

**关于安徽宏宇五洲医疗器械股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
的第三轮审核问询函的专项核查意见**

容诚专字[2021]230Z2287 号

**容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京**

关于安徽宏宇五洲医疗器械股份有限公司
首次公开发行股票申请文件审查反馈意见中
有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2021]230Z2287 号

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 7 月 8 日出具的《关于安徽宏宇五洲医疗器械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第三轮审核问询函》（审核函〔2021〕010792 号）已收悉。对反馈意见所提财务会计问题，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对安徽宏宇五洲医疗器械股份有限公司（以下简称“宏宇五洲”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下（除特别注明外，以下金额单位为人民币元）：

本问询函回复中若各加数直接相加之和与合计数在尾数上存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。

本问询函回复的字体：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回答	宋体（不加粗）
中报更新相关披露的内容	楷体（加粗）

目录

3.关于销售收入	3
4.关于销售客户	21
5.关于成本及供应商	28
7.关于存货	32
8.关于期间费用	36
9.关于持续经营能力	45
10.关于资金流水核查	52

3.关于销售收入

申报材料和审核问询回复显示：

（1）2020 年度，发行人境外市场除了美洲地区的销售收入大幅增加 58.25% 外，亚洲、欧洲等地区的销售收入均呈现下降趋势；

（2）报告期各期，发行人客户通过集团外第三方回款的金额分别为 679.15 万元、878.75 万元和 1,976.61 万元，其中部分客户（如 C.I.E.T-BIO DIAGNOSTICS LTD.）所在地区并不存在外汇管制政策，部分客户（如 CD HEALTHCARE TRADING FZE）所在地区的外汇管制政策情况存在不同年度披露不一致的情形；

（3）报告期各期，发行人向非输注类客户销售不具备生产资质的医疗用品（其他类产品）金额分别为 458.63 万元、3,599.57 万元、4,389.97 万元；

（4）报告期内，发行人主要客户为国外医疗器械品牌商，主要通过医院、诊所、药店等销售渠道向终端消费者销售相关产品，主要客户向发行人采购的产品基本于当年实现了终端销售，不存在存货积压的情形；

（5）报告期内，发行人向土耳其客户的销售金额分别为 4,094.99 万元、7,381.48 万元和 4,788.11 万元；

（6）发行人未对各主要产品 2020 年度销售金额变动原因进行披露。

请发行人：

（1）结合中美贸易摩擦、关税政策变化、市场竞争形势等因素的影响，补充说明美洲市场的收入增长是否具有可持续性以及未来是否存在收入大幅下滑风险，亚洲、欧洲等市场 2020 年度收入下滑的原因；

（2）补充说明发行人客户 2020 年度通过集团外第三方回款的金额大幅增加的原因，是否存在部分客户所在地区不存在外汇管制政策仍选择集团外第三方回款的情形以及其合理性，以及部分客户所在地区的外汇管制政策情况不同年

度披露不一致的原因；

(3) 补充说明 2019 年度和 2020 年度向非输注类客户销售其他类产品金额较 2018 年度大幅增加的具体原因，并结合核心竞争力、可替代性、行业竞争等因素分析其他类产品销售业务的可持续性；

(4) 补充说明报告期内对土耳其客户的销售金额波动幅度较大的原因及合理性，相关交易是否真实，是否存在提前铺货的情形；

(5) 补充说明各主要产品 2020 年度销售金额变动原因。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对发行人主要客户终端销售的核查手段和核查比例，所获取的核查证据能否有效支持核查结论。

【回复】

一、结合中美贸易摩擦、关税政策变化、市场竞争形势等因素的影响，补充说明美洲市场的收入增长是否具有可持续性以及未来是否存在收入大幅下滑风险，亚洲、欧洲等市场 2020 年度收入下滑的原因；

报告期内，公司主营业务收入按地区分布情况列示如下：

单位：万元

地区	2021 年度 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境外市场：	21,204.16	95.34%	46,848.24	99.43%	48,172.85	98.95%	43,476.89	99.76%
亚洲市场	7,816.97	35.15%	17,482.92	37.11%	19,658.43	40.38%	16,105.93	36.96%
欧洲市场	6,373.72	28.66%	14,507.35	30.79%	18,852.71	38.73%	18,089.32	41.51%
美洲市场	6,747.32	30.34%	14,319.30	30.39%	9,048.64	18.59%	8,759.11	20.10%
非洲市场	196.23	0.88%	457.87	0.97%	550.63	1.13%	482.49	1.11%
大洋洲市场	69.93	0.31%	80.80	0.17%	62.44	0.13%	40.04	0.09%
境内市场	1,037.40	4.66%	266.66	0.57%	510.36	1.05%	102.67	0.24%
合计	22,241.56	100.00%	47,114.90	100.00%	48,683.21	100.00%	43,579.56	100.00%

报告期内，境外市场是公司主要业务区域，境外销售收入占主营业务收入的

比例分别为 99.76%、98.95%、99.43%和 **95.34%**，其中，亚洲、欧洲及美洲市场是发行人主要境外市场，合计销售占比分别为 98.57%、97.69%、98.29%和 **94.14%**。2021 年 1-6 月，境内市场销售额 1,037.40 万元，较 2020 年有较大增长主要系一方面，以医护人员防护用品生产和销售为主的国内医疗器械企业浙江华福医用器材有限公司接到国外客户输注类产品订单后，寻求与国内输注类产品优质供应商合作，向公司采购了 203.60 万元的一次性使用无菌注射器以满足国外客户输注类产品订单需求；另一方面，欧美等发达国家对安全输注类产品的需求增加，国内医疗器械企业名高医疗科技（昆山）有限公司获得订单后因产能不足，寻求国内有专利和相关资质的安全类产品生产企业合作，向公司采购 512.39 万元安全注射针以满足其客户需求。经核查确认，截至 2021 年 6 月 30 日，国内客户已将上述产品全部发往国外并交付给国外客户，不存在库存备货情况。

公司业务增长具有可持续性。一方面，注射器等输注类产品市场需求量巨大，公司已与全球 80 多个国家和地区的 300 多名客户建立了广泛、持续的合作关系，同时不断优化客户结构，对单一客户或区域的依赖度较低；另一方面，公司持续增加安全类产品、适用胰岛素及疫苗注射等细分产品系列，不断增加 CE、FDA 等认证的产品数量和规格，满足不同国家和地区市场需求，对单一产品的依赖度较低，抗风险能力较强。

2020 年，受全球疫情、运输费用上升等因素影响，输注类产品销售总体上略有下降，但公司通过推出安全类新产品、增加适用于疫苗注射的 1ml 螺口注射器销售、加强客户沟通、适当调整销售价格等措施，部分区域销售收入有所增长。随着市场逐渐恢复及公司安全类产品产业化进一步推进，公司 2021 年 1-6 月销售收入较同期增长 2.56%，截至 2021 年 6 月 30 日在手订单量较上年同期增长 12.47%。

随着疫情的逐步控制，加之公司产品系列不断完善，以及产能进一步扩充，公司将持续获得客户订单，实现销售持续增长。

（一）美洲市场的收入增长原因分析

2018-2020 年，发行人在美洲市场的销售收入分别为 8,759.11 万元、9,048.64 万元和 14,319.30 万元。2018 年和 2019 年美洲市场销售收入总体上较为平稳，

2020 年，美洲市场销售收入同比增加 5,270.66 万元，增幅为 58.25%。其中，销往墨西哥、美国、阿根廷等国家的产品同期分别增长 2,011.78 万元、1,297.51 万元和 577.51 万元，合计占美洲市场收入增长的 73.74%。

美国及墨西哥等北美市场是公司重点开拓的销售区域，经过 2017-2019 年的客户培育期，2020 年公司在该市场实现较大幅度增长。尤其是对于美国市场，公司相关产品自 2016 年开始陆续获得 FDA 认证，为进入美国市场进行了充分的前期准备工作。发行人 2021 年 1-6 月美洲市场销售收入为 6,747.32 万元，较上年同期增长 11.84%。公司预计未来美洲市场的销售收入增长具有可持续性，收入大幅下滑的风险较小。

分区域具体增长原因如下：

1、墨西哥

2020 年，公司在墨西哥地区销售同比增长 2,011.78 万元，主要系向客户 LABORATORIOS JAYOR,S.A.DE C.V.（以下简称“LABORATORIOS”）的销售同比增长了 1,965.06 万元。

（1）客户 LABORATORIOS 的主要业务情况

该客户成立于 2003 年，主要经营注射器、输液器、注射针、导液管等医疗器械产品，主要面向卫生部、社会保障局等当地政府机构和经销商、私人医院、药店等非政府机构销售，在墨西哥当地业务规模较大。根据全球贸易统计数据库 GTA 统计结果显示，该客户 2017 年注射器进口额在墨西哥当地排名第一。按照人民币计算，2018 年至 2020 年该客户营业额分别为 1.69 亿、1.66 亿和 3.93 亿，年复合增长率约 50%，业务规模较大且增长较快。

（2）2020 年发行人向 LABORATORIOS 销售大幅增长的具体原因

在 2017 年建立合作关系后，公司了解到该客户除对产品品质要求严苛外，对于产品包装等细节要求也非常高。公司通过针对其个性化需求优化包装材料及色泽度、调整产品包装尺寸等细节改进，在保障产品包装品质的同时最大程度减少货物体积，减少了客户的单位运输成本，得到了客户认可，双方合作关系逐步深化。随着双方合作及信任关系增强，公司与其交易额逐年增加，2017 年至 2021

年 1-6 月公司向该客户销售注射器、穿刺针等产品销售额分别为 43.08 万元、835.81 万元、1,034.76 万元、2,999.82 万元和 682.65 万元。其中，2020 年公司向该客户销售额增长较快，主要系：

①通过多年合作，公司产品品质、包装等细节改进以及价格等得到认可，客户加大了对公司采购量的倾斜；

②由于墨西哥卫生部对大型政府招标项目调整了招标规则，允许外国生产企业以及国内贸易型医疗器械企业参与投标，LABORATORIOS 于 2019 年下半年参与卫生部组织的全国性投标并于 2020 年 1 月首次中标。公司自 2019 年 9 月份开始持续跟进该客户竞标过程，配合客户投标情况提前备货并按客户要求交付。在客户于 2020 年 1 月份确定中标后，公司获得客户包括卫生部招标项目在内的注射器、穿刺针等产品的采购订单持续增加，使得公司 2020 年在墨西哥地区的销售规模有了较大增长。根据客户与公司邮件列明的需求预计，客户在卫生部招标项目中注射器和穿刺针产品的需求规模可达 378 万美元折合人民币约 2,600 万元。

（3）2021 年发行人持续获得了客户 LABORATORIOS 的采购订单

2021 年 1-6 月，公司向墨西哥地区实现销售 741.01 万元，去年同期实现销售 925.46 万元，同比减少了 184.46 万元，主要原因系一方面集装箱仓位较难预定且海运费上升，客户船运安排延迟，货物未能及时发出；另一方面，2021 年 1-6 月，公司向客户 LABORATORIOS 销售金额为 682.65 万元，较去年同期下降 220.76 万元，系该客户因 2021 年卫生部招标项目确认中标结果时间延后的影响，要求公司延迟交货进度并推迟了新订单的签订，故上半年交货量和订单量有所减少。

2021 年墨西哥卫生部招标项目由联合国项目事务署（简称 UNOPS）参与组织，中标结果直至 2021 年 6 月份才确定，较 2020 年 1 月份卫生部确定中标结果在时间上有所延后。根据客户与公司邮件列明的需求预计，客户在 2021 年墨西哥卫生部招标项目中注射器和穿刺针产品的需求规模可达 383 万美元折合人民币约 2,400 万元。截至 2021 年 7 月 31 日，公司与客户 LABORATORIOS 已签订的在手订单金额为 1,649.04 万元。随着该客户陆续下单及发行人产品陆续交付，

预计 2021 年下半年在墨西哥地区销售规模将会有所增长。

2、美国

美国市场人口基数大，且美国人均医疗支出居世界前列，尤其在胰岛素类产品及安全类产品方面，市场需求巨大，是公司近年来重点开发和推广的市场，预计将保持持续增长。

公司自 2016 年开始相继取得多个 FDA 产品注册，进入美国市场后，经过 2017-2019 年的客户培育期，2020 年，公司向美国市场的销售金额为 2,432.82 万元，较上年增加 1,297.52 万元，实现了销售规模增长，是公司持续开发美国市场的成果体现。一方面，自 2016 年开始，公司开发的胰岛素注射笔用针头、注射器和注射针、采血针、安全类注射针、安全类采血针等产品先后获得 FDA 认证，为拓展美国市场做好准备；另一方面，针对美国对安全类产品需求大、糖尿病人较多等特点，针对性地进行了产品布局。由于公司产品系列齐全、品质稳定、价格合理，逐步获得客户信任，经过 2-3 年的持续合作后，客户在 2020 年陆续加大了对胰岛素针及注射器（含疫苗注射用注射器）等产品的采购，导致公司 2020 年在美国销售增长较快。

2021 年 1-6 月，公司销售给美国客户实现收入 941.01 万元，同比增长 11.38%。截至 2021 年 6 月 30 日已与美国客户签订的在手订单金额为 1,532.01 万元，同比增长 3 倍以上，其中，安全类注射器和注射针等安全类产品在手订单为 879.15 万元，占在手订单比例 50%以上。充足的在手订单尤其是安全类产品旺盛需求，为公司在美国市场持续增长提供了保障。

