



中红普林医疗用品股份有限公司

Zhonghong Pulin Medical Products Co., Ltd.

（唐山市滦南县城西工业区）

关于中红普林医疗用品股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市的 发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



海通证券股份有限公司
HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（上海市广东路 689 号）

二〇二一年二月

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所转发的《发行注册环节反馈意见落实函》已收悉，中红普林医疗用品股份有限公司（以下简称“中红医疗”、“发行人”、“公司”或“本公司”）会同海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构、保荐人”）、北京德恒律师事务所（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”），对落实函涉及的有关事项进行了充分讨论研究，对落实函提出的问题逐项进行了认真核查落实。现就有关问题回复如下，请予审核。

说明：

1、如无特别说明，本落实函回复使用的简称与《中红普林医疗用品股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）》的含义相同。

2、本回复报告的字体：

黑体（不加粗）

落实函所列问题

宋体（不加粗）

对落实函所列问题的回复

楷体（加粗）

对招股说明书的修订、补充

楷体（不加粗）

对招股说明书的引用

目 录

问题 1.	4
问题 2.	7
问题 3.	10

问题 1. 关于代理商。

根据申报材料，报告期内发行人通过代理商向主要客户 S2S GLOBAL、ITOCHU CORPORATION、AMERCARE, LLC 进行销售，其中 AMERCARE, LLC 的代理商为境外自然人。请发行人说明聘请代理商的原因及必要性，相关协议的主要条款、履职评价方法等，对发行人业绩的实际影响，是否符合行业惯例，是否存在超出协议支付费用的情况。请保荐机构核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）聘请代理商的原因及必要性

目前，全球一次性健康防护手套的市场以发达国家和地区为主，因而发行人产品销售以境外销售为主，客户遍及北美、欧洲、日本、东南亚等全球众多国家和地区。因客户地区分布广泛而分散，语言文化亦存在差异，客观上导致境外客户拓展难度增加，客户资源积累不易，境外营销成本与营销效果不匹配；同时，部分境外品牌商客户为便于全球采购，其在境内有其指定的代理服务商。

在此客观商业背景下，为便于拓展更多客户或进一步扩大已有客户销售规模，降低低效搜寻、无效拜访、大量人员铺设等带来的营销成本，公司会适时通过拥有当地客户资源的中间服务商、客户指定代理商等快速实现客户信息获取、客户营销推进、日常客户维护等营销目的，促进公司产品销售。

通过中间商营销与客户接洽并确定业务关系后，发行人直接与客户签订购销协议，按协议约定向客户发送货物并进行结算，中间服务商仅发挥居间作用，协助发行人维持日常客户关系、催收货款等。发行人与中间商签订佣金协议，按照销售额或销售数量的一定比例向其支付销售佣金。除收取佣金外，中间商不代收代付任何款项。

因此，聘请部分中间服务商或代理商开展境外客户营销或销售促进是在客观商业背景下高效拓展客户、降低境外营销成本的有力措施，具有合理性和必要性。

（二）相关协议的主要条款、履职评价方法等，对发行人业绩的实际影响

1、相关协议的主要条款、履职评价方法

发行人与中间服务商或代理商签订的佣金协议主要包括如下条款内容：

（1）佣金计提原则与方式。通常情况下，发行人与中间服务商或代理商约定佣金计提原则为分丁腈/PVC 不同产品类别按照实际出货数量的一定单价或实际销售金额的一定比例计算确定；

（2）佣金支付时点及佣金发票开具。通常情况下，发行人与中间服务商或代理商约定待客户向发行人实际支付货款后，发行人方才向其通过银行转账方式支付佣金，中间服务商或代理商向发行人开具发票。

（3）中间商服务内容及销售合同签订。佣金协议一般约定中间服务商或代理商负责提供中介信息沟通、客户介绍、销售促成、客户销售分歧协调等服务，而产品销售合同由客户与发行人自行签订。

发行人主要采用结果导向方式对中间服务商或代理商进行履职评价，即根据最终达成的销售数量或销售金额计算佣金，根据销售回款结果实际支付佣金。除上述主要评价方法以外，发行人也会根据该等中间商在客户维护相关的日常信息沟通、销售谈判辅助等方面的表现进行主观评价，以作为决定是否与其进行后续合作的参考因素。

