目　　录

一、关于经销模式…… 第 01—34 页

二、关于同业竞争…… 第 34—59 页

三、关于资产重组…… 第 59—88 页

四、关于历史沿革…… 第 88—97 页

五、关于关联方资金往来…… 第 97—102 页

六、关于子公司…… 第 102—116 页

七、关于营业收入…… 第 116—150 页

八、关于财务内控…… 第 150—163 页

九、关于客户…… 第 163—180 页

十、关于供应商及采购…… 第 180—210 页

十一、关于营业成本…… 第 210—241 页

十二、关于毛利率…… 第 241—251 页

十三、关于期间费用…… 第 251—274 页

十四、关于应收账款…… 第 274—284 页

十五、关于存货…… 第 284—307 页

十六、关于其他事项…… 第 307—319 页

十七、关于资金流水核查…… 第 319—359 页

十八、关于信息披露豁免…… 第 359—362 页

关于山东沪鸽口腔材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第一轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕1023号

深圳证券交易所：

由中原证券股份有限公司转来的《关于山东沪鸽口腔材料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》（〔2022〕010128 号，以下简称问询函奉悉）。我们已对问询函所提及的山东沪鸽口腔材料股份有限公司（以下简称沪鸽口腔或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于经销模式

根据申报材料：

（1）报告期各期，发行人的经销商数量分别为 1,386 家、1,510 家、1,458 家和 1,260 家，波动较大；经销收入的占比分别为 58.73%、64.04%、69.96%和 71.99%，呈上升趋势。

（2）发行人经销模式为买断式经销，经销商确认收货后对产品实物进行管理并自主销售。

请发行人说明：（1）结合行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，说明发行人经销商模式的分类和定义，不同类别经销商划分标准，经销商是否专门销售发行人产品。（2）说明经销商模式相关内控制度设计的合理性及运行的有效性，经销商模式内控制度包括但不限于：经销商选取标准和批准程序、对不同类别经销商、多层级经销商管理制度、终端销售管理、新增及退出管理方法、定价考核机制（包括营销、运输

费用承担和补贴、折扣和返利等）、退换货机制、物流管理模式（是否直接发货给终端客户）、信用及收款管理、结算机制、库存管理机制、对账制度等制度建立及执行情况以及与经销商相关的信息管理系统的设计与执行情况。（3）说明销售补贴或返利、费用承担、经销商保证金的会计处理，对附有退货条件、给予购销信用、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售等特别方式下经销收入确认、计量原则，是否与同行业可比公司存在显著差异，对经销商的返利比例及其公允性、相关会计处理方式、返利金额及与销售额的匹配关系，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。（4）说明经销商采购频率及单次采购量分布的合理性，与期后销售周期的匹配性。（5）说明经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期与经销商进销存情况的匹配性，退换货率的合理性。（6）说明报告期内经销商信用政策及变化情况，给予经销商的信用政策与非经销商的对比情况，不同经销商之间信用政策的对比情况。（7）说明经销商回款方式、应收账款规模合理性，现金回款、第三方回款情况及合理性。（8）说明经销商的终端客户构成情况，各层级经销商的定价政策，期末库存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况，各层级经销商回款情况，经销商回款方式、应收账款规模合理性，说明是否存在大量现金回款或第三方回款的情况，直销客户与经销商终端客户重合情况及合理性。（9）列示各期主要经销商的基本情况，包括注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与发行人合作历史，说明发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等；是否存在公司和经销商共同进行推广的情况，若存在，请说明相关费用的承担及会计处理情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，对发行人经销模式销售情况进行核查，实施充分适当的核查程序，获取经销商收入相关的可靠证据，以验证

经销商收入实现的真实性，包括但不限于走访、函证、抽查监盘、细节测试、资金流水核查等，说明上述事项的核查程序、核查比例、核查证据及核查结论，并对经销商模式下收入的真实性发表明确核查意见。（审核问询问题第 2 题）

说明：

（一）结合行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，说明发行人经销商模式的分类和定义，不同类别经销商划分标准，经销商是否专门销售发行人产品

沪鸽口腔所处细分行业为口腔科用设备及器具制造行业，口腔器械及材料种类多、单品类除少数产品外市场容量相对小；高端产品国产化低；人口老龄化趋势、人们健康意识以及购买力增加、国产替代加速等带来行业发展长期向好。

沪鸽口腔涵盖技工材料、临床材料、隐形正畸产品等，产品品类及规格较多。下游客户主要为民营口腔诊所、牙科技工所以及公立医院，且以民营口腔诊所为主，客户普遍规模较小且比较分散。公司销售模式以经销为主，采取“扁平化”和“下沉式”的经销商管理模式，经销商直接面对上述终端客户，可以有效覆盖国内市场。

公司经销商的具体情况如下：

1. 经销商模式的分类和定义，不同类别经销商划分标准

报告期内，公司根据销售区域、经销的具体产品以及经销政策的不同，将经销商分为国内综合性经销商、国外综合性经销商和达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商三类进行管理。

国内综合性经销商：指具有资质的、在国内通过自身销售渠道（线下或者线上）主要经营公司临床类产品、技工类产品、沪鸽美悦隐形正畸矫治器等的医疗器械经销商。公司产品通过国内综合性经销商进入国内终端客户服务于个人消费者。

国外综合性经销商：指在国外销售沪鸽口腔的临床类产品、技工类产品等的医疗器械经销商。经过多年深耕海外市场，公司产品已取得欧盟、美国等多国或地区的准入资格。公司成立了国际部，对国外综合性经销商进行单独管理。

达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商：指专门经销达芬奇隐形正畸矫治器产品的经销商。隐形正畸矫治器产品不同于公司其他类型的产品，需要根据个人情况

进行定制，且一般矫正周期较长，需要实时跟踪患者情况，因此针对达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商，公司制定了单独的经销政策。

同行业可比公司销售模式情况如下：

可比公司	主要产品	下游客户	销售模式
爱迪特[注 1]	口腔修复材料，包括氧化锆瓷块、玻璃陶瓷、树脂等；口腔数字化设备，包括数字取像设备、切削设备、烧结设备等	义齿技工所、口腔诊所、医疗器械经销商	爱迪特采用“直销+经销”的销售模式。针对境内客户，主要采用直销方式；针对境外客户，以经销的销售方式为主
爱尔创[注 2]	氧化锆齿科材料	牙科技工所、医疗器械经销商	爱尔创采用“直销+经销”的销售模式，针对国内客户，采用直销模式，直接销售氧化锆瓷块、牙科设备及耗材；国外销售以经销为主，客户主要为国外医疗器械经销商
时代天使[注 1]	隐形正畸矫治器	公立医院、私人牙科诊所、分销商	以直销为主，同时聘用分销商向公立医院及私人牙科诊所提供产品及服务
家鸿口腔[注 1]	固定义齿、活动义齿、正畸产品	公立医院、民营口腔医院、经销商、境外义齿技工所	家鸿口腔国外业务主要是为境外义齿技工所提供 OEM 加工服务，故以直销为主；国内业务以直销为主，对于较偏远地区，选择与当地有经营资质的经销商合作，通过经销商销售义齿产品

[注 1]爱迪特、时代天使以及家鸿口腔销售模式情况来源于公开披露的招股说明书

[注 2]爱尔创于 2018 年 5 月被上市公司国瓷材料（300285）收购，其销售模式情况来源于国瓷材料公开披露的《发行股份购买资产报告书（修订稿）》

如上表所示，爱迪特、爱尔创、时代天使以及家鸿口腔均采用“直销+经销”的销售模式，同时根据其自身的产品特性、下游客户情况制定符合企业实际情况的销售政策，同时由于在主营产品结构、下游客户分布等方面与同行业可比公司存在差异，使得销售模式的侧重点有所不同，具体情况如下：

(1) 爱迪特、爱尔创主要产品均为氧化锆瓷块等技工类产品，产品结构较为单一，下游客户主要为义齿技工所，国内销售以直销模式为主，国外销售以经销模式为主。公司的临床类产品以经销模式为主，报告期内各期经销模式产生的销售收入占比均超过 90.00%，技工类产品以“经销+直销”模式，报告期内经销模

式和直销模式产生的销售收入占比分别在 50.00%左右。

此外，与爱迪特、爱尔创相比，公司的产品结构复杂、产品种类较多，在销售模式上更多的采用经销模式来扩大销售规模，增加市场占有率。

(2) 时代天使主营产品为隐形正畸矫治器，下游客户主要为经销商、公立医院和私立诊所，2018 年度至 2020 年度，其经销收入占比分别为 17.58%、33.99%和 35.81%。报告期内，公司隐形正畸产品经销收入占比平均为 62.82%，高于时代天使，主要系公司隐形正畸产品处于成长期，目前整体规模偏小，公司采用经销模式可以快速的开拓市场，扩大销售规模。

(3) 家鸿口腔国外业务主要是为境外义齿技工所提供 OEM 加工服务，故以直销为主；国内业务下游客户主要为公立医院、民营口腔医院，以直销为主。公司与家鸿口腔在主营产品、经营模式、下游客户等方面均存在一定的差异，因此销售模式有所不同。

综上，公司的经销模式符合企业实际情况以及产品特性，具有合理性。

2. 经销商是否专门销售公司产品

针对国内综合性经销商，根据公司与经销商签署的经销协议，一般约定“公司禁止经销商自公司以外的第三方购进经销协议中规定的经销产品”，但未对经销商经销其他产品做出限制性规定；针对国外综合性经销商、达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商，均未约定对其销售产品的限制。实际经营中，公司各类经销商均未专门销售公司产品。

(二) 说明经销商模式相关内控制度设计的合理性及运行的有效性，经销商模式内控制度包括但不限于：经销商选取标准和批准程序、对不同类别经销商、多层级经销商管理制度、终端销售管理、新增及退出管理方法、定价考核机制（包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等）、退换货机制、物流管理模式（是否直接发货给终端客户）、信用及收款管理、结算机制、库存管理机制、对账制度等制度建立及执行情况以及与经销商相关的信息管理系统的设计与执行情况

公司经销商模式已设计并在实际执行的内控制度具体情况如下：

经销商内控制度	国内综合性经销商	国外综合性经销商	达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商
经销商选取标准和批准程序	选取标准： 1. 经销商需符合 CFDA（国家	选取标准： 综合考量经销商的经营规模、	选取标准： 1. 经销商需符合 CFDA（国家

	药品监督管理局）所规定的资质要求； 2. 在医疗器械相关行业具备较强服务客户的能力，具有一定商业信誉； 3. 熟悉医疗器械的应用领域，有能力为下游客户提供医疗器械方面的服务； 4. 有一定的资产实力和销售经验，信用良好； 5. 不得与公司、公司控股股东、实际控制人及其具有密切家庭关系的成员具有关联关系。 具体的批准程序： 销售客服主管确认经销商是否符合公司准入标准，相应产品部经理通过智邦系统上传《经销合同》《销售配送承诺书》，经地区销售总监和总经理批准后，与经销商签署上述协议。	销售能力、客户资源、资金实力以及所在国或地区经营医疗器械产品资质要求等，结合公司产品定价要求等，决定是否可以成为公司的经销商。 具体的批准程序： 销售人员同经销商沟通确认资质、经销产品系列、价格、包装、经销区域、经销年限等，发起申请，由国际部总经理审批，签署《年度销售合同》。	药品监督管理局）所规定的资质要求； 2. 在医疗器械相关行业具备较强服务客户的能力，具有一定商业信誉； 3. 熟悉医疗器械的应用领域，有能力为下游客户提供医疗器械方面的服务； 4. 有一定的资产实力和销售经验，信用良好； 5. 不得与公司、公司控股股东、实际控制人及其具有密切家庭关系的成员具有关联关系。 具体的批准程序： 销售部销售专员确认其负责的经销商是否符合公司准入标准并在 ERP 系统上发起申请，经公司总经理审批通过后并与经销商签署《经销协议》，双方视为正式合作。
不同类别经销商、多层级经销商管理制度	经销商管理制度： 1. 资质管理 经销商需要提供营业执照、医疗器械经营许可证，不能提供相关资质的，除无资质要求的护理产品，公司不与其进行合作。公司客服人员负责收集经销商资质，并在系统中提交资质审批申请，若资质快到期，则在到期前及时提醒客户进行更新。 2. 终端售价管理 公司不对经销商的终端售价进行管理，仅在《经销合同》中约定针对终端客户销售建议价。 3. 经销商培训 销售经理会针对所辖区域经销商定期开展产品知识和推广培训，其中沪鸽美悦产品在选用经销商时，产品负责人会对经销商进行培训，并要求经	经销商管理制度： 1. 资质管理 经销商需提供相关医疗器械经营资质（若有），签署《年度销售合同》时会确认经销商资质，并进行备案。 2. 终端售价管理 公司不对经销商的终端售价进行管理，仅会给予经销商终端销售建议指导价。 3. 经销商培训 销售人员不定期对经销商进行培训，由市场部组织，产品负责人通过视频方式开展新产品的培训。 4. 经销商档案管理 建立了国外综合性经销商档案卡，主要内容包括客户名称、地址、联系方式、企业性质、公司人数、采购产品的种类、数量、价格等。 5. 日常工作沟通管理	经销商管理制度： 1. 资质管理 经销商需要提供营业执照、医疗器械经营许可证Ⅱ类或者第二类医疗器械经营备案凭证，销售部销售专员负责资质的收取，收到资质后经邮件或钉钉方式发送至市场部进行审核批准并备案。不能提供相关资质的，不予发货。 2. 终端售价管理 合同中约定以达芬奇直销价格作为经销商销售的最低建议售价，销售人员进行监督。 3. 经销商培训 销售人员不定期对经销商进行培训。当需要开展培训时，由销售人员提出申请，经直属上级、市场部经理、国内总经理审批，审批通过后，市场部进行物料、宣传等方面的准备，配合培训工作。

	销商通过会员系统的考试，考试结束后进入与经销商签约的合同审批流程。 4. 经销商档案管理 (1) 在系统中建立经销商档案，内容包括各经销商的联系人信息、财务信息（开票信息）、采购明细等；(2) 客服部负责保管经销商的各项资质文件，在系统的“洽谈进展”中上传电子资质文件；(3) 市场部负责保管每年度的《经销合同》，由市场部主管在年末和下年初将收到的纸质版《经销商合同》装订成册，并归档保管。 5. 日常工作沟通管理 经销商通过公司微信平台下达订单，由公司客服部处理订单并发货，销售经理定期与经销商沟通产品推广销售中遇到的困难和问题并协助解决。 6. 售后服务管理 客服部负责售后服务工作，公司主要通过微信平台、会员系统两种途径处理经销商的建议或投诉等事项。 公司未设置多层级经销体系，经销协议中约定禁止销售给其他贸易公司。	日常通过电子邮件、电话、whatsapp、skype、微信、视频会议等跟经销商沟通产品推广、产品销售等相关问题。 6. 售后服务管理 建立了顾客反馈控制制度，销售部在收到顾客反馈后，将反馈信息传递给质量管理部，质量管理部确认相关责任部门，相关责任部门进行风险评估并展开调查，销售部负责将调查分析结果及时反馈给客户，并展开满意度调查。 公司未设置多层级经销体系，部分经销商通过下级经销商向终端客户销售，公司对上述行为不加以限制和管理。	4. 经销商档案管理 《经销协议》、经销商营业执照、医疗器械经营许可证等由商务运营部统一备案归档。 5. 日常工作沟通管理 销售人员定期与经销商沟通产品推广销售中遇到的困难和问题并协助解决。 6. 售后服务管理 公司承诺产品检验合格后出厂，公司销售人员对上市后的产品进行跟踪，一旦出现质量问题或不良事件，立即按规定及时上报并采取召回措施。 公司未设置多层级经销体系，均为一级经销商，终端客户以民营口腔诊所为主，公司不对经销商是否分销进行约束。
终端销售管理	公司与经销商签署的《经销合同》明确约定禁止经销商将产品销售到合同规定区域以外的范围；禁止经销商恶意低价销售合同中的产品，禁止销售给无证医疗机构和其他贸易公司。实际经营中，若发现经销商存在以上行为，则公司视情节轻重予以一定的处罚。此外，经销商将公司产品销售给公立医院，需要获得公司授权，销售经理需要在系统中进行申请，并经过销售总监、线下渠道管理主管、产品总监、	公司仅对部分经销商的经销区域进行限制，该部分经销商只能在经销的区域内开展销售活动。	达芬奇隐形正畸矫治器产品属于定制化产品，由外部医生在系统中提交患者病例，公司口腔数据部对医生提交的病例进行审核，医学部制定隐形正畸方案并提交至系统，经医生确认后，公司安排生产并发货。公司在系统中会实时对病例进行跟踪。公司不对经销商的终端销售进行限制和管理，但会实时掌握患者的矫治过程。

	行政总监、法务和总经理审批。		
新增及退出管理方法	对于新增经销商的要求，主要依据制定的经销商选取标准；若经销商存在以下情形的，公司解除与经销商的合作，且自解除合作通报日起 1 年内，经销商不得再次申请合作，该经销商的关联方，原则上也不再合作：1. 证件过期或不合法，如资质不全，或证件过期且未提供有效证件的；2. 存在批发、恶意低价等违反合同约定的行为；3. 信用不良，存在逾期 3 个月以上的应收账款。	对于新增经销商的要求，主要依据制定的经销商选取标准；公司与经销商签署的《年度销售合同》中约定了协议终止的具体情形，若经销商发生该等情形，则公司有权与经销商终止合作。	对于新增经销商的要求，主要依据制定的经销商选取标准；《经销协议》中约定了协议终止的具体情形，若经销商发生该等情形，则《经销协议》终止，公司与经销商终止合作。
定价考核机制（包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等）	1. 产品定价机制 公司参考同类进口品牌产品的市场价格，在成本加成方法的基础上制定各产品的统一经销价格；若对产品价格进行调整，则需要通过线上审批，由市场部主管/经理提交，市场部总监、财务经理、行政总监和总经理批准后执行。 2. 营销机制 公司主要通过各个地市发展经销商，实现公司产品在地市的推广和销售，所有签约经销商均为一级经销商，直接与公司进行合作，公司不承担经销商的市场营销费用，不对经销商营销费用进行补贴。 3. 运输费用承担机制 公司承担将货物运送至客户指定地址的运输费用。若经销商单次采购产品货值不到 2,000 元，则经销商承担运费。 4. 折扣和返利 日常无折扣政策，仅在特定日期推出一些特定的促销政策。 公司每年针对上年经销商的销售额以及客户性质实施不同的返利政策。	1. 产品定价机制 公司在综合考虑产品成本、竞品市场售价等基础上制定各产品的统一经销价格。若对产品价格进行调整，则需要通过线上审批，由产品负责人申请，国际部总经理审批。 2. 营销机制 公司不承担经销商的市场营销费用，不对经销商营销费用进行补贴。若个别经销商有参展需求，则公司提供部分样品。 3. 运输费用承担机制 公司承担 FOB 模式下产品运送到出发港的运输费用；其他模式的运输费用由经销商承担。 4. 折扣和返利 日常无折扣政策，仅在特定日期（如圣诞节）推出一些特定的促销政策。 无返利政策。	1. 产品定价机制 公司在综合考虑产品成本、参考竞品市场售价等基础上制定标准价格体系，若产品低于标准价格体系，则需要审批后才能执行。 2. 营销机制 公司不承担经销商的市场营销费用，不对经销商营销费用进行补贴。 3. 运输费用承担机制 公司在隐形正畸矫治器制作完成后的 2 个工作日内安排第三方物流公司将货物发出，送货地点为经销商指定库房地址或指定合作医疗机构地址，运费由公司承担。 4. 折扣和返利 日常无折扣政策，仅在特定日期推出一些特定的促销政策。 无返利政策。
退换货机制	如果产品包装完好，不影响公	购买方应在收到货物后 2 个	客户或客户的合作医疗机构

	司正常销售的情况下可以在采购 7 天内退换货；若采购不超过 7 天，但包装有字迹或其他痕迹影响公司销售，则公司按照货物价值的 80%折算后给客户换货。 客户采购产品 7 天以上，无质量问题，不予退换货。 促销品采购非质量问题不予退换货。 沪鸽美悦产品：客户批准方案并生产首批次后，无论何种原因，此病例中途需要停止矫治，客户已向公司支付的该病例所有费用概不退还。	工作日内完成验货，无质量问题销售方不予退货，若货物存在质量问题，则经双方协商后予以退货。	收到产品之日（即，客户签收之日）起 3 个工作日内完成验收。如果发现数量短缺，或型号、规格不符，或不符合沪鸽企业验收标准的质量问题，客户应立即书面通知公司并提供充分的证明材料，经公司审核确认后，公司应负责补货、换货、修改或重做，并承担相应的费用。客户未在上述期限内发出书面通知的，视为验收合格。验收合格后，货物毁损、灭失的风险以及因客户销售行为产生的相关争议由客户承担或处理，但因产品自身缺陷或质量不合格的除外。 如果验收合格的产品对产品使用者不适配，那么，公司与客户应确认不适配的原因：1）如果由于产品制作与设计方案不符，或产品本身存在质量问题，那么，由公司负责安排修改、重做或换货，并承担相应的费用。2）如果由于客户或其合作的医疗机构提供的设计方案或设计方案所依赖的原始数据或牙齿模型等存在错误问题，由客户承担相应的责任。
物流管理模式	公司负责将货物运送至客户指定地点，不直接发货给终端客户。	公司负责将货物运送至客户指定地点，不直接发货给终端客户。	直接发货到经销商指定的库房地址或指定合作医疗机构地址。
信用及收款管理	公司针对国内综合性经销商制定了相关的信用管理办法，明确授信的适用客户范围，符合授信条件的经销商经批准后给予合适的授信期限，后期授信经销商可根据公司相关政策申请调增授信期限，公司也可以对违反公司政策的经销商予以授信期限调减或取消信用支持。	针对国外综合性经销商，原则上为“先款后货”，经销商需要全额支付预付款，才能发货。同时公司制定了风险等级评分表，对于合作时间长、信用良好、有授信要求的经销商，公司根据风险等级评分表对其进行评估，根据评估值确定等级，相应的给予信用期限。	针对达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商，原则上为“先款后货”，经销商需要全额支付预付款，才能发货。对于信用良好的经销商，可以给予一定的授信期限，由销售部销售专员在系统中发起授信申请，写明授信客户名称、账期、额度，依次经过大区经理、财务经理或财务总监、总经理、董事长进行审批。审批通过后抄送财务部和市场部相关负责人进

			行备案。
结算机制	根据协议约定公对公银行转账，若存在第三方回款情况，则需要根据公司相关规定提供代付款证明等相关资料，第三方代付人以银行转账方式与公司进行结算。	根据协议约定公对公银行转账，若存在第三方回款情况，则需要根据公司相关规定提供代付款证明等相关资料，第三方代付人以银行转账方式与公司进行结算。	根据协议约定公对公银行转账，若存在第三方回款情况，则需要根据公司相关规定提供代付款证明等相关资料，第三方代付人以银行转账方式与公司进行结算。
库存管理机制	公司不对经销商的库存进行管理，实际经营中，一般根据经销商的采购情况动态的分析和了解经销商的经营和库存情况。	公司不对经销商的库存进行管理，实际经营中，重点经销商会通过邮件或电话沟通库存情况，以方便公司对经销商经营情况的了解。	公司不对经销商的库存进行管理，实际经营中，因产品定制化的特点，经销商一般无库存。
对账制度	公司系统中的订单情况已实现对经销商的开放，即经销商可以随时查询到其与公司的往来情况，同时公司系统与微信进行了有效的对接开发，会自动推送提醒客户付款；若存在逾期客户，则公司采用人工对账方式，与经销商直接沟通。	基本为“先款后货”，授信客户较少，财务不定期与授信客户进行对账，进行异常情况（比如超账龄情况）通报。	公司不定期与客户进行对账，欠款和逾期客户优先进行对账，公司采用发送对账函的方式进行对账，由客户加盖印章确认后寄回，若客户拒不回应，则由销售人员或销售总监进行催收。
信息管理系统的设计与执行情况	公司建立了较为完善的信息管理系统，可以高效地处理与经销商之间的业务，并对经销商进行有效管理，具体如下： 1. 公司开发了与经销商线上签署年度合同的系统，在完成线上签署后，经销商可以下载打印纸质合同，加盖公章邮寄给公司留存； 2. 日常经销商的采购订单均在系统中生成，经销商采购产品的具体详情，均随时可以查询； 3. 经销商付款后，收款情况通过银企互联自动匹配到系统中的订单，同时系统会自动发送微信给经销商，告知收款情况； 4. 公司的开票信息会及时录入系统，包括发票类型、发票号码、发票金额等，经销商可随时查询开具发票的情况； 5. 日常与经销商的交流沟通	公司建立了 NetSuite 信息管理系统，涵盖了采购、生产、销售、财务等模块，可以对经销商的销售、收款等进行有效管理。	公司建立了隐形正畸工作管理系统，可以有效跟踪患者矫治过程；此外公司建立了 ERP 信息管理系统，涵盖了采购、生产、销售、财务等模块，可以对经销商的销售、收款等进行有效管理。

	或拜访记录，公司销售人员会每天添加到系统的“洽谈进展”当中，以及时处理与解决客户的需求。		

公司的经销商管理制度得到了一贯的执行，实际运行状况良好，降低了经销业务方面存在的风险。

对于国内综合性经销商，智邦信息管理系统的经销商模块一直在进行升级完善工作；对于国外综合性经销商，公司在 2019 年启动了 NetSuite 系统的试运行；对于隐形正畸矫治器产品经销商，公司在 2017 年启动了 ERP 系统的试运行；在上述信息管理系统经销商管理模块的后续执行中，公司不断跟进内控的实际运行状态和效果检测，防范或有风险，保障公司经销商内控体系运行的有效性，以持续促进经销商管理水平的提升。

综上，针对经销商模式，公司建立了完善的经销商管理制度和信息管理系统，相关制度和系统设计合理、运行有效，符合企业的实际经营情况，有效推动了公司经销业务的持续开展。

（三）说明销售补贴或返利、费用承担、经销商保证金的会计处理，对附有退货条件、给予购销信用、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售等特别方式下经销收入确认、计量原则，是否与同行业可比公司存在显著差异，对经销商的返利比例及其公允性、相关会计处理方式、返利金额及与销售额的匹配关系，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况

1. 销售补贴或返利、费用承担、经销商保证金的会计处理

报告期内，公司不存在经销商销售补贴、为经销商承担费用以及收取经销商保证金的情况，存在销售返利情形。

针对国内综合性经销商，公司制定了相应的返利政策，返利金额与经销商的采购额、采购额增长比例、公司产品宣传情况、货款逾期情况等挂钩，公司在确认经销商销售收入的当期期末，按照返利政策计提返利并冲减当期销售收入，销售返利次年以销售折扣形式返还给经销商。

返利计提相关的具体会计分录如下：

计提返利：借：主营业务收入　　贷：应收账款

支付返利不直接涉及另外的会计分录，直接以冲减后的应收账款金额开具发票收取对方货款。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第十四条规定：交易价格，是指企业因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额。企业代第三方收取的款项以及企业预期将退还给客户的款项，应当作为负债进行会计处理，不计入交易价格。因此，公司销售返利的会计处理符合企业会计准则的规定。

针对国外综合性经销商和达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商，公司不执行返利优惠政策。

2. 经销商的返利比例及其公允性、返利金额及与销售额的匹配关系，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况

报告期内，公司国内综合性经销商返利政策如下：

年 度	返利比例
2021 年度	合同有效期内采购 10 万元以上，且同比增长 20%以上，返利 1.5%；合同有效期内，合成树脂牙系列采购 3 万元以上，给予合成树脂牙采购额 3%的返利，经销商 2021 年度企业手册和产品手册（包括名片等），以图片和文字形式正面宣传公司产品，具体介绍哪个产品系列，则给予哪个产品系列采购额 1.5%的返利
2020 年度	采购额 5 万元以上，且同比增长 10%以上，返利 1%；同比增长 20%以上，返利 2%；同比增长 30%以上，返利 3%
2018 年度、2019 年度	采购额相比上一年增长 30%以上，返利 2%

报告期内，公司国内综合性经销商返利的计提情况和实际发放情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
返利计提金额(A)	217.27	224.06	109.66	149.02
实际发放金额	222.03	109.66	149.02	124.54
国内综合性经销商收入(B)	11,957.47	9,893.83	8,786.48	6,592.05
返利计提金额占当期国内综合性经销商收入比例(A/B)	1.82%	2.26%	1.25%	2.26%

注 1：2018 年度实际发放返利金额为 2017 年度返利；2021 年度实际发放的返利金额低于 2020 年度计提金额，主要系部分经销商未能按照公司的要求在规定时间内兑现所致

注 2：上表中“国内综合性经销商收入”不包括隐形正畸矫治器产品销售收入

如上表所示：

(1) 报告期内，公司各年计提返利金额占国内综合性经销业务收入的比例较低，其中 2019 年度较 2018 年度占比下降，主要系 2019 年度经销商数量增加，销售更加分散，符合公司返利政策的经销商数量下降所致；2020 年度比例较高，系疫情期间给与经销商的扶持政策所致；2021 年度总体返利政策根据实际经营情况进一步调整，收入占比有所下降；

(2) 报告期内，同行业公司未见返利政策披露。公司每年末根据实际经营情况、市场情况以及次年的销售计划、销售策略制定综合性返利政策，并适用于全体经销商，公司制定的返利政策公允，返利计提充分，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。

（四）对附有退货条件、给予购销信用、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售等特别方式下经销收入确认、计量原则，是否与同行业可比公司存在显著差异

报告期内，公司不存在附有退货条件、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售等特别方式的经销收入。

公司与经销商不存在附有退货条件的销售，国内经销协议只约定了：如果产品包装完好，不影响公司正常销售的情况下可以在采购 7 天内退换货，若采购不超过 7 天，但包装有字迹或其他痕迹影响公司销售，则公司按照货物价值的 80%折算后给客户换货，客户采购产品 7 天以上，无质量问题，不予退换货;；国外经销协议无质量问题不予退换货。报告期内退换货发生额较少且无法合理预估退货率，故公司在实际退货发生时冲减收入。

根据经销商的采购规模、信用状况、合作时间等，公司对部分经销商给予购销信用期，授予经销商购销信用期不影响货物的控制权转移，对给予信用政策的经销商收入确认、计量原则与其他经销商收入确认、计量原则不存在差异。

经查询公开资料，同行业可比公司均未披露是否存在特别方式下的经销收入确认、计量原则情况，公司与同行业可比公司经销模式的侧重点不同，公司经销模式符合自身实际情况，具备合理性。

（五）说明经销商采购频率及单次采购量分布的合理性，与期后销售周期的匹配性

1. 经销商采购频率及单次采购量分布的合理性

报告期内，公司临床类产品、技工类产品经销商采购频率、单次采购金额情况如下：

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商数量（家）	1,333.00	1,347.00	1,446.00	1,356.00
订单次数（次）	12,133.00	11,457.00	13,691.00	12,499.00
经销商年平均订单次数（次/家）	9.10	8.51	9.47	9.22
订单金额（万元）	17,387.82	15,177.42	16,042.15	13,117.04
经销商平均单次采购金额（万元/次）	1.43	1.32	1.17	1.05
经销商平均采购频率（天/次）[注]	39.55	42.33	38.02	39.06

[注]经销商平均采购频率（天/次）=360/经销商平均订单次数（次/家）

公司经销模式产品属于口腔产业中的口腔耗材，消耗频率高、更新需求大、产品种类多，经销商一般根据自身下游客户的需求进行采购，单次采购产品的种类、采购量及采购频率较为平稳，同时由于公司经销商普遍规模较小，因此平均单次采购额较低。报告期内，临床类、技工类产品经销商平均单次采购金额逐年略有上升，主要系经销商的集中度有所提升。此外，报告期内，临床类产品、技工类产品经销商平均采购频率约为 40 天/次，较为稳定。

2. 报告期内，公司隐形正畸矫治器产品经销商采购频率、单次采购金额情况如下：

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商数量（家）	328.00	195.00	82.00	40.00
新增病例数量（例）	5,384.00	2,798.00	2,022.00	959.00
经销商平均病例数量（例/家）	16.41	14.35	24.66	23.98
订单金额（万元）	2,108.29	1,203.34	972.43	493.35
平均单个病例采购金额（元/次）	3,915.85	4,300.73	4,809.23	5,144.43
经销商平均采购频率（天/例）	21.93	25.09	14.60	15.02

注 1：平均采购频率（天/例）=360/经销商平均病例数量（例/家）

注 2：上表中的“订单金额”为新增病例的应收金额

注 3：临床类产品、技工类产品经销商与隐形正畸矫治器产品经销商存在重叠情况，报告期内重叠经销商数量为 10 家、18 家、84 家和 164 家

报告期内公司隐形正畸矫治器产品发展迅速，经销商数量及新增病例数量均呈明显增长趋势，同时公司为扩大市场规模，在综合考虑设计成本及制造成本下降的影响后，适时调整销售政策，经销商平均单个病例采购金额呈下降趋势。此外，公司隐形正畸矫治器产品为定制化产品，经销商根据下游终端客户的需求适时向公司下订单，且不保留库存，其采购频率无明显规律。

综上，公司经销商采购频率及单次采购量分布合理。

3. 与期后销售周期的匹配性

(1) 临床类产品、技工类产品经销商

报告期各期，公司经销商客户较多，单个经销商采购金额较小，已获取进销存明细的经销商收入占各期经销收入的比例分别为 30.42%、30.92%、31.62%、28.93%，公司获取的经销商期末存货金额占经销商当期收入的比例分别为 12.19%、14.11%、15.65%和 13.62%，存货周转天数分别为 44.49、51.50、57.12 和 49.71，各期较为均衡，且与平均采购天数接近，即经销商采购频率与经销商期后销售周期具有匹配性。

(2) 隐形正畸矫治器产品经销商

公司隐形正畸矫治器产品为定制化产品，经销商根据下游终端客户的需求向公司下订单，不保留库存，因此采购频率与期后销售周期不具有匹配性。

(六) 说明经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期与经销商进销存情况的匹配性，退换货率的合理性

1. 经销商备货周期、进销存及匹配性情况

公司未设置多层级的经销体系，不掌握经销商终端销售的具体情况。根据对经销商的了解，其备货周期一般为 1-2 个月。公司取得了部分经销商报告期各期末的存货库存数据，对经销商备货周期、进销存及匹配性情况进行了分析，情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度/ 2021.12.31	2020 年度/ 2020.12.31	2019 年度/ 2019.12.31	2018 年度/ 2018.12.31

提供库存数据经销商数量	90	90	161	148
提供库存数据经销商收入金额 A	5,029.91	4,798.95	4,940.53	3,989.58
经销收入金额[注 1]	17,387.82	15,177.42	16,042.15	13,117.04
占比	28.93%	31.62%	30.92%	30.42%
获取的经销商期末存货金额 B	685.03	751.03	699.90	486.32
期末存货占当期经销商收入的比例 C=B/A	13.62%	15.65%	14.11%	12.19%
存货周转天数[注 2]	49.71	57.12	51.50	44.49