此外，公司目前已经与美国第一大医药批发商 Mckesson 公司和名列全球医疗器械 100 强的美国 Medline 公司达成初步合作意向，目前正在进行质量管理体系和社会责任评审等供应商审核程序。

3、阿根廷

2020 年，公司向阿根廷的销售金额增加 577.51 万元，同比增长 43.35%，主要系公司在阿根廷地区积累了多个优质客户并持续合作。在受疫情影响当地政府暂时取消了对注射器的反倾销政策的情况下，客户增加了对发行人产品采购规模，

因此销售规模有所增加。

（二）亚洲、欧洲等市场 2020 年度收入下滑的原因

亚洲、欧洲等市场 2020 年度收入下滑主要受疫情及当地经营环境影响等，具体情况如下：

1、亚洲市场

2020 年，亚洲市场（不含中国市场，下同）实现销售 17,482.92 万元，较 2019 年减少 2,175.51 万元，主要原因系土耳其市场销售下降所致，一方面，土耳其政府在 2020 年开始加大对本土工业的支持力度，发行人客户 BEYBI 作为贸易商在与当地生产商的竞争中处于劣势，导致其当年采购额减少了 1,075.37 万元；另一方面，受疫情影响，土耳其实施了短期封锁停工，生产商 AYSET TIBBI、SET MEDIKAL 的采购额分别下降 319.25 万元、677.27 万元。

目前，发行人正在通过调整客户结构、加大与当地生产商的合作力度、拓宽产品线等措施，减少土耳其市场因素对其业务的影响。虽然 2021 年 1-6 月，公司在亚洲市场实现收入 7,816.89 万元，同比下降 11.90%，但从在手订单来看，截至 2021 年 6 月 30 日，公司与亚洲客户已签订的在手订单金额为 6,706.41 万元，较上年同期增长 985.80 万元，增幅为 17.23%；其中，注射器等输注类产品已签订的在手订单金额为 6,372.24 万元，占亚洲客户已签订的在手订单金额的比例为 95.02%，而血压表等其他类产品在手订单金额为 334.17 万元，占比 4.98%。根据在手订单及客户沟通情况，公司预计 2021 年全年亚洲地区销售会得到改善并有所提升。

2、欧洲市场

2020 年，欧洲市场实现销售 14,507.35 万元，较 2019 年减少 4,345.36 万元，主要系俄罗斯市场的整体需求量下降所致。其中，2020 年销售额减少前五名客户 2020 年和 2019 年向发行人采购情况具体如下：

客户名称	2020 年销售额	2019 年销售额	2020 年减少额	客户主要销售区域	合作时间
SANA LTD	563.95	1,685.91	1,121.96	俄罗斯	2012 年
SF Medical Products GmbH	130.25	973.25	843.00	俄罗斯	2012 年

Cerebrum-M Co., Ltd.	1,033.43	1,691.64	658.21	俄罗斯	2017 年
SRC MAGISTR	395.14	982.57	587.43	白俄罗斯、波兰等	2015 年
SFM HOSPITAL PRODUCTS GMBH	98.40	614.91	516.51	俄罗斯	2013 年
小计	2,221.17	5,948.28	3,727.11	-	
欧洲市场总体情况	14,507.35	18,852.71	4,345.36	-	
占比	15.31%	31.55%	85.77%	-	

客户 SANA LTD、SF Medical Products Gmb、Cerebrum-M Co., Ltd.、SRC MAGISTR 和 SFM HOSPITAL PRODUCTS GMBH 相比 2019 年采购额分别下降 1,121.96 万元、843.00 万、658.21 万元、587.43 万元和 516.51 万元，合计减少 3,727.11 万元，占发行人向欧洲市场销售减少额的 85.77%。

其中，公司与客户 SANA LTD、Cerebrum-M Co., Ltd.和 SF Medical Products Gmb 一直持续合作，2017-2020 年向三家客户的销售额合计分别为 3,521.36 万元、5,047.98 万元、4,350.80 万元和 1,727.63 万元。上述客户向发行人采购产品主要销售区域在俄罗斯，2020 年采购额下降 2,623.17 万元，占向欧洲市场销售减少额的 60.36%，主要原因是：（1）2020 年受疫情影响，俄罗斯当地门诊量减少，导致主要用于门诊的输液器等需求下降，客户相应减少了该类产品采购规模；（2）因俄罗斯政府对本土生产商支持力度增加，客户作为贸易商优势有所下降；（3）根据发行人与客户的日常沟通了解，俄罗斯卫生部门可能会修订对于产品标识方面的法规要求，例如要求在产品包装上显示 UDI 编码等。若相关标识方面的法规要求发生改变，客户原有标识的库存产品将存在无法直接在市场销售的风险，对客户库存商品销售带来不利影响。为降低法规要求变化带来的潜在库存损失风险，基于谨慎性考虑，上述客户减少了采购规模。

公司与客户 SRC MAGISTR 自 2015 年开始合作，2017-2020 年向其销售额分别为 524.15 万元、638.09 万元、982.57 万元和 395.14 万元。客户向公司采购注射针、注射器等产品主要供应白俄罗斯及周边波兰等国家。2020 年客户采购额下降 587.43 万元，主要系受疫情影响，门诊量减少导致注射针、注射器产品需求下降所致。

公司与客户 SFM HOSPITAL PRODUCTS GMBH 自 2013 年开始合作并有持续的业务往来，其主要向公司采购输液输血器产品并在俄罗斯等主要区域进行销

售。2017 年，因客户的主要供应商受火灾影响供货能力有所下降，增加了对公司的采购规模，2017-2019 年公司向其销售额分别为 533.02 万元、394.71 万元和 614.91 万元。2020 年，客户采购额下降 516.51 万元，主要原因系一方面俄罗斯市场需求下降导致客户总体采购规模有所减少，另一方面客户主要供应商产能恢复，在总体采购需求下降的情况下，减少了对公司采购。公司与该客户自 2013 年以来一直保持良好的合作关系，虽然短期内对其销售金额受到一定的影响，但公司与其一直保持业务上的沟通交流、对其产品上的需求保持关注，以期有持续的业务合作。

2021 年 1-6 月，公司向俄罗斯客户销售实现收入 1,999.86 万元，同期下降 657.22 万元，降幅 24.73%。截至 2021 年 6 月 30 日，公司与俄罗斯客户已签订的在手订单金额为 1,798.61 万元，较同期增长 565.01 万元，增幅 45.80%。

随着公司推出新产品和调整客户结构等措施的落实，预计公司未来在欧洲市场销售规模将保持稳定并有所增长。2021 年 1-6 月，公司在欧洲市场实现收入 6,373.79 万元，同比略下降 0.69%。截至 2021 年 6 月 30 日，公司与欧洲客户签订的在手订单金额为 6,352.10 万元，较同期增长 1,936.09 万元，增幅为 43.84%。其中，安全类注射器和注射针等新产品的在手订单金额为 670.45 万元，占在手订单总额的 10.55%，占同期销售增加额的 34.63%，为同期在手订单增加量的重要贡献产品，随着安全类产品在欧洲市场取得较好的推广效果，将为公司贡献较大的毛利额。

综上所述，公司同时向全球多个区域市场进行销售，海外市场布局较为均衡，客户群较大，单一客户或单一市场销售额变动不会对发行人产生重大不利影响。随着发行人与客户合作更加深入，并不断开拓新客户、新产品，业务增长将得到保障，持续盈利能力将不断提升。

二、补充说明发行人客户 2020 年度通过集团外第三方回款的金额大幅增加的原因，是否存在部分客户所在地区不存在外汇管制政策仍选择集团外第三方回款的情形以及其合理性，以及部分客户所在地区的外汇管制政策情况不同年度披露不一致的原因；

（一）补充说明发行人客户 2020 年度通过集团外第三方回款的金额大幅增加的原因，是否存在部分客户所在地区不存在外汇管制政策仍选择集团外第三方

回款的情形以及其合理性

报告期内，对于发行人由客户集团外第三方代付款的情形，按照外汇管制情形和非外汇管制情形分类如下：

单位：万元

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外汇管制情形	784.94	1.67%	581.97	1.20%	342.03	0.78%
非外汇管制情形	1,191.67	2.53%	296.78	0.61%	337.12	0.77%
其中：由专业代理商付款	552.28	1.17%	-	-	-	-
下游客户直接付款	639.39	1.36%	259.43	0.53%	337.12	0.77%
客户的合作伙伴付款	-	-	37.35	0.08%	-	-
合计	1,976.61	4.19%	878.75	1.80%	679.15	1.56%

2020 年度，发行人通过集团外第三方回款的金额是 1,976.61 万元，较 2019 年增长 1,097.86 万元，主要原因是：一方面，以色列客户 C.I.E.T-BIO DIAGNOSTICS LTD.2020 年因汇兑优惠、手续费有折扣等原因委托从事境外货币交易的第三方专业代理机构进行代付，代付金额 546.40 万元；另一方面，新增伊朗客户 MEHR TEB JEY 因外汇管制通过专业代理商代为支付货款 410.46 万元。

2018-2020 年，发行人存在部分客户所在地区不存在外汇管制政策仍选择集团外第三方回款的情形，金额分别为 337.12 万元、296.78 万元和 1,191.67 万元。其中，（1）部分客户合理利用供应链金融、考虑结算便捷性委托下游客户或合作伙伴直接向公司支付货款的情形，报告期分别为 337.12 万元、296.78 万元和 639.39 万元；（2）个别客户因汇兑优惠、手续费有折扣等原因客户安排从事境外货币交易的第三方专业代理机构代为支付货款的情形，2020 年为 552.28 万元。上述情形具有商业合理性。

（二）部分客户所在地区的外汇管制政策情况不同年度披露不一致的原因

部分客户所在地区的外汇管制政策情况不同年度披露不一致仅 CD HEALTHCARE TRADING FZE 一家客户存在这种情况，系一开始客户反馈由于

外汇管制而委托第三方回款，经最终核查确认，该客户位于阿联酋，该地区不存在外汇管制政策。报告期内，该客户通过集团外第三方回款主要是由于结算便捷性的影响，委托下游客户或合作伙伴进行代付。发行人已对招股说明书作相应调整修改，保持了一致。

三、补充说明 2019 年度和 2020 年度向非输注类客户销售其他类产品金额较 2018 年度大幅增加的具体原因，并结合核心竞争力、可替代性、行业竞争等因素分析其他类产品销售业务的可持续性；

（一）2019 年度和 2020 年度向非输注类客户销售其他类产品金额较 2018 年度大幅增加的具体原因

发行人集成供应其他产品订单的获取方式主要包括两类，一类是从输注类客户中获得订单，另一类是非输注类客户中获得订单，具体金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
输注类客户	2,287.21	34.25%	2,558.85	41.55%	1,677.77	78.53%
非输注类客户	4,389.97	65.75%	3,599.57	58.45%	458.63	21.47%
合计	6,677.18	100.00%	6,158.42	100.00%	2,136.40	100.00%

2018-2020 年，存在仅向发行人采购其他产品的客户（即上表中的非输注类客户，其仅向发行人采购血压表、面罩、导尿管等其他产品），发行人向该等客户的销售收入分别为 458.63 万元、3,599.57 万元和 4,389.97 万元，占其他类产品销售收入的比例分别为 21.47%、58.45%和 65.75%。

2019 年度和 2020 年度非输注类客户其他类产品销售增长主要系原温州五洲非输注类客户于 2018 年下半年主要客户完成向公司转移，公司向非输注类客户销售的其他类产品较 2018 年大幅增长。上述客户为温州五洲合作多年的老客户，客户关系较好，客户关系转移至发行人后，发行人在经营过程中继续向其销售血压表、听诊器等其他类产品。

（二）公司其他类产品销售业务具有可持续性

1、输注类客户多元化需求具有可持续性，及时满足其需求

发行人输注类客户对医疗产品的需求具有多样化的特点，且需求稳定，其下达给供应商的订单中，除了注射器、输液输血器等输注类产品外，往往还包含多类不同的产品。随着输注类客户采购需求增加，其他类产品业务将不断增长。

面对客户多样化的产品需求，发行人结合自身在医疗行业产品筛选、质量管理、销售网络、市场开发等方面的经营优势，积极承揽输注类客户的订单，在为该类客户提供输注类产品的同时，也向其销售非输注类产品，以更好服务客户、提升客户粘性，其他类产品业务具有可持续性。

2018-2020 年，发行人向输注类客户销售其他产品的收入分别为 1,677.77 万元、2,558.85 万元和 2,287.21 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.85%、5.26% 和 4.85%，规模及占比相对稳定。

2、非输注类客户主要为长期合作的客户，双方合作紧密、粘性较强，订单具有可持续性

2018-2020 年，发行人向非输注类客户销售其他产品的收入分别为 458.63 万元、3,599.57 万元和 4,389.97 万元，占主营业务收入的比例分别为 1.05%、7.39% 和 9.32%。

非输注类客户主要由温州五洲转移而来，双方合作时间较长，具有较强粘性。公司通过多年在医疗器械行业经营优势，为非输注类客户寻找合适的生产商，并协调生产商改进产品工艺以达到客户要求，最终为客户提供优质且价格上具有竞争力的产品，与客户保持相互信任关系并通过深入合作增强粘性，订单具有可持续性。

