAST ASIA PTE LTD	5,000	100
合计		**5,000**	**100**

② 北京迈得诺

名称	北京迈得诺医疗技术有限公司
住所	北京市朝阳区曙光西里甲 10 号 2 层 2011 室
法定代表人	李培尚
统一社会信用代码	91110105696324678X
注册资本	5,000 万元人民币
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立日期	2009 年 10 月 29 日
营业期限	2009 年 10 月 29 日至 2029 年 10 月 28 日
工商登记机关	北京市朝阳区市监局
经营范围	技术推广服务；批发 III 类医疗器械（医疗器械经营许可证有效期至 2024 年 02 月 24 日）。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

股权结构

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	李培尚	4,750	95
2	李岳宸	250	5
合计		**5,000**	**100**

（2）发行人与库克公司、北京迈得诺的合作背景

报告期内，发行人向北京迈得诺及其同一经营控制下经销商采购金额分别为 138,411.93 万元、151,732.64 万元及 **115,533.66** 万元，属于发行人主要供应商之一。库克公司为境外知名医疗器械生产厂商，2019 年三方基于合作共赢的目的进行了业务合作，合作情况如下：

北京迈得诺为获得库克公司的分销商授权并在经授权的区域内销售库克公

司的产品，发行人为成为北京迈得诺在此基础上的次级分销商，承接终端直销、配送业务，发行人与库克公司、北京迈得诺于 2019 年 4 月共同签署了《分销协议》。

在前述《分销协议》下，发行人向北京迈得诺及其同一经营控制下经销商采购并销售库克公司相关医疗器械的主要产品为血管介入器械，2019 年和 2020 年，上述产品的销售收入分别为 27,115.97 万元、25,300.04 万元，占发行人营业收入的比例分别为 3.91%、2.96%，不会对发行人造成重大不利影响。

3、萍乡畅和源份额持有人刘登红的基本情况、刘登红与上述案情、企业间的关系；该案由刘登红出具承诺函承担损失并支付担保金具有合理性

刘登红，中国国籍，身份证号码为 5221011971********，无境外永久居留权，为间接持有发行人 5%以上股份的自然人股东。

经公开信息检索及与刘登红访谈确认，刘登红未直接或间接持有库克公司、北京迈得诺的股权，未在库克公司、北京迈得诺担任相关职务。

在该案件中，刘登红已承诺由其承担发行人因该案件导致的损失、经济责任并已向上海市一中院中国农业银行指定账户支付 6,962.35 万元。

根据《关于上海致新医疗供应链管理股份有限公司之收购协议》，建发医疗与刘登红、创始人股东、A 轮财务投资人于 2019 年 12 月就建发医疗收购前述主体合计持有的发行人 51.02%股份事项签署了《关于上海致新医疗供应链管理股份有限公司之收购协议》，该协议第六条“刘登红与发起人出售方（合称‘承诺方’）声明和保证”约定，“刘登红与发起人出售方共同承诺：……6.6 除已揭示或披露的事项外，目标公司在其主体资格、业务经营、资产权属、债权债务、劳动社保、住房公积金、税务、环境保护、知识产权等方面不存在任何可能引致其对外承担重大债务、侵权/违约责任、纠纷、诉讼/仲裁和遭受处罚等潜在风险。若存在前述风险的，造成收购方或致新医疗直接或间接损失的，承诺方将无条件地负责解决相关事项，并无条件地向收购方、致新医疗承担相应的赔偿责任；6.7 承诺方违反本协议约定给收购方造成损失的，将向收购方承担共同的违约及赔偿责任；……”。

库克公司于 2021 年 6 月 15 日就其与北京迈得诺及发行人的买卖合同纠纷

向上海市一中院提起诉讼，虽然起诉时间在建发医疗收购完成发行人 51.02%股份后，但该诉讼涉及的库克公司与北京迈得诺、发行人之间签署的《分销协议》（合同编号：CAPIL190149）系三方于 2019 年 4 月 28 日签署，约定协议自 2019 年 4 月 1 日起生效至 2020 年 12 月 31 日终止，协议签署时间及合作开始时间均在建发医疗收购发行人 51.02%股份事项完成前。

发行人对北京迈得诺在《分销协议》下债务承担连带责任属于《关于上海致新医疗供应链管理股份有限公司之收购协议》约定的发行人在业务经营/债权债务方面存在的可能引致发行人对外承担重大债务、侵权/违约责任、纠纷、诉讼/仲裁的潜在风险，可能造成收购方或发行人直接或间接损失，因此，由承诺方刘登红出具《承诺函》承诺承担损失并支付担保金，系根据前述收购协议关于“承诺方无条件负责解决相关事项，并无条件地向收购方、发行人承担相应的赔偿责任”的约定进行责任承担，具有合理性。

4、报告期内发行人主要业务不是由萍乡畅和源或刘登红获取，萍乡畅和源或刘登红未再实际控制发行人业务及决策，该案件不会对发行人正常经营产生重大不利影响

报告期内，发行人不存在主要业务由萍乡畅和源或刘登红获取的情形。自建发医疗收购建发致新实际控制权后，萍乡畅和源及刘登红未再实际控制发行人的业务及决策，仅作为发行人股东享有股东权益及行使股东权利。

库克公司、北京迈得诺、发行人已就该案件达成和解。根据《和解协议》约定，由北京迈得诺在《和解协议》成立后 7 日内向库克公司一次性支付款项 50,493,000 元，未涉及需发行人承担责任的内容。北京迈得诺已于 2022 年 8 月 26 日向库克公司一次性支付完成 50,493,000 元。因此前述案件不会对发行人的正常经营产生重大不利影响，不会对发行人本次发行上市构成法律障碍。

（二）发行人 2 项医疗器械管理处罚、1 项海关处罚的产生背景，是否对发行人资质及正常生产经营产生不利影响，是否构成重大违法违规；发行人存在较多税务处罚的合理性，财务内控、税务管理是否存在重大风险，组织管理及内控措施是否健全；上述事项是否构成本次发行上市的实质性法律障碍

1、发行人 2 项医疗器械管理处罚、1 项海关处罚的产生背景，前述行政处

罚未对发行人资质及正常生产经营产生不利影响，不构成重大违法违规

（1）乌经开市监处[2021]64 号处罚

该项处罚的背景和过程如下：原存放医疗耗材的德海·新天地 A 座商业办公楼 420 室为经备案的仓储库房，医疗耗材在发货前因库房紧张，发行人工作人员将一部分医疗耗材暂时存放于未经备案的 423 室，乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）市监局前往新疆致新进行临时检查时发现前述情况，现场制作了笔录并要求发行人进行整改。

2021 年 8 月 30 日，乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）市监局向新疆致新出具“乌经开市监处告[2021]64 号”《行政处罚告知书》，告知擅自设立库房一案已调查终结，认为新疆致新擅自设立库房行为违反了《医疗器械经营监督管理办法（2017 修正）》第十六条第二款、第十七条第一款的规定，因此根据第五十四条第（二）项规定，拟责令立即改正违法行为，罚款 20,000 元；2021 年 9 月 3 日，乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）市监局向新疆致新出具了“乌经开市监处[2021]64 号”《行政处罚决定书》，擅自设立库房行为违反《医疗器械经营监督管理办法》第十六条第二款和第十七条第一款规定，根据第五十四条第二款，责令立即改正违法行为、罚款 2 万元。

新疆致新已改正前述违法行为并于 2021 年 9 月 9 日缴纳完成罚款，发行人及新疆致新已积极采取整改措施，将 423 室纳入了医疗器械经营许可证的库房地址范围并于 2022 年 3 月 7 日取得了换发后的《医疗器械经营许可证》。此外，新疆致新组织员工就医疗器械监督管理相关法规内容开展了培训，通过培训提升员工对于器械存放、库房分区及管理、产品出入库管理的合规意识，且不定期就医疗器械经营监督管理及相关业务合规组织培训，形成常态化培训机制，并要求各部门相互监督和自我检查。截至本问询回复报告出具之日，发行人及新疆致新持有的医疗器械经营许可证、第二类医疗器械经营备案凭证依然处于有效并正常使用状态，该项处罚未对发行人的资质及正常生产经营产生重大不利影响。

根据《新疆维吾尔自治区药品监督管理局行政处罚裁量权适用规定（试行）》第六条规定，罚款 2 万元处于“1 万元以上 3 万元以下”罚款幅度的中等限度，

属于一般处罚；根据第十一条规定，“一般处罚”的裁量幅度为 16,000 元至 24,000 元，罚款 2 万元处于“一般处罚裁量幅度”范围内，该项处罚不构成重大违法违规，不会构成发行人本次发行上市的实质性法律障碍。

（2）宁市监东处[2021]22 号处罚

该项处罚的背景和过程如下：德尔医疗宁德分公司原租赁的仓库因计划拆迁导致无法继续使用，2020 年 4 月，德尔医疗宁德分公司收到出租方在 2020 年 3 月 26 日发布的拆迁通知，位于宁德市东侨经济开发区广福路 1 号的土地及地上建筑物（德尔医疗宁德分公司仓库所在地）须在 2020 年 12 月 25 日之前搬迁完毕。德尔医疗宁德分公司于 2020 年 11 月寻找到符合要求的新仓库地址并于 2020 年 11 月在宁德市蕉城区闽东大广场 A 幢 402 室承租了符合要求的新仓库，但未能在原仓库拆除前向宁德市市场监督管理局提出仓库变更申请，系于 2021 年 1 月递交仓库变更申请并于 2021 年 6 月 22 日取得换发后的《医疗器械经营许可证》（仓库变更）。2020 年 12 月 25 日仓库开始拆除至 2021 年 3 月 4 日期间，在未完成仓库地址变更许可的情况下，德尔医疗宁德分公司未停止经营活动，并在经营场所内的独立房间内对医疗器械进行验收并在验收后立即发送至需求单位，但在此期间未经营冷藏冷冻类等需要特殊存储条件的医疗器械。德尔医疗宁德分公司未停止经营的原因是销售的医疗器械多为中心静脉导管套件、微导管、可解脱弹簧圈、腹膜透析管及附件等手术急需用品。

2021 年 5 月 12 日，宁德市市场监督管理局作出“宁市监东处[2021]22 号”《行政处罚决定书》，认为德尔医疗宁德分公司擅自变更库房地址的行为违反《医疗器械经营监督管理办法》第十六条第二款规定，根据第五十四条第二款规定，责令改正违法行为并罚款 1 万元。

德尔医疗宁德分公司已改正前述违法行为并已于 2021 年 5 月 17 日缴纳罚款，于 2021 年 6 月 22 日取得变更经营场所和库房地址后的《医疗器械经营许可证》，完善了内部医疗器械质量管理体系文件，组织员工进行了质量一体化培训，安排医疗器械经营质量管理规范考试对员工进行考核。截至本问询回复报告出具之日，发行人及德尔医疗宁德分公司所持有的医疗器械经营许可证、第二类医疗器械经营备案凭证依然处于有效并正常使用状态，该项处罚未对发行人资质及正常生产经营产生不利影响。

根据《行政处罚决定书》，“当事人积极配合执法人员的调查工作，其行为符合《福建省市场监督管理局关于行政处罚裁量权的适用规则》第十一条第一项规定，从轻行政处罚”；且根据《医疗器械经营监督管理办法（2017 修正）》第五十四条规定，罚款 1 万元属于“1 万元以上 3 万元以下”处罚标准的较小处罚金额，该项处罚不构成重大违法违规，不会构成发行人本次发行上市的实质性法律障碍。

（3）集同法务违罚字（快速）[2021]0108 号处罚

该项处罚的背景和过程如下：集同海关稽查组自 2020 年 11 月 12 日起对德尔医疗 2017 年 11 月 13 日至 2020 年 11 月 12 日一般贸易进出口商品编码 9022130000 项下口腔颌面曲面体层 X 射线机归类及商品编码 9027809900 项下的货物原产国的真实性和合法性展开专项稽查。德尔医疗以一般贸易方式申报进口的货物申报原产国与实际原产国不符，影响海关统计准确性，对应货物价值为 2,189.63 万元。

2021 年 8 月 17 日，集同海关向德尔医疗作出“集同法务违罚字（快速）[2021]0108 号”《行政处罚决定书》，根据《海关行政处罚实施条例》第十五条第一项规定，罚款 0.8 万元。

因该次进口清关未有效核实原产地，导致申报文件与货物原产地不符，发行人经办人员收到正本单据后未进行复核归档，最终导致出现原产国申报不实的情形。

德尔医疗已终止和纠正上述违法行为，并于 2021 年 8 月 17 日缴纳完成全部罚款，德尔医疗已积极采取整改措施，完善《关于加强进口货物规范申报的若干办法》并邀请中外运报关行培训讲师对公司相关人员开展国际货运及清关的培训，同时对应届毕业生开展关于代理进口相关业务操作的培训等。截至本问询回复报告出具之日，发行人及德尔医疗所持有的医疗器械经营许可证、第二类医疗器械经营备案凭证、对外贸易经营者备案登记表、德尔医疗所持有的海关报关单位注册登记证书、海关进出口货物收发货人备案回执依然处于有效并正常使用状态，该项处罚未对发行人资质及正常生产经营产生重大不利影响。

德尔医疗经向厦门海关企业管理和稽查处信用管理科、厦门海关缉私局法

制一处相关工作人员咨询确认，该项行政处罚系根据《中华人民共和国海关总署公告》（2019 年 162 号）规定的“简单案件快速办理程序”作出，属于非重大行政处罚，且德尔医疗的违法行为并未造成《海关行政处罚实施条例（已被修订）》第十五条规定的“影响海关监管秩序的”“影响国家许可证件管理”“影响国家税款征收”“影响国家外汇、出口退税管理”等情形，该项处罚不构成重大违法违规，不会构成发行人本次发行上市的实质性法律障碍。

2、发行人存在较多税务处罚的合理性，发行人财务内控、税务管理不存在重大风险，组织管理及内控措施健全

（1）因未及时办理纳税申报导致的行政处罚

报告期内，发行人的**子/分公司南京致新、杭州致新、上海建发鹭益、成都德尔、西安致康米莫、天津德尔、厦门分公司**存在因未及时办理纳税申报、报送纳税资料而受到税务机关行政处罚的情况。

前述行政处罚的主要背景和原因：**南京致新、杭州致新、上海建发鹭益、成都德尔、西安致康米莫的处罚均系因经办税务的工作人员疏忽导致未按照规定期限办理纳税申报、报送纳税资料；天津德尔、厦门分公司因税务开户后人员未到位，未能及时在规定期限内完成个税零申报**。发行人子公司在收到处罚通知后，已终止并纠正了违法行为并及时足额缴纳了罚款，同时发行人亦要求员工加强对税务管理相关法律、法规及财务管理制度的学习，以提升税务办理人员的规范意识和责任意识，并将其纳入绩效考核范畴进行监督管理。

（2）因丢失发票导致的行政处罚

报告期内，发行人子公司广州致新、泉州致康存在因丢失增值税普通发票而受到税务机关行政处罚的情形。

前述行政处罚的主要背景和原因：广州致新和泉州致康均将已开具的增值税普通发票寄送给客户医院，但医院在收到发票后不慎因保管不善将发票遗失。发行人子公司收到处罚通知后，已及时足额缴纳了罚款并进行了整改。

由于报告期内发行人服务客户数量较多、发票开具次数频繁且数量较大，日常经营过程中，在向客户开具并寄送发票的过程中客观上如存在少量发票因转交过程疏漏而遗失、客户收到发票后保管不善而丢失的情形属正常现象。发

行人已加强发票管理系统审核，要求在规定期限内反馈发票签收情况并在业务系统中上传发票签收单，财务人员及时督促运营人员跟进和反馈发票流转和运送情况，并不定期登录系统检查回传情况。同时，发行人要求运营人员加强对发票管理法律、法规和制度的学习，并由各子公司经理人员进行监督，不断加强发票合规化管理，提升员工规范意识。

为防范税务和发票管理不合规行为，发行人进一步完善内部控制和管理，已逐步建立和完善了内部控制制度，并制定了《财务管理制度》等制度，内容涵盖财务管理体制设置、财务管理、税务管理、发票和收据使用管理等各方面，以加强内部控制及税务规范化管理。

综上所述，发行人 2 项医疗器械管理处罚、1 项海关处罚未对发行人资质及正常生产经营产生重大不利影响，不构成重大违法违规；报告期内，前述税务处罚金额较小，发行人子公司在受到处罚后积极整改并及时足额缴纳罚款，同时加强财务内部控制及税务规范管理，发行人的财务内控、税务管理不存在重大风险，组织管理及内控措施健全，相关税务处罚不会构成本次发行上市的实质性法律障碍。

（三）请保荐人、发行人律师核查发行人是否已完整披露报告期内存在的诉讼仲裁、行政处罚情况；若否，请补充披露其是否构成重大不利影响，是否构成重大违法违规

1、报告期内的诉讼、仲裁情况

根据**《监管规则适用指引——发行类第 4 号》4-9** 规定，“发行人应当在招股说明书中披露对股权结构、生产经营、财务状况、未来发展等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项……”，发行人已在招股说明书中披露了**报告期内是否存在**单个或未决诉讼的标的金额累计超过 300 万元的尚未了结或可以预见的重大诉讼、仲裁案件。

根据**《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则 第 57 号——招股说明书》第 84 条**的规定，“发行人应披露对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项……”，发行人已在《招股

说明书》中披露了尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件，符合招股书格式准则的披露要求。

报告期内，发行人及其控股子公司不存在尚未了结或可以预见的重大诉讼、仲裁案件。

截至本问询回复报告出具之日，发行人及其控股子公司**报告期内**存在的诉讼、仲裁案件具体情况如下：

序号	当事人	提起诉讼时间/仲裁申请（受理）时间	案由	案件结果/情况	进展
合同纠纷					
1	原告：德尔医疗被告：北京新沿线医药科技发展有限公司	2022.09.01	合同纠纷	原告认为被告未按照签订的《物流平台协议》约定回购或指定第三方采购库存的涉案产品，请求被告回购库存产品（2台全自动过敏原IgE抗体分析仪）、支付款项520,000元及相应违约金、支付利息344,760元。被告提起管辖权异议之诉被裁定驳回后提起上诉，福建省厦门市中级人民法院作出终审民事裁定书，驳回管辖权异议上诉，维持原裁定；2023年2月3日，法院下发一审判决书；2023年2月14日，被告上诉。截至本补充法律意见书出具日，尚未结案。	未结案
2	原告：成都德尔被告：成都伊博瑞科技有限公司第三人：青岛达芬奇口腔医疗科技有限公司	2022.08.30	买卖合同纠纷	就《产品购销合同》（DECDYBR20200901）纠纷，原告起诉请求解除合同、返还合同款2,088,496.80元及资金占用利息；2023年2月27日，法院下发一审判决书；2023年3月16日，原告及被告均提起上诉。截至本补充法律意见书出具日，尚未结案。	未结案
3	原告：成都德尔被告：成都伊博瑞科技有限公司	2022.08.30	买卖合同纠纷	就《产品购销合同》（DECDYBR20210125）纠纷，原告起诉请求解除合同、返还合同款项723,600元及资金占用利息；2023年2月6日已开庭，但尚未作出判决。截至本补充法律意见书出具日，尚未结案。	未结案
4	原告：成都德尔被告：成都伊博瑞科技有限公司	2022.08.30	买卖合同纠纷	就《产品购销合同》（DECDYBR20201218）纠纷，原告起诉请求解除合同、返还合同款项424,274.40元及资金占用利息；2023年2月6日已开庭，但尚未作出判决。截至本补充法律意见书出具日，尚未结案。	未结案
5	原告：福建致康被告：太原康乃馨	2022.08.29	买卖合同纠纷	被告长期拖欠原告医疗器械货款，原告起诉请求判令被告支付货款261,329.6元及资金占用利息。截至本补充法律意见书出	未结案

序号	当事人	提起诉讼时间/仲裁申请（受理）时间	案由	案件结果/情况	进展
	血液透析中心			具日，尚未结案。	
6	申请人：发行人被申请人：遵义医科大学第二附属医院	2022.08.09	买卖合同纠纷	2022 年 10 月 26 日调解结案，双方解除采购合同及保证合同，被申请人分 11 期向申请人支付货款 35,451,800 元；2022 年 10 月 27 日，被告支付完成第一期货款 4,000,000 元，其余款项尚待支付。	已结案，待支付剩余 10 期款项
7	申请人：西安致康被申请人：铜川市人民医院	2022.07.27	买卖合同纠纷	2022 年 8 月 5 日双方签署和解协议，被申请人同意分 2 期向申请人支付欠款 7,093,941.17 元；2022 年 8 月 11 日申请人收到被申请人支付的第 1 期欠款 3,600,000 元；2022 年 8 月 15 日仲裁委员会裁定准许申请人撤回仲裁申请；2022 年 9 月 27 日、28 日申请人收到被申请人支付的第 2 期欠款 2,031,394.5 元、1,462,546.67 元。	已结案
8	原告：安徽致新被告：淮南新华医疗集团新华医院、安徽省鸿宽健康产业有限公司	2021.12.01	买卖合同纠纷	2022 年 3 月 30 日法院判决被告安徽省鸿宽健康产业有限公司支付原告货款 366,976.2 元及逾期付款利息；原告已申请强制执行，被告安徽省鸿宽健康产业有限公司不能清偿到期债务，且资不抵债，法院于 2022 年 7 月 7 日作出移交破产的决定。	已结案，移交破产
9	原告：安徽致新被告：临泉县人民医院	2021.10.20	买卖合同纠纷	2021 年 11 月 18 日调解结案，已签署和解协议，被告已于 2022 年 7 月 27 日向原告支付完成全部款项 1,818,462.2 元。	已结案
10	原告：江苏爱上康科技有限公司（反诉被告）被告：发行人（反诉原告）、深圳科亚医疗科技有限公司	2021.08.12（本诉）；2021.11.02（反诉）	合同纠纷	2022 年 6 月 14 日法院判决发行人与江苏爱上康科技有限公司签订的经销协议解除，发行人赔偿江苏爱上康科技有限公司 5 万元；发行人已于 2022 年 7 月 12 日支付完成 5 万元款项。	已结案
11	原告：库克（中国）医疗贸易有限公司被告：北京迈得诺医疗技术有	2021.06.15	买卖合同纠纷	2022 年 8 月 22 日，库克（中国）医疗贸易有限公司、北京迈得诺医疗技术有限公司、建发致新签订三方和解协议，北京迈得诺医疗技术有限公司已于 2022 年 8 月 26 日向库克（中国）医疗贸易有限公司支付完成和解款项 50,493,000.00 元；2022	已结案

序号	当事人	提起诉讼时间/仲裁申请（受理）时间	案由	案件结果/情况	进展
	限公司、建发致新			**年 8 月 29 日，法院作出准许撤诉的民事裁定书。**	
12	**申请人：库克（中国）医疗贸易有限公司被申请人：北京迈得诺医疗技术有限公司、建发致新**	**2021.06.15**	**买卖合同纠纷**	**2022 年 8 月 22 日，库克（中国）医疗贸易有限公司、北京迈得诺医疗技术有限公司、建发致新签订三方和解协议，北京迈得诺医疗技术有限公司已于 2022 年 8 月 26 日向库克（中国）医疗贸易有限公司支付完成和解款项 50,493,000.00 元；2022 年 9 月 7 日，上海国际仲裁中心作出撤案决定。**	**已结案**
13	原告：新疆致新被告：中国人民武装警察部队新疆维吾尔自治区总队医院	2019.10.05	买卖合同纠纷	2019 年 11 月 22 日调解结案，被告向原告支付货款 43,420 元。被告已于 2021 年 4 月 8 日支付完成 43,420 元款项。	已结案
14	原告：德尔医疗被告：北京榕翔基业科技有限公司、北京榕翔基业科技有限公司南昌分公司	2019.02.01	买卖合同纠纷	2019 年 4 月 16 日调解结案，双方解除协议、被告退还货款本金 70 万元，并支付占用资金的利息（截止 2019 年 6 月 30 日为 105 万元）；2019 年 8 月 12 日法院决定立案执行；2020 年 6 月 22 日法院裁定终结本次执行程序。	已结案，尚未退还货款及利息
15	原告：德尔医疗被告：北京顺天龙科贸有限公司	2019.02.01	买卖合同纠纷	2019 年 4 月 16 日调解结案，双方解除协议、被告退还货款本金 150 万元；2019 年 8 月 12 日法院决定立案执行；2020 年 3 月 12 日法院裁定终结本次执行程序	已结案，尚未退还货款
劳动争议纠纷					
16	申请人：于永志被申请人：北京致新	2022.05.31	劳动争议纠纷	2022 年 8 月 26 日劳动仲裁调解结案，被申请人向申请人支付 9,100 元，双方解除劳动关系。被申请人于 2022 年 8 月 30 日支付完成 9,100 元款项。	已结案
17	申请人：卢惠琪被申请人：南宁致新	2021.08.16	解除、终止劳动合同纠纷	2022 年 1 月 26 日劳动仲裁裁决结案，被申请人向申请人支付 2021 年 7 月工资差额 1,666.55 元、2021 年未休年休假工资 395.4 元、违法解除劳动关系赔偿金 18,982 元；被申请人已于 2022 年 3 月 4 日支付完成全部款项。	已结案
18	申请人：成玲花被申请人：上海康拓	2021.01.19	劳动争议纠纷	2021 年 3 月 29 日劳动仲裁调解结案，被申请人向申请人支付 8,000 元。被申请人已于 2021 年 4 月 9 日支付完成 8,000 元款项。	已结案

序号	当事人	提起诉讼时间/仲裁申请（受理）时间	案由	案件结果/情况	进展
19	原告：上海直新昂质被告：柯小荣	2020.10.27	劳务派遣合同	法院认为双方之间的纠纷属于劳动争议纠属，非劳务派遣合同纠纷，因此，2020 年 12 月 16 日法院裁定驳回起诉。	已结案
20	申请人：潘红莲被申请人：新疆致新	2019.10.25	劳动争议纠纷	2019 年 12 月 11 日调解结案，被申请人向申请人支付经济补偿金 21,337.93 元。被申请人于 2020 年 3 月 12 日支付完成 21,337.93 元款项。	已结案
侵权责任纠纷					
21	**原告：上海懋煜医疗器械有限公司被告：南京建尔发**	**2022.08.26**	**名誉权纠纷**	**原告认为被告公开发布的声明函用词损害了其企业社会形象，起诉要求被告消除影响、恢复名誉，公开赔礼道歉等，并赔偿损失 1 元。2022 年 12 月 14 日，原告撤诉。**	**已结案**
22	一审原告：何光明一审被告：贺州市人民医院、广州创健医疗器械有限公司、南宁致新上诉人：贺州市人民医院被上诉人：何光明	2021.01.29	医疗损害责任纠纷	2022 年 3 月 14 日判决贺州市人民医院赔偿何光明各项损失共计 60,085.87 元；2022 年 4 月 5 日贺州市人民医院提出上诉，请求撤销一审判决，驳回被上诉人的诉讼请求，一、二审诉讼费用由被上诉人承担；2022 年 6 月 16 日调解结案，上诉人与被上诉人达成协议，上诉人向被上诉人赔偿 33,000 元。该案不涉及南宁致新责任承担。	已结案
知识产权相关纠纷					
23	原告：汉华易美（天津）图像技术有限公司北京分公司被告：发行人	2022.01.11	侵害作品信息网络传播权纠纷	2022 年 4 月 28 日签署《内容授权许可协议》，约定授权发行人使用 RF 图片套餐，发行人已于 2022 年 6 月 21 日支付使用费 1,000 元，原告已申请撤诉。	已结案
24	原告：北京优图佳视影像网络科技有限公司被告：发行人	2021.10.15	侵害作品信息网络传播权纠纷	2022 年 7 月 20 日签署和解协议，被告向原告支付 2,000 元。发行人已于 2022 年 7 月 25 日支付完成 2,000 元款项。	已结案

发行人及其控股子公司前述诉讼、仲裁案件中，**第 2 项、第 6 项、第 7 项、第 9 项、第 11 项、第 12 项、第 15 项的标的金额大于 100 万元，其中第 11 项、第 12 项诉讼、仲裁案件中，发行人处于被告或被申请人地位，但发行人无需承**

担支付款项义务；除上述情况外，其他标的金额大于 100 万元的诉讼、仲裁案件均系由发行人或子公司作为原告或申请人提起的追索货款的诉讼或仲裁；其余案件金额均较小，不会对发行人的正常经营产生重大不利影响。

2、报告期内的行政处罚情况

根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》等规定，发行人应披露报告期内存在的违法违规行为及受到处罚、监督管理措施、纪律处分或自律监管措施的情况，并说明对发行人的影响；根据《<首次公开发行股票注册管理办法>第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和<公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书>第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》第 3 条规定，“……有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法行为：1.违法行为轻微、罚款数额较小；2.相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形；3.有权机关证明该行为不属于重大违法。……”。

报告期内，发行人及其控股子公司/分公司共计存在 15 项行政处罚案件，该等行政处罚已在招股说明书中进行了披露。

综上所述，发行人已根据规定完整披露了报告期内存在的尚未结案的诉讼、仲裁案件和行政处罚情况，相关诉讼、仲裁案件及行政处罚不会对发行人的正常经营产生重大不利影响，亦不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅《分销协议》、起诉状、《和解协议》、银行凭证、撤案材料等案件资料并访谈董事会秘书、法务经理，了解库克、北京迈得诺及发行人合作及诉讼产生的背景、案件进展；

2、查询企业公示系统、企查查等网站、查阅《分销协议》、发行人采购业务合同并经访谈发行人董事会秘书，了解和核查库克公司和北京迈得诺的基本情况、与发行人合作的背景、库克公司和北京迈得诺向发行人销售产品内容、

产品数量、占比、合同金额及已确认收入金额、占比等情况；

3、取得刘登红、萍乡畅和源签署的调查表、查询企业公示系统、企查查并经访谈刘登红，了解刘登红、萍乡畅和源的基本情况及与北京迈得诺、库克公司和案件的关系；

4、查阅建发医疗收购发行人 51.02%股份的收购协议、《分销协议》及起诉状等案件资料并经访谈刘登红，核查刘登红出具承诺函承担损失并支付担保金的背景及合理性；

5、访谈报告期内主要客户、供应商及刘登红，并取得萍乡畅和源和刘登红出具的承诺函，核查报告期内发行人主要业务是否由萍乡畅和源或刘登红获取，萍乡畅和源或刘登红是否仍实际控制发行人业务及决策；

6、取得新疆致新、德尔医疗宁德分公司及德尔医疗等子公司、分公司出具的说明、确认函、行政处罚决定书、罚款缴纳凭证、培训记录等整改资料并经访谈相关工作人员，核查医疗器械管理处罚、海关处罚及税务相关处罚的原因、背景和过程、对发行人资质及正常生产经营产生的影响及整改情况；访谈财务总监，核查发行人内部控制和管理措施情况；

7、取得诉讼、仲裁及行政处罚案件统计表、访谈发行人法务经理并查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、信用中国等网站，核查报告期内存在的诉讼仲裁、行政处罚及披露情况；检索相关法律、法规并查阅子公司、分公司出具的说明，核查相关处罚是否会对发行人的正常经营产生重大不利影响，是否构成重大违法违规。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，北京迈得诺为发行人的主要供应商之一；由刘登红出具承诺函承担损失并支付担保金具有合理性；报告期内发行人主要业务不是由萍乡畅和源或刘登红获取，萍乡畅和源或刘登红未再实际控制发行人业务及决策；发行人与库克公司及其经销商北京迈得诺的诉讼仲裁案件已和解，该案件不会对发行人正常经营产生重大不利影响；

2、发行人 2 项医疗器械管理处罚、1 项海关处罚未对发行人资质及正常生产经营产生重大不利影响，不构成重大违法违规，不会构成发行人本次发行上市的实质性法律障碍；发行人的财务内控、税务管理不存在重大风险，组织管理及内控措施健全，相关税务处罚不会构成本次发行上市的实质性法律障碍；

3、发行人已根据规定完整披露了报告期内存在的诉讼、仲裁案件和行政处罚情况，截至本问询回复报告出具之日，相关诉讼、仲裁案件及行政处罚不会对发行人的正常经营产生重大不利影响，亦不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。

问题 10 关于员工

申报文件显示：

报告期内发行人员工人数分别为 640 名、652 名、1,047，上涨幅度较大；发行人存在劳务派遣的情形；报告期内发行人存在未按规定缴纳员工社保、公积金的情形。

请发行人补充说明：

（1）报告期内员工人数变化与发行人主营业务、净利润变动是否一致；结合发行人业务情况，说明发行人员工专业结构及员工学历结构情况与发行人业务模式及是否匹配，是否可有效开展相关业务作业，与同行业相比是否存在较大差异；

（2）发行人员工的薪酬分布情况，结合同行业可比企业情况，说明发行人员工薪酬是否合理，是否存在刻意压低员工薪酬的情形；

（3）报告期内发行人劳务派遣用工的岗位情况，是否涉及核心岗位，说明劳务派遣用工的合规性；

（4）报告期内存在部分员工未按规定缴纳社保、公积金的原因，是否导致行政处罚，测算补缴应缴未缴员工的社会保险和住房公积金金额及占当期净利润比重，是否构成本次发行的实质性法律障碍。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）报告期内员工人数变化与发行人主营业务、净利润变动是否一致；结合发行人业务情况，说明发行人员工专业结构及员工学历结构情况与发行人业务模式及是否匹配，是否可有效开展相关业务作业，与同行业相比是否存在较大差异

1、报告期内员工人数变化与发行人主营业务收入、净利润变动趋势一致

报告期内，发行人员工人数变化与其主营业务收入、净利润变动情况如下：

项目	员工人数		主营业务收入		净利润	
	数量	同比	金额（万元）	同比	金额（万元）	同比
2022 年末	**1,359**	**29.80%**	**1,186,696.03**	**18.57**	**18,934.86**	**7.73**
2021 年末	1,047	28.94%	1,000,797.96	17.41%	17,576.30	4.88%
2020 年末	812（注）	-	852,372.08	-	16,758.62	-

注：由于 2021 年 4 月发行人收购德尔医疗，发行人将德尔医疗 2020 年收入、利润追溯调整纳入合并利润表，此处为使变动情况具有可比性，发行人 2020 年末员工人数已模拟增加德尔医疗 2020 年末员工人数

报告期各期末，发行人的员工人数数量分别为 812 人、1,047 人、1,359 人，整体呈增长趋势。报告期各期，发行人实现的主营业务收入分别为人民币 852,372.08 万元、1,000,797.96 万元、1,186,696.03 万元，2020 年主营业务收入同比增长 22.82%,2022 年主营业务收入同比增长 18.57%，整体呈增长趋势。报告期各期，发行人实现净利润分别为 16,758.62 万元、17.576.30 万元、18.934.86 万元，2021 年净利润同比增长 4.88%， 2022 年净利润同比增加 7.73%，整体呈增长趋势。

发行人报告期内员工人数变动趋势与主营业务收入、净利润整体变动趋势一致，发行人 2020 年至 2022 年净利润整体呈增长趋势。

2、根据发行人业务情况，发行人员工专业结构及员工学历结构情况与发行人业务模式匹配，可有效开展相关业务作业，与同行业相比不存在较大差异

（1）发行人员工专业结构及员工学历结构情况与发行人业务模式匹配

报告期各期末，发行人员工专业结构及学历结构情况如下：

类别	项目	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
专业结构	管理人员	**127**	**9.35%**	56	5.35%	36	5.52%
	商务人员	**189**	**13.91%**	105	10.03%	11	1.69%
	运营人员	**666**	**49.01%**	601	57.40%	400	61.35%
	技术服务人员	**103**	**7.58%**	44	4.20%	2	0.31%
	信息开发人员	**58**	**4.27%**	40	3.82%	34	5.21%
	职能人员	**216**	**15.89%**	201	19.20%	169	25.92%
	合计	**1,359**	**100.00%**	**1,047**	**100.00%**	**652**	**100.00%**

类别	项目	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
学历结构	博士	**1**	**0.07%**	1	0.10%	1	0.15%
	硕士	**35**	**2.58%**	26	2.48%	11	1.69%
	学士	**637**	**46.87%**	488	46.61%	263	40.34%
	专科及以下	**686**	**50.48%**	532	50.81%	377	57.82%
	合计	**1,359**	**100.00%**	**1,047**	**100.00%**	**652**	**100.00%**

发行人为一家全国性的高值医疗器械流通商，主营业务为医疗器械直销及分销业务，并为终端医院提供医用耗材集约化运营（SPD）服务。在上述业务过程中，发行人为上下游提供仓储、物流配送、医院库存管理、消耗结算管理、回款管理、渠道管理等多种配套服务。

根据上表，从员工专业结构来看，发行人开展上述业务时，对从事运营、商务的人员需求较大。报告期内，发行人运营、商务人员占据主要地位，人员数量保持稳定增长，占员工总人数比重相对稳定，分别为 63.04%、67.43%及 **62.92%**。

从员工学历结构来看，报告期内，学士及以上学历的人员占员工总人数比重分别为 42.18%、49.19%及 **49.52%**，占比较高。发行人在开展上述业务时，主要参与人员为运营人员、商务人员，相关人员的学历结构与业务要求相匹配。

综上所述，发行人员工专业结构、学历结构与其业务模式相匹配，可有效开展相关业务作业。

（2）同行业对比情况

报告期各期末，同行业可比公司的专业结构及学历结构具体情况如下：

项目	公司名称	2022 年年末	2021 年末	2020 年末
运营与商务人员占比（注）	国科恒泰	**暂未披露**	67.04%	未披露
	九州通	**暂未披露**	27.66%	27.13%
	嘉事堂	**暂未披露**	35.95%	73.41%
	发行人	**62.92%**	67.43%	63.04%
学士及以上学历的人员占比	国科恒泰	**暂未披露**	45.25%	未披露
	九州通	**暂未披露**	23.84%	22.40%

项目	公司名称	2022 年年末	2021 年末	2020 年末
	嘉事堂	**暂未披露**	34.52%	31.51%
	发行人	**49.52%**	49.19%	42.18%

注：由于各同行业可比公司人员专业结构分类不同，此处国科恒泰选取其渠道服务人员、市场人员、运营人员进行对比，九州通选取其物流管理及运营人员进行对比

根据上表，报告期内，发行人运营与商务人员占比分别为 63.04%、67.43%、**62.92%**；发行人学士及以上学历的人员占员工总人数比重分别为 42.18%、49.19%、**49.52%**，与同行业可比公司国科恒泰相近。

根据九州通定期报告，九州通属于全链医药产业综合服务商，主要业务包括数字化医药分销与供应链服务、总代品牌推广服务、医药工业及贴牌业务、数字零售业务、智慧物流与供应链解决方案、医疗健康与技术增值服务六大方面。根据嘉事堂定期报告，嘉事堂为北京地区药品配送龙头企业，同时在全国范围内拓展医疗器械、医用耗材商业服务。由于九州通、嘉事堂与发行人业务存在一定差异，因此发行人运营与商务人员占比、学士及以上学历人员占比与九州通、嘉事堂存在一定差异，具有合理性。

综上，发行人员工专业结构及员工学历结构情况与发行人业务模式相匹配，可有效开展相关业务。发行人运营与商务人员占比较高，学士及以上学历人员占比较高，与同行业可比公司相比不存在较大差异。

（二）发行人员工的薪酬分布情况，结合同行业可比企业情况，说明发行人员工薪酬是否合理，是否存在刻意压低员工薪酬的情形

报告期内发行人员工薪酬分布情况如下：

薪酬分布（元/月）	2022 年度		2021 年度		2020 年度（注）	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
0-5,000（含）	**344**	**25.31%**	270	25.79%	174	21.43%
5,000-10,000（含）	**509**	**37.45%**	380	36.29%	353	43.47%
10,000-15,000（含）	**253**	**18.62%**	161	15.38%	137	16.87%
15,000 以上	**253**	**18.62%**	236	22.54%	148	18.23%

薪酬分布（元/月）	2022 年度		2021 年度		2020 年度（注）	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
合计	1,359	100.00%	1,047	100.00%	812	100.00%

注：由于 2021 年 4 月发行人收购德尔医疗，发行人将德尔医疗 2020 年收入、利润追溯调整纳入合并利润表，此处为使薪酬情况具有可比性，发行人 2020 年末员工人数已模拟增加德尔医疗 2020 年末员工人数

报告期内发行人员工薪酬分布中月均收入超过 10,000 元的员工占比分别为 35.10%、37.92%、**37.24%**，占比较高。

报告期内发行人员工平均薪酬与同行业可比上市公司或拟上市公司对比情况如下：

单位：元/人•年

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
国科恒泰	**暂未披露**	162,167.67	158,104.48
嘉事堂（002462.SZ）	**暂未披露**	149,331.41	128,253.38
九州通（600998.SH）	**暂未披露**	129,509.30	114,810.75
平均	/	147,002.79	133,722.87
建发致新	**173,499.84**	192,797.36	158,999.23

注 1：数据来源：上述公司年度报告或招股说明书

注 2：上述公司各期平均薪酬=上述公司各期应付职工薪酬本期增加额/各期年末人数；由于 2021 年 4 月发行人收购德尔医疗，发行人将德尔医疗 2020 年收入、利润追溯调整纳入合并利润表，计算发行人 2020 年度员工平均薪酬时，发行人 2020 年度末员工人数已模拟增加德尔医疗 2020 年末员工人数

由上表可知，发行人人均薪酬略高于同行业平均水平，不存在刻意压低员工薪酬的情形。

（三）报告期内发行人劳务派遣用工的岗位情况，是否涉及核心岗位，说明劳务派遣用工的合规性

报告期内，发行人的劳务派遣用工主要从事仓储管理、开车送货、办公室日常性事务等辅助性或替代性工作，不涉及核心岗位。该等岗位工作内容标准化程度高、辅助性强、替代性高，符合《劳务派遣暂行规定》第三条“用工单位只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上使用被派遣劳动者”的规定。

报告期内，发行人劳务派遣用工情况如下：

项目	2022. 12. 31	2021.12.31	2020.12.31
员工总人数（人）	**1,359**	1,047	652
劳务派遣人数（人）	**0**	68	18
用工总人数（人）	**1,359**	1,115	670
劳务派遣占用工总人数的比重（%）	**0.00**	6.10	2.69

报告期内发行人劳务派遣用工比例均未超过用工总量的 10%，符合《劳务派遣暂行规定》第四条“用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%”的要求。

发行人已按照《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》的要求在劳务派遣协议中约定了劳动者工作时间和休息休假、经济补偿、福利待遇等事项。报告期内，发行人在劳动用工方面未出现因违反劳动法律法规被行政处罚的情况。发行人与劳务派遣员工以及劳务派遣单位之间不存在因劳务派遣相关事项导致的纠纷或诉讼的情况。

综上所述，报告期内发行人的劳务派遣用工主要从事仓储管理、开车送货、办公室日常性事务等辅助性或替代性工作，不涉及核心岗位，劳务派遣用工情况符合《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关法律、法规的规定。

（四）报告期内存在部分员工未按规定缴纳社保、公积金的原因，是否导致行政处罚，测算补缴应缴未缴员工的社会保险和住房公积金金额及占当期净利润比重，是否构成本次发行的实质性法律障碍

1、报告期内发行人存在部分员工未按规定缴纳社保、公积金的原因，不存在相关行政处罚

报告期内发行人因员工退休返聘、当月入职无法缴纳等原因，未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金，具体情况如下：

期间	原因	未缴纳人数					
		养老保险	医疗保险	失业保险	工伤保险	生育保险	住房公积金
2022 年末	退休返聘人员	**5**	**5**	**5**	**5**	**5**	**5**
	当月入职无法缴纳	**19**	**19**	**19**	**19**	**20**	**17**
	兼职人员	8	8	8	8	8	8

	个人原因无法缴纳	**2**	**6**	**2**	**2**	**5**	**2**
2021 年末	退休返聘人员	7	7	7	7	7	6
	当月入职无法缴纳	28	31	28	28	31	26
	兼职人员	5	5	5	5	5	5
	个人原因无法缴纳	1	4	1	1	3	0
2020 年末	退休返聘人员	6	6	6	6	6	6
	当月入职无法缴纳	9	11	11	11	11	8
	兼职人员	2	2	2	2	2	2
	个人原因无法缴纳	2	1	1	1	1	6

报告期各期末，发行人员工社保和住房公积金的实缴人数与员工在册人数存在差异，主要原因包括：

（1）退休返聘：部分员工属于退休返聘，其已达法定退休年龄、已享受养老保险待遇，不适用《社会保险法》规定的用人单位应当为与其构成劳动关系的员工缴纳社会保险及住房公积金的相关规定。发行人无需为其缴纳社会保险、住房公积金。

（2）当月入职员工：部分员工由于入职时间晚于当月社会保险、住房公积金缴纳截止日期，或提供的个人资料不全等原因，未完成开户手续，无法及时将社保手续转入，发行人于次月或相关手续办理完毕后为其缴纳社会保险、住房公积金。

（3）兼职人员：部分员工系在发行人处兼职人员，与发行人签署劳务合同，不适用《社会保险法》规定的用人单位应当为与其构成劳动关系的员工缴纳社会保险及住房公积金的相关规定。发行人无需为其缴纳社会保险、住房公积金。

（4）个人原因：部分员工因原任职单位职工安置安排/个人已在外办理灵活就业保险/个人办理失业补助尚未暂停/自愿放弃等原因，导致发行人无法缴纳。

发行人及其子公司报告期内不存在违反社会保险和住房公积金管理法律、法规受到行政处罚的情形。

2、测算补缴应缴未缴员工的社会保险和住房公积金金额及占当期净利润比重，不构成本次发行的实质性法律障碍

结合发行人及子公司所在地社保主管部门的规定及公司实际缴纳情况，发

行人对报告期内上述应缴未缴员工的社会保险和住房公积金金额补缴测算如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
社会保险应缴未缴金额	**19,236.79**	9,624.67	6,177.64
住房公积金应缴未缴金额	**728.00**	0.00	21,080.00
合计	**19,964.79**	9,624.67	27,272.64
占当期净利润的比例	**0.0105%**	0.0055%	0.0163%

综上所述，报告期各期末，经测算的应补缴金额合计数占当期净利润比例较小，对发行人经营业绩的影响较小，不构成本次发行的实质性法律障碍。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人提供的员工名册、《审计报告》，核查员工人数变化与发行人主营业务、净利润变动情况、发行人员工专业结构及员工学历结构情况；

2、查阅发行人员工名册及同行业可比公司定期报告，核查发行人员工专业结构、员工学历结构情况与同行业差异情况；

3、查阅发行人员工名册、《审计报告》、发行人提供的薪酬情况说明及同行业可比公司定期报告，核查发行人员工薪酬分布情况及与与同行业差异情况；

4、查阅发行人提供的劳务派遣协议及劳务派遣人员名单，核查发行人派遣员工是否涉及核心岗位及合规性；

5、查阅发行人及其子公司员工名册，社会保险和住房公积金缴费明细、缴费凭证，核查发行人报告期内存在部分员工未按规定缴纳社保、公积金的原因；

6、查阅发行人子公司所在地社会保险、公积金管理主管部门出具的证明并经查询发行人及其子公司社会保险和住房公积金主管部门官方网站登载之信息，核查发行人及其子公司报告期内是否存在违反社会保险和住房公积金管理法律、法规受到行政处罚的情形；

7、结合发行人及子公司所在地社保主管部门的规定及公司实际缴纳情况，测算补缴应缴未缴员工的社会保险和住房公积金金额及占当期净利润比重。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人报告期内员工人数变动趋势与主营业务收入、**净利润**整体变动趋势一致；发行人员工专业结构及员工学历结构情况与发行人业务模式匹配，可有效开展相关业务作业，与同行业相比不存在较大差异；

2、发行人员工薪酬合理，不存在刻意压低员工薪酬的情形；

3、报告期内，发行人的劳务派遣用工主要从事仓储管理、开车送货、办公室日常性事务等辅助性或替代性工作，不涉及核心岗位，劳务派遣用工情况符合《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关法律、法规的规定；

4、报告期内，发行人存在部分员工未按规定缴纳社保、公积金的主要原因为退休返聘、当月入职员工、兼职人员、个人原因等，发行人及其子公司报告期内不存在违反社会保险和住房公积金管理法律、法规受到行政处罚的情形；报告期各期末，经测算的应补缴金额合计数占当期净利润比例较小，对发行人经营业绩的影响较小，不构成本次发行的实质性法律障碍。

问题 11 关于收入确认

申报文件显示：

（1）在直销业务类型中，公司主要分为寄售式采购及买断式采购。寄售式采购主要指供应商将货物寄存在公司仓库或公司指定医院仓库，待公司实现销售后，公司确认采购该器械的业务模式。买断式采购主要是指公司签收便已完成采购的业务模式，与公司是否实现销售以及实现销售时点无关。在直销业务类型中，寄售采购各期占比均在 75%以上。

（2）发行人的分销模式不属于传统经销模式，发行人在该业务中主要为行业上下游提供物流、渠道、结算、资质管理等综合服务。下游二级经销商的资格准入、销售金额的区间、销售区域的限制、提供市场指导价格以及销售业绩考核、销售返利等激励奖惩措施由上游厂商制定。分销业务模式下，主要是买断式采购，主要采用先款后货的结算方式，即公司通常在收到客户全额预付款后才进行发货。

（3）对于医用耗材集约化运营（SPD）等服务，公司在服务提供期间分摊确认收入。新收入准则实施后，发行人认为由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，因此将其作为在某一时段内履行的履约义务。

请发行人：

（1）结合寄售式直销业务与同行业可比公司类似业务在开展模式各环节上的异同，对比公司买断式直销业务、分销业务的模式和特点，补充说明发行人对寄售式直销业务采用总额法核算的合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定；

（2）补充说明直销业务中寄售式采购、买断式采购的收入构成及占比，分销业务中买断式采购、非买断式采购的收入构成及占比；

（3）补充说明寄售式直销业务如采用净额法核算，对报告期内发行人财务数据的具体影响；

（4）结合相关案例，补充说明发行人认为医用耗材集约化运营（SPD）等服务属于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益的合理

性，是否符合《企业会计准则》相关规定；

（5）补充说明收入确认依据是否充分可靠，收入确认时点是否准确，相关财务内控制度是否健全有效，对于收入确认相关留痕证据的系统验证情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）结合寄售式直销业务与同行业可比公司类似业务在开展模式各环节上的异同，对比公司买断式直销业务、分销业务的模式和特点，补充说明发行人对寄售式直销业务采用总额法核算的合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定

1、发行人寄售式直销业务与同行业可比公司类似业务在开展模式各环节上的异同

由于医疗器械品类丰富、型号繁多等特点，医院通常需要根据临床情况选择病患所需的产品，为避免承担较高的资金压力以及退换货压力，医疗器械流通行业内的配送企业针对此类高值医疗器械通常与上游供应商采用寄售式采购模式，进而以寄售的方式直销给下游医院。

根据公开信息检索，同行业可比公司中国科恒泰的院端直销业务与发行人的寄售式直销业务具有相似性。发行人与国科恒泰在该类业务开展模式各环节的异同对比如下：

开展模式	建发致新	国科恒泰	是否相同
供应商	经销商（多数）、厂商（少数）	经销商（多数）、厂商（少数）	是
客户	终端医疗机构	终端医疗机构	是
主要产品线	血管介入为主的高值耗材	骨科为主的高值耗材	否
职能承担	仓储、物流配送、手术配台、货物管理、结算管理、回款管理	仓储、物流配送、手术配台、院端货物管理、结算、应收催款[注1]	基本相同
货物流向	商品主要由供应商运送至发行人仓库，发行人根据客户需求运送至客户器械科室/导管室/手术室，客户根据实际需求领用	商品主要由供应商运送至客户器械科室/导管室/手术室，客户根据实际需求领用	否
结算方式	定期与客户对账确认存货的耗用量	定期与客户对账确认存货的耗用量	是

