关于江苏东星智慧医疗科技股份有限公司
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的回复

信会师函字[2022]第 ZA155 号

深圳证券交易所：

贵所提出的《关于江苏东星智慧医疗科技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》收悉。根据贵所提出的相关问题，本会计师事务所本着真实、准确、完整的原则进行了逐项回复，具体回复内容如下：

1.关于重大资产重组与商誉减值

申报材料显示：

（1）2016 年 9 月 19 日，经公司的控股子公司三丰东星第一届董事会第三次会议决议，三丰东星以 165.00 万元现金收购陶娟、钮文华、田志刚三人持有的三丰原创 55.00%的股权；购买日股权收购价款与可辨认净资产的公允价值的差额 110.41 万元计入合并报表商誉列报，商誉未计提减值；

（2）2017 年 9 月 27 日，公司采取非公开发行股份和支付现金相结合的方式收购威克医疗 100%股权，交易总对价共计 39,500.00 万元，其中以现金方式支付交易对价 35,943.20 万元，形成商誉 30,735.87 万元，2017 年至 2019 年威克医疗完成业绩对赌，发行人对购买威克医疗形成的商誉未计提减值；

（3）2019 年 6 月 19 日，公司采取非公开发行股份和支付现金相结合的方式支付收购孜航精密 100%股权，交易总对价共计 39,800.00 万元，2018 年和 2019 年孜航精密为发行人前五大供应商之一，购买孜航精密形成的商誉 22,365.84 万元，2020 年孜航精密未达成业绩对赌目标，主要系新冠疫情导致医院部分外科

手术推迟或取消，对孜航精密下游吻合器厂商客户的产品销售造成不利影响，导致孜航精密的业绩增长未达预期。报告期内未对购买孜航精密形成的商誉计提减值；

（4）发行人核心产品和利润主要来自于收购威克医疗和孜航精密，公司完成收购后，原管理团队核心成员继续留任，但持股威克医疗比例最高的吴剑雄和郭晓东未在发行人任职，同时持股威克医疗和孜航精密的股东江世华曾经在发行人任职董事、副总经理，于 2021 年 4 月离职。

（5）公司收购威克医疗时，对其与主营业务相关的 35 项专利确认为无形资产，金额为 5,500.00 万元；公司收购孜航精密时，对其与主营业务相关的 41 项专利确认为无形资产，金额为 7,722.00 万元，相关专利的摊销年限为 10 年。截至 2020 年末，上述专利权的账面价值为 10,683.38 万元，占资产总额的比例为 9.37%，报告期内未出现减值情形。

请发行人说明：

（1）收购三丰原创、威克医疗和孜航精密的定价依据和公允性，收购标的财务会计基础工作和内部控制制度的建立及运行情况，团队人员整合的过程及收购后对发行人主要财务指标的影响，是否对标的形成实质性控制；持股威克医疗比例最高的吴剑雄和郭晓东未在发行人任职的原因和合理性，发行人前董事、副总经理、威克医疗和孜航精密的股东江世华申报前离职的原因和合理性；

（2）三次收购对应相关会计处理情况（含购买日的确定、购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程和核心商誉、非核心商誉的初始确认）以及申报期内各年末对商誉进行减值测试的详细过程（包括资产组的划分及认定情况及依据、资产组可收回金额的计算过程、涉及现金流量的说明预计过程及依据，说明估计的现金流量属于税前或税后的口径），结合业绩对赌（如有）及完成情况说明商誉减值的合理性；递延所得税负债的形成原因及后续结转对商誉入账及减值的影响；

（3）专利权的价格确定方式、涉及评估的具体情况、评估采用的主要假设及合理性，减值测试的具体过程及未计提减值的合理性；商标摊销为 10 年的原因和依据；

（4）商誉减值测试如何考虑两票制和新冠疫情的影响，2020 年孜航精密未达成业绩对赌目标、2020 年威克医疗业绩下滑的情形下仍未对商誉计提减值的合理性；历次减值测试测算的各种假设前提及预测参数是否谨慎、合理；

（5）孜航精密被收购前后定价原则和依据以及会计处理，是否发生变化，孜航精密的吻合器零部件产品用于进一步自产吻合器和直接外售的金额和比例，用于自产和外售的定价差异及合理性。

请保荐人、申报会计师和发行人律师发表明确意见，并对发行人业务重组的合理性、资产交付和过户情况、当事人的承诺情况、盈利预测或业绩对赌情况、人员整合、公司整体运行情况、收购业务的最新发展状况等发表核查意见。

请发行人和申报会计师对照《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》的规定，说明报告期商誉减值测试及计提是否符合相关规定要求。

回复：

一、发行人说明

（一）收购三丰原创、威克医疗和孜航精密的定价依据和公允性，收购标的财务会计基础工作和内部控制制度的建立及运行情况，团队人员整合的过程及收购后对发行人主要财务指标的影响，是否对标的形成实质性控制；持股威克医疗比例最高的吴剑雄和郭晓东未在发行人任职的原因和合理性，发行人前董事、副总经理、威克医疗和孜航精密的股东江世华申报前离职的原因和合理性

1、收购三丰原创、威克医疗和孜航精密的定价依据和公允性

（1）收购三丰原创

三丰原创主要从事医用吊塔吊桥产品的研发和生产，根据中瑞国际资产评估（北京）有限公司常州分公司出具的《苏州三丰原创医疗科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（中瑞评报字[2016]CZ-008 号），以 2016 年 7 月 31 日为评估基准日，三丰原创股东全部权益价值采用资产基础法评估的价值为 182.88 万元，评估增值 17.95 万元，增值率为 10.88%。经交易各方协商，三丰东星以 165.00 万元收购三丰原创 55.00%的股权。

本次收购，发行人以三丰原创经评估的价值为基础，综合考虑三丰原创的吊塔吊桥产品市场前景、核心人员的技术能力以及收购后的战略安排等因素，经各方协商后确定最终交易价格，本次收购定价具有公允性。

（2）收购威克医疗

威克医疗主要从事外科手术吻合器的研发、生产和销售，根据广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具的《江苏东星智慧医疗科技股份有限公司拟资产重组所涉及常州威克医疗器械有限公司股东全部权益资产评估报告》（联信（证）评报字[2017]第 A0547 号），以 2017 年 6 月 30 日为基准日，威克医疗净资产的账面价值为 2,862.30 万元，本次评估采用资产基础法的评估值为 4,907.19 万元，评估增值 2,044.89 万元，增值率 71.44%；本次评估采用收益法的评估值为 39,609.99 万元，评估增值 36,747.69 万元，增值率 1283.85%。本次评估以威克医疗收益法评估结果为依据，经公司与交易对方协商确定威克医疗 100.00%股权的交易价格为 39,500.00 万元。

2017 年发行人筹划收购威克医疗时，威克医疗在腔镜吻合器领域具有较强的技术积累，且已建立较为成熟的营销渠道，正处于成长期，2017 年威克医疗原股东承诺的扣除非经常性损益后净利润为 2,680.00 万元，估值对应的动态市盈率为 14.74 倍。发行人与交易对方基于威克医疗的评估价值，经协商确定最终交易价格。

发行人收购威克医疗的估值与同行业可比上市公司维力医疗 2018 年收购吻合器企业狼和医疗的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	估值	收购当年承诺扣非净利润	对应市盈率	收购当年实际扣非净利润	对应市盈率
威克医疗	39,500.00	2,680.00	14.74	2,704.99	14.60
狼和医疗	43,000.00	3,357.51	12.81	2,955.79	14.55

公司收购威克医疗当年按照“估值/当期实际扣非净利润”计算得出的市盈率水平与同行业可比收购案例的市盈率水平相近，且威克医疗 2018 年至 2020 年实现的扣除非经常性损益后净利润均高于狼和医疗。

本次收购定价以经评估值为定价依据，经对比同行业可比收购案例的估值，

发行人收购威克医疗的定价具有公允性。

（3）收购孜航精密

孜航精密主要从事吻合器零部件产品的研发、生产和销售，根据上海申威资产评估有限公司出具的《江苏东星智慧医疗科技股份有限公司拟发行股份及支付现金购买资产涉及的江苏孜航精密五金有限公司股东全部权益价值评估报告》（沪申威评报字[2019]第 1211 号），以 2018 年 12 月 31 日为基准日，孜航精密净资产的账面价值为 6,620.94 万元，本次评估采用资产基础法的评估值为 15,091.36 万元，评估增值 8,470.42 万元，增值率 127.93%；本次评估采用收益法的评估值为 39,900.00 万元，评估增值 33,279.06 万元，增值率 502.63%。本次评估以孜航精密收益法评估结果为依据，经公司与交易对方协商确定孜航精密 100%股权的交易价格为 39,800 万元。

2019 年发行人筹划收购孜航精密时，孜航精密是国内规模较大、成立时间较早的专业从事吻合器零部件研发和生产的创新型企业，同时是发行人子公司威克医疗的主要供应商，发行人与交易对方基于孜航精密的评估价值，经协商确定最终交易价格。2019 年孜航精密原股东承诺和实际实现的扣除非经常性损益后净利润分别为 3,660.00 万元和 4,226.39 万元，估值对应的动态市盈率分别为 10.87 倍和 9.42 倍。对比 2018 年 8 月上市公司隆盛科技（300680.SZ）收购微研精密 100%股权的估值情况：

单位：万元

序号	标的公司主营业务	估值	收购当年承诺扣非净利润	对应市盈率	收购当年实际扣非净利润	对应市盈率
1	精密模具、冲压件、机加工件、注塑件等产品的研发和生产	30,000.00	2,204.24	13.61	2,300.92	13.04

对比同行业案例，发行人收购孜航精密的估值水平处于合理区间，本次收购定价具有公允性。

2、收购标的财务会计基础工作和内部控制制度的建立及运行情况

发行人完成收购后，向三家子公司均委派财务主管和经验丰富的财务人员，同时，统一母子公司 ERP 软件系统、财务核算科目、内部分析管理报表等，确保子公司的 ERP 实际运营、供应链管理、财务核算能够符合发行人的内控制度

要求。截至本问询回复出具日，除控股子公司三丰原创使用金蝶 ERP 系统外，母公司和其他子公司均统一使用用友 ERP 系统，业务流程审批和财务核算均在 ERP 系统中进行，用友服务器安置在母公司，日常数据备份管理均由母公司控制，母公司掌控各子公司的财务系统，可随时查看并分析各子公司的财务数据。威克医疗、孜航精密和三丰原创的财务会计基础规范，已建立完善的内控制度，内控制度有效运行。

3、团队人员整合的过程及收购后对发行人主要财务指标的影响

（1）收购三丰原创的情况

公司的控股子公司三丰东星收购三丰原创后，三丰原创核心管理人员陶娟、钮文华，在收购后仍分别担任三丰原创的总经理、副总经理，负责三丰原创的日常经营管理、生产和研发工作。同时，公司委派周颂华担任三丰原创副总经理，负责产品品质和售后服务。

公司收购三丰原创的合并日为 2016 年 10 月 31 日，收购前后发行人 2016 年和 2017 年主要财务指标对比情况如下：

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	变动比例
资产总额	14,905.15	22,265.39	49.38%
所有者权益	13,814.79	13,521.38	-2.12%
资产负债率	7.32%	39.27%	-
营业收入	7,876.43	11,114.14	41.11%
营业利润	1,256.65	2,200.66	75.12%
净利润	972.46	1,576.58	62.12%
归属于母公司股东的净利润	1,022.83	1,617.71	58.16%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	963.38	1,558.26	61.75%

三丰原创 2016 年和 2017 年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016 年	2017 年
资产总额	244.52	526.69
所有者权益	167.22	254.46
营业收入	72.35	1,031.36

净利润	1.80	87.25

公司 2016 年收购三丰原创时，三丰原创的成立时间较短，资产规模和盈利能力均较小，2017 年营业收入大幅增长、盈利能力提升。2017 年公司净利润水平的同比增长，主要系母公司代理业务的盈利能力提升所致。截至本问询回复出具日，公司完成对三丰原创的收购已超过 5 年的时间，收购后三丰原创管理团队稳定、经营状况良好。

（2）收购威克医疗的情况

公司收购威克医疗后，原管理团队核心成员继续留任，根据管理人员的工作能力和行业经验，重新调整相关人员的职责分工，通过提升管理人员的工作积极性，使得集团层面的经营决策能够顺利贯彻执行，具体情况如下：

姓名	收购前职位	收购后职位	目前任职情况
陈云火	总经理	顾问	已超过退休年龄，收购后在威克医疗担任公司顾问，现已退休不再任职
江世华	副总经理	总经理	曾负责公司经营管理，已于 2021 年 4 月离职
王海龙	研发总监	研发总监	负责威克医疗技术研发，后兼任孜航精密常务副总经理
吴乃瞻	销售总监	总经理助理	负责威克医疗市场营销
周可平	副总经理	副总经理	负责威克医疗生产和行政管理
吴昊	副总经理	副总经理	参与公司经营管理，现任公司顾问，为威克医疗经营发展提供建议

截至 2021 年末，威克医疗原核心管理人员陈云火年龄较大、已退休，江世华因个人原因离职，除此以外，其他管理人员仍在公司任职，且公司根据整体业务发展规划调整岗位职责。

公司收购威克医疗的合并日为 2018 年 1 月 31 日，收购前后发行人 2017 年和 2018 年主要财务指标对比情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	变动比例
资产总额	22,265.39	58,863.60	164.37%
所有者权益	13,521.38	32,553.28	140.75%
资产负债率	39.27%	44.70%	-
营业收入	11,114.14	25,925.05	133.26%
营业利润	2,200.66	6,326.53	187.48%

净利润	1,576.58	5,132.48	225.55%
归属于母公司股东的净利润	1,617.71	5,047.50	212.02%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,558.26	4,919.71	215.72%

公司在收购威克医疗的同时完成配套募集资金，2018 年末较收购前的 2017 年末，公司资产规模显著上升，公司收购后的盈利能力显著增强，营业收入同比增长 133.26%，归属于母公司股东的净利润同比增长 212.02%。

（3）收购孜航精密的情况

公司收购孜航精密后，原管理团队核心成员江世红、吴宇雷、丁喜全、张兴义继续留任，具体情况如下：

姓名	收购前职位	收购后职位	目前任职情况
江世红	总经理	总经理	现担任孜航精密销售经理，不再担任总经理职务
吴宇雷	研发总监	副总经理	负责孜航精密技术研发
丁喜全	副总经理	副总经理	参与孜航精密经营管理、技术研发项目
张兴义	副总经理	副总经理	参与孜航精密经营管理，现已退休

注：江世红系江世华的哥哥，孜航精密总经理现由发行人实控人之一的万正元担任。

公司在孜航精密原管理团队稳定的基础上，委派王海龙担任孜航精密常务副总经理，同时引进曹春华、罗锋等管理人才，提升孜航精密的生产管理能力和内控管理水平。

公司收购孜航精密的合并日为 2019 年 12 月 31 日，收购前后发行人 2019 年和 2020 年主要财务指标对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	变动比例
资产总额	102,547.03	113,978.97	11.15%
所有者权益	64,478.55	98,637.46	52.98%
资产负债率	37.12%	13.46%	-
营业收入	29,560.28	37,442.78	26.67%
营业利润	5,883.04	9,570.38	62.68%
净利润	4,823.76	8,027.56	66.42%
归属于母公司股东的净利润	4,737.90	7,970.29	68.22%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,494.57	7,356.92	63.68%

公司完成对孜航精密的收购后，盈利能力进一步提升，2020 年公司营业收入同比增长 26.67%，归属于母公司股东的净利润同比增长 68.22%；2020 年公司完成 26,016.00 万元股权融资，期末所有者权益余额同比大幅上升，资产负债率显著下降。

4、公司对标的公司的实质性控制情况

三家公司作为发行人的全资或控股子公司，由发行人委派相关管理人员管理和运营，发行人实际控制人万世平、万正元分别作为执行董事、总经理亦直接负责威克医疗和孜航精密的经营决策。其中，威克医疗、孜航精密从集团层面分别作为吻合器业务线和吻合器零部件业务线，三丰原创属于医疗设备业务线，作为三丰东星的控股子公司管理。

公司在业务、人员、财务以及企业文化等方面对子公司进行整合，经过多年的管理融合，公司对三家子公司具有实质控制权，具体分析如下：

在业务方面，子公司的重大经营、投资决策需与母公司管理层讨论，由发行人董事长审批，或根据董事会、股东大会议事规则由公司董事会、股东大会审议。发行人实际控制人万世平、万正元定期参加子公司例会，主持召开中层以上管理工作会议，根据掌握的公司经营情况作出管理决策；

在人员方面，公司根据管理人员的能力和经验，合理调整子公司中高层人员的职务和职责分工；根据子公司业务发展规划，陆续引入优秀管理人员，加强子公司的日常运营管理、生产流程管控；委派具有较强专业能力的财务负责人，负责子公司的财务内控管理工作。

在财务方面，子公司的日常财务管理由公司财务总监直接分管，公司对子公司的各级审批权限进行约束，资金由母公司统一调配，销售和采购定价需及时向公司财务部报备等。

在文化融通方面，各级管理人员的交流互动较为频繁，彼此分享行业经验，有利于增强对公司内各条业务线的了解与协作，子公司核心管理人员已适应公司管理方式和文化，各方契合度较高。

综上所述，经过多年的融合发展，公司对威克医疗、孜航精密和三丰原创具有实质性的控制权。

5、吴剑雄和郭晓东未在发行人任职的原因和合理性

发行人收购威克医疗前，吴剑雄和郭晓东均持有威克医疗 20.02%的股权，系持股比例最高的股东，但均未参与威克医疗的日常经营管理。吴剑雄因持股比例最高，担任威克医疗执行董事，但长期在上海经营个人控制的企业，主要从事医疗器械代理业务；郭晓东长期居住在北京后移民国外，亦未参与威克医疗的经营管理。因此，吴剑雄和郭晓东在发行人收购威克医疗后，未在发行人任职。

目前，吴剑雄在上海经营个人独资的上海科文贸易商行等企业，郭晓东定居加拿大，因此二人未在发行人任职具有合理性。

6、江世华申报前离职的原因和合理性

根据江世华的辞职信、调查问卷等资料，江世华于 2021 年 4 月 23 日提出离职，离职原因为个人健康和工作压力等方面。发行人考虑到报告期内对威克医疗已实现整合，江世华离职对发行人的日常经营影响较小，批准了江世华的离职申请。江世华离职后，由发行人实际控制人万正元担任威克医疗总经理，实际控制人万世平、万正元直接负责威克医疗的经营管理工作。**2022 年 1 月，江世华投资新设大瓷生物医疗科技（江苏）有限公司，并担任执行董事、总经理，该公司目前尚未开展经营活动，未来拟从事生物可降解材料研发项目，并进一步开发可吸收手术线等医美产品，与发行人不存在竞争关系。**

（二）三次收购对应相关会计处理情况（含购买日的确定、购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程和核心商誉、非核心商誉的初始确认）以及申报期内各年末对商誉进行减值测试的详细过程（包括资产组的划分及认定情况及依据、资产组可收回金额的计算过程、涉及现金流量的说明预计过程及依据，说明估计的现金流量属于税前或税后的口径），结合业绩对赌（如有）及完成情况说明商誉减值的合理性；递延所得税负债的形成原因及后续结转对商誉入账及减值的影响

1、收购威克医疗的会计处理、商誉减值测试

（1）购买日的确定

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》应用指南，同时满足下列条件的，通常可认为实现了控制权的转移：1）企业合并合同或协议已获股东大会等

通过；2）企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得批准；3）参与合并各方已办理了必要的财产权转移手续；4）合并方或购买方已支付了合并价款的大部分（一般应超过 50%），并且有能力、有计划支付剩余款项；5）合并方或购买方实际上已经控制了被合并方或被购买方的财务和经营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险。

2018 年 1 月末，公司收购威克医疗通过公司股东大会审议，且已通过股转公司审批；公司已经取得威克医疗主要财务、业务资料，威克医疗完成工商变更；公司向威克医疗原股东支付了股权转让对价（发行股份和现金）的 59.00%，且明确约定了剩余收购款的支付节点，公司有能力、有计划支付剩余款项，公司已实际取得威克医疗的控制权，因此，购买日为 2018 年 1 月 31 日。

（2）购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程

威克医疗购买日资产、负债在账面价值基础上调整的公允价值项目如下：1）无形资产中专利权和商标权按照评估值确认公允价值，在有效期内摊销；2）确认递延所得税负债。威克医疗于购买日可辨认资产、负债如下表所示：

单位：万元

项目	购买日公允价值	购买日账面价值
资产：	11,818.80	6,317.68
货币资金	2,451.48	2,451.48
应收账款	456.42	456.42
预付款项	77.79	77.79
其他应收款	20.08	20.08
存货	1,996.41	1,996.41
其他流动资产	800.73	800.73
固定资产	465.84	465.84
无形资产	5,501.12	-
长期待摊费用	14.78	14.78
递延所得税资产	34.15	34.15
负债：	3,054.67	2,229.51
应付账款	1,171.19	1,171.19
预收款项	183.75	183.75
应付职工薪酬	438.14	438.14

项目	购买日公允价值	购买日账面价值
应交税费	249.65	249.65
其他应付款	6.09	6.09
其他流动负债	174.02	174.02
递延收益	6.67	6.67
递延所得税负债	825.17	-
净资产	8,764.13	4,088.18
减：少数股东权益	-	-
取得的净资产	8,764.13	4,088.18

威克医疗购买日无形资产公允价值 5,501.12 万元，系对其持有的 35 项专利权和 7 项商标进行评估确定。无形资产的评估过程详见本题第（三）小题“1、收购威克医疗形成的专利权”的相关内容。

递延所得税负债的公允价值系根据《企业会计准则第 18 号—所得税》的相关规定，因资产评估增值相应确认递延所得税负债 825.17 万元。

（3）核心商誉、非核心商誉的初始确认

公司收购威克医疗 100.00%股权的购买日为 2018 年 1 月 31 日，合并成本为 39,500.00 万元，购买日威克医疗可辨认净资产的公允价值为 8,764.13 万元，公司将合并成本扣除购买日取得威克医疗可辨认净资产公允价值后的余额确认为商誉，金额为 30,735.87 万元。其中，核心商誉为 29,910.70 万元，因收购时资产评估增值确认递延所得税负债而形成的非核心商誉为 825.17 万元。

（4）资产组的划分及认定

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》中对资产组的认定“应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等”。威克医疗被发行人收购后，作为独立的实体运行，主要从事外科手术吻合器的研发、生产和销售，独立产生现金流入。与并购威克医疗形成的商誉相关的资产组包括组成资产组的固定资产、无形资产等（不含溢余资产、非经营性资产等）。

（5）报告期内各年末对商誉减值测试的详细过程

报告期内，上海申威资产评估有限公司（以下简称“申威评估”）分别以 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日为评估基准日，对公司并购威克医疗所形成的商誉相关资产组，采用现金流折现的方式，估计含商誉相关资产组的可回收金额，并出具《对并购常州威克医疗器械有限公司所形成的商誉进行减值测试涉及的相关资产组可回收价值的资产评估报告》。**万隆（上海）资产评估有限公司以 2021 年 12 月 31 日为评估基准日，对公司并购威克医疗所形成的商誉相关资产组出具《资产评估报告》。**估计的现金流量属于税前口径，具体计算过程如下：

①2019 年末

单位：万元

项目\年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
一、营业总收入	18,146.53	19,053.86	20,006.55	21,006.88	21,637.09	21,637.09
二、营业总成本	12,533.21	13,148.85	13,771.57	14,412.90	14,851.22	14,851.22
其中：营业成本	5,799.94	6,092.14	6,402.84	6,718.07	6,922.53	6,922.53
税金及附加	218.97	229.99	241.89	254.00	261.62	261.62
销售费用	3,637.13	3,808.29	3,987.69	4,175.74	4,301.01	4,301.01
管理费用	2,873.17	3,014.43	3,135.15	3,261.08	3,362.06	3,362.06
财务费用	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
三、营业利润	5,613.32	5,905.01	6,234.98	6,593.98	6,785.86	6,785.86
四、利润总额	5,613.32	5,905.01	6,234.98	6,593.98	6,785.86	6,785.86
五、净利润	4,856.34	5,108.32	5,393.13	5,702.78	5,870.75	5,870.75
加：折旧和摊销	300.98	320.98	340.98	350.98	360.98	370.98
减：资本性支出	400.98	420.98	390.98	400.98	410.98	370.98
减：营运资本增加	-59.36	131.41	136.56	142.90	92.26	0.00
加：所得税支出	756.98	796.69	841.85	891.20	915.11	915.11
六、税前资产组自由现金流	5,572.68	5,673.60	6,048.42	6,401.08	6,643.60	6,785.86
税前折现率	15.56%	15.56%	15.56%	15.56%	15.56%	15.56%
折现期（月）	6.00	18.00	30.00	42.00	54.00	-
折现系数	0.9303	0.8050	0.6966	0.6028	0.5217	3.3531
七、收益现值	5,184.26	4,567.25	4,213.33	3,858.57	3,465.97	22,753.67
与商誉相关的资产组未来现金流现值（取整）						**44,000.00**

2019 年末根据威克医疗的具体经营情况及特点，将预测期分为两个阶段，

第一阶段为 2020 年至 2024 年的五年预测期，第二阶段为 2025 年直至永续，2025 年及以后的预期收益额按照 2024 年的收益水平保持稳定不变。

收益法评估涉及的历史期和预测期主要参数如下：

项目名称	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
收入增长率	65.18%	40.75%	11.69%	10.00%	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%	0.00%
毛利率	68.37%	69.79%	68.52%	68.04%	68.03%	68.00%	68.02%	68.01%	68.01%
销售费用率	12.08%	16.62%	20.89%	20.04%	19.99%	19.93%	19.88%	19.88%	19.88%
管理费用率	24.36%	19.49%	16.52%	15.83%	15.82%	15.67%	15.52%	15.54%	15.54%
税前折现率	-	-	15.56%	15.56%	15.56%	15.56%	15.56%	15.56%	15.56%

注：上表管理费用中包含研发费用。

A、营业收入

2019 年威克医疗管型吻合器、直线切割吻合器等开放式吻合器的单价下降，穿刺器销量未及预期，因此 2019 年营业收入略低于上年末的预测值。受到疫情影响，2020 年 1-2 月威克医疗的营业收入同比下降，但考虑到疫情未导致客户流失，在疫情控制后预计将会实现增长，因此 2020 年收入增长率为 10.00%，较上年末的预测值有所下降。2020 年以后产品销量增长放缓，收入增长率降至 5%及以下，永续期后不再增长。

预测期（2020-2024 年）的营业收入较 2018 年末的预测值有所下降，一方面是 2019 年的实际收入未及预期，预测期的计算基数下降；另一方面疫情的不利影响已初步显现，对未来收入的增长预期趋于谨慎所致。

B、毛利率

考虑到预测期人工成本、折旧及摊销等成本的增长，并参考威克医疗 2018 年和 2019 年毛利率 69.79%和 68.52%，预计 2020-2024 年的毛利率分别为 68.04%、68.03%、68.00%、68.02%和 68.01%，低于历史数据。

C、销售费用率

销售费用主要由职工薪酬、会务费、咨询服务费等项目组成，2019 年起福建地区实施“两票制”，与“两票制”相关的咨询服务费增加，且威克医疗拟加强市场推广，预计会务费将增加，因此预计 2020-2024 年，销售费用率分别为 20.04%、19.99%、19.93%、19.88%和 19.88%。

D、管理费用率

管理费用中的职工薪酬与业务相关性较弱，按照一定增长率测算，2019 年威克医疗核心高管的奖金系数降低导致高管薪酬下降，在此基础上预测期的职工薪酬增长幅度亦相应下降。预计 2020-2024 年，管理费用率分别为 15.83%、15.82%、15.67%、15.52%和 15.54%。

E、税前折现率

税前折现率的计算基于采用资本加权平均成本模型（WACC）确定的税后折现率，根据税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致推算得出。税后折现率采用 WACC 模型，计算公式：$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$

主要参数的测算如下：

项目	计算公式	结果	依据
权益资本成本	$r_e=r_f+\beta_e\times(r_m-r_f)+\varepsilon$	14.00%	资本资产定价模型（CAPM）
无风险报酬率	r_f	3.97%	距基准日 10 年及以上的国债到期收益率
市场风险溢价	r_m-r_f	7.12%	采用成熟资本市场风险溢价（美国市场）调整方法
预期市场风险系数	β_e	0.983	参考医疗器械行业公司剔除财务杠杆原始的 β 及资本结构 D/E 计算得出
特定风险报酬率	ε	3.00%	综合分析资产组的经营情况和所属行业特点确定
债务资本成本	r_d	4.80%	5 年期贷款利率
目标资本结构比率	D/E	6.47%	Wind 资讯医疗器械行业资本结构
所得税税率	t	15%	当前所得税税率
税后折现率	$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$	13.40%	根据公式计算
税前折现率	-	15.56%	根据迭代计算

上述折算率相关指标的计算符合《专家指引》的要求。除市场风险溢价的测算外，其他参数的测算符合《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的要求。

经评估，截至 2019 年 12 月 31 日，威克医疗与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值为 44,000.00 万元，高于当期末资产组可辨认净资产账面价值与商誉之和 38,502.70 万元，故不存在减值。

②2020 年末

单位：万元

项目/年份	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
一、营业收入	16,297.83	17,112.72	17,968.36	18,866.77	19,432.78	19,432.78	19,432.78
减：营业成本	5,340.70	5,646.76	5,932.87	6,222.28	6,411.33	6,411.33	6,411.33
税金及附加	197.41	207.11	218.34	229.29	236.97	236.97	236.97
销售费用	3,229.01	3,375.79	3,529.46	3,690.35	3,801.28	3,801.28	3,801.28
管理费用	1,503.79	1,554.31	1,606.67	1,660.94	1,710.58	1,710.58	1,710.58
研发费用	1,039.00	1,090.95	1,145.49	1,202.77	1,257.81	1,257.81	1,257.81
财务费用	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
加：其他收益	28.48	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
二、营业利润	5,012.40	5,233.81	5,531.53	5,857.14	6,010.81	6,010.81	6,010.81
三、利润总额	5,012.40	5,233.81	5,531.53	5,857.14	6,010.81	6,010.81	6,010.81
四、所得税	669.20	698.28	738.60	782.88	800.93	800.93	800.93
五、净利润	4,343.20	4,535.53	4,792.93	5,074.26	5,209.88	5,209.88	5,209.88
加：折旧和摊销	336.64	356.64	376.64	386.64	396.64	396.64	396.64
减：资本性支出	436.64	456.64	426.64	436.64	396.64	396.64	396.64
减：营运资本增加	355.37	143.45	146.15	152.68	99.81	0.00	0.00
加：所得税	669.20	698.28	738.60	782.88	800.93	800.93	800.93
六、税前资产组自由现金流	4,557.02	4,990.36	5,335.38	5,654.46	5,911.00	6,010.81	6,010.81
税前折现率	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%
折现期（月）	6.00	18.00	30.00	42.00	54.00	66.00	-
折现系数	0.9322	0.8101	0.7040	0.6118	0.5317	0.4621	3.0664
七、收益现值	4,248.05	4,042.69	3,756.11	3,459.40	3,142.88	2,777.60	18,431.55
与商誉相关的资产组未来现金流现值（取整）							**39,900.00**

2020 年受疫情影响，威克医疗的经营业绩较上年出现下滑，对预测期 2021 年至 2025 年的业绩增长预测也更加保守。收益法评估涉及的历史期和预测期主要参数如下：

项目名称	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
收入增长率	40.75%	11.69%	-6.01%	5.11%	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%	0.00%
毛利率	69.79%	68.52%	64.47%	67.23%	67.00%	66.98%	67.02%	67.01%	67.01%
销售费用率	16.62%	20.89%	17.29%	19.81%	19.73%	19.64%	19.56%	19.56%	19.56%
管理费用率	12.80%	10.14%	8.22%	9.23%	9.08%	8.94%	8.80%	8.80%	8.80%
研发费用率	6.69%	6.38%	6.49%	6.38%	6.38%	6.38%	6.38%	6.47%	6.47%

税前折现率	-	-	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%

A、营业收入

2020 年受新冠疫情影响，医院的外科手术无法正常开展，导致威克医疗的吻合器产品销量下滑，营业收入同比下降。在对预测期吻合器产品销售收入的预测时，考虑到吻合器产品的市场需求受疫情影响而波动，但公司的客户群未因疫情流失，在医院的手术恢复正常后，2020 年下半年以来吻合器的需求已实现回升，未来的产品销量仍有增长潜力。2020 年其他业务收入中的口罩业务收入在未来不做持续预测。威克医疗 2021-2025 年预测期的营业收入，在 2020 年实际营业收入的基础上，按照较为保守的增长率进行预测，因此，预测期的营业收入较 2019 年末的预测进一步下降。

B、毛利率

2019 年和 2020 年，威克医疗的毛利率分别为 68.52%和 64.47%，其中，2020 年新增的口罩业务毛利率仅为 20.23%，导致当期综合毛利率偏低，但主营业务毛利为 69.28%，维持较高水平。考虑到预测期资产组的固定资产折旧增加、运费在成本中核算，预计 2021-2025 年毛利率分别为 67.23%、67.00%、66.98%、67.02%和 67.01%，低于历史数据。

C、销售费用率

销售费用主要由职工薪酬、会务费、咨询服务费等项目组成。2020 年疫情期间学术会议的召开减少，预计 2021 年及以后的会务费支出将逐步增加；预测期的职工薪酬预计将有所增加。预计 2021-2025 年销售费用率分别为 19.81%、19.73%、19.64%、19.56%和 19.56%，较 2020 年销售费用率 17.29%有所上升。

D、管理费用率和研发费用率

管理费用中的职工薪酬按照一定增长率测算，预计 2021-2025 年管理费用率分别为 9.23%、9.08%、8.94%、8.80%和 8.80%，均高于 2020 年的 8.22%。但随着营业收入的增长，管理费用率小幅逐年下降。

研发费用中的材料投入按收入的一定比例测算，人工薪酬按一定增长率测算，预计 2021-2025 年研发费用率分别为 6.38%、6.38%、6.38%、6.38%和 6.47%，

较为稳定。

E、税前折现率

税前折现率的计算基于采用资本加权平均成本模型（WACC）确定的税后折现率，根据税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致推算得出。税后折现率采用 WACC 模型，计算公式如下：$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$

主要参数的测算如下：

项目	计算公式	结果	依据
权益资本成本	$r_e=r_f+\beta_e\times(r_m-r_f)+\varepsilon$	13.20%	资本资产定价模型（CAPM）
无风险报酬率	r_f	3.95%	距基准日 10 年及以上的国债到期收益率
市场风险溢价	r_m-r_f	6.74%	利用中国证券市场指数——沪深 300 指数的历史风险溢价数据计算
预期市场风险系数	β_e	0.929	参考医疗器械行业公司剔除财务杠杆原始的 β 及资本结构 D/E 计算得出
特定风险报酬率	ε	3.00%	综合分析资产组的经营情况和所属行业特点确定
债务资本成本	r_d	4.65%	5 年期贷款利率
目标资本结构比率	D/E	2.57%	Wind 资讯医疗器械行业资本结构
所得税税率	t	15%	当前所得税税率
税后折现率	$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$	13.00%	根据公式计算
税前折现率	-	15.07%	根据迭代计算

上述折算率相关指标的计算符合《专家指引》和《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的要求，具有合理性。

经评估，截至 2020 年 12 月 31 日，威克医疗与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值为 39,900.00 万元，高于当期末资产组可辨认净资产账面价值与商誉之和 37,752.38 万元，故不存在减值。

③2021 年末

单位：万元

项目/年份	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
一、营业收入	20,252.86	21,041.66	21,858.70	22,558.18	23,280.04	23,280.04
减：营业成本	7,460.91	7,851.28	8,252.89	8,523.90	8,802.50	8,802.50
税金及附加	233.16	241.15	249.38	257.47	265.83	265.83
销售费用	3,628.71	3,745.44	3,896.54	4,017.25	4,141.72	4,141.72

项目/年份	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
管理费用	1,429.60	1,474.18	1,520.31	1,563.45	1,607.87	1,607.87
研发费用	1,473.43	1,502.74	1,544.78	1,582.59	1,621.48	1,621.48
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
加：其他收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
二、营业利润	6,027.06	6,226.86	6,394.80	6,613.51	6,840.64	6,840.64
三、利润总额	6,027.06	6,226.86	6,394.80	6,613.51	6,840.64	6,840.64
四、所得税	705.84	732.77	753.00	780.89	810.02	810.02
五、净利润	5,321.22	5,494.09	5,641.80	5,832.62	6,030.62	6,030.62
加：折旧和摊销	564.26	595.79	627.32	658.85	690.39	690.39
减：资本性支出	721.92	753.45	784.99	816.52	848.05	848.05
减：营运资本增加	-	120.80	127.74	100.18	103.32	0.00
加：所得税支出	705.84	732.77	753.00	780.89	810.02	810.02
六、税前资产组自由现金流	5,869.40	5,948.40	6,109.40	6,355.67	6,579.66	6,682.98
税前折现率	13.49%	13.49%	13.49%	13.49%	13.49%	13.49%
折现期（月）	6.0	18.0	30.0	42.0	54.0	-
折现系数	0.9387	0.8271	0.7288	0.6422	0.5658	4.1945
七、收益现值	5,509.61	4,919.92	4,452.53	4,081.61	3,722.77	28,031.76
与商誉相关的资产组未来现金流现值（取整）						50,700.00

2021 年随着疫情得到控制，不利影响已基本消除，威克医疗的经营情况较上年同期显著回升。收益法评估涉及的历史期和预测期主要参数如下：

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
收入增长率	11.69%	-6.01%	32.85%	-1.68%	3.89%	3.88%	3.20%	3.20%	0.00%
毛利率	68.52%	64.47%	66.42%	63.16%	62.69%	62.24%	62.21%	62.19%	62.19%
销售费用率	20.89%	17.29%	16.84%	17.92%	17.80%	17.83%	17.81%	17.79%	17.79%
管理费用率	10.14%	8.22%	6.99%	7.06%	7.01%	6.96%	6.93%	6.91%	6.91%
研发费用率	6.38%	6.49%	6.69%	7.28%	7.14%	7.07%	7.02%	6.97%	6.97%
税前折现率	-	-	13.49%	13.49%	13.49%	13.49%	13.49%	13.49%	13.49%

A、营业收入

2021 年，国内新冠疫情得到控制，海外市场需求恢复增长，威克医疗的营业收入较上年增长 32.85%，同比实现较大幅度增长。考虑到带量采购等政策对产品价格下降的潜在影响，预计 2022 年的收入较 2021 年下降 1.68%，2023 年

至 2026 年的收入增长率为 3.20%-3.89%，保持一定的增长趋势。

B、毛利率

2020 年和 2021 年，威克医疗的毛利率分别为 64.47%和 66.42%。考虑到吻合器带量采购对产品单价下降的影响，以及威克医疗新增厂房装修和生产加工用模具导致生产成本有所增长等因素，2022 年及以后的毛利率将有所下降，预计 2022-2026 年，毛利率分别为 63.16%、62.69%、62.24%、62.21%和 62.19%，低于历史期数据。

C、销售费用率

销售费用主要由职工薪酬、会务费、咨询服务费等项目组成。预计 2022 年因职工薪酬、会务费等增加，销售费用率上升至 17.92%；预期 2023-2026 年销售费用率为 17.80%至 17.79%，较为稳定。

D、管理费用率和研发费用率

管理费用率和研发费用的预测方法与前期一致，预计 2022-2026 年，管理费用率分别为 7.06%、7.01%、6.96%、6.93%和 6.91%；预计 2022-2026 年，研发费用率分别为 7.28%、7.14%、7.07%、7.02%和 6.97%，较为稳定。

E、税前折现率

税前折现率的计算基于采用资本加权平均成本模型（WACC）确定的税后折现率，根据税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致推算得出。税后折现率采用 WACC 模型，计算公式：$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$

主要参数的测算如下：

项目	计算公式	结果	依据
权益资本成本	$r_e=r_f+\beta_e\times(r_m-r_f)+\varepsilon$	**12.50%**	资本资产定价模型（CAPM）
无风险报酬率	r_f	**3.39%**	距基准日 10 年及以上的国债到期收益率
市场风险溢价	r_m-r_f	**6.58%**	利用中国证券市场指数——沪深 300 指数的历史风险溢价数据计算
预期市场风险系数	β_e	**0.792**	参考医疗器械行业公司剔除财务杠杆原始的 β 及资本结构 D/E 计算得出
特定风险报酬率	ε	**3.50%**	综合分析资产组的经营情况和所属行业特点确定
债务资本成本	r_d	**4.65%**	5 年期贷款利率

目标资本结构比率	D/E	**8.59%**	Wind 资讯医疗器械行业资本结构
所得税税率	t	**15%**	当前所得税税率
税后折现率	$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$	**11.80%**	根据公式计算
税前折现率	-	**13.49%**	根据迭代计算

上述折算率相关指标的计算符合《专家指引》和《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的要求。

经评估，**截至 2021 年 12 月 31 日**，威克医疗与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值为 **50,700.00 万元**，高于当期末资产组可辨认净资产账面价值与商誉之和 **38,643.41 万元**，故不存在减值。

（6）业绩对赌及完成情况

2017 年 9 月 27 日，公司与交易对方签署《江苏东星智慧医疗科技股份有限公司与常州威克医疗器械有限公司全体股东之发行股份及支付现金购买资产协议》，根据协议中业绩承诺及补偿安排的规定，交易对方承诺威克医疗 2017 年度、2018 年度和 2019 年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的税后净利润分别不低于人民币 2,680 万元、3,216 万元、3,860 万元，三年累计经审计的税后净利润不低于人民币 9,756 万元。

2017 年至 2019 年威克医疗实际业绩完成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
承诺扣非后净利润①	3,860.00	3,216.00	2,680.00
实际扣非后净利润②	4,026.26	4,052.28	2,704.99
差额（②-①）	166.26	836.28	24.99
业绩承诺完成率	104.31%	126.00%	100.93%

2017 年至 2019 年，威克医疗三年的业绩承诺均已超额完成，经营业绩稳定，未发生商誉减值迹象。

2、收购孜航精密的会计处理、商誉减值测试

（1）购买日的确定

2019 年 12 月末，公司收购孜航精密通过公司股东大会审议，且已通过股转公司审批；公司已经取得孜航精密主要财务、业务资料，孜航精密完成工商变更；

公司向孜航精密原股东支付了股权转让对价（发行股份和现金）的 70.00%，且明确约定了剩余收购款的支付节点，公司有能力、有计划支付剩余款项，公司已实际取得孜航精密的控制权，因此，购买日为 2019 年 12 月 31 日。

（2）购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程

孜航精密购买日资产、负债在账面价值基础上调整的公允价值项目如下：1）无形资产中专利权和商标权按照评估值确认公允价值，在有效期内摊销；2）确认递延所得税负债。孜航精密于购买日可辨认资产、负债如下表所示：

单位：万元

项目	购买日公允价值	购买日账面价值
资产：	22,053.77	14,331.29
货币资金	1,825.29	1,825.29
应收账款	4,178.35	4,178.35
应收款项融资	230.00	230.00
预付款项	104.76	104.76
其他应收款	195.85	195.85
存货	2,874.74	2,874.74
固定资产	2,970.82	2,970.82
在建工程	422.10	422.10
无形资产	9,078.30	1,355.82
长期待摊费用	87.01	87.01
递延所得税资产	58.26	58.26
其他非流动资产	28.30	28.30
负债：	4,619.62	3,461.25
应付账款	2,396.97	2,396.97
预收款项	2.91	2.91
应付职工薪酬	704.68	704.68
应交税费	170.93	170.93
其他应付款	5.58	5.58
其他流动负债	180.17	180.17
递延所得税负债	1,158.37	-
净资产	17,434.16	10,870.05
减：少数股东权益	-	-

项目	购买日公允价值	购买日账面价值
取得的净资产	17,434.16	10,870.05

孜航精密购买日无形资产公允价值较账面价值增加 7,722.48 万元，系对其持有的 41 项专利权和 3 项商标进行评估确定。无形资产的评估过程详见本题第（三）小题“2、收购孜航精密形成的专利权”的相关内容。

递延所得税负债的公允价值系根据《企业会计准则第 18 号—所得税》的相关规定，因资产评估增值相应确认递延所得税负债 1,158.37 万元。

（3）核心商誉、非核心商誉的初始确认

公司收购孜航精密 100.00%股权的购买日为 2019 年 12 月 31 日，合并成本为 39,800.00 万元，购买日孜航精密可辨认净资产的公允价值为 17,434.16 万元，公司将合并成本扣除购买日取得孜航精密可辨认净资产的公允价值后的余额确认为商誉，金额为 22,365.84 万元。其中，核心商誉为 21,207.47 万元，因收购时资产评估增值确认递延所得税负债而形成的非核心商誉为 1,158.37 万元。

（4）资产组的划分及认定

孜航精密被发行人收购后，作为独立的实体运行，主要从事吻合器零部件的研发、生产和销售，相关产品收入可明确划分，能够独立产生现金流量，与并购孜航精密形成的商誉相关的资产组包括组成资产组的固定资产、无形资产等（不含溢余资产、非经营性资产等）。

（5）报告期内各年末对商誉减值测试的详细过程

报告期内，申威评估分别以 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日为评估基准日，对公司并购孜航精密所形成的商誉相关资产组，采用现金流折现的方式，估计含商誉相关资产组的可回收金额，并出具《对并购江苏孜航精密五金有限公司所形成的商誉进行减值测试涉及的相关资产组可回收价值的资产评估报告》。**万隆（上海）资产评估有限公司以 2021 年 12 月 31 日为评估基准日，对公司并购孜航精密所形成的商誉相关资产组出具《资产评估报告》。**估计的现金流量属于税前口径，具体计算过程如下：

①2019 年末

单位：万元

项目\年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
一、营业总收入	15,981.92	18,257.74	20,416.45	22,010.70	22,671.02	22,671.02
二、营业总成本	10,840.65	12,380.29	13,538.95	14,446.78	14,936.72	14,936.72
其中：营业成本	7,833.38	9,042.80	9,975.62	10,661.33	10,996.41	10,996.41
税金及附加	188.38	219.42	244.34	270.60	278.30	278.30
销售费用	168.05	190.91	211.75	230.14	236.25	236.25
管理费用	1,493.02	1,641.18	1,735.54	1,827.62	1,906.08	1,906.08
研发费用	1,157.32	1,285.48	1,371.21	1,456.59	1,519.17	1,519.17
财务费用	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
三、营业利润	5,141.27	5,877.45	6,877.49	7,563.92	7,734.30	7,734.30
四、利润总额	5,141.27	5,877.45	6,877.49	7,563.92	7,734.30	7,734.30
五、净利润	4,481.23	5,118.70	5,975.83	6,566.95	6,718.06	6,718.06
加：折旧和摊销	551.97	641.31	688.47	856.40	858.90	861.40
减：资本性支出	952.43	5,618.56	2,118.67	773.66	776.16	861.40
减：营运资本增加	1,084.54	815.27	764.42	557.15	241.61	0.00
加：所得税支出	660.04	758.75	901.66	996.97	1,016.24	1,016.24
六、税前资产组现金流	3,656.27	84.93	4,682.87	7,089.51	7,575.43	7,734.30
税前折现率	14.91%	14.91%	14.91%	14.91%	14.91%	14.91%
折现期（月）	6.00	18.00	30.00	42.00	54.00	-
折现系数	0.9329	0.8118	0.7065	0.6148	0.5350	3.5885
七、收益现值	3,410.94	68.95	3,308.45	4,358.63	4,052.85	27,754.53
与商誉相关的资产组未来现金流现值（取整）						**43,000.00**

2019 年末根据孜航精密的具体经营情况及特点，将预测期分为两个阶段，第一阶段为 2020 年至 2024 年的五年预测期，第二阶段为 2025 年直至永续，2025 年及以后的预期收益额按照 2024 年的收益水平保持稳定不变。

收益法评估涉及的历史期和预测期主要参数如下：

项目名称	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
收入增长率	31.68%	23.15%	16.71%	14.24%	11.82%	7.81%	3.00%	0.00%
毛利率	49.05%	53.85%	50.99%	50.47%	51.14%	51.56%	51.50%	51.50%
销售费用率	0.74%	0.88%	1.05%	1.05%	1.04%	1.05%	1.04%	1.04%
管理费用率	7.69%	9.47%	9.34%	8.99%	8.50%	8.30%	8.41%	8.41%

研发费用率	6.95%	7.09%	7.24%	7.04%	6.72%	6.62%	6.70%	6.70%
税前折现率	-	-	14.91%	14.91%	14.91%	14.91%	14.91%	14.91%

A、营业收入

孜航精密主要从事吻合器零部件的生产和组装，历史年度的营业收入呈现稳步上升趋势，孜航精密的下游客户关系稳定，市场竞争压力较小，且下游吻合器行业在政策扶持、进口替代的背景下市场发展前景较好。虽然 2020 年初因疫情影响在手订单规模较小，考虑到零部件产品生产周期较短，疫情得到控制后上半年抑制的市场需求会在下半年得到恢复，预计 2020 全年收入仍将同比增长，之后随着收入规模的逐年增高，增速将逐年放缓，2020 年至 2024 年营业收入增长率分别为 16.71%、14.24%、11.82%、7.81%和 3.00%。

B、毛利率

根据孜航精密的发展规划，2020 年和 2021 年处于业务扩张期，生产人员数量和薪酬预计将增加，随着产能扩充的完成，人员规模将逐步保持稳定，因此人工成本增长率预计将先升后降，营业成本亦相应变动。受营业成本变动影响，预计 2020-2024 年，孜航精密的毛利率分别为 50.99%、50.47%、51.14%、51.56%和 51.50%，呈现出先降后升的趋势。

C、销售费用率

销售费用主要由职工薪酬、业务招待费等项目组成，与收入的相关性较大。预计 2020-2024 年销售费用率分别为 1.05%、1.05%、1.04%、1.05%和 1.04%，较为稳定。

D、管理费用率和研发费用率

管理费用主要由工资及福利、业务招待费、办公费等项目组成。其中，工资及福利、办公费与业务相关性较弱，按一定增长率测算；业务招待费按收入的一定比例测算。预计 2020-2024 年，管理费用率分别为 9.34%、8.99%、8.50%、8.30%和 8.41%，管理费用率逐渐下降。

预计 2020-2024 年，研发费用率分别为 7.24%、7.04%、6.72%、6.62%和 6.70%，与历史期数据较为接近。

E、税前折现率

税前折现率的计算基于采用资本加权平均成本模型（WACC）确定的税后折现率，根据税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致推算得出。税后折现率采用 WACC 模型，计算公式如下：$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$

主要参数的测算如下：

项目	计算公式	结果	依据
权益资本成本	$r_e=r_f+\beta_e\times(r_m-r_f)+\varepsilon$	13.50%	资本资产定价模型（CAPM）
无风险报酬率	r_f	3.97%	距基准日 10 年及以上的国债到期收益率
市场风险溢价	r_m-r_f	7.12%	采用成熟资本市场风险溢价（美国市场）调整方法
预期市场风险系数	β_e	0.923	参考精密加工行业、医疗器械行业样本公司剔除财务杠杆原始的 β 及资本结构 D/E 计算得出
特定风险报酬率	ε	3.00%	综合分析资产组的经营情况和所属行业特点确定
债务资本成本	r_d	4.80%	5 年期贷款利率
目标资本结构比率	D/E	6.65%	Wind 资讯医疗器械行业资本结构
所得税税率	t	15%	当前所得税税率
税后折现率	$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$	12.90%	根据公式计算
税前折现率	-	14.91%	根据迭代计算

上述折算率相关指标的计算符合《专家指引》的要求。在 2021 年 1 月《评估类第 1 号》发布前，2019 年末市场风险溢价的计算，评估机构采用成熟资本市场风险溢价调整方法；2020 年末和 2021 年 6 月末商誉减值测试时，评估机构根据《评估类第 1 号》的要求，考虑到孜航精密的主营业务在中国境内，市场风险溢价的测算利用中国证券市场指数的历史风险溢价数据进行计算。其他参数的测算符合《评估类第 1 号》的要求。

经评估，截至 2019 年 12 月 31 日，孜航精密与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值为 43,000.00 万元，高于当期末资产组可辨认净资产账面价值与商誉之和 39,568.45 万元，故不存在减值。

②2020 年末

单位：万元

项目/年份	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后

项目/年份	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
一、营业收入	16,271.25	18,161.41	19,543.66	20,129.97	20,733.87	20,733.87	20,733.87
减：营业成本	7,497.24	8,327.65	8,951.13	9,225.04	9,508.54	9,508.54	9,508.54
税金及附加	208.01	233.97	258.07	265.20	272.86	272.86	272.86
销售费用	174.95	194.97	209.74	215.88	222.20	222.20	222.20
管理费用	1,749.49	1,922.52	2,026.80	2,113.60	2,204.44	2,204.44	2,204.44
研发费用	1,014.13	1,119.14	1,183.87	1,234.46	1,287.37	1,287.37	1,287.37
财务费用	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
二、营业利润	5,626.42	6,362.18	6,913.07	7,074.79	7,237.46	7,237.46	7,237.46
三、利润总额	5,626.42	6,362.18	6,913.07	7,074.79	7,237.46	7,237.46	7,237.46
四、所得税	736.47	835.77	911.73	930.59	949.34	949.34	949.34
五、净利润	4,889.95	5,526.41	6,001.34	6,144.20	6,288.12	6,288.12	6,288.12
加：折旧和摊销	664.01	739.82	907.40	909.90	912.40	912.40	912.40
减：资本性支出	5,896.32	2,170.02	824.98	827.48	809.98	809.98	912.40
减：营运资本增加	558.89	781.55	566.94	246.94	254.64	0.00	0.00
加：所得税利息支出	736.47	835.77	911.73	930.59	949.34	949.34	949.34
六、税前资产组现金流	-164.77	4,150.43	6,428.55	6,910.27	7,085.24	7,339.88	7,237.46
税前折现率	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%
折现期（月）	6.00	18.00	30.00	42.00	54.00	66.00	-
折现系数	0.9337	0.8140	0.7097	0.6187	0.5394	0.4703	3.1989
七、收益现值	-153.85	3,378.45	4,562.34	4,275.38	3,821.78	3,451.95	23,151.90
与商誉相关的资产组未来现金流现值（取整）							**42,500.00**

2020 年末采用收益法对因收购孜航精密形成的商誉进行减值测试，收益法评估涉及的历史期和预测期主要参数如下：

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
收入增长率	23.15%	2.70%	15.70%	11.62%	7.61%	3.00%	3.00%	0.00%
毛利率	53.85%	54.84%	53.92%	54.15%	54.20%	54.17%	54.14%	54.14%
销售费用率	0.88%	1.00%	1.08%	1.07%	1.07%	1.07%	1.07%	1.07%
管理费用率	9.47%	11.26%	10.75%	10.59%	10.37%	10.50%	10.63%	10.63%
研发费用率	7.09%	5.79%	6.23%	6.16%	6.06%	6.13%	6.21%	6.21%
税前折现率	-	-	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%

A、营业收入

2020 年下游吻合器市场受到疫情影响，市场需求未达预期，孜航精密实现的营业收入亦未达预期。考虑到主要孜航精密 2020 年营业收入增长未达预期主要是受到不可控的外部因素影响，孜航精密所处行业以及下游吻合器市场在疫情逐步得到控制后，2020 年下半年前期抑制的需求已陆续释放，吻合器产品在微创手术普及的背景下需求较高，孜航精密的客户保持稳定，2021 年 1 月孜航精密在手订单规模超过去年同期水平，由此预期孜航精密的发展前景未因疫情而发生重大不利变动。在对 2020 年末孜航精密相关商誉减值测试时，预计前期抑制的需求将继续释放，进口替代和海外市场出口仍将为国内吻合器生产企业的发展创造机会，下游市场的恢复增长将为孜航精密的收入增长提供条件，预计孜航精密未来五年的收入将在 2020 年的基础上进一步增长，并逐渐趋于稳定，2021-2025 年收入增长率分别为 15.70%、11.62%、7.61%、3.00%和 3.00%。

预测期 2021-2025 年营业收入低于 2019 年末的预期，主要是由于本期末的预测是在 2020 年实现的收入基础上利用收入增长率计算得出，2020 年受疫情影响收入未及 2019 年末的预期，导致预测期的收入相应有所下调。

B、毛利率

2020 年孜航精密的毛利率为 54.84%，参考历史毛利率水平，并考虑到营业成本的变动，包括原材料成本变动，以及人工成本在短期增长后逐渐趋于稳定等因素，预计 2021-2025 年孜航精密的毛利率分别为 53.92%、54.15%、54.20%、54.17%和 54.14%，低于 2020 年的毛利率水平。

C、销售费用率

销售费用主要由职工薪酬、业务招待费等项目组成，预计 2021-2025 年销售费用率分别为 1.08%、1.07%、1.07%、1.07%和 1.07%，较为稳定。

D、管理费用率和研发费用率

管理费用主要由工资及福利、修理费等项目组成。预期 2021-2025 年管理费用率分别为 10.75%、10.59%、10.37%、10.50%和 10.63%，较为稳定。

预计 2021-2025 年，研发费用率分别为 6.23%、6.16%、6.06%、6.13%和 6.21%，与历史期数据较为接近。

E、税前折现率

税前折现率的计算基于采用资本加权平均成本模型（WACC）确定的税后折现率，根据税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致推算得出。税后折现率采用 WACC 模型，计算公式：$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$

主要参数的测算如下：

项目	计算公式	结果	依据
权益资本成本	$r_e=r_f+\beta_e\times(r_m-r_f)+\varepsilon$	13.10%	资本资产定价模型（CAPM）
无风险报酬率	r_f	3.95%	距基准日 10 年及以上的国债到期收益率
市场风险溢价	r_m-r_f	6.74%	利用中国证券市场指数——沪深 300 指数的历史风险溢价数据计算
预期市场风险系数	β_e	0.914	参考精密加工行业、医疗器械行业样本公司剔除财务杠杆原始的 β 及资本结构 D/E 计算得出
特定风险报酬率	ε	3.00%	综合分析资产组的经营情况和发展阶段等确定
债务资本成本	r_d	4.65%	5 年期贷款利率
目标资本结构比率	D/E	4.33%	Wind 资讯医疗器械行业资本结构
所得税税率	t	15%	当前所得税税率
税后折现率	$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$	12.70%	根据公式计算
税前折现率	-	14.70%	根据迭代计算

上述折算率相关指标的计算符合《专家指引》和《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的要求，具有合理性。

经评估，截至 2020 年 12 月 31 日，孜航精密与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值为 42,500.00 万元，高于当期末资产组可辨认净资产账面价值与商誉之和 40,033.04 万元，故不存在减值。

③2021 年末

单位：万元

项目/年份	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
一、营业收入	19,912.89	21,335.94	22,598.28	23,715.70	24,425.87	24,425.87
二、营业总成本	13,512.86	14,518.10	15,435.29	16,269.09	16,932.64	16,932.64
减：营业成本	9,963.89	10,864.03	11,593.73	12,245.09	12,759.81	12,759.81
税金及附加	179.14	198.10	208.72	218.12	224.81	224.81

项目/年份	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
销售费用	206.74	221.40	234.33	245.74	252.93	252.93
管理费用	2,141.21	2,183.39	2,292.78	2,401.84	2,503.47	2,503.47
研发费用	1,021.87	1,051.17	1,105.74	1,158.30	1,191.62	1,191.62
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、营业利润	6,400.03	6,817.85	7,162.99	7,446.61	7,493.23	7,493.23
四、利润总额	6,400.03	6,817.85	7,162.99	7,446.61	7,493.23	7,493.23
五、净利润	5,586.71	5,945.80	6,246.90	6,495.56	6,539.89	6,539.89
加：折旧和摊销	929.74	1,130.32	1,142.82	1,155.32	1,167.82	1,167.82
减：资本性支出	4,816.59	1,108.43	1,120.93	1,133.43	1,045.93	1,167.82
减：营运资本增加	1,100.77	584.24	531.08	472.05	311.78	0.00
七、股权自由现金流	599.09	5,383.45	5,737.71	6,045.40	6,350.00	6,539.89
加：税后的付息债务利息	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
加：所得税利息支出	813.32	872.05	916.09	951.05	953.34	953.34
七、税前资产组现金流	1,412.41	6,255.50	6,653.80	6,996.45	7,303.34	7,493.23
税前折现率	13.72%	13.72%	13.72%	13.72%	13.72%	13.72%
折现期（月）	6.0	18.0	30.0	42.0	54.0	-
折现系数	0.9377	0.8246	0.7251	0.6376	0.5607	4.0868
七、收益现值	1,324.42	5,158.29	4,824.67	4,460.94	4,094.98	30,623.33
与商誉相关的资产组未来现金流现值（取整）						50,500.00

2021 年末采用收益法对因收购孜航精密形成的商誉进行减值测试，收益法评估涉及的历史期和预测期主要参数如下：

项目名称	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
收入增长率	2.70%	30.50%	8.50%	7.15%	5.92%	4.94%	2.99%	0.00%
毛利率	54.84%	50.49%	49.96%	49.08%	48.70%	48.37%	47.76%	47.76%
销售费用率	1.00%	1.03%	1.04%	1.04%	1.04%	1.04%	1.04%	1.04%
管理费用率	11.26%	10.57%	10.75%	10.23%	10.15%	10.13%	10.25%	10.25%
研发费用率	5.79%	5.38%	5.13%	4.93%	4.89%	4.88%	4.88%	4.88%
税前折现率	-	-	13.72%	13.72%	13.72%	13.72%	13.72%	13.72%

A、营业收入

随着下游吻合器市场需求恢复，客户订单需求增加，2021 年孜航精密的营业收入为 18,352.95 万元，较上年增长 30.50%，增长幅度较大。预计 2022 年至

2026 年营业收入增长率分别为 8.50%、7.15%、5.92%、4.94%和 2.99%，在逐年增长的基础上趋于稳定。

B、毛利率

2021 年孜航精密的原材料成本上升，且面临的市场竞争加剧，对部分客户的销售价格下降，导致毛利率较上年有所降低。预计 2022-2026 年孜航精密的毛利率分别为 49.96%、49.08%、48.70%、48.37%和 47.76%，低于历史期毛利率水平。

C、销售费用率

销售费用主要由职工薪酬、业务招待费等项目组成，与收入的相关性较大。预测期 2022-2026 年，销售费用率分别为 1.04%、1.04%、1.04%、1.04%和 1.04%，较为稳定。

D、管理费用率和研发费用率

管理费用主要由工资及福利、修理费等项目组成。2021 年由于管理费用的增长幅度小于营业收入的增长，导致管理费用率较上年有所下降。预测期 2022-2026 年，管理费用率分别为 10.75%、10.23%、10.15%、10.13%和 10.25%，较为稳定。

预测期 2022-2026 年，研发费用率分别为 5.13%、4.93%、4.89%、4.88%和 4.88%，但研发投入金额持续增长。

E、税前折现率

税前折现率的计算基于采用资本加权平均成本模型（WACC）确定的税后折现率，根据税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致推算得出。税后折现率采用 WACC 模型，计算公式：$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$

主要参数的测算如下：

项目	计算公式	结果	依据
权益资本成本	$r_e=r_f+\beta_e\times(r_m-r_f)+\varepsilon$	**12.60%**	资本资产定价模型（CAPM）
无风险报酬率	r_f	**3.39%**	距基准日 10 年及以上的国债到期收益率
市场风险溢价	r_m-r_f	**6.58%**	利用中国证券市场指数——沪深 300 指数的历史风险溢价数据计算

项目	计算公式	结果	依据
预期市场风险系数	β_e	**0.804**	参考精密加工行业、医疗器械行业样本公司剔除财务杠杆原始的 β 及资本结构 D/E 计算得出
特定风险报酬率	ε	**3.50%**	综合分析资产组的经营情况和发展阶段等确定
债务资本成本	r_d	**4.65%**	5 年期贷款利率
目标资本结构比率	D/E	**9.16%**	Wind 资讯医疗器械行业资本结构
所得税税率	t	**15%**	当前所得税税率
税后折现率	$r=r_d\times(1-t)\times w_d+r_e\times w_e$	**11.90%**	根据公式计算
税前折现率	-	**13.72%**	根据迭代计算

上述折算率相关指标的计算符合《专家指引》和《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的要求，具有合理性。

经评估，**截至 2021 年 12 月 31 日**，孜航精密与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值为 **50,500.00 万元**，高于当期末资产组可辨认净资产账面价值与商誉之和 **44,806.31 万元**，故不存在减值。

（6）业绩对赌及完成情况

2019 年 6 月 19 日，公司与交易对方签署《江苏东星智慧医疗科技股份有限公司与江苏孜航精密五金有限公司全体股东之发行股份及支付现金购买资产协议》，根据协议中业绩承诺及补偿安排的规定，交易对方承诺孜航精密 2019 年度和 2020 年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的税后净利润分别不低于人民币 3,660 万元、4,400 万元，两年累计经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的税后净利润不低于人民币 8,060 万元。

2019 年和 2020 年孜航精密实际业绩完成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度
承诺扣非后净利润①	4,400.00	3,660.00
实际扣非后净利润②	4,250.12	4,226.39
差额（②-①）	-149.88	566.39
业绩承诺完成率	96.59%	115.48%

2019 年孜航精密实现扣除非经常性损益后净利润 4,226.39 万元，业绩承诺完成率为 115.48%。2020 年孜航精密实现扣非后净利润 4,250.12 万元，业绩承诺

完成率为 96.59%，未能完成业绩承诺。

根据发行人与交易对方（即江世华、王海龙、江世红、丁喜全和吴宇雷）签署的《江苏东星智慧医疗科技股份有限公司与江苏孜航精密五金有限公司全体股东之发行股份及支付现金购买资产协议》约定，“业绩承诺期间，如孜航精密任一年度的实际净利润低于交易对方承诺的对应年度的承诺净利润，交易对方应对发行人进行补偿，应补偿金额的确认方式如下：应补偿金额=（当年承诺净利润-当年实际净利润）÷承诺净利润总额×本次交易总价格。发生业绩补偿时，由交易对方以现金进行补偿。”2019 年交易对方完成业绩承诺，2020 年未完成，据此测算，交易对方应以现金形式向发行人补偿 741.96 万元。经发行人第二届董事会第二十三次会议和 2020 年年度股东大会审议通过，发行人与上述交易对方签署《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》，同意豁免江世华、王海龙、江世红、丁喜全和吴宇雷等交易对方因未完成孜航精密 2020 年度承诺业绩涉及的业绩补偿义务。豁免原因如下：

1）孜航精密经营业绩稳定、生产经营正常，主要客户及下游吻合器行业未发生重大不利变化；

2）2020 年孜航精密实现的扣除非经常性损益后净利润较上年略有增长，增长未达预期的主要原因是由于新冠疫情等不可控因素的影响，且实际当期业绩承诺完成率达到 96.59%，实际完成的业绩与承诺值差额较小；

3）孜航精密 2019 年超额完成业绩承诺，两年累计实现的扣除非经常性损益后净利润之和超出业绩承诺总额。

因此，经发行人董事会和股东大会审议通过，豁免了交易对方的业绩补偿义务。

2020 年孜航精密未完成业绩对赌主要是受到新冠疫情的不利影响，具体影响如下：

1）新冠疫情爆发初期，孜航精密根据当地政策要求推迟春节后复工时间，且生产工人返程延后，2 月和 3 月的生产经营受到不利影响；

2）上半年疫情期间，医院的外科手术推迟或取消，影响了吻合器产品等外科手术高值耗材的终端使用情况，下游吻合器生产厂商的产品销量下降，由此传

导至上游吻合器零部件生产厂商的销售收入下降；

3）海外市场的疫情较为严重、持续时间较长，产品出口受到不利影响，以出口为主的吻合器厂商产销量下降，从而相应减少对吻合器零部件的需求。

新冠疫情等不可控因素是孜航精密 2020 年未完成业绩承诺的重要原因。随着国内疫情逐渐得到控制，医院的外科手术逐渐恢复正常，孜航精密的产品销量相应回升，生产和销售迅速恢复正常，全年实现营业收入 14,063.24 万元，较上年增长 2.70%；实现扣除非经常性损益后净利润 4,250.12 万元，较上年增长 0.56%，净利润水平较上年略有提升。孜航精密的产品市场竞争力、下游吻合器行业发展前景均未发生重大不利变化，孜航精密作为国内规模较大、专业从事吻合器零部件生产的企业，凭借独立的模具设计和开发能力、多品类吻合器零部件的设计和生产能力，在吻合器企业聚集的长三角地区建立了较为稳定的客户资源。同时，孜航精密顺应吻合器行业发展趋势，在新一代电动腔镜吻合器零部件领域具有前瞻性布局，具备相关产品的生产供应能力，从而保持市场竞争优势。因此，2020 年末经商誉减值测试，商誉未发生减值。

3、收购三丰原创的会计处理、商誉减值测试

（1）购买日的确定

2016 年 10 月末，公司的控股子公司三丰东星收购三丰原创已经三丰东星董事会审议通过，公司已经取得三丰原创主要财务、业务资料，三丰原创完成工商变更；三丰东星已向交易对方全额支付了股权转让对价，实际取得三丰原创的控制权，因此，购买日为 2016 年 10 月 31 日。

（2）购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程

三丰原创购买日可辨认资产、负债的公允价值与账面价值一致，具体明细如下：

单位：万元

项目	购买日公允价值	购买日账面价值
资产：	225.81	225.81
货币资金	66.04	66.04
预付账款	11.33	11.33
其他应收款	0.50	0.50

项目	购买日公允价值	购买日账面价值
存货	101.80	101.80
其他流动资产	11.87	11.87
固定资产	7.70	7.70
无形资产	0.90	0.90
长期待摊费用	25.65	25.65
负债：	60.39	60.39
应付账款	13.45	13.45
预收账款	38.01	38.01
应付职工薪酬	6.88	6.88
应交税费	0.10	0.10
其他应付款	1.95	1.95
净资产	165.42	165.42
减：少数股东权益	74.44	74.44
取得的净资产	90.98	90.98

（3）核心商誉、非核心商誉的初始确认

公司收购三丰原创 55.00%股权的购买日为 2016 年 10 月 31 日，合并成本为 165.00 万元，购买日三丰原创可辨认净资产相应份额的公允价值为 54.59 万元，公司将合并成本扣除购买日取得三丰原创可辨认净资产相应份额的公允价值后的余额确认为商誉，金额为 110.41 万元。其中，核心商誉为 110.41 万元。

（4）资产组的划分及认定

三丰原创被三丰东星收购后，作为独立的实体运行，主要从事吊塔吊桥的研发、生产和销售，相关产品收入可明确划分，能够独立产生现金流量，与并购三丰原创形成的商誉相关的资产组包括组成资产组的固定资产、无形资产等（不含溢余资产、非经营性资产等）。

（5）报告期内各年末对商誉减值测试的详细过程

公司管理层根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的要求，通过对三丰原创未来现金流折现的方式确认资产组的可回收价值，与资产组中包括商誉在内的资产组账面价值进行比较，以判断商誉是否存在减值。发行人会计师对报告期各期末三丰原创资产组商誉进行复核，估计的现金流量属于税前口径，具体计算

过程如下：

①2019 年末

单位：万元

项目\年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
一、营业总收入	1,508.53	1,741.54	1,915.69	2,107.26	2,317.99	2,317.99
二、营业成本	1,186.75	1,221.82	1,360.14	1,496.15	1,645.77	1,645.77
税金及附加	5.16	6.97	7.66	8.43	9.27	9.27
营业费用	10.22	52.30	57.47	63.22	69.54	69.54
管理费用（含研发费用）	131.85	278.78	287.35	316.09	347.70	347.70
财务费用	-0.24	-0.25	-0.28	-0.30	-0.33	-0.33
资产减值损失	-21.25	-	-	-	-	-
信用减值损失	0.00	-	-	-	-	-
其他收益	1.48	-	-	-	-	-
三、营业利润	155.01	181.93	203.34	223.67	246.04	246.04
四、利润总额	130.07	181.93	203.34	223.67	246.04	246.04
五、净利润	123.99	168.62	188.00	206.30	226.44	226.44
加：折旧和摊销	35.23	37.65	40.00	44.00	48.40	48.40
减：资本性支出	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
六、股权自由现金流	109.21	156.27	178.00	200.30	224.84	224.84
加：所得税支出	6.08	13.31	15.33	17.37	19.60	19.60
七、税前资产组自由现金流	115.29	169.58	193.34	217.67	244.44	244.44
税前折现率	14.05%	14.05%	14.05%	14.05%	14.05%	14.05%
折现期（月）	6.00	18.00	30.00	42.00	54.00	-
折现系数	0.9364	0.8210	0.7199	0.6312	0.5535	3.9400
八、收益现值	107.96	139.22	139.18	137.39	135.30	963.09
与商誉相关的资产组未来现金流现值（取整）						**1,622.15**

发行人对 2019 年末三丰原创资产组的商誉减值测试进行复核，主要参数的预测情况如下：

项目名称	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
收入增长率	-22.21%	15.45%	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%
毛利率	21.33%	29.84%	29.00%	29.00%	29.00%	29.00%
销售费用率	0.68%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%

管理费用率	8.74%	16.01%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
税前折现率	14.05%	14.05%	14.05%	14.05%	14.05%	14.05%

2021-2024 年，三丰原创预测期的收入增长率、毛利率、销售费用率、管理费用率等指标的预期与上年末一致。税前折现率参考威克医疗 2020 年末商誉减值测试的税后折现率 13.00%，通过迭代法计算得出。

经减值测试，截至 2019 年 12 月 31 日，三丰原创与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值为 1,622.15 万元，高于当期末资产组可辨认净资产账面价值与商誉之和 924.01 万元，故不存在减值。

②2020 年末

单位：万元

项目\年份	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
一、营业总收入	1,741.54	1,915.69	2,107.26	2,317.99	2,549.78	2,549.78
二、营业成本	1,252.35	1,379.30	1,517.23	1,668.95	1,835.85	1,835.85
税金及附加	6.97	7.66	8.43	9.27	10.20	10.20
营业费用	21.77	23.95	26.34	28.97	31.87	31.87
管理费用（含研发费用）	278.78	301.72	331.89	365.08	401.59	401.59
财务费用	-0.25	-0.28	-0.30	-0.33	-0.37	-0.37
三、营业利润	181.93	203.34	223.67	246.04	270.64	270.64
四、利润总额	181.93	203.34	223.67	246.04	270.64	270.64
五、净利润	168.62	188.00	206.30	226.44	248.58	248.58
加：折旧和摊销	37.65	40.00	44.00	48.40	53.24	53.24
减：资本性支出	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
六、股权自由现金流	156.27	178.00	200.30	224.84	251.82	251.82
加：所得税支出	13.31	15.33	17.37	19.60	22.06	22.06
七、税前资产组自由现金流	169.58	193.34	217.67	244.44	273.88	273.88
税前折现率	14.10%	14.10%	14.10%	14.10%	14.10%	14.10%
折现期（月）	6.00	18.00	30.00	42.00	54.00	-
折现系数	0.9362	0.8205	0.7191	0.6302	0.5524	3.9178
八、收益现值	158.76	158.63	156.53	154.05	151.29	1,073.02
与商誉相关的资产组未来现金流现值（取整）						**1,852.28**

发行人对 2020 年末三丰原创资产组进行商誉减值测试，主要参数的预测情况如下：

项目名称	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
收入增长率	15.45%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%
毛利率	28.09%	28.00%	28.00%	28.00%	28.00%	28.00%
销售费用率	1.25%	1.25%	1.25%	1.25%	1.25%	1.25%
管理费用率	16.01%	15.75%	15.75%	15.75%	15.75%	15.75%
税前折现率	14.10%	14.10%	14.10%	14.10%	14.10%	14.10%

预测期收入增长率与前期预测一致，2022-2025 年的预期收入增长率为 10%。2020 年末考虑到运费的核算科目调整，导致营业成本上升、销售费用下降，因此预测期 2021-2025 年的毛利率较上年末的预测有所下降，销售费用率亦有所下降。预测期管理费用率为 15.75%，较上年末小幅增加。税前折现率是参考威克医疗 2020 年末商誉减值测试的税后折现率 13.00%，通过迭代法计算得出。

经减值测试，截至 2020 年 12 月 31 日，三丰原创与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值为 1,852.28 万元，高于当期末资产组可辨认净资产账面价值与商誉之和 1,048.00 万元，故不存在减值。

③2021 年末

单位：万元

项目\年份	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
一、营业总收入	1,700.00	1,785.00	1,874.25	1,967.96	2,066.00	2,066.00
二、营业成本	1,316.50	1,374.45	1,433.80	1,495.65	1,549.50	1,549.50
税金及附加	6.80	7.14	7.50	7.87	8.26	8.26
销售费用	12.00	12.60	15.13	16.00	17.00	17.00
管理费用（含研发费用）	267.60	281.38	292.45	303.82	320.51	320.51
财务费用	7.88	8.00	8.20	8.40	8.60	8.60
投资收益	8.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
三、营业利润	97.22	111.43	127.18	146.22	172.12	172.12
四、利润总额	97.22	111.43	127.18	146.22	172.12	172.12
五、净利润	94.79	107.79	121.96	139.10	162.41	162.41
加：折旧和摊销	59.96	72.60	79.86	87.85	96.63	96.63
减：资本性支出	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
六、股权自由现金流	104.75	130.39	151.82	176.94	209.04	209.04
加：所得税支出	2.43	3.64	5.22	7.12	9.71	9.71

项目\年份	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
七、税前资产组自由现金流	107.18	134.03	157.04	184.06	218.75	218.75
税前折现率	12.27%	12.27%	12.27%	12.27%	12.27%	12.27%
折现期（月）	6.0	18.0	30.0	42.0	54.0	-
折现系数	0.9438	0.8406	0.7488	0.6669	0.5940	4.8414
八、收益现值	101.15	112.67	117.59	122.75	129.94	1,059.08
与商誉相关的资产组未来现金流现值（取整）						1,643.00

发行人对 2021 年末三丰原创资产组进行商誉减值测试，主要参数的预测情况如下：

项目名称	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
收入增长率	2.55%	5.00%	5.00%	5.00%	4.98%	0.00%
毛利率	22.56%	23.00%	23.50%	24.00%	25.00%	25.00%
销售费用率	0.71%	0.71%	0.81%	0.81%	0.82%	0.82%
管理费用率	15.74%	15.76%	15.60%	15.44%	15.51%	15.51%
税前折现率	12.27%	12.27%	12.27%	12.27%	12.27%	12.27%

2021 年三丰原创营业收入较上年增长 9.90%，预测期 2022-2026 年收入增长率为 2.55%、5.00%、5.00%、5.00%和 4.98%，增长幅度较小且低于 2021 年的收入增长率。预测期 2022-2026 年的毛利率分别为 22.56%、23.00%、23.50%、24.00%和 25.00%，基于谨慎性原则，较前期的预测有所下降。销售费用和管理费用率较为稳定。税前折现率是参考威克医疗 2021 年末商誉减值测试的税后折现率 11.80%，通过迭代法计算得出。

经减值测试，**截至 2021 年 12 月 31 日**，三丰原创与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值为 **1,643.00 万元**，高于当期末资产组可辨认净资产账面价值与商誉之和 **627.62 万元**，故不存在减值。

（6）业绩对赌及完成情况

三丰东星收购三丰原创 55.00%股权时，交易对方陶娟、钮文华、田志刚未约定业绩对赌。三丰原创被收购后，经营业绩稳定，经减值测试，未发生商誉减值迹象。

4、递延所得税负债的形成原因及后续结转对商誉入账及减值的影响

递延所得税负债的形成原因主要系非同一控制企业合并专利、商标权评估增值形成。其中，收购威克医疗专利、商标权评估增值 5,501.12 万元，对应递延所得税负债 825.17 万元，收购孜航精密专利、商标权评估增值 7,722.48 万元，对应递延所得税负债 1,158.37 万元。后续根据专利、商标权的摊销调整递延所得税负债，对商誉入账金额及减值无影响。

（三）专利权的价格确定方式、涉及评估的具体情况、评估采用的主要假设及合理性，减值测试的具体过程及未计提减值的合理性；商标摊销为 10 年的原因和依据

1、收购威克医疗形成的专利权

（1）价格确定方式、涉及评估的具体情况

公司收购威克医疗时，委托上海申威资产评估有限公司对威克医疗持有的 35 项专利权和 7 项商标进行评估，并出具了《常州威克医疗器械有限公司所持有的无形资产价值追溯评估报告》（沪申威评报字[2019]第 1218 号），经评估，在评估基准日 2018 年 1 月 31 日，威克医疗所持有的 35 项专利权评估值为 5,500.00 万元。

评估涉及的 35 项专利具体明细如下：

序号	专利名称	专利类型	申请日	专利号
1	一次性直线形吻合器	发明	2010.6.7	201010193606.3
2	一次性自动保险圆形吻合器	发明	2010.6.7	201010193586.X
3	一次性自动保险圆形吻合器的自动保险装置	发明	2010.6.7	201010193572.8
4	一次性穿刺器	发明	2010.6.7	201010193536.1
5	一次性腔内切割吻合器的钉仓方向调节装置	发明	2011.6.10	201110155848.8
6	一次性腔内切割吻合器的击发保险装置	发明	2011.6.10	201110155847.3
7	一次性腔内切割吻合器的可更换吻切装置	发明	2011.6.10	201110155844.X
8	一次性腔内切割吻合器的击发传动装置	发明	2011.6.10	201110155843.5
9	微创用一次性穿刺器密封装置	发明	2012.7.3	201210225969.X
10	一次性腔内切割吻合器的钉仓座	发明	2013.5.9	201310167098.5
11	一种微创用一次性穿刺器密封装置	发明	2013.12.31	201310747823.6

序号	专利名称	专利类型	申请日	专利号
12	一次性腔内切割吻合器钉仓旋转连接装置	发明	2014.3.19	201410102061.9
13	一次性腔内切割吻合器旋转接头组件	发明	2014.3.19	201410101981.9
14	一次性直线切割吻合器的吻切驱动装置	发明	2014.11.7	201410622256.6
15	一次性穿刺器	发明	2016.2.23	201610097994.2
16	一次性直线形吻合器的钉仓组件	实用新型	2010.6.7	201020218325.4
17	一次性直线形吻合器的击发传动装置	实用新型	2010.6.7	201020218314.6
18	一次性自动保险圆形吻合器的抵钉座组件	实用新型	2010.6.7	201020218307.6
19	一次性自动保险圆形吻合器的钉仓套与铝弯管锁紧装置	实用新型	2010.6.7	201020218296.6
20	一次性直线切割吻合器的一体式抵钉座	实用新型	2010.6.7	201020218286.6
21	一次性腔内切割吻合器的切割刀	实用新型	2013.5.9	2013202245613.2
22	缝合钉推动块组件	实用新型	2014.3.7	201420102551.4
23	具有多种钉高的防滑钉仓	实用新型	2014.3.7	201420102483.1
24	一次性圆形吻合器的可更换钉仓组件	实用新型	2014.11.7	201420661644.0
25	一次性圆形吻合器的可更换椭圆形钉仓组件	实用新型	2014.11.7	201420661400.2
26	一次性直线形吻合器可更换钉仓组件	实用新型	2014.11.7	201420661580.4
27	一次性直线切割吻合器的抵钉座旋转锁紧装置	实用新型	2014.11.7	201420661471.2
28	一次性直线形吻合器可更换多排缝钉的抵钉座组件	实用新型	2014.11.7	201420661562.6
29	一次性穿刺器密封装置	实用新型	2016.2.23	201620134793.0
30	一次用于腔镜下切口牵开固定器的多通道装置	实用新型	2016.8.31	201620985301.9
31	一次性自动保险圆形吻合器	外观设计	2010.6.7	201030194084.X
32	一次性直线形吻合器	外观设计	2010.6.7	201030194075.0
33	一次性穿刺器	外观设计	2010.6.7	201030194072.7
34	一次性腔内切割吻合器	外观设计	2011.6.10	201130167805.2
35	一次性穿刺器	外观设计	2016.2.23	201630050048.3

（2）评估采用的主要假设及合理性

①评估方法

本次评估对专利权价值采用收益法评估。基于收益的无形资产评估方法为收益提成法，即认为在产品的生产、销售过程中无形资产对产品创造的利润或者现金流是有贡献的，采用适当方法估算确定无形资产对产品所创造的现金流贡献率，并进而确定无形资产对产品现金流的贡献，再选取恰当的折现率，将产品中每年无形资产对现金流的贡献折为现值，以此作为无形资产的评估估值。具体分为以下四个步骤：

1）确定无形资产的经济寿命期，预测在经济寿命期内产品的销售收入；

2）分析确定无形资产对现金流的分成率（贡献率），确定无形资产对产品的现金流贡献；

3）采用适当折现率将现金流折成现值。折现率应考虑相应的形成该现金流的风险因素和资金时间价值等因素；

4）将经济寿命期内现金流现值相加，确定无形资产的评估价值。

评估值 P=未来收益期内各期收益的现值之和，即

$$P=\sum_{i=1}^{n}\frac{Fi\times R}{(1+r)^{i}}$$

其中：p—无形资产的评估值；

r—选定的折现率；

n—评估预测年限；

Fi—未来第 i 个收益期的预期的收入；

R—无形资产提成率

②评估假设及合理性分析

1）利润分成率

根据评估实践和国际惯例，在对技术类无形资产评估时，确定利润分成率的方法有三分法和四分法两种方式。三分法认为产品收益主要由资金、技术和经营三种因素贡献，并且假定三种因素对收益的贡献相同；四分法认为产品收益主要由资金、人力、技术和管理四种因素贡献，并且假定四种因素对收益的贡献相同。威克医疗作为生产型企业，对其业绩产生贡献的主要因素包括：资金、技术、经

营等，故采用三分法，各因素对收益的贡献相互结合构成共同贡献。同时考虑无形资产组合占威克医疗全部无形资产的比重较大，基本涵盖了威克医疗可确指的全部无形资产类别，故在三分的基础上，不再考虑相应的分成比例。

根据威克医疗 2016 年、2017 年和 2018 年 1 月的产品毛利水平结合行业的相关财务数据，吻合器业务的盈利能力指标如下：

单位：万元

项目\年份	2016 年	2017 年	2018 年 1 月
一、营业总收入	6,353.04	10,494.23	1,080.15
二、营业总成本	4,281.60	7,257.52	724.15
三、营业利润	2,071.44	3,236.71	356.00
营业利润率（税前）	32.61%	30.84%	32.96%
三分法	10.87%	10.28%	10.99%
平均值	**10.71%**		

因此，本次评估的利润分成率为 10.71%。

2）衰减率

2019 年之后考虑到无形资产技术先进性逐步失去，每年其技术贡献能力会有一定衰退，故每年考虑一定的衰减率。考虑到威克医疗的专利技术申请日期较评估基准日的时间相对较早，且威克医疗所处的吻合器行业技术更新迭代速度较快，前沿的技术会引来同行业公司的争相模仿，上述专利的技术贡献能力会加速衰退。结合对企业技术人员的访谈、并考虑相关产品更新换代过程，评估机构在前期（2018-2023 年）按照业内较高的衰减率 20%测算，后期考虑到技术逐步普及，衰减率会有所放慢，因此 2024 年以 15%的衰减率作为过渡，2025-2027 年按 10%测算。

3）分成收益

通过上述无形资产分成率的估算和对销售收入的预测，可以得出无形资产的贡献=年自营收入×自营业务税前分成率。

4）折现率

无形资产折现率的计算，是在杠杆资本成本率的基础上根据无形资产报酬率和杠杆资本成本率的行业差额进行调整，其中，杠杆资本成本率按威克医疗所在

行业的 WACC 水平测算。

③评估计算过程

采用税前分成额现金流折现法计算相关专利技术的评估值，具体计算过程如下表：

单位：万元

专利技术	2018 年 2-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
主营收入	**12,777.91**	**17,307.58**	**19,669.95**	**20,653.45**	**21,578.12**	**22,225.46**	**22,225.46**	**22,225.46**	**22,225.46**	**22,225.46**
利润分成率	10.71%	8.57%	6.85%	5.48%	4.39%	3.51%	2.98%	2.68%	2.42%	2.17%
衰减率	-	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	15.00%	10.00%	10.00%	10.00%
分成收益	1,368.51	1,482.91	1,348.26	1,132.54	946.59	779.99	662.99	596.69	537.02	483.32
无形资产折现率	17.06%	17.06%	17.06%	17.06%	17.06%	17.06%	17.06%	17.06%	17.06%	17.06%
折现期	0.46	1.42	2.42	3.42	4.42	5.42	6.42	7.42	8.42	9.42
折现值	**1,273.20**	**1,186.33**	**921.41**	**661.18**	**472.09**	**332.31**	**241.30**	**185.52**	**142.63**	**109.66**
评估值（取整）	**5,500.00**									

如上表所示，相关专利权的评估值为 5,500.00 万元。

④无形资产的经济寿命年限

威克医疗具有较强的研发能力和技术实力，拥有专有技术和成熟的行业配套运作经验。其技术达到较为成熟阶段，因此确定其剩余经济寿命期较长。对于本次评估范围的专利权，根据威克医疗近年来业务开展情况及经营计划，同时考虑到行业技术的进步性及专利有效性，预计其经济使用年限约为 10 年，因此相关专利的经济寿命期限至 2027 年 12 月 31 日。威克医疗相关专利摊销期限的确定依据如下：

1）专利技术的应用情况，威克医疗的专利技术主要用于腔镜吻合器和开放式吻合器产品，根据相关技术、工艺的应用情况，以及未来根据市场发展趋势在相关专利基础上的优化，判断与专利相关的产品收益期限在 10 年以上；

2）参考同行业公司专有技术的摊销期限，医疗器械行业上市公司威高骨科、爱康医疗对其与主营业务产品相关的专有技术按照 10 年期限摊销，发行人与其他医疗器械行业上市公司的摊销期限一致。

2、收购孜航精密形成的专利权

（1）价格确定方式、涉及评估的具体情况

公司收购孜航精密时，根据上海申威资产评估有限公司出具的《评估报告》（沪申威评报字[2019]第 1211 号），孜航精密持有的 41 项专利权在评估基准日 2018 年 12 月 31 日的评估值为 7,722.00 万元。

涉及的 41 项专利如下：

序号	专利名称	专利类型	申请日	专利号
1	一种用于外科缝合器的缝切组件转向机构	发明	2015.2.15	201510081486.0
2	一种用于腔内缝合器的夹紧保险装置	发明	2015.2.15	201510081499.8
3	一种用于外科缝合器的夹紧保险装置	发明	2015.2.15	201510081450.2
4	一种用于外科缝合器的可换钉仓装置	发明	2015.2.15	201510081484.1
5	一次性痔疮套扎器	发明	2015.9.8	201510565337.1
6	一次性痔疮套扎器的驱动装置与复位保险组件	发明	2015.9.8	201510565248.7
7	一次性肛肠切割吻合器	发明	2015.11.17	201510789482.8
8	一次性肛肠切割吻合器的保险装置与驱动装置	发明	2015.11.17	201510790038.8
9	具有多种钉高的钉仓	实用新型	2014.5.12	201420239729.X
10	一次性痔疮套扎器的套扎组件	实用新型	2015.9.8	201520689499.1
11	一次性痔疮套扎器的负压开关组件	实用新型	2015.9.8	201520689548.1
12	一次性痔疮套扎器的复位保险组件	实用新型	2015.9.8	201520689570.6
13	一次性肛肠切割吻合器的指示组件	实用新型	2015.11.17	201520914299.1
14	一次性肛肠切割吻合器的抵钉座组件	实用新型	2015.11.17	201520915216.0
15	一次性肛肠切割吻合器的卡簧组件	实用新型	2015.11.17	201520915058.9
16	一次性肛肠切割吻合器的保险装置	实用新型	2015.11.17	201520915217.5
17	一次性肛肠切割吻合器的调节螺母组件	实用新型	2015.11.17	201520915918.9
18	一次性肛肠切割吻合器的钉仓组件	实用新型	2015.11.17	201520914710.5
19	一次性肛肠选择切割吻合器的指示保险装置	实用新型	2017.5.5	201720492442.1
20	一次性肛肠选择切割吻合器	实用	2017.5.5	201720492826.3

序号	专利名称	专利类型	申请日	专利号
		新型		
21	一次性肛肠选择切割吻合器的选择性钉仓组件	实用新型	2017.5.5	201720492798.5
22	一次性肛肠选择切割吻合器的选择性抵钉座组件	实用新型	2017.5.5	201720492473.7
23	一次性腔镜内切割吻合器的止刀保险装置	实用新型	2017.9.22	201721220075.6
24	一次性腔镜内切割吻合器的止退保险装置	实用新型	2017.9.22	201721219990.3
25	一次性腔镜内切割吻合器	实用新型	2017.9.22	201721220078.X
26	一次性腔镜内切割吻合器的连接杆固定装置	实用新型	2017.9.22	201721220039.X
27	一次性腔镜内切割吻合器的夹紧吻合装置	实用新型	2017.9.22	201721220160.2
28	一次性肛肠选择切割吻合器的击发驱动装置	实用新型	2017.5.5	201720493339.9
29	一次性腔镜内切割吻合器的推刀装置	实用新型	2017.9.22	201721219988.6
30	一次性腔镜内切割吻合器的抵钉座组件	实用新型	2017.11.13	201721506867.X
31	一次性肛肠选择切割窥视器	实用新型	2018.2.11	201820246133.0
32	一次性包皮切割吻合器	实用新型	2018.2.11	201820245248.8
33	一次性包皮切割吻合器的推片传动装置	实用新型	2018.2.11	201820246121.8
34	一次性包皮切割吻合器的钉仓组件	实用新型	2018.2.11	201820246109.7
35	一次性包皮切割吻合器的钉仓固定装置	实用新型	2017.9.8	201721146967.6
36	一次性包皮切割吻合器	实用新型	2017.9.8	201721146987.3
37	一次性包皮切割吻合器的推片传动装置	实用新型	2017.9.8	201721146765.1
38	一次性包皮切割吻合器的抵钉座组件传动装置	实用新型	2017.9.8	201721146851.2
39	一次性包皮切割吻合器的切割指示装置	实用新型	2017.9.8	201721146966.1
40	一次性包皮切割吻合器	外观设计	2018.2.11	201830066641.6
41	一次性包皮切割吻合器	外观设计	2017.9.8	201730424300.7

（2）评估采用的主要假设及合理性

①评估方法

本次评估对专利权价值采用收益法评估。即预测运用待估专利制造的产品未来可能实现的收益，通过一定的分成率（即待估资产在未来收益中应占的份额）确定评估对象能够为企业带来的利益，并通过折现求出评估对象在一定的经营规模下评估基准日的公允价值。

具体评估方法与公司收购威克医疗所持专利时的评估方法一致。

②评估假设及合理性分析

1）利润分成率

生产型企业对其业绩产生贡献的主要因素包括：资金、技术、经营等，本次评估考虑到上述特征，对孜航精密无形资产的利润分成率按上述三大因素均等贡献的原则，对利润进行三分。同时考虑无形资产组合占孜航精密全部无形资产的比重较大，基本涵盖了孜航精密可确指的全部无形资产类别，故在三分的基础上，不再考虑相应的分成比例。

根据孜航精密 2019 年至 2023 年预测的财务数据，各项财务指标如下：

单位：万元

项目\年份	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
一、营业总收入	14,175.22	16,844.18	19,236.98	21,662.65	23,289.72
二、营业总成本	9,910.33	11,750.44	13,375.38	14,578.95	15,516.23
三、营业利润	4,264.89	5,093.74	5,861.61	7,083.70	7,773.48
营业利润率（税前）	30.09%	30.24%	30.47%	32.70%	33.38%
三分法	10.03%	10.08%	10.16%	10.90%	11.13%
平均值	**10.46%**				

因此，本次评估的利润分成率为 10.46%。

2）衰减率

2019 年之后考虑到无形资产技术先进性逐步失去，每年其技术贡献能力会有一定衰退。考虑到孜航精密的专利申请时间距评估基准日的时间相对较短，且孜航精密下游吻合器客户数量较多，不同客户的市场定位、发展阶段存在差异，对吻合器零部件产品的技术要求亦有所差异，如部分主要覆盖中低端市场的中小客户，对零件技术更新的时效性要求相对较低。因此孜航精密所处的吻合器零部件行业技术更新迭代速度相对较慢，专利技术可创造价值的时间较长，技术贡献

的衰退速度相对较慢，因此衰减率均为 10%。

3）分成收益

通过上述无形资产分成率的估算和对销售收入的预测，可以得出无形资产的贡献=年自营收入×自营业务税前分成率。

4）折现率

无形资产折现率的计算，是在杠杆资本成本率的基础上根据无形资产报酬率和杠杆资本成本率的行业差额进行调整，其中，杠杆资本成本率按孜航精密所在行业的 WACC 水平测算。

③评估计算过程

本次采用税前分成额现金流折现法计算相关专利技术的评估值，具体计算过程如下表：

单位：万元

专利技术	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
主营收入	**14,057.26**	**16,708.52**	**19,085.33**	**21,525.88**	**23,142.67**	**23,142.67**	**23,142.67**	**23,142.67**	**23,142.67**	**23,142.67**
利润分成率	10.46%	9.41%	8.47%	7.62%	6.86%	6.18%	5.56%	5.00%	4.50%	4.05%
衰减率	-	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
分成收益	1,470.16	1,572.69	1,616.77	1,641.16	1,587.99	1,429.19	1,286.27	1,157.64	1,041.88	937.69
无形资产折现率	15.29%	15.29%	15.29%	15.29%	15.29%	15.29%	15.29%	15.29%	15.29%	15.29%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	6.50	7.50	8.50	9.50
折现值	**1,369.18**	**1,270.39**	**1,132.75**	**997.32**	**837.00**	**653.37**	**510.03**	**398.14**	**310.80**	**242.61**
评估值（取整）	**7,722.00**									

如上表所示，委估的技术类无形资产组合的评估值为 7,722.00 万元。

④无形资产的经济寿命年限

孜航精密的专利技术主要于 2015-2018 年期间取得，平均已使用 3-4 年，期间孜航精密每年持续追加研发支出，以维护其技术先进性，从而使其技术能力在行业中依然可保持较强的竞争力。未来若不持续投入研发，则相关技术先进性会逐步衰退，因此，孜航精密现有的技术性资产有一定的经济寿命。相关专利的经济寿命期限至 2028 年 12 月 31 日。孜航精密相关专利摊销期限的确定依据如下：

1）专利技术的应用情况，孜航精密的专利技术主要用于吻合器零部件产品的生产，根据相关技术、工艺的应用情况，以及未来持续的技术改进，判断与专利相关的产品收益期限在 10 年以上；

2）参考下游医疗器械行业的案例，孜航精密的产品主要应用于下游吻合器行业，产品的生命周期与下游行业的技术更新具有相关性，参考医疗器械企业对专有技术 10 年的摊销期，孜航精密的专利技术摊销期限具有合理性。

3、减值测试的具体过程及未计提减值的合理性

公司收购过程中形成的专利权，主要应用于吻合器产品、吻合器零部件产品的设计研发和生产制造。报告期各期末，公司对专利形成的无形资产进行减值测试，参照入账时采用收益法对专利权评估的方法，测算专利权对应产品产生收益的情况，评估相关专利权是否能够为公司产生预期收益。

报告期内，公司收购形成的专利权对应产品的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
威克医疗相关专利权对应产品收入	**19,529.04**	13,293.08	15,595.30
占威克医疗主营业务收入的比例	**94.81%**	95.09%	94.53%
孜航精密相关专利权对应产品收入	**13,118.55**	10,067.27	-
占孜航精密主营业务收入的比例	**76.14%**	74.02%	-

相关专利对应的产品在报告期各期仍产生较高营业收入，占威克医疗和孜航精密主营业务收入的比例较高，符合评估入账时对专利预期产生收益的假设条件。另外，报告期各期末，公司对威克医疗和孜航精密包含无形资产的资产组进行商誉减值测试，计算资产组预计未来现金流量现值，亦未发生减值迹象。

报告期各期末，公司根据《企业会计准则》对威克医疗的商誉进行减值测试，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
包含商誉在内的资产组账面价值①	**38,643.41**	37,752.38	38,502.70
资产组可收回金额②	**50,700.00**	39,900.00	44,000.00
商誉减值损失③=①-②（大于 0 时）	**-**	-	-

公司根据《企业会计准则》对孜航精密的商誉进行减值测试，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
包含商誉在内的资产组账面价值①	**44,806.31**	40,033.04	39,568.45
资产组可收回金额②	**50,500.00**	42,500.00	43,000.00
商誉减值损失③=①-②（大于 0 时）	-	-	-

报告期各期末，威克医疗和孜航精密包含专利和商誉在内的资产组均未发生减值迹象。

公司对相关专利在预计摊销期限内逐年进行摊销。报告期各期，公司专利权摊销金额如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
期初余额	**13,222.00**	13,222.00	5,500.00
本期增加	**-**	-	7,722.00
本期摊销	**1,404.75**	1,404.75	625.47
累计摊销	**3,943.37**	2,538.62	1,133.87
期末账面价值	**9,278.63**	10,683.38	12,088.13

公司账面专利权已累计摊销 **3,943.37 万元**，占专利权原值的 **29.82%**。

综上所述，公司的专利权在摊销期限内逐年进行摊销，相关专利技术应用的产品收入仍是威克医疗和孜航精密的主营业务主要收入来源，且经评估，报告期各期末公司商誉未发生减值迹象，因此，公司对专利权未计提减值。

4、商标摊销为 10 年的原因和依据

公司收购威克医疗、孜航精密时，对威克医疗和孜航精密各自拥有的 7 项商标、3 项商标采用成本法评估，即在实际发生的商标申请费基础上进行核算。单项商标的注册费为 600.00 元、其他费用为 1,000.00 元，因此单项商标的评估值为 1,600.00 元。威克医疗和孜航精密的商标评估情况如下：

公司名称	商标数量	商标价值（万元）	入账时间
威克医疗	7	1.12	2018 年 1 月 31 日
孜航精密	3	0.48	2019 年 12 月 31 日

商标的账面价值金额较小，公司分别在入账当期，即 2018 年和 2019 年已全

额摊销商标余额。

（四）商誉减值测试如何考虑两票制和新冠疫情的影响，2020 年孜航精密未达成业绩对赌目标、2020 年威克医疗业绩下滑的情形下仍未对商誉计提减值的合理性；历次减值测试测算的各种假设前提及预测参数是否谨慎、合理

1、两票制和新冠疫情对商誉减值测试的影响

涉及商誉减值测试的标的公司中，仅威克医疗 2019 年以来在福建省的吻合器销售涉及两票制。报告期内，发行人在对威克医疗的商誉减值测试时，根据两票制地区的销售定价机制，在预测未来期间的营业收入、销售费用时，考虑到了福建地区两票制的影响。

新冠疫情在 2020 年初的爆发具有突发性，影响的持续时间和范围具有不确定性，受到新冠疫情的不利影响，2020 年威克医疗、孜航精密等公司的营业收入均未达年初预期。2020 年末进行商誉减值测试时，考虑到疫情在局部地区可能会有反复，在一定程度上影响吻合器、吻合器零部件产品的销售等，因此，威克医疗和孜航精密预测期的营业收入较 2019 年末的预期金额有所降低。**2021 年末进行商誉减值测试时，由于国内疫情控制情况较好，仅局部地区存在点状疫情爆发，对吻合器、吻合器零部件产品销售的影响较小。**

2、2020 年孜航精密未达成业绩对赌目标、威克医疗业绩下滑的情形下，仍未对商誉计提减值的合理性分析

（1）2020 年孜航精密未达成业绩对赌目标，未对商誉计提减值的合理性

2020 年孜航精密实现扣非后净利润 4,250.12 万元，业绩承诺完成率为 96.59%，未能完成业绩承诺，主要是受到新冠疫情的不利影响，具体影响如下：

1）新冠疫情爆发初期，孜航精密根据当地政策要求推迟春节后复工时间，且生产工人返程延后，2 月和 3 月的生产经营受到不利影响；

2）上半年疫情期间，医院的外科手术推迟或取消，影响了吻合器产品等外科手术高值耗材的终端使用情况，下游吻合器生产厂商的产品销量下降，由此传导至上游吻合器零部件生产厂商的销售收入下降；