3、其他类产品毛利贡献对发行人业绩影响将进一步减小

2018-2020 年，其他类产品毛利（2020 年毛利计算时成本中不含运费）分别为 344.01 万元、1,002.12 万元和 1,035.67 万元，占比分别为 4.06%、9.31%和 9.39%。2021 年 1-6 月，其他类产品毛利为 294.22 万元，占比 5.42%，上年同期其他类产品毛利为 459.37 万元，占比 10.22%，毛利贡献及占比均有所下降。随着公司输注类产品收入尤其是安全类产品收入及毛利额的增长，预计未来，其他类产品

对发行人业绩影响将进一步减小。

综上所述,无论是为输注类客户还是非输注类客户提供医疗器械其他类产品,均基于公司在医疗器械行业经营优势适应市场需求而开展,属于公司主营业务的一部分。一方面发行人基于自身在医疗行业的经营优势满足输注类客户多元化需求,能够获得持续的其他类产品订单;另一方面非输注类客户主要为长期合作的客户,双方合作紧密、粘性较强,发行人能够持续获得采购订单。因此,预计未来公司其他类产品销售具有可持续性。同时,随着输注类产品尤其是安全类新产品业务贡献不断增加,其他类产品对公司业绩影响将进一步减少。

四、补充说明报告期内对土耳其客户的销售金额波动幅度较大的原因及合理性,相关交易是否真实,是否存在提前铺货的情形;

报告期内,公司向土耳其客户的销售情况如下:

单位:万元

国家	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
土耳其	1,795.70	4,788.11	-35.13%	7,381.48	80.26%	4,094.99

2019 年度,公司向土耳其的销售收入同比增长 80.26%,主要原因是 BEYBI 等客户的采购额大幅上涨。土耳其于 2018 年下半年爆发金融危机,货币大幅贬值、经济大幅放缓,2018 年起,土耳其对自我国进口的注射器加征 20%的关税,发行人 2018 年度对土耳其销售收入较 2017 年度下降 3,010.63 万元。2019 年,土耳其国内经济逐渐好转,同时,发行人通过下调价格、调整付款条件等措施,进一步挖掘当地市场需求,尽可能减小反倾销对公司生产经营的影响,当年对土耳其的销售收入大幅增长,土耳其国内经济环境波动对发行人业务的影响基本消除。

2020 年,公司向土耳其的销售收入同比下降 35.13%,主要原因是 BEYBI、AYSET TIBBI、SET MEDIKAL 等客户的采购额下降。2020 年初,考虑到疫情对全球供应链的影响,土耳其政府开始加大对本土工业的支持力度,客户 BEYBI 当年采购额减少了 1,075.37 万元;同时,受疫情影响实施短期封锁停工,生产商 AYSET TIBBI、SET MEDIKAL 的采购额分别下降 319.25 万元、677.27 万元。目

前，发行人正在通过调整客户结构、加大与当地生产商的合作力度、拓宽产品线等措施，减少土耳其市场因素对其业务的影响。

2021 年 1-6 月，公司向土耳其的销售收入为 1,795.70 万元，较 2020 年同期减少 866.24 万元，主要系客户 BEYBI 和 AYSET TIBBI 采购额下降所致。2021 年 1-6 月，公司向客户 BEYBI 实现销售 203.01 万元，较去年同期下降 716.43 万元，主要原因系土耳其政府扶持当地工业的政策对贸易商 BEYBI 的影响尚未缓解；另外，虽然公司采取调整客户结构等措施效果显现，与当地生产商 SET MEDIKAL、DISERA TIBBI 等客户交易额分别上涨 311.27 万元和 112.24 万元，但是由于生产商 AYSET TIBBI 资金流紧张，回款具有不确定性，公司暂停了与其合作，同期销售下降了 442.59 万元。随着与当地生产商合作的深入，预计未来公司向土耳其市场的销售将会得到有效改善。

综上所述，2019 年度，土耳其经济逐渐好转同时发行人通过下调价格等措施，当年对土耳其的销售收入实现大幅增长；2020 年度，受到土耳其政府扶持当地工业的政策及疫情的影响，发行人对土耳其的收入有所下降；2021 年 1-6 月，公司采取调整客户结构等措施效果显现，但是由于大客户 BEYBI 作为贸易商受当地政策影响交易额持续下滑仅实现销售 203.01 万元及公司暂停与生产商 AYSET TIBBI 的交易，导致向土耳其地区销售额较同期减少。发行人报告期内对土耳其客户的销售金额波动合理，相关交易真实，且不存在提前铺货的情形。

五、补充说明各主要产品 2020 年度销售金额变动原因。

2020 年，公司各主要产品销售金额变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额
注射器	19,750.70	-5.09%	20,809.27
输液输血器	9,755.90	-6.30%	10,412.30
医用穿刺针	10,931.12	-3.29%	11,303.22
其他	6,677.18	8.42%	6,158.42
合计	47,114.90	-3.22%	48,683.21

2020 年度，公司主营业务收入为 47,114.90 万元，较 2019 年下降 3.22%，总体下降较少，主要系一方面受新冠肺炎疫情的影响，港口持续拥堵，国际物流运力下降，国外运费大幅上涨，导致发货延迟，部分订单未能如期在 2020 年实现销售收入；另一方面，受疫情影响，个别客户采购规模有所减少。主要产品 2020 年销售额变动的具体原因如下：

1、注射器

2019 年度和 2020 年度，公司注射器类产品的销售数量、销售单价及其变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度
	金额	变动率	金额
销售金额（万元）	19,750.70	-5.09%	20,809.27
销量（万只）	141,462.42	-3.38%	146,417.14
单价（元/万只）	1,396.18	-1.76%	1,421.23

2019 年度和 2020 年度，发行人注射器产品的销量分别为 146,417.14 万只和 141,462.42 万只，单价分别为 1,421.23 元/万只和 1,396.18 元/万只。2020 年，公司注射器产品销售收入下降 1,058.57 万元，同比下降 5.09%，主要由于销量下降所致。一方面，2020 年末受新冠疫情影响，运输费用上升，货物未能及时发出，注射器库存商品和发出商品较上年末增加了 461.68 万元，部分产品未能如期在 2020 年实现销售；另一方面，受新冠疫情影响，土耳其政府开始加大对本土工业的支持力度，客户 BEYBI 当年注射器采购额减少了 978.32 万元。

2、输液输血器

2019 年度和 2020 年度，公司输液输血器类产品销售收入分别为 10,412.30 万元和 9,755.90 万元，占主营业务收入的比例分别为 21.39%和 20.71%。其中，输液器销售收入占输液输血器类产品收入的比例分别为 89.94%和 87.72%。

2019 年度和 2020 年度，公司输液输血器类产品的销售数量、销售单价及其变动情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度
----	---------	---------

	金额	变动率	金额
销售金额（万元）	9,755.90	-6.30%	10,412.30
销量（万只）	22,679.04	-0.89%	22,881.80
单价（元/万只）	4,301.72	-5.47%	4,550.47

2020 年度，公司输液输血器产品销售收入同比减少 656.4 万元，下降 6.30%，主要系输液器成品销售数量下降所致，而平均销售单价下降 5.47% 主要系配件销量增加拉低了平均价格。一方面，输液器耗用量最大的领域是门诊部门，受疫情影响，门诊量减少，输液器 2020 年度的销量有所下降；另一方面，由于运输费上涨，部分订单货物未能及时发货实现销售。

3、医用穿刺针

2019 和 2020 年度，公司医用穿刺针产品销售收入分别为 11,303.22 万元和 10,931.12 万元，占主营业务收入的比例分别为 23.22% 和 23.20%。其中，注射针是医用穿刺针的主要品种，其销售收入占医用穿刺针产品收入的比例分别为 67.87% 和 62.43%。

2019 和 2020 年度，公司医用穿刺针产品的销售数量、销售单价及其变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度
	金额	变动率	金额
销售金额（万元）	10,931.12	-3.29%	11,303.22
销量（万只）	399,864.90	-14.24%	466,270.66
单价（元/万只）	273.37	12.77%	242.42

2020 年度，公司医用穿刺针产品销售收入减少 372.10 万元，同比小幅下降 3.29%，主要系销售量下降所致。一方面，土耳其当地工厂受疫情影响实施了短期封锁停工，生产商 AYSET TIBBI、SET MEDIKAL 采购医用穿刺针用于装配生产的需求下降；另一方面，乌克兰客户 YURIA-PHARM LTD. 结合自身库存情况调整了采购周期及采购规模。

4、其他类

2019 和 2020 年度，公司其他类产品的销售收入及变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度
	金额	变动率	金额
其他	6,677.18	8.42%	6,158.42

2019 和 2020 年度，发行人其他产品的销售收入分别为 6,158.42 万元和 6,677.18 万元，占主营业务收入的比例分别为 12.65%和 14.17%。

2020 年度，公司其他类产品销售收入增加 518.76 万元，同比增长 8.42%，主要原因系一方面，公司加大了客户开发力度，随着与客户合作更加深入，需求量增长较快；另一方面，受疫情影响，口罩、体温计等产品的销售金额有所增长。

六、对发行人主要客户终端销售的核查手段和核查比例，所获取的核查证据能否有效支持核查结论。

发行人主要客户均为国外市场医疗器械品牌商，发行人通过 ODM 的模式和品牌商进行合作，由品牌商直接面对终端用户。上述品牌商多为所在国知名企业，在当地具备良好的渠道资源和品牌认可度。按照合同约定及行业惯例，发行人根据客户订单需求，及时交付符合要求的产品即完成了合同义务，实现了销售。

申报会计师关注发行人产品的最终销售情况，要求发行人与客户沟通配合项目组进行核查，并主要执行了以下核查程序：

1、在对客户访谈过程中，询问客户最终销售的实现情况，并查看了部分客户的仓库；

2、到客户所在地主要商业街、便利店、药店等进行实地走访，查看发行人生产的产品是否陈列在售；

3、实地走访了客户所在地部分终端医院、诊所等机构，查看其库存情况；

4、查看部分客户当地的政府公开招标文件，确认发行人客户中标情况；

5、对于部分购买宏宇的产品作为零部件进行再生产的客户，实地查看了客户生产车间；

6、通过现场走访及函证方式，取得了客户出具的关于最终销售的确认函。

报告期内，最终销售核查金额分别为 **30,203.12 万元、33,006.97 万元、31,931.72 万元和 8,692.13 万元**，占当期营业收入的比例分别为 **69.29%、67.78%、67.76%和 39.07%**。其中，现场走访时查了部分客户的仓库情况，对应的客户销售金额分别为 14,067.13 万元、13,829.22 万元、13,008.82 万元和 **4,187.77 万元**，占当期营业收入比例分别为 32.28%、28.41%、27.61%和 **18.83%**。

综上，申报会计师认为，所获取的核查证据能有效支持核查结论。

七、申报会计师核查意见

1、核查过程

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）取得美洲、欧洲、亚洲等市场主要客户和产品销售明细，对比分析主要客户及产品变动情况，了解销售变动的原因并取得相应的支持依据；

（2）获取集团外第三方回款明细表，了解集团外第三方回款的原因及合理性，了解客户所在地区的外汇管制政策；

（3）了解近两年非输注类客户采购其他类产品增加的原因和背景，分析发行人在其他类产品销售具有的竞争优势、行业竞争环境、可能被替代的风险等，判断该业务的可持续性；

（4）取得发行人报告期内对土耳其的销售明细，了解销售金额波动的原因；

（5）取得发行人 2020 年度主要产品销售明细，了解主要产品变动情况；

（6）对发行人主要终端客户进行了核查，包括：在对客户访谈过程中，询问客户最终销售的实现情况，并查看了部分客户的仓库；到客户所在地主要商业街、便利店、药店等进行实地走访，查看发行人生产的产品是否陈列在售；实地走访了客户所在地部分终端医院、诊所等机构，查看其库存情况；查看部分客户当地的政府公开招标文件，确认发行人客户中标情况；对于部分购买发行人的产品作为零部件进行再生产的客户，实地查看了客户生产车间；现场走访时，对实地查看并部分拍照留痕；取得了主要客户出具的关于最终销售的确认函。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）美洲市场的收入增长具有可持续性，未来收入大幅下滑风险较小，亚洲、欧洲等市场 2020 年度收入下滑主要受当地经营环境、疫情影响等，具有合理性；

（2）因汇兑优惠、手续费有折扣及外汇管制等原因，发行人客户安排从事境外货币交易的第三方专业代理机构代为支付货款的情形有所增加，导致 2020 年客户通过集团外第三方回款的金额增加，具有合理性；部分客户所在地无外汇管制政策，但出于支付货款的便捷性、合理利用供应链金融或通过第三方机构支付时汇兑外币存在优惠等原因而选择集团外第三方支付货款，具有合理性；客户 CD HEALTHCARE TRADING FZE 通过第三方回款的原因系由于结算便捷性的考虑，委托下游客户或合作伙伴进行代付，已对相关表述作相应调整修改，保持了一致；

（3）2019 年度和 2020 年度向非输注类客户销售其他类产品金额较 2018 年度大幅增加主要系非输注类客户需求持续稳定增长所致；公司利用自身经营优势发展其他类产品销售业务，具有可持续性；

（4）发行人报告期内对土耳其客户的销售金额波动幅度较大具有合理性，相关交易真实，不存在提前铺货的情形；

（5）2020 年，发行人各主要产品销售额略有下降主要系受新冠肺炎疫情的影响，国际物流运费上涨导致发货延迟，部分订单未能如期在 2020 年实现销售及个别客户采购规模有所减少等所致；