[注 1]经销收入金额不包括隐形正畸产品经销收入，公司隐形正畸矫治器产品为定制化产品，经销商不保留库存，因此仅对临床类产品、技工类产品经销商进行分析

[注 2]存货周转天数=365/（提供库存数据经销商收入金额/经销商期末存货金额）

如上表所示：

(1) 报告期内，公司获取的经销商期末存货金额占经销商当期收入的比例分别为 12.19%、14.11%、15.65%和 13.62%，存货周转天数分别为 44.49、51.50、57.12 和 49.71，公司即主要经销商的期末存货金额处于合理水平。

(2) 报告期内，提供库存数据的经销商，存货周转天数略高于公司全体经销口径下计算的平均采购天数，主要系提供库存数据的经销商规模相对较大，资金实力及备货金额较高所致。公司经销商备货周期与平均采购天数相匹配，不存在铺货销售公司产品的情形。

2. 经销商退换货情况及退换货率的合理性

报告期内，公司经销商退换货及退换货率情况如下：

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退货金额（万元）	23.59	27.63	26.64	29.39
退货金额占当期主营业务收入比例	0.09%	0.12%	0.10%	0.13%

换货金额（万元）	106.81	63.14	95.28	61.65
换货金额占当期主营业务收入比例(%)	0.41%	0.27%	0.37%	0.27%
退换货合计金额占当期主营业务收入比例(%)	0.50%	0.39%	0.47%	0.40%

报告期内，公司退换货金额及占当期主营业务收入的比例较低，退换货率合理。公司退换货主要系：运输过程中发生的包装破损（包括外部包装物）、客户订单错误、客户调整产品规格型号等，公司产品属于口腔耗材，不存在维护、维修等问题，公司因质量问题发生的销售退回较少。

（七）说明报告期内经销商信用政策及变化情况，给予经销商的信用政策与非经销商的对比情况，不同经销商之间信用政策的对比情况

1. 报告期内经销商信用政策及变化情况、不同经销商之间信用政策的对比情况

报告期内，公司针对不同类别的经销商分别制定了相应的信用政策，具体情况如下：

(1) 国内综合性经销商

公司针对国内综合性经销商制定了相关的信用管理办法，明确符合授信条件的适用客户。对符合授信条件的经销商，经批准后给予合适的授信期限，一般为30天-90天，同时公司制定了授信调整相关办法，符合条件的授信经销商可申请授信期限调增，最多可申请调增30天；若授信经销商违反了公司信用管理办法、逾期付款或违反合同约定等，则会调减相应的信用期限或取消信用支持。

报告期内国内综合性经销商信用政策未发生重大变化，公司根据销售计划、市场状况、经销商付款等情况适时对授信调增或调减的条件进行部分修订。

(2) 国外综合性经销商

公司对于国外综合性经销商销售收款政策较为谨慎，一般要求发货前全额付款，在参保出口信用保险的情况下，对于少部分经销商公司根据信用政策给予一定的信用期，截至2021年底享受信用期政策的国外综合经销商共17家。

对于国外综合性经销商主动申请信用政策的，公司制定了风险等级评分表，对于合作时间较长、信用良好、有授信要求的经销商，公司根据风险等级评分表对其进行评估。根据评估值确定等级，其中信用评定为“佳”的经销商，给予3个月的授信期限；信用评定为“良”的经销商，给予2个月的授信期限；信用评

定为“一般”的经销商，给予 1 个月授信期限；信用评定为“差”的经销商，不给予授信期限。

报告期内国外综合性经销商信用政策未发生重大变化。

(3) 达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商

针对达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商，公司信用政策原则上为“先款后货”，经销商需要全额支付预付款，才能发货。对于合作时间较长、信用良好的经销商，经申请审批后可以给予一定的授信期限，一般为 30 天-90 天。

报告期内，达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商信用政策未发生重大变化。

综上，公司根据经销商销售区域、经销产品类别、合作时间、信用情况等制定了有针对性的信用政策，不同类别的经销商信用政策略有不同，但一贯执行，符合企业实际经营情况，具有合理性。

2. 经销商与非经销商的信用政策对比情况

报告期内，公司制定了针对国内客户、国外客户、达芬奇隐形正畸矫治器产品客户的不同信用政策。由于公司客户数量多且单个客户销售额较小，因此公司针对前述不同类别客户中的经销商与非经销商执行统一的信用政策体系。

（八）说明经销商回款方式、应收账款规模合理性，现金回款、第三方回款情况及合理性

报告期内，公司经销商的回款方式主要为银行转账，不存在现金回款，存在少量第三方回款。

1. 经销商应收账款情况

报告期内，公司经销商应收账款规模情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度/ 2021.12.31	2020 年度/ 2020.12.31	2019 年度/ 2019.12.31	2018 年度/ 2018.12.31
经销商应收账款余额	929.97	878.26	1,196.18	952.95
经销收入金额	19,097.31	16,226.57	16,645.31	13,325.65
占　比	4.87%	5.41%	7.19%	7.15%

如上表所示：

报告期内，公司经销商应收账款余额占经销收入的比例分别为 7.15%、7.19%、5.41%和 4.87%，占比较低，规模合理且呈下降趋势，主要系报告期销售

回款政策较为谨慎，导致收入增长的同时，应收账款未同步增加所致，即对于国外综合性经销商、达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商以及销售金额小且合作时间短的国内综合性经销商，一般执行“先款后货”的方式；对于国内综合性经销商，符合公司信用政策、合作时间较长、信用状况良好的经销商，一般会给予一定的信用期 30-90 天的信用期，除此之外需要“先款后货”。

2. 经销商第三方回款情况

报告期内，公司经销商业务存在第三方回款情况，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
法定代表人、股东、董监高回款	384.11	419.30	393.86	391.26
法定代表人、股东、董监高亲属回款	66.49	110.42	103.43	137.67
客户代理回款	340.23	355.72	469.02	531.85
客户公司员工、医生、关联方等回款	235.13	275.42	294.36	175.86
公司业务员代收款	-	33.27	26.76	90.64
其他形式回款	60.85	59.00	43.30	48.03
合　计	1,086.81	1,253.12	1,330.72	1,375.31
经销收入金额	19,097.31	16,226.57	16,645.31	13,325.65
占　比	5.69%	7.72%	7.99%	10.32%

报告期内公司经销商客户第三方回款金额分别为 1,375.31 万元、1,330.72 万元、1,253.12 万元和 1,086.81 万元，占经销收入金额的比例分别为 10.32%、7.99%、7.72%和 5.69%，呈逐年下降趋势。公司以经销模式为主，经销商数量较多且普遍规模较小，这些经销商往往以个人独资企业形式经营业务，通常由自然人控制，基于日常交易习惯以及移动支付方式的普及，使用个人银行账户结算更为便捷，因此这些企业更喜欢使用个人银行账户结算。

综上所述，公司经销商业务存在第三方回款，符合企业实际情况，具有合理性。

（九）说明经销商的终端客户构成情况，各层级经销商的定价政策，期末库存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况，各

层级经销商回款情况，经销商回款方式、应收账款规模合理性，说明是否存在大量现金回款或第三方回款的情况，直销客户与经销商终端客户重合情况及合理性

1. 经销商终端客户的构成情况

公司经销模式的销售收入以境内销售为主，国内综合性经销商、达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商的终端客户主要为民营口腔诊所、牙科技工所以及公立医院。通过向部分经销商了解，其终端客户中民营口腔诊所占比较高。

报告期内，部分省市阳光采购平台，存在公立医院采购公司产品的相关数据，经统计 2021 年度共有 235 家公立医院采购公司产品，涉及经销商 108 家，统计数据涵盖了可由生产商查询的 23 省、直辖市，以及广州、深圳 2 个市。2021 年度公司对于涉及经销商的销售总额为 1,116.20 万元，占公司经销收入的比例为 5.84%，即，即使上述经销商从公司采购的产品全部销售给公立医院，其在公司终端销售的占比中也较低。

近年来，随着人均可支配收入的提高、人们对口腔健康和美学的意识增强以及国家政策扶持等，口腔行业市场规模逐步扩大，其中民营机构服务商经营的口腔医疗机构数量逐年增长，民营口腔诊所在地理上广泛分布，可以为患者提供更多的便利和服务，以多种业务模式应对不同的市场定位和需求，其增长速度已超过公立医院，根据《2020 中国口腔医疗行业报告》，截至 2019 年，我国共有 885 家口腔专科医院，其中民营医院 723 家，占比约 82%，2011-2019 年期间民营口腔专科医院增加 564 家，复合年均增长率为 21%。公司国内综合性经销商、达芬奇隐形正畸矫治器产品经销商终端客户的分布与行业发展趋势保持一致。

公司国外综合性经销商的终端客户主要包括牙科技工所、牙科实验室、私人和公立的牙科医院以及经销商等，境外经销商根据所在国的相关政策以及经营情况选择下游客户进行合作。

2. 各层级经销商的定价政策，期末库存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况，各层级经销商回款情况，经销商回款方式、应收账款规模合理性，说明是否存在大量现金回款或第三方回款的情况

公司未设置多层级的经销体系，所有的经销商均为一级经销商，针对不同类别的经销商，制定相应的定价政策，具体详见本题回复“二、经销商模式相关内

控制度设计的合理性及运行的有效性……”。

报告期内公司经销商不存在压货情况，经销商采购频率较为稳定，期后不存在大额异常退换货情况，期末库存及退换货情况详见本题回复“五、说明经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期与经销商进销存情况的匹配性，退换货率的合理性”。

报告期内公司经销商回款情况良好，各年末应收账款占比较低，经销商回款方式、应收账款规模、现金回款及第三方回款情况详见本题回复“七、说明经销商回款方式、应收账款规模合理性，现金回款、第三方回款情况及合理性”。

3. 直销客户与经销商终端客户重合情况

针对国内综合性经销商，公司在与其签订的协议中约定“禁止销售给无证医疗机构和其他贸易公司”，除此之外，公司未对经销商的终端客户做出其他限制性要求。公司的国内综合性经销商均为独立经营，公司不掌握经销商的终端销售详细情况，此外，因涉及商业秘密，经销商亦不愿提供完整的终端客户清单，我们在走访经销商的过程中，获取了 143 家经销商提供的主要客户明细，涉及终端客户 2,101 家，并进行了穿透核查，发现 1 家经销商终端客户与公司直销客户重合，报告期内公司向该客户销售金额分别为 3.92 万元、3.21 万元、2.55 万元和 3.66 万元，金额较小。

偶尔出现少数经销商终端客户与公司直销客户重合情况的原因如下：口腔耗材产品具有产品种类多、消耗频率高、单位价值低等特点，公司部分经销商经营的口腔耗材产品齐全，终端客户在向经销商购买产品时，会考虑采购量等实际情况，一次性购买其所需的所有口腔耗材产品，其中就包括公司的技工类产品；若需要较大量采购时，则会向公司集中下单采购。

综上所述，上述直销客户与经销商终端客户重合情况为个别情况，具有合理性，公司临床类产品以经销为主，技工类产品以直销为主，除上述个别情况外，未发现存在其他直销客户与经销商终端客户重合情况。

（十）列示各期主要经销商的基本情况，包括注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与发行人合作历史，说明发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，

是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等；是否存在公司和经销商共同进行推广的情况，若存在，请说明相关费用的承担及会计处理情况

1. 报告期内前十大经销商基本情况

序号	经销商名称[注 1]	注册资本	注册地址	成立时间	经营范围	股东	核心管理人员	员工人数	合作历史
1	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	5,000 万韩元	韩国首尔	1994 年	牙科器械和牙科相关材料批发	LEE, TAE-HOON 持股 100%	LEE, TAE-HOON LEE, MYEONG-GU PARK,SEO-WOON	20	10 年以上
2	HENRY SCHEIN,INC [注 2]	480 万美元	美国特拉华州	1932 年	主要从事为正规医疗从业者提供卫生保健产品和服务，业务包括牙科、医药、动物保健、软件、技术和其他服务	详见[注 2]	详见[注 2]	21,600 左右	10 年以上
3	Argen Dental GmbH	25,565 欧元	德国杜塞尔多夫	1981 年	贵金属生产；医疗用技术仪器和用品的制造；批发医疗和骨科用品、牙科和实验室用品	Argen Corporation 持股 100%	Mr. Uwe Heermann Mr.Marcus Kalb Mr.Frank Felling Mr.Andreas Skrandies	70	10 年以上
4	AFFORDABLE DENTURES DENTAL LAB	/	美国卡罗莱纳州	1975 年	提供义齿和种植服务	Affordable care holding corp. 为最终控制人 Affordable care.LLC 为母公司	Gene Kirtser Kathy Miller David G Slezak Trent Rentfrow	600	10 年以上
5	河南金佳泰医疗器械有限公司	1,010 万元	河南省项城市	2015 年	销售一、二、三类医疗器械等	克伶俐持股 80%，董书华持股 20%	克伶俐 董书华	9	6 年以上
6	深圳市爱牙邦医疗器械有限公司	200 万元	广东省深圳市	2015 年	一类医疗器械销售；计算机软硬件销售；保健器材的销售；科学仪器、实验室	深圳市牙邦科技股份有限公司持股 100%，实际控制人为金熠	金熠 刘祖雄	130	6 年以上

序号	经销商名称[注 1]	注册资本	注册地址	成立时间	经营范围	股东	核心管理人员	员工人数	合作历史
					耗材销售等				
7	HC Distribution Ltd	/	英国北拉纳克郡	2017 年	牙科材料和化妆品批发产品	HAO LIU 持股 100%	HAO LIU	6	3 年以上
8	SID DENTAL	100 万欧元	法国卢瓦尔大区	1980 年	药品批发	M ERIC BAILLARGEON 持股 100%	ERIC BAILLARGEON M ERIC BAILLARGEON	12	10 年以上
9	TD DENTAL SUPPLY	/	美国加利福尼亚州	2006 年	牙科用品制造商	Jian Ding 持股 100%	Jian Ding	5	3 年以上
10	河南佰意通医疗器械商贸有限公司	1,200 万元	河南省滑县	2018 年	销售一、二、三类医疗器械及设备、医用服装、科研设备、实验室设备等	高本亮持股 100%	高本亮 高源	无法获取[注 6]	1 年以上
11	Primotec USA	/	美国特拉华州	2003 年	牙科实验室用品批发商	Primotec Joachim Mosch e.K	Mr. Christopher Urist Mr.Mario A.Maldonado Mr.Grant Landon	7	5 年以上
12	上海领健信息技术有限公司	1,838.0442 万元	上海市	2015 年	第三类医疗器械经营等	详见[注 3]	吴志家 张莉 李锋 于敏 熊巍 韩彦 DAVID SU TUONG SING 汪曜 杨彤 徐祉浩	1,150	4 年以上
13	康健苗苗（杭州）医药有限公司	1,245.8516 万元	浙江省杭州市	2014 年	药品批发、第三类医疗器械经营等	林小平持股 60.20%，杭州牛小冬企业管理合伙企业（有限合伙）持股 20.07%，元方药业（香港）有限公司持股 15.81%，景宁苗小健企业管理合伙企业（有限合伙）持股 3.92%	林小平 吴秀清 牛少禄 林冬冬	237	4 年以上
14	Pearson Dental Supplies Inc	/	美国佛罗里达州	1945 年	牙科用品和医疗器械供应商	KASHFIAN family	Keyhan KASHFIAN Parviz KASHFIAN Martha Moreno Patricia Castrellon Lori Weiner David Kashfian	246	1 年以上

序号	经销商名称[注 1]	注册资本	注册地址	成立时间	经营范围	股东	核心管理人员	员工人数	合作历史
							Royce Williams Melanie Centoni Michael W. Lopez		
15	Straight Smile LLC[注 4]	/	美国特拉华州	2017 年	牙科产品供应商	Dentsply Sirona Inc.	Neeraj GUNSAGAR Sepideh Abbasi Connor Stastny Van Morgan Ebony Haley John McGill Kathy Tu Larry Nicols	64	1 年以上
16	四川牙易在线网络科技有限公司	5,000 万元	四川省资阳市	2017 年	研发、销售：I 类、II 类、III 类医疗器械、卫生材料及医药用品等；网上贸易代理	四川纳克斯企业管理有限责任公司持股 99%，何国昆持股 1%，实际控制人李强	何小蓉 何国昆 宋煜颖	150	3 年以上
17	THE ARGEN CORPORATION[注 5]	/	美国加利福尼亚州	1963 年	有色金属、牙科设备或用品制造商	Woolf Family 持股 100%	Anton woolf	240	8 年以上
18	上海励齿医疗科技有限公司	2,355 万元	上海市	2016 年	一类、二类、三类医疗器械及耗材、医用消毒类产品等的批发、进出口	MDH Holdings Limited 持股 51.73%，FOMEX INTERNATIONAL INC 持股 19.16%，日进齿科材料（昆山）有限公司持股 19.16%，上海赋仁商务咨询有限公司持股 9.95%	杨方 张汉仁 高崎纯 江燊尧 TSUCHIHASHI TAKESHI 李泽成	105	5 年以上
19	Zubler USA	/	美国佐治亚州	2010 年	高级牙科实验室经销商	Bryan Parker	Bryan Parker Chris Wilson	10	2 年以上
20	杭州盛朝医疗科技有限公司	100 万元	浙江省杭州市	2019 年	一类、二类医疗器械销售、三类医疗器械经营等	杭州佳沃思医疗科技有限公司持股 100%，实际控制人邹瑾	张诺维 张莉	309	2 年以上

[注 1]主要经销商选取标准为报告期各年前十大经销商，其中 HENRY SCHEIN CANADA,INC 为 HENRY SCHEIN,INC.的子公司，故未单独列示。上表中数据来自经销商走访问卷、企查查等公开网站查询、中信保查询报告以及上市公司年度报告

[注 2]HENRY SCHEIN,INC.是世界上最大的医疗保健产品和服务提供商、纳斯达克上市公司（股票代码 HSIC）。截至 2021 年 12 月 31 日，其前五大股东持

股情况如下：The Vanguard Group 持股 10.90%；Generation Investment Management LLP 持股 9.72%；BlackRock, Inc.持股 8.78%；Longview Partners (Guernsey) Limited 持股 6.38%；STATE STREET CORPORATION 持股 5.13%。核心管理人员情况如下：董事会成员包括 Stanley M. Bergman、James P. Breslawski、Stanley M. Bergman、James P. Breslawski、Steven Paladino、Gerald A. Benjamin、Mark E. Mlotek、Scott Serota、Reed V. Tuckson、Barry J. Alperin、Philip A. Laskawy、Bradley T. Sheares、Carol Raphael、E. Dianne Rekow、Joseph L. Herring、Kurt P. Kuehn、Anne H. Margulies、Deborah Derby、Mohamad Ali；高管人员包括 Michael Racioppi、Walter Siegel、Christopher Pendergast、Jonathan Koch、Lorelei McGlynn、Michael S. Ettinger、James Mullins（部分高管人员由董事兼任，此处未重复列示）

[注 3]上海领健信息技术有限公司股权结构如下：吴志家持股 12.69%，北京新氧搜漾投资管理有限公司持股 15.13%，上海菲兹企业管理咨询中心（有限合伙）持股 11.54%，经纬创腾（杭州）创业投资合伙企业（有限合伙）（合伙人包括刘强东、光线传媒、陌陌、华泰紫金、国金鼎兴）持股 9.45%，Bright Grow th HK Holding Limited 持股 9.32%，上海复星平耀投资管理有限公司持股 9.20%，泰康人寿保险有限责任公司持股 7.90%，杭州联科美讯生物医药技术有限公司持股 6.63%，北京经纬创荣投资中心（有限合伙）（合伙人中包括银河资本、招商财富资管、南方资本管理）持股 5.08%，上海复拓生物科技发展有限公司持股 4.60%，陈杰持股 2.61%，朗玛五号（深圳）创业投资中心（有限合伙）持股 2.24%，李锋持股 1.96%，朗玛六号（深圳）创业投资中心（有限合伙）持股 1.71%，曹中瑞持股 1.09%

[注 4]Straight Smile LLC 为 Dentsply Sirona Inc.子公司，Dentsply Sirona Inc.是世界上最大的专业牙科产品和技术制造商、纳斯达克上市公司（股票代码 XRAY）

[注 5]THE ARGEN CORPORATION 与 Argen Dental GmbH 为关联方企业

[注 6]河南佰意通医疗器械商贸有限公司 2019 年与公司开展业务合作，由于其违反合同约定，涉嫌对沪鸽口腔弹性体印模材料进行恶性低价宣传销售，公司终止与其合作，故无法联系获取员工人数情况

报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管，关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排；不存在经销商使用公司名称或商标等特殊关系或业务合作；不存在公司对经销商提供借款、担保等资金支持等非经营性资金往来；不存在公司以承担费用的方式和经销商共同进行推广的情况。

2. 公司前员工设立的经销商情况

截至本说明出具日，公司存在前员工设立经销商的情况，具体如下：

经销商名称	成立时间	注册资本	前员工在经销商任职	前员工持股
上海倩瑶实业有限公司	2014-2-24	100 万	监事	吕倩瑶 50.00%
梧州市正昊医疗器械有限公司	2016-12-19	50 万	执行董事	李显钦 98.00%
合肥鹏翼医疗科技发展有限公司	2017-1-19	500 万	财务负责人	王鹏程 100.00%
国药口腔医疗科技（合肥）有限公司	2022-1-20	300 万	总经理、财务负责人	王鹏程 40.00%
广州市立和贸易有限公司	2022-1-24	20 万	执行董事、经理	冯树 100.00%
广州市立和医疗器械有限公司	2017-5-3	50 万	监事	冯树 40.00%[注]

[注]2021 年 3 月 18 日，冯树将所持广州市立和医疗器械有限公司股权转让给宋立波，从该公司退出

报告期内，公司前员工设立的经销商与公司开展业务情况如下：

单位：万元

经销商名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上海倩瑶实业有限公司	118.70	113.26	109.06	117.24
梧州市正昊医疗器械有限公司	62.67	83.11	91.82	84.79
合肥鹏翼医疗科技发展有限公司	4.51	22.95	19.47	3.63
广州市立和医疗器械有限公司	18.47	18.74	25.25	24.87
合　计	204.35	238.06	245.59	230.53
经销收入金额	19,097.31	16,226.57	16,645.31	13,325.65
占　比(%)	1.07	1.47	1.48	1.73

报告期内，公司前员工设立的经销商产生的销售收入分别为 230.53 万元、

245.59 万元、238.06 万元和 204.35 万元，占当期经销收入的比例分别为 1.73%、1.48%、1.47%和 1.07%，占比较低。上述公司前员工在公司任职期间主要从事销售工作，基于对口腔耗材产品的了解，上述员工离职后，选择成立公司独立创业，利用自身积累的销售渠道以及对公司产品的认可，与公司开展业务，公司给予上述经销商的信用政策、销售价格等与其他经销商不存在差异，不存在利益输送情形。

（十一）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）访谈公司销售部门负责人，了解公司经销模式的分类和定义，不同类别经销商的划分标准；获取同行业可比公司相关资料，分析公司经销模式是否符合行业特性；访谈了公司总经理、销售部门负责人、财务部门负责人，查阅了与经销模式销售业务相关的内部控制制度，了解了经销商具体业务模式及相关内部控制运行情况。针对境内经销业务和境外经销业务，分别选取样本执行穿行测试，境内经销业务主要获取经销合同、销售出库单、客户签收记录、销售发票、银行回单等原始单据；境外经销业务主要获取销售订单、销售出库单、出口报关单、货运提单、销售发票、银行回单等原始单据。通过执行内部控制测试，评价与经销商相关的内部控制制度是否健全、合理，是否有效执行；

（2）实地走访或视频询问公司境内外主要经销商，了解经销商是否专门销售公司产品；获取终端客户销售情况表，查看各省阳光采购平台，分析经销商终端客户的构成情况；获取经销商期末库存数据，结合其当期采购额，分析是否存在压货情况；获取经销商退换货明细表，分析是否存在大额异常退换货情况；

我们对经销商进行的走访主要是为了了解并核查经销商基本情况、经销商及其董监高是否与公司及其董监高、实际控制人存在关联关系、经销商与公司业务开展情况、结算方式、备货周期、信用政策、经销商是否存在压货或突击采购情况、退换货情况、终端销售情况、第三方回款情况等；查看境内经销商主要经营场所，抽查监盘公司产品在境内经销商的库存情况；获取经销商出具的无关联关系承诺函；获取部分经销商期末库存、出库单、下游客户销售明细等。

1）对经销商走访情况如下：

单位：家、万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度

走访境内经销商数量	233	236	229	208
访谈境外经销商数量	40	42	38	35
合　计	273	278	267	243
走访境内经销商销售收入	8,621.59	6,890.45	5,524.47	4,162.84
访谈境外经销商销售收入	3,051.10	2,629.11	3,328.39	2,385.12
合　计	11,672.69	9,519.57	8,852.86	6,547.96
经销收入金额	19,097.31	16,226.57	16,645.31	13,325.65
占　比(%)	61.12	58.67	53.19	49.14

获取经销商期末库存数据情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度/ 2021.12.31	2020 年度/ 2020.12.31	2019 年度/ 2019.12.31	2018 年度/ 2018.12.31
提供库存数据经销商数量	90	90	161	148
提供库存数据经销商收入金额 A	5,029.91	4,798.95	4,960.43	3,989.58
经销收入金额	17,387.82	15,177.42	16,042.15	13,117.04
占　比(%)	28.93	31.62	30.92	30.42
获取的经销商期末存货金额 B	685.03	751.03	699.90	486.32
期末存货占当期经销商收入的比例 C=B/A(%)	13.62	15.65	14.11	12.19
存货周转天数(天)	49.71	57.12	51.50	44.49

注：上表中获取期末库存数据的经销商不包含隐形正畸矫治器产品经销商

注：上表中提供库存数据经销商数量低于走访的经销商数量,主要原因如下:1)境外经销商将期末库存数据视为商业秘密,配合度较低;2)部分规模偏小的国内经销商,财务系统不完善,无法导出历史库存数据;3)公司达芬奇隐形正畸矫治器产品为定制化产品,经营该产品的经销商期末无库存;4)口腔耗材产品种类繁多,国内部分规模较大的经销商除采购公司产品外,亦采购其他口腔耗材产品,受限于财务系统的设置,其无法导出沪鸽口腔产品的历史库存数据

2021 年 11 月、2022 年 3 月，我们抽取了部分境内经销商进行实地存货抽查监盘，2021 年 11 月共完成 38 家经销商存货抽盘，2022 年 3 月受新冠肺炎疫情影响共完成 39 家经销商存货监盘。监盘的过程如下：我们在现场获取了经销商

实时库存明细表，对经销商采购沪鸽口腔的存货进行抽盘，并对盘点现场进行视频或拍照，盘点表由经销商相关参与盘点人员、项目组的相关人员签字并加盖经销商公章。

通过存货抽盘以及观察经销商库存情况，了解经销商是否存在压货情况等。

2）境外经销商实地走访情况

受新冠肺炎疫情影响，我们无法亲自对境外经销商进行实地走访，因此委托境外中介机构对部分主要境外经销商进行了实地走访，具体情况如下：

委托中介机构名称	走访客户名称	所在国家	报告期内累计交易额（万元）
Hanul LLC	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	韩国	1,813.25
Plante & Moran,PLLC	DYNA FLEX, LTD	美国	206.29
Plante & Moran,PLLC	Zubler USA	美国	455.17
Plante & Moran,PLLC	Primotec USA	美国	560.68
JTC Accountancy Corp	TD DENTAL SUPPLY	美国	290.40
Ebner Stolz	Arseus Lab BV	荷兰	417.43

为实地了解公司与上述境外经销商业务合作的真实性，完善对公司境外主要经销商的核查，我们与 Hanul LLC、Plante & Moran,PLLC、JTC Accountancy Corp 以及 Ebner Stolz 签署了委托走访协议，聘请上述四家会计师事务所实地走访上述境外经销商。我们在选择境外中介机构时，充分考虑了对方的执业资格、执业能力、走访便利性以及独立性等因素，以保障实地走访的顺利完成。境外中介机构在实地走访完成后，整理全套走访资料，包括访谈问卷、无关联关系声明、办公现场照片及视频、接受访谈人员身份证明、主要经销商库存数据、经营资质等，并邮寄给项目组；

3）终端客户走访情况

我们对境内主要经销商的终端客户进行了实地走访，共走访终端客户 48 家，现场查看了经营场所，访谈相关人员，了解公司产品的实际使用情况及采购情况、终端客户是否与公司及公司的实际控制人、董监高等存在关联关系，并获取终端客户的医疗器械经营资质、营业执照、无关联关系声明函等。

(3) 访谈公司总经理、销售部门负责人、财务部门负责人，查阅了与经销模式销售业务相关的内部控制制度，了解了经销商具体业务模式及相关内部控制运

行情况，评价内部控制制度设计的合理性及运行的有效性；

(4) 访谈公司销售部门负责人、财务部门负责人，了解返利政策及具体执行情况、会计处理是否符合企业会计准则的规定；获取经销商返利计算表，分析返利计提是否充分，返利金额与销售额是否匹配；

(5) 获取经销商订单明细表，分析采购频率及单次采购量分布的合理性；获取经销商报告期各期末库存数据，结合其当期采购额，分析经销商备货周期的合理性，与采购频率是否匹配；

(6) 获取公司关于国内客户、国外客户、达芬奇隐形正畸矫治器产品客户的经销商及非经销商信用政策内部控制制度文件，对比分析经销商与非经销商的信用政策是否存在明显差异；

(7) 获取经销商应收账款明细表、第三方回款明细表，结合公司业务模式、信用政策等分析应收账款规模、第三方回款的合理性，并对主要经销商发函，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
回函家数	404	409	370	306
回函金额	14,485.38	11,489.27	10,208.59	7,725.27
其中：相符回函对应审定收入金额	13,717.63	11,458.96	10,143.76	7,659.58
不相符回函对应审定收入金额	767.75	30.31	64.83	65.69
不相符回函，差异绝对额值金额	11.63	19.31	30.15	3.93
回函金额占经销收入比例	75.85%	70.81%	61.33%	57.97%

如上表所示，报告期内，销售回函不符金额较小，回函不符的原因均为时间差异所致，即公司根据《企业会计准则》确定的收入确认时点，与客户根据发票等确认采购的时点不同所致。

(8) 通过企查查、中信保查询报告、上市公司年度报告等查询主要经销商的基本情况；访谈公司主要经销商，了解是否与公司存在关联关系，是否存在非经营性资金往来等；访谈公司销售部门负责人，了解前员工设立公司与公司进行交易的合理性；

(9) 对经销商销售收入执行细节测试，选取样本的方法如下：除 CMP 公司外，单笔销售订单金额 20 万以上的全部纳入抽样样本，单笔销售订单金额 5-20 万的随机选取部分样本，单笔销售订单金额 5 万以下的选取部分样本，具体执行情况如下：

单位：笔、万元

年　度	样本选取标准	订单总数	总体金额	抽样数量	抽样金额	占比（%）
2021 年度	单笔 20 万以上	76	2,998.09	76	2,998.09	15.78
	单笔 5-20 万	548	4,950.72	186	2,142.26	11.27
	单笔 5 万以下	16,893	11148.51	2,568	1,114.99	5.84
	合计	17,517	19,097.31	2,830	6,255.34	32.76
2020 年度	单笔 20 万以上	69	2,757.71	68	2,725.79	16.80
	单笔 5-20 万	403	3,650.75	133	1,394.80	8.60
	单笔 5 万以下	13,783	9,818.11	1,407	1,142.94	7.04
	合计	14,255	16,226.57	1,608	5,263.54	32.44
2019 年度	单笔 20 万以上	63	2,238.99	58	2,101.56	12.63
	单笔 5-20 万	508	4,557.29	158	1,728.43	10.38
	单笔 5 万以下	15,142	9,849.03	1,747	944.49	5.67
	合计	15,713	16,645.31	1,963	4,774.48	28.68
2018 年度	单笔 20 万以上	53	1,763.75	43	1,451.96	10.90
	单笔 5-20 万	362	3,135.89	143	1,479.48	11.10
	单笔 5 万以下	13,127	8,426.01	925	746.73	5.60
	合计	13,542	13,325.65	1,111	3,678.17	27.60

我们获取了经销协议、销售订单、销售出库单、出口报关单、货运提单、客户签收记录、销售发票、银行回单等原始资料，执行细节测试，评价公司经销收入的真实性和准确性。

(10) 我们获取了报告期内公司及其实际控制人、董监高、核心技术人员、关键岗位人员的银行账户流水，检查单笔 5 万元以上的全部资金流水，逐笔查看交易对方、资金流向和款项性质，核查是否与公司经销商存在异常的资金往来；

(11) 对经销商销售收入的核查，我们主要实施了函证、走访、细节测试等核查程序，鉴于公司存在数量众多的中小经销商，且上述中小经销商中单一经销

商交易金额较小，结合我们采用买断式经销且对于中小经销商主要采用先款后货的交易方式，因此我们对未实施函证、走访、细节测试核查程序的经销商实施纸质银行流水、网银流水回款测试予以补充核查，具体如下：

我们走访了公司主要开户银行，独立获取收款账户纸质银行流水，同时我们获取网银流水，并与纸质银行流水核对，保证网银流水的真实性。我们将纸质银行流水、网银流水收款金额与经销收入明细、经销回款明细进行对比，确认纸质银行回款、网银回款明细与经销收入明细、经销回款明细总体相匹配。纸质银行流水、网银流水核查覆盖的销售收入占经销收入的比例分别为 15.95%、15.77%、14.53%和 12.23%。

综上，我们通过函证、走访、细节测试以及纸质银行流水、网银流水回款核查覆盖经销收入的比例分别为 85.83%、87.97%、92.94%和 96.57%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
函证情况	14,485.38	75.85	11,489.27	70.81	10,208.59	61.33	7,725.27	57.97
走访情况	11,672.69	61.12	9,519.57	58.67	8,852.86	53.19	6,547.96	49.14
细节测试情况	6,255.34	32.76	5,263.54	32.44	4,774.48	28.68	3,678.17	27.60
函证、走访、细节测试核查去重后小计	16,106.19	84.34	12,723.62	78.41	12,018.02	72.20	9,311.56	69.88
未执行上述程序的银行流水回款替代测试	2,336.39	12.23	2,357.74	14.53	2,624.23	15.77	2,126.09	15.95
总核查情况	18,442.59	96.57	15,081.36	92.94	14,642.25	87.97	11,437.66	85.83