3）海外市场的疫情较为严重、持续时间较长，产品出口受到不利影响，以

出口为主的吻合器厂商产销量下降，从而相应减少对吻合器零部件的需求。

新冠疫情等不可控因素是孜航精密 2020 年未完成业绩承诺的重要原因。随着国内疫情逐渐得到控制，医院的外科手术逐渐恢复正常，孜航精密的产品销量相应回升，生产和销售迅速恢复正常，全年实现营业收入 14,063.24 万元，较上年增长 2.70%；实现扣除非经常性损益后净利润 4,250.12 万元，较上年增长 0.56%，净利润水平较上年略有提升。孜航精密的产品市场竞争力、下游吻合器行业发展前景均未发生重大不利变化，孜航精密作为国内规模较大、专业从事吻合器零部件生产的企业，凭借独立的模具设计和开发能力、多品类吻合器零部件的设计和生产能力，在吻合器企业聚集的长三角地区建立了较为稳定的客户资源。同时，孜航精密顺应吻合器行业发展趋势，在新一代电动腔镜吻合器零部件领域具有前瞻性布局，具备相关产品的生产供应能力，从而保持市场竞争优势。因此，2020 年末经商誉减值测试，商誉未发生减值。

（2）2020 年威克医疗业绩下滑，未对商誉计提减值的合理性

2020 年，威克医疗实现营业收入 15,505.90 万元，较上年下降 6.01%；实现扣除非经常性损益后净利润 3,661.74 万元，较上年下降 9.05%。威克医疗经营业绩同比出现下滑，主要是受到新冠疫情的不利影响：

1）在国内市场，新冠疫情期间医院的外科手术推迟或取消，影响吻合器等外科手术耗材的使用和需求，在疫情得到控制后，局部地区疫情的反复导致威克医疗在东北、华北等区域的收入有所下降；

2）在国外市场，主要海外市场巴西、伊朗的疫情持续较为严重，导致威克医疗在海外市场的收入较上年下降 68.95%。

威克医疗的产品竞争力、下游市场需求未发生重大不利变化，在疫情的不利影响减小后，威克医疗的经营业绩已明显回升，具体分析如下：

1）威克医疗以进口替代的腔镜吻合器为主，技术实力和销售规模在国内吻合器厂商中位居前列，在微创外科手术逐渐普及的背景下，腔镜吻合器的市场前景依然广阔。另外，顺应医疗器械智能化的发展趋势，威克医疗研发出新一代电动腔镜吻合器，并于 2021 年 9 月取得产品注册证，有利于巩固威克医疗在腔镜吻合器市场的竞争力；

2）威克医疗的吻合器产品市场前景依然较为乐观，2020 年上半年，国内疫情较为严重，威克医疗营业收入同比下滑，随着疫情逐步控制，下半年的营业收入已显著回升，**2021 年**国内外市场均延续增长的良好趋势。2019 年、2020 年和**2021 年**各季度威克医疗主营业务收入对比情况如下：

单位：万元

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2019 年	3,018.25	4,492.83	4,291.95	4,693.83
2020 年	1,673.46	3,444.93	4,449.96	4,410.55
2021 年	**3,835.89**	**5,123.87**	**5,198.40**	**6,439.72**

外部不可控因素的不利影响已逐渐减弱或消除，威克医疗的成长性符合预期，因此，2020 年末未对商誉计提减值具有合理性。

3、历次减值测试测算的各种假设前提及预测参数是否谨慎、合理

（1）主要评估假设

①基本假设

1）各项资产均以评估基准日的实际存量为前提，有关资产的现行市价以评估基准日的国内有效价格为依据；

2）国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，被评估单位所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；

3）假设被评估单位持续经营；

4）假设被评估单位的经营者是负责的，且管理层有能力担当其职务；

5）被评估单位完全遵守所有有关的法律法规；

6）假设被评估单位未来将采取的会计政策和本次评估时所采用的会计政策在重要方面基本一致；

7）假设被评估单位在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致；

8）有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化；

9）无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对被评估单位造成重大不利影

响。

②特殊假设

1）被评估单位的主要管理人员、核心团队持续服务，不在和被评估单位业务有直接竞争的企业担任职务，经营层损害被评估单位运营的个人行为在预测未来情况时不作考虑；

2）被评估单位的利益不受股东损害，经营按照章程的规定正常进行；

3）被评估单位成本费用水平的变化符合历史发展趋势，无重大异常变化；

4）被评估单位以前年度及当年签订的合同有效，并能得到有效执行；

5）被评估单位在存续期间内能平稳发展，即资产所产生的未来收益是被评估单位现有规模及管理水平的继续；

6）假设被评估单位税收政策在未来经营期内保持不变；

7）净现金流量的计算以会计年度为准，假定收支均发生在年中；

8）对被评估单位未来六年的营业收入、各类成本、费用等进行预测，自第六年后各年的收益假定保持在第五年的水平上；

9）假设被评估单位保持现有的收入取得方式和信用政策不变，不会遇到重大的款项回收问题。

（2）商誉减值测试参数

①威克医疗资产组商誉减值测试参数

报告期各期末，公司对威克医疗资产组商誉减值测试涉及的预测期主要参数情况如下：

1）2019 年末商誉减值测试：

项目名称	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
收入增长率	10.00%	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%	0.00%
毛利率	68.04%	68.03%	68.00%	68.02%	68.01%	68.01%
销售费用率	20.04%	19.99%	19.93%	19.88%	19.88%	19.88%
管理费用率	15.83%	15.82%	15.67%	15.52%	15.54%	15.54%

税前折现率	15.56%	15.56%	15.56%	15.56%	15.56%	15.56%

注：管理费用率含研发费用。

2）2020 年末商誉减值测试：

项目名称	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
收入增长率	5.11%	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%	0.00%
毛利率	67.23%	67.00%	66.98%	67.02%	67.01%	67.01%
销售费用率	19.81%	19.73%	19.64%	19.56%	19.56%	19.56%
管理费用率	15.61%	15.46%	15.32%	15.18%	15.27%	15.27%
税前折现率	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%	15.07%

注：管理费用率含研发费用。

3）2021 年末商誉减值测试：

项目名称	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
收入增长率	**-1.68%**	**3.89%**	**3.88%**	**3.20%**	**3.20%**	**0.00%**
毛利率	**63.16%**	**62.69%**	**62.24%**	**62.21%**	**62.19%**	**62.19%**
销售费用率	**17.92%**	**17.80%**	**17.83%**	**17.81%**	**17.79%**	**17.79%**
管理费用率	**14.33%**	**14.15%**	**14.02%**	**13.95%**	**13.87%**	**13.87%**
税前折现率	**13.49%**	**13.49%**	**13.49%**	**13.49%**	**13.49%**	**13.49%**

注：管理费用率含研发费用。

预测期各年度主要参数变动的原因请参见本题第（二）小问“1、收购威克医疗的会计处理、商誉减值测试”之“（5）报告期内各年末对商誉减值测试的详细过程”的相关内容。

上市公司维力医疗 2018 年以 4.30 亿元收购吻合器生产企业江西狼和医疗器械有限公司（简称“狼和医疗”）100%股权，并在报告期各期末进行商誉减值测试。根据公开信息，2018 年末、2019 年末和 2020 年末，威克医疗与狼和医疗收入增长率预测对比情况如下：

年度	公司名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
2018 年末	威克医疗	17.17%	13.65%	5.00%	4.48%	3.00%	-	-
	狼和医疗	24.25%	21.83%	8.61%	6.16%	4.08%	-	-
2019 年末	威克医疗	-	10.00%	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%	-
	狼和医疗	-	-30.00%	76.69%	6.16%	4.08%	0.00%	-
2020 年末	威克医疗	-	-	5.11%	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%

	狼和医疗	-	-	24.24%	7.91%	4.77%	5.75%	2.67%

2018 年末，威克医疗预测期的收入增长率均低于狼和医疗；2019 年末，威克医疗低估了疫情的不利影响，对 2020 年的收入增长预期较为乐观，但对 2021 年和 2022 年的收入收入预期均相对较低；2020 年末，威克医疗预测期的收入增长率总体上较狼和医疗偏低。综上对比分析，除 2020 年的收入增长率预测低估了疫情不利影响外，收入增长率的预测与同行业可比公司的预测相比具有合理性。

2018 年至 2020 年，威克医疗与狼和医疗实现的扣非后净利润、商誉减值测试折现率、评估估值对比情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
扣非后净利润	威克医疗	3,922.22	4,026.26	4,052.28
	狼和医疗	3,359.42	3,933.10	2,955.79
折现率	威克医疗	15.07%	15.56%	15.53%
	狼和医疗	12.91%	14.13%	14.74%
评估估值	威克医疗	39,900.00	44,000.00	46,300.00
	狼和医疗	48,467.74	41,494.89	40,700.95

2018 年至 2020 年，威克医疗各年度实现的扣非后净利润均高于狼和医疗的同期水平，盈利能力相对较好；利用加权平均资产成本（WACC）计算的折现率，威克医疗各年度折现率均高于狼和医疗，折现率的计算结果相对谨慎；2018 年和 2019 年，威克医疗商誉减值测试的评估值均高于狼和医疗，2020 年因收入增长率的预期下降，评估估值低于狼和医疗。

②孜航精密资产组商誉减值测试参数

公司对孜航精密资产组商誉减值测试涉及的预测期主要参数情况如下：

1）2019 年末商誉减值测试：

项目名称	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
收入增长率	16.71%	14.24%	11.82%	7.81%	3.00%	0.00%
毛利率	50.99%	50.47%	51.14%	51.56%	51.50%	51.50%
销售费用率	1.05%	1.05%	1.04%	1.05%	1.04%	1.04%
管理费用率	9.34%	8.99%	8.50%	8.30%	8.41%	8.41%

研发费用率	7.24%	7.04%	6.72%	6.62%	6.70%	6.70%
税前折现率	14.91%	14.91%	14.91%	14.91%	14.91%	14.91%

2）2020 年末商誉减值测试：

项目名称	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
收入增长率	15.70%	11.62%	7.61%	3.00%	3.00%	0.00%
毛利率	53.92%	54.15%	54.20%	54.17%	54.14%	54.14%
销售费用率	1.08%	1.07%	1.07%	1.07%	1.07%	1.07%
管理费用率	10.75%	10.59%	10.37%	10.50%	10.63%	10.63%
研发费用率	6.23%	6.16%	6.06%	6.13%	6.21%	6.21%
税前折现率	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%

3）2021 年末商誉减值测试：

项目名称	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
收入增长率	**8.50%**	**7.15%**	**5.92%**	**4.94%**	**2.99%**	**0.00%**
毛利率	**49.96%**	**49.08%**	**48.70%**	**48.37%**	**47.76%**	**47.76%**
销售费用率	**1.04%**	**1.04%**	**1.04%**	**1.04%**	**1.04%**	**1.04%**
管理费用率	**10.75%**	**10.23%**	**10.15%**	**10.13%**	**10.25%**	**10.25%**
研发费用率	**5.13%**	**4.93%**	**4.89%**	**4.88%**	**4.88%**	**4.88%**
税前折现率	**13.72%**	**13.72%**	**13.72%**	**13.72%**	**13.72%**	**13.72%**

预测期各年度主要参数变动的原因请参见本题第（二）小问“2、收购孜航精密的会计处理、商誉减值测试”之“（5）报告期内各年末对商誉减值测试的详细过程”的相关内容。

③三丰原创资产组商誉减值测试参数

公司对三丰原创资产组商誉减值测试涉及的预测期主要参数情况如下：

1）2019 年末商誉减值测试：

项目名称	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
收入增长率	15.45%	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%
毛利率	29.84%	29.00%	29.00%	29.00%	29.00%
销售费用率	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
管理费用率	16.01%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
税前折现率	14.05%	14.05%	14.05%	14.05%	14.05%

注 1：2020 年末发行人对 2019 年末三丰原创资产组的商誉减值测试进行复核，2020 年数据为实际审定的财务数据；

注 2：管理费用率含研发费用，下同。

2）2020 年末商誉减值测试：

项目名称	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
收入增长率	15.45%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%
毛利率	28.09%	28.00%	28.00%	28.00%	28.00%	28.00%
销售费用率	1.25%	1.25%	1.25%	1.25%	1.25%	1.25%
管理费用率	16.01%	15.75%	15.75%	15.75%	15.75%	15.75%
税前折现率	14.10%	14.10%	14.10%	14.10%	14.10%	14.10%

3）2021 年末商誉减值测试：

项目名称	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
收入增长率	2.55%	5.00%	5.00%	5.00%	4.98%	0.00%
毛利率	22.56%	23.00%	23.50%	24.00%	25.00%	25.00%
销售费用率	0.71%	0.71%	0.81%	0.81%	0.82%	0.82%
管理费用率	15.74%	15.76%	15.60%	15.44%	15.51%	15.51%
税前折现率	12.27%	12.27%	12.27%	12.27%	12.27%	12.27%

预测期各年度主要参数变动的原因请参见本题第 2 小问“3、收购三丰原创的会计处理、商誉减值测试”之“（5）报告期内各年末对商誉减值测试的详细过程”的相关内容。

报告期内，对威克医疗、孜航精密、三丰原创进行商誉减值测试选取的主要预测参数系结合各公司的历史数据、未来变动的预期确定，预测参数的选取谨慎、合理。

（五）孜航精密被收购前后定价原则和依据以及会计处理，是否发生变化，孜航精密的吻合器零部件产品用于进一步自产吻合器和直接外售的金额和比例，用于自产和外售的定价差异及合理性

1、孜航精密被收购前后定价原则和依据以及会计处理

孜航精密在被公司收购前后均作为独立法人主体经营，采用市场化的定价原则，以产品成本为基础，参考市场价格经与客户协商后确定。孜航精密被收购前后，包括与威克医疗之间的交易定价原则均未发生变化。

孜航精密向威克医疗销售的零部件规格型号多达千余种、且单价区间差异较大，按照用于生产的吻合器类别对相关零件分类，选择持续销售且年度销售额超过 50 万元的主要零件类别，并对各类别中采购金额占比超过 5%的主要零件进行量化对比分析，孜航精密被收购前后，向威克医疗销售的主要零件单价（**含增值税**）变动情况如下：

单位：元/个

零件类别	零件名称	收购后		收购前	单价变动原因
		2021 年	2020 年	2019 年	
腔镜吻合器零件	击发推杆	22.12	21.00	21.00	2021 年原材料成本上升
	钉仓座	14.04	13.00	13.00	2021 年原材料成本上升
	套管	7.34	6.90	6.90	2021 年原材料成本上升
	连接片	4.09	3.80	3.80	2021 年原材料成本上升
	防涨板	2.90	2.70	2.70	2021 年原材料成本上升
	转向拉钩	7.48	7.00	7.00	2021 年原材料成本上升
穿刺器零件	穿刺套管	4.17	3.90	3.90	2021 年原材料成本上升
	穿刺锥	3.33-3.54	3.10-3.30	3.10-3.30	2021 年原材料成本上升
	定位导向盖	1.18	1.10	1.10	2021 年原材料成本上升
	阀体	3.25	3.00	3.00	2021 年原材料成本上升
	自调式密封帽	1.12	1.00	1.00	2021 年原材料成本上升
管型吻合器零件	导向轴包胶	6.00	6.00	6.00	-
	抵钉座	42.00	42.00	42.00	-
	丝杆	15.00	15.00	15.00	-
	活动手柄	11.20	11.20	11.20	-
	卡簧片	2.80	2.80	2.80	-
直线切割吻合器零件	整体抵钉座焊接组件	114.00	114.00	103.71	2020 年增加涂层工艺
	整体抵钉座组件	115.00	115.00	107.01	2020 年增加涂层工艺
	下夹板焊接组件	36.00	35.41	24.13	2020 年增加涂层工艺；2021 年原材料成本上升

零件类别	零件名称	收购后		收购前	单价变动原因
		2021 年	2020 年	2019 年	
	活动手柄	11.00	11.00	11.00	-
痔吻合器零件	固定手柄	5.00	5.00	5.00	-
	丝杆	18.01-18.26	17.00	17.00	2021 年原材料成本上升
	抵钉座焊接组件	51.84-52.05	49.00	49.00	2021 年原材料成本上升

发行人收购孜航精密后，2020 年孜航精密对威克医疗销售的主要零件，除直线切割吻合器的部分零件因增加涂层工艺而上涨以外，含税单价未发生变动。2021 年因孜航精密材料成本上升，部分腔镜吻合器零件的定价较 2020 年略有上升，整体上涨幅度为 4.21%。

孜航精密的会计政策、会计估计在被公司收购后，除因会计准则变动进行相应调整外，未因被公司收购而发生变化。

2、孜航精密的吻合器零部件产品用于进一步自产吻合器和直接外售的金额和比例

孜航精密的吻合器零部件产品销售给威克医疗的部分系公司用于进一步自产吻合器，向其他客户的销售属于直接外售。2020 年和 **2021 年**，孜航精密的吻合器零部件产品用于进一步自产吻合器和直接外售的金额和比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年	
	金额	比例	金额	比例
进一步自产	**5,234.60**	**31.74%**	2,323.65	18.22%
直接外售	**11,255.40**	**68.26%**	10,428.42	81.78%
合计	**16,489.99**	**100.00%**	**12,752.07**	**100.00%**

2020 年孜航精密销售给威克医疗的吻合器零部件金额为 2,323.65 万元，占比 18.22%，直接对外销售的金额为 10,428.42 万元，占比 81.78%。**2021 年因威克医疗下游销售预期较好，采购量增加，孜航精密的产品用于公司进一步自产吻合器的占比提升至 31.74%。**

3、用于自产和外售的定价差异及合理性

由于外科手术吻合器的种类较多，且各家吻合器厂商在产品设计上存在一定

差异，向孜航精密定制化采购各类吻合器零件或组件，部分客户还向孜航精密定制化采购模具并存放在孜航精密处，专门用于其产品配套零部件的生产，因此，孜航精密的产品定价根据客户的个性化定制需求存在成本差异，同时考虑客户的采购数量，批量采购产品的单价会比零星采购相对更低。

2020 年和 **2021 年**，孜航精密销售给威克医疗用于自产吻合器的主要零件，与销售给其他客户同类型、规格相近的零件销售单价**（不含税）**对比情况如下：

单位：元/个

类别	零件名称	公司名称	2021 年	2020 年
腔镜吻合器零件	击发推杆	威克医疗	**19.57**	18.58
		江苏瑞普医疗器械科技有限公司	**10.62**	10.62
	钉仓座	威克医疗	**12.43**	11.50
		江苏三联星海医疗器械股份有限公司	**13.10**	13.10
	套管	威克医疗	**6.49**	6.11
		江苏三联星海医疗器械股份有限公司	**8.84**	8.84
	防涨板	威克医疗	**2.57**	2.39
		常州市康迪医用吻合器有限公司	**2.05**	2.21
	转向拉钩	威克医疗	**6.62**	6.19
		常州市康迪医用吻合器有限公司	**7.30**	8.50
穿刺器零件	穿刺套管	威克医疗	**3.69**	3.45
		无锡市舒康医疗器械有限公司	**5.31**	5.31
	穿刺锥	威克医疗	**2.95**	2.81
		无锡市舒康医疗器械有限公司	**5.31**	5.31
	定位导向盖	威克医疗	**1.05**	0.97
		无锡市舒康医疗器械有限公司	**1.33**	1.33
	阀体	威克医疗	**2.88**	2.65
		无锡市舒康医疗器械有限公司	**2.65**	2.65
	自调式密封帽	威克医疗	**0.99**	0.88
		无锡市舒康医疗器械有限公司	**0.88**	0.88
管型吻合器零件	导向轴包胶	威克医疗	**5.31**	5.31
		施爱德（厦门）医疗器材有限公司	**11.70**	10.62
	抵钉座	威克医疗	**37.17**	37.17
		施爱德（厦门）医疗器材有限公司	**40.71**	40.71
	丝杆	威克医疗	**13.27**	13.27

类别	零件名称	公司名称	2021 年	2020 年
		施爱德（厦门）医疗器材有限公司	**13.27**	13.27
	活动手柄	威克医疗	**9.91**	9.91
		江苏瑞普医疗器械科技有限公司	**3.54**	3.54
直线切割吻合器零件	下夹板焊接组件	威克医疗	**31.86**	31.34
		施爱德（厦门）医疗器材有限公司	**30.97**	30.97
	活动手柄	威克医疗	**9.73**	9.73
		江苏瑞普医疗器械科技有限公司	**9.73**	9.73
痔吻合器零件	固定手柄	威克医疗	**4.42**	4.42
		江苏柯汇医疗科技有限公司	**4.42**	4.42
	丝杆	威克医疗	**15.93**	15.04
		江苏柯汇医疗科技有限公司	**17.70**	17.70
	抵钉座焊接组件	威克医疗	**45.87**	43.36
		普瑞德医疗器械科技江苏有限公司	**28.32**	33.63

威克医疗的吻合器零件定制化要求较高，与其他厂商的设计有所差异，对于规格相近的通用型零件对威克医疗的销售单价与对其他客户的销售单价较为接近。对于击发推杆、穿刺套管、导向轴包胶、活动手柄、抵钉座焊接组件等零部件，威克医疗与孜航精密的其他客户采购单价差异较大，主要系零件规格参数、生产工艺、加工成本存在差异，以及采购规模不同导致的定价差异。

对于销售给威克医疗用于进一步自产的零部件产品与外售产品的定价原则一致，产品价格差异主要受到以下因素影响：

（1）产品类别差异，孜航精密销售的产品分为吻合器零件和组件两大类，组件是对零件的进一步组装，单价相对较高。威克医疗主要向孜航精密采购定制化的吻合器零件，包括用于生产腔镜吻合器、穿刺器、管型吻合器、直线切割吻合器、痔吻合器等产品的零件。零件和组件产品、以及不同类别的零部件产品因成本不同而存在价格差异；

（2）产品设计差异，孜航精密根据威克医疗设计方案开发模具并生产相应的吻合器零件，产品价格差异受定制化方案的影响；由于威克医疗的设计具有排他性，威克医疗向孜航精密采购其定制化开发的模具并委托孜航精密进一步生产专用零部件，工艺和模具设计的不同导致产品成本和定价存在差异。

（六）请发行人和申报会计师对照《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》的规定，说明报告期商誉减值测试及计提是否符合相关规定要求。

《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》对发行人关于商誉减值的会计处理及信息披露要求如下：

1、定期或及时进行商誉减值测试，并重点关注特定减值迹象。按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司应当在资产负债表日判断是否存在可能发生资产减值的迹象。对企业合并所形成的商誉，公司应当至少在每年年度终了进行减值测试。

公司在每个报告期末均及时进行了商誉减值测试，充分关注了商誉所在资产组或资产组组合的宏观环境、行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素，经过合理判断和识别，未发现商誉减值迹象。

2、合理将商誉分摊至资产组或资产组组合进行减值测试。按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，对因企业合并形成的商誉，由于其难以独立产生现金流量，公司应自购买日起按照一贯、合理的方法将其账面价值分摊至相关的资产组或资产组组合，并据此进行减值测试。

公司在认定与商誉相关的资产组时，充分考虑了管理层对生产经营活动的管理或监控方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，认定的资产组能够独立产生现金流量。

公司在确认商誉所在资产组时，剔除了与商誉无关的不应纳入资产组的单独资产及负债。

公司在将商誉分摊至相关资产组时，充分关注了归属于少数股东的商誉，先将归属于母公司股东的商誉账面价值调整为全部商誉账面价值，再将其合理分摊至相关资产组。

公司在购买日将商誉分摊至相关资产组，并在后续会计期间保持了一致。

3、商誉减值测试过程和会计处理：按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，在对商誉进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或资产组组合存在减值迹象的，应先对不包含商誉的资产组或资产组组合进行减值测试，确认相应的减值损失；再对包含商誉的资产组或资产组组合进行减值测试。若包含商誉的资产组或资产组组合存在减值，应先抵减分摊至资产组或资产组组合中商誉的账面价值；再按比例抵减其他各项资产的账面价值。其中，资产组或资产组组合的可收回金额的估计，应根据其公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定。

公司严格按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定进行商誉减值测试，采用预计未来现金净流量的现值估计可收回金额，正确运用现金流量折现模型，充分考虑减值迹象等不利事项对未来现金净流量、折现率、预测期等关键参数的影响，合理确定可收回金额。

（1）资产组的可收回金额与其账面价值的确定基础保持一致，且按照与资产组内资产和负债一致的基础预测未来现金流量；对未来现金净流量预测时，以资产的当前状况为基础，以税前口径为预测依据，并充分关注选取的关键参数（包括但不限于销量、价格、成本、费用、预测期增长率、稳定期增长率）有可靠的数据来源，与历史数据、运营计划、商业机会、行业数据、行业研究报告、宏观经济运行状况相符；与此相关的重大假设与可获取的内部、外部信息相符。

（2）对折现率预测时，与相应的宏观、行业、地域、特定市场、特定市场主体的风险因素相匹配，与未来现金净流量均一致采用税前口径。

（3）在确定未来现金净流量的预测期时，建立在经管理层批准的最近财务预算或预测数据基础上，涵盖 5 年。在确定相关资产组的未来现金净流量的预测期时，考虑了相关资产组所包含的主要固定资产、无形资产的剩余可使用年限，不存在显著差异。

（4）公司聘请了具有证券期货相关业务资格的资产评估机构申威评估**和万隆评估**，明确约定该工作用于商誉减值测试。在利用评估专家的工作成果时，充分关注了资产评估机构的评估目的、评估基准日、评估假设、评估对象、评估范围、价值类型等，确认与商誉减值测试相符。

4、商誉减值的信息披露：按照《企业会计准则》《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定（2014 年修订）》（证监会公告〔2014〕54 号）的规定，公司应在财务报告中详细披露与商誉减值相关的、对财务报表使用者作出决策有用的所有重要信息。

公司在财务报告中披露了商誉所在资产组的相关信息，披露商誉减值金额的同时，披露了商誉减值测试的过程与方法，包括可收回金额的确定方法、重要假设及其合理理由、关键参数等信息。充分披露业绩承诺的完成情况及其对商誉减值测试的影响。

《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》对会计师关于商誉减值的审计要求如下：

1、在了解被审计单位及其环境以识别和评估重大错报风险时，会计师事务所应结合商誉减值事项的重要程度及不确定性程度，恰当认定其风险性质，以确定其是否为认定层次的重大错报风险。

在识别和评估重大错报风险时，申报会计师将收购三丰原创、威克医疗和孜航精密形成的商誉减值事项作为重大错报风险领域，将其确认为认定层次的重大错报风险。

2、会计师事务所应根据风险评估结果制定必要、可行、有针对性的进一步审计程序，且确保所制定的审计程序得以有效落实。若认为商誉减值事项存在特别风险，会计师事务所还应当了解被审计单位与该风险相关的控制（包括控制活动）。

因收购三丰原创、威克医疗和孜航精密形成的商誉金额较大，申报会计师关注了与商誉减值相关的内部控制，并针对商誉减值事项制定和实施了必要、可行、有针对性的进一步审计程序，主要包括：

（1）获取管理层对期末商誉减值测试采取的假设，未来业绩预测等资料，分析其合理性和可持续性；

（2）利用管理层聘请的外部评估专家，对专家的工作成果进行了实质性复核，包括评价专家的胜任能力、专业素质，关注是否具有独立性和客观性，重点复核影响评估结论的关键参数及未来业绩预测等；

（3）独立聘请评估专家，对管理层专家的工作底稿进行实质性复核，确保评估值处在合理区间内。

3、会计师事务所应对商誉减值事项执行充分、必要的审计程序，获取充分、适当的审计证据，并详细记录关键审计程序的实施过程，尤其是记录基于判断当时知悉的情况和事实，进行推理的过程及形成的相关审计结论。具体来看：

（1）应关注并复核公司对商誉减值迹象的判断是否合理；

申报会计师关注并复核了公司对商誉减值迹象的判断，报告期内商誉均无减值迹象。

（2）应关注并复核公司对商誉所在资产组或资产组组合的划分是否合理，是否将商誉账面价值在资产组或资产组组合之间恰当分摊；

申报会计师关注并复核了商誉所在的资产组认定，符合企业会计准则关于资产组认定的要求。

（3）应关注并复核公司确定的减值测试方法与模型是否恰当；

申报会计师关注并复核了公司确定的减值测试方法与模型，确认减值测试方法与模型恰当。

（4）应关注并复核公司进行商誉减值测试所依据的基础数据是否准确、所选取的关键参数是否恰当，评价所采用的关键假设、所作出的重大估计和判断、所选取的价值类型是否合理，分析减值测试方法与价值类型是否匹配。若认为商誉减值事项存在特别风险，还应考虑采用敏感性分析等方法评价管理层所作判断的合理性；

申报会计师关注并复核了公司进行商誉减值测试所依据的基础数据，确认该基础数据准确、所选取的关键参数恰当，所采用的关键假设、所作出的重大估计和判断、所选取的价值类型合理，减值测试方法与价值类型匹配。

（5）应关注并复核公司对商誉减值损失的分摊是否合理，是否恰当考虑了归属于少数股东商誉的影响；

报告期末公司商誉均不存在减值。

（6）若以前期间对商誉进行减值测试时，有关预测参数与期后实际情况存在重大偏差的，应充分关注并复核公司管理层在作出会计估计时的判断和决策，以识别是否可能存在管理层偏向的迹象；

受新冠疫情的不利影响，2020 年实际情况与以前期间对商誉进行减值测试的有关预测参数存在偏差，该差异主要系受到客观不可控因素的影响，非管理层主观意愿，申报会计师已充分关注并复核公司管理层在作出会计估计时的判断和决策，未发现存在管理层偏向的迹象。

（7）应充分关注期后事项对商誉减值测试结论的影响；

申报会计师充分关注了期后事项，主要包括集采和两票制，并复核了管理层专家的工作底稿，确认管理层专家已将期后事项充分考虑。该期后事项并未对商誉减值测试结论产生影响。

（8）对公司未按规定实施商誉减值测试的，应结合其重要性判断是否应提请公司管理层补充进行商誉减值测试，如果管理层拒绝，应考虑未做商誉减值测试对审计意见的影响。

公司严格按照规定在每个报告期末均实施了商誉减值测试。

4、在利用专家工作时，会计师事务所应与专家保持必要的沟通，充分关注专家的独立性和专业胜任能力，并对专家工作过程及其所作的重要职业判断（尤其是数据引用、参数选取、假设认定等）进行复核，以判断专家工作的恰当性，不得直接将专家工作成果作为判断商誉是否减值的依据。当公司或会计师事务所聘请的资产评估机构未对商誉所在资产组或资产组组合的可收回金额发表专门意见时，会计师事务所应着重考虑专家工作对审计工作的支持程度，并对专家工作成果进行必要调整，以适应财务报表审计目的。

在利用专家的工作时，申报会计师获取了专家的执业资质，确认了专家的胜任能力、专业素质和客观性，并对专家工作过程及其所作的重要职业判断（尤其是数据引用、参数选取、假设认定等）进行了复核。

5、当商誉归属于集团的一个组成部分时，会计师事务所应恰当制定集团总体审计策略和具体审计计划，确保组成部分会计师事务所对商誉减值事项保持了充分、必要的重视。若商誉减值事项是风险评估程序识别出的导致集团财务报表发生重大错报的特别风险，会计师事务所应至少复核组成部分会计师事务所对该特别风险形成的审计工作底稿，并根据对组成部分会计师事务所工作的了解，确定是否有必要追加审计程序。

集团内各公司均由申报会计师审计。

6、在形成审计报告时，会计师事务所应结合商誉减值事项的金额及执业中所作职业判断的重要程度，合理确定该事项是否构成关键审计事项。若该事项构成关键审计事项，会计师事务所应在审计报告中详细描述该关键审计事项的基本情况及采取的应对措施，并在审计工作底稿中详细记录应对措施的实施情况。若采取的应对措施仍不足以消除关于财务报表不存在重大错报的疑虑，会计师事务所不应将该事项在关键审计事项部分描述，而应考虑其对审计意见的影响并在审计报告相应部分进行说明。

申报会计师已将商誉减值事项确定为关键审计事项，并在审计报告中充分描述关键审计事项的基本情况、应对措施，并在审计工作底稿中详细记录了应对措施的实施情况。

7、会计师事务所应安排具有经验和专业胜任能力的项目质量控制复核人员，严格履行质量控制复核制度，对涉及商誉减值的有关事项进行充分复核。在质量控制复核发现的重大问题未得到解决前，不得出具审计报告。

申报会计师的质量控制复核人员经验丰富，具有专业胜任能力，充分关注并复核了与商誉减值事项有关的审计程序与审计证据的充分性、适当性及职业判断与审计结论的恰当性。

8、会计师事务所应恰当评价公司财务报告是否按《企业会计准则》和相关信息披露编报规则充分披露与商誉减值相关的所有重要信息。同时，会计师事务所还应阅读并考虑获取的其他信息（包括审计报告日前和审计报告日后取得的其他信息），充分关注其他信息中的商誉减值事项披露是否与财务报表、已获取的审计证据存在重大不一致。

申报会计师复核了公司财务报告，确认其按《企业会计准则》和相关信息披露编报规则充分披露与商誉减值相关的所有重要信息。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、查阅发行人收购标的公司时内部决策文件、收购相关协议、标的公司审计报告、评估报告、股转公司批复、股权转让款支付情况、新三板挂牌期间相关公告、中介机构核查意见等；

2、访谈发行人财务总监，了解标的公司财务会计基础和内部控制制度的建立及运行情况；

3、访谈发行人实际控制人、子公司核心管理人员，了解发行人对子公司的实际控制和整合情况，了解吴剑雄、郭晓东未在发行人任职的原因；查阅江世华的辞职信、调查问卷，了解离职的原因；**访谈江世华，了解其对外投资及任职情况**；

4、复核发行人收购三丰原创、威克医疗、孜航精密的会计处理情况，商誉的初始确认情况；了解递延所得税负债形成的原因及后续结转情况；

5、查阅申威评估、**万隆评估**出具的商誉减值测试评估报告，复核管理层对未来现金流量现值的预测情况；复核评价估值模型、使用的关键假设，评价预测参数的合理性，并就商誉减值测试涉及的事项与评估师进行沟通；复核发行人商誉减值事项的会计处理；

6、查阅威克医疗、孜航精密、三丰原创报告期内经审计的财务报表，了解子公司的实际经营情况；核查威克医疗、孜航精密业绩承诺完成情况，了解 2020 年业绩波动的原因以及目前的经营情况；

7、核查发行人收购威克医疗、孜航精密时，相关专利、商标的权属证书、评估报告，复核无形资产评估方法、评价假设的合理性；了解相关专利、商标的期后摊销情况，减值测试情况；

8、了解发行人收购孜航精密前后，孜航精密的定价情况、与威克医疗之间

的业务协同情况，查阅孜航精密报告期内销售明细表。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人基于业务转型、产业链协同的目的实施业务重组，收购三丰原创、威克医疗和孜航精密三家标的公司具有合理性，收购对价的厘定是各方基于评估值协商的结果，符合商业惯例，具有公允性；

2、威克医疗、孜航精密等子公司财务会计基础规范，已建立较为完善的内控制度，内控制度有效运行；发行人已实现对标的公司的人员整合，调整核心管理人员的岗位和分工，同时引入或委派经验丰富的管理人员，加强公司业务管理，发行人收购威克医疗和孜航精密后，经营状况良好，盈利能力显著增强；经过多年的融合发展，发行人对各子公司具有实质性的控制权；

3、吴剑雄独立经营医疗器械代理业务、郭晓东移民国外，发行人收购威克医疗前均未参与威克医疗的经营管理，因此二人未在发行人任职具有合理性；江世华因为个人健康和工作压力等方面原因而离职，具有合理性；

4、发行人三次收购的相关会计处理符合《会计准则》的相关规定；报告期各期末，发行人聘请第三方评估机构对威克医疗和孜航精密进行商誉减值测试评估，均未发生减值迹象；发行人管理层对三丰原创进行商誉减值测试，申报会计师复核，亦未发生商誉减值情形；递延所得税负债的形成原因主要系非同一控制企业合并专利、商标权评估增值形成，后续根据专利、商标权的摊销调整递延所得税负债，对商誉入账金额及减值无影响；

5、发行人收购威克医疗和孜航精密时，对其与主营业务相关的专利权、商标权经评估入账，并逐年摊销，报告期内，相关专利权未发生减值迹象；商标因账面价值较小，在入账当期已全额摊销；

6、商誉减值测试时发行人已酌情考虑到两票制影响，2020 年末商誉减值测试时考虑到新冠疫情影响降低了预测期的增长预期；2020 年孜航精密未完成业绩对赌目标，威克医疗业绩下滑主要是受到新冠疫情的不利影响，吻合器市场需求下降所致，两家公司仍具有较强的持续经营能力，经商誉减值测试未对商誉计提减值具有合理性；发行人历次减值测试测算的假设前提及预测参数谨慎、合理；

7、孜航精密被收购前后定价原则和依据未发生变化，吻合器零部件产品用于进一步自产和对外销售的定价原则不存在显著差异。

（三）对发行人业务重组的合理性、资产交付和过户情况、当事人的承诺情况、盈利预测或业绩对赌情况、人员整合、公司整体运行情况、收购业务的最新发展状况等发表核查意见

申报会计师对发行人业务重组的合理性、资产交付和过户情况、当事人的承诺情况、盈利预测或业绩对赌情况、人员整合、公司整体运行情况、收购业务的最新发展状况核查意见如下：

1、业务重组的合理性

发行人基于业务转型的目的实施业务重组，陆续收购三丰原创、威克医疗后，实现了从医疗器械代理业务向自主研发和生产的转型，开始涉足外科手术吻合器领域；基于产业链协同的目的，通过收购孜航精密向吻合器上游延伸，从而具备了吻合器产品的全产业链布局。因此，发行人的业务重组具有合理性。

2、资产交付和过户情况

发行人已取得威克医疗和孜航精密 100%股权，控股子公司三丰东星已取得三丰原创 55%股权，并向相关交易对方全额支付了股权转让款，相关资产已完成交付和过户。

3、当事人的承诺情况

发行人收购威克医疗、孜航精密时，相关交易对方出具的主要承诺情况如下：

序号	威克医疗交易对方	孜航精密交易对方
1	关于提供资料、信息真实性、准确性、完整性的声明及承诺函	关于提供资料、信息真实性、准确性、完整性的声明及承诺函
2	关于不存在泄露本次重大资产重组内幕信息以及利用本次重大资产重组信息进行内幕交易情形的说明	关于不存在泄露本次重大资产重组内幕信息以及利用本次重大资产重组信息进行内幕交易情形的说明
3	关于标的股权权属相关事项的声明及承诺	关于标的股权权属相关事项的声明及承诺
4	关于标的公司及交易对方守法及诚信情况的声明及承诺	关于标的公司及交易对方合规经营及诚信情况的声明及承诺
5	关于避免同业竞争的承诺函	关于避免同业竞争的承诺函
6	关于减少及规范关联交易的承诺函	关于减少及规范关联交易的承诺函

序号	威克医疗交易对方	孜航精密交易对方
7	关于不存在资金占用相关事项的声明及承诺	关于不存在资金占用相关事项的声明及承诺
8	关于放弃优先购买权相关事项的声明及承诺	关于放弃优先购买权相关事项的声明及承诺
9	关于与常州威克医疗器械有限责任公司长期合作的承诺函	关于股份锁定的承诺函
10	关于不存在关联关系的承诺	关于不存在关联关系的承诺

截至本问询回复出具日，相关当事人均未违反上述承诺。

4、盈利预测或业绩对赌情况

发行人收购三丰原创时，三丰原创的原股东未约定业绩对赌或进行盈利预测，报告期内，三丰原创经营业绩稳定；

发行人收购威克医疗时，威克医疗的原股东承诺 2017 年至 2019 年经审计的扣非归母净利润分别不低于人民币 2,680 万元、3,216 万元、3,860 万元，三年累计不低于人民币 9,756 万元，已完成相关业绩承诺；

发行人收购孜航精密时，孜航精密的原股东承诺孜航精密 2019 年和 2020 年经审计的扣非归母净利润分别不低于人民币 3,660 万元、4,400 万元，两年累计不低于人民币 8,060 万元，2019 年的业绩承诺已完成，但未实现 2020 年的业绩承诺，经发行人董事会、股东大会决议，豁免了相关业绩承诺人的业绩补偿义务。

5、人员整合

发行人已实现对威克医疗、孜航精密和三丰原创的人员整合。截至本问询意见回复出具日，威克医疗和孜航精密的原管理人员中，除陈云火、张兴义退休，江世华离职外，其他人员仍在公司任职，发行人根据管理人员的能力和经验，合理调整其岗位和职责分工，同时引入或委派经验丰富的管理人员，加强子公司的业务和财务内控管理。发行人各级管理人员的交流互动较为频繁，形成了良好的协作氛围。

6、公司整体运行情况

目前，威克医疗、孜航精密从发行人集团层面分别作为吻合器业务线和吻合器零部件业务线，三丰原创属于医疗设备业务线，作为三丰东星的控股子公司管理。发行人实际控制人直接参与核心子公司威克医疗、孜航精密的日常经营管理，

调整和优化管理团队，委派优秀的管理人才参与子公司的经营和财务内控管理工作等，威克医疗与孜航精密之间开展合作研发，共同研制行业内领先的吻合器及其零部件产品，各方协同发展，公司整体运行情况良好。

7、收购业务的最新发展状况

三丰原创被收购以来，经营业绩较为稳定。威克医疗和孜航精密在经历 2020 年疫情的不利影响后，随着吻合器市场需求的回升，2020 年下半年以来经营业绩稳步提高，**2021 年威克医疗和孜航精密的经营业绩较去年同期均实现较大幅度增长，分别实现净利润 6,305.90 万元和 5,381.33 万元，分别较上年增长 57.65%和 24.76%**。威克医疗和孜航精密在技术研发方面合作紧密，合作研发的电动腔镜吻合器已于 2021 年 9 月取得产品注册证，**2021 年实现销售收入 20.72 万元**；在生产方面，实现吻合器零部件自产后，在公司合并层面吻合器产品成本降低，有利于发行人在带量采购政策下利用成本优势提高市场竞争力。

2.关于发行人和明基三丰的合作

申报材料显示：

（1）发行人原来的主营业务是代理经营国际知名品牌医疗产品，2016 年明基三丰与公司的全资子公司东星华美合资成立三丰东星，并持有三丰东星 40%的股权，三丰东星从事手术无影灯、电动液压手术台的生产和制造，报告期内，公司向明基三丰采购医疗器械、支付吊塔吊桥商标使用费，同时授权明基三丰销售公司生产的手术床、无影灯、吊塔吊桥等医疗设备；

（2）2018 年 6 月 29 日，公司实际控制人万世平收到明基三丰汇款 41,480.68 美元，系公司完成 2017 年对明基三丰的代理销售任务后，明基三丰给予万世平的奖励款。明基三丰对完成销售任务的代理商，向其实际控制人给予现金奖励，以资鼓励。考虑到万世平本人取得奖励款系公司完成明基三丰的销售任务所致，因此，2021 年 4 月，万世平将奖励款按照即期汇率折算人民币 271,043.06 元转给公司，公司作为营业外收入计入当期损益。

请发行人说明：

（1）发行人和明基三丰合资成立公司的背景和原因，合资公司的技术、商

标、采购、销售和产品定价等是否均由明基三丰控制，是否构成对明基三丰的依赖；

（2）明基三丰医疗既是发行人客户又是供应商的原因及合理性，销售定价依据和定价公允性，是否和其他非关联客户或供应商的定价一致；销售和采购的内容是否存在重叠的情形，是否存在设计国内外销售转移定价及相关税收违法违规情形或风险；

（3）发行人通过宁波康导进出口有限公司和深圳市怡亚通供应链股份有限公司进口明基三丰的医疗器械的原因和合理性，采购的具体内容、单价和数量，间接采购和直接向明基三丰采购定价的差异；报告期内通过宁波康导进出口有限公司进口金额下滑、通过深圳市怡亚通供应链股份有限公司进口金额上升的原因和合理性；

（4）2018 年明基三丰给予万世平的奖励款直到 2021 年才转入发行人的原因和合理性，是否仍有其他代理厂商向发行人实控人或员工进行返利的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人和明基三丰合资成立公司的背景和原因，合资公司的技术、商标、采购、销售和产品定价等是否均由明基三丰控制，是否构成对明基三丰的依赖

1、发行人和明基三丰合资成立公司的背景和原因

公司自 2001 年 2 月成立至 2014 年，主要从事国内外知名品牌的医疗设备和低值耗材的代理业务。2015 年，公司筹划在原有医疗器械代理业务的基础上，通过合资引入成熟技术和并购重组的方式向医疗器械制造商转型，明基三丰在手术室设备领域技术成熟、市场认可度较高，公司作为明基三丰在中国大陆合作时间长、代理销售额最高的代理商，双方建立了稳定的合作关系。明基三丰当时在大陆没有生产基地，在国内鼓励国产医疗器械发展、逐步实现“进口替代”的政策背景下，希望在大陆建立生产基地，从而实现医疗器械的国产化生产，丰富产

品结构。

在上述背景下，公司与明基三丰达成合作共识，共同出资设立三丰东星，其中公司的全资子公司东星华美持股 60%，明基三丰持股 40%，三丰东星主要生产电动手术床、手术无影灯、电动产床等医疗设备。2016 年 10 月，三丰东星收购三丰原创后，新增吊塔吊桥产品。三丰东星成立后，公司突破单一的医疗器械代理业务，实现向医疗器械研发、生产的纵向延伸。

2、合资公司的技术、商标、采购、销售和产品定价等是否均由明基三丰控制，是否构成对明基三丰的依赖

发行人通过全资子公司东星华美持有三丰东星 60%的股权，三丰东星董事会 5 名成员中由发行人委派 3 名董事，发行人的实际控制人万世平担任三丰东星董事长，发行人通过董事会、股东会对三丰东星实现控制。

（1）合资公司的技术、采购情况

三丰东星在设立初期，明基三丰安排技术人员协助三丰东星的研发人员进行产品设计，提供技术支持。三丰东星完成产品设计后，从明基三丰采购定制化的设备零部件，经组装后对外销售。随着三丰东星技术研发团队的日渐成熟，现已具备独立的产品设计开发能力，自主研发的电动产床、电动液压手术床、手术无影灯均已取得产品注册证，且零部件已逐渐实现本地定制化采购和生产，三丰东星已具备自主研发能力，并建立了独立的采购渠道。

三丰原创作为三丰东星的控股子公司，其核心管理人员陶娟、钮文华长期从事吊塔吊桥的研发和生产，在创立三丰原创之前，长期从事吊塔吊桥的研发和生产，三丰原创拥有较为成熟的技术研发能力和供应链采购渠道，不依赖于明基三丰。

（2）商标授权使用情况

三丰东星和三丰原创的产品，经明基三丰授权可以使用“Trident”商标。“Trident”商标系原三丰医疗器材股份有限公司（简称“三丰医疗”）的商标，市场知名度较高，在明基集团收购三丰医疗并更名为明基三丰后，明基三丰生产的医疗器械产品使用“BenQ”商标，不再使用“Trident”商标。因“Trident”商标的市场知名度较高，有利于三丰东星、三丰原创产品的推广和销售，故授权

其使用该商标。其中，三丰东星可无偿使用“Trident”商标，发行人销售的三丰原创吊塔吊桥产品需向明基三丰支付商标使用费。报告期内，公司支付的商标使用费金额如下：

单位：万元

公司名称	交易内容	2021 年	2020 年	2019 年
明基三丰	吊塔吊桥商标使用费	**26. 77**	14.89	32.21

三丰东星销售的医疗设备均已取得产品注册证，产品质量和性能得到了终端客户的认可。三丰东星亦拥有独立的商标，三丰东星、三丰原创使用明基三丰的商标系基于有利于产品销售的商业目的，不因此构成对明基三丰的依赖。

（3）销售和产品定价情况

三丰东星和三丰原创的产品主要通过发行人和明基三丰建立的销售渠道对外实现销售。明基三丰通过采购三丰东星的产品，可丰富其产品组合，满足不同层次客户对相关医疗设备功能的需求，同时满足部分医院对国产医疗设备的需求。另外，由于明基三丰没有吊塔吊桥产品，根据客户需求向三丰原创采购定制化的吊塔吊桥产品。发行人和明基三丰的销售渠道相互独立，根据各自覆盖区域的终端医院需求，向三丰东星及其子公司进行采购，明基三丰对三丰东星的销售和产品定价不构成控制。

综上所述，三丰东星及其子公司三丰原创系由发行人控制的独立法人主体，具有独立自主的技术研发能力，根据产品设计需求建立了较为成熟的采购渠道，部分型号的手术灯、手术床基于产品生产需求而向明基三丰采购零部件；明基三丰授权三丰东星和三丰原创使用其商标是为了提高产品在终端医疗机构的品牌认可度，促进产品销售，并非以此控制合资公司的经营；合资公司的产品根据发行人和明基三丰的下游市场需求对外销售，并具有产品的自主定价权。因此，明基三丰对合资公司的技术、商标、采购、销售和产品定价不构成控制，合资公司亦不构成对明基三丰的依赖。

（二）明基三丰医疗既是发行人客户又是供应商的原因及合理性，销售定价依据和定价公允性，是否和其他非关联客户或供应商的定价一致；销售和采购的内容是否存在重叠的情形，是否存在设计国内外销售转移定价及相关税收违法违规情形或风险

1、明基三丰医疗既是发行人客户又是供应商的原因及合理性，销售定价依据和定价公允性，是否和其他非关联客户或供应商的定价一致

（1）发行人向明基三丰采购的情况

明基三丰医疗器材股份有限公司（简称“明基三丰”或“台湾明基”）专业研发制造医疗手术灯、手术床、彩超设备，并代理国外多项精密、专业的医用耗材；明基三丰医疗器材（上海）有限公司（简称“上海明基”）系台湾明基在中国大陆的子公司，主要负责明基三丰产品在大陆地区的销售。

公司是明基三丰在大陆地区代理金额最大的医疗器械代理商。报告期内，公司通过进出口代理商宁波康导进出口有限公司、深圳市怡亚通供应链股份有限公司进口台湾明基的医疗器械，主要包括手术灯、手术床、数字化手术室等。另外，公司的控股子公司三丰东星向台湾明基采购定制化的医疗设备组件用于手术灯、手术床等医疗设备的生产。报告期内，公司向明基三丰的采购情况如下：

单位：万元

公司名称	交易内容	2021 年	2020 年	2019 年
宁波康导进出口有限公司	手术灯、手术床、数字化手术室等医疗器械	-	187.64	1,674.03
深圳市怡亚通供应链股份有限公司		1,419.30	1,851.03	718.24
明基三丰	医疗设备组件	754.52	190.06	474.12
合计-		2,173.82	2,228.73	2,866.39

公司向明基三丰采购其生产的医疗器械，采购价格按照每年签订的代理协议中双方约定的价格确定，明基三丰作为品牌商有权决定合作期内代理商的代理产品价格，在年度代理协议中具体约定了各型号产品、配件的代理价格。公司自成立之初便与明基三丰合作，报告期内主要产品的代理价格较为稳定，明基三丰作为国际医疗器械企业，向大陆地区的经销商统一定价。综上分析，公司的采购价格公允。

公司的控股子公司三丰东星向明基三丰采购的医疗设备组件具有定制化的

特点，由双方协商定价。

（2）发行人向明基三丰销售的情况

公司向明基三丰的销售具体分为 3 个部分：1）上海明基是公司的子公司三丰东星、三丰原创在大陆的授权代理商，代理销售公司生产的手术床、无影灯、吊塔吊桥等产品。公司将自主生产的医疗设备销售给上海明基后，上海明基通过其在大陆地区的经销网络最终向医院实现销售；2）明基三丰基于产品成本和质量控制的原因，向三丰东星采购在大陆地区生产的医疗设备零件，公司根据台湾明基的需求定制化采购或加工后，销售给台湾明基用于其自有医疗设备的生产；3）公司向台湾明基销售吊塔吊桥，满足台湾明基海外客户的产品需求，报告期内发生金额较小。

报告期内，公司向明基三丰的销售情况如下：

单位：万元

公司名称	交易内容	2021 年	2020 年	2019 年
上海明基	手术床、无影灯、吊塔吊桥	**1,653.60**	1,230.79	1,568.24
台湾明基	医疗设备零件	**200.81**	150.67	264.58
台湾明基	吊塔吊桥	**78.69**	10.83	12.47
合计		**1,933.11**	**1,392.29**	**1,845.28**

三丰东星和三丰原创在成本加成的基础上，参考同类产品的市场价格确定出厂价。发行人母公司和上海明基是三丰东星的股东，同时也是三丰东星和三丰原创的代理商，向三丰东星和三丰原创采购后通过各自的销售渠道对外销售。三丰东星和三丰原创在成本加成的基础上，参考同类产品的市场价格确定出厂价，相同配置的产品或配件向发行人母公司和明基三丰的销售单价一致。报告期内，发行人子公司生产的手术床、无影灯、吊塔吊桥产品向发行人母公司和上海明基的销售单价对比情况如下：

单位：万元

产品名称	公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
手术床	母公司	**4.49**	4.46	4.47
	上海明基	**4.49**	4.55	4.12
无影灯	母公司	**4.62**	4.75	-
	上海明基	**5.15**	4.50	4.56

产品名称	公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
吊塔吊桥	母公司	**1.13**	1.05	1.07
	上海明基	**1.04**	0.99	1.00

报告期内，同类产品向发行人母公司和上海明基的平均销售价格差异较小。手术床和无影灯的平均销售价格差异主要是由于具体型号差异所致；而吊塔吊桥产品系根据医院手术室的设计需求个性化定制生产，平均销售价格差异主要是产品设计差异导致零件构成不同所致。综上分析，发行人向明基三丰销售自产的医疗器械产品定价具有公允性。

2、销售和采购的内容是否存在重叠的情形，是否存在设计国内外销售转移定价及相关税收违法违规情形或风险

公司和明基三丰均生产手术床、无影灯等医疗设备，且相互采购和销售。但双方在市场定位方面存在差异，明基三丰生产的产品附加功能较多主要定位中高端市场，公司生产的产品主要是迎合大部分医疗机构的基础需求。公司作为明基三丰在大陆授权的代理商，向明基三丰采购其生产的手术床、无影灯等医疗设备在大陆授权区域销售；明基三丰为了完善其产品结构，实现对各层次市场的全覆盖而向公司采购由公司生产的手术床、无影灯、吊塔吊桥，在大陆除公司覆盖省份以外的区域销售，仅少量吊塔吊桥产品销往海外市场。

公司与明基三丰之间采购和销售的内容涉及各自生产的手术床、无影灯，在产品类别上存在重叠。但公司和明基三丰生产的手术床、无影灯具体型号和对应的产品注册证存在差异，且市场定位和产品功能有一定差异：明基三丰作为进口品牌，目标客户集中在三甲或部分二甲医院，定位高端、可配套辅助功能；三丰东星的产品作为国产医疗器械，市场定位是经济型机型，适用于各类综合医院，主要满足医院的常规功能。公司与明基三丰系根据各自的下游市场需求相互采购，具有商业合理性，不存在涉及国内外销售转移定价及相关税收违法违规情形或风险。

（三）发行人通过宁波康导进出口有限公司和深圳市怡亚通供应链股份有限公司进口明基三丰的医疗器械的原因和合理性，采购的具体内容、单价和数量，间接采购和直接向明基三丰采购定价的差异；报告期内通过宁波康导进出口有限公司进口金额下滑、通过深圳市怡亚通供应链股份有限公司进口金额上升的原因和合理性

1、发行人通过宁波康导进出口有限公司和深圳市怡亚通供应链股份有限公司进口明基三丰的医疗器械的原因和合理性，采购的具体内容、单价和数量，间接采购和直接向明基三丰采购定价的差异

发行人基于供应链管理成本、效率，以及业务专业度等因素考虑，通过专业的供应链管理公司负责进口明基三丰医疗器械的相关工作。宁波康导进出口有限公司（简称“宁波康导”）和深圳市怡亚通供应链股份有限公司（简称“怡亚通”）作为专业的供应链管理公司，为发行人提供代理报关、外汇结算、短期仓储、物流管理等供应链服务，在现有条件下，发行人通过专业的供应链管理可提高进口报关结算效率，降低运营成本。因此，发行人通过宁波康导和怡亚通进口明基三丰的医疗器械具有合理性。

公司主要代理销售明基三丰的手术床、无影灯等医疗设备，并根据终端医院的个性化需求提供相关设备配件，均通过宁波康导、怡亚通向明基三丰采购。报告期内，公司向宁波康导、怡亚通采购的具体内容、单价和数量情况如下：

单位：万元/个、个

公司名称	具体内容	项目	2021 年	2020 年	2019 年
宁波康导	手术床	单价	-	5.84	4.87
		数量	-	10.00	192.00
	无影灯	单价	-	4.69	5.19
		数量	-	27.00	131.00
	配件	单价	-	0.04	0.10
		数量	-	61.00	612.00
怡亚通	手术床	单价	**4.86**	4.93	4.16
		数量	**222.00**	287.00	104.00
	无影灯	单价	**4.53**	4.44	4.63
		数量	**58.00**	70.00	38.00

公司名称	具体内容	项目	2021 年	2020 年	2019 年
	配件	单价	**0.10**	0.09	0.03
		数量	**299.00**	409.00	92.00
	数字化手术室设备	单价	**48.45**	44.73	26.69
		数量	**1.00**	2.00	4.00

报告期内，公司向明基三丰直接采购的是自产手术灯、手术床所需的设备组件，向明基三丰间接采购的是代理销售的明基三丰品牌的手术灯、手术床等医疗设备，直接采购和间接采购内容存在显著差异。其中，直接采购的医疗设备组件基于明基三丰的采购和加工成本，由双方协商定价；间接采购的医疗设备按照明基三丰代理商采购标准，由明基三丰统一定价。

2、报告期内通过宁波康导进出口有限公司进口金额下滑、通过深圳市怡亚通供应链股份有限公司进口金额上升的原因和合理性

报告期内，公司与宁波康导的合作中，宁波康导的代理报关服务收费较怡亚通相对较高，且宁波康导的信用证额度紧张。因此，公司基于采购成本、服务水平的角度考虑，逐渐将原通过宁波康导代理进口的业务转移至怡亚通。报告期内，发行人通过宁波康导进口金额下滑、通过怡亚通进口金额上升具有合理性。

（四）2018 年明基三丰给予万世平的奖励款直到 2021 年才转入发行人的原因和合理性，是否仍有其他代理厂商向发行人实控人或员工进行返利的情形

2018 年 6 月 29 日，公司实际控制人万世平收到明基三丰汇款 41,480.68 美元，系公司完成 2017 年对明基三丰的代理销售任务后，明基三丰给予万世平的奖励款。明基三丰对完成销售任务的代理商，向其实际控制人给予现金奖励，以资鼓励，由于是对个人的奖励，万世平在收到奖励款后未及时转入公司账户。中介机构在 2021 年 2 月的个人银行流水核查过程中发现该奖励事项，考虑到万世平本人取得奖励款系公司完成明基三丰的销售任务所致，建议万世平将收到的奖励款转入公司账户。因此，2021 年 4 月，万世平将奖励款按照即期汇率折算人民币 271,043.06 元转给公司，公司作为营业外收入计入当期非经常性损益。

报告期内，除明基三丰向发行人实控人支付一笔代理业务奖励以外，不存在其他代理厂商向发行人实控人或从事代理业务的在职员工进行返利的情形。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人、三丰东星高管，了解发行人与明基三丰合资成立三丰东星的背景，以及三丰东星的独立经营情况；

2、访谈明基三丰相关人员，了解发行人与明基三丰采购和销售的情况，以及定价机制；查阅发行人与明基三丰签订的相关采购、销售合同；

3、查阅报告期内发行人与明基三丰签订的代理协议，与宁波康导、怡亚通签订的采购协议，了解发行人通过宁波康导、怡亚通采购明基三丰医疗器械的情况；

4、访谈明基三丰销售业务负责人，了解明基三丰对代理的返利政策；核查发行人实控人将奖励款转回发行人账款的资金流水；

5、核查公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内个人银行流水，了解大额异常资金往来发生的背景；取得发行人从事代理业务的在职员工自查声明；

6、走访报告期内公司主要代理品牌厂商，了解是否与公司及其关联方、对业务有重要影响的人员存在其他利益关系。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、三丰东星具有独立的业务经营能力，由发行人控制，不构成对明基三丰的依赖；

2、明基三丰与发行人同时开展采购、销售业务具有合理性，双方交易定价具有公允性或合理性；不存在涉及国内外销售转移定价及相关税收违法违规的情形或风险；

3、发行人通过宁波康导、怡亚通进口明基三丰的医疗器械是为了提高进口报关结算效率，降低运营成本，具有合理性；

4、报告期内，除明基三丰向发行人实控人支付一笔代理业务奖励以外，不存在其他代理厂商向发行人实控人或从事代理业务的在职员工进行返利的情形。

3.关于两票制和带量采购的影响

申报材料显示：

（1）2018 年 3 月，国家卫健委等部委共同印发《关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的通知》（国卫体改发[2018]4 号），提出要持续深化药品耗材领域改革，实行高值医用耗材分类集中采购，逐步推行高值医用耗材购销“两票制”；

（2）公司吻合器类产品在福建省的销售执行“两票制”政策，未来若“两票制”在医疗器械领域全面推行，对公司的销售模式、销售单价、毛利率、销售费用等均产生影响。

请发行人：

（1）说明发行人在“两票制”地区的业务开展情况，包括但不限于报告期内执行“两票制”前后的销售数量、平均单价、收入占比、销售费用等；

（2）两票制对产品代理、经销商数量及层级、配送客户选择因素等产生的影响；销售服务商的数量，主要销售服务商的名称及合作背景，销售服务商提供的具体商业推广内容和定价依据、结算方式，发行人采购销售服务商的金额和对应会计核算方式；

（3）对比说明报告期内同一销售模式下“两票制”地区和非“两票制”地区平均售价的差异，并分析差异产生的原因；

（4）结合上述两票制对经营模式产生的影响以及发行人对公立医疗机构销售情况，分析两票制对产品价格、销售收入、毛利率、推广费用、应收账款具体产生的影响；是否对发行人未来财务状况和经营成果带来重大不利影响；

（5）结合高值医用耗材带量采购政策全国性普及的推广情况及预计进度，说明带量采购政策对发行人未来经营的具体影响，发行人是否由此存在大幅降价的风险。

请发行人结合前述要求补充说明的事项，补充说明“两票制”或者医保基金与企业直接结算相关政策在全国范围内进一步推广对发行人生产经营、财务数据的具体影响，请列表并定量分析相关情况，包括但不限于产品售价、毛利率、销售费用率、主要客户、现金流量、相关资产周转率等，并按照重要性原则进行风险因素揭示和重大事项提示。

请保荐人、发行人律师及申报会计师核查“两票制”对发行人报告期内财务数据的影响，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明发行人在“两票制”地区的业务开展情况，包括但不限于报告期内执行“两票制”前后的销售数量、平均单价、收入占比、销售费用等；

目前，“两票制”主要在药品流通领域推广，国家尚未就医疗器械发布正式推行“两票制”政策的方案和实施时间表，部分省、自治区颁布了推广医疗器械“两票制”的相关政策，但实际执行程度不一，主要取决于终端医院的要求。目前仅福建、陕西和安徽发布了吻合器产品“两票制”的相关政策，发行人吻合器产品仅在福建省受到实质影响。

自 2019 年起，公司在福建省的销售按照“两票制”执行，报告期内，公司在福建地区执行“两票制”前后的销售数量、平均单价、收入占比和销售费用情况如下：

实施情况	“两票制”实施后			“两票制”实施前
报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
福建地区销售数量（万支）	**1.38**	1.07	0.87	0.40
福建地区平均单价（元/支）	**1,021.95**	1,052.21	915.23	501.08
已实施“两票制”地区主营业务收入（万元）	**1,406.31**	1,123.02	799.64	199.18
发行人主营业务收入（万元）	**44,257.19**	35,491.12	29,560.28	25,925.05
占主营业务收入比例	**3.18%**	3.16%	2.71%	0.77%
“两票制”相关销售费用	**801.78**	655.11	480.43	-

实施“两票制”后，公司通过配送商销往终端医院，在福建省的产品销售

平均单价上升，销售费用增加，主要系公司聘请销售服务商在当地提供专业的学术会议推广、手术跟台、市场调研和使用培训等服务。

（二）两票制对产品代理、经销商数量及层级、配送客户选择因素等产生的影响；销售服务商的数量，主要销售服务商的名称及合作背景，销售服务商提供的具体商业推广内容和定价依据、结算方式，发行人采购销售服务商的金额和对应会计核算方式；

1、两票制对产品代理、经销商数量及层级、配送客户选择因素等产生的影响

（1）产品代理的影响

在产品代理方面，公司代理的医疗设备和低值医疗耗材，不属于目前“两票制”逐步推行的高值医用耗材范围，报告期内“两票制”未对公司产品代理业务产生影响。

“两票制”目前仅对公司在福建地区的吻合器产品销售产生影响，公司生产的吻合器类产品由两票制经销商销往终端医院，两票制经销商一般为在当地具备配送资质的大型配送商。

（2）经销商数量及层级的影响

“两票制”的推广对经销商数量和层级的主要影响包括：①实施“两票制”的终端医院仅可选择符合实施“两票制”终端医院要求的配送商作为两票制经销商，导致传统经销商数量减少，两票制经销商数量增加。②“两票制”总体趋势是减少流通环节，提高流通效率，在实施“两票制”的地区，生产商一般通过向终端医院直接销售或通过配送经销商销售，将缩短销售层级。在“两票制”实施后，公司在福建地区的经销商数量和层级相应减少。

（3）配送客户选择因素的影响

公司的配送客户主要承担渠道开发和配送职能，公司在选择两票制经销商时，重点考虑因素包括其是否具备相应区域内的配送能力和配送资质，配送范围是否能够覆盖与公司产品相关的终端医院。

2、销售服务商的数量，主要销售服务商的名称及合作背景，销售服务商提供的具体商业推广内容和定价依据、结算方式，发行人采购销售服务商的金额和对应会计核算方式

（1）销售服务商的数量，主要销售服务商的名称及合作背景，销售服务商提供的具体商业推广内容和定价依据、结算方式

报告期各期，发行人销售服务商数量和名称如下：

实施情况	“两票制”实施后			“两票制”实施前
报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售服务商数量	3	2	2	-
销售服务商名称	泉州市德新医疗设备有限公司			-
	泉州市迈拓医疗器材有限公司			-
	福州隆高医药科技有限公司	-	-	-

主要销售服务商的名称及合作背景、具体商业推广内容、定价依据和结算方式如下：

序号	销售服务商名称	成立时间	人员构成	与发行人是否存在关联关系	合作背景	商业推广内容	定价依据	结算方式
1	泉州市德新医疗设备有限公司	2015 年 5 月 5 日	庄明辉持股 95.00%，担任监事；庄明明持股 5.00%，担任法定代表人、执行董事兼总经理	否	福建地区实施两票制后，公司聘请销售服务商在当地提供推广和技术服务、客户维护等服务	客户拜访、产品讲解、主任回访、产品推广	市场化定价	银行转账
						手术跟台	市场化定价	
2	泉州市迈拓医疗器材有限公司	2018 年 12 月 19 日	陈宏发持股 90.00%，担任法定代表人、执行董事兼总经理；赵毅超持股 10.00%，担任监事	否		专科学习班、学术论坛、学术会议等	根据会议/学习班规格、规模确定	
						手术跟台	市场化定价	
						客户拜访、产品讲解、主任回访、产品推广、市场调研	市场化定价	
3	福州隆高医药科技有限公司	2020 年 3 月 25 日	吕鸿东持股 80.00%，担任法定代表人、执行董事兼总经理；叶福龙持股 20.00%，担任监事	否	进一步提高对福建地区执行两票制终端医院的覆盖	手术跟台	市场化定价	

（2）发行人采购销售服务商的金额和对应会计核算方式

“两票制”实施后，公司采购销售服务商服务的金额情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
泉州市德新医疗设备有限公司	**39.59**	39.29	24.38
泉州市迈拓医疗器材有限公司	**647.50**	615.82	456.05
福州隆高医药科技有限公司	**114.69**	-	-
合计	**801.78**	**655.11**	**480.43**

报告期内，公司采购销售服务商服务的金额分别为 480.43 万元、655.11 万元和 **801.78** 万元，公司将相关费用支出计入“销售费用-咨询服务费”。

（三）对比说明报告期内同一销售模式下“两票制”地区和非“两票制”地区平均售价的差异，并分析差异产生的原因；

由于发行人在福建地区主要销售产品为吻合器，主要对比“两票制”对发行人福建地区的吻合器产品销售单价的影响。报告期内，发行人经销模式下“两票制”地区和“非两票制”地区吻合器产品（不含销售穿刺器、切口保护套等配套产品）平均售价情况如下：

实施情况	“两票制”实施后			“两票制”实施前
报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
A：“非两票制”地区平均单价（元/支）	**384.73**	415.31	399.95	402.88
B：“两票制”地区平均单价（元/支）	**1,489.53**	1,526.19	1,397.42	501.08
B 较 A 增长幅度	**287.17%**	267.48%	249.40%	24.37%

注：上述产品单价均仅为吻合器产品，不含销售穿刺器、切口保护套等配套产品

2018 年，发行人在福建地区以销售单价较高的腔镜吻合器为主，因此平均单价高于其他地区吻合器产品的平均单价。

2019 年起，发行人产品在福建地区的销售开始实行“两票制”，销售平均单价显著高于“非两票制地区“，主要原因系“两票制”下发行人产品的销售单价接近终端医院的进院价，两票制经销不负责产品推广、技术服务等工作，因此销售单价较高。

（四）结合上述两票制对经营模式产生的影响以及发行人对公立医疗机构销售情况，分析两票制对产品价格、销售收入、毛利率、推广费用、应收账款具体产生的影响；是否对发行人未来财务状况和经营成果带来重大不利影响；

1、结合上述两票制对经营模式产生的影响以及发行人对公立医疗机构销售情况，分析两票制对产品价格、销售收入、毛利率、推广费用、应收账款具体产生的影响

目前“两票制”仅对发行人吻合器业务的销售模式产生影响，由于发行人吻合器产品不直接对公立医疗机构销售，发行人根据终端公立医疗机构的要求，选择具备资质的配送商进行销售。

两票制对产品价格、销售收入、毛利率、推广费用、应收账款具体产生的影响如下：

（1）产品价格、销售收入

报告期内，“两票制”对发行人吻合器产品平均单价、销售收入、剔除“两票制”相关咨询服务费影响后平均单价影响情况如下：

实施情况	“两票制”实施后			“两票制”实施前
报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
吻合器产品平均单价（元/支）	**1,489.53**	1,526.19	1,397.42	501.08
吻合器产品销售收入（万元）	**1,317.34**	1,040.41	691.72	199.18
剔除“两票制”相关咨询服务费影响后吻合器产品单价的测算				
“两票制”咨询服务费（万元）	**801.78**	655.11	480.43	-
剔除“两票制”相关咨询服务费影响后吻合器产品平均单价（元/支）	**582.96**	565.20	426.85	501.08

注：发行人仅福建省受“两票制”影响，重点是吻合器产品，上表中数据仅统计吻合器产品，不含销售穿刺器、切口保护套等配套产品

“两票制”下，发行人产品销售给两票制经销商或配送商，该类客户不负责产品后续的技术服务和客户维护，因此销售单价相对较高。剔除“两票制”咨询服务费影响后，2020 年和 2021 年吻合器产品平均单价均高于“两票制”实施前，2019年有所下降原因系“两票制”刚刚实施，前期投入的咨询服务费相对较多，单价较高的腔镜吻合器销量增长有一定滞后性。

综上所述，若“两票制”全面推行后，在销售量不变或增加的情况下，发行人销售收入将有较大幅度增长。

（2）毛利率

两票制对发行人吻合器类毛利率的影响情况如下：

实施情况	“两票制”实施后			“两票制”实施前
报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	**93.27%**	91.12%	88.02%	69.04%

注：发行人产品仅在福建省执行“两票制”的终端医院受“两票制”影响

“两票制”下，发行人现有的传统经销模式将逐步转变为两票制经销模式，两票制经销模式下的销售单价较高，因此随着两票制进一步推行，在其他经营情况不发生重点变化的前提下，将提高发行人的毛利率。

（3）推广费用

两票制对发行人咨询服务费的影响情况如下：

实施情况	“两票制”实施后			“两票制”实施前
报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
咨询服务费	**907.89**	757.01	533.13	134.76
其中：“两票制”相关	**801.78**	655.11	480.43	-

“两票制”下，发行人需要聘请销售服务商提供跟台服务、技术服务和客户维护等服务，并支付相应的服务费，由此导致推广费用增加。

（4）应收账款

由于公司吻合器产品主要采取“先款后货”的结算模式，两票制全面推行后，公司与两票制经销商预计仍会延续原来的结算方式，对应收账款短期内预计不会产生较大影响。

2、是否对发行人未来财务状况和经营成果带来重大不利影响

目前，仅部分省、自治区颁布了针对发行人吻合器产品的高值医疗器械“两票制”的相关政策，但实际执行程度不一，主要取决于终端医院的要求。假如“两票制”未来全面实施，发行人吻合器产品价格、销售收入、毛利率和咨询服务费会同步提升，对应收账款不会造成较大影响，结合发行人在已实施“两票制”的

福建地区销售情况，虽然在该地区新增咨询服务费，但随着销售价格的上升，吻合器产品的销售净利润水平较“两票制”实施前变动较小，整体而言，“两票制”的推广预计不会对发行人未来财务状况和经营成果带来重大不利影响。

（五）结合高值医用耗材带量采购政策全国性普及的推广情况及预计进度，说明带量采购政策对发行人未来经营的具体影响，发行人是否由此存在大幅降价的风险。

2019 年 7 月 31 日，国务院办公厅发布《治理高值医用耗材改革方案的通知》（国办法[2019]37 号），要求完善价格形成机制，降低高值医用耗材虚高价格，并完善分类集中采购办法，按照带量采购、量价挂钩、促进市场竞争等原则探索高值医用耗材分类集中采购。2020 年 11 月 20 日，国家医疗保障局发布《关于开展高值医用耗材第二批集中采购数据快速采集与价格监测的通知》（医保价采中心函〔2020〕26 号），第二批医用耗材清单中包括吻合器等高值耗材。

截至 2021 年末，湖南、渝黔滇豫四省联盟、山西、江苏、山东和福建等省份陆续开展涉及吻合器等高值医用耗材的带量采购，其中湖南、渝黔滇豫四省联盟、山西、江苏和福建公布**并执行**首批中标吻合器产品生产企业及产品型号，具体情况如下：

1、发行人未中标省份情况分析

单位：万元，万套/万支

带量采购省份（发行人未中标）	采购品种	带量采购数量	2019 年度（“新冠疫情”前）发行人相关吻合器销售情况			采购数量确定依据	中标国产生产企业数量	带量采购执行时间
			金额	占当年度吻合器类业务收入比例	数量			
重庆、贵州、云南、河南四省联盟	一次性使用管型吻合器及附件（开放式）、一次性使用肛肠吻合器及附件（开放式）	5.70	414.83	2.51%	1.01	以 2019 年度重庆、贵州、云南、河南二级及以上公立医疗机构上报采购需求量的 70%累加确定	22	2020 年 10 月
山西	一次性使用管型吻合器（开放式）、一次性使用肛肠吻合器（开放式）	0.89	5.21	0.03%	0.01	约定采购量按医疗机构（全省有采购需求的公立医疗机构）填报的 2021 年采购总需求量确定，由各医疗机构报送采购总需求量的 70%累加得出	11	2021 年 3 月

带量采购省份（发行人未中标）	采购品种	带量采购数量	2019 年度（“新冠疫情”前）发行人相关吻合器销售情况			采购数量确定依据	中标国产生产企业数量	带量采购执行时间
			金额	占当年度吻合器类业务收入比例	数量			
江苏	痔吻合器（开放式）、直线型切割吻合器及钉匣（开放式）、管型/端端吻合器（开放式）	未公示	343.85	2.08%	1.53	以 2019 年度江苏公立医疗机构医用耗材联盟采购量的 80%确定	23	2021 年 3 月
福建	痔吻合器（开放式）、管型/端端吻合器（开放式）、开放直线型切割吻合器	2.68	3.89	0.02%	0.01	全省二级及以上公立医疗机构、在闽军队医疗机构按照要求填报采购需求量	27	2021 年 6 月

注：上述省份仅将部分型号的开放式吻合器被纳入“带量采购”，发行人销售金额系开放式吻合器在该省的销售金额。

上述省份涉及招标的吻合器型号和采购量较少、中标企业多、竞争激烈，仅涉及部分开放式吻合器产品，未包括腔镜吻合器。“新冠疫情”前的 2019 年度，发行人在前述省份（重庆、贵州、云南、河南四省联盟以合并数计算）实现的开放式吻合器产品销售收入较低，占发行人当年度吻合器类业务销售收入比例均低于 3%，因此发行人进行了战略性放弃，仅试探性参与招标。

2、发行人中标情况分析

湖南省是国内首个对腔镜吻合器带量采购的省份，而腔镜吻合器是发行人的核心产品，且湖南省是发行人重点开发的省份，作为规模较大的吻合器生产厂商参与“吻合器类 A 组”（2019 年度销售总金额等于或大于 1 个亿的国产投标企业组别）的投标，参与投标的吻合器产品全部中标，包括腔镜切割吻合器套装、管型吻合器、直线切割吻合器套装和痔吻合器及附件 4 款产品。

“带量采购”政策的核心是“以量换价”，即生产厂商降价，医疗机构保证采购量。**截至 2021 年末**，发行人的核心产品腔镜吻合器受湖南省带量采购政策影响较大，根据湖南省 2020 年 11 月 10 日起执行的《湖南省 2020 年度医疗机构部分医用耗材集中带量采购方案》，其主要目标即“通过带量采购、量价挂钩、促进市场竞争等方式，对部分医用耗材实施集中采购，进一步降低价格，实行医用耗材费用总量控制管理，减轻人民群众医药负担”，同时要求“原则上以不低于 2019 年度实际采购数量申报采购基数，按采购基数的 70%左右确定 1 个采购周期约定采购量”，从而保证中标企业产品销量，预期能够实现“以量换价”的

效果。

长期来看，随着吻合器带量采购政策在全国范围内逐步推行，发行人吻合器产品整体存在销售价格下降的趋势，但由于发行人的核心产品腔镜吻合器技术要求高，目前国内市场主要由外资企业占有，本土企业主打中低端价格市场。近年来，本土企业加大对腔镜吻合器生产技术的研发，产品由低端迈向高端。因此长期来看，（1）随着国产品牌技术进步，产品质量提升，且价格相对进口品牌有较大优势，将有利于国产品牌进一步抢占市场份额；（2）国家鼓励高性能医疗器械的发展和进口替代，致力打破国产集中于中低端、外企主导中高端吻合器市场的僵局，减轻医保支付压力及患者经济负担；（3）《中国制造 2025》提出要重点发展生物医药及高性能医疗器械领域，“十三五”期间国家大力支持国产医疗器械发展，实施集中招标采购时，优先采购国产医疗器械。

发行人的核心产品以腔镜吻合器为主，坚持通过自主创新，提升从吻合器产品设计、模具开发、零部件生产，到吻合器组装的全产业链产品开发能力，并作为生产企业第一起草单位，参与行业标准“内镜手术器械腔镜切割吻合器及组件”的起草。**截至 2021 年末**，发行人子公司威克医疗已在湖南的吻合器集采中全线中标，中标产品包括腔镜切割吻合器套装、管型吻合器、直线切割吻合器套装和痔吻合器及附件。

由于发行人中标时间较短，从中标到具体落地尚需时间，发行人结合目前了解的情况对中标后公司产品的出厂价和终端医院价格情况进行初步预测，具体情况如下：

（1）中标前后销售单价对比情况

发行人中标公司名称	中标吻合器类型	中标省份	终端医院单价（元/支）			发行人出厂价下降幅度
			中标前	中标后	下降幅度	
常州威克医疗器械有限公司	腔镜切割吻合器套装	湖南省	4,500 左右	668	下降 80%-90%	下降 **50%**-70%
	管型吻合器		2,500 左右	348		
	直线切割吻合器套装		2,500 左右	486		
	痔吻合器及附件		1,800 左右	236		

注：终端医院单价系发行人经销商卖到终端医院的价格，并非发行人出厂价

从上表可以看出，带量采购主要影响经销商向终端医院的销售单价，发行人

出厂价下降幅度较终端医院销售单价降幅相对较小。从湖南省吻合器中标生产商情况来看，与发行人同处于“吻合器类 A 组”（2019 年度销售总金额等于或大于 1 个亿的国产投标企业组别）的大型吻合器生产商共计 4 家，发行人与其他 4 家中标企业具体中标情况如下：

吻合器类型	序号	公司名称	中标价格（元/支）
腔镜切割吻合器套装	1	常州威克医疗器械有限公司	668
	2	北京派尔特医疗科技股份有限公司	338
	3	江苏健瑞宝医疗科技股份有限公司	678
	4	天臣国际医疗科技股份有限公司	688
	5	江苏风和医疗器材股份有限公司	747.18
管型吻合器	1	常州威克医疗器械有限公司	348
	2	北京派尔特医疗科技股份有限公司	227
	3	江苏健瑞宝医疗科技股份有限公司	288
	4	天津瑞奇外科器械股份有限公司	255
	5	常州华森医疗器械有限公司	293
直线切割吻合器套装	1	常州威克医疗器械有限公司	486
	2	北京派尔特医疗科技股份有限公司	339
	3	江苏健瑞宝医疗科技股份有限公司	358
	4	江苏博朗森思医疗器械有限公司	417
	5	常州华森医疗器械有限公司	493
痔吻合器及附件	1	常州威克医疗器械有限公司	236
	2	北京派尔特医疗科技股份有限公司	237
	3	江苏健瑞宝医疗科技股份有限公司	298
	4	天津瑞奇外科器械股份有限公司	260
	5	常州市康迪医用吻合器有限公司	333

湖南地区吻合器市场在带量采购中标结果公告前主要由外资品牌强生、美敦力等占据，由于高值医疗器械国产替代为行业重要趋势，湖南地区本次带量采购“吻合器类 A 组”中标企业均为规模较大的国内生产商，共计 5 家，无外资品牌中标，原来在湖南市场市场占有率相对较高的国产品牌康迪、逸思和法兰克曼，本次带量采购仅常州市康迪医用吻合器有限公司的痔吻合器及附件中标。针对发行人重点开发和布局的腔镜吻合器产品，本次湖南地区带量采购其他中标企业的市场占有率不高。

综上所述，湖南地区本次带量采购政策为发行人的吻合器产品释放了较大的市场份额，湖南地区可选规模较大的吻合器生产厂商数量大幅减少，发行人亦在湖南地区市场提前布局，预计市场占有率将进一步增加。

（2）针对湖南地区渠道的布局情况

吻合器产品的使用需具有手术资质，因此发行人吻合器产品的最终使用客户为医院，“带量采购”中标后实现“以价换量”的关键在于终端医院渠道的布局。针对重点开发的湖南地区，发行人选择与当地具有较强实力的经销商进行合作和提前布局，通过内部销售团队搭建及培训、医院拜访、组织学术会议等方式，已取得较好成效。例如发行人在中南大学湘雅医院定期开展学术研讨会、培训班等，向湖南地区医院推广威克医疗吻合器产品。截至 **2021 年末**，已确定选择发行人吻合器产品的医院在 **70** 家以上。

（3）带量采购执行品种影响分析

报告期内，湖南省带量采购执行后的 2021 年 10-12 月及执行前的 2020 年度，发行人带量采购执行品种在湖南省的销售对比情况如下：

带量采购执行情况	销售期间	月均销售金额（万元）	月均销售数量（支、套）	平均单价（元/支、元/套）	占发行人对应品种月均销售总额的比例	占发行人吻合器业务比例
执行前	2020 年度	20.27	293	691.89	2.15%	1.74%
执行后	2021 年 10-12 月	81.53	3,691	220.89	4.76%	3.83%
执行后较执行前变化情况		302.18%	+1,159.73%	-68.07%	上升 2.61 个百分点	上升 2.09 个百分点

湖南省是国内首个正式执行腔镜吻合器带量采购的省份，而腔镜吻合器是发行人的核心产品，如上表所示，湖南省带量采购政策执行后的 2021 年 10-12 月较执行前的 2020 年度，发行人带量采购执行品种月均销售金额大幅上涨 302.18%，虽然平均单价下降 68.07%，但月均销售数量增长 11.60 倍。带量采购品种销售金额占发行人对应销售期间相同品种比例上升 2.61 个百分点，占发行人吻合器业务比例上升 2.09 个百分点，中标带量采购对发行人湖南地区相应品种的销售起到了较大的促进作用，实现了“以价换量”的效果。

未来随着各省吻合器带量采购政策逐步落地及腔镜吻合器等高端吻合器产

品国产替代不断推进，发行人凭借在吻合器产品的技术及规模优势，可进一步借助带量采购政策不断扩大市场份额，提升收入规模，虽面临终端销售价格下降影响，但随着发行人规模扩大导致的单位成本下降及生产、管理效率的不断提升，亦会减轻因销售价格下降而导致的对公司的盈利能力的影响，并提高发行人的竞争壁垒。

（六）补充说明“两票制”或者医保基金与企业直接结算相关政策在全国范围内进一步推广对发行人生产经营、财务数据的具体影响，请列表并定量分析相关情况，包括但不限于产品售价、毛利率、销售费用率、主要客户、现金流量、相关资产周转率等，并按照重要性原则进行风险因素揭示和重大事项提示。

1、发行人主要产品在全国范围内执行“两票制”情况及对发行人生产经营、财务数据的具体影响

（1）对生产经营的影响

“两票制”在全国范围内继续执行将对发行人生产经营中的销售模式造成影响，在“两票制”的销售模式下，医疗器材产品从生产企业到终端医疗机构的流通将由生产企业、两票制经销商和第三方专业服务商共同负责，传统经销模式将会发生改变，医疗器械生产企业至终端医院的流通将由专业的两票制经销商负责，因此“两票制”在全国范围内继续执行将具体影响到代理发行人吻合器产品的经销商的选择和经销商数量和层级。

对于代理发行人吻合器类产品的经销商，在执行“两票制”的终端医院，将由两票制经销商代替传统经销商作为代理发行人吻合器类产品的经销商，因此公司在选择两票制经销商时，重点考虑因素包括其是否具备相应区域内的配送能力和配送资质，配送范围是否能够覆盖与公司产品相关的终端医院，发行人一般选择的两票制经销商为具有当地配送资质的大型配送公司。

对于发行人经销商数量及层级，实施“两票制”的终端医院仅可选择符合实施“两票制”终端医院要求的配送商作为两票制经销商，一般为具有当地配送资质的大型配送公司，将会导致传统经销商数量减少，两票制经销商数量增加。此外，“两票制”总体趋势是减少流通环节，提高流通效率，在实施“两

票制”的地区，生产商一般通过向终端医院直接销售或通过配送经销商销售，将缩短销售层级，但会聘请专门的销售服务商完成跟台服务、技术服务和客户维护等工作。

（2）对财务数据的影响

若“两票制”相关政策在全国范围内推广，以未受新冠疫情影响的 2019 年发行人“两票制”和非“两票制”地区相关财务指标对比情况如下：

项目	发行人 2019 年度“两票制”和非“两票制”地区相关财务指标对比		
	“两票制”地区	非“两票制”地区	“两票制”地区较非“两票制”地区差异
平均售价（元/支）	915.23	198.34	平均售价提高 361.46%
毛利率	88.34%	67.51%	毛利率高出 20.83 个百分点
营业收入（万元）	799.64	15,697.21	-
销售费用（万元）	480.43	2,965.06	-
销售费用率	60.08%	18.89%	销售费用率高出 41.19 个百分点

注：由于高值医用耗材“两票制”政策对发行人吻合器产品的影响较大，上表仅针对发行人吻合器产品相关数据进行测算

从上述公司 2019 年度“两票制”地区和非“两票制”地区相关财务数据对比情况来看，在实施“两票制”的福建地区，其吻合器平均售价高于非“两票制”地区 361.46%，毛利率亦高出 20.83 个百分点，销售费用率高出 41.19 个百分点，主要原因系福建地区施行“两票制”，公司加大福建地区的市场开发力度、提高服务水平，导致福建地区销售费用率提升；报告期内，福建地区收入占发行人整体收入比例较小，预计福建地区未来收入规模将进一步提升。

参考发行人在福建地区的销售情况，若“两票制”全面推行，发行人吻合器产品销售收入的增加基本能够抵消销售费用的潜在增长，对发行人净利润水平的影响较小，因此“两票制”全面推广预计对发行人净利润不会产生显著的影响。

公司主要采取“先款后货”的经销模式，两票制全面推行后，公司与两票制经销商亦会延续原来的销售模式，对发行人现金流及应收账款周转率不会产生显著影响。

2、医保基金与企业直接结算、带量采购等行业政策及对发行人生产经营、财务数据的具体影响

2020年6月8日，国家医保局发布《基本医疗保险医用耗材管理暂行办法（征求意见稿）》，提出综合考虑医用耗材的功能作用、临床价值、费用水平、医保基金承受能力等因素，采用准入法制定《基本医疗保险医用耗材目录》并定期更新、动态调整，《基本医疗保险医用耗材目录》内的医用耗材按规定纳入医保基金支付范围。

截至本问询回复出具日，《基本医疗保险医用耗材目录》尚未正式发布，我国未有针对高值医用耗材建立统一规范的医疗保险目录，相关工作正在推进中，发行人主要吻合器产品在全国范围内尚未执行医保基金与企业直接结算。若医保基金与企业直接结算相关政策在全国范围内推广，政策向“一票制”转变，则医用耗材生产企业直接向医疗机构销售产品，公司的直接客户将由两票制经销商变更为医疗机构，由发行人直接与医保基金按照中标价格进行结算，并由发行人自行或委托配送并支付配送费用。假定终端销售价格不变，相比“两票制”政策下产品售价、毛利率和销售费用率均将提升。报告期内，发行人对吻合器经销商主要采用“先款后货”方式进行销售，由于医保基金的支付周期政策尚不明确，无法预知对公司现金流及相关资产周转率的影响。

发行人已在招股说明书之“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（一）‘带量采购’导致产品终端价格下降的风险”进行风险因素揭示和重大事项提示。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对“两票制”对发行人报告期内财务数据的影响，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、通过公开信息查阅了高值医用耗材“两票制”、医保基金相关政策文件；

2、通过公开信息查阅了同行业可比公司对“两票制”和医保基金影响的相关信息；

3、查阅发行人报告期内销售成本明细、报告期各期末应收账款余额表；

4、核查了发行人报告期各期福建省两票制经销商销售合同及订单；

5、取得并核查了发行人报告期各期与福建地区“两票制”下销售服务商的合同、大额凭证及发票，访谈了发行人吻合器产品销售负责人。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，在福建省实施“两票制”后的年度里，发行人福建地区吻合器等产品价格、销售收入、毛利率和咨询服务费同步提升，对应收账款未造成较大影响，“两票制”未对发行人财务数据产生重大不利影响。

4.关于经销模式

申报材料显示：

（1）公司经销模式下的产品销售具体分为传统经销模式、两票制经销模式和配送经销模式，均为买断式销售。

（2）报告期各期发行人的经销商变动的数量及占比较大，发行人每年新增和退出的经销商对应销售金额均达到 20%左右。

（3）公司吻合器产品和医疗设备产品销售以经销模式为主，报告期内，公司经销模式产生的主营业务收入占比分别为 70.91%、76.15%和 56.86%。

请发行人：

（1）说明报告期各期，发行人吻合器产品和医疗设备产品直销模式和经销模式的收入金额和占比，直销模式和经销模式下定价、毛利率的差异及合理性；

（2）按照传统经销模式、两票制经销模式和配送经销模式列示经销商的数量及变动情况，不同模式下经销商收入确认金额和占比、确认方式、确认时点及依据，不同模式下发行人对经销商定价机制、退换货机制、信用政策、返利政策的具体约定，是否涉及多层经销商模式；

（3）说明发行人经销商变动的数量及占比较大的原因和合理性，经销商的

终端销售及期末存货情况，经销商是否根据其终端客户的需求向发行人采购，经销商期末库存水平是否合理；

（4）说明经销商是否与发行人及其相关人员存在除购销外的其他关系；是否存在经销商的下游客户与发行人直销客户重合的情况，若存在，请说明商业合理性；

（5）说明报告期内个体工商户客户或自然人客户的数量，销售产品类型、数量、单价、金额及占比，个体工商户客户产品的大致去向及存货情况。

请保荐人、申报会计师和发行人律师对上述事项发表明确意见，并就经销模式下收入核查根据《深圳证券交易所首次公开发行审核问答》的相关规定逐条发表意见；说明收入核查范围、核查过程、核查方法和核查比例，对经销商模式下收入的真实性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期各期，发行人吻合器产品和医疗设备产品直销模式和经销模式的收入金额和占比，直销模式和经销模式下定价、毛利率的差异及合理性；

1、报告期各期，发行人吻合器产品和医疗设备产品直销模式和经销模式的收入金额和占比

报告期各期，发行人吻合器产品和医疗设备产品直销模式和经销模式的收入金额和占主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

发行人产品	销售模式	2021 年		2020 年		2019 年	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
吻合器	直销模式	-	-	-	-	-	-
	经销模式	20,600.15	46.55%	13,978.90	39.39%	16,496.85	55.81%
医疗设备	直销模式	2,061.69	4.66%	1,654.61	4.66%	3,326.63	11.25%
	经销模式	6,729.47	15.21%	5,879.53	16.57%	5,686.14	19.24%

2、直销模式和经销模式下定价、毛利率的差异及合理性

报告期各期，发行人吻合器产品和医疗设备产品直销模式和经销模式的定价和毛利率情况如下：

单位：元/支、元/台

发行人产品	销售模式	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
吻合器	直销模式	-	-	-	-	-	-
	经销模式	238.81	78.23%	249.32	75.50%	204.93	68.52%
医疗设备	直销模式	56,330.46	35.62%	44,719.15	37.69%	32,079.36	39.98%
	经销模式	30,340.27	29.51%	29,739.65	30.80%	24,972.08	30.23%

报告期内，发行人吻合器类产品均以经销模式进行销售，吻合器类产品的规格型号较多，产品单价差异较大，平均价格变动主要受产品结构变动的影响。2020年公司收购孜航精密，上游吻合器零部件实现自产后，吻合器产品毛利率同比上升。

报告期内，发行人医疗设备产品在直销模式下定价和毛利率均高于经销模式，主要原因系直销模式下医疗设备产品销售单价较高，经销商模式下需要当地具有渠道资源、客户维护能力的经销商参与当地医院的招投标项目，因此，经销模式下医疗设备的销售单价和毛利率相对较低。

发行人的医疗设备产品涉及的种类、型号较多，不同产品的定价和毛利率有所差异，另外，根据招投标和市场竞争情况产品定价亦会存在差异，导致报告期内医疗设备产品的毛利率变动。直销模式下，发行人的客户主要是常州各大医院以及长三角地区的多家医院，销售渠道较为稳定。

（二）按照传统经销模式、两票制经销模式和配送经销模式列示经销商的数量及变动情况，不同模式下经销商收入确认金额和占比、确认方式、确认时点及依据，不同模式下发行人对经销商定价机制、退换货机制、信用政策、返利政策的具体约定，是否涉及多层经销商模式；

1、按照传统经销模式、两票制经销模式和配送经销模式列示经销商的数量及变动情况，不同模式下经销商收入确认金额和占比、确认方式、确认时点及依据

报告期内，公司传统经销模式、两票制经销模式和二级分销模式（亦称配送经销模式）下经销商数量及变动情况如下：

销售模式	2021 年		2020 年		2019 年	
	数量	变动比例	数量	变动比例	数量	变动比例
传统经销模式	501	60.06%	313	49.76%	209	-15.38%
二级分销模式	124	-0.80%	125	6.84%	117	2.63%
两票制经销模式	1	-	1	-	1	-

2020 年以来传统经销模式经销商数量大幅增加，主要原因系发行人 2020 年以来积极开拓市场，使得发行人 2020 年度及 2021 年度新增经销商数量较多。

报告期内，公司二级分销模式模式下经销商数量保持稳定，该模式下销售的产品主要为医疗设备。

不同模式下经销商收入确认金额和占主营业务收入比例、确认方式、确认时点及依据如下：

单位：万元

销售模式	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
传统经销模式	21,553.54	48.70%	14,655.12	41.29%	18,168.73	61.46%
二级分销模式	4,894.70	11.06%	4,528.33	12.76%	3,655.60	12.37%
两票制经销模式	1,215.50	2.75%	995.88	2.81%	685.98	2.32%

（续上表）

销售模式	收入确认方式	收入确认时点及依据
传统经销模式	客户签收确认	经客户签字/盖章的签收单
两票制经销模式	客户签收确认	经客户签字/盖章的签收单

销售模式	收入确认方式	收入确认时点及依据
二级分销模式	终端医院完成安装验收	经医院人员签字/盖章的安装验收报告/签收单

2、不同模式下发行人对经销商定价机制、退换货机制、信用政策、返利政策的具体约定，是否涉及多层经销商模式

截至 **2021 年末**，发行人不同模式下销售的主要产品对经销商定价依据、退换货机制、信用政策、返利政策的具体约定，是否涉及多层经销商模式情况如下：

销售模式	主要产品	定价机制	退换货机制	信用政策	返利政策	是否涉及多层级经销商模式
传统经销模式	吻合器类产品	根据市场行情、公司的定价政策协商定价	出现质量问题时可退换货	先款后货为主，部分客户给予 1-2 个月的信用账期	根据返利协议实物返利	否
	低值医疗耗材			先款后货	-	
两票制经销模式	吻合器类产品	医院的中标价格并扣除配送费确定		先款后货	-	
二级分销模式	医疗设备	在终端医疗机构中标价格的基础上有一定折让		先款后货	-	

（三）说明发行人经销商变动的数量及占比较大的原因和合理性，经销商的终端销售及期末存货情况，经销商是否根据其终端客户的需求向发行人采购，经销商期末库存水平是否合理；

1、说明发行人经销商变动的数量及占比较大的原因和合理性

报告期各期，公司的经销商数量及新增、退出情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
存续经销商数量（注 1）	**626**	439	327
①持续与公司有业务往来的经销商数量（注 2）	**826**	559	500
②当年新增经销商数量（注 3）	**334**	204	128
②/①	**40.44%**	**36.49%**	**25.60%**
③当年退出经销商数量（注 4）	**-**	117	147
③/①	**-**	**20.93%**	**29.40%**

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当年新增经销商占当年度经销模式收入比例	**37.58%**	28.35%	24.13%
当年退出经销商占上一年度经销模式收入比例	-	15.09%	15.52%

注 1：存续经销商数量指当年度与发行人实际产生交易的经销商；

注 2：持续与公司有业务往来的经销商数量指当年度或前 1 个会计年度与发行人存在交易的经销商；

注 3：当年新增经销商数量指与发行人首次交易发生在报告期当年的经销商数量；

注 4：当年退出经销商数量指上一年与发行人发生交易但后续报告期连续 2 年及以上均未与发行人发生交易的经销商数量，如某经销商 2018 年与发行人发生交易，但 2019 年初至今（即后续报告期）均未与发行人发生交易，则属于 2019 年度退出经销商。2021 年退出经销商因不满足后续报告期连续 2 年及以上未与发行人发生交易的条件而无法统计

报告期各期，公司新增、退出经销商的具体情况如下：

2021 年度								
当年或上年度销售金额（万元）	新增情况				退出情况（注 3）			
	数量	平均销售规模	当年度新增经销商销售（注 1）合计	占当年度经销模式收入比例	数量	平均销售规模	退出经销商上一年度销售（注 2）合计	占上年度经销模式收入比例
100 万以上	26	281.76	7,325.88	26.48%	-	-	-	-
50 万-100 万	17	68.83	1,170.06	4.23%	-	-	-	-
50 万以下	291	6.53	1,899.87	6.87%	-	-	-	-
合计	334	31.13	10,395.81	37.58%	-	-	-	-
2020 年度								
当年或上年度销售金额（万元）	新增情况				退出情况（注 3）			
	数量	平均销售规模	当年度新增经销商销售（注 1）合计	占当年度经销模式收入比例	数量	平均销售规模	退出经销商上一年度销售（注 2）合计	占上年度经销模式收入比例
100 万以上	12	306.83	3,682.01	18.25%	13	175.49	2,281.36	10.13%
50 万-100 万	12	67.20	806.46	4.00%	6	59.15	354.91	1.58%
50 万以下	180	6.85	1,232.65	6.11%	98	7.76	760.27	3.38%
合计	**204**	**28.04**	**5,721.11**	**28.35%**	**117**	**29.03**	**3,396.54**	**15.09%**
2019 年度								
当年或上年度销售金额（万元）	新增情况				退出情况（注 3）			
	数量	平均销售规模	当年度新增经销商销售（注 1）合计	占当年度经销模式收入比例	数量	平均销售规模	退出经销商上一年度销售（注 2）合计	占上年度经销模式收入比例

100 万以上	14	281.35	3,938.95	17.50%	8	153.05	1,224.40	6.66%
50 万-100 万	9	73.91	665.18	2.96%	7	78.36	548.51	2.98%
50 万以下	105	7.88	827.36	3.68%	132	8.18	1,080.06	5.87%
合计	**128**	**42.43**	**5,431.49**	**24.13%**	**147**	**19.41**	**2,852.97**	**15.52%**

注 1：当年度新增经销商销售指新增当年的经销模式销售金额；

注 2：退出经销商上一年度销售指该经销商上一年度的经销模式销售金额；

注 3：当年退出经销商数量指上一年与发行人发生交易但后续报告期连续 2 年及以上均未与发行人发生交易的经销商数量，如某经销商 2018 年与发行人发生交易，但 2019 年初至今（即后续报告期）均未与发行人发生交易，则属于 2019 年度退出经销商。2021 年退出经销商因不满足后续报告期连续 2 年及以上未与发行人发生交易的条件而无法统计

报告期内，公司新增经销商和退出经销商数量占当年度持续业务往来经销商数量比例**符合业务发展实际情况**，2019 年新增经销商数量比例在 25%左右，退出经销商数量比例在 30%以内；新增经销商当年度销售金额占当年度发行人经销模式收入比例和退出经销商上年度销售金额占上年度发行人经销模式收入比例亦**符合业务发展实际情况**，2019 年，新增经销商当年度销售金额占当年度发行人经销模式收入比例在 24%左右，退出经销商上年度销售金额占上年度发行人经销模式收入比例在 15%左右。2020 年和 **2021 年**，新增经销商占当年度持续业务往来经销商数量比例分别为 36.49%和 **40.44%**，占报告期当期经销模式收入比例分别为 28.35%和 **37.58%**，主要原因系发行人 2020 年以来积极开拓市场，使得发行人 2020 年度及 **2021 年度**新增经销商数量较多，发行人主要新增经销商系原经销商同一控制的（如上海俊贞、徐州柒叁柒贸易商行、上海涂通等）或长期从事医疗器械销售的经销商。交易规模在 50 万元以上的新增经销商通常销售多个品牌的医疗器械产品。

2020 年，退出经销商占当年度持续业务往来经销商数量比例为 20.93%，占上年度经销模式收入比例在 16%以内，主要原因系发行人业务持续保持稳定，长期合作经销商进一步沉淀。

新增经销商平均销售规模大于退出经销商平均销售规模，新增经销商中销售规模 100 万以上及 50-100 万较同规模退出经销商比例较大，主要原因系随着公司收入规模不断扩大，公司亦不断优化经销商数量和结构，新增规模较大经销商，淘汰规模较小经销商。