（6）对发行人主要客户终端销售所获取的核查证据能有效支持核查结论。

4.关于销售客户

申报材料和审核问询回复显示：

（1）温州五洲原为发行人实际控制人黄凡、邹爱英控制的企业；2016 年 10 月，黄凡、邹爱英将持有温州五洲的股权转让给陈开章、李炳荣，其中，陈开

章与李炳荣是朋友关系，李炳荣是黄凡的姑父；2018年6月，陈开章、李炳荣将持有温州五洲的股权转让给黄善聪、黄善进，其中，黄善聪是黄凡的叔父；

(2) 报告期内，温州五洲将其拥有的医疗产品客户资源向发行人进行转移，相关客户的销售收入占发行人销售收入的比例分别为 65.15%、59.67%、53.78%，而发行人的市场推广费显著低于同行业可比公司；

(3) 目前，温州五洲仍未被注销，根据温州五洲及股权受让方的确认，温州五洲目前已完全退出医疗器械业务，其现有的主营业务为五金件器材等的销售。

请发行人说明：

(1) 温州五洲的股权先后被转让至黄凡的姑父李炳荣、叔父黄善聪的具体原因，结合陈开章、李炳荣、黄善聪、黄善进等人的背景履历、财务状况等说明其承接温州五洲股权的合理性以及是否具备相应的资金实力，黄凡、邹爱英是否仍对温州五洲具有实际控制能力；

(2) 温州五洲现有业务的客户、供应商是否与发行人存在重叠情形，报告期内温州五洲是否为发行人承担客户维护、开发、原材料采购等成本费用。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对温州五洲退出医疗器械业务的核查手段、核查程序，核查结论是否仅依据温州五洲及股权受让方的单方面确认得出。

【回复】

一、温州五洲的股权先后被转让至黄凡的姑父李炳荣、叔父黄善聪的具体原因，结合陈开章、李炳荣、黄善聪、黄善进等人的背景履历、财务状况等说明其承接温州五洲股权的合理性以及是否具备相应的资金实力，黄凡、邹爱英是否仍对温州五洲具有实际控制能力

(一) 温州五洲的股权先后被转让至黄凡的姑父李炳荣、叔父黄善聪的具体原因

1、温州五洲的股权转让给李炳荣的具体原因

温州五洲成立于 2001 年 4 月，原主要从事医疗用品、五金件等相关贸易，

其曾为2016年国内医用耗材出口10强,也是温州当地知名的锁具五金经营企业。黄凡原为温州五洲实际控制人,并具体负责其中的医疗业务。

2016年,黄凡、项炳义、张洪瑜决定以发行人为核心业务主体筹划上市,为拓展发行人自身销售渠道、完善业务体系,各方决定将温州五洲的医疗业务整合至发行人处;同时,因五金业务未作为黄凡重点经营业务,拟将该公司进行处置,因温州五洲经营时间较久、注销程序较繁琐,故黄凡、邹爱英未将其注销,而是将所持温州五洲股权对外转让。整合完成后,温州五洲业务只涵盖锁具五金经营。

李炳荣受让温州五洲股权之前长期经营锁具业务,其朋友陈开章长期经营五金配件、弹簧类业务。李炳荣系黄凡姑父,其在得知黄凡拟转让温州五洲股权后,考虑到温州五洲成立时间较久,平台知名度较高,剥离医疗业务后仍可继续经营五金贸易业务,故拟予以承接后发展自身业务,遂经与陈开章协商合作受让了温州五洲股权。

2、温州五洲的股权转让给黄善聪的具体原因

李炳荣因家庭原因、陈开章因工作原因无法全力投入公司经营,两人接手温州五洲后,其经营情况未达预期,因此,两人协商后拟转让温州五洲,并由李炳荣出面多次找黄善聪商谈转让事项。

黄善聪系李炳荣妻兄,曾长期经营锁具配件,而黄善进也有丰富的五金经营经验。尽管温州五洲当时经营情况不理想,但其仍是温州当地较为知名的五金经营企业。最终,黄善聪与黄善进协商一致,共同承接了温州五洲以发展锁具五金经营业务。

(二) 结合陈开章、李炳荣、黄善聪、黄善进等人的背景履历、财务状况等说明其承接温州五洲股权的合理性以及是否具备相应的资金实力

陈开章、李炳荣、黄善聪、黄善进等四人(以下简称“四人”)均具有较为丰富的锁具或五金行业经验,具体如下:

陈开章,1976年10月生,中专学历;1993年至今,在温州市建设局上班,同时经营五金配件、弹簧类业务;2016年10月至2018年6月,任温州五洲执行董事等。

李炳荣,1957年1月生,初中学历;1973年10月至1977年9月,任温州

有机化工厂职员；1977年10月至2002年12月，任温州华华集团有限公司办公室主任；2002年12月至2016年10月，经营锁具生产业务；2016年10月至2018年6月，任温州五洲监事；2018年至今，在家休养无职业。

黄善聪，1956年10月生，初中学历；1972年4月至2017年11月，任温州市无线电十厂职员；2007年12月至2018年6月，经营锁具配件；2018年6月至今，任温州五洲法定代表人、执行董事、经理。

黄善进，1959年1月生，初中学历；1980年至2020年，在温州日用杂品有限公司工作；1990年至2018年，在温州、成都及雅加达中国城经营五金业务；2017年12月至今，任强强集团温州进出口有限公司经理等；2018年6月至今，任温州五洲监事。

温州地区经商氛围浓厚，锁具五金产业发达，是我国最主要的锁具产业基地之一。四人均经营锁具或五金业务多年，行业经验丰富且积累了较强的资金实力，而温州五洲又是当地知名的五金经营平台。因此，四人为获得更好的业务平台、发展各自锁具或五金业务，先后承接了温州五洲股权，具备真实性及合理性。

（三）黄凡、邹爱英是否仍对温州五洲具有实际控制能力

在股权层面，在黄凡及邹爱英将所持温州五洲转出后，已不在温州五洲有任何持股或任职，未参与其经营决策；在实际业务层面，黄凡在温州五洲原主要负责医疗类业务，五金类业务由他人负责，在温州五洲剥离医疗业务前，黄凡不参与五金类业务的具体经营，在剥离后不再具有任何影响力。此外，经抽查温州五洲销售及采购合同所用印鉴等日常经营材料，访谈陈开章、李炳荣、黄善聪、黄善进等四人，并取得其提供的《调查表》，黄凡、邹爱英在转让所持股权后，对温州五洲已无实际控制力，黄凡、邹爱英与四人亦不存在其他利益安排。

综上，申报会计师认为，黄凡、邹爱英将其所持温州五洲全部股权转让后，即对温州五洲不再具有实际控制能力。

二、温州五洲现有业务的客户、供应商是否与发行人存在重叠情形，报告期内温州五洲是否为发行人承担客户维护、开发、原材料采购等成本费用

温州五洲现有业务与发行人均有独立的采购、销售体系，不存在协商或达成共用采购、销售渠道的任何安排或协议，亦不存在实际共用采购、销售渠道的情形。

报告期内，温州五洲不存在为发行人承担客户维护、开发、原材料采购等成本费用的情形。

2018-2020 年度，温州五洲医疗器械相关业务逐步转移至发行人，因少部分客户在转移前已与温州五洲签订的合同需继续由温州五洲履行至完毕，故温州五洲与发行人存在少量客户、供应商重合的情形。

2021 年 1-6 月，发行人和温州五洲不存在重叠客户及供应商情况。

发行人及温州五洲报告期内重叠客户共计 37 家，销售金额列示如下：

单位：万元

客户名称	单位名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
AMSON VACCINES AND PHARMA PVT LTD.	温州五洲	6.72	104.26	38.03
	发行人	463.86	427.40	129.94
ADJUTOR LTD	温州五洲	—	133.61	1,245.60
	发行人	1,499.56	1,155.12	—
其余 35 家客户小计	温州五洲	—	—	3,884.97
	发行人	8,834.42	10,348.53	10,358.83
合计	温州五洲	6.72	237.87	5,168.60
	发行人	10,797.85	11,931.05	10,488.78

发行人及温州五洲报告期内重叠供应商共计 26 家，采购金额列示如下：

单位：万元

供应商名称	单位名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
温岭市太平钢锋塑料模具厂	温州五洲	6.37	14.60	120.87
	发行人	44.26	144.10	222.22
温州市丰瑞医疗器械有限公司	温州五洲	—	116.38	1,103.41
	发行人	1,561.64	1,216.39	145.88
宁波市海曙梓艳医疗器械厂	温州五洲	—	2.88	23.33
	发行人	13.85	7.31	—
玉环市恒翔机械设备有限公司	温州五洲	—	56.23	1.55
	发行人	16.84	72.50	25.52
义乌市环稠机械	温州五洲	—	13.72	1.07

设备有限公司	发行人	1.39	—	4.52
其他 21 家供应商小计	温州五洲	—	—	2,086.81
	发行人	5,923.97	6,365.66	5,771.05
合计	温州五洲	6.37	203.81	3,337.03
	发行人	7,561.94	7,805.96	6,169.18

从上表可以看出，由于 2018 年度系客户业务关系转移的高峰期，导致 2018 年度客户及供应商重叠较多，2019 年度和 2020 年度仍存在客户及供应商重叠情况的原因系 2018 年签订的订单尚在履行中所致。2020 年度温州五洲仅存在 1 家客户 AMSON VACCINES AND PHARMA PVT LTD.，该客户向温州五洲采购的是注射器模具，销售金额 6.72 万元，该产品由温州五洲向温岭市太平钢锋塑料模具厂采购，采购金额 6.37 万元。报告期内，发行人对 AMSON VACCINES AND PHARMA PVT LTD 的销售收入占营业收入比例均在 1%以内，影响较小。

剔除以上情况，2019 年末至今温州五洲现有业务的客户、供应商与发行人不存在重叠情形。公司与重叠供应商、客户的相关交易均系基于真实的业务需求而发生，具有商业合理性。

经核查温州五洲销售费用明细、收入及采购明细、银行流水，并对陈开章、李炳荣、黄善聪、黄善进等四人进行访谈。申报会计师认为，报告期内温州五洲不存在为发行人承担客户维护、开发、原材料采购等成本费用。

三、说明对温州五洲退出医疗器械业务的核查手段、核查程序，核查结论是否仅依据温州五洲及股权受让方的单方面确认得出。

就温州五洲退出医疗器械业务，申报会计师履行的核查手段、核查程序如下：

- 1、获取报告期内温州五洲序时账、全部银行流水，对人民币 10 万以上的，美元金额 1.5 万元以上的流水及交易对手进行了检查；
- 2、取得了温州五洲报告期内销售明细、采购明细，并抽查销售、采购合同及报关单；
- 3、取得温州五洲向发行人转移的客户明细；
- 4、访谈了实际控制人黄凡，了解历史上温州五洲向发行人转移客户的原因和背景；

5、对陈开章、李炳荣、黄善聪、黄善进等四人进行访谈，了解温州五洲在报告期内的经营范围和经营情况；

6、通过国家企业信用信息公示系统等查询温州五洲的工商信息及股东、董事、监事、高级管理人员信息；通过国家知识产权局商标局 中国商标网（<http://sbj.cnipa.gov.cn/>）查询确认温州五洲目前注册商标主要应用范围为“家具用金属附件；五金器具；钥匙；金属锁（非电）；保险柜；”等非医疗器械领域。

综上，温州五洲退出医疗器械业务的结论系通过多种方式交叉核查得出，非仅依据温州五洲及股权受让方的单方面确认得出。

四、申报会计师核查意见

1、核查过程

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）实地查看发行人办公地址是否存在和温州五洲混同的情形；获取报告期内温州五洲的员工花名册和工资发放表，查看是否存在人员混同的情形；

（2）获取温州五洲全部客户、供应商名单及合同台账，获取发行人报告期内客户、供应商列表，对比筛查报告期内存在的客户及供应商重叠情况；

（3）询问并分析客户及供应商 2019 年以来存在重叠的原因，获取相应的销售业务合同、采购业务合同、报关单等资料；

（4）对现有的业务执行情况执行原始单据抽查，查看销售及采购业务的重要环节是否独立于发行人；

（5）获取报告期内温州五洲序时账、开户清单和全部银行流水，对人民币 10 万以上的，美元金额 1.5 万元以上的流水及交易对手进行了检查，保证获取资料的完整性；

（6）查阅了温州五洲工商档案，通过国家企业信用信息公示系统等查询温州五洲的工商信息、股东、董事、监事高级管理人员信息，确认其经营范围变更情况；

（7）访谈了实际控制人黄凡及陈开章、李炳荣、黄善聪、黄善进，了解温州

五洲股权转让背景；

（8）取得了陈开章、李炳荣、黄善聪、黄善进《调查表》，了解其背景履历及温州五洲股权转让原因；

（9）取得了温州五洲报告期内销售明细、采购明细，并抽查销售、采购合同及报关单；

（10）访谈了实际控制人黄凡，了解历史上温州五洲向发行人转移客户的原因和背景；

（11）取得温州五洲向发行人转移的客户销售明细；

（12）通过国家企业信用信息公示系统等查询温州五洲的工商信息及股东、董事、监事、高级管理人员信息；通过国家知识产权局商标局 中国商标网 (<http://sbj.cnipa.gov.cn/>) 查询确认温州五洲目前注册商标主要应用范围为“家具用金属附件；五金器具；钥匙；金属锁（非电）；保险柜；”等非医疗器械领域。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）李炳荣长期经营锁具生产，黄善进长期经营锁具配件，两人均具有丰富的行业经验和较强的资金实力；为获得温州五洲这一温州当地较为知名的五金经营企业，并以其为平台发展各自业务，两人先后承接了温州五洲股权。黄凡、邹爱英对温州五洲的股权转让具备真实性和合理性，股权转出后对温州五洲不具有实际控制能力。