开展模式	建发致新	国科恒泰	是否相同
资金流向	发行人依据与供应商签订的采购合同支付货款，下游客户依据其与发行人签订的合同支付货款	公司依据与供应商签订的采购合同支付货款，下游客户依据其与公司签订的合同支付货款	是
商品管理	发行人通过业务系统“暂存”模式管理，可及时查询存放在客户处的商品信息，公司运营部按照内部管理规定应当至少每月前往客户处盘点一次	未披露	-
运输费承担	主要由发行人承担	主要由供应商承担	否

注：国科恒泰在业务开展初期不承担仓储、手术配台、物流配送、货物管理等职能，后续逐步承接

2、对比发行人买断式直销业务、分销业务的模式和特点

发行人买断式直销业务与分销业务的模式和特点情况如下：

业务模式	买断式直销业务	分销业务
供应商	厂商或其总代理	厂商或其总代理
客户	终端医疗机构	经销商
产品线	血管介入器械、检验试剂（IVD）、医疗设备	血管介入器械、外科器械、检验试剂（IVD）、医疗设备
具体业务流程	针对客户要求寄存：发行人收到客户发货通知后，通过人工运送或物流配送方式将商品运送至客户器械科室/导管室/手术室，客户定期与发行人对账确认期间耗用量 针对客户不要求寄存：发行人收到客户采购需求后，通过人工运送或物流配送方式将商品运送至客户器械科室/导管室/手术室，经客户检查确认商品无误即签收	客户在发行人订货系统创建购销订单，经商务运营部审核后，仓储部按照订单中的发货要求将商品通过物流配送至客户指定位置或交由客户指定的物流公司，经客户（或客户指定的第三方）检查确认商品无误即签收
职能承担	客户开发、仓储、物流配送、应收催款等	信息管理、渠道管理、仓储物流等
客户信用期	存在信用期，6-12 月	大部分不存在信用期
运输费承担	发行人承担	发行人承担为主

3、寄售式直销业务采用总额法核算合理，符合《企业会计准则》相关规定

根据发行人与客户、供应商分别签订的购销合同以及业务开展情况综合判断，发行人寄售式直销业务采用总额法核算更能反映业务实质，具体分析如下：

（1）在商品转让给客户前，发行人对货物享有控制权

货物自供应商交付给发行人后，由发行人承担货物毁损灭失风险，并负责货物管理、院内销售。暂存在发行人处的货物，未经发行人同意，供应商不得调动。

以发行人与上游供应商明耀医疗签署的采购合同为例，双方约定：发行人根据医院临床使用需要自主负责寄售产品的库存和物流管理，仓储和物流费用发行人自主承担。因发行人贮存、运输不当而导致产品出现质量问题或造成产品损毁的，所造成的损失由发行人承担，由此给第三人造成损失的，发行人应当赔偿损失。发行人配送的产品到达客户后，仅可由发行人授权人员管理、盘点、调整在该客户处存放的手术备货产品，如果明耀医疗的人员未经发行人书面许可自客户处擅自取走或调换产品的，由明耀医疗自行承担由此产生的一切责任，给发行人造成损失的，由明耀医疗赔偿。

（2）发行人对客户承担转让商品的主要责任

发行人在直销业务中，依据自身经营资质和产品供应能力，在通过资质审核后作为医疗机构的平台型供应商，向区域内医院供应销售高值耗材，主要产品覆盖血管介入领域的各类生产厂家的耗材产品。医疗机构将发行人视为合格供应商，与公司建立产品独立购销关系，发行人同时向医疗客户供应血管介入领域的多个产品以及同一产品种类的不同生产厂家产品，发行人应当独立承担产品的供应保障和质量保障，医疗客户在业务层面和合同责任层面均将发行人定性为主要责任人。

从医疗客户角度，发行人上游产品供应商的业务采购模式（经销采购或者寄售采购）均不影响发行人与医院客户的业务关系和协议安排，发行人独立承担产品销售过程中的质量责任、物资管理责任、产品授权管理以及责任机制下的相互违约风险和赔偿责任，医疗机构与上游供应商之间不存在业务与合同层面的责任承担关系。

发行人基于自身的医疗器械经营许可和医院客户渠道，独立开展销售业务，接受医院的订单、承担向客户交付货物、保证产品质量、结算对账、负责客户售后管理问题，客户有权因为货物质量问题要求发行人退货、向发行人追究法

律责任并索赔等。因此，发行人承担向客户转让商品的主要责任，是首要义务人。

以发行人与下游客户西安交通大学医学院第一附属医院签署的销售合同为例，双方约定：

1）质量保证：发行人提供的医用耗材必须符合国家医疗器械质量标准，并具有医疗器械生产企业及相应质检部门的检验报告书。医用耗材来源、运输、储存、包装、标签、说明书等必须符合国家相关规定。发行人所提供的医用耗材在产品有效期内若出现质量问题，由发行人负责退货，并承担西安交通大学医学院第一附属医院由此产生的经济损失；

2）退换货：发行人应满足西安交通大学医学院第一附属医院合理的调、换货要求，退换近效期产品。西安交通大学医学院第一附属医院验收时发现的破损、缺失由发行人负责。产品运送所产生的运杂费由发行人承担；

3）违约责任：发行人向西安交通大学医学院第一附属医院提供医疗器械须保证质量，如出现假冒伪劣产品须承担西安交通大学医学院第一附属医院由此产生的经济损失（包括因医疗器械给患者造成的伤害）及法律责任。

（3）在商品转让给客户前，发行人承担了商品的存货风险

货物自供应商交付给公司并经发行人签收后，毁损灭失风险转移给发行人。发行人将货物验收入库后，货物毁损灭失风险或无法二次销售风险均由发行人承担。此外，发行人在转让货物后仍承担货物的相关风险。

以明耀医疗为例，双方约定：

1）货物抵达发行人时，发行人负责货物的收货及验收工作，发行人验收合格后，产品的灭失风险和保管责任由发行人负责。因发行人贮存、运输不当而导致产品出现质量问题或造成产品损毁的，所造成的损失由发行人承担；

2）货物验收后，出现货物滞销、近效期、质量问题等原因，双方可以协商换货，发行人需保证产品完好无破损且不影响二次销售，退换货相关运输费用各自承担。因产品质量问题等明耀医疗原因导致退换货的，运费由明耀医疗承担。

（4）发行人寄售式采购下直销业务采用总额法符合行业业务实质与惯例

发行人医疗器械的寄售式采购有助于在实现终端直销核心职能的前提下控制库存水平，对于存在“双向物流”管理需求的器械流通领域是一种优化库存管理和结算管理的有效手段，与医院客户“以销定采”和按患者手术病种实际器械消耗计费的医保结算也具有一定适应性，尤其在单价高、规格多的高值耗材领域，寄售式采购符合行业供应链销售管理需求。

目前药品、器械流通商业业务领域，由于医疗器械流通行业销售收入核算和行业统计，重点基于终端价格口径核算营业收入和行业规模统计，在医疗器械流通领域，药械流通行业按照总额法统计有助于客观反映商业企业的横向营业规模比较和市场占有率比较，有利于反映药械商业公司独立承担商业采购和医院配送销售的总额法下的货物流、资金流和信息流，反映商业公司总额法下全口径下的供应链管理收益和风险。

据《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2020）案例 6-12 收入应该按照总额还是净额确认之“大宗商品贸易收入净额法案例”：以销定采、零存货是公司的内部管理手段，也是当前技术条件下企业降低成本的先进管理方法，不能将其作为判断总额法和净额法的依据。如果合同明确表明公司与客户和供应商单独签订合同，就货物质量向客户承担责任，很难仅依据毛利较低、购货合同与销货合同数量相同、与客户和供应商交割时间几乎一致，否认公司在向客户转让特定商品之前控制特定商品。

根据发行人与供应商、客户签订的合同以及实际业务流程，发行人在货物转让给下游客户时拥有对货物的控制权并承担货物毁损灭失风险，承担向客户交付商品以及质量保证的主要责任，发行人作为这项业务的主要责任人，采用总额法核算恰当，符合《企业会计准则》相关要求。

（二）补充说明直销业务中寄售式采购、买断式采购的收入构成及占比，分销业务中买断式采购、非买断式采购的收入构成及占比

报告期内，发行人直销配送业务以寄售式采购为主，该等采购主要是向经销商类供应商进行采购，随着集采、两票制等政策落地，流通环节被压缩，发行人直销业务向生产厂家采购比例有所增加，因此报告期内直销业务中买断式

采购占比出现上升。

发行人平台分销业务以买断式采购为主，该等采购主要是向生产厂商类供应商进行采购。报告期内，随着发行人分销业务的占比提高，发行人分销业务中买断式采购对应收入占比相应提升。

销售业务模式		2022 年度	2021 年度	2020 年度
		收入占比	收入占比	收入占比
直销	寄售式采购	**51.36%**	61.03%	73.27%
	买断式采购	**14.25%**	14.02%	8.50%
分销	寄售式采购	**0.40%**	0.37%	0.43%
	买断式采购	**33.71%**	24.34%	17.47%

（三）补充说明寄售式直销业务如采用净额法核算，对报告期内发行人财务数据的具体影响

若将寄售式直销业务采用净额法核算，即将寄售直销产品对外销售价格扣减采购成本作为寄售直销的销售收入，还需将直销模式下公司相关的销售费用调整至营业成本核算。相比较总额法核算，会影响报告期内财务报表之利润表的营业收入、营业成本、销售费用等项目，对归属于母公司股东净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润无影响。具体情况如下：

单位：万元

影响会计科目	会计期间	总额法	净额法	调整金额	调整方向
营业收入	2022 年度	1,188,247.40	630,867.95	-557,379.45	调减
营业成本	2022 年度	1,096,610.67	550,753.95	-545,856.72	调减
销售费用	2022 年度	38,031.62	26,508.89	-11,522.73	调减
归属于母公司股东净利润	2022 年度	17,427.98	17,427.98	—	不变
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	2022 年度	16,909.15	16,909.15	—	不变
销售商品、提供劳务收到的现金	2022 年度	1,342,344.83	712,506.05	-629,838.78	调减
收到其他与经营活动有关的现金	2022 年度	12,173.36	642,012.14	629,838.78	调增
购买商品、接受劳务支付的现金	2022 年度	1,333,855.17	720,423.73	-613,431.44	调减
支付其他与经营活动有关的现金	2022 年度	41,438.95	654,870.40	613,431.44	调增

影响会计科目	会计期间	总额法	净额法	调整金额	调整方向
营业收入	2021年度	1,002,436.59	428,049.08	-574,387.51	调减
营业成本	2021年度	932,112.33	364,916.36	-567,195.97	调减
销售费用	2021年度	25,485.95	18,294.41	-7,191.54	调减
归属于母公司股东净利润	2021年度	16,694.11	16,694.11	—	不变
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	2021年度	14,472.21	14,472.21	—	不变
销售商品、提供劳务收到的现金	2021年度	1,170,037.16	520,979.27	-649,057.89	调减
收到其他与经营活动有关的现金	2021年度	5,412.72	654,470.61	649,057.89	调增
购买商品、接受劳务支付的现金	2021年度	1,172,488.20	533,951.97	-638,536.23	调减
支付其他与经营活动有关的现金	2021年度	43,387.56	681,923.79	638,536.23	调增
营业收入	2020年度	854,230.73	284,426.12	-569,804.61	调减
营业成本	2020年度	801,945.21	237,468.83	-564,476.38	调减
销售费用	2020年度	13,547.66	8,219.44	-5,328.23	调减
归属于母公司股东净利润	2020年度	15,967.19	15,967.19	—	不变
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	2020年度	13,022.18	13,022.18	—	不变
销售商品、提供劳务收到的现金	2020年度	881,045.18	237,165.97	-643,879.21	调减
收到其他与经营活动有关的现金	2020年度	30,953.60	674,832.81	643,879.21	调增
购买商品、接受劳务支付的现金	2020年度	864,149.62	228,232.99	-635,916.63	调减
支付其他与经营活动有关的现金	2020年度	23,318.84	659,235.47	635,916.63	调增

（四）结合相关案例，补充说明发行人认为医用耗材集约化运营（SPD）等服务属于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益的合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定

在 SPD 业务中，发行人与医疗机构签订中长期业务合同，在约定的合同期限内承担医疗机构医用耗材的结算、院内医疗物资仓储管理及配送等服务，帮助医疗机构实现院内耗材的精细化运营管理。

在 SPD 业务模式下，发行人按照发行人管理、配送的医院使用的医疗器械、耗材、试剂采购总金额的一定比率向上游供应商收取服务费。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的第十一条相关规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

1、客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；

2、客户能够控制企业履约过程中在建的商品；

3、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

以公司昆山市第一人民医院 SPD 物流管理系统项目提供的服务为例，发行人主要提供以下服务内容（其中：甲方为医院医疗器械供应商、乙方为发行人）：

服务类型	服务内容
供应商电子资质维护管理	根据甲方与医院签订的“采购货物购销协议（医用耗材）”中对备案资料的要求，提供生产厂家、经销企业的相关资质材料和产品有关的注册文件、质检文件等资料的电子档上传医院供应商管理平台（乙方提供该平台），并经由院方管理人员审校通过情况为准
采购订单管理	院方的备货需要通过医院供应商管理平台发送采购订单，甲方可通过医院供应商管理平台接收查看订单并及时扫码配送，平台也将配送信息同步给医院
配送单管理	医院供应商管理平台可提供甲方向医院配送信息（包括配送数量、批号、效期、金额、完成情况等）的查询功能，同时打印医院统一要求的配送单
消耗数据核对及发票推送管理	甲方可通过医院供应商管理平台接收消耗数据供核对，并依据此消耗数据开具给医院耗材销售发票，平台也将发票信息同步推送给医院财务部
耗材验收入库	甲方应携带医院统一要求的配送单将医院所需耗材配送至指定地点。乙方将根据甲方与医院签订的“采购货物购销协议（医用耗材）”及“医疗器械供需双方质量保证协议

服务类型	服务内容
	书”中关于耗材验收要求，对甲方配送到库房的医用耗材进行验收入库
耗材院内存储及管理	乙方将根据“医疗器械供需双方质量保证协议书”中耗材存储条件提供院内存储，提供甲方在院耗材的质量保证。同时乙方提供定期盘点、在院耗材效期管理等服务
院内配送	乙方将根据医院需求或根据院内 SPD 物资管理系统自动补货需求，及时提供院内配送，保证甲方所供耗材在临床科室的供应

发行人按照与客户约定的服务条款，在合同执行期间为客户提供上述院端服务内容。在服务过程中，客户寄存在医院的相关物资得以消耗，客户即获取相应的经济利益，上述服务满足“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”的情形，因此发行人按照履约进度确认收入。

发行人 SPD 业务收入确认政策与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	收入确认方法
塞力医疗（603716）	按实际耗用、提供服务与客户结算。公司与客户一般签订有长期集约化服务合同，并确定商品或服务结算价格及方式。公司为客户提供全套供应链延伸服务，帮助客户实现“零库存、零投入、零损耗”存货管理模式，月末根据客户实际耗用耗材商品，与客户进行确认后开具销售发票确认销售收入
国科恒泰	A、客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。B、客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。C、本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止
发行人	发行人与客户之间的提供服务合同包含为客户提供终端医疗机构院内医用耗材集约化（SPD）管理等履约义务，由于发行人履约的同时客户即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益，发行人将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间确认收入。具体收入确认时点为：根据客户在院销售额的一定比例计算服务费收入，按月与客户对账并确认收入

由上表可知，同行业可比公司的 SPD 服务收入属于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，发行人与同行业可比公司不存在差异。

（五）补充说明收入确认依据是否充分可靠，收入确认时点是否准确，相关财务内控制度是否健全有效，对于收入确认相关留痕证据的系统验证情况

1、公司收入确认依据充分可靠，收入确认时点准确

发行人不同销售模式下收入确认依据与收入确认时点如下：

销售模式	业务流程	收入确认依据	收入确认时点
直销业务-寄售	发行人将货物运输至客户指定地点后，客户根据实际需求领用，待客户领用后，与发行人对账确认，发行人依据双方确认无误的耗用量确认收入	对账、暂存核销订单	与客户确认实际耗用商品的情况后确认收入
直销业务-非寄售	发行人收到客户发货通知后，按照通知要求，通过人工运送或物流配送方式将商品运送至客户仓库/导管室/手术室	签收单/签收记录/验收单	将商品交付给客户且客户已接受该商品后确认收入；对于合同约定需要安装、调试的商品，发行人将商品交付给客户且完成安装、调试，与客户办理验收手续后确认收入
分销业务	客户在发行人订货系统创建购销订单，经商务部门审核后，按照订单中的发货要求将商品通过物流配送至客户指定位置或交由客户指定的物流公司	签收单/签收记录	将商品交付给客户且客户已接受该商品后确认收入

2、相关财务内控制度健全有效

发行人与收入相关的财务内控制度健全有效，按照业务模式列示如下：

（1）直销业务-非寄售

内控节点	控制点描述	相关单据
合同签订	审核客户的经营资质，评估客户经营情况和信用风险，经财务部、运营部、法务部及总经理审核后，签订正式购销合同/销售订单	销售合同/销售订单
发出货物并开具发票	运营部根据客户的需求发起出库申请，供应链部审核后生成出库单，拣货出库并复核确认，财务部依据销售订单、出库单开具增值税发票	出库单（随货同行单）、发票
客户签收	运营部通过人工配送或物流将货物及发票配送至客户处，客户签收	签收单/签收记录
确认收入	客户签收后，财务部依据销售订单、签收单、发票确认收入	收入确认凭证

（2）直销业务-寄售

内控节点	控制点描述	相关单据
合同签订	审核客户的经营资质，评估客户经营情况和信用风险，经财务部、运营部、法务部及总经理审核后，签订正式购销合同	销售合同
发出货物	运营部根据客户的需求发起出库申请，供应链部审核后生成出库单，由供应链专员拣货出库并复核确	出库单（随货同行单）、签收单/签收记

内控节点	控制点描述	相关单据
	认，运营部通过人工配送或物流配送货物至客户处，客户签收	录
双方对账并创建暂存核销订单	客户在固定周期向公司发起结算，与发行人核对确认期间的耗用量，发行人依据双方核对确认的耗用量在系统上创建暂存核销订单	暂存核销订单
确认收入	双方对账确认后，财务部依据暂存核销订单（双方对账结果）确认收入	收入确认凭证
开具发票	财务部依据暂存核销订单开具增值税发票	发票
发票签收	发行人将发票与对账发票签收单交予客户，客户收取发票后核对无误，在对账发票签收单上签字确认，运营部回收发票签收单	对账发票签收单

（3）分销业务

内控节点	控制点描述	相关单据
合同签订	审核客户的经营资质，评估客户经营情况和信用风险，经财务部、运营部、法务部及总经理审核后，签订正式购销合同	销售合同
发出货物并开具发票	经销商客户在发行人的订货系统创建销售订单，并传导至发行人的进销存系统，经商务部审批后转为销售定单；依据客户发货需要创建出库申请单，经仓库审核后生成出库单，由仓管拣货出库并复核确认，财务部依据销售订单及出库单开具增值税发票	出库单（随货同行单）、发票
客户签收	运营部通过人工配送或物流配送货物至客户处，客户签收	签收单/签收记录
确认收入	客户签收后，财务部依据销售订单、签收单、发票确认收入	收入确认凭证

3、对于收入确认相关留痕证据的系统验证情况

发行人在运行的与销售相关的主要信息系统为业务系统、物流系统与财务系统。发行人已聘请容诚会计师事务所（特殊普通合伙）IT 审计团队对主要信息系统执行信息技术企业层面控制（ITELC）测试、信息技术一般控制（ITGC）测试、信息技术应用控制（ITAC）测试与信息系统数据分析（ITDA），并出具了信息系统专项核查报告（容诚专字[2022]361Z0370 号）。专项核查报告意见为：截至报告出具日，建发致新已建立的信息系统相关控制及流程，在所有重大方面，能够为其与财务报告相关的信息系统的运行提供合理支持与保障，能够合理保证与财务报告相关的信息系统业务数据及财务数据的真实性、完整性及准确性。

按照业务模式列示发行人主要信息系统留存的与收入确认相关的单据情况，具体如下：

（1）直销业务-非寄售

发行人运营部根据客户的需求或合同约定创建《销售订单》（类型勾选“销售出库”），并生成《出库申请单》，供应链部审核后生成《出库单》，财务部依据《销售订单》和《出库单》开具《增值税发票》，运营部通过人工配送或物流将货物、《出库单》、《增值税发票》、《对账发票签收单》运送至客户处，客户签收后，在《出库单》及《对账发票签收单》上签字确认，运营部将《对账发票签收单》上传至业务系统留存。上述业务流程涉及的单据在发行人的业务系统留存。

（2）直销业务-寄售

发行人运营部根据客户的需求创建《出库申请单》，供应链部审核后生成《出库单》，运营部通过人工配送或物流将货物运至客户器械科室/导管室/手术室，客户依据实际需求领用，并定期与发行人运营部对账确认期间耗用量，运营部依据双方对账结果创建《销售订单》（类型勾选“暂存核销”），财务部依据《销售订单》开具《增值税发票》并发起领取发票通知，运营部将《增值税发票》以及《对账发票签收单》送至客户处，客户核实无误后在《对账发票签收单》上签字确认，运营部将其上传至系统留存。上述业务流程涉及的单据在发行人的业务系统留存。

（3）分销业务

经销商客户在发行人的订货系统创建《销售订单》，并传导至发行人的业务系统，经审批后转为《销售定单》；商务部依据客户发货需要创建《出库申请单》，经仓库审核后生成《出库单》，仓库拣货出库后在系统上完成出库确认，并将货物与《出库单》同时交付给物流公司/客户；财务部依据《销售订单》及《出库单》开具《增值税发票》。上述业务流程涉及的单据在发行人的业务系统留存。

截至本问询回复报告出具之日，发行人已在业务系统中全面执行“客户线上签收”模块，因此可在业务系统中查阅到电子《客户签收单》。发行人推行电子《客户签收单》主要为取代线下书面签收单据，有助于提效降本，并提高收入确认原始单据的完好度与可追溯性。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人的业务负责人，了解公司各业务的开展背景、商业模式以及在流通行业中的角色及定位；

2、了解与销售相关的内控制度建立及运行情况，执行穿行测试并对主要销售业务的关键控制点执行控制测试，评估并判断内控设计与执行的有效性；

3、访谈发行人的财务负责人，了解公司的收入确认原则；获取各项业务的合同，并查阅主要合同条款；结合业务模式以及合同条款判断发行人的会计处理是否满足《企业会计准则》相关规定；

4、获取发行人编制的寄售式直销业务按照净额法核算的计算表，复核其计算的准确性；

5、访谈发行人聘请的 IT 审计专家并查阅信息系统专项核查报告，了解发行人主要信息系统的运行与控制情况以及业务单据的留存情况；

6、观察发行人的相关人员进行业务系统操作，并按照业务类型抽取样本检查系统留痕单据；

7、抽样检查销售收入交易，检查与销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同/销售订单、销售发票、出库单、结算信息、物流记录、回款记录等原始业务资料；

8、对资产负债表日前后记录的收入交易进行截止性测试，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；检查期间及期后销售退货情况，识别是否存在异常或重大的期后收入冲回；

9、对主要客户进行函证及走访，评估收入确认的真实性、完整性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人对寄售式直销业务采用总额法核算合理，符合《企业会计准则》

相关规定；

2、若采用净额法核算寄售式直销业务，会影响发行人报告期内财务报表之利润表的营业收入、营业成本、销售费用等项目，对归属于母公司股东净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润无影响；

3、发行人报告期内医用耗材集约化运营（SPD）等服务属于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益的判断是合理的，符合《企业会计准则》相关规定；

4、发行人各业务模式下的收入确认依据充分可靠，收入确认时点准确，相关财务内控制度健全有效，对于收入确认相关的系统留痕证据的验证情况良好。

问题 12 关于收入和利润

申报文件显示：

（1）报告期内，公司营业收入分别为 694,072.53 万元、854,230.73 万元、1,002,436.59 万元，营业收入同比增长 23.08%和 17.35%；净利润分别为 23,927.77 万元、16,758.62 万元和 17,576.30 万元，2020 年同比下降 29.96%，2021 年同比上升 4.88%。

（2）报告期内，公司直销模式为主，收入占比分别为 93.32%、81.77%和 75.05%；分销模式占比分别为 6.64%、17.90%和 24.70%；服务业务主要包括 SPD 等服务收入，占比分别为 0.04%、0.33%和 0.25%。

（3）公司直销和分销业务的产品主要为血管介入器械、外科器械、IVD 和医疗设备。

（4）报告期内，公司第三方回款金额分别为 14,622.60 万元、21,959.43 万元和 32,933.16 万元，占当年营业收入比重为 2.11%、2.57%和 3.29%。

请发行人：

（1）量化分析报告期内收入与净利润变动趋势差异较大的原因及合理性，增收不增利的趋势及相关影响因素是否可能长期存在，是否可能影响发行人持续经营能力及应对措施；

（2）量化分析报告期内直销业务收入增幅较小、分销业务和服务业务收入大幅增长的原因及合理性，各类产品收入变动的原因及合理性；

（3）补充说明报告期内各类产品销售价格变动情况、与市场公允价格比较情况及差异原因与合理性，销售给不同客户的相同产品价格是否存在显著差异及原因与合理性，是否存在利益输送；

（4）补充说明报告期内存在第三方回款且金额和占比逐年增长的原因及合理性，相关交易是否真实，发行人相关内控制度是否健全有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，详细说明对收入真实性、截止性测试的核查过程、方法、占比及结论，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分，并就发行人收入确认的真实性、准确性发表明确意见。

一、发行人回复

（一）量化分析报告期内收入与净利润变动趋势差异较大的原因及合理性，增收不增利的趋势及相关影响因素是否可能长期存在，是否可能影响发行人持续经营能力及应对措施

1、量化分析报告期内收入与净利润变动趋势差异较大的原因及合理性

报告期内，公司营业收入分别为 854,230.73 万元、1,002,436.59 万元和 **1,188,247.40** 万元，2021 年度、**2022 年度**营业收入同比增长 17.35%和 **18.54%**；报告期内，公司净利润分别为 16,758.62 万元、17,576.30 万元和 **18,921.98** 万元，2021 年度、**2022 年度**同比上升 4.88%和 **7.66%**。公司 **2022 年净利润增速**与 2021 年净利润增速基本保持稳定。

2020 年利润下滑的主要因素量化如下：

（1）受集采及竞争加剧原因导致直销业务毛利下滑

2019 年 7 月国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》和 2019 年 11 月国务院深化医药卫生体制改革领导小组印发《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》等多项政策落地，医用耗材集中带量采购在安徽、江苏等部分省市试点推进，集中带量采购导致的器械流通渠道毛利空间压缩，器械流通行业竞争加剧，公司直销业务毛利下降导致 2020 年净利润同比下降。公司 2020 年营业收入同比增长，而净利润同比下降，主要由于直销毛利下降较多，导致增收不增利，2020 年直销业务收入较 2019 年增长 7.62%，直销毛利额较 2019 年下降 20.39%，下降 9,237.82 万元。

（2）受宏观经济波动影响导致公司信用减值损失上升

同时，公司直销业务主要为公立三甲医院，2020 年受宏观经济波动影响，公立三甲医院回款速度有所减缓，对公司应收账款的减值产生一定影响，2020 年信用减值损失较 2019 年同比加 1,795.14 万元。

综上所述，2020 年净利润下滑主要系行业竞争加剧导致直销业务毛利下滑，同时受宏观经济波动影响导致信用减值损失增加等因素所致。

发行人 2020 年收入与净利润变动趋势差异较大与同行业公司国科恒泰、嘉

事堂基本一致，国科恒泰招股书披露 2020 年归母净利润同比下滑主要系期间费用、资产减值损失和信用减值损失同比增长较多所致，嘉事堂 2020 年年报披露归母净利润同比下滑主要系资产减值损失及信用减值损失同比增加较多所致。

2、增收不增利的趋势及相关影响因素不是长期存在，不存在影响发行人持续经营能力的情形

2021 年，随着发行人收入结构逐渐改善，相应的管理和销售费用的逐步稳定，客户回款改善，信用减值损失减少，公司营业收入为 1,002,436.59 万元，同比增长 17.35%；净利润为 17,576.30 万元，同比上升 4.88%，**2022 年度营业收入同比增长 18.54%，净利润同比上升 7.66%，**未来公司将继续保持业务持续稳定发展，实现销售收入规模增长、净利润提升，提升资金使用效率，保证发展质量；同时加强经营部门应收账款、库存管理，提升运营效率。

上述因素不会影响发行人持续经营能力，具体分析如下：

（1）医疗保障水平稳步提升，医疗器械市场需求不断扩大

随着我国医疗卫生体制改革的持续深入，卫生费用增加、基层诊疗能力提升、医疗保障水平提升、居民经济实力提升共同作用带动我国诊疗人次的持续增加，推动了医疗市场的整体扩容，作为医疗服务体系的重要组成部分，医疗器械市场将受益明显，呈现持续增长趋势。

另一方面，我国老龄化及人口结构的改变，人民群众健康意识的提高扩大了对高值医疗器械的需求，需求端的释放推动我国医疗器械的应用逐年提高，为行业的发展营造良好的社会发展环境。全民医保制度逐步完善，医疗保障水平稳步提升，消除了人民群众追求更高水平医疗服务、提高健康水平的后顾之忧，为高值医疗器械等治疗效果好、但价格较高的优质医疗服务的使用奠定了良好的基础，进一步促进高值医疗器械市场规模的扩大。

（2）直销业务终端医院覆盖范围持续延伸，促进公司营业收入规模稳步提升

在直销业务中，发行人为全国 31 个省、直辖市、自治区超过 **2,500** 家终端医疗机构提供产品的直销服务，其中三级医院超过 **1,300** 家。在直销业务开展过程中，发行人为上下游提供仓储、物流配送、医院库存管理、结算管理、回

款管理等多种配套服务。直销业务收入是公司最稳定最重要的营业收入保障。

（3）分销业务授权品牌及产品线增长，是公司营业收入增长的重要驱动力

在分销业务中，发行人主要向厂商的二级经销商销售医疗器械产品。发行人建立了辐射全国范围分销网络，发行人以高值介入类产品为切入点，经营产品厂商主要有如微创集团、美敦力、史赛克等众多国内外知名企业，发行人已取得国内外 100 余家知名医疗器械生产厂商的产品授权。随着授权品牌及产品线增长，是公司营业收入增长的重要驱动力。

（二）量化分析报告期内直销业务收入增幅较小、分销业务和服务业务收入大幅增长的原因及合理性，各类产品收入变动的原因及合理性

单位：万元

业务模式	产品类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销业务	血管介入器械	609,973.03	78.23%	639,028.37	85.08%	631,695.50	90.63%
	外科器械	53,609.86	6.88%	32,503.74	4.33%	23,016.71	3.30%
	医疗设备	32,311.46	4.14%	26,830.43	3.57%	12,616.68	1.81%
	检验试剂(IVD)	64,254.29	8.24%	34,163.47	4.55%	19,868.68	2.85%
	其他	19,577.40	2.51%	18,562.13	2.47%	9,820.31	1.41%
	小计	779,726.04	100.00%	751,088.14	100.00%	697,017.88	100.00%
分销业务	血管介入器械	148,373.75	36.76%	66,823.75	27.03%	66,652.32	43.68%
	外科器械	160,322.53	39.72%	93,365.00	37.76%	28,201.91	18.48%
	医疗设备	51,512.21	12.76%	58,341.56	23.60%	32,576.76	21.35%
	检验试剂(IVD)	22,815.56	5.65%	16,751.55	6.78%	17,590.65	11.53%
	其他	20,622.42	5.11%	11,961.53	4.84%	7,559.05	4.95%
	小计	403,646.46	100.00%	247,243.39	100.00%	152,580.69	100.00%
服务业务	小计	3,323.53	100.00%	2,466.42	100.00%	2,773.51	100.00%

（1）直销业务收入呈一定增长趋势，**主要在于公司积极加强血管介入器械以外的产品销售**

由上表分析可知，发行人直销业务主要由血管介入器械构成，报告期内血管介入器械占直销业务收入占比分别为 90.63%、85.08%和 **78.23%。报告期内，**

发行人血管介入器械直销业务收入占比较高，收入整体相对稳定，同时随公司其他如外科器械、医疗设备、IVD 等产品收入的增长，发行人直销业务收入仍整体保持增长趋势。

（2）分销业务增长较快主要系发行人代理品牌及产品线的快速增长

发行人分销业务增长较快主要系发行人代理品牌及产品线的快速增长所致，发行人合作厂商授权产品线数量从 2020 年末的 198 条增加至 **2022** 年末的 **401** 条。报告期内，发行人授权分销品牌及产品线数量的快速增长是发行人分销模式收入大幅增长的主要原因。

单位：家，条

分销业务	2022 年	2021 年度	2020 年度
分销业务收入	**403,646.46**	**247,243.39**	**152,580.69**
同比增长	**63.26%**	62.04%	-
合作厂商授权产品线	**401**	**292**	**198**
同比增长	**37.33%**	47.47%	-

报告期各期末，发行人分销业务收入增长一部分来源于存量客户业务增长，一部分来源于新增业务（产品线）收入。2021 年发行人新增产品业务（产品线）收入主要系发行人为解决与建发股份（600153.SH）及其子公司同业竞争，建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗取得相应的医疗器械授权，对应业务（产品线）收入增长所致。**2022 年发行人分销业务收入增长较快，一方面系随着公司 2021 年逐渐取得医疗器械授权，2022 年公司存量业务同比增长；另一方面系公司新增业务及产品线所致。**

单位：万元

分销业务	2022 年度	2021 年度	2020 年度
①存量业务（产品线）收入	**350,041.78**	**164,664.85**	**69,163.15**
其中：外科器械	**141,629.27**	16,638.93	152.47
医疗设备	**45,784.91**	11,037.68	3,631.82
检验试剂（IVD）	**14,116.32**	32,073.37	0.00
血管介入器械	**136,579.68**	52,417.57	65,303.21
其他	**11,931.60**	52,497.30	75.65

②新增业务（产品线）收入	**53,604.69**	**82,578.54**	**83,417.54**

报告期各期，发行人新增业务（产品线）收入按产品线主要情况如下：

单位：万元

年份	产品线大类	新增产品线	新增产品线收入
2020 年	外科器械	史赛克、美敦力（含柯惠）、泰利福、索林器械等产品线	28,049.44
	医疗设备	史赛克、康达、百特、西门子等产品线	28,944.94
	检验试剂（IVD）	梅里埃、贝克曼等产品线	17,590.65
	血管介入器械	柯惠、泰尔茂等产品线	1,349.11
	其他	史赛克、百特、Fortebio 等产品线	7,483.40
	合计	-	**83,417.54**
2021 年	外科器械	美敦力（含柯惠）、达芬奇机器人、康辉、康蒂思等产品线	61,291.63
	医疗设备	西门子、百特、美敦力等产品线	5,844.26
	检验试剂（IVD）	北京普利生仪器有限公司、上海长岛生物技术有限公司等产品线	112.63
	血管介入器械	美敦力、赛昂等产品线	14,406.18
	其他	丹纳赫、美敦力、百特等产品线	923.85
	合计	-	**82,578.54**
2022 年	**外科器械**	**巴德等产品线**	**19,397.32**
	医疗设备	**西门子等产品线**	**6,303.11**
	检验试剂（IVD）	**贝克曼试剂、雅培等产品线**	**8,630.71**
	血管介入器械	**归创通桥、赛诺等产品线**	**11,746.96**
	其他	**史密斯等产品线**	**7,526.58**
	合计	**-**	**53,604.69**

（3）服务业务增长较快主要系公司项目数量增加和 SPD 运营经验的增加

随着发行人 SPD 业务开展逐渐稳定，截至 **2022** 年末，发行人共有 **8** 家医院 SPD 项目产生收入，其中昆山市第一人民医院 SPD 项目实现收入 **709.44** 万元，兰州大学第二医院 SPD 项目实现收入 **528.94** 万元，西安一四一医院 SPD 项目实现收入 **577.84** 万元，遵义医科大学第二附属医院 SPD 项目实现收入 **468.99** 万元，**梅州市人民医院 SPD 项目实现收入 711.21 万元，**随着发行人项目数量增加和 SPD 运营经验的累积，项目试运营期间缩短，相应业务收入同比上升。

单位：万元

主要 SPD 项目	启动时间	2022 年度收入	2021 年度收入	2020 年度收入
昆山市第一人民医院 SPD 项目	2018 年 9 月	**709.44**	626.51	339.51
兰州大学第二医院 SPD 项目	2019 年 7 月	**528.94**	426.24	252.91
西安一四一医院 SPD 项目	2019 年 6 月	**577.84**	118.06	5.55
遵义医科大学第二附属医院 SPD 项目	2020 年 3 月	**468.99**	409.92	217.16
梅州市人民医院	**2022 年 2 月**	**711.21**	**-**	**-**

（三）补充说明报告期内各类产品销售价格变动情况、与市场公允价格比较情况及差异原因与合理性，销售给不同客户的相同产品价格是否存在显著差异及原因与合理性，是否存在利益输送

1、报告期内各类产品销售价格变动情况

报告期内，发行人销售的医疗器械产品货号超过 8 万种，即便是相同厂商相同产品类别，或因货号、规格型号不同，使得产品价格不同。因此，若按照产品类别计算产品销售价格，受报告期各期产品销售结构的不同影响，销售价格可能存在较大差异。

以报告期内发行人各大类产品下的 2 个主要货号为例，比较各产品销售价格的变动情况，如下所示：

单位：元/个

产品一级类别	货号（厂商-产品）	2022 年	2021 年	2020 年
血管介入器械	RV3038（微创-冠脉支架）	**3,644.86**	4,818.11	9,528.39
	G3033（微创-冠脉支架）	**509.87**	579.15	4,206.87
外科器械	12673（雅培-血管缝合器系统）	**2,327.02**	2,343.15	2,293.47
	PP1509G（索弗拉狄姆-补片）	**1,437.82**	1,456.89	2,431.07
医疗设备	ZZB-150（爱朋-电子注药泵）	**51.43**	50.18	48.90
	ZZB-300（爱朋-电子注药泵）	**52.98**	49.61	50.82
检验试剂(IVD)	30450-86（梅里埃-试剂）	**3,289.65**	4,343.09	4,865.37
	81906（贝克曼-试剂）	**3,163.36**	2,930.45	2,652.96

报告期内，发行人血管介入器械产品价格波动较大，其中 2020 年变动原因主要系：（1）发行人分销业务与直销业务均经营上述血管介入器械产品线，且分销业务下的销售价格低于直销业务下的销售价格，因 2020 年分销业务销售占

比增大，进而拉低产品单价；（2）2020 年医用耗材集中带量采购在山西等省市试点推进，导致流通渠道毛利空间压缩，该销售区域的产品价格有较大幅度下降；2021 年变动原因主要系冠脉支架集中带量采购政策在全国范围内落地，部分产品价格降幅高达 90.00%，使得发行人相关产品均价出现大幅度下降所致。

报告期内，发行人外科器械产品索弗拉狄姆-补片（货号：PP1509G）价格波动较大，主要系发行人分销业务与直销业务均经营上述产品线，且分销业务下的销售价格低于直销业务下的销售价格，因分销业务销售占比增加，拉低了整体的产品销售均价。

2、与市场公允价格比较情况及差异原因与合理性

发行人与客户的交易售价主要依据厂家指导价格、医保平台挂网价格、中标价格及商务谈判磋商价格等，符合商业逻辑，不存在不当定价的情况。

3、销售给不同客户的相同产品不存在显著差异，不存在利益输送

报告期内，公司各主要合作厂家和产品类别的销售价格对比如下：

单位：元/个

产品一级类别	货号（厂商-产品）	2022 年		2021 年		2020 年	
		直销	分销	直销	分销	直销	分销
血管介入器械	RV3038（微创-冠脉支架）	**6,163.20**	**1,202.99**	8,100.52	1,485.06	11,485.15	4,089.06
	G3033（微创-冠脉支架）	**518.79**	**495.48**	725.63	483 .86	6,288.74	1,794.11
外科器械	12673（雅培-血管缝合器系统）	**2,327.02**	—	2,343.15	—	2,292.26	2,610.62
	PP1509G（索弗拉狄姆-补片）	**3,761.06**	**1,426.39**	4,047.62	1,422.37	3,861.89	1,552.36
医疗设备	ZZB-150（爱朋-电子注药泵）	—	**51.43**	247.79	50.18	247.79	48.90
	ZZB-300（爱朋-电子注药泵）	—	**52.98**	—	49.61	—	50.82

产品一级类别	货号（厂商-产品）	2022 年		2021 年		2020 年	
		直销	分销	直销	分销	直销	分销
检验试剂(IVD)	30450-86（梅里埃-试剂）	**3,591.69**	**3,146.20**	4,800.17	3,854.88	5,541.00	4,852.11
	81906（贝克曼-试剂）	**3,456.67**	**2,655.13**	3,065.92	2,771.27	2,564.22	2,688.38

发行人直销业务的客户为医院等终端医疗机构，分销业务的客户为经销商。分销业务模式处于药械流通行业的中端环节，直销业务模式处于药械流通行业的末端环节，因此相同产品在直销模式下的销售价格通常高于分销模式下销售价格，符合商业逻辑。

发行人与主要客户均不存在关联关系。在直销模式下，发行人与客户主要基于医保平台挂网价格或中标价格结算，少量通过商务谈判磋商价格确定，由于各省市执行的挂网价或与厂家协议的入院价格有所不同，因此发行人销售相同产品给不同地区的医院客户，单位价格存在差异具有合理性。在分销模式下，发行人对下游二级经销商的销售价格由发行人向生产厂商备案确认，生产厂商会根据市场情况最终确认相关价格。

此外，发行人制定了严格的合规制度以避免商业贿赂行为，公司亦在经销协议中对经销商约定了反腐败及合规条款，并定期举行合规培训，要求公司员工及经销商遵守相关反腐败及合规政策。

综上所述，发行人销售给不同客户的相同产品存在一定差异，主要系销售模式不同、地区间终端定价区别、厂商指导价不同、商务销售策略不同所致，发行人销售定价具备商业合理性，不存在利益输送。

（四）补充说明报告期内存在第三方回款且金额和占比逐年增长的原因及合理性，相关交易是否真实，发行人相关内控制度是否健全有效

报告期内，发行人第三方回款占各期营业收入的比例具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
第三方回款金额	**39,927.45**	32,933.16	21,959.43
其中：地方财政或地方药械服务平台回款	**37,885.63**	30,560.12	20,630.79

隶属关系回款	**2,041.82**	2,373.04	1,328.64
营业收入	**1,188,247.40**	1,002,436.59	854,230.73
比例	**3.36%**	3.29%	2.57%

发行人客户通过第三方服务平台回款主要包括地方财政或地方药械服务平台回款和隶属关系回款，地方财政或地方药械服务平台回款主要系部分医院客户的货款要求统一由地方财政或地方药械平台等专门部门代为支付所致，如浙江省药械采购中心、重庆药品交易所、包头市财政集中收付中心支付部等代为部分医院客户支付货款；隶属关系回款主要系部分医院客户的采购行为虽然相互独立，但与其他医院属于同一总医院或医疗集团，因此导致付款方和签约方名称不一致，如辽宁省健康产业集团抚矿总医院隶属于辽宁省健康产业集团有限公司等。

报告期内，发行人客户通过第三方回款增加主要系地方财政或地方药械服务平台回款增加，第三方回款的金额占发行人营业收入的比重较低，相关交易真实，具有合理的商业逻辑，发行人相关内控制度健全有效。

针对报告期内第三方回款的问题，发行人已建立了较为严格的事前、事中和事后控制的内控制度，具体如下：

（1）事前控制：财务部对客户银行账户信息进行管理。发行人与客户建立业务合作关系后，签订相关合同。要求其提供营业执照、开票信息等相关资料，并核对客户提供的付款账户信息、开票信息及合同签署信息是否一致。

（2）事中控制：收款时严格核实第三方付款方身份。若客户确有必要理由委托第三方回款的（明确若因业务需要必须发生第三方回款，药械交易平台、同属于同一总医院或医疗集团等情形），需经过与发行人协商一致，需有战略协议约定或出具公司委托书方可收款清账，财务部对第三方回款方的银行账户及其与客户的关系进行登记。

（3）事后控制：发行人及其子公司与客户定期进行对账，对账时将当期销售及回款的记录与客户进行确认。

（五）详细说明对收入真实性、截止性测试的核查过程、方法、占比及结论，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分，并就发行人收入确认的真实性、准确性发表明确意见

1、收入真实性的核查过程

（1）了解发行人与销售有关的内控制度建立及运行情况，并进行穿行测试和内控测试；

（2）了解发行人销售模式、销售收入确认政策，并抽样检查与销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同/销售订单、销售发票、出库单、结算信息、物流记录、回款记录等原始业务资料，核查收入确认方法是否符合公司的实际经营情况，是否符合企业会计准则的要求；

保荐人及申报会计师核查的客户数量、收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查客户个数	**1,156**	285	255
核查覆盖收入金额	**971,898.63**	514,951.68	448,471.13
营业收入	**1,188,247.40**	1,002,436.59	854,230.73
核查客户收入占比	**81.79%**	51.37%	52.50%

（3）对主要客户各期销售金额、应收账款余额进行函证，针对函证不符的客户，通过查阅合同、发票和银行回单等凭证执行替代性程序，保荐人及申报会计师发函及回函比例情况如下：

报告期内，应收账款发函及回函情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款账面余额	**537,636.43**	494,303.81	521,489.94
发函金额	**472,278.44**	444,684.06	478,962.52
发函金额占账面余额比例	**87.84%**	89.96%	91.85%
回函确认金额	**414,242.86**	352,837.20	385,165.09
回函确认金额占账面余额比例	**77.05%**	71.38%	73.86%

报告期内，营业收入发函及回函情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	**1,188,247.40**	1,002,436.59	854,230.73
发函金额	**1,016,151.57**	875,221.01	777,385.18
发函金额占营业收入比例	**85.52%**	87.31%	91.00%
回函确认金额	**862,748.47**	751,862.74	678,398.55
回函确认金额占营业收入比例	**72.61%**	75.00%	79.42%

（4）对主要客户进行访谈，了解发行人与客户的合作情况、主要合同的签订及履约情况等，保荐人及会计师访谈比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈客户收入金额	**560,275.04**	453,295.74	376,167.42
营业收入金额	**1,188,247.40**	1,002,436.59	854,230.73
访谈金额占比	**47.21%**	45.22%	44.04%

2、收入截止性的核查过程

（1）对于客户要求暂存于客户仓库，并根据需求进行耗用的商品，发行人在与客户确认实际耗用商品的情况后确认收入的业务：由于发行人会定期与客户确认商品耗用情况、结算并确认收入，相关内控制度设计与执行有效，因此针对性的抽取资产负债表日前 1 个月或后 1 个月未确认收入、资产负债表日前后收入确认金额差异较大及前 50 大客户对象作为核查样本，核查资产负债表日前后的记账凭证、销售合同/销售清单、发票、发票签收，核实营业收入已记录于正确的会计期间。

保荐人及申报会计师核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
核查覆盖金额	**45,299.66**	57,314.99	70,785.50
前后一个月营业收入金额	**92,657.17**	113,750.86	128,471.12
核查比例	**48.89%**	50.39%	55.10%

（2）对于客户未要求暂存于客户仓库的商品，发行人将商品交付给客户且客户已接受该商品后确认收入的业务：抽取报告期各期出库日期在资产负债表日前后 7 天（2022 年将核查范围扩大至出库日期在资产负债表日前 30 天）的销售出库记录及收入确认日期在资产负债表日前后 7 天的收入确认记录（2022 年

将核查范围扩大至收入确认日期在资产负债表日前后 30 天），核查记账凭证、销售出库单、销售合同/销售订单、发票、签收单/签收记录，核实营业收入已记录于正确的会计期间。

保荐人及申报会计师核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
核查覆盖金额	**85,493.21**	37,676.28	21,180.23
前后一个月营业收入金额	**85,493.21**	90,725.23	46,391.18
核查比例	**100.00%**	41.53%	45.66%

（3）对于合同约定需要安装、调试的商品，发行人将商品交付给客户且完成安装、调试，与客户办理验收手续后确认收入的业务：抽取报告期各期发行人及其子公司资产负债表日前后 1 个月所有项目，核查其记账凭证、销售合同、发票、出库单、验收单等，核实营业收入已记录于正确的会计期间。

保荐人及申报会计师核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
核查覆盖金额	**8,521.15**	3,602.89	4,144.90
前后一个月营业收入金额	**8,521.15**	3,602.89	4,144.90
核查比例	**100.00%**	100.00%	100.00%

3、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内，发行人收入真实、准确。保荐人及申报会计师所选取的针对收入真实性、截止性的核查方法均具有可执行性，所选取的样本量充分。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内按业务模式、产品类别及客户归集的销售收入情况，并分析收入变动原因；

2、获取发行人报告期内收入成本明细表，复核不同业务模式下的产品销售

数量、销售金额以及销售单价变动情况；

3、访谈发行人各业务负责人，了解不同业务模式下的主营产品、定价策略以及报告期内产品单价发生变动的原因，并分析合理性；

4、针对直销业务，查阅购销合同或查看地方阳光采购平台以核实销售单价的真实性；针对分销业务，查阅购销合同并抽样查看发行人的经销商订货系统以核实销售单价的真实性；

5、对主要客户执行访谈程序，了解主要客户与发行人的交易定价及是否存在利益输送；

6、查询同行业可比公司的招股说明书，了解可比公司的业务模式及其定价策略，并进行对比分析；

7、针对第三方回款情形，获取并查阅了相关业务合同、确认收入的往来客户不一致的销售明细表，选取部分不一致业务和银行对账单回款记录，追查至相关业务执行记录及资金流水凭证，并获取相关客户代付款确认依据；核查相关第三方回款方与发行人是否存在关联关系；查阅发行人《资金管理规范》等相关内部控制制度，执行内部控制测试，确认内部控制制度及流程设计的合理性及执行的有效性。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内发行人收入与净利润变动趋势存在差异主要系 2020 年由于行业竞争加剧导致毛利率下滑，同时受期间费用、减值损失增加等因素导致净利润下滑较多所致；2021 年，随着发行人收入结构逐渐改善，发行人整体毛利率同比上升，相应的管理和销售费用的增长趋稳，客户回款改善导致减值损失减少，发行人净利润与收入增长趋势一致；

2、报告期内，发行人直销业务收入营业收入增长幅度较小主要系血管介入器械直销收入增长较慢所致，分销业务增长较快主要系发行人代理品牌及产品线的快速增长所致，服务业务增长较快主要系发行人 SPD 项目数量增加和 SPD 运营经验的增加所致；

3、发行人报告期内各类产品销售价格变动不存在重大差异，发行人与客户交易价格不存在明显异常，存在销售给不同客户的相同产品、价格不同的情况但交易背景符合商业逻辑，发行人与客户之间不存在利益输送的情形；

4、报告期内，发行人客户通过第三方回款的金额占公司营业收入的比重较低。报告期内存在第三方回款且金额和占比逐年增长主要是部分医院客户的货款要求统一由地方财政或地方药械平台等专门部门代为支付所致，相关交易真实，具有合理的商业逻辑，发行人相关内控制度健全有效。