报告期内，公司的经销商客户结构相对较为稳定，持续与公司有业务合作的经销商占据主导地位，经销商结构不断优化，使得经销商变动的数量及占比相对

较大，具有合理性。

2、经销商的终端销售及期末存货情况，经销商是否根据其终端客户的需求向发行人采购，经销商期末库存水平是否合理

报告期内，发行人经销模式主要销售吻合器类和医疗设备类产品，其主要经销商终端销售及期末存货情况如下：

（1）吻合器类产品

报告期内，公司吻合器类产品经销商一般按照终端医院的需求进行采购及备货，经销商的备货数量一般为终端医院 1-3 个月用量，备货产品的销售周期通常为 1-3 个月左右。

（2）医疗设备产品

发行人的医疗设备产品同时采用直销和经销的模式，经销模式下，经销商中标后与公司签订经销合同，要求公司在规定的时间内，将产品配送至合同中指定的医院，主要由公司提供后续安装和技术服务，因此经销商一般不存在期末医疗设备的库存。

（四）说明经销商是否与发行人及其相关人员存在除购销外的其他关系；是否存在经销商的下游客户与发行人直销客户重合的情况，若存在，请说明商业合理性；

报告期内，经销商与发行人之间的业务往来属于正常商业往来，经销商与发行人及其相关人员不存在除购销外的其他关系。

报告期内，发行人存在少量经销商的下游客户与发行人直销客户重合的情况，其具体情况及商业合理性如下：

重合情形	重合情况和商业合理性
A	同一控制下的几个经销商，由于所处地区税率不一样，基于税务筹划考虑进行相互间的内部流通
B	部分产品为总代理，该产品先由发行人全部卖给总代理商，再由总代理商卖给经销商，导致总代理商对应的经销商与发行人其他产品的下游经销商重合
C	发行人原则上禁止经销商之间窜货，但可能存在部分经销商要货紧急，导致向邻近经销商调货的情形

（五）说明报告期内个体工商户客户或自然人客户的数量，销售产品类型、数量、单价、金额及占比，个体工商户客户产品的大致去向及存货情况。

1、报告期内个体工商户客户或自然人客户的数量，销售产品类型、数量、单价、金额及占比

报告期内，发行人经销模式下不存在自然人客户，个体工商户客户的数量、销售产品类型及数量、单价、金额及占比情况如下：

报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
个体工商户数量	2	1	-
个体工商户收入（万元）	0.13	0.17	-
占主营业务收入比例	<0.01%	<0.01%	-
销售产品类型	医疗设备配件		-
销售产品数量（个）	2.00	1.00	-
销售产品单价（元/个）	672.57	1,681.42	-

2、个体工商户客户产品的大致去向及存货情况

报告期内，2019 年发行人不存在个体工商户客户。2020 年存在 1 位个体工商户客户，系新华区荣迅一类医疗器械维修中心，2020 年发行人对其销售金额仅为 0.17 万元，占发行人当期主营业务收入比例极低，销售产品为医疗设备配件，用于其终端客户的售后服务，截至 **2021 年末**，该客户不存在存货。

2021 年发行人存在 2 个个体工商户客户，分别为衡水市桃城区万盛医疗器械配件经营部和衡水市桃城区怡泰设备配件经营部，**2021 年**发行人对其销售金额合计 0.13 万元，占发行人当期主营业务收入比例极低，销售产品为医疗设备配件，主要用于售后服务，截至 **2021 年末**，上述 2 个客户不存在存货。

（六）发行人对《深圳证券交易所首次公开发行审核问答》的相关规定的说明

1、经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性

（1）经销商具体业务模式

发行人生产的吻合器等医疗器械产品，以及自产的医疗设备销售采用经销模式，即发行人以买断的方式将产品销售给经销商，再由经销商销售给医院。报告

期内，发行人吻合器等产品的销售主要采用传统经销模式，与行业内大多数企业的销售模式一致，2019 年以来，在福建等省份实施“两票制”政策后，两票制经销模式较传统模式有所变化。发行人经销模式下的产品销售具体分为传统经销模式、两票制经销模式和二级分销模式。

（2）采取经销商模式的必要性

发行人吻合器产品终端客户主要为终端医院，在传统的经销模式下，发行人专注于吻合器产品的研发、生产、备案、注册和市场推广等业务，产品经由授权经销商销往终端医院，并由经销商负责市场推广、终端渠道建设、销售配送、终端客户持续服务等工作，通过经销模式可充分利用经销商的销售网络和地域优势，持续挖掘潜在客户，增强产品市场推广能力。医疗器械的“两票制”政策在福建等省份陆续实施，发行人在该地区按照政策要求实施两票制经销模式，两票制经销商主要承担渠道开发和配送职能，由销售服务商承担传统经销商跟台服务、技术服务和客户维护的职责。

发行人在常州以外的地区销售医疗设备主要采取二级分销模式，由当地具有渠道资源、客户维护能力的经销商参与当地医院的招投标项目，公司为经销商提供技术支持，配合其参与项目的招投标。

2、经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定

报告期内，发行人经销模式收入确认节点如下：

销售模式	收入确认方式	收入确认时点及依据
传统经销模式	客户签收确认	经客户签字/盖章的签收单
两票制经销模式	客户签收确认	经客户签字/盖章的签收单
二级分销模式	终端医院完成安装验收	经医院人员签字/盖章的安装验收报告/签收单

经销商模式下，在控制权转移给经销商时确认收入，符合企业会计准则的规定。

3、经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行

发行人根据《医疗器械监督管理条例》《医疗器械经营企业监督管理办法》，

并结合公司实际情况，制定了《经销商管理规定》，发行人选择经销商时重点考察其市场敏感度、需求贴合度以及对公司产品的认知等，同时根据业务需要，结合经销商经营资质、客户资源、营销和技术人员、资金实力、商业信誉及合作意愿等因素，对经销商进行全面评估，决定是否同意其成为发行人的经销商。

在定价方面，发行人传统经销模式下产品定价时主要考虑的因素有：产品成本、市场需求、客户综合实力、订单数量等。两票制经销模式和二级分销模式的定价主要由终端医院中标价格确定。

在营销、运输费用、物流和返利政策情况如下：

销售模式	主要产品	运输费用	物流	退换货机制	返利政策
传统经销模式	吻合器类产品	主要由发行人负责运输并承担运费	由发行人发给经销商，再由经销商销售给终端客户	出现质量问题时可退换货	实物返利
	低值医疗耗材				-
两票制经销模式	吻合器类产品				-
二级分销模式	医疗设备		由发行人直接发往终端医院		-

在信息系统方面，发行人针对自身销售及库存建立了订单系统、销售系统和存货管理系统，不直接掌握经销商的终端销售情况。针对主要经销商，发行人会定期了解经销商的库存情况。

4、经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系

报告期内，除上海科文、上海俊贞、郑州必定买、迅腾医疗外，发行人主要经销商与发行人、发行人现有及已退出股东、发行人现任及历任董监高、员工之间不存在实质和潜在关联关系或持股、任职关系。上海科文和上海俊贞系威克医疗原股东同一控制的经销商、郑州必定买和迅腾医疗为发行人前员工持股的经销商，报告期内销售额占发行人营业收入的比例较低，具体销售金额情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
郑州必定买	吻合器类产品	**267.22**	930.96	433.61
上海科文 上海俊贞	吻合器类产品	**2,213.29**	1,338.93	1,431.87
迅腾医疗	手术床、无影灯	**577.30**	-	-
合计		**3,057.81**	**2,269.89**	**1,865.48**

报告期内，发行人向郑州必定买主要销售管型吻合器及腔镜吻合器；向上海科文及上海俊贞主要销售管型吻合器、直线切割吻合器、腔镜吻合器及穿刺器；向迅腾医疗主要销售手术床、无影灯等医疗设备。发行人与上述经销商的交易情况如下：

① 郑州必定买关联销售情况

郑州必定买成立于 2016 年 10 月，2017 年开始代理威克医疗的吻合器产品，但威克医疗前河南地区销售经理王兴刚未告知公司郑州必定买系其实际控制的经销商。2021 年 4 月，经中介机构核查发现王兴刚与郑州必定买存在关联关系，经发行人核实，郑州必定买系王兴刚妻子持股并由其本人实际控制的公司。发行人在 2021 年 4 月与王兴刚解除劳动合同，自查整改并进一步完善经销商管理制度，同时，基于谨慎原则将报告期内公司与郑州必定买发生的交易认定为关联交易。考虑到威克医疗对郑州必定买的销售定价系经管理层审批，且郑州必定买在河南地区建立了良好的销售渠道，因此在王兴刚离职后，威克医疗继续与郑州必定买开展业务合作。

郑州必定买系公司在河南省的经销商，主要销售发行人管型吻合器及腔镜吻合器，报告期内，发行人对郑州必定买的销售收入分别为 433.61 万元、930.96 万元、**267.22 万元**，报告期各期占公司营业收入比重低于 3%，占比较低。报告期各期，发行人销售给郑州必定买的产品均价、毛利率与其他非关联第三方客户的对比情况如下：

1）2021 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
腔镜吻合器	郑州必定买	614.02	-	84.15%	-
	云南雷菊科技有限公司	612.72	0.21%	84.37%	-0.22%

2）2020 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	**郑州必定买**	**427.87**	-	**59.11%**	-
	上海步高医疗器械商行	396.95	7.23%	56.00%	3.11%
腔镜	**郑州必定买**	**526.54**	-	**73.59%**	-

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
吻合器	上海心微医疗技术有限公司	566.37	-7.56%	79.64%	-6.05%

3）2019 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	**郑州必定买**	**412.74**	-	**54.37%**	-
	中旭（河南）贸易有限公司	462.29	-12.01%	58.68%	-4.31%
腔镜吻合器	**郑州必定买**	**544.31**	-	**69.75%**	-
	宜春凯泰医疗器械销售中心	524.14	3.71%	68.30%	1.45%

报告期各期，威克医疗对郑州必定买各类产品的销售价格处于合理区间，与其他非关联客户的均价或毛利率相比差异较小，威克医疗对郑州必定买销售价格及毛利率具有公允性。

经核查发行人及其子公司报告期各期银行流水，并向郑州必定买访谈确认，报告期内，郑州必定买不存在为发行人承担成本或费用的情形。

②上海科文及上海俊贞关联销售情况

威克医疗原股东吴剑雄现持有发行人 0.44%的股权，在发行人收购威克医疗前担任威克医疗执行董事，未在威克医疗任职。报告期内，吴剑雄控制的上海科文和上海俊贞作为经销商，代理销售威克医疗的吻合器类产品。

上海科文与威克医疗自 2012 年开始业务合作，上海俊贞原为上海科文的二级经销商，2021 年起直接向威克医疗采购。报告期内，公司对上海科文的销售收入分别为 1,431.87 万元、1,338.93 万元、**712.28 万元**，**2021 年**对上海俊贞的销售收入为**1,501.01 万元**，报告期各期占公司营业收入比重低于**5%**，占比较低。报告期内，公司销售给上海科文及上海俊贞的产品均价、毛利率与其他非关联第三方客户的对比情况如下：

1）2021 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	上海科文/上海俊贞	523.30	-	72.17%	-
	上海迈欣逢医疗器械销售中心	517.70	1.07%	69.95%	2.22%
直线切割	上海科文/上海俊贞	310.37	-	57.23%	-

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
吻合器	**云南雷菊科技有限公司**	**322.32**	**-3.85%**	**55.61%**	**1.62%**
腔镜吻合器	**上海科文/上海俊贞**	**665.60**	**-**	**84.98%**	**-**
	上海迈欣逢医疗器械销售中心	**680.49**	**-2.24%**	**86.09%**	**-1.11%**
穿刺器	**上海科文/上海俊贞**	**97.03**	**-**	**79.17%**	**-**
	唐山力天医疗器械有限公司	**97.35**	**-0.33%**	**77.02%**	**2.15%**

2）2020 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	**上海科文**	**549.56**	-	**68.57%**	-
	山西云敏医疗器械有限公司	547.41	0.39%	68.63%	-0.06%
直线切割吻合器	**上海科文**	**359.32**	-	**63.91%**	-
	上海步高医疗器械商行	337.35	6.11%	63.44%	0.47%
腔镜吻合器	**上海科文**	**708.42**	-	**82.69%**	-
	北京天远方信科技有限公司	724.98	-2.34%	83.55%	-0.86%
穿刺器	**上海科文**	**102.65**	-	**76.59%**	-
	常州施华奇医疗器械有限公司	104.04	-1.35%	75.21%	1.38%

3）2019 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	**上海科文**	**551.62**	-	**66.58%**	-
	青海蓝戈医疗器械有限公司	560.25	-1.56%	66.91%	-0.33%
直线切割吻合器	**上海科文**	**378.47**	-	**72.06%**	-
	兰州诚立达商贸有限公司	375.52	0.78%	74.14%	-2.08%
腔镜吻合器	**上海科文**	**797.21**	-	**79.39%**	-
	重庆市天之娇医疗器械有限公司	777.39	2.49%	78.75%	0.64%
穿刺器	**上海科文**	**101.90**	-	**71.93%**	-
	重庆市天之娇医疗器械有限公司	102.39	-0.48%	69.25%	2.68%

报告期各期，威克医疗对上海科文及上海俊贞各类产品的销售价格处于合理区间，与其他非关联客户的均价或毛利率相比差异较小，威克医疗对上海科文及上海俊贞销售价格及毛利率具有公允性。

经核查发行人及其子公司报告期各期银行流水，并向上海科文及上海俊贞访

谈确认，报告期内，上海科文及上海俊贞不存在为发行人承担成本或费用的情形。

③迅腾医疗

公司前员工李国青、杨飞、张英光 2021 年 1 月离职后，于 2021 年 4 月设立迅腾医疗，从事医疗器械代理业务，三位前员工原主要负责公司在浙江地区的销售推广，与公司的劳动合同到期后自主创业。迅腾医疗与明基三丰、公司协商，并签署《合作备忘录》明确三方合作模式，即协议签订后五年内，明基三丰是明基三丰产品在浙江地区的总管理单位；东星医疗是明基三丰产品在浙江的总代理单位，根据经营单位的需求向明基三丰采购医疗器械；迅腾医疗是明基三丰产品在浙江的总经营单位，负责明基三丰产品在浙江地区的销售和推广。**2021 年**，公司对迅腾医疗及其指定客户国药器械（温州）有限公司合计实现销售收入**577.30 万元**，占公司当期营业收入的比例较低。

迅腾医疗作为发行人在浙江地区的二级经销商，发行人与迅腾医疗之间的定价模式与其他经销商客户存在差异，即在明基三丰向总代理单位零售单价的基础上上浮一定比例确定，销售价格较其他客户偏低，主要是由于发行人不再承担浙江地区市场营销相关的销售人员工资、差旅等费用，降低了销售渠道维护与售后跟踪服务的压力，同时减少了营运资金占用等。因此，发行人与迅腾医疗之间的交易价格系双方根据职责分工、浙江区域市场竞争情况协商确定，具有商业合理性。

经核查发行人及其子公司报告期各期银行流水，并向迅腾医疗访谈确认，报告期内，迅腾医疗不存在为发行人承担成本或费用的情形。

5、发行人对经销商的信用政策是否合理

发行人经销模式下主要采用先款后货的信用政策，对部分合作时间较长、偿债能力和资信状况较好的吻合器产品重要客户给予一定信用期。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、取得并查阅了报告期各期销售明细表，计算并对比直销模式和经销模式

销售单价和毛利率，向发行人相关销售负责人了解不同销售模式定价和毛利率情况；

2、取得并查阅不同经销模式的经销商销售明细表、与主要经销商签署的合同、发行人经销商管理制度，同时向发行人销售负责人和财务负责人确认，了解经销商收入确认方式、确认时点及依据，不同模式下发行人对经销商定价机制、退换货机制、信用政策、返利政策的具体约定，是否涉及多层经销商模式；

3、取得并查阅报告期经销商变动情况明细表，计算新增和退出经销商数量和销售规模，向发行人销售负责人了解经销商变动情况和原因；针对报告期各期吻合器类产品主要经销商的终端销售及期末库存情况，获取并核查了：①经销商终端流向销售明细单，核查包括终端医院名称、送货/销售时间、规格型号、销售数量；②经销商开具给终端客户的销售发票，核查包括购方名称、开票时间、规格型号、数量；③经销商期末库存明细单；④访谈报告期主要经销商主要终端医院，了解包括：1）终端医院性质、科室医生及涉及发行人产品的手术台数；2）使用发行人的产品型号；3）发行人或经销商使用培训或技术支持情况；4）了解发行人产品相对国内外品牌的竞争力和价格情况；5）发行人、经销商与医院在合作过程中是否发生不正当竞争、产品质量问题、安全事故、诉讼和纠纷、退换货情况。发行人吻合器产品涉及海外销售，报告期内，发行人主要通过上海中智科技应用发展有限公司进行医疗器械报关出口及海外销售回款，上海中智科技应用发展有限公司为国有企业，专业从事国内外贸易业务，业务流程规范。申报会计师核查其报告期内的海外销售报关材料、回款情况，并访谈主要海外经销商。针对医疗设备经销商，申报会计师获取并核查了主要经销商的经销合同、发货申请单/销售订单/发货单、终端医院的安装确认报告等材料，报告期各期核查比例占医疗设备经销模式收入比例分别为 85.29%、76.73%和 **81.67%**。此外，对主要经销商进行了访谈，访谈内容包括：1）基本情况、主要终端客户及市场区域；2）与发行人接洽途径、合作起始时间；3）报告期采购金额及周期、库存情况及终端销售周期、价格确定依据、付款方式；4）发行人产品的使用情况、竞品情况和产品质量情况；5）发行人产品定价情况；6）是否存在关联关系、利益输送、关联方资金往来情况等。

4、取得并查阅主要经销商的终端销售明细表及期末存货表、安装报告，走

访主要经销商和其主要终端医院；

5、取得并查阅个体工商户经销商的销售明细表，了解其销售产品类型、数量、单价、金额及占比，向相关销售人员了解其购买发行人产品的大致去向及存货情况；

6、了解经销商具体业务模式，分析其采取经销商模式的必要性；分析经销商模式下收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；了解经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控，分析内控制度的有效性；对主要经销商进行访谈，对报告期各期主要经销商进行公开信息检索获得其法定代表人、主要股东及主要人员名单，并与发行人设立以来的公司股东名册、董监高名册及员工名单进行比对，分析经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系。

（二）经销模式收入核查范围、核查过程、核查方法和核查比例

1、经销收入核查方式

（1）评估和测试了发行人与经销收入确认相关的内控制度设计和执行的有效性；

（2）选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价经销收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

（3）对收入、成本、毛利率执行实质性分析程序，包括各年度的收入、成本、毛利率波动和比较分析，主要产品和主要客户的收入、成本、毛利率波动和比较分析等；

（4）选取大额经销收入发生额和应收账款余额实施函证程序；

（5）对经销收入执行截止测试，确认收入是否记录在正确的会计期间；

（6）执行走访或访谈程序，对主要客户进行走访或访谈，获取吻合器主要经销商的终端医院销售明细表、库存表，医疗设备主要经销商终端医院安装报告，了解销售收入的真实性；

（7）检查与经销收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

2、核查范围、核查过程、核查方法和核查比例

对报告期各期销售金额较大、与发行人有关联关系及当期新增的经销商收入进行重点核查，主要采取走访、函证、获取经销商终端销售相关凭证的核查方法，具体核查过程和核查比例情况如下：

（1）走访情况

①走访主要经销商客户

走访发行人报告期内的主要经销商，了解其基本情况、主要终端客户及市场区域；与发行人接洽途径、合作起始时间；库存情况、销售周期、定价原则、付款方式等；发行人产品的使用情况、竞品情况和产品质量情况；与发行人是否存在关联关系、利益输送、关联方资金往来情况等。针对未访谈的经销商，替代核查措施包括：1）检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价经销收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；2）对经销商收入、成本、毛利率执行实质性分析程序，包括各年度的收入、成本、毛利率波动和比较分析；3）选取大额经销收入发生额和应收账款余额实施函证程序；4）执行截止测试，确认收入是否记录在正确的会计期间。

截至本问询函回复出具日，合计走访经销商 **82** 家，走访时间和走访人员情况如下：

访谈时间：2020 年 10 月-11 月		
走访区域	**涉及经销商数量**	**走访人员**
浙江	7	保荐机构、发行人律师、申报会计师
上海	5	保荐机构、发行人律师、申报会计师
江苏、湖北	各 4 家	保荐机构、发行人律师、申报会计师
北京、湖南	各 3 家	保荐机构、发行人律师、申报会计师
陕西、云南、河南	各 2 家	保荐机构、发行人律师、申报会计师
福建、重庆、辽宁、广东、青海、河北	各 1 家	保荐机构、发行人律师、申报会计师
合计	**38**	**-**
访谈时间：2021 年 1 月-3 月		
广东	3	保荐机构、发行人律师、申报会计师
湖南	2	保荐机构、发行人律师、申报会计师

河北	1	保荐机构、发行人律师、申报会计师
境外	1	保荐机构、发行人律师、申报会计师
合计	**7**	-
访谈时间：2021 年 7-9 月		
浙江	4	保荐机构、发行人律师、申报会计师
河北、上海	各 2 家	保荐机构、发行人律师、申报会计师
山西、安徽、黑龙江、江西、江苏、湖南	各 1 家	保荐机构、发行人律师、申报会计师
合计	**14**	-
访谈时间：2022 年 2-3 月		
江苏	**7**	**保荐机构、发行人律师、申报会计师**
河北、安徽、上海	**各 2 家**	**保荐机构、发行人律师、申报会计师**
北京、福建、甘肃、广东、河南、湖南、江西、辽宁、山西、浙江	**各 1 家**	**保荐机构、发行人律师、申报会计师**
合计	**23**	**-**

走访的经销商收入覆盖报告期各期经销模式收入比例分别为 **78.11%**、**73.46%** 和 **70.43%**。报告期内，走访覆盖金额的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
走访覆盖金额	**19,484.15**	**14,824.36**	**17,583.89**
经销模式收入	**11,751.41**	20,179.33	22,510.31
走访覆盖比例	**70.43%**	**73.46%**	**78.11%**

② 访谈经销商的主要终端医院

访谈主要经销商的终端医院（其中因新冠疫情无法现场访谈的采取视频访谈方式），了解报告期内终端医院的产品使用情况、是否存在商业贿赂、产品质量问题、安全事故和退换货等情况。**截至本问询函回复出具日**，合计访谈 **59** 家终端医院的医生或工程师合计 **64** 人，其中吻合器产品访谈对象为使用科室的临床医生，医疗设备产品访谈对象主要是医院采购/设备科负责人或工程师，具体情况如下：

访谈时间	涉及发行人产品类型	访谈人员性质	涉及终端医院家数
2020 年 10 月	医疗设备	设备科/采购负责人	**6**
2020 年 11 月	医疗设备	设备科/采购负责人	1

访谈时间	涉及发行人产品类型	访谈人员性质	涉及终端医院家数
	吻合器	使用产品科室医生	1
	小计		**2**
2021 年 3 月	医疗设备	护士长	1
	医疗设备	设备科/采购负责人	8
	医疗设备	医院工程师	1
	吻合器	使用产品科室医生	16
	小计		**26**
2021 年 4 月	医疗设备	设备科/采购负责人	9
	医疗设备	医院工程师	1
	吻合器	使用产品科室医生	16
	小计		**26**
2021 年 5 月	吻合器	使用产品科室医生	**1**
2021 年 7 月	吻合器	使用产品科室医生	**1**
2022 年 3 月	**吻合器**	**使用产品科室医生**	**1**
	吻合器	**使用产品科室医生**	**1**
	小计		**2**

注：有 5 家终端医院访谈了 2 个不同科室的医生。

（2）函证情况

对报告期各期与主要经销商的交易情况及经销商期末应收账款、预收账款余额信息进行函证。报告期各期，对经销商函证金额、发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	**2021 年**	**2020 年**	**2019 年**
经销模式总收入（A）	**27,663.74**	20,179.33	22,510.31
经销商发函金额（B）	**20,846.21**	14,973.66	16,444.72
回函经销商对应发函金额（C）	**20,846.21**	14,973.66	16,444.72
经销商发函比例（B/A）	**75.36%**	74.20%	73.05%
经销商回函比例（C/B）	**100.00%**	100.00%	100.00%
未回函函证金额	**0.00**	0.00	0.00
回函差异	**-48.93**	0.00	-7.57

注：回函差异=回函金额-发函金额

截至问询函回复出具日，报告期各期末经销商函证均已回函。报告期内，**少量函证回函不符且不符金额较小**，主要原因系时间性差异，部分期末开具的发票

对方尚未入账导致。针对回函不符金额，通过检查发行人收入明细表、订单、出库单、客户签收单或对账记录、销售发票、银行回单等相关支持性文件对相关交易金额进行核查，确认经销收入的真实性。

（3）经销商终端销售核查情况

①医疗设备主要经销商

通过获取并核查发行人终端医院安装验收报告，并通过发行人发货单佐证，同时访谈主要经销商的主要终端医院，证实医疗设备的实际安装和使用情况。

②吻合器产品主要经销商

获取并核查的内容包括：1）主要经销商销售明细表，根据销售明细表的信息，核查终端销售客户名称、送货/销售时间、规格型号、销售数量和金额（若有）；2）经销商开具给终端客户的发票，核查信息包括购方名称、开票时间、规格型号、数量、金额；3）主要经销商期末库存明细单；4）访谈主要经销商的主要终端医院，确认吻合器产品的实际使用情况。

报告期各期，经销商终端销售情况核查覆盖经销模式收入比例分别为64.57%、63.31%和**67.40%**，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
经销模式总收入（A）	**27,663.74**	20,179.33	22,510.31
医疗设备经销商核查金额（B）	**5,496.26**	4,726.79	5,128.68
吻合器产品经销商核查金额（C）	**13,150.15**	8,049.08	9,406.26
终端销售核查比例（B+C）/A	**67.40%**	63.31%	64.57%
经销商核查家数	**77**	74	54

针对医疗设备经销商的终端销售，通过获取并核查发行人销售明细表、发票、终端医院安装验收报告、发行人发货单等，核对前述资料中记录的设备名称、规格、数量、单价是否匹配，同时访谈主要经销商的主要终端医院，证实医疗设备的实际安装和使用情况。

针对吻合器产品经销商的终端销售情况，根据销售明细表按月抽取了当期每月开票金额较大的发票，并登录国家税务总局全国增值税发票查验平台（inv-veri.chinatax.gov.cn/），根据发票号核对发票的开票日期、购买方、产品名

称、产品规格和数量是否与销售明细表上记录的信息匹配。

③ 终端医院的存货和周转情况核查

发行人中介机构通过访谈主要终端医院的工程师/采购科负责人、临床医生了解终端医院的存货和周转情况，具体情况如下：

1）医疗设备产品

终端医院一般通过采购/设备科进行医疗设备的采购和安装确认，其单价较高、使用周期较长，终端医院采购频率较低，通常无库存需求。经销模式下，经销商与发行人签订的合同中明确终端医院的地址并由发行人负责发送，终端医院在签收后通知发行人或经销商负责安装，经销商期末无医疗设备存货。

2）吻合器产品

终端医院一般会根据实际需求有一些安全库存，但数量较少，经销商一般按周或者按月进行定期送货，配送频率较高，期末库存主要集中在经销商处。经核查，报告期各期吻合器业务前十大经销商期末库存情况及销售情况，具体如下：

单位：万个

项目	2021 年	2020 年	2019 年
期末库存	**4.81**	5.80	5.15
平均每月销售数量	**2.35**	2.11	2.99

报告期各期，前十大经销商期末库存分别为 5.15 万支、5.80 万支和 **4.81** 万支，前十大经销商平均每月销售数量为 2.99 万支、2.11 万支和 **2.35** 万支，与发行人经销商备货产品的销售周期通常为 1-3 个月左右相符。

（4）经销商回款核查情况

申报会计师核查了报告期内经销商的回款情况。报告期各期末，经销商应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
经销商应收账款余额	**2,387.33**	2,163.02	1,449.90
期后回款金额	**1,240.73**	**2,014.33**	1,449.90
期后未回款金额	**1,146.60**	**148.69**	-

注：期后回款金额统计至 **2022 年 2 月末**。

2019 年末经销模式应收账款均已收回。**2020 年经销商徐州三胞医疗器械有限公司应收账款 148.69 万元尚未回款。2021 年未回应收账款主要包括：1）西安金葫芦医疗科技有限公司、徐州柒叁柒贸易商行、上海涂通贸易商行未回应收账款 446.08 万元；2）云南雷菊科技有限公司未回应收账款 151.13 万元；3）江苏中卫九洲医用工程有限公司未回应收账款 150.00 万元。**针对上述大额未回款客户对应的期末应收账款余额，申报会计师向客户寄发了应收账款函证并获得了相符的回函。该部分未回应收账款账龄较短，均在 1 年以内，期后可回收性较高。

（三）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人吻合器产品和医疗设备产品直销模式和经销模式下定价、毛利率具有合理性；

2、发行人经销商根据其终端客户的需求向发行人采购，主要经销商期末库存水平具有合理性。

3、经销模式下收入符合《深圳证券交易所首次公开发行审核问答》的相关规定：（1）发行人采取经销商模式是必要的；（2）经销商模式下收入确认符合企业会计准则的规定；（3）经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控健全并有效执行；（4）报告期内，上海科文和上海俊贞为威克医疗原股东控制的经销商，郑州必定买、迅腾医疗为发行人前员工持股的经销商，上述主体报告期各期销售金额占当期营业收入比例较低，定价公允或具有商业合理性，不存在为发行人承担成本或费用的情形。除此之外，发行人主要经销商与发行人、发行人现有及已退出股东、发行人现任及历任董监高、员工之间不存在实质和潜在关联关系或持股、任职关系；（5）发行人对经销商的信用政策合理。

4、报告期内，发行人经销模式下收入具有真实性。

5.关于代理业务

申报材料显示：

（1）公司代理销售的医疗器械主要包括医疗设备和低值医疗耗材，代理销售的产品品种繁多，授权代理数量较为稳定，主要代理的品牌包括明基三丰、迈瑞、碧迪、百合等，公司与主要代理品牌厂商建立了长期稳定的合作关系；

（2）公司销售的医疗设备包括手术无影灯、手术床、监护仪、呼吸机、灭菌机等，以及自主生产的吊塔吊桥、手术无影灯、电动液压手术床等，报告期内，医疗设备类产品销售收入分别为 7,989.45 万元、9,012.77 万元和 7,534.14 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 30.82%、30.49%和 21.23%，占比逐年下降。低值医疗耗材类产品系公司代理销售的采血管、气管插管、一次性手套等，报告期内，低值医疗耗材类营业收入分别为 3,751.26 万元、3,518.48 万元和 2,626.02 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 14.47%、11.90%和 7.40%，占比逐年下降。

请发行人说明：

（1）医疗设备和低值医疗耗材是否均为代理销售模式，是否涉及自产产品，并结合核心代理产品市场竞争力、授权厂商代理合同期限及续期条件、《进口药品注册证书》再注册等因素，说明发行人代理权的稳定性及代理业务的持续性，如不能持续发行人相关应对措施；

（2）核心代理产品报告期内的主要客户、销售数量、销售回款、销售推广、进口报关、采购付款等数量和金额明细情况，主要客户中是否与发行人存在关联关系；

（3）结合核心代理产品采购价格、销售价格的定价机制等，说明发行人代理利润率在报告期逐年下滑的原因及合理性；

请保荐人和会计师说明对代理产品收入核查的方法、过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）医疗设备和低值医疗耗材是否均为代理销售模式，是否涉及自产产品，并结合核心代理产品市场竞争力、授权厂商代理合同期限及续期条件、《进口药品注册证书》再注册等因素，说明发行人代理权的稳定性及代理业务的持续性，如不能持续发行人相关应对措施

1、医疗设备和低值医疗耗材是否均为代理销售模式，是否涉及自产产品

公司销售的医疗设备产品包括代理品牌产品和自产产品，报告期内，公司代理和自产的医疗设备销售收入和占比的具体情况如下：

单位：万元

销售模式	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
代理产品	**5,293.09**	**60.21%**	4,719.35	62.64%	5,697.31	63.21%
自产产品	**3,498.08**	**39.79%**	2,814.79	37.36%	3,315.46	36.79%
合计	**8,791.17**	**100.00%**	**7,534.14**	**100.00%**	**9,012.77**	**100.00%**

公司自产的医疗设备通过代理业务的销售渠道，以及明基三丰在大陆地区的销售渠道对外销售。

公司主营业务中销售的低值医疗耗材均为代理品牌的产品。

2、结合核心代理产品市场竞争力、授权厂商代理合同期限及续期条件、《进口药品注册证书》再注册等因素，说明发行人代理权的稳定性及代理业务的持续性，如不能持续发行人相关应对措施

公司主要代理国内外知名品牌的医疗设备和低值医疗耗材产品，报告期内，公司核心代理产品的市场竞争力情况如下：

序号	代理品牌	代理产品	市场竞争力	合作时间	合同签署情况
1	明基三丰	手术台、手术无影灯等	品牌创立时间较早，专业研发制造医用手术灯、手术台，产品取得多项国际认证，畅销全球	2001.2-至今	**履行 2022 年代理协议**
2	碧迪	预充式导管、采血管、采血器等	碧迪是全球大型医疗器械企业，产品涉及输液治疗、安全注射、麻醉系统等领域	2003.1-至今	**履行 2022 年代理协议**
3	迈瑞	监护仪、除颤仪等	国内领先的高科技医疗设备研发制造厂商，迈瑞的监护仪	2005.1-至今	**履行 2022 年代理协议**

序号	代理品牌	代理产品	市场竞争力	合作时间	合同签署情况
			已实现全球领先		
4	英特赛克	呼吸过滤器、喉罩、麻醉面罩等	英特赛克是专注于呼吸类医疗耗材的全球性设计者、制造商，产品在该领域的市场竞争力强	2012.3-至今	**履行 2022 年代理协议**
5	凯斯普	灭菌剂、生物指示剂、等离子体灭菌机	等离子体灭菌器为国内首创，在国内该细分领域具有技术优势	2007.5-至今	**履行 2022 年代理协议**
6	索诺声	彩色超声诊断仪	索诺声专注于提供医学影像解决方案，彩超设备在全球市场具有较强竞争力	2015.4-2019.12	终止合作
7	百合	中心静脉导管、输液接头等	百合系国内一次性医疗器械领域中规模领先企业，公司主要代理其核心产品	2011.1-至今	**履行 2022 年代理协议**
8	奥林巴斯	高频电刀、高频切除电极等	日本知名医疗器械品牌，在内镜诊疗领域具有竞争优势，市场认可度较高	2016.1-2020.3	终止合作
9	华益	血糖试条等	血糖监测及血糖管理产品在国产品牌中较为成熟	2017.1-至今	**履行 2022 年代理协议**
10	苏嘉	麻醉穿刺包、呼吸管路等	国内首创生产一次性使用麻醉穿刺包，市场认可度高	2009.12-至今	**履行 2022 年代理协议**

公司代理的医疗器械包括明基三丰、碧迪、英特赛克、索诺声、奥林巴斯等国际知名品牌，以及迈瑞、凯斯普、百合、华益、苏嘉等在细分领域处于行业领先地位的国产品牌，具有较强的市场竞争力。上述主要代理品牌中，奥林巴斯因销售区域受限、市场需求不连续而不再代理，但对于奥林巴斯产品，公司仍可根据下游客户需求而实施定向采购；公司根据医院采购国产品牌的需求，主动终止代理索诺声的彩超设备，转为代理国产品牌迈瑞的同类产品。

公司按照医疗器械代理行业惯例，每年与授权厂商签订年度代理协议或框架协议。公司与主要授权品牌厂商均建立较为稳定的业务合作关系，医疗器械品牌商基于过往的长期合作经历，以及区域的市场开拓需要通常会与经销商正常续期。

公司代理的进口医疗器械均按照《医疗器械监督管理条例》的相关规定，在我国境内取得注册或备案证书，公司涉及进口的医疗器械由品牌厂商负责申请国内的医疗器械注册证，主要系明基三丰的手术床和无影灯，注册证情况如下：

序号	产品名称	规格型号	注册证号	批准日期	有效期限
1	电动液压手术台	5600	国械注许	2020.1.19	2025.1.18

			20152150052		
2	电动液压手术台	7000	国械注许20152150054	2020.2.2	2025.2.1
3	手动液压式通用手术台	330T	国械注许20152150051	2019.5.30	2024.5.29
4	电动液压手术台	Q200	国械注许20152150056	2020.3.2	2025.3.1
5	全电动油压多功能手术台	5800	国械注许20152150050	2020.3.2	2025.3.1
6	全电动油压多功能手术台	650	国械注许20152150055	2020.3.23	2025.3.22
7	手术无影灯	S600	国械注许20162010443	2021.1.8	2026.1.7
8	手术无影灯	LS800	国械注许20172540355	2017.11.15	2022.11.14

上述医疗器械注册证书的有效期限较长，除停产的型号外，品牌厂商通常会及时延长注册证。公司代理的医疗设备和低值医疗耗材均系较为成熟的医疗器械，报告期内不存在因未能注册或备案而无法进口销售的情形。

公司作为代理商与医疗器械品牌商之间的合作是双向选择的过程，品牌商考查公司作为医疗器械代理商在覆盖区域的营销推广能力、客户服务能力、风险控制能力等，在认可公司的销售能力、客户服务质量后，通常会持续与公司进行业务合作，每年签订代理协议。公司作为医疗器械代理商，主要代理客户认可度高、产品市场竞争力强的医疗器械品牌，根据客户的需求及时调整代理的产品，并寻求合适的品牌商合作。例如，在终端医院鼓励医疗器械“进口替代”的背景下，公司主动更换代理国产品牌的医疗耗材。公司代理业务的竞争优势主要体现在公司在常州及周边省市具有较强的市场推广和服务响应能力，及时了解客户对手术室医疗设备、低值医疗耗材的采购需求，同时，公司与国内外优质医疗器械品牌厂商建立了稳定的业务关系，匹配品牌商与客户的供求关系。

综上所述，根据公司与主要品牌商的合作历史以及目前的业务合作关系，公司代理权具有稳定性，综合考虑公司代理业务在所覆盖区域的销售渠道建立、服务响应能力等因素，公司的代理业务具有持续性。

（二）核心代理产品报告期内的主要客户、销售数量、销售回款、销售推广、进口报关、采购付款等数量和金额明细情况，主要客户中是否与发行人存在关联关系

1、代理产品的主要客户情况

公司代理的医疗设备和低值医疗耗材通过直销和经销的方式最终销往终端医院，由于公司代理的产品类别较多可满足客户的多样化需求，主要客户通常向公司采购多种医疗设备和低值耗材，而公司主要代理产品也销往较多客户，具有分散化的特点。报告期内，公司代理产品的主要客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占比	销售内容
2021 年	**1**	**常州市第二人民医院**	**1,299.26**	**15.38%**	**设备、耗材**
	2	**常州市第一人民医院**	**877.64**	**10.39%**	**设备、耗材**
	3	**杭州迅腾医疗器械有限公司[注] 国药器械（温州）有限公司**	**573.05**	**6.78%**	**设备**
	4	**常州市武进人民医院**	**509.95**	**6.04%**	**设备、耗材**
	5	**常州市第三人民医院**	**386.11**	**4.57%**	**设备、耗材**
		合计	**3,646.00**	**43.15%**	**-**
2020 年	1	常州市第二人民医院	693.92	9.45%	设备、耗材
	2	常州市第一人民医院	619.18	8.43%	设备、耗材
	3	常州市武进人民医院	428.54	5.83%	设备、耗材
	4	常州市中医医院	403.93	5.50%	设备、耗材
	5	常州市金坛第一人民医院	383.60	5.22%	设备、耗材
		合计	**2,529.17**	**34.43%**	-
2019 年	1	常州市第一人民医院	1,127.30	12.23%	设备、耗材
	2	常州市第二人民医院	732.39	7.95%	设备、耗材
	3	常州市武进人民医院	568.87	6.17%	设备、耗材
	4	常州市第三人民医院	535.06	5.81%	设备、耗材
	5	常州市中医医院	491.51	5.33%	设备、耗材
		合计	**3,455.13**	**37.49%**	-

注 1：国药器械（温州）有限公司系杭州迅腾医疗器械有限公司指定的客户；
注 2：上述客户的销售金额仅包含代理销售的设备、耗材产品，不包括零星配件销售。

2、核心代理产品的销售数量

报告期内，公司核心代理产品的销售数量情况如下：

单位：台、万个

类别	产品名称	2021 年	2020 年	2019 年
医疗设备	手术灯	**163.00**	108.00	117.00
	手术床	**250.00**	214.00	232.00
	监护仪	**273.00**	236.00	367.00
	呼吸机	**14.00**	28.00	8.00
	麻醉机	**6.00**	2.00	4.00
低值医疗耗材	采血管	**185.12**	164.59	179.60
	手套	**923.66**	1,209.96	1,095.75
	预充式导管	**2.43**	2.28	109.90
	中心静脉导管	**3.76**	2.90	3.13
	血糖试条	**140.50**	77.14	77.01
	喉罩	**0.12**	0.19	0.78
	呼吸过滤器	**5.50**	4.48	3.80

3、代理业务的销售回款情况

报告期内，公司代理产品的销售收入和期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入	**10,298.57**	9,079.91	11,199.70
其中：医疗设备	**6,921.74**	6,217.50	7,433.59
低值医疗耗材	**3,156.44**	2,626.02	3,518.48
设备配件及维修费等	**220.39**	236.40	247.63
应收账款借方发生额	**11,637.38**	10,260.22	12,723.85
销售回款	**9,493.05**	**9,967.68**	**12,713.56**
回款比例	**81.57%**	**97.15%**	**99.92%**

注 1：销售回款统计截止日为 **2022 年 2 月末**；

注 2：上述设备金额中包含通过母公司代理业务渠道销售的公司自产手术灯、手术床、吊塔吊桥等产品。

报告期内，公司代理业务的销售回款占当期应收账款借方发生额的比例较高。其中，**2021 年代理业务的回款比例较低，主要系发行人对部分医院客户账期较长，应收账款尚未回款所致。**

4、销售推广情况

公司代理的医疗设备主要由公司或经销商负责在授权区域向客户营销推广，

在直销模式下，公司的销售人员向客户介绍产品性能、优势，主要通过招投标的形式对医疗机构实现销售；在经销模式下，主要由当地的经销商负责向终端医疗机构推广，了解医院的招标信息，公司配合经销商客户间接参与医疗机构的招投标项目实现销售。部分项目的金额小于招投标要求，医院可以竞争性谈判的方式直接实施采购。公司代理的低值医疗耗材产品以品牌厂商的营销推广为主，公司协助推广，后续主要负责产品的配送，及时响应医院等客户的需求。

5、进口报关情况

发行人母公司未办理海关进出口相关资质，代理的医疗器械产品中，明基三丰品牌的医疗设备等涉及海关进口，其他进口品牌医疗器械通过其在大陆的公司或一级授权经销商采购。报告期内，公司委托专业的供应链服务商怡亚通和宁波康导采购明基三丰品牌的医疗器械，公司与怡亚通和宁波康导签订采购合同，由其为公司提供代理报关、外汇结算、短期仓储、物流管理等供应链服务，采购价格在公司与明基三丰约定的代理采购价格基础上增加报关、外汇结算等费用。因此，公司开展代理业务不直接通过进口报关实施采购。

6、代理产品的采购付款金额和数量情况

报告期内，公司代理产品的采购付款金额和数量情况如下：

产品类别	项目	2021 年	2020 年	2019 年
医疗设备	采购金额（万元）	**3,463.71**	3,038.10	3,682.15
	采购数量（台）	**1,150.00**	842.00	1,047.00
低值医疗耗材	采购金额（万元）	**2,024.22**	1,559.40	2,158.63
	采购数量（万个）	**1,533.88**	1,663.44	1,609.60

7、代理业务的主要客户是否与发行人存在关联关系

报告期内，公司代理业务的主要客户中，杭州迅腾医疗器械有限公司（简称“迅腾医疗”）系公司前员工李国青、杨飞、张英光控制的企业，基于谨慎性原则，公司将迅腾医疗作为关联方。

李国青、杨飞、张英光有意独立创业，2020 年底劳动合同到期后未与公司续约，并于 2021 年 4 月设立迅腾医疗从事医疗器械的代理业务。三人原主要负责发行人浙江区域的产品销售，迅腾医疗经与明基三丰、发行人协商签署《合作

备忘录》，明确三方合作模式：协议签订后五年内，明基三丰是明基三丰产品在浙江地区的总管理单位；东星医疗是明基三丰产品在浙江的总代理单位，根据经营单位的需求向明基三丰采购医疗器械；迅腾医疗是明基三丰产品在浙江的总经营单位，负责明基三丰产品在浙江地区的销售和推广。2013 年至 2020 年是由发行人负责明基三丰产品在浙江地区的代理销售和产品推广，由于浙江区域的主要销售人员离职，且浙江市场竞争激烈，经三方协商，由迅腾医疗负责明基三丰产品在浙江地区的销售和推广，并承担代理指标，公司根据迅腾医疗的需求向明基三丰采购，在采购成本的基础上与迅腾医疗协商定价并向其销售。

2021 年，公司向迅腾医疗以及迅腾医疗指定的客户国药器械（温州）有限公司销售金额情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年
迅腾医疗	**147.34**
国药器械（温州）有限公司	**426.09**
合计	**573.43**

报告期内，除此迅腾医疗外，发行人代理业务的主要客户与发行人不存在关联关系。

（三）结合核心代理产品采购价格、销售价格的定价机制等，说明发行人代理利润率在报告期逐年下滑的原因及合理性

公司的核心代理产品通常在公司与品牌厂商签订的年度框架协议或代理协议中约定各型号产品的采购单价，主要是结合市场价格、终端销售价格，经双方协议确定。公司销售代理产品中，对于医疗设备，通过与客户商务谈判，规模以上的大项目经第三方机构招投标定价；对于低值医疗耗材，销售价格主要以阳光采购和综合监管平台中的价格确定，少量低值耗材经公司与客户商务谈判确定。

发行人母公司从事医疗器械代理业务业务，报告期内，发行人母公司的毛利率、销售净利润率情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
毛利率	**34.81%**	35.48%	34.34%
销售净利润率	**13.49%**	15.11%	10.49%

注：销售净利润率剔除子公司对母公司分红产生的投资收益。

报告期内，公司代理业务的销售净利润有所波动，主要受毛利率、费用变动、信用减值损失等因素的影响。代理业务的毛利率总体上呈下降的趋势，主要系在医保控费、医疗耗材带量采购等政策背景下，终端医疗器械的价格呈下降趋势，而上游代理品牌商的降价空间有限，压缩了医疗器械代理业务的盈利空间，公司代理业务的毛利率变动符合市场变动趋势。2020 年，发行人母公司销售净利润率上升主要是由于毛利率上升、职工薪酬下降导致销售费用和管理费用减少，以及政府补助同比增加，使得当期净利润增加所致。2021 年，发行人母公司销售净利润率较上有所下降，主要系管理人员薪酬增加，以及公司搬至新厂区后折旧及摊销增加等因素导致。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

申报会计师针对代理产品销售收入执行了函证程序、收入穿行测试及细节测试、截止性测试、走访核查等程序，具体如下：

1、对代理产品销售收入相关内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试，进行销售穿行和细节测试，获取公司的收入台账并抽取样本，检查销售合同/订单、发货单、签收单、验收报告、销售发票、收款凭证等关键支持性单据，测试关键内部控制设计和执行的有效性，验证收入的真实性、准确性和完整性；

2、对代理产品营业收入和毛利率的波动实施实质性分析程序；

3、执行合同检查程序，对每期的主要代理产品销售客户进行合同检查，确认合同约定的交货条款、付款条款、运输条款等是否与发行人的会计处理匹配；

4、通过向代理产品对应的客户寄发询证函，由客户直接确认各期销售交易发生额及往来款余额，各期按应收账款余额、营业收入发生额大小排序，从大到小抽取合计占应收账款余额、营业收入发生额累计占比不低于 70%的客户纳入函证范围；

5、对主要客户进行走访，获取客户的营业执照复印件、受访人身份证明等资料，与客户采购经办人员执行访谈程序，主要询问与客户之间合作历史、交易模式、是否存在交易纠纷、关联关系等内容，并请对方核验主要销售合同的真实性；访谈经销模式下部分终端医院的设备部工程师或医生，了解公司销售的医疗

设备安装和使用情况等；

6、执行收入截止性测试，对客户资产负债表日前后确认的产品销售收入，抽样检查销售合同/订单、发货单、签收单、发票、收款凭证等资料，将客户确认单据上的日期与发行人确认产品销售收入的日期进行比较。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人代理业务的主要客户中杭州迅腾医疗器械有限公司系发行人前员工控制的公司，与发行人存在关联关系，除此以外，其他代理业务的主要客户与发行人不存在关联关系；

2、报告期内，发行人代理业务利润率水平变动主要受市场竞争、终端医疗机构集采价格变动等因素的影响，具有合理性；

3、报告期内，发行人代理业务收入真实、准确、完整。

6.关于营业收入

申报材料显示：

（1）内销模式下对于不需要安装的产品，产品签收时即达到收入确认时点，确认收入；对于需要安装的产品，在取得客户提供的安装验收报告时达到收入确认时点，确认收入；外销模式下当商品办妥出口报关并取得报关单、提单后确认收入；招股说明书未披露直销和经销模式下收入确认政策；

（2）2020 年发行人新增吻合器零配件类收入，其他业务收入上升，其中口罩业务为偶发性收入；2020 年吻合器、医疗设备和低值医疗耗材类收入下滑，报告期内腔镜类吻合器单价上升，开放式吻合器单价有所波动；

（3）公司在境外（含中国台湾地区）的销售收入占比分别为 8.99%、8.73%和 2.47%，主要销往巴西、伊朗、南非、沙特等国家；

（4）报告期内，第四季度收入占比分别为 34.76%、30.31%和 36.25%，收入占比较高，主要原因系经销商为应对节日假期增加备货所致；

（5）公司对全年采购额达到约定金额的客户，会按照比例给予一定比例计算返利金额，并以实物返利的形式进行销售返利。2018 年吻合器业务的销售返利主要在次年实施，2019 年以来改为在当年完成销售返利。2019 年末的销售返利余额系吻合器零部件业务尚待实施返利的余额。2018 年、2019 年和 2020 年公司发生的销售返利金额分别为 401.79 万元、429.59 万元和 522.71 万元。

请发行人说明：

（1）发行人境内外及不同销售模式下的收入确认政策，并结合实物流、资金流的具体流转过程，说明收入确认的具体时点和判断依据，并说明相关收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；涉及安装的收入的金额和占比，对应安装的收入金额和占比，是否存在长期未安装验收导致无法确认收入的情形；

（2）吻合器是否配合吻合钉使用，吻合器零部件业务是否存在吻合钉的生产和销售，如有，说明报告期内实现的销售金额和占比；2020 年吻合器、医疗设备和低值医疗耗材类收入下滑的原因和合理性，下滑原因是否消除，是否对发行人持续经营能力造成重大不利影响；

（3）其他收入中口罩业务收入金额和占比，对应收益是否归入非经常性损益；

（4）报告期内腔镜类吻合器单价上升、开放式吻合器单价有所波动的原因和合理性，是否符合同类产品的价格波动趋势，结合腔镜类和开放式吻合器竞争格局、市场容量，分析并说明发行人腔镜类吻合器业务收入大于开放式吻合器业务收入的原因和合理性；

（5）发行人外销收入的主要地区以及各地区的收入金额及占比、报告期各期来自各地区的收入占比变化的原因；外销的主要客户，包括名称、各期的收入金额及占比，以及各主要客户收入占比变化的原因；中美贸易摩擦对公司采购和销售的具体影响；

（6）第四季度销售收入占比较高的主要产品类型，是否符合同行业收入集中度变动趋势；

（7）主要产品、主要客户的折扣政策、返点政策、结算方式，各期返利的计提情况和后续实际发生情况，和收入的匹配关系，以及上述事项对应的收入确

认、收入冲减的会计政策和确认时点，是否符合行业惯例和《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明境外销售的收入确认方式、增值税退税金额的合理性、人民币汇兑损失情况，并提供海关报关数据证明文件；对境内外收入核查方式、核查范围、核查过程、核查金额和核查比例发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人境内外及不同销售模式下的收入确认政策，并结合实物流、资金流的具体流转过程，说明收入确认的具体时点和判断依据，并说明相关收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；涉及安装的收入的金额和占比，对应安装的收入金额和占比，是否存在长期未安装验收导致无法确认收入的情形

1、发行人境内外及不同销售模式下的收入确认政策

公司按照产品销售地分为境内销售和境外销售，销售模式分经销模式和直销模式。公司境内外及不同销售模式下的收入确认政策具体原则如下：

（1）境内销售收入确认政策

公司境内直销和经销模式的收入确认原则相同：

对于不需要安装的产品，公司将商品按照合同、订单交付并取得客户的签收单后，商品的控制权由公司转移至客户，公司据此确认销售收入；对于需要安装的产品，在取得客户提供的安装验收报告时，商品的控制权由公司转移至客户，达到收入确认时点，公司据此确认收入。

（2）境外销售收入确认政策

公司境外直销和经销模式的收入确认原则相同：

当商品办妥出口报关手续并取得报关单以及承运单位出具的提单或运单后，公司即履行了合同中的履约义务，客户取得了相关商品的控制权，即达到收入确认时点，公司据此确认收入。

2、结合实物流、资金流的具体流转过程，说明收入确认的具体时点和判断依据，并说明相关收入确认政策是否符合企业会计准则的规定

（1）内销实物流和资金流的流转过程

不需要安装的内销业务（包括直销和经销模式）：公司产品由仓库安排发货，将货物交予物流公司，物流公司将产品配送给客户；距离较近的客户，由公司直接送至客户仓库，经客户验收后确认收入。经销模式下的客户以款到发货为主，部分合作期限较长的主要经销商客户，公司根据其资信状况、业务规模及合作历史等因素给予对方一定信用期，要求其在信用期内进行回款。对于直销客户，公司一般根据客户资信状况、业务规模等因素考虑给予对方一定信用期，要求其在信用期内进行回款。公司客户大多采用银行转账方式支付货款，由客户直接汇款至公司账户。

需要安装的内销业务：在客户收到产品后，公司需按照合同约定提供安装服务，待客户完成安装验收后确认收入，客户按照合同约定分阶段付款。

（2）外销实物流和资金流的流转过程

公司仓库人员安排发货，将货物交予物流公司，由物流公司将产品送至海关处，公司在取得报关单、提单后确认收入。海外客户通过银行转账方式向公司支付货款，或通过公司的报关代理客户向公司付款。

（3）收入确认的具体时点和判断依据，相关收入确认政策符合企业会计准则的分析

境内销售：对于不需要安装的产品，收入确认的具体时点为客户签收，判断依据是经客户签字/盖章的签收单；对于需要安装的产品，收入确认的具体时点为安装验收完成并经客户确认，判断依据是经客户签字/盖章的安装验收报告。

境外销售：公司的境外销售主要为 FOB 模式。收入确认的具体时点为取得海关报关单、提单，判断依据是产品完成报关，商品控制权转移。

对照《企业会计准则第 14 号——收入》，对于境内收入，公司在取得客户签署的签收单、安装验收报告时实现控制权转移，对于境外销售，取得报关单、提单后符合收入确认条件。公司收入确认政策符合企业会计准则的规定。

3、涉及安装的收入的金额和占比，对应安装的收入金额和占比，是否存在长期未安装验收导致无法确认收入的情形

公司涉及安装的产品主要系医疗设备产品。其中，公司采取直销模式、二级分销模式销售的医疗设备由公司负责安装和调试，公司自产销售给明基三丰的医疗设备，公司不负责安装。公司提供的安装服务包含在医疗设备的销售价格中，未单独核算安装业务的收入。报告期内，公司涉及安装的产品收入金额和占比、对应安装的产品收入金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
涉及安装的收入金额①	**8,791.17**	7,534.14	9,012.77
主营业务收入②	**44,257.19**	35,491.12	29,560.28
占比（①/②）	**19.86%**	21.23%	30.49%
对应安装的收入金额③	**7,139.20**	6,217.50	7,433.59
占比（③/①）	**81.21%**	82.52%	82.48%

公司涉及安装的产品主要为医疗设备，报告期各期，涉及安装的收入金额分别为 9,012.77 万元、7,534.14 万元和 **8,791.17 万元**，占各期主营业务收入的比例分别为 30.49%、21.23%和 **19.86%**。其中，由公司负责安装的产品对应收入金额分别为 7,433.59 万元、6,217.50 万元和 **7,139.20 万元**，占涉及安装收入的比例分别为 82.48%、82.52%和 **81.21%**。

报告期内，存在公司因医院的手术室装修进度延后、科室需求推迟等原因，按需求采购的医疗设备推迟发货的情况。公司按要求安装相关产品后，客户通常会及时验收，不存在长期未安装验收导致无法确认收入的情形。

（二）吻合器是否配合吻合钉使用，吻合器零部件业务是否存在吻合钉的生产和销售，如有，说明报告期内实现的销售金额和占比；2020 年吻合器、医疗设备和低值医疗耗材类收入下滑的原因和合理性，下滑原因是否消除，是否对发行人持续经营能力造成重大不利影响

1、吻合钉产品的生产和销售情况

吻合器与吻合钉配合使用，吻合钉主要用于缝合、固定。公司的吻合器零部件业务自主生产吻合钉，除满足公司吻合器产品的需求外，同时对外销售。2020

年和 2021 年，公司吻合钉产品的销售金额及占吻合器零部件业务的比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年
吻合钉销售金额	**87.64**	59.85
占吻合器零部件业务比例	**0.78%**	0.57%

公司收购孜航精密后新增吻合器零部件业务，孜航精密加工的吻合钉主要是在吻合器组件上安装后配套销售，另单独销售吻合钉供客户采购后自主安装。2020 年和 2021 年，公司吻合钉单独对外销售的金额分别为 59.85 万元、**87.64 万元**，占吻合器零部件业务的比例分别为 0.57%、**0.78%**，占比较小。

2、2020 年吻合器、医疗设备和低值医疗耗材类收入下滑的原因和合理性分析

2020 年受到新冠疫情的影响，医院的外科手术数量减少、手术室装修或科室医疗设备采购计划推迟或减少、门诊病人数量减少，医疗设备和医疗耗材等产品的销售均受到不利影响。疫情因素是公司 2020 年吻合器、医疗设备和低值医疗耗材类产品收入下滑的重要原因。除此以外，各类产品 2020 年收入变动原因和合理性分析如下：

（1）吻合器类业务分析

2020年，公司吻合器类产品实现营业收入13,978.90万元，较上年下降15.26%。国内市场，主要是受到疫情的爆发及后期局部地区反复的影响，外科手术数量减少，对吻合器等外科手术耗材的需求减少；国外市场，公司主要的海外销售区域巴西、伊朗的疫情较为严重，导致海外市场的收入同比下降幅度较大。

同行业可比上市公司天臣医疗2020年实现吻合器产品销售收入16,334.43万元，较上年下降5.45%，变动趋势与公司吻合器业务一致，变动原因主要系新冠疫情影响和海外收入下降。2020年公司吻合器业务收入下降符合行业变动趋势，变动原因合理。

（2）医疗设备类业务分析

2020 年，公司医疗设备类产品实现营业收入 7,534.14 万元，较上年下降

16.41%，主要系公司代理销售的医疗设备同比减少。奥林巴斯和索诺声品牌产品当期在公司覆盖区域的市场需求减少，另外，终端医院在疫情期间外科手术室的设备购置进度放缓，对公司相关产品的销量造成不利影响。医疗机构对医疗设备的采购需求各年度存在一定的波动，2020 年公司医疗设备收入的下滑除疫情影响外，主要与覆盖区域的客户需求变动相关。

（3）低值医疗耗材类业务分析

2020 年，公司低值医疗耗材类产品实现营业收入 2,626.02 万元，较上年下降 25.37%。随着医院进一步增加国产耗材采购需求，减少进口耗材，公司原代理的单价较高的进口品牌耗材销量同比减少，导致公司低值医疗耗材类产品收入下降。公司已根据客户需求对代理的医疗耗材品牌进行调整，逐步提高国产耗材的销售占比。例如，公司将原代理的进口泰科麻醉呼吸耗材变更为国产维力医疗的同类产品，进口 3M 升温毯变更为国产大诚医疗的产品，进口碧迪预充式导管变更为国产海王福药的产品等。

（三）其他收入中口罩业务收入金额和占比，对应收益是否归入非经常性损益；

2020 年新冠疫情期间，口罩需求较大，公司的子公司威克医疗采购定制化的民用口罩经质检、包装后主要向海外市场销售，实现口罩业务收入 1,513.76 万元，占 2020 年公司营业收入的比例为 4.04%，口罩业务产生的毛利为 308.35 万元，占公司当期毛利的比例为 1.48%，占比很小。

考虑到口罩销售业务的偶发性，公司对照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》，将 2020 年口罩销售业务产生的收益 262.10 万元调整为非经常性损益。调整后公司 2020 年度非经常性损益由 351.27 万元增至 613.37 万元，公司 2020 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润变更为 7,356.92 万元。

（四）报告期内腔镜类吻合器单价上升、开放式吻合器单价有所波动的原因和合理性，是否符合同类产品的价格波动趋势，结合腔镜类和开放式吻合器竞争格局、市场容量，分析并说明发行人腔镜类吻合器业务收入大于开放式吻合器业务收入的原因和合理性；

1、报告期内腔镜类吻合器单价上升、开放式吻合器单价有所波动的原因和合理性，是否符合同类产品的价格波动趋势

公司腔镜类吻合器产品主要包括腔镜吻合器、穿刺器等，开放式吻合器包括管型吻合器、直线切割吻合器、痔吻合器、切口保护套等产品。报告期内，腔镜类吻合器、开放式吻合器产品的单价变动主要系各类产品单价变动、销售收入比例变动所致。

（1）腔镜类吻合器

公司腔镜类吻合器产品具体包括腔镜吻合器和穿刺器，平均单价及占比变动情况如下：

单位：元/个

产品名称	项目	2021 年	2020 年	2019 年
腔镜吻合器	平均单价	**592.84**	684.64	647.42
	收入占比	**85.78%**	83.30%	82.15%
穿刺器	平均单价	**87.98**	87.43	93.63
	收入占比	**13.97%**	16.43%	17.26%
合计	**平均单价**	**320.87**	**314.16**	**307.68**

报告期内，公司腔镜类吻合器产品的平均单价为 307.68 元、314.16 元和 **320.87 元**，主要是由于腔镜吻合器平均单价较高，另外，腔镜吻合器的收入占比分别为 82.15%、83.30%和 **85.78%**，收入占比逐年提高。

报告期内，公司腔镜吻合器境内外市场平均单价及收入占比情况如下：

单位：元/个

区域	项目	2021 年	2020 年	2019 年
境内市场	**平均单价**	**675.24**	**702.74**	**687.75**
	收入占比	**87.95%**	**96.82%**	**86.79%**
境外市场	**平均单价**	**313.62**	**384.01**	**467.31**
	收入占比	**12.05%**	**3.18%**	**13.21%**

2020 年，受疫情影响公司在海外市场的产品销量大幅下降，由于公司不参与海外市场推广，主要依赖海外客户的营销拓展能力，因此海外市场的产品定价相对较低，单价较低的海外市场销量下降导致当期腔镜吻合器的平均单价上升。**2021 年，公司腔镜吻合器海外市场销售单价较低，且占腔镜吻合器销售收入的比例上升，由上年的 3.18%上升至 12.05%，国内市场受终端市场降价、市场竞争等因素影响产品单价较上年有所下降，因此，腔镜吻合器平均单价较上年下降 13.41%。**

报告期内，境外市场腔镜吻合器平均单价逐年下降，2020 年主要是由于巴西地区产品销售单价下降所致，2021 年主要是由于土耳其地区的销量大幅增长且单价较低。

（2）开放类吻合器

公司开放式吻合器产品主要包括管型吻合器、直线切割吻合器、痔吻合器、切口保护套等产品，报告期内，各类产品的平均单价及占比变动情况如下：

单位：元/个

产品名称	项目	2021 年	2020 年	2019 年
管型吻合器	平均单价	**459.13**	511.43	512.46
	收入占比	**16.11%**	26.56%	24.69%
直线切割吻合器	平均单价	**296.84**	339.32	340.99
	收入占比	**19.21%**	25.25%	23.24%
痔吻合器	平均单价	**335.59**	390.10	397.47
	收入占比	**15.00%**	16.75%	12.93%
切口保护套	平均单价	**74.84**	56.42	45.90
	收入占比	**33.64%**	16.27%	27.19%
开放式吻合器	**平均单价**	**108.39**	**121.97**	**101.13**

报告期内，公司开放式吻合器产品的平均单价为 101.13 元、121.97 元和 **108.39 元**，各年度有所波动，主要是由于产品结构变动所致。

2020 年管型、直线切割和痔吻合器等产品的平均单价较上年略有下降，但三类产品的合计收入占比由上年的 60.86%上升至 68.56%，而单价较低的切口保护套产品收入占比降至 16.27%，使得当期公司开放式吻合器的平均单价较上年有所上升。

2021 年，主要吻合器产品单价和收入占比均较上年有所下降，三类主要吻合器产品的收入占比降至 50.32%，管型吻合器、直线切割吻合器等开放式吻合器由于技术相对成熟，国产品牌的市场占有率较高，价格竞争激烈，因此产品平均单价较上年进一步下降；切口保护套的市场需求增加，收入占比上升至 33.64%，切口保护套平均价格上升，主要系公司取消全国总代理经销商由公司直接向各地经销商销售所致。因此，2021 年公司开放式吻合器的平均单价较上年有所下降。

在终端医疗机构控费降价、高值医疗耗材带量采购的背景下，吻合器类产品的单价总体上呈下降趋势。2020 年公司腔镜类吻合器平均单价上升，主要是两票制、国内外销售比例变动所致；**2021 年公司腔镜吻合器平均单价同比下降，主要系单价较低的海外市场销售占比上升，以及国内市场受市场竞争影响，单价有所下降所致**。报告期内，公司开放式吻合器产品的平均单价总体上呈下降的趋势，主要是由于国产品牌的市场竞争较为激烈，各省市医保部门亦逐年降低吻合器产品的平台采购价格。**2019 年和 2020 年**，公司开放式吻合器中销售占比较高的管型吻合器、直线切割吻合器平均单价与天臣医疗同类产品平均价格的对比情况如下：

单位：元

产品名称	公司名称	2020 年	2019 年
管型吻合器	天臣医疗	983.90	1,035.14
	发行人	511.43	512.46
直线切割吻合器	天臣医疗	461.40	421.32
	发行人	339.32	340.99

注：天臣医疗尚未披露 2021 年年报数据

2020 年公司管型吻合器产品的价格与天臣医疗等同行业可比公司的同类产品价格变动趋势相同；2020 年天臣医疗直线切割吻合器平均单价上升系其单价较高的国内市场收入占比上升所致。

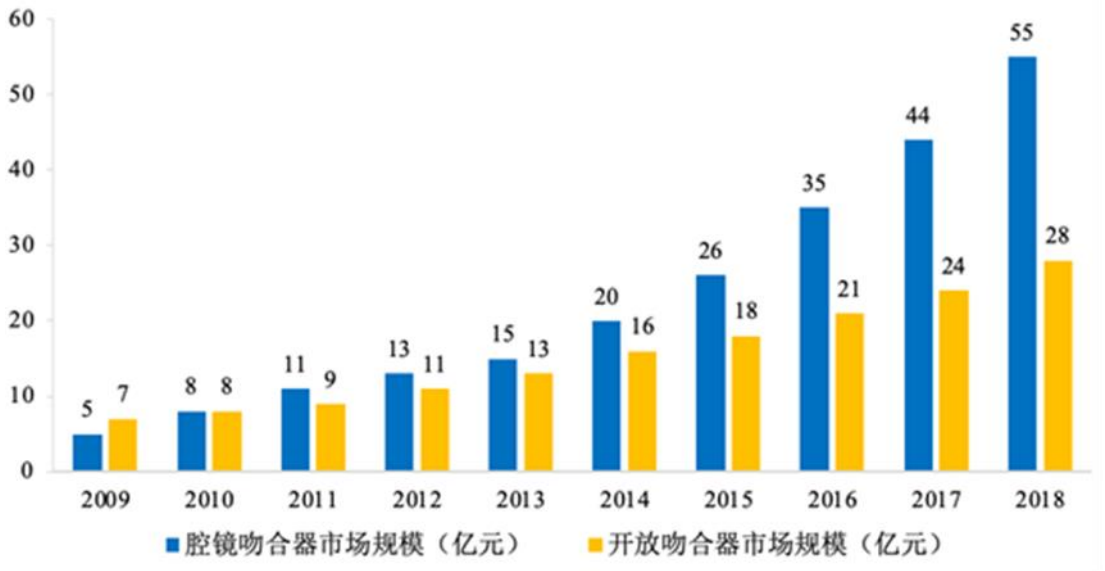
2、结合腔镜类和开放式吻合器竞争格局、市场容量，分析并说明发行人腔镜类吻合器业务收入大于开放式吻合器业务收入的原因和合理性

进口品牌强生和美敦力旗下的柯惠由于技术成熟、进入中国市场早，在国内市场占据主要市场份额。国内吻合器厂商经过多年发展，在开放式吻合器领域逐

渐提高市场占有率，与进口品牌各占据市场一半的份额。开放式吻合器市场格局相对稳定，进口和国产价格趋近，市场竞争激烈。

腔镜吻合器由于技术门槛高等因素，目前呈现外资垄断的局面，大部分市场被进口的强生与柯惠垄断，国内生产企业相对较少，主要集中在少数几家头部企业。随着微创手术的普及、病人对微创手术的接受度逐渐提高，配套腔镜手术使用的腔镜吻合器近年来市场需求持续增加。根据智研咨询发布的《2019-2025 年中国吻合器行业市场运行态势与投资战略咨询报告》，我国腔镜吻合器市场规模从 2009 年的 5 亿元增长至 2018 年的 55 亿元，复合增长率超过 30%，远超同期开放式吻合器市场规模的增长速度。

2009 至 2018 年我国不同类型吻合器市场规模走势情况如下：



数据来源：智研咨询

报告期内，公司腔镜吻合器业务收入和开放式吻合器业务收入及占比变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
腔镜吻合器	**16,989.45**	**82.47%**	11,672.46	83.50%	12,519.81	75.89%
开放式吻合器	**3,610.70**	**17.53%**	2,306.43	16.50%	3,977.04	24.11%
合计	**20,600.15**	**100.00%**	**13,978.90**	**100.00%**	**16,496.85**	**100.00%**

报告期内，公司腔镜吻合器业务收入大于开放式吻合器业务收入主要包括以

下原因：

（1）公司的子公司威克医疗长期以来技术研发和创新主要集中在腔镜吻合器领域，并取得业内领先的技术成果，得到了客户的认可，并作为生产企业第一起草单位起草腔镜吻合器相关国家行业标准，在国产吻合器品牌中，公司在腔镜吻合器领域具有技术创新优势；

（2）随着微创外科手术的普及，腔镜吻合器的市场规模随之逐渐扩大，下游市场需求的不断提高是公司腔镜吻合器业务收入增长的前提条件；

（3）由于腔镜吻合器的设计较开放式吻合器更加复杂，技术操作要求更高，因此产品成本和销售单价均较高，在下游市场需求数量提升的背景下，单价较高的腔镜吻合器产生的收入亦较高。

基于上述原因，公司腔镜吻合器业务收入大于开放式吻合器业务。

（五）发行人外销收入的主要地区以及各地区的收入金额及占比、报告期各期来自各地区的收入占比变化的原因；外销的主要客户，包括名称、各期的收入金额及占比，以及各主要客户收入占比变化的原因；中美贸易摩擦对公司采购和销售的具体影响；

1、境外销售的主要地区

公司主营业务收入中外销的主要产品为外科手术吻合器、医疗设备零件等。报告期内，公司境外主营业务收入金额分别为 2,581.21 万元、876.87 万元和 **2,832.16 万元**，主要销售地区的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

地区	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
巴西	**1,084.75**	**38.30%**	226.06	25.78%	1,137.64	44.07%
伊朗	**429.30**	**15.16%**	-	-	450.77	17.46%
台湾	**279.51**	**9.87%**	161.50	18.42%	277.04	10.73%
南非	**48.19**	**1.70%**	23.90	2.73%	268.95	10.42%
印度	**168.13**	**5.94%**	77.44	8.83%	142.60	5.52%
沙特阿拉伯	**38.39**	**1.36%**	107.39	12.25%	31.28	1.21%
其他	**783.89**	**27.68%**	280.59	32.00%	272.92	10.57%

合计	**2,832.16**	**100.00%**	**876.87**	**100.00%**	**2,581.21**	**100.00%**

报告期内，公司境外销售的主要区域为巴西、伊朗、中国台湾、南非、印度、沙特阿拉伯等，销售收入占海外业务收入的比例分别为89.43%、68.00%和**72.32%**。除向中国台湾地区销售的产品为医疗设备配件和少量吊塔吊桥产品外，其他境外区域销售的产品均为吻合器类产品。

2020 年，受到海外疫情影响，巴西、伊朗、南非地区的销售收入较上年大幅下滑，导致公司境外收入同比下降幅度较大。**2021 年，随着海外疫情的不利影响逐渐降低，以及公司加强海外客户的业务拓展，对巴西、伊朗、土耳其等地区的销售收入增长，境外收入较去年有所上升**。

2、境外销售的主要客户

报告期各期，公司外销的主要客户、各期的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	收入金额	占境外收入的比例
2021 年	**1**	**CKTRADE Importacao e Exportacao Ltda**	**1,071.96**	**37.85%**
	2	**Piramit Tibbi Ürünler ve Sağlık Hizmetleri Sanayi Ticaret Ltd.**	**413.45**	**14.60%**
	3	**Kariz Teb Aseman**	**336.20**	**11.87%**
	4	**明基三丰医疗器材股份有限公司**	**279.51**	**9.87%**
	5	**Lotus Surgical Pvt. Ltd.**	**168.13**	**5.94%**
		合计	**2,269.25**	**80.12%**
2020 年	1	CKTRADE Importacao e Exportacao Ltda	226.06	25.78%
	2	明基三丰医疗器材股份有限公司	161.50	18.42%
	3	Trade Bridge International	79.38	9.05%
	4	Lotus Surgical Pvt. Ltd.	77.44	8.83%
	5	Care Rex Co., Ltd.	57.29	6.53%
		合计	**601.66**	**68.61%**
2019 年	1	CKTRADE Importacao e Exportacao Ltda	824.29	31.93%
	2	Parse Teb Elite Co. Ltd.	399.81	15.49%
	3	明基三丰医疗器材股份有限公司	277.04	10.73%
	4	Surgical Innovations (Pty) Ltd.	268.95	10.42%
	5	MB Industria e Comércio de Produtos para Saúde Ltda	268.37	10.40%

期间	序号	客户名称	收入金额	占境外收入的比例
		合计	**2,038.46**	**78.97%**

注：报告期内，公司吻合器产品主要通过上海中智科技应用发展有限公司销往公司联络的海外客户，部分产品由威克医疗直接报关销往海外，上表中统计的海外客户系将上海中智科技应用发展有限公司对应的海外客户穿透统计。

CKTRADE Importacao e Exportacao Ltda（简称“CKTRADE（巴西）”）系公司在巴西的经销商，MB Industria e Comércio de Produtos para Saúde Ltda（简称“MB Industria（巴西）”）系 CKTRADE（巴西）在巴西的二级经销商。2020 年，对 CKTRADE（巴西）的销售收入下降，主要系受到巴西疫情影响，吻合器市场需求减少。**2021 年，随着疫情后外科手术恢复正常，吻合器的市场需求增长，公司对 CKTRADE（巴西）销售收入同比上升**。

Parse Teb Elite Co. Ltd 系伊朗经销商，2020 年该经销商受到伊朗外汇配额限制以及疫情因素，未向公司采购。

Surgical Innovations (Pty) Ltd 系南非经销商，2020 年销售额减小系受到南非国内政局不稳和疫情影响。

Lotus Surgical Pvt. Ltd 系印度经销商，因公司与其在产品定价方面存在分歧，2020 年对其销售额同比有所下降。

Piramit Tibbi Ürünler ve Sağlik Hizmetleri Sanayi Ticaret LT 系土耳其经销商，随着对公司产品的认可，**2021 年公司对其销售收入较上年有所增长**。

Kariz Teb Aseman 系伊朗地区经销商，2021 年公司通过其在伊朗地区进行销售。

明基三丰医疗器材股份有限公司主要向公司采购医疗设备配件和吊塔吊桥，根据其生产计划和客户需求，各年度销售金额有所波动。

3、其他业务收入境外销售情况

2020 年，公司其他业务中的口罩产品主要销往国外，其他业务收入中海外销售收入金额为 1,492.67 万元。报告期内，公司其他业务收入中的境外收入仅在 2020 年发生，且均为民用口罩产品，口罩业务对应客户、对应区域、销售金额和占比情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	区域	销售金额	占比
1	上海合安防护科技有限公司	爱尔兰	661.60	44.32%
2	上海中智科技应用发展有限公司	巴西	16.11	1.08%
		德国	313.79	21.02%
		沙特阿拉伯	453.10	30.35%
		罗马尼亚	48.07	3.22%
	合计	-	**1,492.67**	**100.00%**

上海合安防护科技有限公司主要从事劳动防护用品业务，上海中智科技应用发展有限公司主要从事进出口贸易业务。新冠疫情期间，公司与上述客户合作，根据海外市场的口罩需求在国内定制化采购，并通过客户的销售渠道销往海外市场。

4、中美贸易摩擦对公司采购和销售的具体影响

报告期内，公司的产品未销往美国，亦未从美国直接采购原材料或生产设备。因此，中美贸易摩擦尚未对公司采购和销售造成影响。公司报告期内的采购和销售亦未受到与其他国家之间贸易摩擦的影响。

（六）第四季度销售收入占比较高的主要产品类型，是否符合同行业收入集中度变动趋势；

2019 年至 2021 年，公司第四季度销售收入按照产品类型分类情况如下：

单位：万元

产品类型	2021 年第四季度		2020 年第四季度		2019 年第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
吻合器类	**6,442.00**	**43.69%**	4,410.55	34.28%	4,693.83	52.39%
医疗设备	**3,316.31**	**22.49%**	2,920.12	22.70%	3,324.54	37.11%
低值医疗耗材	**847.68**	**5.75%**	764.25	5.94%	794.36	8.87%
吻合器零配件	**4,050.43**	**27.47%**	4,403.81	34.23%	-	-
其他	**87.55**	**0.59%**	367.31	2.85%	146.86	1.64%
第四季度收入合计	**14,743.98**	**100.00%**	**12,866.03**	**100.00%**	**8,959.59**	**100.00%**

报告期内，公司第四季度销售收入占比较高的产品为吻合器类、医疗设备和吻合器零配件产品。

报告期各期，同行业可比上市公司第四季度收入占比情况如下：

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
天臣医疗	-	27.25%	24.32%
戴维医疗	**31.28%**	31.09%	33.59%
维力医疗	-	25.53%	28.46%
平均值	**31.28%**	**27.96%**	**28.79%**
发行人	**33.31%**	36.25%	30.31%

数据来源：上市公司年报或招股说明书，**天臣医疗和维力医疗 2021 年年报尚未披露**

同行业可比公司第四季度收入占比相对较高，与发行人不存在重大差异。医院的外科手术在第四季度数量较多，相较于炎热的夏季更利于术后恢复、降低感染概率，因此，对吻合器等外科手术耗材的需求相对更多。2019 年公司第四季度收入占比较上年有所下降，变动趋势与同行业公司一致；2020 年公司第四季度收入占比同比上升，与同行业公司变动情况存在一定差异，主要系公司当期新增的吻合器零部件业务在下游吻合器市场需求恢复后，在第四季度的销售收入相对较大所致。**2021 年第四季度公司营业收入较上年有所增长，由于上半年营业收入同比增长幅度较大，收入占比提高，使得 2021 年第四季度的收入占比较 2020 年有所下降，但仍显著高于其他三季度的收入占比。**

（七）主要产品、主要客户的折扣政策、返点政策、结算方式，各期返利的计提情况和后续实际发生情况，和收入的匹配关系，以及上述事项对应的收入确认、收入冲减的会计政策和确认时点，是否符合行业惯例和《企业会计准则》的规定。

1、主要产品、主要客户的折扣政策、返点政策、结算方式

报告期内，公司吻合器产品和吻合器零配件产品的销售涉及折扣和返点情况。对应产品前五大客户折扣政策、返点政策、结算方式如下：

（1）2021 年

序号	客户名称	折扣政策	返利政策	结算方式
1	上海俊贞贸易有限公司 上海科文贸易商行	部分订单满 20 送 1	年度返利 5%	实物返利
2	上海中智科技应用发展有限公司	-	-	-
3	上海涂通贸易商行 徐州柒叁柒贸易商行	皮肤吻合器买十送三	年度返利 10%	实物返利

	西安金葫芦医疗科技有限公司			
4	**福建鹭燕医疗器械有限公司**	**-**	**-**	**-**
5	**无锡市舒康医疗器械有限公司**	**-**	**采购 12,500 套，返利 2,375 套**	**实物返利**

（2）2020 年度

序号	客户名称	折扣政策	返点政策	结算方式
1	上海涂通贸易商行 陕西荣创伟业商贸有限公司	-	年度返利 10%	实物返利
2	上海科文贸易商行	部分订单满 10 送 1； 部分订单满 20 送 1	-	-
3	云南雷菊科技有限公司	-	年度返利 12%	实物返利
4	福建鹭燕医疗器械有限公司	-	-	-
5	郑州必定买商贸有限公司	满 10 送 1； 部分产品满 10 送 2	年度返利 8%	实物返利

（3）2019 年度

序号	客户名称	折扣政策	返点政策	结算方式
1	上海中智科技应用发展有限公司	-	-	-
2	上海科文贸易商行	-	-	-
3	云南雷菊科技有限公司 云南邦铨科技有限公司	部分订单 15%折扣	年度返利 12%	实物返利
4	陕西荣创伟业商贸有限公司	-	年度返利 10%	实物返利
5	北京体达康科技发展有限公司	-	-	-

报告期各期，公司综合考虑客户类型、销售规模、合作历史、区域市场的竞争情况等因素，经公司内部审批，对部分经销商客户的部分订单实施满赠销售折扣，从而使经销商在其所在区域更好地应对市场竞争或进行市场开拓。

各年度公司与部分经销商签订代理协议或年度框架协议时，同时约定各经营年度的提货额指标及返利政策，如果经销商完成了年度提货额指标，则按提货总额的一定比例以实物返利的形式给予其奖励。

2、各期返利的计提情况和后续实际发生情况，和收入的匹配关系

报告期各期，公司销售返利的计提情况、次年实际发生情况，和收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年

返利计提金额	**733.90**	522.71	429.59
当期实际返利金额	**733.90**	522.71	429.59
次年实际返利金额	**-**	-	-
吻合器和吻合器零配件业务收入	**31,855.55**	**24,407.32**	16,496.85
占比	**2.30%**	**2.14%**	2.60%

在客户满足返利条件后，公司相应计提返利金额，并根据客户需求以实物返利的形式实施。报告期内公司发生的销售返利金额分别为 429.59 万元、522.71 万元和 **733.90 万元**，公司计提销售返利金额时冲减当期营业收入，实施返利时相应确认收入和成本。销售返利均在当期计提并实施。

报告期内，公司销售返利金额占相关产品业务收入的比例分别为 2.60%、**2.14%和 2.30%**，占比较小。

3、对应的收入确认、收入冲减的会计政策和确认时点，是否符合行业惯例和《企业会计准则》的规定

公司的销售折扣主要系满赠折扣，公司根据该笔销售订单的订单金额确认应收账款/预收账款/合同负债和营业收入，并结转实际发货的产品成本。对于个别给予折扣的订单，按照销售折扣处理。

公司的返利政策主要系实物返利。在客户达到返利条件时，公司根据约定的返利比例和销售金额核算对该客户应支付的返利金额，会计处理如下：

借：营业收入

贷：其他流动负债

在实际实施返利时，公司的会计处理如下：

借：其他流动负债

贷：营业收入

借：营业成本

贷：库存商品

报告期内，公司均在当期计提返利并在年底前实施完毕。

公司上述会计处理符合《企业会计准则》的规定。

根据公开信息，公司销售返利的会计处理与同行业上市公司天臣医疗一致，天臣医疗已计提尚未执行的销售返利，在年末按其流动性计入其他流动负债。公司销售返利的会计处理符合行业惯例。

（八）境外销售的收入确认方式、增值税退税金额的合理性、人民币汇兑损失情况，并提供海关报关数据证明文件；对境内外收入核查方式、核查范围、核查过程、核查金额和核查比例发表明确意见

1、境外销售收入的确认方式

公司境外销售，包含公司直接报关和通过外贸公司代理报关两种方式，但收入确认时点一致，即当商品办妥出口报关手续并取得报关单以及承运单位出具的提单或运单后，公司即履行了合同中的履约义务，客户取得了相关商品的控制权，即达到收入确认时点，公司据此确认收入。

2、增值税退税金额的合理性

报告期内，公司增值税退税金额分别为 1.16 万元、0.79 万元和 **1.90 万元**，收到的增值税退税金额较小，主要系公司海外销售主要通过上海中智科技应用发展有限公司（简称“上海中智”）报关出口，公司直接与上海中智开票结算，不直接涉及增值税出口退税。

3、人民币汇兑损失情况

报告期各期，公司人民币汇兑损失情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
货币资金汇兑损失	**14.67**	15.73	2.16
往来款汇兑损失	**-4.60**	-1.10	-1.92
汇兑损失合计	**10.07**	14.63	0.24

报告期各期，公司人民币汇兑损失金额分别为 0.24 万元、14.63 万元和 **10.07 万元**，对公司盈利水平影响较小。

4、海关报关数据情况

公司海外业务收入主要由上海中智负责报关出口、退税和结汇。子公司威克医疗获得海外订单后，公司按照订单约定的产品种类、数量、单价与上海中智签

订销售合同，并开具销售发票，其中，产品单价根据与海外客户协商确定的基础上，结合出口退税、出口代理服务费（0.80%-1.00%）和外汇情况等因素确定，由上海中智负责海关报关出口，公司收入确认时点为取得海关报关单。海外客户的货款均支付给上海中智，公司根据与上海中智签订的合同进行结算并回款。因此，公司的海关报关数据中不包含通过上海中智实现的海外业务收入。

（1）海关统计数据与报关单金额核对情况

公司涉及海外业务销售的主体为子公司威克医疗、控股子公司三丰东星、三丰原创，公司取得了常州海关出具的子公司威克医疗和三丰东星 2019 年至 2021 年的报关数据。海关数据与公司报关单金额核对情况如下：

单位：万美元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
海关统计数据	**100.46**	66.54	101.93
报关单金额	**100.43**	63.20	105.23
差异	**0.03**	3.34	-3.30

注：受到海关系统查询权限限制，公司未能获取控股子公司三丰原创所在地苏州海关的统计数据。三丰原创的海外销售收入很小，报告期各期销售收入仅为 1.5-**12.08 万美元**。

报告期各期，海关统计数据与公司汇总的报关单金额存在一定差异，主要系海关系统根据结关时间出具出口证明，报关单的报关日期和结关日期存在时间性差异。

（2）报关单金额与账面金额核对情况

报告期内，公司报关单金额与账面金额核对情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
报关单金额	**726.74**	443.52	740.93
账面金额	**705.33**	468.34	795.74
差异	**21.41**	-24.82	-54.81

2019 年报关单金额和账面金额存在差异的主要原因为孟加拉客户的报关出口手续由其国内指定合作方负责办理，公司根据合同要求将产品送至客户指定的港口后并未负责报关手续。2020 年和 **2021 年**报关单金额与账面金额的差异主要系时间性差异。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

1、就上述 1-7 项问题，申报会计师执行以下核查程序：

（1）访谈发行人财务总监，了解发行人境内外及不同销售模式下的收入确认政策，结合检查主要客户销售合同关键条款以及实物流、资金流的具体流转过程，分析境内外及不同模式下收入确认政策适当性，并对比同行业收入确认政策，核查公司收入确认政策是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》规定；通过销售收入穿行和细节测试核查发行人收入确认政策的实际执行情况；核查是否存在长期未安装验收导致无法确认收入的情形；

（2）查阅发行人吻合器零部件业务销售明细表，核查吻合钉的销售情况；访谈发行人高管，了解发行人 2020 年吻合器和医疗器械代理业务收入下滑的原因，评估新冠疫情对发行人持续经营能力的影响；

（3）查阅发行人其他业务收入销售明细表，核查口罩业务的销售情况及占比，访谈口罩业务客户；对照非经常性损益的定义，分析复核发行人口罩业务的会计处理是否符合规定，查询同行业上市公司新增口罩业务收益分类的相关案例；

（4）查阅发行人吻合器业务销售明细表，了解各类主要吻合器单价波动情况，并与同类产品进行比较，分析其波动的原因和合理性；

（5）查阅吻合器行业研究报告，了解吻合器市场竞争格局和市场容量，分析腔镜类吻合器业务收入大于开放式吻合器业务收入的原因和合理性；

（6）取得发行人通过上海中智报关进行海外销售的相关合同、发票和报关单，访谈发行人销售人员，了解海外销售的客户情况、区域分布及收入变动的原因；

（7）查阅发行人报告期内销售明细表，核查第四季度销售情况；访谈发行人销售负责人了解产品销售的季节性特征；执行收入截止性测试程序，分析收入确认的准确性及合理性；查阅同行业公司公开资料，与同行业情况进行对比，分析是否符合行业惯例；

（8）获取并查阅发行人的返利计提明细表，复核返利计提明细数据与账面

计提返利的金额是否一致，查阅发行人与主要客户签订的年度返利协议，复核主要返利客户的返利计提和执行情况是否与合同保持一致，各期返利的计提情况和后续实际发生情况及其和收入的匹配关系，了解对应的收入确认、收入冲减的会计政策和确认时点，判断是否符合《企业会计准则》的规定。

2、境内外收入核查方式、核查范围、核查过程、核查金额和核查比例情况

（1）境内外收入核查方式

申报会计师对发行人境内外收入履行的核查程序如下：

1）评估和测试了发行人与收入确认相关的内控制度设计和执行的有效性；

2）选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价不同类型收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

3）对收入、成本、毛利率执行实质性分析程序，包括各年度的收入、成本、毛利率波动和比较分析，主要产品和主要客户的收入、成本、毛利率波动和比较分析等；

4）实施细节测试：对于境内客户，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、发货物流单据、客户签收单及安装验收报告等；对于境外客户，以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；取得海关统计数据，并与报关单数据进行核对，将报关单数据与账面数据进行核对；

5）选取大额营业收入发生额和应收账款余额实施函证程序；

6）对营业收入执行截止测试，确认收入是否记录在正确的会计期间；

7）执行走访或访谈程序，对主要客户进行走访或访谈，了解销售收入的真实性；

8）检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

（2）核查范围、核查过程、核查金额和核查比例

申报会计师对发行人客户发出函证，核查报告期内相关交易的发生额、报告

期各期末应收、预收余额等，函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
内销主营业务收入（A）	**41,425.03**	34,614.25	26,979.07
内销发函金额（B）	**33,380.33**	27,514.95	20,844.30
回函内销客户对应发函金额（C）	**33,302.41**	27,514.95	20,844.30
内销发函比例（B/A）	**80.58%**	79.49%	77.26%
内销回函比例（C/B）	**99.77%**	100.00%	100.00%
外销主营业务收入（D）	**2,832.16**	876.87	2,581.21
外销发函金额（E）	**2,463.80**	566.15	1,999.08
回函外销客户对应发函金额（F）	**2,463.80**	566.15	1,999.08
外销发函比例（E/D）	**86.99%**	64.57%	77.45%
外销回函比例（F/E）	**100.00%**	100.00%	100.00%
合并发函比例（B+E）/（A+D）	**80.99%**	79.12%	77.28%
合并回函比例（C+F）/（B+E）	**99.78%**	100.00%	100.00%
未回函金额	**77.92**	-	-
回函差异（H）	**-118.51**	73.16	-134.03

注：回函差异=回函金额-发函金额

报告期内，客户函证回函比例分别为 100%、100%和 **99.78%**，2019 年至 2020 年函证已全部回函，**仅 2021 年少量函证尚未回函，对应收入金额 77.92 万元。**

报告期内，公司主营业务收入回函相符率较高，存在少量回函不符情况，函证差异主要集中在连云港市第一人民医院和常州市中医医院。差异原因主要系部分医院由于发票审批流程较长、入账时间较晚、发票入账在次年，导致当年度回函金额不一致。针对未回函和回函不符的情形，通过检查发行人收入明细表、订单、出库单、客户签收单/安装验收报告、销售发票、银行回单等相关支持性文件对相关交易金额进行核查，并在访谈过程中对报告期各期的交易情况进行确认。

申报会计师走访了报告期内发行人主要客户、视频访谈主要海外客户。报告期内，核查的客户收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内收入	**31,324.47**	**70.16%**	27,033.35	72.20%	19,831.95	67.09%

境外收入	**2,454.52**	**5.50%**	2,143.19	5.72%	2,280.50	7.71%
合计	**33,778.99**	**75.65%**	**29,176.54**	**77.92%**	**22,112.45**	**74.80%**

报告期内，走访的客户收入金额占各年度公司销售收入总额的比例分别为74.80%、77.92%和**75.65%**。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、对于境内收入，公司在取得客户签署的签收单、安装验收报告时实现控制权转移，对于境外销售，取得报关单、提单后符合收入确认条件，发行人收入确认政策符合企业会计准则的规定；公司按要求安装相关产品后，客户通常会及时验收，不存在长期未安装验收导致无法确认收入的情形；

2、吻合器与吻合钉配合使用，公司吻合器零部件业务存在吻合钉的生产和销售，但占吻合器零部件业务的比例较小；2020 年吻合器、医疗设备和低值医疗耗材类收入下滑主要系受到新冠疫情和下游市场需求的影响，对发行人持续经营能力未造成重大不利影响；

3、口罩业务收益归入非经常性损益具有合理性；

4、报告期内腔镜吻合器、开放式吻合器单价变动主要系产品结构、市场竞争和行业政策等影响所致，与市场同类产品的价格变动趋势相同，变动具有合理性；腔镜吻合器的市场规模大和销售单价高，且发行人在腔镜吻合器领域具有技术创新优势，因此腔镜吻合器业务收入大于开放式吻合器业务收入具有合理性；

5、报告期内，公司境外销售的主要区域为巴西、伊朗、中国台湾等；报告期内海外业务收入变动主要受到客户合作关系、新冠疫情、海外市场需求变动等因素的影响，中美贸易对发行人采购和销售未产生直接影响；

6、发行人第四季度收入占比情况符合同行业收入集中度变动趋势；

7、发行人报告期内销售返利政策的会计处理符合行业惯例和《企业会计准则》的规定。

7.关于主要客户

申报材料显示：

（1）报告期各期，报告期各期前五大客户的销售占比分别为 24.28%、25.32%和 23.89%，主要为常州华森医疗器械有限公司、江苏瑞普医疗器械科技有限公司等；

（2）报告期各期，发行人对关联方上海科文销售金额分别为 1,232.70 万元、1,431.87 万元和 1,338.93 万元，对关联方郑州必定买销售金额分别为 214.40 万元、433.61 万元和 930.96 万元。

请发行人：

（1）说明主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务及业务性质、经营规模、报告期内的合作历史，对应的终端客户情况及医院性质或层级；

（2）分别说明直销和经销前五大客户的情况，前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；

（3）说明报告期各期新增客户的背景、新增原因、客户开发历史、对应的终端客户情况，新增客户的金额和收入占比；按销售收入分层说明直销客户数量及收入变动情况；

（4）说明关联销售的内容、定价公允性，关联客户和非关联客户毛利率差异及合理性。

请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务及业务性质、经营规模、报告期内的合作历史，对应的终端客户情况及医院性质或层级；

2019 年，发行人主要从事医疗器械代理业务、吻合器制造业务及医疗设备制造业务；收购孜航精密后，2020 年发行人新增吻合器零配件制造业务。报告期各期，发行人不同业务模式下前五大客户具体情况如下：

1、医疗器械代理业务

医疗器械代理业务下，发行人主要客户为常州当地的各大医院以及长三角地区的多家医疗机构、医疗器械经销商。报告期各期，发行人对主要客户的销售情况如下：

序号	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）	占主营业务收入的比例
2021 年度				
1	**常州市第二人民医院**	**医疗设备、耗材、配件**	**1,364.23**	**3.08%**
2	**常州市第一人民医院**	**医疗设备、耗材、配件**	**926.34**	**2.09%**
3	**国药器械（温州）有限公司 杭州迅腾医疗器械有限公司**	**医疗设备、配件**	**573.43**	**1.30%**
4	**常州市武进人民医院**	**医疗设备、耗材、配件**	**519.40**	**1.17%**
5	**常州市第三人民医院**	**医疗设备、耗材、配件**	**390.14**	**0.88%**
合计		**-**	**3,773.53**	**8.53%**
2020 年度				
1	常州市第二人民医院	医疗设备、耗材、配件	698.45	1.97%
2	常州市第一人民医院	医疗设备、耗材、配件	663.14	1.87%
3	常州市中医医院	医疗设备、耗材、配件	447.49	1.26%
4	常州市武进人民医院	医疗设备、耗材、配件	446.96	1.26%
5	常州市金坛区人民医院	医疗设备、耗材、配件	400.09	1.13%
合计		**-**	**2,656.13**	**7.48%**
2019 年度				
1	常州市第一人民医院	医疗设备、耗材、配件	1,150.12	3.89%
2	常州市第二人民医院	医疗设备、耗材、配件	787.54	2.66%
3	常州市武进人民医院	医疗设备、耗材、配件	663.28	2.24%

序号	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）	占主营业务收入的比例
4	常州市中医医院	医疗设备、耗材、配件	578.12	1.96%
5	常州市第三人民医院	医疗设备、耗材、配件	543.29	1.84%
合计		-	**3,722.35**	**12.59%**

医疗器械代理业务下，发行人与主要客户合作情况如下：

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	是否持续经营	主营业务或业务性质	经营规模（万元）[注]
1	常州市第一人民医院	1918 年	2001 年	是	三级甲等医院	-
2	常州市第二人民医院	1943 年	2001 年	是	三级甲等医院	-
3	常州市第三人民医院	1956 年	2001 年	是	三级甲等医院	-
4	常州市武进人民医院	1949 年	2001 年	是	三级乙等医院	-
5	常州市中医医院	1956 年	2001 年	是	三级甲等医院	-
6	常州市金坛区人民医院	1919 年	2001 年	是	三级综合医院	-
7	国药器械（温州）有限公司	2020 年	2021 年	是	医疗器械经销	-
8	杭州迅腾医疗器械有限公司	2021 年	2021 年	是	医疗器械经销	353.00

注：经营规模系客户提供的 2020 年度该客户对外销售规模，部分客户未提供相关数据，其中杭州迅腾医疗器械有限公司为 2021 年 1-6 月对外销售规模。

2、吻合器制造业务

吻合器制造业务下，威克医疗生产吻合器类产品，通过经销商向终端医院销售。报告期各期，发行人对主要客户的销售情况如下：

序号	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）	占主营业务收入的比例
2021 年度				
1	**上海科文贸易商行 上海俊贞贸易有限公司**	**吻合器类产品**	**2,213.29**	**5.00%**
2	**上海中智科技应用发展有限公司**	**吻合器类产品**	**2,126.83**	**4.81%**
3	**上海涂通贸易商行 徐州柒叁柒贸易商行 西安金葫芦医疗科技有限公司**	**吻合器类产品**	**1,606.85**	**3.63%**
4	**福建鹭燕医疗器械有限公司**	**吻合器类产品**	**1,215.50**	**2.75%**
5	**云南雷菊科技有限公司**	**吻合器类产品**	**990.86**	**2.24%**
合计		**-**	**8,153.33**	**18.42%**
2020 年度				
1	上海涂通贸易商行 陕西荣创伟业商贸有限公司	吻合器类产品	1,612.06	4.54%

序号	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）	占主营业务收入的比例
2	上海科文贸易商行	吻合器类产品	1,338.93	3.77%
3	云南雷菊科技有限公司	吻合器类产品	1,199.65	3.38%
4	福建鹭燕医疗器械有限公司	吻合器类产品	995.88	2.81%
5	郑州必定买商贸有限公司	吻合器类产品	930.96	2.62%
合计		**-**	**6,077.48**	**17.12%**
2019 年度				
1	上海中智科技应用发展有限公司	吻合器类产品	1,734.51	5.87%
2	上海科文贸易商行	吻合器类产品	1,431.87	4.84%
3	云南雷菊科技有限公司 云南邦铨科技有限公司	吻合器类产品	1,321.53	4.47%
4	陕西荣创伟业商贸有限公司	吻合器类产品	1,023.76	3.46%
5	北京体达康科技发展有限公司	吻合器类产品	981.48	3.32%
合计		**-**	**6,493.15**	**21.97%**

发行人主要吻合器客户具体情况如下：

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	主营业务或业务性质	经营规模（万元）[注]	主要终端医院情况
1	上海俊贞贸易有限公司	2014 年	2021 年	医疗器械经销	4,700.00	复旦大学附属中山医院、复旦大学附属肿瘤医院、上海长海医院等
2	上海科文贸易商行	2009 年	2012 年	医疗器械经销	5,000.00	
3	上海中智科技应用发展有限公司	1995 年	2011 年	医疗器械、食品酒类等各类货物进出口	国资委三级全资子公司	海外吻合器类产品经销商
4	福建鹭燕医疗器械有限公司	2005 年	2019 年	医疗器械销售	71,700.00	福建省肿瘤医院
5	上海涂通贸易商行	2019 年	2020 年	医疗器械经销	7,227.19	空军军医大学第二附属医院
6	徐州柒叁柒贸易商行	2021 年	2021 年	医疗器械经销	943.80 [注]	
7	陕西荣创伟业商贸有限公司	2012 年	2017 年	医疗器械经销	9,789.57	
8	**西安金葫芦医疗科技有限公司**	**2015 年**	**2021 年**	**医疗器械经销**	**-**	
9	重庆市天之娇医疗器械有限公司	2010 年	2010 年	医疗器械经销	-	重庆大学附属肿瘤医院、重庆市人民医院、重庆医科大学附属儿童医院
10	云南雷菊科技有限公司	2018 年	2018 年	医疗器械经销	-	昆明医科大学第一附属医院、云南省第一人民医院、云南省第
11	云南邦铨科技	2013 年	2014 年	医疗器械经销	-	

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	主营业务或业务性质	经营规模（万元）注	主要终端医院情况
	有限公司					二人民医院
12	郑州必定买商贸有限公司	2016 年	2016 年	医疗器械经销	-	济源市人民医院、偃师市人民医院
13	北京体达康科技发展有限公司	2013 年	2013 年	医疗器械经销	-	北京大学第一医院、北京大学人民医院等
14	中旭（河南）贸易有限公司	2005 年	2012 年	医疗器械经销	9,000.99	郑州大学第一附属医院、郑州大学第三附属医院、郑州大学第五附属医院

注 1：经营规模系客户提供的 2020 年度该客户对外销售规模，部分客户未提供相关数据。

注 2：徐州柒叁柒贸易商行成立于 2021 年，其经营规模系 2021 年 1-6 月数据；

注 3：上海俊贞贸易有限公司与上海科文贸易商行系同一控制下企业；云南雷菊科技有限公司与云南邦铨科技有限公司系同一控制下企业；上海涂通贸易商行、徐州柒叁柒贸易商行、陕西荣创伟业商贸有限公司与**西安金葫芦医疗科技有限公司**系同一控制下企业。