（2）因需要将部分客户与温州五洲已经签订的合同继续执行完毕，且转移过程中部分进口国认证、注册等耗用较长时间，故温州五洲与发行人在报告期内存在少量客户、供应商重合的情形；温州五洲现有五金业务客户及供应商的物流、资金流独立于发行人，且具有商业实质。报告期内温州五洲不存在为发行人承担客户维护、开发、原材料采购等成本费用。

（3）温州五洲退出医疗器械业务的结论系通过多种方式交叉核查得出，而非仅依据温州五洲及股权受让方的单方面确认得出。

5.关于成本及供应商

申报材料和审核问询回复显示：

(1) 报告期内，由于市场需求旺盛，发行人医用穿刺针自产产能基本处于满产运行状态。因此，发行人委托浙江一益医疗器械有限公司加工部分医用穿刺针产品，报告期各期的委托加工费分别为 565.34 万元、655.93 万元和 524.47 万元，而发行人的副总经理金辉曾于 2011 年 8 月至 2012 年 4 月担任浙江一益医疗器械有限公司的副总经理；

(2) 报告期内，发行人医用穿刺针的产能分别为 18.00 亿只、22.58 亿只和 28.51 亿只，自产医用穿刺针数量分别为 18.41 亿只、23.26 亿只和 23.77 亿只，委托加工医用穿刺针数量分别为 5.53 亿只、6.59 亿只和 4.87 亿只。

请发行人说明：

(1) 报告期内医用穿刺针委托加工费用的公允性，与浙江一益医疗器械有限公司合作的原因及背景情况，金辉在发行人与浙江一益医疗器械有限公司的价格谈判、业务合作等方面发挥的作用；

(2) 在 2020 年医用穿刺针产能已较 2018 年、2019 年大幅提升且自产医用穿刺针数量低于当年产能的情况下，仍向浙江一益医疗器械有限公司委托加工医用穿刺针的原因及合理性，发行人是否存在因不具备部分医用穿刺针的生产资质、技术而需委托加工的情形。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、报告期内医用穿刺针委托加工费用的公允性，与浙江一益医疗器械有限公司合作的原因及背景情况，金辉在发行人与浙江一益医疗器械有限公司的价格谈判、业务合作等方面发挥的作用

1、报告期内医用穿刺针委托加工费用的公允性

发行人与浙江一益医疗器械有限公司基于市场行情，通过合理的商务谈判确定交易价格，交易价格具有公允性。报告期内，发行人委托加工单位成本介于自产成本和外购成本之间，具有合理性，具体对比如下：

单位：元/万只

年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自产	257.83	250.56	230.06	228.28

委托加工	286.05	289.03	253.69	268.16
外购	1,172.20	293.55	278.49	333.01
委托加工较自产	10.95%	15.35%	10.27%	17.47%
委托加工较外购	-75.60%	-1.54%	-8.91%	-19.47%

注 1: 委托加工较自产=(委托加工-自产)/自产; 委托加工较外购=(委托加工-外购)/外购;

注 2: 委托加工较自产及外购成本差异率有所波动, 主要受产品规格、包装方式及加工难易程度等因素影响, **2021 年 1-6 月差异较大主要系本期在一益公司采购的穿刺针仅为胰岛素注射笔用针头。**

报告期内, 医用穿刺针委托加工单位成本高于自产单位成本, 主要系: 一方面委外加工单位成本中包含受托加工方浙江一益的利润; 另一方面, 浙江一益位于浙江省温州市, 工资水平与发行人相比较为高。医用穿刺针委托加工单位成本低于外购单位成本, 主要系委外加工所需主要材料由发行人提供, 相比直接采购成品受托加工方未承担原材料价格变动风险及资金占用成本, 单位成本较低。与自产穿刺针和外购浙江一益穿刺针产品相比, 委托加工产品单位成本位于合理区间。

综上所述, 报告期内医用穿刺针委托加工单位成本与自产单位成本、外购单位成本相比处于合理区间, 价格公允。

2、与浙江一益医疗器械有限公司合作的原因及背景情况, 金辉在发行人与浙江一益医疗器械有限公司的价格谈判、业务合作等方面发挥的作用。

浙江一益成立时间较早, 从事穿刺针等医疗器械生产经营业务时间较长, 在穿刺针生产领域具有一定的技术实力, 发行人与浙江一益保持了长期合作关系。受产能不足影响, 2016 年开始发行人采取委托加工的方式由浙江一益完成部分订单的加工生产, 具有合理性。

发行人与浙江一益医疗器械有限公司基于市场行情, 通过合理的商务谈判确定交易价格。金辉在发行人与浙江一益医疗器械有限公司的价格谈判、业务合作方面未发挥作用。金辉 2011 年 8 月至 2012 年 4 月担任浙江一益医疗器械有限公司副总经理主要协助完成其新工厂建立时生产和质量管理体系建设工作, 任期时间较短且工作内容与销售、采购等业务不相关。从浙江一益医疗器械有限公司离职后就职于发行人任副总经理、管理者代表, 主要负责规范公司医疗器械生产质量管理、贯彻公司的质量方针和目标, 确保质量管理体系正常、有效的运行, 实现质

量目标等方面工作，并不涉及销售和采购相关的工作。无论是在浙江一益医疗器械有限公司还是在发行人处，金辉并不参与价格谈判、业务合作，主要负责产品质量管理系统相关工作。

经核查确认，金辉在发行人与浙江一益医疗器械有限公司的价格谈判、业务合作等方面未发挥作用。

二、在 2020 年医用穿刺针产能已较 2018 年、2019 年大幅提升且自产医用穿刺针数量低于当年产能的情况下，仍向浙江一益医疗器械有限公司委托加工医用穿刺针的原因及合理性，发行人是否存在因不具备部分医用穿刺针的生产资质、技术而需委托加工的情形。

2020 年度发行人在产能提升的情况下仍向浙江一益医疗器械有限公司委托加工医用穿刺针产品，主要系发行人新增设备主要生产采血针、输液针、安全类产品等，而委托浙江一益医疗器械有限公司的穿刺针主要为注射针，新增设备不具有通用性。2020 年度发行人注射针的产能并未增加。故发行人继续委托浙江一益医疗器械有限公司委托加工具有合理性，且不存在因不具备部分医用穿刺针的生产资质、技术而需委托加工的情形。

三、申报会计师核查意见

1、核查过程

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取收入成本台账、采购台账，分析委托加工单位成本与自产穿刺针产品、外购浙江一益医疗器械有限公司穿刺针成品单价的差异；

（2）获取供应商访谈资料，了解与浙江一益医疗器械有限公司合作的原因及背景情况；

（3）对金辉进行访谈，了解金辉在浙江一益医疗器械有限公司任职情况，了解金辉在发行人与浙江一益医疗器械有限公司的价格谈判、业务合作等方面发挥的作用；

（4）获取固定资产清单，确定 2020 年增加的穿刺针设备转固时间及具体用途；

（5）访谈发行人生产部门负责人，了解公司生产情况及产能利用率情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 2011 年发行人开始与浙江一益医疗器械有限公司合作，采取委托加工的方式由其完成部分订单的加工生产，具有合理性；报告期内，医用穿刺针委托加工费具有公允性；金辉在发行人与浙江一益医疗器械有限公司的价格谈判、业务合作等方面未发挥作用；

(2) 2020 年度发行人仍向浙江一益医疗器械有限公司委托加工医用穿刺针产品符合发行人生产需求，不存在因不具备部分医用穿刺针的生产资质、技术而需委托加工的情形。

7.关于存货

申报材料和审核问询回复显示：

2020 年末，发行人库存商品、发出商品金额同比增加 44.32%、45.39%，库龄一年以上的库存商品也由 2019 年末的 12.21 万元增加至 2020 年末的 215.46 万元。

请发行人说明 2020 年度库存商品、发出商品同比大幅增加的原因及合理性，是否存在滞销、订单取消等情形，发出商品期后的结转情况，库龄一年以上库存商品的跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、请发行人说明 2020 年度库存商品、发出商品同比大幅增加的原因及合理性，是否存在滞销、订单取消等情形

2020 年度，发行人库存商品、发出商品变动情况如下：

单位：万元

年度	2020 年末	2019 年末	变动
库存商品	2,234.20	1,548.04	44.32%
发出商品	825.52	567.80	45.39%

发行人库存商品、发出商品同比大幅增加的主要原因系：

一方面，发行人下游市场需求旺盛，客户订单增加，2020 年末在手订单金额为 17,454.43 万元较 2019 年末的 12,248.73 万元，增长 42.50%，发行人备货相应增加。

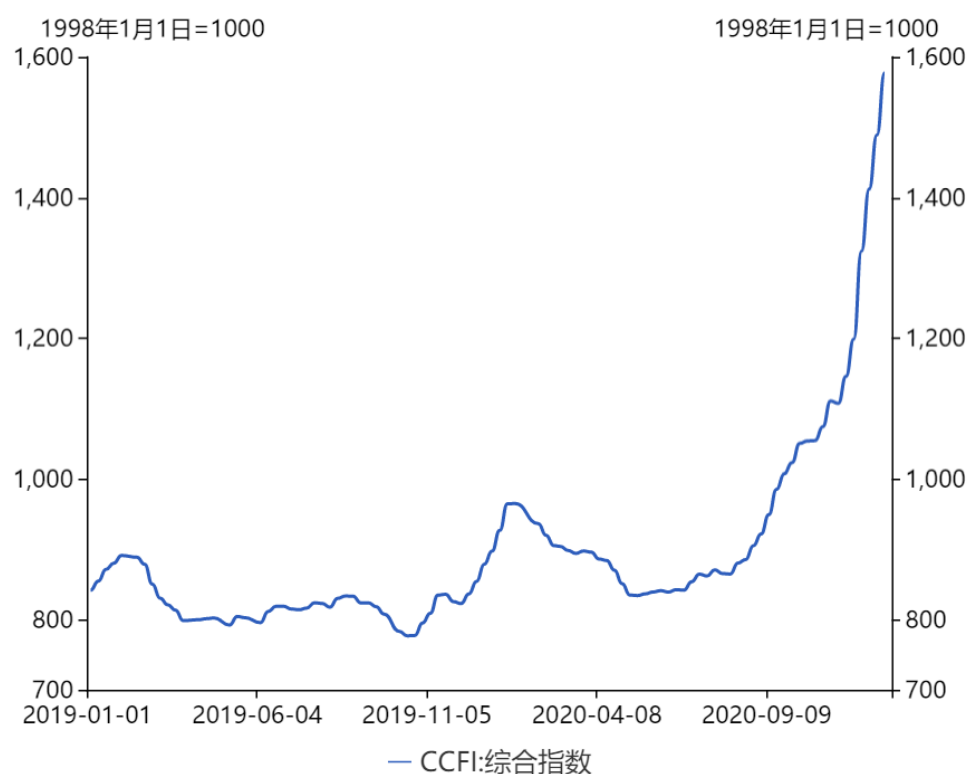
另一方面，受新冠肺炎疫情的影响，港口持续拥堵，国际物流运力下降，国外运费大幅上涨，导致发货延迟。具体分析如下：

发行人客户集中于国外，主要通过集装箱船运运输，受新冠肺炎疫情的影响，港口采取了更严格的卫生措施，港口出现拥堵，同时港口拥堵导致船舶等泊时间延长使集装箱流转效率下降，集装箱预定较为困难，发行人产品从出厂至离港所需天数增加。2019 年末，发行人产品从出厂至离港平均为 12 天左右，2020 年末增加至 16 天左右。发行人产品在港口滞留时间增加，导致发出商品增加。

发行人报告期内与客户的交易方式主要以 FOB 为主，报告期内以 FOB 方式进行交易的收入占主营业务收入的比例均为 80%左右。在 FOB 交易方式下国外运输费用由客户承担，受新冠疫情影响集装箱船运费用大幅增长。在运费增长的情况下，客户为减少运输成本观望集装箱船运市场行情，等待合理时机再要求发行人发货，故发行人 2020 年末库存商品较 2019 年末增加较多。

其中，2019 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，中国出口集装箱运价综合指数变动如下：

CCFI:综合指数



数据来源：同花顺iFinD

注：运价指数反映不同时期运价水平变动趋势和程度的动态相对数。常以百分数表示。以某一固定基期的平均运价为基础，分别以各个时期（比较期）的平均运价与基期运价对比，求得各个时期平均运价与基期平均运价对比的百分数。

综上所述，发行人 2020 年度库存商品、发出商品同比大幅增加合理，不存在滞销、订单取消等情形。

二、发出商品期后的结转情况

发行人 2020 年末发出商品金额为 825.52 万元，在 2021 年 1 月均已结转。

2020 年末，受新冠肺炎疫情的影响，港口拥堵导致发行人产品从出厂至离港所需天数增加，但出口手续均能在一个月之内办理完毕，不存在 2020 年末发出商品期后未结转的情形。

三、库龄一年以上库存商品的跌价准备计提是否充分

发行人严格按照会计准则的要求，结合公司存货状态、周转情况、未来销售

价格等因素，在资产负债表日按成本与可变现净值孰低确定存货账面价值，存货成本高于其可变现净值的，差额计提存货跌价准备，并计入当期损益。同时，基于谨慎性考虑，发行人对期末存货进行减值测试后，对除已全额收取货款外的库龄超过 1 年的存货全额计提减值。