2、对发行人业绩的实际影响

报告期内，发行人发生的佣金支出、提取佣金对应的收入情况如下：

单位：金额/万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售佣金	262.66	428.81	197.95	176.01
提取佣金对应收入	15,560.46	22,637.20	16,455.96	19,068.95
佣金占对应收入比例	1.69%	1.89%	1.20%	0.92%
提取佣金收入占主营收入比例	13.75%	19.45%	17.14%	20.14%
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
剔除 S2S GLOBAL 及 ITOCHU CORPORATION 后佣金	78.81	156.28	153	135.75
提取佣金对应收入	3,634.52	8,273.47	9,683.14	13,371.89
佣金占对应收入比例	2.17%	1.89%	1.58%	1.02%
提取佣金收入占主营收入比例	3.21%	7.11%	10.09%	14.12%

注：报告期内，公司针对 S2S GLOBAL 及 ITOCHU CORPORATION 的销售支付销售佣金，均因其代理商分别为 S2S GLOBAL 及 ITOCHU CORPORATION 授权独家供应链开发代理商或在境内设立的代理子公司，公司通过其代理商实现销售是为满足客户管理之要求。

报告期内，发行人发生的销售佣金金额较小，佣金占提取佣金对应收入的比例较低。而在剔除对 S2S GLOBAL 及 ITOCHU CORPORATION 的代理销售以后，销售佣金金额、佣金占提取佣金对应收入的比例、以及该对应收入占主营业务收入比例均较低，对发行人业绩影响较小。

（三）是否符合行业惯例，是否存在超出协议支付费用的情况

在国内一次性健康防护手套行业，经营出口业务的厂商主要通过参加展会、主动拓展、被动响应、中介促进等多种方式拓展销售，而中介促进对于境内厂商快速开拓广阔而分散的境外市场来说具有快速获取客户信息、缓解语言文化交流障碍、提高营销效率、降低营销成本等优点。对于中间方促进，厂商一般与中间服务商签署佣金协议，中间服务商基于其掌握的行业信息、客户资源等提供商业信息传达、客户关系维护、催收客户付款等服务，并按市场价格水平收取佣金，符合行业惯例。

从同行业上市公司来看，英科医疗、蓝帆医疗亦存在借助中间方营销并支付佣金或销售代理费情况，其中英科医疗 2017 年至 2020 年 1-6 月各期分别发生销售佣金支出 224.24 万元、160.87 万元、166.60 万元及 914.38 万元；蓝帆医疗各期分别发生销售代理费支出 169.28 万元、858.60 万元、1,646.39 万元及 58.86 万元。综上，发行人通过部分中间商开拓客户或促进销售，并按照市场化规则向其支付一定比例佣金符合行业惯例。

报告期内，发行人销售佣金计提、支付均按照销售协议约定执行，不存在超出协议支付费用的情况。

二、中介机构核查

（一）核查程序

1、访谈发行人管理层、销售负责人，了解借助中间代理商营销或促进销售的原因及必要性，了解发行人对中间商的履职评价方法；

2、获取并查阅发行人签订的佣金协议；

3、复核发行人提供的报告期佣金支出金额、提取佣金对应收入金额等，测算相关金额占当期收入的比例；

4、访谈发行人管理层、销售负责人，了解行业及发行人自身境外客户拓展方式、通过中间商促进营销的优势，查阅英科医疗、蓝帆医疗披露的年度报告等公开资料。

（二）核查意见

保荐人经核查后认为：

发行人聘请代理商具有合理性和必要性，相关协议主要约定佣金计提原则、支付原则、销售合同签署方式、中间商主要服务等，履职评价方法以最终促进销售结果为导向，相关事项对发行人业绩的实际影响较小，符合行业惯例，不存在超出协议支付费用的情况。

问题 2. 关于境内销售。

根据招股说明书披露，报告期内，发行人内销新增客户销售收入对当期主营业务收入贡献度较高，请发行人结合客户构成及报告期新增大额销售客户的后续合作情况说明新增客户销售的持续性，如存在新增大额销售客户后终止合作的情况，请充分披露相关风险。请保荐机构及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合客户构成及报告期新增大额销售客户的后续合作情况说明新增客户销售的持续性

报告期内，发行人客户构成情况如下；

地区	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
境外客户	主营业务销售收入(万元)	80,398.55	108,992.83	92,199.75	92,687.74
	收入占比	71.04%	93.67%	96.06%	97.91%
	期末客户家数(家)	176	160	143	132
	平均单家客户销售收入(万元)	456.81	681.21	644.75	702.18
境内客户	主营业务销售收入(万元)	32,781.30	7,367.77	3,785.38	1,981.22