报告期内，部分经销商成立后短时间内即与发行人开始合作主要系该部分经销商为发行人已有经销商的同一控制下企业，如上海涂通贸易商行、徐州柒叁柒贸易商行、陕西荣创伟业商贸有限公司与**西安金葫芦医疗科技有限公司**系同一控制下企业；云南雷菊科技有限公司与云南邦铨科技有限公司系同一控制下的企业，云南邦铨科技有限公司为威克医疗参加中国国际医疗器械博览会时接洽的经销商。

新设经销商通常沿用此前已有的同一控制下经销商与发行人的合作模式。报告期内，部分客户新设经销商切换与发行人交易主体的主要原因如下：一方面，客户为享受小微企业等相关税收优惠政策，分散采购和销售规模，使用多个主体与发行人进行交易；另一方面，经销商客户在有税收优惠的地区设立，为享受相关优惠政策，以新设的主体与发行人进行交易。

3、吻合器零配件制造业务

孜航精密从事吻合器零配件制造业务，其下游客户主要为吻合器生产商，主要客户与孜航精密合作时间较长，向孜航精密采购吻合器零配件，用于生产吻合器等医疗器械。主要客户具体情况如下：

序号	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）	占主营业务收入的比例
2021 年度				

1	**江苏钱璟医疗器械有限公司**	**吻合器零配件**	**1,611.95**	**3.64%**
2	**江苏瑞普医疗器械科技有限公司**	**吻合器零配件**	**1,515.41**	**3.42%**
3	**常州华森医疗器械有限公司**	**吻合器零配件**	**1,212.03**	**2.74%**
4	**无锡市舒康医疗器械有限公司**	**吻合器零配件**	**1,063.20**	**2.40%**
5	**泰州凯尔商贸有限公司**	**吻合器零配件**	**718.23**	**1.62%**
合计		**-**	**6,120.83**	**13.83%**
2020 年度				
1	常州华森医疗器械有限公司	吻合器零配件	2,195.69	6.19%
2	江苏瑞普医疗器械科技有限公司	吻合器零配件	1,940.91	5.47%
3	无锡市舒康医疗器械有限公司	吻合器零配件	1,159.09	3.27%
4	江苏钱璟医疗器械有限公司	吻合器零配件	852.16	2.40%
5	常州市康迪医用吻合器有限公司	吻合器零配件	751.10	2.12%
合计		**-**	**6,898.95**	**19.44%**

发行人主要吻合器零配件客户具体情况如下：

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	主营业务或业务性质	经营规模（万元）注
1	常州华森医疗器械有限公司	2002 年	2015 年	医疗器械生产制造	41,633.16
2	江苏瑞普医疗器械科技有限公司	2011 年	2012 年	医疗器械生产制造	4,414.00
3	无锡市舒康医疗器械有限公司	2013 年	2013 年	医疗器械生产制造	超过 2,000.00
4	江苏钱璟医疗器械有限公司	2002 年	2008 年	医疗器械生产制造	7,000.00
5	常州市康迪医用吻合器有限公司	1999 年	2015 年	医疗器械生产制造	17,891.00
6	**泰州凯尔商贸有限公司**	**2013 年**	**2017 年**	**医疗器械销售**	**超过 1,000.00**

注：经营规模系客户自身 2020 年度对外销售收入规模，数据来源于客户出具的确认函。

无锡市舒康医疗器械有限公司成立当年即与孜航精密开始合作主要系其实控人为孜航精密原股东江世红的前同事，二人之前已有接触，其自主创业后即向孜航精密采购。

4、医疗设备制造业务

报告期内，发行人前五大客户中属于医疗设备制造业务的客户为明基三丰。发行人对明基三丰的销售包括直销和经销两种模式，主要以直销模式向台湾明基销售医疗设备配件，用于其自主医疗设备的生产；以经销模式向上海明基销售公

司自主生产的医疗设备，通过其销售网络向终端销售。具体情况如下：

公司名称	主要销售内容	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售收入（万元）	占主营业务收入的比例	销售收入（万元）	占主营业务收入的比例	销售收入（万元）	占主营业务收入的比例
上海明基	手术床、手术灯、吊塔吊桥	**1,653.60**	**3.74%**	1,230.79	3.47%	1,568.24	5.31%
台湾明基	医疗设备零件	**279.51**	**0.63%**	161.50	0.46%	277.04	0.94%

明基三丰基本情况如下：

（1）明基三丰医疗器材股份有限公司

成立时间	1989 年
是否持续经营	是
主营业务	医用手术灯、手术床等手术室产品研发、生产及销售
经营规模	台湾证券交易所上市公司，2020 年实现营业收入 3.26 亿元
初次合作时间	2017 年
主要终端医院情况	该客户系医疗设备生产商，向发行人采购医疗设备配件，自身即为终端客户

（2）明基三丰医疗器材（上海）有限公司

成立时间	2003 年
是否持续经营	是
主营业务	医用设备、医疗耗材产品的销售
经营规模	明基三丰医疗器材股份有限公司的子公司
初次合作时间	2016 年
主要终端医院情况	通过明基三丰授权代理商在中国大陆进行销售

（二）分别说明直销和经销前五大客户的情况，前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；

1、经销模式前五大客户情况

（1）报告期内，经销模式前五大客户销售情况如下：

2021 年度					
序号	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）	占经销收入的比例	占主营业务收入的比例

1	**上海科文贸易商行 上海俊贞贸易有限公司**	**吻合器类产品**	**2,213.29**	**8.00%**	**5.00%**
2	**上海中智科技应用发展有限公司**	**吻合器类产品**	**2,126.83**	**7.69%**	**4.81%**
3	**明基三丰[注]**	**吊塔吊桥、无影灯等医疗设备**	**1,732.29**	**6.26%**	**3.91%**
4	**上海涂通贸易商行 徐州柒叁柒贸易商行 西安金葫芦医疗科技有限公司**	**吻合器类产品**	**1,606.85**	**5.81%**	**3.63%**
5	**福建鹭燕医疗器械有限公司**	**吻合器类产品**	**1,215.5**	**4.39%**	**2.75%**
合计		**-**	**8,894.76**	**32.15%**	**20.10%**
2020 年度					
序号	**客户名称**	**主要销售内容**	**销售收入（万元）**	**占经销收入的比例**	**占主营业务收入的比例**
1	上海涂通贸易商行 陕西荣创伟业商贸有限公司	吻合器类产品	1,612.06	7.99%	4.54%
2	上海科文贸易商行	吻合器类产品	1,338.93	6.64%	3.77%
3	明基三丰[注]	吊塔吊桥、无影灯等医疗设备	1,241.62	6.15%	3.50%
4	云南雷菊科技有限公司	吻合器类产品	1,199.65	5.94%	3.38%
5	福建鹭燕医疗器械有限公司	吻合器类产品	995.88	4.94%	2.81%
合计		**-**	**6,388.14**	**31.66%**	**18.00%**
2019 年度					
序号	**客户名称**	**主要销售内容**	**销售收入（万元）**	**占经销收入的比例**	**占主营业务收入的比例**
1	上海中智科技应用发展有限公司	吻合器类产品	1,734.51	7.71%	5.87%
2	明基三丰	吊塔吊桥、无影灯等医疗设备	1,580.71	7.02%	5.35%
3	上海科文贸易商行	吻合器类产品	1,431.87	6.36%	4.84%
4	云南雷菊科技有限公司 云南邦铨科技有限公司	吻合器类产品	1,321.53	5.87%	4.47%
5	陕西荣创伟业商贸有限公司	吻合器类产品	1,023.76	4.55%	3.46%
合计		**-**	**7,092.37**	**31.51%**	**23.99%**

注：上表中对明基三丰的销售收入金额为经销模式下销售公司自主生产的医疗设备金额。

经销模式下，公司销售的主要产品为吻合器类产品、吊塔吊桥及无影灯等医疗设备。公司以买断的方式将产品销售给经销商，再由经销商销售给医院等终端客户。报告期内，公司经销模式前五大客户收入合计占主营业务收入的比例分别

为 23.99%、18.00%及 20.10%，2020 年有所下降主要系发行人当年新增吻合器零部件业务，直销模式收入增加所致。

（2）经销模式前五大客户变化的原因及单个客户销售占当期经销收入比例变化的原因

报告期内，公司经销模式前五大客户收入金额及占当期经销收入比例情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
1	上海涂通贸易商行 陕西荣创伟业商贸有限公司 徐州柒叁柒贸易商行 **西安金葫芦医疗科技有限公司**	**1,606.85**	**5.81%**	1,612.06	7.99%	1,023.76	4.55%
2	上海科文贸易商行 上海俊贞贸易有限公司	**2,213.29**	**8.00%**	1,338.93	6.64%	1,431.87	6.36%
3	明基三丰	**1,732.29**	**6.26%**	1,241.62	6.15%	1,580.71	7.02%
4	云南雷菊科技有限公司 云南邦铨科技有限公司	**990.86**	**3.58%**	1,199.65	5.94%	1,321.53	5.87%
5	福建鹭燕医疗器械有限公司	**1,215.50**	**4.39%**	995.88	4.94%	685.98	3.05%
6	上海中智科技应用发展有限公司	**2,126.83**	**7.69%**	455.83	2.26%	1,734.51	7.71%
7	中旭（河南）贸易有限公司 郑州佩琼贸易有限公司	**656.93**	**2.37%**	621.67	3.08%	947.51	4.21%

报告期各期，发行人前五大经销商收入合计占当期经销收入比例分别为 31.51%、31.66%及 **32.15%**。总体上发行人的经销商客户结构相对稳定。除明基三丰系三丰原创、三丰东星经销吊塔吊桥、手术床、无影灯等医疗设备的客户外，其余客户均为威克医疗吻合器类产品的经销客户。

发行人要求经销商不得同时代理威克医疗及其他品牌厂商的吻合器产品。但对于穿刺器、切口保护套等配套产品，经销商可以选择其他品牌厂商进行代理。发行人经销模式下前五大客户中，福建鹭燕医疗器械有限公司为福建地区的两票制经销商，仅承担配送职能，向威克医疗采购吻合器产品占其吻合器采购总额的 30%左右，除福建鹭燕以外，其他客户向威克医疗采购的吻合器类产品占其同类

产品采购额的比例均为100.00%。

对于主要吻合器类产品经销商，威克医疗综合评估经销商当地市场增长前景、经销商终端医院开发情况、双方合作关系等因素，与客户协商确定每年的目标交易额。总体上，随着威克医疗吻合器类产品的市场认可度逐渐升高，各大经销商陆续开拓增量终端医院，存量终端医院亦新增应用科室，报告期内威克医疗对主要客户的销售额呈上涨趋势。2020年，销售额有所下降则主要系疫情影响所致。

①上海涂通贸易商行（简称“上海涂通”）、陕西荣创伟业商贸有限公司（简称“陕西荣创”）、徐州柒叁柒贸易商行（简称“徐州柒叁柒”）及**西安金葫芦医疗科技有限公司（简称“西安金葫芦”）**

上海涂通、陕西荣创、徐州柒叁柒及**西安金葫芦**系同一控制下企业，报告期内，威克医疗向上海涂通及其同一控制下企业主要销售腔镜吻合器。2019年至2020年其销售额及占经销收入的比例呈上升趋势，主要原因如下：一方面，其终端医院手术数量增长，带动其吻合器类产品需求量上涨；另一方面，终端医院医生对威克医疗产品质量认可度、信任度提高，使得威克医疗产品的使用占比不断提升。2019年，威克医疗仅与陕西荣创进行交易，2020年开始，客户基于其内部统筹安排的角度，与威克医疗交易主体以上海涂通、徐州柒叁柒及**西安金葫芦**为主。**2021年，威克医疗对其销售金额保持稳定，销售占比下降主要系吻合器销售收入增长所致。**

②上海科文贸易商行（简称“上海科文”）及上海俊贞贸易有限公司（简称“上海俊贞”）

报告期内，威克医疗向上海科文及上海俊贞主要销售管型吻合器、直线切割吻合器及腔镜吻合器。报告期各期，威克医疗对其销售额及销售额占经销收入的比例总体较为稳定。

2018年下半年，威克医疗的腔镜吻合器正式获得了上海市医保代码，取得了产品销售相关资质。经过2019年及2020年在上海市主要终端医院的市场拓展及产品推广，威克医疗腔镜吻合器的市场认可度不断提高，产品销售渠道日益成熟，带动了2021年其销售额大幅增长，销售的产品结构中腔镜吻合器的占比不断上升。

③明基三丰

报告期内，三丰原创向上海明基销售吊塔吊桥、吊柱等产品，三丰东星向上海明基销售手术台、手术床等医疗设备。发行人向明基三丰销售额主要根据其终端医院需求确定，报告期各期总体保持稳定。

④云南雷菊科技有限公司（简称“云南雷菊”）及云南邦铨科技有限公司（简称“云南邦铨”）

云南雷菊及云南邦铨系同一控制下企业。报告期内，威克医疗向云南雷菊及云南邦铨主要销售腔镜吻合器。2019 年，根据客户申请，与威克医疗交易主体由云南邦铨过渡为云南雷菊。

⑤福建鹭燕医疗器械有限公司（简称“福建鹭燕”）

福建鹭燕为鹭燕医疗（002788.SZ）的全资子公司，系威克医疗在福建地区的两票制经销商。作为福建地区最大的医疗器械配送销售公司之一，福建鹭燕拥有完善的仓储、物流、服务能力，能够较好地契合威克医疗对两票制经销商的选择标准：区域配送覆盖能力强、对医院的需求响应速度快、具备一定的资金实力等。因此，2019 年初终端医院福建省肿瘤医院开始执行两票制后，公司选择福建鹭燕作为两票制经销商承担配送职能。

报告期内，发行人向福建鹭燕主要销售腔镜吻合器。随着威克医疗产品在福建市场认可度提升，在胸外科等手术科室的使用率不断提高，报告期各期其销售额及销售占比逐期增长。

⑥上海中智科技应用发展有限公司（简称“上海中智”）

上海中智系发行人的出口报关代理商，主要负责威克医疗向巴西、印度、伊朗等海外客户销售医疗器械时的报关出口以及销售回款，因此公司对其销售额受到海外市场需求的影响。2019 年上海中智销售额下降主要系对巴西市场的销量下降所致。2020 年，公司主要海外市场巴西、伊朗等国的新冠疫情严重，吻合器等产品市场需求下降或进出口困难，导致公司对上海中智的销售额下降。**2021 年，海外疫情的影响逐渐降低后，威克医疗海外销售亦同步恢复，因此对上海中智的销售金额同比上升。**

⑦中旭（河南）贸易有限公司（简称“中旭河南”）及郑州佩琼贸易有限公司（简称“郑州佩琼”）

2012 年 7 月，中旭河南开始代理销售威克医疗的穿刺器产品，作为公司在河南地区的重要战略合作伙伴。合作期间，中旭河南的终端医院开发情况及各年度销售情况均能符合公司预期。随着公司与其合作关系逐渐深入，代理产品亦从穿刺器拓展到吻合器。

（3）报告期内经销模式前五大客户同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

报告期内，发行人经销模式下前五大客户涉及两类业务，各类业务具体情况如下：

业务大类	涉及发行人主体	对应客户	主要产品
吻合器制造业务	威克医疗	上海涂通、陕西荣创、上海科文、云南雷菊、云南邦铨、福建鹭燕、上海中智、中旭河南等	开放式吻合器、腔镜类吻合器
医疗设备制造业务	三丰东星、三丰原创	明基三丰	吊塔吊桥、手术床及手术灯

① 吻合器制造业务

对于吻合器制造业务，发行人不同系列产品规格型号众多，同类产品销售均价区间跨度较大。威克医疗主要以同类竞品市场价格为定价参考，在综合考虑终端销售价格、销售规模、产品工艺成熟度、产品型号差异的基础上确定出厂价。此外，吻合器与钉仓配套使用，钉仓配比数量主要取决于终端医院需要。相较于吻合器，钉仓单价较低，因此，吻合器所配比钉仓数量的不同亦会对吻合器类产品的均价造成一定影响。威克医疗对不同客户的产品定价存在一定差异，主要影响因素具体情况如下：

1）经销商性质

威克医疗主要经销商可以分为进出口报关代理商、两票制配送经销商、一般经销商等类别，不同性质的经销商适用不同的定价原则。如上海中智为公司吻合器类产品的进出口报关代理商，由于公司不参与海外市场推广，主要依赖下游海外经销商的营销拓展能力，因此公司对其定价相对较低；福建鹭燕为两票制配送

经销商，仅承担威克医疗产品向终端医院的配送职能，因此定价相对于一般经销商较高。

2）终端销售价格

吻合器类产品在不同地区招投标确定的终端销售价格存在一定差异，为保持流通环节的利润空间，经销商会根据相应的终端销售价格与威克医疗就公司出厂价进行协商。如穿刺器产品，由于河南省招投标确定的终端销售价格低于山西省，威克医疗向中旭河南销售的出厂价格亦相应低于向山西经销商的销售价格。

3）销售规模

各年度公司与部分经销商签订代理协议或年度框架协议时，同时约定各经营年度的提货额指标及返利政策，如果经销商完成了年度提货额指标，则按提货总额的一定比例以实物返利的形式给予其奖励。因此报告期各期主要客户所享受返利政策的不同亦会对总体销售均价造成一定影响。

4）钉仓配比数量

发行人吻合器一般与钉仓配套使用，钉仓配比数量主要取决于终端客户需要。如结直肠肿瘤手术一般需用到一把吻合器及两个钉仓，胃部切除手术则需要一把吻合器及三到五个钉仓，肺部手术需用到一把吻合器及五到六个钉仓等。相较于吻合器，钉仓单价较低，因此，吻合器所配比钉仓数量的不同亦会对吻合器类产品的均价造成一定影响。对于不同经销商，终端医院应用威克医疗产品的科室存在一定差异，吻合器配比钉仓数量相应有所不同，因此影响销售均价。

报告期内，发行人对前五大客户中吻合器类产品经销客户的销售价格变动情况分析如下：

1）陕西荣创、上海涂通、徐州柒叁柒**及西安金葫芦**

客户名称	产品类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比
陕西荣创/上海涂通/徐州柒叁柒/**西安金葫芦**	开放式吻合器	**20.03**	**2.72%**	19.50	-17.82%	23.73	-
	腔镜类吻合器[注]	**644.71**	**0.18%**	643.57	0.35%	641.32	-

注：腔镜类吻合器包括腔镜吻合器及配套使用的穿刺器，开放式吻合器主要包括直线切割吻合器、管型吻合器、痔吻合器、皮肤吻合器，下同。

报告期内，发行人对陕西荣创、上海涂通、徐州柒叁柒**及西安金葫芦**主要销售腔镜吻合器，各期销售占比均在95.00%以上，各年度销售均价总体保持稳定；开放式吻合器销量较小，以单价较低的皮肤吻合器为主。

2）上海科文及上海俊贞

客户名称	产品类别	2021年度		2020年度		2019年度	
		均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比
上海科文/上海俊贞	开放式吻合器	**424.56**	**-1.73%**	432.05	-3.80%	449.12	-
	腔镜类吻合器	**372.04**	**17.55%**	316.50	29.06%	245.25	-

报告期内，发行人对上海科文及上海俊贞销售的开放式吻合器均价总体上呈逐渐下降的趋势；腔镜类吻合器的均价呈逐年上升的趋势，主要原因如下：2018年下半年，威克医疗腔镜吻合器正式获得了上海市医保代码，取得了产品销售相关资质。经过持续的市场拓展及产品推广，公司腔镜吻合器的市场认可度不断提高，销量逐渐上升，因此单价较高的腔镜吻合器占比不断提升，配套销售单价较低的穿刺器产品占比下降，导致腔镜类吻合器销售均价不断上升。

3）云南雷菊及云南邦铨

客户名称	产品类别	2021年度		2020年度		2019年度	
		均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比
云南雷菊/云南邦铨	开放式吻合器	**334.43**	**-24.77%**	444.52	11.04%	400.32	-
	腔镜类吻合器	**612.72**	**0.40%**	610.29	1.34%	602.19	-

报告期内，发行人对云南雷菊及云南邦铨主要销售腔镜吻合器，各期销售均价基本保持稳定。**2021年度，威克医疗对其开放式吻合器销售均价下降主要系当年单价较低的皮肤吻合器销售占比上升所致。**

4）福建鹭燕

客户名称	产品类别	2021年度		2020年度		2019年度	
		均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比
福建鹭燕	开放式吻合器	**-**	**-**	-	-	-	-
	腔镜类吻合器	**1,755.12**	**-0.26%**	1,759.62	0.25%	1,755.23	-

报告期内，发行人对福建鹭燕销售腔镜吻合器，各期销售价格保持稳定。由于福建鹭燕为发行人福建地区的两票制经销商，主要负责产品配送，因此对其销

售价格相对较高。

5）上海中智

客户名称	产品类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比
上海中智	开放式吻合器	**316.50**	**-2.98%**	326.21	-8.07%	354.84	-
	腔镜类吻合器	**274.87**	**28.95%**	213.16	-22.75%	275.94	-

上海中智为威克医疗出口报关代理商。由于公司不参与海外市场推广，主要依赖海外客户的营销拓展能力，因此海外市场的产品定价相对较低。报告期内，发行人向上海中智主要销售开放式吻合器及腔镜吻合器，各类产品销售价格总体呈现逐年下降趋势。发行人向其销售的腔镜类吻合器均价较低，主要系其中配套使用的、单价较低的穿刺器销量占比较高，降低整体均价所致。**2021 年度，腔镜类吻合器销售均价同比有所上升主要系产品结构变化，腔镜类吻合器中单价较低的穿刺器销售占比由 12.49%下降至 2.52%所致。**

6）中旭河南

客户名称	产品类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比	均价（元/支）	均价同比
中旭河南/郑州佩琼	开放式吻合器	**436.05**	**-5.54%**	461.64	11.05%	415.69	-
	腔镜类吻合器	**79.13**	**1.18%**	78.21	-24.24%	103.23	-

中旭河南是发行人在河南地区的穿刺器产品代理商，报告期内，发行人对中旭河南销售的腔镜类吻合器主要为单价较低的穿刺器；对中旭河南销售的开放式吻合器产品销量较小，以管型吻合器为主。

②医疗设备经销业务

客户名称	产品类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		均价（万元/个）	均价同比	均价（万元/个）	均价同比	均价（万元/个）	均价同比
上海明基	吊塔吊桥	**1.08**	**9.09%**	0.99	-2.57%	1.02	-
	手术灯、手术床	**4.34**	**13.91%**	3.81	-3.72%	3.96	-

报告期内，经销模式前五大客户中医疗设备经销包括三丰原创向上海明基销售公司自主生产的吊塔吊桥、手术灯、手术床等医疗设备。吊塔吊桥产品根据终端医疗机构手术室的设计需求个性化定制，产品价格根据设计差异而有所不同；

2、直销模式前五大客户情况

（1）报告期内，直销模式前五大客户销售情况如下：

2021 年度					
序号	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）	占直销收入的比例	占主营业务收入的比例
1	江苏钱璟医疗器械有限公司	吻合器零配件	1,611.95	9.71%	3.64%
2	江苏瑞普医疗器械科技有限公司	吻合器零配件	1,515.41	9.13%	3.42%
3	常州市第二人民医院	医疗设备、耗材、配件	1,364.23	8.22%	3.08%
4	常州华森医疗器械有限公司	吻合器零配件	1,212.03	7.30%	2.74%
5	无锡市舒康医疗器械有限公司	吻合器零配件	1,063.20	6.41%	2.40%
合计		-	6,766.82	40.78%	15.29%
2020 年度					
序号	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）	占直销收入的比例	占主营业务收入的比例
1	常州华森医疗器械有限公司	吻合器零配件	2,195.69	14.34%	6.19%
2	江苏瑞普医疗器械科技有限公司	吻合器零配件	1,940.91	12.68%	5.47%
3	无锡市舒康医疗器械有限公司	吻合器零配件	1,159.09	7.57%	3.27%
4	江苏钱璟医疗器械有限公司	吻合器零配件	852.16	5.57%	2.40%
5	常州市康迪医用吻合器有限公司	吻合器零配件	751.10	4.91%	2.12%
合计		-	6,898.95	45.06%	19.44%
2019 年度					
序号	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）	占直销收入的比例	占主营业务收入的比例
1	常州市第一人民医院	医疗设备、耗材、配件	1,150.12	16.31%	3.89%
2	常州市第二人民医院	医疗设备、耗材、配件	787.54	11.17%	2.66%
3	常州市武进人民医院	医疗设备、耗材、配件	663.28	9.41%	2.24%
4	常州市中医医院	医疗设备、耗材、配件	578.12	8.20%	1.96%
5	常州市第三人民医院	医疗设备、耗材、配件	543.29	7.71%	1.84%
合计		-	3,722.35	52.80%	12.59%

直销模式下，公司销售的产品主要包括吻合器零配件、医疗设备、医疗设备

配件和低值耗材产品，其中医疗设备、医疗设备配件及低值医疗耗材直接销往终端医院，吻合器零配件销往医疗器械制造商。报告期各期，公司前五大直销客户销售额合计占直销收入比例为 52.80%、45.06%**及 40.78%，占比逐期下降主要系随着下游需求增长，公司直销收入总体规模逐渐上升所致。**

（2）直销模式前五大客户变化的原因及单个客户销售占当期直销收入比例变化的原因

报告期内，公司直销模式前五大客户主要包括母公司的医疗器械直销业务客户以及孜航精密的吻合器零配件业务客户。

① 医疗器械直销业务

报告期各期，直销模式前五大客户中对医院客户的销售金额及占当期直销收入比例情况如下：

单位：万元

序号	直销客户名称	2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
1	常州市第一人民医院	**926.34**	**5.58%**	663.14	4.33%	1,150.12	16.31%
2	常州市第二人民医院	**1,364.23**	**8.22%**	698.45	4.56%	787.54	11.17%
3	常州市第三人民医院	**390.14**	**2.35%**	320.74	2.09%	543.29	7.71%
4	常州市中医医院	**289.25**	**1.74%**	447.49	2.92%	578.12	8.20%
5	沛县人民医院	**-**	**-**	-	-	253.31	3.59%
6	常州市武进人民医院	**519.40**	**3.13%**	446.96	2.92%	663.28	9.41%

报告期内，公司主要向医院客户销售麻醉呼吸耗材、各类导管等低值医疗耗材产品及手术床、手术台、监护仪等医疗设备。与 2019 年相比，2020 年，一方面，公司代理销售的医疗设备、耗材品牌减少，且终端医院在疫情期间外科手术室的设备购置进度放缓，采购规模下降；另一方面，公司收购孜航精密后，直销模式新增吻合器零配件制造业务，导致公司直销收入整体规模变大。因此，前五大医院客户的销售额及销售占比均有所下降。

发行人对主要医院客户的销售呈现如下特点：一方面，医疗设备并非各年度均有销售，一般情况下终端医院在现有设备更新或新建大楼扩容时产生相关设备需求；另一方面，发行人对医院客户医用耗材的销售规模取决于医院当年需求、客户关系维护程度等因素。总体而言，发行人耗材销售额较为稳定，各期波动程

度小于设备销售额的波动程度。

1）常州市第一人民医院（简称“常州一院”）

报告期内，发行人向常州一院主要销售监护仪等医疗设备及各类耗材。2019年，发行人对常州一院销售金额及销售占比同比保持稳定。2020 年发行人对常州一院销售金额下降主要系监护仪等设备销售减少所致。

2）常州市第二人民医院（简称“常州二院”）

报告期内，发行人向常州二院主要销售彩超、监护仪等医疗设备及导管、呼吸过滤器等各类耗材。报告期各期，公司对常州二院销售金额总体保持稳定，2020年销售额有所下降主要系彩超销售量下降所致。**2021 年，发行人根据常州二院需求向其销售监护仪、呼吸机等医疗设备，以及低值医疗耗材等产品，因此公司对其销售金额同比大幅上升。**

3）常州市第三人民医院（简称“常州三院”）

报告期内，公司向常州三院主要销售监护仪、灭菌器等医疗设备及导管等各类耗材。2020 年，销售金额下降主要系设备销售量下降所致。

4）常州市中医医院（简称“中医医院”）

报告期内，公司向中医医院主要销售预充式导管等耗材及手术床、监护仪等设备。报告期各期销售金额基本保持稳定。2020 年，中医医院终止碧迪预充式导管采购，同时由于新建急诊综合楼而新增配套采购了一批监护仪、手术床设备。

5）沛县人民医院

2019 年下半年，沛县人民医院整体搬迁新址，设备亦进行整体更新，向发行人采购吊桥吊塔、手术床、无影灯等设备。因此公司 2019 年对沛县人民医院销售量较大。

6）常州市武进人民医院（简称“武进人民医院”）

报告期内，公司向武进人民医院主要销售各类耗材及监护仪、手术床等各类设备。2019 年年底，武进人民医院正式启用其新建的外科综合大楼，因此，公司当年度对其新增销售额主要来自其配套新增的吊塔吊桥、手术床等产品。

② 吻合器零配件制造业务

发行人收购孜航精密后，2020 年及 2021 年度前五大客户中直销模式吻合器零配件制造业务的销售金额及占当期直销收入比例情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021 年度		2020 年度	
		金额	比例	金额	比例
1	常州华森医疗器械有限公司	1,212.03	7.30%	2,195.69	14.34%
2	江苏瑞普医疗器械科技有限公司	1,515.41	9.13%	1,940.91	12.68%
3	无锡市舒康医疗器械有限公司	1,063.20	6.41%	1,159.09	7.57%
4	江苏钱璟医疗器械有限公司	1,611.95	9.71%	852.16	5.57%
5	常州市康迪医用吻合器有限公司	327.87	1.98%	751.10	4.91%

总体而言，孜航精密与各主要客户的年度交易量主要取决于客户终端市场实际销售规模的变化情况、双方此前年度的交易规模、产品质量的稳定性、主要竞品的质量、价格、销售策略等各因素。

（3）报告期内直销前五大客户同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

①医疗器械代理业务

报告期内，发行人对终端医院客户主要销售医疗设备、耗材及设备配件。耗材价格主要遵循省阳光采购和综合监管平台制定的价格；医疗设备价格主要通过招投标方式决定，部分由发行人参考市场价格与客户协商确定。此外，发行人代理的主要医疗设备如手术床、监护仪等存在多种型号，且终端医院可根据其实际需求选配不同功能模块，因此其价格存在一定差异。

报告期各期，各家终端医院根据其实际需求向发行人采购的产品种类繁多，产品结构差异较大，且不同类别产品单价区间差异巨大，无法直接对产品大类进行价格分析。因此，从重要性的角度出发，选取采购医院较多、采购规模较大的代表性产品进行价格比较，具体情况如下：

1）耗材-中心静脉导管

医院名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	均价（元/个）	同比	均价（元/个）	同比	均价（元/个）	同比

常州市第二人民医院	**132.96**	**0.61%**	132.16	3.10%	128.19	-
常州市武进人民医院	**110.61**	**-13.37%**	127.68	4.93%	121.68	-

报告期内，中心静脉导管主要终端客户包括常州市第二人民医院以及常州市武进人民医院。报告期各期，同一客户销售价格保持稳定，不同客户销售平均价格差异较小。**2021 年度，公司向常州市武进人民医院销售中心静脉导管均价同比有所下降，主要系单价较低的单腔型中心静脉导管占比由 68.16%上升至 84.76%所致。**

2）设备-监护仪

医院名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	均价（万元/个）	同比	均价（万元/个）	同比	均价（万元/个）	同比
常州市第一人民医院	**2.11**	**6.03%**	1.99	-24.03%	2.62	-
常州市第二人民医院	**2.59**	**4.02%**	2.49	-2.02%	2.54	-
常州市第三人民医院	**7.64**	**227.90%**	2.33	14.49%	2.04	-

报告期内，发行人监护仪产品主要终端客户包括常州市第一人民医院、常州市第二人民医院以及常州市第三人民医院。不同规格监护仪单价差异较大，如 BeneVision N15 型单价远高于 N12 型，同时终端医院可根据实际需求加配不同配置的功能模块，使得其均价差异更大。因此，发行人向不同医院销售监护仪价格存在一定差异。**2021 年度，根据常州市第三人民医院的需求，公司向其销售单价较高的 BeneVision N17 型迈瑞监护仪，因此销售均价大幅上升。**

②吻合器零配件制造业务

2019 年末公司收购孜航精密，新增吻合器零配件制造业务。孜航精密主要产品可分为金属精密加工件、注塑件和冲压结构件三类，产品种类多达数百种，单价区间差异巨大，不同客户所采购产品结构存在一定差异。孜航精密的总体定价原则如下：主要依据成本加成的原则，在考虑市场行情的前提下与客户协商确定价格。

2020 年及 2021 年，孜航精密对常州市康迪医用吻合器有限公司销售各类吻合器零配件，产品类型众多，单价差异较大，主要为如下几种产品：

吻合器零配件名称	2021 年度	2020 年度

	金额（万元）	均价（元/个）	金额（万元）	均价（元/个）
钉仓组件	**50.30**	**41.93**	192.00	44.02
抵钉座焊接组件	**50.28**	**35.50**	45.97	36.73
切割刀焊接组件	**44.66**	**36.28**	29.73	38.05
钉仓座	**29.13**	**22.57**	38.47	23.45
套管	**19.06**	**15.14**	39.80	20.35

对其余前五大客户主要销售一类腔镜吻合器产品组件。具体情况如下：

客户名称	2021 年度		2020 年度	
	均价（元/个）	均价同比	均价（元/个）	均价同比
江苏钱璟医疗器械有限公司	**172.91**	**-14.60%**	202.47	-
常州华森医疗器械有限公司	**207.52**	**-6.20%**	221.24	-
江苏瑞普医疗器械科技有限公司	**182.14**	**-1.28%**	184.50	-
无锡市舒康医疗器械有限公司	**210.64**	**-11.84%**	238.94	-

2020 年及 2021 年，孜航精密向各主要客户销售该类产品的具体结构有所不同，因此销售价格存在一定差异。2021 年，因双方合作关系深入，应客户要求，经双方友好协商，孜航精密对江苏钱璟医疗器械有限公司等客户的销售价格有所下调。

（三）说明报告期各期新增客户的背景、新增原因、客户开发历史、对应的终端客户情况，新增客户的金额和收入占比；按销售收入分层说明直销客户数量及收入变动情况；

1、报告期各期新增进入前五大的客户情况

（1）徐州柒叁柒贸易商行

成立时间	**2021 年 3 月 24 日**
主营业务	**医疗器械的销售**
新增原因及合作背景	**徐州柒叁柒贸易商行、西安金葫芦医疗科技有限公司、上海涂通贸易商行和陕西荣创伟业商贸有限公司系同一控制下公司，2021 年徐州柒叁柒贸易商行开始向威克医疗采购吻合器**
对应的终端客户情况	**空军军医大学第二附属医院**
新增当年金额及收入占比	**徐州柒叁柒与上海涂通、陕西荣创、西安金葫芦系同一控制下企业，2021 年进入发行人前五大客户，2021 年销售金额合计为 1,606.85 万元，占主营业务收入的比例为 3.63%**

（2）西安金葫芦医疗科技有限公司

成立时间	**2015 年 5 月 13 日**
主营业务	**医疗器械的销售**
新增原因及合作背景	**徐州柒叁柒贸易商行、西安金葫芦医疗科技有限公司、上海涂通贸易商行和陕西荣创伟业商贸有限公司系同一控制下公司，2021 年西安金葫芦医疗科技有限公司开始向威克医疗采购吻合器**
对应的终端客户情况	**空军军医大学第二附属医院**
新增当年金额及收入占比	**西安金葫芦与上海涂通、陕西荣创、徐州柒叁柒系同一控制下企业，2021 年进入发行人前五大客户，2021 年销售金额合计为 1,606.85 万元，占主营业务收入的比例为 3.63%**

（3）上海俊贞贸易有限公司

成立时间	2014 年 4 月 29 日
主营业务	医疗器械的销售
新增原因及合作背景	上海俊贞贸易有限公司与上海科文系同一控制下企业，2021 年上海俊贞贸易有限公司开始直接向威克医疗采购
对应的终端客户情况	复旦大学附属中山医院、复旦大学附属肿瘤医院、上海长海医院
新增当年金额及收入占比	**2021 年其与上海科文合并口径销售金额为 2,213.29 万元，占主营业务收入的比例为 5.00%**

（4）无锡市舒康医疗器械有限公司

成立时间	2013 年 8 月 2 日
主营业务	外科手术医疗器械研发、生产和销售
新增原因及合作背景	无锡市舒康医疗器械有限公司与孜航精密自 2013 年开始业务合作，向孜航精密采购吻合器零配件，系孜航精密的主要客户。发行人收购孜航精密后，2020 年无锡市舒康医疗器械有限公司成为公司合并口径的前五大客户
对应的终端客户情况	该客户系吻合器生产商，采购孜航精密吻合器零部件，自身即为终端客户
新增当年金额及收入占比	2020 年销售金额为 1,159.09 万元，占主营业务收入的比例为 3.27%

（5）常州华森医疗器械有限公司

成立时间	2002 年 4 月 17 日
主营业务	外科手术医疗器械研发、生产和销售
新增原因及合作背景	常州华森医疗器械有限公司与孜航精密自 2015 年开始业务合作，向孜航精密采购吻合器零配件，系孜航精密的主要客户。发行人收购孜航精密后，2020 年常州华森医疗器械有限公司成为公司合并口径的前五大客户
对应的终端客户情况	该客户系吻合器生产商，采购孜航精密吻合器零部件，自身即为终端客户
新增当年金额及收入占比	2020 年销售金额为 2,195.69 万元，占主营业务收入的比例为 6.19%

（6）江苏瑞普医疗器械科技有限公司

成立时间	2011 年 11 月 8 日
主营业务	医用吻合器及各类高分子材料研发、生产和销售
新增原因及合作背景	江苏瑞普医疗器械科技有限公司与孜航精密自 2010 年开始业务合作，向孜航精密采购吻合器零配件，系孜航精密的主要客户。发行人收购孜航精密后，2020 年江苏瑞普医疗器械科技有限公司成为公司合并口径的前五大客户
对应的终端客户情况	该客户系吻合器生产商，采购孜航精密吻合器零部件，自身即为终端客户
新增当年金额及收入占比	2020 年销售金额为 1,940.91 万元，占主营业务收入的比例为 5.47%

（7）上海涂通贸易商行

成立时间	2019 年 12 月 16 日
主营业务	医疗器械的销售
新增原因及合作背景	上海涂通贸易商行和陕西荣创伟业商贸有限公司系同一控制下公司，2020 年上海涂通贸易商行开始向威克医疗采购吻合器
对应的终端客户情况	空军军医大学第二附属医院
新增当年金额及收入占比	上海涂通与陕西荣创系同一控制下企业，2020 年进入发行人前五大客户，2020 年销售金额合计为 1,612.06 万元，占主营业务收入的比例为 4.54%

（8）陕西荣创伟业商贸有限公司

成立时间	2012 年 9 月 7 日
主营业务	医疗器械的销售
新增原因及合作背景	陕西荣创伟业商贸有限公司与威克医疗自 2017 年开始业务合作，主要向威克医疗采购吻合器产品，系公司的主要经销商客户
对应的终端客户情况	空军军医大学第二附属医院
新增当年金额及收入占比	上海涂通与陕西荣创系同一控制下企业，2020 年进入发行人前五大客户，2020 年销售金额合计为 1,612.06 万元，占主营业务收入的比例为 4.54%

（9）上海中智科技应用发展有限公司

成立时间	1995 年 4 月 6 日
主营业务	医疗器械经营、货物进出口
新增原因及合作背景	上海中智科技应用发展有限公司与威克医疗自 2011 年开始业务合作，向威克采购吻合器等医疗器械后销往威克医疗联络的海外客户。公司收购威克医疗后，2018 年上海中智科技应用发展有限公司成为公司的主要客户
对应的终端客户情况	下游客户为海外经销商
新增当年金额及收入占比	2018 年销售金额为 1,952.91 万元，占主营业务收入的比例为

	7.53%

（10）上海科文贸易商行

成立时间	2009 年 8 月 21 日
主营业务	医疗器械的销售
新增原因及合作背景	上海科文与威克医疗自 2012 年开始业务合作，系威克医疗原股东吴剑雄控制的企业，吴剑雄现持有公司 0.44%的股权。公司收购威克医疗后，2018 年上海科文成为公司的主要客户
对应的终端客户情况	复旦大学附属中山医院、复旦大学附属肿瘤医院、上海长海医院
新增当年金额及收入占比	2018 年销售金额为 1,232.70 万元，占主营业务收入的比例为 4.75%

报告期各期，新增进入前五大的客户与孜航精密或威克医疗具有较长合作历史，发行人收购威克医疗及孜航精密后，上述客户成为发行人合并报表层面客户。除部分新设经销商客户为发行人已有客户的同一控制下企业外，不存在客户成立后短时间内即向发行人大量采购，成为发行人前五大客户的情形。

2、按销售收入分层说明直销客户数量及收入变动情况

报告期各期，公司不同业务直销客户按收入分层数量及收入变动情况如下：

（1）医疗器械直销业务

2021 年				
收入分层（万元）	**客户数量（个）**	**收入金额（万元）**	**平均收入规模（万元）**	**占医疗器械直销业务业务收入比例**
500 万元（含）以上	**3**	**2,808.13**	**936.04**	**52.79%**
100 万元（含）-500 万元	**9**	**2,006.53**	**222.95**	**37.72%**
10 万元（含）-100 万元	**12**	**435.88**	**36.32**	**8.19%**
10 万元以下	**58**	**68.48**	**1.18**	**1.29%**
合计	**82**	**5,319.02**	**64.87**	**100.00%**
2020 年				
收入分层（万元）	**客户数量（个）**	**收入金额（万元）**	**平均收入规模（万元）**	**占医疗器械直销业务业务收入比例**
500 万元（含）以上	2	1,361.59	680.79	30.89%
100 万元（含）-500 万元	9	2,544.11	282.68	57.72%
10 万元（含）-100 万元	12	433.59	36.13	9.84%
10 万元以下	83	68.43	0.82	1.55%
合计	**106**	**4,407.72**	**41.58**	**100.00%**

2019 年				
收入分层（万元）	客户数量（个）	收入金额（万元）	平均收入规模（万元）	占医疗器械直销业务业务收入比例
500 万元（含）以上	5	3,722.35	744.47	52.80%
100 万元（含）-500 万元	11	2,586.28	235.12	36.69%
10 万元（含）-100 万元	19	583.70	30.72	8.28%
10 万元以下	106	157.64	1.49	2.24%
合计	**141**	**7,049.97**	**50.00**	**100.00%**

报告期内，公司与常州当地的各大医院以及长三角地区的多家医疗机构建立了长期稳定的合作关系，公司医疗器械直销业务收入较为集中且结构稳定。报告期各期，年度收入 100 万元以上的客户数量分别为 16 家、11 家**及 12 家**，销售金额占医疗器械直销业务收入比例分别为 89.48%、88.61%**及 90.52%**。

其中，报告期内稳定合作客户的收入贡献情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一、总体客户情况			
稳定合作客户收入[注]	**5,141.77**	4,189.27	5,987.64
收入金额	**5,319.02**	4,407.72	7,049.97
稳定合作客户收入贡献率	**96.67%**	**95.04%**	**84.93%**
二、年度收入金额 100 万元以上的客户情况			
客户数量	**12**	11	16
其中稳定合作客户的数量	**12**	11	13
稳定合作客户的数量占比	**100.00%**	**100.00%**	**81.25%**
收入	**4,814.66**	3,905.70	6,308.64
其中稳定合作客户的收入金额	**4,814.66**	3,905.70	5,813.93
稳定合作客户的收入贡献率	**100.00%**	**100.00%**	**92.16%**

注：稳定合作客户为报告期各期发行人均产生收入的客户。

医疗器械直销业务下，发行人收入较为集中。报告期各期与发行人均有交易的稳定合作客户收入贡献率较高，占比分别为 84.93%、95.04%和 **96.67%**；具体到年度收入金额 100 万元以上的客户，报告期各期，其中稳定合作客户的收入贡献率分别为 92.16%、100.00%**和 100.00%**。2019 年占比较低主要系当年几家医院客户更新现有设备或新建大楼扩容，集中向发行人进行设备采购，此后年度未发生交易所致。

对于年度收入金额 100 万元以下的客户，由于医疗设备单价远远高于耗材及设备配件，因此医疗器械直销业务对应的终端医院收入分层所在层级主要取决于其当年设备的采购量。收入层级属于 10 万元至 100 万元区间的医院主要系该类医院当期采购了医疗设备所致，收入层级属于 10 万元以下的客户则主要为对常州及附近地区各医院的耗材及设备配件销售，呈现单笔交易金额小、交易频次较高的特点。

2020 年，一方面上半年国内市场受到疫情影响，医院的外科手术推迟或取消，减少了对外科手术耗材的需求；另一方面，公司的部分医院客户推进国产替代，单价较高的预充式导管等产品被常州地区医院从采购目录中剔除，导致公司代理销售碧迪产品的收入同比下降。因此，2020 年直销模式下公司终端医院客户数量及总销售额均有所下降。**2021 年，随着下游需求增加，公司医疗器械直销业务收入有所增长。**

（2）吻合器零配件制造业务

2021 年				
收入分层（万元）	**客户数量（个）**	**收入金额（万元）**	**平均收入规模（万元）**	**占吻合器零配件收入比例**
500 万元（含）以上	**5**	**6,120.83**	**1,224.17**	**54.29%**
100 万元（含）-500 万元	**16**	**4,107.07**	**256.69**	**36.43%**
10 万元（含）-100 万元	**30**	**955.49**	**31.85**	**8.47%**
10 万元以下	**45**	**91.05**	**2.02**	**0.81%**
合计	**96**	**11,274.43**	**117.44**	**100.00%**
2020 年				
收入分层（万元）	**客户数量（个）**	**收入金额（万元）**	**平均收入规模（万元）**	**占吻合器零配件收入比例**
500 万元（含）以上	5	6,898.95	1,379.79	63.27%
100 万元（含）-500 万元	11	2,358.67	214.42	21.63%
10 万元（含）-100 万元	36	1,548.73	43.02	14.20%
10 万元以下	47	97.72	2.08	0.90%
合计	**99**	**10,904.07**	**110.14**	**100.00%**

孜航精密与下游主要医疗器械生产厂商建立了良好的合作关系，下游订单需求较为稳定，客户收入较为集中。2020 年**及 2021 年**，年度收入金额 100 万元以上的客户数量分别为 16 家及 **21 家，**收入金额占吻合器制造商客户直销收入占比

分别为 84.90%及 90.72%。孜航精密与年度交易额规模以上的客户合作关系相对稳定。

其中，报告期内稳定合作客户的收入贡献情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
一、总体客户情况		
稳定合作客户收入金额[注]	**11,041.56**	10,765.29
收入金额	**11,274.43**	10,904.07
稳定合作客户销售额贡献率	**97.93%**	**98.73%**
二、年度收入金额 100 万元以上的客户情况		
客户数量	**21**	16
其中稳定合作客户的数量	**20**	16
稳定合作客户的数量占比	**95.24%**	**100.00%**
收入金额	**10,227.89**	9,257.62
其中稳定合作客户的收入金额	**10,072.32**	9,257.62
稳定合作客户的收入贡献率	**98.48%**	**100.00%**

注：稳定合作客户为报告期各期发行人均产生收入的客户。

吻合器零配件制造业务下，发行人收入较为集中。2020 年及 2021 年与发行人均有交易的稳定合作客户收入贡献率较高，占比分别为 98.73%及 **97.93%**；具体到年度收入金额 100 万元以上的客户，**2021 年，孜航精密新增客户厦门瑞丞进出口有限公司，收入为 155.58 万元。**

（四）说明关联销售的内容、定价公允性，关联客户和非关联客户毛利率差异及合理性。

1、关联销售的内容

报告期内，公司关联销售情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
郑州必定买商贸有限公司	吻合器类产品	**267.22**	930.96	433.61
上海科文贸易商行 上海俊贞贸易有限公司	吻合器类产品	**2,213.29**	1,338.93	1,431.87
杭州迅腾医疗器械有限公司 国药器械（温州）有限公司	手术床、无影灯	**573.43**	-	-
合计		**3,053.94**	**2,269.89**	**1,865.48**

占主营业务收入比例	**6.90%**	**6.40%**	**6.31%**

报告期内，发行人向关联方销售吻合器类产品、手术床及无影灯，交易金额占主营业务收入的比重分别为 6.31%、6.40%和 6.90%。

2、关联销售的定价公允性，关联客户和非关联客户毛利率差异及合理性

报告期内，发行人向郑州必定买主要销售管型吻合器及腔镜吻合器；向上海科文及上海俊贞贸易有限公司（简称“上海俊贞”）主要销售管型吻合器、直线切割吻合器、腔镜吻合器及穿刺器；向杭州迅腾医疗器械有限公司（简称“迅腾医疗”）及国药器械（温州）有限公司（简称“国药器械”）主要销售手术床、无影灯等医疗设备。

（1）吻合器制造业务

对于吻合器制造业务，发行人不同系列产品规格型号众多，同类产品销售均价区间跨度较大。威克医疗主要以同类竞品市场价格为定价参考，在综合考虑终端销售价格、销售规模、产品工艺成熟度、产品型号差异的基础上确定出厂价。对于不同客户，威克医疗综合考虑双方合作历史、客户采购规模、终端医院需求等因素，制定不同的销售策略，具体包括销售折让、实物返利等方式。因此，不同客户销售均价可能存在一定差异。

报告期各期，选取同类产品销售规模相近的独立非关联第三方与关联客户进行价格及毛利率对比，具体情况如下：

①2021 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	上海科文/上海俊贞	523.30	-	72.17%	-
	上海迈欣逢医疗器械销售中心	517.70	1.07%	69.95%	2.22%
直线切割吻合器	上海科文/上海俊贞	310.37	-	57.23%	-
	云南雷菊科技有限公司	322.32	-3.85%	55.61%	1.62%
腔镜吻合器	郑州必定买	614.02	-	84.15%	-
	云南雷菊科技有限公司	612.72	0.21%	84.37%	-0.22%
	上海科文/上海俊贞	665.60	-	84.98%	-
	上海迈欣逢医疗器械销售中心	680.49	-2.24%	86.09%	-1.11%

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
穿刺器	上海科文/上海俊贞	97.03	-	79.17%	-
	唐山力天医疗器械有限公司	97.35	-0.33%	77.02%	2.15%

②2020 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	**郑州必定买**	**427.87**	-	**59.11%**	-
	上海步高医疗器械商行	396.95	7.22%	56.00%	3.11%
	上海科文	**549.56**	-	**68.57%**	-
	山西云敏医疗器械有限公司	547.41	0.39%	68.63%	-0.06%
直线切割吻合器	**上海科文**	**359.32**	-	**63.91%**	-
	上海步高医疗器械商行	337.35	6.11%	63.44%	0.47%
腔镜吻合器	**郑州必定买**	**526.54**	-	**73.59%**	-
	上海心微医疗技术有限公司	566.37	-7.56%	79.64%	-6.05%
	上海科文	**708.42**	-	**82.69%**	-
	北京天远方信科技有限公司	724.98	-2.34%	83.55%	-0.86%
穿刺器	**上海科文**	**102.65**	-	**76.59%**	-
	常州施华奇医疗器械有限公司	104.04	-1.35%	75.21%	1.38%

③2019 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	**郑州必定买**	**412.74**	-	**54.37%**	-
	中旭（河南）贸易有限公司	462.29	-12.01%	58.68%	-4.31%
	上海科文	**551.62**	-	**66.58%**	-
	青海蓝戈医疗器械有限公司	560.25	-1.56%	66.91%	-0.33%
直线切割吻合器	**上海科文**	**378.47**	-	**72.06%**	-
	兰州诚立达商贸有限公司	375.52	0.78%	74.14%	-2.08%
腔镜吻合器	**郑州必定买**	**544.31**	-	**69.75%**	-
	宜春凯泰医疗器械销售中心	524.14	3.71%	68.30%	1.45%
	上海科文	**797.21**	-	**79.39%**	-
	重庆市天之娇医疗器械有限公司	777.39	2.49%	78.75%	0.64%
穿刺器	**上海科文**	**101.90**	-	**71.93%**	-
	重庆市天之娇医疗器械有限公司	102.39	-0.48%	69.25%	2.68%

报告期各期，威克医疗对关联方各类产品销售价格处于合理区间，存在相近销售规模独立非关联第三方销售价格与之可比，威克医疗对关联方销售价格及毛利率具有公允性。

报告期内，发行人对郑州必定买的产品销售价格低于上海科文，主要有如下几点原因：1）相比上海市，河南省人口基数、市场规模更大，市场竞争亦更激烈，为提高产品市场竞争力，在河南地区的产品定价相对较低；2）威克医疗的吻合器产品后进入河南市场的时间较晚，为打开市场空间，提高经销商市场开拓的积极性，给予郑州必定买一定销售折扣，因此销售价格相对较低。

（2）医疗设备代理业务

2021 年 4 月，发行人前员工李国青、杨飞、张英光设立迅腾医疗，从事医疗器械代理业务。迅腾医疗与明基三丰、发行人协商签署《合作备忘录》，明确三方合作模式：协议签订后五年内，明基三丰是明基三丰产品在浙江地区的总管理单位，东星医疗是明基三丰产品在浙江的总代理单位，迅腾医疗是明基三丰产品在浙江的总经营单位。发行人向迅腾医疗的销售价格是在向明基三丰采购价格的基础上，结合发行人过往在浙江地区的销售情况，经双方协商确定。

发行人与迅腾医疗之间的定价模式与其他经销商客户存在差异，销售价格相对较低，主要是由于发行人不再承担浙江地区市场营销相关的销售人员工资、差旅等费用，降低了销售渠道维护与售后跟踪服务的压力，同时减少了营运资金占用等。因此，发行人与迅腾医疗之间的交易价格系双方根据职责分工、浙江区域市场竞争情况协商确定，具备商业合理性。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人，了解发行人各业务线主要客户的具体情况，包括其经营状况、合作历史、主要经销商对应的终端客户等情况；

2、了解发行人各产品线基本定价原则、定价调整原因、报告期内各产品市价走势、主要客户销售规模波动原因等情况；

3、获取发行人各期收入成本明细表，以销售模式、销售产品类型等为标准筛选各类别主要客户并计算客户各产品大类的销售额、销售数量、毛利率及销售单价；

4、获取发行人报告期各期主要客户及新增主要客户的企业信用报告，并对其进行实地走访及函证，确认客户的基本信息、与发行人的合作历史、关联关系、报告期各期交易规模等具体情况，对发行人主要客户进行销售穿行测试；

5、查阅发行人与关联方之间相关交易的明细、财务凭证、合同等资料，了解价格及毛利率情况，与非关联客户进行对比；走访发行人关联交易所涉及的关联方，了解发行人与关联方的合作背景、合作历史。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与主要客户交易真实，合作关系稳定；

2、报告期内，发行人对直销及经销模式前五名客户的收入及占比波动具备相应业务背景；报告期各期同一客户主要产品销售价格整体保持稳定或呈下降趋势，不同客户相同产品价格存在一定差异，具备业务合理性；

3、报告期内，新增进入前五大的客户与威克医疗或孜航精密具有较长合作历史，发行人收购威克医疗及孜航精密后，上述客户成为发行人合并报表层面客户；报告期内，发行人销售收入较为集中，客户结构稳定；

4、发行人关联销售背景合理，具有业务必要性和价格公允性。

8.关于营业成本

申报材料显示：

（1）公司自产产品的成本中材料成本的占比较高，报告期各期，自产产品中材料成本的比例分别为 80.09%、79.79%和 52.68%。2018 年和 2019 年，**公司自产产品主要为吻合器、吊塔吊桥、手术灯和手术床等，材料成本的占比较高。**2020 年，**公司新增吻合器零配件业务，公司吻合器业务向上游延伸，可有效降低公司吻合器产品的成本，**2020 年**公司自产产品的材料成本占比降至** 52.68%，

因孜航精密的生产设备较多，制造费用的成本占比上升至 28.56%；

（2）公司的代理产品为公司代理销售的医疗设备、低值医疗耗材等，成本中仅包含材料成本。其他系模具加工、设备配件及维修成本，占比较低；

（3）2018 年和 2019 年，在公司收购孜航精密前，公司生产吻合器产品的主要原材料供应商为孜航精密，主要向其定制化采购塑料件、机加工件和冲压件，其他原材料主要为包装材料和硅胶类原料。2019 年末公司完成对孜航精密的收购后，上述主要零配件改为自制，对外采购的主要原材料结构发生变化；

（4）2018 年和 2019 年，公司生产能耗相对较小。2020 年，公司生产能耗同比增长幅度较大，主要系孜航精密生产过程中的能耗相对较大所致；同时，孜航精密所在的科创孵化园区电价相对较低，且利用峰谷电合理排产，因此，2020 年公司用电平均单价亦有所下降。

请发行人：

（1）分别说明报告期内自产吻合器和自产吻合器零部件的营业成本构成及波动原因，收购孜航精密前后吻合器零部件的营业成本构成差异及原因，自产零部件和外购零部件的定价差异及合理性，自产零部件替代对营业成本的影响；

（2）说明原材料的采购价格和采购数量变动情况，产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制；

（3）结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素，披露直接人工变动合理性；人工成本和同行业公司是否存在重大差异；不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性；

（4）说明发行人的生产模具来源是自产还是外购，发行人生产性模具的数量与零部件产品种类或数量的对应关系，各期生产性模具的增减变动情况及期初期末数量、金额，生产模具和产品产量的匹配关系，外协加工生产模具是否由发行人提供，是否存在将生产模具混同至存货的情形；

（5）说明制造费用的明细及各部分变动具体原因；结合各期的产量情况补充披露水电费的耗用是否合理，吻合器和吻合器零部件分别对应的水电费耗用量及波动情况；

（6）说明代理业务主要产品报告期内单位成本波动的原因及采购定价依据，是否涉及采购返利的情形。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，说明：

（1）产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定；

（2）与同行业已上市公司是否存在差异；

（3）成本核算的过程和控制的关键环节，并举例说明成本核算的规范性、准确性。

回复：

一、发行人说明

（一）分别说明报告期内自产吻合器和自产吻合器零部件的营业成本构成及波动原因，收购孜航精密前后吻合器零部件的营业成本构成差异及原因，自产零部件和外购零部件的定价差异及合理性，自产零部件替代对营业成本的影响

1、分别说明报告期内自产吻合器和自产吻合器零部件的营业成本构成及波动原因

（1）自产吻合器产品

发行人子公司威克医疗负责吻合器产品的生产，报告期内，威克医疗吻合器产品的营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料成本	**5,219.97**	**75.50%**	3,235.92	75.35%	4,042.26	77.83%
直接人工	**1,013.47**	**14.66%**	641.12	14.93%	846.27	16.29%
制造费用	**680.05**	**9.84%**	417.32	9.72%	305.11	5.87%

合计	**6,913.48**	**100.00%**	**4,294.37**	**100.00%**	**5,193.65**	**100.00%**

威克医疗单体层面，公司吻合器业务营业成本以材料成本为主，占营业成本的比例分别为 77.83%、75.35%和 **75.50%**。威克医疗向孜航精密采购定制化的吻合器零件后，组织生产人员组装、质检、装钉、包装等，生产过程以人工操作为主，因此直接人工的成本高于制造费用。2020 年，威克医疗受疫情影响生产人员数量减少、享受社保优惠政策导致生产人员薪酬同比有所下降，使得直接人工成本较上年减少；由于运费 84.62 万元计入制造费用、厂房租赁费用较上年增加 34.77 万元等因素，吻合器业务的制造费用较上年增长 36.78%，导致制造费用的占比上升。**2021 年威克医疗营业成本中的料工费占比与 2020 年相比较为稳定。**

公司收购孜航精密后，自 2020 年起，威克医疗向孜航精密采购吻合器零件作为内部交易，已实现毛利在公司合并层面进行抵消，从而降低公司吻合器业务的材料成本，2020 年和 **2021 年**抵消内部交易毛利金额分别为 870.01 万元和 **2,430.84 万元**。抵消内部交易毛利，并分解向孜航精密采购的吻合器零部件营业成本后，2020 年和 **2021 年**，公司吻合器产品的营业成本构成及波动情况如下：

单位：万元

项目	**2021 年度**		**2020 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**
材料成本	**1,814.29**	**40.46%**	2,009.38	58.68%
直接人工	**1,441.51**	**32.15%**	737.79	21.55%
制造费用	**1,228.25**	**27.39%**	677.18	19.78%
合计	**4,484.05**	**100.00%**	**3,424.36**	**100.00%**

注：2021 年威克医疗向发行人租赁厂房，因内部租赁合并报表层面补提折旧成本 1.40 万元。

2020 年公司自主从事吻合器零部件的生产，材料成本的占比大幅下降，但制造费用、直接人工的占比有所上升，综合上述因素，公司吻合器产品的生产在向上游零配件延伸后，提高质量的同时可进一步降低产品单位成本。2021 年吻合器产品的材料成本占比进一步下降，主要系 2020 年年初公司有较多在收购孜航精密前向其采购的吻合器零部件，公司生产吻合器耗用的该部分原材料在合并报表层面不涉及内部交易毛利抵消，且主要影响 2020 年的吻合器材料成本，对 2021 年的影响很小，因此，2021 年从合并报表层面吻合器产品的材料成本占比进一步下降，直接人工和制造费用的占比相应提高。

（2）自产吻合器零部件产品

2020 年和 **2021 年**，公司吻合器零部件产品的营业成本构成及波动情况如下：

单位：万元

项目	**2021 年度**		**2020 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**
材料成本	**2,425.68**	**40.74%**	1,824.11	37.85%
直接人工	**1,383.05**	**23.23%**	988.25	20.51%
制造费用	**2,144.89**	**36.03%**	2,007.05	41.65%
合计	**5,953.62**	**100.00%**	**4,819.41**	**100.00%**

注：吻合器零部件业务营业成本未包含对威克医疗的内部交易成本。

公司吻合器零配件产品的成本中制造费用和材料成本的占比相对较高，**2021 年因原材料价格上涨、人工成本上升，材料成本和直接人工的占比较上年有所提高**。

2、收购孜航精密前后吻合器零部件的营业成本构成差异及原因

公司收购孜航精密前后，孜航精密均为威克医疗第一大供应商。威克医疗向孜航精密采购定制化的吻合器零件，孜航精密的吻合器零部件业务营业成本未因被公司收购而发生变化。

对于从事下游吻合器业务的威克医疗来说，从单体报表角度，吻合器零部件的成本均为向孜航精密采购原材料的入库成本；从合并报表角度，公司收购孜航精密后，孜航精密与威克医疗之间交易的内部毛利将予以抵消，吻合器产品的营业成本在合并报告表层面较收购孜航精密前将有所下降。

3、自产零部件和外购零部件的定价差异及合理性

子公司威克医疗的吻合器零部件向孜航精密定制化采购，其他外购原材料主要为包装材料、切口保护套原材料等。在公司收购孜航精密前后，威克医疗向孜航精密采购的零部件均参照市场行情经双方协商定价，收购前后定价原则未发生变动。威克医疗向其他供应商主要采购皮肤吻合器零部件等，与向孜航精密采购的原材料存在差异，采购定价经双方协商确定。

威克医疗主要向孜航精密采购其自产的吻合器零部件，用于生产腔镜吻合器、穿刺器、管型吻合器、直线切割吻合器、痔吻合器等产品，向其他供应商采购的

零部件用于生产皮肤吻合器等，两类零部件在类别、型号和生产用途方面存在显著差异，采购价格不具有可比性。

4、自产零部件替代对营业成本的影响

公司收购孜航精密后，在合并报表层面，公司集团内部实现了上游吻合器零部件的自产，导致吻合器业务的营业成本下降。2020 年和 **2021 年**，威克医疗与孜航精密之间内部交易抵消和占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年
内部交易已实现毛利	**2,430.84**	870.01
威克医疗主营业务成本	**6,913.48**	4,294.37
占比	**35.16%**	20.26%

2020 年，威克医疗生产领用的原材料仍有较多在公司收购孜航前采购的原材料，该部分原材料的生产领用不涉及内部交易抵消；**2021 年，威克医疗生产所需原材料系在公司收购孜航精密后采购，内部交易已实现毛利金额较大**。公司收购孜航精密实现自产后，从合并报表层面，吻合器类产品营业成本在 2020 年和 **2021 年**分别下降 20.26%和 **35.16%**。

（二）说明原材料的采购价格和采购数量变动情况，产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制

1、说明原材料的采购价格和采购数量变动情况，产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

（1）原材料的采购价格变动情况

报告期内，公司自主生产的医疗器械主要原材料采购价格变动情况如下：

单位：元/个、元/KG

类别	原材料名称	2021 年		2020 年		2019 年
		单价	变动	单价	变动	单价
吻合器	塑料件	**1.75**	**-35.31%**	2.71	171.69%	1.00
	机加工件	**0.23**	**57.41%**	0.15	-37.40%	0.24

类别	原材料名称	2021 年		2020 年		2019 年
		单价	变动	单价	变动	单价
	冲压件	**0.73**	**-4.17%**	0.77	-77.15%	3.35
	硅胶类原料	**1.73**	**-4.48%**	1.81	-38.40%	2.94
	包装材料	**1.01**	**11.35%**	0.91	-14.72%	1.06
医疗设备	吊塔吊桥零件	**13.02**	**-29.73%**	18.53	13.26%	16.36
吻合器零部件	板材	**23.30**	**8.43%**	21.49	-	-
	卷料	**24.18**	**5.66%**	22.88	-	-
	磨光棒	**26.83**	**-0.67%**	27.01	-	-
	钛丝	**3,052.47**	**-7.26%**	3,291.32	-	-
	塑料粒子	**37.37**	**29.90%**	28.77	-	-
	环形刀	**5.30**	**-6.68%**	5.68	-	-
	接头	**2.41**	**5.17%**	2.29	-	-

公司自产吻合器、医疗设备、吻合器零部件产品的各类原材料具有定制化、规格型号多、单项原材料采购规模小的特点，按照类别归集的原材料因具体规格型号的结构变化，各年度的平均采购单价会发生变动。

① 吻合器原材料分析

公司吻合器产品的原材料主要为塑料件、机加工件、冲压件等，由子公司威克医疗向孜航精密采购上述定制化的零件，细分规格较多，同一类原材料零件，公司在不同系列型号产品上使用的规格型号存在差异，公司不同年度采购的具体零部件结构差异会导致原材料采购平均单价变动。其中，2020 年较 2019 年的采购单价变动较大，主要系威克医疗的吻合器零件原材料主要向孜航精密定制化采购，在公司收购孜航精密前，威克医疗向孜航精密采购的原材料在 2019 年作为对外采购披露；在公司收购孜航精密后，上述交易作为公司内部交易不再作为对外采购的原材料披露，仅披露公司向孜航精密以外的其他供应商采购的少量原材料情况，因上述原材料结构变动较大，因此 2020 年以来的平均单价变动较大。吻合器原材料主要供应商采购价格对比分析如下：

单位：元/个

类别	公司名称	2021 年	2020 年	2019 年	用途
塑料件	孜航精密	**-**	-	0.88	腔镜类、开放式吻合器

类别	公司名称	2021 年	2020 年	2019 年	用途
	湖北佰润医疗科技有限公司	**4.36**	4.56	3.93	切口保护套零件
	江苏凯尔特医疗科技有限公司	**1.13**	1.11	1.24	皮肤吻合器
冲压件	孜航精密	**-**	-	3.64	腔镜类、开放式吻合器
	江苏凯尔特医疗科技有限公司	**0.81**	0.92	1.20	皮肤吻合器
硅胶类原料	广东体达康医疗科技有限公司	**7.38**	10.54	10.42	切口保护套零件
	昆山佳得吉商贸有限公司	**1.97**	2.05	2.00	穿刺器零件

吻合器零部件中的塑料件、冲压件、机加工件中向孜航精密的采购占比超过90%以上。1）塑料件供应商湖北佰润医疗科技有限公司和江苏凯尔特医疗科技有限公司提供的原材料分别用于切口保护套和皮肤吻合器的生产，因用途不同采购价格存在差异，2020 年孜航精密纳入合并范围实现自产，向其他供应商采购的塑料件因单价相对较高，导致平均采购价格较 2019 年增长幅度较大；2021 年，经公司与湖北佰润医疗科技有限公司协商，降低了原材料采购价格；2）机加工件供应商中，除孜航精密外，公司向其他供应商的年度采购金额主要在 10 万元以下，因涉及的零件类型多、单价差异大导致各年度平均价格波动；3）冲压件供应商江苏凯尔特医疗科技有限公司提供的零件用于生产皮肤吻合器，与孜航精密供应的冲压件用途存在差异，价格相对较低，2020 年合并范围内以该类零件为主，因此平均采购价格较上年降幅较大；4）硅胶类原料供应商主要为广东体达康医疗科技有限公司和昆山佳得吉商贸有限公司，采购的原材料分别用于切口保护套和穿刺器的生产，因 2019 年向广东体达康医疗科技有限公司的采购占比较高，导致平均单价高于其他年度；5）包装材料主要为吸塑盒、彩盒、透析纸等，因采购单价和占比变动，导致各年度平均单价有所差异。

②吊塔吊桥原材料分析

公司医疗设备生产所需零部件规格型号较多，例如吊塔吊桥零件的规格有数百种，公司的吊塔吊桥产品根据终端医疗机构手术室的设计需求组织生产，并定制化采购相关零件等原材料。吊塔吊桥零部件的采购系根据产品设计方案实施采购，规格型号多且单价差异大，公司同类零部件原材料主要向一家供应商采购，各家供应商的零部件供应存在差异，因各年度采购需求差异，导致总体平均单价有所波动。

③吻合器零部件原材料分析

公司收购孜航精密后，自 2020 年起吻合器零部件业务的原材料采购纳入公司合并范围，该类业务涉及的原材料种类众多，孜航精密根据产品的性能要求向供应商实施采购。吻合器零部件产品的原材料中，塑料粒子的采购金额相对较大，因 2021 年塑料粒子价格上升，公司采购成本较上年有所上升。

（2）原材料的采购数量变动情况

报告期内，公司自主生产的医疗器械主要原材料采购数量变动情况如下：

单位：万个、吨

类别	原材料名称	2021 年		2020 年		2019 年
		数量	变动	数量	变动	数量
吻合器	塑料件	**57.97**	**20.70%**	48.03	-96.14%	1,244.51
	机加工件	**345.44**	**72.65%**	200.08	-95.55%	4,491.72
	冲压件	**35.06**	**51.08%**	23.20	-90.29%	239.05
	包装材料	**663.46**	**56.57%**	423.73	-5.55%	448.63
	硅胶类原料	**122.83**	**60.71%**	76.43	-4.98%	80.43
医疗设备	吊塔吊桥零件	**39.30**	**42.39%**	27.60	-43.35%	48.71
吻合器零部件	板材	**71.44**	**18.07%**	60.51	-	-
	卷料	**75.45**	**42.00%**	53.14	-	-
	磨光棒	**120.89**	**102.38%**	59.73	-	-
	钛丝	**0.39**	**-17.01%**	0.47	-	-
	塑料粒子	**281.66**	**58.32%**	177.90	-	-
	环形刀	**45.36**	**44.50%**	31.39	-	-
	接头	**60.15**	**-16.74%**	72.25	-	-

公司吻合业务零件在收购孜航精密实现自主生产后，2020 年以来对外采购的塑料件、机加工件、冲压件数量显著减少，其中，塑料件和机加工件的采购数量较上年减少超过 95%，冲压件采购量减少超过 90%。公司腔镜吻合器、穿刺器、部分开放式吻合器的主要零件实现集团内部自产，对外采购的零件主要为低端的皮肤吻合器零件，以及其他配件等，采购量较小，包装材料和硅胶类原料主要通过对外采购以满足生产需求；公司采购的医疗设备类零部件数量根据产品设计需求确定；吻合器零部件的原材料公司主要根据生产计划采购的同时，结合市场供求关系对部分原材料实施战略采购，如磨光棒、钛丝等。

（3）产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

公司的核心产品为吻合器和吻合器零部件，其中，吻合器产品的主要原材料为塑料件、机加工件和冲压件，各类吻合器产品的生产均涉及上述零部件，原材料的领用量与产量有一定的数量关系；吻合器零部件产品的主要原材料为塑料粒子、磨光棒、板材、卷料和环形刀等，上述原材料应用于不同类型的吻合器零部件中。

① 吻合器原材料

报告期内，吻合器的主要原材料采购与吻合器、穿刺器产品的产量匹配情况分析如下：

单位：万个

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	数量	变动比例	数量	变动比例	数量
塑料件	1,841.12	96.99%	934.64	-24.90%	1,244.51
机加工件	6,044.43	127.65%	2,655.15	-40.89%	4,491.72
冲压件	410.18	101.94%	203.12	-15.03%	239.05
吻合器产量	46.89	88.47%	24.88	-20.94%	31.47
穿刺器产量	24.99	14.39%	21.85	-10.45%	24.40

报告期内，吻合器和穿刺器产量和主要原材料的采购数量变动趋势基本一致。2019 年穿刺器产量下降，与穿刺器生产相关的塑料件采购量亦同比下降 11.21%。

报告期内，吻合器的主要原材料采购、领用数量情况如下：

单位：万个

2019 年度							
原材料名称	期初结存	采购数量	生产领用	研发领用	质检领用	领用比例	期末结存
塑料件	159.27	1,244.51	1,159.82	91.10	28.99	102.84%	123.87
机加工件	438.89	4,491.72	4,287.36	1.85	1.81	95.53%	639.59
冲压件	32.28	239.05	245.22	4.54	0.94	104.87%	20.63
2020 年度							
原材料名称	期初结存	采购数量	生产领用	研发领用	质检领用	领用比例	期末结存
塑料件	123.87	934.64	849.82	78.76	21.91	101.70%	108.01
机加工件	639.59	2,655.15	2,881.50	1.94	0.40	108.61%	410.90

冲压件	20.63	203.12	202.19	3.68	1.24	101.97%	16.63
2021 年度							
原材料名称	**期初结存**	**采购数量**	**生产领用**	**研发领用**	**质检领用**	**领用比例**	**期末结存**
塑料件	**108.01**	**1,841.12**	**1,638.85**	**79.94**	**39.65**	**95.51%**	**190.69**
机加工件	**410.90**	**6,044.43**	**6,011.21**	**1.84**	**0.37**	**99.49%**	**441.91**
冲压件	**16.63**	**410.18**	**387.62**	**3.15**	**0.98**	**95.51%**	**35.06**

注 1：领用比例=（生产领用+研发领用+质检领用）/采购数量；

注 2：根据公司质量管理要求，公司质检部门对主要原材料进行抽检，对吻合器产品进行试打，塑料钉仓、推钉片耗用量较大。

吻合器的主要原材料除生产利用外，部分用于研发和质检领用，报告期内，吻合器主要原材料当期领用比例较高，原材料的采购数量根据期初结存和当期的生产计划确定。

由于吻合器主要原材料具体规格型号较多，分别应用于超过 20 类产品，且各类产品又分为多种规格型号和配件等，因此，吻合器类主要原材料领用量与具体产品的产量匹配关联度较弱。

②吻合器零部件原材料

吻合器零部件主要原材料与应用产品的对应情况如下：

原材料名称	应用产品
塑料粒子	用于组织导管扩张器、穿刺器、直线切割、包皮、直线形、气腹针、管型、痔吻、套扎器、腔镜等吻合器的零部件
磨光棒	用于包皮、痔吻、管型、腔镜等吻合器、心脏瓣膜推进器的零部件
板材	用于腔镜、直线切割、直线形、圆弧形、管型、包皮等吻合器的零部件
卷料	用于直线形、腔镜、直线切割等吻合器的零部件
环形刀	用于包皮、管型、痔吻合器的零部件

2020 年和 **2021 年**，吻合器零部件产品的主要原材料采购、领用数量与相应产品的产量匹配情况如下：

单位：吨、万个、克

2020 年度								
原材料名称	**期初结存**	**采购数量**	**生产领用**	**其他领用**	**领用比例**	**期末结存**	**产品产量**	**单位耗用**
塑料粒子	20.20	172.42	167.85	4.31	99.86%	20.45	3,775.75	4.45
磨光棒	38.59	59.73	58.08	1.33	99.46%	38.91	458.49	12.67
板材	36.41	60.51	57.37	2.73	99.32%	36.82	234.19	24.50

卷料	23.53	53.14	41.88	1.26	81.19%	33.53	1,766.75	2.37
环形刀	21.40	31.41	31.03	2.30	106.11%	19.49	32.10	0.97
2021 年度								
原材料名称	**期初结存**	**采购数量**	**生产领用**	**其他领用**	**领用比例**	**期末结存**	**产品产量**	**单位耗用**
塑料粒子	**20.45**	**271.95**	**214.83**	**21.60**	**86.94%**	**55.97**	**5,261.06**	**4.08**
磨光棒	**38.91**	**120.89**	**83.31**	**34.30**	**97.29%**	**42.19**	**468.57**	**17.78**
板材	**36.82**	**71.44**	**57.47**	**9.43**	**93.65%**	**41.35**	**300.66**	**19.12**
卷料	**33.53**	**75.45**	**59.09**	**1.33**	**80.08%**	**48.56**	**1,350.09**	**4.38**
环形刀	**19.49**	**45.36**	**45.27**	**5.16**	**111.18%**	**14.41**	**46.01**	**0.98**

注：生产领用包括生产部门领用和原材料外协加工出库数量；其他领用主要系研发领取、直接对外销售等。

公司吻合器零部件产品的种类繁多，单个产品体积、材料使用量均很小，主要原材料的单位耗用量很小，且随着产成品结构变动情况而有所波动。**与 2020 年相比，塑料粒子和环形刀的单位耗用量变动较小，磨光棒单位耗用量上升，主要是由于 2020 年开放类产品小零件产量较多，且单位耗用量低，2021 年腔镜类零件，如固定杆、连接杆、抵钉座、钉仓座等单位耗用量较高的零件产量增加所致；板材单位耗用量下降，主要系击发推片、击发压片等腔镜类小零件产量增加，即单位耗用量较低的零件产量增加所致；卷料单位耗用量增加，是由于 2021 年单位耗用量较低的吻合钉产量下降所致。综上分析，吻合器零部件主要原材料单位耗用量变动，主要与各年度产品结构变动差异相关。**

2、主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制

（1）主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致

公司生产吻合器、吻合器零部件、吊塔吊桥等设备的原材料规格型号较多，具有非标准、定制化的特点，公司根据不同产品、型号、规格的具体需求，向供应商提供有效的技术参数、工艺要求、质量标准等需求，向合格供应商定制化采购。由于定制化程度较高，主要原材料无市场公开价格。同行业可比上市公司天臣医疗亦具有该特点，公司原材料定制化的特点采购符合行业惯例。

报告期内，公司生产吻合器、吻合器零部件、医疗设备所需的原材料中，定制化和非定制化原材料的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

类别	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
吻合器类	定制化	**1,308.32**	**94.97%**	774.30	92.24%	3,965.87	97.64%
	非定制	**69.26**	**5.03%**	65.11	7.76%	95.67	2.36%
吻合器零部件	定制化	**3,806.92**	**82.96%**	2,260.52	85.15%	-	-
	非定制	**782.21**	**17.04%**	394.39	14.85%	-	-
医疗设备类	定制化	**1,756.20**	**88.52%**	839.77	76.24%	1,531.74	80.18%
	非定制	**227.80**	**11.48%**	261.65	23.76%	378.72	19.82%
合计	**定制化**	**6,871.44**	**86.43%**	**3,874.58**	**84.31%**	**5,497.61**	**92.06%**
	非定制	**1,079.27**	**13.57%**	**721.14**	**15.69%**	**474.39**	**7.94%**

注：2020 年和 **2021 年**，吻合器类原材料采购金额不包含子公司威克医疗向孜航精密采购定制化零件的内部交易。

报告期各期，公司定制化原材料采购金额占比分别为 92.06%、84.31%和 **86.43%**，占比较高。非定制化的原材料主要为生产吻合器零件所需的塑料粒子（包括 PA、PC、ABS、PEI 等多种类型）和少量辅料，以及生产吊塔吊桥所需的通用型零配件，涉及规格型号百余种。

公司制定了《供应商管理制度》，从供应商服务、质量、交货期、价格等多维度考核并进行筛选，确定公司的合格供应商。基于规模效应考虑，公司对于各类细分规格原材料通常选取一家合格供应商集中采购，定期基于市场行情、上游原材料材料价格、工艺要求变动情况等因素，经双方商务谈判调整采购价格，从而有效控制公司的原材料采购成本。

（2）量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制

公司自主生产的吻合器、医疗设备等产品涉及的零部件原材料种类、规格、型号繁多，根据医疗器械设计方案采购的原材料零件定制化程度亦较高，工艺或质量要求对原材料采购价格的影响较大，而上游基础原材料价格变动的影响相对较小。

公司自主生产的吻合器、医疗设备产品与经销商客户协商定价，是基于产品规格型号、终端医疗机构采购价格、经销商市场推广能力、市场竞争情况等多方面因素确定。在高值耗材带量采购、医保控费的背景下，成熟的医疗器械产品在终端医疗机构的销售价格总体上呈逐年下降的趋势，公司会在上游原材料价格未

下降的情况下，根据终端医院的定价要求主动降价从而保证公司产品的价格优势，在此情况下，上游原材料价格与公司产品价格之间无传导关系。公司为提高产品的市场竞争力，会根据临床医生的使用反馈不断更新和优化产品设计方案，可能会因生产工艺改进、增加专用零件装置使得产品成本上升，在满足临床需求、得到终端市场认可的情况下，可相应提高产品价格，在该情况下，原材料成本变动与下游产品价格之间存在一定的联动性。公司吻合器零部件产品的下游客户为吻合器生产厂商，上游原材料价格变化会影响到下游产品定价，但公司从维护客户商务合作关系角度，结合市场竞争、公司可接受的利润空间等因素后，因上游原材料价格变化而调整产品价格的传导关系较弱。

综上，公司原材料价格与产品价格存在一定的传导作用，但产品定价除原材料价格因素外，还要考虑产品类别、市场竞争、客户合作关系等多方面因素，由公司与客户协商确定，因此原材料价格与产品价格之间不是简单的线性关系，难以准确量化原材料价格对产品价格的传导情况。

（三）结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素，披露直接人工变动合理性；人工成本和同行业公司是否存在重大差异；不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性

1、结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素，披露直接人工变动合理性

报告期内，公司直接人工、平均人数及平均人工的具体情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
生产成本-直接人工（万元）	**3,085.51**	2,169.61	994.00
直接参与生产的员工平均人数（人）	**315**	303	133
月平均工资（元/人）	**8,162.72**	5,967.02	6,228.04
常州城镇居民人均可支配收入（元/月）	**5,537.56**	5,044.08	4,862.08

注 1：直接参与生产的员工平均人数为月度平均数（四舍五入取整）；

注 2：常州城镇居民人均可支配收入数据来源于常州市统计局，**因未更新 2021 年全年数据，选取 2021 年 1-9 月人均可支配收入**。

报告期内，随着公司生产规模的扩大，生产人员数量持续增加，直接人工金额呈逐年上升的趋势。公司生产人员的薪酬主要依据当地经济水平、公司经营情

况、工序难易程度和岗位表现等情况确定，报告期各期人均薪酬均高于常州城镇居民人均可支配收入。2019 年，随着公司生产人员数量增加，以及平均工资的增长，直接人工较上年亦有所上升。公司收购孜航精密后，2020 年公司生产人员数量大幅增加，受到新冠疫情影响，2020 年一季度公司生产线短暂停工，生产员工人均制造工时或件数有所减少，且公司根据政策降低了社保金额，导致生产人员平均工资较上年有所降低。2021 年，吻合器市场需求旺盛，公司生产人员加班工时同比显著上升，平均工资亦相应提高，且生产人员数量较上年有所增加，因此直接人工金额较上年进一步增长。

2、人工成本和同行业公司是否存在重大差异

报告期内，公司生产人员平均工资与同行业公司比较情况如下：

公司名称	项目	2020 年	2019 年
天臣医疗	直接人工（万元）	216.48	219.70
	人数	45	44
	年平均工资（万元/人）	4.81	4.99
维力医疗	直接人工（万元）	12,510.38	12,257.07
	人数	1,792	1,666
	年平均工资（万元/人）	6.98	7.36
发行人	直接人工（万元）	2,169.61	994.00
	人数	303	133
	年平均工资（万元/人）	7.16	7.47

注 1：直接人工金额来源于上市公司年报和招股说明书，**2021 年可比公司数据未披露**；

注 2：根据天臣医疗披露的信息， 2019 年末直接参与生产员工人数为 44 人，约占生产人员的 55%；2020 年末直接参与生产人员人数通过年报披露的生产人员人数（82 人）参照 55%的比例估算得出，并四舍五入取整；

注 3：维力医疗披露的生产工人人数为年末数。

报告期内，公司直接人工平均成本略高于同行业可比公司，不存在显著差异。

3、不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性

公司主要产品为吻合器和吻合器零部件，两类产品的生产周期、制约产能的关键因素如下：

产品类别	生产周期	制约产能关键因素
吻合器	25-30 天	生产线工人工作时间、工人熟练程度

吻合器零部件	40-50 天	主要设备的数量及运行时间

注：吻合器产品的灭菌留置观察时间较长

报告期内，公司吻合器生产人员变动与产量的匹配情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产人员平均人数（人）	**114**	117	129
产量（万支）	**46.89**	24.88	31.47
人均产量（万支/人）	**0.41**	0.21	0.24

注：生产人员平均人数为当年各月生产人员的平均数（四舍五入取整）；

报告期各期，公司吻合器的人均产量分别为 0.24 万支、0.21 万支**及 0.41 万支**。2020 年，受疫情影响全年实际生产时间减少，且下游需求有所下降导致年度人均产量较上年有所下降；**2021 年，吻合器产品下游需求旺盛，威克医疗加班生产，一线生产工人周平均工作时间约增长 30%，同时由孜航精密协助完成部分组装工作，因此人均产量同比大幅上升**。报告期内，公司吻合器产品人均产量的变动具有合理性。

2020 年及 2021 年，发行人吻合器零部件生产人员变动与产量的匹配情况如下：

车间分类	项目	2021 年度	2020 年度
金属精密加工件	生产人员人数（人）	**8**	8
	产量（小时）	**133,535.00**	124,021.80
	人均产量（小时/人）	**16,691.87**	15,502.73
注塑件	生产人员人数（人）	**43**	43
	产量（小时）	**195,759.00**	177,040.00
	人均产量（小时/人）	**4,552.53**	4,117.20
冲压结构件	生产人员人数（人）	**23**	21
	产量（小时）	**56,096.00**	46,470.00
	人均产量（小时/人）	**2,438.96**	2,212.86

报告期内，发行人吻合器零部件制造业务下，孜航精密产品类别及型号众多，不同规格产品数量规模差异较大，总体实物产量数据不能准确体现孜航精密产出情况。此外，孜航精密生产经营主要涉及各类机器设备，产出情况与人员数量不具备线性的正相关关系。

（四）说明发行人的生产模具来源是自产还是外购，发行人生产性模具的数量与零部件产品种类或数量的对应关系，各期生产性模具的增减变动情况及期初期末数量、金额，生产模具和产品产量的匹配关系，外协加工生产模具是否由发行人提供，是否存在将生产模具混同至存货的情形

1、发行人的生产模具来源是自产还是外购

公司的生产模具主要集中在子公司威克医疗和孜航精密，用于吻合器零部件的生产，其中，威克医疗外购定制化的模具，存放在孜航精密等供应商处用于为威克医疗生产定制化的零部件；而孜航精密主要自制生产模具，用于吻合器零部件的生产。另外，控股子公司三丰原创、三丰东星亦拥有部分生产模具，用于吊塔吊塔等医疗设备的生产，相关模具均系外购。

2、发行人生产性模具的数量与零部件产品种类或数量的对应关系

公司吻合器零部件业务的生产模具主要分为冲压模、注塑模、包胶模、粉末冶金模等，各类模具根据具体设计、参数差异用于生产不同类别的零部件产品。截至 2021 年末，公司吻合器零部件相关的生产性模具数量与零部件种类对应关系如下：

单位：个

模具类别	模具数量	生产的零部件种类
冲压模	252.00	痔吻合器类、包皮吻合器类、闭合器类、穿刺器类、管型吻合器类、弧形切割吻合器类、气腹针类、腔镜吻合器类、直线切割吻合器类、套扎器注塑模、组织夹等
注塑模	689.00	痔吻合器类、包皮吻合器类、闭合器类、管型吻合器类、弧形切割吻合器类、筋膜闭合器类、腔镜吻合器类、直线切割吻合器类、套扎器类等
包胶模	42.00	痔吻合器类、包皮吻合器类、管型吻合器类、腔镜吻合器类
粉末冶金模	18.00	包皮吻合器类、管型吻合器类、弧形切割吻合器类、腔镜吻合器类
其他类	5.00	用于装配

注：上述模具数量系子公司孜航精密拥有的用于生产吻合器零部件产品的模具数量

3、各期生产性模具的增减变动情况及期初期末数量、金额

公司的模具摊销年限为 3-5 年，按直线法摊销。模具的使用周期较长，一般在 5 年以上。

（1）吻合器零部件对应的生产性模具情况

2020 年和 2021 年，子公司孜航精密拥有的从事吻合器零部件业务所需的生产模具增减变动情况如下：

单位：个、万元

2020 年											
期初			本期增加		本期减少			本期折旧摊销	期末		
数量	原值	净值	数量	金额	数量	原值	净值	金额	数量	原值	净值
556.00	1,046.66	679.48	277.00	517.42	-	-	-	350.18	833.00	1,564.08	846.73
2021 年											
期初			本期增加		本期减少			本期折旧摊销	期末		
数量	原值	净值	数量	金额	数量	原值	净值	金额	数量	原值	净值
833.00	1,564.08	846.73	179.00	828.06	6.00	10.98	0.55	452.75	1,006.00	2,381.15	1,221.49

（2）吻合器对应的生产性模具情况

报告期内，子公司威克医疗拥有的从事吻合器业务所需的生产模具增减变动情况如下：

单位：个、万元

2019 年										
期初			本期增加		本期减少		本期折旧摊销	期末		
数量	原值	净值	数量	金额	数量	金额	金额	数量	原值	净值
415.00	702.36	263.58	49.00	158.06	-	-	78.48	464.00	860.41	343.16
2020 年										
期初			本期增加		本期减少		本期折旧摊销	期末		
数量	原值	净值	数量	金额	数量	金额	金额	数量	原值	净值
464.00	860.41	343.16	91.00	232.22	5.00	3.58	102.98	550.00	1,089.04	472.21
2021 年										
期初			本期增加		本期减少		本期折旧摊销	期末		
数量	原值	净值	数量	金额	数量	金额	金额	数量	原值	净值
550.00	1,089.04	472.21	124.00	669.57	-	-	167.90	674.00	1,758.61	973.88

注：统计口径为威克医疗单体金额。

（3）自产医疗设备对应的生产性模具情况

报告期内，公司自产医疗设备业务所需的生产模具增减变动情况如下：

单位：个、万元

2019 年										
期初			本期增加		本期减少		本期折旧摊销	期末		
数量	原值	净值	数量	金额	数量	金额	金额	数量	原值	净值
51.00	48.39	15.41	29.00	48.30	-	-	22.14	80.00	96.69	41.56
2020 年										
期初			本期增加		本期减少		本期折旧摊销	期末		
数量	原值	净值	数量	金额	数量	金额	金额	数量	原值	净值
80.00	96.69	41.56	22.00	29.04	-	-	23.56	102.00	125.73	47.04
2021 年										
期初			本期增加		本期减少		本期折旧摊销	期末		
数量	原值	净值	数量	金额	数量	金额	金额	数量	原值	净值
102.00	125.73	47.04	25.00	39.71	-	-	36.47	127.00	165.44	50.28

4、生产模具和产品产量的匹配关系

（1）吻合器零部件生产模具数量和产品产量情况

孜航精密用于生产吻合器零部件的模具主要两类，一部分为孜航精密拥有的生产模具用于生产标准化零部件；一部分为客户存在孜航精密处，专门为该客户生产定制化的零部件，其中包括威克医疗寄存在孜航精密处的模具。

2020 年和 2021 年，子公司孜航精密生产吻合器零部件产品的模具数量，以及相关产品的产量情况如下：

项目	2021 年	2020 年
模具数量-孜航精密模具（个）	1,006.00	833.00
模具数量-客户存放模具（个）	297.00	294.00
模具数量-威克医疗模具（个）	567.00	478.00
模具数量合计（个）	**1,870.00**	**1,605.00**
产品产量（万个）	**6,728.20**	**6,334.97**

注：产品产量为涉及使用模具生产的零部件产品产量。

公司的子公司孜航精密生产吻合器零部件产品使用的模具种类较多，其中大部分模具为公司自主拥有，部分模具系主要客户委托孜航精密开发生产，该部分模具归属于客户，公司生产完成后销售给客户，客户检验合格并验收后，公司确认该部分模具的收入和成本。模具生产完成经客户检验合格后，存放在公司用于

生产客户定制的产品。2020 年及 **2021 年**，发行人的模具销售收入分别为 516.00 万元和 **19.04 万元**。

（2）吻合器生产模具数量和产品产量情况

子公司威克医疗吻合器产品生产所需的生产模具存放在供应商处，用于定制化零部件的加工生产。报告期内，模具数量与相关吻合器类产品产量的对比情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
模具数量（个）	**674.00**	550.00	464.00
产品产量（万个）	**93.03**	58.04	82.23

注：产品产量为吻合器产品的产量。

报告期内，威克医疗因产品设计需求、产品质量提升等原因，模具数量逐年上升，但产品产量主要受到下游市场订单需求的影响，公司模具数量能够满足公司吻合器产品的产能需求。

（3）自产医疗设备模具数量和产品产量情况

报告期内，公司生产手术床、吊塔吊桥等设备的模具数量和产品产量情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
模具数量（个）	**127.00**	102.00	80.00
产品产量（个）	**1,537.00**	1,588.00	2,024.00

报告期内，公司生产医疗设备相关的模具因各型号产品需求，模具数量逐年提升，以满足公司新产品的生产需求。

5、外协加工生产模具是否由发行人提供

报告期内，公司出于保证零部件加工质量目的，将部分生产模具交由外协加工厂商使用。公司对存放在外协加工厂商的模具单独管理，并定期进行实物盘点，确保公司存放在外协加工单位的模具质量良好，运转正常。

（1）吻合器零部件生产模具存放在外协加工厂商的数量和金额如下：

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
模具数量（个）	**138.00**	72.00	65.00

模具原值（万元）	**486.44**	62.93	54.52
模具净值（万元）	**202.82**	29.05	41.51

（2）吻合器生产模具存放在外协加工厂商的数量和金额如下：

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
模具数量（个）	**670.00**	547.00	464.00
模具原值（万元）	**1,757.84**	1,088.62	860.41
模具净值（万元）	**973.26**	471.79	343.16

注：统计口径包括威克医疗存放在孜航精密的生产模具。

（3）自产医疗设备模具存放在外协加工厂商的数量和金额如下：

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
模具数量（个）	**127.00**	102.00	80.00
模具原值（万元）	**165.44**	125.73	96.69
模具净值（万元）	**50.28**	47.04	41.56

6、是否存在将生产模具混同至存货的情形

公司自制模具的成本单独核算，单独归集自产模具的直接材料、直接人工和制造费用，报告期各期末，根据自产模具的用途计入不同科目。若该生产模具后续用于公司生产自产产品，则转入“固定资产-机器设备”科目核算；若该模具用于对外销售，则转入存货，待客户验收完成实现控制权转移后确认收入，并结转成本。2020 年公司自制模具转入固定资产 458.61 万元，转入存货并实现销售的模具成本为 163.75 万元；**2021 年公司自制模具转入固定资产 570.92 万元，转入存货并实现销售的模具成本为 18.24 万元。**综上所述，报告期内，公司不存在将生产模具混同至存货的情形。

（五）说明制造费用的明细及各部分变动具体原因；结合各期的产量情况补充披露水电费的耗用是否合理，吻合器和吻合器零部件分别对应的水电费耗用量及波动情况

1、说明制造费用的明细及各部分变动具体原因

（1）吻合器类产品制造费用的明细构成情况

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

职工薪酬	**91.33**	**13.43%**	90.23	21.62%	84.46	27.68%
折旧及摊销	**153.56**	**22.58%**	107.20	25.69%	91.91	30.12%
房租物业费	**71.13**	**10.46%**	86.08	20.63%	51.31	16.82%
水电费	**46.54**	**6.84%**	37.26	8.93%	42.36	13.88%
运费	**96.67**	**14.22%**	84.62	20.28%	-	-
其他费用	**220.81**	**32.47%**	11.93	2.86%	35.07	11.49%
合计	**680.05**	**100.00%**	**417.32**	**100.00%**	**305.11**	**100.00%**

注：制造费用为子公司威克医疗单体报表制造费用金额。

报告期内，公司吻合器类产品的制造费用占比较小，制造费用主要包括职工薪酬、折旧摊销、房租物业费、水电费等。公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将原销售费用中的运费作为合同履约成本计入营业成本，导致 2020 年和 **2021 年**制造费用增幅较大；**2020 年下半年和 2021 年陆续新增设备，导致 2021 年折旧及摊销金额增加；2021 年公司将部分吻合器生产工序委托给孜航精密加工，导致其他费用中的加工费增加较多。**

（2）吻合器零部件产品制造费用的明细构成情况

单位：万元

项目	**2021 年**		**2020 年**	
	金额	**比例**	**金额**	**比例**
加工费	**1,093.28**	**35.38%**	725.19	30.77%
折旧及摊销	**804.06**	**26.02%**	665.33	28.23%
职工薪酬	**621.86**	**20.13%**	514.97	21.85%
机物料消耗	**264.62**	**8.56%**	177.96	7.55%
水电费	**155.79**	**5.04%**	138.13	5.86%
房租物业费	**120.79**	**3.91%**	108.32	4.60%
其他费用	**29.51**	**0.95%**	26.76	1.14%
合计	**3,089.90**	**100.00%**	**2,356.64**	**100.00%**

注：制造费用为子公司孜航精密单体报表制造费用金额。

吻合器零配件中的制造费用主要包括加工费、折旧及摊销、职工薪酬、机物料消耗、水电费、房租物业费等。**2021 年**，加工费金额及占比上升，主要系随着疫情影响的消退，下游吻合器市场需求增加，公司为满足客户紧迫的交货需求，对部分产品采用外协加工的方式辅助生产所致。职工薪酬较上年增长主要系为满足生产任务员工加班增多，以及员工社保缴纳金额增加所致。机物料消耗与公司

生产规模和损耗情况相关。折旧及摊销、水电费、房屋物业费等科目相对较为稳定。

（3）自产医疗设备制造费用的明细构成情况

报告期内，公司自产医疗设备制造费用的明细构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	**63.33**	**30.14%**	52.08	30.61%	34.24	25.44%
折旧及摊销	**35.21**	**16.76%**	27.15	15.96%	22.85	16.98%
房租费	**85.59**	**40.74%**	75.23	44.21%	61.90	45.99%
其他费用	**25.96**	**12.35%**	15.71	9.23%	15.60	11.59%
合计	**210.09**	**100.00%**	**170.17**	**100.00%**	**134.59**	**100.00%**

报告期内，公司自产医疗设备的制造费用主要系职工薪酬、房租费、折旧及摊销等。公司自产医疗设备制造费用中的明细占比总体较为稳定。

2、结合各期的产量情况补充披露水电费的耗用是否合理，吻合器和吻合器零部件分别对应的水电费耗用量及波动情况

公司生产的主要产品为吻合器和吻合器零部件产品。报告期内，公司吻合器类产品的产量，对应的水电费耗用情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产量（万个）	**93.03**	57.29	82.23
水电费（万元）	**60.52**	41.54	44.57
单位耗用（元/个）	**0.65**	0.73	0.54

注：产量系当期生产入库的吻合器、吻合器配套产品如穿刺器、切口保护套等产品数量

吻合器类产品的生产主要以人工组装为主，机器设备较少，生产过程中用水极少，因此各年度水电费变动较小。报告期内，公司吻合器类产品产量变动趋势与水电费变动趋势基本一致，单位耗用水电费分别为0.54元/个、0.73元/个和**0.65元/个**。2020 年单位耗用较高，主要系受新冠疫情影响 2020 年吻合器类产品产量大幅下降，但固定水电费支出仍持续发生。

2020 年和 2021 年，公司吻合器零配件对应的水电费耗用与产量情况：

项目	2021 年度	2020 年度
产量（万个）	**7307.19**	5,260.13
水电费（万元）	**147.57**	141.98
单位耗用（元/个）	**0.02**	0.03

注：产量系当期生产入库的吻合器零件、组件等产品数量，不包含吻合钉等单价低、数量多的产品

报告期内，公司吻合器零配件水电费单位耗用较为稳定。

（六）说明代理业务主要产品报告期内单位成本波动的原因及采购定价依据，是否涉及采购返利的情形

1、代理业务主要产品报告期内单位成本波动的原因及采购定价依据

报告期内，公司代理业务主要产品单位成本波动情况如下：

类别	产品名称	2021 年	2020 年	2019 年
医疗设备（万元/台）	手术灯	**4.99**	4.90	4.97
	手术床	**5.94**	6.03	5.65
	监护仪	**1.74**	1.28	1.44
	呼吸机	**8.29**	10.79	10.51
	麻醉机	**15.84**	11.90	12.74
低值医疗耗材（元/个）	采血管	**1.75**	1.74	1.78
	中心静脉导管	**40.06**	45.38	37.50
	预充式导管	**1.88**	1.35	5.29
	手套	**0.13**	0.15	0.11
	血糖试纸	**0.76**	0.90	0.91
	喉罩	**155.22**	164.46	172.79
	呼吸过滤器	**13.39**	13.30	13.19

公司代理业务主要与品牌厂商或其授权的一级经销商签订年度框架性合作协议，公司的采购价格由公司与供应商按照市场价格协商一致，并通过具体的采购订单执行。

公司同类医疗设备因设计差异存在多种型号，且公司可以根据终端需求配套提供各类配件，因此，报告期内公司医疗设备单位成本波动主要是型号或配件差异所致。

2020 年，公司代理的预充式导管销量较小，且为前期享受采购返利、成本

较低的产品；手套产品的单位成本较上年增长 35.75%，主要系疫情期间采购价格上升，且产品结构发生变动所致；喉罩产品的单位成本较上年下降 4.82%，主要系采购单价下降所致。

2、采购返利

公司向代理品牌厂商的采购金额达到双方约定的年度销售任务后，可以根据协议约定取得采购返利。报告期内，公司代理业务采购返利情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
低值医疗耗材	**6.41**	4.94	10.94
医疗设备	**10.21**	17.33	-
合计	**16.62**	**22.27**	**10.94**

报告期内，公司代理业务采购获得的返利金额分别为 10.94 万元、22.27 万元和 16.62 万元。若完成季度返利任务可在当年的后续采购批次中获得相应金额的销售折扣，若完成年度返利任务可在次年的采购批次中获得相应的销售折扣，公司各年度取得的采购返利金额较小。

（七）请保荐人和申报会计师发表明确意见，说明：（1）产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定；（2）与同行业已上市公司是否存在差异；（3）成本核算的过程和控制的关键环节，并举例说明成本核算的规范性、准确性。

1、产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定

公司产品以自制生产为主，外协生产为辅，系公司为满足客户交货需求，将部分工序或产品委托外协厂商辅助生产；因此，公司的生产成本包括直接材料、直接人工、制造费用、加工费等。报告期内，公司主要自产产品包括自产医疗设备、吻合器、吻合器零配件等。其成本核算方法一致，具体方法如下：

（1）直接材料：公司 2019 年末收购孜航精密前，公司生产吻合器产品的主要原材料供应商为孜航精密，主要向其定制化采购塑料件、机加工件和冲压件，其他原材料主要为包装材料和硅胶类原料。2019 年末公司完成对孜航精密的收