(12) 我们实施了实质性分析程序，针对不同销售模式、不同区域的经销商销售，分析其产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况，分析产生差异的原因及合理性；取得公司经销返利明细，分析公司经销返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况；取得公司经销商退换货明细，分析退换货率是否合理；取得主要经销商终端客户信息，了解经销商终端客户构成情况，核查终端客户是否与公司及其实际控制人、董监高、核心技术人员、关键岗位人员存在关联关系；取得部分经销商期末库存数据，与当期从

公司采购金额进行对比分析，核查经销商是否存在大量铺货情况；统计公司各期新增和退出经销商数量以及销售收入情况，了解公司经销商新增与退出原因；取得公司运费明细，与境内销售进行匹配分析；

(13) 对于境内经销商主体资格及境外经销商的资信核查：我们主要通过网络查询、实地走访等方式核查境内经销商的经营资质，获取《医疗器械经营许可证》等资料，核查境内经销商的主体资格；对境外主要经销商，通过中信保进行查询，了解其基本情况、工商信息、股东信息、经营情况、上下游情况以及财务数据，与公司销售记录进行对比分析，核查是否存在明显异常情况；

(14）对于经销收入的会计政策和会计处理，我们查阅了公司的会计记录，了解公司对于收入确认的相关会计政策，查阅公司与经销商销售合同的主要条款，核查公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的相关规定；

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司经销商模式符合企业实际经营情况以及行业特性，经销商未专门销售公司产品；

(2) 公司经销商模式相关内部控制制度设计合理且运行有效；

(3) 同行业可比公司均未披露特别方式下的经销收入确认、计量原则，公司经销模式下的收入确认原则、返利计提会计处理符合《企业会计准则》的规定；公司每年末根据实际经营情况、市场情况以及次年的销售计划、销售策略，制定相应的返利政策，公司根据返利政策计提返利金额充分，实际兑现的返利金额占当期经销收入的比例较低，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况；

(4) 公司经销商采购频率及单次采购量分布合理，与期后销售周期匹配；

(5) 公司经销商备货周期与期末库存情况相匹配，退换货金额较小、比例较低，退换货率合理；

(6) 报告期内公司经销商信用政策未发生重大变化，公司不存在给予经销商的信用政策显著宽松于直销客户的情况；不同的经销商，受产品结构、合作时间、采购规模、销售区域等影响，信用政策会存在一定的差异，具备商业合理性，同类型经销商中，不存在部分经销商信用政策显著宽松于其他经销商的情况；

(7) 公司经销商的回款方式主要为银行转账，不存在现金回款，存在第三方

回款，公司经销商第三方回款符合企业实际情况以及行业惯例，具备合理性；

(8) 公司经销商均实现了终端销售，不存在压货以及大额异常退换货情况；

(9) 公司经销商回款情况良好，应收账款规模合理；

(10) 公司存在极少量直销客户与经销商终端客户重合情况，重合原因具备合理性；

(11) 公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在非经营性资金往来不存在对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持，不存在经销商使用公司名称或商标的情形，不存在公司与经销商共同进行推广的情况；

(12) 公司存在前员工在经销商工作的情况，公司未给予此类经销商不同的价格政策和信用政策，向该类经销商销售产品的定价公允。

二、关于同业竞争

根据申报材料：

（1）截至申报时，除上海惠致和发行人外，发行人实际控制人宋欣控制的其他企业数量接近 30 家，部分企业名称中包含“口腔医院”“医疗科技”“Medical”等字眼，部分企业经营范围中包含医疗器械销售、医疗器械领域投资等。

（2）根据招股说明书，发行人实际控制人所控制的相关口腔医院管理公司存在采购口腔科材料并向其所管理的医院进行销售的情况，但其不生产口腔科材料，与发行人的业务不构成同业竞争。发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与发行人不存在同业竞争。

请发行人说明：（1）说明发行人控股股东、实际控制人所控制主体（除发行人、发行人控股股东上海惠致之外）从事的具体业务，选取合理标准，对重要主体的客户、供应商、业务模式及报告期内财务数据进行进一步分析。（2）结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 5 的要求，量化分析发行人认定控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与发行人不存在同业竞争的具体依据。（3）说明报告期内发行人、董监高、关键岗位人员与

实际控制人控制的企业是否存在业务或资金往来，相关交易定价的公允性，是否存在客户与供应商重叠的情形及合理性，相关企业与发行人客户、供应商及其股东管理层等的往来情况（含非经营性往来）。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明针对相关企业是否为发行人承担成本、费用所实施的核查程序。（审核问询问题第 3 题）

说明：

（一）说明发行人控股股东、实际控制人所控制主体（除发行人、发行人控股股东上海惠致之外）从事的具体业务，选取合理标准，对重要主体的客户、供应商、业务模式及报告期内财务数据进行进一步分析

1. 公司控股股东、实际控制人及其一致行动人所控制主体从事的具体业务

截至 2021 年 12 月 31 日，除公司及其控股股东上海惠致之外，公司实际控制人及其一致行动人所控制的处于存续状态的企业合计 33 家，上述企业按照业务类型进行划分情况如下：

序号	产业类型	企业名称
1	医疗服务	a.口腔医疗服务：日照口腔医院、日照口腔医院东城有限公司、日照儿童口腔医院有限公司（未实际营业）、青岛新都口腔医院、青岛春慈新都口腔医院有限公司、烟台莱山口腔医院 b.心脏病医疗服务：日照心脏病医院 c.医美服务：新世界东方菁美（北京）医疗美容诊所有限公司 d.体检营销服务：日照心医健康管理有限公司（尚未营业）
2	内部医院集中采购平台	青岛兰信口腔医院管理有限公司（持有青岛新都口腔医院办公物业）、日照心脏病医院管理有限公司
3	内部医院提供配套服务	a.物业持有：青岛兰信企业管理有限公司（持有青岛春慈新都口腔医院物业）、烟台兰信口腔医院有限公司（租赁物业部分供烟台莱山口腔医院使用） b.专业配套：山东宜康工程设计有限公司（主营医院建筑装饰设计）、青岛信诚建达空调设备有限公司（主营医院用暖通空调设备的采购供应）、日照紫东物业管理服务有限公司（主营医院物业和餐厅服务）、深圳惠瑞医生集团有限公司（主营医生经纪等人力资源配套服务）
4	持股平台	a. 公司股东：日照健智经贸有限公司、上海优比实业有限公司、日照大宇管理咨询有限公司、日照市东港区兰德管理咨询有限公司 b.医院股东：上海兰信医疗科技集团股份有限公司、上海兰信医院管理有限公司、日照口腔医院管理有限公司、上海九仙山咨询管理中心（有限合伙）、上海兰信益达医疗科技有限公司 c.其它公司股东：青岛兰信控股有限公司、Irvine Medical Technology Inc.（美国）、上海承升医疗科技有限公司
5	其它物业持有	日照思图麦运营管理有限公司（持有 1 栋商业物业）、日照龙复园艺中心（持有 1 块综合用地）、Howes Real Estate LLC（美国物业已出售，拟注销）、日照市乐途酒店有限公司（持有 1 栋商业物业的使用权合同，拟注销）

2. 公司控股股东、实际控制人所控制的重要主体的客户、供应商、业务模

式及财务数据分析

依据重要性原则，选择由公司实际控制人所控制且 2019-2021 年期间年均营业收入在 100 万元以上的主体进行重点分析，具体业务情况如下：

单位：万元

企业名称/成立时间	主营业务及业务模式	客户	供应商	营业收入及构成			净利润		
				2021 年	2020 年	2019 年	2021 年	2020 年	2019 年
日照口腔医院（2016.08.12）	从事口腔科医疗服务，除日照口腔医院东城有限公司外均属于非营利性组织	口腔疾病患者	各类口腔医疗器械、耗材以及医生服务等	3,040.32	2,800.82	2,624.68	265.18	299.07	276.41
日照口腔医院东城有限公司（2019.10.08）				549.31			-243.82		
青岛新都口腔医院（2017.12.29）				1,067.48	812.23	669.63	-649.90	-504.32	-834.54
烟台莱山口腔医院（2018.06.22）				760.63	468.27	897.40	-669.99	-812.80	-998.50
日照心脏病医院（2016.10.28）	专科医院，属于非营利性组织	心脏病等专科疾病患者	各类医疗器械、耗材以及医生服务等	14,533.39	9,629.83	7,496.51	-5,044.85	-6,548.02	-4,215.22
青岛兰信口腔医院管理有限公司（2015.12.15）	实际控制人下属口腔医院医疗器械的集中采购	主要为实际控制人控制的下属口腔医院	各类口腔医疗器械、耗材等的生产商或经销商	787.85	1,691.73	1,572.83	-358.31	-113.62	-104.45
日照心脏病医院管理有限公司（2016.09.05）	主要负责心脏病医院医疗器械、辅材等的集中采购	主要为日照心脏病医院等实际控制人控制的下属医院	各类医疗器械、耗材等的生产商或经销商	4,310.45	2,507.07	131.19	413.75	-128.33	-827.56
烟台兰信口腔医院有限公司（2016.09.28）	房屋租赁	部分物业由烟台莱山口腔医院使用，其余出租	物业租赁自烟台市天成实业公司	374.23	312.56	125.32	-324.97	-155.88	-214.58
山东宜康工程设计有限公司（2018.11.30）	医院建筑装饰设计等	主要为内部医院及其它体系内公司	建筑装修材料及劳务公司	735.58	490.89	820.48	245.58	-4.14	-248.13
日照紫东物业管理服务有限公司（2015.07.27）	心脏病医院物业和餐厅服务	日照心脏病医院及医院患者	劳务人员以及食堂耗材供应商	369.64	172.82	74.56	-28.26	40.57	63.28
深圳惠瑞医生集团有限公司（2020.07.27）	主营医生经纪等人力资源配套服务	实际控制人控制的下属医院	医生等人员	351.85	63.49		28.93	1.84	

注：以上财务数据未经审计

(1) 客户及供应商分析

如上表所示，上述 11 家企业的客户、供应商与公司关系如下：

产业类型	企业名称	与公司的关系与区别
医疗服务	a.口腔医疗服务：日照口腔医院、日照口腔医院东城有限公司、青岛新都口腔医院、烟台莱山口腔医院 b.心脏病医疗服务：日照心脏病医院	①业务关系：口腔医院属于公司下游客户，存在经常性关联销售；公司与日照心脏病医院的经常性关联交易内容是销售牙刷、牙线棒和洗手液等产品以及采购体检服务，偶发性关联交易主要是口罩、车辆购销以及房屋租赁； ②客户与供应商区别：公司客户主要为医院、诊所及技工所等，而上述医院的客户均为患者，双方在主营业务上不存在相同客户；公司主要采购内容为化学品、口腔科材料、医疗器械和生产设备，上述医院主要采购内容为医疗器械和医生劳务等，双方在主营业务上仅存在少量供应商重叠，其它供应商重叠的情况主要是基建公司和网购平台重合。
内部医院集中采购平台	青岛兰信口腔医院管理有限公司、日照心脏病医院管理有限公司	①业务关系：青岛兰信口腔医院管理有限公司属于公司下游客户，存在经常性关联销售；日照心脏病医院管理有限公司与公司在主营业务上不存在上下游关系，偶发性关联交易为房屋租赁和口罩销售； ②客户与供应商区别：公司客户主要为医院、诊所及技工所等，而上述两家医院管理公司的客户仅限于实际控制人控制的下属医院，双方涉及医院范围和数量存在较大差别；公司主要采购内容为化学品、口腔科材料、医疗器械和生产设备，上述医院管理公司主要采购医疗器械，双方在主营业务上仅存在少量供应商重叠。
内部医院提供配套服务	a.物业持有：烟台兰信口腔医院有限公司 b.专业配套：山东宜康工程设计有限公司、日照紫东物业管理服务有限公司、深圳惠瑞医生集团有限公司	①业务关系：除山东宜康工程设计有限公司曾为公司提供建筑装修服务外，公司与其余公司不存在业务往来关系； ②客户与供应商区别：烟台市口腔医院既是公司客户，也是烟台兰信口腔医院有限公司所出租房屋的承租人。除此以外，由于业务模式存在差异的原因，公司与该类公司不存在相同的客户和供应商。

(2) 业务模式分析

上述实际控制人控制的重要主体的业务模式主要围绕口腔医院和心脏病医院的运营展开，而公司主要业务模式围绕口腔科材料的研发、生产和销售展开，双方业务模式存在明显不同。

(3) 财务数据分析

报告期内，上述 11 家企业按照产业类型划分，整体经营情况如下：

单位：万元

主要财务指标	产业板块类型	2021.12.31/2021 年度	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度
营业收入	医疗服务平台	19,951.13	13,711.16	11,688.23
	内部医院集采平台	5,098.30	4,198.80	1,704.02
	内部配套服务平台	1,831.30	1,039.76	1,020.36
	合计	26,880.72	18,949.72	14,412.60
净利润	医疗服务平台	-6,343.39	-7,566.07	-5,771.85

	内部医院集采平台	55.45	-241.95	-932.01
	内部配套服务平台	-78.72	-117.61	-399.43
	合计	-6,366.66	-7,925.64	-7,103.28
综合毛利率	医疗服务平台	1.70%	-13.39%	-15.94%
	内部医院集采平台	34.79%	33.20%	38.87%
	内部配套服务平台	17.64%	24.14%	3.15%
	合计	9.07%	-1.01%	-8.11%
期间费用率	医疗服务平台	31.06%	41.84%	37.10%
	内部医院集采平台	34.58%	38.64%	93.36%
	内部配套服务平台	21.66%	35.38%	41.60%
	合计	31.08%	40.78%	44.07%
经营活动净现金流	医疗服务平台	603.56	-6,225.34	-3,277.07
	内部医院集采平台	-30.27	199.34	-59.53
	内部配套服务平台	-815.59	-406.40	-53.18
	合计	-242.30	-6,432.41	-3,389.78

注 1：以上数据未经审计

注 2：各产业板块营业收入、净利润、经营活动净现金流等数据由相关公司单体报表算术加总取得

如上表所示，报告期内，公司实际控制人所持有的各产业板块营业收入持续增长，虽然整体上仍处于亏损状态，但是盈利状况和经营活动现金流持续改善，综合毛利率持续上升，期间费用率持续下降。

具体而言，上述 11 家企业经营情况分析如下：

产业类型	企业名称	财务数据分析
医疗服务	a.口腔医疗服务：日照口腔医院、日照口腔医院东城有限公司、青岛新都口腔医院、烟台莱山口腔医院 b.心脏病医疗服务：日照心脏病医院	报告期内，5 家医院的合计净利润分别为-5,771.85 万元、-7,566.07 万元和-6,343.38 万元。截至 2021 年度，除日照口腔医院实现盈利外，其它 4 家医院尚处于亏损状态，但销售费用率和管理费用率整体趋于下降，亏损金额亦有所降低。目前亏损的主要原因在于：①5 家医院分别设立于 2016-2019 年期间，设立时间较短，尚处于业务培养期，部分医院的内部管理尚处于磨合调整阶段；②相关资产折旧或者医生薪酬等刚性支出金额较大；③部分口腔医院面临的市场竞争激烈，导致销售费用等较高。
内部医院集中采购平台	青岛兰信口腔医院管理有限公司、日照心脏病医院管理有限公司	报告期内，2 家医院管理公司的合计净利润分别为-932.01 万元、-241.95 万元和 55.44 万元，整体而言已经扭亏。截至 2021 年度，日照心脏病医院管理有限公司由于购销规模快速扩大已经实现盈利；青岛兰信口腔医院管理有限公司由于购销规模始终未能有效扩大的原因持续亏损，且 2021 年将原先负责的心脏病医院耗材采

		购业务移交给日照心脏病医院管理有限公司后销售规模明显下降，而管理费用和财务费用等保持固定导致亏损额度加大。
内部医院提供配套服务	a.物业持有：烟台兰信口腔医院有限公司 b.专业配套：山东宜康工程设计有限公司、日照紫东物业管理服务有限公司、深圳惠瑞医生集团有限公司	报告期内，4家医院配套公司的合计净利润分别为-399.43万元、-117.61万元和-78.72万元，整体而言亏损逐步减少。截至2021年度，烟台兰信口腔医院有限公司报告期内亏损加大的原因主要系房屋租金成本上升以及咨询费、装修费等费用支出增加；深圳惠瑞医生集团有限公司、山东宜康工程设计有限公司和日照紫东物业管理服务有限公司3家公司由于主要服务于内部企业，整体营业规模较小，故此利润规模整体较小，持续盈利能力不强。

（二）结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题5的要求，量化分析发行人认定控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与发行人不存在同业竞争的具体依据

1. 经营地域、产品或服务定位以及盈利模式存在明显差异

由上文可知，实际控制人及其一致行动人控制的除公司之外的其它企业与公司在经营内容上存在实质性差异，具体差异情况如下：

业务类型	产品与服务内容差异	市场区域差异	盈利模式差异
1.实际控制人及其一致行动人控制的其它企业			
医疗服务	主要提供口腔医疗、心脏病专科医疗、医美和医疗体检营销等服务	主要服务于区域市场	日照口腔医院、日照心脏病医院、青岛新都口腔医院和烟台莱山口腔医院均为非营利性组织
内部医院集中采购平台	主要针对实际控制人下属医院提供产品供销服务；其中口腔科材料的采购渠道不限于公司，但均用于满足内部医院日常经营所需，不存在与公司同业竞争的目的和情形	主要服务于实际控制人下属专科医院，市场限于当地区域市场	主要通过针对关联医院的供销差价获取利润
内部医院提供配套服务	主要为内部医院提供配套服务，包括：持有医院物业；医院装饰设计；医院暖通空调设备采购；医院物业服务；医院餐厅服务以及医生经纪等服务	主要服务于内部医院及实际控制人控制的其它企业	通过提供内部服务、满足内部需求等
持股平台	无实际经营业务	不适用	主要来源于投资收益
其它物业持有	物业持有平台	在物业所在地持有物业	租赁收益或者物业增值
2.公司			
沪鸽口腔	公司主要从事口腔科材料的研发、生产与销售。	近3年市场领域覆盖国内绝大部分省市以及境外112个国家或地区	公司主要通过生产和销售口腔材料产品取得收益

综上所述，前述实际控制人及其一致行动人控制的其它企业与公司在产品或服务内容、市场区域以及盈利模式上存在明显差异，不存在同业竞争的情形。

2. 历史沿革、资产、人员和核心技术等方面与公司不存在相关性

经核查，公司与上述实际控制人及其一致行动人控制的企业具体关系如下：

(1) 历史沿革：上海惠致、健智经贸和上海优比为公司股东，除上述情形外，公司历史沿革与实际控制人控制的其它企业不存在相关性。

(2) 固定资产：除办公设备以及自持物业外，上述关联企业中仅医院和诊所存在经营性专用设备，其中：医院与诊所专用设备为口腔、心脏病和医美等医疗服务相关的医疗器械，公司专用设备主要是树脂牙、弹性体印模材料和隐形正畸产品等的生产设备。

报告期内，公司与前述关联方存在的固定资产交易主要包括：公司曾向青岛新都口腔医院、日照口腔医院和烟台莱山口腔医院出售进口成人牙椅，主要系公司拥有成熟的海外采购渠道；公司曾向日照心脏病医院和日照心脏病医院管理有限公司出售二手汽车；公司曾向日照心脏病医院、日照心脏病医院管理有限公司和上海兰信医疗科技集团股份有限公司出租房屋。

(3) 人员：报告期内，公司与上述关联企业不存在员工交叉任职的情形，不存在公司技术人员离职后到前述关联企业任职的情形；公司离职人员中仅邓燕和夏培足现就职于上海兰信医疗科技集团股份有限公司，且从事岗位亦与口腔医疗器械生产经营无关，除此以外不存在员工离职后就职于关联方企业的情形。

(4) 核心技术：前述医院和诊所的核心技术主要是医疗诊断和手术的能力，除此外其它关联企业均为内部经销或者服务行业，不存在核心技术；公司的核心技术在于口腔材料产品的设计和制造等技术。

综上所述，公司与实际控制人及其一致行动人控制的企业在历史沿革、固定资产、人员和核心技术等方面存在明显差异，不存在同业竞争的情形。

3. 定量分析是否存在同业竞争

由前述可知，公司实际控制人及其一致行动人所控制的主体中与公司业务内容较为接近的主要是为实际控制人下属医院提供产品供销服务的两家医院管理公司。

具体分析，上述医院管理公司的销售收入中对内和对外销售占比情况如下：

单位：万元

企业名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	对内销售	对外销售	对内销售	对外销售	对内销售	对外销售
青岛兰信口腔医院管理有限公司	787.84	0.01	1,684.46	7.27	1,570.96	1.87
日照心脏病医院管理有限公司	4,233.11	77.34	2,471.61	35.46	129.95	1.24
合　计	5,020.95	77.35	4,156.07	42.73	1,700.91	3.11

注：对内销售指对实际控制人控制的其它企业进行的销售（含沪鸽口腔）

如上表所示，2019-2021 年期间，上述两家公司对体系外公司的销售金额占其当年营业收入的比例分别为 0.18%、1.02%和 1.52%。其中，日照心脏病医院管理有限公司外销金额较高的原因在于：(1) 受新冠疫情影响，对口罩等部分防护用品进行了对外销售，其中 2020 年销售 15.14 万元，2021 年销售 39.23 万元；(2) 对于临近有效期的部分医疗器械和耗材进行了对外销售。

若将上述 2 家公司销售的口腔医疗器械产品存在与沪鸽口腔销售产品有类似功能或者用途接近的情形界定为同类产品销售，则 2 家公司在上述对外销售中同类产品销售的占比情况如下：

单位：万元

企业名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	同类销售	其它类销售	同类销售	其它类销售	同类销售	其它类销售
青岛兰信口腔医院管理有限公司	0.00	0.01	0.05	7.22	0.00	1.87
日照心脏病医院管理有限公司	0.00	77.34	0.00	35.46	1.09	0.14
合　计	0.00	77.35	0.05	42.68	1.09	2.01
上述公司对内销售和对外销售销售额	5,020.95	77.35	4,156.07	42.73	1,700.91	3.11
合计金额销售额占比（%）	0.00	100.00	0.00	99.88	0.06	64.63

注：2020 年青岛兰信口腔医院管理有限公司对外同类销售产品为沪鸽口腔所产的印模材料注射头；2019 年日照心脏病医院管理有限公司对外同类销售产品主要为 DMG 公司生产的硅橡胶印模材料

如上表所示，2019-2021 年期间，上述两家公司对外销售且属于同类口腔医疗器械产品的合计金额分别为 1.09 万元、0.05 万元和 0.00 万元，占其当年对内销售金额的比例分别为 0.06%、0.00%和 0.00%。

综上所述，公司实际控制人及其一致行动人控制的企业与沪鸽口腔均不属于同类行业，主营业务中存在口腔医疗器械经销行为的仅包括青岛兰信口腔医院管理有限公司和日照心脏病医院管理有限公司两家公司，且上述两家公司主要对体系内公司提供集中采购服务，仅有少量的对外销售，且对外销售中涉及同类口腔医疗器械的金额和占比均较小，未构成同业竞争的行为。

4. 关于避免同业竞争的承诺

公司实际控制人、控股股东出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺：“本人/本企业承诺，本人/本企业及本人/本企业现有或将来成立的公司和其他实质上受本人/本企业控制的企业或经济组织（沪鸽口腔控制的企业和经济组织除外）不会以任何形式从事与沪鸽口腔的生产经营构成或可能构成同业竞争的业务和经营活动，也不会以任何方式为与沪鸽口腔竞争的企业、机构或其他经济组织提供任何资金、业务、技术和管理等方面的帮助。”

（三）说明报告期内发行人、董监高、关键岗位人员与实际控制人控制的企业是否存在业务或资金往来，相关交易定价的公允性，是否存在客户与供应商重叠的情形及合理性，相关企业与发行人客户、供应商及其股东管理层等的往来情况（含非经营性往来）

1. 报告期内公司与实际控制人控制企业之间的关联交易或资金往来情况

(1) 报告期内，公司与实际控制人控制企业的关联销售情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
青岛新都口腔医院	销售商品	16.05	16.14	6.89	28.85
日照心脏病医院	销售商品		2.73	7.36	
	车辆销售		46.02		
日照心脏病医院管理有限公司	车辆销售				7.83
日照口腔医院	销售商品	32.00	28.18	28.02	11.11
日照口腔医院东城有限公司	销售商品	2.71	-	-	-
烟台莱山口腔医院	销售商品	8.12	11.69	6.96	39.15
青岛兰信口腔医院管理有限公司	销售商品	6.67	4.02	0.96	-
合　计		65.55	108.78	50.19	86.94

(2) 报告期内，公司与实际控制人控制企业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	2018 年度
日照口腔医院管理有限公司	技术咨询服务			2.91	5.09
日照口腔医院	仪器测试服务			0.32	
	口腔清洁服务		0.19	0.19	

日照心脏病医院	体检服务	4.22	4.71	3.10	1.80
日照心脏病医院管理有限公司	采购口罩		1.95		
青岛新都口腔医院	口腔清洁服务			0.30	0.12
青岛兰信口腔医院管理有限公司	采购口罩		0.56		
山东宜康工程设计有限公司	装修劳务		16.89	91.14	
青岛信诚建达空调设备有限公司	办公家具与装饰用品采购		0.40	28.67	
青岛兰信控股有限公司	受让商标		0.75		
合 计		4.22	25.45	126.63	7.01

(3) 报告期内，公司与实际控制人控制企业的关联租赁情况如下：

1) 出租情况

单位：万元

承租方	关联交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
日照心脏病医院	房屋租赁	5.90	4.91	4.90	2.86
日照心脏病医院管理有限公司	房屋租赁	43.45	52.97	54.83	39.77
上海兰信医疗科技集团股份有限公司	房屋租赁			22.17	
合 计		49.35	57.88	81.90	42.63

2) 承租情况

单位：万元

出租方	关联交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
HRE 公司	房屋租赁		23.17	45.67	44.12

(4) 报告期内，公司与实际控制人控制企业的关联对外担保情况如下：

单位：万元

序号	担保人	被担保人	债权人	主债务合同金额	担保物	担保期限	履行状态
1	欣康泽	日照心脏病医院	日照银行股份有限公司东港支行	5,000.00	上海东方路 818 号 9 层房屋	2018.04.10-2021.04.09	履行完毕

注：经与相关债权人、债务人协商一致，该笔担保于 2019 年 10 月解除

(5) 报告期内，公司与实际控制人控制企业的资金往来情况如下：

1) 资金拆借情况

单位：万元/万美元

拆入方	拆出方	期初余额	本期发生额	本期偿还额	期末余额	应计利息
2018 年度						

CMP 公司[注 1]	Irvine 公司	84.85	24.00	111.83		2.98
CMP 公司[注 1]	HRE 公司	113.95	2.50	6.40	114.39	4.34
上海兰信	欣康泽	1,430.25	48.60	1,519.86		41.01
达芬奇科技	青岛兰信	255.00		255.00		
2019 年度						
CMP 公司[注 1]	HRE 公司	114.39		6.40	112.26	4.26
2020 年度						
CMP 公司[注 1][2]	HRE 公司	112.26		114.35 [注 2]		2.09

[注 1]涉及 CMP 关联资金拆借金额以万美元为单位，其余国内公司的关联资金拆借金额以万元为单位

[注 2]2020 年 6 月沪鸽口腔出售所持 CMP 公司 60%的股权后，CMP 公司不再纳入合并，相应资产及负债转出，故期末借款金额减少 114.35 万美元，当年应计利息为 2020 年 1-6 月期间发生的利息

2）偿还代垫房屋租金与押金情况

2019 年达芬奇科技与上海兰信医疗科技集团股份有限公司、青岛兰信口腔医院管理有限公司签署《房屋租金分摊协议》，约定青岛兰信口腔医院管理有限公司将租赁的 875.98 平方米房屋实际交由达芬奇科技与上海兰信医疗科技集团股份有限公司使用，其中：达芬奇科技承担年租金的 33%，上海兰信医疗科技集团股份有限公司承担年租金的 67%。依据上述分摊比例，达芬奇科技向青岛兰信口腔医院管理有限公司偿还支付了由后者垫付的首期租金 14.92 万元和房屋押金 4.95 万元。

2. 董监高、关键岗位人员与实际控制人控制的企业是否存在业务或资金往来

2018-2021 年期间，公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与实际控制人控制的企业不存在业务往来的情形。

2018-2021 年期间，宋欣及其一致行动人控制的企业与公司现任董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员存在的大额资金往来情况请参见本问询函回复十七（二）5“对实际控制人及其一致行动人所控制企业资金流水的核查情况”之说明。

除上述情况外，宋欣及其一致行动人控制的企业不存在与公司董事、监事、

高级管理人员及关键岗位人员资金往来的情形。综上所述，上述资金往来主要发生在报告期前期，相关资金流水具有商业合理性，不属于异常利益输送的情形，亦未发现导致相关人员银行账户异常资金流入的情形。

3. 公司与实际控制人控制企业之间关联交易的公允性分析

沪鸽口腔产品型号种类众多，部分型号产品的关联销售金额较小。2018-2021年期间，按单一型号产品向实际控制人控制的单家关联方企业的销售规模进行划分，经常性关联销售具体情况如下：

单位：万元

单一型号产品向单家关联企业年销售金额	2021年度		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<1,000元	0.38	0.58%	0.86	1.37%	0.78	1.55%	1.18	1.49%
≥1,000元	65.18	99.42%	61.90	98.63%	49.41	98.45%	77.93	98.51%
向实际控制人控制企业的关联销售金额	65.56	100.00%	62.76	100.00%	50.19	100.00%	79.11	100.00%

基于上述情况，2018-2021年期间，选择向单家关联方企业年度销售金额在1,000元以上的产品型号进行经常性关联销售公允性分析。报告期内，公司与实际控制人及其一致行动人控制的企业之间的关联交易公允性分析如下：

(1) 2018年度

1) 经常性关联交易

① 经常性关联销售的公允性如下：

单位：元、元/台、元/个、元/颗、元/Kg

关联方名称	交易内容	关联交易金额	关联交易单价A	当年非关联交易金额	当年非关联交易单价B	价格差异C=（A-B）	影响收益金额D=C×关联交易数量
青岛新都口腔医院	牙科综合治疗台/成人牙椅/Grace X5	123,076.92	41,025.64	0.00	0.00	0.00	0.00
	牙科综合治疗台/儿童牙椅/Grace QL-A	82,051.28	41,025.64	0.00	0.00	0.00	0.00
	弹性体印模材料 B 环保装	2,633.90	232.88	26,955,697.87	185.76	47.12	532.91
	牙线棒定制（1000盒）	24,792.22	3,998.75	179,404.45	4,077.37	-78.63	-487.50
	矫治器	52,826.69	45.38	3,306,890.81	51.44	-6.05	-7,047.95
日照口腔医院	矫治器	78,408.15	46.34	3,306,890.81	51.44	-5.10	-8,626.12
	弹性体印模材料 B	9,569.82	274.99	2,881,733.48	195.40	79.60	2,770.07

	光固化模型材料厚质型（1 型）	1,724.14	431.03	5,428,277.13	280.07	150.97	603.87
	硅橡胶复制材料局部模型硅橡胶	1,469.55	72.04	1,421,001.93	43.11	28.93	590.08
	合成树脂牙 KF-T5 L7 32 A3	2,715.52	4.62	56,290.18	3.47	1.15	677.42
	牙线棒定制（1000 盒）	4,137.93	4,137.93	179,404.45	4,077.37	60.56	60.56
	牙线棒礼盒装	8,595.58	84.27	205,223.21	38.34	45.93	4,685.18
烟台莱山口腔医院	牙科综合治疗台/成人牙椅/GraceX5(直销)	124,137.93	41,379.31	0.00	0.00	0.00	0.00
	牙科综合治疗台/成人牙椅/Grace QL-A(直销)	206,896.55	41,379.31	0.00	0.00	0.00	0.00
	矫治器	24,921.07	107.42	3,306,890.81	51.44	55.96	12,982.84
	弹性体印模材料 1 型(机混型)	4,310.34	798.21	504,073.19	574.80	223.42	1,206.45
	弹性体印模材料 3 型(轻体)	2,715.52	1,293.10	659,911.51	579.79	713.32	1,497.97
	弹性体印模材料 B	5,928.28	309.73	2,881,733.48	195.40	114.34	2,188.41
	硅橡胶复制材料 人工牙龈硅橡胶	1,387.93	1,982.76	1,116,446.34	1,295.21	687.55	481.28
	合成树脂牙 HJS-T3 L6 30M A2	6,810.34	4.86	121,554.31	3.98	0.88	1,234.46
	合成树脂牙 HJS-T3 L6 30M A3	6,810.34	4.86	52,123.86	4.11	0.76	1,057.16
	混合枪	1,225.86	122.59	335,991.45	70.47	52.12	521.18
	假牙清洁片 24	2,155.17	21.55	197,648.56	8.26	13.29	1,328.81
合计影响金额							16,257.08

由于不同客户之间的定价政策不同，导致上表中同类产品的关联交易与非关联交易平均价格存在一定差异。经比对关联交易与非关联交易平均成交价格的差异并测算其对利润总额的影响金额，可知 2018 年公司与实际控制人控制企业之间进行的经常性关联销售对公司当年利润总额的影响数为 1.63 万元，影响金额较小，不存在交易价格有失公允且对当期利润产生重大影响的情形。

② 经常性关联采购的公允性分析如下：

公司子公司青岛达芬奇科技有限公司与日照口腔医院管理有限公司签署《技术服务合同》，针对日照口腔医院在 2018 年 7 月 1 日至 2018 年 10 月 7 日期间提交并确认的病例，按照含税价每例 6,000 元支付技术服务费。2018 年，达芬奇科技共向日照口腔医院管理有限公司支付技术服务费 5.09 万元。

2018 年度，公司向日照心脏病医院购买体检服务合计 1.80 万元，关联交易

金额较小，且均为正常市场定价，交易价格公允。

③ 经常性关联租赁价格的公允性分析如下：

公司与日照心脏病医院、日照心脏病医院管理有限公司签署《房屋租赁合同》，合同约定：房屋租金为每平方米人民币 100 元/年。根据《日照市城市住房保障管理办法（试行）》（市政府令第 84 号）的规定，日照城区公共租赁住房租金标准最高为 9 元/平方米/月。实施租赁的单位可根据住房的位置、朝向、楼层等具体情况在 10%范围内适当下浮。公司前述出租价格符合相关规定，价格公允。

根据 CMP 公司与 HRE 公司于 2015 年 8 月 1 日签署的协议，CMP 公司向 HRE 公司租赁房屋一栋，年租金为 66,000.00 美元，租赁期 5 年。该协议签署于公司收购 CMP 公司之前，并一直履约至 2020 年 6 月 30 日。前述租金费用为租赁双方自主协商确定的公允交易价格，不存在由于公司干扰导致定价有失公允的情形。