问题 13 关于客户

申报文件显示：

直销业务模式下公司主要客户为医院等终端医疗机构，分销业务模式下公司直接向厂家二级经销商进行医疗器械销售。报告期内，发行人前五大客户销售占比较低。

请发行人：

（1）按照客户类型补充说明报告期内直销业务客户的结构、收入分布情况，按照销售金额说明分销业务客户的分层情况，说明报告期内直销、分销客户的开拓方式；

（2）补充说明报告期内分销模式下终端销售情况，截至各报告期末主要经销商的库存余额、安全库存金额，是否实现最终销售，是否存在专门销售发行人产品的经销商，经销商与发行人是否存在关联关系或潜在关联关系；

（3）补充说明报告期内是否存在经营困难或资金链紧张的客户，涉及的收入及应收账款情况；

（4）分别补充说明报告期内直销、分销业务前五大客户变动原因及合理性，是否存在成立不久即成为发行人主要客户的情况；

（5）补充说明报告期内是否存在退换货情况及具体处理情况，是否存在客户与供应商重叠的情况，相关交易是否真实合理、交易价格是否公允。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明直销、分销客户走访情况，包括但不限于走访时间、形式、对象等，以及营业收入函证金额与回函金额不一致的比例及替代核查措施，并就发行人产品是否实现最终销售、是否存在向经销商压货情形等发表明确意见。

一、发行人回复

（一）按照客户类型补充说明报告期内直销业务客户的结构、收入分布情况，按照销售金额说明分销业务客户的分层情况，说明报告期内直销、分销客户的开拓方式。

1、报告期内直销业务客户的结构、收入分布情况

报告期内，发行人直销业务客户结构如下：

客户类型	2022 年		2021 年		2020 年	
	数量	收入占比	数量	收入占比	数量	收入占比
三级综合医院	**1,343**	**84.33%**	1,273	84.63%	1,085	86.01%
二级医院及其他	**1,323**	**15.67%**	1,153	15.36%	752	13.99%

报告期内，发行人直销业务主要客户皆为三级综合医院，报告期内占直销收入皆在 80%以上，主要系发行人主要产品为血管介入器械等操作复杂、专业度要求度高的医疗器械，三级综合医院在该等类型医疗器械的使用及需求皆超其他中小型医院。

2、报告期内分销业务客户的分层情况

报告期内，发行人分销业务客户分层情况如下：

分层金额	2022 年		2021 年		2020 年	
	客户数量	分销收入占比	客户数量	分销收入占比	客户数量	分销收入占比
1,000 万元以上	**64**	**31.50%**	24	17.55%	14	18.53%
500-1,000 万元	**99**	**17.04%**	75	21.90%	51	22.95%
300-500 万元	**147**	**14.14%**	109	16.70%	65	16.06%
100-300 万元	**508**	**21.84%**	365	24.83%	212	24.25%
100 万元以下	**3,264**	**15.47%**	2,796	19.03%	1,515	18.22%

发行人分销业务客户较为分散，并主要集中在 100 万元以下，但各分层金额下的客户收入占比相对稳定。报告期内，各分层金额下分销业务客户数量持续增长，**2022 年发行人 1000 万元以上分销客户增加较多，主要系分销业务产品线增加**，发行人分销业务规模增长所致。

3、说明报告期内直销、分销客户的开拓方式

（1）直销客户开拓方式

报告期内，发行人直销客户主要为终端医院。发行人拥有全国性的终端服务网络，能够快速响应终端医院客户订单需求，为其提供全方位的产品供应、

物流配送等服务，报告期初，发行人已获取国内主要医院客户的配送资格。报告期内，发行人主要通过以下两种方式提升直销配送业务规模：

1）增加直销配送品种：针对发行人已获配送资格的医院客户，随着发行人经营产品种类进一步完善，发行人可通过履行院内管理流程，获取更多可直销配送的产品种类，从而增加发行人在该等终端医院的销售规模；

2）成为医院的集中配送服务商：近年来随着耗材零加成等政策的推动，医院为有效控制内部管理成本，部分医院开始逐步缩减配送商数量并开始进行集中配送商的采选，该等情况下，一家医院会采选一定数量的集中配送商并进行稳定采购，发行人成为集中配送服务商将大幅提升在该医院客户的销售占比。

（2）分销客户开拓方式

报告期内，发行人分销客户主要为经销商客户。在传统的多级经销商分销模式下，生产厂商在全国各地均有合作关系稳定的经销商。该等经销商在其所在地市场拥有较为丰富的客户资源和当地医疗机构招投标项目经验，发行人与生产厂商建立合作关系后，生产厂商会要求该等经销商从发行人处进行采购。发行人选择其中资质齐全、符合准入标准的经销商进入公司合格经销商客户名单，成为发行人的经销商。

（二）补充说明报告期内分销模式下终端销售情况，截至各报告期末主要经销商的库存余额、安全库存金额，是否实现最终销售，是否存在专门销售发行人产品的经销商，经销商与发行人是否存在关联关系或潜在关联关系

1、报告期内分销模式下终端销售情况，截至各报告期末主要经销商的库存余额、安全库存金额，实现最终销售情况

分销模式下，发行人下游经销商主要为上游生产厂商的二级经销商，发行人的分销模式不属于传统经销模式，发行人在该业务中主要为行业上下游提供物流、渠道、结算、资质管理等综合服务。分销业务中，发行人选择业务合规、财务状况良好的合格二级经销商向上游生产厂商进行备案，经上游厂商备案同意后对其销售。除部分二级经销商通过发行人向生产厂商提供销售数据外，其他二级经销商不向发行人提供其具体销售信息。

报告期内，发行人前五大分销业务客户向公司采购产品的期末库存占其全

年采购总额比例情况如下表所示：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
济南新春苗生物科技发展有限公司	不足 5%	5%-10%	5%-10%
江苏时冉	—	不足 5%	不足 5%
上海盈知益书医疗器械销售中心	—	5-10%	5-10%
上海耘撷商贸中心	—	—	不足 5%
陕西新伟秦科仪商贸有限公司	不足 5%	不足 5%	不足 5%
湖南省医药销售有限公司	—	—	不足 5%
建发集团	不足 5%	5%-10%	5%-10%
沈阳东软熙康医疗系统有限公司	—	—	不足 5%
福州科洋医疗设备有限公司	不足 5%	不足 5%	不足 5%
上海国际医药贸易有限公司	不足 5%	不足 5%	不足 5%
厦门航空开发股份有限公司	—	不足 5%	不足 5%
宁波建昌中兴国际贸易有限公司	10%-25%	5%-10%	—
北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司	不提供	不提供	不提供
济南东蕊医疗设备有限公司	10-25%	不足 5%	—
成都偶得医疗用品有限公司	5-10%	5%-10%	—
上海柯冀科贸有限公司	5-10%	—	—
哈尔滨卫思勒科技有限公司	不足 5%	5%-10%	—

注：1、北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司为港股上市公司瑞尔集团（6639.HK）之子公司，不向外部提供其库存信息；2、发行人向该经销商当年销售金额不足 50.00 万元以“—”列示

分销模式下发行人主要承担了部分渠道管理职能与物流仓储功能。虽然发行人为上游生产厂商的平台分销商对外销售，但医疗器械行业的授权监管体系，发行人需与上游生产厂商对区域内的下游经销商进行授权的共同管理。以微创电生理为例，双方在合同中明确约定“乙方（发行人）的销售对象为经甲方（微创电生理）审核同意的经销区域内的二级经销商，乙方（发行人）不得向甲方（微创电生理）事先审核同意的二级经销商以外的任何经销商供货。”分销模式下其他平台分销生产厂商的授权文件中亦有类似表述。发行人分销业务主要向上游厂商备案后的二级经销商进行销售，从业务模式来看，发行人对平台分销的经销商客户影响能力较小。发行人通过下游经销商以采购形式囤积产品

为发行人虚增收入的可能性较低。

2、专门销售发行人产品的经销商情况，经销商与发行人存在关联关系或潜在关联关系的情形

报告期内，发行人的下游经销商较为分散。报告期各期，发行人销售收入小于 100 万的经销商客户数量占经销商总数的 75%以上，该等客户以多品种经营为主，较少存在经营单一产品或从单一渠道采购产品的情形。除此以外，部分经销商受限于资金实力、管理能力、业务拓展能力等因素，存在业务单一化情形。但发行人的分销业务客户主要系向上游生产厂商备案的二级经销商，其销售能力及销售品种得到生产厂商认可，符合生产厂商的市场销售要求。

报告期内，除建发集团及其子公司外，发行人与主要分销业务客户不存在关联关系或潜在关联关系。

（三）补充说明报告期内是否存在经营困难或资金链紧张的客户，涉及的收入及应收账款情况

发行人客户主要为公立医院，具有稳定的资金来源，信用状况良好。报告期各期末，发行人应收账款主要在 1 年以内，占比 90%以上。发行人的个别客户存在经营困难或资金链紧张的迹象，具体如下：

单位：万元

客户名称	经营困难、资金链紧张迹象	报告期内含税收入	应收账款余额	应收账款坏账准备	计提比例（%）
邯郸市第二医院	长期未交易，且应收账款账龄长	—	111.53	111.53	100.00
安徽省鸿宽健康产业有限公司	破产清算	36.70	36.70	36.70	100.00
新疆维吾尔自治区人民医院米东医院	已注销，债权债务由上级医院承接	—	3.93	3.93	100.00
太原康乃馨血液透析中心	**经营困难，已发起诉讼程序**	**17.67**	**26.13**	**26.13**	**100.00**

上述客户的基本情况以及与发行人的交易背景如下：

（1）邯郸市第二医院

邯郸市第二医院位于河北省邯郸市贸易街 100 号，占地面积 70 余亩，始建于 1956 年，是一所集医疗、教学、急救、预防、保健、科研为一体的公立二级

综合医院，为邯郸市医保定点医院。该医院客户当前正常存续，不存在外部诉讼或内部管理原因等对其正常经营产生较大影响的情形。

发行人子公司北京致新自 2016 年 4 月起与邯郸市第二医院开展医疗器械高值耗材配送业务合作，2017 年 1 月起未再发生交易往来。期间双方发生的交易总额为 123.30 万元，邯郸市第二医院于 2019 年 9 月回款 11.77 万元，此后再无回款。北京致新通过对账函方式积极与邯郸市第二医院进行沟通，对方财务对北京致新应收邯郸市第二医院的款项表示认可，双方对账无误。由于客户一直未履行回款义务且时间较长，该笔款项预计难以收回。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人对应收邯郸二院的应收款予以单项考虑并全额计提坏账准备。

（2）安徽省鸿宽健康产业有限公司

安徽省鸿宽健康产业有限公司成立于 2012 年 11 月 1 日，位于合肥市瑶海区长江东路 524 号 301、302 室，主要从事中药材、医疗器械二、三类等批发业务业务，系淮南新华医疗集团新华医院的托管服务商。

发行人子公司安徽致新于 2019 年到 2020 年向其供应的微导管等医疗耗材共计 366,976.20 元，在持续催款无效后发起诉讼，于 2022 年 1 月 10 日被合肥市瑶海区人民法院受理；并于 2022 年 3 月 30 日判决其应向安徽致新支付货款及逾期付款利息。2022 年 4 月 21 日，安徽致新向法院申请强制执行；2022 年 7 月 7 日被合肥市瑶海区人民法院认定被执行人不能清偿到期债务，并且资产不足以清偿全部债务，将执行案件移送破产审查。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人对应收安徽省鸿宽健康产业有限公司的应收款予以单项考虑并全额计提坏账准备。

（3）新疆维吾尔自治区人民医院米东医院

新疆维吾尔自治区人民医院米东医院（以下简称“米东医院”）位于新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市米东南路 3740 号向东 360 米路北，隶属自治区人民医院直接管理。是一所集医疗、预防保健、“120”院前急救、健康教育和社区卫生服务为一体的公立二级综合医院，是自治区医保、乌鲁木齐市医保、兵团医保、铁路医保、城镇居民、新农合、低保户及各商业保险的定点医疗机构。

发行人子公司新疆致新于 2018 年到 2019 年向其供应的血管内导管等医疗耗材共计 39,336.00 元，且经对方回函确认无误。于 2019 年 12 月 16 日经新疆维吾尔自治区卫生健康委员会作出的《关于撤销米东医院的批复》载明：“区人民医院：你院《关于撤销米东医院实施方案的请示》（新区医办［2019］111 号）收悉，经自治区卫生健康委员会 2019 年底二十七次党组会议研究，现批复如下：一、同意撤销米东医院。自治区人民医院应做好人员分流安置、清产核资、债权债务清理、矛盾纠纷化解、机构注销等工作，确保医院撤销工作平稳有序。”米东医院相关债权债务由其上级单位新疆维吾尔自治区人民医院承接，同时新疆致新积极与新疆维吾尔自治区人民医院沟通该笔债务的回款事项，由于对方一直未履行回款义务且时间较长，该笔款项预计难以收回。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人对应收米东医院的应收款予以单项考虑并全额计提坏账准备。

（4）太原康乃馨血液透析中心

太原康乃馨血液透析中心成立于 2017 年，位于太原市经济技术开发区庆云街 4 号城南世纪广场步行街 11 号楼，主要从事内科、临床体液血液检验、医学影像、超声诊断等诊疗活动。

发行人子公司福建致康自 2018 年 10 月至 2021 年 12 月向其供应的血液透析器等医疗耗材共计 660,877.60 元，期间对方仅支付了 399,548.00 元货款，尚拖欠货款 261,329.60 元，在持续催款无效后发起诉讼，与 2022 年 12 月 7 日被太原市小店区人民法院受理；经了解，对方当前经营困难，一直未履行回款义务且时间较长，该笔款项预计难以收回。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人对应收太原康乃馨血液透析中心的应收款予以单项考虑并全额计提坏账准备。

综上所述，报告期内发行人应收上述客户的款项占比期末应收账款余额较小。而发行人制定了与公司业务发展及回款相适应的应收账款坏账计提政策，发行人的主要客户资信情况较好，计提的坏账准备完全覆盖了实际发生的坏账损失金额，应收账款坏账准备计提充分。

（四）分别补充说明报告期内直销、分销业务前五大客户变动原因及合理性，是否存在成立不久即成为发行人主要客户的情况

1、分销业务客户情况、变动原因及合理性，不存在成立不久即成为发行人主要客户的情况

报告期内，发行人分销业务前五大客户基本情况如下：

序号	客户名称	前五大客户所属年份	成立日期	注册资本	运营范围
1	厦门建发集团有限公司	2020/2021	2000/12/06	675,000 万元人民币	根据国有资产监督管理部门的授权，运营、管理授权范围内的国有资本；对第一产业、第二产业、第三产业的投资（法律、法规另有规定除外）；房地产开发经营；其他未列明信息技术服务业（不含需经许可审批的项目）；黄金现货销售；白银现货销售；其他未列明批发业（不含需经许可审批的经营项目）；其他未列明零售业（不含需经许可审批的项目）。
2	上海国际医药贸易有限公司	2021	1993/7/23	11,800 万元人民币	许可项目：药品进出口；食品进出口；技术进出口；进出口代理；货物进出口；海关监管货物仓储服务（不含危险化学品）；药品批发；第三类医疗器械经营；食品经营；酒类经营；国营贸易管理货物的进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；化工产品（不含许可类化工产品）、产业用纺织制成品、日用百货、日用品、个人卫生用品、卫生用品和一次性使用医疗用品、日用玻璃制品、五金产品、建筑材料、金属材料、化妆品、消毒剂（不含危险化学品）、食品添加剂的销售；会议及展览服务；广告设计、代理；非居住房地产租赁；机械设备租赁；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国内货物运输代理；国际货物运输代理；计算机软件、医疗设备、机械设备领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；财务咨询。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

序号	客户名称	前五大客户所属年份	成立日期	注册资本	运营范围
3	厦门航空开发股份有限公司	2020	2002/10/17	30,854.408 万元人民币	一般项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理；食品销售（仅销售预包装食品）；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；饲料原料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；国内贸易代理；自有资金投资的资产管理服务；社会经济咨询服务；以自有资金从事投资活动；食用农产品批发；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；煤炭及制品销售；金属矿石销售；金属材料销售；石油制品销售（不含危险化学品）；园林绿化工程施工；广告发布；广告制作；建筑材料销售；环保咨询服务；环境监测专用仪器仪表销售；环境保护专用设备销售；纸浆销售；纸制品销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；环境应急检测仪器仪表销售；肥料销售；化肥销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：农药批发；食品销售；粮食收购；第三类医疗器械经营。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
4	宁波建昌中兴国际贸易有限公司	2021/2022	2017/2/22	1,000 万元人民币	自营和代理各类货物和技术的进出口业务（除国家限定经营或禁止进出口的货物和技术）；第三类医疗器械的经营；第一类医疗器械、第二类医疗器械、机械电器设备、金属材料、五金交电、化工材料、建筑材料、文化体育用品、针纺织品、通讯器材、汽车、电子计算机、工艺美术品的批发、零售；市场调查；会务服务；展览展示服务；医药技术开发、技术咨询、技术服务；经济信息咨询。（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）

序号	客户名称	前五大客户所属年份	成立日期	注册资本	运营范围
5	北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司	2021	1999/3/25	3,300 万美元	医疗科技开发；医院管理咨询；科技产品的技术开发、技术咨询与技术服务；牙科设备、材料、义齿产品的研究开发、安装调试、维修、技术咨询、技术培训；生产定制式义齿（限分支机构经营）；批发 II 类、III 类：注射穿刺器械、口腔科材料、医用缝合材料及粘合剂、医用 X 射线设备，II 类：口腔科设备及器具、消毒和灭菌设备及器具、医用卫生材料及敷料。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
6	湖南省医药销售有限公司	2020	1997/10/27	2,160 万元人民币	药品批发；药品、医疗器械互联网信息服务；医疗器械技术推广服务；新特药的研究与开发；医疗领域的投资、投资管理、投资咨询；医疗设备租赁服务；化工原料（监控化学品、危险化学品除外）销售；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；医疗设备维修；货物专用运输（冷藏保鲜）；普通货物运输；一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械、预包装食品、婴幼儿配方乳粉、保健食品、日用百货、化学试剂和助剂（监控化学品、危险化学品除外）、玻璃仪器、卫生消毒用品、化妆品、塑料制品、科学检测仪器、电子产品及配件、机电设备、通用仪器仪表、保健用品、乳制品的销售。（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）

序号	客户名称	前五大客户所属年份	成立日期	注册资本	运营范围
7	沈阳东软熙康医疗系统有限公司	2020	2011/11/24	15,000 万元人民币	许可项目：第二类医疗器械生产，第三类医疗器械经营，食品经营（销售预包装食品），保健食品销售，食品互联网销售，货物进出口，进出口代理，食品进出口，技术进出口（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，医护人员防护用品零售，国内贸易代理，医护人员防护用品批发，医用口罩零售，医用口罩批发，软件开发，计算机软硬件及辅助设备批发，计算机软硬件及辅助设备零售，计算机及通讯设备租赁，计算机软硬件及外围设备制造，工业自动控制系统装置销售，软件销售，电子产品销售，智能车载设备销售，电气机械设备销售，电气信号设备装置销售，集成电路设计，移动终端设备销售，信息技术咨询服务，住房租赁，医疗设备租赁，健康咨询服务（不含诊疗服务），远程健康管理服务，会议及展览服务，教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动），从事科技培训的营利性民办培训机构（除面向中小学生开展的学科类、语言类文化教育培训），汽车新车销售，日用百货销售，体育用品及器材零售，体育用品及器材批发，玩具销售，家用电器销售，消毒剂销售（不含危险化学品），互联网销售（除销售需要许可的商品），特殊医学用途配方食品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
8	福州科洋医疗设备有限公司	2020	2008/7/17	2,000 万元人民币	医疗器械销售；仪器仪表及配件的批发、代购代销；仪器仪表维修及技术咨询；医疗设备租赁；五金产品批发；电气设备批发；计算机、软件及辅助设备批发；其他机械设备及电子产品批发；产品销售代理。（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）

序号	客户名称	前五大客户所属年份	成立日期	注册资本	运营范围
9	江苏时冉医疗器械有限公司（含其同一经营控制下的其他公司）	2020	2018/8/31	1,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售（三类医疗器械以《医疗器械经营许可证》核定范围为准）；五金产品、电子设备、日用品、办公用品、计算机软硬件及外围设备(不含计算机信息系统安全专用产品)、化工产品（不含危险化学品）、建筑材料（危险品除外）、金属材料销售；企业管理咨询（投资与资产管理除外）；组织文化艺术交流活动（演出、棋牌除外）；承办展览展示；会议服务。（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）
10	济南东蕊医疗设备有限公司	2022.	2012/08/16	2,005 万元人民币	医疗器械的批发、零售；五金交电、化工产品（不含危险化学品、易制毒品）、汽车配件、钢材、建材、计算机软件、计算机辅助设备、家用电器的批发、零售；计算机软件开发；经济贸易咨询（不含投资咨询及中介）；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)
11	**成都偶得医疗用品有限公司**	**2022**	**2000/05/30**	**50 万元人民币**	**销售:医疗器械一、二、三类,消毒剂。(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)。**
12	**上海柯冀科贸有限公司**	**2022**	**2021/06/11**	**100 万元人民币**	**许可项目：第三类医疗器械经营。(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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：销售第一类医疗器械、第二类医疗器械、办公用品、计算机软硬件及辅助设备、机械设备、电子设备及配件、日用百货，计算机软硬件开发，医疗科技、信息科技、生物科技领域内的技术服务、技术转让、技术咨询、技术开发，数据处理服务，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），会议及展览服务。(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）**
13	哈尔滨卫思勒科技有限公司	2022	2019/02/13	200 万元人民币	销售：医疗器械，办公用品，计算机软件及辅助设备，家具；医疗技术服务，医疗技术咨询、技术转让，技术开发；企业管理咨询；从事货物与技术的进出口业务。

报告期内，发行人分销业务客户存在较大变化，主要原因包括 2020 年合并德尔医疗、上游生产厂家的二级经销商变更、新增上游生产厂家导致，不存在成立后当年便成为发行人主要客户的情况。

2020 年发行人因同一控制下合并德尔医疗追溯调整报表，新增部分二级经销商客户，该等新增客户主要系德尔医疗的存续客户，包括建发集团及其子公司、湖南省医药销售有限公司、福州科洋医疗设备有限公司等。除合并德尔医疗导致的新增分销客户以外，2020 年发行人主要新增客户为沈阳东软熙康医疗系统有限公司，2021 年发行人主要新增客户为北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司、宁波建昌中兴国际贸易有限公司和上海国际医药贸易有限公司。2022 年发行人主要新增客户济南东蕊医疗设备有限公司、**成都偶得医疗用品有限公司、上海柯冀科贸有限公司**及哈尔滨卫思勒科技有限公司，该四家经销商皆为美敦力产品线经销商。以上新增客户主要情况如下：

（1）北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司

北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司系发行人 2021 年引入齿科产品线新增的分销客户，为上游生产厂商诺保科及卡瓦盛邦引入的主要客户之一。

（2）宁波建昌中兴国际贸易有限公司

2021 年，发行人新增直观复兴达芬奇机器人产品线，宁波建昌中兴国际贸易有限公司系其备案引入的二级经销商客户。

（3）上海国际医药贸易有限公司

上海国际医药贸易有限公司为国内较大的医药流通经销商。2021 年发行人供应商美敦力调整下游平台产品线管理，调整发行人部分产品线至经上海国际医药贸易有限公司进行分销。经三方友好协商，发行人将其剩余库存销售至上海国际医药贸易有限公司，导致其新增为发行人主要分销业务客户。

（4）沈阳东软熙康医疗系统有限公司

沈阳东软熙康医疗系统有限公司系发行人上游生产厂商微创心脉引入的二级经销商客户，2020 年销售金额较大。

（5）济南东蕊医疗设备有限公司

该经销商为美敦力长期合作的经销商之一，2022 年前已有合作，随着美敦力产品线的规模扩大，该经销商销售规模增加。

（6）上海柯冀科贸有限公司

该经销商为美敦力 2022 年引入的经销商之一，随着美敦力产品线的规模扩大，该经销商销售规模较高。

（7）成都偶得医疗用品有限公司

该经销商为美敦力长期合作的经销商之一，2022 年前已有合作，随着美敦力产品线的规模扩大，该经销商销售规模增加。

（8）哈尔滨卫思勒科技有限公司

该经销商为直观复兴达芬奇机器人产品线的经销商之一，2022 年前已有合作，随着直观复兴达芬奇机器人的规模扩大，该经销商销售规模增加。

2、直销业务客户情况，不存在成立不久即成为发行人主要客户的情况

报告期内，发行人直销业务前五大客户基本情况如下：

客户名称	合作背景	成立日期	性质
首都医科大学附属北京安贞医院	2017 年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商与其合作，2021 年 7 月 27 日，发行人中标北京安贞医院医用耗材及试剂配送服务项目，成为集中配送商之一	1984 年 4 月	公立医院
首都医科大学附属北京天坛医院	2017 年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1956 年 8 月	公立医院
吉林大学第一医院	2017 年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1905 年 1 月	公立医院
西安交通大学医学院第一附属医院	2016 年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1905 年 1 月	公立医院
四川大学华西医院	2019 年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商。2019 年 6 月 25 日中标罗氏自动化流水产线，报告期内，主要销售为 IVD 试剂销售	1892 年 1 月	公立医院
郑州大学第一附属医院	2015 年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1928 年 9 月	公立医院
哈尔滨医科大学附属第二医院	2016 年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1954 年 1 月	公立医院

客户名称	合作背景	成立日期	性质
中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	2017年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1954年1月	公立医院

发行人直销业务主要客户皆为公立医院，双方合作时间实际皆已超过报告期，不存在成立后不久便成为发行人主要客户的情况。

（五）补充说明报告期内是否存在退换货情况及具体处理情况，是否存在客户与供应商重叠的情况，相关交易是否真实合理、交易价格是否公允

1、报告期内退换货情况及具体处理情况

直销模式下，发行人主要业务在医院实际消耗并经双方对账后确认收入，因此报告期内发行人与客户发生的退换货主要存在于分销业务中。

报告期内，发行人退换货情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
退换货合计	**3,829.70**	6,481.74	1,932.81
主营业务收入	**1,186,696.03**	1,000,797.96	852,372.08
退货金额占主营业务收入比重	**0.32%**	**0.65%**	**0.23%**

分销模式下，发行人与下游经销商客户签订的经销合同中，通常约定非质量问题不予退换货，或给予有限的退换货额度（通常该额度根据上游生产厂商要求确定）。报告期内，发行人实际发生的退货金额较小，分别占各期主营业务收入的0.23%、0.65%及**0.32%**，不存在期后大额异常退货的情形。

报告期内，发行人退换货金额有所增加，主要系发行人分销业务有所增长，部分生产厂商会给予下游一定的退换货额度，发行人平移部分退换货额度至下游二级经销商所致，退换货符合发行人业务实际情况，不会对发行人业务经营造成重大不利影响。

发行人已建立了完善的退换货内控制度，经销商客户向发行人的退换货类型主要分为生产厂商召回退货、质量原因退货、合同条款内退换货、运输货损退换货等类型。生产厂商召回退货是生产厂商基于其自身战略考虑对某类产品进行退市并召回市场现有库存，由经销商退回至发行人进而再退回给生产厂商；

质量问题退货是由于生产厂商产品质量问题产生的退换货，发行人收到该部分退货产品后可退回至生产厂商；合同条款内退换货是由于上游生产厂商向发行人给予了一定的退换货额度或政策，发行人在额度内向经销商提供退换货政策；运输货损退换货是发行人所销售货物在运送至下游经销商途中发生破损不能销售产生的退换货，因发行人已对其运输服务购买商业保险，该部分由发行人向保险公司进行索赔。

2、报告期内客户供应商重叠情况，相关交易真实合理、交易价格公允

报告期内，发行人存在客户供应商重合的情况，主要系因发行人直销业务和分销业务处于流通环节的两个节点，一方面发行人作为上游生产厂商的平台分销商向下游二级经销商进行销售；另一方面发行人作为医院的配送商向生产厂商下游二级经销商进行采购，该等销售、采购相互独立，相关交易真实合理。

从业务发生的主体来看，发行人在分销业务中从生产厂商采购对该等二级经销商进行销售，与直销业务中向该等二级经销商进行采购向当地医院进行销售的业务，皆属于独立发生的业务，分别独立发生于发行人合并范围内的分销业务子公司及直销业务子公司，并非由同一主体与之发生交易。

从交易对手方的选择来看，分销业务中，发行人作为平台分销商主要负责上下游的物流、渠道、结算、资质管理等综合服务，发行人选择业务合规、财务状况良好的合格二级经销商向上游生产厂商进行备案，经上游厂商备案同意后对其销售。发行人对该等经销商的筛选程序、业务规则与其他二级经销商一致，不存在差异。直销业务中，发行人不主动向该等二级经销商进行采购，直销业务主要根据终端医院的实际使用需求进行结算，使用的产品、数量、品牌，由终端医院根据需求决定，发行人按照医院要求进行供应。同时，在国内医疗器械的厂商授权销售的背景下，特定区域内的单一产品授权销售方选择有限。

从交易定价来看，分销业务中公司向该等二级经销商进行销售时，发行人对下游二级经销商的销售价格由发行人向生产厂商备案确认，生产厂商会根据市场情况最终确认相关价格。报告期内，发行人不存在违反厂商价格约定向该等二级经销商销售的情形，与其他二级经销商在销售定价、收款方式等方面不存在差异，经销商采购产品后，可以独立选择产品的销售去向；另外一方面，

直销业务中，发行人向医院销售的产品价格主要系根据各省阳光采购网的挂网价格确定，在此基础上，根据具体工作情况，发行人保留 3%-8%的销售毛利，发行人与该等二级经销商的采购合作定价方式与其他经销商并无差异。

同时，为避免因该等情况导致统一产品线重复计算收入，发行人仅确认直销业务中的收入，并将分销业务的毛利额与直销业务合并计算，不再计算该等情况的分销收入。报告期内，公司在直销模式下向二级经销商采购的产品中与分销模式下向该等经销商销售产品线重合的金额分别为 9,713.04 万元、4,171.06 万元及 **1,900.66 万元**。发行人已做相应的抵扣，未重复确认分销模式的销售收入。

（六）说明直销、分销客户走访情况，包括但不限于走访时间、形式、对象等，以及营业收入函证金额与回函金额不一致的比例及替代核查措施，并就发行人产品是否实现最终销售、是否存在向经销商压货情形等发表明确意见

1、直销、分销客户走访情况，包括但不限于走访时间、形式、对象等

受 2022 年宏观经济波动影响，发行人部分客户不接受其实地访谈。同时，发行人直销业务客户主要为终端医院，报告期内人员出入管控较为严格。报告期内，保荐人、申报会计师采用视频访谈和实地走访相结合的方式对发行人客户进行走访。

实地走访的具体过程包括：1）确认访谈人员为客户的主要负责人或经办业务人员，根据客户的类型要求其提供身份证复印件、名片及营业执照复印件等资料；2）询问客户基本情况、合作时间和途径、主要交易条款（如交易内容、合作模式、信用政策、结算方式、交易定价方式等）及关联关系等事项；3）取得客户被访谈人签字或加盖公章的访谈记录；4）与被访谈人员进行合照。

视频访谈的具体过程：1）确认访谈人员为客户或供应商的主要负责人或经办业务人员，根据客户的类型要求其提供身份证复印件、名片、授权书及营业执照复印件等资料；2）询问客户基本情况、合作时间和途径、主要交易条款（如交易内容、合作模式、信用政策、结算方式、交易定价方式等）及关联关系等事项；3）取得客户被访谈人签字或加盖公章的访谈记录；4）保留视频访

谈的影像资料。

报告期内，保荐人、申报会计师走访范围包括各期的主要客户（包括不限于前十大客户）及随机抽查的相关客户，走访情况如下：

业务类型	项目	2022 年	2021 年度	2020 年度
访谈数量	直销客户访谈家数	**116**	112	110
	分销客户访谈家数	**193**	186	100
	合计	**309**	298	210
访谈收入占比营业收入比例		**47.21%**	45.22%	48.85%

2、营业收入函证金额与回函金额不一致的比例及替代核查措施

保荐人、申报会计师对报告期内主要客户各期销售金额进行函证，针对函证不符的客户，通过查阅合同、发票、签收单/结算单/验收单和银行回单等凭证执行替代性程序，中介机构发函及回函金额不一致的情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年	2021 年度	2020 年度
营业收入	**1,188,247.40**	1,002,436.59	854,230.73
发函金额	**1,016,151.57**	875,221.01	777,385.18
回函确认金额	**862,748.47**	751,862.74	678,398.55
其中：回函不符差额绝对值	**5,253.48**	3,420.43	2,040.99
发函比例	**85.52%**	87.31%	91.00%
回函比例（分母为发函金额）	**84.90%**	85.91%	87.27%
回函比例（分母为营业收入）	**72.61%**	75.00%	79.42%
其中：回函不符比例（分母为回函金额）	**0.61%**	0.45%	0.30%

回函不符主要系发行人与客户入账存在时间差异，依据发行人的业务类型可归纳为以下两种情形：（1）针对寄售类业务，发行人在客户领用消耗并经双方对账后确认收入，而部分客户在收到发票时确认采购或者未经结算即确认采购；（2）针对非寄售类业务，发行人在货物发出并经客户接受后确认收入，而部分客户在收到发票时确认采购。

3、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

直销业务下，发行人客户主要为终端医院，发行人销售完成即实现最终销售。分销业务下，发行人主要作为平台分销商为生产厂商的二级经销商提供仓储、物流、结算等服务，发行人通过向上游生产厂商备案选取该等二级经销商，发行人主要经销商客户不存在期末高比例库存的情况，未发现销售异常的情况。

综上所述，发行人直销业务下均已实现最终销售，分销业务下不存在向主要经销商压货的情形。

二、保荐人、发行人会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行以下核查程序：

1、分业务模式、产品类别，查看了报告期内的收入情况，并分析了客户变动原因；

2、查看报告期内各产品类别下主要客户的销售收入情况；

3、获取发行人报告期内收入成本明细表，复核不同业务模式下的客户变动情况，分析销售给不同客户的产品价格是否存在异常；

4、访谈发行人各业务负责人，了解不同业务模式下的主营产品、定价策略以及报告期内产品毛利率发生变动的原因，并分析合理性；

5、访谈发行人各业务负责人，了解不同业务模式下客户的获取方式，服务内容及商业合理性；

6、对主要客户执行访谈程序，了解主要客户与发行人的交易定价及是否存在利益输送；

7、查询同行业可比公司的招股说明书，了解可比公司的业务模式及其定价策略，并进行对比分析；

8、了解公司应收账款管理政策，获取公司报告期内客户名单，通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站查询其信用状况，判断是否存在资金链紧张或经营困难的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人直销业务主要客户皆为三级综合医院，三年收入占比皆在 80%以上；报告期内，发行人分销业务 1,000 万以上客户数量分别为 14 家、24 家及 64 家，数量逐步增加，发行人分销业务客户较为分散；报告期内，发行人直销客户的开拓主要系通过增加配送品种和成为医院集中配送商进行拓展；

2、发行人分销模式不属于传统经销模式，发行人向下游二级经销商销售情况正常，报告期内主要二级经销商期末库存不存在异常情形；

3、报告期内，发行人应收账款对象中经营困难或资金链紧张的客户占比较小；发行人制定了与公司业务发展及回款相适应的应收账款坏账计提政策，发行人主要客户资信情况较好，计提的坏账准备完全覆盖了实际发生的坏账损失金额，应收账款坏账准备计提充分；

4、报告期内发行人直销、分销业务前五大客户变动合理，不存在成立不久即成为发行人主要客户的情形；

5、报告期内发行人存在的退换货情况合理；报告期内存在客户与供应商重叠的情况，主要系因发行人直销业务和分销业务处于流通环节的两个节点，一方面发行人作为上游生产厂商的平台分销商向下游二级经销商进行销售；另一方面发行人作为医院的配送商向生产厂商下游二级经销商进行采购，该等销售、采购相互独立，相关交易真实合理。

问题 14 关于采购和供应商

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人采购的主要内容为医疗器械，其中向前五大供应商采购金额合计分别为 365,301.27 万元、388,526.06 万元和 429,690.26 万元，占比 53.69%、46.14%及 41.61%。

（2）发行人重要供应商北京迈得诺医疗技术有限公司控股股东李培尚（持股 95%）之配偶邓玲曾通过萍乡磐石间接持有发行人 4.02%股份。2019 年 12 月，邓玲持有的股权被建发医疗收购后，邓玲不存在直接或间接持有公司股权的情况。

请发行人：

（1）补充说明发行人与供应商的合作模式，签署的合作协议形式及主要内容，合作是否稳定、是否存在不再合作的可能及具体依据；

（2）补充说明报告期内与主要供应商约定的最低采购额及执行情况，发行人是否存在超过合同约定的代理销售区域进行销售的情形，是否存在未经供应商同意将货物转销给其他经销商的情形，是否存在其他未履行相关合同义务的情形从而可能导致主要供应商取消相关经销代理资格的风险，是否影响发行人供应渠道的稳定性；

（3）补充说明报告期内各类医疗器械采购价格的公允性，与北京迈得诺医疗技术有限公司合作的历史沿革、相关交易的必要性及定价公允性，是否存在利益输送情形；

（4）补充说明报告期内前五大供应商变动原因及合理性，并按照主要产品类别分别说明向前五大供应商采购情况；

（5）补充说明报告期内主要供应商的基本情况，与发行人及其董监高、核心技术人员是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在成立不久即成为发行人主要供应商的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明就发行人与供应商之间关联关

系的核查情况、关联关系是否已完整披露，并就发行人与供应商交易的公允性、是否存在供应商为发行人代垫成本费用等利益输送情形发表明确意见。

一、发行人回复

（一）补充说明发行人与供应商的合作模式，签署的合作协议形式及主要内容，合作是否稳定、是否存在不再合作的可能及具体依据

1、发行人与供应商的合作模式

报告期内，发行人前五大供应商包括生产厂商及经销商两类。其中，生产厂商类供应商包括微创集团及美敦力，除两票制区域外，发行人主要作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售，提供物流、结算等服务；在两票制区域，发行人作为上海微创医疗（器械）集团有限公司的直销配送商向其指定区域内的终端医院直接进行销售，并为上下游提供物流、结算、资质管理等综合服务。针对前述供应商，发行人向其进行买断式采购，即发行人签收便已完成采购，与发行人是否实现销售以及实现销售时点无关。

经销商类供应商包括北京迈得诺、铭盛医疗、西安睿阳及江苏时冉，发行人作为该等供应商的直销配送商向供应商指定区域内的医院进行销售。针对前述供应商，发行人以寄售式采购为主，上游经销商将货物寄存在发行人仓库或发行人指定医院仓库，待实现销售后，发行人确认采购该等器械。

发行人与前述供应商的具体合作模式如下：

序号	供应商名称	法人主体	供应商类型	授权区域	采购类型	合作模式
1	微创集团	上海微创医疗（器械）集团有限公司	生产厂商	不分区域，由厂家备案经销商	买断采购	平台分销
				两票制区域		直销
2		上海微创心脉医疗科技（集团）股份有限公司	生产厂商	全国	买断采购	平台分销
3		微创神通医疗科技（上海）有限公司	生产厂商	部分产品全国	买断采购	平台分销

序号	供应商名称	法人主体	供应商类型	授权区域	采购类型	合作模式
4		上海微创电生理医疗科技股份有限公司	生产厂商	山西省、甘肃省、宁夏省、青海省、新疆自治区	买断采购	平台分销
5	美敦力	柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司	生产厂商	部分产品全国	买断采购	平台分销
6	北京迈得诺	宁波宝高益瑞贸易有限公司	经销商	指定医院	寄售采购	直销
7	西安睿阳	江西润泽盛达医疗器械有限公司	经销商	指定医院	寄售采购	直销
8	江苏时冉	江苏时冉医疗器械有限公司	经销商	指定医院	寄售采购	直销
9	铭盛医疗	宁波华铮佳创医疗器械有限公司	经销商	指定医院	寄售采购	直销

2、发行人与供应商的合作协议形式及主要内容，双方合作稳定，不再合作的可能性较低

（1）发行人与主要供应商的合作协议形式及主要内容

报告期内，发行人根据供应商及业务类型采取不同的合作模式，分别签署不同的类型的协议。在平台分销业务中，发行人主要供应商为医疗器械生产厂商，发行人通常与该类供应商签署经销协议，协议主要根据生产厂商的经销管理要求进行签署，在合同中约定授权管理、二级经销商管理、价格管理、权利义务等，发行人与该等供应商通常采取买断式采购，为其提供下游库存、二级经销商、经销商结算、账期管理等综合性服务。在直销配送业务中，发行人的主要供应商为经销商类供应商，发行人通常与该类供应商根据发行人直销配送业务要求签署医疗器械销售配送协议，在协议中约定合作方式、配送医院、价格、权利义务等，发行人与该等供应商通常采取寄售式采购，发行人为其提供医院库存管理、结算管理、院端配送等服务。双方合作协议的主要内容如下：

序号	甲方	乙方	销售对象/区域约定	价格约定	最低采购额约定
1	上海微创医疗器械（集团）有限公司	发行人或其子公司	甲方委托乙方在本合同有效期内担任其在经销区域内向二级经销商销售产品、提供物流及产品退换等服务的总经销商，乙方接受该委托。鉴于乙方的销售、配送与服务能力，乙方承诺只在经销区域内销售产品并提供与产品相关的市场支持与服务。乙方的销售对象为经甲方审核同意的经销区域内二级经销商，乙方不得向甲方事先审核同意的二级经销商以外的任何经销商供货，或采用商业调拨或其他方式间接将产品销售给其他经销商。	双方同意按照附录 A 各产品价目表中的产品价格购买和销售产品，无论甲方以何种形式调整对乙方的批发价格，或根据市场情况对特殊产品的促销政策，均需提前告知甲方。乙方在确定二级经销商价格后给甲方报备，且未经甲方另行书面同意，已报备价格不得调高。	在本合同有效期内，乙方同意执行本合同各附录 B 部分中分别列出的针对各具体产品的销售指标。
		发行人或其子公司	甲方授权乙方为期产品在区域内的经销商。乙方销售对象为甲乙双方约定区域内的医院，乙方或其任何关联方不得到约定区域意外的任何地域销售甲方产品，或采用商业调拨活其他方式间接将产品销售到约定区域意外的医院。未经甲方的书面同意，乙方不得发展下一级经销商。	如考虑到同类产品市场价格的因素及公司销售折扣因素，甲方与乙方可随时通过磋商对订货价格（详见附件一）进行修改。如最终无法就价格达成一致意见，甲方有最终决定权。修改后的价格适用于修改后生效甲方所接受的订单，且一旦修改价格生效，无论涨跌都不得影响甲方对订单的接受及乙方的订货量。	双方同意附件二中的表二：产品订货数量为乙方所订购甲方产品的预估数量。乙方须保证每月完成附件二中的表一：订货制表规定的当月指标的 100%的产品订货，如果连续两个月未完成附件二的订货指标要求活任何一次未按照协议约定方式付款，甲方可对乙方采取降低发货等级或提高产品价格、停止发货或终止乙方的经销权等措施。

序号	甲方	乙方	销售对象/区域约定	价格约定	最低采购额约定
2	柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司	发行人或其子公司	经销商可以在附录 D 列明的销售区域内建立销售设施并提供指定产品的推广和销售活动。为了确保医疗器械产品的可追溯性以及售后技术服务管理，除非本协议双方另有约定，经销商不得在授权区域意外的任何地方设立分公司或维持分销库房用以销售或分销指定产品。经销商如有违反，柯惠有权立即终止本协议。	产品的采购价格应为柯惠不时向经销商提供的价格。柯惠可以自行决定更改产品的价格。修改后的价格将自动适用于在价格变动生效日后向柯惠提交并被柯惠接受的订单。对于柯惠在采用新价格时尚未接受的、使用旧定价下达的任何订单，柯惠有权自行决定予以拒绝，同时建议尽可能地以新的价格来履行该订单。	经销商应采购足够数量的产品，使得相关期限内柯惠所收到的累计货款达到或超过最低采购额。
3	宁波华铮佳创医疗器械有限公司	发行人或其子公司	特定医院	甲乙双方参考产品市场价格制定甲方对乙方的销售价格，乙方具体采购价格信息见附件 3.协议期间如本协议项下授权销售产品因执行集中采购或者招标等原因导致市场价格出现下降情形的，甲乙双方协商修订乙方之寄售产品采购价格。	无
4	宁波宝高益瑞贸易有限公司	发行人或其子公司	特定医院	甲乙双方参考产品市场价格制定甲方对乙方的销售价格，乙方具体采购价格按照医院客户的采购价格乘以乙方的采购折扣率计算，乙方的采购折扣率详见附件 3.协议期间如本协议项下授权销售产品因执行集中采购或者招标等原因导致市场价格出现下降情形的，甲乙双方协商修订乙方之寄售产品采购价格。	无

序号	甲方	乙方	销售对象/区域约定	价格约定	最低采购额约定
5	江西润泽盛达医疗器械有限公司	发行人或其子公司	特定医院	甲乙双方参考产品市场价格制定甲方对乙方的销售价格，乙方具体采购价格按照医院客户的采购价格乘以乙方的采购折扣率计算，乙方的采购折扣率详见附件 3.协议期间如本协议项下授权销售产品因执行集中采购或者招标等原因导致市场价格出现下降情形的，甲乙双方协商修订乙方之寄售产品采购价格。	无
6	江苏时冉	发行人或其子公司	特定医院	甲乙双方参考产品市场价格制定甲方对乙方的销售价格，乙方具体采购价格按照医院客户的采购价格乘以乙方的采购折扣率计算，乙方的采购折扣率详见附件 3.协议期间如本协议项下授权销售产品因执行集中采购或者招标等原因导致市场价格出现下降情形的，甲乙双方协商修订乙方之寄售产品采购价格。	无

（2）发行人与主要供应商合作稳定，不再合作的可能性较低

报告期内，发行人已与前五大供应商建立了长期稳定的合作关系，不再合作的可能性较低，具体分析如下：

1）发行人具备全国化的服务网络

发行人作为全国性的高值医疗器械流通商，主要从事医疗器械直销及分销业务，并为终端医院提供医用耗材集约化运营（SPD）服务。在医疗器械产业链中，发行人主要承担医疗器械的流通职能，是串联生产厂商、经销商、终端医疗机构的枢纽，在产业链中起到承上启下的重要作用。直销业务中，发行人为全国 31 个省、直辖市、自治区超过 **2,500** 家医疗机构提供上万种规格型号产品的直销服务。分销业务中，发行人已与超过 100 家国内外知名高值医疗器械生产厂商建立并保持了长期、稳定的合作关系。在市场已树立了良好的口碑和品牌形象，并占据了一定市场份额。随着行业集中化、扁平化的发展趋势，发行人此类终端服务范围广、实力雄厚的大型器械流通商，可以通过销售和渠道的集约化运营降低其管理成本，提高运营效率，具有更强的竞争优势。

2）发行人与上游主要供应商皆已合作多年，关系稳定

报告期内，发行人前五大供应商包括微创集团、美敦力、北京迈得诺、西安睿阳、铭盛医疗、江苏时冉。上述供应商与发行人合作皆早于报告期，报告期内合作稳定，发行人已成为上述供应商主要的客户之一。

微创集团及美敦力为发行人分销业务的主要供应商，报告期内，发行人作为平台分销商管理微创集团下游二级经销商超过 500 家，为其重要销售渠道；发行人作为平台分销商管理美敦力下游经销商超过 300 家，为其国内重要的销售渠道。

北京迈得诺、西安睿阳、铭盛医疗、江苏时冉为发行人直销业务的主要供应商，发行人自开展直销业务以来即与其开始合作。发行人通过全国化的销售网络覆盖了全国主要的三级综合医院，为该等供应商的销售、结算提供统一的全国化平台；报告期内，发行人与该等供应商合作金额稳步上升。

综上，发行人具备全国化的服务网络，具有市场竞争优势；发行人与主要

供应商经过多年长期稳定的合作，已形成持续稳定的合作关系，合作期间未发生纠纷等情况，发行人与前五大供应商皆已签署合作协议，到期后不能继续合作的风险较小。

（二）补充说明报告期内与主要供应商约定的最低采购额及执行情况，发行人是否存在超过合同约定的代理销售区域进行销售的情形，是否存在未经供应商同意将货物转销给其他经销商的情形，是否存在其他未履行相关合同义务的情形从而可能导致主要供应商取消相关经销代理资格的风险，是否影响发行人供应渠道的稳定性

1、报告期内与主要供应商约定的最低采购额及执行情况

报告期内，发行人仅在部分平台分销业务中存在约定最低采购额的情形，具体执行情况详见本问询报告回复意见之“问题 2 关于业务及合规性”。

报告期内，发行人存在当期实际采购额低于与主要供应商约定的采购指标的情形，主要原因包括三点:（1）部分供应商核算采购指标完成的时间节点和本公司采购确认的时间节点存在差异；（2）部分产品线由于下游实际销售情况与预期存在差异，经发行人与供应商协商一致，该等供应商同意发行人按照实际需求采购，但未签署补充协议修改采购指标；（3）发行人终止了与供应商部分产品线的合作，相关供应商也并未在协议中约定相应惩罚措施，并未对发行人业务经营造成影响。

报告期内，发行人与主要供应商虽存在未达到最低采买额约定的情形，但因发行人与相应供应商签署的合同条款中并没有就未达到最低采买额约定相应罚则，且在上述事项发生后，经双方友好协商，供应商并未就未达到最低采买额约定而对公司进行处罚，因此上述未达到最低采买额约定事项不会对发行人业务造成重大影响。

2、发行人不存在超过合同约定的代理销售区域进行销售的情形，不存在未经供应商同意将货物转销给其他经销商的情形

报告期内，发行人不存在超过合同约定的代理销售区域以外销售的情形。发行人下游经销商均严格按照与供应商签署的经销协议中的约定，向上游供应商履行备案程序，不存在未经供应商同意将货物转销给其他未向供应商备案的

经销商的情形。

3、发行人不存在其他未履行相关合同义务的情形从而可能导致主要供应商取消相关经销代理资格的风险，不存在影响发行人供应渠道稳定性的情形

除发行人存在当期实际采购额低于与主要供应商约定的采购指标的情形外，发行人不存在其他未履行相关合同义务的情形。报告期内，发行人与前五大供应商合作较为稳定，并未因发行人未能完成最低采买量事项而与发行人终止业务往来。另一方面，报告期内，发行人直接获得主要供应商授权的产品线总体呈上升趋势，且交易金额亦整体上涨。

综上所述，报告期内发行人不存在其他未履行相关合同义务的情形，与主要供应商的合作关系较为稳定，被取消产品代理资格的风险较小，不存在影响公司供应渠道稳定性的情形。

（三）补充说明报告期内各类医疗器械采购价格的公允性，与北京迈得诺合作的历史沿革、相关交易的必要性及定价公允性，是否存在利益输送情形

1、发行人与北京迈得诺合作的历史沿革及必要性

北京迈得诺作为发行人的主要供应商之一，自发行人开展直销业务以来，发行人即与其开展直销配送业务合作。北京迈得诺为专注于高值医疗器械销售的专业化平台，在全国 20 多个大城市设有分公司及办事处，其获取多个知名生产厂商的授权。发行人专注于高值医疗器械的直销与分销业务，具备较强的专业服务能力，发行人与北京迈得诺合作具有必要性。

2、发行人与北京迈得诺合作的定价公允性，不存在利益输送情形

发行人在直销配送业务下，发行人的产品销售价格通常由当地阳光采购网等采购平台或中标价格确定。发行人向上游供应商的采购价格通常以“终端销售价格*折扣率”的方式确定。发行人向北京迈得诺的采购的定价方式与发行人其他主要直销配送业务的供应商一致。