购后，上述主要零配件改为自制，对外采购的主要原材料结构发生变化，主要吻合器零配件变更为生产对应的原材料，包括板材、卷料、磨光棒、钛丝、塑料粒子、环形刀、接头等。公司的材料成本按照月末一次加权平均法核算领用材料成本。公司直接材料按各产品实际领料的数量和领料单价进行归集，计入“生产成本—产品—直接材料”科目核算，确定各产品的直接材料总额；直接材料按照产品实际耗用进行单独归集和结转。

（2）直接人工：公司直接人工主要归集生产人员工资、奖金、社保公积金、福利费等。财务人员每月末按照生产车间归集生产人员的薪酬作为当月发生的人工费用，并按照产品标准工时进行分配，将分配后的人工成本计入“生产成本—直接人工”科目核算。

（3）制造费用：公司制造费用包括能源费用、间接人工费用、固定资产折旧、机物料消耗等。其中，能源费用主要为生产消耗电费；间接人工费用主要为仓库、生产管理部等辅助部门人员的职工薪酬以及生产车间管理人员薪酬；固定资产折旧主要为生产部门的固定资产折旧费用，机物料消耗主要为生产耗用的机物料等。每月末公司按照实际耗用制造费用进行归集，并按照标准工时在完工产品中分摊。

（4）加工费：公司将生产环节中部分非核心工序交由外协厂商完成。公司将外协厂商因完成上述工作而产生的加工费按具体产品归集到加工费科目中。加工费按照产品实际耗用进行归集和结转。

公司产品生产完成，产成品入库时，根据分配的生产成本结转至库存商品，借记“库存商品”，贷记“生产成本”；产成品实现销售时，公司根据库存商品的成本以及实现销售发生的运输费用结转营业成本，借记“主营业务成本”，贷记“库存商品”。

综上，公司直接材料、直接人工、制造费用、加工费等科目的归集和分配、成本的结转方法符合公司生产模式的特征和《企业会计准则》的相关规定。

2、与同行业已上市公司是否存在差异

同行业可比上市公司天臣医疗披露的产品成本核算方法如下：生产成本包括材料费用、人工费用和制造费用。生产成本按品种法进行核算。生产管理人员综

合考虑销售计划和备货标准等因素制定生产订单，生产人员按生产订单和 BOM 表填写生产领料单，每月末财务部门根据材料出库单位成本和领用量计算领用材料成本；人工费用按照生产线进行归集，制造费用通过 ERP 系统归集到生产部门，每月末人工费用和制造费用按照所生产产品的定额工时分配到各型号产品中。产品完工后，生产成本中直接材料、直接人工、制造费用全部分配至完工产品。完工产品在质量检验合格后入库，并将相应的生产成本结转至产成品。产成品按照月末一次加权平均法核算。

公司的产品成本核算方式与天臣医疗基本一致，不存在重大差异。

3、成本核算的过程和控制的关键环节，并举例说明成本核算的规范性、准确性

（1）成本核算的过程和控制的关键环节

报告期内，公司生产的主要产品包括吻合器、吻合器零配件等，各类产品的生产流程及成本核算过程较为相似，成本核算过程主要涉及原材料领用、人工成本及制造费用的归集与分配、外协加工费的归集及分配、产品入库、营业成本结转等。

公司按产品品种进行核算，成本核算的过程和控制的关键环节情况如下：

业务过程	成本核算过程	关键控制环节
生产过程	直接材料领用	根据材料领用数量、对应单价核算确定直接材料金额，确保金额准确性
	人工成本归集与分配	根据产品标准工时核算产品的人工成本
	制造费用归集与分配	根据产品标准工时分配相应制造费用
	加工成本核算	根据实际发生的归属于该产品的加工费金额
入库过程	计算成品成本	入库时核算产品的实际生产成本
销售过程	结转营业成本	根据实际生产成本，结转营业成本

（2）举例说明成本核算的规范性和准确性

抽取发行人 2021 年 5 月发生的生产任务单号为“MM210504016”，产品编码为 20102201650 的产品成本核算为例，公司成本核算过程如下：

①直接材料

月末，财务人员根据系统各材料的月末一次加权平均价格，对所有领料记录

进行归集，其中领料单对应生产任务单号为“MM210504016”的所有记录即为该生产任务单对应的产品的当月材料支出总额，共计 0.30 万元，列入该产品的“直接材料”项目。

②直接人工与制造费用的归集与分摊

根据生产任务单“MM210504016”生产的产品的标准工时占当月该产品中心所有完工入库产品的标准总工时的比重，归集、分配该生产任务单当月应分摊的直接人工和制造费用，如下表所示：

单位：万元、小时

项目	金额
该产品中心直接人工总额 A	51.98
该产品中心制造费用总额 B1（折旧）	26.64
该产品中心制造费用总额 B2（其他）	27.32
当月该产品中心总人工工时 C	6,756.01
当月该产品生产人工工时 D	4.58
分摊直接人工 E=A*D/C	0.04
当月该产品中心总机器工时 F	12,195.58
当月该产品总机器工时 G	15.28
分摊制造费用 H=B1/F*G+B2/C*D	0.05

综上，生产任务单“MM210504016”当月发生的支出合计 0.39 万元，其中直接材料 0.30 万元，直接人工 0.04 万元，制造费用 0.05 万元，与实际账务处理情况一致。

③入库营业成本的结转

根据上述成本核算情况，产品编码为 20102201650 的产品在 2021 年 5 月完工入库成本合计 0.39 万元。公司实现销售时，按该产品全月加权平均成本结转营业成本。

综上，公司成本核算规范、准确，符合《企业会计准则》的规定。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、查阅发行人各项业务报告期内营业成本明细表，了解营业成本构成及变动原因；了解吻合器零部件的销售定价原则；分析公司收购孜航精密后，与威克医疗之间的内部交易抵消情况；复核报告内生产成本归集、营业成本结转准确性；

2、查阅发行人报告期内原材料采购入库明细表、主要原材料采购合同、原材料生产领用情况，查询主要原材料市场价格情况并与采购价格对比；访谈发行人高管，了解发行人原材料价格与下游产品价格之间的传导机制等；

3、访谈发行人生产负责人，结合生产成本中直接人工变动情况询问变动原因，通过公开渠道查阅同行业上市公司人工成本的情况，查阅常州市统计局公布的常州城镇居民人均可支配收入，并与发行人情况进行对比分析；了解发行人吻合器及零配件产品的主要生产工序、生产周期、制约产能的关键因素；了解报告期各期吻合器产品人均产量的变化情况及变化原因；

4、检查发行人固定资产明细表，了解发行人的生产模具的来源以及是否存在将模具交由外协加工厂商使用的情形，分析报告期各期生产模具数量变动情况及其与产品种类和产量的对应关系；了解模具加工转固的会计处理，检查是否存在生产模具混同至存货的情形；

5、对报告期各期制造费用进行分析性复核，分析各期制造费用总体合理性、明细项目变动合理性，关注各期是否存在异常变化；分析发行人报告期内水电费耗用情况；

6、查阅发行人报告期内采购明细表、主要代理产品采购合同及采购返利协议，分析代理业务主要产品单位成本波动的原因及采购定价依据；

7、查阅发行人产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用归集和分配方法，产品成本结转方法，分析成本核算的规范性和准确性，与同行业上市公司是否存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人吻合器的营业成本以材料成本为主，在公司收购孜航精密实现零部件自产后，营业成本中的直接材料占比降低；吻合器零部件的营业成本变动主

要受原材料价格、人工成本变动影响；孜航精密的吻合器零部件业务营业成本未因被发行人收购而发生变化，发行人自产零部件和外购零部件的定价均基于市场行情经协商确定；

2、发行人主要原材料具有定制化的特点，种类较多且单价较低，采购价格变动主要受工艺要求和材料成本变动影响，采购数量与生产计划相关；由于吻合器、吻合器零部件及其所用原材料的产品种类、系列和型号众多，主要原材料领用量与具体产品的产量匹配关联度较弱；上游原材料价格与下游产品价格之间不具有严格的传导关系；

3、报告期内，发行人直接人工变动合理，人工成本与同行业公司不存在重大差异，人均产量变动合理；

4、发行人生产模具主要集中在子公司威克医疗和孜航精密，在收购孜航精密前，威克医疗模具来源主要系外购；收购孜航精密后，威克医疗和孜航精密模具来源主要系自产；模具数量主要受产品设计需求和产品质量要求等原因影响，产品产量主要受到下游市场订单需求的影响，生产模具和产品产量的匹配性较弱；发行人出于保证零部件加工质量目的，将公司的相关模具存放在外协加工厂商处使用；发行人不存在将生产模具混同至存货的情形；

5、发行人制造费用的波动主要系新收入准则下运费作为合同履约成本计入营业成本、新增模具折旧费用上升、员工加班增多致使职工薪酬上升以及外协加工金额变动等因素导致；吻合器类产品的生产主要以人工组装为主，机器设备较少，生产过程中用水极少，因此各年度水电费变动较小，报告期内发行人生产相关的水电费耗用合理；

6、发行人代理产品单位成本变动主要与产品结构、型号差异以及采购价格相关，采购定价为品牌商统一价格，代理业务存在采购返利的情形。

9.关于主要供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人前五大供应商采购占比分别为 53.27%、49.62%和35.41%。其中 2020 年新增供应商之一昆山安泰美科金属材料有限公司系子公司

孜航精密的供应商，双方保持长期业务往来，公司收购孜航精密后，成为公司2020年合并报表层面的新增供应商；

（2）报告期内存在客户和供应商重叠的情形。

请发行人说明：

（1）前五大供应商的采购占比下滑的原因和合理性，采购集中度是否符合行业惯例；报告期各期主要原材料前五大供应商基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异；供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排；

（2）各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；

（3）国内、国外供应商的数量及采购金额及变动情况，国外供应商涉及的国家对发行人具有重要影响的贸易政策、境外采购风险，发行人采购原材料的特点、市场竞争程度、采购产品的可替代性分析说明发行人是否对主要境外供应商存在依赖；

（4）报告期内重叠的客户和供应商名称、双方的采购/销售金额、数量，采购/销售单价较可比第三方是否存在异常，客户和供应商重叠的原因和合理性，是否符合行业惯例；

（5）供应商或外协商获得医疗器械相关的资质情况。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表意见，说明中介机构对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果。

回复：

一、发行人说明

（一）前五大供应商的采购占比下滑的原因和合理性，采购集中度是否符合行业惯例；报告期各期主要原材料前五大供应商基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异；供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排；

1、前五大供应商的采购占比下滑的原因和合理性，采购集中度是否符合行业惯例

（1）前五大供应商的采购占比下滑的原因和合理性

报告期各期，发行人前五大供应商名称、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
2021年度	**1**	**深圳市怡亚通供应链股份有限公司**	**1,419.30**	**11.33%**
	2	**明基三丰[注]**	**754.52**	**6.03%**
	3	**昆山安泰美科金属材料有限公司**	**573.58**	**4.58%**
	4	**南京浩谷生物工程有限公司**	**332.45**	**2.65%**
	5	**深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司**	**296.85**	**2.37%**
	合计		**3,376.70**	**26.96%**
2020年度	1	深圳市怡亚通供应链股份有限公司	1,851.03	17.29%
	2	江苏钱璟医疗器械有限公司	955.98	8.93%
	3	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	367.28	3.43%
	4	昆山安泰美科金属材料有限公司	309.11	2.89%
	5	南京浩谷生物工程有限公司	308.10	2.88%
	合计		**3,791.50**	**35.41%**
2019年度	1	江苏孜航精密五金有限公司	2,869.57	22.58%
	2	宁波康导进出口有限公司	1,674.03	13.17%
	3	深圳市怡亚通供应链股份有限公司	718.24	5.65%
	4	南京欧畅科技有限公司	559.21	4.40%
	5	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	484.49	3.81%
	合计		**6,305.54**	**49.62%**

注 1：明基三丰包括明基三丰医疗器材股份有限公司和明基三丰医疗器材（上海）有限公司；

注 2：江苏孜航精密五金有限公司仅包含采购原材料的金额。

2019 年，发行人主要从事医疗器械代理业务及吻合器制造业务，2020 年发行人新增吻合器零配件制造业务，因此发行人合并报表层面的前五大供应商取决于多条业务线的综合情况。

2019 年末，发行人收购孜航精密后，供应商结构发生变化：在发行人 2020 年合并报表层面上，发行人对孜航精密的采购金额被合并抵消，孜航精密原有供应商成为公司新增供应商，前五大供应商采购总额下降，采购占比亦相应下降。

其中，发行人对宁波康导进出口有限公司采购金额下滑原因如下：发行人通过专业的供应链管理公司宁波康导、怡亚通进口明基三丰相关医疗器械。报告期内，公司与宁波康导的合作中，宁波康导的代理报关服务收费较怡亚通相对较高，且宁波康导的信用证额度紧张。因此，公司基于采购成本、服务水平的角度考虑，逐渐将原通过宁波康导代理进口的业务转移至怡亚通。

发行人对南京欧畅科技有限公司采购金额下滑原因如下：南京欧畅科技有限公司系发行人代理碧迪品牌预充式导管的供应商。报告期内，公司的部分医院客户推进国产替代，单价较高的碧迪品牌预充式导管等产品被常州地区医院从采购目录中剔除，下游需求减少导致公司相应向南京欧畅科技有限公司采购的金额下滑。目前，发行人已根据终端医院需求开发相应的国产品牌进行替代。

2020 年，新冠疫情爆发后，发行人新增口罩出口贸易业务，向钱璟医疗采购口罩后对外销售，采购金额较大，钱璟医疗成为发行人当年第二大供应商。**2021 年，发行人通过怡亚通采购明基三丰医疗设备的金额下降，且整体采购总额同比上升，因此向前五大供应商的采购金额占采购总额的比例较上年降低。**

（2）采购集中度是否符合行业惯例

2020 年，发行人采购集中度下降主要系收购孜航精密引起的供应商结构变化所致。2020 年因疫情原因，发行人新增向钱璟医疗采购口罩的偶发业务，采购金额较大，钱璟医疗成为发行人当年第二大供应商。2021 年，前述偶发业务终止，使得发行人前五大供应商发生变化，采购集中度再次下降。两次采购集中度下降均非行业因素影响。

2019 年至 2021 年，公司同行业可比上市公司前五大供应商采购集中度与公

司对比情况如下：

证券简称（代码）	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天臣医疗（688013）	-	86.15%	79.22%
戴维医疗（300314）	**22.83%**	26.33%	26.93%
维力医疗（603309）	-	27.83%	33.51%
平均值	-	**46.77%**	**46.55%**
本公司	**26.96%**	**35.41%**	**49.62%**
威克医疗	**89.38%**	**87.29%**[注]	**83.36%**

注：为保证数据的可比性，2020 年度威克医疗的采购额统计中未包括口罩采购金额。

上述发行人同行业上市公司与发行人虽存在部分业务重叠，但各公司在细分产品领域均存在一定差别，采购情况则与各自业务板块有关。发行人为平台型集团化公司，医疗器械代理、吻合器及吻合器零配件制造各业务线采购原材料种类不同，供应商集中情况也因此与同行业上市公司存在一定的差异。

报告期各期，天臣医疗向主要供应商采购定制化产品，出于技术保密、规模效应、质量要求等缘故，天臣医疗与合格供应商合作较为稳定。2019 年及 2020 年，天臣医疗向其第一大供应商宝玛医疗科技（无锡）有限公司采购金额占采购总额的比例分别为 50.16%、71.23%，因此其前五大供应商采购集中度较高。2019 年，威克医疗向第一大供应商孜航精密采购占比超过 50.00%，因此前五大供应商采购集中度较高，与天臣医疗相近。2020 年，发行人收购孜航精密后，前五大供应商的采购集中度下降。

2、报告期各期主要原材料前五大供应商基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等

报告期内，发行人主要原材料采购可以分为医疗器械代理业务、医疗器械自产业务及其他业务。医疗器械代理业务下，发行人主要采购手术床、无影灯、监护仪等设备及预充式导管、采血管等耗材；医疗器械自产业务下，发行人主要采购塑料件、机加工件、包装材料、吊桥吊塔零件等吻合器零配件；其他业务供应商系疫情期间，发行人采购口罩的供应商。报告期内，发行人主要原材料前五大供应商基本情况如下：

（1）医疗器械代理业务

供应商名称	成立时间	注册资本	主要经营业务	开始合作年份	采购方式	主要采购内容	定价方式	结算方式
深圳市怡亚通供应链股份有限公司	1997-11-10	212,269.78 万元人民币	从事包括医疗器械在内的供应链管理业务	2019 年	框架协议+制式订单	无影灯、手术床等	协商定价	银行转账
深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	1999-01-25	121,569.13 万元人民币	医疗电子仪器及其配套产品生产经营	2005 年	框架协议+制式订单	监护仪	协商定价	银行转账
南京浩谷生物工程有限公司	2009-03-06	600.00 万元人民币	医疗器械销售	2012 年	框架协议+制式订单	碧迪品牌产品	协商定价	银行转账
宁波康导进出口有限公司	2000-07-10	800.00 万元人民币	各类医疗器械批发、零售	2001 年	单签合同	无影灯、手术床等	协商定价	银行转账
南京欧畅科技有限公司	2005-03-21	300.00 万元人民币	二类、三类医疗器械销售	2010 年	框架协议+制式订单	预充式导管、清洗管	协商定价	银行转账

（2）医疗器械自产业务

供应商名称	成立时间	注册资本	主要经营业务	开始合作年份	采购方式	主要采购内容	定价方式	结算方式
昆山安泰美科金属材料有限公司	2013-09-25	2,000.00 万元人民币	不锈钢、合金钢制品金属材料等生产销售	2013 年	框架协议+制式订单	粉末冶金件	协商定价	银行转帐、票据结算
明基三丰医疗器材股份有限公司	1989-03-21	52,000.00 万新台币	医疗器械、医用耗材批发、代理	2016 年	框架协议+制式订单	医疗设备零组件	协商定价	银行转账
明基三丰医疗器材（上海）有限公司	2003-10-16	100.00 万美元	医疗器械、医用耗材批发、代理	2016 年	框架协议+制式订单	手术床、无影灯等设备配件	协商定价	银行转账
江苏孜航精密五金有限公司	2008-05-08	500.00 万元人民币	机械零部件、塑料制品、医疗器械及器材制造、加工	2009 年	框架协议+制式订单	各类吻合器零部件	协商定价	银行转账
昆山市滕源达金属有限公司	2015-09-18	200.00 万元人民币	金属材料、五金材料等销售	2018 年	框架协议+制式订单	磨光棒	协商定价	银行转账、票据结算

（3）其他业务

供应商名称	成立时间	注册资本	主要经营业务	开始合作年份	采购方式	主要采购内容	定价方式	结算方式
江苏钱璟医疗器械有限公司	2002-06-21	1,000.00 万元人民币	医疗器械、医用口罩、医用防护用品生产	2020 年	框架协议	医用口罩	协商定价	银行转账

3、同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异

报告期内，发行人主要原材料采购可以分为医疗器械代理、吻合器制造及吻合器零配件制造三条业务线。具体情况如下：

（1）医疗器械代理业务

报告期内，医疗器械代理业务下，发行人主要采购手术床、无影灯、监护仪等设备及预充式导管、中心静脉导管、采血管等耗材。通常医疗器械品牌商或一级经销商与发行人签订代理授权书时，会就发行人代理权限、后续的销售区域、

销售医院及对应的产品做出明确约定。一般情况下发行人代理的设备及耗材均为指定区域内的独家代理，不存在多家供应商供应同一品牌产品的情况。因此，发行人不存在代理的主要医疗器械产品从不同供应商采购的情况。

（2）吻合器制造业务

作为医疗器械生产商，威克医疗对产品质量具有较高要求，因此对原材料乃至供应商均有严格的考察标准。在进行供应商开发时，威克医疗通常会对供应商的硬件软件设施、体系认证情况、人员专业性等进行多维度考察，还会要求供应商进行模具试制、小批量产品试生产等流程以综合评估供应商能否进入发行人合格供应商名录。

2019 年，威克医疗生产吻合器类产品的主要原材料供应商为孜航精密，主要向其采购定制化的塑料件、机加工件和冲压件，其他原材料主要为包装材料和硅胶类原料。采购原材料种类及规格型号众多，单值差异较大，且绝大部分均单一定制化采购于孜航精密，不具有横向可比性。收购孜航精密后，上述主要原材料改为自制，威克医疗对外采购的原材料结构发生变化，采购的其他主要原材料情况如下：

单位：万元

原材料名称	2021 年		2020 年		2019 年	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
吸塑盒	**159.82**	**11.60%**	111.19	13.16%	135.74	11.38%
彩盒	**159.24**	**11.56%**	95.34	11.28%	120.37	10.09%
透析纸	**89.56**	**6.50%**	50.17	5.94%	72.76	6.10%
弹性密封帽	**100.49**	**7.29%**	72.87	8.63%	61.42	5.15%
转接头	**118.28**	**8.59%**	29.72	3.52%	56.46	4.73%
驱动套	**60.21**	**4.37%**	24.75	2.93%	27.47	2.30%

注：为保证报告期数据的可比性，计算采购占比时，2019 年采购总额未包含威克医疗向孜航精密的采购金额；2020 年采购总额未包含疫情期间口罩业务采购金额。

2021 年，威克医疗下游市场需求旺盛，公司扩大生产规模以保证供应，各类其他主要原材料采购金额均相应增加。威克医疗上述其他主要原材料中，对于部分采购规模较大、不需要定制的其他主要原材料如包装材料，威克医疗向一家以上的供应商采购，避免单一供应商依赖的风险，具体情况如下：

单位：万元、元/个

原材料名称	供应商名称	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
		采购金额	占该类原材料采购总额比例	均价	采购金额	占该类原材料采购总额比例	均价	采购金额	占该类原材料采购总额比例	均价
吸塑盒	常州博康医用包装有限公司	**113.17**	**70.81%**	**3.51**	86.68	77.95%	3.20	77.62	57.18%	3.83
	常州市方孜袁医用包装有限公司	**45.97**	**28.76%**	**1.58**	24.52	22.05%	1.56	58.12	42.82%	1.58
彩盒	常州市顺达印刷厂	**131.97**	**82.87%**	**2.17**	74.77	78.42%	1.97	61.90	51.43%	2.35
	常州市万里红包装有限公司	**7.51**	**4.71%**	**2.05**	20.57	21.58%	2.04	58.47	48.57%	1.86
	常州市先锋电子技术有限公司	**19.77**	**12.41%**	**2.06**	-	-	-	-	-	-
透析纸	常州优耐特医用材料有限公司	**59.17**	**66.07%**	**0.86**	25.49	50.81%	1.05	27.41	37.67%	1.10
	上海浦茂包装材料有限公司	**30.39**	**33.93%**	**1.48**	24.68	49.19%	1.02	45.35	62.33%	1.11

上述原材料属于包装材料，用于吻合器、穿刺器等产品的内、外包装。报告期各期，发行人向不同供应商采购彩盒、透析纸的价格不存在显著差异。发行人向常州博康医用包装有限公司采购的吸塑盒主要用于包装吻合器，材质要求相对较高，且单位产品用料面积大于主要用于包装穿刺器的常州市方孜袁医用包装有限公司吸塑盒，因此采购均价存在一定差异。

其他主要原材料中，弹性密封帽均单一采购自昆山佳得吉商贸有限公司；转接头及驱动套均单一采购自昆山安泰美科金属材料有限公司；上述原材料不存在多家供应商供应的情况，且报告期各期向单一供应商采购的均价未发生显著变化，具体情况如下：

单位：元/个

原材料名称	供应商名称	2021 年	2020 年	2019 年
弹性密封帽	昆山佳得吉商贸有限公司	**2.28**	2.39	2.33
转接头	昆山安泰美科金属材料有限公司	**2.35**	2.38	2.39
驱动套	昆山安泰美科金属材料有限公司	**2.23**	2.23	2.22

（3）吻合器零配件制造业务

2020 年及 2021 年，孜航精密主要对外采购塑料粒子、环形刀、磨光棒、板材等原材料，采购金额及占采购总额比例的具体情况如下：

单位：万元

原材料名称	2021 年度		2020 年度	
	采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例

塑料粒子	**1,052.59**	**22.94%**	511.80	19.28%
磨光棒	**324.32**	**7.07%**	161.34	6.08%
环形刀	**240.43**	**5.24%**	178.30	6.72%
钛丝	**119.27**	**2.60%**	154.95	5.84%
板材	**166.49**	**3.63%**	130.05	4.90%

2020 年及 2021 年，孜航精密对主要供应商的采购价格情况如下：

原材料名称	供应商名称	2021 年度			2020 年度		
		金额（万元）	占该类原材料采购总额比例	均价	金额（万元）	占该类原材料采购总额比例	均价
塑料粒子	得迈（上海）新材料科技发展有限公司	**240.21**	**23.42%**	**55.38**	39.60	7.74%	68.34
	苏州井葆馥塑胶有限公司	**165.12**	**16.10%**	**27.42**	90.69	17.72%	19.21
	艾曼斯（苏州）工程塑料有限公司	**201.69**	**19.66%**	**63.03**	108.32	21.16%	60.18
	常州华晟新材料科技有限公司	**38.12**	**3.72%**	**39.29**	22.50	4.40%	34.24
磨光棒	昆山市滕源达金属有限公司	**201.55**	**62.15%**	**27.56**	86.97	53.90%	27.71
	常州巨辉金属制品有限公司	**100.30**	**30.93%**	**26.88**	38.81	24.06%	27.21
环形刀	常州市佳杰医疗器械有限公司	**226.08**	**94.03%**	**5.24**	160.73	90.15%	5.57
	常州市优然精密机械厂	**13.23**	**5.50%**	**6.60**	17.57	9.85%	6.98
钛丝	上海医疗器械进出口有限公司	**116.15**	**97.38%**	**3,085.95**	153.94	99.35%	3,306.34
板材	江阴市梅园不锈钢有限公司	**117.19**	**70.39%**	**24.86**	107.57	82.71%	22.85
	南通宏亚金属材料有限公司	**32.31**	**19.41%**	**25.16**	8.16	6.27%	22.04

注：塑料粒子、磨光棒、板材、钛丝价格单位为元/千克，环形刀价格单位为元/个。

2020 年及 2021 年，孜航精密从不同供应商采购磨光棒、环形刀、板材的价格不存在显著差异。塑料粒子主要用于手柄、固定杆、旋转手柄等塑料零部件生产，系孜航精密采购规模最大的原材料。孜航精密采购的塑料粒子种类众多，各单一种类采购金额较小，从不同供应商采购的塑料粒子的种类、规格、用途等存在一定差异，因此采购均价亦存在差异。由于发行人向各经销商采购的规模较小，采购价格相对于市场价格调整存在一定滞后，但采购价格的总体变化趋势与市场价格保持一致。

孜航精密从得迈（上海）新材料科技发展有限公司、艾曼斯（苏州）工程塑料有限公司采购的塑料粒子主要为耐高温、硬度大、强度高、尼龙材质的 PPA，

用于制作钉仓、弯推杆、直推杆等产品，其对硬度及韧性均有一定要求，因而采购均价相对较高。孜航精密采购苏州井葆馥塑胶有限公司的塑料粒子主要为 PC，用于生产穿刺器的套管、吻合器的窥视套等产品，材料性能要求较低，采购均价相应较低。2021 年，塑料粒子市场供应短缺，价格普遍有所上涨。其中，得迈（上海）新材料科技发展有限公司采购均价下降主要系产品结构变化，单价较高的 PEI 采购占比下降，单价较低的 PA 及 PC 采购占比上升所致。

4、供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排

公司不存在向单个原材料供应商的采购比例超过采购总额的 50%或严重依赖于少数供应商的情况。除孜航精密为发行人 2019 年 12 月并表的子公司，明基三丰为发行人子公司三丰东星的少数股东外，发行人不存在其他供应商及其关联方与发行人存在关联关系、同业竞争关系或者其他利益安排的情况。

（二）各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；

1、各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比

报告期内，发行人供应商按照采购金额分层情况如下：

2021 年				
供应商分层（万元）	供应商数量（家）	采购总额（万元）	平均采购规模（万元）	采购金额占比
2,000 万（含）以上	-	-	-	-
1,000 万元（含）-2,000 万元	1	1,419.30	1,419.30	11.33%
500 万元（含）-1,000 万元	2	1,310.93	655.47	10.47%
100 万元（含）-500 万元	33	5,792.19	175.52	46.25%
50 万元（含）-100 万元	24	1,637.30	68.22	13.07%
50 万元以下	373	2,363.26	6.34	18.87%
合计	433	12,522.97	28.92	100.00%

2020 年				
供应商分层（万元）	供应商数量（家）	采购总额（万元）	平均采购规模（万元）	采购金额占比
2,000 万（含）以上	-	-	-	-
1,000 万元（含）-2,000 万元	1	1,851.03	1,851.03	17.29%
500 万元（含）-1,000 万元	1	955.98	955.98	8.93%
100 万元（含）-500 万元	22	3,767.33	171.24	35.18%
50 万元（含）-100 万元	20	1,323.60	66.18	12.36%
50 万元以下	412	2,810.43	6.82	26.25%
合计	**456**	**10,708.38**	**23.48**	**100.00%**
2019 年				
供应商分层（万元）	供应商数量（家）	采购总额（万元）	平均采购规模（万元）	采购金额占比
2,000 万（含）以上	1	2,869.57	2,869.57	22.58%
1,000 万元（含）-2,000 万元	1	1,674.03	1,674.03	13.17%
500 万元（含）-1,000 万元	2	1,277.45	638.73	10.05%
100 万元（含）-500 万元	15	3,602.41	240.16	28.35%
50 万元（含）-100 万元	24	1,725.99	71.92	13.58%
50 万元以下	309	1,558.72	5.04	12.27%
合计	**352**	**12,708.18**	**36.10**	**100.00%**

发行人采购较为集中，报告期各期，发行人年度采购额在 100 万元以上的供应商数量分别为 19 家、24 家**及 36 家，2021 年度大幅上升主要系下游需求旺盛，发行人增加原材料采购以满足生产需求所致。**采购金额占比合计分别为 74.15%、61.39%**及 68.05%**。该类供应商主要为发行人医疗器械代理业务下的生产厂商或一级经销商、医疗器械自产业务下的大额原材料供应商，与发行人合作关系稳定。

发行人年度采购额在 100 万元以下的供应商数量较多，合计采购金额较小，主要系发行人小批量、临时性的采购较多所致，主要包括如下几种情况：（1）在日常运营过程中，当医疗设备配件出现损坏或临时性需要某类耗材时，终端医院会向发行人提出采购需求，发行人根据其需求相应寻找供应商采购；（2）在部分耗材或医疗设备配件库存不足的情况下，公司可能会向同级经销商调货；（3）孜航精密生产具有多品种、小批量的特点，且会根据客户的需求进行较多的新产品试制及定制化生产，对应的原材料品种规格较多，需要从不同的供应商处采购；上述几种情况具有临时性、单次采购金额较小的特点。

2、新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况

报告期各期，发行人新增供应商情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
供应商数量（家）	**433**	456	352
新增供应商数量（家）	**138**	156	-
新增供应商采购金额（万元）	**1,292.41**	1,991.02	-
占当期采购总额的比例	**10.32%**	15.67%	-

注 1：当年新增供应商为上年度无交易，本年度有交易供应商；
注 2：2020 年新增供应商数量未包含孜航精密原有供应商。

2020 年新增供应商采购金额及占比显著增加主要系疫情期间，威克医疗新增口罩贸易业务带来的采购金额所致。若剔除口罩贸易业务，2020 年新增供应商数量为 153 家，新增供应商采购金额为 851.13 万元，占比为 7.36%。**2021 年，公司业务增长，新增供应商采购金额及占比有所增加。**

总体而言，发行人采购较为集中，与主要供应商合作关系稳定可持续，通常合作关系发生变更的为年度交易额较小的供应商，主要系发行人该部分需求交易规模小、可替代性强所致。发行人报告期各期新增供应商数量较多，但新增供应商采购金额占当期采购总额比例较小。

报告期各期，发行人新增供应商结构如下：

新增供应商分层（万元）	2021 年		2020 年	
	供应商数量（家）	采购总额（万元）	供应商数量（家）	采购总额（万元）
100 万元（含）以上	**4**	**632.97**	1	955.98 注
50 万元（含）-100 万元	**2**	**159.85**	5	366.25
50 万元以下	**132**	**499.59**	150	668.79
合计	**138**	**1,292.41**	**156**	**1,991.02**

注：2020 年第一大新增供应商为疫情期间，公司新增口罩贸易业务的供应商江苏钱璟医疗器械有限公司。

由上表可见，就数量而言报告期各期绝大部分新增供应商均为年度交易额 50 万元以下的供应商，就金额而言则主要为年交易额 50 万元以上的供应商，主要系发行人采购模式的特点所致。

总体而言，发行人供应商结构合理，采购较为集中，与年度交易额较大的主要供应商合作关系较为稳定。报告期各期新增供应商主要为年度交易额较小的供

应商，与发行人采购特点相适应。

3、报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例

报告期内发行人贸易类供应商数量、采购金额、采购占比及变动情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
数量（家）	**196**	206	192
数量占比	**45.27%**	45.18%	54.55%
采购金额（万元）	**5,140.70**	4,822.22	5,787.64
采购金额占比	**41.05%**	45.03%	45.54%

报告期内，发行人贸易类供应商主要为医疗器械代理业务下的供应商，数量较多，主要原因如下：

（1）对于已获授权的六十余家品牌厂商的设备或耗材，公司大部分通过贸易类供应商采购。具体采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
医疗器械代理业务采购总额	**5,037.09**	5,008.59	6,734.79
向贸易类供应商采购金额	**3,691.19**	3,820.79	5,510.34
向贸易类供应商采购占比	**73.28%**	76.28%	81.82%

医疗器械生产厂商大多采用经销方式为主、直销方式为辅的销售模式。报告期各期，医疗器械代理业务下，发行人向贸易类供应商采购金额占比分别为81.82%、76.28%及**73.28%**，占比较高，符合行业惯例。

（2）在日常运营过程中，当医疗设备配件出现损坏或临时性需要某类耗材时，终端医院会向发行人提出采购申请，发行人根据其需求相应寻找供应商采购。由于该类采购单次数量少、金额小，发行人一般向贸易类供应商采购；

（3）在部分耗材或医疗设备零配件库存不足的情况下，公司可能会向同级经销商调货。报告期内，医疗器械代理业务下，发行人不存在因调货形成的对同一经销商既采购又销售的情况。

发行人上述情况下的贸易类供应商虽数量较多，但与发行人年度交易金额较小。报告期各期，发行人对宁波康导进出口有限公司、深圳市怡亚通供应链股份

有限公司、南京欧畅科技有限公司等主要贸易类供应商采购金额较大，采购较为集中。

4、同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

报告期各期，发行人不存在主要原材料同时向贸易类供应商及终端供应商采购的情况。

（三）国内、国外供应商的数量及采购金额及变动情况，国外供应商涉及的国家对发行人具有重要影响的贸易政策、境外采购风险，发行人采购原材料的特点、市场竞争程度、采购产品的可替代性分析说明发行人是否对主要境外供应商存在依赖；

1、国内、国外供应商的数量及采购金额及变动情况

报告期各期，发行人不存在国外供应商，境内、境外供应商数量及采购金额情况如下：

类别	项目	2021 年	2020 年	2019 年
境内供应商	数量	**432**	455	351
	采购金额（万元）	**11,785.62**	10,535.98	12,291.68
	采购金额占比	**94.11%**	98.39%	96.72%
境外供应商	数量	**1**	1	1
	采购金额（万元）	**737.35**	172.40	416.50
	采购金额占比	**5.89%**	1.61%	3.28%

报告期内发行人主要向境内供应商采购，直接向境外供应商采购仅涉及三丰东星对台湾明基的采购。报告期各期，境外采购额占发行人总采购额占比分别为3.28%、1.61%及**5.89%**，占比较小。

2、国外供应商涉及的国家对发行人具有重要影响的贸易政策、境外采购风险，发行人采购原材料的特点、市场竞争程度、采购产品的可替代性分析说明发行人是否对主要境外供应商存在依赖

报告期内，发行人主要向境内供应商采购，向境外供应商采购仅涉及三丰东星对台湾明基的手术床、无影灯零部件采购，各年度采购金额及占比均较小。具

体情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
采购金额（万元）	**737.35**	172.40	416.50
采购金额占比	**5.89%**	1.61%	3.28%

三丰东星对台湾明基采购的背景如下：2015 年，东星医疗与台湾明基达成合作共识，共同出资设立三丰东星，主要生产电动手术床、手术无影灯、电动产床等医疗设备。三丰东星在设立初期，台湾明基安排技术人员协助三丰东星的研发人员进行产品设计，提供技术支持。三丰东星完成产品设计后，从台湾明基采购定制化的设备零部件，经组装后对外销售。

随着三丰东星技术研发团队的日渐成熟，现已具备独立的产品设计开发能力，自主研发的电动产床、电动液压手术床、手术无影灯均已取得产品注册证，且多数零部件已逐渐实现本地化定制采购和生产。上述采购为双方此前合作关系的自然延续，三丰东星不存在因技术或其他限制而无法实现本地化采购的情况，向台湾明基采购的产品具有可替代性。

报告期内，中国台湾地区未出台对中国大陆不利的贸易政策，公司原材料采购不存在进口受限的情况。双方保持了良好稳定的合作关系，具有持久合作的现实基础和合作意向，公司整体面临的境外采购风险有限。

综上所述，报告期内发行人对境外供应商采购金额较小，所采购原材料非核心关键原材料且具有可替代性，发行人对主要境外供应商不存在依赖。

（四）报告期内重叠的客户和供应商名称、双方的采购/销售金额、数量，采购/销售单价较可比第三方是否存在异常，客户和供应商重叠的原因和合理性，是否符合行业惯例；

报告期内，公司存在客户与供应商重叠的情形，主要情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	交易类型	交易内容	2021 年	2020 年	2019 年
1	北京体达康	销售	切口保护套	**-**	218.56	981.48
	广东体达康	采购	硅胶原料、外环、置入环	**14.48**	108.63	226.26
2	钱璟医疗	销售	吻合器零配件	**1,611.95**	852.16	-
		采购	口罩	**-**	955.98	-

序号	公司名称	交易类型	交易内容	2021 年	2020 年	2019 年
3	上海明基	销售	手术床、无影灯、吊塔吊桥	**1,653.60**	1,230.79	1,568.24
	台湾明基		医疗设备零件、吊塔吊桥	**279.51**	161.50	277.05
	合计		-	**1,933.11**	**1,392.29**	**1,845.28**
	宁波康导	采购	手术灯、手术床、数字化手术室等医疗器械	-	187.64	1,674.03
	深圳怡亚通			**1,419.30**	1,851.03	718.24
	明基三丰		医疗设备组件	**754.52**	190.06	474.12
	合计		-	**2,173.82**	**2,228.73**	**2,866.39**
4	无锡宝玛	销售	吻合器零部件	**64.51**	98.21	-
		采购	吻合器零部件	**217.74**	-	-

注：北京体达康科技发展有限公司（简称“北京体达康”）和广东体达康医疗科技有限公司（简称“广东体达康”）系同一控制下的企业；明基三丰医疗器材股份有限公司（简称“台湾明基”）和明基三丰医疗器材（上海）有限公司（简称“上海明基”）系同一控制下的企业；宁波康导进出口有限公司（简称“宁波康导”）和深圳市怡亚通供应链股份有限公司（简称“深圳怡亚通”）系发行人进口明基三丰医疗器械的代理商。

1、北京体达康科技发展有限公司

北京体达康与广东体达康系自然人张勇同一控制下企业，北京体达康主要从事医疗器械销售，广东体达康主要从事医疗器械的生产与销售。报告期内，威克医疗向广东体达康采购占其销售规模约 65%，向北京体达康销售占其采购规模约 25%。

威克医疗与北京体达康及广东体达康的合作过程如下：北京体达康实际控制人张勇长期从事医疗器械行业，看好切口保护套产品市场前景，但其当时尚不具备生产条件，因此与威克医疗合作，由威克医疗生产，通过张勇下游的客户渠道对外销售。威克医疗于 2013 年完成切口保护套产品的研发及注册，开始对外形成销售。

通过市场实践，切口保护套产品销售情况良好，张勇因此有意进入生产领域，并于 2015 年成立广东体达康，从事切口保护套及其原材料的研发、生产、销售。但因其品牌知名度尚未建立，产品取得注册证也需要时间，因此仍由北京体达康向威克医疗采购切口保护套后对外销售，双方于 2016 年底续签代理协议。随着切口保护套销售规模逐渐扩大，威克医疗开始向广东体达康采购相关原材料。2020 年底代理协议到期后，威克医疗已具备完善的切口保护套销售渠道，广东

体达康生产条件亦已成熟，因此双方不再续签切口保护套代理协议。

报告期内，发行人与北京体达康及广东体达康交易金额、数量、价格及与第三方对比情况如下：

（1）采购情况

报告期内，发行人对广东体达康采购情况如下：

单位：万元、万个、元/个

采购内容	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	数量	均价	金额	数量	均价	金额	数量	均价
硅胶原料	**0.16**	**0.00**	**44.25**	9.67	0.14	70.81	46.46	0.63	73.62
通道薄膜	**2.67**	**1.06**	**2.52**	17.82	6.32	2.82	19.60	6.61	2.97
外环及置入环产品	**8.13**	**2.21**	**3.67**	78.93	15.04	5.25	160.20	26.85	5.97

注：硅胶原料数量单位为吨，均价为万元/吨。

报告期内，发行人除从广东体达康采购上述原材料外，其他供应商包括湖北佰润医疗科技有限公司及东莞市力美实业有限公司。价格对比情况如下：

单位：元/个、万元/吨

原材料	供应商名称	2021 年	2020 年	2019 年
硅胶原料	广东体达康	**44.25**	70.81	73.62
	东莞市力美实业有限公司	**51.59**	48.49	-
通道薄膜	广东体达康	**2.52**	2.82	2.97
	湖北佰润医疗科技有限公司	**2.59**	3.13	2.49
外环及置入环产品	广东体达康	**3.67**	5.25	5.97
	湖北佰润医疗科技有限公司	**5.24**	5.27	4.65
	东莞市力美实业有限公司	**4.41**	4.57	-

① 硅胶原料

2019 年至 2020 年，威克医疗向广东体达康采购指定规格的硅胶原料，各期采购金额较小，采购价格系双方协商确定，报告期内较为稳定。随着切口保护套所用硅胶原料的供应商逐渐增多，其供需关系变化导致市场价格下降。2020 年，威克医疗为降低采购成本，新增报价较低的供应商东莞市力美实业有限公司。

东莞市力美实业有限公司成立于 2010 年 9 月，主要从事硅胶、橡胶等产品的生产及销售。2020 年及 2021 年，威克医疗向东莞市力美实业有限公司采购硅

胶原料金额分别为 1.85 万元**及 18.70 万元**，采购金额小，占其销售额的比例低，采购单价与其对其他第三方报价不存在显著差异。

② 通道薄膜

报告期内，威克医疗主要从广东体达康及湖北佰润医疗科技有限公司采购通道薄膜，用于连接切口保护套的置入环和外环。各期采购均价不具有显著差异，报告期各期，威克医疗对其采购均价逐期下降主要系市场竞争日益激烈，广东体达康调整销售价格所致。

③ 外环及置入环产品

报告期内，威克医疗主要从广东体达康、湖北佰润医疗科技有限公司、东莞市力美实业有限公司采购外环及置入环产品。不同产品具体型号存在一定差异，报告期各期，威克医疗从各主要供应商采购的均价差异较小。

（2）销售情况

报告期各期，发行人向北京体达康销售切口保护套的具体情况如下：

单位：万元、万个、元/个

项目	2021 年	2020 年	2019 年
金额	-	218.56	981.48
数量	-	5.23	23.26
均价	-	41.78	42.19

2019 年，北京体达康为发行人切口保护套产品的全国总代理经销商，发行人切口保护套 90%以上均销售给北京体达康，其他客户销量较小，均价不具有可比性。2019 年及 2020 年，发行人切口保护套其他客户主要为实行两票制政策地区的配送经销商福建鹭燕医疗器械有限公司。因北京体达康与福建鹭燕医疗器械有限公司所属经销商性质的差异，二者价格亦不具有可比性。2021 年以来，公司未再对北京体达康销售，独立开发市场直接向各地经销商销售。

2、江苏钱璟医疗器械有限公司（简称“钱璟医疗”）

钱璟医疗成立于 2002 年，主要从事吻合器、腹部外科手术器械等医疗器械、医用口罩及医护人员防护用品的研发、生产和销售。孜航精密与钱璟医疗合作时间较长，孜航精密主要向钱璟医疗销售各类吻合器零配件，发行人收购孜航精密

后，钱璟医疗成为发行人 2020 年合并报表层面新增客户。2020 年新冠疫情爆发后，公司临时新增口罩出口贸易业务，由威克医疗向钱璟医疗采购口罩并质检包装后对外销售。威克医疗于 2020 年 4 月 20 日与钱璟医疗签订标的物为 KN95 防护型口罩的框架协议，于 2020 年 4 月 24 日与钱璟医疗签订标的物为平面防护型口罩的框架协议。综上所述，孜航精密向钱璟医疗销售业务由来已久，威克医疗向钱璟医疗采购业务为临时采购，且销售及采购商品内容不存在重合，相关交易均具有业务合理性。

2020 年及 2021 年，发行人与钱璟医疗交易金额、数量、价格及与第三方对比情况如下：

（1）采购情况

2020 年，发行人仅向钱璟医疗、广州孝帆贸易有限公司、无锡东峰怡和科技发展有限公司大量采购口罩，具体采购情况如下：

单位：万元、万个、元/个

交易内容	公司名称	2020 年		
		金额	数量	均价
KN95 防护型口罩	钱璟医疗	138.13	19.86	6.96
	广州孝帆贸易有限公司	85.99	10.80	7.96
一次性防护口罩	钱璟医疗	817.85	896.20	0.91
	无锡东峰怡和科技发展有限公司	97.92	73.01	1.34

新冠疫情期间，口罩售价受供需关系变化而有所波动，不同时期口罩价格存在一定差异，且同一时期采购价格亦会在一定程度上受到采购规模的影响。由上表可见，威克医疗向钱璟医疗采购口罩单价与可比第三方不存在重大差异。

（2）销售情况

2020 年及 2021 年，孜航精密向钱璟医疗销售各类吻合器零配件，产品种类及型号较多，主要为一类腔镜吻合器产品组件。其销售价格与可比第三方对比如下：

单位：元/个

客户名称	2021 年度	2020 年度
江苏钱璟医疗器械有限公司	**172.91**	202.47
常州华森医疗器械有限公司	**207.52**	221.24

江苏瑞普医疗器械科技有限公司	**182.14**	184.50
无锡市舒康医疗器械有限公司	**210.64**	238.94

2020 年及 2021 年，孜航精密向各主要客户销售该类产品的具体结构有所不同，因此销售价格存在一定差异。2021 年，因双方合作关系深入，应客户要求，经双方友好协商，孜航精密对江苏钱璟医疗器械有限公司销售价格有所下调。

3、明基三丰

（1）采购情况

明基三丰包括明基三丰医疗器材股份有限公司（简称“台湾明基”）和明基三丰医疗器材（上海）有限公司（简称“上海明基”），其中，台湾明基专业研发制造医疗手术灯、手术床，并代理国外多项精密、专业的医用耗材；上海明基是台湾明基在中国大陆的子公司，主要负责明基三丰产品在大陆地区的销售。

公司是明基三丰在大陆地区代理金额最大的医疗器械代理商。报告期内，公司通过进出口代理商宁波康导进出口有限公司、深圳市怡亚通供应链股份有限公司进口台湾明基的医疗器械，主要包括手术灯、手术床、数字化手术室等。另外，公司的控股子公司三丰东星向台湾明基采购定制化的医疗设备组件用于手术灯、手术床等医疗设备的生产。报告期内，公司向明基三丰的采购情况如下：

单位：万元、台、元/台

公司名称	交易内容	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
		金额	数量	均价	金额	数量	均价	金额	数量	均价
宁波康导进出口有限公司	手术灯、手术床、数字化手术室等医疗器械	-	-	-	187.64	98.00	19,146.65	1,674.03	935.00	17,904.12
深圳市怡亚通供应链股份有限公司		**1,419.30**	**580.00**	**24,470.76**	1,851.03	768.00	24,101.96	718.24	238.00	30,178.22
明基三丰	医疗设备组件	**754.52**	**14,666.00**	**514.47**	190.06	6,433.00	295.45	474.23	6,256.00	758.05
合计		**2,173.82**	**15,246.00**	**1,425.83**	**2,228.73**	**7,299.00**	**3,053.47**	**2,866.51**	**7,429.00**	**3,858.54**

公司向明基三丰采购其生产的医疗器械，采购价格是按照每年签订的代理协议中双方约定的价格确定，与明基三丰在大陆地区其他经销商的采购价格相比，不存在显著差异，采购价格公允。

公司向明基三丰采购的医疗设备组件种类近百种，大多具有定制化的特点，

由双方协商定价，单价区间从 0.1 元/个到 2.5 万元/个不等，各期采购医疗设备组件均价存在一定波动主要系产品结构差异所致。

（2）销售情况

公司向明基三丰的销售具体分为 3 个部分：①上海明基是公司的子公司三丰东星、三丰原创在大陆的授权代理商，代理销售公司生产的手术床、无影灯、吊塔吊桥等产品。公司将自主生产的医疗设备销售给上海明基后，上海明基通过其在大陆地区的经销网络最终向医院实现销售；②明基三丰基于产品成本和质量控制的原因，向三丰东星采购在大陆地区生产的医疗设备零件，公司根据台湾明基的需求定制化采购或加工后，销售给台湾明基用于其自有医疗设备的生产；③公司向台湾明基销售吊塔吊桥，满足台湾明基海外客户的产品需求，报告期内发生金额较小。

报告期内，公司向明基三丰的销售情况如下：

单位：万元、台、元/台

公司名称	交易内容	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
		金额	数量	均价	金额	数量	均价	金额	数量	均价
上海明基	手术床、无影灯、吊塔吊桥	**1,653.60**	**1,219.00**	**13,565.22**	1,230.79	1,051.00	11,710.64	1,568.24	1,422.00	11,028.40
台湾明基	医疗设备零件	**200.81**	**33,131.00**	**60.61**	150.67	17,718.00	85.04	264.58	29,139.00	90.80
台湾明基	吊塔吊桥	**78.69**	**58.00**	**13,567.53**	10.83	6.00	18,055.86	12.47	9.00	13,853.23
合计		**1,933.11**	**34,408.00**	**561.82**	**1,392.29**	**18,775.00**	**741.56**	**1,845.28**	**30,570.00**	**603.63**

三丰东星和三丰原创在成本加成的基础上，参考同类产品的市场价格确定出厂价，同类产品向发行人母公司和上海明基的销售价格一致，定价公允。公司向明基三丰销售的医疗设备零件具有定制化特点，采用生产加成的原则确定销售价格。报告期各期，销售均价差异主要系产品结构差异所致。

4、宝玛医疗科技（无锡）有限公司（简称“无锡宝玛”）

无锡市宝玛精密部件有限公司成立于 2010 年，主营医疗器械、医用口罩等产品的生产销售及精密零件加工、金属件表面处理等业务，2020 年，该公司更名为宝玛医疗科技（无锡）有限公司。2013 年，无锡宝玛即开始向孜航精密采购吻合器零部件，用于其医疗器械的生产。发行人收购孜航精密后，无锡宝玛成

为发行人合并报表层面客户。

2021 年，下游需求旺盛、短时间内订单过于集中导致孜航精密一款腔镜头组件等产品出现临时性产能不足的情况。为及时交货，经与相应客户泰州凯尔商贸有限公司、无锡宝玛友好协商，孜航精密向无锡宝玛采购以完成泰州凯尔商贸有限公司订单中自身产能无法覆盖的部分。因此，此次采购为特殊情况下的偶发性交易。

（1）采购情况

2021年，孜航精密仅向无锡宝玛采购该种腔镜头组件产品与腔镜枪身产品，无其他可比供应商，具体情况如下：

单位：万元、万件、元/件

产品类型	采购金额	采购数量	采购均价
腔镜头组件产品	164.93	1.33	123.89
腔镜枪身产品	53.46	0.40	132.74

（2）销售情况

2020 年及 2021 年，孜航精密向无锡宝玛销售各类吻合器零配件，产品种类众多，各类产品销售规模均较小，主要用于配套直线型吻合器及管型吻合器，具体情况如下：

配套产品类别	2021 年度			2020 年度		
	金额（万元）	数量（万件）	均价（元/件）	金额（万元）	数量（万件）	均价（元/件）
管型吻合器零部件	28.02	10.54	2.66	29.98	8.07	3.71
直线型吻合器零部件	31.94	14.38	2.22	24.21	8.14	2.97

孜航精密向各客户销售的吻合器零配件产品结构存在一定差异，且部分产品具有定制化特点，因此销售价格存在差异。

（五）供应商或外协商获得医疗器械相关的资质情况

发行人主要从事医疗器械代理、吻合器及零部件制造等业务。其中，医疗器械代理业务的供应商需具备医疗器械相关资质，如医疗器械生产许可证、医疗器械经营许可证、第二类医疗器械经营备案凭证等。

吻合器及零部件制造业务下，发行人主要采购冲压件、注塑件、金属精密加

工件、环形刀、磨光棒、板材等零部件，相关供应商不需要具备医疗器械相关资质。发行人外协加工主要涉及切割喷涂、辐照灭菌等工序，外协供应商具备相关工序的资质，不需要获取医疗器械相关资质。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询主要供应商企业工商信息，并对其进行走访，获取受访人签字、供应商盖章的访谈提纲、供应商营业执照与无关联关系声明、代理协议书或医疗器械经营许可证、第二类医疗器械经营备案凭证等相关资质证书；

2、获取主要供应商采购合同，了解发行人与主要供应商合作历史、采购方式、定价方式、结算方式等，核查供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或竞争关系、其他利益安排；

3、分析发行人前五大供应商集中度的变化原因，将发行人前五大供应商集中程度与同行业可比公司情况进行对比；

4、获取发行人报告期内采购明细表，核查报告期各期发行人供应商数量、供应商采购金额分层特点、各期新增供应商等情况，访谈发行人采购部门负责人，了解报告期内供应商的整体结构特点，各主要供应商采购金额变化的原因及合理性，发行人向贸易类供应商采购的内容，采购定价原则等情况；

5、访谈发行人采购负责人，了解发行人境外供应商情况，发行人与明基三丰合作历史、合作背景等。获取发行人与明基三丰签订的合作协议；

6、获取发行人采购明细表与收入成本明细表，供应商与客户名单，核查发行人报告期内重叠的客户和供应商情况；获取相关采购及销售合同，了解相应的采购及销售内容、数量及金额信息；访谈发行人采购负责人及销售负责人，了解发行人与重叠的客户和供应商交易的背景、原因及合理性；

7、核查发行人主要供应商的医疗器械相关资质情况；

8、发行人供应商的核查范围、比例情况如下：

（1）走访情况

发行人的供应商数量较多，申报会计师根据重要性原则，选取报告期内发行人采购金额较大的供应商进行实地走访。报告期各期，实地走访的供应商家数分别为 27 家、42 家**及 41 家**，走访金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
采购总额	**12,522.97**	10,708.38	12,708.18
走访覆盖金额	**7,619.36**	7,023.27	6,874.61
走访覆盖比例	**60.84%**	**65.59%**	**54.10%**
外协加工费总额	**2,899.22**	1,768.66	262.35
走访覆盖金额	**2,028.29**	1,246.76	197.69
走访覆盖比例	**69.96%**	**70.49%**	**75.35%**

对于报告期各期采购金额相对较小的供应商，主要通过随机抽样进行细节测试、查询工商信息等方式进行核查。

（2）函证情况

申报会计师根据重要性原则，对报告期各期主要供应商的交易情况及期末应付账款信息进行函证。报告期各期，发行人供应商函证数量、函证金额、发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
采购总额	**12,522.97**	10,708.38	12,708.18
函证覆盖金额	**9,287.45**	7,524.59	9,500.68
函证覆盖比例	**74.16%**	**70.27%**	**74.76%**
回函比例	**100.00%**	**100.00%**	**99.17%**
未回函金额	**0.00**	**0.00**	**79.13**
回函差异	**71.17**	**16.89**	**-32.07**

注：回函差异=回函金额-发函金额

报告期内供应商函证回函比例分别为 99.17%、100.00%和 **100.00%**。仅 2019 年少量函证未回函。

报告期内供应商函证存在少量回函差异，差异原因主要系时间性差异。少量期末供应商开具的发票和货物发行人在次年收到并入账。

针对未回函函证和回函不符函证，申报会计师查验了当期采购入库单、采购发票、采购付款凭证等资料，确认了采购金额的真实性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人前五大供应商采购占比下滑主要系供应商结构变化所致，具有业务合理性。发行人医疗器械代理业务、吻合器及零配件制造业务下大部分原材料均从单一供应商采购，向不同供应商采购的同种原材料采购价格不存在显著差异。除孜航精密为发行人 2019 年末收购的子公司，明基三丰为发行人子公司的其他股东外，发行人与其他供应商及其关联方不存在关联关系；

（2）发行人供应商结构呈现如下特点：发行人与少数主要供应商合作关系稳定，报告期各期向其采购金额较大，占采购总额比例较高。发行人年度采购额 100 万元以下的供应商数量较多，占采购总额比例较小，报告期各期有所变动。发行人供应商结构与发行人业务模式相匹配，具有合理性。发行人不存在主要原材料同时向贸易类供应商及终端供应商采购的情形；

（3）报告期内，发行人向境外供应商的直接采购仅涉及三丰东星向台湾明基的采购，各期采购金额较小，对境外供应商不存在依赖；

（4）发行人客户与供应商重叠存在真实的商业背景，具有合理性；

（5）医疗器械代理业务下，发行人供应商需具备医疗器械相关资质，如医疗器械生产许可证、医疗器械经营许可证、第二类医疗器械经营备案凭证等。

10.关于外协加工

申报材料显示：

（1）报告期内，公司外协加工金额分别为 182.94 万元、262.35 万元和 1,768.66 万元。2018 年和 2019 年，公司外协加工的金额较小，主要系吻合器灭菌、医疗设备配件切割、喷涂等需要专业资质的工序。2020 年，公司外协加工金额同比增长幅度较大，主要系孜航精密因生产场地限制，将非核心的、需要专业资质的加工工序委托外协厂商加工，全年发生的外协加工金额较大所致；

（2）报告期内，与公司发生交易的外协加工厂商中，常州康进五金有限公司和常州纳曼机械有限公司系公司员工控制的公司。为减少公司与康进五金和纳曼机械的关联交易，2021 年 3 月，公司以评估值收购纳曼机械的生产设备，改为自主加工；2021 年 4 月起，公司停止委托康进五金外协加工，改由其他合格供应商加工，同时以评估值收购康进五金的生产设备，逐步改为自主加工。

请发行人：

（1）说明报告期各期外协加工和外协生产前五大供应商的名称、采购金额及主要产品类别、股权结构、成立时间、交易起始时间、获取方式以及在市场的获取难度、可替代性等，是否存在商标授权方指定外协生产、外协加工供应商的情形，相关供应商是否与发行人及发行人股东、董监高、其他主要核心人员存在关联关系或技术、业务、资金的往来，分析采购价格的公允性，报告期内主要外协生产、外协加工供应商的变动情况、变动原因以及对发行人生产稳定性的影响；

（2）说明除采购产品结构变动外，影响外协生产产品采购价格的主要因素，发行人与外协生产厂商的价格协商方式，是否存在同类产品报告期内采购价格大幅波动的情形，分析发行人对外协生产厂商的议价能力以及上游采购价格变动对下游销售价格制定的传导机制；

（3）量化分析并说明外协加工和自产加工的平均成本差异及原因和合理性，对营业成本的具体影响；

（4）说明发行人员工设立外协加工厂商的背景，和发行人产生交易的时间和历年的交易额，定价公允性，是否替发行人承担成本或费用的情形，发行人收购上述公司资产的范围、评估作价金额及定价依据。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期各期外协加工和外协生产前五大供应商的名称、采购金额及主要产品类别、股权结构、成立时间、交易起始时间、获取方式以及在市场的获取难度、可替代性等，是否存在商标授权方指定外协生产、外协加工供应商的情形，相关供应商是否与发行人及发行人股东、董监高、其他主要核心人员存在关联关系或技术、业务、资金的往来，分析采购价格的公允性，报告期内主要外协生产、外协加工供应商的变动情况、变动原因以及对发行人生产稳定性的影响；

1、报告期发行人外协加工和外协生产前五大供应商基本情况

报告期各期，公司外协加工和外协生产前五大供应商基本情况如下：

2021 年												
序号	名称	主要外协加工工序	采购金额（万元）	外协采购占比	股权结构	成立时间	与发行人或子公司交易起始时间	获取方式	在市场获取是否困难	可替代性	是否存在商标授权方指定外协生产、外协加工供应商的情形	供应商是否与发行人及发行人股东、董监高、其他主要核心人员存在关联关系或技术、业务、资金的往来
1	惠州市源辉五金电镀有限公司	涂层	449.92	15.52%	肖德来持股 98.00%，李文伟持股 2.00%	2017 年	2017 年	熟人介绍	容易获取	熟悉公司产品及工艺后替代性较差	否	否
2	武进高新区延源五金厂	线切割	338.08	11.66%	个体工商户，经营者为张亚东	2015 年	2015 年	就近寻找	容易获取	易替代	否	否
3	常州市佳杰医疗器械有限公司	开刃	311.37	10.74%	黄建平持股 83.33%，黄建强 16.67%	2003 年	2009 年	熟人介绍	容易获取	熟悉公司产品及工艺后替代性较差	否	否
4	常州安百精密机械有限公司	线切割、电穿孔等	263.56	9.09%	陈遵平持股 100%	2016 年	2017 年	就近寻找	容易获取	易替代	否	否
5	常州市赛雅迪机械有限公司	雕加工	152.12	5.25%	杨永兴持股 100%	2017 年	2017 年	就近寻找	容易获取	易替代	否	否

2020 年												
1	惠州市源辉五金电镀有限公司	涂层	363.64	20.56%	参考 2021 年							
2	常州康进五金有限公司	焊接	190.20	10.75%	张鲁发持股 70%，周绪波持股 30%	2018 年	2018 年	熟人介绍	容易获取	熟悉公司产品及工艺后替代性较差	否	张鲁发系孜航精密员工
3	武进高新区延源五金厂	线切割	178.62	10.10%	参考 2021 年							
4	常州市佳杰医疗器械有限公司	开刃	143.24	8.10%	参考 2021 年							
5	常州纳曼机械有限公司	钛钉	124.78	7.06%	王春生持股 50%，江涛持股 50%	2017 年	2017 年	熟人介绍	容易获取	熟悉公司产品及工艺后替代性较差	否	王春生、江涛系威克医疗员工
2019 年												
1	苏州市聚依琦机电设备有限公司	切割	100.48	38.30%	田志刚持股 60.00%，张彩红持股 40.00%	2014 年	2016 年	熟人介绍	容易获取	熟悉公司产品及工艺后替代性较差	否	否
2	常州原子高科辐照有限公司	灭菌	97.21	37.05%	周屹持股 80%，钱毓洲持股 20%	2002 年	2009 年	就近寻找	容易获取	易替代	否	否
3	苏州市相城区蠡口根发喷漆厂	喷涂	32.29	12.31%	秦建持股 100%	1998 年	2016 年	熟人介绍	容易获取	熟悉公司产品及工艺后替代性较差	否	否
4	苏州市相城区新世纪拉丝厂	喷涂	13.04	4.97%	钱士良持股 100%	2000 年	2018 年	就近寻找	容易获取	熟悉公司产品及工艺后替代性较差	否	否
5	苏州润利电器有限公司	喷涂	7.29	2.78%	赵东生持股 60.00%，徐薇珠持股 40.00%	2008 年	2016 年	熟人介绍	容易获取	熟悉公司产品及工艺后替代性较差	否	否

注：发行人于 2019 年末收购孜航精密，常州安百精密机械有限公司、武进高新区延源五金厂、惠州市源辉五金电镀有限公司、常州市佳杰医疗器械有限公司、常州市赛雅迪机械有限公司、常州康进五金有限公司、常州纳曼机械有限公司系发行人子公司孜航精密的外协供应商，在收购前即与孜航精密开展合作，收购完成后为保持孜航精密的业务稳定性，发行人在延续上述合作的同时，结合自身发展的实际情况进行调整。

武进高新区延源五金厂、惠州市源辉五金电镀有限公司、常州市赛雅迪机械有限公司、康进五金和纳曼机械在成立当年即与发行人产生业务合作，康进五金和纳曼机械系发行人员工设立的主体，其与发行人合作背景详见本题回复之第（四）小题的相关内容，发行人与其他外协厂商合作背景情况如下：

序号	名称	主要外协加工工序	股权结构	成立时间	与孜航精密交易起始时间	初次合作背景介绍
1	武进高新区延源五金厂	线切割	个体工商户，经营者为张亚东	2015 年 3 月 4 日	2015 年 4 月	创始人张亚东在成立公司之前就和孜航精密合作，工艺质量稳定，配合度高，成立该主体后继续与孜航精密进行业务合作
2	惠州市源辉五金电镀有限公司	涂层	肖德来持股 98.00%，李文伟持股 2.00%	2017 年 5 月 12 日	2017 年 10 月	通过某研究所熟人介绍，通过样品评估后成为孜航精密外协加工方，公司前身为惠阳区新圩源辉五金电镀厂，已于 2017 年 5 月注销；2017 年 5 月 17 日现公司成立后继续与孜航精密合作
3	常州市赛雅迪机械有限公司	雕加工	杨永兴持股 100%	2017 年 4 月 17 日	2017 年 5 月	创始人 2013 年到 2015 年在孜航精密从事精雕机操作，了解孜航精密产品的技术要求和质量目标

2、外协采购价格的公允性

报告期内发行人向主要外协加工和外协生产商采购价格公允性情况如下：

（1）外协加工商向发行人及其他客户报价对比情况

①常州安百精密机械有限公司

常州安百精密机械有限公司主要为发行人提供由雕加工、线切割等工序综合组成的模具外协加工服务，影响线切割价格的主要因素是产品的切割面积和加工精度，产品切割面积越大、加工精度越高价格越高，影响雕加工价格的主要因素为加工时长、加工精度，产品加工时间越长、加工精度要求越高，价格会越高。

针对相似模具加工工艺，2020 年和 2021 年，常州安百精密机械有限公司向孜航精密的报价与其向其他第三方的报价对比情况如下：

具体工艺名称	常州安百精密机械有限公司报价对象	
	孜航精密	常州磐鼎精密模具有限公司
2021 年		
高精度线切割（元/平方毫米）		
割一刀	0.019	0.022

割一修一	0.022	0.027
割一修二	0.026	0.029
割一修三	0.027	0.031
割一修四	0.028	0.035
定制化和精细化电穿孔类（元/孔）		
割一刀	13.27	15.93
割一修一	15.93	17.70
割一修二	17.70	20.35
割一修三	22.12	23.01
割一修四	26.55	26.55
2020 年		
产品名称	**孜航精密**	**源胜泰（江苏）投资发展有限公司**
模配件慢走丝加工（包含电穿孔）		
组件钉仓孔（元/孔）	26.55	26.55
组件钉仓片子（元/片）	30.97	30.97
组件推片片子（元/片）	30.97	30.97
组件抵钉座压型片（元/片）	20.35	20.35
一般模具配件（元/平方毫米）	0.028	0.028

注：以上为不含税金额。

常州安百精密机械有限公司对发行人的报价，与其向相似工序和加工要求的其他第三方报价相近，发行人外协采购价格具有公允性。

②惠州市源辉五金电镀有限公司

惠州市源辉五金电镀有限公司主要为发行人提供涂层的外协加工服务，影响涂层价格的主要因素为是产品的面积大小、产品在涂层时吊挂的复杂程度。涂层面积越大、吊挂方式越复杂，所耗用的原材料、人工工时、挂具成本越高，价格也就越高。

针对相似涂层工艺，2020 年和 2021 年惠州市源辉五金电镀有限公司向孜航精密的报价与其向其他第三方报价对比情况如下：

单位：元/个

相似工艺名称	惠州市源辉五金电镀有限公司报价对象	
	孜航精密	盱眙鑫利来医疗科技有限公司
2021 年		
润滑复合镀 PEFE（大缸）	4.02	3.88
2020 年		
相似工艺名称	**孜航精密**	**常州市统盈模具有限公司**
润滑复合镀 PEFE（小缸）	0.25	0.34

注：以上为不含税金额。

相似工艺下，惠州市源辉五金电镀有限公司对发行人的报价，与其向其他第三方报价相近，2020 年相似工艺下，发行人价格略低的原因是其他第三方产品加工所需的吊挂更复杂。发行人外协采购价格具有公允性。

③常州市佳杰医疗器械有限公司

常州市佳杰医疗器械有限公司主要为发行人提供开刃的外协加工服务，影响开刃价格的主要因素是加工时长，加工时长越长价格越高。

针对相似涂层工艺，2020 年和 2021 年常州市佳杰医疗器械有限公司向孜航精密的报价与其向其他第三方报价对比情况如下：

单位：元/个

相似工艺名称	常州市佳杰医疗器械有限公司报价对象	
2021 年		
环形刀开刃	孜航精密	C045 客户
	5.31	6.06
腔镜切刀开刃	孜航精密	B021 客户
	4.96	5.22
2020 年		
腔镜切刀开刃	孜航精密	B021 客户
	4.96	5.22

注：以上为不含税金额。

相似工艺下，常州市佳杰医疗器械有限公司对发行人的报价，与其向其他第三方报价相近，由于发行人采购量相对更大，因此其采购价格略低，发行人外协采购价格具有公允性。

④常州原子高科辐照有限公司

常州原子高科辐照有限公司主要为发行人提供吻合器类产品的辐照灭菌外协服务，该等生产工序需要由具备相关专业资质的企业实施，报告期内，发行人主要采用委外加工的方式，影响采购价格的主要因素是辐照时间，辐照时间越长，吸收的剂量越多，消耗的能源越多，价格相对较高。

由于辐照灭菌为医疗卫生用品、食品、药品及包装材料行业常见的工序，辐照灭菌服务行业的市场化程度较高，市场竞争较为充分，发行人与常州原子高科辐照有限公司主要根据当期市场价格协商确定采购单价，采购价格具有公允性。

报告期内，常州原子高科辐照有限公司向威克医疗的报价与向其他第三方报价的对比情况如下：

单位：元/立方米

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
威克医疗	560	520	520-555
镁格生物科技（江苏）有限公司	580	540	540-575

注：以上为不含税金额。

报告期内，常州原子高科辐照有限公司对发行人的报价与向其他第三方的报价相近，发行人外协采购价格具有公允性。

（2）相同工序由不同外协加工商向发行人提供服务，或发行人亦向其他加工商询价的价格对比情况

①武进高新区延源五金厂

武进高新区延源五金厂主要为发行人提供产品线切割的外协加工服务，影响线切割价格的主要因素是产品的切割面积和加工精度，产品切割面积越大、加工精度越高价格越高。

针对相似的线切割工艺，2020 年和 2021 年，武进高新区延源五金厂与常州市宝涵机械科技有限公司向孜航精密提供的线切割外协加工平均单价的对比情况如下：

单位：元/个

公司名称	2021 年	2020 年
武进高新区延源五金厂	1.54	1.23

公司名称	2021 年	2020 年
常州市宝涵机械科技有限公司	2.05	-

注：以上为不含税金额。

武进高新区延源五金厂长期为发行人提供产品相关的线切割加工服务，对发行人的产品加工要求熟悉，发行人每年根据市场行情与其协商调价。2021 年新增常州市宝涵机械科技有限公司作为外协供应商，由于采购规模较小，因此采购价格略高于武进高新区延源五金厂，具有合理性，外协采购价格具有公允性。

②常州市赛雅迪机械有限公司

常州市赛雅迪机械有限公司主要为发行人提供雕加工的外协加工服务，影响雕加工价格的主要因素为产品的切割面积和加工精度，产品切割面积越大、加工精度越高价格越高。

针对相似雕加工工艺，2020 年和 2021 年，常州市赛雅迪机械有限公司与其他外协供应商向孜航精密提供的线切割外协加工平均单价的对比情况如下：

2021 年		
工艺名称	外协供应商名称	
	常州市赛雅迪机械有限公司	武进区湖塘书领模具厂
精雕	0.52	0.46
2020 年		
工艺名称	外协供应商名称	
	常州市赛雅迪机械有限公司	武进区湖塘孜翔模具厂
手雕	0.89	0.78

注：以上为不含税金额。

针对相似工序，常州市赛雅迪机械有限公司对发行人的报价，与其向其他第三方报价相近，发行人外协采购价格具有公允性。

③常州康进五金有限公司

常州康进五金有限公司主要为发行人提供焊接的外协加工服务，影响焊接的主要因素为产品的切割面积和加工精度，产品切割面积越大、加工精度越高价格越高。

针对相似的焊接工艺，2020 年和 2021 年，康进五金与武进区湖塘文生精密五金制品厂提供的焊接外协加工平均单价的对比情况如下：

单位：元/个

公司名称	2021 年	2020 年
康进五金	**1.55**	1.60
武进区湖塘文生精密五金制品厂	**1.20**	1.54

注：以上为不含税金额。

2021 年上半年发行人终止与康进五金合作后，与武进区湖塘文生精密五金制品厂协商降低了外协加工费单价，因此加工价格相对较低。常州康进五金有限公司的报价，与提供相似工序和加工要求的其他外协厂商武进区湖塘文生精密五金制品厂的报价相近，发行人外协采购价格具有公允性。

④常州纳曼机械有限公司

常州纳曼机械有限公司主要为发行人提供钛钉的外协加工服务，影响钛钉的主要因素为加工时长、产品质量，加工时长越长、质量要求越高价格越高。

针对相似钛钉外协加工工艺，2020 年和 **2021 年**纳曼机械与常州凡恩精密弹簧有限公司为孜航精密提供的钛钉加工平均单价对比情况如下：

单位：元/个

公司名称	2021 年	2020 年
纳曼机械	0.013	0.013
常州凡恩精密弹簧有限公司	0.013	0.013

注：以上为不含税金额。

常州纳曼机械有限公司的报价，与提供相似工序和加工要求的其他外协厂商常州凡恩精密弹簧有限公司的报价相近，发行人外协采购价格具有公允性。

⑤苏州市聚依琦机电设备有限公司

苏州市聚依琦机电设备有限公司主要为发行人提供医疗设备配件切割的外协加工服务，影响该工序价格的主要因素为医疗设备配件外形的周长和形态，周长越大、产品形态越复杂，切割时间越长，消耗能源越多，价格越高。

针对相似切割工艺，报告期内，三丰原创向苏州市聚依琦机电设备有限公司的采购价格与向其他第三方询价的对比情况如下：

单位：元/个

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
苏州市聚依琦机电设备有限公司	17.17	12.65	16.17

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
苏州市聚联金属制品有限公司	16.37	11.68	15.84

注：以上为不含税金额。

从上表可以看出，报告期内，三丰原创向苏州市聚依琦机电设备有限公司的采购价格与向其他第三方询价结果相近，苏州市聚依琦机电设备有限公司价格略高的原因系其在完成时效和工件外观尺的完成质量上都相对更好，发行人外协采购价格具有公允性。

⑥苏州市相城区蠡口根发喷漆厂

苏州市相城区蠡口根发喷漆厂主要为发行人提供医疗设备配件喷涂的外协加工服务，影响该工序价格的主要因素为医疗设备配件外形的喷涂面积，喷涂面积越大，消耗的涂料就越多，价格越高。

针对相似喷涂工艺，三丰原创向苏州市相城区蠡口根发喷漆厂的采购发生在 2019 年和 2020 年，该价格与向其他第三方询价的对比情况如下：

单位：元/个

公司名称	2020 年	2019 年
苏州市相城区蠡口根发喷漆厂	13.28	6.41
苏州俊仕昌金属制品有限公司	11.95	6.73

注：以上为不含税金额。

报告期内，发行人对苏州市相城区蠡口根发喷漆厂外协加工采购金额较小，外协加工价格系同期向提供相似工序和加工要求的其他第三方公司询比价后确定，具有公允性。

（3）其他采购金额较小的外协加工商

①苏州市相城区新世纪拉丝厂

苏州市相城区新世纪拉丝厂主要为发行人提供医疗设备配件喷涂的外协加工服务，影响该工序价格的主要因素为医疗设备配件外形的喷涂面积，喷涂面积越大，消耗的涂料就越多，价格越高。

报告期内，发行人对苏州市相城区新世纪拉丝厂外协加工采购金额较小，发生交易的 2019 年采购金额为 13.04 万元，外协加工价格系同期向提供相似工序和加工要求的其他第三方公司询比价后确定，具有公允性。

②苏州润利电器有限公司

苏州润利电器有限公司主要为发行人提供医疗设备配件喷涂的外协加工服务，影响该工序价格的主要因素为医疗设备配件外形的喷涂面积，喷涂面积越大，消耗的涂料就越多，价格越高。

报告期内，发行人对苏州润利电器有限公司外协加工采购金额较小，报告期内年度采购金额最高仅为 **8.71 万元**，外协加工价格系同期向提供相似工序和加工要求的其他第三方公司询比价后确定，具有公允性。

3、报告期内主要外协生产、外协加工供应商的变动情况、变动原因以及对发行人生产稳定性的影响

发行人报告期内外协加工和外协生产前五大供应商基本在报告期以前即与发行人或其子公司合作，仅常州康进五金有限公司为报告期内新增经销商，且在 2018 年起即开始与发行人或其子公司开展业务，新增常州康进五金有限公司的原因是发行人子公司孜航精密受生产场地限制，将吻合器零部件生产中非核心的焊接工序委托给外协厂商。报告期内退出外协供应商为苏州市相城区新世纪拉丝厂，主要为发行人提供喷涂外协工序，报告期内交易金额较小，且为非核心工序，可替代性相对较强。

报告期内，发行人新增的外协加工主要供应商系 2018 年新增，退出外协加工商主要原因系交易金额较小，可替代性相对较高，发行人停止与其合作，发行人主要外协供应商主要负责发行人生产加工相关产品的非核心工序，对发行人生产稳定性影响较小。

（二）说明除采购产品结构变动外，影响外协生产产品采购价格的主要因素，发行人与外协生产厂商的价格协商方式，是否存在同类产品报告期内采购价格大幅波动的情形，分析发行人对外协生产厂商的议价能力以及上游采购价格变动对下游销售价格制定的传导机制；

发行人外协加工的主要内容包括吻合器类产品辐照灭菌和部分吻合器零部件和医疗设备的加工，相关工序系发行人相关产品生产和加工的必要而非核心环节，可替代性较强。

1、吻合器类产品辐照灭菌

（1）影响采购价格的主要因素，发行人与外协生产厂商的价格协商方式

吻合器类产品的辐照灭菌等生产工序需要由具备辐射安全许可证相关专业资质的企业实施，报告期内，发行人主要采用委外加工的方式，影响采购价格的主要因素是辐照时间，辐照时间越长，吸收的剂量越多，消耗的能源越多，价格相对较高。

由于辐照灭菌为医疗卫生用品、食品、药品及包装材料行业常见的工序，辐照灭菌服务行业的市场化程度较高，市场竞争较为充分，发行人与外协生产厂商主要采取当期市场公允定价协商确定采购单价。

（2）是否存在同类产品报告期内采购价格大幅波动的情形

报告期内，发行人主要向常州原子高科辐照有限公司采购辐照灭菌的外协加工服务，报告期各期平均价格如下：

报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
平均价格（元/把）	**1.20**	1.12	1.18

从上表可以看出，报告期各期，发行人外协采购辐照灭菌服务平均价格较为稳定，不存在较大波动。

（3）发行人对外协生产厂商的议价能力以及上游采购价格变动对下游销售价格制定的传导机制

报告期各期，发行人外协采购辐照灭菌服务占主要外协加工厂商常州原子高科辐照有限公司各期整体对外销售比例较低，且相关行业市场化程度较高，市场竞争较为激烈，采购单价市场化程度较高，因此发行人对外协生产厂商的议价能力不强，报告期各期发行人采购金额如下：

报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购金额（万元）	**106.97**	64.92	97.21
采购金额占营业成本比例	**0.56%**	0.39%	0.70%

从上表可以看出，发行人外协采购辐照灭菌服务金额占报告期各期营业成本比例在 0.5%左右，占比较低，报告期各期采购单价保持稳定，且为非核心工序，对下游销售价格制定的影响较弱。

2、吻合器零部件和医疗设备配件的非核心工序外协

2019 年末发行人完成对孜航精密的收购后，2020 年开始正式开展吻合器零配件业务，对于部分吻合器零配件非核心加工工序，主要包括涂层、线切割、焊接、开刃、雕加工、钛钉加工等环节，发行人延续孜航精密之前的做法进行外协加工。此外，报告期内，对于三丰原创医疗设备配件生产中涉及的切割、喷涂等环节，发行人亦委托专业的外协加工厂商开展规模化、专业化的加工和生产。

（1）除产品结构外，影响采购价格的主要因素，发行人与外协生产厂商的价格协商方式

报告期内，影响发行人吻合器零配件外协工序及医疗设备配件外协工序采购价格的主要因素、发行人与外协生产厂商的价格协商方式情况如下：

吻合器零配件外协采购工序		
工序	**影响采购价格的主要因素**	**与外协生产厂商的价格协商方式**
涂层	影响价格的主要因素为产品的面积大小、产品在涂层时吊挂的复杂程度。涂层面积越大、吊挂方式越复杂，所耗用的原材料、人工工时、挂具成本越高，价格也就越高	根据发行人的具体工序和要求，结合当前市场公允定价协商、并通过比价方式最终确定采购单价
线切割	影响价格的主要因素为产品的切割面积和加工精度，产品切割面积越大、加工精度越高价格越高	
焊接	影响价格的主要因素为焊接时长，焊接时间越长，耗用的能源、人工工时越高，价格也越高	
开刃	影响价格的主要因素为加工时长，加工时长越长价格越高	
雕加工	影响价格的主要因素为加工时长、加工精度，产品加工时间越长、加工精度要求越高，价格会越高	
钛钉加工	影响价格的主要因素为钛钉加工时长、产品质量，加工时长越长、质量要求越高价格越高	
医疗设备配件外协采购工序		
切割	影响价格的主要因素为医疗设备配件外形的周长和形态，周长越大、产品形态越复杂，切割时间越长，消耗能源越多，价格越高	激光切割是一种精度较高且效率较高的断料方式，行业的市场化程度较高，市场竞争较为充分，发行人与外协生产厂商主要采取当期市场公允定价协商确定采购单价
喷涂	影响价格的主要因素为医疗设备配件外形的喷涂面积，喷涂面积越大，消耗的涂料就越多，价格越高	静电喷涂行业内比较常见的表面处理方式，行业的市场化程度较高，市场竞争较为充分，发行人与外协生产厂商主要采取当期市场公允定价协商确定采购单价

（2）是否存在同类产品报告期内采购价格大幅波动的情形

报告期内，影响发行人吻合器零配件外协工序及医疗设备配件外协工序采购价格及变动情况如下：

吻合器零配件外协采购工序平均价格				
工序	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**	**是否存在大幅波动及原因**
涂层（元/个）	**1.73**	1.65	-	不存在大幅波动
线切割（元/个）	**1.55**	1.10	-	存在因产品结构、加工精度要求不一样导致的正常波动
焊接（元/个）	**1.45**	1.57	-	不存在大幅波动
开刃（元/个）	**4.96**	4.07	-	存在因产品结构和加工时长要求不一样导致的正常波动
雕加工（元/个）	**0.89**	0.79	-	存在因产品结构、加工时长和加工精度要求不一样导致的正常波动
钛钉（元/个）	**0.0130**	0.0130	-	不存在大幅波动
医疗设备配件外协采购工序平均价格				
工序	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**	**是否存在大幅波动及原因**
切割（元/台）	**13.69**	12.65	16.17	存在因产品结构、外形的周长和形态不一样而导致的正常波动
喷涂（元/台）	**10.22**	9.87	8.23	存在因产品结构、喷涂面积不一样而导致的正常波动

（3）发行人对外协生产厂商的议价能力以及上游采购价格变动对下游销售价格制定的传导机制

发行人将子公司孜航精密吻合器零配件业务的非核心加工工序，包括涂层、线切割、焊接、开刃、精雕、钛钉加工等环节，其中涂层、开刃、焊接和钛钉等环节由于对加工精度及发行人产品熟悉度要求较高，较难替代，发行人与外协生产厂商合作较深，报告期各期，前五大外协加工厂商的外协采购占比分别为95.41%、56.57%和**52.26%**，且与发行人或子公司的合作年限为 3 年以上。发行人对外协生产厂商议价能力相对较高，但熟悉公司产品及工艺后替代性较差，除非特殊情况，如发行人改变了对精度的要求、或产品结构导致的加工时长/精度/能耗改变，导致需要重新协商价格外，发行人与外协生产厂商的采购价格与合作关系一般保持稳定。

发行人子公司三丰原创医疗设备配件生产过程中涉及的切割、喷涂等非核心环节采取外协加工的形式，激光切割和静电喷涂系医疗设备配件生产的常规工序，行业的市场化程度较高，市场竞争较为充分，一般采取市场公允化定价，发行人

对外协生产厂商议价能力较弱。

报告期各期，发行人吻合器零配件主要外协工序及医疗设备配件外协工序采购金额和占营业成本的比例情况如下：

单位：万元

工序	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
吻合器零配件外协采购工序金额及占营业成本比例						
涂层	454.95	2.39%	365.40	2.19%	-	-
线切割	357.53	1.88%	159.90	0.96%	-	-
焊接	131.73	0.69%	231.96	1.39%	-	-
开刃	294.44	1.55%	162.07	0.97%	-	-
雕加工	211.55	1.11%	114.16	0.68%	-	-
钛钉	63.56	0.33%	138.84	0.83%	-	-
医疗设备配件外协采购工序金额及占营业成本比例						
切割	75.43	0.40%	76.00	0.46%	100.48	0.73%
喷涂	33.10	0.17%	29.56	0.18%	55.42	0.40%

从上表可以看出，发行人吻合器零配件外协采购及医疗设备配件外协采购各项工序占报告期各期营业成本比例均低于 3%，占比较低，且为非核心工序，对下游销售价格制定的影响较弱。

（三）量化分析并说明外协加工和自产加工的平均成本差异及原因和合理性，对营业成本的具体影响；

2019 年末发行人完成对子公司孜航精密的收购，收购完成后为保持孜航精密的业务稳定性，发行人在延续之前外协业务合作的同时，亦结合自身发展的实际情况和需求，从 2021 年开始对钛钉、焊接等外协工序逐渐进行自产加工，并分别于 2021 年上半年完成对钛钉和焊接的主要外协加工供应商纳曼机械和康进五金生产设备的收购，上述工序中涉及外协加工和自产加工相似部分的平均成本构成情况如下：

工序	钛钉		焊接	
生产类型	外协加工	自产加工	外协加工	自产加工
平均成本（元/个）	0.012	0.007	1.458	1.000

从上表可以看出，2021 年发行人逐渐开始自行进行钛钉加工及焊接，发行

人外协加工的平均成本略高于自产加工的平均成本，符合正常商业逻辑。

报告期各期，发行人采购的钛钉和焊接外协加工金额较小，占当期营业成本比例均低于 1.5%，且上述工序均属于非核心工序，且自产加工单位成本与外协加工平均成本差距较小，对发行人营业成本影响有限。

（四）说明发行人员工设立外协加工厂商的背景，和发行人产生交易的时间和历年的交易额，定价公允性，是否替发行人承担成本或费用的情形，发行人收购上述公司资产的范围、评估作价金额及定价依据。

1、发行人员工设立外协加工厂商的背景，和发行人产生交易的时间和历年的交易额

发行人报告期各期前五大外协加工厂商中，纳曼机械和康进五金为发行人员工设立的公司，其设立背景、与发行人产生交易的时间和历年交易额情况如下：

（1）纳曼机械

纳曼机械为发行人子公司威克医疗员工王春生（2009 年 4 月入职，现在职）、江涛（2009 年 8 月入职，现在职）控制的公司，注册成立于 2017 年 12 月，注册资本 50 万元人民币，江涛和王春生各持股 50%，主要为发行人提供钛钉生产的外协服务。钛钉的加工目前多为手工完成，加工工时长、虽不核心但需对工艺较为熟悉，方可缩短时长、保证工艺质量，属于较为小众的外协加工。而孜航精密因为场地限制，产生将非核心的、但需对特定工艺较为熟悉的加工工序委托外包的需求，因此在纳曼机械成立后的 2018 年年初，双方即签订协议进行钛钉的外协加工合作，发行人于 2019 年末收购孜航精密后，为保持孜航精密业务的稳定性，亦延续了上述合作，出于审慎考虑，发行人亦将上述合作认定为关联交易，同时结合自身发展的实际情况和需求、降低关联交易的角度逐步开始进行自产加工，报告期各期，发行人与纳曼机械交易额情况如下：

报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购金额（万元）	34.69	124.78	-

报告期内，发行人向纳曼机械外协采购金额较小，年度采购总金额未超过 130.00 万元，且呈下降趋势。

（2）康进五金

康进五金系孜航精密员工张鲁发（2008 年 7 月入职，现在职）控制的公司，注册成立于 2018 年 8 月，注册资本 50 万元人民币，张鲁发持股 70%、周绪波持股 30%，为发行人提供焊接的外协服务，张鲁发为孜航精密生产部员工，系财务投资者，周绪波一直从事焊接行业，负责提供康进五金的具体焊接服务。

在吻合器零件生产过程中涉及人工焊接，由于加工工时长、能耗较大、虽不核心但需对工艺较为熟悉，方可缩短工时、减少能耗，因能耗大需一定的设备资金投入，康进五金股东周绪波对焊接工艺较为熟悉，具备相关的工作技能。孜航精密焊接需求量较大，焊接工作消耗时间较长、能耗较大，且场地有限，因此产生将非核心的、熟练度要求较高的焊接工序委托外包的需求，周绪波长期从事焊接行业，成立公司前即曾与孜航精密合作，对工艺较为熟悉，于 2018 年 8 月即与孜航精密签订协议进行焊接服务的外协加工合作，发行人于 2019 年末收购孜航精密后，为保持孜航精密业务的稳定性，亦延续了上述合作，出于审慎考虑，发行人亦将上述合作认定为关联交易，同时结合自身发展的实际情况和需求、降低关联交易的角度逐步开始进行自产加工，报告期各期，发行人与康进五金交易额情况如下：

报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购金额（万元）	25.44	190.20	-

报告期内，发行人向康进五金外协采购金额较小，年度采购总金额未超过 200.00 万元，且呈下降趋势。

2、定价公允性，是否替发行人承担成本或费用的情形

（1）纳曼机械

发行人收购孜航精密后，2020 年和 2021 年纳曼机械与常州凡恩精密弹簧有限公司为孜航精密提供的钛钉加工平均单价对比情况如下：

单位：元/个

公司名称	2021 年	2020 年
纳曼机械	0.013	0.013
常州凡恩精密弹簧有限公司	0.013	0.013

纳曼机械的加工费单价与常州凡恩精密弹簧有限公司的加工费单价不存在

显著差异，定价具有公允性。

发行人从 2021 年开始对钛钉等外协工序逐渐进行自产加工，并于 2021 年上半年完成对纳曼机械生产设备的收购，钛钉工序中涉及外协加工和自产加工相似部分的平均成本构成情况如下：

生产类型	外协加工	自产加工
平均成本（元/个）	0.012	0.007

从上表可以看出，2021 年发行人逐渐开始自行进行钛钉加工，发行人外协加工的平均成本略高于自产加工的平均成本，具有商业合理性。

（2）康进五金

2020 年和 2021 年，康进五金与武进区湖塘文生精密五金制品厂提供的焊接外协加工平均单价的对比情况如下：

单位：元/个

公司名称	2021 年	2020 年
康进五金	1.55	1.60
武进区湖塘文生精密五金制品厂	1.20	1.54

2021 年上半年发行人终止与康进五金合作后，与武进区湖塘文生精密五金制品厂协商降低了外协加工费单价，因此加工价格相对较低。报告期内，康进五金的加工费单价与武进区湖塘文生精密五金制品厂的加工费单价不存在显著差异，定价具有公允性。

发行人从 2021 年开始对焊接等外协工序逐渐进行自产加工，并于 2021 年上半年完成对康进五金生产设备的收购，焊接工序中涉及外协加工和自产加工相似部分的平均成本构成情况如下：

生产类型	外协加工	自产加工
平均成本（元/个）	1.433	1.003

注：本表仅对比已经实现自产的焊接工艺

从上表可以看出，2021 年发行人逐渐开始自行进行焊接，发行人外协加工的平均成本略高于自产加工的平均成本，具有商业合理性。

综上所述，报告期内，纳曼机械和康进五金向发行人提供相关外协服务的价格公允，且采购金额较小，不存在为发行人承担成本和费用的情形。

3、发行人收购上述公司资产的范围、评估作价金额及定价依据

纳曼机械和康进五金的业务对发行人具有较强的依赖，其生产设备根据发行人的加工需求进行了改装调试，具有一定的专业适配性，发行人希望尽快具备自主加工能力，且无意承接纳曼机械和康进五金的经营管理，因此仅收购两家公司经调试的、与公司业务相关的生产设备。设备收购完成后，目前两家公司暂未进行生产经营。

发行人收购纳曼机械和康进五金相关资产的范围、评估作价金额及定价依据情况如下：

交易对方	被收购资产范围	评估基准日	评估作价金额（万元）	定价依据	评估方法	是否存在评估折价/溢价
纳曼机械	与发行人业务相关的部分机器设备，包括弹簧机、校直机、制钉机等，共 40 项 95 台/个	2021 年 1 月 31 日	66.11	江苏华信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（苏华评报字[2021]第 C007 号）	成本法	否
康进五金	与发行人业务相关的部分机器设备，包括弹簧机、校直机、制钉机等，共 13 项 14 个/套	2021 年 4 月 30 日	54.59	江苏华信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（苏华评报字[2021]第 C018 号）	成本法	否

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、通过公开信息查询主要外协供应商企业工商信息，访谈报告期内采购金额较大及关联方外协供应商及其营业执照及相关业务资质文件；

2、获取并查阅主要外协供应商采购合同及采购明细表，向发行人相关负责人了解发行人与主要供应商合作历史、获取难度和可替代性、是否由商标授权方指定、与发行人及其主要股东、董监高和其他主要核心人员是否存在关联关系或技术、业务、资金的往来，与主要外协供应商的价格协商方式、议价能力、影响采购价格的主要因素、上游采购价格对下游销售价格制定的影响；

3、获取并查阅主要外协加工商同期向其他第三方客户的报价单，向发行人相关业务人员了解相同工序发行人同期向其他外协加工商询价情况，计算并对比发行人自产加工与相似外协加工工序平均成本；

4、访谈员工设立的外协供应商主要负责人及发行人相关员工，了解其设立背景、业务开展情况；核查发行人及其主要关联方资金流水；

5、获取发行人收购员工的报告期内主要外协加工商相关生产设备的评估报告、协议及支付凭证。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人不存在商标授权方指定外协供应商的情形，相关供应商与发行人及其主要股东、董监高和其他主要核心人员不存在关联关系或技术、业务、资金的往来，向主要外协供应商采购价格公允，报告期主要外协供应商变动较小，主要负责发行人生产加工相关产品的非核心工序，对发行人生产稳定性影响较小；

2、报告期各期，不存在同类产品采购价格大幅波动的情形，发行人对吻合器零配件业务外协生产厂商议价能力相对较强，对吻合器产品及医疗设备配件的外协生产厂商议价能力相对较弱，一般采取市场化询价和定价方式，报告期各期发行人外协采购金额较小，且非核心工序，上游采购价格对下游销售价格制定影响较小；

3、发行人自产加工单位成本与外协加工平均成本差距较小，涉及的焊接和钛钉加工工序报告期内采购金额较小，且均属于非核心工序，对发行人营业成本影响有限；

4、报告期内，员工设立的主要外协供应商纳曼机械和康进五金向发行人提供相关外协服务的价格公允，且采购金额较小，不存在为发行人承担成本和费用的情形。

11.关于毛利率

申报材料显示：

（1）公司腔镜类产品包括腔镜吻合器、穿刺器等。报告期内，腔镜类产品的毛利率分别为 72.20%、71.70%和 78.79%，毛利率较高。2020 年，公司收购孜航精密后实现吻合器零配件的自主生产，腔镜类吻合器产品的平均单位成本较上年下降 23.45%，因此产品毛利率由上年的 71.70%上升至 78.79%；

（2）报告期内，公司综合毛利率分别为 54.93%、53.26%和 55.49%。2019 年，公司综合毛利率较上年有所下降，主要系医疗设备和低值医疗耗材产品的毛利率下降所致。2020 年，公司新增吻合器零配件业务后，综合毛利率较上年有所上升；

（3）报告期内，公司主营业务毛利率高于可比上市公司的平均值，但低于天臣医疗的主营业务毛利率，主要是由于公司主营业务中除了吻合器及零配件业务，还包括代理销售的医疗设备、低值医疗耗材等，相关产品的销售毛利率较吻合器产品毛利率偏低，导致公司主营业务毛利率低于天臣医疗的吻合器销售毛利率。报告期内，公司吻合器产品的销售毛利率均高于天臣医疗，主要是由于公司的吻合器产品以腔镜吻合器为主，产品技术标准和要求相对较高，因此产品毛利率水平较开放式吻合器较高。

请发行人：

（1）结合各可比公司的业务结构、产品结构、技术水平等说明所选可比公司的可比性，对于同一类产品量化分析并说明发行人毛利率和同行业可比公司毛利率存在差异的原因和合理性；天臣医疗吻合器产品单价显著高于发行人，毛利率低于发行人的原因和合理性；戴维医疗电动吻合器和非电动吻合器的毛利率金额，戴维医疗非电动吻合器毛利率和发行人同类产品毛利率差异及原因；

（2）结合两票制和带量采购的影响，分析并说明发行人保持高毛利率的原因和可持续性，是否存在毛利率下滑的风险；

（3）结合各类产品单位售价、单位成本波动的具体驱动因素定量分析发行人各类自产产品和代理产品毛利率波动的原因，报告期各期穿刺器毛利率波动金额和原因；

（4）量化分析新收入准则对运费处理的调整对毛利率的影响；

（5）量化分析收购孜航精密后实现吻合器零配件的自主生产对生产成本和毛利率的影响金额，说明测算过程及合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合各可比公司的业务结构、产品结构、技术水平等说明所选可比公司的可比性，对于同一类产品量化分析并说明发行人毛利率和同行业可比公司毛利率存在差异的原因和合理性；天臣医疗吻合器产品单价显著高于发行人，毛利率低于发行人的原因和合理性；戴维医疗电动吻合器和非电动吻合器的毛利率金额，戴维医疗非电动吻合器毛利率和发行人同类产品毛利率差异及原因

1、结合各可比公司的业务结构、产品结构、技术水平等说明所选可比公司的可比性，对于同一类产品量化分析并说明发行人毛利率和同行业可比公司毛利率存在差异的原因和合理性

（1）公司与可比上市公司业务结构、产品结构、技术水平等方面的可比性

根据同行业上市公司招股说明书、年报等公开信息，公司与同行业可比公司的对比分析如下：

公司简称	业务结构	产品结构	技术水平
天臣医疗（688013.SH）	专注于高端外科手术吻合器研发创新和生产销售	拥有管型吻合器、腔镜吻合器、线型切割吻合器、荷包吻合器和线型缝合吻合器5大类产品	截至2021年6月末，拥有478项专利，其中发明专利266项，覆盖国内外多个国家和地区
戴维医疗（300314.SZ）	致力于婴儿保育设备的研发、生产和销售，子公司维尔凯迪从事吻合器产品的研发、生产和销售，**2021年实现吻合器收入18,311.75万元，占主营业务收入的38.97%**	主要产品包括婴儿培养箱、婴儿辐射保暖台、新生儿黄疸治疗设备等，以及吻合器产品，吻合器产品主要用于消化道重建及脏器切除手术	在婴儿保育设备领域积累了大量专利和非专利技术，参与多项行业标准的起草或修订工作；在吻合器领域，实现电动吻合器的生产和销售，**截至2021年末，维尔凯迪已取得专利30项，其中发明专利8项**
维力医疗（603309.SH）	主要从事麻醉、泌尿、护理、呼吸、血液透析等领域医疗	主要产品包括气管插管、导尿管、氧气面罩、血透管路、包皮环切缝	工艺技术优势主要体现在独特原料配方技术和非标准化设备和装置的

公司简称	业务结构	产品结构	技术水平
	器械的研发、生产和销售，子公司狼和医疗主要从事吻合器的生产	合器、医用口罩等医疗耗材	开发，通过加大研发投入和研发能力建设，不断完善研发组织结构
发行人	主要从事以吻合器为代表的外科手术医疗器械的研发、生产和销售	主要产品包括吻合器、吻合器零部件、手术灯、手术床、吊塔吊桥等，以及代理销售的医疗设备和低值医疗耗材	现拥有专利 **147 项**，其中发明专利 23 项，有效形成技术和专利壁垒；参与腔镜吻合器行业标准的起草，具备吻合器全产业链的研发、生产和销售能力

发行人选取的同行业可比上市公司天臣医疗、戴维医疗、维力医疗均属于医疗器械行业企业，与发行人的业务领域存在相关性；从产品类型来看，虽然在具体产品结构上存在一定差异，但均涉及吻合器业务，且吻合器产品的收入占比较高，与发行人主要产品具有可比性；从技术水平来看，发行人的研发能力、专利技术等水平，与可比上市公司接近。

报告期内，同行业可比上市公司的吻合器业务收入及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天臣医疗	吻合器收入	-	16,334.43	17,275.70
	收入占比	-	100.00%	100.00%
戴维医疗	吻合器收入	**18,311.75**	11,442.25	4,417.31
	收入占比	**38.97%**	24.90%	12.40%
维力医疗	吻合器收入	-	13,423.86	14,003.94
	收入占比	-	11.87%	14.09%
发行人	吻合器收入	**20,600.15**	13,978.90	16,496.85
	收入占比	**46.55%**	39.39%	55.81%

注 1：维力医疗吻合器业务收入系子公司狼和医疗的营业收入数据，其中 2020 年营业收入中包括口罩业务收入 2,882 万元；

注 2：天臣医疗、维力医疗尚未披露 2021 年数据。

同行业可比上市公司中天臣医疗主要从事吻合器业务；戴维医疗的子公司宁波维尔凯迪医疗器械有限公司（简称“维尔凯迪”）从事吻合器业务，报告期内吻合器业务收入增长较快，占戴维医疗营业收入的比例逐渐上升；维力医疗的子公司江西狼和医疗器械有限公司（简称“狼和医疗”）主要生产包皮环切吻合器，吻合器业务收入占维力医疗收入的比例在 11%以上。

报告期内，同行业可比上市公司与威克医疗的吻合器净利润情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天臣医疗	**4,340.49**	3,494.81	4,200.60
戴维医疗	**3,643.15**	2,615.55	-80.46
维力医疗	**-**	3,547.57	4,497.47
威克医疗	**6,305.90**	3,999.99	4,100.57

注 1：戴维医疗吻合器业务净利润系子公司维尔凯迪实现的净利润；

注 2：维力医疗吻合器业务净利润系子公司狼和医疗实现的净利润，**尚未披露 2021 年年报；**

注 3：天臣医疗尚未披露 2021 年年报，2021 年数据系业绩快报披露的归属于母公司所有者的净利润（未经审计）。

天臣医疗和维力医疗的吻合器业务较为成熟，报告期内已形成较强的盈利能力。戴维医疗的吻合器业务处于成长期，2019 年仍处于亏损状况，2020 年以来净利润水平逐渐提升。**2021 年天臣医疗股份支付费用影响金额较大，在不考虑股份支付费用的情况下，2021 年实现归属于上市公司股东的净利润为 6,399.83 万元。2021 年威克医疗净利润较上年实现增长，变动趋势与同行业公司天臣医疗、戴维医疗一致。**