2) 偶发性关联交易

① 关联方资金拆借

A. CMP 公司向 Irvine 公司借款

单位：万美元

借款时间	借款金额	利息率	偿还情况
2016.07.06	84.50	月息 0.42%	2018 年 9-10 月期间已经陆续偿付 Irvine 公司 111.83 美元，本金与利息全部结清。
2018.07.09	24.00	月息 0.42%	

该借款主要发生于公司收购 CMP 公司之前，借款资金用于 CMP 公司短期流动资金周转。前述款项已于收购当年全部结清。

B. CMP 公司向 HRE 公司借款

单位：万美元

借款时间	借款金额	利息率	偿还情况
2016.07	110.88	年息 4.056%	截至 2020 年 6 月 30 日，该笔借款本金利息合计余额为 114.35 万美元，由于公司公司已经出售所持 CMP 公司 60%的股权，CMP 公司不再纳入合并，借款相应转转出
2017.08.25	6.00	月息 0.46%	
2018.11.20	2.50	月息 0.46%	

上述 CMP 公司向 HRE 公司借款主要用于流动资金周转。

C. 上海兰信向欣康泽借款

单位：元

借款时间	借款金额	利息率	偿还情况
2017.05.11	7,000,000.00	年息 4.35%	以上借款本金合计 14,486,000.00 元，利息合计 712,595.55 元。上海兰信已于 2018 年 10 月将上述借款本金及利息清偿完毕。
2017.07.04	5,000,000.00	年息 4.35%	
2017.12.24	2,000,000.00	年息 4.35%	
2018.05.23	350,000.00	年息 4.35%	
2018.06.27	60,000.00	年息 4.35%	
2018.08.20	76,000.00	年息 4.35%	

2018 年 9 月，公司以现金方式收购上海兰信持有的欣康泽 100%股权。上述借款主要发生于公司收购欣康泽之前，借款资金用于上海兰信日常经营以及对外投资，投资方向均为上海兰信下属医院。前述款项已于 2018 年 10 月全部结清。

D. 青岛兰信通过王凯于 2017 年期间向达芬奇科技累计提供 1 年期借款 255.00 万元，达芬奇科技于 2018 年归还，其中 205.00 万元发生于公司收购达芬奇科技股权之前，50.00 万发生于公司收购达芬奇股权后但尚未完成工商变更期间。该笔借款未收取利息费用，主要是用于支持达芬奇科技日常经营周转，且发生于公司完成收购之前，属于借款双方自主协商确定的公允价格。

综上所述，上述资金拆借大多形成于公司进行同一控制人下的收购前。除短期借款未收取利息外，公司与实际控制人控制企业之间的长期资金拆借的利率均参考市场基准利率协商确定，定价公允。

② 关联服务与商品采购

2018 年度，公司向青岛新都口腔医院购买洗牙卡 0.12 万元。上述关联交易金额较小，且均为正常市场定价，交易价格公允。

③ 关联资产转让

2018 年度，公司向日照心脏病医院管理有限公司出售丰田二手车 1 辆，不含税交易金额为 7.83 万元，该车已使用逾 6 年，该交易价格为参考同类车型市场交易价格协商确定，定价公允。

(2) 2019 年度

1) 经常性关联交易

① 经常性关联销售的公允性如下：

关联方名称	交易内容	关联交易金额	关联交易单价 A	当年非关联交易金额	当年非关联交易单价 B	价格差异 C=（A-B）	影响收益金额 D=C×关联交

							易数量
青岛新都口腔医院	矫治器	68,578.30	65.00	8,934,573.01	47.68	17.32	18,276.39
日照心脏病医院	沪鸽便携式智能冲牙器	47,600.88	158.14	26,626.84	162.36	-4.22	-1,269.11
	沪鸽美悦声波电动牙刷	25,327.43	168.85	12,279.74	118.07	50.78	7,616.27
日照口腔医院	牙科综合治疗台/成人牙椅/GraceX5(直销)	44,827.59	44,827.59	0.00	0.00	0.00	0.00
	矫治器	164,845.30	57.40	8,934,573.01	47.68	9.72	27,909.67
	弹性体印模材料 1 型(机混型)	2,090.94	746.76	786,146.12	616.80	129.97	363.90
	弹性体印模材料 3 型(轻体)	2,358.47	765.74	984,777.79	594.60	171.14	527.10
	弹性体印模材料 B	13,726.09	281.73	2,428,922.65	202.75	78.98	3,848.12
	光固化模型材料厚质型（1型）	1,038.42	346.14	6,618,151.49	293.72	52.42	157.25
	沪鸽便携式智能冲牙器	15,823.01	158.23	26,626.84	162.36	-4.13	-412.87
	沪鸽美悦声波电动牙刷	16,884.96	168.85	12,279.74	118.07	50.78	5,077.51
	美益汀玻璃离子水门汀	1,142.37	3,795.25	3,868,018.76	2,603.16	1,192.09	358.82
	牙线棒定制（1000 盒）	8,495.58	4,247.79	225,163.40	4,169.69	78.10	156.19
	牙线棒礼盒装	1,689.66	84.48	284,197.08	37.27	47.21	944.22
	全瓷烤瓷粉-牙本质瓷	3,090.27	8,584.07	349,904.23	7,643.17	940.90	338.73
	全瓷-染色瓷	2,761.06	46,017.70	1,927.67	40,159.72	5,857.98	351.48
烟台莱山口腔医院	矫治器	58,656.03	69.01	8,934,573.01	47.68	21.33	18,128.42
	弹性体印模材料 3 型(轻体)	2,377.48	1,306.31	984,777.79	594.60	711.71	1,295.31
	弹性体印模材料 B	6,948.43	332.78	2,428,922.65	202.75	130.03	2,715.01
青岛兰信口腔医院管理有限公司	弹性体印模材料 B 环保装	4,532.83	226.53	38,827,938.34	191.69	34.83	697.03
	咬合记录硅橡胶	1,243.41	1,850.31	1,940,644.87	1,522.63	327.67	220.20
合计影响金额							87,299.64

由于不同客户之间的定价政策不同，导致上表中同类产品的关联交易与非关联交易平均价格存在一定差异。经比对关联交易与非关联交易平均成交价格的差异并测算其对利润总额的影响金额，可知 2019 年公司与实际控制人控制企业之间进行的经常性关联销售对公司当年利润总额的影响数为 8.73 万元，影响金额较小，不存在交易价格有失公允且对当期利润产生重大影响的情形。

② 经常性关联采购的公允性分析如下：

根据公司与日照口腔医院签署的《服务合同书》，日照口腔医院为公司提供口扫仪测试、修复和病例实施等技术服务，合约金额 0.32 万元；同时，由于日照口腔医院管理有限公司在暑期活动中提供咨询服务，当期发生技术咨询服务费用 2.91 万元。上述技术服务费用金额较小，均为交易双方根据服务内容自主协

商确定，交易价格公允。

2019 年，公司向日照心脏病医院购买体检服务 3.10 万元，关联交易金额较小，且均为正常市场定价，交易价格公允。

③ 经常性关联租赁价格的公允性分析如下：

根据上海欣康泽实业有限公司与上海兰信医疗科技集团股份有限公司签署的《房屋租赁合同》，该房屋的租金收费标准为每日每平方米人民币 4.8 元，租赁期自 2019 年 1 月 1 日起，租赁面积 134.72 平方米。经查询安居客上海同区域商铺写字楼租金价格，该关联交易价格公允。

公司与日照心脏病医院、日照心脏病医院管理有限公司和 HRE 公司的关联租赁价格延续 2018 年相关定价，交易价格公允。

2) 偶发性关联交易

① 关联方资金拆借

CMP 公司与 HRE 公司相关资金往来延续 2018 年相关定价，交易价格公允。

② 关联服务与商品采购

2019 年，公司向青岛新都口腔医院和日照口腔医院购买洗牙卡合计 0.49 万元。上述关联交易金额较小，且均为正常市场定价，交易价格公允。

2019 年公司与山东宜康工程设计有限公司签约，对公司六楼办公区和一楼展厅进行了装修装饰施工和购置办公家具等。前述工程结算后金额合计为 91.14 万元，总装修面积为 813.00 平方米，每平方米资金投入为 0.11 万元，上述交易为施工双方自主协商定价，交易价格公允。

2019 年，达芬奇科技由于进行办公装修，向青岛信诚建达空调设备有限公司采购了 20.61 万元的办公家具、6.98 万元的装饰品和 1.08 万元的照明装置，上述交易依据市场交易定价，交易价格公允。

(3) 2020 年度

1) 经常性关联交易

① 经常性关联销售的公允性如下：

单位：元、元/台、元/个、元/颗、元/Kg

关联方名称	交易内容	关联交易金额	关联交易单价 A	当年非关联交易金额	当年非关联交易单价 B	价格差异 C=（A-B）	影响收益金额 D=C×关联交易数量
青岛新都口腔	矫治器	154,860.64	72.47	17,274,488.16	48.61	23.85	50,977.56

医院	牙科种植导板/HG01/单独打印	6,504.42	132.74	0.00	0.00	0.00	0.00
日照心脏病医院	沪鸽便携式智能冲牙器	8,438.94	156.28	88,856.74	141.27	15.01	810.54
	沪鸽美悦声波式感应充电电动牙刷（白色）	8,969.91	166.11	55,020.70	150.33	15.78	852.10
	免洗消毒洗手液/237ml/瓶	9,565.31	4.18	13,418.06	8.68	-4.51	-10,322.95
日照口腔医院	矫治器	266,662.54	54.64	17,274,488.16	48.61	6.03	29,437.71
	牙科种植导板/HG01/2 孔	1,725.66	575.22	0.00	0.00	575.22	1,725.66
	沪鸽便携式智能冲牙器	4,746.90	158.23	88,856.74	141.27	16.96	508.90
	牙线棒定制（1000 盒）	4,247.79	4,247.79	118,452.51	4,230.45	17.34	17.34
烟台莱山口腔医院	矫治器	96,113.18	69.10	17,274,488.16	48.61	20.48	28,494.38
	牙科种植导板通用工具盒/高峰	8,296.46	8,296.46	0.00	0.00	0.00	0.00
	免洗消毒洗手液/60ml/瓶	8,247.79	2.06	56,516.64	6.20	-4.14	-16,540.21
	免洗消毒洗手液/237ml/瓶	4,292.03	4.29	13,418.06	8.68	-4.39	-4,392.80
青岛兰信口腔医院管理有限公司	弹性体印模材料 1 型（机混型）	14,548.67	590.45	1,209,842.17	524.12	66.33	1,634.30
	弹性体印模材料 3 型（轻体）ZG	3,159.29	752.21	1,743,383.98	523.97	228.24	958.61
	弹性体印模材料 B 环保装 ZG	9,227.96	225.68	23,409,814.84	178.53	47.15	1,928.07
	光固化模型材料厚质型（1 型）	1,432.74	358.19	4,818,123.99	290.63	67.55	270.21
	沪鸽便携式智能冲牙器	2,637.17	131.86	88,856.74	141.27	-9.41	-188.17
	沪鸽美悦声波式感应充电电动牙刷（白色）	2,814.16	140.71	55,020.70	150.33	-9.62	-192.44
	咬合记录硅橡胶	1,137.17	1,504.19	2,731,410.43	923.14	581.05	439.27
	印模材料注射头 1-HG	1,353.98	48.36	355,453.44	36.90	11.45	320.72
合计影响金额							86,738.80

由于不同客户之间的定价政策不同，导致上表中同类产品的关联交易与非关联交易平均价格存在一定差异。经比对关联交易与非关联交易平均成交价格的差异并测算其对利润总额的影响金额，可知 2020 年公司与实际控制人控制企业之间进行的经常性关联销售对公司当年利润总额的影响数为 8.67 万元，影响金额较小，不存在交易价格有失公允且对当期利润产生重大影响的情形。

② 经常性关联采购的公允性分析如下：

2020 年，公司向日照心脏病医院购买体检服务 4.71 万元，关联交易金额较小，且均为正常市场定价，交易价格公允。

③ 经常性关联租赁价格的公允性分析如下：

公司与日照心脏病医院、日照心脏病医院管理有限公司和 HRE 公司的关联租

赁价格延续 2018 年相关定价，交易价格公允。

2) 偶发性关联交易

① 关联方资金拆借

CMP 公司与 HRE 公司相关资金往来延续 2018 年相关定价，交易价格公允。

② 关联服务与商品采购

2020 年，公司向日照口腔医院购买洗牙卡 0.19 万元。上述关联交易金额较小，且均为正常市场定价，交易价格公允。

2020 年，受到新冠疫情影响，公司向日照心脏病医院管理有限公司和青岛兰信口腔医院管理有限公司采购急需的口罩和防护服等产品，合计金额 2.51 万元。上述交易价格均根据当时市价确定，交易价格公允。

2020 年，达芬奇科技与山东宜康工程设计有限公司签约，对青岛万科中心 A 座 11 层办公区进行装修装饰施工，前述工程结算后金额合计为 16.89 万元，总装修面积为 292.00 平方米，每平方米资金投入为 0.06 万元，上述交易为施工双方自主协商定价，交易价格公允。

2020 年，达芬奇科技由于进行办公装修，向青岛信诚建达空调设备有限公司采购了 0.40 万元的办公家具，上述交易依据市场交易定价，交易价格公允。

③ 关联资产转让

2020 年 1 月，公司与日照心脏病医院、日照鑫和建筑劳务有限公司签署《机动车三方抵账协议》，约定公司将 1 台夏朗乘用车以 30 万元（含税价）价格抵给日照鑫和建筑劳务有限公司，并按照其要求将车辆过户至其指定的第三人名下，用于偿还日照心脏病医院应付日照鑫和建筑劳务有限公司的工程结算部分款项人民币 30 万元。日照心脏病医院在车辆过户手续完成后 30 个工作日内支付公司人民币 30 万元。本次关联交易价格公允。

2020 年 4 月，子公司上海沪鸽医疗器械有限公司将一辆奥迪乘用车售予日照心脏病医院，不含税交易金额为 17.76 万元，该车已使用逾 6 年，该交易价格为参考同类车型市场交易价格协商确定，定价公允。

(4) 2021 年度

1) 经常性关联交易

① 经常性关联销售的公允性如下：

单位：元、元/台、元/个、元/颗、元/Kg

关联方名称	交易内容	关联交易金额	关联交易单价 A	当年非关联交易金额	当年非关联交易单价 B	价格差异 C=（A-B）	影响收益金额 D=C×关联交易数量
青岛新都口腔医院	牙科种植导板	6,504.40	132.74	0.00	0.00	0.00	0.00
	沪鸽美悦声波式感应充电电动牙刷（白色）	7,035.40	140.71	11,928.02	142.00	-1.29	-64.61
	沪鸽便携式智能冲牙器	14,769.91	134.27	83,740.80	135.50	-0.80	-87.73
	矫治器	132,147.33	44.37	21,770,613.71	37.10	7.28	21,670.31
青岛兰信口腔医院管理有限公司	弹性体印模材料/0 型	2,435.58	190.28	4,166,511.10	102.82	87.46	1,119.51
	弹性体印模材料/1 型（重体-机混型-快速型）-ZG/380ml×1	4,237.17	504.42	1,263,353.50	475.14	29.28	245.95
	弹性体印模材料/3 型（轻体二次印模）/50ml×4	3,214.38	546.66	208,568.29	484.01	62.66	368.42
	弹性体印模材料/B 环保装/（0 型 250ml×2；3 型 50ml×1）	16,194.03	191.90	33,923,707.60	167.61	24.28	2,049.25
	光固化/三年厚质型/普通味/50*1	2,489.38	355.63	6,779,317.82	524.15	-168.52	-1,179.65
	沪鸽便携式智能冲牙器	3,955.75	131.86	182,478.84	135.07	-3.21	-96.33
	沪鸽美悦声波式感应充电动牙刷白色-智能型	8,442.48	140.71	72,816.33	123.21	17.50	1,049.96
	机混混合器/SYMPRESS 230 V	5,132.74	5,132.74	161,899.45	5,059.36	73.39	73.39
	牙线棒空白单盒装/50 支	8,495.58	4,247.79	0.00	0.00	0.00	0.00
	咬合记录硅橡胶-ZG/50ml×2	4,314.16	828.37	3,658,013.14	590.78	237.59	1,237.39
	印模材料注射头/1-HG/50*1	4,130.97	41.73	381,263.31	69.12	-27.39	-2,711.86
日照口腔医院	牙科种植导板	17,256.66	575.22	0.00	0.00	0.00	0.00
	沪鸽便携式智能冲牙器	3,955.75	131.86	182,478.84	135.07	-3.21	-96.33
	沪鸽美悦声波式感应充电动牙刷白色-智能型	2,814.16	140.71	72,816.33	123.21	17.50	349.99
	牙线棒定制（1000 盒）	4,247.79	4,247.79	123,876.67	4,129.22	118.57	118.57
	矫治器	291,737.88	43.45	21,770,613.71	37.10	6.35	42,626.66
日照口腔医院东城有限公司	矫治器	27,093.91	85.47	21,770,613.71	37.10	48.37	15,333.93
烟台莱山口腔医院	矫治器	72,256.81	42.93	21,770,613.71	37.10	5.84	9,821.34
	免洗消毒洗手液/237ml/瓶	6,867.26	3.41	0.00	0.00	0.00	0.00
	免洗消毒洗手液/60ml/瓶	2,061.95	1.95	0.00	0.00	0.00	0.00
合计影响金额							91,828.16

由于不同客户之间的定价政策不同，导致上表中同类产品的关联交易与非关联交易平均价格存在一定差异。经比对关联交易与非关联交易平均成交价格的差异并测算其对利润总额的影响金额，可知 2021 年公司与实际控制人控制企业之间进行的经常性关联销售对公司当年利润总额的影响数为 9.18 万元，影响金额

较小，不存在交易价格显示公允且对当期利润产生重大影响的情形。

② 经常性关联采购的公允性分析如下：

2021 年，公司向日照心脏病医院购买体检服务 4.22 万元，关联交易金额较小，且均为正常市场定价，交易价格公允。

③ 经常性关联租赁价格的公允性分析如下：

公司与日照心脏病医院、日照心脏病医院管理有限公司的关联租赁价格延续 2018 年相关定价，交易价格公允。

2) 偶发性关联交易

2021 年期间未发生偶发性关联交易。

4. 客户与供应商重叠的情形及合理性

2018-2021 年期间，与公司年均交易金额超过 10.00 万元且为公司实际控制人控制的关联方企业的供应商或客户的非关联方企业交易情况如下：

(1) 供应商重叠情形及合理性

供应商名称	与公司交易情况					与关联方交易情况					
	采购内容	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	关联方名称	交易内容	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
天元建设集团有限公司	厂房建设施工	314.31	0.00	0.00	0.00	日照心脏病医院	基建施工	138.36	0.00	0.00	0.00
山东天元安装工程有限公司	空调系统安装	205.96	17.39	32.09	28.99	日照心脏病医院	空调及消防安装	0.00	872.40	1,202.40	0.00
						烟台莱山口腔医院	空调及消防安装	0.00	232.33	0.00	125.30
上海复星医疗系统有限公司	牙胶片、压膜机、辅材	68.19	126.42	61.11	24.36	青岛兰信口腔医院管理有限公司	口腔科设备、器具和材料	0.43	5.15	17.46	0.00
						日照心脏病医院管理有限公司	牙胶片	0.00	0.00	0.17	0.00
日照方圆建设集团有限公司	厂房施工	0.00	0.00	0.00	226.22	日照心脏病医院	土建工程	9.61	0.00	10.00	0.00
日照盛桥市政工程有限公司	景观建设、雨污排水	0.00	0.00	124.74	0.00	日照心脏病医院	道路景观绿化	0.00	18.00	98.00	0.00
北京京东世纪信息技术有限公司	办公用品、辅材	24.03	25.14	30.14	0.00	日照心脏病医院	办公用品	5.64	55.69	27.81	14.67
						烟台莱山口腔医院	办公用品	0.00	0.22	0.00	0.00
						青岛新都口腔医院	办公用品	0.00	0.78	3.58	10.80

						青岛兰信控股有限公司	办公用品	0.00	0.07	0.00	0.00
资阳频泰医疗设备有限公司	口腔数字印模仪	60.56	10.27	0.00	0.00	烟台莱山口腔医院	口腔数字印模仪	7.00	0.00	0.00	0.00
金马日晖幕墙装饰有限公司	B 厂房门窗幕墙工程	0.00	0.00	0.00	61.19	日照口腔医院	门窗幕墙施工	0.00	20.00	0.00	0.00
						青岛信诚建达空调设备有限公司	门窗幕墙施工	0.00	0.00	0.00	6.00
深圳爱尔创口腔技术有限公司	氧化锆瓷块原料	1.15	5.99	9.61	38.05	青岛兰信口腔医院管理有限公司	氧化锆、树脂块等	2.12	1.35	0.69	0.00
山东天元装饰工程有限公司	室内装饰工程	0.00	0.00	17.95	24.77	日照心脏病医院	内外装饰装修	26.98	170.23	321.92	0.00
						烟台莱山口腔医院	内外装饰装修	0.00	124.83	0.00	121.63
						青岛信诚建达空调设备有限公司	内外装饰装修	0.00	0.00	0.00	26.52
安徽克菱保健科技有限公司	清洁片	8.70	9.86	4.35	17.27	青岛兰信口腔医院管理有限公司	硅橡胶、义齿垫片	0.05	0.03	0.22	0.00

存在上述相同供应商的原因与合理性在于：

1）天元建设集团有限公司、山东天元安装工程有限公司、日照方圆建设集团有限公司、日照盛桥市政工程有限公司、金马日晖幕墙装饰有限公司和山东天元装饰工程有限公司为公司和实际控制人控制的关联企业的相同供应商，主要原因在于报告期内公司和关联企业均存在基建施工，且均处于山东省内，故此选择了相同的基建厂商；

2）北京京东世纪信息技术有限公司作为相同供应商，主要是公司与关联企业均通过京东的网络平台采购办公设施等；

3）上海复星医疗系统有限公司作为相同供应商主要系其作为经销商，既可向公司销售口腔科产品的原材料，亦可向关联方出售口腔科设备和器具，还可以向关联方企业出售公司的竞争产品；

4）深圳爱尔创口腔技术有限公司作为相同供应商主要原因在于公司存在采购爱尔创氧化锆瓷块的行为，而青岛兰信口腔医院管理有限公司亦采购爱尔创相关产品（仅销售给青岛新都口腔医院，不存在对外销售的情形）；

5）资阳频泰医疗设备有限公司作为相同供应商主要系公司与烟台莱山口腔医院都存在向资阳频泰医疗设备有限公司采购口腔扫描仪的情形，区别在于公司

采购口腔扫描仪主要用于外销，烟台莱山口腔医院用于自身使用；

6）安徽克菱保健科技有限公司作为相同供应商主要系公司与青岛兰信口腔医院管理有限公司均存在向该公司进行采购的行为，区别在于公司向其采购假牙清洁片用于外销，青岛兰信口腔医院管理有限公司向其采购正畸高端套盒、义齿安固垫片和硅橡胶复制材料等供给关联方口腔医院自用。

(2) 客户重叠情形及合理性

报告期内，公司和实际控制人控制的其他企业向同一非关联方客户销售的情况如下：

单位：万元

客户名称	与公司交易情况					与关联方交易情况					
	销售内容	2021年	2020年	2019年	2018年	关联方名称	交易内容	2021年	2020年	2019年	2018年
烟台市口腔医院	树脂牙、印模材料等	32.40	21.83	17.15	19.58	烟台兰信口腔医院有限公司	手术室租赁费	128.08	113.30	0.00	0.00

存在上述相同客户的原因与合理性在于：公司与烟台市口腔医院之间的销售属于正常的产品销售，该类交易不同于烟台兰信口腔医院有限公司与烟台市口腔医院之间的手术室租赁交易，未构成同业竞争的情形。

综上所述，公司与实际控制人控制的企业之间存在客户和供应商重叠的情形，该等情形均在各自正常的业务经营活动中发生，具有合理性，未构成同业竞争。

5. 相关企业与公司客户、供应商及其股东管理层等的往来情况（含非经营性往来）

经采用调查问卷的方式核查，2018-2021 年期间，上述重叠客户与供应商与公司各年前二十大客户、前十大供应商及其股东管理层的往来情况如下：

序号	企业名称	与沪鸽口腔主要客户及其股东管理层往来情况	与沪鸽口腔主要供应商及其股东管理层往来情况
1	天元建设集团有限公司	无交易往来	无交易往来
2	山东天元安装工程有限公司	无交易往来	无交易往来
3	上海复星医疗系统有限公司	与公司客户古莎齿科有限公司、上海倩瑶实业有限公司、上海领健信息技术有限公司、康泰健美医疗科技（深圳）有限公司、康健苗苗（杭州）医药有限公司、四川牙易在线网络科技有限公司、上海励齿医疗科技有限公司、杭州聚康医疗器械有限公司、昆明定美义齿制作有限公司、杭州盛	无交易往来

		朝医疗科技有限公司、北京励齿医疗科技有限公司和成都华齿光艺医疗器械有限公司存在交易	
4	日照方圆建设集团有限公司	无交易往来	无交易往来
5	日照盛桥市政工程有限公司	无交易往来	无交易往来
6	北京京东世纪信息技术有限公司	大型电商，未发调查问卷	
7	资阳频泰医疗设备有限公司	与公司客户昆明定美义齿制作有限公司 2021 年存在交易	无交易往来
8	金马日晖幕墙装饰有限公司	无交易往来	无交易往来
9	深圳爱尔创口腔技术有限公司	未同意回复问卷	未同意回复问卷
10	山东天元装饰工程有限公司	无交易往来	无交易往来
11	安徽克菱保健科技有限公司	无交易往来	无交易往来
12	烟台市口腔医院	无交易往来	无交易往来

上表中相关重叠客户和供应商与公司客户、供应商及其股东管理层等存在往来的原因或者未能取得回复企业的潜在影响分析如下：

(1) 上海复星医疗系统有限公司作为复星集团下属专营牙科材料、器械和设备的公司，在 2018-2021 年期间曾与公司多家客户存在交易行为，其作为医疗器械经销商与行业内下游主要客户存在交易正常合理，且调查问卷显示上述交易均按照公允价格进行，不存在利益输送的情形；

(2) 北京京东世纪信息技术有限公司作为大型电商平台，市场交易面广，不存在通过相关交易为公司输送利益的相关可能；

(3) 资阳频泰医疗设备有限公司是宁波频泰光电科技有限公司（以下简称“频泰科技”）全资子公司，频泰科技是数字化口腔医疗设备领域的高新技术企业，其研发和运营基地设在成都频泰医疗设备有限公司，制造基地设在资阳频泰医疗设备有限公司。频泰科技是国家口扫行业标准起草单位中唯一的国内口扫设备制造商，参与了“口腔数字印模仪注册技术审查指导原则”的制定，目前是国内市场销售的同类产品中唯一具有口扫临床试验报告的企业。公司向其采购口腔扫描设备，其作为医疗设备生产厂家与昆明定美义齿制作有限公司（牙科技工所）存在交易正常合理，且调查问卷显示上述交易均按照公允价格进行，不存在利益输送的情形；

(4) 深圳爱尔创口腔技术有限公司未同意回复相关调查问卷，但其作为上市公司国瓷材料的下属子公司，具有充分的独立性。

综上所述，相关重叠客户和供应商不存在通过与公司客户、供应商及其股东管理层等进行交易或往来而为公司输送利益的情形。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 查阅实际控制人及其一致行动人控制企业的经营范围并就上述企业的经营定位是否存在同业竞争访谈实际控制人；核查上述企业的对外经营情况，分析重点关联方企业其对外销售产品的金额、类型和占比，量化分析是否存在同业竞争的情形。

(2) 取得并查阅了实际控制人及其一致行动人控制企业的财务报表、客户和供应商名单以及销售采购明细，比对其客户供应商名单与公司的重叠情况，并分析主要重叠客户和供应商与关联方交易内容的合理性，查阅采购明细的合理性；针对实际控制人及其一致行动人控制企业的盈利情况与期间费用进行合理性分析，分析是否存在异常波动的情形。

(3) 我们陪同公司实际控制人及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员一同走访 20 余家主要商业银行并打印银行流水，对大额及异常银行流水进行核查及分析；取得并查阅了实际控制人及其一致行动人控制企业的《已开立银行结算账户清单》和银行流水，对其中的大额及异常资金流水进行了核查及分析；陪同打印并取得了报告期内公司及其子公司的银行流水；并对以上银行流水进行核查是否与公司主要客户、主要供应商及其关联自然人存在资金或业务往来，核查是否存在为公司承担成本费用的情形。

(4) 针对公司成本和费用进行分析性复核，通过函证和走访主要供应商、抽取凭证等方式核查成本费用的真实性；分析主要原材料采购价格和运费、电费等的变动情况，分析是否存在异常波动的情形。

(5) 通过企查查、调取工商档案和走访主要客户供应商等方式核查关联方的完整性，确认主要客户和供应商与公司及其实际控制人等是否存在关联关系；通过抽取交易合同、关联采购清单、记账凭证、入库单、发票和银行回单等凭证核查关联交易的真实性；通过比对关联交易与非关联交易价格来分析关联交易的公允性。

(6) 对公司与实际控制人及其一致行动人控制企业之间的主要重叠客户和

供应商进行调查问卷核查，确认其是否与公司主要客户或供应商时间是否存在交易，并分析其交易的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 实际控制人及其一致行动人控制企业与公司不存在同业竞争的情形，相关企业不存在为公司承担成本、费用的情形。

(2) 报告期内公司与实际控制人控制的企业之间存在业务或资金往来，相关关联交易不存在交易价格有失公允且对当期利润产生重大影响的情形。

(3) 报告期内董监高、关键岗位人员与实际控制人控制的企业不存在业务往来的情形，资金往来主要发生于报告期前期，相关资金流水具有商业合理性，不属于异常利益输送的情形，亦未发现导致相关人员银行账户异常资金流入的情形。

(4) 公司与实际控制人控制的企业之间存在客户和供应商重叠的情形，该等情形均在各自正常的业务经营活动中发生，具有合理性，未构成同业竞争；相关重叠客户和供应商不存在通过与公司客户、供应商及其股东管理层等进行交易或往来而为公司输送利益的情形。

三、关于资产重组

根据申报材料：

（1）2018 年 3 月，出于消除同业竞争、完善产品结构和强化购销渠道的需要，发行人向 Irvine 公司收购 CMP 公司 60%股权。CMP 公司是一家注册于美国的口腔科材料生产企业，主要产品为合金产品和包埋材等。

（2）2018 年 10 月，出于业务发展与减少关联交易的需要，发行人向上海兰信收购欣康泽 100%的股权。欣康泽主营业务范围为实业投资、物业管理等。收购欣康泽后，发行人子公司上海沪鸽将欣康泽所持物业作为办公场所。

（3）2019 年 6 月 21 日，发行人决定将子公司 Vincismile 公司所持有的 ODP 公司 100%的股权转让给 LDP 公司，交易对价 10 万美元。ODP 收入规模非常小，持续亏损。LDP 公司系一家新加坡公司，唯一股东为叶秋龙。

（4）2020 年 5 月 22 日，出于调整业务布局与有效降低经营风险的需要，

发行人决定将持有的 CMP 公司 60%的股权出售给 LDP 公司，交易对价为 50 万美元。

（5）发行人前身为日照沪鸽齿科工业公司于 2006 年成立，股东文莱弘景由发行人实控人宋欣和叶秋龙控制。

请发行人说明：（1）结合 CMP 公司主营业务、产品结构、购销渠道、核心技术等因素，说明发行人于 2018 年收购该公司的具体原因及背景，在 2017 年 CMP 公司经营业绩亏损的情况下发行人仍进行收购的商业合理性。（2）结合收购后 CMP 公司主营产品的收入、成本、毛利率等因素，说明报告期内 CMP 公司持续亏损的原因，收购后的业务发展情况，发行人及其子公司是否经营同类产品及毛利率对比情况，相关产品毛利率是否存在较大差异及合理性。（3）说明 2018 年收购 CMP 公司后于 2020 年对外转让的原因及商业合理性，交易对手方选取的商业逻辑，未在 2018 年直接通过出售 CMP 公司股权解决同业竞争的原因及合理性，该公司持续亏损但叶秋龙选择用发行人此前收购价相当的价格收购的合理性，对方资金来源，相关公司转让后员工变化、业务的相关存续和运营情况，叶秋龙从业范围，在收购前后是否有出境情况，与 CMP 管理层的接触情况，是否对 CMP 进行有效的控制。（4）测算报告期内若未包含 CMP 公司对发行人经营业绩及主要财务数据的影响。（5）说明 2019 年 6 月将向 LDP 公司转让 ODP 公司 100%股权的具体背景，交易对手方选取的商业逻辑，对方资金来源，相关公司转让后员工变化、业务的相关存续和运营情况，在收购前后叶秋龙是否有出境情况，与 ODP 管理层的接触情况，是否对 ODP 进行有效的控制。（6）说明报告期内收购 CMP 公司 60%股权、欣康泽 100%股权，出售 ODP 公司 100%股权、CMP 公司 60%股权的具体定价依据。（7）说明收购欣康泽前后发行人主要办公场所及租金支付情况，相关租金成本及费用核算是否完整、准确。（8）结合《首发业务若干问题解答》问题 36 的要求，说明报告期内重大资产重组对发行人主营业务构成的影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。(审核问询问题第 4 题)

说明：

(一) 结合 CMP 公司主营业务、产品结构、购销渠道、核心技术等因素，说明发行人于 2018 年收购该公司的具体原因及背景，在 2017 年 CMP 公司经营业

绩亏损的情况下发行人仍进行收购的商业合理性

1. 公司于 2018 年收购 CMP 公司的背景

2018 年 3 月，出于消除同业竞争、完善产品结构和强化购销渠道的需要，沪鸽口腔向 Irvine 公司收购 CMP 公司 60%的股权。本次收购的背景如下：

(1) 收购前公司业务重心仍在于技工类产品，该类业务上 CMP 公司与公司其他主体存在互补性

2018 年，公司其他主体与 CMP 公司的主营业务经营情况如下：

单位：万元

主营业务收入	公司其他主体（不含 CMP 公司）		CMP 公司		合计	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
技工类产品	9,586.41	60.31	4,439.90	65.34	14,026.31	61.82
临床类产品	5,797.54	36.47	257.81	3.79	6,055.35	26.69
隐形正畸产品	352.24	2.22			352.24	1.55
其它产品	159.42	1.00	2,097.46	30.87	2,256.88	9.95
其中：技工类设备	23.80	0.15	1,712.47	25.20	1,736.27	7.65
合　计	15,895.61	100.00	6,795.17	100.00	22,690.78	100.00