2020 年末发行人一年以上库存商品增加主要系墨西哥客户 LABORATORIOS JAYOR,S.A.DE C.V.要求发行人暂缓发货，将货物暂存于发行人仓库，暂缓发货的原因主要系，一方面 LABORATORIOS JAYOR,S.A.DE C.V.2019 年在向发行人下该笔订单时，其竞标项目暂未公布中标结果，但因中标结果公告后该客户只取得部分产品的供货权，故对于未中标产品，客户根据销售情况要求发行人陆续缓慢发货；另一方面该部分存货的交易方式为 FOB 方式，相关海运费用需客户承担，客户为减少运输成本，要求货物暂存发行人仓库。该部分库存商品保质期为 5 年，金额为 200.01 万元，截止 2020 年底该等库存商品销售款项已全额收取。因该等库存商品库龄较长系应客户发货要求所致并且全额收到了货款，经减值测试，其可变现净值高于存货账面价值，故未计提减值准备，具有合理性。

综上所述，发行人对库龄一年以上库存商品的跌价准备计提较为充分。

四、申报会计师核查意见

1、核查过程

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取 2020 年末库存商品、发出商品明细，核查期末库存商品、发出商品库龄情况；

（2）通过网络查询了解集装箱船运行业情况，结合发行人自身情况对期末库存商品、发出商品增加进行分析；

（3）获取 2019 年末、2020 年末发出商品出库日期及确认收入日期，测算从发货到确认收入平均日期；

（4）获取发出商品期后报关单、提运单，核查发出商品期后结转情况；

(5) 获取墨西哥客户合同及回款单, 对其进行函证并获取其回函, 与其确认要求发行人暂缓发货的原因及回款情况;

(6) 获取并检查墨西哥客户要求发行人对存货进行暂时保管的相关资料;

(7) 复核库存商品跌价准备计算过程, 重新计算库存商品跌价准备。

2、核查结论

经核查, 申报会计师认为:

(1) 发行人 2020 年度库存商品、发出商品同比大幅增加合理, 不存在滞销、订单取消等情形。

(2) 发行人期末发出商品在期后均已结转, 不存在发出商品未结转的情形。

(3) 发行人库龄一年以上库存商品的跌价准备计提符合发行人存货跌价准备计提政策, 存货跌价准备计提充分。

8.关于期间费用

申报材料和审核问询回复显示, 报告期各期, 发行人的销售费用率、管理费用率均低于同行业可比公司, 主要原因是相关职工薪酬占比与同行业可比公司存在较大差异。

请发行人说明:

(1) 报告期各期销售、管理、研发等各职能部门员工人数、平均薪酬情况, 与同地区及同行业可比公司薪酬水平的差异情况, 发行人的员工薪酬设置是否合理;

(2) 剔除职工薪酬后的管理费用率、销售费用率与同行业可比公司的对比情况并进一步分析差异原因。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、报告期各期销售、管理、研发等各职能部门员工人数、平均薪酬情况,

与同地区及同行业可比公司薪酬水平的差异情况，发行人的员工薪酬设置是否合理

1、报告期各期销售、管理、研发等各职能部门员工人数、平均薪酬情况如下：

单位：万元、人、万元/月

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员	薪酬金额	200.64	358.57	351.71	263.07
	平均人数	28.00	27.00	23.00	20.00
	人均薪酬/月	1.19	1.11	1.27	1.10
管理人员	薪酬金额	350.04	611.64	578.88	569.93
	平均人数	74.00	73.00	73.00	72.00
	人均薪酬/月	0.79	0.70	0.66	0.66
研发人员	薪酬金额	259.24	457.92	537.35	433.55
	平均人数	52.00	49.00	58.00	49.00
	人均薪酬/月	0.83	0.78	0.77	0.74
生产人员	薪酬金额	2,194.34	4,022.64	3,887.56	3,838.15
	平均人数	825	828.00	762.00	784.00
	人均薪酬/月	0.44	0.40	0.43	0.41
合计	薪酬金额	3,004.26	5,450.78	5,355.50	5,104.70
	平均人数	979.00	977.00	916.00	925.00
	人均薪酬/月	0.51	0.46	0.49	0.46

注：平均人数=各月末员工人数合计/当期月份数

报告期内，公司员工人数、薪酬总额及月平均薪酬总体较为稳定，与公司经营情况相一致。其中，员工月平均薪酬分别为 0.46 万元、0.49 万元、0.46 万元和 0.51 万元；2020 年度人均月平均薪酬有所下降，主要是受疫情影响开工时间推迟及疫情期间企业社保减免所致。

2、与同地区及同行业可比公司进行比较

2018 至 2020 年度，发行人员工月平均薪酬水平与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/月/人

项目	公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员	三鑫医疗	1.56	1.75	0.91
	康德莱	1.24	1.49	1.50
	奥美医疗	1.96	1.29	1.17
	中红普林	1.33	1.51	1.33
	采纳科技	1.71	1.05	0.94
	平均	1.56	1.42	1.17
	公司	1.11	1.27	1.10
管理人员	三鑫医疗	1.51	1.38	1.44
	康德莱	1.09	1.09	1.55
	奥美医疗	1.74	1.88	1.97
	中红普林	2.22	1.67	1.36
	采纳科技	0.95	0.93	1.03
	平均	1.50	1.39	1.47
	公司	0.70	0.66	0.66
研发人员	三鑫医疗	0.49	0.34	0.25
	康德莱	1.13	1.23	1.07
	奥美医疗	0.27	0.19	0.15
	中红普林	0.62	0.57	0.50
	采纳科技	1.01	—	—
	平均	0.70	0.58	0.49
	公司	0.78	0.77	0.74
生产人员	三鑫医疗	0.69	0.79	0.67
	康德莱	0.68	0.69	0.67
	奥美医疗	0.60	0.54	0.47
	中红普林	0.49	0.50	0.30
	采纳科技	0.60	—	—
	平均	0.61	0.63	0.53
	公司	0.40	0.43	0.41
总体	三鑫医疗	0.78	0.84	0.67
	康德莱	0.85	0.85	0.84
	奥美医疗	0.75	0.67	0.61
	中红普林	0.57	0.57	0.37
	采纳科技	0.71	—	—

项目	公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	平均	0.73	0.73	0.62
	公司	0.46	0.49	0.46

注：同行业可比公司未在 2021 年半年报中披露相关人数，不进行列示比较。

报告期内，销售人员和研发人员平均月薪处于行业中等水平；管理人员和生产人员平均月薪低于同行业。

公司管理人员和生产人员平均月薪低于同行业的主要原因包括：

(1) 同行业公司多位于经济发达的城市：上海市（康德莱）、南昌市（三鑫医疗）、江阴市（采纳科技），同行业公司所在区域经济发展水平优于本公司所在区域经济发展水平，其人员薪酬水平相对较高，公司地处安徽太湖县（原国家级贫困县），经济水平相对不高，人力资源较为丰富，公司受地区之间经济发展、收入水平差异影响，管理人员和生产人员平均薪酬水平相对较低。

(2) 同行业上市公司中三鑫医疗、康德莱分别于 2015 年、2016 年发行上市，上市年份相对较早，收入规模较大，且上市后薪酬水平逐步提高，因此同行业上市公司薪酬水平一般高于非上市公司。

(3) 公司主营业务突出，产品类别相对简单，组织体系较精简扁平，管理层级较少，管理人员和生产人员中基层管理人员占比较高，因此其工资水平相对较低。

报告期内，发行人管理费用中关键管理人员与非关键管理人员人均薪酬对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月 半年度平均薪酬	2020 年度 平均年薪	2019 年度 平均年薪	2018 年度 平均年薪
关键管理人员人均薪酬	11.46	21.78	22.61	22.52
非关键管理人员人均薪酬	2.93	5.74	5.32	5.28

报告期内，发行人员工人均薪酬与当地薪酬水平的比较情况如下：

单位：万元

公司	2020 年度 平均年薪	2019 年度 平均年薪	2018 年度 平均年薪
安徽省城镇私营单位就业人员	5.26	4.85	4.50
发行人	5.52	5.85	5.52

注：数据来源系安徽省统计局

2018 年至 2020 年度，发行人人均薪酬略高于当地平均工资水平，主要原因系发行人是当地规模较大的企业之一，经营效益相对较好，在人员薪酬待遇方面相对较高。

综上所述，剔除 2020 年疫情影响，报告期各职能部门员工平均薪酬总体上较为稳定，与公司经营情况相一致；与同行业可比公司对比，销售人员和研发人员平均月薪处于行业中等水平，管理人员和生产人员平均月薪低于同行业与其所处的地区经济发展水平、上市时间、公司规模以及组织结构等相关；与同地区对比略高于当地平均工资水平，公司员工薪酬设置合理。

二、剔除职工薪酬后的管理费用率、销售费用率与同行业可比公司的对比情况并进一步分析差异原因

1、报告期内，发行人与同行业可比公司剔除职工薪酬后销售费用率对比情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
三鑫医疗	4.98%	10.11%	10.35%	9.73%
康德莱	7.87%	8.03%	6.70%	5.37%
采纳科技	-	1.18%	2.31%	2.01%
平均值	6.43%	6.44%	6.45%	5.70%
发行人	3.57%	3.56%	3.88%	4.37%

注 1：数据来源：各公司招股说明书、定期报告。2020 年，三鑫医疗和发行人执行新收入准则将运输费计入营业成本，为保持可比性，此处将纳入成本的运输费还原至销售费用中计算；三鑫医疗在 2021 年半年报中未披露计入营业成本的运输费，未还原计算；

注 2：威高股份未披露销售费用明细，故未列示。

与主要从事境内业务的可比公司相比，发行人和采纳科技销售费用率相对较低，主要系在以 ODM 方式采用境外销售为主的模式下，完成合格产品交付给下游客户即可，无需铺设经销网络和销售网点，客户开发和维护成本较低，相关人

员配备、办公费用、广告宣传费用、市场推广等费用较低所致。

报告期内，剔除职工薪酬后公司销售费用率低于同行业可比公司平均销售费用率，主要由于广告宣传费、办公费及市场推广费等低于同行业可比公司。具体差异如下：

项目		三鑫医疗	康德莱	采纳科技	可比公司平均	发行人	差异
运输费	2021 年 1-6 月	0.63%	1.26%	—	0.95%	3.05%	-2.11%
	2020 年	5.70%	1.21%	0.94%	2.62%	3.06%	-0.44%
	2019 年	5.70%	1.89%	1.36%	2.98%	3.10%	-0.12%
	2018 年	5.01%	2.42%	1.20%	2.88%	3.53%	-0.65%
广告宣传费	2021 年 1-6 月	0.31%	0.05%	—	0.18%	0.11%	0.07%
	2020 年	0.47%	0.05%	—	0.26%	0.06%	0.20%
	2019 年	0.57%	0.17%	—	0.37%	0.17%	0.20%
	2018 年	0.69%	0.15%	—	0.42%	0.19%	0.23%
办公费	2021 年 1-6 月	1.00%	0.57%	—	0.79%	0.07%	0.72%
	2020 年	0.82%	0.64%	—	0.73%	0.14%	0.59%
	2019 年	1.45%	1.17%	—	1.31%	0.14%	1.17%
	2018 年	1.45%	1.11%	—	1.28%	0.17%	1.11%
市场推广费	2021 年 1-6 月	2.86%	4.20%	—	3.53%	—	3.53%
	2020 年	3.03%	4.06%	—	3.55%	—	3.55%
	2019 年	2.45%	1.94%	—	2.20%	—	2.20%
	2018 年	2.42%	0.21%	—	1.32%	—	1.32%

注：威高股份未披露销售费用明细，故未列示。为了费用项目归集口径一致具有可比性，对同行业可比公司相关明细项目进行了合并列示。2020 年，三鑫医疗和本公司执行新收入准则将运输费计入营业成本，此处将纳入成本的运输费还原至销售费用中计算，三鑫医疗在 2021 年半年报中未披露计入营业成本的运输费，未还原计算。

（1）广告宣传费和市场推广费

相对于同行业可比公司主要面向国内市场而言，公司主要经营国外市场，销售模式和业务开展过程存在差异。一方面，在业务开展过程中，发行人作为 ODM 制造商主要以产品设计开发及成本质量管控为立身之本，为国外知名品牌商提供

优质、稳定的产品，由品牌商利用当地的销售网络和售后服务体系销售给其下游客户，而内销业务往往需要建立分销渠道、销售网点、售后服务及配送体系等，相关市场推广、广告宣传等费用比例相对较高；另一方面，发行人主要客户为多年合作的国外知名品牌厂商，客户关系较为稳定，市场推广、广告宣传等相关客户开拓及维护成本较小，市场推广费占比等低于同行业平均水平。与公司销售模式和业务开展过程相近的采纳科技在广告宣传和市场推广费方面亦处于较低水平。

（2）办公费

与同行业可比公司相比，发行人针对自身的经营模式特点及业务规模水平，销售人员配备需求相对不高，办公开支等需求不多，因此销售费用中办公费水平低于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

由上表可知，报告期内剔除职工薪酬后发行人销售费用率低于同行业上市公司平均销售费用率主要是因为市场推广费、办公费等占比较低所致，符合发行人业务开展特点。

发行人剔除职工薪酬后销售费用率与医疗行业同以出口为主的奥美医疗、中红医疗等较为接近，具体情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
奥美医疗	1.43%	0.65%	4.99%	4.81%
中红医疗	0.22%	0.24%	3.16%	2.80%
平均值	0.83%	0.45%	4.07%	3.80%
发行人	3.57%	3.56%	3.88%	4.37%