（2）同一类产品的毛利率对比分析

公司与同行业可比上市公司均涉及吻合器产品，报告期内，公司与可比公司吻合器产品的毛利率对比情况如下：

公司简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天臣医疗	**-**	58.32%	60.04%
戴维医疗	**79.08%**	73.98%	66.81%
维力医疗	**-**	65.94%	79.81%
平均值	**-**	**66.08%**	**68.89%**
威克医疗	**66.44%**	69.28%	68.52%
发行人	**78.23%**	75.50%	68.52%

注 1：维力医疗未单独披露吻合器业务数据，上述吻合器业务毛利率利用子公司狼和医疗的营业收入和成本计算；

注 2：天臣医疗、维力医疗尚未披露 2021 年年报。

报告期内，公司子公司威克医疗的吻合器毛利率水平与同行业可比公司的平均毛利率较为接近，不存在显著差异。2020 年和 **2021 年**，公司收购孜航精密后，从合并报表层面分别抵消内部交易毛利 870.01 万元和 **2,430.84 万元**，使得公司

合并报表层面的吻合器业务毛利率因此分别提高 6.22%和 **11.79%**。受吻合器零部件自产的影响，2020 年，公司合并报表层面的吻合器业务毛利率高于同行业平均水平，**2021 年与戴维医疗的吻合器业务毛利率较为接近**。

天臣医疗的吻合器产品以开放式吻合器为主，其中，收入占比较高的管型吻合器毛利率水平较高。腔镜吻合器是天臣医疗销售收入的主要增长点，但由于定价较低、成本较高，毛利率水平相对较低。公司的产品以腔镜吻合器为主，产品设计和生产工艺较为成熟，产品质量对标进口品牌同时具有价格优势，终端客户的认可度较高，因此产品毛利率水平较高。公司收购孜航精密实现吻合器零部件自产后，2020 年吻合器毛利率水平较上年进一步提高。根据公开数据，**2019 年和 2020 年**，发行人合并层面腔镜吻合器类、开放式吻合器类产品毛利率及收入占比与天臣医疗的对比分析情况如下：

公司名称	产品类别	2020 年		2019 年	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
天臣医疗	腔镜吻合器	53.71%	55.55%	52.27%	39.43%
	开放式吻合器	64.08%	44.45%	65.10%	60.57%
发行人	腔镜吻合器	78.79%	83.50%	71.70%	75.89%
	开放式吻合器	58.90%	16.50%	58.49%	24.11%

注 1：发行人腔镜吻合器类产品包含腔镜吻合器、穿刺器等；开放式吻合器包括管型吻合器、直线切割吻合器、切口保护套等产品；

注 2：天臣医疗尚未披露 2021 年年报。

发行人以腔镜吻合器为主，且毛利率水平高于天臣医疗；发行人开放式吻合器的毛利率低于天臣医疗，由于发行人开放式吻合器的收入占比较低，因此综合毛利率高于天臣医疗的同期水平。

戴维医疗的子公司维尔凯迪主要从事电动腔镜吻合器产品的生产，2020 年和 **2021 年**，维尔凯迪电动腔镜吻合器系列营业收入占吻合器业务收入的比例分别为 73.66%和 **81.06%**，占比较高。报告期内，戴维医疗的吻合器业务处于快速发展期，随着收入的快速增长，产品单位成本下降，毛利率水平不断提升，与公司的吻合器产品毛利率较为接近。

维力医疗的子公司狼和医疗专业从事包皮环切吻合器，产品专一且销量较高，在该细分领域的国产品牌中具有较高的市场认可度，因此产品毛利率较高。2020 年，狼和医疗新增口罩业务导致毛利率同比下降。公司的产品类别较多，不同产

品的毛利率水平存在差异，2019 年综合毛利率低于狼和医疗。

综上所述，公司吻合器产品毛利率与同行业可比公司的毛利率相比差异较小。

2、天臣医疗吻合器产品单价显著高于发行人，毛利率低于发行人的原因和合理性

公司的子公司威克医疗的主要产品为腔镜吻合器和开放式吻合器，同时生产配套的穿刺器、切口保护套等产品，而配套的产品单价较低，导致公司吻合器产品的平均价格相对较低。公司与天臣医疗均具有多种类型吻合器，选取其中收入占比最高、市场需求最大的腔镜吻合器、管型吻合器、直线切割吻合器的单价和毛利率情况进行对比。**2019 年和 2020 年**，公司与天臣医疗主要同类吻合器产品的平均单价、毛利率对比情况如下：

（1）腔镜吻合器

单位：元

公司名称	项目	2020 年	2019 年
天臣医疗	平均单价	683.83	696.04
	毛利率	53.71%	52.27%
发行人	平均单价（调整）	829.53	790.61
	毛利率	81.57%	74.11%
威克医疗	毛利率	74.52%	74.11%

注 1：对于腔镜吻合器的平均单价，公司以一个吻合器或一个钉仓组件为基础计算得出；调整后的平均单价系参照天臣医疗的统计口径，以一个吻合器配套一个钉仓组件为基础计算得出；

注 2：2020 年毛利率为抵消内部交易毛利后的数据；

注 3：天臣医疗未披露 2021 年相关数据。

威克医疗单体层面腔镜吻合器的毛利率较为稳定，2020 年发行人合并层面毛利率上升，主要系抵消内部交易毛利所致。报告期内，威克医疗的腔镜吻合器产品毛利率均高于天臣医疗同类产品，主要系威克医疗腔镜吻合器产品的平均单价较高且单位成本较低所致，具体分析如下：

①威克医疗腔镜吻合器平均单价较高的原因

1）腔镜吻合器的技术优势

威克医疗的腔镜吻合器竞争优势主要体现在产品性能、质量稳定性和操作舒适性三个方面：

在产品性能方面，公司的腔镜吻合器产品具有三排不等高钛钉设计、钉仓表面壁虎爪设计和水滴型导向钉槽设计等多项吻合器关键技术。三排不等高缝钉在提供优异止血效果的同时可保证切缘良好的血供，且产品设计工艺使抵钉座具备超高精度和润滑度，实施效果好；钉仓表面壁虎爪、水滴型导向钉槽等设计，可有效保证切缝长度和缝钉成型效果。

在产品质量方面，产品的关键零件均采用高精度机加工工艺，通过高分子材料涂层的应用，让缝钉在成型过程中能稳定地沿设计轨道运行；关键零件吻合钉采用抗拉强度指标达 800MPa 的材料方案，远超 240MPa 的行业标准，使得吻合钉线缝合强度远高于行业标准水平，相关工艺和设计在提升器械性能的同时保证产品质量，降低手术时使用风险。

在操作舒适性方面，公司在业内率先改进了腔镜吻合器的防滑退位按钮，降低手术器械交叉污染的风险；在腔镜吻合器的击发传导装置上，公司的吻合器产品拥有比同行更低的击发力和回撤力，提高了医生单手操作吻合器的便捷性。

凭借在腔镜吻合器领域的技术积累，威克医疗作为生产企业第一起草单位，参与国家行业标准“内窥镜手术器械腔镜切割吻合器及组件”的起草。在新一代电动腔镜吻合器产品方面，威克医疗于 2021 年 9 月 14 日取得“一次性腔镜用直线型电动切割吻合器及钉仓组件”医疗器械注册证，并已实现销售。

2）终端医疗机构情况

在终端医疗机构方面，威克医疗的吻合器产品在 30 个省、自治区、直辖市的 600 多家医院临床使用，其中三甲医院超过 300 家，包括上海中山医院、华山医院、西安唐都医院、武汉同济医院、长沙湘雅医院、河南省人民医院等国内知名医院。国内知名三甲医院对外科手术吻合器的产品性能、质量稳定性、操作便捷性要求较高，威克医疗腔镜吻合器产品的质量稳定性和使用体验得到相关医院主任医师、临床医生的认可。

综上分析，威克医疗的腔镜吻合器产品凭借技术优势、客户质量优势较可比公司的同类产品定价相对更高。

②威克医疗腔镜吻合器单位成本较低的原因

2019 年和 2020 年，威克医疗与天臣医疗的腔镜吻合器单位成本对比情况如下：

单位：元

项目	2020 年	2019 年
天臣医疗	316.51	332.21
威克医疗	211.34	204.70

注：吻合器单位成本统计口径为一支吻合器（含一个钉仓组件）或单独一个钉仓组件。

2019 年和 2020 年，威克医疗的腔镜吻合器单位成本低于天臣医疗，主要系原材料采购成本和自主组装的生产工艺差异所致。

1）原材料成本较低

天臣医疗生产腔镜吻合器的主要部件转头部件、本体部件、直头部件等均向供应商宝玛医疗科技（无锡）有限公司采购，2018 年和 2019 年，天臣医疗转头部件、本体部件和直头部件的采购总额占其披露的各年度主要原材料采购总额的比例分别为 64.17%和 58.18%，占比较高。而威克医疗向孜航精密采购定制化的腔镜吻合器零件，将相关零件的采购成本加工与天臣医疗采购的主要部件对比情况如下：

单位：元/套

原材料种类	天臣医疗		威克医疗
	2019 年	2018 年	
转头部件	308.85	346.25	160-180
本体部件	299.99	355.76	170-190
直头部件	291.01	324.99	160-180

注 1：转头部件、本体部件、直头部件系根据威克医疗采购的相关零件加总模拟测算；由于产品设计差异，不同厂商的吻合器部件具体构成可能存在一定差异；

注 2：天臣医疗未披露 2020 年、2021 年主要原材料采购价格。

威克医疗采购的用于自主组装转头部件、本体部件、直头部件相关零件合计成本，较天臣医疗的采购单价低 120-130 元，原材料采购成本低于天臣医疗。

2）自主组装的生产工艺

威克医疗采购吻合器零件后自主组装，一方面可保证产品质量，提高临床使用时产品质量稳定性；另一方面，与直接采购供应商组装的部件相比，可减

少供应商组装环节毛利，可降低产品单位成本 10-25 元，影响毛利率约 2%-3%。

综上所述，威克医疗的腔镜吻合器因销售定价和成本优势，毛利率水平相对较高。

（2）管型吻合器

管型吻合器是天臣医疗的主要产品，2019 年和 2020 年管型吻合器的收入占比分别为 47.15%和 33.54%，占比较高。发行人开放式产品的收入占比相对较低，且种类较多，其中占比相对较高的管型吻合器，2019 年和 2020 年销售收入占比吻合器业务收入比例分别为 5.95%和 4.38%。发行人及子公司威克医疗与天臣医疗管型吻合器的毛利率对比情况如下：

单位：元

公司名称	项目	2020 年	2019 年
天臣医疗	平均单价	983.90	1,035.14
	毛利率	69.21%	70.50%
发行人	平均单价	511.43	512.46
	毛利率	65.85%	63.54%
威克医疗	毛利率	63.25%	63.54%

2019 年和 2020 年，公司管型吻合器产品的平均单价、毛利率均低于天臣医疗。天臣医疗的管型吻合器毛利率较高，主要系天臣医疗凭借技术优势产品定价较高所致，天臣医疗的管型吻合器类产品技术创新性强，具有较强的竞争优势，首创的 TST 产品开创了选择性切除新术式，市场认可度较高，因此其管型吻合器产品的单价和毛利率均较高，单位产品毛利是威克医疗同类产品的两倍，具有较强的竞争优势。**威克医疗的管型吻合器与天臣医疗相比市场竞争优势并不显著，且销售规模相对较小，因此采取具有竞争力的定价以提高产品销量。**

3、戴维医疗电动吻合器和非电动吻合器的毛利率金额，戴维医疗非电动吻合器毛利率和发行人同类产品毛利率差异及原因

根据戴维医疗披露的公开信息，子公司维尔凯迪自 2014 年取得《医疗器械生产企业许可证》以来，开始进入外科手术器械领域，目前主要有开放式吻合器、腔镜吻合器、电动腔镜吻合器三大类产品，且以电动腔镜吻合器为主。2020 年维尔凯迪一次性腔镜用电动切割吻合器业务取得快速增长，实现营业收入

8,486.66 万元，占吻合器业务收入的 73.66%，**2021 年电动腔镜吻合器收入占吻合器收入的比例为 81.06%**。戴维医疗的吻合器业务收入以电动吻合器为主，但未单独披露电动吻合器、非电动吻合器的毛利率情况。

报告期内，戴维医疗的吻合器产品综合毛利率与公司的吻合器产品毛利率对比情况如下：

公司简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
戴维医疗	**79.08%**	73.98%	66.81%
电动吻合器收入占比	**81.06%**	73.66%	约 50%
手动吻合器收入占比	**18.94%**	26.34%	约 50%
威克医疗	**66.44%**	69.28%	68.52%
发行人	**78.23%**	75.50%	68.52%

2019 年戴维医疗实现吻合器业务收入 4,417.31 万元，电动和手动吻合器的收入占比约各占 50%，随着产品的量产毛利率水平同步提高，与公司吻合器业务毛利率较为接近。2020 年以来，戴维医疗的电动吻合器收入金额快速增长，占吻合器收入的比例为 73.66%，因电动腔镜吻合器相对于手动吻合器更具安全性、稳定性，且操作更方便，同类产品的供应量较少，产品毛利率水平较高，戴维医疗的吻合器产品毛利率上升至 73.98%，高于威克医疗的毛利率，与公司抵消吻合器零部件内部毛利后的吻合器毛利率较为接近。**2021 年，随着戴维医疗电动吻合器收入占比的进一步提高，产品毛利率上升至 79.08%，高于公司吻合器毛利率水平。**

戴维医疗的子公司维尔凯迪和发行人的子公司威克医疗均主要从事吻合器业务，根据市场公开信息，维尔凯迪与威克医疗的对比情况如下：

项目	维尔凯迪	威克医疗
销售模式	采用经销商经销模式；国内销售：锁定目标医院、目标科室对院内及各科室竞品进行调查了解，充分了解过后制定合适的方法，配合代理商开发推广产品，每年通过举办学术活动、手术直播等方式推动品牌推广；国外销售：以国家为单位，设置独家或者区域代理商进行渠道销售，并配合代理商进行各国卫生部和国外医疗机构的招标采购	采用经销商经销模式；国内销售：与经销商建立紧密联系，形成信息流、服务流的共享，及时了解和掌握终端客户的产品需求，不断优化和提升产品性能，为经销商提供技术支持，通过参加学术活动、组织培训进行产品推广；国外销售：主要通过展会、行业内企业推荐及网络信息推广等方式与海外经销商建立联系，主要由海外经销商在本国进行市场推广
下游客户	**2021 年维尔凯迪新进入各级各类医**	威克医疗的腔镜吻合器产品定位中

项目	维尔凯迪	威克医疗
	院 90 家，其中三甲医院 59 家；在国际市场，已开发亚洲、欧洲、美洲、非洲等国家和地区	高端市场，产品在国内超过 240 家三甲医院使用，产品出口至南美洲、欧洲、中东地区、非洲等国际市场
净利润水平	2019 年尚未盈利，2020 年和 **2021 年**的销售净利润率分别为 22.70%和 **19.72%**	**2019 年、2020 年和 2021 年**的销售净利润率分别为 24.86%、28.61%和 **30.61%**，盈利能力较为稳定
技术实力	高新技术企业，**截至 2021 年末**，维尔凯迪已获得专利 30 项，其中发明专利 8 项；拥有医疗器械注册证 **12 项**	高新技术企业，现拥有专利 **56 项**，其中发明专利 15 项；拥有医疗器械注册证 **28 项**；国内较早成熟应用“不等高钉”技术的吻合器厂商，作为生产企业第一起草单位参与国家腔镜吻合器及组件相关行业标准的起草
竞争优势	2018 年 3 月，成为国内首家推出电动腔镜吻合器的吻合器企业，现已实现较大规模的销售收入	2011 年开始从事腔镜吻合器（手动）的生产和销售，技术和生产工艺成熟，产品质量的市场认可度较高；2021 年 9 月取得电动腔镜吻合器注册证，并实现销售

威克医疗从事吻合器业务的时间早于维尔凯迪，核心产品腔镜吻合器的生产工艺成熟，“不等高钉”技术的成熟应用、产品质量的稳定性形成了威克医疗的竞争优势，在国产品牌中的市场认可度较高。凭借在腔镜吻合器领域的技术积累，2021 年 9 月威克医疗取得电动腔镜吻合器的注册证，系国内较早进入该领域的吻合器生产厂商。维尔凯迪在成立初期便直接开发电动腔镜吻合器，成为国内首家推出电动腔镜吻合器企业，后陆续推出开放式吻合器和手动腔镜吻合器，丰富产品线，由于进入电动腔镜吻合器市场的时间较早，产品毛利率水平较高。在电动腔镜吻合器领域，维尔凯迪具有先发优势，产品毛利率较高；但在非电动吻合器领域，威克医疗的生产工艺成熟具有成本优势，且产品质量稳定、钉仓设计具有技术优势，下游市场认可度高，因此威克医疗非电动吻合器的毛利率较高。

（二）结合两票制和带量采购的影响，分析并说明发行人保持高毛利率的原因和可持续性，是否存在毛利率下滑的风险

在“两票制”销售模式下，销售层级减少，公司产品将以接近终端医疗机构采购的价格销售至配送商，公司产品的销售单价、毛利率将有所上升。

“带量采购”政策的核心是“以量换价”，即生产厂商降价，医疗机构保证采购量。带量采购产品通常采用价格竞标模式，预计部分产品的终端销售单价降幅较大，受此影响，公司吻合器等产品的销售单价可能会有一定程度下降，产品毛利率将有所下降。

综上所述，随着“两票制”模式的推广，公司产品毛利率可能会因此上升；而“带量采购”政策将导致公司产品毛利率有所下降。

2019 年、2020 年和 2021 年，公司主营业务毛利率分别为 53.26%、56.82%和 **57.52%**，公司保持较高毛利率主要有以下原因：

（1）提高自产产品的比例

报告期内，根据产品来源可以分为自产产品和代理产品，其中，公司自产的外科手术吻合器、吻合器零部件产品的毛利率水平高于代理的医疗设备和低值医疗耗材产品，公司未来的发展重点在于提高自产的吻合器及其零部件产品，**报告期内，公司主要产品外科手术吻合器和吻合器零配件的营业收入分别为 16,496.85 万元、24,407.31 万元和 31,855.55 万元，占主营业务收入的比例分别为 55.81%、68.77%和 71.98%，收入占比逐年上升。**随着公司自产产品的比例逐渐提升，有利于公司保持较高的主营业务毛利率。

（2）产品创新提高市场竞争力

吻合器综合了机械、材料、力学、外科手术学等学科知识，随着临床要求的提高需要不断的升级更新，提升临床医生操作的便捷性、降低缝合后出血并发症的概率，以及顺应微创手术的普及，相应提升腔镜吻合器的稳定性和可靠性。在此背景下，公司通过持续的研发创新，不断提高产品的性能，顺应市场需求进行升级迭代。2021 年 9 月 14 日，威克医疗自主研发的电动腔镜吻合器取得《医疗器械注册证》，**2021 年电动腔镜吻合器实现销售收入 20.72 万元**。不断进行研发投入，通过对核心产品进行升级迭代以提高产品的市场竞争力，是公司保持较高毛利率的重要因素。

（3）通过向上游拓展降低产品成本

公司通过收购孜航精密实现向上游吻合器零部件领域的延伸，公司吻合器产品的零部件实现自产，产品单位成本降低，使得公司在医疗器械终端价格下降，带量采购逐渐普及的背景下仍能保持较高的价格竞争优势和产品毛利水平。另外，公司自产的手术灯、手术床等医疗设备，前期主要从明基三丰采购设备零部件进行组装，公司自主研发、本土生产的医疗设备已取得产品注册证并实现销售，产品成本有所降低。公司通过上游零部件的自制降低产品成本，从而稳定并提升产

品毛利率。

综上所述，公司主要通过提高自产产品的销售比例、持续的研发创新、零部件自制以降低产品成本的方式，为公司持续保持较高的毛利率创造条件。

在医保控费、医疗器械逐步带量采购的背景下，医疗器械产品终端销售价格呈逐年下降趋势，虽然相关政策主要目的是为了减少流动环节费用，但会在一定程度上传导至医疗器械生产或代理厂商，导致出厂价格下降，存在毛利率下降的风险。发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（四）毛利率波动风险”提示发行人毛利率波动的风险。

（三）结合各类产品单位售价、单位成本波动的具体驱动因素定量分析发行人各类自产产品和代理产品毛利率波动的原因，报告期各期穿刺器毛利率波动金额和原因

1、结合各类产品单位售价、单位成本波动的具体驱动因素定量分析发行人各类自产产品和代理产品毛利率波动的原因

（1）自产产品的毛利率分析

①吻合器类产品

公司吻合器类产品主要分为腔镜类和开放式两大类，报告期内，两类吻合器产品的毛利率变动情况如下：

单位：元/个

类别	项目	2021 年		2020 年		2019 年
		金额	变动	金额	变动	金额
腔镜类	毛利率	**81.83%**	**3.05%**	78.79%	7.08%	71.70%
	平均销售单价	**320.87**	**2.14%**	314.16	2.10%	307.68
	平均单位成本	**58.30**	**-12.52%**	66.65	-23.45%	87.06
开放式	毛利率	**61.31%**	**2.41%**	58.90%	0.41%	58.49%
	平均销售单价	**108.39**	**-11.13%**	121.97	20.61%	101.13
	平均单位成本	**41.94**	**-16.34%**	50.13	19.43%	41.98

1）腔镜类产品

公司腔镜类产品包括腔镜吻合器、穿刺器等。报告期内，腔镜类产品的毛利率分别为 71.70%、78.79%和 **81.83%**，毛利率较高，主要是因为腔镜类吻合器主

要应用于胸腹腔类手术、微创外科手术等，产品操作的稳定性和质量要求较开放式吻合器更高，且国内腔镜吻合器市场以外资品牌为主，国产品牌中具备腔镜吻合器生产能力的厂商相对较少，因此腔镜类产品的毛利率相对较高。2020 年，公司收购孜航精密后实现吻合器零配件的自主生产，腔镜类吻合器产品的平均单位成本较上年下降 23.45%，因此，产品毛利率较上年增加 7.08%；**2021 年，主要因腔镜吻合器单位成本进一步下降，产品毛利率较 2020 年增加 3.05%**。

报告期内，子公司威克医疗腔镜类产品主要为腔镜吻合器和穿刺器，各产品的平均单价、毛利率和收入占比情况如下：

单位：元/个

品种	项目	2021 年	2020 年	2019 年
腔镜吻合器	平均单价	592.84	684.64	647.42
	毛利率	69.96%	74.52%	74.11%
	占吻合器业务比例	70.75%	69.56%	62.34%
穿刺器	平均单价	87.98	87.43	93.63
	毛利率	57.84%	61.30%	61.77%
	占吻合器业务比例	11.52%	13.72%	13.10%

注 1：腔镜吻合器平均单价的统计口径为一支吻合器（不含钉仓组件）或单独一个钉仓组件；

注 2：毛利率系威克医疗单体报表数据，2020 年和 2021 年未考虑内部交易抵消。

报告期内，威克医疗腔镜吻合器的毛利率分别为 74.11%、74.52%和 69.96%，较为稳定，且腔镜吻合器收入占公司吻合器业务收入的比例较高。公司收购孜航精密后，2020 年和 2021 年，威克医疗向孜航精密采购吻合器零部件，已实现内部交易抵消后，从合并报表层面，公司腔镜吻合器的毛利率分别为 81.57%和 83.88%，公司在集团内部实现吻合器零部件自产后，产品毛利率进一步上升。

2）开放式产品

公司开放式产品包括管型吻合器、直线切割吻合器、痔吻合器，以及配套的切口保护套等，报告期内开放式产品的毛利率分别为 58.49%、58.90%和 **61.31%**，变动较小。2019 年和 **2021 年**，因单价较低的切口保护套销售收入占比较高，导致当期开放式产品的平均单价和单位成本均相对较低。

报告期内，子公司威克医疗开放式主要产品的的平均单价、毛利率和收入占比情况如下：

单位：元/个

品种	项目	2021 年	2020 年	2019 年
管型吻合器	平均单价	459.13	511.43	512.46
	毛利率	59.37%	63.25%	63.54%
	占吻合器业务比例	2.82%	4.38%	5.95%
直线切割吻合器	平均单价	296.84	339.32	340.99
	毛利率	52.42%	56.81%	67.55%
	占吻合器业务比例	3.37%	4.17%	5.60%
痔吻合器	平均单价	335.59	390.10	397.47
	毛利率	49.07%	57.03%	59.76%
	占吻合器业务比例	2.63%	2.76%	3.12%
切口保护套	平均单价	74.84	56.42	45.90
	毛利率	67.52%	56.39%	47.17%
	占吻合器业务比例	5.90%	2.68%	6.56%

注：毛利率系威克医疗单体报表数据，2020 年和 2021 年未考虑内部交易抵消

报告期内，公司开放式产品以管型吻合器、直线切割吻合器、痔吻合器和切口保护套产品为主，上述四类产品的收入占开放产品收入的比例分别为 88.06%、84.83%和 83.97%，占比较高，但各类产品的收入占公司吻合器业务收入的比例均较低。报告期内，管型吻合器、直线切割吻合器等开放式吻合器由于技术相对成熟，国产品牌的市场占有率较高，价格竞争激烈，因此产品平均单价逐年下降，导致毛利率亦有所下降。2020 年下半年切口保护套由原全国总代理负责销售，改为威克医疗直接向区域经销商销售，且 2021 年切口保护套市场需求增加，销售单价上升，因此 2020 年和 2021 年切口保护套产品的毛利率上升。

②吻合器零部件产品

2020 年和 2021 年，吻合器零部件产品的平均单价、平均单位成本和毛利变动情况如下：

项目	2021 年	2020 年
平均单价（元/个）	2.59	4.01
平均单位成本（元/个）	1.37	1.85
毛利率	47.10%	53.79%

2020 年，公司吻合器零部件业务的销售毛利率为 53.79%，与公司的主营业

务毛利率较为接近，因此公司新增吻合器零配件业务后主营业务毛利率未发生大幅变动。**2021 年，公司吻合器零部件业务平均单价和平均单位成本下降主要与产品结构变动相关，销售毛利率为 47.10%，较上年有所下降，主要系原材料价格和人工成本上升，以及部分腔镜类组件产品的销售单价下降所致**。

③自产的医疗设备

报告期内，公司自产的医疗设备毛利率变动情况如下：

单位：万元/个

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	金额	变动	金额	变动	金额
毛利率	**36.94%**	**-0.92%**	37.86%	-3.28%	41.13%
平均销售单价	**1.97**	**12.95%**	1.74	5.87%	1.65
平均单位成本	**1.24**	**14.62%**	1.08	11.76%	0.97

报告期内，公司自产医疗设备的销售毛利率分别为 41.13%、37.86%和 **36.94%**，呈逐年下降的趋势。公司自产的医疗设备主要通过母公司代理业务销售渠道和明基三丰的销售渠道对外销售，其中，公司自主对外销售的平均单价较高、毛利率较高，销售给明基三丰的平均单价相对较低、毛利率较低。2020 年和 **2021 年**，公司自主对外销售的收入占比降低，导致总体对外销售毛利率持续下降。

公司自产的医疗设备包括手术无影灯、手术床、产床和吊塔吊桥等。其中，吊塔吊桥产品需根据医疗机构外科手术室的要求定制生产，不同规格型号的吊塔吊桥产品单价和成本存在差异，手术无影灯和手术床产品亦存在多种型号，因此，各年度公司自产医疗设备的销售单价和单位成本变动与当期销售的产品型号变动相关。

（2）代理产品的毛利率分析

①代理的医疗设备

报告期内，公司代理的医疗设备毛利率变动情况如下：

单位：万元/个

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	金额	变动	金额	变动	金额
毛利率	**26.98%**	**-2.03%**	29.01%	-0.56%	29.57%

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	金额	变动	金额	变动	金额
平均销售单价	**6.53**	**1.36%**	6.45	47.11%	4.38
平均单位成本	**4.77**	**4.25%**	4.58	48.29%	3.09

报告期内，公司代理的医疗设备毛利率分别为 29.57%、29.01%和 **26.98%**，2019 年以来销售毛利率较为稳定。2021 年公司代理医疗设备的销售毛利率较上年降低 2.03%，主要是由于手术床和监护仪产品的销售毛利率下降所致。

②代理的低值医疗耗材

报告期内，公司代理的低值医疗耗材毛利率变动情况如下：

单位：元/个

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	金额	变动	金额	变动	金额
毛利率	**38.44%**	**-2.53%**	40.97%	2.81%	38.16%
平均销售单价	**2.23**	**38.81%**	1.61	-25.02%	2.14
平均单位成本	**1.37**	**44.75%**	0.95	-28.42%	1.33

报告期内，公司代理的低值医疗耗材毛利率分别为 38.16%、40.97%和 **38.44%**，变动较小。2020 年，公司新增大量单价较低的一次性使用橡胶手套，导致当期平均销售单价和单位成本较上年降幅较大。**2021 年，在医院推行医疗耗材进口替代的背景下，公司将原代理的部分进口品牌耗材转为国产品牌，产品毛利率较原代理进口产品有所下降。**

2、报告期各期穿刺器毛利率波动金额和原因

报告期内，公司穿刺器产品的毛利率变动情况如下：

单位：元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
平均单价	**87.98**	87.43	93.63
单位成本-单体	**37.09**	33.84	35.79
毛利率-单体	**57.84%**	**61.30%**	**61.77%**
单位成本-合并	**26.45**	27.61	35.79
毛利率-合并	**69.93%**	**68.42%**	**61.77%**

注：单体是指威克医疗单体层面的穿刺器单位成本及相应毛利率；合并是指抵消威克医疗与孜航精密之间的内部交易毛利后，合并报表层面的穿刺器单位成本及相应毛利。

发行人的子公司威克医疗从事穿刺器产品的生产和销售，报告期内，威克医疗单体层面的穿刺器产品毛利率分别为 61.77%、61.30%和 **57.84%**，毛利率水平较为稳定。2020 年，因销售的穿刺器型号结构有所变动，平均单价和单位成本较上年有所下降，毛利率较上年下降 0.47%，变动较小；**2021 年，穿刺器平均单价与上年相比变动较小，由于该产品单位成本上升，穿刺器单体毛利率较上年下降 3.46%。**

发行人因收购孜航精密，2020 年起子公司威克医疗向孜航精密采购的穿刺器零件内部交易毛利在合并层面抵消，2020 年和 **2021 年**，穿刺器产品相关的内部交易毛利抵消金额分别为 136.59 万元、**287.01 万元**，使得穿刺器产品合并层面的单位成本分别下降 6.23 元和 **10.64 元**，受此影响合并层面的穿刺器毛利率分别提高 7.12%和 **12.09%**。2020 年年初威克医疗存在较多在收购孜航精密前向其采购的穿刺器零件，该部分原材料在合并报表层面不涉及内部交易毛利抵消，且主要影响 2020 年的穿刺器材料成本，对 2021 年的影响很小，因此，2021 年从合并报表层面穿刺器的单位成本下降幅度更大。

（四）量化分析新收入准则对运费处理的调整对毛利率的影响

公司 2020 年 1 月 1 日起开始执行新收入准则，与销售产品相关的运费调整入营业成本核算。调整前后对毛利率的影响如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	**44,649.77**	37,442.78	29,560.28
营业成本	**19,029.57**	16,665.48	13,817.57
毛利率（剔除运费前）	**57.38%**	55.49%	53.26%
营业成本中包含运费	**170.55**	162.73	-
剔除运费后营业成本	**18,859.01**	16,502.75	13,817.57
毛利率（剔除运费后）	**57.76%**	55.93%	53.26%
毛利率变动	**-0.38%**	-0.43%	0.00%

2020 年和 2021 年，运费调整入营业成本核算，毛利率与剔除运费相比分别下降 0.43%和 **0.38%**。

（五）量化分析收购孜航精密后实现吻合器零配件的自主生产对生产成本和毛利率的影响金额，说明测算过程及合理性。

1、自主生产吻合器零部件对成本的影响

发行人子公司威克医疗主要从事吻合器产品的生产，并向孜航精密采购吻合器零部件。报告期内，威克医疗单体报表层面营业成本的料、工、费构成和比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料成本	**5,219.97**	**75.50%**	3,235.92	75.35%	4,042.26	77.83%
直接人工	**1,013.47**	**14.66%**	641.12	14.93%	846.27	16.29%
制造费用	**680.05**	**9.84%**	417.32	9.72%	305.11	5.87%
合计	**6,913.48**	**100.00%**	**4,294.37**	**100.00%**	**5,193.65**	**100.00%**

报告期内，威克医疗的营业成本料工费构成较为稳定。其中，制造费用占比上升，主要系新增模具、设备导致折旧与摊销金额增加，以及 2020 年以后根据新收入准则将运费计入制造费用所致。

公司收购孜航精密后，2020 年和 **2021 年**威克医疗向孜航精密采购的原材料已实现毛利在合并报表层面抵消，即将威克医疗“营业成本-材料成本”中，从孜航精密采购的原材料成本还原至孜航精密对应的营业成本，再按照孜航精密产品的料工费比例进行分摊，合并至对应吻合器产品成本的料工费中。经调整后，报告期内，公司合并报表层面吻合器类产品成本的料、工、费构成和比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料成本	**1,814.29**	**40.46%**	2,009.38	58.68%	4,042.26	77.83%
直接人工	**1,441.51**	**32.15%**	737.79	21.55%	846.27	16.29%
制造费用	**1,228.25**	**27.39%**	677.18	19.78%	305.11	5.87%
合计	**4,484.05**	**100.00%**	**3,424.36**	**100.00%**	**5,193.65**	**100.00%**

由于孜航精密是威克医疗的第一大原材料供应商，且原材料在吻合器成本中的占比较高，因此，在公司实现吻合器零部件自产后，吻合器产品内部合并抵消

后的成本中，材料成本的占比下降，单位直接人工和制造费用成本上升。

2020 年和 **2021 年**，威克医疗与孜航精密之间内部交易抵消和占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年
内部交易已实现毛利	**2,430.84**	870.01
威克医疗主营业务成本	**6,913.48**	4,294.37
占比	**35.16%**	20.26%

2020 年，威克医疗生产领用的原材料仍有较多在公司收购孜航前采购的原材料，该部分原材料的生产领用不涉及内部交易抵消；2021 年，威克医疗生产所需原材料系在公司收购孜航精密后采购，内部交易已实现毛利金额较大。公司收购孜航精密实现自产后，从合并报表层面，吻合器类产品营业成本在 2020 年和 2021 年分别下降 20.26%和 **35.16%**。

2、自主生产吻合器零部件对毛利率的影响

报告期内，公司吻合器类产品毛利率变动情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
威克医疗单体报表层面			
毛利率	**66.44%**	69.28%	68.52%
其中：腔镜类	**68.20%**	71.69%	71.70%
开放式	**58.18%**	57.06%	58.49%
合并报表层面			
毛利率	**78.23%**	75.50%	68.52%
其中：腔镜类	**81.83%**	78.79%	71.70%
开放式	**61.31%**	58.90%	58.49%

2020 年和 2021 年，公司收购孜航精密具备吻合器零部件自产能力后，与威克医疗单体报表毛利率相比，合并报表层面吻合器业务毛利率分别上升 6.22%和 11.79%。

报告期内，威克医疗单体报表层面吻合器产品的毛利率较为稳定，各年度变动较小。2020 年和 **2021 年**，在公司吻合器零部件实现自产后，在合并报表层面腔镜类产品（包括腔镜吻合器、穿刺器等）的平均单位成本分别较上年下降 23.45%和 **12.52%**，降幅较大，受单位成本下降的影响，腔镜类产品的毛利率分别较上

年增加 7.08%和 **3.05%**。

因孜航精密向威克医疗销售的零部件毛利内部抵消，开放式吻合器成本下降，2020 年和 **2021 年**，合并报表层面的开放式吻合器毛利率较威克医疗单体分别上升 1.84%和 **3.13%**，因开放式吻合器零件毛利率水平相对较低，且仅涉及部分吻合器的自产，因此零部件自产后对开放式吻合器综合毛利率的影响相对较小。公司开放式吻合器产品类型较多，不同产品毛利存在差异，具体产品结构变动亦会对平均毛利率造成影响。2019 年、2020 年和 2021 年，公司收购孜航精密前后，涉及自产零部件的主要开放式吻合器产品的毛利率变动情况如下：

产品名称	项目	2021 年	2020 年	2019 年
管型吻合器	毛利率	**67.49%**	65.85%	63.54%
	毛利占比	**17.73%**	29.70%	26.83%
直线切割吻合器	毛利率	**53.49%**	58.60%	67.55%
	毛利占比	**16.76%**	25.12%	26.84%
痔吻合器	毛利率	**61.62%**	61.83%	59.76%
	毛利占比	**15.08%**	17.59%	13.21%

2020 年，主要开放式吻合器的零部件自产后，管型吻合器、痔吻合器的毛利率均同比上升，且合计毛利占比超过 50%，对开放式吻合器综合毛利率的上升有正向影响；但直线切割吻合器因产品设计变化，新增涂层工艺使得产品相关零件采购成本上升超过 15%，且在带量采购实施后面临一定的降价压力，直线切割吻合器（不含钉仓）平均单价较上年下降 8.27%，因此，产品毛利率同比减少 8.95%，因直线切割吻合器的毛利占比为 25.12%，对开放式吻合器综合毛利率有负向影响。综合上述因素，2020 年开放式吻合器的平均毛利率变动较小。

2021 年，管型吻合器毛利率较上年有所上升，而直线切割吻合器和痔吻合器由于产品单价下降，毛利率较上年均有所下降。开放式吻合器毛利率同比上升，主要是由于切口保护套销售单价上升，毛利率提高，且销售收入占开放式吻合器的比例由上年的 16.27%增长至 33.64%，销售占比上升所致。

综上所述，在公司收购孜航精密实现吻合器零部件自产后，2020 年和 2021 年在公司合并报表层面，吻合器类产品的营业成本分别减少 870.01 万元、**2,430.84 万元**。其中，腔镜吻合器的单位成本降幅较大，导致产品毛利率有所

上升，提高了公司在带量采购政策下的市场竞争力；开放式吻合器在带量采购政策下存在一定的降价压力，以及生产工艺改进后的成本上升，在零部件自产后毛利率的上升幅度较小。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、查阅同行业可比公司定期披露报告、招股说明书等公开资料，对比分析报告期内与发行人同类产品的毛利率变动情况；

2、访谈发行人吻合器业务销售总监，了解两票制、带量采购政策对发行人吻合器产品毛利率的影响；

3、查阅发行人报告期内销售明细表，分析各类产品单位价格、单位成本的变动情况，并了解变动原因；

4、检查发行人报告期内运费的会计核算情况，分析对毛利率的影响；

5、核查发行人收购孜航精密后，孜航精密与威克医疗之间的交易明细表，复核内部交易抵消情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人吻合器业务毛利率与同行业可比公司同类产品毛利率相比，不存在显著差异；

2、报告期内，发行人通过提高自产产品的销售比例、持续研发创新、零部件自制等方式保持较高毛利率，发行人已充分提示毛利下滑的风险；

3、发行人自产产品和代理产品的毛利率变动原因具有合理性；

4、执行新收入准则后，运费调整入营业成本核算，毛利率与剔除运费相比分别下降 0.43%和 0.38%；

5、发行人收购孜航精密实现吻合器零部件自产后，孜航精密与威克医疗之间的已实现内部交易毛利抵消，导致发行人合并报表层面吻合器业务成本下降，

毛利率上升。

12.关于应收账款及第三方回款

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 6,504.99 万元、10,629.43 万元和 9,148.54 万元，占公司流动资产的比例分别为 32.45%、39.45%和 24.93%，占比较高。公司的应收账款客户主要为下游吻合器厂商、医院及医疗器械经销商。同行业上市公司以经销商预付货款的经销模式为主，应收账款周转率较高，发行人经销模式下应收账款周转率显著低于同行业可比公司；

（2）2018 年、2019 年和 2020 年，公司计提的坏账准备金额分别为 89.75 万元、72.11 万元和 0 万元，公司核销的应收账款金额分别为 70.26 万元、12.15 万元和 0 万元，金额较小；

（3）报告期各期，公司第三方回款金额分别为 273.54 万元、604.58 万元和 2,129.95 万元，主要为地方财政部门付款、海外客户第三方回款和应收账款保理。

请发行人：

（1）结合客户信用政策，说明报告期各期末不同销售模式下客户应收账款余额、账龄及坏账计提情况，应收账款金额与信用政策的匹配性，发行人经销模式下应收账款周转率显著低于同行业可比公司的原因和合理性；

（2）说明应收账款回款情况，逾期应收账款的金额、占比，形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项回收情况、坏账准备计提的充分性；重大单项计提坏账准备的标准及报告期内未进行重大单项计提坏账准备的原因及和合理性；

（3）说明应收保证金或质保金的金额和会计处理；保证金或质保金金额和营业收入的匹配关系；

（4）说明发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；第三方回款是否与发行人自身经营模式相关，是否符合行业经营特点，是否具有必要性和合理性。

请保荐人、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》相关规定对上述问题发表明确意见，说明：

（1）各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见；

（2）各期末应收账款的金额至审核问询回复日的回款金额及比例；

（3）列示第三方回款的客户、回款方、客户及回款方的关系、回款时间和金额。

回复：

一、发行人说明

（一）结合客户信用政策，说明报告期各期末不同销售模式下客户应收账款余额、账龄及坏账计提情况，应收账款金额与信用政策的匹配性，发行人经销模式下应收账款周转率显著低于同行业可比公司的原因和合理性；

1、不同销售模式下客户应收账款情况

报告期各期末，不同销售模式下客户应收账款余额、账龄及坏账计提情况如下：

单位：万元

项目	账龄	2021 年 12 月 31 日		
		余额	坏账准备	余额占比
经销模式	1 年以内	2,238.64	111.93	22.17%
	1 至 2 年	148.69	29.74	1.47%
	2 至 3 年	-	-	-
	3 年以上	-	-	-
	合计	2,387.33	141.67	23.64%
直销模式	1 年以内	7,514.16	375.71	74.42%
	1 至 2 年	163.34	32.67	1.62%
	2 至 3 年	2.80	1.40	0.03%
	3 年以上	29.60	29.60	0.29%
	合计	7,709.90	439.37	76.36%
合计		10,097.23	581.04	100.00%

项目	账龄	2020 年 12 月 31 日		
		余额	坏账准备	余额占比
经销模式	1 年以内	2,163.02	108.15	22.16%
	1 至 2 年	-	-	-
	2 至 3 年	-	-	-
	3 年以上	-	-	-
	合计	**2,163.02**	**108.15**	**22.16%**
直销模式	1 年以内	7,117.36	355.87	72.93%
	1 至 2 年	316.48	63.30	3.24%
	2 至 3 年	157.98	78.99	1.62%
	3 年以上	4.70	4.70	0.05%
	合计	**7,596.52**	**502.85**	**77.84%**
合计		**9,759.54**	**611.00**	**100.00%**
项目	**账龄**	**2019 年 12 月 31 日**		
		余额	**坏账准备**	**余额占比**
经销模式	1 年以内	1,432.71	71.64	12.58%
	1 至 2 年	3.20	0.64	0.03%
	2 至 3 年	13.99	7.00	0.12%
	3 年以上	-	-	-
	合计	**1,449.90**	**79.27**	**12.73%**
直销模式	1 年以内	8,791.65	439.58	77.17%
	1 至 2 年	1,106.46	221.29	9.71%
	2 至 3 年	43.12	21.56	0.38%
	3 年以上	2.09	2.09	0.02%
	合计	**9,943.33**	**684.53**	**87.27%**
合计		**11,393.23**	**763.80**	**100.00%**

2、应收账款金额与信用政策的匹配性

（1）经销模式

经销模式下，威克医疗吻合器产品的销售以款到发货为主，对于部分合作关系稳定的核心经销商客户，在客户申请、公司审批的前提下，经双方友好协商后威克医疗会给予其阶段性短期授信。报告期内，发行人经销模式主要客户信用政策未发生异常变化。

报告期各期，经销模式下发行人主要客户销售收入、期末应收账款余额与信用政策的匹配情况如下：

2021 年度					
序号	客户名称	销售收入（万元）	期末应收账款余额（万元）	信用期内金额（万元）	信用期内占比
1	上海俊贞贸易有限公司 上海科文贸易商行	2,213.29	9.10	9.10	100.00%
2	上海中智科技应用发展有限公司	2,126.83	345.30	345.30	100.00%
3	明基三丰	1,732.29	-	-	-
4	上海涂通贸易商行 徐州柒叁柒贸易商行 西安金葫芦医疗科技有限公司	1,606.85	646.08	646.08	100.00%
5	福建鹭燕医疗器械有限公司	1,215.50	169.17	169.17	100.00%
合计		8,894.76	1,169.66	1,169.66	100.00%
2020 年度					
序号	客户名称	销售收入（万元）	期末应收账款余额（万元）	信用期内金额（万元）	信用期内占比
1	上海涂通贸易商行 陕西荣创伟业商贸有限公司	1,612.06	315.04	315.04	100.00%
2	上海科文贸易商行	1,338.93	-	-	-
3	明基三丰	1,241.62	51.60	51.60	100.00%
4	云南雷菊科技有限公司	1,199.65	530.16	530.16	100.00%
5	福建鹭燕医疗器械有限公司	995.88	-	-	-
合计		6,388.14	896.80	896.80	100.00%
2019 年度					
序号	客户名称	销售收入（万元）	期末应收账款余额（万元）	信用期内金额（万元）	信用期内占比
1	上海中智科技应用发展有限公司	1,734.51	348.14	348.14	100.00%
2	明基三丰	1,580.71	103.49	103.49	100.00%
3	上海科文贸易商行	1,431.87	-	-	-
4	云南雷菊科技有限公司 云南邦铨科技有限公司	1,321.53	234.60	234.60	100.00%
5	陕西荣创伟业商贸有限公司	1,023.76	-	-	-
合计		7,092.37	686.23	686.23	100.00%

报告期各期末，发行人经销模式主要客户期末应收账款均在信用期内，与其

信用政策相匹配。威克医疗重视应收账款信用风险管控，主要客户各期末应收账款不存在逾期情况。

（2）直销模式

直销模式下，报告期内公司主要客户主要产品的信用政策情况如下：

公司名称	产品种类	2021 年	2020 年	2019 年
常州市第一人民医院	低值医疗耗材	8 个月	8 个月	6 个月
	医疗设备	验收合格付 90%，12 月后付 10%余额		
常州市第二人民医院	低值医疗耗材	6 个月	6 个月	3 个月
	医疗设备	验收合格 4-6 个月内付 100%		
常州市第三人民医院	低值医疗耗材	12 个月	12 个月	9 个月
	医疗设备	验收合格付 30%，3 个月后付 60%，1 年后付 10%		
常州市中医医院	低值医疗耗材	6 个月	6 个月	3 个月
	医疗设备	验收合格 120 天内付 90%，3 年后付 10%		
常州市武进人民医院	低值医疗耗材	14 个月	14 个月	14 个月
	医疗设备	验收合格 90 天内付 100%		
常州华森医疗器械有限公司		开票确认后 60 天内结清		-
江苏瑞普医疗器械科技有限公司		开票确认后 60 天内结清		-
无锡市舒康医疗器械有限公司		开票确认后 90 天内结清		-
江苏钱璟医疗器械有限公司		开票确认后 60 天内结清		-
常州市康迪医用吻合器有限公司		开票确认后 30 天内结清		-

报告期内，公司直销模式主要客户信用政策未发生异常波动。其中，4 家医院低值医疗耗材信用政策有所变化，具体原因如下：

公司名称	信用政策变化情况	变动原因
常州市第一人民医院	低值医疗耗材信用期由 6 个月变为 8 个月	疫情影响，医院资金紧张
常州市第二人民医院	低值医疗耗材信用期由 3 个月变为 6 个月	
常州市第三人民医院	低值医疗耗材信用期由 9 个月转为 12 个月	
常州市中医医院	低值医疗耗材信用期由 3 个月变为 6 个月	

报告期各期，直销模式下发行人主要客户销售收入、期末应收账款余额与信用政策的匹配情况如下：

2021 年度					
序号	客户名称	销售收入（万元）	期末应收账款余额（万元）	信用期内金额（万元）	信用期内占比
1	江苏钱璟医疗器械有限公司	1,611.95	1,072.40	1,028.89	95.94%
2	江苏瑞普医疗器械科技有限公司	1,515.41	419.39	247.61	59.04%
3	常州市第二人民医院	1,364.23	312.50	289.21	92.55%
4	常州华森医疗器械有限公司	1,212.03	268.68	268.68	100.00%
5	无锡市舒康医疗器械有限公司	1,063.20	435.63	63.13	14.49%
合计		6,766.82	2,508.60	1,897.52	75.64%
2020 年度					
序号	客户名称	销售收入（万元）	期末应收账款余额（万元）	信用期内金额（万元）	信用期内占比
1	常州华森医疗器械有限公司	2,195.69	827.03	575.75	69.62%
2	江苏瑞普医疗器械科技有限公司	1,940.91	494.58	363.24	73.44%
3	无锡市舒康医疗器械有限公司	1,159.09	474.21	474.21	100.00%
4	江苏钱璟医疗器械有限公司	852.16	766.84	461.46	60.18%
5	常州市康迪医用吻合器有限公司	751.1	270.57	268.42	99.21%
合计		6,898.95	2,833.24	2,143.09	75.64%
2019 年度					
序号	客户名称	销售收入（万元）	期末应收账款余额（万元）	信用期内金额（万元）	信用期内占比
1	常州市第一人民医院	1,150.12	780.87	623.84	79.89%
2	常州市第二人民医院	787.54	420.94	346.19	82.24%
3	常州市武进人民医院	663.28	782.05	709.97	90.78%
4	常州市中医医院	578.12	340.46	295.10	86.68%
5	常州市第三人民医院	543.29	875.88	586.09	66.91%
合计		3,722.35	3,200.20	2,561.19	80.03%

报告期内，直销模式下，发行人主要从事医疗器械代理业务和吻合器零配件制造业务，下游客户分别为综合医院和吻合器类产品生产厂商，公司通常会给予其一定期限的信用账期。其中，医院的回款周期通常较长，公司应收对象以常州及周边地区公立医院为主，医院的资金实力和信用状况良好，坏账的风险较小。公司与主要吻合器生产厂商客户的合作历史较长、合作关系稳定，公司一般给予其 2-3 个月的信用期限。

3、发行人经销模式下应收账款周转率显著低于同行业可比公司的原因和合理性

报告期内，发行人应收账款周转率与同行业上市公司对比情况如下：

证券代码	证券简称	应收账款周转率（次/年）		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
688013	天臣医疗	-	65.63	100.49
300314	戴维医疗	27.79	25.74	26.05
603309	维力医疗	-	10.97	9.90
平均值		27.79	34.11	45.48
本公司		4.50	3.54	3.21
其中：经销模式		12.16	12.01	17.12
直销模式		2.22	1.80	0.89

注：天臣医疗和维力医疗尚未披露 2021 年年报。

经销模式下，报告期各期发行人的应收账款周转率分别为 17.12、12.01 和 12.16，高于同行业上市公司维力医疗，低于天臣医疗、戴维医疗。天臣医疗应收账款周转率较高系其主要采取款到发货的销售模式，各期期末应收账款较少所致。

威克医疗吻合器产品的销售以款到发货为主，对于部分合作关系稳定的核心经销商客户，在客户申请、公司审批的前提下，经双方友好协商后威克医疗会给予其阶段性短期授信。

经销模式下，报告期各期发行人应收账款及营业收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度	2019 年末/2019 年度
经销模式应收账款	**2,387.33**	**2,163.02**	**1,449.90**
其中：上海涂通、陕西荣创、徐州柒叁柒及西安金葫芦	646.08	315.04	-
郑州必定买	-	110.33	-
云南雷菊及云南邦铨	409.78	530.16	234.60
河南中旭及郑州佩琼	19.60	172.56	-
上海中智	345.30	114.95	348.14
徐州三胞医疗器械有限公司	199.18	343.08	-
合计	1,619.93	1,586.12	582.74

项目	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度	2019 年末/2019 年度
经销模式营业收入	**27,663.74**	**20,179.33**	**22,510.31**
应收账款周转率	**12.16**	**12.01**	**17.12**

报告期各期末，经销模式下发行人应收账款余额有所增长，增长额主要来自少量核心客户。2020 年末，应收账款余额较上年增加 713.12 万元，主要原因如下：一方面，受疫情影响，终端医院资金紧张或部分采购工程推迟验收，间接导致经销商无法及时偿还发行人货款；另一方面，上述客户均为发行人核心客户，双方合作历史较长，合作关系稳定。因此，在客户申请、公司审批的前提下，发行人对其特定的订单给予临时性的信用账期。**2021 年公司应收账款周转率保持稳定。**

综上所述，发行人 2020 年经销模式应收账款周转率下降主要系疫情影响、合作深入的前提下，应客户要求，发行人经严格审批后对主要客户特定订单给予临时性信用账期所致，不存在发行人主动放宽经销商信用政策以刺激销售的情况。

（二）说明应收账款回款情况，逾期应收账款的金额、占比，形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项回收情况、坏账准备计提的充分性；重大单项计提坏账准备的标准及报告期内未进行重大单项计提坏账准备的原因及和合理性；

1、应收账款回款情况

截至 2022 年 2 月末，报告期各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
应收账款期末余额①	**10,097.23**	9,759.54	11,393.23
合同资产期末余额②	**175.04**	201.11	-
截至 2022 年 2 月末回款③	**2,859.93**	**9,612.15**	**11,347.55**
回款比例④=③/（①+②）	**27.84%**	**96.50%**	**99.60%**

截至 2022 年 2 月末，报告期各期末应收账款回款比例分别为 99.60%、96.50%和 27.84%。2019 年末及 2020 年末应收账款回款情况良好，2021 年末应收账款回款比例较低，主要系发行人对部分医院客户账期较长，应收账款尚未回款所致。

2、逾期应收账款的金额、占比

报告期各期末，公司逾期应收账款余额占应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
应收账款余额	**10,097.23**	9,759.54	11,393.23
逾期应收账款余额①	**2,521.60**	1,654.76	2,551.83
其中：吻合器类	**0.45**	3.75	17.74
医疗设备类	**778.32**	486.67	840.54
吻合器零配件类	**1,742.83**	1,164.34	1,693.54
逾期应收账款余额占比	**24.97%**	16.96%	22.40%
逾期应收账款坏账准备②	**189.81**	181.87	221.12
逾期应收账款坏账计提比例（③=②/①）	**7.53%**	10.99%	8.67%
逾期应收账款期后回款金额④	**719.40**	**1,617.10**	**2,519.81**
逾期应收账款期后回款比例 （⑤=④/①）	**28.53%**	**97.72%**	**98.75%**

注：逾期应收账款回款金额统计至 2022 年 2 月末。

报告期各期末，发行人逾期应收账款主要为销售吻合器零配件产品形成的应收货款。报告期各期末，发行人应收账款逾期金额分别为 2,551.83 万元、1,654.76 万元及 **2,521.60 万元**，占应收账款余额的比例分别为 22.40%、16.61%及 **24.97%**，公司应收账款质量整体较高，逾期应收账款占比较低，**截至 2022 年 2 月末，2019 年末和 2020 年末逾期应收账款回款良好。**

报告期内，逾期应收账款账龄、期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
逾期应收账款余额①	**2,521.60**	1,654.76	2,551.83
其中：1 年以内	**2,260.17**	1,294.94	2,046.33
1-2 年	**229.03**	212.75	449.96
2-3 年	**2.80**	144.97	53.45
3 年以上	**29.60**	2.09	2.09
逾期应收账款坏账准备计提金额	**189.81**	181.87	221.12
逾期应收账款坏账准备计提比例	**7.53%**	10.99%	8.67%
逾期应收账款期后回款金额	**719.40**	**1,617.10**	**2,519.81**

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
逾期应收账款期后尚未回款	1,802.21	37.66	32.02

逾期应收账款账龄主要在 2 年以内，坏账风险较小，企业按照账龄计提坏账准备。

截至 2022 年 2 月末，2019 年末和 2020 年末的逾期应收账款已收回 97%以上，未回金额较小，主要系天津万和医疗器械有限公司吻合器零配件业务应收账款尚有 32.02 万元未收回。截至 2021 年末，发行人已针对该笔应收账款按照账龄计提坏账准备 30.81 万元，坏账准备计提充分。

2021 年末逾期应收账款尚有 1,802.21 万元未收回，主要系代理业务对应的应收账款 505.15 万元以及吻合器零配件制造业务对应的应收账款 1,296.60 万元尚未收回。尚未回款的应收账款账龄较短且主要系医院以及长期合作的吻合器零配件客户，坏账风险较小。

针对逾期尚未回款的客户，发行人已设立专门的催收小组，逐笔分析了未回款金额、原因，及时跟客户沟通逾期应收账款的支付。针对大额逾期未回应收账款，发行人已与客户沟通逐期支付，力争尽快将逾期未回应收账款收回。

3、逾期应收账款形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项回收情况、坏账准备计提的充分性

报告期内，公司部分客户未能按照合同约定的信用期付款，导致公司应收账款出现逾期，主要系部分客户临时资金周转压力较大，导致实际付款时间晚于约定的收款节点所致。报告期各期末，发行人逾期应收账款客户主要分别为孜航精密对应的吻合器制造商客户以及母公司对应的终端医院客户。

医疗设备代理业务下，发行人应收账款对象以常州及周边地区三级、二级甲等公立医院为主，客户的资金实力和信用状况良好，应收账款无法收回的风险较低。部分应收账款逾期主要系医院审批及付款周期较长所致。

吻合器零配件制造业务下，孜航精密应收账款对象为各主要医疗器械生产商。针对各主要客户，孜航精密充分考虑客户的采购量、双方合作历史、合作关系稳定程度、客户历史回款情况等，经与客户友好协商后相应确定信用额度与账期，信用额度与账期设置相对谨慎合理。部分应收账款逾期主要系客户临时资金周转

压力较大所致。

报告期各期末，发行人对逾期应收账款相应计提了坏账准备。**截至 2022 年 2 月末，发行人报告期各期末逾期应收账款期后回款比例分别为 98.75%、97.72%及 28.53%，**回款比例整体较高，逾期应收账款无法收回的风险较低。

综上所述，发行人逾期应收账款主要系部分客户临时资金周转压力较大所致，对应的主要客户不存在经营异常、破产重组的情形，不存在需要重大单项计提坏账准备的情形。逾期应收账款期后回款比例较高，实际发生坏账的风险较小。

4、重大单项计提坏账准备的标准及报告期内未进行重大单项计提坏账准备的原因及合理性

针对应收款项和合同资产，发行人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。发行人将应收款项按类似信用风险特征（账龄）进行组合，并基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，对应收款项坏账准备的计提比例进行估计如下：

账龄	应收款项计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	5.00
1-2 年	20.00
2-3 年	50.00
3 年以上	100.00

报告期内，发行人未对应收账款进行单项计提坏账准备，主要系发行人大部分应收款项客户为公立医院和知名医疗器械生产商，客户资金实力较强、信誉度较高。截至本问询回复签署日，公司主要客户均正常经营，未出现经营、财务状况异常等相关负面新闻、亦未出现因拖欠货款被诉讼或被强制执行财产保全等可能导致发行人应收账款减值的情形。因此，发行人对应收账款按信用风险特征组合计提坏账准备。

（三）说明应收保证金或质保金的金额和会计处理；保证金或质保金金额和营业收入的匹配关系；

1、应收保证金或质保金金额和营业收入的匹配关系

报告期内，医疗器械代理业务下，东星医疗向终端医院客户销售医疗设备时，

部分客户会与发行人在合同中约定 5%、10%、20%、100%不等的质保金比例。报告期各期，发行人质保金发生额前五大客户与其对应营业收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
质保金前五大合计①	**160.59**	114.37	50.60
对应的设备主营业务收入②	**334.74**	554.77	488.22
质保金占对应主营业务收入比例③=①/②	**47.97%**	**20.62%**	**10.36%**

报告期内发行人各期质保金发生额前五大客户质保金合计占发行人对相应客户设备的主营业务收入的比例为 10.36%、20.62%和 **47.97%**，与对应合同约定的质保金比例相匹配。2021 年发行人质保金对应客户主要为南京医科大学第二附属医院，其合同约定：“货经甲方最终验收合格后并正常使用，在使用过程中无明显质量问题及重大故障情况下一年内付清”，因此发行人对其销售额全额计入质保金，当期质保金占对应主营业务收入比例较高，具有合理性。

2、应收保证金或质保金的会计处理

医疗器械代理业务下，东星医疗向终端医院客户销售医疗设备时，部分客户会与发行人在合同中约定质保金相关条款。一般情况下，根据相关合同约定，发行人在客户设备验收合格后收取一部分货款，在客户经过一段时间使用且不发生明显质量问题及重大故障情况下收取其余货款。因此，公司形成产品销售时，将质保金作为合同价款的组成部分确认销售收入，并于收到质保金款项后予以结清。

2020 年 1 月 1 日前的会计处理	自 2020 年 1 月 1 日起的会计处理
（1）确认收入时，确认相应比例的质保金 借：应收账款-质保金 贷：主营业务收入 应交税费-应交增值税-销项税额 **（2）达到合同约定时点，收取相关质保金** 借：银行存款 贷：应收账款-质保金	**（1）确认收入时，确认相应比例的质保金** 借：合同资产 贷：主营业务收入 应交税费-应交增值税-销项税额 **（2）达到合同约定时点，收取相关质保金** 借：银行存款 贷：合同资产

（四）说明发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；第三方回款是否与发行人自身经营模式相关，是否符合行业经营特点，是否具有必要性和合理性。

1、第三方回款是否与发行人自身经营模式相关，是否符合行业经营特点，是否具有必要性和合理性

报告期各期，公司第三方回款金额分别为 604.58 万元、2,129.95 万元和 **1,867.45 万元**，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
地方财政部门付款	**501.65**	632.21	365.10
海外客户第三方回款	**-**	2.32	53.36
应收账款保理	**1,225.86**	1,495.42	186.12
其他第三方回款	**139.94**	**-**	**-**
合计	**1,867.45**	**2,129.95**	**604.58**
营业收入	**44,649.77**	37,442.78	29,560.28
第三方回款金额占营业收入的比例	**4.18%**	**5.69%**	**2.05%**

公司第三方回款包括以下三种情形：

（1）地方财政部门付款

公司直销的部分公立医院客户通过其所在地财政拨款采购公司的医疗设备产品，因此存在公司的签约单位为公立医院、付款方为当地财务部门或卫生部门的情形，具有必要性及业务合理性。

（2）海外客户第三方回款

公司吻合器业务的海外客户 Trade Bridge International 因外汇管制，通过孟加拉国当地银行安排的第三方公司向公司支付货款，各年度发生金额较小。

（3）应收账款保理

报告期内，公司将常州市肿瘤医院、常州市第一人民医院、常州市武进人民医院、**常州市妇幼保健院**部分应收账款以保理的方式出售给银行等金融机构，且应收账款的出售均不附追索权，公司在收到银行保理回款时即终止确认相关应收

账款。报告期内，公司应收账款保理的具体情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	应收账款金额	实际到账金额	合作银行
2019 年	常州市肿瘤医院	190.00	186.12	招商银行常州分行
	小计	**190.00**	**186.12**	-
2020 年	常州市肿瘤医院	137.00	134.16	招商银行常州分行
	常州市第一人民医院	1,089.53	1,071.80	农业银行常州钟楼支行
	常州市武进人民医院	294.50	289.47	建信融通有限责任公司
	小计	**1,521.03**	**1,495.42**	-
2021 年	常州市第一人民医院	676.44	666.32	农业银行常州钟楼支行
	常州市妇幼保健院	137.00	134.25	农业银行常州钟楼支行
	常州市肿瘤医院	88.81	87.61	建信融通有限责任公司
	常州市肿瘤医院	92.91	88.68	江南农商行北大街支行
	常州市肿瘤医院	47.00	46.15	招商银行常州分行
	常州市武进人民医院	210.37	202.84	建信融通有限责任公司
	小计	1,252.53	1,225.86	-

此类第三方回款与发行人经营模式、行业特点无关，系正常的商业行为，具有合理性。

（4）其他第三方回款

2021 年，公司存在客户关联方、合作方代付款项的情形，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	回款金额	第三方回款机构	回款机构与客户的关系
1	吉林国金医院有限公司	94.94	吉林省铭医投资有限公司	母子公司
2	中宏医疗科技有限公司	45.00	江苏万业家建材有限公司	项目合作关系
	合计	139.94	-	-

公司对客户吉林国金医院有限公司的应收账款 94.94 万元，由其母公司吉林省铭医投资有限公司代为支付，客户中宏医疗科技有限公司的应收账款 45.00 万元由其项目合作方江苏万业家建材有限公司代为支付，合计 139.94 万元。

综上所述，报告期内发行人第三方回款金额占营业收入比例较低，各类第三方回款具有业务合理性。

2、说明发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排

经核查，报告期内，发行人及其实际控制人、董监高、或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、获取发行人不同业务下主要客户的信用政策，并与发行人报告期各期末应收账款明细表相匹配；查阅发行人同行业可比公司审计报告，计算并分析其与发行人应收账款周转率的差异；

2、获取报告期各期末发行人逾期应收账款明细表，核查应收账款主要逾期客户的逾期原因、对应产品类型、期后回款情况；了解发行人重大单项计提坏账准备的标准；

3、获取报告期各期发行人主要客户质保金明细表及涉及质保金条款的相应销售合同，了解发行人质保金的会计处理方式。

4、访谈发行人财务总监及销售部门负责人，了解发行人第三方回款情况，查阅第三方回款明细表，检查发行人涉及第三方回款的销售明细、销售合同或订单、银行流水水单、收款凭证等原始凭证。

5、报告期各期末，应收账款的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
发函金额①	**9,093.84**	8,806.39	9,990.72
回函客户对应发函金额②	**8,972.04**	8,806.39	9,990.72
应收账款余额③	**10,097.23**	9,759.54	11,393.23
发函比例（④=①/③）	**90.06%**	90.23%	87.69%
回函比例（⑤=②/①）	**98.66%**	100.00%	100.00%
回函金额占期末应收账款余额的比例（⑥=②/③）	**88.86%**	90.23%	87.69%

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
回函差异	**-75.39**	-60.21	-176.73

注：回函差异=回函金额-发函金额

报告期各期末，发行人应收账款回函比例分别为 100%、100%和 **98.66%**，回函可确认比例较高。发行人存在少量回函不符的情况，主要系发行人与客户入账时点差异所致。部分公司期末开具的发票，客户由于收到时间较晚，尚未入账，导致当年度应收账款回函金额不一致。

针对应收账款未回函与回函不符的情形，申报会计师通过检查发行人收入成本明细表、销售合同、出库单、客户签收单/安装验收报告、销售发票、银行回单等相关支持性文件对相关交易的发生额和期末余额进行核查，并对期后回款情况进行了查验，确保相关销售和期末应收账款的真实性和准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人不同销售模式下各期末应收账款金额与信用政策相匹配、应收账款坏账准备计提充分；

2、报告期各期，发行人逾期应收账款主要系客户临时资金周转困难所致，逾期应收账款回款情况良好，不存在大额逾期应收账款无法回收的风险；

3、报告期各期，发行人大额质保金金额与对应客户主营业务收入金额相匹配，质保金会计处理合理；

4、发行人第三方回款主要为财政统一支付或应收账款保理，具有合理性。发行人第三方回款方主要为相关政府部门或当地银行，与发行人不存在关联关系或其他利益安排。

13.关于存货

申报材料显示：

（1）2018 年末、2019 年末和 2020 年末，公司存货账面价值分别为 5,958.83 万元、9,156.48 万元和 8,718.07 万元，占各年末流动资产的比例分别为 29.72%、

33.98%和 23.75%。2019 年末，公司存货账面价值较上年末增长 53.66%，主要系期末合并孜航精密资产负债表，相应增加存货金额 2,874.74 万元；

（2）报告期内，公司存货主要由原材料和库存商品构成，占期末存货账面价值的比例合计分别为 84.98%、89.37%和 89.26%。公司原材料的库龄主要集中在一年以内，报告期各期，一年以内的原材料占比分别为 96.34%、87.41%和 68.68%，一年以内的库存商品占比分别为 82.51%、84.52%和 71.91%；

（3）2020 年末，公司根据实际情况对预期无法使用的原材料，以及市场销售预期较差、库龄较长、预期可变现净值低于其成本的吻合器、吻合器零件和吊塔等库存商品计提存货跌价准备，计提存货低价准备的金额为 116.12 万元，存货跌价准备计提比例为 1.31%。

请发行人：

（1）说明各期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析；2020 年末，公司库龄为 1 年以上的存货金额较大且同比增长较快的原因和合理性，对应的主要类别，是否存在毁损、积压等情况；

（2）结合行业发展情况、竞争情况、以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例、库龄等，发行人的存货周转率低于同行业上市公司的原因和合理性，结合各类型存货的减值准备计提过程和方式，说明存货跌价准备计提是否充分；

（3）说明存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期的匹配性；说明库存商品和发出商品大幅上升的原因和合理性，收入确认的具体过程和周期；发出商品期后结转时间、金额和占比；

（4）说明并购孜航精密等公司的存货库龄起算时点。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明发行人的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对非在库存货的盘点方式、盘点结果及中介机构的监盘情况，发出商品的核查方法、范围、过程、结论，以及是否执行替代性程序等，并对存货计价方法进行补充核查，说明是否符合相关规定；说明对外协加工模式下存货的管理和核查情况。

回复：

一、发行人说明

（一）说明各期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析；2020 年末，公司库龄为 1 年以上的存货金额较大且同比增长较快的原因和合理性，对应的主要类别，是否存在毁损、积压等情况；

1、说明各期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析

报告期各期末，公司存货中有具体订单支持的金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	存货类别	存货余额	对应订单金额	订单支持率
2021 年末	**原材料**	**1,889.00**	**113.92**	**6.03%**
	半成品	**327.71**	**54.07**	**16.50%**
	在产品	**799.14**	**33.82**	**4.23%**
	委托加工物资	**290.50**	**9.91**	**3.41%**
	库存商品	**5,874.88**	**790.39**	**13.45%**
	发出商品	**191.23**	**191.23**	**100.00%**
	合计	**9,372.46**	**1,193.34**	**12.73%**
2020 年末	原材料	1,265.34	118.65	9.38%
	半成品	220.48	27.05	12.27%
	在产品	518.27	29.17	5.63%
	委托加工物资	118.25	5.75	4.86%
	库存商品	6,632.84	1,099.99	16.58%
	发出商品	79.01	79.01	100.00%
	合计	**8,834.19**	**1,359.63**	**15.39%**
2019 年末	原材料	1,242.17	73.6	5.93%
	半成品	252.25	19.65	7.79%
	在产品	655.46	44.86	6.84%
	委托加工物资	41.57	6.95	16.72%
	库存商品	6,940.64	1,220.20	17.58%
	发出商品	24.38	24.38	100.00%
	合计	**9,156.48**	**1,389.64**	**15.18%**

公司吻合器和吻合器零部件业务为及时响应客户需求，主要以备货式生产为主，因此，期末存货中原材料、在产品、半成品、委托加工物资、库存商品等对

应订单比例较小。报告期各期末，公司库存商品以代理产品和吻合器零配件产品为主，代理产品主要系公司根据未执行合同、客户潜在需求和市场销售预期实施采购，并综合考虑采购价格、代理任务等因素保有一定的期末库存。对于代理协议中约定销售业绩的产品，公司将根据协议定期向该供应商采购，因此，公司期末库存商品中代理产品对应的订单比例较低。公司期末发出商品均有对应订单。

2、2020 年末，公司库龄为 1 年以上的存货金额较大且同比增长较快的原因和合理性，对应的主要类别，是否存在毁损、积压等情况

2020 年末，公司库龄为 1 年以上的存货主要系原材料和库存商品，报告期各期末，一年以内的原材料占比分别为 87.41%、68.68%和 **82.81%**，一年以内的库存商品占比分别为 84.52%、71.91%和 **73.19%**。

（1）原材料库龄情况

报告期各期末，公司原材料的库龄情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	**1,564.32**	**82.81%**	869.00	68.68%	1,085.82	87.41%
1 年以上	**324.68**	**17.19%**	396.33	31.32%	156.35	12.59%
其中：1-2 年	**141.39**	**7.49%**	274.83	21.72%	137.57	11.08%
2-3 年	**112.15**	**5.94%**	120.08	9.49%	18.78	1.51%
3 年以上	**71.13**	**3.77%**	1.42	0.11%	-	
合计	**1,889.00**	**100.00%**	**1,265.34**	**100.00%**	**1,242.17**	**100.00%**

公司原材料的库龄主要集中在一年以内，报告期各期，一年以内的原材料占比分别为 87.41%、68.68%和 **82.81%**。

报告期各期末，公司原材料分类别的库龄情况如下：

单位：万元

类别	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
吻合器类	**557.07**	**113.09**	216.80	185.64	483.22	60.04
吻合器零配件	**750.40**	**118.71**	391.34	126.30	373.48	24.13
医疗设备	**256.85**	**92.88**	260.87	84.39	229.12	72.18

合计	**1,564.32**	**324.68**	**869.00**	**396.33**	**1,085.82**	**156.35**

报告期各期末，公司库龄为 1 年以上的原材料主要是金属材料或五金配件，如型材、板材、钛丝等，该部分原材料有效期较长，并具有一定的通用性，仍处于持续领用的状态。2020 年末，公司原材料库龄超过 1 年的金额较大，主要系公司结合生产需要战略备料，以及前期根据订单需求批量采购的原材料尚未使用完毕所致。2021 年末，公司逐步消耗原有长账龄库存，**截至 2021 年末，公司 1 年以内的原材料占比为 82.81%，**且不存在大额毁损、积压等情况。

（2）库存商品库龄情况

报告期各期末，公司库存商品的库龄情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	**4,299.60**	**73.19%**	4,769.87	71.91%	5,866.39	84.52%
1 年以上	**1,575.28**	**26.81%**	1,862.97	28.09%	1,074.25	15.48%
其中：1-2 年	**969.94**	**16.51%**	1,309.61	19.74%	743.80	10.72%
2-3 年	**397.51**	**6.77%**	366.20	5.52%	248.02	3.57%
3 年以上	**207.84**	**3.54%**	187.15	2.82%	82.44	1.19%
合计	**5,874.88**	**100.00%**	**6,632.84**	**100.00%**	**6,940.64**	**100.00%**

报告期各期末，公司一年以内的库存商品占比分别为 84.52%、71.91%和 **73.19%。**

报告期各期末，公司库存商品分产品类别的库龄情况如下：

单位：万元

类别		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
		1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
代理产品	医疗器械	**1,197.90**	**1,064.50**	2,047.90	1,133.67	2,385.43	773.66
自产产品	吻合器类	**602.77**	**97.34**	450.15	223.19	1,038.44	84.11
	吻合器零配件	**2,329.96**	**324.12**	2,003.50	352.64	2,058.21	133.80
	医疗设备	**168.98**	**89.33**	268.32	153.46	384.30	82.68
合计		**4,299.60**	**1,575.28**	**4,769.87**	**1,862.97**	**5,866.39**	**1,074.25**

报告期各期末，公司库存商品库龄超过 1 年的产品主要系医疗器械代理业务与吻合器零配件，吻合器类与医疗设备类产品库龄保持稳定且金额较低。代理医

疗器械产品与吻合器零配件产品有效期较长，仍处于可销售的状态。公司的医疗器械代理业务，一方面，需要按照医院的要求提前备货，低值耗材和常用医疗设备需要维持一定的库存；另一方面，公司根据年度代理协议和未来市场需求预期，采购部分通用型医疗设备，同时部分产品保留少量备货用于售后服务，因此，公司代理业务的期末存货金额相对较高，库龄较长。

公司的吻合器零配件业务，为及时响应下游经销商的需求，主要采用“备货式”生产模式，即根据市场需求预计的备货式生产，保持一定的安全库存。另外，公司推出部分新型号、新产品处于市场开拓阶段，销售周期较长，因此，公司吻合器零配件业务的期末存货金额相对较高，库龄较长。**截至 2021 年末**，公司库存商品不存在大额毁损、积压等情况。

（二）结合行业发展情况、竞争情况、以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例、库龄等，发行人的存货周转率低于同行业上市公司的原因和合理性，结合各类型存货的减值准备计提过程和方式，说明存货跌价准备计提是否充分；

1、发行人所处行业发展、竞争情况，以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例、库龄等

报告期各期末，公司存货跌价准备占存货余额的比例分别为 0.00%、1.31%和 **1.73%**，占比较低。公司产品有较好的市场需求：

（1）行业发展情况方面，随着人口老龄化程度提高、经济快速发展，医疗健康行业的需求持续提升，医保政策和医疗体系不断完善，我国医疗器械市场持续发展。另外，现代微创手术治疗技术的普及与发展，对微创手术医疗器械的需求也随之扩大，吻合器市场发展态势持续向好。

（2）行业竞争情况方面，公司在吻合器领域具有全产业研发、生产能力，公司充分利用产品竞争优势，抓住高值耗材进口替代的机遇，获得市场的充分认可；在医疗器械代理业务领域公司建立了经验丰富的销售团队，公司的品牌声誉、服务水平受到客户认可。

报告期内，同行业可比公司的存货跌价准备计提比例情况如下：

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末

天臣医疗	**未披露**	0.00%	0.00%
戴维医疗	**2.25%**	0.99%	3.12%
维力医疗	**未披露**	2.17%	3.96%
平均值	**-**	**1.05%**	**2.36%**
发行人	**1.73%**	**1.31%**	**0.00%**

公司存货主要为原材料、库存商品和在产品， 2019 年末，存货的可变现净值高于存货账面价值，不存在减值情形，未计提存货跌价准备，同行业上市公司天臣医疗同期亦未计提存货跌价准备。公司根据实际情况对预期无法使用的原材料，以及市场销售预期较差、库龄较长、预期可变现净值低于其成本的吻合器、吻合器零件和吊塔等库存商品计提存货跌价准备，2020 年末和 **2021 年末**，公司存货跌价准备计提比例分别为 1.31%和 **1.73%**，2020 年末计提的存货跌价准备略高于同行业可比公司平均值，不存在显著差异。

天臣医疗披露了 2019 年末的存货库龄情况，其他同行业可比公司未披露报告期内的存货库龄情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	**2019 年末**	
	金额	**比例**
1 年以内	2,608.32	96.26%
1-2 年	84.46	3.12%
2-3 年	6.66	0.25%
3 年以上	10.30	0.38%
存货余额	**2,709.73**	**100.00%**

2019 年末，天臣医疗库龄一年以内的存货占比为 96.26%，库龄主要集中在一年以内。

2、结合各类型存货的减值准备计提过程和方式，说明存货跌价准备计提是否充分

公司于各期末对存货进行减值测试，当存货成本高于其可变现净值时，计提相应的存货跌价准备。公司库龄较长，期末占比较高的存货主要包括原材料和库存商品。对于库龄较长且对应产品已经更新换代，预计难以消化的原材料，公司考虑全额计提存货跌价准备；对于库存商品，公司综合考虑该产品是否已经更新

换代、产品专用性以及客户订单情况，对于库龄较长且产品已经更新换代，预计难以销售的库存商品以及专用产品且客户近两年订单减少的库存商品，公司考虑全额计提存货跌价准备。

2019 年末，公司存货的可变现净值均高于存货账面价值，不存在减值情形，未计提存货跌价准备。2020 年末和 **2021 年末**，公司原材料和库存商品计提存货跌价准备，具体情况如下：

单位：万元

时间	存货跌价准备项目	期初数	本期增加（计提）	本期减少（转回或转销）	期末数
2020 年度	原材料	-	7.09	-	7.09
	库存商品	-	109.03	-	109.03
	合计	-	**116.12**	-	**116.12**
2021 年度	**原材料**	**7.09**	**57.15**	**1.71**	**62.54**
	库存商品	**109.03**	**68.48**	**77.53**	**99.98**
	合计	**116.12**	**125.63**	**79.24**	**162.51**

2020 年末和 **2021 年末**，公司根据实际情况对预期无法使用的原材料，以及市场销售预期较差、库龄较长、预期可变现净值低于其成本的吻合器、吻合器零件和吊塔等库存商品计提存货跌价准备，存货跌价准备余额分别为 116.12 万元和 **162.51 万元**，存货跌价准备计提比例分别为 1.31%和 **1.73%**。库存商品中的手术无影灯、手术床等医疗设备技术由于更新迭代较慢，产品可使用期限较长，库龄较长的产品不存在减值迹象。

报告期各期末的原材料和库存商品分产品类别的库龄、跌价准备计提和期后结转情况如下：

（1）报告期各期末，公司原材料分产品类别主要有吻合器类原材料、吻合器零配件类原材料、医疗设备类原材料。分类别的库龄、跌价准备计提以及期后结转情况如下：

单位：万元

类别	2021.12.31					存货跌价准备	期后结转金额	期后未结转金额
	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上			
吻合器类	670.17	557.07	32.79	54.54	25.76	17.02	344.02	326.14
吻合器零配件	869.11	750.40	54.46	51.02	13.24	40.45	301.14	567.97

医疗设备	**349.73**	**256.85**	**54.15**	**6.60**	**32.14**	**5.07**	**116.57**	**233.16**
合计	**1,889.00**	**1,564.32**	**141.39**	**112.15**	**71.13**	**62.54**	**761.73**	**1,127.27**
类别	**2020.12.31**					**存货跌价准备**	**期后结转金额**	**期后未结转金额**
	期末余额	**1 年以内**	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**			
吻合器类	402.44	216.80	144.59	41.05	-	-	**300.01**	**102.43**
吻合器零配件	517.64	391.34	108.73	17.57	-	7.09	**402.73**	**114.91**
医疗设备	345.26	260.87	21.51	61.45	1.42	-	**276.24**	**69.02**
合计	**1,265.34**	**869.01**	**274.83**	**120.07**	**1.42**	**7.09**	**978.97**	**286.37**
类别	**2019.12.31**					**存货跌价准备**	**期后结转金额**	**期后未结转金额**
	期末余额	**1 年以内**	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**			
吻合器类	543.26	483.22	45.53	14.51	-	-	**469.95**	**73.31**
吻合器零配件	397.61	373.48	24.13	-	-	-	**333.35**	**64.26**
医疗设备	301.30	229.12	67.91	4.27	-	-	**281.90**	**19.40**
合计	**1,242.17**	**1,085.82**	**137.57**	**18.78**	-	-	**1,085.20**	**156.97**

注：期后结转或未结转金额系截至 **2022 年 2 月末**的统计情况。

报告期各期末，公司原材料库龄主要在 2 年以内。公司库龄为 1 年以上的吻合器类原材料主要系前期备货，该类长库龄原材料占比较小且在逐步领用消耗。目前吻合器市场需求旺盛，公司吻合器产品供不应求，预计该类原材料将会逐步消化，且吻合器产品毛利率较高，原材料跌价风险较小。

报告期各期末，公司库龄为 1 年以上的吻合器零配件类和医疗设备类原材料主要系金属材料或五金配件，包括型材、板材、卷材和钛丝等，该部分原材料有效期较长，且通用性较高，仍处于持续领用的状态。2020 年末，公司原材料库龄超过 1 年的金额较大，主要系公司结合生产需要并综合分析原材料价格波动情况后战略备料。2021 年，公司逐步消耗原有长库龄原材料。2020 年末和 **2021 年末**，针对原材料生产的库存商品已设计优化，对应原材料消化较困难的部分，公司已充分考虑计提减值准备。除此之外，公司的吻合器零配件类和医疗设备类原材料均处于逐步领用状态，原材料跌价风险较小。

（2）公司库存商品分产品类别主要包括代理医疗器械产品、吻合器产品、吻合器零配件产品和自产医疗设备产品。各类别库存商品的库龄、跌价准备计提和期后结转情况如下：

①代理医疗器械产品库龄、跌价准备计提和期后结转情况如下：

单位：万元

年份	期末余额					存货跌价准备	期后已结转金额	期后未结转金额
	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上			
2021.12.31	**2,262.40**	**1,197.90**	**705.59**	**220.85**	**138.06**	**-**	**236.36**	**2,026.03**
2020.12.31	3,181.57	2,047.90	756.71	207.27	169.69	-	**2,147.87**	**1,033.70**
2019.12.31	3,159.10	2,385.43	481.40	209.83	82.44	-	**2,839.49**	**319.61**

注：期后结转或未结转金额系截至**2022 年 2 月末**的统计情况。

公司的医疗器械代理业务，一方面，需要按照医院的要求提前备货，低值耗材和常用医疗设备需要维持一定的库存；另一方面，公司根据年度代理协议和未来市场需求预期，采购部分通用型医疗设备，因此，公司代理业务的期末存货金额相对较高，库龄较长。期末医疗器械代理产品跌价风险较小，未计提存货跌价准备，主要原因系：

1）期末医疗器械代理产品主要系手术床和无影灯等机械电子产品，其寿命周期较长，一般安装使用后寿命都在 10 年以上；产品质量较好，如明基三丰的灯、床产品在进入大陆市场 20 余年来，质量一直较为稳定，每年市场销售量都名列同类产品前茅，市场口碑较好，产品的质量风险较小；

2）手术床、无影灯属于通用医疗手术室普通设备，产品技术更新迭代速度相对较慢。例如明基三丰 5600 系列手术床，自 1997 年在大陆上市销售至今，市场上仍占较大的需求，所以产品迭代风险相对较小；

3）随着近年医院规模的不断扩大，新医院、民营医院的不断产生，手术床、无影灯产品每年的需求量都在不断增加，故期末库存未来销售的可能性较高；

4）手术床、无影灯的原材料以钢材为主，塑料、电子产品为辅。发行人在综合考虑采购价格和批量采购优惠的情况下适当进行了备货，保证采购成本相对较低，以获取更多的利润。

综上所述，医疗器械代理产品跌价风险较小，期末未计提存货跌价准备。

②吻合器产品库龄、跌价准备计提和期后结转情况如下：

单位：万元

年份	期末余额					存货跌价准备	期后已结转金额	期后未结转金额
	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上			

2021.12.31	**700.10**	**602.77**	**23.51**	**69.36**	**4.47**	**43.68**	**308.26**	**391.84**
2020.12.31	673.34	450.15	177.93	45.27	-	38.49	**587.08**	**86.26**
2019.12.31	1,122.55	1,038.44	76.83	7.28	-	-	**1,048.72**	**73.83**

注：期后结转或未结转金额系截至**2022 年 2 月末**的统计情况。

公司的吻合器类产品库龄较短，基本在 2 年以内。2020 年末和**2021 年末**库龄超过 2 年的库存商品增加，主要系前期备货尚未售出以及部分过时的规格型号产品出售难度较大所致。目前吻合器市场需求旺盛，公司的吻合器产品供不应求，预计吻合器产品跌价风险较小。针对库龄较长且规格型号过时，出售难度较大的吻合器产品，公司已全额计提存货跌价准备。

③吻合器零配件产品库龄、跌价准备计提和期后结转情况如下：

单位：万元

年份	期末余额					存货跌价准备	期后结转金额	期后未结转金额
	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上			
2021.12.31	**2,654.08**	**2,329.96**	**218.05**	**77.18**	**28.89**	**29.32**	**972.60**	**1,681.48**
2020.12.31	2,356.14	2,003.50	275.09	77.56	-	49.29	**2,048.66**	**307.48**
2019.12.31	2,192.01	2,058.21	133.80	-	-	-	**2,085.94**	**106.07**

注：期后结转或未结转金额系截至**2022 年 2 月末**的统计情况。

公司的吻合器零配件产品库龄主要在 2 年以内。公司的吻合器零配件业务，为及时响应下游客户的需求，主要采用备货式生产模式。另外，公司推出部分新型号、新产品处于市场开拓阶段，销售周期较长，因此，公司吻合器零配件业务的期末存货金额相对较高，库龄较长。截至本回复出具日，公司库存商品不存在大额毁损、积压等情况。针对库龄较长且产品已经更新换代，预计难以销售的库存商品以及专用产品且客户近两年订单减少的库存商品，公司已全额计提存货跌价准备。除此之外，吻合器零配件产品期末库存均系正常备货，跌价风险较小，暂未计提存货跌价准备。

④公司自产医疗设备期末结存金额较小，主要包括吊塔吊桥和自产手术床、无影灯等产品。

吊塔吊桥类医疗设备库龄、跌价准备计提和期后结转情况如下：

单位：万元

年份	期末余额	存货跌价	期后结	期后未结

	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	准备	转金额	转金额
2021.12.31	**109.15**	**76.13**	**2.52**	**27.26**	**3.24**	**26.98**	**27.51**	**81.64**
2020.12.31	180.25	135.82	40.60	1.07	2.76	21.25	**150.31**	**29.94**
2019.12.31	177.51	170.59	2.35	4.56	-	-	**155.28**	**22.23**

注：期后结转或未结转金额系截至**2022年2月末**的统计情况。

截至**2021年末**，公司的吊塔吊桥类医疗设备期后未结转金额中有**26.98万元**无订单支撑，该部分设备目前主要放在展示间展示，因预计未来销售可能性较小，故已全额计提存货跌价准备。剩余未结转金额均有订单支撑，跌价风险较小，暂不计提存货跌价准备。

自产手术床、无影灯类医疗设备库龄、跌价准备计提和期后结转情况如下：

单位：万元

年份	期末余额					存货跌价准备	期后结转金额	期后未结转金额
	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上			
2021.12.31	**149.15**	**92.85**	**20.27**	**2.86**	**33.18**	**-**	**67.24**	**81.91**
2020.12.31	241.53	132.50	59.29	35.04	14.70	-	**194.96**	**46.57**
2019.12.31	289.47	213.71	49.42	26.34	-	-	**263.17**	**26.30**

注：期后结转或未结转金额系截至**2022年2月末**的统计情况。

公司自产手术床、无影灯等产品金额较小，因其寿命周期长、更新换代慢，跌价风险较小，暂不计提存货跌价准备。

报告期内，公司存货跌价准备计提情况与行业发展、竞争情况较为匹配，符合行业惯例，存货跌价准备计提较为充分。

3、发行人的存货周转率低于同行业上市公司的原因和合理性

报告期内，公司存货周转率分别为1.83、1.85和**2.09**，与同行业上市公司对比情况如下：

证券代码	证券简称	存货周转率（次/年）		
		2021年度	**2020年度**	**2019年度**
688013	天臣医疗	**未披露**	2.55	3.07
300314	戴维医疗	**1.48**	1.91	1.89
603309	维力医疗	**未披露**	5.21	5.25
平均值		**-**	**3.22**	**3.40**
发行人		**2.09**	**1.85**	**1.83**

剔除合并影响后[注]	**2.09**	**2.21**	**2.26**

注：2019 年末，公司合并资产负债表中包含孜航精密期末存货，但未合并孜航精密的利润表，2019 年末剔除孜航精密的存货余额后计算发行人实际存货周转率

剔除 2019 年末合并孜航精密存货余额的影响，报告期内，公司存货周转率分别为 2.26、2.21 和 **2.09**，低于同行业上市公司平均水平。公司存货周转率高于戴维医疗，但低于维力医疗和天臣医疗，主要系业务模式存在差异所致。

公司为及时响应客户需求，采取预测备货的方式保证合理的安全库存货，与维力医疗等上市公司采用的“以销定产”模式存在差异，因此，公司的存货周转率低于维力医疗。

公司的吻合器业务主要采用“备货式”生产模式，保持一定的安全库存，与同行业公司天臣医疗的生产模式相似。公司的医疗器械代理业务，除了需要按照医院的要求提前备货，低值耗材和常用医疗设备维持一定的安全库存外，报告期各期末，公司根据年度代理协议和未来市场需求预期，采购部分通用型医疗设备，因此，公司代理业务的期末存货金额相对较高，导致公司存货周转率低于天臣医疗。

（三）说明存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期的匹配性；说明库存商品和发出商品大幅上升的原因和合理性，收入确认的具体过程和周期；发出商品期后结转时间、金额和占比；

1、说明存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期的匹配性

（1）原材料采购周期

公司代理业务主要采购医疗设备和低值医疗耗材，吻合器业务原材料主要包括塑料件、机加工件、冲压件、包装材料等，吻合器零部件业务原材料主要为塑料粒子、型材、磨光棒、钛丝等，自产的医疗设备主要原材料为定制化的零配件等，具体情况如下：

类别	原材料名称	采购周期（天）
代理业务	医疗设备	30-60
	低值医疗耗材	10-20
吻合器业务	塑料件、机加工件、冲压件、包装材料等	20-40
吻合器零部件业务	塑料粒子、卷料、板材、磨光	45-60

	棒等	
自产医疗设备	定制化的零配件	10-20

（2）生产周期

公司生产的产品主要包括外科手术吻合器、吻合器零部件，以及手术灯、手术床、吊塔吊桥等设备，主要产品的生产周期情况如下：

产品类别	生产周期（天）
外科手术吻合器	25-30
吻合器零件	40-50
吻合器组件	10-15
手术灯、手术床	40-50
吊塔吊桥	30-60

公司代理的医疗设备和低值医疗耗材不涉及生产环节，由于下游医院根据需求向公司采购，公司需要根据市场预期提前备货，或者根据上游品牌商的销售任务采购后，再争取销售订单。公司代理的医疗设备、低值医疗耗材的备货或营销周期情况如下：

产品类别	备货/营销周期（天）
医疗设备	10-120
低值医疗耗材	5-60

（3）运输周期

医疗设备产品通常需要安装调试，且主要由公司负责安装，低值医疗耗材、吻合器产品、吻合器零部件产品需运输至客户或进行报关，具体情况如下：

类别	运输周期（天）	安装验收周期（天）
医疗设备类	2-10	10-60
低值医疗耗材	1-3	-
外科手术吻合器	3-10	-
吻合器零配件	2-3	-

2019 年至 2021 年，公司存货周转率（剔除 2019 年合并孜航精密存货的影响）分别为 2.26、2.21 和 **2.09**，对应的周转天数为 162 天、166 天和 **175 天**。公司产品从采购原材料或代理产品、生产、运输、交付或安装周期通常在 20-240 天，与公司存货周转天数基本匹配。公司的医疗设备产品因采购后获得订单和客

户安装验收时间具有不确定性，存货周转天数较长。

2、说明库存商品和发出商品大幅上升的原因和合理性，收入确认的具体过程和周期

报告期各期末，公司库存商品和发出商品账面价值情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
库存商品	**5,774.91**	6,523.81	6,940.64
发出商品	**191.23**	79.01	24.38

公司库存商品账面价值呈逐年下降的趋势。因医疗设备安装完成后涉及客户的验收，报告期各期末，公司的发出商品主要为尚未安装验收的医疗设备**以及尚未办妥报关手续的吻合器产品。2021 年末发出商品余额较大，主要系 2021 年末发出的手术床、手术灯等产品在期末尚未完成安装验收以及吻合器产品尚未办妥报关手续。**

报告期内，公司收入确认过程如下：对于不需要安装的产品，如低值医疗耗材、吻合器、吻合器零部件等，公司将产品发出并运送至客户指定地点，以客户签收时点确认收入；对于需要安装的医疗设备，在取得客户提供的安装验收时点确认收入。对于不涉及安装的耗材类产品，收入确认周期较短，主要为运输时间，约 1-3 天；对于涉及安装验收的医疗设备产品，受医院的验收时间影响，尤其是外科手术室相关的手术无影灯、吊塔吊桥等收入确认周期相对较长，约 10-60 天。

3、发出商品期后结转时间、金额和占比

报告期各期，公司发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

发出商品	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
期后 1 年以内结转成本	**165.37**	**86.48%**	**79.01**	**100.00%**	24.38	100.00%
期后 1 年以上结转成本	**-**	**-**	**-**	**-**	-	-
尚未结转成本	**25.86**	**13.52%**	**-**	**-**	-	-
合计	**191.23**	**100.00%**	**79.01**	**100.00%**	**24.38**	**100.00%**

注：2021 年末发出商品的结转成本金额系截至 **2022 年 2 月末**。

报告期各期末，公司发出商品主要系尚未安装验收的医疗设备。2019 年至

2020 年，公司期末发出商品基已在次年实现销售。**截至 2022 年 2 月末，公司 2021 年末的部分发出商品尚未完成安装验收，暂未结转成本。**

（四）说明并购孜航精密等公司的存货库龄起算时点。

公司并购孜航精密、威克医疗等公司控股权，子公司的存货库龄起算时点仍为相关存货入库时间，未因公司收购而发生变化。

（五）发行人的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对非在库存货的盘点方式、盘点结果及中介机构的监盘情况，发出商品的核查方法、范围、过程、结论，以及是否执行替代性程序等，并对存货计价方法进行补充核查，说明是否符合相关规定；说明对外协加工模式下存货的管理和核查情况。

1、发行人的存货盘点制度

发行人已根据《企业内部控制应用指引第 8 号》的相关要求，制定了《存货盘点制度》等相关管理制度，对存货盘点的相关事项进行了规范。盘点工作须有财务人员参加，盘点时应对每一种库存材料进行实地点数，然后按该类别物资的账面单价计算其总金额，将所得实际库存材料金额与账面库存金额进行比较。发行人在年中各月进行不定期存货抽盘工作，每年末进行一次存货全部盘点，以便做到账实相符。具体的盘点流程如下：

（1）盘点前准备工作：发行人财务部、仓储部门、生产部门等负责组织存货盘点工作，并在每次盘点前制定完整的盘点计划，主要包括存货盘点时间、范围、人员安排、盘点过程要求等，具体盘点工作由财务部、仓储部门、生产部门等共同参与。

（2）盘点执行过程及方法：盘点期间停止收发料，物流静止，盘点范围包括所有的原材料、在产品、半成品、产成品、委外加工物资等。盘点时由仓库管理人员和生产人员清点数量、由财务部人员记录；盘点人员记录所有过时、毁损和陈旧存货，并标注出来，如实上报后公司统一处理。

（3）盘点结果整理：盘点结束后，盘点人员上交经签字确认的纸质盘点表及电子化表格。若存在盘点差异，组织各部门分析差异原因并记录。财务部负责对盘点结果做出书面总结，编制盘点报告，对盘点差异附上相关单据以作证明，

并根据审核后的盘点差异进行账务处理。

报告期内，发行人根据存货盘点制度按时实施盘点，存货账实相符，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。

2、报告期内的盘点情况

报告期内，发行人对 2019 年末、2020 年末和 **2021 年末**的存货情况进行了全面盘点，并形成盘点记录。其中，对委外加工物资采用与供应商对账并抽取部分供应商进行实地盘点的形式。

报告期内，发行人聘请的中介机构对 2019 年末、2020 年末和 **2021 年末**的存货情况执行了监盘程序。根据中介机构所执行的监盘程序，发行人的存货盘点制度得到有效执行。发行人各期存货盘点结果与账面记录基本相符，个别时点存在的盘盈亏情况均已及时进行账务处理。

报告期各期盘点情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
盘点时间	**2021.12.30~2021.12.31**	2020.12.30~2020.12.31	2019.12.27~2019.12.30
盘点地点	公司各仓库以及委外加工厂商仓库		
盘点范围	原材料、半成品、产成品、库存商品、委托加工物资		
盘点人员	企业财务人员、仓库保管人员、仓库管理人员等		
年度盘点比例	100%		
抽/监盘人员	保荐机构		-
	发行人律师	-	
	申报会计师		
账面存货金额	**9,372.46**	8,834.19	9,156.48
监盘金额	**8,213.76**	7,706.75	7,803.52
监盘比例	**87.64%**	87.24%	85.22%

保荐机构自 2020 年起开展现场尽职调查，参与了 2020 年末和 **2021 年末**的存货监盘工作，并复核了发行人 2019 年末的存货盘点计划、盘点表、发行人会计师的监盘小结等材料。

3、发出商品的核查方法、范围、过程、结论

对于发出商品，主要实施的核查程序如下：

（1）检查对应的销售合同，查看确认收入需达到的条件；

（2）检查对应的发运单和运输记录，核查是否均已发往客户；

（3）检查期后的收入确认情况，获取签收单、安装验收报关、报关单、发票等，确认发出商品结转收入时点准确，收入确认真实、准确、完整；

（4）对大额发出商品实施函证程序；

（5）检查是否存在发出时间较长的发出商品，询问了解具体原因，并检查期后收入确认及期后回款情况，判断是否存在异常情况。

发出商品的核查结论如下：

（1）发行人发出商品从发出到确认收入的会计处理符合《企业会计准则》的规定，期末余额计量准确、完整；

（2）发行人发出商品期末余额占比较低，符合公司正常发货及验收周期的特点。

4、存货计价方法的补充核查情况

申报会计师取得发行人报告期各期的存货收发存明细，检查存货计价方法，检查发行人各期的存货计价方法是否保持一致，选取主要存货的各明细分类别进行发出计价测试，复核其计价是否正确。

发行人针对存货采用加权平均法的计价方法，在报告期内执行具有一贯性。申报会计师取得报告期内存货收发存明细，检查存货计价方法，检查前后期是否一致，选取部分主要存货进行发出计价测试，复核其计价是否正确，未发现异常。

经核查，报告期内，发行人对存货采用的计价方法均为月末一次加权平均法，具有一贯性。

5、外协加工模式下存货的管理和核查情况

发行人在仓库内单独设置区域，用于摆放需要外协加工的材料和半成品，根据订单需要在采购系统里面下指令委外发出，委托加工物资由加工方签收，在收

回时进入仓库单设的区域内，扣除收回的材料或者半成品来确认加工费用。

针对委托加工物资，申报会计师实施了以下程序：

（1）获取报告期各期末的委托加工物资明细表、复核加计正确，并与总账数、明细账的合计数核对是否相符。

（2）获取本期与大额外协厂商的对账单，并进行核对（对账单上分产品、数量、工序、金额等，且经对方盖章确认）；

（3）抽查有关发料凭证、加工费、运费结算凭证，核对其计价是否正确，会计处理是否及时、正确；

（4）抽查加工完成物资的验收入库手续是否齐全，会计处理是否正确；

（5）对于委托加工物资，挑选期末委托加工物资较大的外协厂商进行实地监盘。

经核查，报告期内发行人外协加工模式下的存货可以单独识别并确认，未发现异常。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、了解发行人的存货盘点制度，获取盘点计划，评估存货盘点制度及盘点计划是否具有合理性及可操作性；

2、对发行人的存货执行监盘程序，将盘点结果与账面记录核对，核查存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时的、毁损和陈旧的存货；

3、了解发行人库龄 1 年以上的存货形成原因和期后销售情况；

4、查阅同行业可比公司定期报告或招股说明书，了解其报告期内存货跌价准备计提情况，存货周转率变动情况；

5、查阅报告期各期末发行人存货明细表，库存商品和原材料库龄表，核查发出商品期后结转情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人库龄较长的存货主要系代理销售的医疗设备、吻合器零部件和吻合器产品等，对其中毁损、预计销售困难的存货已充分计提存货跌价准备；

2、发行人存货周转率低于同行业上市公司主要系公司采用“备货式”生产方式，以及代理业务需提前采购以满足客户即时性需求，具有合理性；

3、发行人存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期具有匹配性；

4、发行人并购孜航精密等公司的存货库龄起算时点仍为相关存货入库时间，未因被收购而发生变化；

5、报告期内，发行人建立健全存货盘点制度，按照盘点制度执行了存货盘点工作，报告期各期末存货实物与账面记录不存在重大差异。

14.关于销售费用

申报材料显示：

报告期内，公司销售费用分别为 3,470.95 万元、4,657.70 万元和 3,579.29 万元，分别占当期营业收入的 13.39%、15.76%和 9.56%，主要由职工薪酬、会务费、差旅费、咨询服务费、特许权使用费等组成，2018 年和 2019 年的销售费用率和同行业较为一致。