如上表所示，截至 2018 年底，剔除 CMP 公司的影响后，公司主要营业收入仍然主要来源于技工类产品，占比达到 60.31%；临床类产品的销售占比为 36.47%，但是弹性体印模材料向上游延伸拓展的研发项目尚未取得确定性进展，临床类产品的盈利能力无法得到有效保障；隐形正畸产品刚推向市场，销售规模仍然较小，未来前景存在不确定性。故此，本次收购前公司的主营业务重心仍然偏重于技工类产品，以合成树脂牙、临时冠桥树脂块等为主；而 CMP 公司强项也是技工类产品，以合金产品和包埋材等为主。公司与 CMP 公司面临的客户群体均主要是技工类客户，但主营产品又互不相同，使得 CMP 公司与公司在技工类产品领域存在一定的互补性，可以更加多样化的满足客户需求。

具体而言，公司与 CMP 公司主营产品的互补性在于：1) CMP 公司的传统技工类产品丰富了公司技工产品的种类，可以充分满足下游客户的不同需要，增加了客户的复购率和交叉销售；2) CMP 公司的传统技工类产品可以与公司的技工类产品配套使用，例如 CMP 公司合金产品加工成的合金支架与合成树脂牙加工成的义齿产品在拼装后交付终端客户，可以为客户提供一站式服务。

(2) CMP 公司在技工类牙科产品领域具有较深的积累

CMP 公司主营业务可以溯源至 1889 年（https://www.nobilium.com/detailed-history），1934 年该公司开始销售名为 TICONIUM 的局部义齿合金系统，成为一家专业牙科公司，此后 CMP 公司于 1959 年-1996 年间收购了牙科技工室领域的七家制造公司，包括 1982 年收购 Nobilium 公司、1984 年收购 Niranium 公司和 1998 年收购 Demco Machinery。CMP 公司作为一家专业的口腔修复材料和设备制造商，公司旗下主要品牌包括：Nobilium、Ticonium 和 Niranium 等；主要产品有牙科合金产品、包埋材料及牙科设备等，销售范围涉及全球 70 多个国家。该公司已取得了 FDA 多项产品注册。

CMP 公司在行业内拥有良好的口碑，建立了较为完善的购销渠道。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月期间，CMP 公司的购销渠道情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
原材料供应商数量	200	279	326
客户数量	1,225	1,973	2,139
其中：年销售≧10 万元的客户数量	34	109	112
美国境内客户数量	1,127	1,789	1,934
美国境外客户数量	98	184	205
销售国家数量	37	53	68

(3) 收购当时中美经贸关系尚未急剧恶化

公司收购 CMP 公司前，中美贸易摩擦尚未进入实质征税阶段，双方仍在举行高级别经贸磋商。2018 年 4 月，美国政府首次发布了加征关税的商品清单；2018 年 7 月，美国开始执行对第一批清单上 818 个类别、价值 340 亿美元的中国商品加征 25%的进口关税，作为反击，中国也于同日对同等规模的美国产品加征 25%的进口关税。

2. 公司收购 CMP 公司的具体原因

公司在 2018 年收购 CMP 公司的主要系：

(1) 消除同业竞争：公司和 CMP 公司的主营业务均属于口腔材料领域，由于公司自 2017 年起开始筹划 IPO 上市事宜，故此为了符合上市规则并避免同业竞争，公司对实际控制人控制的 CMP 公司进行了收购整合。

(2) 完善产品结构，满足客户需求：截至 2017 年底，公司的营业收入仍以

技工类产品为主，临床类产品和隐形正畸产品尚处于发展过程中，存在一定的不确定性。故此，管理层出于稳健经营的考虑，着眼于巩固公司在技工类产品领域的竞争优势，计划通过增加技工类产品种类来满足客户的多样化需求。基于上述因素，鉴于 CMP 公司主要生产牙科合金产品和包埋材等传统技工类产品，该类产品适宜于老年客户群体，具备一定的市场空间，而公司并不具备该类产品的生产能力，故此公司选择收购整合 CMP 公司。

(3) 利用海外购销渠道，拓展购销网络：CMP 公司作为海外注册运营且具有良好声誉的实体，不仅可以作为公司进口海外原材料的代理商，取得供货商的信任，还可以节省一定的进口代理费用，降低进口成本；此外，CMP 公司长期积累了一批知名客户，为公司产品拓展美国及海外市场提供了潜在机会。

3. 在 CMP 公司经营业绩亏损的情况下公司仍进行收购的商业合理性

2015 年 7 月，公司关联方 Irvine Medical Technology Inc.（以下简称“Irvine 公司”）收购 CMP 公司后，2015 年 8 月至 2017 年 12 月期间 CMP 公司的经营业绩如下：

单位：美元

项　目	2017 年度	2016 年度	2015 年 8-12 月
营业收入	9,785,138.36	9,809,357.14	4,059,074.10
其中：政府合同金额	143,749.00	9,501.00	422.00
净利润	-530,546.54	281,868.67	72,326.06
净资产	1,280,116.47	1,728,385.79	1,446,517.12

注 1：政府合同金额源自公开信息检索（www.governmentcontractswon.com）

注 2：以上财务数据未经审计

公司在 CMP 公司经营业绩亏损的情况下仍进行收购的商业合理性在于：

(1) CMP 公司生产的技工类产品存在市场需求

牙科合金产品和包埋材等技工类产品适宜于老年客户群体，在牙科技工所中存在一定规模的消费需求，故此具有一定市场价值；而 CMP 公司具有该类产品悠久的生产历史，品牌知名度较大、美誉度较高，易于取得消费者和客户的信任。项目组在核查过程中，访谈的 27 家 CMP 客户对 Nobilium 品牌多次表示认可。

(2) CMP 公司的供销渠道具有长远价值

CMP 公司具有悠久的口腔材料行业经验，熟悉美国和国际口腔材料行业，已

经建立了较为广泛的购销体系，如拥有 HENRY SCHEIN INC、ASPEN DENTAL LAB 和 AFFORDABLE DENTURES DENTAL LAB 等知名客户；同时还拥有一定的政府采购份额，2000-2019 年期间，CMP 公司累计取得 63.65 万美元的政府合同。

(3) CMP 公司存在扭转亏损的潜在可能

2017 年 CMP 公司出现了被实际控制人收购以来首次经营亏损，但 CMP 公司营业收入常年保持在 1,000 万美元左右，具有相当的规模，倘若能根据客户需求合理改善产品结构，有效调整人员结构，则有望提高企业经营效率、降低刚性支出，从而改善企业盈利水平。

（二）结合收购后 CMP 公司主营产品的收入、成本、毛利率等因素，说明报告期内 CMP 公司持续亏损的原因，收购后的业务发展情况，发行人及其子公司是否经营同类产品及毛利率对比情况，相关产品毛利率是否存在较大差异及合理性

1. 报告期内 CMP 公司主营产品的收入、成本、毛利率

报告期内，CMP公司主要经营情况如下：

单位：人民币万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
营业收入	2,105.99	5,923.08	7,402.22
期间费用	1,296.95	2,599.85	2,622.98
净利润	-501.74	-749.72	-39.36

按照产品划分，CMP 公司的营业收入、营业成本及毛利率情况如下：

单位：人民币万元

主营业务	2020 年 1-6 月			2019 年			2018 年		
	收入	成本	毛利率(%)	收入	成本	毛利率(%)	收入	成本	毛利率(%)
合金产品	359.21	235.00	34.58	1,151.94	727.29	36.86	1,637.14	1,261.00	22.98
包埋材	437.05	358.66	17.94	1,164.38	926.77	20.41	1,282.32	982.48	23.38
其它产品	1,309.73	777.44	40.64	3,606.76	2,190.30	39.27	4,482.76	2,416.38	46.10
合　计	2,105.99	1,371.10	34.90	5,923.08	3,844.36	35.10	7,402.22	4,659.86	37.05

注：为保证各年口径一致可比，2020 年 1-6 月成本已剔除运费金额 178.26 万元

如上表所示，整体毛利率较低，主要系 CMP 公司产品较为老旧、加工工艺简单、产品附加值低，且新产品研发投入不足所致，毛利率较低所致。

按照销售地划分，CMP 公司的经营情况如下：

单位：人民币万元

项　目	2020年1-6月	2019年度	2018年度
美国国内销售	1,273.22	3,937.72	4,548.70
美国境外销售	832.77	1,985.36	2,853.52
合　计	2,105.99	5,923.08	7,402.22

报告期内，CMP 公司销售收入逐年下滑。CMP 合金产品和其它产品销售下滑明显，2019 年合金产品和其它产品销售金额分别较 2018 年下降 27.86%和 19.76%；同时，美国境外销售持续萎缩，2019 年美国境外销售较 2018 年下降 30.42%。上述产品和区域销售规模的下降，导致 CMP 公司盈利持续下滑。

2. 报告期内 CMP 公司持续亏损的原因

报告期内，CMP 持续亏损，且亏损幅度逐年扩大，主要系：

(1) 产品销售种类繁杂，“二八效应”明显：CMP 公司产品种类众多、规格型号复杂，无法形成规模效应，且大部分产品只能贡献很小的毛利，故此自 2018 年开始逐渐调整产品结构，部分销售规模较小的产品型号不再投产，导致销售收入有所下降；

(2) 员工年龄结构老化，福利待遇较高，受经营历史和当地法律法规环境影响，公司人工薪酬支出刚性较强，CMP 公司无法在业务转型、销售下滑的同时有效降低运营成本；

(3) 2020 年受新冠疫情影响导致 2020 年业绩下滑：作为潜在的感染重症患者群体，新冠疫情的蔓延发展对老年客户群体的影响较大，对 CMP 公司的经营生产也造成了一定冲击。

3. CMP 公司在被公司收购后的业务发展情况

公司收购 CMP 公司后，为推进 CMP 公司业务发展，采取了一些调整和改革措施，具体情况如下：

(1) 逐步改善产品和人员结构

鉴于产品结构不够合理，无法产生规模效应，CMP 公司逐步调整了产品营销结构，自产产品销售占比逐年下降，代销产品占比逐年增加。同时，为了改善

CMP 公司员工老龄化的趋势，逐步调整人员结构，具体变化如下：

年龄	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31	
	数量	占比(%)	数量	占比(%)	数量	占比(%)
50 岁以上	11	29.73	10	33.33	20	52.63
50 岁以下	26	70.27	20	66.67	18	47.37
员工人数合计	37	100.00	30	100.00	38	100.00

如上表所示，CMP 公司 50 岁以上人员经过管理层主动调整优化，人员占比逐年下降。

(2) 满足沪鸽口腔境外采购需求

报告期内，公司逐步实现了弹性体印模材料产品中间材料自产和隐形正畸产品的规模化量产，上述产品均需要境外供应商采购原材料。CMP 公司在美国拥有悠久的从业历史，信誉记录良好，通过其向部分美国供应商采购原材料，使公司在前述业务的起步阶段即建立起了稳定的采购渠道。截至本问询函出具日，上述原材料的采购已全部替换为由公司直接采购或通过子公司 Vincismile 公司采购。

(3) 尝试与沪鸽口腔协作拓展海外市场

收购 CMP 公司后，公司尝试通过与 CMP 公司协作拓展国际市场，2018 年至 2020 年 6 月期间，公司向 CMP 销售情况如下：

单位：人民币万元

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
国内对 CMP 公司销售	326.88	100.00	238.16	100.00	108.94	100.00
其中：树脂牙	13.97	4.27	127.26	53.43	68.04	62.46
树脂块	7.66	2.34	44.36	18.63	31.04	28.49
雕刻机及配件	144.91	44.33	59.28	24.89		
口罩、洗手液等	152.18	46.56				
其 他	8.16	2.50	7.26	3.05	9.86	9.05

公司收购 CMP 公司后，2019 年向 CMP 内部出售树脂牙和树脂块的金额合计为 171.62 万元，较 2018 年增长 73.21%，然而，2020 年 1-6 月期间，公司向 CMP 内部出售树脂牙和树脂块的金额有所下降，仅为 21.63 万元，销售占比仅 6.62%。

2019 年，CMP 公司通过公司采购雕刻机及配件的金额为 24.89 万元，2020 年 1-6 月期间，雕刻机及配件进一步增长至 144.91 万元，主要系 CMP 公司市场转型拓展雕刻机销售。同时受新冠疫情影响，公司还向 CMP 公司销售口罩、洗手液等防疫用品 152.18 万元。

整体而言，公司收购 CMP 公司后，采取了一系列的调整措施，改善产品结构和人员结构，满足公司的境外采购需求，并与 CMP 协力拓展境外市场。但最终效果不够理想，未达预期目标。公司主营产品海外市场拓展绩效有限，向 CMP 公司内部销售金额的增长主要源于雕刻机及配件代理采购和防疫用品销售，上述销售与公司主营业务无关。

4. 公司及其子公司是否经营同类产品及毛利率对比情况，相关产品毛利率是否存在较大差异及合理性

CMP 公司的主要产品为合金产品和包埋材等技工类产品，公司其他主体不涉及前述产品的生产，但存在经销 CMP 公司合金产品的情形；此外，CMP 公司存在树脂牙和树脂块等产品的经销业务，均由公司其他主体生产。

2018 年至 2020 年 6 月期间，CMP 公司年销售额超过 5 万元人民币且与公司属于同类产品的毛利率对比情况如下：

单位：万元

年度	CMP 公司		沪鸽口腔		毛利率差（①-②）	差异原因
	销售收入	毛利率(%)①	销售收入	毛利率(%)②		
Ⅰ.合成树脂牙						
2018 年	156.77	84.34	5,918.18	73.23	11.11	沪鸽口腔合成树脂牙有 7 个系列，其中 CMP 公司销售的 NOB 合成树脂牙和 MASSAD 合成树脂牙均属于中高端产品，其毛利率高于沪鸽口腔平均毛利率，产品销售结构也会影响二者差额
2019 年	191.06	94.03	6,934.94	74.57	19.46	
2020 年 1-6 月	69.93	92.59	2,513.32	75.25	17.34	
Ⅱ.临时冠桥树脂块						
2018 年	45.47	79.08	1,391.81	71.85	7.23	CMP 公司直销客户占比较高，而公司经销商客户占比较高，由于公司对于直销客户的定价一般高于对经销商客户的定价，故此导致 CMP 公司毛利率较高
2019 年	39.00	88.54	1,776.45	78.80	9.74	
2020 年 1-6 月	11.13	88.39	500.89	78.00	10.39	
Ⅲ.合金产品						
2018 年	1,130.21	37.94	553.11	3.19	34.75	公司国内销售的合金产品采购自 CMP 公

2019 年	844.80	45.18	412.41	29.15	16.03	司，主要为满足客户需求，非境内主营产品，故此采用成本加成的定价方法，毛利率一般保持在 30%左右，2018 年为促进合金产品在国内的销售，售价较低导致当年国内毛利率较低
2020 年 1-6 月	275.64	42.23	119.75	36.21	6.02	

如上表所示，合金产品由 CMP 公司加工生产完成，其生产工序主要是切割与包装，工艺较为简单，故此毛利率低于公司自主生产的合成树脂牙和临时冠桥树脂块产品。

整体而言，上述公司与 CMP 公司经营同类产品存在的毛利率差异符合实际情况，且由于 CMP 公司销售的合成树脂牙和临时冠桥树脂块产品规模较小且逐年下降，故此相关毛利率差异对于利润总额的影响较小。

（三）说明 2018 年收购 CMP 公司后于 2020 年对外转让的原因及商业合理性，交易对手方选取的商业逻辑，未在 2018 年直接通过出售 CMP 公司股权解决同业竞争的原因及合理性，该公司持续亏损但叶秋龙选择用发行人此前收购价相当的价格收购的合理性，对方资金来源，相关公司转让后员工变化、业务的相关存续和运营情况，叶秋龙从业范围，在收购前后是否有出境情况，与 CMP 管理层的接触情况，是否对 CMP 进行有效的控制

1. 2018 年收购 CMP 公司后于 2020 年对外转让的原因及商业合理性

公司 2018 年收购 CMP 公司后于 2020 年对外转让 CMP 公司控股权的原因主要在于：

(1) CMP 公司对于公司的商业价值降低

2018 年以来公司在临床类产品和隐形正畸产品领域均取得较大进展。其中：弹性体印模材料产品向上游延伸拓展的研发项目于 2018 年 8 月实现技术最终定型，于 2019 年 8 月实现弹性体印模材料产品所需中间材料的批量化自产；2019 年公司隐形正畸产品销售额实现 931.34 万元，较 2018 年增加 267.90%。作为公司的传统强势业务，技工类产品由 2018 年的 61.82%降至 2019 年的 58.58%。与此相对应，临床类产品 2019 年的销售收入较 2018 年增加 9.20%，占公司的营收比例达到 31.46%；隐形正畸产品 2019 年的销售收入较 2018 年增加 35.83%，占公司的营收比例达到 3.61%。上述数据表明，2020 年公司逐步消除了临床类产品和隐形正畸产品在技术和市场前景上的不确定性，作为公司未来的着力发展方向，公司进一步降低了对于传统技工类产品的依赖；兼之 CMP 公司转型调整未能取得预期进展，而中美贸易摩擦后公司也降低了拓展美国业务的预期，由此导致

CMP 公司对于公司的商业价值趋于下降。

(2) 避免潜在不确定因素与经营风险

自 2018 年收购 CMP 公司以来，中美贸易摩擦加剧，美国政府推出的一系列政策措施使得公司美国业务不确定性不断加大。此外，新冠疫情的爆发使公司面临了较大的经营压力，特别是 2020 年初，国内为了防控新冠疫情启动了重大突发公共卫生事件一级响应，国内口腔医疗行业的正常运营几近停滞；同时疫情防控措施也影响了中美之间的人员、业务交流，增加了公司对 CMP 公司的管理难度；当年二季度美国疫情的爆发使 CMP 公司的正常经营也面临考验。由于上述因素叠加影响，公司继续有效管控 CMP 公司并实现成功转型的难度和成本不断加大，综合考虑公司经营现状和经营环境，为了确保公司发展大局和财务风险可控，公司决定对外转让 CMP 公司控股股权。

(3) 在市场化交易的前提下实现公司利益最大化

公司退出 CMP 公司控股权的方式主要有两种选择，其一是对 CMP 公司实施清算或者破产；其二是寻找适宜买方进行股权转让。相对来说，第二种方案损失更小。为了最大程度维护股东利益，公司选择寻找合适买方以股权转让的方式退出。

综上所述，导致公司 2018 年取得 CMP 公司控股权而后又于 2020 年对外转让 CMP 控股权的主要因素在于：公司自身业务经营取得了较大的进展；外部经营环境出现了较大的不利变化；CMP 公司在经过两年多的业务调整后未取得预期进展，导致其对于公司的商业价值逐渐降低而经营风险不断增加。上述因素叠加，公司为了维护股东利益而最终选择出售该公司。

2. 交易对手方选取的商业逻辑

本次出售 CMP 公司控股权交易对手选择的商业逻辑主要在于：(1）交易对方有意愿且有能力成交；(2）交易对价合理；(3）尽快达成交易，避免耗时过长。

基于上述商业逻辑，公司与多位潜在买家进行了沟通，如北京赢冠义技术有限责任公司和 Lion Dental Private Limited（以下简称“LDP 公司”）等公司，最终选择本次股权转让的受让方为 LDP 公司，其实际控制人为叶秋龙先生（Yap Chew Loong)。具体理由如下：

(1) 交易对方表达了购买意愿且有能力达成交易

交易对方在得知公司愿意转让 CMP 公司 60%的股权后，充分表示了受让意愿；

叶秋龙先生具有行业内资深的履历以及丰富的投资经验，且公司对其实力和信誉较为了解，确信其个人资金实力足以有能力支付交易对价。

(2) 双方达成了彼此可接受的交易价格

交易对方认可 CMP 公司的潜在价值，即：①在行业前景良好、优秀标的大多被行业龙头控股且估值较高的背景下，CMP 公司虽然规模不大，但具有悠久历史、成熟产品和稳定渠道等优势，是行业内较为难得的收购标的；②较为稳定的营收规模为 CMP 公司扭转亏损提供了潜在机会；③CMP 公司当前的资不抵债属于首次出现，且亏损规模有限，若新进入企业单纯依靠自身实力在口腔行业重新建立同等规模的营业收入，其所付出的财务成本和时间成本实际将远高于此金额。

故此，双方经过协商确定本次交易对价确定为 50 万美元。该价格较 Irvine 公司收购 CMP 公司的价格降低了 24.88 万美元，较公司向 Irvine 公司收购的价格降低了 5 万美元，已经体现了 CMP 公司经营下滑的情况，成交价格导致的投资亏损金额可为公司实际控制人所接受；而 50 万美元的交易金额整体规模也较小，潜在风险有限，叶秋龙先生也愿意接受。

(3) 交易对方熟悉标的企业，可以尽快达成交易

由于叶秋龙先生早在 2019 年初即已成为 CMP 公司的少数股东，曾对 CMP 公司进行了充分调查和深入了解， 2020 年初叶秋龙对 CMP 公司的持股进一步增加到 40%。他对 CMP 公司较为熟悉，仅需协商定价，而无需尽职调查。这缩短了交易进程，有助于快速达成交易。公司历史上曾经多次尝试收购境外资产，经验表明谈判协商时间较长，不确定性较大，为了尽快实现经营策略调整，避免不必要经营风险和机会成本，公司选择与 LDP 公司尽快达成交易。

3. 未在 2018 年直接通过出售 CMP 公司股权解决同业竞争的原因及合理性

公司未在 2018 年促使关联方直接通过出售 CMP 公司股权解决同业竞争，主要基于当时对未来业务的考虑和对经营环境的判断，具体如下：

(1) 完善产品结构，满足客户需求：截至 2017 年底，公司的营业收入仍以技工类产品为主，临床类产品和隐形正畸产品尚处于发展过程中，存在一定的不确定性。故此，管理层出于稳健经营的考虑，着眼于巩固公司在技工类产品领域的竞争优势，计划通过增加技工类产品种类来满足客户的多样化需求。

(2) 利用海外购销渠道，拓展购销网络：CMP 公司作为海外注册运营且具有

良好声誉的实体，不仅可以作为公司进口海外原材料的代理商，取得供货商的信任，还可以节省一定的进口代理费用，降低进口成本；此外，CMP 公司长期积累了一批知名客户，为公司产品拓展美国及海外市场提供了潜在机会。

(3) 公司认为可以通过经营策略调整在短期内扭转亏损：收购前公司分析了 CMP 公司的亏损原因，认为主要原因在于产品销售无法形成规模效应和人员结构老化，倘若能尽快改变上述情况则有可能在短期内扭转亏损。

综上所述，在当时中美关系没有急剧恶化也未发生新冠疫情的背景下，公司认为 CMP 公司还具有较大的潜在价值，属于市场上较为难得的口腔行业并购标的，故此选择以收购 CMP 公司而不是出售 CMP 公司股权的方式解决同业竞争问题。

4. CMP 公司持续亏损但叶秋龙选择用公司此前收购价相当的价格收购的合理性以及资金来源

(1) CMP 公司属于口腔材料领域比较难得的并购标的

近年来全球口腔医疗市场蓬勃发展，希望进入口腔医疗器械市场的参与者不断增加，但是口腔医疗器械领域长期被国外巨头控制，行业内真正可并购的标的较难寻找。为了抢占市场先机，突破行业壁垒，公司近年来多次尝试境外与境内收购，其中以境外并购为主，但最终能够成交且价格适宜的标的极为难得。公司历史上曾经洽谈过的主要并购标的如下：

序号	时间	国家	产品	项目介绍	标的价格	未成交原因
1	2016-2019	德国	种植体	成立于 1948 年，主营骨科医疗器械、牙科及自动化装备，其拟剥离牙科业务。2017 年牙科产品预计销售额 120 万欧元。	标的估值约 850 万欧元，公司拟先出资 340 万欧元持股 40%，后续根据利润情况有优先购买权至持股 60%。	德方主要以无形资产和技术出资，沪鸽口腔以实物出资。沪鸽口腔无法控股，且中国代理权短时间内较难达成。
2	2017-2018	巴西	口腔麻醉药、复合树脂等；	2016 年收入 2,400 万美元，净利润为-311 万美元；2017 年上半年收入 902 万美元，净利润为-250 万美元；资产负债率达 99%。	公司需出资 1,000 万美元（持股 65%），原股东出资 520 万美元(持股 35%)。	原股东要求出资后首先偿还原股东借款，而且公司后续还需出资 1,000 万美元左右才能使公司正常运转。考虑标的金额大，巴西市场环境及政治环境风险较大，终止谈判。
3	2019-2020	瑞士	种植体	研发团队为瑞士团队，主研“贝壳状”种植体，尚无最终产品。	公司需出资 150 万瑞士法郎（持股 17%左右），后续融资环节有 7 倍 EBITDA 优先购买权。	受疫情因素影响，其研发进展及注册进展不及预期，沪鸽口腔无法到实体考察了解，项目停止。
4	2019-2020	日本	种植体	2019 年销售收入约 7 亿日元。	——	疫情后停止接洽。
其他	除上述标的外，公司曾进行过多个境内和境外项目的调研、接洽和谈判，如种植机器人、CBCT、膜片、骨粉、无痛麻醉仪、口扫、口腔显微镜和牙椅等。					

综上，口腔医疗器械市场很大，但是可供并购的标的实际上较难寻找，类似

CMP 公司拥有成熟产品、品牌优势和市场规模的标的并不多；同时，相较于沪鸽口腔曾经谈判的标的，CMP 公司的出售价格较为合理。

(2) CMP 公司本次股权转让价格体现了经营状况下滑的情况

2015 年 7 月，Irvine 公司收购了 CMP 公司和 HRE 公司 60%股权，交易价格约定根据公司经营情况计算，最低为 848,000 美元，最高不超过 2,035,000 美元。最终根据业绩情况，双方实际成交价格为 998,400 美元，其中 CMP 公司收购价格为 74.88 万美元；2018 年 3 月，沪鸽口腔收购 CMP 公司 60%股权的价格为 55.00 万美元；2020 年 6 月，LDP 公司收购 CMP 公司 60%股权的价格为 50.00 万美元。

综上所述，本次成交价格较 Irvine 公司收购 CMP 公司的价格降低了 24.88 万美元，较公司向 Irvine 公司收购的价格降低了 5 万美元，上述价格变动实际上已经体现了 CMP 公司经营业绩逐年下滑的情况，较实际控制人通过 Irvine 公司收购 CMP 公司时的交易价格已经折价 33.23%。

(3) 本次收购前叶秋龙先生已经过长期考察

2019 年初，叶秋龙先生即已通过 LDP 公司取得 CMP 公司 10%的股权，在此前后，叶秋龙先生对 CMP 公司进行充分调查和深入了解；2020 年 1 月，叶秋龙先生又通过 LDP 公司增持 CMP 公司 30%的股权，持股比例达到 40%。同时，叶秋龙先生对于 CMP 公司有自己的转型经营计划和价值判断，即：

1）前期考察时发现美国市场还在用传统工艺生产牙科合金支架，而当时运用先进的钛合金及雕刻机生产牙科合金支架的技术已经成熟，生产效率更高且经济效益更好。叶秋龙先生已经建立了相关产品的采购渠道，并联系新加坡科研单位对雕刻机进行了技术优化，有望进一步提高生产效率，增加雕刻机产品的市场吸引力。在其取得 CMP 公司少数股权后，叶秋龙曾组织相关产品在纽约州进行宣传展览，效果良好且现场即卖出 3 台雕刻机。故此，叶秋龙认为上述产品与 CMP 公司的客户群体完全吻合，借助 CMP 公司成熟的客户渠道推广相关产品有望在美国市场取得良好经济效益；

2）CMP 公司生产成本较高，通过考察中国内地与新加坡多家厂商，叶秋龙先生认为可以通过更换重要零部件供应商、委外加工等方式尝试降低生产成本，提升 CMP 公司主要产品包埋材和打磨机的毛利水平。

上述情况表明，叶秋龙先生对于 CMP 公司的潜在价值较为认可，收购前已经

进行了深入考察，形成了较为清晰的商业计划。

(4) 本次收购叶秋龙先生的资金来源

叶秋龙先生资金实力较为雄厚，根据其提供的资料。其本次收购资金来源于其前期股权投资转让所得的自有资金，具体情况如下：

单位：新加坡元

转让时间	转让标的公司	持股数量	转让所得金额
2017 年	GRYPHON REAL ESTATE INVESTMENT CORPORATION PTE.LTD.	400,000 股	154.00 万
	ERC PRIME II PTE.LTD.	400,000 股	50.40 万
合 计			204.40 万

5. 相关公司转让后员工变化、业务的相关存续和运营情况

(1) 员工变化情况

截至 2020 年 6 月 30 日，CMP 公司在股权转让当时有全职员工 37 人；根据中伦律师事务所（Zhong Lun Law Firm LLP）出具的《法律意见书》，截至 2021 年 10 月 27 日，CMP 公司有 17 名员工；2022 年 5 月 5 日，由于资不抵债且经营困难，CMP 公司向美国加州中区联邦破产法庭提交自愿破产申请，之后除 1 名财务人员留守负责办理相关财务手续外，其余人员已经全部遣散。上述离职员工中，除公司实际控制人宋欣在出让 CMP 公司控股权后不再任职于 CMP 公司外，其他离职人员不存在离职后任职于公司或公司关联方的情形。

(2) 业务存续和运营情况

LDP 公司收购后，CMP 公司于 2020 年 6 月至 2022 年 4 月处于运营状态；2022 年 5 月 5 日，由于持续经营亏损且资金流断裂等原因，CMP 公司已向美国加利福尼亚州中区联邦破产法庭提交了破产申请，并聘任 Lee Bankruptcy & Restructuring Counsel 律师事务所的 Michael Lee 担任本破产案件的代理律师。截至本说明出具日，CMP 公司破产清算处于公示阶段，同时按照美国法律，破产法庭已委派信托机构接管 CMP 公司。综上，CMP 公司已停止运营。

在被 LDP 公司收购后至 2021 年 12 月 31 日期间，CMP 公司经营情况如下：1) 调整产品结构，放弃销量较小的产品种类，集中精力做好主要产品；2) 改善财务结构，逐步降低应收账款和库存规模，提升运营效率以减少资金占用；3) 调整经营措施以降低成本，具体措施包括：包埋材和打磨机由自产改为委托加工方式生产，生产办公及仓储场所由纽约州搬迁至加利福尼亚州，调整重要零部件供

应商以降低原材料采购价格等；4）受益于新冠疫情期间美国政府推出的救助政策，2020 年度和 2021 年度分别收到美国政府补助款各 49.26 万美元。

截至 2021 年 12 月 31 日，CMP 公司在出售后财务状况情况如下：

单位：万美元

项　目	2020 年 7-12 月/2020.12.31	2021 年度/2021.12.31
营业收入	469.49	548.98
净利润	-51.77	-98.32
净资产	-74.56	-172.88

注：以上财务数据未经审计

如上表所示，CMP 公司在股权转让后经营业绩没有明显扭转。根据 CMP 公司提供的最新资料以及对叶秋龙的访谈，CMP 公司提交破产申请的原因如下：

1）用人不当导致经营管理未能走上正轨：在收购 CMP 公司后叶秋龙提出了明确的产业转型方案，但由于先后两任主要管理人员选择不当，原定方案未能有效落实，甚至造成了业务流失、人员变动等不利局面，对 CMP 公司的持续经营造成了重大影响。

2）经营不善导致资金链断裂：CMP 公司经营业绩持续亏损，资不抵债程度不断加大，文件显示截至破产申请时，CMP 公司的净资产为-131.67 万美元，较 2020 年 6 月 30 日增加亏损 75.33 万美元；账面货币资金余额仅为 0.82 万美元，面临资金流断裂的危险。

3）叶秋龙先生无意再继续加大投资以维持 CMP 公司运营：截至申请破产时点，叶秋龙先生除股权投资付出外，还通过 LDP 公司向 CMP 公司提供 60 万美元借款。叶秋龙先生自己测算认为如要彻底扭转 CMP 公司目前的经营困境，除需要投入大量个人精力外，还需要再投入至少 100 万美元以上的资金。而目前其个人有 2-3 个其他投资项目正处在关键阶段，需要其予以重点关注。综合比较各项目之间的风险与收益，叶秋龙先生认为再继续加大对 CMP 公司的个人投资不具有经济合理性，保证其他项目正常推进带来的经济效益足以弥补 CMP 公司破产带来的亏损。

综合上述原因，叶秋龙先生决定不再维持 CMP 公司的正常运营，向联邦破产法庭提交了破产申请。

6. 叶秋龙从业范围，在收购前后是否有出境情况，与 CMP 管理层的接触情

况，是否对 CMP 进行有效的控制

叶秋龙曾在 Becton Dickenson （以下简称“BD 公司”）工作 18 年，BD 公司是世界上最大的生产和销售医疗设备、医疗系统和试剂的医疗技术公司之一，叶秋龙在 BD 公司曾担任制造经理、工厂经理以及中国大陆及香港地区总经理等职务。叶秋龙具有行业内资深的履历以及丰富的投资经验，除 LDP 公司和部分房地产项目外，叶秋龙目前投资企业或兼职的情况如下：

序号	公司名称	主营业务概况	任职情况
1	Biobot Surgical Pte Ltd	微创机器人医疗器械	董事
2	Pellucid Networks Pte Ltd	医学影像、临床信息和云计算技术	董事
3	Curiox Biosystems Co., Ltd	细胞分析和治疗的生物仪器	顾问
4	HistoIndex Pte Ltd	组织病理诊断医疗器械	—
5	N-LAB TECHNOLOGY CENTER PTE LTD	化学品的研究和实验开发	董事
6	Lion Dental Private Limited	口腔医疗器械	CEO
7	ZIG Venture Pte Ltd	风险投资	董事
8	IPI 公司（新加坡企业发展局下属）	辅导中小企业发展	顾问

叶秋龙先生控制的 LDP 公司成立于 2019 年 5 月，由其 100%持股，主营业务为牙科产品制造与分销、牙科公司投资。LDP 公司目前控股的公司包括美国 CMP 公司和印度 ODP 公司，均源于向公司收购控股权后取得。

本次收购前后，叶秋龙对公司出境情况、与 CMP 管理层接触情况及其他管控情况如下：

(1) 收购前后的出入境情况：收购 CMP 公司前，叶秋龙于 2018-2019 年期间共赴美国考察 5 次，其中：在首次取得 CMP 公司 10%股权前于 2018 年赴纽约考察 11 天；在取得 Devon Howe 所持 CMP 公司 30%股权前曾于 2019 年赴纽约考察 44 天，赴洛杉矶考察 24 天。2020 年至今由于新冠疫情影响，鉴于自身年龄较大，为避免潜在的感染风险，故此叶秋龙未再赴美国进行现场管理，仅通过远程方式进行管控。

(2) 与管理层接触情况：收购后叶秋龙与管理层持续保持接触，由于未赴美国现场进行管理，故此叶秋龙主要通过电话、邮件、whatsapp、微信和 zoom 会议等方式进行联系沟通。例如 CMP 公司会通过 zoom 方式每周召开例会沟通相关经营情况。