报告期内，发行人向北京迈得诺与其他主要直销配送业务的供应商采购的产品实现的毛利率的具体对比情况如下：

单位：万元

供应商	2022 年		2021 年度		2020 年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
北京迈得诺	**5,008.74**	**4.15%**	6,340.53	4.01%	5,747.71	4.04%
西安睿阳	**2,488.11**	**5.09%**	3,849.45	5.33%	3,682.94	4.47%
铭盛医疗	**3,733.96**	**5.16%**	2,929.98	5.17%	1,993.76	4.98%

注：上述供应商的财务数据均为含其同一经营控制下的其他公司

报告期内，发行人向上述 3 家供应商采购的产品的定价方式一致，不存在重大差异，三家供应商采购并销售的基础利润率基本一致。报告期内，发行人向西安睿阳和铭盛医疗采购的产品实现的毛利率较高，主要系发行人自西安睿阳和铭盛医疗采购的产品在销售过程中，存在发行人在终端医院客户确认使用但尚未回款的情况下向其先行结算货款，导致利润率有所上升。北京迈得诺该等情况较少，所以其毛利率维持在发行人基础毛利率水平，价格公允。

（四）补充说明报告期内前五大供应商变动原因及合理性，并按照主要产品类别分别说明向前五大供应商采购情况

1、发行人按主要产品类别向前五大供应商采购情况

从产品类别看，发行人前五大供应商主要销售血管介入器械及外科器械，与发行人按产品类别的收入较为匹配。报告期内，发行人按主要产品类别向前五大供应商各年采购情况如下表所示：

	供应商名称	血管介入器械（万元）	同品类采购比例	外科器械（万元）	同品类采购比例	医疗设备（万元）	同品类采购比例	其他（万元）	同品类采购比例	合计（万元）
2022年度	**美敦力医疗**	**40,238.65**	**5.24%**	**72,810.00**	**34.49%**	**1,757.18**	**1.62%**	**2,428.80**	**3.97%**	**117,234.62**
	北京迈得诺	**112,041.99**	**14.60%**	**2,818.00**	**1.33%**	**609.57**	**0.56%**	**64.10**	**0.10%**	**115,533.66**
	微创集团	**76,224.19**	**9.93%**	**1,525.89**	**0.72%**	**217.91**	**0.20%**	**0.00**	**0.00%**	**77,967.99**
	西安睿阳	**67,159.47**	**8.75%**	**815.47**	**0.39%**	**100.53**	**0.09%**	**453.09**	**0.74%**	**68,528.56**
	铭盛医疗	**46,126.38**	**6.01%**	**198.12**	**0.09%**	**1.67**	**0.00%**	**58.09**	**0.09%**	**46,384.27**
	合计	**341,790.67**	**44.53%**	**78,167.49**	**37.03%**	**2,686.86**	**2.48%**	**3,004.07**	**4.91%**	**425,649.10**
2021年度	北京迈得诺	146,830.15	20.85%	3,993.71	2.59%	831.86	0.92%	76.92	0.24%	151,732.64
	微创集团	76,669.04	10.89%	2,483.51	1.61%	0.76	0.00%	94.55	0.29%	79,247.86
	美敦力医疗	15,751.59	2.24%	56,612.89	36.67%	3,906.95	4.30%	265.68	0.82%	76,537.11
	西安睿阳	67,338.44	9.56%	776.36	0.50%	14.43	0.02%	287.90	0.89%	68,417.13
	铭盛医疗	53,549.59	7.60%	141.97	0.09%	15.43	0.02%	48.53	0.15%	53,755.52
	合计	**360,138.81**	**51.14%**	**64,008.44**	**41.46%**	**4,769.43**	**5.25%**	**773.58**	**2.39%**	**429,690.26**
2020年度	北京迈得诺	132,529.55	19.55%	5,007.24	8.87%	812.70	1.58%	62.44	0.36%	138,411.93
	西安睿阳	77,942.55	11.50%	628.95	1.11%	8.97	0.02%	144.35	0.83%	78,724.82

	供应商名称	血管介入器械（万元）	同品类采购比例	外科器械（万元）	同品类采购比例	医疗设备（万元）	同品类采购比例	其他（万元）	同品类采购比例	合计（万元）
	微创集团	68,700.36	10.14%	2,404.91	4.26%	0.00	0.00%	137.40	0.79%	71,242.67
	江苏时冉	61,429.48	9.06%	728.04	1.29%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	62,157.53
	铭盛医疗	37,787.77	5.58%	139.65	0.25%	33.69	0.07%	28.00	0.16%	37,989.11
	合计	**378,389.71**	**55.83%**	**8,908.79**	**15.78%**	**855.36**	**1.67%**	**372.19**	**2.13%**	**388,526.06**

2、报告期内发行人前五大供应商变动原因及合理性

报告期内，发行人前五大供应商合计 6 家，其中北京迈得诺（含其同一经营控制下的其他公司）、铭盛医疗（含其同一经营控制下的其他公司）微创集团及西安睿阳（含其同一经营控制下的其他公司）一直为发行人前五大供应商；江苏时冉（含其同一经营控制下的其他公司）和美敦力亦为发行人长期合作的稳定供应商，其报告期内作为发行人主要供应商之一排名有所波动，主要原因如下：

（1）江苏时冉（含其同一经营控制下的其他公司）

2020 年，江苏时冉（含其同一经营控制下的其他公司）为发行人前五名供应商，发行人主要向其采购血管介入器械。2021 年，国家医疗器械集采政策落地，冠脉支架产品单价大幅降低，导致发行人向其采购总金额下降至 24,787.45 万元，仍为发行人重要供应商。

（2）美敦力

美敦力系发行人子公司德尔医疗的主要供应商之一，双方于报告期之前即建立合作。发行人于 2021 年 4 月同一控制下合并子公司德尔医疗，因此美敦力新增为发行人 2021 年前五名供应商。

（五）补充说明报告期内主要供应商的基本情况，与发行人及其董监高、核心技术人员是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在成立不久即成为发行人主要供应商的情况

报告期内发行人前五大供应商中，北京迈得诺（含其同一经营控制下的其他公司）、西安睿阳（含其同一经营控制下的其他公司）、铭盛医疗（含其同一经营控制下的其他公司）、江苏时冉（含其同一经营控制下的其他公司）均为国内较大的医疗器械经销商，代理多个国内外知名品牌。微创集团为国内知名医疗器械生产厂商，美敦力为国际知名医疗器械生产厂商。

发行人主要供应商中北京迈得诺控股股东李培尚（持股 95%）之配偶邓玲曾通过萍乡磐石间接持有发行人 4.02%股份。2019 年 12 月，邓玲持有的股权被建发医疗收购后，邓玲不存在直接或间接持有公司股权的情况。除此以外，报

告期内发行人前五大供应商与发行人及其董监高、核心技术人员之间不存在关联关系及潜在关联关系。报告期内，发行人前五大供应商与发行人合作关系稳定，不存在成立不久即成为发行人主要供应商的情况。

报告期内，发行人前五大供应商基本情况如下表所示：

供应商	法人主体	成立时间	注册资本	合作背景	股权情况
美敦力	柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司	2000/9/26	350 万美元	发行人子公司德尔医疗主要供应商之一，2019 年开始与德尔医疗进行合作，合作品种包括补片、缝线、NV 产品线	COVIDIEN PRIVATE LIMITED 持股 100%
微创集团	上海微创医疗器械(集团)有限公司	1998/5/15	35000 万美元	2018 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种冠脉支架	微创投资控股有限公司持股 85.6%；MICROPORT MEDICAL LIMLITED 持股 12.6696%；LEADER CITY LIMITED 持股 1.7304%
	微创神通医疗科技(上海)有限公司	2012/5/16	16353.125 万元人民币	2018 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种为颅内动脉支架等	上海神晶漩涡医疗科技有限公司持股 100%
	上海微创心脉医疗科技(集团)股份有限公司	2012/8/17	7197.8147 万元人民币	2019 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种为外周支架、球囊等	控股股东 MicroPort Endovascular CHINA Corp. Limited 持股 45.71%
	上海微创电生理医疗科技股份有限公司	2010/8/31	40000 万元人民币	2018 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种为电生理产品	嘉兴华杰一号股权投资合伙企业（有限合伙）持股 41.11%；微创投资控股有限公司 38.49%
北京迈得诺	北京迈得诺医疗技术有限公司	2009/10/29	5000 万元人民币	北京迈得诺为血管介入器械的专业化平台，在全国多个大城市设有分公司及办事处，发行人 2018 年以前已开始就直销配送业务与其合作	李培尚持股 95%；李岳宸持股 5%

供应商	法人主体	成立时间	注册资本	合作背景	股权情况
西安睿阳	西安睿阳铖泽科技发展有限公司	2018/11/26	1000 万元人民币	西安睿阳铖泽科技发展有限公司为专注于高值医疗器械销售的专业化平台，在陕西、甘肃等地设有分公司及办事处，发行人 2018 年以前已开始就直销配送业务与其合作	谭富荣持股 60%；李宁持股 40%
铭盛医疗	铭盛医疗器械（上海）有限公司	2019/3/20	1000 万元人民币	铭盛医疗器械（上海）有限公司为专注于高值医疗器械销售的专业化平台，在江苏、浙江、安徽等地设有分公司及办事处，发行人 2018 年以前已开始就直销配送业务与其合作（铭盛医疗法人主体成立于 2019 年，发行人 2018 年之前已与同一经营班子控制下的其他主体进行合作）	陈燚持股 50%；范建飞持股 50%
江苏时冉	江苏时冉医疗器械有限公司	2018/8/31	1000 万元人民币	江苏时冉医疗器械有限公司为专注于高值医疗器械销售的专业化平台，在全北京、天津等地设有分公司及办事处，发行人 2018 年以前已开始就直销配送业务与其合作（江苏时冉法人主体成立于 2018 年，发行人 2018 年之前已与同一经营班子控制下的其他主体进行合作）	孙虹持股 100%

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查发行人报告期内的采购明细账和收入明细表，复核采购规模与收入规模变动的匹配性；核查发行人各类业务采购定价相关制度、核价文件、供应商审批单据等；

2、走访发行人报告期内主要供应商，核查合作背景、结算情况、关联关系等，通过企查查/天眼查了解主要供应商基本情况、董监高及股东构成；

3、抽样检查采购合同、采购订单、供应商随货同行单、入库单、发票、付款单据等原始单据，核实采购的真实性以及采购单价、数量及金额的准确性；

4、对发行人报告期各期主要供应商进行函证，确认双方交易内容，核实发行人报告期各期采购的真实性、准确性、完整性；

5、核查发行人报告期各期采购明细账，通过企查查/天眼查了解主要新增供应商基本情况，对报告期内发行人的主要新增供应商执行了走访及函证程序，了解其基本情况、合作背景、结算情况；

6、核查发行人各类业务毛利率及其波动的合理性，并与可比公司进行交叉比对，分析发行人向主要供应商采购价格的公允性；

7、核查发行人间接持股 5%以上股东及其控制的企业、发行人董事、监事、高级管理人员的银行流水。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与主要供应商皆已签署合作协议，发行人与主要供应商合作稳定，不存在因合作纠纷导致合作终止的情况；

2、报告期内，发行人不存在超过合同约定的代理销售区域进行销售的情形，不存在未经供应商同意将货物转销给其他经销商的情形，不存在因未履行合同义务从而可能导致主要供应商取消发行人相关经销代理资格的情形，发行人供

应渠道稳定；

3、报告期内，发行人与北京迈得诺合作具有必要性，相关交易定价公允，不存在利益输送的情形；

4、报告期内，发行人与前五大供应商合作稳定，报告期各期前五大供应商变动情况具备合理性；

5、除发行人主要供应商北京迈得诺控股股东李培尚（持股 95%）之配偶邓玲曾于通过萍乡磐石间接持有发行人 4.02%股份外（2019 年 12 月，邓玲持有的股权被建发医疗收购后，邓玲不存在直接或间接持有发行人股权的情况），报告期内发行人主要供应商与发行人及其董监高、核心技术人员之间不存在关联关系或潜在关联关系，不存在成立不久即成为发行人主要供应商的情形；

6、保荐人、申报会计师已完整披露发行人与供应商之间的关联关系情况，发行人与报告期内主要供应商交易价格公允，不存在供应商为发行人代垫成本费用等利益输送情形。

问题 15 关于成本

申报文件显示：

报告期内，公司主营业务成本分别为 647,313.85 万元、800,575.43 万元和 931,478.38 万元，占营业成本比重分别为 99.99%、99.83%和 99.93%。公司分销模式与直销模式的成本构成相同，主要为高值医疗器械采购成本。

请发行人：

（1）补充说明报告期各期主营业务成本的具体构成，各类产品的单位成本与采购单价、相应存货的单位价值比较情况；

（2）补充说明报告期内计入营业成本的员工薪酬水平及变动情况，与行业水平、当地平均水平的比较情况及差异原因与合理性；

（3）补充说明报告期内运输费用的承担方式，运输费与业务规模的匹配性，发行人自有运力、外购运力的使用情况，自有运力与外购运力单位成本的比较情况，外购运力的明细价格与市场公允价格比较情况及差异原因、合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就发行人营业成本核算是否真实、准确、完整发表明确意见。

一、发行人回复

（一）补充说明报告期各期主营业务成本的具体构成，各类产品的单位成本与采购单价、相应存货的单位价值比较情况

1、报告期各期主营业务成本的具体构成

报告期内，发行人主营业务成本分别为 800,575.43 万元、931,478.38 万元和 **1,095,629.40** 万元，主要为医疗器械采购成本、物流运输费用及服务业务合同履约成本。其中，医疗器械采购成本为最重要的成本构成，占营业成本比重在报告期内均超过 99.00%。

2、各类产品单位成本与采购单价、相应存货单价价值比较

报告期内，发行人所销售的高值医疗器械产品货号超过 8 万种；利用发行人的医疗器械信息化管理系统，可以对医疗器械出入库、物流及配送采用原条

码模式进行管理，并在各个环节对存货信息进行动态管理，确保在各个环节均可获取到存货的厂家、供应商、品名、货号、规格、采购单价等信息，避免流通过程中使用赋码模式而产生的“一物多码”和信息碎片化、孤岛化的问题。同时，该系统可实现发货在途、到货、上架入库、存储、精拣、出库、订单出货匹配、院端消耗、盘点等各个环节的信息化和精细化管控。

发行人采购模式主要分为寄售式采购及买断式采购两种类型，报告期内，寄售采购模式下收入占主营业务收入比例分别为 73.70%、61.40%和 **51.76%**，买断式采购模式下收入占主营业务收入比例分别为 25.97%、38.35%和 **47.96%**，发行人主要的采购模式为寄售式采购。

寄售式采购主要指供应商将货物寄存在发行人仓库或发行人指定医院仓库，待发行人实现销售后，确认采购该器械的业务模式，在该采购模式下，发行人各类产品的单位成本与采购单价一致，且期末无库存，因此下述仅对买断式采购模式下的单位成本、采购单价、库存单价进行对比说明。

买断式采购主要是指发行人签收便已完成采购的业务模式。当最终实现销售时，通过发行人的医疗器械信息化管理系统，获取到各个存货的采购单价，并根据先进先出法的会计政策结转成本，因此发行人各类产品单位成本与采购单价、相应存货单价价值通常不存在较大差异。

由于发行人所销售的高值医疗器械产品货号较多，不同货号间价格差异较大，不具备可比性，例如微创集团血管介入器械产品，血管重建装置单位不含税成本为 113,168.14 元，而同属于微创集团血管介入器械的压力延长管单位成本仅 10.93 元，因此列举报告期各期内各产品大类项下主要产品的平均单位成本、采购平均单价以及库存平均单价进行对比分析如下：

（1）血管介入器械

报告期内，发行人主要血管介入器械的平均单位成本、采购平均单价及相应库存平均单价如下：

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
2022 年度	泰尔茂	导丝	TW-AS418FA	平均单位成本	443.12
				采购平均单价	424.75

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
				库存平均单价	**435.64**
	泰尔茂	**导丝**	**RF*GA35153M**	**平均单位成本**	**111.67**
				采购平均单价	**109.44**
				库存平均单价	**109.28**
2021 年度	微创集团	分支型主动脉覆膜支架及输送系统	C342810-2002510	平均单位成本	47,613.46
				采购平均单价	47,587.61
				库存平均单价	47,587.61
	微创集团	分支型主动脉覆膜支架及输送系统	C322610-2002510	平均单位成本	47,604.83
				采购平均单价	47,587.61
				库存平均单价	47,587.61
2020 年度	微创集团	分支型主动脉覆膜支架及输送系统	C322610-2002510	平均单位成本	47,467.89
				采购平均单价	47,445.49
				库存平均单价	47,444.85
	微创集团	冠脉雷帕霉素靶向洗脱支架系统(商品名：Firehawk)	RV3038	平均单位成本	4,887.52
				采购平均单价	4,792.90
				库存平均单价	5,203.99

（2）外科器械

报告期内，发行人主要外科器械类产品的平均单位成本、采购平均单价及相应库存平均单价如下：

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
2022 年度	**柯惠**	**柯惠可吸收缝线**	**H_VL0CL0604**	**平均单位成本**	**3,258.82**
				采购平均单价	**3,271.77**
				库存平均单价	**3,248.64**
	直观医疗	**单极手术弯剪**	**470179**	**平均单位成本**	**30,343.69**
				采购平均单价	**30,452.76**
				库存平均单价	**30,708.96**
2021 年度	索弗拉狄姆	聚丙烯和聚乳酸复合补片	PP1509G	平均单位成本	1,304.10
				采购平均单价	1,272.01

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
				库存平均单价	1,272.45
	柯惠	可吸收缝合线	H_VLOCL0604	平均单位成本	3,118.66
				采购平均单价	3,092.24
				库存平均单价	3,136.74
2020年度	优诺	胰岛素泵用一次性输注管路和针头 Infusion Set	MMT-396	平均单位成本	706.85
				采购平均单价	722.70
				库存平均单价	739.35
	泰利福	结扎夹	544240	平均单位成本	4,356.96
				采购平均单价	4,333.27
				库存平均单价	4,348.14

（3）医疗设备

报告期内，发行人主要医疗设备类产品的平均单位成本、采购平均单价及相应库存平均单价比较如下：

期间	厂家	品名	货号	单价	金额（元）
2022 年度	**爱朋**	**电子注药泵（输液装置）**	**ZZB-150**	**平均单位成本**	**47.84**
				采购平均单价	**50.15**
				库存平均单价	**48.94**
	瓦里安	**医用直线加速器 Linear Accelerator**	**VITALBEAM**	**平均单位成本**	**12,238,915.66**
				采购平均单价	**12,186,651.67**
				库存平均单价	**-**
2021 年度	美敦力	胰岛素注射泵	MMT-712EWS	平均单位成本	21,081.70
				采购平均单价	21,030.26
				库存平均单价	—
	西门子	X 射线计算机体层摄影设备	SOMATOM go.Top	平均单位成本	3,850,128.45
				采购平均单价	3,846,017.70
				库存平均单价	—
2020 年	瓦里安	医用直线加	VITALBEAM	平均单位成本	21,890,867.75

期间	厂家	品名	货号	单价	金额（元）
度		速器 Linear Accelerator		采购平均单价	21,544,380.00
				库存平均单价	—
	美敦力	胰岛素注射泵	MMT-712EWS	平均单位成本	21,575.78
				采购平均单价	22,173.45
				库存平均单价	20,289.81

（4）检验试剂（IVD）

报告期内，发行人主要检验试剂（IVD）类产品的平均单位成本、采购平均单价及相应库存平均单价如下：

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
2022 年度	梅里埃	降钙素原测定试剂盒(酶联免疫荧光法)VIDAS B·R·A·H·M·S PCT	30450-86	平均单位成本	2,452.82
				采购平均单价	2,446.52
				库存平均单价	2,389.38
	Thermo Fisher Scientific (Asheville)LLC	非标记分子相互作用分析仪	OCTET RH96 SYSTEM	平均单位成本	3,824,390.51
				采购平均单价	3,797,107.82
				库存平均单价	-
2021 年度	梅里埃	降钙素原测定试剂盒	30450-86	平均单位成本	3,008.17
				采购平均单价	2,939.69
				库存平均单价	—
	贝克曼	自动样本处理系统	POWER PROCESSOR	平均单位成本	3,863,444.12
				采购平均单价	3,842,725.54
				库存平均单价	—
2020 年度	梅里埃	降钙素原测定试剂盒	30450-86	平均单位成本	2,911.01
				采购平均单价	2,907.73
				库存平均单价	—
	贝克曼	自动样本处理系统	POWER PROCESSO	平均单位成本	6,428,091.73

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
			R	采购平均单价	6,327,250.33
				库存平均单价	—

（5）其他医疗器械

报告期内，发行人主要其他医疗器械类产品的平均单位成本、采购平均单价及相应库存平均单价如下：

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
2022 年度	**金宝**	**一次性使用血液透析滤过器及配套管路**	**955540**	**平均单位成本**	**3,272.85**
				采购平均单价	**3,268.31**
				库存平均单价	**3,274.34**
	史密斯	**压力传感器及其附件**	**MX9505T**	**平均单位成本**	**87.88**
				采购平均单价	**86.90**
				库存平均单价	**85.40**
2021 年度	金宝	一次性使用血液透析滤过器及配套管路 oXiris Set	955540	平均单位成本	3,278.27
				采购平均单价	3,245.71
				库存平均单价	—
	金宝	一次性使用血液透析滤过器及配套管路	PRISMAFLEX ST100 SET	平均单位成本	1,847.89
				采购平均单价	1,854.08
				库存平均单价	1,867.24
2020 年度	ONNURI PLAN	防尘防疫口罩	KF94	平均单位成本	7.90
				采购平均单价	7.43
				库存平均单价	—
	金宝	一次性使用血液透析滤过器及配套管路 oXiris Set	955540	平均单位成本	3,304.92
				采购平均单价	3,274.34
				库存平均单价	3,274.34

综上所述，除受带量采购政策影响导致的部分血管介入器械采购成本与存货单位成本存在差异，报告期内发行人各类主要产品单位成本与采购单价、相应存货单价价值不存在较大差异。

（二）补充说明报告期内计入营业成本的员工薪酬水平及变动情况，与行业水平、当地平均水平的比较情况及差异原因与合理性

1、报告期内计入营业成本的员工薪酬水平及变动情况

发行人作为全国性的高值医疗器械流通商，主要从事医疗器械直销及分销业务，并为终端医院提供医用耗材集约化运营（SPD）服务。发行人直销及分销业务不存在计入营业成本的员工薪酬，计入营业成本的员工薪酬主要系 SPD 业务及其他服务业务。

报告期内，发行人计入营业成本的员工薪酬水平及变动情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
薪酬总额	**848.59**	678.67	601.51
平均人员数量	**68**	51	47
人均薪酬	**12.48**	13.31	12.80

注：计入成本的人员数量按照每月人员人数加权平均计算得出

报告期内，随着发行人服务业务子公司数量及业务规模逐年增加，对应业务人员数量也逐年上升，**发行人计入营业成本的员工薪酬逐年增长**。

2、报告期内与行业水平、当地平均水平的比较情况及差异原因与合理性

报告期内，发行人职工薪酬计入营业成本的员工主要分布于西安、昆山及厦门，该等地区的人均薪酬如下：

单位：万元

地区	2022 年度	2021 年度	2020 年度
厦门市	—	11.95	10.86
西安市	—	11.56	10.44
昆山市	—	10.41	9.44
石家庄市	—	不适用	不适用
遵义市	—	不适用	不适用
邯郸市	—	不适用	不适用
上海市	—	不适用	不适用
北京市	—	不适用	不适用
梅州市	—	不适用	不适用
平均	—	11.31	10.24

地区	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司	**12.48**	13.31	12.80

注 1：厦门市、西安市数据来源于国家统计局公布的城镇非私营单位在岗职工平均工资，昆山市数据来源于昆山市统计局公布的城镇非私营单位在岗职工平均工资，**截止本问询回复日，2022 年数据暂未公布**
注 2：可比公司未披露计入营业成本的职工薪酬及人数

报告期各期，发行人计入营业成本的人均薪酬分别为 12.80 万元、13.31 万元和 **12.48 万元**，处于各地人均薪酬的中上水平，发行人不存在通过降低职工薪酬提高业绩的情况。

（三）补充说明报告期内运输费用的承担方式，运输费与业务规模的匹配性，发行人自有运力、外购运力的使用情况，自有运力与外购运力单位成本的比较情况，外购运力的明细价格与市场公允价格比较情况及差异原因、合理性

1、报告期内运输费用的承担方式，运输费与业务规模的匹配性

报告期内，主要由发行人承担将货物发运至客户的运费，发行人采用自有运力以及外购运力相结合的方式运输货物。发行人已在 37 个地市级配置百余名运营人员，由运营人员将货物使用公司自有车辆、出租车、公共交通工具等方式将货物送达至客户处，发行人每月予以发放交通补贴或据实报销。发行人外购运力主要为委托第三方快递或物流公司。通常情况下，发行人自有运力和外购运力的适用情形如下表所示：

业务	情形	适用运力
直销业务	本地客户（为主）	自有运力
	异地客户或低值耗材	外购运力
	医疗设备	外购运力
分销业务	所有	外购运力

总体来说，对于直销业务，发行人通常使用自有运力进行运输，部分使用外购运力；对于分销业务，发行人通常使用外购运力进行运输。

报告期内，发行人运输费用占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运输费用	**2,449.79**	1,901.00	1,172.22
营业收入合计（不含服务费收入）	**1,183,372.51**	998,331.54	849,598.57
运输费用比率	**0.21%**	0.19%	0.14%

报告期内，发行人运输费用占营业收入比率呈逐年增长态势，主要系发行人分销业务比重逐年增加。直销模式下，发行人客户多位于相应子公司市内，运输距离较近，运输成本较低；分销模式下，发行人客户多位于市外，运输距离较远，运输成本较高。

2、自有运力、外购运力的使用情况，自有运力与外购运力单位成本的比较情况

发行人自有运力的构成主要系自有运输车辆折旧费、加油费、业务人员交通补贴或据实报销交通费等；外购运力主要系向顺丰等物流公司进行采购，并按月结算。

（1）发行人自有运力使用情况

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
自有车辆数量（辆）	**17**	14	13
参与配送的运营人员数量（人）	**372**	356	292
交通补贴费用	**253.79**	223.75	185.72
车辆折旧费等其他费用	**80.31**	55.17	43.44

注：参与配送的运营人员未必通过自有车辆运输，可能通过乘坐出租车或乘坐公共交通工具配送货物

（2）发行人外购运力使用情况以及单位成本

项目	2022 年	2021 年	2020 年
外购运力费用（E）（万元）	**2,115.69**	1,622.07	943.06
物流订单数量（F）（万单）	**15.44**	15.97	7.87
外购运力单位成本（G=E/F）（元/单）	**137.05**	101.57	119.83

报告期发行人外购运力总费用**增加**主要系发行人分销业务规模**增加所致**，符合发行人实际业务开展情况。**受宏观经济波动影响，发行人 2022 年物流订单多采用集中发货，物流订单数量下降，外购运力单位成本同比上升。**

3、外购运力的明细价格与市场公允价格比较情况及差异原因、合理性

报告期内，发行人外购运力主要系向顺丰等物流公司进行采购，根据发行人与运输公司约定的计费标准，运输费用与基础运费、产品重量、目的地距离

以及运输方式直接有关，与货物的价值相关性较低，发行人外购运力的明细价格与市场公允价格基本一致。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解采购、成本结转相关的内部控制制度，执行穿行测试，评价控制设计的有效性，确定其是否得到执行，并测试关键内部控制运行的有效性；

2、访谈发行人的财务部负责人，了解存货核算、成本结转与核算的会计原则，复核发行人的成本核算是否规范，是否符合《企业会计准则》相关规定，在报告期内是否得到一贯执行，是否符合发行人各业务流程的实际情况和行业特点；

3、获取发行人编制的成本构成表并复核，比较分析产品单位成本与采购单价、存货的单位价值；分析主要产品的采购单价，并关注任何异常波动的原因，以确定采购成本的真实、合理；

4、获取发行人报告期各期的存货明细表，抽样执行发出计价测试，确定发行人的存货核算与成本结转的准确性；

5、抽样检查采购合同、采购订单、供应商随货同行单、入库单、发票、付款单据等原始单据，核实采购的真实性以及采购单价、数量及金额的准确性；

6、对发行人报告期期末的存货进行监盘和抽盘，核查存货的真实性以及成本的完整性；

7、对发行人报告期各期主要供应商进行走访、函证，核实发行人报告期各期存货采购成本的真实性、准确性、完整性；

8、获取薪酬明细表并复核；对报告期各期计入营业成本中的职工薪酬进行分析比较，检查与职工花名册是否相匹配；比较分析计入营业成本的员工薪酬水平与行业水平、当地平均水平无较大偏差；

9、获取运输费用明细表、营业收入明细表并复核，并对发行人运输费用占营业收入的占比、每笔订单平均运输费进行分析；

10、抽样检查第三方物流运输费合同、结算单、发票，核实运输费的真实性；

11、获取发行人、控股股东、董事、监事及高级管理人员等主体的银行流水，核查大额异常资金流水支出。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内发行人同类产品（货号）的平均单位成本、采购平均单价、存货平均单价价值不存在重大差异；

2、报告期内计入营业成本的人均薪酬**相对稳定**，员工薪酬的增长和发行人销售规模相配比；发行人计入营业成本的员工薪酬处于各地员工薪酬的中上水平，不存在通过降低职工薪酬提高业绩的情况；

3、报告期内，发行人运输费用占营业收入的变动符合公司实际情况，变动合理，与业务规模匹配；

4、基于上述核查程序，发行人成本核算真实性、准确和完整。

问题 16 关于返利

申报文件显示：

（1）报告期各期，公司将确认的供应商返利按照销售进度冲减主营业务成本，报告期各期的金额分别为 6,278.40 万元、12,040.20 万元和 20,412.64 万元。

（2）公司供应商返利主要来源于美敦力、微创集团和史赛克等供应商。供应商返利主要分为季度返利、价差补偿返利和平移返利三大类。其中，季度返利系按事先约定的条件，公司根据当季度的采购金额自供应商获得的返利；价差补偿返利系供应商为补足公司约定毛利所提供的补偿性返利或者因供应商对产品价格进行调整产生的价差给予公司的价格补偿；平移返利系生产厂商据其商务政策提供给下游经销商的返利，通过公司将返利平移给各经销商。

（3）报告期各期，公司将确认给予经销商的返利冲减主营业务收入，各期金额分别为 7,016.11 万元、8,911.08 万元和 9,841.70 万元。公司给予经销商的返利为上游供应商传导的平移返利。

请发行人：

（1）补充说明有关返利约定的主要条款，来源于供应商的不同类型返利、对经销商返利的具体标准、计算方法、返利比例及金额，按前述方式计算的返利与披露的返利金额是否一致；

（2）补充说明报告期内逐年增加的供应商返利、对经销商返利与相应业务规模的匹配性及差异原因与合理性，公司来自供应商的返利政策、给予经销商的返利政策是否符合行业惯例；

（3）补充说明报告期各期供应商返利、对经销商返利对公司毛利率、净利润的影响，供应商返利是否可能持续及具体依据，充分披露返利对发行人业绩的影响及相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）补充说明有关返利约定的主要条款，来源于供应商的不同类型返利、对经销商返利的具体标准、计算方法、返利比例及金额，按前述方式计算的返

利与披露的返利金额是否一致

1、发行人来源于供应商不同类型返利情况、具体标准、计算方法、返利比例及金额

单位：万元

返利类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平移返利	**7,652.84**	9,210.60	6,288.39
价差补偿返利	**8,841.55**	9,279.96	5,002.01
季度/年度采购返利	**3,776.78**	1,615.39	582.92
其他返利	**67.33**	306.69	166.88
合计	**20,338.50**	20,412.64	12,040.20

如上表所示，发行人上游供应商返利主要分为平移返利、价差补偿返利及季度/年度采购返利三类。报告期内，发行人按照销售进度冲减主营业务成本的供应商返利金额分别为 12,040.20 万元、20,412.64 万元和 **20,338.50** 万元，主要来源于美敦力、微创集团和史赛克等供应商。

报告期内，发行人来源于供应商的主要返利类型的具体标准和计算方法如下：

返利类型	确认具体标准	返利计算方法
季度/年度采购返利	通常由供应商与发行人签订协议约定。返利确定依据主要包括：公司采购指标的达成情况、回款指标的达成情况、出入库数据上传准确率等；不同供应商、不同产品线返利比例会存在差异	若完成指标任务，则： 返利金额=季度或年度实际购入金额/实际回款金额*返利比例 按照已销售与未销售比例分别冲减营业成本与存货
价差补偿返利	通常由供应商与发行人签订协议约定，为保障发行人综合销售利润率或者因供应商调整指导价格而承诺给予发行人的价格补偿。不同供应商、不同产品线的综合业务利润率或价格补差幅度会存在差异	①约定销售利润率，则： 返利金额=当期结转的商品成本-当期商品的销售金额*（1-约定销售利润率） 此部分返利通常针对已销售存货，故全额冲减营业成本； ②约定价格补偿，则： 返利金额=承诺补偿单位价格*补偿数量 按照已销售与未销售比例分别冲减营业成本与存货。
平移返利	供应商根据二级经销商（发行人的下游经销商客户）的销售达标情况而确定的返利，并通过发行人转移给下游经销商。通常表现为供应商先通过红字发票转移给发行人，发	发行人不对平移返利做出计算，通常依据供应商提供的红字发票或返利确认函确定平移返利金额 在同个会计期间，同时等额冲减营业收入与营业成本

返利类型	确认具体标准	返利计算方法
	行人再通过红字发票或者票折形式转移给下游经销商	

报告期内，发行人按照前述方式计算的返利与披露的返利金额一致。

2、发行人对下游经销商返利情况、具体标准、计算方法、返利比例及金额

单位：万元

返利类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平移返利	**7,662.79**	9,208.63	6,288.39
下游奖励性返利	**300.67**	633.07	2,622.69
合计	**7,963.46**	9,841.70	8,911.08

注：收到上游供应商的平移返利与平移给下游经销商的平移返利小额差额系增值税税率变动导致

如上表所示，发行人对下游经销商返利主要分为平移返利及下游奖励性返利。报告期内，发行人冲减主营业务收入的下游经销商返利金额分别为 8,911.08 万元、9,841.70 万元和 **7,963.46** 万元。

报告期内，发行人对经销商的主要返利类型的具体标准和计算方法如下：

返利类型	确认具体标准	返利计算方法
平移返利	供应商根据二级经销商（发行人的下游经销商客户）的销售达标情况而确定的返利，并通过发行人平移给下游经销商。通常表现为供应商先通过红字发票转移给发行人，发行人再通过红字发票或者票折形式转移给下游经销商	发行人不对代上游供应商平移给下级经销商的返利做出计算，通常依据供应商返利红字发票或返利确认函确定平移返利金额 在同个会计期间，同时等额冲减营业收入与营业成本
下游奖励性返利	根据供应商制定的商务政策，在下游经销商达成销售指标后，依据供应商的通知而向下游经销商提供的奖励返利。后续供应商通过价差补偿返利的方式给予发行人相应补偿	此类返利由供应商计算，并通知发行人执行 发行人向下游经销商提供返利时，冲减营业收入，月末依据与供应商约定的销售毛利率计提应收供应商返利，并冲减营业成本

3、返利约定的主要条款

报告期内，平移返利与下游奖励性返利通常未在合同中明确约定，均由供应商主导，发行人通常通过返利确认函、邮件等方式获取到供应商的返利指令，并按照指令提供给各经销商；发行人来源于供应商主要返利类型的合同条款示例如下：

返利类型	返利主要合同条款（协议摘录）
季度/年度采购返利（以常州市康辉医疗器械有限公司骨科产品为例）	（a）返利政策前提条件 经销商（发行人之子公司建发鹭益）在同时满足下列三个条件的前提下，可享受本协议有效期内的返利政策。 i.完成季度和/或年度最低销售和回款指标； ii.返利结算期没有任何逾期应收账款，经销商必须于 2022 年 4 月 20 日前与供货商结清全部货款； iii.本财年内发生逾期付款行为不超过三次。 （b）季度返利政策考核标准： 季度返利＝季度实际回款金额×4% （c）年度返利政策考核标准： 年度返利＝年度实际回款金额×3%
价差补偿返利（以上海微创医疗器械（集团）有限公司血管介入器械为例）	1、甲方（上海微创医疗器械（集团）有限公司）根据乙方（发行人之子公司北京瑞盈）向下级经销商销售血管介入类球囊扩张导管、冠脉支架产品的均价给予一定的折扣制定乙方的订货价格。 2、补偿方式为： 双方次季度初根据上一季度乙方对二级经销商的实际销售价格*（1-折扣系数）与订货价格之间的差额计算返利，并在次季度第一个月向乙方开具红字发票。 3、具体的计算方式为： 返利=（乙方向甲方采购的含税价格-乙方销售给经销商的含税价格（1-采购折扣））*实际销售数量

（二）补充说明报告期内逐年增加的供应商返利、对经销商返利与相应业务规模的匹配性及差异原因与合理性，公司来自供应商的返利政策、给予经销商的返利政策是否符合行业惯例

1、报告期内逐年增加的供应商返利、对经销商返利与相应业务规模的匹配性及差异原因与合理性

发行人来源于上游供应商返利主要分为价差补偿返利、平移返利及季度/年度采购返利三类；报告期内，发行人按照销售进度冲减主营业务成本的上游供应商返利金额分别为 12,040.20 万元、20,412.64 万元和 **20,338.50** 万元。发行人对下游经销商返利主要分为平移返利及下游奖励性返利；报告期内，发行人冲减主营业务收入的下游经销商返利金额分别为 8,911.08 万元、9,841.70 万元和 **7,963.46** 万元。

报告期内，发行人来源于供应商返利以及对下游经销商返利与相应业务规模的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
上游供应商返利（剔除平移返利）	**12,685.66**	11,202.04	5,751.81

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
下游经销商返利（剔除平移返利）	**300.67**	633.07	2,622.69
分销业务收入	**403,646.46**	247,243.39	152,580.69
上游供应商返利占分销业务收入比例	**3.14%**	4.53%	3.77%
下游经销商返利占分销业务收入比例	**0.07%**	0.26%	1.72%

注：由于平移返利系上游供应商通过发行人平移给下游经销商客户的返利，发行人会在相同期间同时冲减主营业务收入和主营业务成本，该等平移返利对发行人当期净利润无实质影响，因此剔除该返利金额

报告期内，发行人来源于上游供应商的返利占分销业务收入比例分别为3.77%、4.53%和 **3.14%**，2021 年发行人来自上游供应商的返利金额相较 2020 年存在较大增长主要系受带量采购政策影响，冠脉支架及冠脉球囊类产品终端销售价格大幅度下降，因此对发行人在带量采购政策前采购的高价库存以及带量采购政策执行后发行人根据供应商指令以较低价格销售给下游经销商的高价库存给予补偿；**2022 年发行人来自上游供应商的返利金额较 2021 年有所上升的主要原因系 2022 年深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司 IVD 产品线销售规模大幅度增加，根据合同约定，对于符合激励条件的经销商，深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司给予一定的采购返利；同时发行人 2021 年下半年新增莱弗仕康（上海）医疗器材有限公司 IVD 产品线，并自 2022 年开始陆续实现销售，根据合同约定，对于符合返利条件的销售，厂家给予一定的价差补偿。**

报告期内，发行人对下游经销商返利占分销业务收入比例分别为 1.72%、0.26%和 **0.07%**，剔除平移返利影响后，下游经销商返利主要系下游奖励性返利。自 2021 年起，发行人对下游经销商返利较 2020 年下降较多，主要系受带量采购政策影响，发行人销售给下游经销商利润率下降，同时厂家对冠脉支架、冠脉球囊系列产品的利润率亦同步下降，因此发行人对下游经销商的返利金额下降较多。

综上所述，发行人上游供应商返利及下游经销商返利与整体业务规模相比占比较小，报告期内发行人来源于上游供应商的返利逐年增长，自 2021 年起，下游经销商返利受带量采购政策影响有所减少，与实际业务情况匹配。

2、发行人来自供应商的返利政策、给予经销商的返利政策符合行业惯例

发行人同行业可比公司返利政策如下：

公司	供应商返利政策	经销商返利政策
国药控股[注1] 1099.HK	存在采购返利及降价补偿，但未披露相关政策	存在销售返利，但未披露相关政策
嘉事堂 002462.SZ	嘉事堂获取生产厂家针对特定区域的授权书并与生产厂家签订协议，对于不同产品线约定月度或年度最低采购额、采购价格、结算方式、促销返利等	部分与客户之间的合同存在销售返利的安排，形成可变对价
九州通 600998.SH	供应商折让系依据公司与供应商签订的年度协议或临时协议向供应商收取，收取折让发生条件一般是依据协议约定的完成进度，结合具体的折让政策向供应商收取。供应商折让的确认依据为购销合同、协议等约定的利益条款、促销政策和调价通知，是以当期完成的实际销售量为基础	客户采购产品达到一定金额后，给予一定比例的返利[注2]
国科恒泰	供应商返利主要分为季度/年度返利和特殊返利两大类，其中： ①季度/年度返利政策较为稳定，系按事先约定的条件，公司根据当季度/年度的采购金额自供应商获得的返利； ②特殊返利系供应商在特定时期，针对某些特定产品推出的临时性返利政策	经销商返利主要分为：季度/年度返利和特殊返利两大类。其中： ①季度/年度返利系公司按事先约定的协议条件根据当季度/年度的销售金额向经销商提供的返利； ②特殊返利系公司根据供应商的促销活动要求，向经销商下发特殊返利金额

注 1：数据来源于国药控股 2021 年财务报告，未披露相关返利政策条款
注 2：数据来源于华人健康-会计师事务所回复意见（2021 年年报财务数据更新版）中披露的来自供应商（国药控股、九州通）的返利

综上所述，发行人的上游供应商返利及下游经销商返利符合行业惯例，为医疗流通行业中常见的返利政策，与同行业可比公司相比不存在较大差异。

（三）补充说明报告期各期供应商返利、对经销商返利对公司毛利率、净利润的影响，供应商返利是否可能持续及具体依据，充分披露返利对发行人业绩的影响及相关风险

1、报告期各期上游供应商返利、下游经销商返利对发行人毛利率、净利润的影响

（1）平移返利

报告期内，平移返利对发行人各报表科目影响如下：

单位：万元

分类	科目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
上游供应商返利	应付账款	**-7,652.84**	-9,210.60	-6,288.39

分类	科目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	主营业务成本	**-7,652.84**	-9,210.60	-6,288.39
下游经销商返利	应收账款	**-7,662.79**	-9,208.63	-6,288.39
	主营业务收入	**-7,662.79**	-9,208.63	-6,288.39

平移返利系累计来自上游供应商金额最多的返利类型。报告期内，冲减主营业务成本的平移返利金额分别为 6,288.39 万元、9,210.60 万元和 **7,652.84** 万元，冲减主营业务收入的下游经销商平移返利金额分别为 6,288.39 万元、9,208.63 万元和 **7,662.79** 万元；平移返利发行人会在相同会计期间等额冲减主营业务收入及主营业务成本，对该会计期间的净利润不会造成影响，上表中上游供应商返利及下游经销商返利确认金额的差异主要系由于增值税税率变动导致。

（2）价差补偿返利

报告期内，价差补偿返利对发行人各报表科目影响如下：

单位：万元

科目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应付账款	**-8,841.55**	-9,279.96	-5,002.01
主营业务成本	**-8,841.55**	-9,279.96	-5,002.01
占主营业务毛利额比例	**9.71%**	13.39%	9.66%
占净利润比例	**46.73%**	52.80%	29.85%

注：占主营业务毛利额比例及占净利润比例为正数是指该返利会增加主营业务毛利额及净利润，为负数是指该返利会减少主营业务毛利额及净利润

价差补偿返利系 **2022 年度**来自上游供应商金额最多的返利类型。报告期内，发行人按照销售进度冲减主营业务成本的价差补偿返利金额分别为 5,002.01 万元、9,279.96 万元、**8,841.55 万元**，占主营业务毛利额比例分别为 9.66%、13.39%、**9.71%**，占净利润比例分别为 29.85%、52.80%、**46.73%**。价差补偿返利主要系供应商对发行人以较低价格销售给下游经销商的高价库存进行的补偿，虽然该等价差补偿返利金额占当期主营业务毛利额、净利润比例较高，但该返利主要是上游供应商为补足发行人约定毛利水平所提供的补偿性返利，对发行人毛利率及净利润不存在实质影响。

（3）季度/年度采购返利

报告期内，季度/年度采购返利对发行人各报表科目影响如下：

单位：万元

科目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应付账款	**-3,776.78**	-1,615.39	-582.92
主营业务成本	**-3,776.78**	-1,615.39	-582.92
占主营业务毛利额比例	**4.15%**	2.33%	1.13%
占净利润比例	**19.96%**	9.19%	3.48%

注：占主营业务毛利额比例及占净利润比例为正数是指该返利会增加主营业务毛利额及净利润，为负数是指该返利会减少主营业务毛利额及净利润

报告期内，发行人季度/年度采购返利按照销售进度冲减主营业务成本的金额分别为 582.92 万元、1,615.39 万元和 **3,776.78 万元**，占主营业务毛利额比例分别为 1.13%、2.33%和 **4.15%**，占净利润比例分别为 3.48%、9.19%和 **19.96%**。季度/年度采购返利系按事先约定的条件，发行人根据当季度/年度的采购金额自供应商获得的返利，该返利整体对发行人毛利率、净利润影响不重大。

（4）下游奖励性返利

报告期内，下游奖励性返利对发行人各报表科目影响如下：

单位：万元

科目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款	**-300.67**	-633.07	-2,622.69
主营业务收入	**-300.67**	-633.07	-2,622.69
占主营业务毛利额比例	**0.33%**	-0.91%	-5.06%
占净利润比例	**1.59%**	-3.60%	-15.65%

注：占主营业务毛利额比例及占净利润比例为正数是指该返利会增加主营业务毛利额及净利润，为负数是指该返利会减少主营业务毛利额及净利润

报告期内，发行人冲减主营业务收入的对下游经销商下游奖励性返利金额分别为 2,622.69 万元、633.07 万元、**300.67** 万元，占主营业务毛利额比例分别为 5.06%、0.91%、**0.33%**，占净利润比例分别为 15.65%、3.60%、**1.59%**。下游奖励性返利系当下游经销商达成上游厂家的销售指标等条件时，发行人根据上游厂家指令向下游经销商发放的返利并相应冲减主营业务收入，同时厂家会通过价差补偿返利的方式给予发行人相应补偿。该类型返利整体对发行人毛利率、净利润影响不重大。

2、供应商返利持续及具体依据

在医疗器械流通行业中，返利是厂商为促进业绩而推行的销售政策，是行业内惯例，实际情况表明返利政策在业绩增长上具有一定的促进作用。发行人合理预计未来几年内，厂商向经销商提供返利的政策会依然存在，并且会根据市场发展及集采政策情况进行调整，返利比例或有微调。

截至本问询回复报告出具之日，发行人已与主要供应商续签经销合同且约定返利政策如下：

返利类型	供应商	续签合同情况
采购返利	史赛克（北京）医疗器械有限公司	**2023 年 1 月 1 日，史赛克（北京）医疗器械有限公司与发行人签订经销协议并约定了返利发放政策，协议期限为 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日。因此，史赛克（北京）医疗器械有限公司相关的返利政策得以在 2023 年度持续**
	史赛克（上海）医疗器械有限公司	2022 年 1 月 12 日，史赛克（上海）医疗器械有限公司与发行人签订经销协议并约定了返利发放政策，协议期限为 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日。**新的经销协议正在续签中，预计维持 2022 年度返利政策**
	常州市康辉医疗器械有限公司	**2022 年 5 月 1 日，常州市康辉医疗器械有限公司与发行人签订经销协议并约定了返利发放政策，协议期限为 2022 年 4 月 20 日至 2023 年 4 月 30 日。预计在合同终止日前，双方会延长合同期限或重新订立合同并约定返利政策**
	珠海通桥医疗科技有限公司	**2023 年 1 月 1 日，珠海通桥医疗科技有限公司与发行人签订经销协议并约定了返利发放政策，协议期限为 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日。因此，与珠海通桥医疗科技有限公司相关的返利政策得以在 2023 年度持续**
	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	**2022 年 1 月 1 日，深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司与发行人签订经销协议并约定了返利发放政策，协议期限为 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日。新的经销协议正在续签中，预计维持 2022 年度返利政策**
价差补偿返利	上海微创医疗器械（集团）有限公司	**2023 年 1 月 1 日，上海微创医疗器械（集团）有限公司与发行人签订总经销合同并约定了返利发放政策，协议期限为 2023 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日。因此，与上海微创医疗器械（集团）有限公司相关的返利政策得以在 2023 年度持续**
	上海申琪医疗科技有限公司	**2023 年 1 月 1 日，上海申琪医疗科技有限公司与发行人签订总经销合同并约定了返利发放政策，协议期限为 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日。因此，与上海申琪医疗科技有限公司相关的返利政策得以在 2023 年度持续**
	常州市康辉医疗器械有限公司	**2023 年 1 月 1 日，江苏爱朋医疗科技股份有限公司与发行人签订总经销合同并约定了返利发放政策，协议期限为 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日。因此，与江苏爱朋医疗科技股份有限公司相关的返利政策得以在 2023 年度持续**

返利类型	供应商	续签合同情况
	江苏爱朋医疗科技股份有限公司	2022 年 4 月 29 日，柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司与发行人签订福建配送商合作协议并约定了返利发放政策，协议期限为 2022 年 5 月 1 日至 2023 年 4 月 30 日，预计在合同终止日前双方会延长合同期限或重新订立合同。因此，与柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司相关的返利政策得以在 2023 年度持续
	柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司	2022 年 4 月 29 日，上海保迪医疗器械销售中心(有限合伙)与发行人签订经销合作协议并约定了返利发放政策，协议期限为 2022 年 5 月 1 日至 2023 年 4 月 30 日，预计在合同终止日前双方会延长合同期限或重新订立合同。因此，与上海保迪医疗器械销售中心(有限合伙)相关的返利政策得以在 2023 年度持续
	上海保迪医疗器械销售中心(有限合伙)	2023 年 1 月 1 日，史赛克（北京）医疗器械有限公司与发行人签订经销协议并约定了返利发放政策，协议期限为 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日。因此，史赛克（北京）医疗器械有限公司相关的返利政策得以在 2023 年度持续

发行人已在招股说明书“二、概览”之“一、重大事项提示”之“（一）公司特别提醒投资者关注的风险”补充披露如下：

“

（七）返利政策对公司的业绩影响风险

公司的净利润主要来源于主营业务毛利，而主营业务毛利由产品的购销差价和上下游返利的净影响构成。公司将确认的供应商返利按照销售进度冲减主营业务成本，将确认给予经销商的返利冲减主营业务收入，报告期内前述两项的差额分别为 3,129.12 万元、10,570.94 万元和 12,375.04 万元，占当期主营业务毛利总额的 6.04%、15.25%和 13.59%，占当期净利润的 18.67%、60.14%和 65.40%。

公司上下游返利的差额主要形成于价差补偿返利。价差补偿返利系供应商为补足公司约定毛利所提供的补偿性返利或者因供应商对产品价格进行调整产生的价差给予公司的价格补偿。报告期内，公司冲减主营业务成本的价差补偿返利金额分别为 5,002.01 万元、9,279.96 万元和 8,841.55 万元，占当期主营业务毛利总额的 9.66%、13.39%和 9.71%，占当期净利润的 29.85%、52.80%和 46.73%。