请发行人：

（1）说明剔除运费会计处理的影响，发行人 2020 年销售费用率下滑的原因和合理性，显著低于同行业销售费用率的原因和合理性；

（2）说明销售费用中职工薪酬与营业收入的配比关系，并说明不同岗位的职工薪酬与人员的变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平、同行业可比公司薪酬水平差异的原因和合理性；

（3）说明运费的构成及变动的具体原因，结合各年的订单数量、发货单数、

快递费金额、平均订单运费金额，说明国内、国外运费变动的原因及合理性，列示各年主要物流配送商的名称及金额、收费标准；不同销售模式运费的金额及与收入的匹配性；

（4）按品种、活动种类、服务提供对手方、发生时间等不同口径说明报告期各期会务费、业务招待费和咨询服务费的具体分项构成、费用支付的方式等，主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂，推广服务商等主体是否存在为发行人代垫成本费用的情形；

（5）说明特许权使用费的具体情况、计提标准、支付方式。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明剔除运费会计处理的影响，发行人 2020 年销售费用率下滑的原因和合理性，显著低于同行业销售费用率的原因和合理性；

报告期内，发行人根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，自 2020 年起执行新收入准则，将运费作为合同履约成本进行核算，因此当期销售费用同比下降，2020 年若考虑运输费用，则 2020 年度销售费用将增加 162.73 万元至 3,742.02 万元，2020 年销售费用率增加 0.43%至 9.99%，报告期各期，发行人剔除运费会计处理影响后的销售费用率与同行业比较情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天臣医疗	未披露	17.50%	17.74%
戴维医疗	25.66%	18.31%	17.76%
维力医疗	未披露	8.60%	12.39%
平均值	-	**14.80%**	**15.96%**
发行人	10.05%	9.56%	15.76%
发行人（剔除运费会计处理影响后）	**10.43%**	**9.99%**	**15.76%**

注：同行业可比公司天臣医疗、维力医疗未披露 2021 年报

报告期内，发行人销售费用率低于同行业上市公司的平均值，主要原因系发行人医疗器械代理业务和吻合器零配件业务的销售以直销模式为主，客户合作关

系较为稳定，相关业务对应发生的销售费用相对较低。

2019 年，发行人加大吻合器产品的市场推广力度，会务费、咨询服务费等销售费用支出增加，使得销售费用率同比上升。2020 年，受疫情影响，线下产品宣传业务无法正常开展，发行人当期发生的会务费、差旅费同比下降，导致 2020 年销售费用下降较大。

此外，发行人收购孜航精密后新增的吻合器零配件业务采取直销模式，客户关系稳定，对应发生的销售费用金额较小，由于 2020 年新增孜航精密的营业收入较大，因此，2020 年发行人的销售费用率下降，**2021 年**由于国内疫情防控效果较好，除部分地区略有反复外，线下产品宣传活动基本可以正常展开，销售费用率有所回升。

若将主要从事吻合器业务的子公司威克医疗销售费用单独列示，与同行业从事吻合器业务公司对比如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天臣医疗	**未披露**	17.50%	17.74%
戴维医疗	**25.66%**	18.31%	17.76%
维力医疗	**未披露**	8.60%	12.39%
平均值	-	**14.80%**	**15.96%**
威克医疗	**16.84%**	17.29%	20.89%

注：同行业可比公司天臣医疗、维力医疗未披露 2021 年报

报告期内，威克医疗销售费用率的变动趋势与同行业可比公司相同，略高于同行业可比公司的平均值，但与同属于吻合器行业的上市公司天臣医疗较为接近。

综上所述，发行人 2020 年以来销售费用率下滑具有合理性，与同行业销售费用率差异原因主要系业务板块差异引起的销售模式不同所致，在吻合器业务板块，发行人销售费用率高于或接近同行业平均值，且波动趋势与同行业一致，具有合理性。

（二）说明销售费用中职工薪酬与营业收入的配比关系，并说明不同岗位的职工薪酬与人员的变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平、同行业可比公司薪酬水平差异的原因和合理性；

1、销售费用中职工薪酬与营业收入的配比关系，并说明不同岗位的职工薪酬与人员的变动、人均工资的变动是否吻合

报告期各期，发行人计入销售费用中的职工薪酬和营业收入的配比关系如下表所示：

报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售费用-职工薪酬（万元）	**2,244.92**	1,698.46	1,793.08
营业收入（万元）	**44,649.77**	37,442.78	29,560.28
其中：吻合器类	**20,600.15**	13,978.90	16,496.85
医疗设备类	**8,791.17**	7,534.14	9,012.77
销售人员数量（人）	**99**	88	76
销售人员人均工资（万元/年）	**22.68**	19.30	23.59

报告期各期，2020 年度营业收入较 2019 年度增长较大而销售人员薪酬同比变化较小的主要原因系发行人于 2019 年末收购孜航精密，2020 年以来新增吻合器零配件业务的营业收入，吻合器零配件销售采取直销模式，与客户合作关系稳定，销售人员数量较少，发行人销售人员主要集中在以经销模式为主的医疗设备和吻合器类业务。

报告期内，发行人销售人员数量保持稳定增加，2020 年销售人员职工薪酬和人均工资较 2019 年有所下降，主要原因是 2020 年受到新冠疫情的影响，吻合器和医疗设备等产品的销售收入下降，导致销售人员的绩效薪酬较上年有所减少，2021 年人均工资有所上升，主要原因系国内新冠疫情虽反复但整体防控得当，发行人上述业务有所恢复，销售人员绩效薪酬较上年同期有所增长。

综上所述，发行人销售人员数量基本保持稳定增加，销售费用中职工薪酬与吻合器和医疗设备业务营业收入的变动趋势配比，销售人员职工薪酬与人均工资变动趋势吻合，符合发行人吻合器和医疗设备业务发展实际情况。

2、与当地平均薪酬水平、同行业可比公司薪酬水平差异的原因和合理性

2019 年至 2021 年，发行人销售人员人均工资、常州市城镇私营单位就业人

员平均工资和同行业可比公司销售人员平均薪酬情况如下：

单位：万元/年

报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人销售人员人均工资	**22.68**	19.30	23.59
威克医疗销售人员人均工资	**29.52**	24.85	29.08
常州市城镇私营单位就业人员平均工资	**未披露**	6.89	6.43
报告期	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
天臣医疗	**未披露**	33.31	32.28
戴维医疗	**17.21**	15.88	16.13
维力医疗	**未披露**	13.54	20.99
可比公司平均值	**-**	**20.91**	**23.13**

注：同行业可比公司天臣医疗、维力医疗未披露 2021 年报

报告期各期，发行人销售人员人均薪酬与同行业可比公司销售人员人均薪酬平均值较为接近，且远高于常州当地城镇私营单位就业人员平均工资。其中，主要从事吻合器业务的子公司威克医疗销售人员人均薪酬高于戴维医疗和维力医疗销售人员人均薪资同期水平，接近或略低于天臣医疗已披露的报告期同期水平数据。发行人良好地执行相关薪资激励政策，结合业务发展实际情况给予销售人员合理薪资。

（三）说明运费的构成及变动的具体原因，结合各年的订单数量、发货单数、快递费金额、平均订单运费金额，说明国内、国外运费变动的原因及合理性，列示各年主要物流配送商的名称及金额、收费标准；不同销售模式运费的金额及与收入的匹配性；

1、说明运费的构成及变动的具体原因

报告期内，公司运费主要为向物流公司支付的物流费用，具体金额如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年度	2019 年度
运费金额	**170.55**	162.73	178.11

注：公司向常州地区医院直销的低值医疗耗材、向常州及周边地区销售的吻合器零部件均由公司自有运输车辆配送，相关费用运费金额较小，未单独核算。因此，上述运费未包含公司自有车辆配送的运费金额。

2019 年随着公司产品销量的增加，运费金额较上年有所上升；2020 年，子公司三丰原创销售的吊塔吊桥产品由公司承担运费，逐渐变更为由客户承担运费，

因此运费金额下降。报告期内，公司运费变动与业务实际开展情况相符。

2、结合各年的订单数量、发货单数、快递费金额、平均订单运费金额，说明国内、国外运费变动的原因及合理性

报告期内，发行人业务订单数量、发货单数、快递费金额、平均订单运费金额情况如下：

报告期	2021 年	2020 年度	2019 年度
业务订单数量（单）[注 1]	**6,072**	4,258	4,088
发货单数量（单）	**19,425**	11,651	11,784
运费金额（万元）	**170.55**	162.73	178.11
其中：境内业务相关运费	**163.41**	153.79	173.55
海外业务相关运杂费[注 2]	**7.15**	8.94	4.85
平均订单运费金额（元/单）	**280.88**	382.17	436.42
其中：境内平均订单运费金额	**269.29**	361.62	424.75
海外业务平均订单运费金额	**17,868.14**	22,346.94	22,764.88

注 1：单笔业务订单可能对应多笔发货单数量；

注 2：报告期内，公司境外销售主要采用 FOB 模式，海外销售业务相关的运费主要是 FOB 相关代理费和文件快递费。

报告期各期，发行人业务订单数量、发货单数、快递费金额、平均订单运费金额基本保持稳定，平均订单运费金额呈现下降趋势，**2021 年业务订单数和发货单数量增幅较大，**主要原因是报告期内威克医疗的吻合器产品**和孜航精密吻合器零配件**订单发货频次增加、平均订单运费金额较小，随着吻合器**及吻合器零配件**订单数量增加，发行人平均订单运费金额逐渐下降。

报告期内，发行人主要以境内业务为主，境外销售主要采取 FOB 模式，不直接涉及境外运输费。报告期各期，境内业务相关运费与发行人医疗设备和吻合器产品营业收入变动趋势基本一致，具有合理性。

3、列示各年主要物流配送商的名称及金额、收费标准

报告期各期，发行人前五大物流配送商名称、金额及收费标准如下：

2021 年度			
序号	物流配送商名称	金额（万元）	收费标准
1	德邦物流	48.09	市场化收费标准
2	顺丰快递	42.73	市场化收费标准

3	**中通快递**	**26.66**	**市场化收费标准**
4	**苏州昌尔胜货运有限公司**	**22.62**	**市场化收费标准，主要是长途货运包车，根据车型、距离和包车天数不同，价格在 4,500-50,000 元不等**
5	**常州跨越物流有限公司**	**7.88**	**市场化收费标准，根据送达省份、重量及送达时长要求不同采取分段计费**
合计		**147.98**	
2020 年度			
序号	**物流配送商名称**	**金额（万元）**	**收费标准**
1	顺丰快递	51.92	市场化收费标准
2	苏州昌尔胜货运有限公司	31.33	**参见 2021 年**
3	德邦物流	22.23	市场化收费标准
4	中通快递	17.22	市场化收费标准
5	宁波市环北物流集团有限公司	7.61	市场化收费标准，根据送达省份不同价格在 80-550 元/立方米
合计		**130.30**	-
2019 年			
序号	**物流配送商名称**	**金额（万元）**	**收费标准**
1	苏州昌尔胜货运有限公司	54.37	**参见 2021 年**
2	顺丰快递	42.85	市场化收费标准
3	德邦物流	25.62	市场化收费标准
4	中通快递	16.44	市场化收费标准
5	宁波市环北物流集团有限公司	10.37	参见 2020 年
合计		**149.65**	-

注：顺丰快递、中通快递及德邦物流系发行人长期使用的市场主流快递公司，公司每年接受当年度市场化收费标准进行业务合作

4、不同销售模式运费的金额及与收入的匹配性

报告期内，发行人运费主要由经销模式产生，经销模式收入与相关运费金额的匹配情况如下：

单位：万元

报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销模式运费	**165.59**	149.04	158.19
经销模式收入	**27,663.74**	20,178.33	22,510.31

报告期内，发行人经销模式运费与经销模式收入变动趋势一致。直销模式主要由发行人自有车辆配送，运费金额较小，运费变动与运输频次、距离相关，与

直销模式收入变动的匹配关系较弱。

（四）按品种、活动种类、服务提供对手方、发生时间等不同口径说明报告期各期会务费、业务招待费和咨询服务费的具体分项构成、费用支付的方式等，主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂，推广服务商等主体是否存在为发行人代垫成本费用的情形；

1、会务费

报告期各期，发行人销售费用中的会务费主要包含：（1）公司参加国际、全国、及区域/科室会等会议和行业峰会；（2）邀请各级临床医务人员参与公司主办的产品讨论会和培训会。从而提高各级临床医务人员及公司员工员工对公司产品的认知程度及信任度，使国内外相关领域医生和市场对公司产品有全面的了解和认识；（3）公司针对内部员工的内部会议。

（1）按品种划分

报告期内，公司主要以吻合器供应商的身份参与或组织相关国际、全国、及区域/科室会议等会及培训班/讨论会等，会务费支出主要与吻合器产品的市场推广相关。

（2）按活动种类划分

报告期各期，发行人销售费用中的会议费按照活动种类划分金额情况如下：

单位：万元

活动种类	2021 年度	2020 年度	2019 年度
学术会议类（包含国际、全国及区域/科室）	**275.39**	101.26	569.93
行业峰会	**47.63**	21.20	263.91
培训班/讨论会	**16.36**	19.48	129.12
内部会议	**19.75**	12.98	10.34
其他	**-**	-	-
合计	**359.13**	**154.92**	**973.30**
平均每次会议金额	**3.52**	**3.60**	**5.83**

发行人 2019 年以前平均每次会议金额基本保持稳定，2020 年疫情以来平均每次会议金额亦基本保持稳定，2020 年疫情以来平均每次会议金额较之前下滑

原因系疫情防控政策导致会议规模受到限制，因此单次会议金额亦有所下滑，较为合理。

会议安排方主要是学会、行业协会或发行人，其中：

①学术会议和行业峰会一般由全国性学会/协会主办，大型三甲医院协办，发行人仅作为众多参展商的一员根据大会统一的安排参与，不负责参会人员邀请或行程安排；

②培训班和讨论会一般由国内知名或区域重点医院举办，发行人承办，本医院和周边医院专家及医生参加，一般包括专家手术演示、手术经验交流、会后讨论及发行人产品展示等环节，相关费用一般由发行人承担；

③内部会议一般是发行人针对内部人员的培训或总结会，与下游客户无关。

（3）服务提供对手方、发生时间、费用支付方式

服务提供对手方	行业协会、会务公司、第三方咨询服务机构、会议场地租赁方、食宿行提供方、展位场地提供方
发生时间	全年持续发生
费用主要支付方式	银行转账、员工报销

（4）主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂，推广服务商等主体是否存在为发行人代垫成本费用的情形

报告期内，会议费系发行人正常参加或组织学术会议类（包含国际、全国及区域/科室）、行业峰会、培训班/讨论会和内部会议等活动产生，报告期各期发生金额较小，且与发行人实际业务开展情况相符，并按照服务、商品的市场价格或者协议约定的服务标准支付服务费用，价格公允。通过核查发行人报告期各期会务费明细表，抽查了金额较大项目的凭证，报告期各期抽凭金额占当期会议费金额比例在 70%以上，并与相关业务人员了解业务开展的背景，核查了发行人及主要关联方报告期各期资金流水，发行人与主要费用支付方不存在除服务关系外的其他关系和其他利益安排，不存在商业贿赂，不存在为发行人代垫成本费用的情形。

2、业务招待费

（1）按品种划分

报告期各期，发行人销售费用中的业务招待费按照活动种类划分金额情况如下：

单位：万元

业务招待方	品种	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东星医疗（母公司）	医疗设备和低值耗材	**53.14**	52.77	111.36
三丰东星	医疗设备	**0.97**	-	0.02
威克医疗	吻合器类	**213.83**	278.58	249.60
孜航精密	吻合器零配件	**44.36**	40.97	-
合计	-	**312.30**	**372.32**	**360.98**

（2）按活动种类划分

报告期各期，发行人销售费用中的业务招待费按照活动种类划分金额情况如下：

单位：万元

活动种类	2021 年度	2020 年度	2019 年度
商务拜访	**79.86**	162.50	79.65
业务洽谈	**211.08**	183.15	265.12
客户考察	**21.30**	25.80	15.70
其他	**0.06**	0.87	0.51
合计	**312.30**	**372.32**	**360.98**

（3）服务提供对手方、发生时间、费用支付方式

服务/商品主要提供对手方	餐饮住宿提供方、烟酒茶叶经营店/公司、电子设备销售门店/网站等
发生时间	全年持续发生
费用主要支付方式	银行转账、员工报销

（4）主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂，推广服务商等主体是否存在为发行人代垫成本费用的情形

报告期内，业务招待费系发行人进行正常的商务拜访、业务洽谈、客户考察等活动产生，报告期各期发生金额较小，且与发行人实际业务开展情况相符，按

照服务、商品的市场价格或者协议约定的服务标准支付服务费用，价格公允。通过核查发行人报告期各期业务招待费明细表，抽查凭证，并与相关业务人员了解业务开展的背景，核查了发行人及主要关联方资金流水，发行人与主要费用支付方不存在除服务关系外的其他关系和其他利益安排，不存在商业贿赂，不存在为发行人代垫成本费用的情形。

3、咨询服务费

报告期各期，由于福建省部分终端医院自 2019 年开始实施吻合器产品“两票制”采购，公司针对实施两票制的终端医院实施两票制经销模式，在该模式下，两票制经销商主要承担渠道开发和配送职能，由销售服务商承担传统经销商跟台服务、技术服务和客户维护的职责，使得 2019 年以来发行人销售费用中咨询服务费金额增幅较大，占当期销售费用比例逐步提升。

（1）按品种划分

报告期内，公司咨询服务费主要由销售吻合器类产品所产生，报告期内，公司主要以吻合器供应商的身份聘请销售服务商，不涉及以单个产品或类别的名义聘请。

（2）按活动种类划分

报告期各期，发行人销售费用中的咨询服务费按照活动种类划分金额情况如下：

单位：万元

活动种类	2021 年度	2020 年度	2019 年度
手术跟台	**240.85**	224.05	107.76
学术论坛	**150.55**	128.96	327.93
产品讲解和推广	**173.28**	92.07	49.40
客户拜访与回访	**112.74**	106.19	46.73
市场调研	**223.55**	191.89	-
其他	**6.92**	13.85	1.32
合计	**907.89**	**757.01**	**533.13**

2020 年发行人新增了市场调研费，主要原因系福建地区 2019 年施行“两票制”、2020 年以来亦陆续公布医用耗材“带量采购”相关政策，与发行人吻合器

产品相关行业政策密集出台，为及时了解相关行业政策对发行人福建地区市场环境的影响、及时掌握市场动态、提前进行市场布局，发行人 2020 年开始委托咨询服务商进行市场调研活动，从而导致市场调研费大幅增加。

（3）服务主要提供对手方、发生时间、费用支付方式

服务主要提供对手方	销售服务商（两票制销售模式）
发生时间	全年持续发生
费用主要支付方式	银行转账

主要销售服务商基本情况如下：

序号	销售服务商名称	成立时间	注册资本（万元）	人员构成	与发行人是否存在关联关系	合作背景
1	泉州市德新医疗设备有限公司	2015 年 5 月 5 日	520.00	庄明辉持股 95.00%，担任监事；庄明明持股 5.00%，担任法定代表人、执行董事兼总经理	不存在关联关系	福建地区实施两票制后，公司聘请销售服务商在当地提供推广和技术服务、客户维护等服务
2	泉州市迈拓医疗器材有限公司	2018 年 12 月 19 日	500.00	陈宏发持股 90.00%，担任法定代表人、执行董事兼总经理；赵毅超持股 10.00%，担任监事	不存在关联关系	
3	福州隆高医药科技有限公司	2020 年 3 月 25 日	600.00	吕鸿东持股 80.00%，担任法定代表人、执行董事兼总经理；叶福龙持股 20.00%，担任监事	不存在关联关系	进一步提高对福建地区执行两票制终端医院的覆盖

（4）主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂，推广服务商等主体是否存在为发行人代垫成本费用的情形

报告期内，咨询服务费系发行人进行正常的手术跟台、产品讲解和推广、学术论坛和客户拜访与回访等活动产生，报告期各期发生金额较小，且与发行人实际业务开展情况相符并按照服务、商品的市场价格或者协议约定的服务标准支付服务费用，价格公允。主要支付对象系福建地区销售服务商泉州市德新医疗设备有限公司、泉州市迈拓医疗器材有限公司和福州隆高医药科技有限公司。

通过核查发行人报告期各期咨询服务费明细表，抽查了金额较大项目的凭证，并与相关业务人员了解业务开展的背景，核查了发行人及主要关联方资金流水，发行人与主要费用支付方不存在除服务关系外的其他关系和其他利益安排，不存在商业贿赂，不存在为发行人代垫成本费用的情形。

（五）说明特许权使用费的具体情况、计提标准、支付方式。

报告期内，发行人支付的特许权使用费分别为32.21万元、14.89万元和**26.77万元**，系与明基三丰医疗器材（上海）有限公司签订商标使用费合作协议产生，发行人与明基三丰医疗器材（上海）有限公司签订的商标使用费合作协议的具体情况、计提标准和支付方式如下：

协议名称	合作协议内容
授权内容	明基作为注册商标“trident”的持有人，授权发行人使用（包括转授权）前述注册商标。明基同意许可发行人于所指定之产品“医用吊塔、医用吊桥”上使用前述注册商标（下称「授权产品」)
授权商标	trident
授权区域	中华人民共和国境内所有区域（不包含香港、澳门特别行政区及台湾地区）。
计提标准	商标使用费计算公式为：授权产品代理销售单价×授权产品销售总量×5%。其中：授权产品代理销售单价为签订之相关代理销售产品的实际开票金额，授权产品销售总量为当次付款周期内销售授权产品总量。（注：部分特价款授权产品商标使用费比例为3.5%）
支付方式	注册商标使用费每半年支付一次。被授权方应于每半年度结束后的一个月内提供该半年内之授权产品销售金额予授权方，经授权方确认无误后，授权方应向被授权方开具注册商标许可使用费发票予被授权方，被授权方应于收到发票后一个月内一次性向授权方指定账户以银行转账方式支付该半年度的商标使用许可费

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、核查2020年起执行新收入准则对发行人销售费用的影响；

2、通过公开信息查询同行业可比公司报告期各期销售费用及对应职工薪酬、销售人员人均薪酬情况及当地城镇私营单位就业人员平均工资，获取并查阅报告期各期发行人及子公司财务报表明细及员工人数情况，了解发行人及子公司销售费用、对应职工薪酬及销售人员人均薪酬情况；

3、向发行人高管了解发行人不同业务的销售模式、不同业务模式下销售人员薪酬，“两票制”及新冠疫情对发行人产品销售和市场推广的影响，以及对运费、业务招待费、会务费及咨询服务费的具体影响；

4、获取并查阅发行人报告期各期运费明细表、主要物流配送商报价单；

5、获取并查阅发行人报告期各期会务费、业务招待费和咨询服务费明细表，抽查了会务费和咨询服务费金额较大项目的凭证，抽查了部分业务招待费凭证；

6、核查了发行人与主要服务提供商的合同协议，向发行人高管和业务人员了解业务发生背景、定价依据及与发行人是否存在关联关系和其他利益安排，通过公开信息查询主要服务提供商与发行人是否存在关联关系，核查了发行人及主要关联方资金流水；

7、获取并查阅了发行人与明基三丰医疗器材（上海）有限公司签订商标使用费合作协议。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人吻合器业务销售费用率高于同行业可比公司平均值，发行人 2020 年销售费用率下滑系新冠疫情所致，具有合理性；

2、报告期各期，发行人销售费用中职工薪酬与吻合器和医疗设备业务营业收入的变动趋势配比，销售人员职工薪酬与人均工资变动趋势吻合，销售人员人均薪酬高于当地平均薪酬水平，吻合器业务销售人员人均薪酬高于同行业可比公司平均水平；

3、报告期各期，发行人各主体运费金额基本保持稳定，与发行人业务实际开展情况相符；

4、报告期内，发行人主要以境内业务为主，境外销售主要采取 FOB 模式，不直接涉及境外运输费。报告期各期，境内业务相关运费与发行人医疗设备和吻合器产品营业收入变动趋势基本一致，具有合理性；

5、报告期各期，发行人经销模式运费及经销模式收入变动趋势相互匹配，三丰东星以经销模式收入为主，直销模式运费金额较小，与直销模式收入趋势基

本匹配；

6、报告期各期，发行人会务费、业务招待费和咨询服务费系发行人正常业务开展产生，主要支付对象与发行人不存在关联方关系和其他利益安排，相关交易价格定价公允，不存在商业贿赂，不存在为发行人代垫成本费用的情形。

15.关于管理费用、研发费用

申报材料显示：

（1）报告期内，公司管理费用分别为 3,216.78 万元、3,809.77 万元和 5,568.95 万元，分别占当期营业收入的 12.41%、12.89%和 14.87%，主要由职工薪酬、折旧与摊销、中介机构费等组成。2019 年，公司管理费用较上年增长 18.43%，主要系折旧与摊销、中介机构费、留样费增加，以及新增威克医疗原股东对公司员工的奖励所致。2020 年，公司管理费用较上年增长 46.18%，主要系公司收购孜航精密后，管理类人员数量增加，相应的职工薪酬较上年增加 540.24 万元，以及公司收购孜航精密时经评估的专利摊销金额增加、修理费增加所致。公司的管理费用率高于同行业上市公司平均值，主要系公司职工薪酬支出和折旧摊销金额占同期营业收入的比例较高所致；

（2）报告期内，公司研发费用分别为 886.09 万元、1,118.06 万元和 1,832.42 万元，呈逐年上升的趋势，分别占当期营业收入的 3.42%、3.78%和 4.89%，主要由直接投入和职工薪酬组成，公司研发费用率低于同行业上市公司平均值。

请发行人说明：

（1）管理费用和研发费用中职工薪酬与营业收入的配比关系，并说明不同岗位的职工薪酬与人员的变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平、同行业可比公司薪酬水平差异的原因和合理性；

（2）折旧与摊销费的变动与非流动资产波动的匹配关系；

（3）各期研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、及其所对应的研发项目、研发成果情况，如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况；研发费用率低于同行业可比公司的原因和合理性；

（4）各期中介服务费的明细及中介的名称、说明变动的原因；留样费和修理费的内容和波动原因。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）管理费用和研发费用中职工薪酬与营业收入的配比关系，并说明不同岗位的职工薪酬与人员的变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平、同行业可比公司薪酬水平差异的原因和合理性；

1、管理费用和研发费用中职工薪酬与营业收入的配比关系，并说明不同岗位的职工薪酬与人员的变动、人均工资的变动是否吻合

报告期各期，发行人计入管理费用和研发费用中的职工薪酬和营业收入的配比关系、不同岗位职工薪酬与人员的变动、人均工资的变动情况如下表所示：

单位：万元、人

报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
A-管理费用-职工薪酬	**2,995.81**	2,620.17	2,079.94
B-研发费用-职工薪酬	**1,185.48**	1,320.39	804.26
C-营业收入	**44,649.77**	37,442.78	29,560.28
a-管理人员数量	**55**	58	31
b-研发人员数量	**74**	72	32
管理人员人均工资（A/a）	**54.47**	45.18	67.09
研发人员人均工资（B/b）	**16.02**	18.34	25.13

报告期各期，发行人营业收入、管理人员薪酬和研发人员薪酬保持相同的增长趋势，其中 2020 年度营业收入、管理人员薪酬和研发人员薪酬增幅较大原因系发行人于 2019 年末收购孜航精密，2020 年合并报表中新增孜航精密的营业收入、管理费用和研发费用。

报告期内，发行人管理人员数量保持稳定，2020 年度增幅较大主要系 2019 年末收购孜航精密所致。2020 年管理人员人均工资较 2019 年降幅较大，主要原因是孜航精密是生产和制造导向的公司，基层管理人员数量较发行人及其他子公司（研发和销售导向）相对更多，因此管理人员人均薪酬较发行人及其他子公司

较低，收购孜航精密后，降低了发行人管理人员平均薪酬，此外，发行人 2020 年业务受新冠疫情影响，亦使得 2020 年度管理人员人均薪酬下降，**2021 年发行人经营业绩提升，管理人员人均薪酬相应上升**。

报告期内，发行人研发人员数量保持稳定增加，2020 年度增幅较大主要系 2019 年末收购孜航精密所致。2020 年研发人员人均工资较 2019 年略有下降主要原因是发行人 2020 年吻合器和代理业务受新冠疫情影响有所下滑，研发人员人均薪酬下降，且 2019 年末收购的孜航精密基层研发人员数量较多，从而降低了研发人员人均薪酬。

综上所述，报告期内，发行人管理人员和研发人员数量保持稳定增加，管理费用和销售费用中职工薪酬与营业收入的变动趋势相匹配，管理人员职工薪酬和研发人员职工薪酬变动与对应的人均工资变动和人员数量变动情况符合发行人业务发展实际情况，具有合理性。

2、与当地平均薪酬水平、同行业可比公司薪酬水平差异的原因和合理性

报告期各期，发行人管理人员人均工资、研发人员人均工资、常州市城镇私营单位就业人员平均工资和同行业可比公司销售人员平均薪酬情况如下：

单位：万元/年

报告期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人管理人员人均工资	**54.47**	45.18	67.09
发行人研发人员人均工资	**16.02**	18.34	25.13
常州市城镇私营单位就业人员平均工资	**未披露**	6.89	6.43
可比公司管理人员平均薪酬			
报告期	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
天臣医疗	**未披露**	30.96	22.88
戴维医疗	**30.18**	19.82	17.79
维力医疗	**未披露**	22.88	27.83
可比公司平均值	**-**	**24.56**	**22.83**
可比公司研发人员平均薪酬			
报告期	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
天臣医疗	**未披露**	21.98	23.35
戴维医疗	**14.86**	11.56	10.77
维力医疗	**未披露**	14.22	14.57

可比公司平均值	**-**	**15.92**	**16.23**

注：同行业可比公司天臣医疗、维力医疗未披露 2021 年报

报告期各期，发行人管理人员人均薪酬及研发人员人均薪资均显著高于与同行业可比公司人均薪酬平均值，远高于常州当地城镇私营单位就业人员平均工资，发行人给予员工良好的薪资待遇，从而吸引高素质员工、保持员工和公司经营稳定性、提高公司竞争力和创新力。

（二）折旧与摊销费的变动与非流动资产波动的匹配关系；

报告期内，发行人管理费用和研发费用中折旧及摊销费用涉及的非流动资产科目为固定资产、无形资产和长期待摊费用，相关费用与非流动资产科目的匹配情况如下：

1、管理费用、研发费用中固定资产折旧与固定资产的匹配情况

报告期各期，管理费用及研发费用中固定资产折旧与固定资产原值情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
管理费用-折旧费用	**225.89**	47.35	30.30
研发费用-折旧费用	**49.42**	63.12	35.68
固定资产期末原值	**17,710.32**	6,920.80	5,921.77
管理费用-折旧费用占固定资产期末原值的比例	**1.28%**	0.68%	0.51%
研发费用-折旧费用占固定资产期末原值的比例	**0.28%**	0.91%	0.60%

2019 年和 2020 年，管理费用和研发费用中的折旧费用占固定资产原值的比例较为稳定。 2021 年，发行人新建厂房达到可使用状态，转入固定资产，导致固定资产期末原值和累计折旧大幅增加，管理费用中的折旧费用大幅增加。

2、管理费用、研发费用中无形资产摊销与无形资产原值的匹配情况

报告期各期，管理费用及研发费用中无形资产摊销与无形资产原值情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
管理费用-无形资产摊销	**1,444.77**	1,429.69	638.48
研发费用-无形资产摊销	**5.10**	-	-
无形资产原值	**16,729.94**	16,702.94	16,676.45

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
管理费用-无形资产摊销占无形资产原值的比例	**8.64%**	8.56%	3.83%
研发费用-无形资产摊销占无形资产原值的比例	**0.03%**	-	-

报告期各期，除 2019 年外，发行人无形资产摊销占无形资产原值比例基本保持稳定，2019 年该比例大幅下降，主要原因系发行人于 2019 年末完成对孜航精密的收购，2019 年末将其资产负债表纳入合并范围，账面增加无形资产原值 7,722.48 万元，但当月无需计提摊销，2020 年开始正常计提摊销，无形资产摊销占无形资产原值比例恢复到正常水平。

3、管理费用、研发费用长期待摊费用摊销与长期待摊费用原值的匹配情况

报告期各期，管理费用及研发费用中长期待摊费用摊销与长期待摊费用原值情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
管理费用-长期待摊费用摊销	**38.48**	23.99	16.68
研发费用-长期待摊费用摊销	**8.43**	0.14	-
长期待摊费用-原值	**571.88**	505.77	394.86
管理费用-长期待摊费用摊销占长期待摊费用原值的比例	**6.73%**	4.74%	4.23%
研发费用-长期待摊费用摊销占长期待摊费用原值的比例	**1.47%**	0.03%	0.00%

报告期各期，管理费用及研发费用中长期待摊费用摊销金额较小，占长期待摊费用原值比例稳定。

综上所述，报告期内，发行人管理费用、研发费用中折旧及摊销费用的变动与非流动资产相关科目的波动具备匹配性。

（三）各期研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、及其所对应的研发项目、研发成果情况，如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况；研发费用率低于同行业可比公司的原因和合理性；

1、各期研发费用的明细内容

发行人以各研发项目作为研发费用归集对象，研发投入包括直接投入、职工薪酬、折旧及摊销费等。报告期各期，发行人研发费用的明细内容如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
材料投入	**666.64**	365.14	247.69
职工薪酬	**1,185.48**	1,320.39	804.26
折旧及摊销	**73.12**	63.26	35.68
其他	**142.17**	83.64	30.43
合计	**2,067.41**	**1,832.42**	**1,118.06**

2、研发费用的计算口径、核算方法、会计处理

发行人严格按照《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194 号）、《高新技术企业管理办法》等法律法规对研发费用进行核算，研发费用根据相关投入的成本和费用金额据实进行确认和归集，具体内容主要包括材料投入、职工薪酬、折旧及摊销费及其他，其计算口径、核算方法和会计处理情况如下：

项目	计算口径、核算方法及会计处理情况
材料投入	将用于研发项目的材料费计入核算，根据研发领料单登记的项目归集项目材料成本
工资薪酬	将从事研发活动人员工资薪酬计入核算，具体包括工资、奖金、社保、公积金等相关支出，按照研发项目情况表中各项目的成员分摊各个项目的人工成本
折旧及摊销	将用于研发活动的设备折旧计入核算，按照研发项目分摊与研发活动相关的设备折旧
其他	将用于研发活动发生的其他费用计入核算，主要包括产品检测相关费用、委托研发费等其他支出。按照对应的研发项目进行归集和确认。

3、报告期各期，研发费用对应的研发项目、研发成果情况

报告期各期，发行人研发项目、研发成果的具体情况如下：

单位：万元

研发项目	整体预算金额	研发费用支出金额			项目成果
		2021 年	2020 年	2019 年	
一次性使用 1008 型电动腔镜切割吻合器及其关键组件的研发	680.00	**401.33**	-	-	**小试阶段**
一次性电动腔镜用直线型切割吻合器及组件的研发	1,001.00	**353.57**	245.66	130.29	**已完成产品试制和小批量试生产，验证了各项工艺流程；已取得产品检测报告；已申请并取得实用新型专利 1 项；已取得产品注册证**
一次性全电动腔镜切割吻合器的研发	500.00	**262.99**	-	-	**已取得 4 项实用新型专利**
一次性使用 1007 型电动腔镜切割吻合器及	930.00	**199.47**	579.57	-	**已申请发明专利、实用新型专利、外观专利各 1 项。其中 1 项**

研发项目	整体预算金额	研发费用支出金额			项目成果
		2021 年	2020 年	2019 年	
其关键组件的研发					实用新型专利和 1 项外观专利已授权
一次性使用 0809 手枪型包皮切割吻合器及其关键组件的研发项目	175.00	**177.32**	-	-	已申请 1 项外观专利
一种可实现吻合器下痔疮精准切除的支撑套的研发	180.00	**160.72**	-	-	已申请 1 项发明专利和 1 项实用新型专利，其中 1 项实用新型专利已授权；已取得产品注册证
一次性使用 0208 型肛肠吻合器（PPH）及其关键组件的研发	270.00	**155.78**	127.00	-	已申请发明专利 4 项，实用新型专利 13 项，外观专利 1 项。其中 13 项实用新型专利和 1 项外观专利已授权
超声手术刀刀具的研发	500.00	**148.90**	77.95	-	已完成产品试制和小批量试生产，验证了各项工艺流程；已取得产品检测报告；已取得产品注册证；已申请 2 项实用新型专利
一次性使用腔镜用穿刺器（自清洁款）的研发	380.00	**117.98**	81.05	119.38	大部分型号已完成产品试制和小批量试生产，验证了各项工艺流程
装载可吸收缝钉的腔镜组件的研发	250.00	**103.77**	-	-	已申请 1 项发明专利
吊塔吊柱吊桥研发项目	100.00	**96.33**	3.91	-	已完成多家客户特殊需求定制产品研究和设计；已取得 1 项实用新型专利
一次性圆弧点切吻合器及组件的研发	547.00	**86.42**	200.36	165.58	等待临床反馈；已取得 1 项实用新型专利
一次性可吸收组织夹和多次性使用施夹钳的研发	300.00	**66.04**	-	-	已申请 2 项发明专利和 1 项实用新型专利，其中 1 项实用新型专利已授权
内窥镜加热装置的研发	200.00	**46.99**			前期研究阶段
多次性使用 0604 型直线型切割吻合器及其附件的研发	94.00	**42.41**	48.39	-	1 项外观专利已授权
腔镜甲状腺手术拉钩的研发(00018)	100.00	**29.88**			前期研究阶段
电动液压手术台研发项目	100.00	**12.13**	28.25	45.45	已完成产品试制和小批量试生产，验证了各项工艺流程
一次性使用连发施夹钳及其关键组件的研发	150.00	**11.83**			前期研究阶段
手术无影灯研发项目	20.00	**10.47**	3.47	7.17	已完成产品试制和小批量试生产，验证了各项工艺流程
产床及配件研发项目	42.00	**4.32**	0.45	-	相关产品已实现量产
一次性使用微创筋膜闭合器的研发	197.00		100.95	94.60	已取得医疗器械产品注册证；已取得 1 项实用新型专利
一次性管型内脏捆扎提拉器的研发	245.00		91.01	147.96	已取得医疗器械产品注册证；已申请 1 项实用新型专利并已授权
一次性腔镜用直线切割吻合器（单手无极转向款）的研发	903.00		208.88	307.02	已取得医疗器械产品注册证；已申请 1 项发明专利正在审查中，2 项实用新型专利已授权

研发项目	整体预算金额	研发费用支出金额			项目成果
		2021 年	2020 年	2019 年	
一次性使用活动拉钩的研发	367.00		-	87.72	已取得医疗器械产品注册证；已申请 1 项实用新型专利并已授权
一次性使用弧线型切割吻合器及其关键组件的研发	540.00		32.33	-	已申请发明专利 8 项，实用新型专利 10 项。其中 10 项实用新型专利已授权
一次性使用 0602 型直线切割吻合器及其关键组件的研发	325.00		27.16	-	已申请实用新型专利、外观专利各 1 项且均已授权
电动产床翻转手臂板	25.00		7.80	12.89	相关产品已实现量产

注：2020 年度公司研发费用在合并报表层面存在内部交易抵消，合并抵消金额为 31.75 万元；2021 年公司研发费用在合并报表层面内部抵消金额为 421.24 万元。

4、如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况

《企业会计准则》对于研究与开发阶段的划分以及开发支出资本化的规定如下：“根据内部研究开发项目支出的性质以及研发活动最终形成无形资产是否具有较大不确定性，分为研究阶段和开发阶段。研究阶段是指为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。开发阶段是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。”

报告期内，发行人研发费用核算的会计政策符合《企业会计准则》的相关规定。公司的研发活动主要依据研发项目进行费用归集，公司将研发费用全部计入当期损益，不存在开发支出资本化的情况。

5、研发费用率低于同行业可比公司的原因和合理性

报告期各期，发行人与研发费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天臣医疗	**未披露**	9.41%	8.16%
戴维医疗	**10.48%**	8.75%	11.32%
维力医疗	**未披露**	4.89%	4.25%
平均值	**-**	**7.68%**	**7.91%**
发行人	**4.63%**	4.89%	3.78%

注：天臣医疗、维力医疗尚未披露 2021 年年报数据

报告期各期，发行人研发费用率低于同行业可比上市公司平均值，主要原因系公司投入的研发费用主要在自主生产的吻合器及其关键配件领域，但公司营业收入中代理销售的医疗设备和低值医疗耗材的金额较大，导致研发费用占营业收入的比例相对较低。若剔除公司代理销售业务收入，报告期内，公司研发费用占自产产品营业收入的比例分别为 5.56%、6.57%和 **5.81%**，与同行业可比上市公司相比处于合理水平。

发行人研发费用主要集中在子公司威克医疗和孜航精密。发行人可比公司天臣医疗的研发费用中包含知识产权相关费用以及股份支付费用，发行人、戴维医疗和维力医疗研发费用中不包括上述两项费用，剔除后与威克医疗进行对比，情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天臣医疗	**未披露**	7.47%	6.94%
戴维医疗	**10.48%**	8.75%	11.32%
维力医疗	**未披露**	4.89%	4.25%
平均值	**-**	**7.04%**	**7.50%**
威克医疗	**6.69%**	7.20%	6.38%

注：2020 年威克医疗营业收入剔除了口罩销售

报告期内，威克医疗的研发投入主要集中在腔镜吻合器领域，以提高威克医疗腔镜吻合器产品的市场竞争力，**研发费用率与同行业公司平均值相近。**

孜航精密 2020 年和 **2021 年**的研发费用率分别为 5.79%和 **5.38%**，研发费用率较低主要系孜航精密为吻合器零配件制造企业，研发投入相对较低。

（四）各期中介服务费的明细及中介的名称、说明变动的原因；留样费和修理费的内容和波动原因。

1、报告期各期，中介服务费的明细及中介的名称、说明变动的原因

（1）报告期各期，中介服务费明细

报告期各期，发行人中介服务费明细如下：

单位：万元

明细	2021 年	2020 年	2019 年
上市相关中介服务费用	90.77	156.65	93.87
技术服务及评价咨询费	113.50	78.22	98.32
股转系统挂牌相关中介服务费用	-	4.33	2.99
人才招聘服务费	7.20	3.41	2.85
其他	2.13	2.24	9.10
合计	213.60	244.85	207.13
占管理费用比例	3.35%	4.40%	5.44%

注：技术服务及评价咨询费主要是专利、资质认证及证书申请、产品注册、高新技术企业申请的代理费及产品检测费

报告期内，发行人中介服务费占报告期各期管理费用比例较小，且基本保持稳定，主要由上市相关中介服务费用、技术服务及评价咨询费、股转系统挂牌相关中介服务费用、人才招聘服务费构成，2021 年技术服务及评价咨询费相比 2020 年增幅较大，主要原因系发行人专利、资质认证及证书申请、产品注册、产品检测等费用增加所致，与发行人业务发展实际情况相符。

（2）报告期各期，前五大中介机构名称、金额和占比及变动原因

单位：万元

2021 年度				
序号	中介机构名称	金额	占当期中介服务费比例	服务内容
1	壹米创新科技（常州）有限公司	26.21	12.27%	技术服务及评价咨询费
2	北京尚普信息咨询有限公司	20.75	9.72%	上市相关中介服务费用
3	北京荣大科技股份有限公司	18.02	8.44%	上市相关中介服务费用
4	上海申威资产评估有限公司	17.09	8.00%	上市相关中介服务费用
5	莱茵技术（上海）有限公司	14.86	6.96%	技术服务及评价咨询费
合计		96.93	45.38%	-

2020 年度				
序号	中介机构名称	金额	占当期中介服务费比例	服务内容
1	立信会计师事务所	70.75	28.90%	上市相关中介服务费用
2	上海熙凡商务咨询有限公司	48.81	19.94%	股权融资中介服务费用
3	北京天元（深圳）律师事务所	27.04	11.04%	上市相关中介服务费用
4	莱茵技术（上海）有限公司	18.76	7.66%	技术服务及评价咨询费
5	上海申威资产评估有限公司	17.01	6.95%	上市相关中介服务费用
合计		**182.38**	**74.49%**	-
2019 年				
序号	中介机构名称	金额	占当期中介服务费比例	服务内容
1	立信会计师事务所	88.40	42.68%	上市相关中介服务费用
2	上海申威资产评估有限公司	42.60	20.57%	上市相关中介服务费用
3	上海今问企业管理咨询有限公司	36.41	17.58%	技术服务及评价咨询费
4	北京天元（深圳）律师事务所	22.64	10.93%	上市相关中介服务费用
5	莱茵技术（上海）有限公司	16.62	8.03%	技术服务及评价咨询费
合计		**206.67**	**99.78%**	-

报告期各期，发行人基本围绕上市和业务实际开展（如专利申请、产品注册、资质认证等）所需中介机构服务内容进行中介机构聘请，报告期内变动较小，与发行人实际情况相符。

2、报告期各期，留样费和修理费的内容和波动原因

报告期各期，发行人留样费和修理费金额和占当期管理费用比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
留样费	**67.52**	41.45	147.77
修理费	**404.94**	**238.21**	**3.39**
其中：孜航精密修理费	**396.67**	234.68	-
留样费占管理费用比例	**1.06%**	0.74%	3.88%
修理费占管理费用比例	**6.35%**	4.28%	0.09%

（1）留样费

报告期各期，发行人留样费主要是发行人按照《医疗器械生产质量管理规范现场检查指导原则》（食药监械监[2015]218 号）及公司内部的制度要求，由质检

部领取的用于产品无菌检测和留样备查，发行人 2019 年按照产品生产批次而非按照灭菌批次（同一灭菌批次中包含多个产品生产批次）进行领用送检，导致领用的无菌检测产品量增加，2020 年发行人将留样规则调整回以灭菌批次而非产品生产批次进行送检，两种规则均满足《医疗器械生产质量管理规范现场检查指导原则》（食药监械监[2015]218 号）及公司内部的制度要求，因此留样费较上年有所下降。

（2）修理费

报告期各期，发行人修理费主要是对与吻合器、吻合器零配件生产相关模具修理及加工。2020 年较 2019 年金额增加较大，主要原因是 2020 年管理费用中新增孜航精密模具修理相关的修理费。**2021 年孜航精密对模具进行更新和修理，使模具相关修理费较 2020 年增加。**

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、通过公开信息查询同行业可比公司报告期各期管理费用和研发费用及对应职工薪酬、管理人员和研发人员人均薪酬情况及当地城镇私营单位就业人员平均工资，获取并查阅报告期各期发行人及子公司财务报表明细及员工人数情况，了解发行人及子公司管理费用和研发费用、对应职工薪酬及管理人员和研发人员人均薪酬情况；

2、对管理费用与研发费用中折旧及摊销费用的金额与固定资产折旧的计提数、无形资产摊销的计提数以及长期待摊费用的摊销计提数进行比对分析；

3、向发行人研发部及财务负责人了解研发项目全过程、各期研发项目的相关情况以及研发费用归集核算的方法；获取研发费用台账，抽取样本检查研发费用归集明细及相关的支持性文件，检查研发费用与生产成本及其他费用划分是否准确，是否存在研发费用资本化的情况；

4、取得并查阅了报告期各期研发费用对应的研发项目及研发成果明细表及相关立项报告和进展报告；

5、取得并查阅了报告期各期中介服务费、留样费和修理费明细表，向发行人相关人员了解中介服务费、留样费和修理费发生的背景及变动的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人营业收入、管理人员薪酬和研发人员薪酬保持相同的趋势，管理人员和研发人员数量保持稳定增加，管理人员职工薪酬和研发人员职工薪酬变动与对应的人均工资变动和人员数量变动情况符合发行人业务发展实际情况，具有合理性；

2、报告期内，发行人管理费用、研发费用中折旧及摊销费用的变动与非流动资产相关科目的波动具备匹配性。

3、发行人能够合理划分研究与开发阶段，报告期内不存在开发支出资本化的情况；发行人研发支出的核算体系健全、能够准确地划分和核算各项研发支出，研发费用明细内容列示清晰准确合理；研发费用率低于同行业可比公司具有合理性；

4、报告期各期，发行人中介服务费、留样费及修理费均系正常业务需要产生，与发行人实际情况相符，变动具有合理性。

16.关于资金流水核查

申报材料显示：

（1）2019 年和 2020 年，威克医疗原股东向威克医疗员工分别发行奖励款 159.50 万元和 160.20 万元（税后）；

（2）2018 年 5 月 9 日，公司召开 2017 年年度股东大会并作出决议，以截至 2017 年 12 月 31 日未分配利润进行利润分配，现金分红 1,500.00 万元。

请发行人说明分红款的具体去向，并说明威克医疗原股东向威克医疗员工分别发行奖励款的发放范围、发放标准，是否存在替发行人承担成本费用的情形。

请保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的规定，逐项说明对发行人及相关方资金流水的核

查程序、核查手段、核查范围、核查账户完整性、核查标准及其合理性、相关事项的具体核查情况及核查结论，核查过程是否发现异常，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

1、分红款的具体去向

2018 年 5 月 9 日，公司召开 2017 年年度股东大会并作出决议，以当时总股本 50,000,000 股为基数，向股权登记日登记在册的股东每 10 股派发现金股利人民币 3 元（含税），共计 1,500.00 万元。2018 年 5 月 10 日，发行人于全国中小企业股份转让系统披露《权益分派实施公告》，本次权益分派权益登记日为 2018 年 5 月 17 日，除权除息日为 2018 年 5 月 18 日，本次权益分派为委托中国证券登记结算有限责任公司北京分公司代派。

股权登记日，发行人证券持有人名册登记个人股东户数为 25 户，机构股东户数为 14 户。发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及分得现金股利 15 万元人民币（含税）以上的大额分红机构股东及外部自然人分红款具体去向如下：

序号	名称	分红金额（万元，含税）	与发行人关系	主要流向及用途	核查依据
1	万世平	740.82	控股股东、实际控制人	亲属间资金往来、偿还前期借款	取得分红款说明及个人银行流水
2	凯洲投资	135.00	大额分红机构股东	向全体股东分配	取得分红款说明
3	苏州济峰	92.67	大额分红机构股东	向全体合伙人分配	取得分红款说明
4	潘海峰	66.00	为机构股东代持	合伙日常经营管理	取得分红款说明
5	广发乾和	59.91	大额分红机构股东	公司日常经营管理	取得分红款说明
6	万正元	49.05	实际控制人	个人对外投资	取得分红款说明及个人银行流水
7	国泰元鑫	41.67	大额分红机构股东	向全体股东分配	取得分红款说明
8	兴业证券	30.03	大额分红机构股东	公司日常经营管理	取得分红款说明
9	高正久益	30.00	大额分红机构股东	合伙日常经营管理	取得分红款说明
10	江世华	29.70	报告期内曾任董事	个人日常生活消费及对外投资	取得分红款说明及个人银行流水
11	王海龙	19.74	大额分红自然人	个人日常生活消费	取得分红款说明及个人银行流水

序号	名称	分红金额（万元，含税）	与发行人关系	主要流向及用途	核查依据
12	陈格	19.74	大额分红自然人	个人日常生活消费	取得分红款说明
13	福州济峰	17.31	大额分红机构股东	向全体合伙人分配	取得分红款说明
14	魏建刚	16.20	董事、高级管理人员	个人日常生活消费	取得分红款说明及个人银行流水
15	方安琪	9.99	报告期内曾任董事	个人日常生活消费	取得分红款说明及个人银行流水
16	龚爱琴	3.15	董事、高级管理人员	个人日常生活消费	取得分红款说明及个人银行流水
17	朱慧玲	0.15	监事	个人日常生活消费	取得分红款说明及个人银行流水

东星医疗时任股东分红款流向明确，个人股东主要用于亲属间资金往来、日常生活消费及对外投资，机构股东主要用于其日常经营管理及向全体股东（合伙人）分配。

其中，发行人实际控制人万世平分红款最终去向情况如下：

序号	时间	金额（万元）	分红款去向	交易性质
1	2018 年 5 月 21 日	200.00	程立君	程立君为万世平侄女婿，该款项系亲属间资金拆借
2	2018 年 5 月 24 日	130.00	龚爱平	龚爱平为龚爱琴弟弟，该款项系朋友间资金拆借
3	2018 年 5 月 29 日	400.00	程立君	程立君为万世平侄女婿，该款项系亲属间资金拆借

注：上述资金流向总额大于分红款的部分系万世平其他自有资金。

程立君系万世平侄女婿，其配偶万凤莲投资的江苏东江重工有限公司主要从事码头起重机械及零配件的加工、生产、销售业务。因个人临时资金周转需要，程立君与万世平之间存在亲属间资金往来情况，截至 2021 年 6 月末，双方之间的资金拆借已经全部结清；

龚爱平系发行人财务总监龚爱琴的弟弟。2018 年 1 月发行人报告期内第一次定向股票发行时，万世平向龚爱平借款以筹集认购资金。2018 年 5 月，发行人分红后，万世平向其偿还前期借款。

经核查公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员银行流水，将银行流水交易对手方与发行人客户、供应商及其关联方的名单进行核对，获取上述时任股东关于分红款的说明，确认不存在主要股东现金分红流向发行人客户及关联方、供应商及关联方的情形，不存在为公司分担成本费用或商业贿赂的情况。

2、威克医疗原股东向威克医疗员工分别发行奖励款的发放范围、发放标准，是否存在替发行人承担成本费用的情形

（1）威克医疗原股东向威克医疗员工分别发行奖励款的发放范围、发放标准

威克医疗原股东在与收购方洽谈并购交易前，经集体协商决定，由于通过转让所持有的威克医疗股权，原股东取得了可观收益，为感谢公司员工对威克医疗发展所作出的贡献，拟对威克医疗的员工进行奖励。后续具体奖励发放事宜则授权由收购后仍在公司经营的股东负责。

2020 年 1 月和 2021 年 1 月，原股东分别对威克医疗 211 名、208 名在册员工以现金形式发放奖励，分别发放奖励款 159.50 万元和 160.20 万元，合计发放 319.70 万元，并分别向当地税务局代扣代缴个人所得税 39.88 万元和 40.05 万元。

两次发放具体情况如下：2020 年 1 月第一次发放时，发放范围为当时全体在册员工，发放标准为根据员工职级确定基础奖励，此外按照员工入司工作年限给予相应的工作年限奖励；2021 年 1 月第二次发放时，发放范围为当时全体在册员工，本次发放标准参考员工职级。

（2）是否存在替发行人承担成本费用的情形

原股东的上述奖励款不存在为发行人承担员工成本的目的，主要原因如下：

①原股东设立奖励款在计划出售股权、寻找收购方之前便已协商确定，非针对发行人的收购行为特意设立；且原股东未向发行人，或向员工承诺未来将发放现金奖励，发行人亦未要求原股东对威克医疗员工进行奖励，原股东对奖励计划的实施方案和标准具有完全的自主权；

②报告期内，公司员工的薪酬体系未发生变动，2020 年实际发放薪酬下降主要系当年销售业绩有所下滑，员工绩效奖金减少所致。其余各期实际发放薪酬不存在明显波动情形；

③原股东奖励款发放标准主要为员工职级和入司工作年限，与员工的个人绩效情况无关。

因此，威克医疗原股东对员工的奖励行为是在产业并购的特殊背景下，原股

东的自主行为，不存在为公司承担成本、费用的情形。

考虑到威克医疗员工获得额外现金奖励，发行人作为间接受益方，基于谨慎性原则，已将原股东支付的奖励款和代缴的个人所得税计入发行人当期管理费用，2019 年和 2020 年的计提金额分别为 199.38 万元和 200.25 万元。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

1、就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

（1）获取发行人 2017 年年度股东大会分红决议、发行人内部付款申请单、记账凭证、银行回单、中国证券登记结算有限责任公司权益分派结果反馈单等原始单据，核查发行人分红的真实性。访谈发行人实际控制人，了解分红的原因及背景、实际控制人获取分红款的具体去向。获取分红 15 万元（含税）人民币以上现金股利的大额分红股东关于分红款去向的说明，获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水，核查其分红款的主要去向；

（2）访谈威克医疗全体原股东，了解发放奖励金的背景、目的和原因，实际实施奖励的时间，奖励对象、奖励标准等事项。取得受奖励员工的名单、对应的奖励金额、员工实际领取的签字表等。核查原股东代扣代缴个人所得税的完税凭证。根据被奖励对象的层级安排，每个层级抽取多名员工进行访谈，了解原股东发放奖励的原因、奖励金实际发放的形式、个人薪酬是否因此变动等事项。

2、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的规定，执行的核查情况具体如下：

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的要求，若发行人存在以下情形，应考虑扩大资金流水核查范围：

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
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销售总额出口占比较高，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

申报会计师充分评估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、所处经营环境等因素，判断发行人资金流水核查主体的范围；发行人律师参与了前述讨论，协助申报会计师确定发行人资金流水核查主体的范围，并参与对发行人相关资金流水进行的核查。

发行人资金流水核查主体的范围为：发行人及其控股子公司；发行人实际控制人控制的其他企业；发行人控股股东、实际控制人；发行人内部董事、监事、高级管理人员；关键岗位人员（含财务经理、出纳、大区销售经理等人员）。资金流水核查主体的范围为报告期内的所有账户，具体核查情况如下：

（1）对发行人及其子公司、实际控制人控制的其他企业的资金流水核查

①核查范围

账户所属主体	开户银行	账户数量
江苏东星智慧医疗科技股份有限公司	工商银行	5
	中国银行	3
	民生银行	2
	江南农村商业银行	2
	江苏银行	1
	交通银行	1
	农业银行	1
	中信银行	1
	招商银行	1
	建设银行	1
	常州钟楼长江村镇银行	1
	小计	**19**
常州威克医疗器械有限公司	交通银行	6
	工商银行	4
	农业银行	3

账户所属主体	开户银行	账户数量
	江苏银行	3
	中国银行	1
	南京银行	1
	小计	**18**
江苏孜航精密五金有限公司	农业银行	1
	交通银行	1
	小计	**2**
三丰东星医疗器材（江苏）有限公司	交通银行	9
	上海银行	1
	小计	**10**
苏州三丰原创医疗科技有限公司	建设银行	2
	小计	**2**
东星华美医疗科技（常州）有限公司	工商银行	3
	交通银行	1
	小计	**4**
常州凯洲大饭店有限公司	武汉农村商业银行	1
	江南农村商业银行	1
	工商银行	1
	江苏银行	1
	交通银行	1
	小计	**5**
常州凯洲投资管理有限公司	交通银行	1
	小计	**1**
合计		**61**

②核查程序与核查标准

1）取得发行人及其子公司、实际控制人控制的其他企业的《已开立银行账户清单》，将获取的各主体银行对账单、银行函证与《已开立银行账户清单》进行比对，核实获取各主体银行对账单、银行函证的完整性；

2）申报会计师陪同发行人到各银行现场打印发行人及其子公司报告期内所有状态为正常的银行账户的对账单，确保银行流水的真实性；

3）查阅获取的报告期内各主体所有银行对账单。将各主体银行对账单的大

额资金往来对手方与主要客户及供应商名单进行匹配，核实业务实际与资金流转的真实性；

4）核查资金流水往来方与业务合同签订对手方的一致性，确认发行人第三方回款的具体情况，获取第三方回款相关底稿。核实第三方回款的合理性与真实性，并在走访过程中对第三方回款情况进行确认；

5）核查各主体报告期内所有银行账户是否存在异常资金流水往来，资金流水往来具体核查标准如下：

A、发行人与供应商、客户之间的逆向资金往来；

B、单笔 10 万元以上的非日常经营活动资金往来；

C、与供应商和客户之间超过正常交易金额的大额资金往来；

D、与供应商和客户之间的非货款资金往来；

E、大额、频繁的取现、存现；与自然人之间除工资薪金、报销款之外的资金往来。

对于以上资金流水往来，申报会计师核查了相关交易的交易背景、商业合理性，对相应的记账凭证、合同、审批单据、发票进行抽凭；经核查，发行人及其子公司、实际控制人控制的其他企业等法人单位的资金流水不存在重大异常情况。具体核查金额及比例情况如下：

单位：万元

项目		资金流入			资金流出		
		2021 年度	**2020 年度**	**2019 年度**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
东星医疗	核查笔数	**560**	516	475	**456**	385	327
	总笔数	**1,837**	1,825	1,865	**5,799**	5,334	5,254
	笔数占比	**30.48%**	**28.27%**	**25.47%**	**7.86%**	**7.22%**	**6.22%**
	核查金额	**79,477.33**	100,500.23	48,235.25	**74,894.49**	100,301.27	46,218.36
	总金额	**81,771.74**	107,278.91	50,485.34	**80,152.33**	104,949.81	51,258.76
	金额占比	**97.19%**	**93.68%**	**95.54%**	**93.44%**	**95.57%**	**90.17%**
威克医疗	核查笔数	**495**	362	366	**262**	213	254
	总笔数	**3,563**	2,172	1,676	**2,119**	1,739	2,378
	笔数占比	**13.89%**	**16.67%**	**21.84%**	**12.36%**	**12.25%**	**10.68%**

项目		资金流入			资金流出		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	核查金额	**55,508.18**	30,023.77	22,358.25	**58,019.26**	26,608.61	24,898.51
	总金额	**61,589.25**	34,609.65	25,539.97	**60,552.65**	31,720.28	27,970.93
	金额占比	**90.13%**	**86.75%**	**87.54%**	**95.82%**	**83.89%**	**89.02%**
孜航精密	核查笔数	**301**	237	-	**332**	196	-
	总笔数	**800**	681		**1831**	1,573	
	笔数占比	**37.63%**	**34.80%**	-	**18.13%**	**12.46%**	-
	核查金额	**43,772.13**	26,134.14	-	**43,851.10**	22,978.23	-
	总金额	**46,460.22**	27,198.34	-	**47,773.64**	25,144.57	-
	金额占比	**94.21%**	**96.09%**	-	**91.79%**	**91.38%**	-
三丰东星	核查笔数	**50**	16	27	**32**	21	28
	总笔数	**246**	150	151	**818**	705	906
	笔数占比	**20.33%**	**10.67%**	**17.88%**	**3.91%**	**2.98%**	**3.09%**
	核查金额	**1,732.87**	1,084.00	1,901.20	**1,275.79**	845.43	1,672.30
	总金额	**1,951.40**	1,371.17	2,167.66	**1,600.84**	1,296.87	1,757.19
	金额占比	**88.80%**	**79.06%**	**87.71%**	**79.69%**	**65.19%**	**95.17%**
三丰原创	核查笔数	**57**	54	74	**50**	47	61
	总笔数	**250**	231	257	**720**	591	831
	笔数占比	**22.80%**	**23.38%**	**28.79%**	**6.94%**	**7.95%**	**7.34%**
	核查金额	**1,943.11**	1,418.12	2,038.40	**1,865.71**	917.51	1,342.84
	总金额	**2,472.57**	1,796.20	2,476.23	**2,823.06**	1,759.68	2,481.75
	金额占比	**78.59%**	**78.95%**	**82.32%**	**66.09%**	**52.14%**	**54.11%**
东星华美	核查笔数	**17**	62	15	**21**	74	15
	总笔数	**40**	75	17	**172**	202	85
	笔数占比	**42.50%**	**82.67%**	**88.24%**	**12.21%**	**36.63%**	**17.65%**
	核查金额	**2,052.20**	28,132.00	3,330.17	**1,777.67**	27,888.53	3,266.04
	总金额	**2,067.99**	28,259.01	3,330.42	**1,944.88**	28,273.92	3,298.42
	金额占比	**99.24%**	**99.55%**	**99.99%**	**91.40%**	**98.64%**	**99.02%**
凯洲投资	核查笔数	**-**	-	-	**-**	-	-
	总笔数	**4**	4	4	**3**	7	4
	笔数占比	**-**	-	-	**-**	-	-
	核查金额	**-**	-	-	**-**	-	-
	总金额	**0.06**	0.06	0.06	**0.02**	0.25	0.06

项目		资金流入			资金流出		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	金额占比		-	-		-	-
凯洲大饭店	核查笔数	**58**	54	61	**55**	50	70
	总笔数	**504**	332	501	**331**	315	428
	笔数占比	**11.51%**	**16.27%**	**12.18%**	**16.62%**	**15.87%**	**16.36%**
	核查金额	**6,744.49**	9,503.73	5,145.59	**6,554.26**	8,758.36	4,852.39
	总金额	**7,636.14**	9,954.33	5,599.63	**7,646.17**	9,972.85	5,628.29
	金额占比	**88.72%**	**95.47%**	**91.82%**	**85.72%**	**87.82%**	**86.21%**

2020 年，发行人存在通过全资子公司东星华美进行转贷情形，不涉及合并范围外的第三方，发行人在 2020 年 8 月偿还相关银行贷款后未再发生转贷情形。发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制情况”之“（三）转贷情况”进行披露。

（2）对董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的资金流水核查

①核查范围

公司主体	序号	姓名	关联关系	核查账户数量
东星医疗	1	万世平	董事长、实际控制人	19
	2	龚爱琴	董事、高级管理人员、财务负责人	16
	3	江世华	报告期内曾任董事、高级管理人员	13
	4	万正元	董事、高级管理人员、实际控制人	**9**
	5	魏建刚	董事、高级管理人员	7
	6	方安琪	报告期内曾任董事、高级管理人员	4
	7	徐海兰	财务经理	4
	8	汤莉莉	财务人员	4
	9	陈莉	监事	6
	10	朱慧玲	监事	**7**
	11	李妍彦	监事	2
	12	缪媛	出纳	4
	13	莫道露	出纳	2
	小计			**97**
威克医疗	1	吴昊	原高级管理人员	12
	2	王海龙	高级管理人员	10

公司主体	序号	姓名	关联关系	核查账户数量
	3	周可平	高级管理人员	**5**
	4	吴乃瞻	高级管理人员	4
	5	王静	财务经理	5
	6	李琴限	大区销售经理	6
	7	张纯良	大区销售经理	5
	8	冯海鸽	大区销售经理	3
	9	蒋黎彦	大区销售经理	3
	10	高璐	出纳	13
	小计			**66**
孜航精密	1	曹春华	高级管理人员	8
	2	吴宇雷	高级管理人员	7
	3	丁喜全	高级管理人员	6
	4	江世红	原高级管理人员	4
	5	张兴义	原高级管理人员	4
	6	罗锋	财务经理	5
	7	蒋珊	出纳	**5**
	小计			**39**
合计				**202**

②核查程序与核查标准

1）陪同发行人董事、高级管理人员、核心技术人员前往工商银行、农业银行、中国银行等大型国有银行以及江南农村商业银行等常州本地股份制商业银行共 17 家银行查询个人银行账户开立情况，并进行拍照或视频留痕；

2）获取相关自然人报告期内所有银行账户的银行流水；将取得银行流水与个人银行账户开立情况进行核对，同时查阅已提供银行流水的交易对手方信息，核查是否存在个人不同账户互转的情况，确保获取银行账户的完整性；

3）取得相关自然人对提供账户完整性、个人资金流水不存在异常情况的承诺函；

4）查阅获取的相关自然人报告期内所有银行对账单，核查是否存在异常流水资金往来核查标准如下：

A、单笔 10 万元以上的资金往来；

B、大额、频繁的取现、存现；

C、与发行人及子公司之间除工资薪金、报销款之外的资金往来；

D、与其他公司主体之间的大额资金往来。

对于以上资金流水，申报会计师核查了相关交易的交易背景，并获取了被核查对象对上述资金流水往来原因的确认表。结合资金往来规模、往来对手方、往来原因，选取重要的流水往来，对其交易对手方进行访谈，并获取相关交易的账户截图及交易凭证。经核查，发行人董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员银行流水不存在重大异常情况。具体核查金额及比例情况如下：

单位：万元

项目		资金流入			资金流出		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
万世平	核查笔数	27	23	55	48	45	73
	总笔数	147	148	234	237	272	449
	笔数占比	18.37%	15.54%	23.50%	20.25%	16.54%	16.26%
	核查金额	5,060.67	7,336.96	3,529.70	5,147.67	7,400.09	3,388.15
	总金额	5,159.21	7,423.93	3,792.19	5,303.07	7,540.43	3,681.67
	金额占比	98.09%	98.83%	93.08%	97.07%	98.14%	92.03%
龚爱琴	核查笔数	29	5	4	32	6	4
	总笔数	130	87	73	242	247	234
	笔数占比	22.31%	5.75%	5.48%	13.22%	2.43%	1.71%
	核查金额	976.15	111.70	400.00	953.35	163.00	414.70
	总金额	1,098.92	178.62	452.94	1,096.34	180.76	452.59
	金额占比	88.83%	62.54%	88.31%	86.96%	90.17%	91.63%
江世华	核查笔数	37	79	109	26	60	97
	总笔数	87	167	200	410	577	663
	笔数占比	42.53%	47.31%	54.50%	6.34%	10.40%	14.63%
	核查金额	2,429.34	7,950.44	7,404.22	2,256.24	7,845.46	7,354.89
	总金额	2,463.95	8,096.09	7,526.13	2,467.40	8,194.31	7,695.15
	金额占比	98.60%	98.20%	98.38%	91.44%	95.74%	95.58%
万正元	核查笔数	18	15	15	15	11	6
	总笔数	107	85	98	630	524	195
	笔数占比	16.82%	17.65%	15.31%	2.38%	2.10%	3.08%

	核查金额	**1,998.50**	837.10	762.00	**1,900.70**	800.84	759.70
	总金额	**2,104.43**	894.94	845.45	**2,100.99**	894.97	846.87
	金额占比	**94.97%**	**93.54%**	**90.13%**	**90.47%**	**89.48%**	**89.71%**
魏建刚	核查笔数	**1**	1	1	**5**	-	4
	总笔数	**55**	52	51	**318**	269	283
	笔数占比	**1.82%**	**1.92%**	**1.96%**	**1.57%**	-	**1.41%**
	核查金额	**12.98**	26.34	31.77	**45.00**	-	50.00
	总金额	**103.45**	99.17	130.30	**82.43**	49.49	156.76
	金额占比	**12.55%**	**26.56%**	**24.38%**	**54.59%**	-	**31.90%**
方安琪	核查笔数	**1**	-	4	**-**	-	1
	总笔数	**55**	77	124	**318**	122	231
	笔数占比	**1.82%**	-	**3.23%**	**-**	-	**0.43%**
	核查金额	**10.00**	-	110.00	**-**	-	130.00
	总金额	**34.41**	36.23	178.44	**35.63**	36.30	188.93
	金额占比	**29.06**	-	**61.64%**	**-**	-	**68.81%**
徐海兰	核查笔数	**1**	-	-	**1**	-	-
	总笔数	**60**	61	46	**123**	167	159
	笔数占比	**1.67%**	-	-	**0.81%**	-	-
	核查金额	**10.00**	-	-	**10.00**	-	-
	总金额	**50.94**	46.72	33.46	**50.90**	49.27	37.71
	金额占比	**19.63%**	-	-	**19.65%**	-	-
陈莉	核查笔数	**19**	16	-	**17**	14	1
	总笔数	**241**	252	165	**711**	675	736
	笔数占比	**7.88%**	**6.35%**	-	**2.39%**	**2.07%**	**0.14%**
	核查金额	**288.20**	361.67	-	**309.25**	346.97	10.00
	总金额	**500.83**	535.84	62.37	**493.86**	518.62	71.33
	金额占比	**57.54%**	**67.50%**	-	**62.24%**	**66.90%**	**14.02%**
朱慧玲	核查笔数	**3**	-	-	**1**	-	-
	总笔数	**222**	241	196	**275**	242	215
	笔数占比	**1.35%**	-	-	**0.36%**	-	-
	核查金额	**38.20**	-	-	**44.00**	-	-
	总金额	**99.83**	100.82	96.90	**99.79%**	100.78	96.90
	金额占比	**38.27%**	-	-	**44.09%**	-	-
吴昊	核查笔数	**136**	31	15	**153**	28	4

	总笔数	**244**	106	87	**895**	374	462
	笔数占比	**55.74%**	**29.25%**	**17.24%**	**17.09%**	**7.49%**	**0.87%**
	核查金额	**3,008.86**	1,179.80	1,097.66	**2,941.00**	1,214.71	1,095.00
	总金额	**3,245.46**	1,401.68	1,234.54	**3,244.01**	1,295.57	1,242.03
	金额占比	**92.71%**	**84.17%**	**88.91%**	**90.66%**	**93.76%**	**88.16%**
王海龙	核查笔数	**58**	95	67	**62**	123	106
	总笔数	**141**	179	168	**969**	924	766
	笔数占比	**41.13%**	**53.07%**	**39.88%**	**6.40%**	**13.31%**	**13.84%**
	核查金额	**2,953.06**	10,458.01	5,981.53	**2,621.98**	10,131.61	5,973.07
	总金额	**3,061.36**	10,600.50	6,263.16	**3,081.06**	10,607.24	6,498.26
	金额占比	**96.46%**	**98.66%**	**95.50%**	**85.10%**	**95.61%**	**91.92%**
周可平	核查笔数	**12**	18	12	**10**	15	11
	总笔数	**76**	79	71	**175**	122	131
	笔数占比	**15.79%**	**22.78%**	**16.90%**	**5.71%**	**12.30%**	**8.40%**
	核查金额	**369.34**	436.83	253.20	**325.00**	395.00	355.00
	总金额	**443.07**	519.51	327.81	**503.72**	458.43	452.25
	金额占比	**83.36%**	**84.09%**	**77.24%**	**64.52%**	**86.16%**	**78.50%**
吴乃瞻	核查笔数	**17**	13	13	**18**	14	24
	总笔数	**137**	133	118	**437**	678	395
	笔数占比	**12.41%**	**9.77%**	**11.02%**	**4.12%**	**2.06%**	**6.08%**
	核查金额	**336.50**	825.11	1,527.97	**338.14**	679.86	1,532.89
	总金额	**633.79**	1,027.03	1,735.16	**680.48**	892.97	1,723.89
	金额占比	**53.09%**	**80.34%**	**88.06%**	**56.30%**	**76.14%**	**88.92%**
王静	核查笔数	**5**	6	1	**6**	9	3
	总笔数	**105**	106	83	**117**	88	124
	笔数占比	**4.76%**	**5.66%**	**1.20%**	**5.13%**	**10.23%**	**2.42%**
	核查金额	**57.75**	76.46	14.43	**91.00**	111.00	40.59
	总金额	**170.59**	192.06	98.54	**172.71**	202.31	118.16
	金额占比	**33.85%**	**39.81%**	**14.64%**	**52.69%**	**54.87%**	**34.35%**
李琴限	核查笔数	**11**	5	1	**18**	6	5
	总笔数	**153**	146	135	**329**	525	243
	笔数占比	**7.19%**	**3.42%**	**0.74%**	**5.47%**	**1.14%**	**2.06%**
	核查金额	**519.50**	112.09	16.24	**530.58**	163.55	74.22
	总金额	**663.71**	301.13	148.72	**656.35**	303.46	143.21

	金额占比	**78.27%**	**37.22%**	**10.92%**	**80.84%**	**53.90%**	**51.83%**
张纯良	核查笔数	-	1	-	-	-	-
	总笔数	**121**	123	104	**958**	1,031	728
	笔数占比	-	**0.81%**	-	-	-	-
	核查金额	-	13.76	-	-	-	-
	总金额	**59.28**	78.63	41.01	**55.82**	82.29	40.93
	金额占比	-	**17.50%**	-	-	-	-
冯海鸽	核查笔数	**2**	-	-	**2**	-	-
	总笔数	**136**	166	176	**804**	769	930
	笔数占比	**1.47%**	-	-	**0.25%**	-	-
	核查金额	**37.00**	-	-	**32.00**	-	-
	总金额	**149.78**	98.67	89.14	**150.40**	95.31	89.55
	金额占比	**24.70%**	-	-	**21.28%**	-	-
蒋黎彦	核查笔数	**5**	4	4	**5**	4	2
	总笔数	**125**	83	153	**934**	681	416
	笔数占比	**4.00%**	**4.82%**	**2.61%**	**0.54%**	**0.59%**	**0.48%**
	核查金额	**67.72**	75.96	76.42	**79.62**	71.50	21.00
	总金额	**174.05**	145.72	317.62	**172.80**	145.41	319.58
	金额占比	**38.91%**	**52.13%**	**24.06%**	**46.08%**	**49.17%**	**6.57%**
高璐	核查笔数	-	-	-	-	-	-
	总笔数	**85**	155	130	**202**	391	243
	笔数占比	-	-	-	-	-	-
	核查金额	-	-	-	-	-	-
	总金额	**27.11**	99.70	62.43	**31.50**	94.31	64.08
	金额占比	-	-	-	-	-	-
曹春华	核查笔数	**9**	17	-	**10**	18	-
	总笔数	**120**	70	-	**225**	145	-
	笔数占比	**7.50%**	**24.29%**	-	**4.44%**	**12.41%**	-
	核查金额	**130.34**	490.46	-	**140.98**	466.02	-
	总金额	**435.08**	563.53	-	**433.68**	556.95	-
	金额占比	**29.96%**	**87.03%**	-	**32.51%**	**83.67%**	-
吴宇雷	核查笔数	**4**	13	8	**8**	21	13
	总笔数	**67**	58	56	**305**	416	412
	笔数占比	**5.97%**	**22.41%**	**14.29%**	**2.62%**	**5.05%**	**3.16%**

	核查金额	586.55	2,033.84	2,725.27	530.00	1,999.81	2,577.00
	总金额	670.00	2,109.99	2,805.96	661.51	2,199.71	2,715.74
	金额占比	87.54%	96.39%	97.12%	80.12%	90.91%	94.89%
丁喜全	核查笔数	31	46	11	24	99	13
	总笔数	180	202	109	343	574	510
	笔数占比	17.22%	22.77%	10.09%	7.00%	17.25%	2.55%
	核查金额	2,976.22	6,993.95	2,318.45	2,904.05	6,615.63	2,296.98
	总金额	3,124.96	7,218.09	2,450.23	3,134.92	7,360.75	2,397.43
	金额占比	95.24%	96.89%	94.62%	92.64%	89.88%	95.81%
江世红	核查笔数	12	8	4	18	22	24
	总笔数	64	60	61	176	194	137
	笔数占比	18.75%	13.33%	6.56%	10.23%	11.34%	17.52%
	核查金额	921.06	1,341.31	1,111.73	533.30	1,405.64	1,119.96
	总金额	977.88	1,459.85	1,382.06	624.57	1,603.70	1,178.78
	金额占比	94.19%%	91.88%	80.44%	85.39%	87.65%	95.01%
张兴义	核查笔数	1	3	1	5	2	1
	总笔数	30	62	73	76	154	157
	笔数占比	3.33%	4.84%	1.37%	6.58%	1.30%	0.64%
	核查金额	34.04	80.94	23.44	34.00	83.90	29.40
	总金额	59.54	130.87	77.08	59.33	130.94	77.02
	金额占比	57.17%	61.85%	30.41%	57.30%	64.08%	38.17%
罗锋	核查笔数	-	3	-	-	3	1
	总笔数	92	63	29	176	146	65
	笔数占比	-	4.76%	-	-	2.05%	1.54%
	核查金额	-	39.44	-	-	52.00	11.00
	总金额	59.96	113.92	26.55	59.57	123.32	32.88
	金额占比	-	34.62%	-	-	42.17%	33.46%
蒋珊	核查笔数	-	1	1	1	-	1
	总笔数	68	138	138	284	670	785
	笔数占比	-	0.72%	0.72%	-	-	0.13%
	核查金额	-	10.00	14.00	9.00	-	14.00
	总金额	39.56	45.96	60.96	48.39	37.32	60.33
	金额占比	-	21.76%	22.97%	18.60%	-	23.21%

注：报告期内，部分人员资金流水金额因未达到核查标准而未予列示。

③大额资金流水支出情况

经查阅发行人控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员及财务经理、出纳等关键岗位人员报告期各期的银行流水，对其大额资金流出的情况进行了核查。相关自然人大额资金流水主要支出类型情况说明如下：

序号	支出类型	分类说明
1	认购公司新增股份	自然人认购东星医疗新增股份
2	个人卡互转	自然人自己不同银行账户之间资金互转
3	往来款项	自然人向其朋友或亲属转账
4	家庭成员转账	自然人向其配偶或子女转账
5	房屋车辆投资	自然人购置房产、车辆，房屋装修

报告期内，对于存在年度支出金额大于 1,000 万元的自然人银行流水，相关人员大额资金流水支出（单笔支出大于 100 万元）汇总情况具体如下：

1）万世平

序号	支出类型	大额支出金额（万元）（单笔支出大于 100 万元汇总）		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	认购公司新增股份	-	747.20	-
2	个人卡互转	1,271.50	1,859.86	601.82
3	向凯洲大饭店转账	150.00	1,260.00	150.00
4	往来款项	1,590.00	400.00	-
5	房屋车辆投资	100.00	315.00	-
6	个人贷款周转	1,670.54	1,230.00	1,451.14
7	家庭成员转账	-	1,005.00	-
合计		4,782.04	6,817.06	2,202.96

报告期内，万世平大额支出主要包括认购公司新增股份、个人卡互转、向凯洲大饭店转账、个人贷款周转、家庭成员转账等。具体情况如下：

A、认购公司新增股份

报告期内，万世平出资认购发行人新增股份所支付款项。2020 年 8 月 6 日，万世平支付 747.20 万元认购发行人股份 31.13 万股。

B、个人卡互转

报告期内，万世平个人不同银行账户之间资金互转。

C、向凯洲大饭店转账

凯洲大饭店系万世平个人独资的公司，主营业务为制售中餐、预包装食品的零售等餐饮服务。报告期内，万世平存在向凯洲大饭店转账，用于其日常经营、装修翻新、偿还贷款等。2020 年度，万世平向凯洲大饭店转账较多，主要系凯洲大饭店因装修翻新、偿还银行借款等需要向万世平周转资金所致。

D、往来款项

报告期各期，万世平 100.00 万元以上大额往来款项（不包括支付给核查范围内其他人员的款项）具体情况如下：

支付时间	金额（万元）	对手方	对手方关系	备注
2020.7.15	200.00	程*君	万世平侄女婿	已结清
2021.7.22	180.00			
2021.8.2	320.00			
2021.8.12	230.00			
2021.10.18	200.00			
2021.11.1	110.00			
2020.9.25	200.00	龚*平	发行人董事、高管龚爱琴弟弟	已结清
2021.5.12	200.00	许*娥	万世平朋友	已结清
2021.7.27	350.00			

E、房屋车辆投资

2020 年，万世平向常州星河协达房地产开发有限公司支付款项，购买商品房，并于 2021 年进行房屋装修。

F、个人贷款周转

个人贷款周转主要包括如下两种情况：1）万世平因认购发行人新增股份、个人房产投资等资金需求向银行申请贷款，贷款由银行发放至万世平账户后，通过第三方账户周转后再返回万世平账户；2）万世平个人银行贷款借新还旧。

2019 年至 2021 年，万世平因个人贷款周转形成资金流出金额分别为 1,451.14 万元、1,230.00 万元及 1,670.54 万元。

G、家庭成员转账

支付时间	金额（万元）	对手方	对手方关系
2020.7.14	502.00	万正元	万世平儿子
2020.7.20	503.00	李晓	万世平配偶

2020 年，万世平向其家庭成员转账用于偿还银行贷款。

2）万正元

序号	支出类型	支出金额（万元）（单笔支出大于 100 万元汇总）		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	个人卡互转	500.00	800.84	-
2	个人贷款周转	1,301.60	-	759.70
合计		1,801.60	800.84	759.70

报告期内，万正元大额支出主要包括自己的个人卡互转及个人贷款周转。其中个人贷款周转系其个人银行贷款借新还旧。

3）江世华

序号	支出类型	支出金额（万元）（单笔支出大于 100 万元汇总）		
		2021 年度[注]	2020 年度	2019 年度
1	认购公司新增股份	-	792.00	-
2	个人卡互转	-	700.00	200.00
3	购买保险	-	120.00	-
4	企业投资款	-	-	200.00
5	取现发放员工奖励	-	150.00	-
6	银证互转	950.00	2,040.00	2,150.00
7	家庭成员转账	200.00	400.00	400.00
8	往来款项	-	400.00	1,400.00
9	房屋车辆装修投资	100.00	-	200.00
10	理财投资	-	-	300.00
11	银行冲正	-	700.00	500.00
合计		1,250.00	5,302.00	5,350.00

注：江世华 2021 年流水统计截止至 2021 年 6 月末（已离职）。

报告期内，江世华大额支出主要包括认购公司新增股份、个人卡互转、银证互转、家庭成员转账、往来款项及银行冲正等。其中，企业投资款系江世华对外投资安徽铜籼农业科技有限公司的款项支出；取现发放员工奖励系威克医

疗原股东向其员工发放的奖励款；银行冲正系因对手方账号错误等原因造成的转账失败。报告期各期，江世华 100.00 万元以上大额往来款项（不包括支付给核查范围内其他人员的款项）具体情况如下：

支付时间	金额（万元）	对手方	对手方关系	备注
2019.5.9	300.00	程*君	江世华朋友	已结清
2019.5.10	100.00			
2019.8.30	100.00	卢*	江世华朋友	已结清
2020.6.15	100.00	陈*	江世华朋友	已结清
2020.6.29	300.00	霍*华	江世华朋友	已结清

4）吴昊

序号	支出类型	支出金额（万元）（单笔支出大于 100 万元汇总）		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	认购公司新增股份	-	120.00	1,000.00
2	个人卡互转	-	100.00	-
3	企业投资款	-	-	-
4	银证互转	-	300.00	-
5	家庭成员转账	100.00	-	-
合计		100.00	520.00	1,000.00

报告期内，吴昊大额支出主要包括认购公司新增股份、个人卡互转、银证互转及企业投资款等。其中，企业投资款系吴昊对外投资安徽铜籼农业科技有限公司的款项支出。

5）王海龙

序号	支出类型	支出金额（万元）（单笔支出大于 100 万元汇总）		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	认购公司新增股份	-	2,764.80	-
2	个人卡互转	-	900.00	300.00
3	银证互转	1,050.00	3,400.00	2,000.00
4	家庭成员转账	200.00	-	200.00
5	往来款项	100.00	100.00	1,100.00
6	理财投资	100.00	-	300.00
7	个人古董玉石字画收藏	-	100.00	100.00

8	房屋车辆装修投资	153.23	200.00	-
合计		1,603.23	7,464.80	4,000.00

报告期内，王海龙大额支出主要包括认购公司新增股份、个人卡互转、银证互转、往来款项、家庭成员转账等。报告期各期，王海龙100.00万元以上大额往来款项（不包括支付给核查范围内其他人员的款项）具体情况如下：

支付时间	金额（万元）	对手方	备注
2019.1.25	300.00	崔*	已结清
2019.12.25	500.00	程*君	-
2020.6.28	100.00	张*胜	-
2021.2.5	100.00	陈*霞	已结清

6）吴乃瞻

序号	支出类型	支出金额（万元）（单笔支出大于100万元汇总）		
		2021年度	2020年度	2019年度
1	往来款项	-	366.63	560.00
2	理财投资	-	101.00	451.00
3	个人卡互转	-	-	220.00
4	家庭成员转账	-	-	-
合计		-	467.63	1,231.00

报告期内，吴乃瞻大额支出主要包括往来款项、理财投资及个人卡互转。报告期各期，吴乃瞻100.00万元以上大额往来款项（不包括支付给核查范围内其他人员的款项）具体情况如下：

支付时间	金额（万元）	对手方	对手方关系	备注
2019.4.11	180.00	张*	吴乃瞻朋友	已结清
2020.6.18	130.00			
2019.4.11	180.00	罗*	吴乃瞻朋友	已结清

7）江世红

序号	支出类型	支出金额（万元）（单笔支出大于100万元汇总）		
		2021年度	2020年度	2019年度
1	认购公司新增股份	-	720.00	-
2	往来款项	100.00	300.00	500.00
3	家庭成员转账	-	-	200.00

合计	100.00	1,020.00	700.00

报告期内，江世红大额支出主要包括认购公司新增股份、往来款项等。报告期各期，江世红100.00万元以上大额往来款项（不包括支付给核查范围内其他人员的款项）具体情况如下：

支付时间	金额（万元）	对手方	对手方关系	备注
2019.12.24	200.00	李*明	江世红朋友	已结清
2019.12.28	100.00	江*铭	江世红兄弟	兄弟间往来款
2020.1.9	100.00	黄*平	江世红朋友	已结清
2020.11.5	100.00	潘*健	江世红朋友	-
2021.6.16	100.00	胡*萍	江世红朋友	-

8）丁喜全

序号	支出类型	支出金额（万元）（单笔支出大于100万元汇总）		
		2021年度	2020年度	2019年度
1	个人卡互转	-	100.00	800.00
2	家庭成员转账	-	100.00	180.00
3	往来款项	-	-	235.00
4	理财投资	2,448.38	3,865.19	800.00
5	房屋车辆装修投资	-	286.00	-
6	认购公司新增股份	-	360.00	-
合计		2,448.38	4,711.19	2,015.00

报告期内，丁喜全大额支出主要包括认购公司新增股份、往来款项、理财投资等。报告期各期，丁喜全100.00万元以上大额往来款项对手方均为核查范围内其他人员。

9）吴宇雷

序号	支出类型	支出金额（万元）（单笔支出大于100万元汇总）		
		2021年度	2020年度	2019年度
1	个人卡互转	100.00	400.00	1,350.00
2	家庭成员转账	200.00	200.00	800.00
3	认购公司新增股份	-	360.00	-
4	往来款项	-	-	200.00
5	理财投资	100.00	560.00	-

6	房屋车辆装修投资	-	100.00	-
合计		400.00	1,620.00	2,350.00

报告期内，吴宇雷大额支出主要包括认购公司新增股份、往来款项、理财投资、家庭成员转账等。报告期各期，吴宇雷 100.00 万元以上大额往来款项对手方均为核查范围内其他人员。

（3）根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的规定，逐项说明核查过程是否发现异常，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见

①发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

申报会计师查阅了《江苏东星智慧医疗科技股份有限公司资金管理制度》《江苏东星智慧医疗科技股份有限公司募集资金管理办法》《销售管理制度》等内部管理制度，查看了本所出具的《内部控制鉴证报告》，了解发行人货币资金支付与审批、货币资金保管、现金、银行存款日记账的记录、银行存款余额调节表的编制与复核、应收票据的收付及管理等资金管理相关内部控制制度的设计情况；申报会计师执行穿行测试，对资金管理相关内部控制的有效性进行评价。

经核查，发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

②是否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，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

申报会计师取得了发行人的银行账户开立清单，并对报告期内所有银行账户进行函证，将获取的已开立账户清单、企业信用报告与发行人财务账面的银行账户逐一进行核对，另外通过交叉追踪检查各银行账户之间发生的交易流水等方式验证发行人银行账户的完整性。

经核查，发行人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是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

申报会计师核查了发行人各主体报告期内所有银行账户是否存在异常资金流水往来，资金流水往来具体核查标准如下：

A、发行人与供应商、客户之间的逆向资金往来；

B、单笔 10 万元以上的非日常经营活动资金往来；

C、与供应商和客户之间超过正常交易金额的大额资金往来；

D、与供应商和客户之间的非货款资金往来；

E、大额、频繁的取现、存现；与自然人之间除工资薪金、报销款之外的资金往来。

对于以上资金流水往来，申报会计师核查了相关交易的交易背景、商业合理性，对相应的记账凭证、合同、审批单据、发票等凭证进行了抽凭；

④发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

申报会计师核查了发行人报告期内 10 万元以上的非日常经营活动资金往来，核查发行人与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；同时，查阅发行人控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行流水，核查其与发行人之间除正常工资发放、分红、备用金和报销款以外，是否存在其他异常大额资金往来。

经核查，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。

⑤发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

申报会计师查阅了发行人报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，检查发行人是否存在大额或频繁取现的情形；抽取发行人各银行账户大额资金往来进出，检查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，发行人不存在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发行人是否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，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

发行人报告期内存在购买无实物形态资产或服务情形，主要为会务费、中介机构费等支出。其中，会务费系发行人为加强吻合器产品的推广力度，参加会议或论坛活动、赞助大型会议的费用支出；中介机构费则主要包括 IPO 相关的审计、法律、保荐、评估、财经公关等咨询服务费用。报告期内，发行人购买上述无实物形态资产或服务具有商业合理性。

⑦发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

申报会计师取得了发行人实际控制人万世平、万正元报告期内全部银行账户资金流水及其关于提供银行流水账户完整性的承诺函。对单笔或当日累计超过 10 万元及其他异常情况的银行流水进行核查。针对大额资金往来访谈了交易对手方相关情况，了解交易的交易背景、交易性质，获取相关的购房合同、发票、产权证书、交易确认访谈提纲、借款协议或借据、收条等原始凭证。

经核查，发行人实际控制人或其控制的个人账户不存在异常大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存取现的情形。

⑧控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

申报会计师查阅了发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查相关人员报告期内是否从发行人处取得现金分红、领薪情况及资金流向、是否从发行人处取得资产转让款；查阅了发行人三会文件，对发行人分红决议、股权转让相关历史沿革进行了核查比对。

2018 年 5 月 9 日，公司召开 2017 年年度股东大会并作出决议，以当时总股本 50,000,000 股为基数，向股权登记日登记在册的股东每 10 股派发现金股利人民币 3 元（含税），共计 1,500.00 万元。2018 年 5 月 10 日，发行人于全国中小企业股份转让系统披露《权益分派实施公告》，本次权益分派权益登记日为 2018 年 5 月 17 日，除权除息日为 2018 年 5 月 18 日，本次权益分派为委托中国证券

登记结算有限责任公司北京分公司代派。针对此次分红涉及的主要股东、发行人董事、监事、高级管理人员，申报会计师要求其出具相关说明，对本次分红的真实性及后续资金的流向情况进行了确认。

2018 年 1 月及 2019 年 12 月，发行人通过发行股份及支付现金购买资产的方式，分别购买威克医疗及孜航精密 100%股权。威克医疗及孜航精密原股东江世华、王海龙等人通过转让上述资产获得发行人以公司股权及现金形式支付的购买款。对于转让股权后，报告期内于发行人处担任董事、监事、高级管理人员的威克医疗及孜航精密原股东，申报会计师获取了其银行流水，核查上述资产转让款的具体去向。经核查，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员从发行人处获得的现金分红款、资产转让款、薪酬均为其合理报酬，主要资金流向或用途不存在重大异常。

⑨控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

申报会计师取得发行人报告期内的关联方清单、客户清单、供应商清单，针对控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，核查交易对手方是否为发行人的关联方、客户或供应商及其主要人员；获取发行人报告期内主要客户、供应商签字盖章的访谈记录，确认主要客户、供应商与发行人关联方不存在资金往来或其他利益安排。

经核查，2018 年 6 月 29 日，实际控制人万世平收到明基三丰 41,480.68 美元的奖励款。该笔奖励款的交易背景如下：2017 年发行人全年完成销售任务 375 万美元，达成了明基三丰当年的销售任务。因此，明基三丰对万世平个人给予相应奖励。经核查，明基三丰对其他两家经销商的奖励款均支付给企业实际控制人个人。考虑到万世平本人取得奖励款系发行人完成了明基三丰的销售任务所致，因此，2021 年 4 月 13 日，万世平将奖励款按照即期汇率折算人民币 271,043.06 元，已返还给东星医疗。

除该笔款项外，报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、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。

⑩是否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

申报会计师取得发行人实际控制人及其控制的其他企业、内部董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等关联方的银行流水，取得了发行人报告期内全部关联方、客户及供应商清单，并与资金流水对手方进行比对，核查上述人员与发行人客户、供应商是否存在资金往来。申报会计师对发行人报告期内采购、销售进行了穿行测试，对采购及销售中涉及的收付款凭证、出入库单、发票等相关财务资料进行核对，确认是否存在通过关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

经核查，报告期内，发行人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。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人现金分红真实，个人股东取得分红款主要用于其日常生活消费及对外投资，机构股东取得分红款主要用于其日常经营管理，分红款去向明确，不存在主要股东现金分红流向发行人客户及关联方、供应商及关联方的情形，不存在利益输送的情况。

2、威克医疗原股东向威克医疗员工发放奖励款的背景清晰、理由充分，奖励款发放范围及发放标准设置合理，不存在替发行人承担成本费用的情形。

3、通过对发行人及相关方资金流水的核查，未发现异常，发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

17.关于固定资产与在建工程

申报材料显示：

（1）公司的固定资产以房屋建筑物和机器设备为主。2018 年末、2019 年末和 2020 年末，公司固定资产账面价值分别为 652.45 万元、3,712.04 万元和 3,910.09 万元。报告期内房屋设备净值分别为 138.11 万元、131.03 万元、122.66 万元；

（2）报告期各期末，公司在建工程余额分别为 66.54 万元、2,717.43 万元和

5,479.65 万元，主要系 2019 年 5 月起，公司开始投资医疗科技产业园项目的建设，建成后将用于公司及部分子公司的生产、办公。

请发行人说明：

（1）报告期内发行人产能的计算方法，报告期各期产能利用率的金额和变动情况，生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出的合理性；产能及产量的变化情况与固定资产的变化是否匹配，发行人固定资产投入比是否符合行业惯例；

（2）各类资产的折旧摊销年限是否合理，与同行业上市公司是否存在重大差异；固定资产折旧计提的充分性，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

（3）报告期内发行人主要厂房租赁期限、定价公允性，搬迁是否会造成发行人存在停产的风险。

请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明在对在建工程和主要交易对象的核查时的关注情况，说明核查情况。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内发行人产能的计算方法，报告期各期产能利用率的金额和变动情况，生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出的合理性；产能及产量的变化情况与固定资产的变化是否匹配，发行人固定资产投入比是否符合行业惯例；

1、报告期内发行人产能的计算方法，报告期各期产能利用率的金额和变动情况

（1）吻合器产品

报告期内，发行人吻合器产品产能利用率情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产能（万支）	42.57	27.06	30.65

产量（万支）	**46.89**	24.88	31.47
产能利用率	**110.15%**	91.95%	102.66%

注：公司的产能按照全年 250 个工作日，生产线每天实际运行 8 小时的标准测算；

发行人生产线为柔性生产线，威克医疗根据不同产品的年度销售计划和市场实际需求情况对不同产品生产人员数量进行合理分配并及时调整，因此威克医疗各期产能存在一定波动。

发行人吻合器产品分为开放式吻合器和腔镜吻合器两大类，生产线中后端生产包括装钉、封装、激光打标等环节，制约吻合器产能的主要因素为前端生产线所投入的生产人员数量。报告期各期，**腔镜吻合器生产线前端人员年度平均人数为 19 人、17 人及 19 人；开放式吻合器生产线前端人员年度平均人数为 15 人、13 人及 15 人**，由此计算得出开放式吻合器及腔镜吻合器各年度理论产能工时=产线年内平均人数*年工作日*每日工时。依据工时分配比例将总理论产能工时在各主要产品间进行分配，随后结合各类产品单位生产工时得出各类主要产品理论产能，加总得到总产能，即总产能=Σ产线年内平均人数*年工作日*每日工时*某类产品工时分配比例/该类产品单位生产工时。**报告期各期，发行人吻合器产能分别为 30.65 万支、27.06 万支及 42.57 万支**。综上，发行人吻合器产能的计算方法及计算过程合理，符合行业惯例。

2020 年疫情期间，公司生产线短暂停工、部分生产员工离职，导致吻合器全年产能较上年有所下降，同时订单减少导致产量下降，因此产能利用率相应下降。**2021 年，吻合器市场需求旺盛，威克医疗加班生产以满足下游需要，一线生产工人周平均工作时间约增长 30%，同时由孜航精密协助完成部分组装工作，因此产能及产量大幅增加，产能利用率上升。**

（2）吻合器零部件产品

报告期内，发行人吻合器零部件产品产能利用率情况如下：

年度	车间	主要设备	设备台数	产能（小时）	产量耗时（小时）	产能利用率
2021 年	金属精密加工件	纵切机	21	115,500.00	133,535.00	115.61%
	注塑件	注塑机	36	198,000.00	195,759.00	98.87%
	冲压结构件	冲床/压机	26	71,500.00	56,096.00	78.46%
2020 年	金属精密加工件	纵切机	21	115,500.00	124,021.80	107.38%

	注塑件	注塑机	36	198,000.00	177,040.00	89.41%
	冲压结构件	冲床/压机	23	63,250.00	46,470.00	73.47%

注：公司的产能按照全年 250 个工作日，金属精密加工车间及注塑车间两班制，冲压结构车间一班制的工作时间标准测算。

2021 年，孜航精密下游市场需求旺盛，孜航精密加班生产以保证产品供应，各大类产品产能利用率同比均有所上升。

孜航精密属于精密加工行业，为国内规模较大的吻合器零件和组件供应商，主要产品可以分为金属精密加工件、注塑件和冲压结构件三类，各类产品的生产工艺流程存在一定差异。一方面，公司产品类型较多，并根据客户的差异化需求生产各类零部件，同类型产品可根据客户要求定制化制作，产成品的规格可能存在一定差异；不同类型产品如枪身、钉仓、抵钉座、包胶等规格差异更大，计件方式加总无法合理体现公司产能情况。另一方面，参考精密加工同行业企业产能计算方法，使用生产线关键环节设备时间利用率作为产能利用率替代指标符合行业惯例。

金属精密加工件的瓶颈工序为车铣等机加工，该工序主要设备纵切机的理论运行时间可视为金属精密加工产品的产能；注塑车间的瓶颈工序为注塑成型，该工序主要设备注塑机的理论运行时间可视为注塑产品的产能；冲压结构件的瓶颈工序为冲压，该工序主要设备冲床、压机的理论运行时间可视为冲压产品的产能。

因此，综上所述，选择生产线关键环节设备工作时间即发行人吻合器零部件产能=生产线关键环节设备数量*每天开机时间*全年开机天数，作为产能替代指标具有合理性，符合行业惯例。**2021 年，孜航精密下游市场需求旺盛，孜航精密加班生产以保证产品供应，各大类产品产能利用率同比均有所上升。**

2、生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出的合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要产品的产销情况”之“2、产能利用率情况”中补充披露如下：

“（1）吻合器产品

报告期内，公司吻合器产品生产人员变动与产能、产量的匹配情况如下：

项目	**2021 年度**	2020 年度	2019 年度
生产人员平均人数（人）	**114**	117	129
产能（万支）	**42.57**	27.06	30.65
产量（万支）	**46.89**	24.88	31.47
人均产量（万支/人）	**0.41**	0.21	0.24
人均产值（万元/人）	**180.55**	119.48	127.88

注：报告期内生产人员数量为当年月度平均人数。

报告期各期，威克医疗生产人员平均人数分别为 129 人、117 人**及 114 人**，人均产量分别为 0.24 万支、0.21 万支**及 0.41 万支。**2020 年疫情影响使得全年实际生产时间下降，且下游需求有所下滑导致年度人均产量有所下降；2021 年，下游需求旺盛，威克医疗在工人总人数减少的情况下加班生产，**一线生产工人周平均工作时间约增长 30%，同时孜航精密协助完成部分组装工作，**人均产量因此上升。由上表可见，报告期各期威克医疗吻合器产品产量、产能与生产线生产人员平均人数相匹配，人均产量变动具备合理性。

公司与同行业可比上市公司产品结构存在一定差异。其中，威克医疗与天臣医疗吻合器产品可比程度相对较高，报告期各期，吻合器产品人均产量对比情况如下：

单位：万支/人

公司名称	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
天臣医疗	**-**	0.29	0.33
威克医疗	**0.41**	0.21	0.24

注：天臣医疗尚未披露 2021 年年度报告。

威克医疗与天臣医疗均主要生产制造吻合器产品，但产品结构存在一定差异，公司除吻合器产品外，还生产穿刺器、切口保护套等配套产品，公司统计的产品产量仅为吻合器产量，未包含配套产品，因此人均产量略低于天臣医疗。