(3) 公司有效控制情况：由于无法长期驻美，叶秋龙收购 CMP 公司后聘任了新的 CEO，委托其全权负责日常经营，叶秋龙则通过 CMP 公司 NS 系统每日监控公司各项经营进展、督促推进公司经营转型重点事项，上述管理方式持续至 2021 年 7 月该名管理人员离职。此后，由叶秋龙亲自通过远程方式管理公司的日常主要事务，另有一名主要人员协助其进行现场管理；为了有效控制公司资金流水，叶秋龙持有 CMP 公司网银密钥，由于美国信用环境较好，其仅通过查阅银行账户监控银行流水；作为重点业务，叶秋龙重新确定了打磨机重要零部件的新供应商以及在新加坡的委托代工厂家，并调整了打磨机相关业务流程，即由 LDP 公司具体负责打磨机前端生产环节并可独立对外销售，CMP 公司收到相关打磨机订单须向 LDP 公司进行采购。

我们查阅了叶秋龙先生部分行程记录、邮件截图、审批文件和和聊天记录截图等支持性材料，并对上述叶秋龙与 CMP 管理层接触情况及其他管控情况进行了访谈确认。

此外，本次 IPO 过程中，由于 CMP 公司原先工作人员的大量离职，我们曾于 2020 年 10 月至 2021 年 8 月期间 4 次邀请叶秋龙参与会议并向其咨询了解 CMP 公司相关业务情况，其均能深入详细地予以介绍与解释，熟悉经营中发生的各类细节问题。

综上所述，在收购 CMP 公司后，叶秋龙对 CMP 公司进行了有效的控制。

（四）测算报告期内若未包含 CMP 公司对公司经营业绩及主要财务数据的影响

具体明细如下：

单位：万元

是否包含 CMP	经营指标	2021 年末/年度	2020 年末/年度	2019 年末/年度	2018 年末/年度
包含	资产合计	36,985.97	33,524.86	26,263.07	21,882.62
	负债合计	6,998.41	7,546.62	6,849.61	6,046.35
	所有者权益合计	29,987.56	25,978.24	19,413.46	15,836.27
	资产负债率(%)	18.92	22.51	26.08	27.63
	营业收入	26,147.46	23,333.05	26,137.80	22,834.03
	净利润	5,261.87	4,062.90	2,996.30	2,680.72

	归属于母公司的扣非净利润	5,558.71	3,326.13	3,455.21	3,030.31
	毛利率(%)	61.07	56.89	55.46	52.12
	销售净利润率(%)	20.12	17.41	11.46	11.74
	应收账款周转率	15.01	11.23	11.64	10.65
	存货周转率	2.92	2.64	2.72	2.83
	经营性净现金流	5,909.86	6,412.99	3,789.56	4,016.76
不包含	资产合计	36,985.97	33,524.86	23,941.40	19,981.04
	负债合计	6,998.41	7,546.62	4,087.76	4,476.07
	所有者权益合计	29,987.56	25,978.24	19,853.64	15,504.97
	资产负债率(%)	18.92	22.51	17.07	22.40
	营业收入	26,147.46	21,768.23	20,587.63	16,318.49
	净利润	5,261.87	3,769.67	3,774.95	2,728.23
	归属于母公司的扣非净利润	5,558.71	3,759.85	3,938.39	2,957.08
	毛利率(%)	61.07	58.01	60.48	57.21
	销售净利润率(%)	20.12	17.32	18.34	16.72
	应收账款周转率	15.01	12.04	12.93	11.86
	存货周转率	2.92	3.00	3.02	3.14
	经营性净现金流	5,909.86	7,742.54	4,101.54	4,020.68
变动比例（%）	资产合计			-8.84	-8.69
	负债合计			-40.32	-25.97
	所有者权益合计			2.27	-2.09
	资产负债率			-34.53	-18.93
	营业收入		-6.71	-21.23	-28.53
	净利润		-7.22	25.99	1.77
	归属于母公司的扣非净利润		13.04	13.98	-2.42
	毛利率		1.98	9.05	9.76
	销售净利润率		-0.55	59.95	42.41
	应收账款周转率		7.16	11.07	11.39
	存货周转率		13.65	11.04	10.89

	经营性净现金流		20.73	8.23	0.10

如上表所示，2018-2021 年期间，未包含 CMP 公司对公司经营业绩与财务数据主要影响如下：

1. 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润:2018 年受 CMP 公司影响较小。2019 年、2020 年相比合并 CMP 公司有所上升，主要系 CMP 公司在此期间受经营不善以及新冠疫情影响亏损较为严重。

2. 销售毛利率及销售利润率:2018 年和 2019 年不包含 CMP 公司变动较小且高于包含 CMP 公司的情形，主要系 CMP 主营合金产品及包埋料等传统技工齿科材料毛利率及利润率相对较低所致。2020 年 CMP 公司生产活动受新冠疫情影响较大，CMP 公司营业及占比进一步下降，公司销售毛利率及销售利润率与合并 CMP 公司的情况下相比变动不大。

3. 应收账款周转率及存货周转率:不包含 CMP 公司各年变动较小且高于合并 CMP 公司的情形，应收账款周转率升高主要系 CMP 公司授信政策和账期管理较为宽松（一般为发货后次月结算）。存货周转率升高主要系 CMP 公司营收规模小存货周转率低所致。

（五）说明 2019 年 6 月将向 LDP 公司转让 ODP 公司 100%股权的具体背景，交易对手方选取的商业逻辑，对方资金来源，相关公司转让后员工变化、业务的相关存续和运营情况，在收购前后叶秋龙是否有出境情况，与 ODP 管理层的接触情况，是否对 ODP 进行有效的控制

1. 2019 年 6 月向 LDP 公司转让 ODP 公司 100%股权的具体背景

公司 2019 年转让 ODP 公司的背景情况如下：

(1) 公司设立 ODP 公司后印度市场拓展效果不佳：公司于 2018 年 1 月在印度孟买设立 ODP 公司，计划拓展印度市场，主营牙科和外科设备的制造、贸易、销售、采购和进出口等。公司设立后，由于一直未能吸引到当地优秀人才以及销售渠道开拓受阻，印度市场的拓展效果始终不佳。有鉴于此，公司计划转让或关闭印度子公司。

(2) 叶秋龙先生有意尝试投资牙科材料领域：叶秋龙先生从业以来一直从事医疗器械领域，近年来国际口腔医疗器械市场快速发展，其有意再次尝试投资该领域。2019 年初，叶秋龙先生通过取得 CMP 公司 10%股权进入口腔材料市场，其

认为CMP公司的产品在印度也有较大市场空间;叶秋龙先生认为ODP公司的经营模式比较简单，如果能够大力拓展经销商则有望短期内打开经营局面，一方面叶秋龙自身在印度拥有一定的客户资源，另一方面原BD印度子公司总经理当时有意与其合作拓展业务，该人熟悉当地市场且拥有广泛渠道。故此，在得知公司有意转让印度子公司的意图后，叶秋龙先生有意接手ODP公司并作为其拓展印度市场的平台。

2. 交易对手方选取的商业逻辑

本次出售ODP公司控股权交易对手选择的商业逻辑主要在于：(1) 交易对方有意愿收购；(2) 交易对价合理；(3) 尽快达成交易。

由于叶秋龙先生具有收购意愿，且公司与其就交易价格达成了一致，而且由于交易金额较小，标的简单清晰，其无需进行收购尽职调查，亦满足公司尽快达成交易的要求。

3. 对方资金来源，相关公司转让后员工变化、业务的相关存续和运营情况

叶秋龙先生该次收购资金来源于自有资金，具体参见本题关于收购CMP公司资金来源相关答复。

根据ODP提供的财务报表，ODP公司在转让后的经营情况如下：

项　目	2020财年 （2020.03.31-2021.03.31）	2019财年 （2019.03.31-2020.03.31）
营业收入（印度卢比）	4,426,481.00	4,869,750.00
净利润（印度卢比）	2,107,844.00	-1,986,904.00
净资产（印度卢比）	227,877.00	-1,879,967.00

由于受印度疫情严重以及原计划合伙人发生变更等影响，ODP公司经销商渠道拓展不顺，业绩也未有起色。综合多种因素考虑，叶秋龙先生拟在未来提交自愿注销ODP公司的申请，停止ODP公司的运营。

截至2019年6月30日，ODP公司在股权转让当时有全职员工2人；根据印度大恒竺成律师事务所（Link Legal）出具的《法律意见书》，截至2021年10月20日，ODP公司有3名员工；截至2021年12月31日，ODP公司除1名财务人员留守负责办理相关财务手续外，其余人员已经全部遣散。

4. 在收购前后叶秋龙是否有出境情况，与ODP管理层的接触情况，是否对ODP进行有效的控制

我们查阅了部分叶秋龙与 ODP 人员沟通记录以及工资发放记录等资料，并对叶秋龙进行了访谈。本次收购前后，叶秋龙对公司出境情况、与 ODP 管理层接触情况及其他管控情况如下：

(1) 收购前后的出入境情况：由于 ODP 公司仅从事贸易且标的金额较小，其主要商业价值在于其已取得当地执业许可，无需再因为新建公司而耗费时间以及付出其它成本，故此在收购当时叶秋龙仅通过视频方式核查了 ODP 公司办公场所与相关库存商品，而并未亲赴印度考察；本次收购后，由于贸易公司经营较为简单，印度新冠疫情严重，加之叶秋龙自身业务繁忙，故未赴印度公司进行现场管理，仅通过远程进行管控。

(2) 公司业务沟通及有效控制情况：由于 ODP 公司的贸易属性，其业务较为简单，叶秋龙与公司员工远程联系主要通过电话和 whatsapp 等方式，具体无固定规律，一般根据业务情况临时进行；此外，ODP 公司纳税以及工资需由 LDP 公司提供财务资助，故其财务人员会与叶秋龙定期进行沟通。

(3) 配合中介尽职调查情况：本次 IPO 过程中，我们曾 2 次邀请叶秋龙参与会议并向其咨询了解 ODP 公司相关业务情况，其均能深入详细地予以介绍与解释。

综上所述，在收购 ODP 公司后，叶秋龙对 ODP 公司进行了有效的控制。

(六) 说明报告期内收购 CMP 公司 60%股权、欣康泽 100%股权，出售 ODP 公司 100%股权、CMP 公司 60%股权的具体定价依据

1. 收购 CMP 公司 60%股权的定价依据

根据万隆（上海）资产评估有限公司出具的评估报告（万隆评报字（2018）第 1186 号），评估基准日为 2017 年 10 月 31 日，评估方法为资产基础法，评估对象为 CMP 公司股东全部权益价值。资产评估项目组结合被评估单位填报的资产负债评估明细表和历史经营情况，通过询问、函证、监盘、勘察、检查等方式对评估对象及其所涉及的资产、负债进行现场调查。于评估基准日，CMP 公司的净资产账面值为人民币 588.92 万元，经资产基础法评估的股东全部权益价值为人民币 571.04 万元，即 CMP 公司 60%股权对应的账面价值为人民币 353.35 万元、评估价值为人民币 342.62 万元。参考上述评估价值，双方约定交易价格为 357.50 万元（折合 55 万美元）。上述交易定价较账面价值提高 1.17%、较评估价值提高

4.34%，较 Irvine 公司 2015 年收购价格下降 26.55%。本次交易价格与公允价值基本一致，不存在价格异常的情形。

2. 收购欣康泽 100%股权的定价依据

根据万隆（上海）资产评估有限公司出具的评估报告（万隆评报字（2018）第 10207 号），评估基准日为 2018 年 8 月 31 日，评估方法为资产基础法，评估对象为欣康泽股东全部权益价值。资产评估项目组对评估对象涉及的资产、负债进行了必要的清查核实。经资产基础法评估，欣康泽于评估基准日的评估价值为 3,920.47 万元。2018 年 10 月 5 日，公司与上海兰信签署《股权转让协议》，双方约定沪鸽口腔以 3,920.00 万元的价格收购上海兰信持有的欣康泽 100%的股权。本次交易价格与公允价值基本一致，不存在价格异常的情形。

3. 出售 CMP 和 ODP 未经评估的情况

2019 年公司出售 ODP 公司未经评估，主要原因是 ODP 公司规模较小，结构较为简单清晰，故此交易双方直接约定按照注册出资金额作为成交价格。

2020 年公司出售 CMP 公司未经评估，主要原因是叶秋龙较为熟悉 CMP 公司情况，且因新冠疫情爆发导致评估机构工作难度增大，后经综合评估后认为本次交易整体规模较小，不会构成重大资产重组，故此由交易双方直接协商定价。

（七）说明收购欣康泽前后发行人主要办公场所及租金支付情况，相关租金成本及费用核算是否完整、准确

1. 收购欣康泽前后公司主要办公场所情况

报告期内，公司主要办公场所包含母公司所在日照自建生产及办公厂区、国内销售中心所在上海市浦东新区东方路和青浦区康园路办公地、隐形正畸研发及销售中心所在青岛市北租赁办公地、北京研发中心所在租赁办公地及 ODP 公司和 CMP 公司转让前租赁办公场地，其中上海市浦东新区东方路办公地在收购欣康泽之前向欣康泽公司租赁使用，收购完成之后上海办公地未发生变更。

具体情况如下表：

序号	办公场所[注 1]	办公场所坐落	自有/租赁	面积（㎡）	使用期间
1	日照自建生产及办公厂区	日照高新区昭阳路东、山海路南沪鸽齿科 B01 幢 101 等 20 幢房屋	自有	24,107.22	2018 年 1 月至今

序号	办公场所[注 1]	办公场所坐落	自有/租赁	面积（㎡）	使用期间
2		日照高新区昭阳路东、山海路南厂房 C 及仓库 D	自有	13,032.61	厂房 C 东侧部分于 2021 年 11 月投入使用至今，其余部分预计 2022 年 9 月整体完工后投入使用[注 2]
3	国内销售中心所在上海市浦东新区东方路和青浦区康园路办公地	上海市浦东新区东方路 818 号的 9 层	租入[注 3]	779.24	2018 年 1 月至 2018 年 10 月
4		上海市浦东新区东方路 818 号的 9 层	自有	1,040.68	2018 年 11 月至 2021 年 12 月
5		上海市青浦区朱家角工业园区康园路 103-157 号 9 幢	租入	2,129.78	2018 年 8 月至 2024 年 9 月
6	北京研发中心所在租赁办公地	北京市昌平区回龙观镇生命园路 29 号 1 幢 D 座楼 B1 层 D004 室	租入	52.20	2018 年 1 月至 2019 年 1 月
7		北京市昌平区回龙观镇生命园路 29 号 B 座楼二层 B220 室	租入	285.96	2018 年 1 月至 2021 年 1 月
8		北京市海淀区苏州街 33 号 9 层 912 室	租入	67.39	2020 年 12 月至 2022 年 12 月
9	隐形正畸研发及销售中心所在青岛市北租赁办公地	青岛市市北黑龙江南路 2 号甲 803 户	租入	273.71	2018 年 1 月至 2021 年 9 月
10		青岛市市北黑龙江南路 2 号甲 804 户	租入	273.44	2018 年 4 月至 2022 年 3 月
11		青岛市市北区黑龙江南路 2 号甲 1107 室、1108 室（部分）	租入	289.07	2019 年 2 月至 2021 年 9 月
12		青岛市市北区黑龙江南路 2 号甲 1101 室、1108 室、1109 室、1110 室	租入	875.98	2021 年 10 月至 2024 年 2 月
13		青岛市红岛经济区高新区华东路以西，宝源路以东规划东 19 号线以北，高新区蓝色生物医药产业园区规划路以南	自有	42,500.00[注 4]	本次申报材料的募投项目，预计 2025 年 6 月竣工
14	ODP 公司转让前租赁办公场	Office No.B305,3rd Floor,B Wing,CELLO TRIUMPH,I B Patel R	租入	118.54	2018 年 3 月至 2019 年 6 月

序号	办公场所[注 1]	办公场所坐落	自有/租赁	面积（㎡）	使用期间
	地	oad,Goregoan（East） Mumbai 400 063			
15	CMP 公司转让前租赁办公场地	413 North Pearl Street, Albany, New York 12207	租入	9,304.98	2018 年 1 月至 2020 年 6 月
16		18229 Railroad Street, City of Industry, CA, 91748	租入	1,048.13	2019 年 8 月至 2020 年 6 月

[注 1]相关办公场所的使用期间自 2018 年 1 月始进行统计，原子公司 ODP 公司和 CMP 公司的使用截止期限为其控股权转让交割月份

[注 2]厂房 C 及仓库 D 的建筑面积为《建设工程规划许可证》及《建筑工程施工许可证》记载的建设规模面积，最终面积以不动产权证书记载为准，截至 2021 年 12 月 31 日，厂房 C 和仓库 D 已基本建设完毕

[注 3]2018 年 10 月，上海欣康泽实业有限公司纳入公司合并范围，其房产状态由租赁转为自有

[注 4]系募投项目备案规划面积

如上表所示，收购完成前，公司办公场所面积合计 37,325.07 平方米，其中自建 24,107.22 平方米、租赁 13,217.85 平方米，租赁占比 35.41%。截至 2021 年末，公司办公场所合计 84,027.10 平方米，其中自建（包含在建）80,680.51 平方米，租赁 3,346.59 平方米，租赁占比 3.98%，即主要办公场所系公司自建（包含在建）场所。

2. 公司租赁的办公场所租金支付情况，相关租金成本及费用核算是否完整、准确

公司租赁的办公场所情况如下表：

单位：万元/万美元/万卢比

序号	办公场所坐落	报告期内租赁期间	出租方	年份	租金金额（含税）	租金核算情况
1	上海市浦东新区东方路 818 号的 9 层	2018 年 1 月至 2021 年 12 月	上海欣康泽实业有限公司	2018	46.56	合同约定每日每平方米租金 4.8 元（含税）乘以租赁面积再乘以 30 天计算
				2019	134.65	

				2020	91.32[注]	每月租金；
				2021	156.55	
2	上海市青浦区朱家角工业园区康园路103-157号9幢	2018年8月至2024年9月	上海星豪实业有限公司	2018	26.38	2018年8月至2021年9月约定年租金73.85万/年，2021年10月至2024年9月约定年租金81.235万/年；
				2019	73.85	
				2020	73.85	
				2021	75.70	
3	北京市昌平区回龙观镇生命园路29号1幢D座楼B1层D004室	2018年1月至2019年1月	北京中关村生命科学园生物医学科技孵化有限公司	2018	6.89	合同规定：2018年1月日租金为1.61元/平方米/天，2018年2月至2019年1月日租金为3.80元/平方米/天；
				2019	0.60	
4	北京市昌平区回龙观镇生命园路29号B座楼二层B220室	2018年1月至2021年1月	北京中关村生命科学园生物医学科技孵化有限公司	2018	50.68	合同规定：2018年1月日租金为3.27元/平方米/天，2018年2月至2021年1月日租金为5.00元/平方米/天；
				2019	52.19	
				2020	52.19	
				2021	4.35	
5	北京市海淀区苏州街33号9层912室	2020年12月至2022年12月	盈空间创业（北京）科技有限公司	2020	0.83	2020年12月至2021年约定年租金10万/年，2021年12月至2022年12月约定年租金11万/年；
				2021	1.08	
6	青岛市市北黑龙江南路2号甲803户	2018年1月至2021年9月	李秋妹	2018	22.48	合同规定：2018年1-6月日租金为2.20元/平方米/天，2018年7月至2019年6月日租金为2.23元/平方米/天，2019年7月至2021年6月日租金为2.30元/平方米/天，2021年7月至2021年9月日租金为2.40元/平方米/天；
				2019	23.48	
				2020	23.48	
				2021	17.48	
7	青岛市市北黑龙江南路2号甲804户	2018年4月至2022年3月	黄楚月	2018	18.86	合同规定：2018年4至2019年3月日租金为2.52元/平方米/天，2019年4月至2020年3月日租金为2.646元/平方米/天，2020年4月至2021年3月日租金为2.7783元/平方米/天，2021年4月至2022
				2019	26.09	
				2020	27.40	
				2021	28.77	

						年3月日租金为2.9172元/平方米/天；
8	青岛市市北区黑龙江南路2号甲1107室、1108室（部分）	2019年2月至2021年9月	山东好当家海洋食品销售有限公司	2019	27.08	2019年2月至2021年9月约定租金为295,433.01元/年
				2020	29.54	
				2021	22.16	
9	青岛市市北区黑龙江南路2号甲万科中心1101室、1107室、1108室、1109室、1110室	2021年10月至2024年2月	山东好当家海洋食品销售有限公司	2021	22.38	2021年10月至2024年2月约定租金为895,251.56元/年；
10	Office No.B305,3rd Floor,B Wing,CELLO TRIUMPH,I B Patel Road,Goregoan（East） Mumbai 400 063	2018年4月至2019年6月	MR.ABHISHEK TRIVEDI& MRS.LEELA ABHISHEK TRIVEDI	2018	Rs90.00	2018年3月至2019年2月约定租金为Rs90,000.00卢比/月，2019年3月至2020年5月约定租金为Rs96,750.00卢比/月；
				2019	Rs54.00	
11	413 North Pearl Street, Albany, New York 12207	2015年8月至2020年6月	HOWES REAL ESTATE LLC	2018	$6.60	合同规定租赁期间年租金为66,000.00美元/年；
				2019	$6.60	
				2020	$3.30	
12	18229 Railroad Street, City of Industry, CA, 91748	2019年8月至2020年6月	Chalmers-Mission., LLC	2019	$6.94	合同规定租赁期间月租金为13,876.86美元/月；
				2020	$8.33	

[注]2020年1-5月，受新冠疫情的影响，欣康泽实业有限公司减免了上海沪鸽医疗器械有限公司的房租

如上表所示，报告期内，公司2018年-2021年对外租赁费用（含税）分别为2,168,203.93元、3,024,434.15元、2,889,112.73元和1,719,192.73元，其中2019年度较2018年度上升主要系青浦区朱家角工业园区开始支付全年租金及新增办公场所青岛市市北区黑龙江南路2号甲1107室、1108室所致，2020年度、2021年度租赁费用减少主要系CMP公司2020年6月后不再纳入合并所致；

经核查，2018年至2020年公司依据权责发生制的原则计提每份在履行的租赁合同每月应付租金进入成本费用；2021年1月1日，公司将尚未支付的租赁付款额的现值确认为租赁负债加上已预付房租租金确认使用权资产，相关的使用

权资产按直线法计提折旧进入成本费用；办公场所租金支付及时，相关租金成本及费用的核算完整、准确。

（八）结合《首发业务若干问题解答》问题 36 的要求，说明报告期内重大资产重组对发行人主营业务构成的影响

根据《首发业务若干问题解答》问题 36 的要求，报告期内公司构成重大资产重组的情况如下：

2018 年 3 月，公司向 Irvine 公司收购 CMP 公司 60%的股权；2018 年 10 月，公司向上海兰信收购欣康泽 100%的股权。这两次收购与公司重组前的业务具有高度相关性，其中：CMP 公司的主营业务为牙科修复材料和设备制造，主要提供牙科合金和包埋材等产品，与公司均属于口腔科材料行业，且产品存在互补性；欣康泽所持物业是公司子公司上海沪鸽的办公场所。上述两次股权转让属于同一控制人下企业合并，且发生在同一会计年度内，故需累计计算。

收购前一年，相关各方财务数据如下：

公司	资产总额	资产净额	营业收入	利润总额
CMP 公司	3,079.27	751.43	6,597.14	-440.03
欣康泽	3,108.13	3,105.62	53.66	-137.89
沪鸽口腔	15,642.32	13,964.32	12,281.55	2,778.83
被收购公司合计金额占沪鸽口腔的比例	39.56%	27.62%	54.16%	-20.80%

注：上述 CMP 公司和欣康泽 2017 年财务数据未经审计

如上表所示，收购前一会计年度被重组方的营业收入达到了重组前公司相应项目的 54.16%，且重组新增业务与公司重组前业务具有高度相关性，根据《首发业务若干问题解答》问题 36 的要求，公司前述重大资产重组未构成主营业务发生重大变化，且公司提交发行申请前本次重组后已运行满 12 个月后。此外，公司已按照要求进行了相关信息披露。

综上所述，报告期内公司同一控制人下的重大资产重组未导致公司主营业务发生重大变化。

（九）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 就 CMP 公司和 ODP 公司相关事宜访谈了公司实际控制人宋欣及 LDP 实际

控制人叶秋龙，了解标的公司的经营运作、历史背景、股权转让原因和价格合理性等情况，并取得了股权转让相关协议和银行流水，查阅了 CMP 公司和 ODP 公司的有关历史文件和境外律师出具的法律意见；

(2) 对 CMP 公司 2018 年 1 月至 2020 年 6 月期间的主营业务、产品结构、购销渠道以及技术能力进行分析，了解 CMP 公司持续亏损的原因，并对比分析其与公司其他主体同类产品的毛利率情况及合理性；对 CMP 公司主要客户和供应商进行函证，并进行中信保查询；委托境外会计师进行存货盘点；对 2020 年 6 月至 2021 年 12 月期间公司与 CMP 公司发生的关联交易的合理性和公允性进行分析；

(3) 查阅 CMP 公司网页以及进行网络检索等方式了解 CMP 公司的历史情况和经营现状；取得了 CMP 公司和 ODP 公司股权转让后至 2021 年末的简要财务数据，分析其持续运营情况；了解股权转让后标的公司员工人数和离职去向，相关业务调整和资产变化情况；取得了 CMP 公司相关破产申请文件，对其破产原因和预期影响进行了专项访谈与分析；

(4) 取得 CMP 公司和 ODP 公司并表期间的银行流水，并核查公司境外子公司、实际控制人及其配偶境外账户以及关联方境外子公司的银行流水，核查是否存在异常资金往来，并对大额资金流水进行核查；

(5) 取得叶秋龙个人简历、收购资金来源证明、对外投资公司等情况，取得其在收购前后赴美国相关机票、签证或住宿等证明材料；通过调查问卷的方式核查叶秋龙投资公司与公司主要客户和供应商是否存在交易或者往来，公司董事、监事和高级管理人员是否与上述公司存在往来；取得其与 CMP 公司相关人员的部分往来邮件、签批文件和系统审批截图；取得其保管 CMP 公司网银密钥与其赴 CMP 公司在新加坡打磨机生产基地的照片，并取得了打磨机生产相关原材料和产成品的运输单据；取得其向 ODP 公司工作发放薪酬的单据以及与财务人员定期沟通报税的相关聊天记录；

(6) 取得公司收购 CMP 公司 60%股权和欣康泽 100%股权的转让协议和评估报告，分析上述收购的定价报告；就出售 ODP 公司和 CMP 公司未经评估事宜访谈公司高管；

(7) 取得欣康泽办公场所的租赁协议与租金收付凭证，比较分析相关租金的成本费用的核算完整性；取得沪鸽口腔、CMP 公司和欣康泽 2017 年相关财务数

据，对于重大资产重组事项对于公司主营业务的影响进行分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 根据并购时点的背景与公司运营情况分析，公司在 2017 年 CMP 公司经营业绩亏损的情况下于 2018 年对其进行收购具有商业合理性；

(2) CMP 公司相关产品与公司同类产品的毛利率存在差异且原因合理；

(3) 2018 年公司收购 CMP 公司后于 2020 年对外转让具有商业合理性，叶秋龙收购 CMP 公司的价格合理公允，收购资金来源于自有资金，叶秋龙在收购后能对标的公司进行有效控制；

(4) 经测算，报告期内若未包含 CMP 公司对公司经营业绩及主要财务数据具有一定影响。2018-2020 年期间，若未包含 CMP 公司则公司扣除非经常损益后归母净利润较包含 CMP 公司时变动比例分别为-2.42%、13.98%和 13.04%；

(5) 叶秋龙收购 ODP 公司的资金来源为自有资金，叶秋龙在收购后能对标的公司进行有效控制；

(6) 报告期内，公司收购 CMP 公司 60%股权和欣康泽 100%股权具有合理定价依据，不存在价格异常的情形；出售 ODP 公司 100%股权和 CMP 公司 60%股权未经评估，但均具有合理原因，且为市场交易价格，不存在有失公允的情形；

(7) 公司相关租金成本及费用核算完整、准确；

(8) 由于 CMP 公司和 ODP 公司在 LDP 公司收购后经营未能持续明显改善，CMP 公司已向美国联邦破产法院提交破产申请，ODP 公司拟于未来提请自愿注销。截至目前，上述两家公司已经停止经营；公司剥离上述公司后已经持续经营近 2-3 年，经营状况良好；

(9) 报告期内公司同一控制人下的重大资产重组未导致公司主营业务发生重大变化。

四、关于历史沿革

根据申报材料：

（1）2014 年 8 月 8 日，发行人前身沪鸽有限召开股东会，同意叶秋龙将其持有的 86.59 万元股权转让给健智经贸。同日，叶秋龙与健智经贸签订《股权

转让协议》，约定叶秋龙将其所持沪鸽有限 86.59 万元股权以 126 万元的价款转让给健智经贸。此次股权变更后，沪鸽有限由外商投资企业变更为内资企业。

（2）根据健智经贸出具的确认以及保荐人对叶秋龙、付款经办人的访谈，健智经贸已经以支付人民币现金的方式支付全部股权转让价款，该等股权转让款的支付方式违反了中国外汇管理相关法律法规的规定，但其不影响相应的股权转让的法律效力，不会影响发行人股权结构稳定性，不会对发行上市构成法律障碍。

请发行人说明：（1）说明叶秋龙向健智经贸转让沪鸽有限股权的背景。（2）说明认定前述股权转让违反我国外汇管理相关法律法规的规定，但不影响其法律效力的具体依据。（3）说明叶秋龙转让公司股份后与发行人及实控人、董监高的往来情况，报告期内受让发行人两个子公司的背景，提供叶秋龙的简历及相关从业范围、设立或作为股东、管理层的公司情况，发行人及董监高与相关公司的合作、往来情况，相关公司与发行人客户供应商的合作情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。(审核问询问题第 5 题)

说明：

(一) 说明叶秋龙向健智经贸转让沪鸽有限股权的背景

根据我们对叶秋龙与宋欣的访谈，叶秋龙系马来西亚籍自然人，其原通过文莱弘景间接持有沪鸽有限的股权。2014 年 7 月，因沪鸽有限筹划在新三板挂牌而拟进行股权结构优化，其便以个人身份自文莱弘景受让沪鸽有限的股权，从而转变为直接持有沪鸽有限的股权。其后，经询问多位朋友，叶秋龙对于新三板挂牌公司股票的流动性并不看好。

2014 年 8 月，叶秋龙因投资中国境内其他项目急需资金，经与健智经贸协商一致，将所持的沪鸽有限的股权转让给了健智经贸。

(二) 说明认定前述股权转让违反我国外汇管理相关法律法规的规定，但不影响其法律效力的具体依据

叶秋龙与健智经贸于 2014 年 8 月 8 日签署的《股权转让协议》（下称“《股权转让协议》”）的主要内容如下：

“一、经全体股东同意，甲方（即叶秋龙）将其在日照沪鸽齿科工业有限公司的 86.590584 万元股权，依法转让给乙方（即健智经贸）；公司原股东同意放

弃优先购买权。

二、甲方将其在日照沪鸽齿科工业有限公司所持 86.590584 万元股权以 126 万元人民币的价格依法转让给乙方；乙方于 2014 年 12 月 31 日将 126 万元人民币以现金方式一次性支付给甲方。

三、甲方依法将其股权转让给乙方后，其在日照沪鸽齿科工业有限公司的权利、义务，由乙方承担；乙方遵守和执行公司章程。……

六、本协议经甲乙双方签署并报工商行政管理机关登记后生效。”

健智经贸在履行《股权转让协议》时，按《股权转让协议》的约定和叶秋龙的指示，将 126 万元的人民币现金支付给了叶秋龙指定的境内主体。

前述股权转让款的支付方式属于“以人民币支付应当以外汇支付款项”的行为，违反了中国有关外汇管理的法律法规的规定；但其并不影响本次股权转让的法律效力，具体理由如下：

1. 《股权转让协议》中关于股权转让款支付方式的约定违反法律法规的规定不影响协议中股权转让的内容的合法性和有效性

《中华人民共和国合同法》（当时适用，已于 2021 年 1 月 1 日被废止）第五十六条规定：“合同部分无效，不影响其他部分效力的，其他部分仍然有效。”

《股权转让协议》中关于股权转让款支付方式的约定（即“乙方于 2014 年 12 月 31 日将 126 万元人民币以现金方式一次性支付给甲方”），违反了我国外汇管理相关法律法规，存在被认定为无效的可能性。

但《股权转让协议》中关于股权转让款支付方式的约定仅系该《股权转让协议》的一部分，该部分无效并不影响《股权转让协议》中其他条款（如有关本次股权转让、具体作价）的效力，其他条款的合法性、有效性并不因此而受到影响。

《股权转让协议》的签署方叶秋龙和健智经贸均具有相应的民事权利能力和民事行为能力，该次股权转让系转让双方的真实意思表示，该协议中关于股权转让标的、转让价款的约定内容未违反法律、行政法规的强制性规定，该等约定应属合法有效。

因此，股权转让款支付方式条款的瑕疵并不影响《股权转让协议》中其他约定的效力，转让双方之间关于股权转让、转让价款的约定依然有效。

2. 《股权转让协议》已依法依约生效

根据当时适用的《中华人民共和国合同法》（已于 2021 年 1 月 1 日被废止）第四十四条的规定，依法成立的合同，法律、行政法规规定应当办理批准、登记等手续生效的，依照其规定。

《股权转让协议》第六条约定：“本协议经甲乙双方签署并报工商行政管理机关登记后生效。”

经查，该次股权转让已履行的批准及变更登记程序如下：

(1) 2014 年 8 月 8 日，沪鸽有限召开董事会、股东会，会议同意叶秋龙将其持有的 86.590584 万元股权转让给健智经贸。

(2) 2014 年 8 月 14 日，日照市商务局下发《关于同意日照沪鸽齿科工业有限公司股权变更的批复》（日商务发〔2014〕118 号），同意叶秋龙将所持公司股权按照股权转让协议转让给健智经贸。

(3) 2014 年 8 月 15 日，日照市工商行政管理局核准沪鸽有限有关本次股权转让的变更登记，向沪鸽有限核发变更后的《营业执照》。《股权转让协议》也已在沪鸽有限申请该等变更登记时报工商行政管理机关登记。

因此，《股权转让协议》生效条件均已被满足，其已于 2014 年 8 月 15 日起生效。

3. 相应的股权转让已依法履行相应的审批、登记手续

根据当时适用的《外商投资企业投资者股权变更的若干规定》（已于 2020 年 1 月 1 日被废止）第三条的规定，外商投资企业投资者股权变更应遵守中国有关法律、法规，并按照本规定经审批机关批准和登记机关变更登记，未经审批机关批准的股权变更无效。