如果未来公司的返利政策、市场环境或公司经营情况发生变化，导致本公

司无法获得供应商的返利、或供应商的返利政策大幅度调整、或公司需要大幅度调整对经销商的返利政策，则可能对本公司的经营造成不利影响。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解与返利相关的内控制度，进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、对于上游的供应商采购返利，获取主要供应商的采购返利政策，核查返利政策的主要合同条款，包括返利产品线、返利获取条件及返利比例规定等内容，获取发行人主要供应商的采购返利预提计算表，核查供应商采购返利确认的准确性；抽查实际获取的供应商采购返利的红字发票及返利确认函，确认供应商采购返利的真实性；

3、对于供应商的采购返利结转主营业务成本的金额，根据出入库明细、采购明细表及库存明细表对采购返利测算表中的采购金额、期末库存金额等进行重新核对，重新测算采购返利结转主营业务成本的金额并与账面金额进行比较，以核查采购返利结转主营业务成本的准确性；

4、对于供应商提供的价差补偿返利，获取发行人预提价差补偿返利的计算表，并对主要供应商的价差补偿返利结转主营业务成本的金额进行重新测算，核查供应商返利结转主营业务成本的准确性；抽查发行人实际获取的供应商价差补偿返利的红字发票及返利确认函，确认供应商提供的价差补偿返利的真实性；

5、对于平移返利，抽查供应商向发行人提供的平移返利的红字发票、返利确认函及发行人向下游经销商提供的平移返利的红字发票，核查上下游的平移返利的真实性及准确性；比对上下游的平移返利金额，核实返利金额的匹配性；

6、对于下游奖励性返利，抽查供应商向发行人发送的相关通知及发行人向下游经销商提供的红字发票，核实真实性及准确性；

7、对发行人报告期各期主要供应商、经销商进行走访，核实发行人报告期

各期返利政策的真实性、完整性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内发行人来源于上游供应商、对下游经销商不同类型返利的确认标准、计算方法与返利政策约定相符，发行人根据返利政策和上下游返利的匹配关系确认供应商、经销商返利，计算的返利与披露的返利金额一致；

2、报告期内逐年增加的供应商返利、对经销商返利合理，与相应业务规模具有匹配性，发行人来自供应商的返利政策、给予经销商的返利政策符合行业惯例；

3、针对平移返利发行人会在相同会计期间等额冲减主营业务收入及主营业务成本，对该会计期间的净利润不会造成影响；价差补偿返利主要系供应商对发行人以较低价格销售给下游经销商的高价库存进行的补偿，虽然该等价差补偿返利金额占当期主营业务毛利额、净利润比例较高，但该返利主要是上游供应商为补足发行人约定毛利水平所提供的补偿性返利，对发行人毛利率及净利润不存在实质影响；季度/年度采购返利系按事先约定的条件，发行人根据当季度/年度的采购金额自供应商获得的返利，该返利整体对发行人毛利率、净利润影响较小；下游奖励性返利系当下游经销商达成上游厂家的销售指标等条件时，发行人根据上游厂家指令向下游经销商发放的返利并相应冲减主营业务收入，同时厂家会通过价差补偿返利的方式给予发行人相应补偿，该类型返利整体对发行人毛利率、净利润影响较小；

4、在医疗器械流通行业中，返利是厂商为促进业绩而推行的销售政策，是行业内惯例，实际情况表明返利政策在业绩增长上具有一定的促进作用。发行人合理预计未来几年内，厂商向经销商提供返利的政策会依然存在，并且会根据市场发展及集采政策情况进行调整，返利比例或有微调。

问题 17 关于毛利率

申报文件显示：

（1）报告期内，公司主营业务毛利率分别为 6.73%、6.08%和 6.93%，公司直销模式毛利率分别为 7.00%、5.18%和 6.27%，分销业务毛利率分别为 4.67%、9.74%和 8.63%。

（2）报告期内，公司血管介入器械毛利率分别为 6.78%、5.26%和 5.94%，外科器械毛利率分别为 6.97%、8.52%和 8.99%，医疗设备毛利率分别为 9.29%、7.19%和 6.17%，检验试剂产品毛利率分别为 6.68%、13.61%和 15.43%。

（3）报告期内，公司综合毛利率低于同行业可比公司，主要系产品结构不同所致。报告期内，血管介入器械是公司的主要收入来源，占比分别为 94.54%、81.75%和 70.41%，血管介入器械单价相对较高，存货周转率较高，同时一般无需开展产品宣传或推广等销售服务，对应毛利率较低。

请发行人：

（1）量化分析报告期内主营业务毛利率、直销业务毛利率先降后升的原因及合理性，与行业趋势是否相符及差异原因与合理性；

（2）量化分析报告期初分销业务毛利率较低、后续快速上升的原因及合理性，结合分销收入规模分析毛利率上升对公司经营业绩的影响；

（3）结合同行业可比公司直销、分销毛利率对比情况，补充说明发行人分销业务毛利率从期初较低到逐渐反超直销业务毛利率的合理性，与行业整体情况是否相符及差异原因与合理性；

（4）结合两票制、带量采购等行业政策对公司收入、毛利、业绩的影响以及未来趋势等情况，分析未来可能保持的毛利率情况，并进行充分、有针对性的风险提示；

（5）量化分析报告期内发行人各类产品毛利率与同行业同类产品毛利率、综合毛利率与同行业可比公司毛利率的比较情况及差异原因与合理性，发行人毛利率较低是否表明公司竞争力较弱。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）量化分析报告期内主营业务毛利率、直销业务毛利率先降后升的原因及合理性，与行业趋势是否相符及差异原因与合理性

1、量化分析报告期内主营业务毛利率先降后升的原因及合理性

发行人主营业务包括直销业务、分销业务和服务业务，具体收入占比及毛利率如下表：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
直销业务	**65.71%**	**7.16%**	75.05%	6.27%	81.77%	5.18%
分销业务	**34.01%**	**8.42%**	24.70%	8.63%	17.90%	9.74%
服务业务	**0.28%**	**38.41%**	0.25%	35.41%	0.33%	31.19%
合计	**100.00%**	**7.67%**	**100.00%**	**6.93%**	**100.00%**	**6.08%**

由上表分析可知，发行人 2021 年、**2022 年**主营业务毛利率较 2020 年上升 0.85%和 **0.74%**，主要受直销业务毛利率上升的影响。2021 年、**2022 年**直销业务毛利率上升的原因及合理性参见本问询回复之“2、量化分析报告期内直销业务毛利率先降后升的原因及合理性”相关内容。

2、量化分析报告期内直销业务毛利率先降后升的原因及合理性

报告期内，发行人直销业务不同产品结构下收入占比及毛利率水平存在差异，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
血管介入器械	**609,973.03**	**78.23%**	**6.07%**	639,028.37	85.08%	5.72%	631,695.50	90.63%	5.07%
外科器械	**53,609.86**	**6.88%**	**8.89%**	32,503.74	4.33%	9.96%	23,016.71	3.30%	8.28%
医疗设备	**32,311.46**	**4.14%**	**8.14%**	26,830.43	3.57%	2.76%	12,616.68	1.81%	10.21%
检验试剂（IVD）	**64,254.29**	**8.24%**	**16.57%**	34,163.47	4.55%	15.57%	19,868.68	2.85%	0.94%
其他医疗器械	**19,577.40**	**2.51%**	**3.76%**	18,562.13	2.47%	6.63%	9,820.31	1.41%	6.63%

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
合计	**779,726.04**	**100.00%**	**7.16%**	**751,088.14**	**100.00%**	**6.27%**	**697,017.88**	**100.00%**	**5.18%**

报告期内，血管介入器械为公司直销业务收入的主要来源，收入占比分别为 90.63%、85.08%和 **78.23%**，公司直销业务毛利率变动主要受血管介入器械毛利率变动影响。

发行人直销业务毛利率上升主要受血管介入器械毛利率上升的影响。血管介入器械直销毛利率上升主要系柯惠、雅培、泰尔茂等厂商部分血管介入器械产品线在福建和上海地区采用两票制模式运营，具体流通方式为厂商（或其指定代理商）-发行人-医疗机构，原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为生产厂商推介的服务商。该模式下发行人毛利率较高，主要系发行人除承担医院配送职能外，需向该等服务商支付销售服务费，2021 年上述产品线产生收入 14,717.64 万元，对应毛利率 34.23%。**2022 年上述产品线产生收入 16,896.13 万元，对应毛利率 42.34%。**

3、报告期内发行人主营业务毛利率、直销业务毛利率先降后升与同行业趋势基本一致

同行业可比公司国科恒泰 2020 年至 2021 年（2021 年年度数据根据其招股说明书 2021 年 1-6 月总额法数据分析）主营业务毛利率为 7.81%和 8.88%，直销业务毛利率为 11.03%和 10.66%，发行人主营业务毛利率、直销业务毛利率先降后升趋势与国科恒泰基本一致。

（二）量化分析报告期初分销业务毛利率较低、后续快速上升的原因及合理性，结合分销收入规模分析毛利率上升对公司经营业绩的影响

报告期内，发行人分销业务不同产品结构下收入占比及毛利率水平存在差异，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
血管介入器械	**148,373.75**	**36.76%**	**7.70%**	66,823.75	27.03%	7.97%	66,652.32	43.68%	6.99%

外科器械	160,322.53	39.72%	9.07%	93,365.00	37.76%	8.66%	28,201.91	18.48%	8.71%
医疗设备	51,512.21	12.76%	6.21%	58,341.56	23.60%	7.73%	32,576.76	21.35%	6.02%
检验试剂（IVD）	22,815.56	5.65%	18.19%	16,751.55	6.78%	15.13%	17,590.65	11.53%	27.91%
其他医疗器械	20,622.42	5.11%	3.23%	11,961.53	4.84%	7.41%	7,559.05	4.95%	11.48%
合计	**403,646.46**	**100.00%**	**8.42%**	**247,243.39**	**100.00%**	**8.63%**	**152,580.69**	**100.00%**	**9.74%**

在分销业务下，发行人以买断式采购为主，需要承担一定库存资金成本，因此分销业务下毛利率整体维持在 8%-10%。

（三）结合同行业可比公司直销、分销毛利率对比情况，补充说明发行人分销业务毛利率从期初较低到逐渐反超直销业务毛利率的合理性，与行业整体情况是否相符及差异原因与合理性

2020 年前发行人分销业务尚在起步阶段，分销业务规模较小，其中血管介入器械**占比较高**，血管介入器械与其他产品相比毛利率较低主要系血管介入器械单价相对较高，存货周转率较高，对应毛利率较低。2020 年随着发行人分销业务中检验试剂（IVD）、外科器械、医疗设备等产品占比逐渐上升，新增产品线备货周期相对较长，产品销售毛利率较高，发行人分销业务毛利率同比上升。此外，分销业务下发行人以买断式采购为主，需要承担一定库存资金成本，整体毛利率较直销业务高具有商业合理性。

综上所述，发行人分销业务毛利率从期初较低到逐渐反超直销业务毛利率主要系发行人分销业务产品结构变化、分销业务以买断式采购为主而直销业务以寄售式采购为主所致，具有商业合理性。

报告期内，发行人直销、分销毛利率与同行业可比公司国科恒泰对比如下：

公司名称	业务模式	2022 年度	2021 年度	2020 年度
国科恒泰	直销	-	8.88%	7.81%
	分销	-	10.66%	11.03%
	合计	-	**10.05%**	**9.86%**
建发致新	直销	**7.16%**	6.27%	5.18%
	分销	**8.42%**	8.63%	9.74%
	合计	**7.67%**	**6.93%**	**6.08%**

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书，国科恒泰由于部分业务更改净额法核算，2021 年年度数据根据其招股说明书 2021 年 1-6 月总额法数据分析

同行业可比公司国科恒泰分销业务毛利率也高于直销业务毛利率，与发行人整体情况相符。

（四）结合两票制、带量采购等行业政策对公司收入、毛利、业绩的影响以及未来趋势等情况，分析未来可能保持的毛利率情况，并进行充分、有针对性的风险提示

1、两票制对公司的影响分析

从两票制的推行来看，两票制通过对流通环节的压缩以及渠道整合，对于具有规模效应的企业的市场集中度的提升有一定促进意义。流通环节压缩主要影响医疗器械流通环节中的经销商。发行人的分销模式不属于传统经销模式，发行人在该业务中主要为行业上下游提供物流、渠道、结算、资质管理等综合服务，主要承担了部分渠道管理职能与物流仓储功能，以减轻生产厂商对经销商的管理负担。因此发行人在现有分销模式下，可以做到向直销模式的快速转化。报告期内，发行人在上述福建、安徽、陕西两票制区域的医院销售的收入、毛利、毛利率等情况如下：

单位：万元

年度	收入	毛利额	毛利率
2022 年	**31,191.21**	**7,367.83**	**23.62%**
2021 年	33,755.21	6,131.94	18.17%
2020 年	30,711.35	4,683.52	15.25%

2021 年度**及 2022 年度**，发行人直销毛利率上升，主要系发行人新增柯惠、泰尔茂部分血管介入器械产品线，在上述产品线的销售过程中原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为生产厂商推介的服务商。该模式下发行人毛利率较高，主要系发行人除承担医院配送职能外，需向该等服务商支付销售服务费所致。

报告期内，发行人以直销业务为主。“两票制”政策对于发行人分销业务虽有一定影响，但基于公司具备较强的终端医院覆盖能力，分销业务可向直销业务快速转化，进而有效缓解“两票制”对公司经营带来的负面影响。因此，“两票制”政策的实施对发行人整体业务无重大不利影响。

2、带量采购对公司的影响分析

2019 年，国务院办公厅和国务院深化医药卫生体制改革领导小组相继印发《治理高值医用耗材改革方案》和《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》，旨在逐步将高值医用耗材纳入集中采购范围，进一步降低产品入院价格，以减轻医保支付压力及患者负担。2020 年 10 月国家组织高值医用耗材联合采购办公室发布《国家组织冠脉支架集中带量采购文件（GH-HD2020-1）》，于 2021 年 1 月起实施。2021 年 9 月，国采办公室正式公布《关于公布国家组织人工关节集中带量采购中选结果的通知》，于 2022 年 4 月起实施。除国家级集中采购外，江苏省、安徽省、福建省、青海省、重庆市、贵州省、云南省、河南省等多个省市已针对骨科器械、吻合器等多种产品实施了多轮带量采购。

以发行人纳入全国集采的冠脉支架产品为例，报告期内，发行人的冠脉支架产品实现销售收入 191,633.55 万元、41,368.04 万元和 **39,472.76** 万元，销售数量分别为 **32.99 万条、47.41 万条、49.77 万条**，实现毛利额分别为 9,644.81 万元、3,762.72 万元和 **2,838.70** 万元。尽管公司冠脉支架产品销售数量上升趋势明显，但因产品单价降幅较高，销售数量上升无法弥补降价所带来的影响，导致公司冠脉支架产品的收入及盈利能力有所下降。

若未来发行人经营的其他产品中标集中带量采购且降价幅度过高，则可能降低公司该产品的销售收入与毛利额，若未来集中带量采购范围进一步扩大，将对公司现有经营产品带来不利影响。

发行人已针对两票制、带量采购等行业政策对公司收入、毛利、业绩的影响以及未来趋势等情况，在招股说明书中进行了充分、有针对性的风险提示。相关风险已在招股说明书**“二、概览”之“一、重大事项提示” 之“（一）公司特别提醒投资者关注的风险”中披露如下：**

“1、“两票制”的政策风险

2019 年 7 月，国务院办公厅发布《治理高值医用耗材改革方案》，鼓励各地结合实际通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。目前“两票制”在医用耗材领域尚处于鼓励和试点阶段。

在“两票制”政策的趋势背景下，流通环节将被压缩，传统的多级分销模式将被取代，流通环节的规模化、规范化、集中化将成为趋势。对发行人的分销业务而言，发行人在执行“两票制”区域内无法对终端医疗机构客户完成销售，发行人分销业务将受到不利影响。对发行人的直销业务而言，发行人作为医疗器械流通企业，若公司未来无法持续获取上游生产厂商及下游终端医疗机构的配送资源或资格，致使公司向医疗机构配送的渠道职能受限，则可能导致公司存在被竞争对手替代，无法维持平台化、规模化运营优势的风险，对公司未来的经营产生不利影响。

2、集中带量采购的政策风险

2019 年，国务院办公厅和国务院深化医药卫生体制改革领导小组相继印发《治理高值医用耗材改革方案》和《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》，旨在逐步将高值医用耗材纳入集中采购范围，进一步降低产品入院价格，以减轻医保支付压力及患者负担。2020 年 10 月国家组织高值医用耗材联合采购办公室发布《国家组织冠脉支架集中带量采购文件（GH-HD2020-1）》，于 2021 年 1 月起实施。2021 年 9 月，国采办公室正式公布《关于公布国家组织人工关节集中带量采购中选结果的通知》，于 2022 年 4 月起实施。除国家级集中采购外，江苏省、安徽省、福建省、青海省、重庆市、贵州省、云南省、河南省等多个省市已针对骨科器械、吻合器等多种产品实施了多轮带量采购。

以发行人纳入全国集采的冠脉支架产品为例，报告期内，发行人冠脉支架产品销售数量分别为 32.99 万条、47.41 万条和 **49.77** 万条，实现的营业收入分别为 191,633.55 万元、41,368.04 万元和 **39,472.76** 万元，实现毛利额分别为 9,644.81 万元、3,762.72 万元和 **2,838.70** 万元。尽管公司冠脉支架产品销售数量上升趋势明显，但因产品单价降幅较高，销售数量上升无法弥补降价所带来的影响，导致公司冠脉支架产品的收入及盈利能力有所下降。

若未来发行人经营的其他产品中标集中带量采购且降价幅度过高，则可能降低公司该产品的销售收入与毛利额，若未来集中带量采购范围进一步扩大，将对公司现有经营产品带来不利影响。”

（五）量化分析报告期内发行人各类产品毛利率与同行业同类产品毛利率、综合毛利率与同行业可比公司毛利率的比较情况及差异原因与合理性，发行人毛利率较低是否表明公司竞争力较弱

经查阅同行业公司招股说明书、反馈意见等资料，同行业可比公司中国科恒泰披露了血管介入器械和神经外科器械毛利率情况。报告期内发行人各类产品毛利率与国科恒泰同类产品毛利率比较情况如下：

项目	公司名称	2022 年	2021 年度	2020 年度
血管介入器械	国科恒泰	-	8.92%	8.75%
	建发致新	**6.39%**	5.94%	5.26%
外科器械/神经外科器械	国科恒泰	-	9.12%	9.70%
	建发致新	**9.03%**	8.99%	8.52%

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书，国科恒泰由于部分业务更改净额法核算，2021 年年度数据根据其招股说明书 2021 年 1-6 月总额法数据分析；国科恒泰的神经外科相关产品在发行人归类至外科器械分类

报告期内，发行人血管介入器械毛利率低于国科恒泰，主要系国科恒泰血管介入器械产品在福建等两票制地区销售占比较高，其除承担医院配送职能外，在两票制区域销售需向服务商支付销售服务费，所以毛利率较高。

2020 年、2021 年，发行人外科器械/神经外科产品线毛利率与国科恒泰基本一致。

报告期内，发行人综合毛利率与同行业可比公司毛利率的比较情况如下：

项目	2022 年	2021 年度	2020 年度
国药控股	-	8.45%	8.83%
九州通	-	8.04%	8.97%
嘉事堂	-	8.35%	9.18%
国科恒泰	-	10.13%	10.60%
行业平均	-	**8.74%**	**9.40%**
建发致新	**7.71%**	**7.02%**	**6.12%**

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书，国科恒泰由于部分业务更改净额法核算，2021 年年度数据根据其招股说明书 2021 年 1-6 月总额法数据分析，**可比公司 2022 年年报尚未披露**

报告期内，发行人综合毛利率略低于同行业可比公司，主要系产品结构不同所致。报告期内，血管介入器械是公司的主要收入来源，占主营业务收入比

重分别为 81.93%、70.53%和 **63.90%**，血管介入器械单价相对较高，直销业务形态为主且主要采取寄售式采购模式，存货周转率较高，同时一般无需开展产品宣传或推广等销售服务，对应毛利率相对较低。

自 2020 年度开始，发行人的产品结构逐步多元化，新增的产品线如 IVD 产品等销售毛利率较血管介入产品毛利率较高，有助于提升后续发行人整体销售毛利率和盈利能力。

综上所述，发行人各类产品毛利率与同行业同类产品毛利率基本一致，综合毛利率略低于同行业可比公司毛利率主要系产品结构不同、发行人直销业务占比较高所致，随着发行人血管介入器械产品占比不断降低，外科器械、检验试剂（IVD）等产品线收入占比不断上升，发行人综合毛利率整体上升。因此，发行人毛利率较低并未表明公司竞争力较弱。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行以下核查程序：

1、分业务模式、产品类别，查看了报告期内的收入、成本及毛利率情况，并分析了毛利率变动原因；

2、查看了报告期内各产品类别下主要客户的销售收入、成本及毛利率情况，并对比同类产品的毛利率，分析主要客户的毛利率是否存在异常；

3、查阅了发行人的同行业可比上市公司的财务报告，与发行人毛利率水平进行了对比，结合发行人与同行业上市公司业务模式区别，分析了毛利率差异的合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人主营业务毛利率、直销业务毛利率**变化**主要系发行人产品收入结构及产品毛利率变化所致；

2、分销业务毛利率**变化**主要系发行人产品收入结构及产品毛利率变化所致；

3、发行人分销业务毛利率从 2020 年前较低到逐渐反超直销业务毛利率主要系分销业务产品结构变化、分销业务以买断式采购为主而直销业务以寄售式采购为主所致，具有合理性，同行业可比公司国科恒泰分销业务毛利率也高于直销业务毛利率，与发行人整体情况相符；

4、发行人已针对两票制、带量采购等行业政策对公司收入、毛利、业绩的影响以及未来趋势等情况，在招股说明书中进行了充分、有针对性的风险提示。

5、发行人各类产品毛利率与同行业同类产品毛利率基本一致，综合毛利率略低于同行业可比公司毛利率主要系产品结构不同、发行人直销业务占比较高所致，随着发行人血管介入器械产品占比不断降低，外科器械、检验试剂（IVD）等产品线收入占比不断上升，发行人综合毛利率整体上升，因此，发行人毛利率较低并未表明公司竞争力较弱。

问题 18 关于销售费用

申报文件显示：

（1）报告期内，公司销售费用分别为 6,850.59 万元、13,547.66 万元、25,485.95 万元，占营业收入比例分别为 0.99%、1.59%和 2.54%。

（2）公司与服务商签署相关协议，由服务商提供竞品调研、入院沟通、临床手术技术服务、物流辅助及催收工作等服务。2021 年上述产品线产生收入 14,717.64 万元，对应毛利率 34.23%，对应销售服务费 4,137.02 万元，对应销售服务费率为 28.11%；2020 年上述产品线产生收入 8,480.44 万元，对应毛利率 18.49%，对应销售服务费 1,314.98 万元，对应销售服务费率为 15.51%。

（3）居间费主要来源于分销业务，服务商协助开发上游厂商，为公司取得产品代理授权及销售，公司与服务商合同中约定居间费率或根据与客户的预计销售规模在合同中明确居间费金额。报告期内各服务商居间费用占对应收入比例在 2%-5%之间。

（4）医院 SPD 管理费主要系公司支付给医院 SPD 服务商的服务费用。该等医院会采购其他 SPD 服务商进行医院端存货、仓储、开票结算等管理服务，医院不会承担该项费用，一般会要求配送商与其 SPD 服务商单独签订合同，公司向 SPD 服务商支付服务费用。

请发行人：

（1）结合具体产品补充说明公司直销业务模式下销售服务费支出政策，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂；

（2）补充说明报告期内销售服务费快速增长、销售服务费率变动的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性，各期销售服务费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系；

（3）补充说明居间费支出政策，2019 年无居间费、后续居间费快速增长的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂，各期居间费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系；

（4）补充说明医院 SPD 管理费支出政策，报告期内医院 SPD 管理费与相应业务规模的匹配性，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂，各期医院 SPD 管理费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系；

（5）补充说明报告期内销售人员的数量、平均薪酬、人均产出情况，与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性；

（6）补充说明报告期内销售费率低于同行业可比公司、特别是 2019 年显著低于同行业可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就销售费用归集是否准确完整、是否存在关联方或其他第三方代垫费用的情况发表明确意见。

一、发行人回复

（一）结合具体产品补充说明公司直销业务模式下销售服务费支出政策，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂

1、结合具体产品补充说明公司直销业务模式下销售服务费支出政策

发行人直销业务一般不承担销售服务费，报告期各期销售服务费占直销业务收入比例分别为 0.38%、0.83%和 **1.25%**，整体较低。销售服务费主要系部分产品线在福建和上海地区采用两票制模式进行运营，原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为生产厂商推介的服务商。该模式下，发行人主要承担医院配送职能，并向该等服务商支付销售服务费。

报告期内，发行人制定了销售服务费用管理等相关制度文件，发行人与销售服务商签署相关协议，据此对销售服务商进行统一管理。

在选择合作的销售服务商时，发行人会审查销售服务商的资质、综合实力等。其中资质审查包括比对销售服务商经营范围是否符合公司需求、通过公开信息资料查询是否存在违法违规行为等，综合实力主要考察销售服务商的公司证照、公司人员、专业能力等。

发行人选定意向销售服务商后，会对销售服务的产品、服务地区、服务费支付标准、双方责任以及反商业贿赂条款进行明确约定。在支付销售服务费时，

发行人对销售服务商提交的相应服务工作材料等文件进行审核以确保销售服务活动开展的真实有效。

发行人销售服务费主要包括柯惠、雅培、泰尔茂等部分血管介入器械产品线，发行人直销业务模式下上述产品线销售服务费支出政策如下：

产品线	主要产品	主要条款及服务内容
柯惠血管介入器械产品线（福建两票制地区）	颅内血管支架、可解脱弹簧圈、颅内支撑导管、微导管等	（1）甲方聘请乙方为甲方经销的产品提供销售服务，乙方提供的服务包括但不限于竞品调研、入院沟通、产品推介、物流辅助、术中及术后技术服务、术后账务核对及应收账款催收工作等； （2）乙方的服务费率由甲方根据分销利润率制定，乙方整体销售服务费率=产品渠道毛利率-甲方分销费率； （3）甲方作为产品分销商，拥有产品分销权利，甲方独立承担分销产品的销售风险，乙方应当协助甲方做好销售服务管理工作； （4）甲乙双方应当定期进行销售数据和服务费用的对账和确认工作，甲方应当在合理期间内依据确认服务费用和服务发票信息办理结算； （5）在约定条件满足情况下，甲方在收到乙方开具的相应金额发票经审核无误后 7 个工作日内支付款项； （6）双方不得违反中华人民共和国在市场推广、营销、反贿赂和不正当竞争等方面的任何法律法规
雅培血管介入器械产品线（上海地区）	植入式心脏起搏器、冠状动脉球囊扩张导管、药物洗脱冠脉支架系统等	
泰尔茂血管介入器械产品线（上海地区）	血管鞘组、血管内造影导管、导丝、球囊扩张导管等	

2、发行人直销业务模式下销售服务费支出符合行业惯例、不涉及商业贿赂

通过公开整理医药行业（拟）上市公司公开文件披露，发行人直销业务模式下销售服务费支出符合行业惯例：

根据同行业公司合富中国（603122.SH）招股说明书披露，合富中国销售费用中存在“市场服务费”，“市场服务费系相关服务商为发行人提供医疗机构对接服务所产生的支出，主要服务内容包括对于发行人没有安排驻场销售的医院执行带回签收单、督促客户按时付款等工作。”

根据同行业可比公司国科恒泰招股说明书披露，国科恒泰销售费用中存在“销售服务费”，“在“两票制”、“带量采购”等政策下，高值医用耗材流通层级被压缩，原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为服务商，公司向该等服务商采购服务。”

报告期各期，发行人在与服务商合作的过程中，已遵守关于反商业贿赂相关法律法规，亦同时要求服务商遵守前述相关法律法规，因此，发行人向服务商支付销售服务费符合相关规定，不存在违反相关法律法规的行为。

（二）补充说明报告期内销售服务费快速增长、销售服务费率变动的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性，各期销售服务费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系

1、补充说明报告期内销售服务费快速增长、销售服务费率变动的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性

报告期内，发行人销售服务费占对应直销收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售服务费	**9,726.57**	6,215.46	2,676.75
对应直销产品线收入	**54,503.44**	28,239.14	16,756.56
占比	**17.85%**	22.01%	15.97%
直销业务收入	**779,726.04**	751,088.14	697,017.88
占直销业务收入比重	**1.25%**	0.83%	0.38%

发行人直销业务一般不承担销售服务费，报告期各期销售服务费占直销业务收入比例分别为 0.38%、0.83%和 **1.25%**，整体较低。销售服务费主要系部分产品线在福建和上海地区采用两票制模式进行运营，原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为生产厂商推介的服务商。该模式下，发行人主要承担医院配送职能，并向该等服务商支付销售服务费。

报告期内，公司与销售服务商约定的服务费比例通常为 14%至 20%。2021 年公司销售服务费率同比上升，一方面由于公司福建地区柯惠血管介入器械产品线规模进一步上升，同时发行人在上海地区扩增雅培血管介入器械产品线、泰尔茂血管介入器械产品线，该产品线采用两票制模式运营，厂家要求发行人承担原经销商承担的院端服务职能，公司与服务商签署相关协议，由服务商提供竞品调研、入院沟通、临床手术技术服务、物流辅助及催收工作等服务。服务商均向公司提供一揽子综合服务，不存在与服务商就具体服务单独定价的情形。公司将市场同类商品的直销或配送价格确认销售收入，以售价与经销底价的价差为基础确认商务服务费。2021 年上述产品线产生收入 14,717.64 万元，

对应毛利率 34.23%，对应销售服务费 4,137.02 万元，对应销售服务费率为 28.11%。**2022 年上述产品线产生收入 16,896.13 万元，对应毛利率 42.34%，对应销售服务费 6,141.40 万元，对应销售服务费率为 36.35%。**

2、各期销售服务费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系

报告期各期，发行人前五大销售服务商的服务费金额占比分别为 42.74%、70.43%和 **59.11%**，该等销售服务机构的基本情况如下：

年份	主要服务商名称	费用（万元）	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
2020 年	厦门亿沃通企业管理咨询有限公司	448.28	2018/4/2	医疗信息咨询服务（不含药品信息服务、疾病诊疗及其他需经许可审批的项目）等	否
	福州优医链医疗科技有限公司	319.89	2018/4/18	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；II 类、III类医疗器械的批发、代购代销等	否
	上海域健医疗科技服务中心	219.83	2017/4/27	（医疗、生物）科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等	否
	上海德拉杰医疗器械有限公司	78.52	2001/12/6	医疗器械经营，医疗仪器及设备的安装、维修等	否
	上海烟倾贸易商行	77.52	2019/11/14	生物科技、医疗科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务等	否
合计		**1,144.04**			
2021 年	上海烟倾贸易商行	2,103.42	2019/11/14	生物科技、医疗科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务等	否
	厦门亿沃通企业管理咨询有限公司	1,196.93	2018/4/2	医疗信息咨询服务（不含药品信息服务、疾病诊疗及其他需经许可审批的项目）等	否
	福州优医链医疗科技有限公司	807.34	2018/4/18	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；II 类、III类医疗器械的批发、代购代销等	否
	龙游恩腾医疗科技有限公司	150.18	2018/8/6	从事生物医药科技领域内的技术咨询、开发、推广及转让服务等	否
	南平科创医疗科技有限公司	119.39	2017/1/18	医疗信息咨询服务、医药代理服务（不得从事医疗诊治活动）；组织医药学术交流活动（不得从事医疗诊治活动）、从事医疗产品技术研究及相关成果的技术转让（不得从事医疗诊治活动）等	否
合计		**4,377.26**			
2022 年	**上海烟倾贸易商行**	**2,401.67**	**2019/11/14**	**生物科技、医疗科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务等**	**否**
	厦门亿沃通企业管理咨询有限公司	**1,251.65**	**2018/4/2**	**医疗信息咨询服务（不含药品信息服务、疾病诊疗及其他需经许可审批的项目）等**	**否**

年份	主要服务商名称	费用（万元）	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
	福州优医链医疗科技有限公司	1,075.27	2018/4/18	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；II类、III类医疗器械的批发、代购代销等	否
	福州君韬企业管理咨询有限公司	563.02	2019/9/2	一般项目：企业管理咨询；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；税务服务；安全咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广等	否
	福州利康企业管理咨询有限公司	457.45	2019/8/8	企业管理咨询服务；为创业企业提供创业管理服务业务；物业管理；酒店管理（不含餐饮、住宿经营）；其他未列明企业管理服务；健康管理；旅游管理服务；市场管理服务等	否
合计		5,749.06			

根据主要服务商出具的无关联关系声明及查询主要服务商的工商登记资料，上表中服务商的法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系。

（三）补充说明居间费支出政策，2019 年无居间费、后续居间费快速增长的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂，各期居间费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系

1、补充说明居间费支出政策，2019 年无居间费、后续居间费快速增长的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性

报告期内，发行人制定了居间费管理等相关制度文件，发行人与居间服务商签署相关协议，据此对居间服务商及居间费支出进行统一管理。

在选择合作的居间商时，发行人会审查居间服务商与交易客户是否存在关联关系。发行人选定意向居间服务商后，会对居间费支付标准、双方责任以及反商业贿赂条款等进行明确约定，居间服务完成后凭发票支付相应居间费。发行人财务人员根据生效的居间协议以及交易客户的对账确认函计提费用。

报告期内，发行人居间费占对应分销收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
居间费	3,177.02	2,642.84	714.76

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
对应分销业务收入	195,083.40	101,094.01	28,430.99
占比	1.63%	2.61%	2.51%

2020 年、2021 年、2022 年发行人居间服务费的支出随着分销规模的增加而增长，发行人居间费占对应分销收入比例整体保持稳定。

发行人居间费主要来源于分销业务，居间服务商协助开发上游厂商，为发行人取得产品代理授权及销售，2019 年发行人分销业务尚在起步阶段，故未产生居间费支出。2020 年来发行人大力拓展分销业务，随着更多国内外产品线业务的引进，发行人选取各地区具有丰富销售经验、市场信息的优质经销商作为居间服务商，建立合作关系，以加速提升产品线开拓能力，在全国性范围内拓展销售渠道，巩固竞争优势。居间服务商在行业内拥有较为广泛的信息渠道、上游厂商资源，能够快速、及时获取业务需求信息，有利于公司开拓新市场。同时，居间服务商拥有良好的商务沟通能力，能够以相对理想的成本为发行人提供跟踪项目进展、维护上游厂商等服务。

2、居间费支出符合行业惯例、不涉及商业贿赂

通过公开整理医药行业（拟）上市公司公开文件披露，居间费支出符合医药行业惯例，具体如下：

根据安旭生物（688075.SH）招股说明书披露，安旭生物销售费用中存在“佣金及返利”，披露“报告期内，公司存在向客户以外的第三方支付佣金的情况。根据合同约定的结算周期，根据客户完成结算和出货的订单计算佣金，计入当期销售费用。”

根据凯实生物招股说明书披露，凯实生物销售费用中存在“销售佣金”，披露“部分境外试剂厂商或第三方实验室出现原有供应商供给能力下降或无法满足新增需求的情形，因此开始寻求新的合作供应商。与此同时，公司有意开拓境外市场。经居间商介绍及协助，通过多次商务谈判和多轮产品质量验证后，公司与部分境外客户达成业务合作，进入境外客户的供应商名录。依照居间协议约定，公司根据产品类别和居间商协助开拓的境外收入金额按约定的比例向居间商支付相应的销售佣金。”

根据微策生物审核问询函回复披露，报告期内，公司根据协议约定的比例或金额向各居间商支付居间费，具体支付标准根据居间商所介绍拓展业务的销售地域、客户资质、销售规模、销售价格等因素，采取“一单一议”的确定方式；同时考虑到维护新老客户难易程度不同，一般新客户新业务的居间费较高。因此不同居间商的支付比例存在一定差异。公司对不同居间商计提比例的差异主要基于实际业务情况不同所致，具有商业合理性。

报告期各期，发行人在与居间服务商合作的过程中，已遵守关于反商业贿赂相关法律法规，亦同时要求服务商遵守前述相关法律法规。因此，发行人向服务商支付居间费符合相关规定，不存在违反相关法律法规的行为。

3、各期居间费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系

2020 年、2021 年和 **2022** 年发行人前五大居间服务商的服务费金额占比分别为 94.85%、72.63%和 **79.08%**，该等服务商的基本情况如下：

年份	主要居间商名称	费用（万元）	对应分销收入（万元）	居间服务费占对应分销收入比例	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
2020 年	厦门鹭思通科技有限公司	424.06	20,654.88	2.05%	2015/8/7	第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；第三类医疗器械经营；药品批发等	否
	厦门罡宇进出口有限公司	141.73	2,834.67	5.00%	2018/8/10	第一类医疗器械批发；第二类医疗器械批发；第一类医疗器械零售；第二类医疗器械零售；生物技术推广服务等	否
	上海欧塔策划咨询中心	43.00	2,741.95	1.57%	2018/7/27	从事生物、医药、信息、互联网、软件、教育、计算机、网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等	否
	广州三意医疗器械有限公司	36.12	722.37	5.00%	2016/7/11	第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售等	否
	广州思沛医药科技股份有限公司	33.02	660.38	5.00%	2005/7/6	医学研究和试验发展;会议及展览服务;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广等	否
合计		**677.93**	**27,614.25**	**2.45%**	-		
2021 年	厦门鹭思通科技有限公司	941.83	24,087.76	3.91%	2015/8/7	第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；第三类医疗器械经营；药品批发等	否
	中褚实业（上海）有限公司	303.98	8,330.37	3.65%	2016/9/7	第三类医疗器械经营；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售等	否
	广东高烨控股有限公司	297.41	5,948.15	5.00%	2017/4/24	医学研究和试验发展;第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售等	否
	上海欧塔策划咨询中心	191.72	4,576.57	4.19%	2018/7/27	从事生物、医药、信息、互联网、软件、教育、计算机、网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等	否
	上海茁骋软件开发中心	184.44	5,949.54	3.10%	2018/9/28	计算机软件开发，从事计算机、软件科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，计算机数据处理服务，电子商务等	否

合计		1,919.38	48,892.38	3.93%	-	-	
2022 年	中褚实业（上海）有限公司	890.21	49,123.52	1.81%	2016/9/7	第三类医疗器械经营；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售等	否
	上海令秋企业管理服务中心	624.26	26,706.51	2.34%	2020/8/10	一般项目：企业管理咨询，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）等	否
	广东高烨控股有限公司	414.94	10,396.42	3.99%	2017/4/24	医学研究和试验发展;第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售等	否
	上海欧塔策划咨询中心	353.90	10,911.03	3.24%	2018/7/27	从事生物、医药、信息、互联网、软件、教育、计算机、网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等	否
	上海茁骋软件开发中心	228.96	28,492.66	0.80%	2018/9/28	计算机软件开发，从事计算机、软件科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，计算机数据处理服务，电子商务等	否
合计		2,512.28	125,630.13	2.00%	-	-	

根据主要居间商出具的无关联关系声明及查询主要服务商的工商登记资料，上表中服务商的法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系。

（四）补充说明医院 SPD 管理费支出政策，报告期内医院 SPD 管理费与相应业务规模的匹配性，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂，各期医院 SPD 管理费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系

1、补充说明医院 SPD 管理费支出政策，报告期内医院 SPD 管理费与相应业务规模的匹配性

报告期内，医院 SPD 管理费主要系发行人支付给医院 SPD 服务商的服务费用。发行人部分直销医院客户会采购其他 SPD 服务商进行医院端存货、仓储、开票结算等管理服务，医院不会承担该项费用，一般会要求配送商作为受益方与其 SPD 服务商单独签订合同，发行人向该等直销医院客户的 SPD 服务商支付服务费用。

发行人、医疗机构、SPD 平台服务商三者之间的关系如下：

发行人是医疗机构医疗器械的供应方，医疗机构依据其医疗器械需求和采购计划，通过 SPD 服务商向发行人发出医用物资采购订单，发行人按照医疗机构采购订单要求，及时将符合采购订单要求的医疗器械配送至采购地点。

SPD 平台服务商是连接医院和医疗器械供应商的中间机构，主要负责医院库存管理、结算管理、平衡供需、发票管理等服务，提升医院和公司医用耗材供应的整体运行效率，有效降低医疗机构医疗器械供应链管理的成本。

SPD 平台服务商提供的供应链管理服务费用由发行人承担，SPD 服务商于服务当月或者次月初提供《医用物资消耗汇总单》，服务费计算方式一般为：服

务费金额=耗材耗用金额或销售金额*约定费率，发行人依据缴费通知书对服务商结算。

报告期内，发行人医院 SPD 管理费占相应业务规模比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
医院 SPD 管理费	**2,024.50**	913.61	526.71
对应引入 SPD 项目医院销售规模	**72,999.65**	30,243.94	20,092.18
占比	**2.77%**	3.02%	2.62%

报告期各期，发行人 SPD 服务费用发生额占对应医院客户实现收入比例分别为 2.62%、3.02%和 **2.77%**，占比总体保持稳定，医院 SPD 管理费与该等医院客户销售规模相匹配。

2、SPD 管理费支出符合行业惯例、不涉及商业贿赂

通过公开整理医药行业（拟）上市公司公开文件披露，发行人医院 SPD 管理费支出符合行业惯例：

根据国科恒泰招股说明书披露，“公司专注于医疗器械销售过程中的仓储物流配送、流通渠道管理、流通过程信息管理以及医院 SPD 运营管理等专业服务，对于院内的部分服务，如院端商务服务、销售管理、货物管理及院端财务管理等服务，需要向服务商采购。”

根据惠泰医疗（688617.SH）招股说明书披露，惠泰医疗销售费用中存在“供应链管理服务费”，披露“供应链管理服务是指服务商将已收到并核对无误的介入耗材，按医院要求及时送达医院仓库并按医院要求登记发货信息，完成送货操作。同时根据公司客户的要求，协助公司客户做好医院的核验工作。”

报告期各期，发行人在与 SPD 平台服务商合作的过程中，已遵守关于反商业贿赂相关法律法规，亦同时要求 SPD 平台服务商遵守前述相关法律法规。因此，发行人向 SPD 平台服务商支付 SPD 管理费符合相关规定，不存在违反相关法律法规的行为，不涉及商业贿赂。

3、各期医院 SPD 管理费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系

报告期各期，发行人直销客户中采用耗材平台化管理的医疗机构主要为三级甲等医院，三级甲等医院在医疗服务与管理、医疗质量与安全、技术水平与效率等方面处于全国领先水平，因此这些医院率先接入 SPD 供应链管理平台。

发行人 SPD 服务商资信状况良好，报告期内发行人与 SPD 服务商无法律纠纷、未决诉讼等失信事件；与发行人均依据市场交易原则签署并履行合同，与法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系。

报告期内发行人前五大 SPD 支出的服务商的服务费金额占比分别为 71.74%、61.67%和 **79.59%**，该等服务商的基本情况如下：

年份	前五服务商名称	对应医院客户	费用（万元）	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
2020 年	广西瑞迅供应链管理有限公司	广西医科大学第一附属医院、广西壮族自治区南溪山医院等	162.63	2015/11/2	供应链管理服务、第三类医疗器械经营等	否
	山西国科恒泰医疗科技有限公司	山西省运城市中心医院	136.22	2015/3/23	二类、三类医疗器械的销售等	否
	广西润固医疗投资有限公司	崇左市人民医院	30.66	2018/1/30	第三类医疗器械经营、药品批发等	否
	安徽中技国医医疗科技有限公司	安徽省立医院	24.40	2016/1/8	院内供应链管理、管理咨询等	否
	国药集团甘肃医疗器械有限公司	兰州大学第二医院	23.96	2017/7/11	第三类医疗器械经营等	否
合计		-	**377.87**	-	-	-
2021 年	辽宁省健康产业集团有限公司医康科技信息中心	辽宁省健康产业集团抚矿总医院、辽宁省健康产业集团阜新矿总医院等	157.04	2019/3/18	医药学研究、医药及医疗器械的销售等	否
	广西瑞迅供应链管理有限公司	广西医科大学第一附属医	145.54	2005/11/2	供应链管理服务、第三类医疗器械经营等	否

年份	前五服务商名称	对应医院客户	费用（万元）	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
		院、广西医科大学附属武鸣医院等				
	北京耀燊科技信息技术有限公司	首都医科大学附属北京潞河医院	139.43	2019/12/3	零售第一类医疗器械	否
	山西国科恒泰医疗科技有限公司	山西省运城市中心医院	67.45	2015/3/23	二类、三类医疗器械的销售等	否
	国药控股广州医疗管理有限公司	右江民族医学院附属医院	53.99	2015/3/5	供应链管理服务、药品零售等	否
合计		-	**563.45**	-	-	-
2022 年	**辽宁省健康产业集团有限公司医康科技信息中心**	**辽宁省健康产业集团抚矿总医院、辽宁省健康产业集团阜新矿总医院等**	**824.69**	**2019/3/18**	**医药学研究、医药及医疗器械的销售等**	否
	北京耀燊科技信息技术有限公司	**首都医科大学附属北京潞河医院、首都医科大学附属北京安贞医院**	**493.07**	**2019/12/3**	**零售第一类医疗器械等**	否
	广西瑞迅供应链管理有限公司	**广西医科大学第一附属医院、广西医科大学附属武鸣医院等**	**142.14**	**2005/11/2**	**供应链管理服务、第三类医疗器械经营等**	否
	华润桂林医药有限公司	**贺州市人民医院、桂林市第二人民医院**	**102.32**	**2018/5/31**	**药品批发、第三类医疗器械经营、医院管理等**	否
	广西润固医疗投资有限公司	**崇左市人民医院**	**49.10**	**2018/1/30**	**药品批发、第三类医疗器械经营等**	否

年份	前五服务商名称	对应医院客户	费用（万元）	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
合计		1,611.32				

（五）补充说明报告期内销售人员的数量、平均薪酬、人均产出情况，与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性

1、补充说明报告期内销售人员的数量、平均薪酬、人均产出情况

报告期内，发行人销售人员数量、销售人员人均薪酬、人均产出情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员职工薪酬（A）	14,245.21	10,226.90	5,851.29
主营业务收入（B）	1,186,696.03	1,000,797.96	852,372.08
销售人员职工薪酬占主营业务收入的比例（A/B）	1.20%	1.02%	0.69%
销售人员人数（C）（个）	864	635	455
人均薪酬（A/C）	16.49	16.11	12.86
销售人员人均产出（B/C）	1,373.49	1,576.06	1,873.35

注 1：销售人员人均产出=主营业务收入÷销售人员人数，销售人员人数按照每月销售人员人数加权平均计算得出;上表中的各岗位人员划分系依据财务部门归集费用的口径，与人力资源部划分员工结构的口径存在差异

注 2：公司的销售人员主要由运营部、供应链部及商务部的人员组成

报告期各期，发行人平均销售人员数量分别为 455 人、635 人和 **864** 人，销售人员的人均薪酬为 12.86 万、16.11 万和 **16.49** 万，主要系随着公司业务规模扩大，公司销售人员增加及薪酬同比上涨所致。

报告期，发行人销售人员人均产出分别为 1,873.35 万元、1,576.06 万元和 **1,373.49** 万元，呈现逐年下降趋势，主要原因如下：

一方面，报告期内发行人血管介入器械收入占比较高，报告期各期血管介入器械收入占主营业务收入比重分别为 81.93%、70.53%和 **63.90%**，平均直销销售单价分别为 0.1376 万元/支、0.1081 万元/支和 **0.0984** 万元/支，2021 年受血管介入器械集中采购影响整体单价下降。血管介入器械价格的下降导致收入增加幅度小于销售数量的增加幅度，人均配送量基本不变，销售人员的单位人均产出降低。**另一方面，报告期内发行人外科器械、IVD 等单价相对较低的产品线业务规模占比逐年上升，进而拉低销售人员的整体人均产出。**

2、与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性

发行人与同行业可比公司销售人员人均薪酬对比如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
九州通	-	8.42	8.20
嘉事堂	-	10.61	9.59
国科恒泰	-	12.70	11.92
平均	**-**	**10.58**	**9.90**
发行人	**16.49**	**16.11**	**12.86**

注 1：公司销售人员数量由运营部、供应链部及商务部的人员组成，按照月销售人员人数加权平均计算得出；

注 2：国药控股在年报中未披露员工情况，未纳入可比公司分析；国科恒泰人员数量来自其招股说明书；**截止本问询回复日，同行业可比公司尚未公告 2022 年年报数据**

报告期内，发行人与同行业可比公司销售人员人均产出对比如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
九州通	-	525.71	510.70
嘉事堂	-	1,082.62	1,080.68
国科恒泰	-	938.19	901.25
平均	**-**	**848.84**	**830.87**
发行人	**1,373.49**	**1,576.06**	**1,873.35**

注：人均产出=主营业务收入÷平均人员数量，公司人员数量按照每月人员人数加权平均计算得出；国药控股年报未进行人员分类，未纳入可比，九州通、嘉事堂人员数量来自年报，国科恒泰人员数量来自其招股说明书，2021 年年度数据根据其招股说明书 2021 年 1-6 月数据分析，**截止本问询回复日，同行业可比公司尚未公告 2022 年年报数据。**

发行人人均产出高于可比公司，主要系产品结构差异所致。发行人人均产出高于九州通和嘉事堂，主要系九州通和嘉事堂配送业务包括药品及医疗器械配送，由于药品单位货值较低，整体人均产出较低。发行人与国科恒泰主要配送医疗器械产品，发行人销售人员人均产出高于国科恒泰，主要系发行人医疗器械配送中货值较高的血管介入器械占比较高，报告期各期血管介入器械占主营业务收入比重分别为 81.93%、70.53%和 **63.90%**，2020 年至 2021 年国科恒泰血管介入器械占比分别为 40.73%和 43.90%（国科恒泰根据招股书披露 2019 年至 2021 年总额法数据，后部分业务改用净额法核算），导致发行人整体人均产出高于国科恒泰。

（六）补充说明报告期内销售费率低于同行业可比公司、特别是 2019 年显著低于同行业可比公司的原因及合理性

公司销售费用率与同行业对如下：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
国药控股	-	2.96%	3.10%
九州通	-	3.00%	3.19%
嘉事堂	-	3.12%	2.92%
国科恒泰	-	3.46%	3.41%
行业平均	**-**	**3.14%**	**3.16%**
建发致新	**3.20%**	**2.54%**	**1.59%**

数据来源：wind，上市公司定期报告、招股说明书。国科恒泰后部分业务更改净额法核算，未披露 2021 年年度总额数据及 2022 年上半年总额法数据，2021 年年度数据根据其招股说明书 2021 年 1-6 月数据分析；**可比公司 2022 年年报尚未披露**

医药流通行业的销售费用率普遍较低，通常在 3%左右。公司销售费率略低于同行业公司，主要系产品结构不同所致。报告期血管介入类产品是公司的主要收入来源，占主营业务收入比重分别为 81.93%、70.53%和 **63.90%**，血管介入类产品单价相对较高，一般无需开展产品宣传或推广等销售服务，销售费用率较低。

对比报告期发行人与同行业可比公司主要销售费用科目占营业收入比重如下：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
可比公司平均职工薪酬占营业收入比重	-	1.31%	1.27%
建发致新	**1.20%**	1.02%	0.68%
可比公司平均市场推广咨询服务、销售服务费占营业收入比重	-	0.82%	0.73%
建发致新	**0.88%**	0.62%	0.31%
可比公司平均租赁、仓储费占营业收入比重	-	0.29%	0.52%
建发致新	**0.18%**	0.11%	0.19%