（2）吻合器零部件

2020 年及 2021 年，公司吻合器零部件产品生产人员变动与产能、产量的匹配情况如下：

车间分类	**项目**	**2021 年度**	**2020 年度**
金属精密加工件	生产人员人数（人）	**8**	8
	产能（小时）	**115,500.00**	115,500.00

车间分类	项目	2021 年度	2020 年度
	产量（小时）	**133,535.00**	124,021.80
	产能利用率	**115.61%**	107.38%
	人均产量（小时/人）	**16,691.87**	15,502.73
注塑件	生产人员人数（人）	**43**	43
	产能（小时）	**198,000.00**	198,000.00
	产量（小时）	**195,759.00**	177,040.00
	产能利用率	**98.87%**	89.41%
	人均产量（小时/人）	**4,552.53**	4,117.20
冲压结构件	生产人员人数（人）	**23**	21
	产能（小时）	**71,500.00**	63,250.00
	产量（小时）	**56,096.00**	46,470.00
	产能利用率	**78.46%**	73.47%
	人均产量（小时/人）	**2,438.96**	2,212.86

报告期内，公司吻合器零部件制造业务下，孜航精密产品类别及型号众多，不同规格产品数量规模差异较大，总体实物产量数据不能准确体现孜航精密的产出情况。此外，孜航精密生产经营主要涉及各类机器设备，产出情况与人员数量不具备线性的正相关关系。”

3、产能及产量的变化情况与固定资产的变化是否匹配，发行人固定资产投入比是否符合行业惯例

（1）吻合器产品

报告期内，威克医疗固定资产与产能及产量的变动情况具体如下：

项目	2021 年度/年末	2020 年度/年末	2019 年度/年末
固定资产原值（万元）	**2,469.21**	1,522.99	1,290.62
机器设备原值（万元）	**2,353.14**	1,405.07	1,175.99
产能（万支）	**42.57**	27.06	30.65
产量（万支）	**46.89**	24.88	31.47

报告期内，威克医疗吻合器产品主要由生产工人在净化车间内手工组装加工完成生产，所涉及固定资产主要为超声波焊接机、自动装钉机、热合封装机等生产线后端设备。其产能及产量的核心制约因素为投入生产工人的人数及其生产熟练度。威克医疗生产线为柔性生产线，主要根据下游需求的实际情况安排调整生

产工人数量进行生产，因此其产量、产能的变化与固定资产、机器设备投入不具有线性的正相关关系。

报告期各期，吻合器产品机器设备投入产出比与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天臣医疗	-	12.63	14.08
戴维医疗	10.45	8.24	6.75
维力医疗	-	5.21	5.38
威克医疗	10.96	12.02	15.27

注：计算投入产出比时，机器设备原值为期初期末平均值。

同行业可比公司中，天臣医疗与威克医疗主营业务最为接近，均为吻合器产品生产及销售，二者机器设备投入产出比不存在重大差异。

（2）吻合器零部件

2020 年及 2021 年，孜航精密固定资产与产能产量的变动情况具体如下：

项目	2021 年度/年末	2020 年度/年末
固定资产原值（万元）	6,693.23	4,973.73
机器设备原值（万元）	6,473.57	4,784.07
产能（万小时）	38.50	37.68
产量（万小时）	38.54	34.75

注：上述产能及产量为孜航精密金属精密加工件、注塑件、冲压结构件之和。

孜航精密使用生产线关键环节设备理论运行时间作为产能替代指标，实际运行时间作为产量替代指标。金属精密加工件的瓶颈工序为车铣等机加工，该工序主要设备纵切机的理论运行时间可视为金属精密加工产品的产能；注塑车间的瓶颈工序为注塑成型，该工序主要设备注塑机的理论运行时间可视为注塑产品的产能；冲压结构件的瓶颈工序为冲压，该工序主要设备冲床、压机的理论运行时间可视为冲压产品的产能。

因此，孜航精密产能及产量数据仅与其瓶颈工序固定资产变化相匹配，与总体固定资产及机器设备匹配程度较低。

孜航精密属于精密加工行业，其机器设备投入产出比与精密加工行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度
精研科技	-	2.82
长盈精密	-	1.91
孜航精密	**3.26**	3.21

注：计算投入产出比时，机器设备原值为期初期末平均值。

由上表可见，孜航精密机器设备投入产出比与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）各类资产的折旧摊销年限是否合理，与同行业上市公司是否存在重大差异；固定资产折旧计提的充分性，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

1、各类资产的折旧摊销年限是否合理，与同行业上市公司是否存在重大差异

（1）固定资产

报告期内，发行人各类固定资产折旧政策与同行业可比上市公司对比情况如下：

固定资产类别	政策	发行人	天臣医疗	戴维医疗	维力医疗
房屋及建筑物	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限	20 年	10 年-30 年	5-20 年	20 年-40 年
	残值率	5%	3%	5%	5%-10%
	年折旧率	4.75%	9.70%-3.23%	4.75%-19.00%	2.25%-4.75%
运输设备	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限	4-5 年	4 年	4-5 年	4-8 年
	残值率	5%	3%	5%	5%-10%
	年折旧率	19.00%-23.75%	24.25%	19.00%-23.75%	11.25%-23.75%
机器设备	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限	3-10 年	5 年	3-10 年	5 年-10 年
	残值率	5%	3%	3%-5%	5%-10%
	年折旧率	9.50%-31.67%	19.40%	9.5%-32.33%	9.00%-19.00%
办公设备	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限	3 年-5 年	3 年	3-10 年	3 年-5 年
	残值率	5%	3%	3%-5%	5%-10%
	年折旧率	19.00%-31.67%	32.33%	9.5%-32.33%	18.00%-31.67%

固定资产类别	政策	发行人	天臣医疗	戴维医疗	维力医疗
电子设备	折旧方法	年限平均法	-	年限平均法	年限平均法
	折旧年限	3 年	-	3-10 年	3 年-5 年
	残值率	5%	-	3%-5%	5%-10%
	年折旧率	31.67%	-	9.5%-32.33%	18.00%-31.67%
固定资产装修	折旧方法	年限平均法	年限平均法	-	-
	折旧年限	10 年	10 年	-	-
	残值率	0%	3%	-	-
	年折旧率	10%	9.7%	-	-

报告期内，发行人固定资产折旧年限合理，与同行业可比上市公司不存在重大差异。

（2）无形资产

报告期内，发行人各类无形资产摊销年限与同行业可比上市公司对比情况如下：

无形资产类别	发行人	天臣医疗	戴维医疗	维力医疗
专利商标权	10 年	-	5 年-10 年	5.75 年-9.5 年
软件	2-10 年	5 年-10 年	5 年	10 年
土地使用权	50 年	50 年	50 年	-

报告期内，发行人无形资产摊销年限合理，与同行业可比上市公司不存在重大差异。

2、固定资产折旧计提的充分性，是否存在应计提减值准备未计提的情形

报告期各期，发行人固定资产折旧计提情况如下：

单位：万元

固定资产类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
房屋及建筑物	**163.09**	8.37	7.08
电子设备	**28.88**	17.25	8.85
运输设备	**29.51**	29.89	17.36
办公设备	**32.63**	20.25	13.87
机器设备	**980.81**	778.91	123.46
固定资产装修	**75.56**	-	-

合计	**1,310.48**	**854.67**	**170.62**

报告期内，发行人固定资产折旧计提金额与固定资产规模以及折旧政策相匹配，固定资产折旧计提充分。2020 年度固定资产计提折旧大幅增加主要系发行人收购孜航精密后新增机器设备折旧所致。**2021 年度公司新建厂房转入固定资产核算，同时购置机器设备，固定资产折旧因此有所上升。**

报告期内，根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》相关规定，发行人固定资产不存在下列减值迹象，不存在应计提减值准备未计提的情况，具体分析如下：

序号	《企业会计准则第 8 号-资产减值》	发行人固定资产情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	发行人固定资产市价报告期内无大幅下跌情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	所处的经济、技术及法律环境未发生重大变化并产生不利影响
3	市场利率或其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者实体已经损坏	报告期内，发行人资产运行情况良好
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司主要固定资产正常使用，不存在闲置情况
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司经营情况良好，不存在资产的经济绩效已经或者低于预期的情形

综上所述，报告期各期末，发行人固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备，公司固定资产不存在应计提减值准备未计提的情形。

（三）报告期内发行人主要厂房租赁期限、定价公允性，搬迁是否会造成发行人存在停产的风险。

1、报告期内发行人主要厂房租赁期限、定价公允性

截至 2022 年 2 月 28 日，发行人用于生产经营的主要厂房租赁情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁地址	面积（㎡）	单位面积年租金（含税，元/㎡）	价格公允性	租赁期限
1	孜航精密	常州市武进科创孵化园管理有限公司	常州市武进区鸣新中路 256-2 号武进科技园标准厂房 4B 号标准厂房第 1-3	15,894.00	133.29	定价公允	2022.3.1-2024.2.28

序号	承租方	出租方	租赁地址	面积（㎡）	单位面积年租金（含税，元/㎡）	价格公允性	租赁期限
			层，3C 号标准厂房第 1-4 层，4C 号标准厂房第 1-2 层，3E 号标准厂房第 1 层，4E 号标准厂房第 1 层				
2	三丰东星	常州市滨湖生态城建设有限公司	常州西太湖科技产业园长扬路 9 号 D1 号标准厂房东面一楼厂房，二楼	3,000.00	168.00	定价公允	2017.11.1 -2022.10.31
3	三丰原创	苏州迈登机电有限公司	苏州市相城区渭塘镇凤南路 99 号	2,782.00	253.81	定价公允	2019.1.18 -2024.1.17

为深度整合东星医疗及各子公司业务体系、加快整体运行效率、持续扩大生产规模，发行人目前已建成医疗科技产业园，2021 年 7 月 19 日，母公司东星医疗已整体搬迁投入办公；**2021 年 10 月，威克医疗整体搬迁投入生产经营。**孜航精密自有厂房亦在建设中，预计 2022 年 12 月开始搬迁，2023 年 2 月整体搬迁结束。因此，发行人不存在主要生产厂房租期到期后无法续租，导致生产经营受到重大不利影响的风险。

2、搬迁是否会造成发行人停产的风险

发行人各子公司搬迁计划具体情况如下：

序号	公司名称	预计搬迁时间	预计搬迁费用	预计搬迁耗时	搬迁是否造成停产
1	三丰东星	**2022 年 11 月**	2 万元	7 天	否
2	孜航精密	2022 年 12 月	100 万元	3 个月	否

（1）三丰东星

三丰东星主要从事手术无影灯、电动液压手术床、电动产床等外科手术设备的研发、生产和销售。生产经营过程中涉及固定资产较少，且其现有生产厂区距离医疗科技产业园距离较近，搬迁预计不会造成人员离职。三丰东星预计搬迁将在一周以内完成，搬迁费用较少，搬迁不存在造成停产的风险。

（2）孜航精密

孜航精密自有生产厂房正在建设中，预计 2022 年上半年完成竣工验收。孜

航精密为重资产运营，因此主要搬迁对象为各大生产车间的主要机器设备。孜航精密预计 2022 年 12 月开始搬迁，2023 年 2 月搬迁结束投入生产，初步计划按照冲压车间、机加工车间、装配车间、注塑车间的顺序进行搬迁，仓库及管理部门则视具体需要灵活安排。

各大生产车间搬迁的主要机器设备具体情况如下：

车间	搬迁主要设备	重新安装内容	预计耗时（天）
冲压车间	压力机	电、气、机床调整	5
	液压机	电、气、机床调整	3
	振动研磨机	电、机床调整	2
金属精密加工车间	纵切机	电、气、与料机组合安装，机床调整	9
	数控车床	电、气、机床调整	5
装配车间	自动装钉机	电、气、机床调整	4
	超声波焊接机	电、气、机床调整	3
	超波清洗机	电、机床调整	4
注塑车间	注塑成型机	电、气、水、机床调整	12

上表为孜航精密搬迁过程中涉及的部分主要设备具体情况，预计耗时为搬迁及重新安装整体耗时，部分搬迁过程可同步进行，总体搬迁耗时预估为三个月，主要搬迁费用即为相关运输费用。搬迁会造成一定的产量损失，但不会对公司生产经营造成重大不利影响。

综上所述，发行人搬迁过程不产生重大搬迁费用支出，搬迁总体耗时较短，搬迁后即能立刻投入生产，厂房搬迁对发行人生产经营影响较小，不存在停产风险。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、了解发行人吻合器产品产能的计算方法，核查其计算公式的合理性及各项基础数据的真实性；实地查看发行人各类吻合器零部件产品的生产流程，了解各生产工序的先后顺序、所用机器设备、运行效率等情况，并与生产负责人沟通，判断各类吻合器零部件产品生产的瓶颈工序及其产能制约因素。

2、获取报告期内发行人的生产人员清单及固定资产清单，核查各类产品的产能及产量与生产人员或相应机器设备数量的匹配性；

3、了解发行人各类资产折旧政策，并查阅同行业上市公司审计报告，与同行业上市公司进行对比分析；

4、查阅发行人各主要厂房的租赁协议，获取其租赁定价的相关政策文件或底稿；实地查看发行人医疗科技产业园，了解各办公场所、生产车间的完工验收情况；访谈发行人相关人员，了解各子公司搬迁计划，测算搬迁费用及搬迁耗时。

5、访谈发行人财务相关人员，获取发行人固定资产及在建工程管理制度，了解固定资产购置、在建工程建设的资金来源，了解发行人相关内控制度建设与执行情况。

6、对发行人在建工程进行监盘，核查相关资产是否账实相符，核查主要在建工程的施工进度，核查是否存在损毁、短缺情况。

7、对在建工程涉及的主要施工方常州二建建设有限公司进行函证及访谈，函证及访谈内容包括合同金额、施工进度、按合同及工程进度应确认的金额、开票金额和已开票未支付金额等，以核查交易的真实性及金额的准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已披露报告期内产能的计算方法、报告期各期产能利用率的金额和变动情况，产量及产能与发行人生产人员或相应工序的机器设备情况相匹配，报告期内产能利用率变动具有合理性；

2、发行人各类资产折旧摊销年限合理，与同行业上市公司不存在重大差异；固定资产折旧计提充分，不存在应计提减值准备未计提的情形；

3、发行人主要厂房租赁价格公允，搬迁不具有停产的风险。

18.关于审计截止日后财务数据

请发行人说明审计截止日后的主要经营状况，2021 年 1 至 6 月业绩情况，新冠疫情、汇率波动、原材料价格波动对发行人业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）审计截止日后的主要经营状况，2021 年 1 至 6 月业绩情况

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”中补充披露如下：

“三、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况

根据管理层初步测算，公司2022年1-3月营业收入预计为7,400万元至8,200万元，较上年同期增长4.67%至15.98%；净利润为1,520万元至1,680万元，较上年同期增长18.93%至31.45%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为1,390万元至1,550万元，较上年同期增长21.60%至35.60%。主要因公司外科手术吻合器及吻合器零部件产品的销售收入增加，公司营业收入及净利润较上年均有所增长。

上述 2022 年 1-3 月的业绩情况系公司初步预计数据，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。”

（二）新冠疫情、汇率波动、原材料价格波动对发行人业绩的影响

1、新冠疫情对发行人业绩的影响

2022 年 1 月以来，国内部分地区疫情点状爆发，发行人生产经营所在地江苏省常州市在 2022 年 3 月出现较多新冠确诊病例，常州市及时采取了严格的疫情管制措施，公司的生产经营受到一定影响，主要是当月医疗器械代理业务向当地医院的物流配送，以及吻合器产品的生产和物流发货均受到不利影响。

2020 年上半年，新冠疫情的爆发对公司经营的不利影响较大，主要体现在如下方面：1）新冠疫情爆发初期，公司根据当地政策要求推迟春节后复工时间，生产工人返程延后，2 月和 3 月的生产经营受到不利影响；2）2020 年上半年疫情形势较为严峻，全国的医疗机构均实施严格的防疫管制措施，择期外科手术推迟或取消，吻合器等外科手术高值耗材的使用量减少；3）海外市场的疫情形势严峻，产品出口受到不利影响，销量减少。因此，2020 年疫情对公司等医疗器

械企业的生产、销售造成不利影响。

2021 年国内疫情得到有效控制，仅部分区域发生疫情的点状爆发，并在一段时间内实现有效控制，因此疫情对公司的不利影响较上年显著减弱，主要体现在如下几个方面：1）2021 年，公司的生产经营保持正常状态，未因疫情而停产；2）国内大部分医院能够正常运营，外科手术可以正常开展，对吻合器等医疗耗材需求量恢复增长，且学术推广活动逐步恢复，公司在 2021 年不断开拓终端医院，或增加医院科室的覆盖，腔镜吻合器等产品销量同比增长；3）海外疫情常态化管理，医疗机构亦正常运营，海外市场的需求较上年实现增长。因此，2020 年疫情较为严重时期对公司经营、产品需求的不利影响，在 2021 年显著降低。

根据天臣医疗披露的 2021 年业绩快报，2021 年实现营业收入 21,399.03 万元，较上年增长 31.01%；戴维医疗 2021 年实现营业收入 47,413.26 万元，较上年增长 3.18%，其中吻合器销售收入同比增长 60.04%，变动趋势与发行人一致。

综上分析，2021 年在疫情得到有效控制后，对发行人经营业绩的不利影响较小，**2021 年公司营业收入同比增长 19.25%**，与同行业可比上市公司相比，符合行业变动趋势。

2、汇率波动对发行人业绩的影响

报告期各期，发行人汇兑损失金额分别为 0.24 万元、14.63 万元和 **10.07 万元**，金额较小，汇率波动对发行人业绩影响较小。

3、原材料价格波动对发行人业绩的影响

发行人采购的原材料种类、规格型号众多，且具有定制化程度高的特点，单一种类原材料的采购规模较小。**2022 年 1 月以来，发行人主要原材料价格变动较小，未对发行人的经营业绩造成不利影响**。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、获取发行人对 2022 年 1-3 月预测财务数据，并与上年同期的变动情况进行分析复核；

2、访谈发行人相关人员、查阅国内外新冠疫情相关报道，了解疫情对发行人销售情况的影响；

3、访谈发行人相关人员、查阅发行人成本明细表，了解发行人境外采购、销售以及主要原材料品种的情况，了解汇率波动、原材料价格波动等外部因素对发行人生产经营的影响；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人审计截止日后的经营情况良好，未出现对生产经营能力产生重大不利影响的事项，发行人持续经营能力未发生重大不利变化；

2、新冠疫情、汇率波动、原材料价格波动对发行人业绩影响较小。

19.关于所得税优惠政策

申报材料显示：

2018 年 11 月，子公司威克医疗和孜航精密取得了《高新技术企业证书》，证书有效期为 3 年，2018 年、2019 年、2020 年威克医疗和孜航精密适用的企业所得税税率为 15%。

请发行人说明：

（1）各主体、各业务、各报告期适用的增值税、所得税等税种、税率、优惠依据及有效期，补充提供相关税收优惠的备案或认定文件；《高新技术企业证书》到期后的续期进展，是否存在无法续期的风险，补充风险提示；

（2）报告期内增值税、营业税的应税范围，各期增值税、营业税的期初额、当期发生额、期末额及与相关收入的匹配。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并明确发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）各主体、各业务、各报告期适用的增值税、所得税等税种、税率、优惠依据及有效期，补充提供相关税收优惠的备案或认定文件；《高新技术企业证书》到期后的续期进展，是否存在无法续期的风险，补充风险提示；

1、各主体、各业务、各报告期适用的增值税、所得税等税种、税率

发行人及子公司各主体、各业务、各报告期适用的增值税、所得税等税种、税率情况如下：

（1）东星医疗

税种	业务类型	各报告期适用的税率		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
增值税	销售货物	13%	13%	16%、13%
	销售劳务	13%	13%	16%、13%
	不动产租赁	9%	-	-
企业所得税	-	25%	25%	25%
城市建设维护税	-	7%	7%	7%
房产税	-	1.2%	1.2%	1.2%
土地使用税	-	18 元/m^2	18 元/m^2	18 元/m^2
教育费附加	-	3%	3%	3%
地方教育费附加	-	2%	2%	2%
印花税	-	0.03%、0.05%	0.03%、0.05%、0.1%	0.03%、0.05%、0.1%

（2）威克医疗

税种	业务类型	各报告期适用的税率		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
增值税	销售货物	13%	13%	16%、13%
	研发和技术服务	-	6%	-
企业所得税	-	15%	15%	15%
城市建设维护税	-	7%	7%	7%
教育费附加	-	3%	3%	3%
地方教育费附加	-	2%	2%	2%

印花税	-	0.03%	0.03%	0.03%

（3）孜航精密

税种	业务类型	各报告期适用的税率		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
增值税	销售货物	13%	13%	-
	不动产租赁	9%	9%	-
	技术服务	6%	6%	-
企业所得税	-	15%	15%	-
城市建设维护税	-	7%	7%	-
土地使用税	-	8 元/m^2	8 元/m^2	-
教育费附加	-	3%	3%	-
地方教育费附加	-	2%	2%	-
印花税	-	0.03%、0.05%	0.03%、0.05%	-

（4）东星华美

税种	业务类型	各报告期适用的税率		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
增值税	有形动产租赁服务	-	13%	-
	不动产租赁服务	9%、**13%**	-	-
企业所得税	-	25%	25%	25%
城市建设维护税	-	7%	7%	7%
房产税	-	12%、**1.2%**	-	-
土地使用税	-	6 元/m^2	6 元/m^2	6 元/m^2
教育费附加	-	3%	3%	3%
地方教育费附加	-	2%	2%	2%
印花税	-	**0.1%**	0.05%、0.03%	0.05%、0.03%

（5）三丰东星

税种	业务类型	各报告期适用的税率		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
增值税	销售货物	13%	13%	16%、13%
	维修和技术服务	**6%**	6%	-
企业所得税	-	25%	25%	25%
城市建设维护税	-	7%	7%	7%

教育费附加	-	3%	3%	3%
地方教育费附加	-	2%	2%	2%
印花税	-	0.03%、0.05%	0.03%、0.05%	0.03%、0.05%

（6）三丰原创

税种	业务类型	各报告期适用的税率		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
增值税	销售货物	13%	13%	16%、13%
企业所得税	-	25%	25%	25%
城市建设维护税	-	7%	7%	7%
教育费附加	-	3%	3%	3%
地方教育费附加	-	2%	2%	2%
印花税	-	0.03%	0.03%	0.03%

2、税收优惠的依据、有效期及相关备案或认定文件

（1）威克医疗和孜航精密系高新技术企业，享受高新技术企业减按 15%的税率征收企业所得税的优惠政策

威克医疗和孜航精密为高新技术企业，其证书情况具体如下：

企业名称	证书编号	发证时间	有效期	发证机关
威克医疗	GR201832004974	2018/11/30	三年	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局
威克医疗	**GR202132003163**	**2021/11/30**	**三年**	**注**
孜航精密	GR201832002624	2018/11/28	三年	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局
孜航精密	**GR202132009505**	**2021/11/30**	**三年**	**注**

注：根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室于 2022 年 2 月 21 日发布的《关于对江苏省 2021 年认定的第二批高新技术企业进行备案的公告》《关于对江苏省 2021 年认定的第三批高新技术企业进行备案的公告》，威克医疗、孜航精密均已通过 2021 年高新技术企业审查认定，发证日期为 2021 年 11 月 30 日，证书有效期三年。截至本问询函回复出具日，威克医疗、孜航精密尚未收到证书原件。

根据《中华人民共和国企业所得税法》《中华人民共和国企业所得税法实施条例》《科技部、财政部、国家税务总局关于修订印发<高新技术企业认定管理办法>的通知》（国科发火[2016]32 号）《科技部、财政部、国家税务总局关于修订印发<高新技术企业认定管理工作指引>的通知》（国科发火[2016]195 号）及《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠有关问题的通知》（国税函

[2009]203 号）的相关规定，威克医疗和孜航精密 2019 年至 2021 年期间享受高新技术企业减按 15%的税率征收企业所得税的优惠政策。

（2）三丰原创符合小微企业认定标准，享受小微企业普惠性税收减免政策

根据《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13 号）的规定，对于小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税；对于应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税，执行期限为 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日。

根据《关于实施小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》（财政部 税务总局公告 2021 年第 12 号）的规定，对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，在《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13 号）第二条规定的优惠政策基础上，再减半征收企业所得税，执行期限为 2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日。

发行人子公司三丰原创自 2019 年起被认定为小微企业。据此，报告期内三丰原创享受小微企业普惠性税收减免政策的具体情况如下：

应纳税所得额	小微企业普惠性税收减免政策		
	2019 年度	2020 年度	2021 年度
不超过 100 万元的部分	减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税		减按 12.5%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税
超过 100 万元但不超过 300 万元的部分	减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税		

（3）发行人子公司享受税收优惠无需履行备案手续

根据《企业所得税优惠政策事项办理办法（2018 修订）》（国家税务总局公告 2018 年第 23 号）第 4 条，企业享受优惠事项采取“自行判别、申报享受、相关资料留存备查”的办理方式。根据国家税务总局关于《国家税务总局关于发布修订后的〈企业所得税优惠政策事项办理办法〉的公告》的解读，2017 年度汇算清缴及以后年度，企业在年度纳税申报及享受优惠事项前无需再履行备案手续。

3、《高新技术企业证书》到期后的续期进展及无法续期的风险

发行人子公司威克医疗、孜航精密原持有的《高新技术企业证书》于 2021

年 11 月到期后均申请了高新技术企业复审并已审批通过。根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室于 2022 年 2 月 21 日发布的《关于对江苏省 2021 年认定的第二批高新技术企业进行备案的公告》《关于对江苏省 2021 年认定的第三批高新技术企业进行备案的公告》，发行人子公司威克医疗、孜航精密均已通过 2021 年高新技术企业审查认定，上述公告披露的两家公司续期后的《高新技术企业证书》情况具体如下：

企业名称	证书编号	发证时间	有效期
威克医疗	GR202132003163	2021 年 11 月 30 日	三年
孜航精密	GR202132009505	2021 年 11 月 30 日	三年

（二）报告期内增值税、营业税的应税范围，各期增值税、营业税的期初额、当期发生额、期末额及与相关收入的匹配。

1、报告期内增值税、营业税的应税范围

报告期内，公司不适用营业税；公司增值税的应税范围主要为销售货物。

2、报告期各期增值税的期初额、当期发生额、期末额

报告期内，公司增值税期初额、当期发生额、期末额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期初未交税额	**412.73**	258.21	241.72
本期应交数	**2,966.02**	2,912.76	1,946.32
合并范围增加	**-**	-	139.39
本期已交数	**2,642.76**	2,758.24	2,069.22
期末未交税额	**735.98**	412.73	258.21

注：2019 年合并范围增加数为新增合并孜航精密所致。

报告期各期末，公司增值税未交数与财务报表的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
其他流动资产	**87.24**	117.99	149.45
应交税费	**823.22**	530.72	407.66
期末未交税额	**735.98**	412.73	258.21

注：根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》，公司将期末待抵扣的增值税进项税额在“其他流动资产”项目列示。

3、各期增值税与相关收入的匹配关系

报告期内，公司增值税纳税申报表列示的应税销售额及税费增减变动情况如下：

（1）2021 年增值税纳税申报表列示的应税销售额及销项税额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年金额（A）	适用增值税税率（B）	销项税额
营业收入	44,649.77		
加：内部交易	7,830.01		
应税收入	52,479.78		
1.应税货物销售额-境内	49,082.34	13%	6,380.70
1.应税货物销售额-境外	2,832.16	0%	-
2.应税房租、水费等	134.71	9%	12.12
3.应税技术服务、物业费	378.43	6%	22.71
4.应税电费	52.14	13%	6.78
应税收入小计（1+2+3+4）	52,479.78		6,422.31
1.加:其他收益-个税手续费返还纳税	159.82	6%	9.59
2.加：当期申报视同销售收入	188.25	13%	24.47
3.加：当期申报固定资产清理收入	27.79	13%	3.61
4.加：前期已暂估，当期申报纳税	56.74	13%	7.38
5.加：出口收入中征税收入	2,126.83	13%	276.49
6.加：其他	7.91	13%	1.03
调整增加项目小计（1+2+3+4+5+6）	2,567.34		322.57
1.减：当期已暂估，尚未申报	96.46	13%	12.54
调整减少项目小计	96.46		12.54
合计			6,732.34
增值税申报表销项税额			6,732.34
差异			-

（2）2020 年度增值税纳税申报表列示的应税销售额及销项税额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年金额（A）	适用增值税税率（B）	销项税额（C=A*B）
营业收入	**37,442.78**		
加：内部交易	**3,515.77**		
应税收入	**40,958.55**		
1.应税货物销售额-境内	39,850.53	13%	5,180.57
1.应税货物销售额-境外	876.87	0%	-
2.应税房租、水费	6.32	9%	0.57
3.应税技术服务等	224.82	6%	13.49
应税收入小计（1+2+3）	**40,958.55**		**5,194.63**
1.加：其他收益-个税手续费返还纳税	169.57	6%	10.17
2.加：当期申报视同销售收入	233.15	13%	30.31
3.加：当期申报固定资产清理收入	10.65	13%	1.38
4.加：前期已暂估，当期申报纳税	602.25	13%	78.29
5.加：出口收入中征税收入	408.53	13%	53.11
调整增加项目小计（1+2+3+4+5）	**1,424.15**		**173.27**
1.减：当期已暂估，尚未申报	56.74	13%	7.38
2.减：其他	18.96	13%	2.46
调整减少项目小计（1+2）	**75.70**		**9.84**
合计			**5,358.06**
增值税申报表销项税额			**5,358.06**
差异			**-**

说明：调整增加项目 4 主要系孜航精密 2019 年合并前未开票收入在 2020 年开票申报纳税。

（3）2019 年度增值税纳税申报表列示的应税销售额及销项税额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2019 年金额（A）	适用增值税税率（B）	销项税额（C=A*B）
营业收入	**29,560.28**		
加：内部交易	**825.56**		
应税收入	**30,385.84**		

项目	2019 年金额（A）	适用增值税税率（B）	销项税额（C=A*B）
1.应税货物销售额-境内	22,239.27	13%	2,891.11
1.应税货物销售额-境内	5,565.37	16%	890.46
2.应税货物销售额-境外	2,581.21	0%	-
应税收入小计（1+2+3）	**30,385.85**		**3,781.56**
1.加：其他收益-个税手续费返还纳税	17.65	6%	1.06
2.加：当期申报视同销售收入	115.69	13%	15.04
2.加：当期申报视同销售收入	27.83	16%	4.45
3.加：当期申报固定资产清理收入	4.87	13%	0.63
3.加：当期申报固定资产清理收入	0.03	16%	<0.01
4.加：前期已暂估，当期申报纳税	33.63	16%	5.38
5.加：出口收入中征税收入	1,629.23	13%	211.80
5.加：出口收入中征税收入	207.55	16%	33.21
6.加：理财收入	4.49	6%	0.27
调整增加项目小计（1+2+3+4+5+6）	**2,040.96**		**271.84**
1.减：当期已暂估，尚未申报	0.74	13%	0.10
2.减：上期期末预提销售返利在当期确认收入	239.90	16%	38.38
3.其他	0.65	16%	0.10
调整减少项目小计（1+2+3）	**241.29**		**38.58**
合计			**4,014.82**
增值税申报表销项税额			**4,014.82**
差异			**-**

注：公司各期末预提销售返利冲减的收入在预提销售返利的当期进行增值税纳税申报。

（5）报告期内，公司销项税额与应税货物销售额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
应税收入	**52,479.78**	40,958.55	30,385.84
销项税额	**6,732.34**	5,358.06	4,014.82
销项税额/应税收入	**12.83%**	13.08%	13.21%

报告期内，公司销项税额与应税货物销售额呈比例关系，销项税额占应税收入比例下降，主要原因为：增值税税率调整以及征税项目影响，比例相应浮动。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、查阅本所出具的《纳税情况审核报告》《审计报告》；

2、核查发行人及子公司报告期内的纳税申报表、完税证明、税费缴纳凭证、税收优惠政策文件；

3、在国务院官网小微企业名录栏目检索三丰原创，确认其属于小微企业；

4、查阅威克医疗、孜航精密的《高新技术企业证书》及 2021 年度高新技术企业认定申请材料；

5、在高新技术企业认定管理工作网上查阅全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室于 2022 年 2 月 21 日发布的《关于对江苏省 2021 年认定的第二批高新技术企业进行备案的公告》《关于对江苏省 2021 年认定的第三批高新技术企业进行备案的公告》及其附件；

6、查阅发行人各纳税主体报告期内增值税纳税申报表，与账面记录进行核对，并与各纳税主体当期收入进行勾稽。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人子公司威克医疗、孜航精密享受高新技术企业减按 15%的税率征收企业所得税的优惠政策，发行人子公司三丰原创享受小微企业普惠性税收减免政策，享受税收优惠无需履行备案手续；

2、发行人子公司威克医疗、孜航精密的《高新技术企业证书》于 2021 年 11 月到期**后，两家公司的续期申请均已通过高新技术企业审查认定，不存在无法续期风险；**

3、发行人已披露报告期内各期增值税的期初额、当期发生额、期末额及与相关收入的匹配关系，具有匹配性。

20.关于募投项目

申报材料显示：

发行人募投项目主要为孜航医疗器械零部件智能制造及扩产项目、威克医疗微创外科新产品项目和医疗外科器械研发中心项目，投资总额为 61,295.77 万元，其中建筑工程费为 11,184.52 万元、设备购置费为 12,512.33 万元。孜航医疗器械零部件智能制造及扩产项目拟新建生产车间及辅助设施，购买并安装先进的硬件及软件设备，新增开放吻合器零部件、腔镜吻合器零部件及吻合器周边产品产能 118.5 万套/年。威克医疗微创外科新产品项目和医疗外科器械研发中心项目拟新建厂房以及配套工程、购置设备、招募生产管理人员，新增电动腔镜吻合器及组件 2.5 万套/年和穿刺器系列产品 24 万只/年，以满足医院对外科手术器械的市场需求。

请发行人说明：

（1）测算新增募投项目的投入产出比和现有产能投入产出比的差异及原因；补充测算募投项目对新增折旧费用的影响；

（2）报告期内穿刺器的产量、产能、销量、单价及销售金额变动情况，新增产能的消化情况；

（3）电动腔镜吻合器所处的研发阶段，预计研发周期、预算研发投入、已投入金额及预计市场销售价格及盈亏平衡规模，结合目前同行业可比公司已经量产电动腔镜吻合器的情况，说明发行人和同行业可比公司的技术差异，是否存在产能无法消化的风险和研发失败造成募集资金到位后无法实施相关募投项目的风险，如有，请补充做风险提示。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）测算新增募投项目的投入产出比和现有产能投入产出比的差异及原因；补充测算募投项目对新增折旧费用的影响；

1、测算新增募投项目的投入产出比和现有产能投入产出比的差异及原因

本次募集资金将分别投资于孜航医疗器械零部件智能制造及扩产项目、威克医疗微创外科新产品项目和医疗外科器械研发中心项目，分别由发行人子公司孜航精密、威克医疗和东星华美具体实施。其中，医疗外科器械研发中心项目拟新建研发大楼、购置研发设备并引进技术人才以提升研发能力，不涉及投入产出比。孜航医疗器械零部件智能制造及扩产项目和威克医疗微创外科新产品项目的投入产出比及其与现有产能投入产出比的比较情况如下：

单位：万元

实施主体	项目	2021 年	2020 年	2019 年	平均值	募投项目
孜航精密	营业收入	**18,352.95**	14,063.24	-	**16,208.09**	18,866.00
	固定资产原值	**6,693.23**	4,973.73	-	**5,833.48**	23,949.38
	机器设备原值	**6,473.57**	4,784.07	-	**5,628.82**	11,412.45
	固定资产投入产出比	**2.74**	**2.83**	**-**	**2.79**	**0.79**
	机器设备投入产出比	**2.84**	**2.94**	**-**	**2.89**	**1.65**
威克医疗	营业收入	**20,599.73**	15,505.90	16,496.85	**17,534.16**	14,890.00
	固定资产原值	**2,469.21**	1,522.99	1,290.62	**1,760.94**	14,114.82
	机器设备原值	**2,353.14**	1,405.07	1,175.99	**1,644.73**	4,447.36
	固定资产投入产出比	**8.34**	**10.18**	**12.78**	**10.43**	**1.05**
	机器设备投入产出比	**8.75**	**11.04**	**14.03**	**11.27**	**3.35**

注 1：使用募投项目投产并进入稳定运营期后的营业收入进行测算；

注 2：威克医募投项目机器设备投入产出比与平均值相差较大，主要原因系该项目生产的电动腔镜吻合器及组件为新一代吻合器产品，生产设备和工艺与现有产品存在差异。

报告期内，孜航精密和威克医疗的固定资产主要系机器设备，其所用房屋建筑物系向常州市武进科创孵化园管理有限公司和常州雅阁装饰工程有限公司租赁；而募集资金基于公司长期战略发展的需要，主要用于新建厂房和购置高性能设备，因此，募投项目的投入产出比较现有情况有所降低。

（1）孜航医疗器械零部件智能制造及扩产项目

报告期内，孜航精密机器设备投入产出比（营业收入/机器设备原值）为 **2.89**，

募投项目机器设备投入产出比为 1.65，形成差异的主要原因如下：

①随着国内吻合器产品的逐渐成熟、市场竞争的加剧以及医保控费力度进一步强化，未来吻合器产品的价格存在下降的趋势，且公司也需要降低价格以巩固和扩大市场份额，因此，募投项目预测的产品价格相比报告期有一定程度下降；

②为增强公司的制造水平、提升市场竞争力，本募投项目购置了先进的自动化生产设备和精密度和可靠性更高的模具，包括全电动注塑机、抛光机器人系统和注塑机配套用机械手等，相比于传统设备价格更高。

综上所述，孜航医疗器械零部件智能制造及扩产项目投入产出比与报告期相比偏低具有合理性。

（2）威克医疗微创外科新产品项目

报告期内，威克医疗机器设备投入产出比均值为 **11.27**，募投项目机器设备投入产出比为 3.35，两者相差较大，具体原因如下：

①本募投项目拟生产电动腔镜吻合器及组件和穿刺器系列产品，其中，电动腔镜吻合器及组件系公司的新产品，生产工艺和效率与现有产品存在较大差异；

②为提升公司的自动化生产水平、进一步提升产品的稳定性，本募投项目拟建设自动印刷生产线、自动包装生产线、穿刺器自动装配生产线和腔镜组件自动装配生产线四条自动化生产线，机器设备投入相比于现有设备提升较大。

综上所述，威克医疗微创外科新产品项目投入产出比与报告期相比偏低具有合理性。

2、补充测算募投项目对新增折旧费用的影响

本次募集资金投资项目实施完成后，公司固定资产等长期资产将大幅增加，相应的固定资产折旧费用等亦会大幅增加。根据募投项目投入固定资产的时间及折旧年限测算，新增资产带来的折旧费用如下：

单位：万元

项目	类别	预测期内各年新增折旧金额							
		T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8 及以后
孜航医	房屋建筑	-	-	590.04	590.04	590.04	590.04	590.04	590.04

项目	类别	预测期内各年新增折旧金额							
		T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8 及以后
疗器械零部件智能制造及扩产项目	机器设备	-	-	626.84	626.84	626.84	626.84	626.84	626.84
	机器设备（模具）	-	-	1,524.48	1,524.48	1,524.48	-	-	-
	办公设备	-	-	21.85	21.85	21.85	21.85	21.85	-
威克医疗微创外科新产品项目	房屋建筑	-	-	455.96	455.96	455.96	455.96	455.96	455.96
	机器设备	-	-	845.00	845.00	845.00	845.00	845.00	-
	办公设备	-	-	21.63	21.63	21.63	-	-	-
医疗外科器械研发中心项目	房屋建筑	-	190.65	190.65	190.65	190.65	190.65	190.65	190.65
	硬件设备	-	372.73	429.60	528.09	528.09	528.09	528.09	528.09
	办公设备	-	4.71	6.36	6.36	6.36	6.36	1.65	-
合计		-	**568.08**	**4,712.40**	**4,810.89**	**4,810.89**	**3,264.78**	**3,260.07**	**2,391.57**

注 1：T1 表示第一年预测期，以此类推；

注 2：测算假设：募投项目形成的固定资产主要为房屋建筑物、机器设备、模具和办公设备等，其中，房屋建筑物折旧年限为 20 年，其他固定资产折旧年限为 3-10 年，残值率为 5%；

注 3：预测期前 1-2 年为建设期，从第 2 或第 3 年开始使用时测算折旧金额。

预计募投项目转固新增的折旧占公司 2021 年营业收入及利润总额的比重如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	…
新增折旧合计	0.00	568.08	4,712.40	4,810.89	…
公司 2021 年营业收入	**44,649.77**	**44,649.77**	**44,649.77**	**44,649.77**	…
折旧占营业收入比重	0.00%	**1.27%**	**10.55%**	**10.77%**	…
公司 2021 年利润总额	**12,993.32**	**12,993.32**	**12,993.32**	**12,993.32**	…
折旧占利润总额比重	0.00%	**4.37%**	**36.27%**	**37.03%**	…

注：T1 表示第一年预测期，以此类推。

公司三个募投项目的预计建设周期为 2-3 年，从第四年起新增折旧值达到最大值。由上表可知，前四年新增折旧占公司 2021 年营业收入的比重分别为 0.00%、**1.27%、10.55%和 10.77%**，前四年新增折旧占公司 2021 年利润总额的比重分别为 0.00%、**4.37%、36.27%和 37.03%**，新增折旧费用会对公司短期内的经营业绩造成一定的压力。但募投项目将在一定程度上提升公司在微创外科手术器械以及其上游原材料领域的经验规模和市场影响力，随着募集资金投资项目逐渐产生效益，预计年新增销售收入足以抵消年新增折旧摊销费用，对未来经营成果不会产

生不利影响。发行人已在招股说明书“第四节风险因素”之“七、募集资金投资项目风险”之“（三）募投项目新增折旧对发行人经营业绩带来的风险”中补充披露，内容如下：

“（三）募投项目新增折旧对公司经营业绩带来的风险

本次募集资金投资项目建成投产后，公司固定资产等长期资产将大幅增加，相应的固定资产折旧费用等亦会大幅增加。根据项目投资概算，公司募投项目的预计建设周期为 2-3 年，从第四年起新增折旧值达到最大值，预计为 4,810.89 万元，对公司市场开拓能力也提出了更高的要求。如果公司市场拓展不力，或者产品市场需求发生重大不利变化，公司新增产能不能完全消化，则公司本次募集资金投资项目收益的实现将面临一定风险。”

（二）报告期内穿刺器的产量、产能、销量、单价及销售金额变动情况，新增产能的消化情况；

1、报告期内穿刺器的产量、产能、销量、单价及销售金额变动情况

报告期内，穿刺器的产量、产能、销量、单价及销售金额情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产量（万支）	**24.99**	21.85	24.40
产能（万支）	**22.97**	23.63	25.10
产能利用率	**108.81%**	92.47%	97.19%
销售金额（万元）	**2,367.94**	1,918.29	2,204.50
销量（万支）	**26.98**	21.94	23.75
产销率	**107.94%**	100.43%	97.35%
销售均价（元/支）	**87.78**	87.43	92.83

威克医疗穿刺器生产线为柔性生产线，主要根据下游需求的实际情况调整生产工人数量进行生产。报告期各期，穿刺器产能利用率波动幅度较小。受疫情影响，2020 年度公司生产线短暂停工、部分生产员工离职，导致穿刺器全年产能较上年有所下降，同时订单减少导致产量下降，因此产能利用率相应下降。**2021 年，穿刺器的市场需求增长，威克医疗的穿刺器产量增加，产能利用率上升。**

2021 年上半年，穿刺器主要原材料塑料粒子的市场供应有所短缺，威克医疗穿刺器实际产量因此受到一定影响，公司根据实际情况减少穿刺器生产人员，

因此产能亦有所下降。为保证供应，威克医疗当期销售备货的库存穿刺器，因此穿刺器销量保持稳定，产销率则大幅上升。

报告期内，在终端医疗机构控费降价、高值医疗耗材带量采购的背景下，穿刺器产品的均价总体上呈下降趋势。

2、新增产能的消化情况

报告期各期，穿刺器产能利用率及产销率情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产能利用率	**108.81%**	92.47%	97.19%
产销率	**107.94%**	100.43%	97.35%

报告期各期，威克医疗穿刺器产能利用率和产销率均较高。威克医疗本次募投项目建成后将新增穿刺器产能 24 万只，可以有效缓解发行人现有穿刺器饱和生产的现状，不存在新增过剩产能的情况。

募投项目建成达产后，新增产能消化的具体措施：

（1）疫情影响减弱，现有客户需求释放

穿刺器主要配合腔镜吻合器使用，为腹腔微创手术提供手术器械进入腹腔的通道，一般情况下一台手术大概使用 3 到 4 只穿刺器。随着疫情防控常态化，吻合器产品尤其腔镜吻合器销售情况逐渐恢复，亦带动了穿刺器产品销售的回升。目前来看，疫情影响减弱，整体市场规模持续扩大，且腔镜手术比例、医院病人流转率进一步提高。未来随着我国人口老龄化的日益严重，经济的不断增长，居民消费水平的持续提升，医疗改革的加速深化，吻合器在外科手术中的使用率也有望进一步提高，将推动我国吻合器市场保持快速增长，穿刺器产品亦拥有广阔的市场空间。

（2）紧抓学术热点，积极拓展新增客户

在客户群体方面，使用吻合器、穿刺器的手术主要集中在胸外科、普外科、泌尿外科、甲状腺外科、妇科、儿外科等科室。近年来，威克医疗紧抓学术热点，通过与需求量较大的胸外科、普外科的全国以及地区级的重点客户进行学术合作，进一步扩大在全国各医院重点科室的知名度，为进一步开放科室和提升上量打下基础。针对穿刺器产品，威克医疗还制定了通过甲状腺科室提单，进入医院后再

铺开到其他科室的销售策略。通过与全国甲状腺科室重点客户进行合作，以打开市场局面。目前威克医疗穿刺器产品下游需求旺盛，订单情况良好。

（三）电动腔镜吻合器所处的研发阶段，预计研发周期、预算研发投入、已投入金额及预计市场销售价格及盈亏平衡规模，结合目前同行业可比公司已经量产电动腔镜吻合器的情况，说明发行人和同行业可比公司的技术差异，是否存在产能无法消化的风险和研发失败造成募集资金到位后无法实施相关募投项目的风险，如有，请补充做风险提示。

1、电动腔镜吻合器所处的研发阶段，预计研发周期、预算研发投入、已投入金额

根据行业发展趋势、市场需求和公司的发展战略，发行人持续加强在电动腔镜吻合器领域的研发投入，威克医疗和孜航精密分别对电动腔镜吻合器和零配件开展研发，相关研发项目主要包括一次性电动腔镜用直线型切割吻合器及组件的研发项目和一次性全电动腔镜切割吻合器的研发项目等，目前已拥有 7 项已授权专利（专利申请号：202020084422.2、202030027469.0、**202122403175.5、202122409996.X、202122408213.6、202130653122.1、202023047005.X**）和 7 项目在审专利（专利申请号：202010044095.2、**202111219012.X、202111219013.4、202111222730.2、202122529675.3、202122531448.4、202122531507.8**），主要研发了两大系列电动腔镜吻合器产品，其中，一次性电动腔镜用直线型切割吻合器**项目已完成研发，并取得医疗器械注册证（注册证号为苏械注准 20212011326）**；第 2 代电动腔镜切割吻合器处于前期研发阶段。

截至本问询函回复出具日，电动腔镜吻合器相关研发项目的具体情况如下：

研发项目名称	**一次性电动腔镜用直线型切割吻合器及组件的研发**	**一次性全电动腔镜切割吻合器**
相关产品名称	一次性电动腔镜用直线型切割吻合器	第 2 代电动腔镜切割吻合器
研发阶段	**研发结束**	前期研发
预计研发周期	2019 年 3 月 1 日–2022 年 10 月 31 日	2021 年 4 月 21 日-2023 年 7 月 31 日
预算研发投入	1,001.00 万元	500.00 万元
已投入金额	**729.52 万元**	**262.99 万元**

2、电动腔镜吻合器预计市场销售价格及盈亏平衡规模

（1）预计市场销售价格

公司电动腔镜吻合器产品售价将以同类产品市场价格为定价参考，在综合考虑终端销售价格、销售规模、产品工艺成熟度、产品型号差异的基础上确定，较国外竞争对手同类产品国内市场销售价格有价格优势。

（2）盈亏平衡规模的测算

基于威克医疗微创外科新产品项目进入稳定运营期后的电动腔镜吻合器产品预计效益，进行盈亏平衡规模测算，具体情况如下：

单位：万元

稳定运营期营业收入（不包括税金及附加，A）	12,426.88	12,426.88	12,426.88	12,426.88	12,426.88	12,426.88
生产能力利用率（B）	0%	20%	40%	60%	80%	100%
营业收入（C=A*B）	-	2,485.38	4,970.75	7,456.13	9,941.51	12,426.88
总成本	5,853.08	6,433.55	7,014.03	7,594.50	8,174.97	8,755.44
其中：固定成本	5,853.08	5,853.08	5,853.08	5,853.08	5,853.08	5,853.08
可变成本	-	580.47	1,160.94	1,741.42	2,321.89	2,902.36

注：固定成本主要包括生产设备、厂房的折旧费用、管理费用和销售费用等，按电动腔镜吻合器产品的收入占总收入比重估算；可变成本主要包括直接材料、燃料和动力费等。

根据上表，电动腔镜吻合器产品的盈亏平衡点（BEP）=固定成本/（营业收入-可变成本）=61.45%，即生产能力利用率达 61.45%时为该产品的盈亏平衡点。

3、结合目前同行业可比公司已经量产电动腔镜吻合器的情况，说明发行人和同行业可比公司的技术差异

目前，已经量产电动腔镜吻合器的公司主要包括强生、美敦力、宁波维尔凯迪医疗器械有限公司和江苏风和医疗器材有限公司等。发行人相关技术与行业内先进技术的进展基本一致，具体实现方案存在一些差异，在某些功能的实现效果上具有一定的领先性：（1）将电动击发传动系统与可变式击发速度技术相结合，确保吻合过程的平顺和稳定，吻合效果好；（2）第 2 代电动腔镜切割吻合器实现了全电动化，包括电动击发、转向和摆头等操作，实现真正意义上的单手操作，使医生专注于手术部位；（3）采用公司多年积累的三排不等高钛钉设计和钉仓表面壁虎爪设计等成钉技术，有效防止组织外溢，减少出血；（4）钉仓左右旋转角度最大可达 50°，在保证结构稳定的基础上，实现了操作的灵活性；（5）在产品

结构上进行设计优化，使产品的操作便捷性和安全性得以提升。发行人和同行业可比公司在电动腔镜吻合器领域的技术差异对比情况如下：

公司名称	电动吻合器产品名称/系列	技术特点				
		电动系统	电动化程度	成钉技术	操作灵活性	其他
强生（JNJ.N）	ECHELON + Stapler with GST Reloads、ECHELON FLEX Powered Vascular Stapler、ECHELON CIRCULAR Powered Stapler 等	电动击发系统降低了操作过程中相机抖动的风险，并通过以恒定功率运行，使组织切割均匀，缝合平整	非全电动，电动化仅限于击发过程	**①抓持面技术（GST）**：通过两阶段压缩和动态击发，可以根据组织厚度动态适配不同的击发速度，实现更少的组织溢出和更好的成钉效果；**②3D 成钉技术**：均匀成型，减少出血	钉仓左右旋转角度最大可达 50°，操作灵活	-
美敦力（MDT.N）	Signia Stapling System、Signia Small Diameter Reload、Tri-Staple 2.0 Reinforced Reload 等	实时监测组织的厚度和硬度，并据此自动控制针击速度，使组织切割均匀，缝合平整	全电动，包括摆头、夹合等	**①通过导向型缝钉成型技术（DST）**，无论需要吻合的组织是厚是薄，都能形成 B 字缝钉；**②通过三排不等高且呈阶梯状的缝钉技术（Tri-Staple）**，既可以避免渗漏，减少出血，又不影响供血和愈合	钉仓左右旋转角度最大可达 45°，操作灵活	**①操作便捷性**：重量轻，且符合人体工程学，可单手操作 **②实时反馈**：通过手柄顶部的显示窗和声音，实时反馈操作状态
宁波维尔凯迪医疗器械有限公司	一次性腔镜用电动切割吻合器	通过自动击发和自动回撤，确保操作平稳流畅，有效防止组织外溢，使组织切割均匀，缝合平整	非全电动，电动化仅限于击发过程	**①抓持力增强**：钉仓表面设计有规则小凸点，增加夹闭组织的表面摩擦力防止组织外溢，达到良好的吻合效果；**②6 排阶梯状缝钉**：实现止血和血供的平衡	钉仓左右旋转角度最大可达 60°	通过保险设计，有效避免手术过程的误击发
江苏风和医疗器材有限公司	新一代自适应式大角度关节型腔镜吻合器、蓝电电动腔镜切割吻合器、智能压榨电动腔镜吻合器等	通过离合传动机制，平稳驱动，吻合效果好	非全电动，电动化仅限于击发过程，需要通过旋钮键调节角度	-	自适应式大角度设计，可形成更大的操作维度，适用于更多狭窄的手术操作部位	重量轻，握持轻松，便于施力
天津瑞奇外科器械股份	“安志”智能电动腔镜吻合器（于 2021	实现电动击发回退	非全电动，电动化仅限于击	-	钉仓左右旋转角度最大可达	实现 15s 预压榨提醒、保险灯提示、电量检测等功

公司名称	电动吻合器产品名称/系列	技术特点				
		电动系统	电动化程度	成钉技术	操作灵活性	其他
有限公司	年 5 月获批上市）		发过程		55°	能，操作智能化和便捷性得到提升
本公司	一次性腔镜用直线型电动切割吻合器（**已取得医疗器械注册证**）、第 2 代电动腔镜切割吻合器	通过电动击发传动（击发和收回均电动化），操作平顺、稳定，吻合效果好	第 2 代电动腔镜切割吻合器实现全电动化，具备电动摆头、夹合等功能，且角度可自动显示	**①可变式击发速度技术：**击发起步时速度慢，击发途中速度快的可变速度控制装置，更合理的速度控制，可使整个击发过程更平顺，缝钉成型效果更好；**②三排不等高钛钉设计**，增强组织厚度适应性，提供优异的止血效果并保证良好的血供；**③钉仓表面壁虎爪设计**，有效减少切割过程组织的外溢，保证切缝长度；**④水滴型导向钉槽设计**：缝钉更易 B 字成型，止血效果更好	钉仓左右旋转角度最大可达 50°，再搭配器械杆可实现 360°旋转，实现钉仓关节头任意位置使用，操作灵活	**①操作便捷性**：结构优化，减少了器械反复插入和取出的过程，节约手术时间，且更小的钉匣结构设计节约了手术器械成本；**②安全设计**：钳口开放的状态下，器械无法击发；击发后外部保险自动锁死，避免不经意间的误击发；击发后，刀片自动锁死在钉匣远端，避免误击发时的切割损伤

注：信息来源主要为公司官网和研究报告等公开资料。

4、是否存在产能无法消化的风险和研发失败造成募集资金到位后无法实施相关募投项目的风险，如有，请补充做风险提示

本次募集资金投资项目建成后，将新增开放吻合器零部件、腔镜吻合器零部件及吻合器周边产品产能 118.5 万套/年、电动腔镜吻合器及组件 2.5 万套/年和穿刺器系列产品 24 万只/年，既提高了产品的供应能力，又丰富了产品结构、提升了产品性能，推动公司业绩增长。但如果未来市场规模增长不及预期，行业技术发展发生重大不利变化，公司营销推广未达预期，公司或吻合器客户在“带量采购”中未能中标，公司可能面临新增产能无法被及时消化的风险。发行人已在招股说明书“第四节风险因素”之“七、募集资金投资项目风险”之“（二）新增产能消化风险”中充分披露了相关内容。

发行人根据行业发展趋势、市场需求和公司的发展战略，持续加强在电动腔镜吻合器领域的研发投入，目前已取得 **7** 项相关专利，相关技术与行业内先进技术的进展基本一致，具体实现方案存在一些差异，在某些功能的实现效果上具有一定的领先性。发行人研发失败造成募集资金到位后无法实施相关募投项目的风险较小，但如果公司未来研发创新机制发生变化、对行业发展趋势的判断存在偏差、新产品研发投入成本较高、研发周期较长、新产品取得产品注册证的周期较长、核心技术泄露等原因导致研发失败或新产品研发未能达到预期效果，可能使得公司经营发展受到影响。发行人已在招股说明书“第四节风险因素”之“二、技术与创新风险”中充分披露了相关内容。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、审阅了可研机构出具的可行性研究报告及投资估算表，并询问了可研机构人员及公司相关业务人员有关本次募投项目情况；

2、获取了子公司威克医疗和孜航精密的固定资产明细表，以及公司募投项目设备购置费估算表，测算新增募投项目的投入产出比，并与现有产能投入产出比进行比较，对差异的原因进行分析；

3、获取了公司募投项目预计固定资产投入进度表，并复核了折旧测算的准确性；

4、获取发行人报告期各期销售明细表，了解穿刺器产品的销售情况。获取穿刺器主要客户的销售合同，核查其销售真实性；访谈威克医疗销售负责人，了解报告期内穿刺器产品的定价原则及价格走势，了解穿刺器产品的销售策略、在手订单情况及未来产能消化措施；

5、对发行人研发部门负责人进行访谈，了解公司电动腔镜吻合器相关研发项目的基本情况，包括研发阶段、研发周期、应用产品、研发投入等，查阅发行人相关研发项目的立项文件和相关专利证书；

6、查阅同行业可比公司官网和相关行业研究报告等公开资料，了解同行业可比公司的技术水平；访谈发行人研发部门负责人和相关业务人员，了解发行人和同行业可比公司的技术差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、孜航医疗器械零部件智能制造及扩产项目购置了先进的自动化生产设备和精密度和可靠性更高的模具，同时，受市场竞争和行业政策影响，未来吻合器产品的价格存在下降的趋势，投入产出比与报告期相比偏低具有合理性；

2、威克医疗微创外科新产品项目主要生产电动腔镜吻合器及组件，其生产工艺和效率与现有产品存在较大差异，因此，与现有产能的投入产出比的可比性不强，同时，本项目拟建设四条自动化生产线，机器设备投入相比于现有设备提升较大，投入产出比与报告期相比偏低具有合理性；

3、发行人已量化分析募投项目引致固定资产余额大幅增长、折旧计提金额增加对发行人的影响；

4、报告期各期，发行人穿刺器产品产能已充分利用，销售情况良好，各期末不存在重大滞销情况。发行人针对募投项目新增产能已制定具体消化措施规划。

5、发行人根据行业发展趋势、市场需求和公司的发展战略，持续加强在电

动腔镜吻合器领域的研发投入，研发的两大系列电动腔镜吻合器产品分别处于中试阶段和前期研发阶段，相关技术与行业内先进技术的进展基本一致，具体实现方案存在一些差异，在某些功能的实现效果上具有一定的领先性；

6、本次募投项目存在产能无法消化的风险和研发失败造成募集资金到位后无法实施相关募投项目的风险，已在招股说明书中充分披露了相关风险。

23.关于新三板挂牌

招股说明书披露：

公司自 2015 年 12 月 4 日至 2020 年 11 月 20 日在新三板挂牌转让，由于会计政策变更，公司本次申报报告期财务信息与公司在新三板披露的财务信息存在差异。

请发行人说明：

（1）报告期内新三板挂牌披露的相关信息是否与发行人的申报文件提供的信息一致，存在差异的，请对照列示并分析差异产生的原因；

（2）新三板挂牌期间履行的程序、信息披露、交易等方面是否符合相关法律法规和规则的规定，是否受到纪律处分或被采取监管措施。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内新三板挂牌披露的相关信息是否与发行人的申报文件提供的信息一致，存在差异的，请对照列示并分析差异产生的原因；

发行人新三板挂牌时公开披露信息与本次发行上市申请文件披露的内容存在部分差异，具体情况如下：

1、财务信息

公司本次申报报告期财务信息与公司在新三板披露的财务信息存在差异，公

司已就相关财务信息差异编制了《原始财务报表与申报财务报表的差异比较表》，立信所出具了《原始财务报表与申报财务报表的差异情况的专项审核报告》（**信会师报字[2022]第 ZA10290 号**），具体差异情况如下：

（1）2019 年度公司原始财务报表与申报财务报表存在的差异

单位：万元

报表科目	申报财务报表	原始财务报表	差异	原因
商誉	53,212.13	51,228.59	1,983.54	①并购威克医疗专利商标权评估增值产生的应纳税暂时性差异，在确认递延所得税负债的同时，调整增加企业合并中所确认的商誉 825.17 万元；②本期并购孜航精密专利商标权评估增值产生的应纳税暂时性差异，在确认递延所得税负债的同时，调整增加企业合并中所确认的商誉 1,158.37 元
递延所得税负债	1,813.22	-	1,813.22	①并购威克医疗和孜航精密专利商标权评估增值产生的应纳税暂时性差异，调整增加递延所得税负债 1,983.54 万元；②专利商标权评估增值累计摊销对应的递延所得税费用，调整减少递延所得税负债 170.32 万元
资本公积	46,709.47	46,510.10	199.38	调整员工获得的奖励，调整增加管理费用，调整增加资本公积
未分配利润	8,774.37	8,803.43	-29.05	①专利商标权评估增值累计摊销对应的递延所得税费用，调整减少上期和本期所得税费用，调整增加未分配利润 170.32 万元；②调整员工获得的奖励，调整增加管理费用，调整减少未分配利润 199.38 万元
管理费用	3,809.77	3,610.39	199.38	调整员工获得的奖励，调整增加管理费用
所得税费用	1,068.28	1,162.17	-93.89	专利商标权评估增值本期摊销对应的递延所得税费用，调整减少所得税费用

（2）2020 年度公司原始财务报表与申报财务报表存在的差异

单位：万元

报表科目	申报财务报表	原始财务报表	差异	原因
资本公积	71,756.82	71,357.19	399.63	①调整上期员工获得的奖励，调整减少未分配利润，调整增加资本公积 199.38 万元；②调整本期员工获得的奖励，调整增加管理费用，调整增加资本公积 200.25 万元。
未分配利润	16,307.46	16,707.08	-399.63	①调整上期员工获得的奖励，调整减少未分配利润 199.38 万元；②调整本期员工

				获得的奖励，调整增加管理费用，调整减少未分配利润 200.25 万元。
管理费用	5,568.95	5,368.70	200.25	调整员工获得的奖励，调整增加管理费用。

（3）2021 年公司原始财务报表与申报财务报表不存在差异

综上，公司申报财务信息与新三板披露的财务信息不存在重大差异。

2、非财务信息

发行人新三板挂牌时公开披露的非财务信息与本次发行上市申请文件披露的相关内容的主要差异如下：

差异内容	新三板挂牌披露的信息	本次申报文件提供的信息	差异原因
第四节风险因素			
风险因素	披露实际控制人不当控制的风险、公司治理风险、销售区域集中风险、代理经营权变动风险、应收账款金额较大的风险、本次交易无法按期进行的风险、标的资产估值的风险、整合风险、业绩承诺无法实现的风险、商誉减值风险、交易标的尚未完成环保验收风险、税收优惠政策变化的风险、技术研发风险、人才流失及核心技术泄密的风险等风险	披露政策及行业监管风险（“带量采购”导致产品终端价格下降的风险、“两票制”全面推行带来的风险）、技术风险（技术迭代风险、新产品研发及注册风险、核心技术泄密风险、创新风险）、经营风险（经销商管理风险、代理经营权变动风险、经营资质续期风险、市场竞争风险、子公司整合及管理风险、新冠疫情导致公司经营业绩下滑风险）、财务风险（商誉减值风险、股权收购形成的无形资产减值风险、应收账款余额较大风险、毛利率波动风险、存货余额较大风险、税收优惠变化风险）、内控风险、法律风险（产品质量控制风险、知识产权风险）、募集资金投资项目风险（募集资金投资项目实施风险、新增产能消化风险）、发行失败风险等风险	本次申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的要求，并结合公司实际情况更加全面、系统地披露公司所面临的风险因素，并适时根据公司内外环境提出新的风险因素，披露更具针对性和相关性
第五节发行人基本情况			
发行人历史上股权代持及代持解除情况	新三板挂牌时，发行人根据当时的审核要求，仅披露工商档案记载的股权变动情况；定向增发时，发行人根据潘海峰的书面确认文件进	本次申报文件对邹黎敏、潘海峰二人股权代持的形成及解除情况进行了披露	本次申报文件依据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》相关规定对委托持股情况进行披露

差异内容	新三板挂牌披露的信息	本次申报文件提供的信息	差异原因
	行披露。故未披露相关代持情况		
董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况	新三板挂牌期间的《公开转让说明书》、年度及半年度报告披露的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的简历相对简单	本次申报文件披露的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的简历更为完善、细致	本次申报文件对简历进行了更详细的披露，并根据发行人最新情况对相关简历信息进行了更新
第六节业务和技术			
发行人主营业务、主要产品的情况	对发行人主营业务和主要产品进行了简要介绍	本次申请文件对主营业务和主要产品进行了更全面和深入的介绍，并新增披露了公司设立以来主营业务、主要产品的演变情况等内容	本次申请文件根据公司实际经营情况对公司主营业务和主要产品的相关信息进行了补充和更新，并作出了更充分、全面的分析
发行人所处行业的基本情况和竞争状况	对发行人所处行业的基本情况和竞争状况进行了简要介绍	本次申请文件对发行人所处行业的基本情况和竞争状况进行了更全面和更深入的介绍，并新增披露了发行人的主要竞争优势与竞争劣势、发行人产品的市场地位、技术水平及特点等内容	本次申请文件根据公司实际经营情况对发行人所处行业的基本情况和竞争状况进行了补充和更新，并作出了更充分、全面的分析
销售情况和主要客户	新三板挂牌期间前五名客户销售情况	报告期内主要产品产销情况和前五大客户情况	新三板挂牌期间披露信息未按照同一控制原则进行统计、未统计三丰东星向明基三丰的销售以及暂估差异影响等原因，不存在实质性差异，招股说明书（申报稿）披露的相关内容真实、准确、完整
采购情况和主要供应商	新三板挂牌期间前五名供应商采购情况	报告期内主要原材料和能源采购情况和主要供应商情况等	不存在实质性差异，差异原因主要系口径差异，招股说明书（申报稿）披露原材料采购金额，新三板挂牌期间披露原材料采购、委外加工费、模具采购等合计金额。此外，新三板挂牌期间披露信息未按照同一控制原则进行统计、由于 2019 年末收购了孜航精密而新三板挂牌期间未将孜航精密作为当年供应商披露及报告期期初跨期调整等原因亦造成披露数据差异，招股说明书（申报稿）披露的相关内

差异内容	新三板挂牌披露的信息	本次申报文件提供的信息	差异原因
			容真实、准确、完整
发行人的主要固定资产和无形资产	公开发行说明书中对发行人的主要固定资产和无形资产进行了详细披露，截止 2015 年 5 月 31 日，公司不存在无形资产和自有房产；年度及半年度报告中未作详细披露	对发行人的主要固定资产和无形资产进行了全面、详细的披露，尤其是对公司拥有的商标、专利、资质、土地、房产等信息进行了更新	根据发行人实际情况对主要固定资产和无形资产进行了修正、更新和完善
第七节公司治理与独立性			
关联方及关联交易	年度及半年度报告中披露的关联方包括：本公司的母公司情况、本公司的子公司情况、其他关联方情况；《公开转让说明书》披露的关联方包括：存在控制关系的关联方、存在非控制关系的关联方。此外，年度及半年度报告、《公开转让说明书》披露的关联交易情况相对简单	本次申报文件中披露的关联方包括：关联自然人和关联法人两类。其中关联自然人包括：（1）控股股东、实际控制人及其一致行动人；（2）直接或间接持有发行人 5%以上股份的其他自然人股东；（3）发行人董事、监事、高级管理人员；（4）其他关联自然人；关联法人包括：（1）直接或间接持有发行人 5%以上股份的其他机构股东；（2）控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业；（3）控股子公司；（4）其他关联法人；（5）根据实质重于形式确定的关联方。此外，本次申报文件根据最新认定的关联方，详细披露了发行人报告期内的关联交易情况	本次申报文件根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律、法规和规范性文件规定，同时结合发行人关联方的变化情况，对发行人的关联方及关联交易进行了更加全面、准确的披露

综上所述，发行人在新三板挂牌时公开披露的信息与本次发行上市申请文件披露信息的差异主要是由会计政策变更、信息披露规则、信息披露口径差异以及披露事项的更新所致，本次发行上市申请文件的信息披露更加充分、完整、准确，该等差异不属于重大差异。

（二）新三板挂牌期间履行的程序、信息披露、交易等方面是否符合相关法律法规和规则的规定，是否受到纪律处分或被采取监管措施。

经核查，新三板挂牌期间，发行人履行的程序、信息披露、交易等方面符合相关法律法规和规则的规定，未受到纪律处分或被采取监管措施。

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、查阅了《原始财务报表与申报财务报表的差异比较表》及本所出具的《原始财务报表与申报财务报表的差异情况的专项审核报告》（**信会师报字[2022]第ZA10290号**）等相关文件。

2、取得并查阅发行人挂牌期间的公告文件，并就公告文件与发行人本次申报文件信息披露内容进行比对、分析，核实相关差异原因；

3、检索全国中小企业股份转让系统（http://www.neeq.com.cn/）、中国证监会证券期货监督管理信息公开目录（http://www.csrc.gov.cn/pub/zjhpublic/）、证券期货市场失信记录查询平台（http://neris.csrc.gov.cn/shixinchaxun/）、上海证券交易所（http://www.sse.com.cn/）、深圳证券交易所（http://www.szse.cn/）、国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn）等，核实发行人是否受到纪律处分或被采取监管措施。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人本次申报报告期财务信息与发行人在新三板披露的财务信息存在差异，发行人已就相关财务信息差异编制了《原始财务报表与申报财务报表的差异比较表》，本所出具了《原始财务报表与申报财务报表的差异情况的专项审核报告》（**信会师报字[2022]第ZA10290号**）。根据上述报告，发行人本次申报财务信息与新三板披露的财务信息不存在重大差异。

2、发行人在新三板挂牌时公开披露的信息与本次发行上市申请文件披露信息的差异主要是由会计政策变更、信息披露规则、信息披露口径差异以及披露事项的更新所致，本次发行上市申请文件的信息披露更加充分、完整、准确，该等差异不属于重大差异。

3、新三板挂牌期间，发行人严格按照法律法规、全国股转公司监管规则、

《公司章程》及其他内控制度的相关规定，依法规范运作，并及时履行信息披露义务，未受到纪律处分或被采取监管措施。

24.关于关联方和关联交易

招股说明书披露：

（1）发行人实际控制人之一的万世平控股的海口世康医疗仪器有限公司、上海东星医疗器材有限公司主营业务包括医疗器械设备及医疗器材批发、零售等，两家公司分别于 1995 年、2008 年被吊销，于 2020 年 12 月 22 日、2020 年 12 月 18 日被注销；

（2）发行人未根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》规定披露“实际控制人及控股股东间接控制的除公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织”，此外，未披露招股说明书中“其他关联法人”的具体含义。

请发行人说明：

（1）海口世康医疗仪器有限公司、上海东星医疗器材有限公司的实际经营业务，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争；如认定上述关联方与发行人不存在同业竞争关系，是否已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其直系亲属直接或间接控制的全部企业，上述关联方资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形；

（2）发行人关联方注销前最近一期的主要财务数据，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚；在注销前，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；注销原因，是否属于破产清吊销营业执照的情形，注销程序及债务处置的合规性；注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；

（3）招股说明书第 222 页“其他关联法人”的具体含义；

（4）发行人子公司其他股东的情况，是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；

（5）报告期内发行人关联方是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户、供应商及其股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

（6）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形；

（7）报告期内发行人相关关联采购、关联销售、商标授权涉及产品的数量和单价，分析报告期各关联交易定价公允性、商业合理性、必要性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 16、关联交易”及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于同业竞争等相关规定对上述事项进行核查，说明核查过程，就相关企业是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争发表明确意见，并提供充分的认定依据和理由。

回复：

一、发行人说明

（一）海口世康医疗仪器有限公司、上海东星医疗器材有限公司的实际经营业务，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争；如认定上述关联方与发行人不存在同业竞争关系，是否已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其直系亲属直接或间接控制的全部企业，上述关联方资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形；

海口世康医疗仪器有限公司（以下简称“海口世康”）、上海东星医疗器材有限公司（以下简称“上海东星”）两家公司自 1995 年、2008 年被吊销营业执照起，未实际开展经营活动，已分别于 2020 年 12 月 22 日、2020 年 12 月 18 日办理注销登记，与发行人不存在同业竞争关系。

经核查，自报告期初至本报告出具日，控股股东、实际控制人控制的其他企业及其基本情况如下：

被控制企业	主营业务及经营情况概述
凯洲投资	除持有发行人股份外，未从事其他业务活动。
凯洲大饭店	主营业务为餐饮服务，其资产、人员、业务和技术等方面与发行人完全分开，采购销售渠道、客户、供应商等方面不影响发行人的独立性，与发行人不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形； 报告期内，发行人存在向凯洲大饭店采购餐饮服务的情形，该等关联交易具有必要性，定价公允，具体详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”部分所述。
海口世康	自 1995 年被吊销营业执照起未实际开展经营活动，已于 2020 年 12 月 22 日办理注销登记手续。
上海东星	自 2008 年被吊销营业执照起未实际开展经营活动，已于 2020 年 12 月 18 日办理注销登记手续

除上述企业外，控股股东、实际控制人及其直系亲属未控制其他企业。

发行人已完整披露控股股东、实际控制人及其直系亲属直接或间接控制其他企业。

如上表所示，上述关联方在资产、人员、业务和技术等方面与发行人完全分开，采购销售渠道、客户、供应商等方面不影响发行人的独立性，与发行人不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形。

（二）发行人关联方注销前最近一期的主要财务数据，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚；在注销前，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；注销原因，是否属于破产清吊销营业执照的情形，注销程序及债务处置的合规性；注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；

1、发行人关联方注销前最近一期的主要财务数据，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚

海口世康、上海东星两家公司分别于 1995 年、2008 年被吊销营业执照，自 1995 年、2008 年被吊销营业执照起，该两家公司未实际开展经营活动，故未编制财务报表。

根据海口世康的工商档案，海口世康因“其他违法行为”，于 1995 年 5 月 5 日被吊销营业执照。海口世康控股股东、实际控制人万世平确认，并经查阅当时有效的《海南经济特区有限责任公司条例》《海南经济特区企业法人登记管理条例》以及检索海口市市场监督管理局网站，海口世康系因未按时申报年检受到行政处罚；除前述情形外，海口世康在存续期间不存在其他重大违法违规行为或行政处罚。

根据上海东星的工商档案，上海东星因未按规定在年检截止日期前申报 2006 年度年检，并在登记机关责令改正的期限内也未申报年检，且自登记机关年检补检公告发布之日起 60 日内仍未申报年检，2007 年 12 月 27 日，上海市工商行政管理局决定对上海东星处以吊销营业执照的行政处罚。除前述情形外，上海东星在存续期间不存在其他重大违法违规行为或行政处罚。

2、在注销前，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

海口世康、上海东星自 1995 年、2008 年被吊销营业执照起，至 2020 年 12 月办理注销登记期间，均未实际开展经营活动，与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

3、注销原因，是否属于破产清吊销营业执照的情形，注销程序及债务处置的合规性；注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性

（1）海口世康

海口世康因被吊销营业执照，于 2020 年 12 月 22 日办理注销登记，不属于破产清算吊销营业执照的情形。

海口世康自 1995 年被吊销营业执照起未实际开展经营活动，注销时不涉及资产、业务、人员处置。

海口世康于 2020 年 10 月 21 日完成清算组备案并在国家企业信用信息公示系统发布债权人公告，于 2020 年 12 月 22 日办理完毕注销登记，注销程序及债务处置合法合规。

（2）上海东星

上海东星因被吊销营业执照，于 2020 年 12 月 18 日办理注销登记，不属于破产清算吊销营业执照的情形。

上海东星自 2008 年被吊销营业执照起未实际开展经营活动，注销时不涉及资产、业务、人员处置。

上海东星已于清算组成立后 10 日内通知了所有债权人，于 2020 年 10 月 28 日在《上海科技报》刊登了注销公告，于 2020 年 12 月 16 日召开股东会作出同意公司注销的决议，并批准清算报告，于 2020 年 12 月 18 日取得上海市奉贤区

市场监督管理局出具的《准予注销登记通知书》，注销程序及债务处置合法合规。

（三）招股说明书第 222 页“其他关联法人”的具体含义；

“其他关联法人”是指（1）发行人关联自然人直接或间接控制的除发行人及其控股子公司以外的法人或其他组织；（2）关联自然人担任董事（不包括独立董事）、高级管理人员的除发行人及其控股子公司以外的法人或其他组织。

（四）发行人子公司其他股东的情况，是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；

截至本问询函回复出具日，发行人拥有三丰东星、三丰原创 2 家非全资子公司，该等子公司的其他股东相关情况如下：

其他股东	持有发行人子公司股权情况	与发行人关联方之间的资金、业务往来、关联关系或其他利益安排情况
明基三丰	持有三丰东星 40%股权	报告期内，发行人是明基三丰在大陆地区代理金额最大的医疗器械代理商，发行人通过进出口代理商宁波康导进出口有限公司、深圳市怡亚通供应链股份有限公司进口明基三丰的医疗器械。宁波康导进出口有限公司、深圳市怡亚通供应链股份有限公司是发行人报告期内的主要供应商。 2018 年 6 月，因发行人完成 2017 年明基三丰代理销售任务，明基三丰向发行人实际控制人万世平汇付奖励款 41,480.68 美元；2021 年 4 月，万世平已将上述奖励款按照即期汇率折算人民币 271,043.06 元支付给发行人，发行人作为营业外收入计入当期损益。
陶娟	持有三丰原创 27%股权	报告期内，陶娟与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。
钮文华	持有三丰原创 18%股权	报告期内，钮文华与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

如上表所述，明基三丰与发行人控股股东、实际控制人、董事长万世平及主要供应商宁波康导进出口有限公司、深圳市怡亚通供应链股份有限公司之间的资金往来有真实、合理的事实背景，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。除上述情形外，发行人子公司其他股东与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

（五）报告期内发行人关联方是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户、供应商及其股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

1、关联方与发行人之间的资金、业务往来情况

（1）业务往来情况

交易类型	关联交易内容	关联方	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购商品、接受劳务	餐饮服务	凯洲大饭店	83.63	124.76	94.34
	采购材料	孜航精密	-	-	2,869.57
		延源五金	10.45	4.65	-
		纳曼机械	2.92	6.24	-
		康进五金	8.66	-	-
	采购模具	孜航精密	-	-	43.28
	采购加工费	康进五金	26.40	192.29	-
		纳曼机械	34.83	124.78	-
		延源五金	342.97	215.93	-
出售商品、提供劳务	销售产品	上海科文	712.28	1,338.93	1,431.87
		上海俊贞	1,501.01	-	-
		郑州必定买	267.22	930.96	433.61
		迅腾医疗	577.30	-	-
关联租赁	房租支出	万世平、李晓	14.58	25.00	25.00
	房租收入	延源五金	18.65	12.11	-
支付给关键管理人员薪酬		董事、监事及高级管理人员	509.54	642.39	415.74

（2）资金往来情况

①关联方股权转让

2019 年 6 月，公司通过发行股份及支付现金购买资产的方式，购买江世华、王海龙、江世红、丁喜全、吴宇雷合计持有的孜航精密 100.00%股权。2019 年 6 月 19 日，经公司第二届董事会第七次会议审计通过，公司与交易对方签订《发行股份及支付现金购买资产协议》，本次交易以孜航精密在基准日 2018 年 12 月 31 日的评估值为定价依据，交易对价为 39,800.00 万元。2019 年 10 月 31 日，公

司第二届董事会第十次会议审议通过；2019 年 11 月 18 日，公司 2019 年第四次临时股东大会审议通过，并报股转中心审核通过后，新增股份于 2019 年 12 月 27 日在股转系统挂牌并公开转让。

②关联担保

报告期内，关联方存在为发行人提供关联担保的情形，具体如下：

单位：万元

担保方	被担保方	最高担保金额	担保起始日	担保到期日	担保形式	是否履行完毕
万世平、李晓夫妇	东星医疗	8,000.00	2018-6-4	2020-6-17	保证担保、股权质押、房产抵押	是

担保方担保情况如下：（1）万世平提供保证；（2）万世平以持有的本公司 2,000 万股股票质押，已于 2020 年 6 月 30 日解除质押；（3）万世平李晓夫妇以持有的房地产抵押，已在借款还清之日自动解除。

上述贷款已于 2020 年 6 月 17 日偿还，截至本问询回复出具日，公司不存在正在履行的关联方担保情形。

③收购关联方生产设备

为减少公司与康进五金和纳曼机械的关联交易，公司于 2021 年上半年逐渐停止对康进五金和纳曼机械的关联采购。

纳曼机械的业务对公司具有较强依赖，其生产设备根据公司的加工需求进行了改装调试，具有一定的专业适配性，在公司终止与其之间的业务往来后，纳曼机械难以继续经营，公司也希望尽快具备自主加工能力。基于上述原因，经与纳曼机械谈判，公司决定收购纳曼机械的生产设备。根据江苏华信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（苏华评报字[2021]第 C007 号），以 2021 年 1 月 31 日为评估基准日，纳曼机械机器设备等资产的评估值为 66.11 万元。截至 2021 年 3 月 31 日，公司已完成对上述资产的收购，自主加工钛钉，交易对价为 66.11 万元。

由于康进五金的业务对公司具有较强依赖，其生产设备根据公司的加工需求进行了改装调试，因此公司亦收购了康进五金的生产设备，由于康进五金焊接工艺相对复杂，在公司员工经培训熟练掌握上述工艺前，由其他非关联合格外协加工厂商提供焊接加工服务，并根据公司员工熟练度的不断提升逐渐减少。根据江

苏华信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（苏华评报字[2021]第C018号），以2021年4月30日为评估基准日，康进五金机器设备等资产的评估值为54.59万元。截至2021年5月31日，公司已完成对上述资产的收购，交易对价为54.59万元 。

④关联方资金往来

2018年6月29日，公司实际控制人万世平收到明基三丰汇款41,480.68美元，系公司完成2017年对明基三丰的代理销售任务后，明基三丰给予万世平的奖励款。明基三丰对完成销售任务的代理商，向其实际控制人给予现金奖励，以资鼓励。考虑到万世平本人取得奖励款系公司完成明基三丰的销售任务所致，因此，2021年4月，万世平将奖励款按照即期汇率折算人民币271,043.06元转给公司，公司作为营业外收入计入当期损益。

⑤关联方代垫款

关联交易内容	关联方	2021年度	2020年度	2019年度
代收代付展会费	迅腾医疗	3.80	-	-

根据迅腾医疗与三丰东星于2021年7月签订的《展位费付款协议书》，迅腾医疗系三丰东星产品的区域经销商，为推广产品参加第十八届浙江基层医疗装备展览会，应展会承办方要求，先由生产商三丰东星向展会承办方支付参展费用3.80万元，迅腾医疗于协议签署之日起五日内向三丰东星支付上述费用。截止本问询函回复出具日，迅腾医疗已向三丰东星支付其代垫的3.80万元展会费用。

经核查，关联方与发行人之间的资金、业务往来具有真实合理的商业背景，定价公允，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

2、关联方与发行人实际控制人、董监高、其他核心人员之间的资金、业务往来情况

经核查报告期内发行人实控人及其控制的企业银行流水，发行人董监高、其他核心人员的个人银行流水，控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员，

以及前述人员控制的企业或者担任董事、高级管理人员的企业等关联方与发行人实际控制人、董监高、其他核心人员之间不存在业务往来；前述关联方与发行人实际控制人、董监高、其他核心人员之间存在的资金往来情况如下：

关联方	关联关系	关联方与发行人实际控制人、董监高、其他核心人员之间的资金往来情况
万世平	控股股东、实际控制人、董事长	与万正元之间存在家庭内部资金往来。
万正元	实际控制人、董事、副总经理	与万世平之间存在家庭内部资金往来。
凯洲大饭店	实际控制人控制的其他企业	与万世平、万正元之间存在资金往来。
凯洲投资	实际控制人控制的其他企业	不存在资金往来情况。

3、关联方与发行人主要客户、供应商及其股东之间的资金、业务往来情况

经核查，控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员，以及前述人员控制的或者担任董事、高级管理人员的企业等关联方，与发行人主要客户、供应商及其股东之间的资金或业务往来情况如下：

关联方	关联关系	关联方与主要客户、供应商及其股东之间的资金、业务往来情况
万世平	控股股东、实际控制人、董事长	2018 年 6 月，因发行人完成 2017 年明基三丰代理销售任务，明基三丰向万世平汇付奖励款 41,480.68 美元；2021 年 4 月，万世平已将上述奖励款按照即期汇率折算人民币 271,043.06 元支付给发行人，发行人作为营业外收入计入当期损益。
万正元	实际控制人、董事、副总经理	不存在资金或业务往来。
凯洲大饭店	实际控制人控制的其他企业	不存在资金或业务往来。
凯洲投资	实际控制人控制的其他企业	不存在资金或业务往来。

如上表所述，发行人关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户、供应商及其股东之间的资金、业务往来均有真实、合理的事实背景，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

除上述情形外，报告期内，控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员，以及前述人员控制的或者担任董事、高级管理人员的企业等关联方，与发行人主要客户、供应商及其股东之间不存在大额资金、业务往来情形，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（六）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形；

发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

（七）报告期内发行人相关关联采购、关联销售、商标授权涉及产品的数量和单价，分析报告期各关联交易定价公允性、商业合理性、必要性。

1、关联采购涉及产品的数量、单价及其定价公允性、商业合理性、必要性

发行人报告期内的关联采购情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
凯洲大饭店	餐饮服务	**83.63**	124.76	94.34
孜航精密	采购材料	**-**	-	2,869.57
	采购模具	**-**	-	43.28
延源五金	采购加工费	**342.97**	215.93	-
	采购材料	**10.45**	4.65	-
康进五金	采购加工费	**26.40**	192.29	-
	采购材料	**8.66**	-	-
	采购固定资产	**39.65**	-	-
纳曼机械	采购加工费	**34.83**	124.78	-
	采购材料	**2.92**	6.24	-
	采购固定资产	**55.59**	-	-

（1） 向凯洲大饭店采购餐饮服务情况

报告期内，发行人及下属子公司向关联方凯洲大饭店采购日常餐饮服务，用于日常招待、年会活动等。采购价格均按照凯洲大饭店对外统一零售价格确定，价格公允，各年度交易规模较小，对公司经营不具有重大影响。

（2）向孜航精密采购吻合器零部件及模具情况

发行人收购孜航精密前，孜航精密为威克医疗的主要原材料供应商。威克医疗主要向孜航精密采购吻合器零部件，并向其采购定制化的模具用于吻合器零部件的生产。

①采购材料

2019 年，威克医疗向孜航精密采购吻合器零部件数量及单价如下：

采购产品	数量（万个）	均价（元/个）
塑料件	1,167.13	0.88
机加工件	4,287.05	0.24
冲压件	212.86	3.63
粉末冶金件	4.93	3.07
其他	13.17	-

注：“其他”包括生产检测工装、弹簧件、硅胶类原料零件、包装材料等原材料

威克医疗向孜航精密采购原材料种类及规格型号众多，单值差异较大，且大部分均单一定制化采购于孜航精密，不具有横向可比性。威克医疗向孜航精密采购的零部件均参照市场行情经双方协商定价。

②采购模具

2019 年，威克医疗向孜航精密采购定制化模具的数量及单价如下：

产品类别	数量（个）	均价（万元/个）
模具	14	3.09

2019 年，威克医疗向孜航精密采购定制化的模具的发生额为 43.28 万元，占公司当期营业成本的比重为 0.31%，规模较小，对公司经营不具有重大影响。

（3）向延源五金采购加工服务及零星材料情况

2020 年及 **2021 年**，孜航精密向延源五金采购线切割加工服务及零星材料，用于吻合器零部件的生产，其中，线切割加工服务年度采购额分别为 215.93 万元和 **342.97 万元**，占公司当期营业成本的比重分别为 1.30%和 **1.80%**；零星材料年度采购额分别为 4.65 万元和 **10.45 万元**，占公司当期营业成本的比重分别为 0.03%和 **0.05%**。

延源五金长期为发行人提供产品相关的线切割加工服务，对发行人的产品加工要求熟悉，发行人每年根据市场行情与其协商调价，外协采购价格具有公允性。

（4）向康进五金采购加工服务、零星材料及固定资产情况

①采购加工服务

2020 年及 **2021 年**，孜航精密向康进五金采购焊接加工服务，用于吻合器零部件的生产，年度发生额分别为 192.29 万元和 **26.40 万元**，占公司当期营业成本的比重分别为 1.15%和 **0.14%**。

2020 年和 **2021 年**，康进五金与武进区湖塘文生精密五金制品厂提供的焊接外协加工平均单价的对比情况如下：

单位：元/个

公司名称	2021 年	2020 年
康进五金	1.55	1.60
武进区湖塘文生精密五金制品厂	**1.20**	1.54

2021 年上半年，发行人终止与康进五金合作后，与武进区湖塘文生精密五金制品厂协商降低了外协加工费单价，因此加工价格相对较低。报告期内，康进五金的加工费单价与武进区湖塘文生精密五金制品厂的加工费单价不存在显著差异，定价具有公允性。

②采购零星材料及固定资产

为减少关联交易，自 2021 年 4 月起，发行人已停止向康进五金采购焊接加工服务，由于康进五金的业务对发行人具有较强依赖，其生产设备根据发行人的加工需求进行了改装调试，因此发行人亦收购了康进五金拥有的与发行人业务相关的部分机器设备，包括弹簧机、校直机、制钉机等，共 40 项 95 台/个。根据江苏华信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（苏华评报字[2021]第 C018 号），以 2021 年 4 月 30 日为评估基准日，康进五金机器设备等资产的评估值为 54.59 万元。本次收购价根据评估值确定为 54.59 万元（含税），定价公允。截至 2021 年 5 月 31 日，公司已完成对上述资产的收购，自主进行焊接加工，其中，固定资产入账价值为 39.65 万元、原材料入账价值为 8.66 万元（不含税）。

（5）向纳曼机械采购加工服务、零星材料及固定资产情况

①采购加工服务

2020 年及 **2021 年**，孜航精密向纳曼机械采购钛钉加工服务，用于吻合器零部件的生产，年度采购额分别为 124.78 万元和 **34.83 万元**，占公司当期营业成本的比重分别为 0.75%和 **0.18%**。

发行人收购孜航精密后，2020 年和 2021 年纳曼机械与常州凡恩精密弹簧有限公司提供的钛钉加工平均单价对比情况如下：

单位：元/个

公司名称	2021 年	2020 年
纳曼机械	0.013	0.013
常州凡恩精密弹簧有限公司	0.013	0.013

纳曼机械的加工费单价与常州凡恩精密弹簧有限公司的加工费单价不存在显著差异，定价具有公允性。

②采购固定资产及零星材料

2020 年，孜航精密向纳曼机械采购零星材料，用于吻合器零部件的生产，年度采购额分别为 6.24 万元，占公司当期营业成本的比重为 0.04%，规模较小，对公司经营不具有重大影响。

为减少关联交易，发行人于 2021 年 3 月停止委托纳曼机械外协加工。纳曼机械的业务对发行人具有较强依赖，其生产设备根据发行人的加工需求进行了改装调试，具有一定的专业适配性，在发行人终止与其之间的业务往来后，纳曼机械难以继续经营，发行人也希望尽快具备自主加工能力。基于上述原因，经与纳曼机械谈判，发行人决定收购纳曼机械拥有的与发行人业务相关的部分机器设备，包括弹簧机、校直机、制钉机等，共 13 项 14 台/套。根据江苏华信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（苏华评报字[2021]第 C007 号），以 2021 年 1 月 31 日为评估基准日，纳曼机械机器设备等资产的评估值为 66.11 万元。本次收购价根据评估值确定为 66.11 万元（含税），定价公允。截至 2021 年 3 月 31 日，公司已完成对上述资产的收购，自主加工钛钉，其中，固定资产入账价值为 55.59 万元（不含税）、原材料入账价值为 2.92 万元（不含税）。

据上，发行人关联采购定价公允，具有商业合理性及必要性。

2、关联销售涉及产品的数量、单价及其定价公允性、商业合理性、必要性

报告期内，发行人关联销售情况如下：

单位：万元

关联方	2021 年度	2020 年度	2019 年度

上海科文	**712.28**	1,338.93	1,431.87
上海俊贞	**1,501.01**	-	-
郑州必定买	**267.22**	930.96	433.61
迅腾医疗	**573.43**	-	-

（1）上海科文、上海俊贞及郑州必定买关联销售情况

报告期内，发行人向上海科文、上海俊贞及郑州必定买关联销售涉及的产品数量及单价如下：

单位：万支、元/支

关联方	产品类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		数量	均价	数量	均价	数量	均价
上海科文 上海俊贞	腔镜类	**4.70**	**359.44**	2.79	312.60	2.91	235.95
	开放式	**1.15**	**426.49**	1.08	432.05	1.66	449.12
郑州必定买	腔镜类	**0.34**	**614.02**	1.46	526.54	0.60	544.31
	开放式	**0.23**	**252.73**	0.44	367.72	0.29	369.48

报告期各期，威克医疗对上海科文、上海俊贞及郑州必定买各类产品销售价格处于合理区间，存在相近销售规模独立非关联第三方销售价格与之可比，威克医疗对关联方销售价格及毛利率具有公允性。主要销售产品的比对情况如下：

① 2021 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	上海科文/上海俊贞	523.30	-	72.17%	-
	上海迈欣逢医疗器械销售中心	517.70	1.07%	69.95%	2.22%
直线切割吻合器	上海科文/上海俊贞	310.37	-	57.23%	-
	云南雷菊科技有限公司	322.32	-3.85%	55.61%	1.62%
腔镜吻合器	郑州必定买	614.02	-	84.15%	-
	云南雷菊科技有限公司	612.72	0.21%	84.37%	-0.22%
	上海科文/上海俊贞	665.60	-	84.98%	-
	上海迈欣逢医疗器械销售中心	680.49	-2.24%	86.09%	-1.11%
穿刺器	上海科文/上海俊贞	97.03	-	79.17%	-
	唐山力天医疗器械有限公司	97.35	-0.33%	77.02%	2.15%

② 2020 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	**郑州必定买**	**427.87**	-	**59.11%**	-
	上海步高医疗器械商行	396.95	7.22%	56.00%	3.11%
	上海科文	**549.56**	-	**68.57%**	-
	山西云敏医疗器械有限公司	547.41	0.39%	68.63%	-0.06%
直线切割吻合器	**上海科文**	**359.32**	-	**63.91%**	-
	上海步高医疗器械商行	337.35	6.11%	63.44%	0.47%
腔镜吻合器	**郑州必定买**	**526.54**	-	**73.59%**	-
	上海心微医疗技术有限公司	566.37	-7.56%	79.64%	-6.05%
	上海科文	**708.42**	-	**82.69%**	-
	北京天远方信科技有限公司	724.98	-2.34%	83.55%	-0.86%
穿刺器	**上海科文**	**102.65**	-	**76.59%**	-
	常州施华奇医疗器械有限公司	104.04	-1.35%	75.21%	1.38%

③2019 年

产品名称	客户名称	均价（元/支）	均价差异率	毛利率	毛利率差异
管型吻合器	**郑州必定买**	**412.74**	-	**54.37%**	-
	中旭（河南）贸易有限公司	462.29	-12.01%	58.68%	-4.31%
	上海科文	**551.62**	-	**66.58%**	-
	青海蓝戈医疗器械有限公司	560.25	-1.56%	66.91%	-0.33%
直线切割吻合器	**上海科文**	**378.47**	-	**72.06%**	-
	兰州诚立达商贸有限公司	375.52	0.78%	74.14%	-2.08%
腔镜吻合器	**郑州必定买**	**544.31**	-	**69.75%**	-
	宜春凯泰医疗器械销售中心	524.14	3.71%	68.30%	1.45%
	上海科文	**797.21**	-	**79.39%**	-
	重庆市天之娇医疗器械有限公司	777.39	2.49%	78.75%	0.64%
穿刺器	**上海科文**	**101.90**	-	**71.93%**	-
	重庆市天之娇医疗器械有限公司	102.39	-0.48%	69.25%	2.68%

据上，报告期各期，威克医疗对关联方各类主要产品销售价格处于合理区间，存在相近销售规模独立非关联第三方销售价格与之可比，威克医疗对关联方销售价格及毛利率具有公允性。

报告期内，发行人对郑州必定买的产品销售价格低于上海科文，主要有如下几点原因：1）相比上海市，河南省人口基数、市场规模更大，市场竞争亦更激烈，为提高产品市场竞争力，在河南地区的产品定价相对较低；2）威克医疗的吻合器产品后进入河南市场的时间较晚，为打开市场空间，提高经销商市场开拓的积极性，给予郑州必定买一定销售折扣，因此销售价格相对较低。

（2）迅腾医疗关联销售情况

2021 年，发行人向迅腾医疗及其指定的国药器械（温州）有限公司关联销售数量及单价情况如下：

销售内容	数量（个）	均价（万元/个）
手术床	**76**	**5.65**
无影灯	**29**	**4.92**
设备配件	**35**	**0.05**

2021 年 4 月，发行人前员工李国青、杨飞、张英光设立迅腾医疗，从事医疗器械代理业务。迅腾医疗与明基三丰、发行人协商签署《合作备忘录》，明确三方合作模式：协议签订后五年内，明基三丰是明基三丰产品在浙江地区的总管理单位，东星医疗是明基三丰产品在浙江的总代理单位，迅腾医疗是明基三丰产品在浙江的总经营单位。发行人向迅腾医疗的销售价格是在向明基三丰采购价格的基础上，结合发行人过往在浙江地区的销售情况，经双方协商确定。

发行人与迅腾医疗之间的定价模式与其他经销商客户存在差异，销售价格相对较低，主要是由于发行人不再承担浙江地区市场营销相关的销售人员工资、差旅等费用，降低了销售渠道维护与售后跟踪服务的压力，同时减少了营运资金占用等。因此，发行人与迅腾医疗之间的交易价格系双方根据职责分工、浙江区域市场竞争情况协商确定，具备商业合理性。

3、商标授权涉及产品的数量、单价

根据明基三丰与三丰东星签订的《商标使用许可合同》，明基三丰无偿将已注册的使用在第 10 类医用床商品上的第 1983192 号“Trident”商标，许可三丰东星使用在手术台、手术灯、产台产品上。许可使用期限自 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日。

根据明基三丰医疗器材股份有限公司与明基三丰医疗器材（上海）有限公司签订的《商标使用许可合同》，明基三丰医疗器材（上海）有限公司与三丰东星签订的《商标使用许可合同》，明基三丰无偿将已注册的的第 37279262 号商标 、第 37279258 号商标 ，许可三丰东星使用在手术台、手术灯、产台、病床上，许可使用期限至 2023 年 12 月 31 日止。

根据明基三丰医疗器材（上海）有限公司、三丰原创、东星医疗签订的《合作协议》，明基三丰医疗器材（上海）有限公司同意将已注册的使用在第 10 类医用特制家具商品上的第 25520006 号“Trident”商标，许可三丰原创使用在医用吊塔、吊桥产品上，并同意东星医疗在指定授权区域代理销售三丰原创生产的标示前述注册商标的产品，**许可使用期限自 2018 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日**。

报告期内，商标授权涉及产品的数量、单价情况如下：

单位：个、万元/个

产品类别	2021 年		2020 年度		2019 年度	
	数量	均价	数量	均价	数量	均价
手术灯	**94**	**4.93**	34	4.69	20	4.56
产床	**48**	**2.81**	39	2.74	23	2.91
手术台	**129**	**4.50**	86	4.42	75	4.34
吊桥吊塔	**1,502**	**1.08**	1,460	1.01	1,858	1.02

二、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

就题述事项，申报会计师履行的核查程序如下：

1、访谈控股股东、实际控制人，取得并查阅其填报的调查问卷、出具的书面确认文件，并通过网络检索方式核查控股股东、实际控制人控制的企业情况；

2、针对控股股东、实际控制人控制的其他企业相关情况，取得并查阅控股股东、实际控制人控制的其他企业的营业执照、公司章程、工商档案、审计报告或财务报表、出具的相关书面说明文件，了解其基本情况、业务及经营情况、财务状况；

3、针对海口世康、上海东星注销事宜，取得并查阅其注销公告、清算报告；

4、针对发行人子公司其他股东及其与发行人关联方、主要客户、供应商等之间的关联关系、往来情况，访谈子公司其他股东，取得并查阅其提供的身份证明文件、营业执照、出具的书面确认文件；

5、针对发行人关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户、供应商及其股东之间的关联关系、往来情况，取得并核查关联方填报的调查问卷，取得并查阅控股股东、实际控制人、董监高及其他关键员工报告期内的银行流水，视频或现场访谈发行人主要客户、供应商并取得其出具的访谈记录及书面确认文件；

6、针对发行人报告期内的关联方及关联交易情况，取得并查阅发行人控股股东、实际控制人、董监高、持股 5%以上的其他股东等主要关联方填报的调查问卷，取得并查阅发行人《审计报告》、主要关联交易合同及履行凭证，走访发行人主要关联方，查阅发行人《公司章程》及相关内控制度、三会会议材料及公告文件，访谈发行人相关负责人，核查关联交易的背景原因、必要性、定价公允性及决策程序合法性等情况；

7、针对是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争事项，主要履行了如下核查程序：（1）通过访谈控股股东、实际控制人，查阅其填报的调查问卷、出具的书面确认文件，并通过网络检索方式，核查控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员控制的其他企业情况；（2）取得并查阅实际控制人及其关系密切的家庭成员控制的其他企业的营业执照、公司章程、工商档案、审计报告或财务报表、出具的相关书面说明文件，核查其基本情况、业务及经营情况、财务状况；（3）按照实质重于形式的原则，结合相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系，以及业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证是否与发行人构成同业竞争。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、海口世康、上海东星两家公司自 1995 年、2008 年被吊销营业执照起，未实际开展经营活动，与发行人不存在同业竞争关系。

发行人已审慎核查并披露控股股东、实际控制人及其直系亲属直接或间接控制其他企业，上述关联方在资产、人员、业务和技术方面与发行人完全分开，采购销售渠道、客户、供应商等方面不影响发行人的独立性，与发行人不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形；

2、海口世康、上海东星自 1995 年、2008 年被吊销营业执照起，未实际开展经营活动，故未编制财务报表。两家公司因未按规定参加年检，分别于 1995 年及 2008 年受到吊销营业执照的行政处罚，除前述情形外，两家公司在存续期间不存在重大违法违规行为或行政处罚；在注销前，两家公司与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

3、招股说明书第 222 页“其他关联法人”是指如下关联法人：（1）发行人关联自然人直接或间接控制的除发行人及其控股子公司以外的法人或其他组织；（2）关联自然人担任董事（不包括独立董事）、高级管理人员的除发行人及其控股子公司以外的法人或其他组织；

4、持有三丰东星 40%股权的其他股东明基三丰与发行人控股股东、实际控制人、董事长万世平及主要供应商宁波康导进出口有限公司、深圳市怡亚通供应链股份有限公司之间的资金往来有真实、合理的事实背景，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。除上述情形外，发行人子公司其他股东与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；

5、发行人关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户、供应商及其股东之间的资金、业务往来均有真实、合理的事实背景，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

6、发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形；

7、报告期内发行人相关关联交易具有定价公允性、商业合理性、必要性；

8、报告期内，控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员控制的其他企业与发行人不构成同业竞争。

（以下无正文）

（本页无正文）

立信会计师事务所（特殊普通会伙）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

2022 年 3 月 25 日