如前所述，本次股权转让已依法履行外商投资管理部门的审批手续，并已经市场主体登记管理部门变更登记，因此，本次股权变更事项已经完成。经由该等变更，股权的所有者和持有人已因此而变更为健智经贸。

4. 相关方对该次股权转让均无异议

根据公司出具的说明，经项目组访谈叶秋龙及健智经贸法定代表人宋欣，并经其书面签字确认，转让方叶秋龙和受让方健智经贸对于该次股权转让结果和相关事项均无异议，对公司的目前的股权归属亦没有异议，双方之间就前述事项不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）说明叶秋龙转让公司股份后与发行人及实控人、董监高的往来情况，报告期内受让发行人两个子公司的背景，提供叶秋龙的简历及相关从业范围、设立或作为股东、管理层的公司情况，发行人及董监高与相关公司的合作、往来情况，相关公司与发行人客户供应商的合作情况

1. 2014 年 8 月叶秋龙转让公司股份后与公司及实控人、董监高的往来情况

针对 2014 年 8 月叶秋龙转让公司股份后与公司及实控人、董监高是否存在往来，我们采取了如下核查措施：

(1) 我们取得了公司及其子公司、实际控制人以及公司董监高等在 2014 年 8 月至 2021 年 12 月期间开立的共计 326 个银行账户的资金流水，具体情况如下：

序号	核查主体	核查期间	核查账户数量	是否与叶秋龙存在往来
1	沪鸽口腔及其 11 家控股子公司	2014.08.01-2021.12.31	141	无
2	实际控制人宋欣及一致行动人秦立娟	2014.08.01-2021.12.31	51	无
3	董事：刘钦、张永静 原董事：李军、胡日成、邓燕 监事：吴益峰、许好远、翟萍萍 高管：相龙升	2014.08.01-2021.12.31	134	无
合计			326	

注 1：上表中沪鸽口腔子公司达芬奇科技、达芬奇医疗、沪鸽生物、青岛沪鸽、沪鸽科技、Vincismile 公司和 Oralland 公司的核查起始时间为该子公司的设立日期；沪鸽口腔子公司欣康泽和因卓越的核查起始时间为该子公司被公司收购的日期；公司原子公司 ODP 公司的核查期间为该公司设立之日至被公司剥离出售的日期为止；公司原子公司 CMP 公司的核查期间为该公司被公司收购之日至被公司剥离出售之日为止

注 2：高级管理人员相龙升的核查起始时间为其入职时间 2017 年 8 月

注 3：公司在 2018-2021 年期间存续的 133 个账户具体明细参见本问询回复“十七”（一）4“核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等”

(2) 取得资金流水的方法：1) 2018-2021 年期间：具体方法参见本问询回复“十七”（一）2“取得资金流水的方法”；2) 2014 年 8 月至 2017 年 12 月期间：我们陪同宋欣、胡日成和相龙升等进行现场流水打印，李军、邓燕为我们视频远程监控打印，其余银行账户由其他人员及公司自行提供，我们对相关账户进

行抽查核对，检查是否存在漏打的银行账户。

(3) 核查账户的完整性：对于母公司及其境内子公司，项目组获得了企业信用报告和已开立银行结算账户清单等文件进行验证完整性；对于实际控制人及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员等自然人，保荐机构获取了自然人出具的已提供了全部银行账户资金流水的承诺函。

(4) 核查方法：我们针对取得的相关银行账户流水，逐一核查交易对手方信息以及有关摘要信息，确认是否存在交易对手方为叶秋龙或其控股公司的情形。

经核查，2014 年 8 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间，公司、实际控制人及其一致行动人、公司报告期内历任董事（不含独立董事）、监事和高级管理人员不存在与叶秋龙发生资金往来的情形。

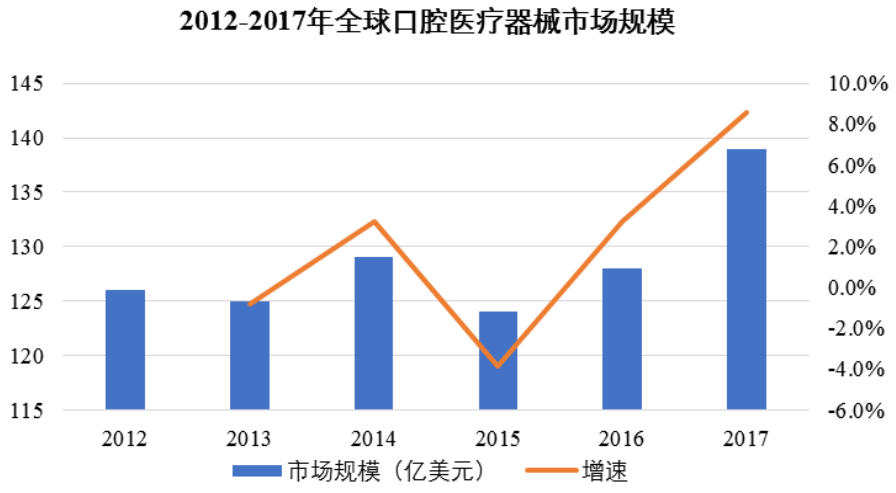
2. 报告期内受让公司两个子公司的背景

报告期内，叶秋龙受让公司两个子公司控股权的背景情况如下：

(1) 国际市场上口腔医疗器械发展态势良好引起投资兴趣

由于不看好新三板流动性以及个人资金需求等原因，叶秋龙先生于 2014 年 8 月对外转让了沪鸽口腔的持股份额，其后未在口腔医疗器械领域进行投资。叶秋龙先生退休且不再担任外部职务后，有意在一级市场上寻找新的投资标的。

根据 Evaluate Medtech 发布的《WorldPreview 2018, Outlook to 2024》，2017 年全球口腔科市场规模为 139 亿美元，占全球医疗器械行业比重的 3.4%；2017-2024 年期间全球口腔科医疗器械市场年均复合增长率为 6.5%，成长空间巨大。



如上图所示，全球口腔医疗器械市场在经历了 2015 年短暂的下滑后保持了

持续增长的态势；公司营业收入也由 2013 年的 3,907.66 万元增长至 2018 年的 22,834.03 万元。上述良好的行业发展态势促使其有意尝试对口腔医疗器械领域进行再次投资，同时出于未来流通便利性的考虑，叶秋龙先生选择了海外标的作为收购对象。

(2) 对公司两家子公司的收购属于同类商业投资行为

2018 年底前后叶秋龙先生决定尝试进入牙科市场，于是在 2018 年底至 2019 年中期间，陆续收购 CMP 公司 10%股权和 ODP 公司 100%股权。从商业决策上而言，上述两次收购属于同类商业投资，而且收购 ODP 公司的部分原因即是因为叶秋龙认为 CMP 公司产品在印度拥有广阔市场空间，两家公司可以构成产供销的合理商业闭环，故此叶秋龙对于 ODP 公司和 CMP 公司的收购具有商业关联，而并非毫无关联的反复收购亏损资产。

(3) 收购前进行了较为充分的考察，有着清晰商业计划且采取了审慎步骤

在收购 CMP 公司前，叶秋龙对进行了较长时间的调研，对 CMP 公司的业务进行了充分熟悉和深入了解，并且有着自身清晰的商业规划；其次，叶秋龙先生采取逐步收购 CMP 公司股权的审慎策略。2018 年 12 月-2019 年 6 月，LDP 公司以 7.2 万美元收购五位股东 10%的股权；2020 年 1 月以 10.8 万美元收购 Devon Howe 持有的 30%股权；2020 年 6 月收购公司持有的剩余 60%股权。由于 CMP 公司整体投资金额较大，上述逐步收购的行为符合收购方进行风险管控的商业逻辑。

(4) 叶秋龙具有海外管理优势和资源优势

从个人背景和职业经历来看，叶秋龙先生更具国际化知识结构，在美国和印度均具有一定的行业资源，本次收购后其计划以自身资源结合沪鸽口腔、CMP 公司和 ODP 公司既有优势来尝试拓展进入口腔医疗器械领域；同时，叶秋龙先生的外籍身份也更便宜于其管控相关主体，而无需担心中美贸易争端的影响。

(5) 叶秋龙在收购后对被并购公司进行实际管控并存在其它资金支持

项目组访谈了叶秋龙先生，取得了其部分审批文件，并就业务问题与也先后多次沟通。经核查，叶秋龙先生在收购 CMP 公司后对公司进行了实际管理；其次，叶秋龙先生在收购后为确保公司正常经营，LDP 公司于 2019 年 8 月替 ODP 公司偿还对沪鸽口腔负债 5.37 万美元，还向 CMP 公司提供借款 60 万美元。

3. 叶秋龙的简历及相关从业范围、设立或作为股东、管理层的公司情况

经查，叶秋龙先生简历及相关从业范围如下：1953 年生，马来西亚籍、新加坡永久居民，新加坡国立大学硕士学位。叶秋龙曾在 Becton Dickenson （以下简称“BD 公司”）工作 18 年，BD 公司是世界上最大的生产和销售医疗设备、医疗系统和试剂的医疗技术公司之一，1897 年创立于美国，是世界 500 强企业之一，叶秋龙在 BD 公司曾担任制造经理、工厂经理以及中国大陆及香港地区总经理等职务；此外，叶秋龙具有行业内资深的履历以及丰富的投资经验，曾担任新加坡科技研究局（“A*STAR”）下属 A*ccelerate 公司的执行副总裁兼总经理、BioBot Surgical Pte Ltd（新加坡）和 ACI Medical Pte Ltd（新加坡）两家公司的 CEO，还曾任多家公司董事。

截至 2021 年 12 月 31 日，叶秋龙先生投资或者兼职的情况如下：

序号	公司名称	持股比例	主营业务概况	任职情况
1	Biobot Surgical Pte Ltd	1.30%	微创机器人医疗器械	董事
2	Pellucid Networks	7 万新币股，1.39 万美元股	医学影像、临床信息和云计算技术	董事
3	Curiox Biosystems Pte Ltd	持有 5,176 股，认缴 517.60 万韩元	细胞分析和治疗的生物仪器	顾问
4	HistoIndex	1.30%	组织病理诊断医疗器械	-
5	N-LAB TECHNOLOGY CENTER PTE LTD	30.00%	化学品的研究和实验开发	董事
6	Lion Dental Private Limited	100.00%	口腔医疗器械	CEO
7	ZIG Venture Pte Ltd	——	风险投资	董事
8	IPI 公司（新加坡企业发展局下属）	——	辅导中小企业发展	顾问

注：Lion Dental Private Limited 持有 CMP 公司和 ODP 公司 100%的股权

4. 公司及董监高与相关公司的合作、往来情况，相关公司与公司客户供应商的合作情况

2018-2021 年期间，除已披露的公司与 CMP 公司和 ODP 公司的关联交易外，公司与叶秋龙 100%持股的 Lion Dental Private Limited 亦存在交易往来，具体情况如下：

单位：万元

交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
矫治器	2.48	5.44	0.00	0.00

由上表所示，公司与 LDP 公司的交易金额较小，不存在利益输送的情形。除

上述情况外，公司及其董事、监事和高级管理人员与叶秋龙持股的相关公司不存在业务合作与资金往来的情况。

经采用调查问卷的方式核查，2018-2021 年期间，叶秋龙作为股东、管理层的公司与公司各年前二十大客户、前十大供应商不存在合作或者交易的情况。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 分别访谈了叶秋龙和健智经贸的实际控制人宋欣，了解叶秋龙向健智经贸转让沪鸽有限股权的背景及原因，以及健智经贸支付股权转让款的相关情况；

(2) 获取并查阅了叶秋龙出具的说明，进一步确认叶秋龙向健智经贸转让沪鸽有限股权的背景及原因；

(3) 获取并查阅了公司申请在股转系统挂牌的相关材料，查验公司申请挂牌的时间，与叶秋龙转让沪鸽有限股权时间作对比，以验证叶秋龙所阐述的转让沪鸽有限股权原因的真实性；

(4) 查阅了叶秋龙向健智经贸转让沪鸽有限股权时签署的股权转让协议及公司相关工商档案；

(5) 查阅了《中华人民共和国外汇管理条例》《关于中华人民共和国外汇管理条例第七章法律责任部分条款内容含义和适用原则有关问题的通知》（国家外汇管理局汇发[2008]59 号）等有关外汇管理的法律法规以及转让时适用的《中华人民共和国外汇合同法》等法律法规；

(6) 项目组律师走访外汇管理部门，了解叶秋龙向健智经贸转让沪鸽有限股权的股权价款支付是否违法等情况；

(7) 除我们陪同财务人员打印取得了沪鸽口腔及其子公司的《已开立银行结算账户清单》和 2018-2021 年期间相关银行流水外，还取得了公司 2014 年 8 月至 2017 年 12 月期间的银行流水；除我们陪同实际控制人、董事、监事和高级管理人员打印取得 2018-2021 年期间的个人银行流水外，还陪同实际控制人打印取得了 2014 年 8 月至 2017 年 12 月期间的境内银行流水及在保荐机构现场陪同下载取得了境外银行账户银行流水；查阅上述已经取得的银行流水交易对手方是否存在叶秋龙或其参股公司的名称；

(8) 访谈叶秋龙以了解其收购 CMP 公司和 ODP 公司的背景与原因，取得了叶

秋龙的个人简历以及其投资或者作为管理层公司的清单，了解了前述投资或者任职公司的主营业务情况并通过网络查询的方式对部分公司进行了验证；

(9) 通过调查问卷的方式核查叶秋龙投资公司与公司主要客户和供应商是否存在交易或者往来，公司董事、监事和高级管理人员是否与上述公司存在往来。

2. 核查意见

经核查：

(1) 叶秋龙向健智经贸转让沪鸽有限股权的背景为：叶秋龙对于新三板挂牌公司股票的流动性并不看好，且当时其有急迫的资金需求；

(2) 健智经贸该次股权转让款的支付方式虽违反法律法规的规定，但其并不影响该次股权转让的法律效力，不会导致受让方持有的公司股权处于不确定的状态，亦不影响公司目前的股权归属，其亦不会对公司本次发行上市构成法律障碍；

(3) 2014 年叶秋龙转让沪鸽口腔股份后与公司及实控人、董监高之间不存在往来的情况；2018-2021 年期间，叶秋龙作为股东、管理层的公司与公司及董监高、公司各年前二十大客户、前十大供应商不存在合作或者交易的情况。

五、关于关联方资金往来

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人存在关联方资金往来，部分交易的金额较大，如 2018 年上海兰信向欣康泽偿还前期拆入资金，交易金额为 1,519.86 万元。CMP 公司报告期内资金拆入较多。

（2）报告期内，发行人存在代收代付股东股权转让款或利息补偿款的情形。例如，在李军向硕和投资转让股份的交易中，发行人于 2019 年 8 月 5 日代收款 606 万元，于 8 月 8 日代付款 605.71 万元。

请发行人说明：（1）说明报告期内关联方资金往来、发行人代收代付款的具体背景及合理性，代收代付股权转让款的税务合规性。（2）说明发行人的整改措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询问题第 8 题）

说明：

(一) 报告期内关联方资金往来、发行人代收代付款的具体背景及合理性，

代收代付股权转让款的税务合规性

1. 报告期内关联方资金往来的具体背景及合理性

单位：万元/万美元

拆入方	拆出方	单位	期初余额①	本期新增借款金额②	应计利息③	本期偿还额④	期末余额⑤=①+②+③-④
	2018 年度						
CMP 公司	Irvine 公司	万美元	84.85	24.00	2.98	111.83	
CMP 公司	HRE 公司	万美元	113.95	2.50	4.34	6.40	114.39
上海兰信	欣康泽	万元	1,430.25	48.60	41.01	1,519.86	
达芬奇科技	青岛兰信	万元	255.00			255.00	
	2019 年度						
CMP 公司	HRE 公司	万美元	114.39		4.26	6.40	112.26
	2020 年度						
CMP 公司[2]	Vincismile 公司	万美元	176.77		2.30	179.07	
CMP 公司[3]	HRE 公司	万美元	112.26		2.09	114.35	

注1：涉及CMP关联资金拆借金额以万美元为单位

注2：2020年6月沪鸽口腔出售所持CMP公司60%的股权后，CMP公司于2020年9月向公司偿还了借款本金及利息

注3：2020年6月沪鸽口腔出售所持CMP公司60%的股权后，CMP公司不再纳入合并，相应资产及负债转出，故期末借款金额减少114.35万美元，当年应计利息为2020年1-6月期间发生的利息

(1) CMP 公司自 Irvine 公司借款

单位：万美元

借款时间	借款金额	利息率	偿还情况
2016.07.06	84.50	月息 0.42%	2018 年 9-10 月期间已经陆续偿付 Irvine 公司 111.11 万美元，本金与利息全部结清。
2018.07.09	24.00	月息 0.42%	

Irvine 公司经审批的投资总额为 200 万美元，青岛兰信实际于 2014-2015 年期间向境外汇款 198 万美元。上述借款的资金来源即为该公司的注册资金。该借款主要发生于公司收购 CMP 公司之前，借款资金用于 CMP 公司短期流动资金周转。前述款项已于收购当年全部结清。

(2) CMP 公司自 Vincismile 公司借款

单位：万美元

借款时间	借款金额	利息率	偿还情况
2018.08.30	110.00	2018.09-2019.09 为 6%，每年根据华尔街日报最优惠利率变动调整	前述利率构成均为合约签署期初华尔街日报最优惠利率加 1%，CMP 公司向 Vincismile 公司公司借款本金及利息已按照《股权转让协议》约定于 2020 年 9 月底前归还完毕
2018.09.24	20.00	2018.09-2018.12 为 6%；2019.01-2019.12 为 6.5%；2020.01-2020.12 为 5.75%	
2019.03.31	10.00	2019.03-2020.03 为 6.5%， 2020.03-2021.03 为 4.25%	
2019.05.02	10.00	2019.05-2020.05 为 6.5%， 2020.05-2021.05 为 4.25%	
2019.12.01	26.00	2019.12-2022.11 为 0%	

上述 CMP 公司自 Vincismile 公司借款主要用于流动资金周转。本次 CMP 公司股权转让完成后，前述借款本金与利息已经偿付结清。

(3) CMP 公司自 HRE 公司借款

单位：万美元

借款时间	借款金额	利息率	偿还情况
2016.07	110.88	年息 4.056%	截至 2020 年 6 月 30 日，该笔借款本金利息合计余额为 114.35 万美元，由于公司已经出售所持 CMP 公司 60%的股权，CMP 公司不再纳入合并，借款相应转出
2017.08.25	6.00	月息 0.46%	
2018.11.20	2.50	月息 0.46%	

上述 HRE 借款资金来源于银行抵押贷款 150 万美元，抵押物为其持有的房产物业。上述 CMP 公司自 HRE 公司借款主要用于流动资金周转。

(4) 达芬奇科技自青岛兰信借款

单位：万元

借款时间	借款金额	利息率	偿还情况
2017.05.18	50.00	无息	以上借款均为 1 年期借款，合计金额 255.00 万元，2018 年 1 月上述借款已经清偿完毕。
2017.07.10	50.00	无息	
2017.08.14	15.00	无息	
2017.09.05	25.00	无息	
2017.09.22	13.80	无息	
2017.10.18	16.20	无息	
2017.11.09	35.00	无息	
2017.12.04	35.00	无息	
2017.12.21	15.00	无息	

2017 年 11 月 15 日，经沪鸽口腔第二届董事会审议通过，公司收购达芬奇科技 70%的股权。上述借款主要发生于公司收购达芬奇科技之前，借款资金用于达芬奇科技短期流动资金周转，由于达芬奇科技处于创立早期，为扶持达芬奇科技发展，青岛兰信未收取其借款利息。前述款项已于 2018 年 1 月全部结清。

(5) 上海兰信自欣康泽借款

单位：万元

借款时间	借款金额	利息率	偿还情况
2017.05.11	700.00	年息 4.35%	以上借款本金合计 1,448.60 万元，利息合计 71.26 万元。上海兰信已于 2018 年 10 月将上述借款本金及利息清偿完毕
2017.07.04	500.00	年息 4.35%	
2017.12.24	200.00	年息 4.35%	
2018.05.23	35.00	年息 4.35%	
2018.06.27	6.00	年息 4.35%	
2018.08.20	7.60	年息 4.35%	

2018 年 9 月 7 日，经沪鸽口腔第二届董事会第十次会议审议通过，公司收购上海兰信持有的欣康泽 100%股权。上述借款主要发生于公司收购欣康泽之前，借款资金用于上海兰信日常经营以及投资，投资方向均为上海兰信下属医院。前述款项已于 2018 年 10 月全部结清。

综上所述，公司子公司或原子公司与上海兰信、青岛兰信、Irvine 公司以及 HRE 公司之间的资金往来主要发生于沪鸽口腔收购取得相关子公司股权之前，相关资金主要用于上海兰信、达芬奇科技和 CMP 公司的日常经营，且除 1 年期以内借款未计利息外，上述借款均已按照约定偿付本息，属于正常的商业拆借行为；公司子公司 Vincismile 公司向 CMP 公司提供借款发生于沪鸽口腔取得 CMP 公司控股权之后，主要用于支持 CMP 公司的日常经营周转，该笔借款已于 2020 年 9 月前结清本息，具有商业合理性。

2. 公司代收代付款的具体背景及合理性，代收代付股权转让款的税务合规性

报告期内，公司存在代收代付股东股权转让款的情形，公司在代收受让方股权转让款并代缴印花税和所得税后将余款代付给转让方，具体情况如下：

单位：万元

转让方	受让方	收款金额	收款时间	付款金额	付款时间

吴益峰	邓燕	12.00	2017.12.28	10.00	2017.12.29
				0.94	2018.02.08
李军	邓燕	18.00	2018.04.12	17.00	2018.04.23
				0.98	2018.05.17
秦立娟	宋欣	202.73	2018.08.30	202.52	2018.08.31
李军	宁波惠智	354.00	2019.06.04	353.82	2019.06.14
李军	宋欣	288.00	2019.07.30	323.84	2019.08.07
李军	刘钦	36.00	2019.07.30		
李军	硕和投资	606.00	2019.08.05	605.71	2019.08.08
秦立娟	宋欣	548.65	2019.11.19	548.38	2019.11.26

注：上表中收付款金额差异系公司代扣代缴所得税和印花税所致

公司对于发生于 2017 年之后的股权转让，采取代收代付股权转让款项的主要的原因在于：公司于 2017 年 6 月在新三板终止挂牌，担心此后的股权交易由于未在规范的交易所内进行而无法保证股东在股权转让后及时履行相关税收缴纳义务，导致该事项成为公司未来 IPO 申请时的审核关注要点，故此采取代收代付的方式进行干预，即股权受让方将款项先行支付给公司，公司在代扣代缴相关税费后再将其余款项支付给股权出让方。

上述股权转让款的税收缴纳情况如下：

单位：万元

转让方	受让方	股权转让税款缴纳情况			
		应纳税所得额	个人所得税	印花税	合计
吴益峰	邓燕	5.25	1.05	0.01	1.06
李军	邓燕	0.00	0.00	0.02	0.02
秦立娟	宋欣	0.00	0.00	0.21	0.21
李军	宁波惠智	0.00	0.00	0.18	0.18
李军	宋欣	0.00	0.00	0.16	0.16
李军	刘钦	0.00			
李军	硕和投资	0.00	0.00	0.29	0.29
秦立娟	宋欣	0.00	0.00	0.27	0.27

注：上表中部分股权转让由于属于代持还原、近亲属转让以及协商平价转让

等原因导致价差所得（应纳税所得额）为 0.00 元

综上所述，公司采取代收代付方式支付的相关股权转让款已全额缴纳相关税款，不存在违反税收相关法律法规的情形。

3. 公司的整改措施

综上所述，上述公司与关联方的资金往来主要发生于公司进行同一控制人下合并之前，或者属于公司的控股子公司时，并且公司在完成相关收购或出售后均予以了及时规范，未因上述关联方资金往来造成任何不利影响。

为了进一步规范公司的关联交易，公司采取了以下措施：(1) 制定了《关联交易管理制度》等规章制度，对关联交易的决策程序、审批权限进行了约定，确保公司及各关联方严格遵守相关规范；(2) 公司实际控制人和控股股东出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》，承诺“保证本人/企业以及本人企业控制的其他企业或者经济组织，今后将尽量减少和规范与沪鸽口腔发生关联交易或资金往来”。

（二）核查程序及核查意见

1. 核查过程

(1) 取得了关联方资金往来涉及的借款合同、公司记账凭证和资金收付凭证等；查阅了报告期内公司及子公司的银行流水；分析上述资金往来的合理性与本息偿还情况；

(2) 查阅了股权转让相关方或者股权代持还原各方提供的银行流水以及代持人李军出具的确认文件，访谈了转让方、受让方及代持人李军，查阅了相关记账凭证和缴税单据等；

(3) 取得了公司《关联交易管理制度》和《关于减少和规范关联交易的承诺函》等相关文件。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，公司与关联方之间存在资金往来以及公司代收代付款等情形具有合理原因，不存在税务方面违法违规的情形，公司已采取措施予以规范。

六、关于子公司

根据申报材料：

（1）截至申报时，发行人拥有 11 家控股子公司，无参股公司及分公司。

（2）报告期内，发行人共有 4 家子公司处于持续亏损状态，包括上海沪鸽医疗器械有限公司、日照沪鸽生物材料有限公司、青岛达芬奇科技有限公司、青岛达芬奇口腔医疗有限公司。2020 年，前述 4 家公司合计亏损金额约为 2,629.00 万元，且部分公司亏损金额持续增加。

请发行人说明：（1）结合业务拓展的实际情况、营业收入的分布，说明各子公司的定位、承担功能的差异、是否符合商务拓展的实际需求。（2）说明非全资的控股子公司少数股东情况，相关股东是否为发行人前员工、客户、供应商或其关联方，是否与发行人及相关人员存在非经营性资金往来。（3）说明相关子公司、孙公司在劳动用工、税收等方面的合法合规性。（4）结合 4 家亏损子公司的主营业务、设立背景、市场空间、未来发展规划等因素，说明前述公司在报告期内持续亏损的原因及合理性，后续盈利改善措施，对发行人未来盈利能力稳定性的影响，并进行针对性的风险提示。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。(审核问询问题第 9 题)

说明：

(一) 结合业务拓展的实际情况、营业收入的分布，说明各子公司的定位、承担功能的差异、是否符合商务拓展的实际需求

2018-2021 年期间，公司主营业务收入构成如下表所示：

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
临床类产品	11,324.12	43.57%	9,465.38	40.81%	8,225.08	31.65%	6,055.35	26.69%
技工类产品	11,948.34	45.97%	11,125.19	47.97%	15,317.04	58.93%	14,026.31	61.82%
隐形正畸产品	2,278.99	8.77%	1,817.64	7.84%	942.62	3.63%	352.24	1.55%
其他产品	437.47	1.68%	785.89	3.39%	1,505.47	5.79%	2,256.88	9.95%
合　计	25,988.92	100.00%	23,194.10	100.00%	25,990.21	100.00%	22,690.78	100.00%

如上表所示，公司主营业务收入主要来自于临床类及技工类产品，隐形正畸产品销售收入及营收占比逐年上涨。各公司情况如下：

定位	公司名称	承担功能	分布及原因
研发	沪鸽口腔、沪鸽生物、因卓越、达芬奇科技、沪鸽科技	母公司负责除子公司分担职能外其它产品的研发；沪鸽生物负责粘固用树脂水门汀等树脂类临床产品研发；因卓越负责临床类的玻璃离子水门汀研发；达芬奇科技负责隐形正畸产品及软件研发；沪鸽科技拟从事口腔科临床材料和数字化研发。	口腔产品的研发涉及临床口腔医学、生物科学、材料科学、智能制造技术及计算机科学，需要大量高学历复合背景人才进行跨学科研发。因卓越位于北京，达芬奇科技和沪鸽科技位于青岛，北京、青岛的区位优势更容易吸引相应的高学历复合背景人才从事研发工作，与位于日照的总部及沪鸽生物的研发部门产生协同效应。
采购	沪鸽口腔、沪鸽生物、Vincismile Group LLc	母公司负责主要生产原料的采购；沪鸽生物采购自产产品的对应原料；Vincismile 公司负责采购境外牙胶片等原料。	公司生产职能由位于日照的母公司和沪鸽生物负责，故相关原材料的采购也由生产公司负责。为沟通便捷以及降低代理费用等，由境外子公司 Vincismile 公司负责境外牙胶片采购。
生产	沪鸽口腔、沪鸽生物、沪鸽齿科	母公司负责除沪鸽生物产品外全部产品的生产；沪鸽生物负责粘固用树脂水门汀等树脂类临床产品生产；沪鸽齿科原负责树脂牙、树脂块等产品生产。	公司生产职能均由位于日照的母公司及沪鸽生物负责，主要系日照地区劳动力成本、固定资产投资建设成本等相对较低，具有经济优势。
销售	沪鸽口腔、上海沪鸽、达芬奇医疗、Vincismile Group LLc	母公司负责国际销售；上海沪鸽负责除 Vincialign 品牌隐形正畸产品外其它产品的国内销售；母公司负责国际销售；达芬奇医疗负责 Vincialign 品牌隐形正畸产品的国内销售；Vincismile 公司拟负责未来 Vincismile 品牌隐形正畸产品的国际销售。	母公司拥有出口资质，负责国际销售；上海沪鸽负责国内销售主要是利用上海的区位优势，具备交通便利、市场辐射范围广等特点；达芬奇医疗负责 Vincialign 品牌隐形正畸产品销售，主要系股权结构差异而需要进行独立核算及考核，同时也与上海沪鸽负责的“沪鸽美悦”品牌形成激励与多品牌策略；Vincismile 公司则主要是基于未来国际市场拓展的计划。
其它	欣康泽、青岛沪鸽、Oralland GmbH	欣康泽持有上海沪鸽办公房产的产权；青岛沪鸽负责募投项目实施；Oralland 公司原拟负责海外投资，现拟注销。	欣康泽是出于简化上海办公场所产权变更而予以保留；青岛沪鸽是公司出于未来发展，依据与青岛高新区管委就募投项目实施而达成的协议设立；Oralland 公司是由于拟进行海外并购而设立。

综上所述，上述各公司的设立均根据公司业务发展的实际需求设立，承担不同的职能，公司及控股子公司的业务定位具有商业合理性，符合商务拓展的实际需求。

（二）说明非全资的控股子公司少数股东情况，相关股东是否为公司前员工、客户、供应商或其关联方，是否与公司及相关人员存在非经营性资金往来

1. 非全资的控股子公司少数股东情况

非全资的控股子公司青岛达芬奇科技有限公司和日照沪鸽生物材料有限公司存在少数股东的情形，少数股东具体情况及其在子公司的持股比例情况如下表所示：

序号	少数股东名称	所属子公司	持股比例
1	宁波梅山保税港区创升投资管理合伙企业（有限合伙）	达芬奇科技	24.00%
2	贾为涛	沪鸽生物	25.00%

(1) 控股子公司青岛达芬奇科技有限公司的少数股东基本情况

截至本问询函回复出具日，公司持有达芬奇科技76%股权，宁波梅山保税港区创升投资管理合伙企业（有限合伙）持有达芬奇科技24%股权。宁波梅山保税港区创升投资管理合伙企业（有限合伙）为公司子公司达芬奇科技的员工持股平台，截至本回复出具日，创升投资的基本情况如下：

企业名称	宁波梅山保税港区创升投资管理合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91330206MA2AH4986W
执行事务合伙人	王凯
出资额	264 万元
注册地址	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 E0259
企业类型	有限合伙企业
经营范围	投资管理、投资咨询
成立日期	2018.02.02
营业期限	2018.02.02 至 2038.02.01

截至本问询回复出具日，创升投资合伙人的具体情况、出资比例及当前任职情况如下表所示：

单位：万元

序号	姓名	合伙人类型	出资额	出资比例	身份证号	当前任职
1	王凯	普通合伙人	236.40	89.55%	320324198308******	达芬奇科技副总经理
2	于昊	有限合伙人	11.00	4.17%	370205198612******	达芬奇科技软件部经理
3	刘承超	有限合伙人	5.50	2.08%	370214198912******	达芬奇科技软件部项目经理
4	郝艳婷	有限合伙人	2.75	1.04%	410521198911******	达芬奇科技软件部算法工程师
5	师东英	有限合伙人	2.75	1.04%	612732198011******	达芬奇科技软件部测试工程师
6	王涛	有限合伙人	4.50	1.70%	371102198902******	达芬奇科技临床部经理
7	黄凤姣	有限合伙人	1.10	0.42%	371323198710******	达芬奇科技软件部 UI 设计师
合计			264.00	100.00%	——	——

(2) 控股子公司日照沪鸽生物材料有限公司的少数股东基本情况

截至本问询函回复出具日，公司持有沪鸽生物75%股权，贾为涛持有沪鸽生物25%股权。贾为涛的基本情况如下：

贾为涛（WEITAO JIA）：男，1959年出生，美国国籍，纽约大学理学硕士，

曾于Pentron Clinical Technologies, LLc.担任研发副总裁，2016年4月起任职于沪鸽生物，曾为公司核心技术人员；2020年受新冠疫情影响，贾为涛先生长期居住美国，未到公司现场办公，无法有效履职，有鉴于此，公司于2020年12月1日免去贾为涛先生沪鸽生物总经理职务，改聘其担任沪鸽生物技术顾问。目前担任沪鸽生物董事、技术顾问。

2. 少数股东是否为公司前员工、客户、供应商或其关联方，是否与公司及相关人员存在非经营性资金往来

经核查公司前十大客户和供应商企查查信息，子公司、实际控制人及其配偶、一致行动人、董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员的银行流水等资料，除正常的工资奖金、备用金及报销款外，公司少数股东相关情况如下表所示：

序号	少数股东名称	是否为公司前员工[注1]	是否为公司前十大客户、供应商或其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员	报告期内与公司的非经营性资金往来
1	创升投资	不适用	否	无
1.1	王凯	否	否	1.股权转让款；2.偿还借款；[注 2]
1.2	于昊	否	否	无
1.3	刘承超	否	否	无
1.4	郝艳婷	否	否	无
1.5	师东英	否	否	无
1.6	王涛	否	否	无
1.7	黄凤姣	否	否	无
2	贾为涛	否	否	无

[注1] 创升投资合伙人均为达芬奇科技现任职员工，贾为涛未曾在沪鸽口腔母公司及其全资子公司担任职务，目前仍担任沪鸽生物董事、技术顾问

[注2] 2017年12月，公司签署《股权转让协议》以420万元的价格取得达芬奇科技70%的股权，前述股权由王凯代青岛兰信持有；2018年1月，沪鸽口腔经王凯向青岛兰信支付股权转让款420万元，达芬奇科技偿还前期由王凯代青岛兰信向其提供的借款255万元