	收入占比	28.96%	6.33%	3.94%	2.09%
	期末客户家数（家）	654	247	178	176
	平均单家客户销售收入（万元）	50.12	29.83	21.27	11.26

报告期内 2017 年至 2019 年，发行人以境外较大型的 ODM 客户销售为主，境内销售虽然客户数量高于境外客户，但整体销售规模较小，单家境内客户销售金额明显低于境外客户。2020 年上半年，因国内及全球爆发新冠肺炎疫情，一方面因国内抗疫需要，购买手套的客户增多，使得内销客户数量明显增加；另一方面，在海外市场手套供不应求的刺激下，掌握有海外客户资源的境内出口贸易商大量采购手套用于出口，公司 2020 年上半年新增部分该类采购量较大的境内出口贸易商客户，使得当期境内销售占比及单家境内客户销售收入均有所提升。

因此，2017 年至 2019 年，公司各期新增的大额销售客户均为境外 ODM 客户，而 2020 年上半年，新增大额销售客户主要为境外 ODM 客户及部分境内出口贸易商客户。各期主要新增大额销售客户后续合作情况如下：

单位：万元

客户名称	新进入前五大客户的报告期	2020 年 7-12 月	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
		销售金额	销售金额	销售金额	销售金额	销售金额
EBUNO CO.,LTD.	2018 年	217.65	3,779.85	5,307.42	7,003.25	2,876.15
S2S GLOBAL	2019 年	25,863.54	7,457.91	17,823.99	1,601.73	2,418.78
中国国际医药卫生有限公司	2020 年 1-6 月	32,253.68	5,943.95	-	-	-
盐城新云医疗器械有限公司	2020 年 1-6 月	45,133.69	4,778.76	-	-	-

注 1：2020 年 7-12 月销售金额数据未经审计；

注 2：中国国际医药卫生有限公司销售额与其子公司国药大健康产业有限公司（原国药嘉远国际贸易有限公司更名）合并计算。

EBUNO CO.,LTD.于 2018 年因增加采购进入公司前五大客户行列后，2019 年继续与发行人保持较大规模合作。2020 年以来，海外市场手套产品价格因疫情影响持续上涨，因 EBUNO CO.,LTD.主要经营食品卫生领域业务，故其采购价格不及医疗行业客户，故 2020 年以来公司对 EBUNO CO.,LTD.的销售出货逐渐减少。未来，若手套产品市场价格继续长期保持较高水平，公司与 EBUNO CO.,LTD.的交易将可能继续减少甚至停止。

报告期内，公司对 EBUNO CO.,LTD.的销售价格与同期销售均价比较情况如

下：

单位：元/箱

公司名称	2020 年 7-12 月	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
EBUNO CO.,LTD.	212.13	153.51	144.31	150.51	130.93
同期丁腈手套外销均价	611.46	217.07	139.9	148.98	139.62

注：公司仅向 EBUNO CO.,LTD.销售丁腈手套产品。

S2S GLOBAL 为美国具有较大影响力的医院联盟采购平台，公司与 S2S GLOBAL 的交易规模自 2019 年大幅增加以来，2020 年继续实现较大金额交易，预计未来仍将与其保持良好合作。

中国国际医药卫生有限公司、盐城新云医疗器械有限公司与公司的交易主要为疫情背景下采购手套产品用于出口贸易，截至本回复出具日，公司与上述两家客户的销售合同已执行完毕，且未再续签销售合同，未来合作存在不可持续的风险。

（二）如存在新增大额销售客户后终止合作的情况，请充分披露相关风险

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一/（六）部分新增大额销售客户合作不可持续的风险”及“第四节 风险因素”之“六、部分新增大额销售客户合作不可持续的风险”中披露如下：

“2020年疫情爆发以来，公司新增中国国际医药卫生有限公司、盐城新云医疗器械有限公司等经营医疗用品出口贸易的境内大额销售客户，该等客户向发行人采购手套产品主要是用于疫情期间海外出口。随着疫情逐步得到控制，公司与该等新增大额销售客户的合作和交易存在不可持续的风险，从而可能造成公司经营业绩波动甚至下滑。”

二、中介机构核查

（一）核查程序

- 1、获取发行人报告期各期销售收入明细表，分析发行人内外销客户结构；
- 2、统计分析发行人报告期内新增前五大客户及其在报告期各期实现的销售收入；
- 3、访谈发行人管理层、销售负责人，了解新增大额销售客户的背景、合作

状况、后续合作预期等；

4、对发行人主要客户进行实地走访或视频访谈，核查销售真实性。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：发行人部分新增大额销售客户后续合作存在不可持续的风险，发行人已在招股说明书中披露相关风险。

问题 3.