数据来源：wind，上市公司定期报告、招股说明书，国科恒泰后部分业务更改净额法核算，未披露 2021 年年度总额法数据及 2022 年上半年总额法数据，2021 年年度数据根据其招股说明书 2021 年 1-6 月数据分析，国药控股未披露销售费用明细，故未计入可比公司分析；**截至本回复出具之日，可比公司 2022 年年报尚未披露**

报告期发行人销售费用中职工薪酬占营业收入比重低于同行业可比公司平均值，主要系发行人人均产出高于其他同行业可比公司，因此发行人职工薪酬占营业收入比重较低。

报告期发行人市场推广咨询服务、销售服务费占营业收入比重低于同行业可比公司平均值，主要系发行人产品一般无需开展产品宣传或推广等销售服务，销售费用率较低，2021 年发行人柯惠、雅培、泰尔茂部分血管介入器械产品线在福建和上海地区采用两票制模式，发行人向部分销售服务商支付销售服务费导致公司销售服务费占营业收入比重同比上升。

报告期发行人租赁、仓储费占营业收入比重低于同行业可比公司平均值，主要系发行人业务模式所致，发行人直销业务模式主要采用寄售式采购，发行人将货物寄存在公司仓库或公司指定医院仓库，因此发行人租赁、仓储费相对较低。

综上所述，报告期内销售费率低于同行业可比公司主要系产品结构及业务模式所致，2019 年发行人低于同行业可比公司主要系发行人产品结构中血管介入器械占比较高，血管介入器械单价相对较高，一般无需开展产品宣传或推广等销售服务；发行人业务模式中寄售式采购占比较高，导致租赁仓储费用占比较低所致。

（七）发行人销售费用归集是否准确完整、是否存在关联方或其他第三方代垫费用的情况

1、发行人销售费用的核查过程

（1）对销售费用执行截止性测试，检查有无跨期费用的情形；

（2）对报告期各期内的销售费用费率进行比较分析，分析波动的的原因及合理性；

（3）查询同行业可比公司的销售费用率以及销售费用明细，并与发行人对比分析。分析费率高于或者低于可比公司的原因及合理性；分析销售费用明细是否存在较大差异；

（4）获取了报告期内发行人董监高及核心业务人员的银行流水，了解大额

资金交易的交易实质，核查是否存在替发行人支付费用的情形，以确认销售服务费的完整性、准确性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内发行人销售费用归集准确完整、不存在关联方或其他第三方代垫费用的情况。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行以下核查程序：

1、了解发行人关于销售服务费、居间费相关的内控制度的建立与执行情况，并查阅相关制度文件；

2、访谈发行人的相关业务负责人，了解销售服务费、居间费以及 SPD 服务费支出的背景；

3、获取发行人与主要销售服务商、居间服务商、SPD 服务商签署的合同，查阅关键合同条款及反商业贿赂约定

4、获取发行人报告期内销售服务费、居间费、SPD 服务费的明细，并核实与销售规模的匹配性、分析变动的合理性；

5、通过工商信息系统查询主要销售服务商、居间服务商、SPD 服务商的工商信息情况，核实服务商的真实性，并识别服务商和发行人是否存在潜在的关联关系；

6、对报告期内主要销售服务商、居间服务商进行访谈，了解业务开展背景以及服务商提供的主要服务内容，核实报告期内的交易额等；

7、对报告期内的主要销售服务商、居间服务商执行函证程序，核实报告期内交易的真实性以及交易金额的准确性；

8、查询同行业可比公司的公开信息，了解医院 SPD 管理费是否行业惯例；

9、抽样检查大额费用的合同、结算单、发票、银行回单等原始单据，核实费用支出的真实性；

10、获取报告期内发行人的职工花名册以及薪酬明细表，比较销售人员薪酬总额、销售人员总数以及人均薪酬，结合薪酬政策以及发行人的销售规模判断上述指标变动是否异常；

11、查询同行业可比公司的薪酬水平，并与发行人的情况进行比较分析。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人直销业务模式下销售服务费支出符合行业惯例，销售服务费主要系部分产品线在福建和上海地区采用两票制模式，具有商业合理性，报告期销售服务费率上升主要系部分产品线厂家要求发行人承担原经销商承担的院端服务职能所致，各期销售服务费商与发行人法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系，销售服务费支出不涉及商业贿赂；

2、报告期内发行人居间服务费的支出随着分销业务规模的增加而增长，发行人居间费占对应分销收入比例整体保持稳定。居间费支出符合行业惯例，各期居间服务商与发行人法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系，居间服务费支出不涉及商业贿赂；

3、报告期内，发行人与 SPD 服务商均签订了 SPD 服务合同，结算规则通常以发行人在医院内的实际销售量为依据，双方定期对账结算，发行人的 SPD 管理费支出政策合理，与对应的业务规模相匹配；报告期各期，发行人 SPD 服务商的法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东之间不存在关联关系；

4、报告期内，发行人销售人员的数量、人均薪酬均逐年上升，与发行人各期业务规模相匹配，不存在异常波动；**自 2021 年起**人均产出较以前年底有所降低，一方面系发行人血管介入器械受集中采购影响整体单价下降，血管介入器械价格的下降导致收入增加幅度小于销售数量的增加幅度，销售人员的单位人均产出降低；同时，发行人为布局未来市场，逐步招聘与预期未来业务规模相匹配的销售人员，导致整体人均产出降低。与同行业可比公司相比，发行人人均产出高于其他公司，系发行人与其他公司业务模式及产品结构不同所致；

5、报告期内销售费率低于同行业可比公司主要系发行人产品结构及业务模式不同所致，发行人产品结构中单价相对较高的血管介入器械占比较高，该类产品单价相对较高，一般无需开展产品宣传或推广等销售服务所致。

问题 19 关于其他期间费用

申报文件显示：

（1）报告期内，公司管理费用金额分别为 6,416.57 万元、10,504.12 万元和 13,542.10 万元，占营业收入比例分别为 0.92%、1.23%和 1.35%。公司管理费用主要包括职工薪酬、折旧摊销费、中介服务费等。

（2）报告期内，公司研发费用金额分别为 354.14 万元、270.35 万元、479.15 万元。公司的研发费用主要由职工薪酬构成。公司的研发投入主要用于公司信息系统升级优化。

（3）报告期内，公司财务费用分别为-512.94 万元、-483.52 万元、3,172.15 万元，主要是银行借款的利息支出。

（4）2020 年，发行人在销售费用、管理费用中分别计提了股份支付费用 63.28 万元、833.94 万元。

请发行人：

（1）补充说明报告期内管理人员、研发人员的数量和平均薪酬情况，与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性；

（2）补充说明报告期内是否存在应计入营业成本的职工薪酬、折旧与摊销、差旅费等计入研发项目的情况，是否存在研发支出资本化情况，研发费用率较低是否表明发行人技术含量较低；

（3）补充说明报告期内财务费用变动较大的原因及合理性；

（4）量化分析报告期内发行人管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的差异及原因与合理性；

（5）补充说明相关股权激励涉及股份公允价值的确定依据、计算过程及合理性，仅在 2020 年计提股份支付费用的依据及准确性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就期间费用归集是否准确完整、是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况发表明确意见。

一、发行人回复

（一）补充说明报告期内管理人员、研发人员的数量和平均薪酬情况，与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性

发行人管理人员、研发人员的数量和平均薪酬如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
管理人员薪酬总额	**7,710.83**	9,131.33	6,627.09
管理人员数量（人）	**297**	278	280
管理人员人均薪酬	**25.96**	32.85	23.67
研发人员薪酬总额	**774.01**	464.40	259.98
研发人员数量（人）	**31**	21	18
研发人员人均薪酬	**24.97**	22.11	14.44

注：人员数量按照每月人员人数加权平均计算得出，上表中的各岗位人员划分系依据财务部门归集费用的口径，与人力资源部划分员工结构的口径存在差异

报告期内，发行人平均管理人员数量分别为 280 人、278 人和 **297 人**，人均薪酬为 23.67 万元、32.85 万元和 **25.96 万元**。2021 年，发行人管理人员人均薪酬增长较多主要系公司涨薪并增长年终奖所致；**2022 年，发行人管理人员人均薪酬减少主要系本期经营业务尚未达到管理层预期，管理人员年终奖金有所降低。**

报告期内，发行人研发人员总数总体较为稳定，研发人员主要来自子公司湖南锐辰。湖南锐辰主营软件开发、软件技术转让、信息技术咨询服务。2020 年发行人研发人员薪酬总额相对较低，主要系 1 名核心技术人员在内的 2 名研发人员休产假及 2020 年阶段性减免社保所致。

发行人与同行业可比公司处于医疗流通行业，主要由销售人员、管理人员及研发人员构成。同行业可比公司国药控股、九州通、嘉事堂、国科恒泰划分员工结构的口径存在较大差异，员工分类中未专门定义管理人员及研发人员；嘉事堂除销售人员外，分类生产、技术、财务、行政和其他专业人员；九州通除销售人员外，分类采购、技术、财务、行政、物流管理、运营人员和其他；国药控股未披露员工情况；国科恒泰管理人员财务与人力划分口径存在差异，无法对比发行人与同行业可比公司的管理人员及研发人员人均薪酬。

因此，同行业可比公司管理人员与研发人员人均薪酬取自剔除销售人员后的总体人均薪酬，发行人与同行业可比公司管理人员、研发人员人均薪酬如下表：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
九州通	-	13.74	11.60
嘉事堂	-	30.30	21.63
国科恒泰	-	23.57	19.28
平均	**-**	**22.54**	**17.51**
发行人	**25.87**	**32.09**	**23.11**

注 1：公司人员数量按照每月人员人数加权平均计算得出

注 2：国药控股未披露具体员工分类数据，未纳入可比公司分析，九州通、嘉事堂人员数量来自年报，**截至本回复出具之日，上述公司 2022 年年报尚未披露；国科恒泰人员数量来自问询函回复及招股说明书**

报告期内，发行人管理人员、研发人员总体人均薪酬分别为 23.11 万元、32.09 万元和 **25.87** 万元，人均薪酬 2020 年与可比公司基本一致，2021 年发行人管理人员、研发人员人均薪酬整体高于可比公司，主要系发行人优化薪酬体系，整体提薪所致。**2022 年，发行人管理人员、研发人员总体人均薪减少主要系管理人员年终奖金降低所致。**

（二）补充说明报告期内是否存在应计入营业成本的职工薪酬、折旧与摊销、差旅费等计入研发项目的情况，是否存在研发支出资本化情况，研发费用率较低是否表明发行人技术含量较低

1、报告期内不存在应计入营业成本的职工薪酬、折旧与摊销、差旅费等计入研发项目的情况，不存在研发支出资本化情况

报告期内不存在研发支出资本化的情况。湖南锐辰研发项目严格按照发行人研发组织制度文件《研发管理制度》、《研发投入核算和管理制度》、《研发人员绩效考核制度》、《研发准备金制度》等执行，不存在营业成本、研发费用混淆记账的问题。

报告期内，发行人研发费用主要由职工薪酬、折旧摊销费和差旅费组成，各项费用核算情况如下：

（1）职工薪酬

发行人测试部、研发部的员工工作职责包括参与企业内部的研发项目、已销售软件的运维和技术支持，若参与项目开发则其薪酬计入研发费用，若为已售软件提供支持服务其薪酬则计入劳务成本。湖南锐辰严格执行内部考勤制度，由研发项目经理统计测试、研发人员参与项目的实际工时，分别摊入各项目内，财务部每月按照考勤表、工时表分摊人员薪酬的项目费用归属。

（2）折旧摊销费

发行人专门用于研发的研发设备折旧费用金额计入研发费用，部分用于研发的设备按研发实际工时分摊计入，研发部按照工时记录，于每月统计汇总，报财务部计算研发设备折旧费用。

（3）差旅费等其他费用

研究开发活动所发生的其他费用，包括差旅费、办公费、通讯费、交通费、会议费、中介机构服务费、高新科技研发保险费等费用。该等报销必须由研发项目负责人签字并指明所属项目的具体名称，财务部按指定项目列入，“研发费用—差旅费”、“研发费用—其他费用”。此项费用一般不得超过研究开发总费用的 10%。

发行人严格按照研发支出用途、性质据实列支研发费用，研发人员、费用划分清晰，分项目准确核算各项研发费用。发行人研发费用相关的内控制度设计合理，报告期内执行情况良好，研发费用与其他费用能够明确区分，不存在将其他费用在研发费用中列支情形。

2、报告期内研发费用率较低符合行业特性

发行人研发投入符合行业普遍特点及业务发展实际情况。医药流通行业的研发投入主要用于信息管理系统的建设，利用信息技术实现对财务、客户关系、业务和物流等各个环节的数字化管理，其研发投入具有研发费用率整体较低和前期系统开发建设时一次性投入大，系统建成后主要进行日常维护和根据业务发展需要进行持续的更新迭代和功能完善，后续研发投入较小的特点。

报告期内，发行人研发费用率保持稳定，研发费用主要用于信息系统的维护、升级与部分功能的完善。发行人研发费用率低于同行业可比公司，一方面系发行人营业收入较高，另一方面系发行人已通过前期研发活动的积累形成相

应的技术成果并应用于主营业务中，核心业务系统“致新医疗供应链操作云平台软件”、SPD 核心平台软件“智信链智慧医用耗材管理软件”均于报告期前完成研发并上线运行。发行人在后续业务开展的过程中根据行业的发展趋势、政策与监管要求的变化对相关信息系统进行迭代升级，报告期内研发费用主要用于信息系统的升级与部分功能的完善。

发行人研发项目及研发费用均围绕主营业务展开，为发行人医疗器械流通业务的信息化管理提供了坚实的技术支撑，提高运营效率的同时满足医疗器械流通过程可追溯的监管要求，符合公司业务需求。发行人重视知识产权管理与保护，针对核心技术申请了软件著作权以保护知识产权，发行人上述研发项目均已获得软件著作权。截至**2022 年末**，发行人拥有软件著作权**37 项**。

因此，报告期内公司研发费用主要用于信息系统的升级与部分功能的完善，发行人拥有较高的研发技术能力。

（三）补充说明报告期内财务费用变动较大的原因及合理性

报告期内，发行人的财务费用结构如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
借款利息支出	**7,798.51**	3,619.17	290.98
其中：租赁负债利息支出	**347.90**	215.90	不适用
减：利息收入	**643.62**	725.18	575.21
汇兑损益	**76.70**	23.13	-125.63
银行手续费	**175.62**	140.39	78.72
其它	**-64.45**	-101.26	-152.38
合计	**7,342.77**	**3,172.15**	**-483.52**

报告期内，发行人财务费用变动较大主要系利息支出变动较大所致。**自 2021 年起**，发行人银行借款利息支出较多主要系公司营运资金需求增长较快。**2021 年**公司同一控制下并购德尔医疗及其子公司，发行人增加银行借款以满足日常运营及并购需求。同时，发行人 2021 年首次执行新租赁准则，租赁负债的后续计量将“ 租赁负债-未确认融资费用”的摊销金额计入“财务费用-租赁负债利息支出”。

（四）量化分析报告期内发行人管理费用率、研发费用率与同行业可比公

司的差异及原因与合理性

1、量化分析报告期内发行人管理费用率与同行业可比公司的差异、原因与合理性

报告期内，发行人与同行业可比公司的管理费用率对比如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
国药控股	—	1.49%	1.54%
九州通	—	2.01%	1.94%
嘉事堂	—	1.12%	1.02%
国科恒泰	—	1.45%	1.49%
平均	—	**1.52%**	**1.50%**
发行人	**1.12%**	**1.35%**	**1.23%**

注：数据来源：Wind，国科恒泰由于部分业务更改净额法核算，2021 年年度数据根据其招股说明书 2021 年 1-6 月总额法数据分析

报告期内，发行人管理费用率分别为 1.23%、1.35%和 **1.12%**，其中职工薪酬是发行人管理费用主要构成部分。报告期各期，发行人管理人员薪酬占营业收入比重分别是 0.78%、0.91%和 **0.65%**，2021 年发行人管理人员薪酬占比较高主要系公司涨薪并增长年终奖所致。

报告期内，发行人管理费用率低于同行业可比公司主要系发行人人均产出较高，导致管理费用占营业收入比重较低。发行人与同行业人均产出对比情况具体参见“审核问询函问题十八”之“（六）补充说明报告期内销售费率低于同行业可比公司、特别是 2019 年显著低于同行业可比公司的原因及合理性。”之回复。

2、量化分析报告期内发行人研发费用率与同行业可比公司的差异及原因与合理性

发行人同行业可比公司为国药控股、上海医药、华润医药、九州通、嘉事堂、国科恒泰等。发行人研发费用主要用于信息化管理系统建设方面，上述可比公司中，国药控股、上海医药、华润医药、九州通除开展医药流通业务相关的信息系统研发外，还进行药物研发、器械制造、化试工业等医药工业方面的研发，因此发行人研发费用与上述可比公司不可比。为对比发行人与同行业可比公司的研发费用情况，选取药品、医疗器械流通行业中研发项目与发行人性

质相同或相似的公司进行比较，研发费用率具体对比情况如下：

公司名称	上市板块	上市日期	2022 年度	2021 年度	2020 年度
建发致新	创业板	—	**0.11%**	0.05%	0.03%
国科恒泰[注 1]	创业板	—	—	0.14%	0.12%
药易购（300937.SZ）	创业板	2021/1/27	—	0.33%	—
达嘉维康[注 2] (301126.SZ)	创业板	2021/12/7	—	—	—
百洋医药[注 3] (002696.SZ)	创业板	2021/6/30	—	—	—
行业平均			—	0.12%	0.03%

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书
注 1：国科恒泰以总额法营业收入计算研发费用率，国科恒泰部分业务更改为净额法核算，其 2021 年营业收入仅披露亿元单位
注 2：达嘉维康无研发费用
注 3：百洋医药 2020 年及 2021 年无研发费用

发行人 2020 年研发费用率与行业平均水平相近，2021 年低于行业平均水平，主要系发行人核心业务系统“致新医疗供应链操作云平台软件”、SPD 核心平台软件“智信链智慧医用耗材管理软件”均已于报告期前完成系统开发建设的投入，报告期内发行人根据行业及政策变化对信息系统进行迭代升级，所以报告期内研发费用率较低。**2022 年度，发行人开始实施信息化系统升级，外部委托研发费用和研发人员薪酬成本大幅度增加导致研发费用率增加。**发行人研发费用变化情况符合行业特点。

（五）补充说明相关股权激励涉及股份公允价值的确定依据、计算过程及合理性，仅在 2020 年计提股份支付费用的依据及准确性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、股份支付中确定权益工具公允价值的确认方法及相关计算过程

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：1）入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；2）行业特点、同行业并购重组市盈率水平；3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，

如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。

发行人结合自身实际情况，选择以熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格作为权益工具公允价值的确认方法。发行人 2020 年确认的股份支付采用的公允价值系参考 2019 年 12 月建发医疗向发行人原股东收购公司股权对价与股权数量进行计算。依据 2019 年 12 月 5 日，上海东洲资产评估有限公司出具东洲评报字【2019】第 1237 号《厦门建发医疗健康投资有限公司拟收购上海致新医疗供应链管理股份有限公司股权所涉及股东全部权益价值资产评估报告》，公司的股东全部权益价值为 16.30 亿元。2019 年 12 月，建发医疗以公司 16.25 亿元人民币的估值，从公司创始人股东和 A 轮财务投资人处合计受让 114,185,820 股股份，占比公司股权 51.02%，平均每股 7.26 元（16.25 亿元/（114,185,820/51.02%））。

2、仅在 2020 年计提股份支付费用的依据及准确性

发行人仅在 2020 年确认股份支付主要系：1）2018 年及以前发生的股权激励已全部授予且在发生年度依据相关文件及协议一次性确认股份支付；2）2019 年至 2021 年期间发行人未新增股权激励行为；3）发行人的员工持股平台于 2020 年 8 月发生合伙份额变更，系离职员工曹锟等人将其持有的发行人员工持股平台的合伙份额以低于公允价值的价格转让给其他在职员工，此次转让对应的公司股权份额为 397 万股，转让价格为 5 元/股，明显低于 2019 年 12 月建发医疗向发行人原股东收购股权的价格（7.26 元/股），该情况满足股份支付确认条件，因此在 2020 年确认股份 897.22 万元，并一次性确认计入损益。

此外，发行人于 2022 年 6 月新增员工股权激励计划，激励对象共计 98 人，授予期权共计 10,565,000 股。发行人以可行权期权数量的最佳估计为基础，按照期权授予日的公允价值计算股份支付金额，并在等待期内分摊，2022 年度应确认股份支付 380.61 万元。

3、相关会计处理符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”及其第六条：“等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期

间。”

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》载明：“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益”。

发行人 **2020 年确认的股份支付系发行人**离职员工转让员工持股平台的合伙份额给公司指定的在职员工，本质上是为获取这些员工的服务，发行人未与受让股权的员工约定服务期，且股权转让对价明显低于同期外部投资者入股价格，因此一次性确认股份支付，并计入当期费用，符合《企业会计准则》相关规定。

发行人 2022 年确认的股份支付系发行人为吸引和留住优秀人才、充分调动管理层的积极性而授予核心员工期权激励，本质上是为了获取这些员工的服务。发行人以可行权期权数量的最佳估计为基础，按照期权授予日的公允价值计算，并在等待期内分摊确认股份支付，计入当期成本费用，符合《企业会计准则》相关规定。

（六）发行人期间费用归集是否准确完整、是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况

1、发行人期间费用的核查过程

（1）针对期间费用执行了截止性测试，核查是否存在跨期未及时入账情况；

（2）分析比较报告期各期的主要费用明细，判断是否存在明显偏低的费用明细；

（3）获取预提费用明细表并复核，针对主要费用明细，抽取合同、发票、结算单等原始单据检查，并重新计算，确认费用的真实性、准确性和完整性；

（4）查询同行业可比公司的期间费用数据，并与发行人的对比分析，关注是否存在费率明显偏低的情况；

（5）获取报告期内发行人董监高及核心业务人员的银行流水，了解大额资金交易的交易实质，核查是否存在替发行人支付费用的情形，以确认销售费用的完整性、准确性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内发行人期间费用归集准确完整，不存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的职工花名册以及薪酬明细表，比较管理人员及研发人员薪酬总额、人员总数以及人均薪酬，结合薪酬政策以及销售规模分析上述指标变动是否异常；

2、查询同行业可比公司的薪酬水平，并与发行人的情况进行比较分析；

3、抽样检查工资表，并与账载金额、实际发放凭证核对，核实职工薪酬的真实性、准确性和完整性；

4、获取发行人报告期内的研发项目台账、费用明细表及营业成本明细表，分析研发费用、营业成本的构成，以及职工薪酬、折旧与摊销、差旅费等明细的变动情况，核实不存在应计入营业成本核算的相关支出计入研发费用的情况；

5、抽样检查研发费用相关合同、发票、结算单等资料，核实研发费用的真实性，核实不存在应计入营业成本核算的相关支出计入研发费用的情况；

6、访谈发行人的研发负责人，了解报告期内的研发项目开展情况以及主要项目支出情况；

7、了解与研发活动相关的内控制度设计与执行情况，进行穿行测试与内控测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

8、获取发行人报告期内的财务费用明细表，比较分析财务费用构成情况及变动情况，进一步核实重大项目变动的合理性；针对利息支出，获取借款合同、借款台账、利息测算表、银行回单等，复核发行人利息支出的真实性、准确性和完整性；

9、抽样检查财务费用相关的原始单据，核实报告期内财务费用的真实性、准确性和完整性；

10、获取发行人报告期内的管理费用及研发费用明细表，比较分析报告期内各期管理费用及研发费用的构成及变动情况；查询同行业可比公司的管理费用及研发费用明细及费率，并进行比较分析；

11、查阅发行人的员工激励方案，了解关于激励对象的服务期限或其他业绩条件约定，以及合伙财产份额转让方式和转让价格的具体约定，判断报告期内是否存在股份支付；

12、通过公开信息网站查询新余质禹、新余质舜（均为员工持股平台）增资发行人后的历次人员变动的工商记录情况；访谈人事部了解变动人员的部门及岗位职务；访谈财务部了解**各期**股份支付的公允价值的定价依据，与当期外部机构增资入股价格比较，确认无较大差异；

13、结合《企业会计准则》、财政部《股份支付准则应用案例》、**《监管规则适用指引——发行类第 5 号》**的相关规定，查看发行人对股份支付的会计处理方式，通过逐项比对股权激励方案以及股权转让协议的具体条款内容，复核股份支付费用的金额和账务处理是否满足相关规定。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人管理人员和研发人员总体人均薪酬整体高于可比公司，主要系发行人优化薪酬体系，整体提薪所致。2020 年发行人研发人员薪酬总额下降系包括 1 名核心技术人员在内的 2 名研发人员休产假及 2020 年减免部分社保所致。

2、发行人执行严格的研发人员考勤制度以及工时登记管理制度，按照项目参与情况归集工时，合理分配项目的职工薪酬、折旧与摊销、差旅费等费用。报告期内发行人不存在研发支出资本化的情况；报告期内，发行人研发费用率保持稳定，研发费用主要用于信息系统的维护、升级与部分功能的完善。发行人研发费用率低于同行业可比公司，一方面系发行人营业收入较高，另一方面系发行人已通过前期研发活动的积累形成相应的技术成果并应用于主营业务中，

核心业务系统“致新医疗供应链操作云平台软件”、SPD 核心平台软件“智信链智慧医用耗材管理软件”均于报告期前完成研发并上线运行；发行人在后续业务开展的过程中根据行业的发展趋势、政策与监管要求的变化对相关信息系统进行迭代升级，报告期内研发费用主要用于信息系统的升级与部分功能的完善；

3、报告期内，发行人财务费用变动较大主要系利息支出变动较大所致。2021 年、2022 年发行人银行借款利息支出较多主要系公司业务规模扩张导致银行借款增加；

4、发行人的管理费用率普遍低于同行业可比公司主要系公司人均产出较高，导致管理费用占营业收入比重较低；报告期内公司研发费用主要用于信息系统的升级与部分功能的完善，发行人拥有较高的研发技术能力，发行人的研发费率低于同行业可比公司，主要系发行人的管理信息系统较为成熟，报告期内研发投入力度较小所致；

5、新余质禹、新余质舜（均为员工持股平台）增资发行人以来，历次股权或人员变动已做股份支付处理，股份支付的定价以外部投资者近期价格为公允价值，股份支付定价公允；发行人报告期内仅在 2020 年确认股份支付，系其余期间未发生股份支付相关事项，相关会计处理符合《企业会计准则》、《股份支付准则应用案例》及中国证监会**《监管规则适用指引——发行类第 5 号》**的规定。

问题 20 关于应收账款、应收票据和应收款项融资

申报文件显示：

（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 405,271.57 万元、515,133.38 万元、486,513.20 万元，占流动资产的比例分别为 72.97%、74.82%和 65.93%。

（2）公司应收账款主要在 1 年以内，占比 90%以上，对这部分应收账款计提的坏账比例为 0.5%，同行业普遍为 1%。

（3）直销客户主要为医院，信用账期常见为 6-12 月，主要依据医院统一对外的账期。分销客户主要为经销商，基本为先款后货，公司对分销客户一般不提供信用账期。

（4）报告期各期末，公司应收票据的账面余额分别为 8,316.43 万元、6,229.40 万元和 4,968.53 万元。公司已背书或贴现但尚未到期的应收票据由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，其他银行承兑的银行承兑汇票或商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期承兑后终止确认。

请发行人：

（1）补充说明按照直销、分销、服务业务划分的应收账款构成情况、与相应业务规模的匹配性，报告期内应收账款增长与营业收入增长存在差异的原因及合理性；

（2）补充说明按照医院资质的直销业务应收账款明细构成情况，是否存在经营困难或资金链紧张的直销客户，涉及客户的基本情况、应收账款、坏账准备金额及回款情况；

（3）补充说明应收账款坏账准备计提政策，坏账准备计提是否充分、谨慎，如按照同行业可比公司比例计提坏账对发行人经营业绩的影响；

（4）补充说明超过信用账期的逾期应收账款金额，账龄一年以上大额应收账款涉及的客户名称、收入金额、应收账款、坏账准备金额，未来收回是否存在障碍，坏账准备计提是否充分；

（5）补充说明报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因与合理性；

（6）按照直销、分销、服务业务，分别补充说明应收账款前五大客户情况，收入前五大客户与应收账款前五大客户是否基本一致；

（7）补充说明对信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认是否谨慎、合理，如不终止确认对发行人的具体影响；

（8）补充说明报告期内应收票据或应收款项融资坏账准备计提情况，计提是否充分、谨慎。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）补充说明按照直销、分销、服务业务划分的应收账款构成情况、与相应业务规模的匹配性，报告期内应收账款增长与营业收入增长存在差异的原因及合理性

1、直销、分销、服务业务划分的应收账款构成情况、与相应业务规模的匹配性

单位：万元

业务类型	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
直销业务	**514,828.93**	**95.76%**	479,372.89	96.98%	501,984.71	96.26%
分销业务	**22,158.91**	**4.12%**	14,655.34	2.96%	19,166.60	3.68%
服务业务	**648.59**	**0.12%**	275.58	0.06%	338.63	0.06%
合计	**537,636.43**	**100.00%**	**494,303.81**	**100.00%**	**521,489.94**	**100.00%**

发行人直销业务的客户主要系医院等终端医疗机构，信用账期常见为 6-12 月。报告期内，随着公司直销业务规模平稳上升，发行人直销业务应收账款余额增长与直销业务规模增长具有匹配性。

发行人分销业务的客户主要为经销商，多采用先款后货的销售结算政策，存在信用账期的情形较少。因此，报告期内虽然公司分销业务规模增长较多，但发行人分销业务应收账款余额增长幅度明显低于相应业务收入的增长幅度。

2、报告期内应收账款增长与营业收入增长存在差异的原因及合理性

2021 年末，发行人应收款项余额较 2020 年末下降 5.21%，而当期主营业务收入较上期增长 17.41%，主要系发行人部分于 2020 年受宏观经济波动影响的直销业务应收账款于 2021 年陆续收回，发行人应收账款余额占比 1 年以内部分下降 4.75%、1 年以上部分下降 9.75%。

2022 年末，发行人应收款项余额较 2021 年末增长 8.77%，略低于当期主营业务收入增长率 18.57%，主要系当前分销业务营业收入增长较快，同时分销业务信用期较少，因此发行人应收账款余额增长幅度略低于主营业务收入的增长幅度。

（二）补充说明按照医院资质的直销业务应收账款明细构成情况，是否存在经营困难或资金链紧张的直销客户，涉及客户的基本情况、应收账款、坏账准备金额及回款情况

1、按照医院资质的直销业务应收账款构成情况

单位：万元

医院资质	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
三级医院客户	**440,260.49**	**85.52%**	419,607.62	87.57%	458,951.60	90.35%
其他医院客户	**74,568.44**	**14.48%**	59,586.70	12.43%	49,000.57	9.64%
合计	**514,828.93**	**100.00%**	479,194.32	100.00%	507,952.17	100.00%

报告期各期末，直销业务应收账款余额分别为 507,952.17 万元、479,194.32 万元和 **514,828.93** 万元。其中三级医院客户为主要客户群体，各期末余额占比均超过 **85.00%**。

2、报告期内存在经营困难或资金链紧张的直销客户

报告期内发行人存在经营困难或资金链紧张的客户包括邯郸市第二医院、新疆维吾尔自治区人民医院米东医院、安徽省鸿宽健康产业有限公司**及太原市康乃馨血液透析中心**，具体情况详见本问询报告回复意见之“问题 13 关于客户”之“（三）补充说明报告期内是否存在经营困难或资金链紧张的客户，涉及的收入及应收账款情况”。

（三）补充说明应收账款坏账准备计提政策，坏账准备计提是否充分、谨

慎，如按照同行业可比公司比例计提坏账对发行人经营业绩的影响

1、应收账款坏账准备计提政策，坏账准备计提充分、谨慎

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“三、报告期内的主要会计政策和会计估计”之“（四）金融工具”之“4、金融工具减值”中披露应收账款坏账准备计提政策。

发行人具体计提比例列示如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1 年以内	0.50
1 至 2 年	5.00
2 至 3 年	50.00
3 年以上	100.00

发行人与同行业可比公司预期信用损失率计提比例的比较情况如下：

（1）2022 年

公司名称	预期信用损失率						
	0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
国药控股	1.00%		10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂	0.42%		8.98%	50.00%	100.00%		
九州通	0.41%		4.66%	35.27%	92.97%		
国科恒泰（经销商）	1.08%	3.43%	11.24%	38.14%	100.00%		
国科恒泰（三级医院）	0.36%	0.51%	5.87%	13.43%	100.00%		
国科恒泰（其他医院）	0.53%	1.81%	8.02%	19.04%	100.00%		
建发致新	0.50%		5.00%	50.00%	100.00%		

注：上述同行业尚未公布 2022 年度财务数据，数据取自同行业可比公司 2022 年半年度报告

（2）2021 年

公司名称	预期信用损失率						
	0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
国药控股		1.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂		0.39%	9.82%	48.97%			100.00%
九州通		0.33%	4.31%	35.40%			93.48%
国科恒泰（经销商）	1.00%	3.18%	10.98%	36.65%			100.00%
国科恒泰（三级医院）	0.35%	0.49%	5.78%	12.90%			100.00%
国科恒泰（其他医院）	0.50%	1.70%	7.86%	17.86%			100.00%
建发致新		0.50%	5.00%	50.00%			100.00%

注：上述数据取自同行业可比公司 2021 年年度报告及招股说明书

（3）2020 年

公司名称	预期信用损失率						
	0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
国药控股		1.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂		0.40%	9.57%	50.00%			100.00%
九州通		0.33%	4.53%	36.86%			90.75%
国科恒泰（经销商）	1.00%	3.18%	9.98%	33.05%			100.00%
国科恒泰（三级医院）	0.35%	0.49%	5.77%	12.83%			100.00%
国科恒泰（其他医院）	0.50%	1.70%	7.45%	16.76%			100.00%
建发致新		0.50%	5.00%	50.00%			100.00%

注：上述数据取自同行业可比公司 2020 年年度报告及招股说明书

发行人应收账款 1 年以内至 3 年以上各账龄段计提比例分别为 0.50%、5.00%、50.00%、100.00%，与同行业可比公司的应收账款坏账计提政策不存在重大差异。发行人业务形态以直销业务为主，客户以公立医院尤其是三级医院为主，该等医院的付款资金主要来源于医保支付或财政拨款，回款信用程度较高，坏账损失的风险较小，发行人坏账准备计提充分、谨慎。

2、按照同行业可比公司比例计提坏账对发行人经营业绩的影响

由于同行业可比公司国科恒泰尚未公布 2022 年度财务报告，拟按照其 2022 年半年度的预期信用损失率模拟计算，发行人在报告期各期末需要冲销的

坏账准备金额分别为 402.83 万元、1,770.53 万元和 **2,482.49** 万元。报告期内发行人整体坏账计提政策较为谨慎，按照同行业可比公司国科恒泰的预期信用损失率计算，无需补充计提坏账损失准备。

（四）补充说明超过信用账期的逾期应收账款金额，账龄一年以上大额应收账款涉及的客户名称、收入金额、应收账款、坏账准备金额，未来收回是否存在障碍，坏账准备计提是否充分

发行人应收账款主要来自医院等终端医疗机构，信用账期常见为 6-12 月。报告期各期末，发行人账龄一年以上超过信用账期的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
账面余额	**537,636.43**	494,303.81	521,489.94
账龄一年以上超过信用账期的应收账款金额	**39,262.99**	33,704.14	33,897.55
其中：医院客户金额	**37,816.15**	33,258.90	33,669.48
账龄一年以上超过信用账期的应收账款占比	**7.30%**	6.82%	6.50%
账龄一年以上超过信用账期的应收账款中医院客户占比	**96.32%**	98.68%	99.33%

报告期各期末，发行人账龄一年以上超过信用账期的应收账款对应的主要客户情况如下：

单位：万元

2022.12.31					
客户名称	应收账款金额	账龄 1 年以上超过信用账期的应收账款金额	坏账金额	收入金额	是否存在纠纷
百色市人民医院	2,573.05	1,631.85	87.09	832.92	否
怀远荆塗医院	1,530.01	1,241.10	340.08	142.41	否
大同市第三人民医院	1,694.92	1,009.03	1,319.36	9.55	否
开封市中心医院	987.60	887.33	253.99	188.51	否
韩城市人民医院	1,695.80	855.56	46.98	780.42	否
合计	8,481.38	5,624.87	2,047.50	1,953.81	

（续上表）

2021 年 12 月 31 日

客户名称	应收账款金额	账龄1年以上超过信用账期应收账款金额	坏账金额	收入金额	是否存在纠纷
南京市第一医院	3,732.56	1,888.48	103.64	4,190.87	否
大同市第三人民医院	1,888.08	1,812.67	699.99	74.40	否
新乡市第一人民医院	2,398.01	1,346.13	72.57	1,009.28	否
哈尔滨医科大学附属第四医院	5,953.31	1,287.33	87.70	4,277.14	否
长治医学院附属和平医院	2,577.51	1,115.53	63.09	1,331.32	否
合计	**16,549.47**	**7,450.14**	**1,026.99**	**10,883.01**	-

（续上表）

2020年12月31日					
客户名称	应收账款金额	账龄1年以上超过信用账期应收账款金额	坏账金额	收入金额	是否存在纠纷
首都医科大学附属北京安贞医院	19,119.41	9,735.85	533.71	8,304.03	否
哈尔滨医科大学附属第四医院	5,510.07	2,821.64	154.52	2,379.14	否
哈尔滨医科大学附属第一医院	5,643.99	2,089.56	122.25	3,145.52	否
首都医科大学宣武医院	8,875.12	1,689.45	120.40	6,377.10	否
大同市第三人民医院	1,939.68	1,224.03	127.25	676.38	否
合计	**41,088.27**	**17,560.53**	**1,058.13**	**20,882.17**	-

报告期各期末，发行人账龄在一年以上超过信用账期应收账款的主要客户是医院客户，因医院客户信用较好，且发行人与该等账龄一年以上超过信用账期应收账款对应的主要客户不存在纠纷，预计未来逾期应收账款收回不存在较大障碍，报告期各期末公司已经按照坏账准备的计提政策对应收账款相应计提了坏账准备。

（五）补充说明报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因与合理性

1、报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款情况

报告期各期末，发行人应收账款余额至反馈意见回复日回款情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款账面余额	**537,636.43**	494,303.81	521,489.94
回款金额	**143,531.15**	**462,370.80**	**513,928.24**
回款率	**26.70%**	**93.54%**	**98.55%**

注：应收账款余额回款统计是截至**2023 年 2 月 28 日**

截至 **2023 年 2 月 28 日**，发行人报告期各期末应收账款的期后回款比例分别为**98.55%**、**93.54%**和 **26.70%**，回款情况良好。

2、与同行业公司应收账款期后回款金额占比的比较情况

因同行业公司年度报告未披露应收账款期后回款情况故无法准确推算，经查阅同行业公司招股说明书、反馈意见等资料，国科恒泰披露了 2020 年末至 2022 年 6 月末应收账款的期后回款情况，其应收账款期后回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31
应收账款账面余额	237,944.43	228,084.97	242,909.60
回款金额	58,477.96	148,586.40	227,029.49
回款率	24.58%	65.15%	93.46%

注：根据国科恒泰招股说明书披露，其应收账款余额回款统计是截至 2022 年 8 月 31 日；其余同行业公司未披露期后回款情况

对比可知，发行人期后回款情况与同行业公司相比不存在较大差异，公司回款情况良好，不存在大额回款风险。

（六）按照直销、分销、服务业务，分别补充说明应收账款前五大客户情况，收入前五大客户与应收账款前五大客户是否基本一致

1、发行人直销业务应收账款前五大客户情况

单位：万元

期间	排名	客户名称	应收账款余额	应收账款客户是否为当期营业收入前五大客户
2022 年 12 月 31 日	1	首都医科大学附属北京安贞医院	**35,117.65**	**是**
	2	吉林大学第一医院	**13,882.52**	**是**
	3	西安交通大学医学院第一附属医院	**12,853.06**	**是**
	4	首都医科大学宣武医院	**11,367.26**	**否（当期排名 7）**

	5	首都医科大学附属北京天坛医院	**6,694.92**	**是**
2021年12月31日	1	首都医科大学附属北京安贞医院	23,265.13	是
	2	吉林大学第一医院	13,858.75	是
	3	西安交通大学医学院第一附属医院	12,555.64	是
	4	首都医科大学宣武医院	9,985.12	否（当期排名10）
	5	首都医科大学附属北京天坛医院	8,736.24	是
2020年12月31日	1	首都医科大学附属北京安贞医院	19,119.41	否（当期排名9）
	2	吉林大学第一医院	10,862.71	是
	3	西安交通大学医学院第一附属医院	9,123.85	是
	4	首都医科大学宣武医院	8,875.12	否（当期排名12）
	5	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	8,266.31	否（当期排名6）

注：收入排名仅考虑直销业务

报告期内，发行人直销业务应收账款前五大客户与当期营业收入前五大客户基本一致。部分应收账款前五大客户并非收入前五大客户，但均为当期收入排名前十五名的客户，主要系该等客户形成的应收账款尚在信用期内，期末应收账款余额较高所致。

2、发行人分销业务应收账款前五大客户情况

单位：万元

期间	排名	客户名称	应收账款余额	应收账款客户是否为当期营业收入前五大客户
2022年12月31日	1	**北京郡必威医疗科技有限公司**	**2,490.85**	**否（当期排名12）**
	2	**江西京西康医疗科技有限公司**	**1,635.01**	**否（当期排名15）**
	3	**国药集团上海医疗器械有限公司**	**1,479.36**	**否（当期排名30）**
	4	**国药控股陕西医疗耗材有限公司**	**1,139.96**	**否（当期排名59）**
	5	**厦门航空开发股份有限公司**	**1,026.01**	**否（当期排名2458）**
2021年12月31日	1	西安睿阳铖泽科技发展有限公司	1,295.88	否（当期排名16）
	2	厦门航空开发股份有限公司	992.81	是
	3	成都天府新区禾泽康健医疗科技有限公司	961.80	否（当期排名45）

	4	华润东大（福建）医药有限公司	907.03	否
	5	上海拜和医疗器械有限公司	801.64	否（当期排名 14）
2020 年 12 月 31 日	1	沈阳东软熙康医疗系统有限公司	2,194.21	是
	2	江西德润众邦医疗器械有限公司	1,046.63	否（当期排名 7）
	3	华润东大（福建）医药有限公司	907.03	否
	4	徐州傲欢贸易商行	614.76	否（当期排名 24）
	5	宝石花医疗器械有限公司	586.28	否（当期排名 29）

注：收入排名仅考虑分销业务

报告期内，发行人分销业务应收账款前五大客户与当期营业收入前五大客户差异较大。发行人一般不给予分销客户信用期，但存在对部分分销客户提供信用期的情形。该等分销客户应收账款期末余额和当期交易金额存在差异，主要系该等客户相关应收账款尚在信用期内。

其中，发行人 2022 年末应收厦门航空开发股份有限公司款项系招投标项目货款，该项目所涉及设备及耗材等基本在 2021 年交付并验收，该客户在 2022 年仅向公司采购零星耗材，报告期内未收回主要系该客户与其下游客户发生纠纷，导致该客户内部付款申请流程延长。

3、发行人服务业务应收账款前五大客户情况

单位：万元

期间	排名	客户名称	应收账款余额	应收账款客户是否为当期营业收入前五大客户
2022 年 12 月 31 日	1	**杭州杏林医疗器械有限公司**	**86.72**	**是**
	2	**国药集团甘肃医疗器械有限公司**	**69.12**	**是**
	3	**上海琛坝贸易商行**	**46.14**	**否（当期排名 17）**
	4	**江西润泽盛达医疗器械有限公司**	**33.44**	**否（当期排名 7）**
	5	**西安合源同创商贸有限公司**	**27.32**	**否（当期排名 19）**
2021 年 12 月 31 日	1	国药集团甘肃医疗器械有限公司	66.54	是
	2	上海琛坝贸易商行	46.28	是
	3	苏州腾业医疗器械有限公司	22.17	否（当期排名 9）
	4	喜姆（上海）医疗科技发展中心	15.03	否（当期排名 17）
	5	上海仁盈医疗器械有限公司	11.18	是

2020 年 12 月 31 日	1	国药集团甘肃医疗器械有限公司	255.44	是
	2	国药集团贵州（遵义）医疗器械有限公司	22.92	是
	3	上海昼碧医疗器械销售中心	6.20	否（当期排名 24）
	4	厦门致善分子诊断科技有限公司	5.10	否（当期排名 103）
	5	西安交通大学医学院第一附属医院	4.90	否（当期排名 133）

注：收入排名仅考虑服务业务

报告期内，发行人服务业务应收账款前五大客户与当期营业收入前五大客户存在差异，主要系发行人未对部分客户提供信用账期，采用预收服务款或即时结算的信用政策，导致应收款项余额排名与当期营业收入排名未完全匹配。

（七）补充说明对信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认是否谨慎、合理，如不终止确认对发行人的具体影响

1、对信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认谨慎、合理

根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）第五条规定，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。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133 号）等相关规定，发行人遵照谨慎性原则对承兑人的信用等级进行了划分。

针对由信用等级较高的 6 家全国性大型商业银行（包括中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行）及 9 家上市股份制银行（包括招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行）承兑的银行承兑汇票，因其拥有国资背景或为上市公司，资金充裕且资信情况状况良好，公开信息未查询存在票据违约到期无法兑付的情况，且在发行人的过往经营中，亦未出现过银行承兑汇票到期未兑付或到期被追索的情形，因此综合判断，上述银

行承兑的票据由于出现票据到期无法兑付的可能性较低，上述银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时，发行人合理判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，符合终止确认条件，该处理合理且谨慎。

除上述银行承兑的银行承兑汇票及商业承兑汇票，因存在到期不获支付的风险，不满足金融工具准则关于终止确认的要求，因此发行人在该类型票据背书或贴现时继续确认为应收票据，待票据到期后终止确认。

2、如不终止确认对发行人的具体影响

假设发行人对于上述信用等级较高的银行承兑的银行承兑汇票未到期背书转让或贴现时，不予以终止确认，对报告期各期财务报表的具体影响如下：

单位：万元

主要报表项目	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
应收票据	**46,395.89**	2,014.92	849.84
短期借款	**44,099.99**	2,007.77	575.86
其他流动负债	**2,086.36**	-	271.64
财务费用	**209.54**	7.15	2.34
投资收益	**262.39**	20.29	4.75
利润总额	**52.85**	13.14	2.41
销售商品、提供劳务收到的现金	**-44,047.14**	-1,994.63	-573.45
取得借款收到的现金	**44,047.14**	1,994.63	573.45

如上表所示，若信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票未到期背书转让或贴现，不予以终止确认，主要影响财务报表列报，对公司的净资产和经营业绩影响不重大。

（八）补充说明报告期内应收票据或应收款项融资坏账准备计提情况，计提是否充分、谨慎

报告期内，发行人应收票据或应收款项融资坏账准备计提情况如下：

单位：万元

截止日	报表项目	组合	账面余额	坏账准备	计提比例
2022.12.31	应收票据	商业承兑汇票	**3,355.89**	**36.72**	**1.09%**
	应收	信用等级较低的银	**2,719.27**	**149.69**	**5.50%**

截止日	报表项目	组合	账面余额	坏账准备	计提比例
	票据	行承兑汇票			
	应收款项融资	信用等级较高的银行承兑汇票	**5,769.21**	**—**	**—**
2021.12.31	应收票据	商业承兑汇票	3,356.72	97.21	2.90%
	应收票据	信用等级较低的银行承兑汇票	1,611.81	35.44	2.20%
	应收款项融资	信用等级较高的银行承兑汇票	21,238.65	—	—
2020.12.31	应收票据	商业承兑汇票	4,976.45	79.50	1.60%
	应收票据	信用等级较低的银行承兑汇票	1,252.95	90.74	7.24%
	应收款项融资	信用等级较高的银行承兑汇票	21,777.17	—	—

报告期内，发行人应收票据或应收款项融资坏账计提政策如下：

项目		坏账计提原则
应收票据	商业承兑汇票	按照对应的应收账款形成时间计提坏账准备
	由信用等级较低的银行承兑的银行承兑汇票	按照对应的应收账款形成时间计提坏账准备
	由信用等级较高的银行承兑的银行承兑汇票	未计提坏账准备
应收款项融资	由信用等级较高的银行承兑的银行承兑汇票	未计提坏账准备

报告期内，发行人在收到商业承兑汇票及信用等级较低银行承兑的银行承兑汇票后，将对应客户的应收账款转为应收票据，并按照票据对应的应收账款形成时间连续计算账龄，且坏账准备计提比例与应收账款坏账准备计提比例一致。

由于信用等级较高的银行资金实力较强，信誉情况良好，报告期内也未发生过由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票不兑付或延迟兑付的情形。报告期内，发行人对由信用等级较高的银行承兑的银行承兑汇票未计提坏账准备。

报告期内，发行人对商业承兑汇票及信用等级较低银行承兑的银行承兑汇票的坏账准备计提比例如下：

票据对应的应收账款形成时间	计提比例
1 年内	0.5%
1-2 年	5%
2-3 年	50%
3 年以上	100%

发行人与同行业可比公司应收票据及应收款项融资坏账政策对比如下：

公司名称	应收票据及应收款项融资坏账政策
国科恒泰	对于应收票据，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。其中，应收商业承兑汇票根据对应的应收款项连续计算账龄，并依据存续期预期信用损失率计提预期信用损失。
达嘉维康	银行承兑汇票：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失；商业承兑汇票：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收商业承兑汇票对应货款的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
药易购	公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收票据单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：银行承兑汇票，不计提坏账准备；商业承兑汇票，参照应收账款确定预期信用损失率计提坏账准备
建发致新	对于应收票据、应收款项融资，无论是否存在重大融资成分，本公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。对于划分为组合的应收票据、应收款项融资，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。其中，应收由信用等级较低的银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票根据对应的应收款项连续计算账龄，并依据存续期预期信用损失率计提预期信用损失。

报告期内，发行人应收票据坏账计提政策与同行业可比公司计提政策不存在重大差异。

综上所述，发行人对报告期各期结存的全部商业承兑汇票及信用等级较低银行承兑的银行承兑汇票计提坏账准备，按照应收账款形成时间连续计算账龄，且坏账准备计提比例与应收账款保持一致，符合发行人实际经营情况，与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提充分、谨慎。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解与销售收款相关的内控制度，进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、访谈发行人的财务负责人，了解发行人管理层对于应收款项坏账准备政策以及预期信用损失率的计算方法，判断是否符合《企业会计准则》相关规定；查询同行业可比公司的处理原则，判断发行人的处理原则是否与同行业公司存在较大差异；

3、获取发行人各期末应收账款账龄明细表及坏账计算表，结合新金融工具准则，了解发行人管理层对于预期信用损失率的计算方法及相关制定政策，判断是否合理，并对预期信用损失率执行重新计算；

4、对主要客户进行函证及走访，确认应收账款确认的真实性、准确性、完整性；

5、通过询问发行人，以及查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网等第三方机构网站，了解直销客户是否存在经营困难或与发行人存在涉诉纠纷；

6、获取逾期应收账款余额明细表，并通过公开信息查询涉及客户是否存在经营困难等导致回款存在风险的异常情况；

7、查阅公司报告期各期末的应收账款期后回款明细表，核实公司期后回款情况；查阅同行业公司招股说明书、反馈意见等资料，获取其期后回款情况；

8、比较分析分业务模式下应收账款余额变动情况与相应业务规模变动的差异及差异原因；比较分析应收账款前五大客户与对应业务营业收入前五大客户的差异及差异原因；

9、获取了发行人应收票据明细表及备查簿，核对其与账面记录的一致性并分析复核应收票据期初、期末余额和当期变化情况，确保获取的应收票据明细表及备查簿的完整性；对报告期内重要子公司期末票据进行监盘，未监盘的部