注：2020 年度和 2021 年 1-6 月，发行人根据新收入准则，将运输费调整至营业成本核算，实际剔除职工薪酬后销售费用率为 0.50%和 0.52%。

奥美医疗主要从事医用敷料等一次性医用耗材生产和销售，出口销售占比约 90%，中红医疗主要从事丁腈手套、PVC 手套等医用及工业用一次性防护手套的生产与销售，出口销售占比约 95%。奥美医疗及中红医疗在销售模式上均主要以外销为主，销售模式与公司较为接近，销售费用率基本一致。

综上，发行人报告期内剔除职工薪酬后的销售费用率虽低于同行业可比上市

公司康德莱和三鑫医疗，但与医疗行业中同样以出口为主的奥美医疗和中红医疗相近。发行人报告期内销售费用率相对较低与其以外销为主的销售模式有关，具有合理性。

2、报告期内，公司与同行业可比公司剔除职工薪酬后管理费用率对比情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
三鑫医疗	2.86%	4.04%	4.85%	4.53%
康德莱	3.59%	3.87%	3.46%	3.28%
采纳科技	-	5.70%	3.90%	4.13%
平均值	3.22%	4.54%	4.07%	3.98%
发行人	0.89%	1.51%	1.40%	1.31%

注：威高股份未披露管理费用明细，故未列示。

2018 年以来，随着发行人业务规模扩大，剔除职工薪酬后的管理费用率低于可比公司管理费用率平均值，主要由于办公费用、招待费、折旧及摊销费用等低于同行业可比公司。具体差异如下：

项目		三鑫医疗	康德莱	采纳科技	可比公司平均	发行人	差异
折旧及摊销	2021 年 1-6 月	1.33%	1.09%	-	1.21%	0.40%	0.81%
	2020 年	1.44%	1.22%	0.78%	1.15%	0.40%	0.75%
	2019 年	1.64%	1.04%	1.76%	1.48%	0.38%	1.10%
	2018 年	1.81%	0.98%	1.98%	1.59%	0.34%	1.25%
中介费	2021 年 1-6 月	-	0.61%	-	0.61%	0.03%	0.58%
	2020 年	-	0.63%	0.13%	0.38%	0.46%	-0.08%
	2019 年	-	0.72%	0.44%	0.58%	0.39%	0.19%
	2018 年	-	0.74%	0.47%	0.61%	0.31%	0.30%
办公费	2021 年 1-6 月	1.22%	0.39%	-	0.81%	0.23%	0.58%
	2020 年	2.35%	0.54%	0.19%	1.03%	0.30%	0.73%
	2019 年	2.88%	0.81%	0.39%	1.36%	0.28%	1.08%
	2018 年	2.39%	0.74%	0.54%	1.22%	0.32%	0.90%
招待费	2021 年	0.30%	0.20%	-	0.25%	0.07%	0.18%

	1-6 月						
	2020 年	0.25%	0.30%	0.19%	0.25%	0.04%	0.21%
	2019 年	0.33%	0.21%	0.30%	0.28%	0.11%	0.17%
	2018 年	0.33%	0.27%	0.29%	0.30%	0.08%	0.22%
其他	2021 年 1-6 月	-	1.30%	-	1.30%	0.16%	1.14%
	2020 年	-	1.18%	4.41%	2.80%	0.31%	2.49%
	2019 年	-	0.68%	1.01%	0.85%	0.24%	0.61%
	2018 年	-	0.55%	0.85%	0.70%	0.26%	0.44%

注 1：威高股份未披露管理费用明细，故未列示。为了费用项目归集口径一致具有可比性，对同行业可比公司相关明细项目进行了合并列示。

注 2：采纳科技 2020 年度确认股份支付金额 1,864.38 万元。

注 3：截至本回复出具日，采纳科技尚未更新 2021 年 1-6 月数据。

（1）折旧及摊销

与同行业可比公司相比，发行人经营规模及固定资产规模较小，相对于可比上市公司在全国范围内有多家经营主体而言，发行人目前处于发展阶段且主要面向国外客户，主要经营主体仅为 2 家，因此公司管理人员配备规模相对较少，管理人员分摊的折旧摊销费相对较低，该特征符合发行人目前所处的成长阶段、经营模式，与现阶段资金的高效配置需求相匹配，因此公司管理费用中折旧及摊销占营业收入比例低于同行业可比公司水平，具有合理性。

（2）办公费及招待费

与同行业可比公司相比，发行人针对自身的经营模式特点及业务规模水平，采用了相对集中的组织架构及管理模式，组织架构较为简单，人员管理效率较高，管理人员配备需求相对不高，办公招待等管理需求不多；公司地处原国家级贫困县，管理成本控制较为严格，在满足管理职能要求的前提下，每年发生的管理人员办公费、差旅费等支出较少，因此管理费用中相关办公、业务招待费水平低于同行业可比公司平均水平，该特征符合公司目前的业务规模及组织管理特征，具有合理性。

综上，公司在管理方面折旧及摊销、办公支出、招待费等方面与自身业务模式和发展阶段相适应，相关管理费用与经营规模具有匹配性，是合理的。

三、申报会计师核查意见

1、核查过程

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）取得同行业可比公司及当地薪酬水平公开资料，复核公司各岗位员工薪酬、人数等数据，了解并分析差异原因及合理性；

（2）核查并分析报告期销售费用和管理费用的构成及波动的合理性；对比同行业可比公司销售费用率、管理费用率，分析差异原因及合理性；

（3）获取相关费用明细表，抽查报告期费用报销相关依据，如合同、发票等资料，核查其完整性、合法性等，并核对相关资料中金额与发行人支付回单的匹配性；

（4）了解并评价发行人与管理费用相关的内部控制设计是否合理，测试相关内部控制执行的有效性；

（5）获取报告期内销售费用及管理费用明细表，检查各期销售费用及管理费用的主要构成项目、费用归集确认的合规性并与同行业比较分析变动的合理性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人员工薪酬高于当地水平，但低于同行业可比公司水平，主要由于公司经营规模及效益较好，给员工提供了较好薪酬待遇，但总体上由于公司所处地区经济发展水平、公司规模以及组织结构等因素，人力成本相对较低，符合经营情况，具有合理性，发行人的员工薪酬设置合理；

（2）发行人剔除职工薪酬后的销售费用率与同样以出口为主的奥美医疗和中红医疗相近；剔除职工薪酬后的管理费用率低于同行业可比公司，公司在管理方面折旧及摊销、办公支出、招待费等方面与自身业务模式和发展阶段相适应，相关管理费用与经营规模具有匹配性，是合理的。

9.关于持续经营能力

请发行人结合近期大宗商品价格以及人民币对美元汇率的变动情况，补充说明对发行人未来业绩及持续经营能力是否存在重大不利影响，并进行敏感性分析。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、近期大宗商品价格以及人民币对美元汇率的变动情况

1、2021 年 1-6 月发行人主要原材料 PP、PVC 市场价格变动情况

2021 年 1-6 月，受原油价格回升及化工原材料市场行情高涨影响，根据 Wind 数据显示，公司主要原材料 PP 和 PVC 的市场价格出现较大幅度的增长。2021 年 1-6 月 PP 和 PVC 市场价格较 2020 年 1-6 月均价分别上涨 11.94%和 39.61%，具体情况如下：

单位：元/吨

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月
	市场均价	较 2020 年 1-6 月增幅	市场均价
PP	8,158.78	11.94%	7,288.68
PVC	7,911.00	39.61%	5,666.31

数据来源：Wind

2、2021 年 1-6 月人民币对美元汇率的变动情况

2021 年 1-6 月人民币对美元汇率均价出现大幅度的上升，2021 年 1-6 月人民币对美元汇率较 2020 年 1-6 月均价上升 8.65%，具体情况如下：

单位：元/吨

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月
	中间价	较 2020 年 1-6 月涨幅	中间价
人民币对美元汇率	0.1545	8.65%	0.1422

数据来源：中国人民银行官网

二、原材料价格上涨以及人民币对美元汇率的上升对发行人经营业绩及持续经营能力的影响

发行人通过调整优化产品结构，优化产能配置，增加安全类产品以及注射器等毛利较高产品的销售，以及通过提高部分产品销售价格转嫁成本、开展人民币远期结售汇业务降低汇率波动风险等方式，使得公司在面临原材料价格上涨及人民币对美元汇率上升等不利背景下，盈利水平仍然稳中有升，持续经营能力较强。

发行人 2021 年 1-6 月与 2020 年 1-6 月经营业绩对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动率
营业收入	22,248.77	21,693.36	2.56%
营业成本	17,495.68	17,193.21	1.76%
毛利率	21.36%	20.74%	0.62%
净利润	2,794.41	2,671.57	4.60%

如上表所示，随着市场逐渐恢复及公司安全类产品产业化进一步推进，公司 2021 年 1-6 月销售收入较同期增长 2.56%，截至 2021 年 6 月 30 日在手订单量较上年同期增长 12.47%。

2021 年 1-6 月在原材料价格上涨以及人民币对美元汇率上升的背景下，公司毛利率及净利润较上年同期数据仍呈现小幅增长，主要原因如下：

1、优化产品结构，提高产品附加值，2021 年 1-6 月安全类产品销售占比增加，提高了整体毛利率

2021 年 1-6 月和 2020 年 1-6 月，发行人主要产品按照安全类与非安全类产品划分，销售收入和毛利率情况具体如下：

单位：万元

产品类别	主营业务收入		毛利率		
	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动率
安全类产品	2,030.45	59.88	62.40%	51.67%	10.72%
非安全类产品	20,211.11	21,629.11	17.22%	20.64%	-3.43%
合计	22,241.56	21,689.00	21.34%	20.73%	0.61%

受大宗原材料价格上涨及人民币对美元汇率波动的影响，尽管发行人调整了非安全类产品结构，增加了注射器等较高毛利产品的销售，毛利率较去年同期仍

下降约 3 个百分点，为 17.22%。

经过多年研发，随着安全类产品厂房建设和设备调试完成，2021 年发行人安全类产品实现规模化生产及销售，因市场认可度较高且需求较强，具有较高的附加值，毛利率达到 62.40%。随着行业和市场的发展，下游对安全类新产品展现出旺盛的需求，通过安全类新产品的成功产业化，发行人将进一步保障盈利水平的持续性。

2、与客户进行价格协商谈判，提高部分产品销售价格以降低原材料上涨和汇率波动影响

发行人与主要客户合作多年，在价格谈判上具有相应的协商机制。为降低大宗商品价格上涨及汇率波动对公司经营影响，发行人年初及 3 月份前后与主要客户进行了价格协商谈判，对部分产品进行了价格幅度不等的提高。如 2021 年 2 月与客户 BENEFIS S.R.L.签订合同约定的 1ml 一次性无菌胰岛素注射器价格为 235 美元/万只，较 2020 年价格提高了约 34%；2021 年 4 月与客户 MEDECO CONSULTING LP 签订合同约定的 10ml 一次性无菌注射器（带针）价格为 271.70 美元/万只，较 2020 年价格提高了约 10%等。按照 2021 年 1-6 月各主要产品规格类型统计的产品销售平均价格较 2020 年 1-6 月销售平均价格对比情况如下：

单位：美元/万只

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月		单价变动比例
	占当期主营业务收入比例	平均销售价格	占当期主营业务收入比例	平均销售价格	
注射器	42.33%	243.00	42.65%	203.26	19.55%
其中：1ml	13.72%	243.60	4.82%	194.83	25.03%
5ml	7.71%	183.06	9.95%	174.70	4.78%
10ml	6.86%	272.90	11.23%	259.95	4.98%
3ml	5.38%	233.39	5.26%	168.73	38.32%
20ml	3.66%	402.47	5.43%	392.44	2.55%
2ml	2.33%	167.30	1.90%	165.28	1.22%
60ml	1.30%	914.08	1.48%	854.57	6.96%
50ml	0.39%	885.65	0.87%	869.77	1.83%
输液输血器	12.22%	835.31	17.19%	789.87	5.75%

其中：IS-G-A-V3	4.20%	820.46	2.37%	840.52	-2.39%
IS-G-A-V1	3.27%	753.87	10.09%	726.64	3.75%
IS-N-A	1.92%	648.72	2.16%	717.01	-9.52%
IS-G-B	0.74%	1,003.02	0.75%	970.88	3.31%
穿刺针	19.24%	59.78	19.52%	61.98	-3.55%
其中：注射针	15.25%	50.09	14.19%	48.96	2.31%
胰岛素注射 笔用针头	1.60%	184.47	3.02%	185.39	-0.49%
采血针	1.54%	309.81	1.60%	284.78	8.79%
输液针	0.82%	222.55	0.55%	220.21	1.06%

注：1、因安全类产品销售价格较高，对同种规格产品平均单价影响较大，且 2020 年 1-6 月安全类产品销售规模较小，故剔除了安全类产品对价格影响，仅比较非安全类产品同期价格情况；

2、配件数量较多，规格型号不一，单价差别较大，故上述统计未包含配件；

3、穿刺针平均单价下降，主要系收入占比较小的胰岛素注射笔用针头价格略微下降，但由于数量较多，受产品结构因素影响，对平均价格计算影响较大；单独比较注射针等主要穿刺针类产品，平均价格同期比较均有不同程度的上涨。