关于 2019 年丁腈境内外销毛利率。根据招股说明书披露，2019 年丁腈内销售价 129.81 元/千只、外销售价 139.90 元/千只，内销毛利率为 22.50%、外销毛利率为 22.79%，两者基本无差异，请发行人披露原因及合理性。请保荐机构及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一/（一）/2（2）/5）境内外销售价格及毛利率比较”中披露如下：

2019 年丁腈手套内销售价 129.81 元/箱，低于外销价格 139.90 元/箱，而 2019 年丁腈手套内销产品单箱成本较外销产品成本低 7.41 元/箱，因此内销毛利率 22.50%与外销毛利率 22.79%差异较小，具体分析如下：

①外销产品成本中包含了出口退税中的不得免征和抵扣税额，导致外销产品单位成本较内销产品高 0.81 元/箱；

②外销产品均需纸箱包装，而内销产品存在部分无需纸箱包装的产品销售，纸箱成本导致外销产品单位成本较内销产品高 2.59 元/箱；

③2019 年度内销产品主要产自六分公司，由于六分公司为新建生产线，生产效率高于一分公司，且六分公司使用蒸汽作为能源，其能耗成本低于使用天然气的一分公司，因此六分公司单箱手套成本较一分公司低，上述因素导致外销产品单位成本较内销产品高 4.01 元/箱。

内外销上述成本差异因素及对毛利率的影响在 2017 年、2018 年亦相应存在，

各期内外销价格差异、成本差异及毛利率差异情况如下：

单位：元/箱

项目	2019 年	2018 年	2017 年
价格差（外销-内销）	10.09	9.87	10.16
成本差（外销-内销）	7.41	5.64	4.07
毛利率差（外销-内销）	0.29%	1.67%	3.28%

2017 年至 2018 年，在出口退税、包装纸箱、生产车间差异等因素影响下，丁腈手套的内销成本亦低于外销成本，具体分析如下：

①外销产品成本中包含了出口退税中的不得免征和抵扣税额，导致 2017 年、2018 年外销产品单位成本较内销产品分别高出 3.73 元/箱、3.42 元/箱；

②内销产品存在部分无需纸箱包装的产品销售，纸箱成本差异导致 2017 年、2018 年外销产品单位成本较内销产品分别高 1.81 元/箱、1.67 元/箱；

③2017 年内销数量较小，主要产自成本相对较高的一分公司，该事项导致 2017 年内销产品单位成本较外销高 1.47 元/箱。2018 年 9 月六分公司丁腈二期产线投产后，六分公司产量及周转备货量扩大，考虑到内销订单整体较为零散且发货周期短，公司内销产品逐渐主要从六分公司出货，使得 2018 年、2019 年内销产品出自六分公司的比重提升。鉴于六分公司生产成本相对较低，其导致 2018 年内销产品成本较外销低约 0.55 元/箱，2019 年低约 4.01 元/箱。

此外，上述成本差异因素对 PVC 手套成本及毛利率亦存在相似影响，2017 年、2018 年、2019 年，PVC 手套外销价格较内销分别高 16.39 元、11.57 元、5.24 元，外销成本较内销分别高 8.47 元、7.77 元、3.56 元，成本差异波动并逐渐缩小主要因报告期出口退税中的不得免征和抵扣税额成本逐渐下降及包装成本差异波动等因素导致。

二、中介机构核查

（一）核查程序

1、获取发行人报告期各期营业收入成本明细表，复核发行人披露的境内、境外销售丁腈手套数量、价格及成本；

2、检查丁腈手套成本计算表，核查发行人成本核算是否准确；对成本计算

表执行分析性复核程序，分析报告期产品单位成本变动原因及合理性；

3、访谈发行人销售部门负责人，并结合报告期间主要产品价格和销量变动情况，分析境内、境外各主要产品销售单价及销售变动原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：发行人披露的 2019 年丁腈手套内外销售价格与和毛利率与核查结果一致，境内外销售价格及毛利率差异原因合理。

（此页无正文，为《关于中红普林医疗用品股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

中红普林医疗用品股份有限公司



2021年2月25日

（此页无正文，为《关于中红普林医疗用品股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

张子慧

张子慧

雷浩

雷浩

保荐机构董事长签名：

周杰

周杰



声 明

本人已认真阅读中红普林医疗用品股份有限公司本次反馈意见落实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,反馈意见落实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、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长签名: _____



周 杰