分获取发行人票据自盘表并复核；

10、根据完整的票据备查簿，重新测算报告期各期末背书转让或贴现且尚未到期的信用等级较高的银行承兑汇票若不终止确认对发行人经营业绩的影响；

11、抽取大额应收票据，取得相应销售采购合同、订单、收付款凭证等资料核查票据背书交易背景的真实性，并核查票据背书的连续性；检查各期末已背书或贴现的应收票据是附有追索权，承兑人是否为 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行，分析主要风险和报酬是否转移，评价其是否符合终止确认条件；获取报告期内及审计截止日之后的应收票据明细账，关注应收票据期后到期承兑情况，核查是否存在应收票据到期无法收回而转为应收账款的情况；从而确认完整的应收票据余额；复核报告期各期末应收票据及应收款项融资坏账准备的计提情况，核实应收票据、应收款项融资对应的原始应收账款形成时间以及发行人是否按照该口径计提坏账准备。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人报告期内各业务应收账款构成变动、应收账款增长与营业收入增长的差异情况与发行人的经营管理策略相匹配，符合发行人的实际情况，具有合理性；

2、发行人除邯郸市第二医院、新疆维吾尔自治区人民医院米东医院、安徽省鸿宽健康产业有限公司**及太原市康乃馨血液透析中心**款项预计难以收回之外，不存在其他经营困难、资金链紧张的直销业务客户；

3、报告期各期末，发行人主要应收账款客户为公立医院，坏账风险较小，且对应收账款计提了充分的坏账准备；发行人应收账款的坏账准备计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异，符合发行人实际经营情况，能够合理反映发行人应收款项的回收风险；如果发行人按照同行业可比公司国科恒泰的预期信用损失率模拟计算，无需补充计提坏账损失准备；

4、报告期各期末，发行人账龄在一年以上超过信用账期应收账款的主要客户是医院客户，因医院客户信用较好，同时发行人与账龄一年以上超过信用账期应收账款对应的主要客户不存在纠纷，预计未来逾期应收账款收回不存在较

大障碍，报告期各期末发行人已经按照坏账准备的计提政策对应收账款相应计提了坏账准备；

5、发行人各期末应收账款至反馈意见回复日的回款情况良好，与同行业公司期后回款趋势一致；

6、发行人在直销业务上应收账款前五大客户与收入前五大客户基本一致，在分销及服务业务上由于结算政策、信用期的不同导致应收账款前五大客户与收入前五大客户存在差异，具有合理性；

7、信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票，信用风险和延期付款风险很小，可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，终止确认谨慎、合理，发行人与同行业可比公司的处理不具有较大差异；报告期各期末背书转让且尚未到期的信用等级较高的银行承兑汇票如不终止确认，对发行人的经营业绩影响较小；

8、报告期内发行人按照应收票据对应原始应收账款的账龄并按照应收账款坏账政策计提坏账准备，相关坏账准备计提充分、谨慎，符合《企业会计准则》相关规定。

问题 21 关于存货

申报文件显示：

公司作为医疗器械流通企业，不存在生产加工环节，存货均来自外购的库存商品。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 38,080.18 万元、49,111.41 万元、122,935.88 万元，占流动资产的比重分别为 6.86%、7.13%和 16.66%。

请发行人：

（1）分别补充说明按产品类别、按销售模式的存货明细构成情况及变动原因，与发行人各模式的销售周期是否匹配，量化分析 2021 年存货大幅增长的原因及合理性；

（2）补充说明存货库龄情况，主要库存商品、发出商品的有效期，是否存在将要过期的存货及其处理情况，相应的存货跌价准备计提是否充分；

（3）补充说明“带量采购”等行业政策可能导致的价格下滑对存货价值的影响，供应商是否存在相关价格补偿机制及具体实施情况；

（4）补充说明存货跌价准备计提政策，计提比例与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性，并结合“带量采购”政策影响、存货库龄、期后转销转回等分析存货跌价准备计提是否充分、谨慎，相关风险是否提示到位。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）分别补充说明按产品类别、按销售模式的存货明细构成情况及变动原因，与发行人各模式的销售周期是否匹配，量化分析 2021 年存货大幅增长的原因及合理性

1、按产品类别列示存货构成及变动

报告期各期末，发行人按照产品类别的存货构成情况如下：

单位：万元

产品类别	2022.12.31	
	余额	占比
血管介入器械	60,404.73	32.32%

产品类别	2022.12.31	
	余额	占比
外科器械	**66,301.82**	**35.48%**
医疗设备	**26,696.01**	**14.28%**
检验试剂（IVD）	**16,957.06**	**9.07%**
其他医疗器械	**16,524.67**	**8.84%**
合计	**186,884.30**	**100.00%**

（续上表）

产品类别	2021.12.31	
	余额	占比
血管介入器械	39,627.91	31.74%
外科器械	47,212.80	37.82%
医疗设备	22,791.40	18.26%
检验试剂（IVD）	8,960.79	7.18%
其他医疗器械	6,235.69	5.00%
合计	**124,828.59**	**100.00%**

（续上表）

产品类别	2020.12.31	
	余额	占比
血管介入器械	15,595.13	31.02%
外科器械	11,337.10	22.56%
医疗设备	14,242.73	28.34%
检验试剂（IVD）	6,263.65	12.46%
其他医疗器械	2,822.93	5.62%
合计	**50,261.54**	**100.00%**

如上表所示，报告期各期末，发行人主要存货类别较为稳定，血管介入器械、外科器械及医疗设备各期余额合计占比均超过 80%。自 2021 年起，发行人外科器械产品期末余额增长较大，主要系发行人取得外科器械类产品的销售授权明显增多。2022 年度发行人血管介入器械产品期末余额增长较大，主要系随带量采购政策的持续实施，发行人对带量采购产品的采购业务模式重心有所调整，由寄售式采购逐步转变为买断式采购业务模式。

2、按销售模式列示存货余额与变动情况，分析与业务模式的匹配性

报告期各期末，发行人各销售模式存货余额及变动情况如下：

单位：万元

业务模式	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
直销	**66,097.57**	**160.02%**	24,661.31	47.92%	16,672.22	26.08%
分销	**120,786.73**	**20.59%**	100,167.28	198.21%	33,589.32	32.90%

报告期各期末，发行人各销售模式存货余额与实现收入的对比变动情况如下：

（1）直销模式

项目	2022 年度/2022.12.31		2021 年度/2021.12.31		2020 年度/2020.12.31	
	金额/比例	变动比例	金额/比例	变动比例	金额/比例	变动比例
存货余额	**66,097.57**	**168.02%**	24,661.31	47.92%	16,672.22	26.08%
收入金额	**779,726.04**	**3.81%**	751,088.14	7.76%	697,017.88	7.62%
存货余额占比收入比例	**8.48%**	**—**	3.28%	—	2.39%	—

如上表所示，报告期内发行人直销业务收入和直销模式下的存货余额均呈现增长态势。直销模式下，发行人以寄售式采购为主，该模式下发行人期末无存货；而直销模式下的期末存货主要系由买断式采购形成。报告期内，发行人直销模式中买断式采购占比逐步提升，主要系随带量采购政策的持续实施，发行人对带量采购产品的采购业务模式重心有所调整，由寄售式采购逐步转变为买断式采购业务模式，同时由于发行人 2022 年度骨科、检验试剂业务增速较快，备货较多，因此直销模式下存货余额增长较大。

（2）分销模式

项目	2022 年度/2022.12.31		2021 年度/2021.12.31		2020 年度/2020.12.31	
	金额/比例	变动比例	金额/比例	变动比例	金额/比例	变动比例
存货余额	**120,786.73**	**20.59%**	100,167.28	198.21%	33,589.32	32.90%
收入金额	**403,646.46**	**63.26%**	247,243.39	62.04%	152,580.69	230.96%
存货余额占比收入比例	**29.92%**	**—**	40.51%	—	22.01%	—

如上表所示，报告期内发行人分销业务收入和分销模式下的存货余额均呈现

增长态势。分销模式下，发行人以买断式采购为主，随着发行人分销业务逐步增长，报告期内发行人分销模式下的存货余额也呈现增长趋势。2021 年，发行人分销模式下的存货余额占分销收入比例有所上升，主要系为解决与建发股份（600153.SH）及其子公司的同业竞争问题，建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，发行人向其采购存量存货，期末存货余额增长较多所致。

由于发行人的产品线繁多，但相同产品类别的细分产品线的销售周期可能不同，因此发行人以各产品类别下 2 种主要产品线为例分析期末存货余额的合理性，具体如下所示：

（1）2022 年度

产品类别	厂家	产品线	存货余额（万元）	备货周期（天）	备货周期内转销比例（%）[注1]
血管介入器械	微创集团	冠脉支架	11,964.92	60-100	46.17 [注2]
血管介入器械	美敦力	神经弹簧圈	3,120.47	120	79.84 [注2]
外科器械	柯惠	外科手术类	27,607.31	150	63.17 [注2]
外科器械	直观复星医疗器械技术（上海）有限公司	内窥镜及配件	7,730.57	75	78.12 [注2]
医疗设备	瓦里安医疗	设备-其他	3,701.56	以销定采为主	-[注3]
医疗设备	百特医疗用品贸易（上海）有限公司	透析设备及耗材	2,972.21	30	52.55 [注2]
检验试剂(IVD)	迈瑞	试剂	5,881.97	90	76.65
检验试剂(IVD)	贝克曼	试剂	3,747.61	90	100.00
其他	碧迪医疗	穿刺耗材	1,633.23	30	100.00
其他	颇尔（中国）有限公司	其他	1,293.66	180	81.43 [注2]

注 1：备货周期内转销转回比例=备货周期内销售相应厂家产品线产品结转成本/相应厂家产品线存货期末结存金额

注 2：该产品线备货周期大于 90 天，因此按照 2023 年 1-3 月销售数据推算备货周期内转销比例

注 3：该产品期末存货已全部发出，截至 2023 年 3 月 20 日客户均尚未验收，因此转销比例为零

（2）2021 年度

产品类别	厂家	产品线	存货余额（万元）	备货周期（天）	备货周期内转销比例（%）注 1
血管介入器械	微创集团	冠脉支架	11,568.64	7-180	100.00
血管介入器械	EV3	神经其他	4,986.94	54	60.68
外科器械	柯惠	外科手术类	13,593.88	150	100.00
外科器械	美敦力	骨科	8,140.56	300	38.89 注 2
医疗设备	爱朋	设备	3,961.67	180	100.00
医疗设备	JMS	透析设备	1,915.03	以销定采为主	45.28 注 3
检验试剂（IVD）	迈瑞	试剂	3,055.10	90	100.00
检验试剂（IVD）	贝克曼	试剂设备	1,525.23	以销定采为主	85.00 注 4
其他医疗器械	金宝	透析耗材	1,164.50	60-180	100.00
其他医疗器械	瑞奇外科	内窥镜耗材	739.96	以销定采为主	100.00 注 4

注 1：备货周期内转销转回比例=备货周期内销售相应厂家产品线产品结转成本/相应厂家产品线存货期末结存金额

注 2：该产品线备货周期大于 270 天，因此按照 2022 年 1-9 月销售数据推算备货周期内转销比例

注 3：周转率统计截止至 2023 年 2 月 28 日；剩余存货已被上海吟涛医疗器械有限公司预定，双方已签订购销合同

注 4：周转率统计截止至 2023 年 2 月 28 日

（3）2020 年度

产品类别	厂家	产品线	存货余额（万元）	备货周期（天）	备货周期内转销比例（%）注 1
血管介入器械	微创集团	冠脉支架	2,782.74	30-270	91.67
血管介入器械	微创集团	血管通路	2,710.65	40-60	39.43
外科器械	微创集团	骨科	2,190.60	360	69.82
外科器械	史赛克	内窥镜配件	1,137.48	180	100.00
医疗设备	爱朋	设备	4,685.16	180	94.14
医疗设备	Endocare	低温手术系统	1,837.17	360	24.10 注 2
检验试剂（IVD）	贝克曼	试剂	1,006.19	以销定采为主	100.00
检验试剂（IVD）	罗氏	试剂	974.16	90	100.00

产品类别	厂家	产品线	存货余额（万元）	备货周期（天）	备货周期内转销比例（%）注1
其他医疗器械	金宝	透析耗材	1,111.11	30-180	100.00
其他医疗器械	AgiaCCColumn	其他	619.45	90	98.44

注 1：备货周期内转销转回比例=备货周期内销售相应厂家产品线产品结转成本/相应厂家产品线存货期末结存金额

注 2：剩余存货于 2021 年 12 月已全额退回供应商

报告期内，根据发行人存货管理政策与销售政策，各产品的备货周期主要为 90-180 天。总体看来，备货周期内转销比例较为合理。

3、量化分析 2021 年存货大幅增长的原因及合理性

发行人 2021 年存货余额大幅增长主要系：（1）发行人自身分销业务规模扩大，为匹配业务规模而增加必要的采购与储备；（2）为解决与建发股份（600153.SH）及其子公司的同业竞争问题，建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，发行人向其采购存量存货，期末存货余额大幅增长。

2021 年年末，发行人存货余额增加较多的产品主要系血管介入类、外科器械及其他医疗器械产品。结合上述产品的期后销售情况分析 2021 年期末存货大幅增长的合理性，具体如下：

单位：万元

产品类别	2021.12.31 存货余额	相比上年末增长幅度	2022 年实现销售周期（月）
血管介入器械	39,627.91	154.10%	2.8
外科器械	47,212.80	316.45%	4.0
其他医疗器械	6,235.69	120.89%	3.4

如上表所示，发行人 2021 年年末的血管介入器械、外科器械及其他医疗器械存货余额虽然增长幅度较大，但实现收入的周期符合发行人备货周期规律，即 90-180 天，因此期末存货余额增长具备合理性。

总体而言，发行人存货余额与业务规模均呈现快速增长趋势，存货余额的增长符合实际业务开展情况，与销售周期相匹配，增长具备合理性。

（二）补充说明存货库龄情况，主要库存商品、发出商品的有效期，是否存在将要过期的存货及其处理情况，相应的存货跌价准备计提是否充分

1、存货库龄情况

报告期各期末，发行人存货的库龄结构情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
0-3 个月（含 3 个月）	**117,987.31**	**63.14%**	78,861.08	63.18%	36,640.69	72.89%
3-6 个月（含 6 个月）	**26,488.14**	**14.17%**	26,638.22	21.34%	5,050.52	10.05%
6-12 个月（含 12 个月）	**32,812.92**	**17.56%**	14,922.30	11.95%	4,773.25	9.50%
1-2 年（含 2 年）	**7,408.29**	**3.96%**	3,995.34	3.20%	3,591.46	7.15%
2-3 年（含 3 年）	**2,063.24**	**1.10%**	366.08	0.29%	180.44	0.36%
3 年以上	**124.39**	**0.07%**	45.57	0.04%	25.18	0.05%
合计	**186,884.30**	**100.00%**	124,828.59	100.00%	50,261.54	100.00%

发行人存货库龄结构基本稳定，发行人存货库龄主要以 1 年以内为主，报告期各期末，发行人 1 年以内的存货余额占比分别为 92.44%、96.47%和 94.87%，库龄 1 年以上的存货主要系医疗设备等保存期限较长的品种。

2、主要库存商品、发出商品的有效期情况，部分将要过期的存货处理情况，相应的存货跌价计提充分

发行人利用其研发的医疗器械信息化管理系统对存货采用原条码模式进行管理，同时可以实时查看发行人现存存货有效期情况，对于近效期产品，该系统会提前发出预警信号，发行人根据系统预警信号提前联系厂家，并在退换货额度范围内对存货进行退换货或协商补偿措施，对于已过效期且超过与厂家合同约定的退换货额度的存货，发行人根据存货跌价计提会计政策全额计提存货跌价准备；对于未过效期的存货，发行人于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

报告期各期末，发行人存货有效期情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
过效期	**584.30**	**0.31%**	638.70	0.51%	826.08	1.64%
其中：退换货额度内或折价采购补偿的存货	**193.88**	**0.10%**	636.25	0.51%	826.08	1.64 %
3 个月以内	**830.57**	**0.44%**	578.30	0.46%	478.70	0.95%
3 至 6 个月	**2,471.19**	**1.32%**	689.77	0.55%	812.49	1.62%
6 个月至 1 年	**12,061.00**	**6.45%**	7,081.97	5.67%	3,737.84	7.44%
1 年至 2 年	**53,639.78**	**28.70%**	36,674.29	29.38%	19,311.96	38.42%
2 年至 5 年	**66,224.46**	**35.44%**	37,526.01	30.06%	12,086.73	24.05%
5 年以上	**51,072.99**	**27.33%**	41,639.55	33.37%	13,007.74	25.88%
合计	**186,884.30**	**100.00%**	124,828.59	100.00%	50,261.54	100.00%

发行人主要存货有效期集中在 1 年以上，报告期各期末，有效期在 1 年以上的存货余额占比分别为 88.35%、92.81%、**91.47%**；期末过效期存货余额占比分别为 1.64%、0.51%、**0.31%**，大部分过效期存货均在与厂家合同约定的退换货额度范围内或已协商补偿措施。

对于过效期且未超过厂家合同约定退换货额度或已协商补偿措施的部分存货，发行人不计提存货跌价准备，同时联系厂家及时办理退换货；对于超过厂家合同约定退换货额度的部分，发行人根据存货跌价准备计提政策全额计提存货跌价准备；对于未过效期的库存发行人于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

综上所述，发行人存货跌价计提充分。

（三）补充说明“带量采购”等行业政策可能导致的价格下滑对存货价值的影响，供应商是否存在相关价格补偿机制及具体实施情况

带量采购政策下若相关产品中标带量采购，发行人可能会需要降低对下游客户的销售价格，发行人会与生产厂商协商降低采购价格，进而保障发行人作为渠道商的合理利润，若发行人未能及时将产品价格下降的影响向上游转移，发行人将存在盈利能力下降和存货发生减值的风险。

根据目前已经公布中标结果的国家组织的高值医用耗材产品“带量采购”

情况，目前国家“带量采购”主要在冠脉支架产品、骨科关节产品，具体分析如下：

（1）冠脉支架产品国家级带量采购对发行人存货价值的影响

2020 年 10 月，国家组织高值医用耗材联合采购办公室实施冠脉支架集中带量采购，2020 年 11 月根据《关于公布国家组织冠脉支架集中带量采购中选结果的通知》，各中标企业已开始实施中标价格。

发行人与供应商未约定价格补偿机制，发行人与供应商签订的合同中未对集中带量采购等偶发性事件进行约定，但按照商业惯例，供应商对发行人因政策变更导致的存货减值损失进行补偿。2021 年，公司涉及国家冠脉支架集中带量采购的存货均已由相应供应商通过开具增值税红字发票的方式，按照国家冠脉支架集中带量采购后的价格进行价格调整，2021 年开始，公司涉及国家冠脉支架集中带量采购的产品均已按照冠脉支架集中带量采购中标价为参考进行采购。

2021 年末，公司冠脉支架存货中，涉及国家冠脉支架集中带量采购的存货账面余额为 8,971.01 万元，占公司全部存货账面余额的比例为 7.19%，计提存货跌价准备 0.32 万元，主要系少数产品过期报损等因素所致。**截至 2022 年 12 月 31 日，**公司冠脉支架存货中，涉及国家冠脉支架集中带量采购的存货账面余额为 **16,446.05** 万元，占公司全部存货账面余额的比例为 **8.80%**，计提存货跌价准备 **2.49** 万元，主要系少数产品过期报损等因素所致。综上，国家冠脉支架集中带量采购不会对发行人期末存货价值产生重大不利影响。

（2）骨科关节产品正式执行国家级带量采购预计对发行人存货价值的影响

2021 年 6 月 21 日，国家组织高值医用耗材联合采购办公室正式发布《国家组织人工关节集中带量采购公告（第 1 号）》，人工关节的集中带量采购正式启动。2021 年 9 月，国家人工关节的集中带量采购启动招标并公布中选结果，2022 年 3-5 月，人工关节集中带量采购于采购联盟各地区陆续实施。

公司存货中涉及本次国家人工关节集中带量采购的生产厂商为降低因集中带量采购导致的价格变动对销售渠道产生的不利影响，保证平台分销商的合理利润，通过退回产品后重新进行采购、开具增值税红字发票等方式对相关产品

进行价格调整。

2021 年末及 **2022 年末**，公司涉及本次国家人工关节集中带量采购的存货账面余额分别为 1,248.15 万元、**2,204.96 万元**，占公司全部存货账面余额的比例为 1.00%、**1.18%**，无存货跌价准备，公司存货不存在因集中带量采购导致减值的风险。

综上，公司人工关节类产品库存未因本次国家集中带量采购产生重大的跌价风险。

（四）补充说明存货跌价准备计提政策，计提比例与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性，并结合“带量采购”政策影响、存货库龄、期后转销转回等分析存货跌价准备计提是否充分、谨慎，相关风险是否提示到位

1、存货跌价计提政策，计提比例与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性

（1）发行人存货跌价计提政策与同行业可比公司比较情况

发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提政策对比情况如下：

公司简称	存货跌价准备计提政策
国药控股	存货按成本及可变现净值两者的较低者列报。成本以加权平均法确定。产成品及在产品的成本包括原材料、直接人工、其他直接成本和相关的间接生产费用（依据正常经营能力）。可变现净值为在日常经营活动中的估计销售价，减适用的变动销售费用
嘉事堂	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前计提存货跌价准备的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额。计提存货跌价准备时，按单个存货项目计提
九州通	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。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。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益
国科恒泰	存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以

公司简称	存货跌价准备计提政策
	取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回
建发致新	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。对于直接用于出售的存货，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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益

发行人与同行业可比公司存货跌价具体计提方法对比情况如下：

公司简称	存货跌价准备具体计提方法
国科恒泰	（1）公司存货按照产品有效期限分为效期内存货和过效期存货，在每个资产负债表日分别对其进行减值测试。 （2）公司与供应商在签订采购合同时，一般会约定近效期、过效期存货的退换货条款。因而，对于已经过效期的存货，公司分产品线将过效期存货余额与公司尚未使用的退换货额度进行比较，对于过效期且余额超过当期尚未使用的退换货额度的存货，全额计提存货跌价准备。 （3）对于有效期内的存货，公司按照成本与可变现净值孰低计量。
建发致新	（1）对于已过效期且无法退换货的库存，全额计提存货跌价准备。 （2）对于未过效期的库存公司于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

经对比，发行人存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。

（2）发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司差异原因及合理性

发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提对比情况如下：

公司简称	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
国药控股	**0.20%**	0.45%	0.50%
嘉事堂	**0.73%**	1.64%	3.67%
九州通	**0.30%**	0.36%	0.33%
国科恒泰	**0.79%**	0.81%	0.88%
行业平均值	**0.61%**	**0.82%**	**1.35%**
建发致新	**1.51%**	**1.52%**	**2.29%**

注：截止本问询回复出具日，同行业可比公司尚未公告 2022 年年报数据，因此列示 2022 年半年报数据进行对比

报告期各期末，发行人存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均值，但整体处于同行业可比公司范围内，存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司不存在显著差异。

2、根据“带量采购”政策影响、存货库龄、期后转销转回情况，发行人存货跌价准备计提充分、谨慎

（1）“带量采购”政策影响

具体参见“审核问询函问题二十一”之“（三）补充说明“带量采购”等行业政策可能导致的价格下滑对存货价值的影响，供应商是否存在相关价格补偿机制及具体实施情况”之回复。

（2）存货库龄情况

具体参见“审核问询函问题二十一”之“（二）补充说明存货库龄情况，主要库存商品、发出商品的有效期，是否存在将要过期的存货及其处理情况，相应的存货跌价准备计提是否充分”之回复。

（3）各类别存货的期后转销转回情况

①**2022 年 12 月 31 日**存货期后结转情况

产品类别	存货期后结转比例（截至 2023/2/28）	
	1 年以内[注]	合计
血管介入器械	46.72%	46.72%
外科器械	18.29%	18.29%
医疗设备	26.62%	26.62%
检验试剂（IVD）	62.41%	62.41%
其他医疗器械	18.69%	18.69%
整体期后结转比例	38.14%	38.14%

注：上表 1 年以内指 2022 年 12 月 31 日的存货在期后 1 年以内（即 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 2 月 28 日期间）的结转比例

②2021 年末存货期后结转情况

产品类别	存货期后结转比例（截至 2023/2/28）		
	1 年以内	1-2 年	合计
血管介入器械	96.21%	0.71%	96.92%

产品类别	存货期后结转比例（截至 2023/2/28）		
	1 年以内	1-2 年	合计
外科器械	91.62%	1.75%	93.37%
医疗设备	92.16%	0.82%	92.98%
检验试剂（IVD）	98.03%	0.78%	98.81%
其他医疗器械	65.12%	7.75%	72.87%
整体期后结转比例	92.31%	2.11%	94.42%

③2020 年末存货期后结转情况

产品类别	存货期后结转比例（截至 2023/2/28）			
	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
血管介入器械	92.47%	7.14%	0.39%	100.00%
外科器械	90.37%	8.80%	0.12%	99.29%
医疗设备	90.48%	3.91%	0.00%	94.39%
检验试剂（IVD）	91.63%	7.26%	0.13%	99.02%
其他医疗器械	90.76%	6.82%	2.42%	100.00%
整体期后结转比例	91.23%	6.60%	1.68%	99.51%

截至 2023 年 2 月 28 日，除 2021 年末其他医疗器械在期后 1 年以内结转的比例较低以外，发行人报告期各期末存货在 1 年以内结转比例均超过 85%；截至 2023 年 2 月 28 日，结转比例均已超过 90%，不存在大额的长期未结转或结转较慢的存货。

⑤存货跌价准备转销转回情况

单位：万元

科目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	计提	转销	计提	转销	计提	转销
库存商品	1,595.02	646.16	1,173.30	780.16	764.89	302.23
发出商品	393.96	420.40	648.01	298.56	312.05	41.89
合计	1,988.98	1,066.56	1,821.31	1,078.72	1,076.94	344.12

对于已计提存货跌价准备的存货，实现销售时转销相应的存货跌价准备，报告期内，发行人存货跌价转销金额分别为 344.12 万元、1,078.72 万元、1,066.56 万元，发行人不存在存货跌价准备转回的情况。

综上所述，报告期内发行人已严格按照存货跌价准备计提政策进行存货跌

价准备的计提，发行人存货跌价准备计提充分、合理，相关风险已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（二）集中带量采购的政策风险”以及“一、与发行人相关的风险”之“（三）存货减值的风险”中披露如下：

“（二）集中带量采购的政策风险

2019 年，国务院办公厅和国务院深化医药卫生体制改革领导小组相继印发《治理高值医用耗材改革方案》和《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》，旨在逐步将高值医用耗材纳入集中采购范围，进一步降低产品入院价格，以减轻医保支付压力及患者负担。2020 年 10 月国家组织高值医用耗材联合采购办公室发布《国家组织冠脉支架集中带量采购文件（GH-HD2020-1）》，于 2021 年 1 月起实施。2021 年 9 月，国采办公室正式公布《关于公布国家组织人工关节集中带量采购中选结果的通知》，于 2022 年 4 月起实施。除国家级集中采购外，江苏省、安徽省、福建省、青海省、重庆市、贵州省、云南省、河南省等多个省市已针对骨科器械、吻合器等多种产品实施了多轮带量采购。

以发行人纳入全国集采的冠脉支架产品为例，报告期内，发行人冠脉支架产品销售数量分别为 32.99 万条、47.41 万条和 **49.77** 万条，实现的营业收入分别为 191,633.55 万元、41,368.04 万元和 **39,472.76** 万元，实现毛利额分别为 9,644.81 万元、3,762.72 万元和 **2,838.70** 万元。尽管公司冠脉支架产品销售数量上升趋势明显，但因产品单价降幅较高，销售数量上升无法弥补降价所带来的影响，导致公司冠脉支架产品的收入及盈利能力有所下降。

若未来发行人经营的其他产品中标集中带量采购且降价幅度过高，则可能降低公司该产品的销售收入与毛利额，若未来集中带量采购范围进一步扩大，将对公司现有经营产品带来不利影响。

（三）存货减值的风险

因医疗市场的特殊性，流通企业的仓储及配送既要满足终端医疗机构及时性、不确定性及多样性的需要，也要应对生产厂商的生产周期性，而公司作为生产厂商在授权区域内的平台分销商，公司需维持一定的安全库存量，这对公司的资本实力和库存管理能力提出了较高要求。同时，医疗器械效期管理，尤

其是高值医用耗材的效期管理较一般商品更为严格，超过效期的医疗器械必须予以销毁。

报告期内，公司存货跌价损失分别为-1,076.95 万元、-1,821.31 万元和-1,988.98 万元，存货跌价损失逐年上升，主要系存货余额逐年增加，相应计提的跌价准备所致。基于上述固有的行业、产品特性，公司与存货相关的风险主要包括期末存货余额较高带来的减值风险及可能引致的流动性资金短缺的风险。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解与存货采购、存货盘点、存货跌价准备相关的内控制度，进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、访谈发行人的采购负责人以及销售负责人，了解采购模式、销售模式、备货政策和存货管理政策，了解产品采购周期和销售周期；

3、对发行人报告期期末的存货进行监盘和抽盘，盘点过程中关注存货品质、效期状态，核查存货实物的效期与信息系统中记录效期的一致性；

4、获取发行人报告期各期末存货明细表，分析发行人存货结构的合理性、存货余额变动的原因，并计算存货周转率；

5、获取发行人的收入成本明细表，分析存货余额与各期收入变动情况，检查比例变动的合理性；

6、根据出入库明细表的采购入库日期，计算期末库存的库龄情况，访谈发行人的相关业务负责人，了解部分产品库龄在一年以上的合理性；

7、抽样检查采购订单、供应商随货同行单、入库单、发票、付款单据等一系列采购资料，核查供应商随货同行单上所列产品的到期日与发行人信息系统记录的效期的一致性；

8、获取与发行人主要退换货产品相关的退换货协议，检查相关退换货条款，核查是否存在退换货额度限制，是否存在已过效期且无法退换货的情况，同时

检查近效期产品是否存在重大减值风险；

9、获取存货跌价明细表、存货跌价准备测算过程，了解发行人的存货跌价准备计提政策，获取并检查管理层关于存货跌价准备的计提方法和相关假设，评价管理层关于存货跌价准备计提政策和计提方法的合理性，复核报告期各期末存货减值测试的过程，评估其准确性及合理性；

10、查阅同行业可比公司的存货跌价准备计提情况，了解同行业可比公司存货跌价准备计提的具体方法，并与发行人进行比较分析，评估发行人存货跌价准备计提方法是否符合行业惯例；

11、获取发行人报告期各期末存货的期后销售明细，分析期末存货的期后销售情况是否正常，分析以前年度计提的存货跌价准备在本期的变动情况，分析存货跌价准备的计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末存货结构与销售情况、各模式的销售周期具有匹配性，符合公司经营实际情况；

2、报告期内，发行人存货库龄主要以 1 年以内为主，库龄 1 年以上的存货主要是医疗设备等保存期限较长的品种，部分存货库龄较长具有合理性；

3、截至报告期期末，发行人 3 个月以内将要过期的存货金额占比较低。发行人主要的近效期产品已与上游供应商签订相关退换货协议或取得相关承诺，发行人的近效期产品不存在重大减值风险，发行人对该类近效期产品按照可变现净值与账面价值孰低计量，发行人的存货跌价准备计提充分；

4、发行人按照成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备，存货跌价准备计提与同行业可比公司之间不存在重大差异，存货跌价准备计提充分。

问题 22 关于商誉

申报文件显示：

报告期各期末，公司商誉分别为 4,357.29 万元、3,730.86 万元和 3,730.86 万元。商誉形成主要是非同一控制下收购北京中天、福建致康、山东致新和四川致新控股权所致。2020 年公司对收购四川致新及山东致新形成的商誉全额计提商誉减值准备。

请发行人补充说明商誉确认及商誉减值测试的过程、依据和结论，相关参数估计及依据是否合理，仅在 2020 年计提商誉减值准备是否谨慎、合理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就发行人商誉是否存在减值风险发表明确意见。

一、发行人回复

1、发行人报告期内存续商誉的确认过程与减值情况

单位：万元

被购买方名称	股权取得时点	收购日股权取得成本	股权取得比例（%）	被购买方于购买日可辨认资产、负债
四川致新	2018/11/30	921.48	51.25	575.71
福建致康	2019/1/1	3,432.93	51.00	1,429.42
北京中天	2019/1/2	1,200.00	100.00	168.31
山东致新	2020/6/30	1,323.91	100.00	1,079.15

（续上表）

被购买方名称	商誉金额	商誉是否减值	发生减值时间	商誉减值金额
四川致新	626.43	是	2020 年	626.43
福建致康	2,699.18	否	不适用	不适用
北京中天	1,031.69	否	不适用	不适用
山东致新	244.76	是	2020 年	244.76

2、说明商誉减值测试过程、依据及结论

发行人采用预计未来现金流现值的方法计算资产组的可收回金额，按未来五年详细预测期和后续预测期对相关资产组未来现金流量进行预计，详细预测期的预计未来现金流量基于公司管理层制定的商业计划确定；后续预测期采用

的现金流量增长率预计为零。在预计未来现金流量时使用的其他关键假设还有毛利率和收入增长率。在确定折现率时，以加权平均资本成本为依据。

发行人对于资产组的认定方法为商誉被分摊至预计从企业合并的协同效应中受益的资产组，该资产组与购买日及以前年度商誉减值测试时所确定的资产组一致，包括组成资产组的固定资产、使用权资产、无形资产、长期待摊费用等经营性资产。与资产组或者资产组组合相关的减值损失，先抵减分摊至该资产组或者资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

发行人商誉减值测试过程及结果如下：

（1）2022 年

单位：万元

项目	北京中天	福建致康
商誉账面原值（A）	1,031.69	2,699.18
包含商誉的资产组公允价值（B）	1,486.45	5,997.02
资产组可收回金额（C）	2,100.00	6,100.00
资产组发生的减值损失（D=B-C）	—	—
持股比例（E）	100.00%	70.00%
应计提的商誉减值损失（F=D*E 与 A 孰小值）	—	—
以前年度已计提的商誉减值损失（G）	—	—
当期应计提的商誉价值损失（H=F-G）	—	—

注 1：发行人已于 2020 年将收购四川致新及山东致新形成的商誉全额计提商誉减值准备，故 2021 不再对此两项商誉进行商誉减值测试；

注 2：发行人聘请上海东洲资产评估有限公司对包含上述商誉的资产组的预计未来现金流量进行复核并出具《上海建发致新医疗科技集团股份有限公司拟对合并北京致新中天供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值》（东洲评报字【2023】第 0199 号）及《上海建发致新医疗科技集团股份有限公司拟对合并福建致康医疗供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值》（东洲评报字【2023】第 0200 号）

（2）2021 年度

单位：万元

项目	北京中天	福建致康
商誉账面原值（A）	1,031.69	2,699.18

项目	北京中天	福建致康
包含商誉的资产组公允价值（B）	1,062.40	5,959.57
资产组可收回金额（C）	2,910.00	7,000.00
资产组发生的减值损失（D=B-C）	-	-
持股比例（E）	100.00%	51.00%
应计提的商誉减值损失（F=D*E 与 A 孰小值）	-	-
以前年度已计提的商誉减值损失（G）	-	-
当期应计提的商誉价值损失（H=F-G）	-	-

注 1：发行人已于 2020 年将收购四川致新及山东致新形成的商誉全额计提商誉减值准备，故 2021 不再对此两项商誉进行商誉减值测试。

注 2：发行人聘请上海东洲资产评估有限公司对包含上述商誉的资产组的预计未来现金流量进行复核并出具《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并北京致新中天供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0356 号）及《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并福建致康医疗供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0355 号）

（3）2020 年度

单位：万元

项目	四川致新	北京中天	福建致康	山东致新
商誉账面原值（A）	626.43	1,031.69	2,699.18	244.76
包含商誉的资产组公允价值（B）	1,223.14	1,032.23	5,374.31	245.58
资产组可收回金额（C）	0.80	3,400.00	5,380.00	0.70
资产组发生的减值损失（D=B-C）	1,222.34	—	—	244.88
持股比例（E）	51.25%	100.00%	51.00%	100.00%
应计提的商誉减值损失（F=D*E 与 A 孰小值）	626.43	—	—	244.76
以前年度已计提的商誉减值损失（G）	—	—	—	—
当期应计提的商誉价值损失（H=F-G）	626.43	—	—	244.76

注：发行人聘请上海东洲资产评估有限公司对包含上述商誉的资产组的预计未来现金流量进行复核并出具《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并四川致新康德医疗供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0357 号）、《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并北京致新中天供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0356 号）、《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并福建致康医疗供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0355 号）及《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并山东致新医疗供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0358 号）

3、相关参数估计及依据是否合理

（1）未来预测、收益期限的确定

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，建立在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年，公司管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间。

发行人对资产组未来 5 年各年的现金流量进行了预测，并认为现有的管理模式、行业经验、销售渠道、产品更新能力等与商誉相关的其他可辨认资产可以持续发挥作用，其他资产可以通过简单更新或追加的方式延长使用寿命，包含商誉的资产组预计 5 年后达到稳定并保持，实现永续经营。该财务预算得到了企业管理层批准。

（2）折现率的确定

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，在资产减值测试中估算资产预计未来现金流量现值时所使用的折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

发行人先根据加权平均资本成本（WACC）计算得出税后口径的折现率，然后将其调整为税前的折现率，以便于与资产组的未来现金流量的预测基础相一致。

△计算加权平均资本成本(WACC)，即即股权期望报酬率和经所得税调整后的债权期望报酬率的加权平均值，基本公式为：

$$WACC = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$$

其中：R_d：债权期望报酬率；

R_e：股权期望报酬率；

W_d：债务资本在资本结构中的百分比；

W_e：权益资本在资本结构中的百分比；

T：为公司有效的所得税税率。

股权期望报酬率采用资本资产定价修正模型（CAPM）来确定，计算公式为：

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

式中：R_f：无风险利率；

MRP：市场风险溢价；

ε：特定风险报酬率；

β_e：评估对象权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_t \times （1 + （1 - t） \times \frac{D}{E}）$$

式中：β_t为可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

D、E：分别为可比公司的债务资本与权益资本。

ⅰ）无风险利率Rf的确定：根据国内外的行业研究结果，并结合中评协发布的《资产评估专家指引第 12 号—收益法评估企业价值中折现率的测算》的要求，本次无风险利率选择最新的十年期中国国债收益率均值计算。数据来源为中评协网上发布的、由“中央国债登记结算公司(CCDC)”提供的《中国国债收益率曲线》。

国债收益率曲线是用来描述各个期限国债与相应利率水平的曲线。中国国债收益率曲线是以在中国大陆发行的人民币国债市场利率为基础编制的曲线。

考虑到十年期国债收益每个工作日都有发布，为了避免短期市场情绪波动对取值的影响，结合本公司的技术规范，按照最新一个完整季度的均值计算，每季度更新一次，本次取值为 2.90%。

ⅱ）市场风险溢价（MRP，即$Rm - Rf$）的计算：市场风险溢价是指投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益，即超过无风险利率的风险补偿。市场风险溢价通常可以利用市场的历史风险溢价数据进行测算。我们利用中国证券市场指数的历史风险溢价数据计算得到市场风险溢价。

Rm的计算：根据中国证券市场指数计算收益率。

指数选择：根据中评协发布的《资产评估专家指引第 12 号—收益法评估企

业价值中折现率的测算》，同时考虑到沪深 300 全收益指数因为修正了样本股分红派息因而比沪深 300 指数在计算收益率时相对更为准确，发行人选用了沪深 300 全收益指数计算收益率。基期指数为 1,000 点，时间为 2004 年 12 月 31 日。

时间跨度：计算时间段为 2005 年 1 月截至基准日前一年年末。

数据频率：周。考虑到中国的资本市场存续至今为 30 年左右，指数波动较大，如果简单按照周收盘指数计算，则会导致收益率波动较大而无参考意义。我们按照周收盘价之前交易日 200 周均值计算（不足 200 周的按照自指数发布周开始计算均值）获得年化收益率。

年化收益率平均方法：发行人计算分析了算数和几何两种平均年化收益率，最终选取几何平均年化收益率。

Rf 的计算：无风险利率采用同期的十年期国债到期收益率（数据来源同前）。和指数收益率对应，采用当年完整年度的均值计算。

市场风险溢价（MRP,$Rm-Rf$ ）的计算：通过上述计算得出了各年度的中国市场风险溢价基础数据。考虑到当前我国经济正在从高速增长阶段转向高质量发展阶段，增速逐渐趋缓，因此采用最近 5 年均值计算 MRP 数值。

iii）贝塔值（β 系数）的确定：该系数是衡量发行人相对于资本市场整体回报的风险溢价程度，也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。由于发行人目前为非上市公司，一般情况下难以直接对其测算出该系数指标值，故本次通过选定与发行人处于同行业的可比上市公司于基准日的 β 系数（即 βt ）指标平均值作为参照。

iv）特定风险报酬率 ε 的确定：综合考虑发行人的风险特征、企业规模、业务模式、所处经营阶段、核心竞争力、主要客户及供应商依赖等因素及与所选择的可比上市公司的差异确定。

vii）债权期望报酬率R_d的确定：债权期望报酬率选取全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）-5 年期贷款利率。

viii）资本结构的确定：参照《国际会计准则第 36 号—资产减值》“折现率独立于企业的资本结构以及为购买资产所采用的筹资方式、因为预期从资产中

获得的未来现金流量独立于企业购买资产所采用的筹资方式。“本次采用目标资本结构。

依据国际会计准则 IAS36 BCZ85 列示，“理论上，只要税前折现率是以税后折现率为基础加以调整得出的，以反映未来纳税现金流量的时间和特定金额，采用税后折现率折现税后现金流量的结果与采用税前折现率折现税前现金流量的结果应当是相同的。”基于上述国际会计准则原则，本次通过对税后折现率（WACC）采用单变量求解的方法计算出税前折现率：

$$\sum_{i=1}^{n}\frac{F_i}{(1+r)^i}+\frac{F_n\times(1+g)}{(r-g)\times(1+r)^n}=\sum_{i=1}^{n}\frac{F_{t_i}}{(1+r_t)^i}+\frac{F_{t_n}\times(1+g)}{(r_t-g)\times(1+r_t)^n}$$

式中：F_i：第 i 年的税前现金流量；

r：税前折现率；

F_{t_i}：第 i 年的税后现金流量；

r_t：税后折现率。

（3）永续增长率的确定

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，预计资产的未来现金流量，应当以经企业管理层批准的最近财务预算或者预测数据，以及该预算或者预测期之后年份稳定的或者递减的增长率为基础。企业管理层如能证明递增的增长率是合理的，可以以递增的增长率为基础。

发行人根据经营的产品、市场、所处的行业或者所在国家或者地区的长期平均增长率，不再考虑永续增长率。

（4）营业收入、营业成本以及期间费用的确定

ⅰ）营业收入：以历史营业收入为基础，结合发行人的发展规划、市场环境等因素预测未来营业收入，永续期间保持稳定。

ⅱ）营业成本：以历史毛利率为基础，结合发行人的发展规划、市场环境等因素预测未来期间业务毛利率，预计未来期间毛利率区间为 4.50%-9.00%，并以此推算未来营业成本，永续期间保持稳定。

iii）期间费用：以历史期间费用率为基础，结合发行人的发展规划、市场环境、内部管理等因素预测未来期间费用水平，永续期间保持稳定。

综上所述，发行人关于商誉减值测算所选取的相关参数估计以及依据合理。

4、仅在 2020 年计提商誉减值准备谨慎、合理

发行人依据上述的商誉减值测试方法及相关参数的确定原则，完成商誉减值测算。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人收购四川致新及山东致新形成的商誉存在明显减值迹象，发行人依据商誉减值测算结果全额计提商誉减值准备；截至 2021 年 12 月 31 日，发行人不存在新增的商誉减值情况（山东致新及四川致新商誉已于 2020 年全额计提商誉减值准备，依据《企业会计准则》相关规定不予以转回）。

发行人收购四川致新与山东致新形成的商誉于 2020 年发生减值主要系：

（1）发行人于 2018 年 12 月开始控制四川致新。2020 年，发行人管理层注意到四川省内医疗器械流通行业竞争激烈，且发行人重要供应商四川欧昀佳商贸有限公司所供应产品的采购价上涨，利润空间将进一步压缩，预计未来可预测期间的效益不及收购时的预期。发行人聘请评估机构对四川致新截至 2020 年末的商誉价值进行了减值测试，并按照减值测试结果计提了商誉减值准备。

（2）发行人于 2020 年 6 月开始控制山东致新，2020 年末发行人管理层注意到，随着原股东的退出，山东致新经营的产品线有所减少，重要客户山东省千佛山医院、菏泽市立医院的业务量明显下降，效益呈现下滑趋势。考虑到山东省内医疗器械流通市场竞争严峻，存在较多知名医疗器械流通公司，因此发行人管理层预计在未来可预测期间的效益不及收购时的预期。发行人聘请评估机构对山东致新截至 2020 年末的商誉价值进行了减值测试，并按照减值测试结果计提了商誉减值准备。

报告期内，北京中天与福建致康经营情况较为良好，具体表现为销售规模增长且毛利率水平稳定。发行人管理层预计未来期间业务规模将进一步扩张，不存在商誉减值迹象，故未计提商誉减值准备。报告期内，北京中天与福建致康的主要经营数据列示如下：

单位：万元

核算主体	主营业务	报表科目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
北京中天	医疗耗材分销	营业收入	**17,183.26**	19,070.11	16,311.68
		净利润	**824.40**	1,201.44	634.03
福建致康	医疗耗材直销	营业收入	**34,333.12**	28,369.63	23,690.43
		净利润	**423.05**	342.34	431.88

综上所述，发行人仅在 2020 年计提商誉减值准备谨慎且合理。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人与商誉相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、访谈发行人的管理层，了解收购背景、收购对价的确定过程；查阅收购时的股权收购协议、资产评估报告、审计报告、董事会决议、被收购公司的设立协议等，复核商誉确认是否符合《企业会计准则》要求

3、访谈发行人的财务负责人，了解商誉减值测试方法，判断是否复核《企业会计准则》相关要求以及《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的要求；

4、获取评估师出具的被并购主体的评估报告，查阅购买日合并对价分摊报告；评价估值模型、使用的关键假设及相关参数的合理性；评价管理层聘请的评估师的胜任能力、专业素质和客观性；

5、结合发行人历史经营数据，复核管理层对未来现金流量现值的预测，判断合理性；

6、查阅报告期各期发行人所聘请专业评估机构出具的商誉减值测试报告，复核商誉减值测试是否恰当，以及账务处理是否符合《企业会计准则》要求。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人收购四川致新、福建致康、北京中天、山东致新时均经过公司内

部恰当审批，同时聘请审计机构、资产评估机构对拟收购的公司进行了财务报表审计、股东全部权益评估并分别出具审计报告与评估报告；发行人按照购买日的合并成本大于企业合并中取得的被购买方可辨认资产、负债公允价值的差额确认为商誉，商誉的初始确认符合《企业会计准则》相关要求；

2、发行人的减值测试方法符合《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的要求，与商誉有关的资产或资产组的划分和认定、具体减值测试方法和重要参数选择合理；发行人聘请上海东洲资产评估有限公司对其报告期期末的商誉进行评估并出具相关评估报告，评估结论公允、合理；发行人已按照审批通过的商誉减值测试表及相关评估报告对存在减值的商誉进行了相应账务处理，商誉的计量符合《企业会计准则》相关要求。

问题 23 关于经营活动现金流

申报文件显示：

（1）报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 40,302.27 万元、-120.15 万元和-73,297.16 万元，经营活动现金流逐步下降。

（2）报告期内，公司流动比率低于可比公司均值，资产负债率高于可比公司均值。

请发行人：

（1）结合收入、应收账款等变化情况，补充说明报告期内公司经营活动产生的现金流量净额由正转负的原因及合理性，现金流为负的趋势是否可能持续；

（2）结合公司偿债能力变动情况，分析现金流紧张是否可能对公司持续经营能力产生重大不利影响，并充分提示相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）结合收入、应收账款等变化情况，补充说明报告期内公司经营活动产生的现金流量净额由正转负的原因及合理性，现金流为负的趋势是否可能持续

1、报告期内发行人经营活动产生的现金流量净额由正转负的原因及合理性

报告期内，发行人营业收入、应收账款与销售商品、提供劳务收到的现金变动情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31/2022 年度	2021.12.31/2021 年度	2020.12.31/2020 年度
营业收入金额	**1,188,247.40**	1,002,436.59	854,230.73
营业收入变动比（%）	**18.54**	17.35	23.08
应收票据、应收账款及应收款项融资账面余额	**549,480.80**	520,510.98	549,496.51
应收票据、应收账款及应收款项融资变动比（%）	**5.57**	-5.27	25.43
销售商品、提供劳务收到的现金	**1,342,344.83**	1,170,037.16	881,045.18
销售商品、提供劳务收到的现金变动比（%）	**14.73**	32.80	22.72

报告期内，发行人销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售商品、提供劳务收到的现金（B）	**1,342,344.83**	1,170,037.16	881,045.18
营业收入（A）	**1,188,247.40**	1,002,436.59	854,230.73
销售收款比（B/A）	**112.97%**	116.72%	103.14%

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例分别为103.14%、116.72%和 **112.97%**，公司业务快速扩张下销售收现率依然维持较好水平，主要得益于公司分销业务占比逐年上升，在分销业务下公司主要采用先款后货的结算模式，资金回笼较快。2021 年公司销售收款比上升主要系当年宏观经济波动影响有所好转，直销医院客户回款变好所致。

发行人营业成本、存货、应付账款与购买商品、接受劳务支付的现金变动情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/2021 年度	2020.12.31/2020 年度
营业成本	**1,096,610.67**	932,112.33	801,945.21
营业成本变动比（%）	**17.65**	16.23	23.88
存货账面余额	**186,884.30**	124,828.59	50,261.54
存货变动比（%）	**49.71**	148.36	30.56
应付票据及应付账款账面余额	**456,623.28**	482,411.79	502,254.50
应付票据及应付账款变动比（%）	**-5.35**	-3.95	19.46
购买商品、接受劳务支付的现金	**1,333,855.17**	1,172,488.20	864,149.62
购买商品、接受劳务支付的现金变动比（%）	**13.76**	35.68	28.57

发行人购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本比如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
购买商品、接受劳务支付的现金（B）	**1,333,855.17**	1,172,488.20	864,149.62
营业成本（A）	**1,096,610.67**	932,112.33	801,945.21
采购付款比（B/A）	**121.63%**	125.79%	107.76%

随着业务快速发展，报告期内公司直接获得生产厂商授权的品牌和产品线数量持续增加，业务区域也大幅扩张，在销售收入增长的同时，出于业务发展

和市场战略布局考虑，为了支撑销售业务的持续快速增长，满足未来预计销售的需求，公司的存货储备量逐年增长，报告期各期末，公司存货余额分别为50,261.54万元、124,828.59万元和**186,884.30万元**。存货的逐年增长，使得购买商品、接受劳务支付的现金逐年增加。

总体来说，发行人销售商品、提供劳务收到的现金与当期营业收入、应收账款变动基本匹配，对外支付的采购货款、职工薪酬和税金等现金流出符合公司经营状况。现阶段，发行人的分销业务增速明显，所需采购资金较高，经营活动产生的现金流净额由正转负具备合理性。