从上表统计可以看出，公司基于原材料成本的变化和汇率的变动，通过既定的价格协商机制与主要客户进行了产品销售价格调整，主要规格产品销售平均价格较同期有不同程度调整增长。通过与客户进行价格协商，提高产品销售价格，公司有效降低了原材料价格上涨和汇率波动对公司经营业绩的不利影响。

3、合理备货等措施，降低原材料及集成供应产品采购价格上涨影响

为应对近期大宗商品上涨带来的原材料及集成供应产品采购价格上涨影响，一方面，发行人通过加强供应链信息管理，及时掌握供应商及原材料市场信息，密切关注原材料市场价格波动情况，结合订单状况、原材料库存水平等，合理备货以应对价格持续上涨风险；另一方面，公司与主要原材料供应商建立了长期合作关系，利用自身规模以及稳定采购的优势具有一定的议价能力。

4、根据外币货款回款情况，开展人民币远期结售汇业务，降低汇率波动风险

发行人为降低外币结算带来的汇兑风险，根据每个月预计的结汇需要和汇率走势适时适量与银行开展远期结售汇业务。2021 年 1-6 月，远期结售汇到期交割

产生的投资收益为 687.24 万元，一定程度上有效减少了外币结算产生的汇兑损失。

综上所述，发行人通过产品结构调整，提高产品附加值；与下游客户协商谈判提高产品价格；合理备货等措施降低材料价格上涨幅度；开展远期结售汇业务以降低外币结算产生的汇率波动风险等措施，积极应对原材料价格及人民币兑美元汇率波动对发行人经营业绩影响。2021 年 1-6 月，发行人经营业绩较去年同期有所增加，未来随着公司安全类产品销售规模的不断增加，持续经营能力及盈利能力将进一步增强。

三、原材料价格上涨以及人民币对美元汇率的下跌敏感性分析

1、原材料价格上涨敏感性分析

公司主要原材料价格上涨会导致公司营业成本上升。假设公司产品销售数量、销售结构、销售费用、所得税率等因素不变，产品成本中仅 PP 和 PVC 采购价格发生变化，对净利润的影响程度如下：

项目	变动率	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		对净利润的影响金额	对净利润的影响程度	对净利润的影响金额	对净利润的影响程度	对净利润的影响金额	对净利润的影响程度
PP	+1%	-40.67	-0.72%	-48.00	-0.91%	-47.05	-1.39%
	+5%	-203.34	-3.58%	-240.02	-4.54%	-235.27	-6.96%
PVC	+1%	-9.57	-0.17%	-11.03	-0.21%	-9.48	-0.28%
	+5%	-47.83	-0.84%	-55.13	-1.04%	-47.41	-1.40%

注：对净利润的影响程度=（模拟净利润-实际净利润）/实际净利润

由上表可见，以 2020 年度为基准，当 PP 和 PVC 采购价格上涨 1%至 5%，则公司净利润变动率为-0.72%至-3.58%和-0.17%至-0.84%。

2、人民币对美元汇率下跌敏感性分析

报告期内，假设内外销比例、进出口外币结算价格等因素不变，报告期内外币销售收入分别按照美元兑人民币年平均汇率折算，净利润对汇率波动的敏感性分析如下：

项目	变动率	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润（A）	—	5,674.44	5,289.96	3,378.83
年平均汇率下降对净利润的影响（B）	-1%	-343.88	-353.74	-335.18
	-5%	-1,719.40	-1,768.70	-1,675.90
影响金额占净利润比例（C=B/A）	-1%	-6.06%	-6.69%	-9.92%
	-5%	-30.30%	-33.45%	-49.60%

注：敏感系数的绝对值>1，该影响因素为敏感因素；敏感系数的绝对值≤1，该因素为非敏感因素

由上表可见，以 2020 年度为基准，人民币对美元平均汇率分别下降 1%和 5%，对公司各期净利润的影响分别为-6.06%和-30.30%，由上述敏感性分析可以看出，公司净利润对人民币对美元的敏感性较高。

2021 年以来，公司通过产品结构调整提高总体毛利率、与下游客户价格协商谈判、开展人民币远期结售汇业务等措施，降低汇率波动及原材料价格波动对盈利水平的影响。

四、申报会计师核查意见

1、核查过程

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查询 2021 年 1-6 月 PP 和 PVC 的市场价格以及美元兑人民币汇率变动情况；

（2）获取发行人 2021 年 1-6 月的财务报表、收入成本明细表，核查变动较大的财务数据。访谈发行人管理层，了解部分财务数据变动较大的原因；

（3）访谈发行人总经理及采购相关负责人，了解发行人的原材料采购价格变动情况、价格传导机制建立及执行情况以及应对 2021 年以来原材料价格变动的具体措施；

（4）对原材料价格及人民币对美元汇率变动进行敏感性分析计算。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人主要原材料价格及人民币对美元汇率在 2021 年上半年存在波动，发行人制定了应对原材料价格波动和汇率波动的有效措施，对发行人经营业绩及持续经营能力不会产生重大不利影响。

10.关于资金流水核查

申报材料和审核问询回复显示：

方晖是发行人实际控制人黄凡控制企业绿动能源的员工，同时也是发行人供应商太湖诚殷的实际控制人。

报告期内，黄凡个人银行账户显示收到方晖款项分别为 314.60 万元、10.63 万元和 0.00 万元，主要为方晖代收绿动能源货款后转入黄凡账户；另外，黄凡转给方晖的款项分别为 368.50 万元、9.9 万元和 0.00 万元，主要为方晖从黄凡处领取的工资及借款。

请发行人说明方晖在绿动能源的任职履历、薪酬水平以及创办太湖诚殷的原因及背景，方晖向发行人借款的金额、用途、利率约定以及还款情况，其在黄凡控制的企业任职同时担任发行人供应商实际控制人的原因及合理性，是否为黄凡主动安排，报告期内是否存在其他与发行人实际控制人关系密切的人员与发行人存在业务、技术、资金往来的情形。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对上述资金异常往来事项的核查充分性，报告期内是否存在发行人关联方、供应商或其他关系密切人员为发行人承担成本、费用的情形。

【回复】

一、方晖在绿动能源的任职履历、薪酬水平以及创办太湖诚殷的原因及背景，方晖向发行人借款的金额、用途、利率约定以及还款情况

1、方晖在绿动能源的任职履历、薪酬水平

方晖，1969 年 11 月出生，专科学历。1990 年 10 月至 2012 年 5 月，任温州市公路运输管理处科员；2013 年 3 月至 2013 年 11 月，任温州强力高压容器有

限公司销售；2013 年 12 月至今担任绿动能源销售部副总。平均年薪约 20-30 万元。

2、创办太湖诚殷的原因及背景情况

太湖当地生产企业较多，对纸箱等包装物的需求大。方晖了解到当地能大规模生产用于出口使用的瓦楞纸箱的供应商较少，为满足当地如宏宇五洲、集友股份、绿动能源等企业对瓦楞纸箱的需求，创办了太湖诚殷。

3、方晖向发行人借款的金额、用途、利率约定以及还款情况

报告期内，方晖和发行人之间不存在资金拆借的情况。2018 年 2 月 13 日，方晖向发行人实际控制人黄凡借款 360 万元，主要用途是购买太湖诚殷的印刷机等生产设备。借款期间为 2018 年 2 月到 2022 年 12 月底，共计 5 年，利率约定为银行 5 年期同期贷款年利率 4.9%。2021 年 4 月份已还款 80 万元，后续还款按计划分三次在 2022 年底还清。

二、方晖在黄凡控制的企业任职同时担任发行人供应商实际控制人的原因及合理性，是否为黄凡主动安排，报告期内是否存在其他与发行人实际控制人关系密切的人员与发行人存在业务、技术、资金往来的情形

方晖任职的同时创办太湖诚殷，是其根据对当地纸箱市场供求关系的了解而作出的个人选择，不是黄凡主动安排。太湖诚殷进入发行人供应商体系，经过了发行人实地调研，经各部门对其供应能力评定审核后确认，最终经过总经理张洪瑜的审批等程序，是双方商业谈判的结果。太湖诚殷在价格、付款条件和质量要求方面和其他供应商享受同等待遇，不存在特殊性。

经对实际控制人进行访谈并核查其资金流水，除方晖外，报告期内不存在其他与发行人实际控制人关系密切的人员与发行人存在业务、技术、资金往来的情形。

因此，方晖在黄凡控制的企业任职同时在外创业具有合理性，其控制的公司进入宏宇五洲的供应商体系是双方商务选择的结果，不是黄凡主动安排，报告期内不存在其他与发行人实际控制人关系密切的人员与发行人存在业务、技术、资金往来的情形。

经核查，申报会计师认为：方晖在绿动能源的任职、薪酬水平以及创办太湖诚殷的原因及背景，以及方晖向发行人借款的金额、用途、利率约定以及还款情况真实、合理，其在黄凡控制的企业任职同时担任发行人供应商实际控制人系其个人选择，不是黄凡主动安排，报告期内不存在其他与发行人实际控制人关系密切的人员与发行人存在业务、技术、资金往来的情形。

三、说明对上述资金异常往来事项的核查充分性，报告期内是否存在发行人关联方、供应商或其他关系密切人员为发行人承担成本、费用的情形

（一）申报会计师对相关资金流水核查执行了如下核查程序

1、获取方晖及太湖诚殷、黄凡的银行账户清单，对于个人账户中介机构通过支付宝账户核查绑定账户数量，交叉追踪核查已提供的银行账户流水以及自然人签署的关于提供银行账户完整性的承诺函的方式核实银行账户的完整性，对于公司账户获取银行开户清单核实银行账户的完整性；

2、获取发行人报告期内全部客户、供应商名单及关键人员清单，并与账载数据、合同、银行对账单、企查查工商信息等进行比对，核查客户、供应商清单的真实性和完整性；

3、对方晖资金流水中为黄凡代收货款的资金来源进行了解，逐笔核查银行资金往来的对手方及交易原因，重点关注对手是否为发行人客户、供应商单位或其实际控制人，并对5万元及以上的全部银行流水逐笔询问款项用途并记录、核对，提供相应客观证据佐证；

4、对太湖诚殷资金流水进行逐笔核查记录，重点关注交易对手是否为发行人客户、供应商单位或其实际控制人，重点关注对手是否为发行人客户、供应商单位或其实际控制人；

5、对黄凡资金流水中收到的方晖资金去向进行核查，重点关注是否流入发行人及相关董监高人员账户，并对5万元及以上的全部银行流水逐笔询问款项用途并记录、核对，提供相应客观证据佐证；

6、对于方晖账户中收到黄凡资金后的资金使用去向进行核查，对太湖诚殷的经营场所进行勘察，盘点厂内设备，获取该公司财务报表、营业执照、股权结构等信息。

经核查，申报会计师认为：方晖和黄凡之间的流水往来和发行人无关，和发行人的客户、供应商亦不存在流水交叉的情形。

（二）报告期内不存在发行人关联方、供应商或其他关系密切人员为发行人承担成本、费用的情形

公司向太湖诚殷主要采购瓦楞纸箱产品，该类产品市场竞争较为充分，双方参照市场价格协商定价，定价原则公允、合理。报告期内，发行人向太湖诚殷及其他非关联供应商采购同类产品的价格基本一致，不存在太湖诚殷向发行人进行利益输送或承担成本、费用情形。

太湖诚殷参照市场价格主要向发行人等客户销售产品，2018 年-2020 年净利润分别为 10.19 万元、14.38 万元和 31.55 万元，利润水平合理。

申报会计师结合资金流水核查情况针对是否存在发行人关联方、供应商或其他关系密切人员为发行人承担成本、费用的情形主要执行如下核查程序：

1、获取发行人报告期内全部供应商清单，并与账载数据、合同、银行对账单等进行比对，核查供应商清单的真实性和完整性；

2、获取发行人实际控制人及黄凡控制的绿动能源、董监高、其他关键人员如方晖及其控制的太湖诚殷的银行账户清单，通过支付宝绑定情况查询、交叉追踪核查已提供的银行账户流水以及自然人签署的关于提供银行账户完整性的承诺函的方式核实银行账户的完整性；

3、获取发行人实际控制人及黄凡控制的绿动能源、董监高、其他关键人员如方晖及其控制的太湖诚殷的对账单，逐笔核查银行资金往来的对手方及交易原因，重点关注对手是否为公司供应商单位或其实际控制人，并对 5 万元及以上的全部银行流水逐笔询问款项用途并记录、核对，提供相应客观证据佐证；

4、对发行人主要供应商进行了走访，访谈确认：①发行人实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员与供应商是否存在私下利益交换或者其他特殊利益安排；②发行人是否存在其公司以外的账户向贵公司支付货款的情形；

5、查阅发行人与供应商的采购订单及对应的入库单、发票、记账凭证及银行付款凭证等资料，核查发行人与供应商交易的真实性、准确性、完整性；

6、获取发行人实际控制人关于报告期内不存在其他与其关系密切的人员与发行人存在业务、技术、资金往来的声明。

经核查，申报会计师认为：通过结合资金流水核查情况，发行人关联方、供应商或其他关系密切人员不存在为发行人承担成本、费用的情形。

以下无正文。

（此页无正文，为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）《关于安徽宏宇五洲医疗器械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第三轮审核问询函的专项核查意见》（容诚专字[2021]230Z2287号）的签字盖章页。）



中国注册会计师：宋文
中国注册会计师
宋文
340100030027

中国注册会计师：周文亮
中国注册会计师
周文亮
110100323711

2021年10月11日