2、现金流为负的应对措施

发行人为缓解现金流为负的压力，制定了如下措施：

1）发行人制定了合理的资金使用计划，综合运用银行借款、票据结算等多种融资手段，进行融资安排、优化融资结构，定期监控短期和中长期的流动资金需求，以确保维持充裕的流动资金储备。同时，发行人将积极与商业银行进行沟通并取得银行授信；

2）分销模式下，发行人主要采取先收款后发货的销售结算政策；直销模式下，发行人合作的客户主要是公立医院，具有较高信用等级。发行人将持续开发优质客户及与现有主要客户继续保持良好的合作关系，加强应收账款回款管理，确保公司经营活动产生的现金流入持续、稳定；

3）发行人建立了高效的存货信息化管理制度，通过提升产品精准配送效率、优化存货的进销存管理以缩短库存周期，努力提高存货周转速度，降低流动性资金短缺风险；

4）发行人拟通过本次发行募集资金用于补充流动资金，能够有效补充公司经营所需资金。

综上，随着发行人相关措施的有效运行，现金流为负的情况预计将有所缓解。

（二）结合公司偿债能力变动情况，分析现金流紧张是否可能对公司持续经营能力产生重大不利影响，并充分提示相关风险

报告期各期末，公司合并口径的资产负债率分别为 82.43%、86.94%和 87.39%，流动比率分别为 1.19、1.14 和 1.13，速动比率分别为 1.10、0.95 和 0.90。发行人资产负债率逐年增大，流动比率和速动比率逐步下降，主要系报告期内发行人分销业务规模持续扩大，所需采购资金增加较多，发行人通过金融机构借款的筹资方式来解决短期内流动资金不足的问题，因此负债比例有所提高。

截至 2022 年末，发行人未受限的货币资金、可支配商业汇票、未受限应收账款账面余额情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	备注
未受限的货币资金	98,727.07	库存现金和可随时用于支付的银行存款
未受限的应收账款	533,961.32	不包含已质押的应收账款
可支配的商业汇票	11,081.56	不包含已质押、已背书或贴现但未终止确认的商业汇票
合计	643,769.95	

发行人应收账款主要由直销客户形成，多为三级公立医院，该等医院的付款资金主要来源于医保支付或财政拨款，回款信用程度较高，且与发行人保持多年良好的合作关系，到期不能回款的风险较低。截至 2023 年 2 月 28 日，针对截至 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日形成的应收账款，回款比例为 98.55%、93.54%和 26.70%，总体回款情况良好。

截至 2022 年末，发行人未受限的货币资金、可提前变现的应收票据及 2023 年 1 月至 3 月应还本付息的银行借款情况如下：

单位：万元

项目	金额	备注
截至 2022 年 12 月 31 日可支配的现金及票据合计	109,808.63	库存现金、可随时用于支付的银行存款、可提前变现的商业汇票
2023 年 1 至 3 月应还短期借款本金	41,256.68	
2023 年 1 至 3 月应还短期借款利息	2,638.92	
2023 年 1 至 3 月应还的长期借款利息（含 1 年	—	

项目	金额	备注
内到期长期借款）		
2023 年 1 至 3 月应还本付息的银行借款小计	43,895.60	

根据上表，发行人 2022 年末未受限的货币资金余额和可提前变现的应收票据余额可充分覆盖截止本问询回复日应偿付的借款本息，发行人不存在短期偿债压力。

综上所述，发行人报告期后可以迅速转换成为现金的资产质量较高，且发行人可支配的现金及票据金额高于短期内需偿付的短期金融负债，现金流为负不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第三节 风险因素”中进行了相应风险提示。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解发行人经营活动产生的现金流量净额由正转负的原因，结合发行人结合收入、应收账款等变化情况，分析相关变化的合理性；

2、获取发行人未受限的货币资金、可支配银行票据、未受限应收账款、借款明细表，复核发行人的流动性风险分析过程。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人销售商品、提供劳务收到的现金与当期营业收入基本匹配，对外支付的货款、薪酬和税费等情况基本符合公司经营状况，经营活动现金流量与资产负债表和利润表相关数据勾稽基本相符，与行业特点、规模特征、销售模式等相符；

2、报告期内经营活动现金流量的变动与发行人实际经营情况相符；2021 年发行人经营活动产生的现金流量净额出现大额负数，主要系解决发行人与建

发股份及其子公司同业竞争，收购其存量医疗器械存货，购买商品、接受劳务支付的现金较上期增长较多。发行人支付的其他与经营活动有关的现金 2021 年较其他报告期也增加较多，主要系 2021 年归还建发股份资金归集及调拨，导致经营活动产生的现金流进一步流出；

3、发行人报告期后可以迅速转换成为现金的资产质量较高，且发行人可支配的现金及票据金额大于公司短期内需偿付的短期金融负债。上述事项导致的经营活动产生的现金流量净额为负数预计不会影响发行人的持续经营能力。

问题 24 关于其他财务事项

请发行人：

（1）补充说明报告期内存在较大金额的合并范围外关联方往来款的原因及具体构成，是否构成资金占用；

（2）补充说明报告期内发生预提费用的必要性、合规性，是否符合行业惯例，预提费用金额逐年增加的原因及合理性；

（3）2021 年一年内到期的非流动负债大幅增长的原因及合理性，相关处理是否符合《企业会计准则》规定；

（4）补充说明使用权资产和租赁负债的形成过程、具体构成，以及执行新租赁准则对发行人财务报表影响的测算过程，相关处理是否符合《企业会计准则》规定；

（5）结合或有事项的具体情况，补充说明报告期内未计提预计负债的原因，相关处理是否符合《企业会计准则》规定，相关或有事项对发行人生产经营及财务状况的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）补充说明报告期内存在较大金额的合并范围外关联方往来款的原因及具体构成，是否构成资金占用

报告期内，发行人其他应付款中，应付合并范围外关联方往来款明细如下表：

单位：万元

关联方	内容	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
建发集团及其子公司	资金归集及调拨年末余额	-	-	23,087.62
	关联借款	-	1,200.00	-
	会议服务费、投标保证金、仓储及物流服务等往来款等	**17.37**	13.58	11.00
合计		**17.37**	**1,213.58**	**23,098.62**

1、资金归集及调拨年末余额

2020 年德尔医疗系建发股份（600153.SH）子公司，建发股份（600153.SH）对下属子公司的资金实施归集及调拨，设定子公司日留存资金余额，子公司账户金额超过日留存资金余额部分自动划入建发股份的归集及调拨账户，子公司每日可根据资金需求申请拨付资金。

发行人收购德尔医疗前，德尔医疗与建发股份（600153.SH）资金归集作为内部交易抵销。发行人收购德尔医疗后，报告期内德尔医疗与建发股份（600153.SH）及其子公司间内部交易需要还原，视为关联交易进行披露。

2020 年末，发行人合并范围外关联方往来款余额中 23,087.62 万元主要系 2020 年德尔医疗作为建发股份（600153.SH）子公司，由建发股份（600153.SH）对德尔医疗进行资金归集及调拨，德尔医疗年末资金调拨余额。建发致新收购德尔医疗后，德尔医疗已归还上述资金。

综上所述，上述合并范围外关联方往来款主要系原上市公司内部资金交易还原所致，不构成资金占用。

2、关联借款

2020 年德尔医疗作为建发股份（600153.SH）子公司，由建发股份（600153.SH）统一归集银行授信额度后给子公司德尔医疗，德尔医疗未单独向银行申请授信贷款。发行人收购德尔医疗后，德尔医疗取得银行授信尚需一定时间，因此，由控股股东建发医疗暂时为德尔医疗提供借款。

2021 年末，公司合并范围外关联方往来款余额 1,200 万元主要系德尔医疗尚未归还建发医疗借款余额。截至 2022 年 3 月底，德尔医疗已归还建发医疗全部借款，德尔医疗向建发医疗的借款利率主要参照同期银行的贷款政策及德尔医疗历史融资成本进行制定，报告期内，德尔医疗与建发医疗签订的借款协议约定的借款利率与德尔医疗同期向银行的借款利率不存在重大差异，关联交易作价公允。

综上所述，上述合并范围外关联方往来款主要系控股股东建发医疗暂时为德尔医疗提供临时资金周转借款，德尔医疗已按资金实际使用时间支付利息，不构成资金占用。

3、其他

除上述资金归集及调拨及关联借款外，合并范围外关联方往来款中还有少量投标保证金等往来款，主要是德尔医疗为建发集团及其子公司提供投标服务等业务收取的投标保证金余额，不构成资金占用。

（二）补充说明报告期内发生预提费用的必要性、合规性，是否符合行业惯例，预提费用金额逐年增加的原因及合理性

1、预提费用的必要性、合规性

报告期内，发行人其他应付款中预提费用的明细及占比如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
销售服务费	**6,076.55**	**68.03%**	3,665.87	67.07%	1,454.58	71.94%
居间费	**1,896.28**	**21.23%**	1,341.58	24.54%	158.43	7.84%
仓储费、租赁费和物业费	**435.88**	**4.88%**	298.85	5.47%	356.84	17.65%
办公费和其他零星费用	**524.04**	**5.87%**	159.83	2.92%	52.17	2.58%
合计	**8,932.76**	**100.00%**	**5,466.13**	**100.00%**	**2,022.02**	**100.00%**

发行人的预提费用主要包括销售服务费、居间费、仓储费、租赁费、物业费等，各类预提费用的计提均有合理依据，主要情况如下：

（1）销售服务费是指销售服务商为发行人提供竞品调研、入院沟通、产品推介、物流辅助、术中及术后技术服务、结算及催收等系列服务，结算基础通常以发行人与客户的交易额为依据。报告期各期末，发行人按照权责发生制并依据合同约定的结算规则计提相关费用；

（2）居间费是指居间服务商协助发行人开发上游厂商，为发行人取得产品授权代理，结算基础通常为合作期间发行人销售额的一定比例或根据发行人预计销售规模固定的居间费数额。报告期各期末，发行人按照权责发生制并依据合同约定的结算规则计提相关费用；

（3）仓储费是指仓储提供方为发行人提供存储、保管、物流配送等一系列劳务而收取的费用，按照代管医疗器械的的货值收取仓储费，发行人按客户结算单据实计提但尚未支付；

（4）租赁费、物业费是指发行人为日常经营承租仓库或办公室所发生的租金以及对应的物业服务费。发行人按照权责发生制并依据合同约定的租金及物流服务费金额预提；

（5）办公费用及其他费用主要系发行人已发生但尚未支付的办公用品费用或发行人员工为开展业务而发生的交通差旅费、业务招待费等，发行人按照权责发生制据实计提但尚未支付。

2、报告期内发生预提费用符合行业惯例

报告期各期末，发行人的预提费用主要为销售服务费、居间费、仓储费、租赁费、物业费，均为医疗器械流通行业相关企业正常经营所需发生的常规支出，符合行业惯例。同行业可比公司也存在期末预提费用的情况，具体如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	费率	金额	费率	金额	费率
国科恒泰	—	—	2,198.00	0.38%	2,032.88	0.42%
润达医疗	—	—	3,179.73	1.13%	1,894.97	0.84%
国药控股	—	—	352,370.10	0.68%	354,693.50	0.78%
发行人	**8,932.76**	**0.75%**	5,466.13	0.55%	2,022.02	0.24%

注 1：预提费用率=预提费用/主营业务收入

注 2：截止本问询回复日，同行业可比公司尚未公告 2022 年年报数据

根据同行业可比公司国科恒泰公开披露信息，其期末预提费用主要为服务费、报销款和运费，和发行人的预提费用内容基本相同。

3、预提费用金额逐年增加的原因及合理性

报告期内，发行人预提费用金额逐年增加，主要系预提销售服务费、居间费增加较多所致。发行人预提的销售服务费、居间费逐年上升，主要系产品线销售授权增加，相应产品线收入的提升导致预提的销售服务费、居间费进一步增长所致。

报告期各期，发行人相关产品线收入分别为 45,187.55 万元、129,333.15 万元和 **249,586.83 万元**，对应的预提销售服务费及居间费分别为 1,613.01 万元、5,007.45 万元和 **7,972.83 万元**。报告期各期，发行人预提销售服务费及居间费的增加与相应产品线的收入增加具有匹配性。

（三）2021 年一年内到期的非流动负债大幅增长的原因及合理性，相关处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，发行人一年内到期的非流动负债明细如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
一年内到期的长期借款	**4,679.15**	15,406.43	—
一年内到期的租赁负债	**2,991.17**	2,451.13	不适用
一年内到期的长期应付职工薪酬	**—**	1,045.33	—
一年内到期的长期应付款项	**135.42**	551.81	247.09
合计	**7,805.74**	**19,454.70**	**247.09**

发行人 2021 年末一年内到期的非流动负债增加较多，主要系一年内到期的长期借款、一年内到期的租赁负债、一年内到期的长期应付职工薪酬和一年内到期的长期应付款项增加较多所致。

1、一年内到期的长期借款增加的原因

根据企业会计准则列报要求，“一年内到期的非流动负债”是反映企业非流动负债在一年之内到期的金额，包括一年内到期的长期借款、专项应付款和应付债券等。根据以上准则规定，报告期内发行人将一年内到期的长期借款重分类至一年内到期的非流动负债中进行列报，且 2021 年发行人因生产经营规模逐步扩大导致资金需求增加，新增长期银行借款。截至 2021 年末，发行人长期借款 24,328.81 万元，其中重分类至一年内到期的非流动负债中一年内到期的长期借款金额为 15,406.43 万元。

2、一年内到期的租赁负债增加的原因

发行人自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，将符合新租赁准则核算的房屋及机器设备租赁确认为使用权资产及租赁负债。2021 年末，发行人租赁负债金额为 5,245.11 万元，其中一年内到期部分为 2,451.13 万元。租赁负债为非流动负债科目，其一年内到期部分按照《企业会计准则》相关规定，重分类至一年内到期的非流动负债列报。

3、一年内到期的长期应付职工薪酬增加的原因

发行人根据《业绩承诺期高管人员超额业绩奖励办法》以及董事会决议，

报告期内共计提奖金 1,045.33 万元。发行人预计将于 2022 年内全额发放该奖金，故于 2021 年 12 月 31 日按照《企业会计准则》相关规定，重分类至一年内到期的非流动负债列报。

4、一年内到期的长期应付款增加的原因

报告期内，发行人长期应付款主要系应付融资租赁款及分期付款采购商品。发行人按照《企业会计准则》相关规定，将一年内到期的长期应付款重分类至一年内到期的非流动负债列报。

（四）补充说明使用权资产和租赁负债的形成过程、具体构成，以及执行新租赁准则对发行人财务报表影响的测算过程，相关处理是否符合《企业会计准则》规定

1、使用权资产和租赁负债的形成过程、具体构成

财政部于 2018 年 12 月 7 日颁布了《关于修订印发<企业会计准则第 21 号——租赁>的通知》（财会[2018]35 号），发行人自 2021 年 1 月 1 日起执行该准则，符合该准则的租赁资产按照剩余租赁付款额现值确认使用权资产及租赁负债，并分别确认折旧及未确认融资费用。报告期内，发行人确认的使用权资产主要为 91 处房屋建筑物及 4 台机器设备。

2、执行新租赁准则对发行人财务报表影响的测算过程，相关处理符合《企业会计准则》规定

发行人自 2021 年 1 月 1 日起按照未来适用法执行新租赁准则，对符合新租赁准则的租赁资产按照剩余租赁付款额现值确认使用权资产及租赁负债。发行人在计算租赁付款额现值时采用租赁内含利率作为折现率，对于无法确定租赁内含利率的，发行人采用增量借款利率作为折现率。报告期内，发行人采用的租赁负债折现率区间为 3.85%-4.65%。

执行新租赁准则对发行人 2021 年 1 月 1 日、2021 年度及以后年度主要财务报表科目的影响如下：

（1）对 2021 年 1 月 1 日财务报表的影响

单位：万元

项 目	影响金额
预付款项	-395.79
固定资产	-343.82
使用权资产	5,638.40
其他应付款	-356.80
一年内到期的非流动负债	2,000.24
租赁负债	3,451.53
长期应付款	-196.18

（2）对 2021 年度及以后年度财务报表的影响

单位：万元

影响年度	影响报表项目	2022 年度	2021 年度	备注
2021 年度	利润总额		-121.93	
2022 年度	利润总额	**-327.38**	-15.90	
2023 年度	利润总额	**70.55**	38.95	
2024 年度	利润总额	**140.06**	62.60	
2025 年度	利润总额	**57.14**	20.67	
2026 年度	利润总额	**57.14**	15.61	
2027 年度	利润总额	**45.73**		
2028 年度	**利润总额**	**23.71**		
2029 年度	**利润总额**	**6.79**		
2030 年度	**利润总额**	**0.72**		

综上所述，新租赁准则对发行人经营现金流无实质性影响，与发行人的经营规模与财务数据相对比，新租赁准则对发行人的经营成果无重大影响。

发行人严格按照新租赁准则确认使用权资产及租赁负债，相关账务处理符合《企业会计准则》规定。

（五）结合或有事项的具体情况，补充说明报告期内未计提预计负债的原因，相关处理是否符合《企业会计准则》规定，相关或有事项对发行人生产经营及财务状况的影响

1、或有事项的具体情况

2019 年 4 月，北京迈得诺成为库克公司在北京、上海、江苏、陕西、甘肃、宁夏等多地的区域经销商，发行人成为库克公司所指定的下级分销商，由发行人直接在北京迈得诺分销区域向医院进行配送。三方共同签署了《分销协议》，协议的期限为自协议生效日起至 2020 年 12 月 31 日。根据《分销协议》，北京迈得诺应在协议期限的最后一个工作日或之前支付完成所有应支付款项给库克公司，且发行人应当对北京迈得诺在协议项下的义务承担无限连带责任。

2021 年 6 月 15 日，库克公司向上海市第一中级人民法院提起诉讼称：“截至起诉之日，被告北京迈得诺尚欠 66,652,123.78 元货款仍未支付，根据协议第二条第五款约定，被告公司应对协议项下的债务承连带责任……“，库克公司请求判令北京迈得诺向库克公司支付货款 66,652,123.78 元及利息 1,773,311.71 元（暂算）、北京迈得诺向库克公司支付未退回的寄售库存的货款金额 1,283,536 元并要求判令发行人对北京迈得诺的债务承担连带责任。

2021 年 6 月 29 日，上海市第一中级人民法院作出（2021）沪 01 民初 179 号民事裁定书，库克公司申请对北京迈得诺及发行人采取财产保全措施。

2021 年 7 月 2 日，刘登红向发行人出具了《承诺函》，就该案件及相关仲裁案件作出如下承诺：（1）就发行人因案件导致的损失及经济责任（包括但不限于因生效裁判、保全措施、执行措施等导致的损失及经济责任），由其承担，同意根据发行人的要求，承担案件项下损失及经济责任；（2）若库克公司于案件项下对发行人采取保全措施（如查封账户等），其将立即提供符合法院及仲裁委要求的担保，以解除对发行人的保全措施；（3）其承担案件项下损失及经济责任、提供担保后，发行人应将届时享有的对北京迈得诺相应的追偿权利转让给刘登红，由其对北京迈得诺进行追偿。

2021 年 7 月 19 日，刘登红向上海市第一中级人民法院指定的银行账户转入 69,623,510.68 元现金为解除保全申请提供担保。

2021 年 7 月 20 日，上海市第一中级人民法院裁定准许发行人的解除保全申请，一并解除了对北京迈得诺及发行人的保全措施。

截至本问询回复报告出具之日，库克公司、北京迈得诺及发行人已就该案件达成以下和解：（1）由北京迈得诺在《和解协议》成立后 7 日内向库克公司

一次性支付款项 50,493,000 元；（2）库克公司在收到前款项后 3 个工作日内向上海一中院申请撤诉并同时申请解除对北京迈得诺、发行人采取的全部措施；（3）在向上海一中院提交撤诉申请后的 3 个工作日内，向上海国际经济贸易仲裁委员会/上海国际仲裁中心申请撤回仲裁申请；（4）和解协议履行完成后，三方之间全部民事争议均案结事了，各方均不再负有任何权利义务，均无权就《和解协议》涉及的争议及潜在事项向任何一方提出权利主张或提起诉讼、仲裁或其他任何法律程序，各方应确保各自的关联方或相关方不会就本协议涉及的争议或潜在事项针对其他方采取措施。《和解协议》已由三方签署完成，《和解协议》未涉及需发行人承担责任。

2、报告期内未计提预计负债的原因

该笔诉讼所涉及金额已由发行人原实际控制人刘登红向法院进行支付，刘登红不得对此进行撤回或者转移；发行人已无任何资金受该诉讼影响出现资金冻结的情况，且刘登红已出具承诺函由其个人承担相关责任义务。若案件最终判决应由发行人承担担保责任，刘登红向法院缴纳的保证金可直接划转为对库克公司承担的保证金，发行人合理预计该案件导致公司未来经济利益流出的可能性很小，不符合预计负债确认条件中“履行该义务很可能导致经济利益流出企业“，因此并未计提预计负债。

3、该等处理符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条：与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。根据该项规定，在上述三个条件均满足时，公司应确认为预计负债。由于该案件导致公司经济利益流出的可能性很小，因此发行人无需确认预计负债，符合《企业会计准则》相关规定。

4、相关或有事项对发行人生产经营及财务状况的影响

本案件中，发行人作为担保方，并非涉诉纠纷主体，担保初衷主要为获取经营产品线而提供的担保，因此不会对发行人的生产经营带来较大负面影响；且发行人的原实际控制人刘登红已为发行人的担保责任提供担保，并向法院全

额支付案件所涉及金额的保证金。因此，该或有事项对发行人的生产经营以及财务状况影响较小。

2022 年 8 月，库克公司、北京迈得诺、发行人已就该案件达成和解。根据《和解协议》约定，由北京迈得诺在《和解协议》成立后 7 日内向库克公司一次性支付款项 50,493,000 元，未涉及需本公司承担责任的内容。北京迈得诺已于 2022 年 8 月 26 日向库克公司一次性支付完成 50,493,000.00 元。因此，该事项不会导致发行人经济利益流出。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人其他应付款中合并范围外关联方往来款明细，了解形成的原因、具体内容，核实是否形成关联方资金占用；

2、访谈发行人财务负责人，了解报告期内各期预提费用发生背景以及变动原因，判断费用支出的合理性；

3、获取发行人预提费用清单，抽查大额预提费用计提的记帐凭证、合同、对账单相关文件资料及预提计算表，核实其预提费用的真实性、预提金额和会计处理是否正确的准确性以及会计处理的恰当性；

4、查询同行业可比公司对外披露的相关信息，比较判断发行人预提的主要明细是否与同行业可比公司相同，预提费用率是否存在异常；

5、获取发行人 2021 年一年内到期的非流动负债明细，分析其形成原因以及账务处理是否符合《企业会计准则》规定；

6、获取报告期内的租赁台账、租赁合同，了解发行人相关租赁事项的租赁期限、租赁用途、租赁面积、租金等信息；复核发行人使用权资产和租赁负债的形成过程是否符合《企业会计准则》规定；

7、对比新旧租赁准则，对发行人执行新租赁准则对财务报表的影响进行分析；

8、访谈发行人的管理层、法务人员，了解发行人涉诉情况；对于涉诉案件，

访谈涉诉案件的代理律师并取得代理律师关于案件情况情况的汇报文件，查阅《分销协议》、《民事起诉状》及《传票》等诉讼相关资料，了解案件发展情况以及发行人在案件中所承担的担保责任；

9、查阅刘登红本人出具的《承诺函》，以及发行人因本案件被冻结账户解除受限的网银界面，并向银行函证截止期末的银行账户状态；

10、分析判断该或有负债对发行人财务状况的影响，确认发行人未计提预计负债是否符合《企业会计准则》的相关要求。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期各期末， 2020 年其他应付款应付合并范围外关联方往来款主要系由建发股份（600153.SH）对德尔医疗进行资金归集及调拨，德尔医疗年末资金调拨余额所致，不构成资金占用；2021 年其他应付款应付合并范围外关联方往来款主要系控股股东建发医疗暂时为德尔医疗提供临时资金周转借款，德尔医疗已按资金实际使用时间支付利息，不构成资金占用；

2、发行人预提的销售服务费、院内服务费、办公费、仓储费等，遵从权责发生制原则，按照费用发生期间计入报告各期，符合经济实质和行业惯例。预提销售服务费、居间费逐年上升，系产品线销售规模扩大、新增多条产品线的销售授权所致，计提依据充分、合理；

3、2021 年一年内到期的非流动负债大幅增长主要系：①发行人生产经营规模扩大、资金需求增加，导致 2021 年长期借款有所增加，根据企业会计准则列报要求对一年内到期的长期借款调整至一年内到期的非流动负债披露；②执行新租赁准则，2021 年对发行人租赁房屋及机器设备确认为使用权资产，采用首次执行日前增量借款利率折现后的现值计量租赁负债，一年内到期的租赁负债大幅增加；③发行人计提超额利润奖金，根据拟实际支付期限以及企业会计准则列报要求，由长期应付职工薪酬调整至一年内到期的应付职工薪酬。

4、发行人对使用权资产及租赁负债的形成过程、具体构成的判断符合企业会计准则的相关规定，经测算，执行新租赁准则对发行人财务报表影响的金额是真实、准确、完整的；

5、或有事项预计不会导致发行人的经济利益流出，发行人未计提预计负债合理，相关处理符合《企业会计准则》的规定，预计不会对发行人的生产经营及财务状况产生较大不利影响。

问题 25 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》相关要求，说明对发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员等的资金流水进行核查的范围、核查比例、获取银行账户的完整性及核查结论，说明发行人是否存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形，并发表明确意见

一、发行人回复

（一）对发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员等的资金流水进行核查的范围、核查比例

1、资金流水核查范围

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，保荐人、申报会计师结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，确定资金流水核查的范围，对是否需要扩大资金流水核查范围的因素进行核查，具体情况如下：

序号	情形	是否存在
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否，发行人毛利率略低于同行业可比上市公司，期间费用率较可比上市公司略低，但具有合理原因
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否
8	其他异常情况	否

综合前述情形，保荐人及申报会计师对发行人资金流水的核查范围包括：发行人及其子公司（含报告期内转让公司）、发行人间接持股 5%以上股东及其

控制的公司（含报告期内注销公司）、发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企委派董事、监事及高管）、主要销售人员、出纳等关键岗位人员开立或控制的银行账户资金流水（含注销账户）。

2、资金流水核查的账户数量及核查比例

保荐人、申报会计师确定发行人资金流水核查的主体范围为：发行人及其子公司（含报告期内转让公司）、发行人间接持股 5%以上股东及其控制的公司（含报告期内注销公司）、发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企委派董事、监事及高管）、主要销售人员、出纳等关键岗位人员开立或控制的银行账户资金流水（含注销账户）报告期内 的 **424** 个账户。资金流水核查的时间范围为：报告期内始终存续的账户核查区间为 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 **12** 月 **31** 日；对于报告期内新开立的账户、报告期内相关新入职人员的账户，核查起始日期为账户开立日期/入职日期；对于报告期内注销的账户，核查截止日期为账户注销日期。

保荐人、申报会计师核查的资金流水账户数量及具体核查标准如下：

核查主体	与发行人关系	核查账户数量（个）	核查标准
上海建发致新医疗科技集团股份有限公司	发行人及子公司	**288**	全部
刘登红	发行人间接持股 5%以上股东	**25**	单笔转账 10 万以上、存取现 5 万以上
北京广安众生科技发展有限责任公司、北京天创致德投资管理有限公司、北京奇伦天佑创业投资有限公司、北京天佑达源投资合伙企业（有限合伙）、吉水天佑达浩企业管理中心（有限合伙）、宁波天佑达诺企业管理合伙企业（有限合伙）、宁波天佑普达企业管理合伙企业（有限合伙）	发行人间接持股 5%以上股东控制的公司	10	全部
吴胜勇、王建新、陆启勇、吕健、程芳、熊昊、任高峰、王红霞、朱妍洁、吴莎	董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企外派监事及高管）、主要销售	**101**	单笔转账 10 万以上、存取现 5 万以上

核查主体	与发行人关系	核查账户数量（个）	核查标准
莉、王甜甜	人员、出纳等关键人员		
合计		424	-

保荐人、申报会计师针对上述核查主体的 424 个银行账户进行了全部核查，核查比例为 100%。

（二）获取银行账户的完整性

针对发行人及其子公司的银行账户完整性，保荐人及申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取了发行人及其子公司报告期内的《已开立银行结算账户清单》及银行账户明细；

2、陪同企业人员前往银行打印或远程视频网银导出等方式获取发行人及其子公司开户银行报告期内的对账单（含注销账户）；

3、检查银行对账单期末余额是否与公司银行日记账期末余额一致；

4、通过向银行函证的方式确认银行账户明细的完整性。

针对发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企外派监事及高管）、发行人间接持股 5%以上股东、财务经理、出纳等关键岗位人员的银行账户完整性，保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、陪同发行人上述关联自然人共同前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行、招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、广发银行、兴业银行、平安银行等银行，查询开户情况并获取账户报告期内完整的对账单；

2、通过云闪付查验其所持有账户，验证其所打账户数量；

3、交叉复核上述人员银行流水的交易对方，以确认银行账户的完整性。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人制定的资金管理相关制度文件、公司管理层出具的《内部控制的自我评价报告》，了解发行人财务内控制度及实施情况；

2、获取了发行人及其子公司报告期内的《已开立银行结算账户清单》及银行账户明细，并对两者进行比对；

3、实地陪同企业人员前往银行打印或远程视频网银导出等方式获取发行人及其子公司、关键岗位人员开户银行报告期内的对账单（含注销账户）；

4、检查银行日记账期末余额是否与银行对账单期末余额一致，双向核查银行对账单流水及银行日记账明细，确认银行日记账是否与银行对账单一致；

5、通过向银行函证的方式确认银行账户明细的完整性及期末余额的准确性；

6、将银行流水中的交易对手信息与发行人报告期内主要客户/供应商清单、发行人主要关联方及员工花名册进行比对，核查是否存在异常的资金往来；

7、针对关注的银行流水，通过查看记账凭证、银行水单、合同、发票等验证资金往来的真实性。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人资金管理相关内部控制制度设计合理、执行有效，不存在较大缺陷；

2、不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

3、发行人大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

4、发行人与间接持股 5%以上股东、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企外派监事及高管）、主要销售人员、出纳等关键人员不存在异常大额资金往来；

5、发行人不存在异常大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

6、发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

7、发行人间接持股 5%以上股东、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企外派监事及高管）、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；

8、不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

综上所述，发行人不存在通过体外资金循环虚增收入、利润的情形。

问题 26 关于 2022 年业绩

请发行人补充说明 2022 年上半年经营情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况及原因，并结合在手订单，宏观经济波动影响、行业政策等分析相关因素对业绩可能产生的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

2022 年上半年，发行人主要会计报表项目与上年年末或上年同期相比变动情况列示如下：

单位：万元

主要会计报表科目	2022 年 1-6 月 /2022.6.30	2021 年度 /2021.12.31	变动(%)
营业收入	548,462.33	1,002,436.59	9.43
净利润	7,623.41	17,576.30	-13.25
归属于母公司股东的净利润	7,336.11	16,694.11	-12.11
总资产	814,852.31	760,516.15	7.14
净资产	101,095.36	99,294.65	1.81

注：利润表科目变动率按换算为全年金额计算

2022 年 1-6 月，发行人营业收入（已年化）同比增长 9.43%，净利润（已年化）同比下降 13.25%。2022 年 1-6 月发行人净利润同比下降，一方面系宏观经济波动影响下，部分医院客户回款速度变慢导致信用减值损失计提增加，2022 年 1-6 月发行人计提信用减值损失 1,647.53 万元；另一方面系随着发行人分销业务规模的不断扩大，营运资金需求增加，利息支出增长较大，2022 年上半年发行人银行借款增加 5 亿元，利息支出 3,080.04 万元。

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人总资产较上期期末增长 7.18%，主要系发行人分销业务规模持续增长，发行人当期采购形成的期末存货余额增加较多，以及受宏观经济波动影响，部分医院客户回款速度变慢，应收账款余额有所增长所致。

发行人为医疗器械流通商，主要向终端医疗机构或厂商的二级经销商销售医疗器械产品，因此不存在在手订单的概念。

2022 年，国内宏观经济波动，对发行人采购销售造成了一定影响。随着宏

观经济波动影响降低，市场需求逐步恢复，发行人亦积极与生产厂商深化合作，通过拓展新产品线及扩大原有产品线销售区域应对宏观经济波动带来的不利影响。2022 年上半年，发行人营业收入 548,462.33 万元，净利润 7,623.41 万元，从销售情况看，宏观经济波动未对发行人业绩的持续增长产生重大不利影响。

目前，“两票制”、集中带量采购、医保支付方式改革等相关政策落地已有一段时间，发行人亦实时评估相关政策产生的影响，并相应调整自身发展经营策略，前述政策的实施未对发行人 2022 年上半年的经营业绩产生重大不利影响。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人 2022 年 1-6 月合并财务报表，并与上年末主要经营数据与财务指标对比；

2、执行分析性复核，了解主要项目的变动情况，分析其变动的原因及合理性；

3、访谈发行人管理层，了解公司经营策略及发展战略变化情况，以及主要报表项目的变动原因；

4、查阅政策文件，了解行业政策变动及实施情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人 2022 年 1-6 月营业收入增长主要受益于分销业务授权品牌及产品线增多所致，净利润呈现下滑趋势主要受宏观经济波动影响导致信用减值增加以及为发展业务增加银行借款使得利息支出所致。随着国内宏观经济波动影响逐步降低，导致公司净利润变动的相关影响因素不具有持续性，对发行人的持续经营能力不构成重大不利影响。

2、发行人 2022 年上半年主要报表项目变动较上年的变动情况符合实际经营情况，具备合理性；

3、宏观经济波动影响及行业政策对发行人 2022 年上半年经营及业绩不存在重大不利影响。

（本页无正文，为《<关于上海建发致新医疗科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函>之回复报告》之发行人签章页）

法定代表人：

余　峰

上海建发致新医疗科技集团股份有限公司

2023年 3月 28日

（本页无正文，为中信证券股份有限公司对《<关于上海建发致新医疗科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函>之回复报告》之签章页）

保荐代表人：

张　磊　　王　琦

中信证券股份有限公司

2023 年 3 月 28 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读上海建发致新医疗科技集团股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解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，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：

张佑君

中信证券股份有限公司

2023年3月28日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读上海建发致新医疗科技集团股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解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，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

总经理：

杨明辉

中信证券股份有限公司

2023年3月28日

附件：业务资质、许可和登记

（1）医疗器械经营资质、互联网药品信息服务资格证书

序号	权利人	资质类型	资质编号	有效期至
1	发行人	《医疗器械经营许可证》	**沪杨药监械经营许 20220006 号**	2023.12.10
		第二类医疗器械经营备案凭证	沪杨食药监械经营备 20220006 号	-
2	北京致新	《医疗器械经营许可证》	**京朝药监械经营许 20150541 号**	2024.03.07
		第二类医疗器械经营备案凭证	**京朝药监械经营备 20150469 号**	-
3	天津致新	《医疗器械经营许可证》	**津开药监械经营许 20220113 号**	2025.04.14
		第二类医疗器械经营备案凭证	**津南开药监械经营备 20150003 号**	-
4	河北致新	《医疗器械经营许可证》	冀石食药监械经营许 20170298 号	2027.01.12
		第二类医疗器械经营备案凭证	冀石食药监械经营备 20160210 号	-
5	山西致新	《医疗器械经营许可证》	晋综食药监械经营许 20190008 号	2024.12.08
		第二类医疗器械经营备案凭证	晋综食药监械经营备 20190017 号	-
6	哈尔滨致新	《医疗器械经营许可证》	黑哈食药监械经营许 20161752 号	2026.06.15
		第二类医疗器械经营备案凭证	黑哈食药监械经营备 20170028 号	-
7	吉林致新	《医疗器械经营许可证》	**吉长药监械经营许 20170374 号**	2027.05.09
		第二类医疗器械经营备案凭证	**吉长药监械经营备 20170494 号**	-
8	沈阳致新	《医疗器械经营许可证》	辽沈食药监械经营许 20150032 号	2024.12.19
		第二类医疗器械经营备案凭证	辽沈食药监械经营备 20150591 号	-
9	西安致康	《医疗器械经营许可证》	陕西食药监械经营许 20170499 号	2027.07.16
		第二类医疗器械经营备案凭证	陕西食药监械经营备 20150928 号	-
10	甘肃致新	《医疗器械经营许可证》	甘兰食药监械经营许 20150126 号	2024.12.01
		第二类医疗器械经营备案凭证	甘兰食药监械经营备 20190087 号	-
11	宁夏致新	《医疗器械经营许可证》	银审服械证字（2017）107 号	2024.12.12

序号	权利人	资质类型	资质编号	有效期至
		第二类医疗器械经营备案凭证	银审服械备字（2017）485 号	-
12	新疆致新	《医疗器械经营许可证》	新乌食药监械经营许 20190039 号	2024.02.09
		第二类医疗器械经营备案凭证	新乌食药监械经营备 20170292 号	-
13	山东致新	《医疗器械经营许可证》	鲁济食药监械经营许 20170259 号	2026.11.11
		第二类医疗器械经营备案凭证	鲁济食药监械经营备 20170187 号	-
14	南京致新	《医疗器械经营许可证》	苏宁食药监械经营许 20150136 号	2024.08.26
		第二类医疗器械经营备案凭证	苏宁食药监械经营备 20151145 号	-
15	上海康拓	《医疗器械经营许可证》	沪徐食药监械经营许 20170019 号	2027.01.11
		第二类医疗器械经营备案凭证	沪徐食药监械经营备 20170020 号	-
16	安徽致新	《医疗器械经营许可证》	**皖合药监械经营许 20180070 号**	2028.01.29
		第二类医疗器械经营备案凭证	**皖合药监械经营备 20170660 号**	-
17	杭州致新	《医疗器械经营许可证》	浙杭食药监械经营许 20160611 号	2026.07.14
		第二类医疗器械经营备案凭证	**浙杭药监械经营备 20163750 号**	-
18	福建致康	《医疗器械经营许可证》	闽榕食药监械经营许 20181304 号	2023.07.30
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽榕食药监械经营备 20184114 号	-
19	福建致康医疗供应链管理有限公司三明分公司	《医疗器械经营许可证》	闽明食药监械经营许 20184014 号	2023.10.29
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽明食药监械经营备 20184067 号	-
20	龙岩致康	《医疗器械经营许可证》	闽龙食药监械经营许 20180039 号	2023.10.25
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽龙食药监械经营备 20180038 号	-
21	南平致康	《医疗器械经营许可证》	闽南食药监械经营许 20180015 号	2023.11.28
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽南食药监械经营备 20190034 号	-
22	宁德致康	《医疗器械经营许可证》	闽宁食药监械经营许 20181010 号	2023.11.08
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽宁食药监械经营备 20181024 号	-
23	莆田致德	《食品药品生产经营许可证》	莆 A201800178	2023.10.31

序号	权利人	资质类型	资质编号	有效期至
24	泉州致康	《医疗器械经营许可证》	闽泉食药监械经营许 20182029 号	2023.11.15
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽泉食药监械经营备 20181281 号	-
25	厦门致新	《医疗器械经营许可证》	闽厦食药监械经营许 20181069 号	2023.11.15
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽厦食药监械经营备 20181123 号	-
26	漳州致康	《医疗器械经营许可证》	闽漳食药监械经营许 20180452 号	2023.11.12
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽漳食药监械经营备 20180672 号	-
27	江西致新	《医疗器械经营许可证》	赣洪食药监械经营许 20220788 号	2027.08.11
		第二类医疗器械经营备案凭证	赣洪食药监械经营备 20170090 号（更）	-
28	河南致新	《医疗器械经营许可证》	豫郑食药监械经营许 20170112 号	2027.02.17
		第二类医疗器械经营备案凭证	豫郑食药监械经营备 20170516 号	-
29	武汉致新	《医疗器械经营许可证》	鄂汉食药监械经营许 20161127 号	2024.06.25
		第二类医疗器械经营备案凭证	鄂汉食药监械经营备 2018BP072 号	-
30	长沙致新	《医疗器械经营许可证》	湘 011621（更）	2024.09.03
		第二类医疗器械经营备案凭证	湘长食药监械经营备 20150534 号	-
31	重庆致新	《医疗器械经营许可证》	渝九食药监械经营许 20190160 号	2024.10.15
		第二类医疗器械经营备案凭证	**渝九药监械经营备 20190205 号**	-
32	四川致新	《医疗器械经营许可证》	川蓉药监械经营许 20170649 号	2027.04.23
		第二类医疗器械经营备案凭证	**川蓉药监械经营备 20190348 号**	-
33	贵州致新	《医疗器械经营许可证》	黔筑食药监械经营许 20140010 号	2024.09.16
		第二类医疗器械经营备案凭证	**黔筑食药监械经营备 20140005 号**	-
34	昆明致新	《医疗器械经营许可证》	**滇昆药监械经营许 20170173 号**	2026.09.13
		第二类医疗器械经营备案凭证	**滇昆药监械经营备 20170319 号**	-
35	南宁致新	《医疗器械经营许可证》	桂南食药监械经营许 20140049 号	2024.09.28

序号	权利人	资质类型	资质编号	有效期至
		第二类医疗器械经营备案凭证	桂南食药监械经营备 20150408 号	-
36	广州致新	《医疗器械经营许可证》	粤穗食药监械经营许 20150012 号	2024.06.02
		第二类医疗器械经营备案凭证	粤穗食药监械经营备 20170990 号	-
37	上海致为	《医疗器械经营许可证》	沪奉药监械经营许 20210148 号	2026.03.08
		第二类医疗器械经营备案凭证	沪奉药监械经营备 20210168 号	-
38	广州致菱	《医疗器械经营许可证》	粤穗食药监械经营许 20210575 号	2026.06.28
		第二类医疗器械经营备案凭证	粤穗食药监械经营备 20212434 号	-
39	致新宇承	《医疗器械经营许可证》	沪奉药监械经营许 20220274 号	2023.12.20
		第二类医疗器械经营备案凭证	沪奉药监械经营备 20220352 号	-
40	北京瑞盈	《医疗器械经营许可证》	**京朝药监械经营许 20180266 号**	2023.09.27
		第二类医疗器械经营备案凭证	**京朝药监械经营备 20180760 号**	-
41	德尔医疗	《医疗器械经营许可证》	闽厦食药监械经营许 20150051 号	2025.03.22
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽厦食药监械经营备 20140063 号	-
		《药品经营许可证》	闽 AA5920377	2027.10.10
42	福建德尔医疗实业有限公司龙岩分公司	《医疗器械经营许可证》	闽龙食药监械经营许 20180034 号	2023.09.26
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽龙食药监械经营备 20180033 号	-
43	福建德尔医疗实业有限公司南平分公司	《医疗器械经营许可证》	闽南食药监械经营许 20180011 号	2023.09.24
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽南食药监械经营备 20180072 号	-
44	福建德尔医疗实业有限公司宁德分公司	《医疗器械经营许可证》	闽宁食药监械经营许 20211003 号	2026.06.21
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽宁食药监械经营备 20211029 号	-
45	福建德尔医疗实业有限公司泉州分公司	《医疗器械经营许可证》	闽泉食药监械经营许 20182028 号	2023.10.31
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽泉食药监械经营备 20181278 号	-
46	福建德尔医疗实业有限公司漳州分公司	《医疗器械经营许可证》	闽漳食药监械经营许 20180443 号	2023.09.25
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽漳食药监械经营备 20180666 号	-

序号	权利人	资质类型	资质编号	有效期至
47	福建德尔医疗实业有限公司莆田分公司	食品药品生产经营许可证	莆 A201800166	2023.10.08
48	成都德尔	《医疗器械经营许可证》	川蓉食药监械经营许 20190563 号	2024.06.13
		第二类医疗器械经营备案凭证	川蓉食药监械经营备 20190938 号	-
49	广东德尔盛泓	《医疗器械经营许可证》	粤穗食药监械经营许 20180355 号	2023.04.24
		第二类医疗器械经营备案凭证	粤穗食药监械经营备 20180817 号	-
50	湖南润益康	《医疗器械经营许可证》	湘长食药监械经营许 20160125 号	2026.04.22
		第二类医疗器械经营备案凭证	湘长食药监械经营备 20160474 号	-
51	北京德尔	《医疗器械经营许可证》	京经药监械经营许 20210015 号	2026.04.24
		第二类医疗器械经营备案凭证	京经药监械经营备 20210095 号	-
52	西安德尔	《医疗器械经营许可证》	陕西食药监械经营许 20210772 号	2026.04.27
		第二类医疗器械经营备案凭证	陕西食药监械经营备 20210541 号	-
53	南京建尔发	《医疗器械经营许可证》	苏宁食药监械经营许 20200183 号	2025.05.25
		第二类医疗器械经营备案凭证	苏宁食药监械经营备 20200363 号	-
54	上海建发鹭益	《医疗器械经营许可证》	**沪奉药监械经营许 20190121 号**	2024.03.31
		《医疗器械经营许可证》	**沪市药监械经营许 20193002 号**	2024.01.28
		第二类医疗器械经营备案凭证	**沪奉药监械经营备 20190111 号**	-
55	南昌致新	《医疗器械经营许可证》	**赣洪药监械经营许 20160119 号**	2026.03.29
		第二类医疗器械经营备案凭证	**赣洪药监械经营备 20160170 号**	-
56	浙江欣益辰	《医疗器械经营许可证》	浙杭药监械经营许 20170555 号	2027.10.18
		第二类医疗器械经营备案凭证	**浙杭药监械经营备 20172362 号**	-
57	福州建发	《医疗器械经营许可证》	闽榕食药监械经营许 20200151 号	2025.10.27
		第二类医疗器械经营备案凭证	闽榕食药监械经营备 20150697 号	-
58	北京德尔力禾	《医疗器械经营许可证》	**京丰药监械经营许 20220029 号**	2027.02.15

序号	权利人	资质类型	资质编号	有效期至
		第二类医疗器械经营备案凭证	**京丰药监械经营备 20220055 号**	-
59	**天津德尔力禾**	**《医疗器械经营许可证》**	**津青药监械经营许 20230007 号**	**2028.01.15**
		第二类医疗器械经营备案凭证	**津青药监械经营备 20230005 号**	-
60	天津德尔	《医疗器械经营许可证》	**津和药监械经营许 20220025 号**	2027.04.01
		第二类医疗器械经营备案凭证	**津和药监械经营备 20220005 号**	-
61	北京中天	《医疗器械经营许可证》	京西食药监械经营许 20160135 号	2026.07.27
		第二类医疗器械经营备案凭证	京西食药监械经营备 20170013 号	-
62	建发致新（河北）	《医疗器械经营许可证》	冀石食药监械经营许 20210736 号	2026.09.15
		第二类医疗器械经营备案凭证	冀石食药监械经营备 20211236 号	-
63	喀什致新	《医疗器械经营许可证》	新喀市监械经营许 20220031 号	2027.03.07
		第二类医疗器械经营备案凭证	新喀市监械经营备 20220075 号	-
64	山西健创	《医疗器械经营许可证》	晋综食药监械经营许 20220011 号	2027.01.23
		第二类医疗器械经营备案凭证	晋综食药监械经营备 20220004 号	-
65	上海直新昂质	《医疗器械经营许可证》	沪奉药监械经营许 20220297 号	2027.07.07
		第二类医疗器械经营备案凭证	沪奉药监械经营备 20220370 号	-
66	致新志承（云南）	《医疗器械经营许可证》	滇昆药监械经营许 20220434 号	2027.05.09
		第二类医疗器械经营备案凭证	滇昆药监械经营备 20220577 号	-
66	云南致新	《医疗器械经营许可证》	滇昆药监械经营许 20220789 号	2027.09.07
		第二类医疗器械经营备案凭证	滇昆药监械经营备 20221031 号	-
68	建发致新（海南）	《医疗器械经营许可证》	琼海口药监械经营许 20220118 号	2027.08.30
		第二类医疗器械经营备案凭证	琼海口药监械经营备 20220290 号	-
69	建发致新（内蒙古）	《医疗器械经营许可证》	内包药监械经营许 20220099 号	2027.08.21
		第二类医疗器械经营备案凭证	内包药监械经营备 20220192 号	-
70	建发致新（重庆）	《医疗器械经营许可证》	渝渡药监械经营许 20220022 号	2027.10.10

序号	权利人	资质类型	资质编号	有效期至
		第二类医疗器械经营备案凭证	渝大药监械经营备 20220048 号	-
71	建发致新（安徽）	《医疗器械经营许可证》	皖合药监械经营许 20230114 号	2028.01.12
		第二类医疗器械经营备案凭证	皖合药监械经营备 20230250 号	-
72	贵州建发致新	《医疗器械经营许可证》	黔筑药监械经营许 20220518 号	2027.11.30
		第二类医疗器械经营备案凭证	黔筑药监械经营备 20220947 号	-
73	建发致新（山东）	《医疗器械经营许可证》	鲁济药监械经营许 20221590 号	2027.11.17
		第二类医疗器械经营备案凭证	鲁济药监械经营备 20223009 号	-
74	建发致新（黑龙江）	《医疗器械经营许可证》	黑哈药监械经营许 20230138 号	2028.01.30
		第二类医疗器械经营备案凭证	黑哈药监械经营备 20230113 号	-
75	建发伟龙	《医疗器械经营许可证》	京丰药监械经营许 20220166 号	2027.12.13
		第二类医疗器械经营备案凭证	京丰药监械经营备 20220553 号	-
76	山东致鼎	《医疗器械经营许可证》	鲁菏药监械经营许 20230010 号	2028.01.11
		第二类医疗器械经营备案凭证	鲁菏药监械经营备 20230033 号	-

（2）进出口资质

序号	权利人	资质类型	资质编号	有效期届至
1	德尔医疗	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	3502110746	长期
		出入境检验检疫报检企业备案表	17053115402800000554	-
		海关进出口货物收发货人备案回执	-	长期
2	湖南润益康	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	4301965324	长期
		出入境检验检疫报检企业备案表	17080811221200000325	-
3	上海建发鹭益	海关进出口货物收发货人备案回执	-	长期
4	南昌致新	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	3061310469	长期
5	北京致新	海关进出口货物收发货人备案回执	-	长期
6	河南致新	海关进出口货物收发货人备案回执	-	长期

（3）其他经营资质证书

序号	权利人	资质类型	资质编号	有效期届至
1	发行人	辐射安全许可证	沪环辐证[68150]	2024.07.03
2	北京致新	辐射安全许可证	京环辐证[E0957]	2024.02.01
3	甘肃致新	辐射安全许可证	甘环辐证[A1648]	2023.06.03
4	贵州致新	辐射安全许可证	黔环辐证[00660]	2025.01.02
5	哈尔滨致新	辐射安全许可证	黑环辐证[A0755]	2026.09.21
6	德尔医疗	辐射安全许可证	闽环辐证[D0094]	2023.04.11
7	成都德尔	辐射安全许可证	川环辐证[26902]	2025.05.13
8	广东德尔盛泓	辐射安全许可证	粤环辐证[04656]	2024.08.25
9	上海建发鹭益	辐射安全许可证	沪环辐证[6L006]	2023.12.24
		道路运输经营许可证	沪交运管许可临港字310090000845 号	2026.08.11
10	福州建发	辐射安全许可证	闽环辐证[00287]	2023.09.24
11	南京建尔发	辐射安全许可证	苏环辐证[A5522]	2027.03.17
12	河南致新	辐射安全许可证	豫环辐证[A0820]	2027.05.18
13	**北京德尔**	**辐射安全许可证**	**京环辐证[G0498]**	**2027.04.21**