上述少数股东中，王凯既是子公司少数股东，又是公司关键岗位人员。2018年6月，王凯曾向创升投资合伙人王涛提供私人短期借款5万元，该笔款项王涛已

偿还完毕。除上述情形外，前述少数股东在报告期内与公司、实际控制人及其配偶、一致行动人、董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员不存在大额非经营性资金往来的情形。上述“大额资金”的核查标准请参见本问询回复“十七”（一）4“核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等”。

（三）说明相关子公司、孙公司在劳动用工、税收等方面的合法合规性

1. 劳动用工的合法合规性

(1) 劳动合同签署情况

经抽查子公司、孙公司与其员工签订的劳动合同，截至2021年12月31日，各子公司与孙公司已根据《劳动合同法》等有关法律、法规和规范性文件与员工签订劳动合同，公司与员工签订的劳动合同范本符合中国法律法规的规定。

(2) 社会保险缴纳情况

根据公司提供的各子公司员工名册、社会保险缴纳凭证等资料，各子公司报告期各期末缴纳社会保险的人数及占比情况如下：

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
各子公司员工总人数（人）	302	447	486	372
社会保险已缴纳人数（人）	283	433	459	339
未缴纳人数（人）	19	14	27	33
缴纳比例（%）	93.71	96.87	94.44	91.13

注1：上表2018年和2019年期末相关数据统计未包括曾为公司的子公司，已分别于2019年、2020年被剥离的ODP公司、CMP公司

注2：上表中已缴纳人数包含由第三方机构代缴的相关人员

报告期内，子公司员工人数由2019年的486人下降至2021年的302人，主要原因是公司将子公司沪鸽齿科相关生产职能转移至母公司所致。2019年末沪鸽齿科有在册员工199名，除部分员工已离职以及2名员工劳动关系转移至其他子公司外，其他142名员工的劳动关系陆续转移至母公司。截至2021年12月31日，沪鸽齿科已无在册员工。

截至2021年12月31日，各子公司未缴纳社会保险员工人数为19名，主要系：1) 5名员工为退休返聘员工，符合《劳动合同法》与《社会保险法》规定的法定退休年龄，已享受国家基本养老金待遇，无需缴纳社会保险；2)11名员工为新入

职员工，截至2021年末未办讫社保手续；3）3名员工自愿在其他公司缴纳社会保险，并已出具声明自愿放弃在公司缴纳。

我们认为，针对3名员工自愿放弃在子公司处缴纳社会保险的情况，子公司可能存在被要求补缴的风险，但未缴纳社会保险的人数占员工总人数比例较低，涉及金额不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

（3）住房公积金缴纳情况

根据各子公司的员工名册、住房公积金缴纳凭证等资料，各子公司报告期内各期末缴纳住房公积金的人数及占比情况如下：

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
各子公司员工总人数（人）	302	447	486	372
住房公积金已缴纳人数（人）	283	433	457	195
未缴纳人数（人）	19	14	29	177
缴纳比例（%）	93.71	96.87	94.03	52.42

注：上表中已缴纳人数包含由第三方机构代缴的相关人员

截至2021年12月31日，公司各子公司未为19名员工缴纳住房公积金，主要系：1）5名员工为退休返聘员工；2）11名员工为新入职员工，截至2021年末未办讫住房公积金缴纳手续；3）3名员工自愿在其他公司缴纳住房公积金，并已出具声明自愿放弃在公司缴纳。

我们认为，针对3名员工自愿放弃在子公司处缴纳住房公积金的情况，子公司可能存在被要求补缴的风险，但未缴纳住房公积金的人数占总员工人数比例较低，涉及金额不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

根据公司出具的说明及其他相关资料，因相关员工自愿放弃缴纳住房公积金，子公司沪鸽齿科于2019年12月24日才开通住房公积金账户，因此沪鸽齿科在其住房公积金账户开通前未为其员工缴纳住房公积金。根据日照市住房公积金管理中心东港管理部出具的证明，沪鸽齿科自2019年12月24日开户至2021年7月29日期间没有因住房公积金缴存违法违规行为受到行政处罚，没有发现沪鸽齿科存在住房公积金违法违规行为。

我们认为，沪鸽齿科未在法律法规要求的时限内办理住房公积金缴存登记及账户设立手续，导致其在报告期内少缴住房公积金，存在被住房公积金管理中心

责令限期缴存的法律风险。

此外，根据公司的说明并经我们核查，各子公司报告期内为员工缴纳社会保险及住房公积金时，系按照员工的不同职级与岗位，以不低于缴纳地最低缴纳基数为前提确认了员工的分档缴纳基数，存在未以员工上一年度的月平均工资收入为基数缴纳社会保险和住房公积金的情况，存在被主管部门责令补缴的法律风险。

(4) 第三方机构代缴社会保险和住房公积金的情况

根据公司出具的说明，为满足部分外地员工异地缴纳社保、公积金的需求，自2018年1月1日至2021年12月31日，子公司上海沪鸽、达芬奇科技和达芬奇医疗委托第三方机构前锦网络信息技术（上海）有限公司、上海智联易才人力资源顾问有限公司、北京外企人力资源服务青岛有限公司为部分员工代为缴纳社会保险及住房公积金，相关社会保险及住房公积金的相关费用均由该等子公司承担。

报告期内，子公司通过第三方机构为员工代缴社会保险和住房公积金的人数及比例情况如下：

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
员工总人数	302	447	486	372
社会保险代缴人数	116	110	121	95
社会保险代缴比例（%）	38.41	24.61	24.90	25.54
住房公积金代缴人数	116	110	121	95
住房公积金代缴比例（%）	38.41	24.61	24.90	25.54

我们认为，子公司委托第三方机构代缴社会保险和住房公积金与《社会保险登记管理暂行办法》和《住房公积金管理条例》的要求不一致，可能导致相关子公司被社会保险和住房公积金主管机关责令改正、缴纳滞纳金或罚款。

《中华人民共和国社会保险法》第八十四条规定：“用人单位不办理社会保险登记的，由社会保险行政部门责令限期改正；逾期不改正的，对用人单位处应缴社会保险费数额一倍以上三倍以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五百元以上三千元以下的罚款。”

《住房公积金管理条例》第三十七条规定：“违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由

住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处1万元以上5万元以下的罚款。

各子公司由第三方机构代缴社会保险和住房公积金的在职员工已出具《山东沪鸽口腔材料股份有限公司及其控股子公司外地缴纳社保的声明》，自愿在入职企业以外地区缴纳社保。各子公司通过第三方机构代缴社会保险及住房公积金的行为未完全符合《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》的相关规定，但子公司委托第三方机构代缴行为是基于自身业务经营需要产生，且为保障员工依法享有社会保险及住房公积金的待遇，并充分尊重员工在其实际工作地缴纳社会保险及住房公积金的意愿，具有合理性；同时，各子公司通过第三方机构代缴的方式实质履行了为其员工实际缴纳社会保险及住房公积金的法律义务，相关款项均已由子公司支付给了第三方机构，因此，不构成重大违法违规行为。截至本问询回复出具之日，根据相关第三方机构分别出具的说明，其就上述代为缴纳社会保险及住房公积金事宜与公司相关子公司及其相关员工不存在任何纠纷或潜在纠纷，亦未受到任何有关部门的行政处罚。公司未收到过行政主管部门责令限期整改的通知，不存在逾期不改正的情形。

除上述已披露的情况外，各子公司已按照《中华人民共和国劳动合同法》《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律、法规及当地政府的有关规定为员工缴纳社会保险和住房公积金。报告期内各子公司不存在因违反相关规定而遭受行政处罚的情况，各子公司所在地社会保险及住房公积金管理机构均出具了缴纳证明或无违法证明。此外，报告期内，各子公司不存在违反社会保险和住房公积金法律法规而受到行政处罚的情形。

根据公司控股股东上海惠致、实际控制人宋欣出具的承诺，若母公司或各子公司被社会保障部门、住房公积金部门或员工本人要求补缴或者被追缴社会保险金、住房公积金的，或者受到社会保障部门、住房公积金部门行政处罚的，则对于由此所造成的母公司或各子公司之一切费用开支、经济损失，本企业/本人将予以全额补偿，保证母公司或各子公司不因此遭受任何损失。

综上，我们认为，报告期内相关子公司存在未为部分员工依法缴纳社会保险和住房公积金，为员工缴纳社会保险、住房公积金的缴费基数不符合员工实际收入水平，以及通过第三方机构为员工缴纳社会保险、住房公积金的情形，不构成重大违法行为，上述瑕疵未对公司的持续经营产生重大不利影响，不构成公司本

次发行上市的实质性法律障碍。

2. 税收的合法合规性

根据各子公司住所地税务主管机关出具的证明等资料，并经我们登录信用中国网、国家税务总局山东省税务局行政执法信息公示平台、国家税务总局上海市税务局行政执法信息公示平台、国家企业信用信息公示系统和企查查等网站核查，各子公司在报告期内依法缴纳应缴税款，报告期内不存在因违反有关税收方面的法律法规而被处罚的情形。

（四）结合 4 家亏损子公司的主营业务、设立背景、市场空间、未来发展规划等因素，说明前述公司在报告期内持续亏损的原因及合理性，后续盈利改善措施，对公司未来盈利能力稳定性的影响，并进行针对性的风险提示

1. 关于 4 家子公司在报告期内持续亏损的原因及合理性

截至 2021 年末，公司下述 4 家亏损子公司的主营业务、设立背景、市场空间、未来发展规划等情况如下：

序号	子公司	成立日期	主营业务	设立背景与未来发展规划	市场空间
1	达芬奇科技	2015.07	负责隐形正畸产品及软件研发	创建独立持股平台吸引优秀管理和研发人才加盟，推进隐形正畸产品研发	隐形正畸是近些年来兴起的一项较先进的正畸技术，与传统正畸相比优势明显。根据时代天使聆讯后资料集引用的公开信息，全球隐形正畸市场有望于 2030 年达到 462 亿美元，中国市场有望于 2030 年达到 119 亿美元，市场空间巨大。
2	达芬奇医疗	2019.01	负责 Vincialign 品牌隐形正畸产品的国内销售	便于对达芬奇科技隐形正畸业务的销售部门进行独立业绩核算及考核激励，也有利于公司隐形正畸业务多品牌推广策略的实施	
3	沪鸽生物	2016.04	负责粘固用树脂水门汀等树脂类临床产品研发和生产	拓展临床类产品关键细分市场，实现相关产品国产替代	粘固用树脂水门汀等产品于 2020 年正式推向市场，进口替代空间较大，预期未来盈利空间较大
4	上海沪鸽	2013.08	负责公司除达芬奇医疗外其它产品的国内销售	利用上海区位优势，拓展国内销售	中国口腔医疗市场空间巨大，2020 年我国口腔医疗行业市场规模达 1,155 亿元，同比增长 7.9%。

报告期内，上述亏损子公司的营业收入和净利润情况如下表所示：

单位：万元

子公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
达芬奇科技[注]	790.00	-452.48	923.67	-414.49	901.61	-841.64	359.91	-961.54
达芬奇医疗	1,578.41	-1,530.03	1,129.52	-936.96	203.54	-535.84		
沪鸽生物	53.80	-143.33	60.64	-144.38		-248.20		-181.54

子公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
上海沪鸽	18,227.15	30.47	15,099.98	-196.20	14,183.72	200.98	11,302.84	238.60

[注] 达芬奇科技相关财务数据为单体报表口径，未合并其全资子公司达芬奇医疗

(1) 达芬奇科技及达芬奇医疗亏损原因分析

2018-2021年期间,达芬奇科技单体口径净利润分别为-961.54万元、-841.64万元、-414.49万元和-452.48万元；2019-2021年期间，达芬奇医疗净利润分别为-535.84万元、-936.96万元和-1,530.03万元。达芬奇科技及达芬奇医疗主营业务均围绕隐形正畸产品展开，其中：达芬奇科技负责隐形正畸产品和软件的研发，随着公司相关技术日臻成熟，其亏损金额呈现下降趋势；达芬奇医疗负责Vincialign品牌隐形正畸产品的销售，随着市场开拓力度的加大，其亏损金额亦呈扩大趋势。

根据《2018年中国正畸市场消费蓝皮书》披露的信息，隐形正畸是口腔行业增速最快的细分领域，中国隐形正畸的市场规模有望于2030年达到119亿美元。基于上述背景，公司认为隐形正畸产品对于公司未来的发展极为关键，必须尽力把握市场机遇、抢占市场先机。根据前述战略判断，公司于2017年正式推出了隐形正畸产品，并持续加大研发和营销投入。虽然相较于竞争对手进入市场时间较晚，且亏损金额有所加大，但公司2021年隐形正畸诊治案例共实现7,228例，较2020年增长49.49%，较2018年增长347.28%，市场份额已由2020年的约1.44%增长到2021年的约1.68%。

具体而言，达芬奇科技与达芬奇医疗持续亏损的原因如下：

1) 研发支出金额较高：公司为提升产品性能以及软件自动化、智能化水平，不断加大研发投入，相关研发项目预算逾3,000万元，近三年达芬奇科技在隐形正畸领域的研发费用分别为487.13万元、440.64万元和548.05万元；

2) 不断加大市场营销力度：为有效拓展市场，达芬奇医疗持续加大营销活动力度，近三年的销售费用分别为528.88万元、1,084.67万元和1,478.72万元，增长幅度较大；

3) 公司采取了竞争性价格策略：为有效拓展市场，公司在原材料采购价格

下降以及提升规模效应的基础上，采取了竞争性的定价策略，产品销售均价由2018年的5,233.05元/例下降到2021年的3,997.46元/例，降幅达23.61%。

(2) 沪鸽生物亏损原因分析

2018-2021年期间，沪鸽生物净利润分别为-181.54万元、-248.20万元、-144.38万元和-143.33万元。沪鸽生物持续亏损的原因主要系其主营产品粘固用树脂水门汀、光固化牙体粘接剂等于2020年才正式推向市场，2018-2019年期间仍处于研发和试推广阶段。截至目前，上述产品市场反映良好，销量稳步增长，销量增长虽仍未达到盈亏平衡点，但亏损金额已呈现下降趋势。

(3) 上海沪鸽亏损原因分析

2018-2021年期间，上海沪鸽净利润分别为238.60万元、200.98万元、-196.20万元和30.47万元。上海沪鸽负责公司相关产品的国内销售工作，相关产品均采购自公司。2020年亏损原因主要系受疫情影响，上海沪鸽为维持并促进销售增长，就弹性体印模材料等产品给予客户一定价格优惠，但公司并未相应的及时给予其内部结算价格优惠，导致上海沪鸽出现亏损。

综上所述，为了抢占未来口腔医疗器械行业的关键细分市场，不断开拓新的业务增长点，公司持续加大研发和市场开拓力度，上述举措虽然导致部分子公司阶段性持续亏损，但着眼于公司长远发展，具有长期战略价值和合理性。

2. 关于上述亏损子公司对公司未来盈利能力稳定性的影响及后续盈利改善措施

上述子公司业务是公司为了自身长远发展而进行的战略布局，预期未来粘固用树脂水门汀和隐形正畸矫治器等新兴业务有望成长为公司新的业绩增长点。前述子公司阶段性的业绩亏损虽然对公司短期业绩有一定负面影响，但鉴于合成树脂牙、弹性体印模材料等产品销售金额持续扩大，上述亏损对公司经营利润影响有限，对公司未来盈利能力稳定性的影响较小。

针对部分子公司阶段性持续亏损的情况，公司拟采取的改善措施包括：

(1) 增加资金和人员投入，不断增强子公司整体实力：2022年3月，母公司通过股权受让的方式取得了达芬奇科技原少数股东胡雁圭所持的6%股权，将持股比例进一步提升至76%；2022年4月，基于对未来广阔发展前景的充分信心，为提升达芬奇科技整体经营实力，母公司与员工持股平台创升投资同比例增资500万元；报告期内，达芬奇科技与达芬奇医疗不断增强人员实力，员工人数由2018

年末的73人增加至2021年末的110人，硕士以上学历人员由2018年末的14人增加至2021年末的20人。上述资金与人员规模与结构的变化有助于不断增强子公司的竞争实力。

(2) 持续加大营销力度，促进销售规模快速提升：上述子公司产品专业性较强，使用者均为专业口腔医生，而终端消费者的体验决定产品口碑。基于上述特点，公司不断加大产品专业推荐与宣讲力度，通过改进智能化软件不断增进与医生、患者的远程交流，进而改善患者和医生体验，强化品牌形象。通过销售规模的快速提升，上述子公司有望尽快达到盈亏平衡点，而且规模效应也有助于公司降低产品成本。

(3) 不断加大研发，提升生产效率和产品品质，满足客户需求：为提升产品竞争实力，不断满足客户持续增长的需求，公司不断加大研发投入，其中隐形正畸相关项目预算投入金额逾3,000万元，树脂类相关临床产品项目预算投入金额逾1,000万元。持续的研发投入有助于子公司提升产品性能，赢得客户的信赖；与此同时，公司也在加大研发力度以改善提升生产效率，上述举措也有助于子公司改善盈利水平。

综上所述，公司已采取有效措施不断改善子公司盈利水平，上述子公司阶段性持续亏损不会对公司未来盈利能力的稳定性造成重大影响。

3. 关于针对性的风险提示

公司已于《招股说明书》“第四节 风险因素”之“四、财务风险”处补充相关风险提示。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查过程

(1) 查阅各子公司财务报表，了解不同业务的营业收入分布。访谈公司董事长、总经理及财务总监，了解各子公司承担的业务定位功能、各子公司设立的原因，及商务拓展的实际需求；

(2) 查阅子公司沪鸽生物、达芬奇科技的工商档案，并获取其少数股东简历、工商登记资料；

(3) 查阅公司报告期内员工名册、客户及供应商明细，将公司控股子公司少数股东的名单与公司的主要客户、供应商及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员进行对比，与公司财务记录中往来款、费用款等信息进行对比；

(4) 将公司控股子公司少数股东的名单与公司、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员的银行交易记录进行对比；

(5) 抽查公司的员工劳动合同，获取公司报告期内的员工名册及社保、住房公积金缴纳凭证，比对报告期内公司社保缴纳人数及核查未缴纳社保、公积金原因，获取第三方代缴纳社保相关合同、缴费资料。查阅公司出具的报告期内各子公司缴纳社会保险、住房公积金的说明及承诺函。查阅有关员工就未在相关子公司缴纳社会保险和/或住房公积金出具的说明与承诺函及相关证明材料。获取公司人力资源和社会保障部门与住房公积金主管部门出具的合规证明；

(6) 查阅公司的纳税申报表、税务处罚决定书，取得公司相关税务主管部门出具的书面证明。登录信用中国网、国家税务总局山东省税务局行政执法信息公示平台、国家税务总局上海市税务局行政执法信息公示平台、国家企业信用信息公示系统和企查查等网站查询公司是否存在受到税务部门处罚的情况；

(7) 访谈公司董事长、总经理及财务总监，了解上海沪鸽、沪鸽生物、达芬奇科技、达芬奇医疗设立背景及报告期内持续亏损的原因及对公司未来盈利能力稳定性的影响及后续盈利改善措施。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司及控股子公司的业务定位具有商业合理性，符合商务拓展的实际需求；

(2) 不存在控股子公司少数股东为公司前员工、客户、供应商或其关联方的情形，亦不存在与公司及相关人员非经营性异常资金往来的情形；

(3) 公司相关子公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金、缴费基数不符合员工实际收入水平以及通过第三方机构缴纳等情形，上述瑕疵不构成重大违法行为，未对公司的持续经营产生重大不利影响。

(4) 报告期内，公司相关子公司不存在因违反有关税收方面的法律法规而被处罚的情形。

(5) 公司部分子公司持续亏损具有商业合理性，公司已采取有效措施不断改善子公司盈利水平，部分子公司阶段性持续亏损不会对公司未来盈利能力的稳定性造成重大影响。

七、关于营业收入

根据申报材料：

（1)报告期内，发行人临床类产品收入金额分别为 6,055.35 万元、8,225.08 万元、9,465.38 万元和 5,399.09 万元，占主营业务收入比例分别为 26.69%、31.65%、40.81%和 43.05%；技工类产品收入金额分别为 14,026.31 万元、15,317.04 万元、11,125.19 万元和 5,784.41 万元，占主营业务收入比例分别为 61.82%、58.93%、47.97%和 46.13%。技工类产品中临时冠桥树脂块平均售价持续下降。

（2）报告期内，发行人隐形正畸产品收入金额分别为 352.24 万元、942.62 万元、1,817.64 万元和 1,185.78，其他产品收入分别为 2,256.88 万元、1,505.47 万元、785.89 万元和 170.81 万元。

（3)报告期内，发行人境外主营业务收入分别为 10,652.23 万元、10,568.10 万元、6,490.01 万元和 2,991.37 万元，占主营业务收入比例分别为 46.95%、40.66%、27.98%和 23.85%。

（4）发行人选用的收入确认政策为：非隐形正畸矫治器类产品，属于在某一时点履行履约义务；隐形正畸矫治器类产品，属于某一时段内履行履约义务，按产出法确定提供产品的履约进度。

（5）发行人未披露报告期内收入季节性分布情况。

请发行人：

（1）结合市场容量、竞争态势、行业发展趋势等因素，量化分析报告期内临床类产品收入占比上升、技工类产品收入占比下降的原因及合理性，部分产品售价持续下降的原因及合理性；报告期内发行人收入变动趋势与同行业可比公司的差异情况及合理性，是否符合行业特征。（2）以列表形式说明其他产品收入的主要内容、金额及占比，报告期内该类产品收入持续下降的原因及合理性。（3）说明非隐形正畸矫治器类产品和隐形正畸矫治器类产品收入确认的具体时点和确认单据（区分内销产品和外销产品），不同类型收入确认方式下的收入金额及占比；举例说明隐形正畸矫治器类产品收入确认履约进度的具体计算过程、外部证据，相关收入确认政策选用的合规性，与同行业可比公司的差异情况及合理性。（4）说明报告期内境外收入占比逐年下降的原因及合理性，境

外销售的主要区域分布及变动原因，境外销售主要产品收入金额、占比及毛利率，与内销产品毛利率的差异情况及合理性。（5）说明报告期各期境外客户数量变动的原因及合理性，新增客户与存量客户收入金额及占比，境外客户终端销售的实现情况及期末存货情况，与其经营规模是否匹配，是否存在为发行人调节业绩或其他利益输送的情形。（6）说明收入季节性分布情况，与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性，是否存在第四季度收入占比较高的情况，若是，请列示第四季度收入分月金额及占比情况，并分析说明波动原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，详细说明对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查证据能否支撑核查结论，对境外收入真实性是否予以了重点关注并采取针对性核查措施、核查情况及其充分性，发行人是否存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形。（审核问询问题第 10 题）

说明：

（一）结合市场容量、竞争态势、行业发展趋势等因素，量化分析报告期内临床类产品收入占比上升、技工类产品收入占比下降的原因及合理性，部分产品售价持续下降的原因及合理性；报告期内发行人收入变动趋势与同行业可比公司的差异情况及合理性，是否符合行业特征

1. 量化分析报告期内临床类产品收入占比上升、技工类产品收入占比下降的原因及合理性

报告期内，公司临床类产品、技工类产品销售收入及占比情况如下：

单位：万元

类　型	项　目	2021 年		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
临床类产品	弹性体印模材料	9,986.14	38.42	8,386.54	36.16	6,829.79	26.28	4,700.47	20.72
	其他临床类产品	1,337.98	5.15	1,078.84	4.65	1,395.29	5.37	1,354.88	5.97
	小　计	11,324.12	43.57	9,465.38	40.81	8,225.08	31.65	6,055.35	26.69
技工类产品	合成树脂牙	7,077.46	27.23	6,138.12	26.46	7,126.00	27.42	6,074.96	26.77
	临时冠桥树脂块	2,240.80	8.62	1,463.94	6.31	1,815.45	6.99	1,437.28	6.33

	其他技工类产品	2,630.09	10.12	3,523.13	15.20	6,375.59	24.52	6,514.07	28.72
	小　计	11,948.34	45.97	11,125.19	47.97	15,317.04	58.93	14,026.31	61.82
合　计		23,272.46	89.54	20,590.57	88.78	23,542.12	90.58	20,081.66	88.51

报告期内，公司临床类产品销售收入分别为6,055.35万元、8,225.08万元、9,465.38万元和11,324.12万元，占主营业务收入的比例分别为26.69%、31.65%、40.81%和 43.57%，销售收入及占比均呈稳定增长趋势；公司技工类产品销售收入分别为14,026.31万元、15,317.04万元、11,125.19万元和11,948.34万元，占主营业务收入的比例分别为61.82%、58.93%、47.97%和45.97%，剔除CMP公司影响后，公司技工类产品销售收入分别为9,586.41万元、11,060.91万元、9,664.58万元和11,948.34万元，销售收入总体稳定但占比呈下降趋势。

(1) 临床类产品收入占比上升的原因及合理性

公司临床类产品主要为弹性体印模材料产品，其报告期销售数量及单价变动情况如下：

项目	2021年度		2020年度		2019年度		2018年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	
销量（KG）	560,616.47	29.97%	431,345.71	25.19%	344,549.84	36.13%	253,099.96
单位售价（元/KG）	178.13	-8.38%	194.43	-1.91%	198.22	6.73%	185.72

如上表所示，报告期内弹性体印模材料销售收入及占比逐年提高主要系受销量上涨所致。公司弹性体印模材料销量逐年上涨，受临床类产品市场容量、竞争态势、行业发展趋势等因素影响，具体分析如下：

1）临床类产品用途广，近年来应用市场快速增长

公司临床类产品主要为弹性体印模材料，主要用于冠、桥、嵌体、高嵌体、套筒冠、附着体、种植、正畸等精密修复体的印模制取，系口腔治疗辅助材料，广泛应用于口腔种植、口腔修复以及口腔种植等市场。近年来，随着人均可支配收入的不断提高，群众口腔健康意识日益增强，同时种植牙、牙齿正畸价格的不断下降，弹性体印模材料应用市场增长更为快速。

2）公司临床类产品市场竞争力强

公司弹性体印模材料产品，产品性能良好，且已建立了良好的市场品牌效应，近年来公司通过加大研发投入，向弹性体印模材料产品上游材料制造延伸，使得弹性体印模材料产品单位制造成本由2018年的95.93元/公斤下降到2021年的

67.09 元/公斤，低成本优势进一步增强了弹性体印模材料的市场竞争力。

(2) 技工类产品收入占比下降的原因及合理性

公司技工类产品主要为合成树脂牙产品，临时冠桥树脂块,报告期销售数量及单价变动情况如下：

类型	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		金额	变动	金额	变动	金额	变动	
合成树脂牙	销量（万颗）	7,933.12	22.60%	6,470.79	-19.12%	8,000.14	16.72%	6,854.15
	单位售价（元/颗）	0.89	-6.32%	0.95	6.74%	0.89	1.14%	0.88
临时冠桥树脂块	销量（KG）	39,012.33	77.54%	21,973.35	-16.54%	26,329.25	36.20%	19,331.82
	单位售价（元/KG）	574.38	-13.79%	666.23	-3.38%	689.52	-7.26%	743.48

如上表所示，报告期内合成树脂牙产品销售数量增长幅度变动较小、临时冠桥树脂块售价持续下降，总体收入增长不明显。报告期内技工类产品收入占比下降主要系 1)其他技工类产品减少,即 CMP 公司不在纳入合并影响,2)合成树脂牙、临时冠桥树脂块增长速度低于临床类产品所致。

技工类产品销售收入增长速度低于临床类产品，主要系：

1) 从产品用途来看，公司技工类产品中合成树脂牙等产品主要用于活动义齿、固定义齿修复，应用人群主要为缺牙和牙列损坏的老年人，临时冠桥树脂块等产品用于牙科技工室加工制作口腔软组织阳模或修复体的模型。与临床类产品相比，技工类产品应用范围较为固定，市场相对成熟，增长相对稳定。

2) 从产品销售区域来看，报告期内，公司技工类产品境外销售收入占比分别为 56.64%、55.20%、41.82%和 35.49%，即使不考虑 CMP 公司的影响，技工类产品境外销售收入各年占比也在 30%以上，与临床类产品相比，公司技工类产品境外销售面临更多的竞争对手，市场环境更加复杂，因此销售增长速度低于临床类产品。报告期内，公司技工类产品境内、境外销售收入情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
技工类产品境内销售收入	7,708.34	6,472.89	6,861.31	6,081.62
技工类产品境外销售收入	4,240.00	4,652.29	8,455.72	7,944.69
其中：CMP 技工类产品销售收入		1,460.61	4,256.13	4,439.90
剔除 CMP 后技工类产品境外销售收入	4,240.00	3,191.68	4,199.59	3,504.79

3）从新冠肺炎疫情影响来看，因临床类产品以国内销售为主，技工类产品境外销售占有一定的比例，2020 年公司技工类产品受国外新冠疫情的影响较大，境外销售同比下降 24.00%（不考虑 CMP 公司）。

市场资料显示，全球义齿市场年产值超过百亿美元，伴随着世界各地老龄化程度的加剧，义齿市场将迎来新的发展机遇，全球市场对义齿的需求将进一步提升。根据第四次全国口腔流行病学调查结果进行测算，我国中老年人群平均缺牙数为5.7颗，高龄人口人均缺牙数量9颗，潜在牙齿修复市场需求巨大。根据《2020中国口腔医疗行业报告》，全球逾 60%的义齿产自中国，国内牙科技工所数量超过 4,000 家，近十年中国义齿加工规模复合年均增速在 18%左右，远高于全球水平，处于快速增长阶段。公司技工类产品规格多、性能稳定、品质高、市场认可度高，可以最大程度的满足市场需求，在经历了 2020 年新冠肺炎疫情影响后，2021 年公司技工类产品境内外销售均呈现增长趋势，其中境内销售同比上升 19.09%，境外销售同比上升 32.85%，已恢复至疫情前水平。

综上，报告期内公司临床类产品收入占比上升、技工类产品收入占比下降符合市场情况，具备合理性。

2. 部分产品售价持续下降的原因及合理性

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	波动	单价	波动	单价	波动	单价
弹性体印模材料（元/Kg）	178.13	-8.38%	194.43	-1.91%	198.22	6.73%	185.72
临时冠桥树脂块（元/Kg）	574.38	-13.79%	666.23	-3.38%	689.52	-7.26%	743.48
隐形正畸矫治器（元/例）	3,973.67	-8.00%	4,319.22	-9.70%	4,782.99	-8.60%	5,233.05

报告期内，公司主要产品弹性体印模材料、临时冠桥树脂块、隐形正畸矫治器产品售价呈下降趋势。

(1) 弹性体印模材料

报告期内，公司弹性体印模材料销售数量及单价如下：

单位：公斤、元/公斤

产 品	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售数量	单价	销售数量	单价	销售数量	单价	销售数量	单价
弹性体印模材料	560,616.47	178.13	431,345.71	194.43	344,549.84	198.22	253,099.96	185.72

如上表所示：

报告期内,弹性体印模材料销售单价分别为 185.72 元/公斤、198.22 元/公斤、194.43 元/公斤、178.13 元/公斤。2019 年与 2020 年销售单价基本持平，且较 2018 年略有上升。2021 年销售单价较 2019 年、2020 年销售单价略有下降，主要系：

2019 年起，公司开始向弹性体印模材料产品上游材料制造延伸，即由外购基质、催化剂逐步转向购入硅微粉、硅油、催化剂等原材料自产基质、催化剂，至 2021 年下半年公司已基本实现了弹性体印模材料产品中间材料的自产，有效的降低了单位成本，使得公司在产品销售定价策略方面有了更大的空间。随着口腔行业快速发展以及国家政策加持，为满足市场需求，扩大市场占有率，公司适时调整销售策略，以价换量，扩大销售规模。2020 年度销量增长 25.19%，2021 年度销量增长 29.97%,增长较为明显。

虽然公司弹性体印模材料销售单价呈下降趋势，但由于中间材料自产后，单位成本的下降幅度超过单价的下降幅度，因此报告期内其毛利率分别为 48.35%、52.43%、61.42%和 62.34%，仍然保持在较高水平，且呈现上升趋势。

(2) 临时冠桥树脂块

报告期内，公司临时冠桥树脂块销售情况如下：

单位：公斤、元/公斤

产　品	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售数量	单价	销售数量	单价	销售数量	单价	销售数量	单价
临时冠桥树脂块	39,012.33	574.38	21,973.35	666.23	26,329.25	689.52	19,331.82	743.48

如上表所示：

报告期内，临时冠桥树脂块销售单价呈逐年下降趋势。主要系：

1) 产品结构调整

报告期内临时冠桥树脂块中多层树脂块销量逐年减少，该型号产品单价较高，销售占比的减少降低了临时冠桥树脂块整体的销售单价,报告期内多层树脂块销售数量占比及单价如下:

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售数量(KG)	5,851.20	4,120.18	5,679.19	5,247.44
销售数量占比	15.00%	18.86%	22.19%	27.14%

单价(元/KG)	1,068.25	1,319.95	1,303.57	1,255.59
产品结构对平均单价影响(元)	-41.27	-43.83	-64.41	
产品售价对平均单价影响(元)	-47.47	3.64	13.02	
合计对平均单价影响(元)	-88.74	-40.20	-51.39	

注：产品结构对平均单价影响=（当年销量占比-上年销量占比）*当年单价；产品售价对平均单价影响=（当年单价-上年单价）*上年销量占比

2) 市场竞争激烈

公司临时冠桥树脂块主要销往境外欧美发达国家，近年来境内外竞争对手逐步加强对该产品的研发和销售，叠加新冠肺炎疫情的影响，使得市场竞争愈发激烈，为适应市场变化，公司适时调整销售策略，以价换量，保持竞争优势。

(3) 隐形正畸矫治器

报告期内，公司隐形正畸矫治器销售数量及单价如下：

单位：例、元/例

产　品	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	新增病例	单价	新增病例	单价	新增病例	单价	新增病例	单价
隐形正畸矫治器	7,228.00	3,973.67	4,835.00	4,319.22	3,041.00	4,782.99	1,616.00	5,233.05

如上表所示：

报告期内，公司隐形正畸矫治器产品销售单价呈下降趋势。主要系：

1) 公司隐形正畸矫治器产品自 2017 年推向市场以来，发展迅速，营业收入快速增长，产销量上升带来的规模效应和采购话语权的提升使得单位设计成本及制造成本持续下降。为进一步抢占市场，公司适当调整了销售价格。

2) 自 2019 年起，公司针对中低端市场推出了沪鸽美悦品牌的隐形正畸矫治器，与达芬奇品牌隐形正畸矫治器相比，其售价较低，沪鸽美悦品牌隐形正畸矫治器销量占比的逐步提高降低了公司隐形正畸矫治器整体的单位售价。

综上，公司弹性体印模材料、临时冠桥树脂块以及隐形正畸矫治器产品单位售价持续下降符合企业实际情况，是公司面对市场状况做出的销售策略的调整，上述产品单价的持续下降并未导致公司毛利率水平的下降，单价的调整具备合理性。

3. 报告期内公司收入变动趋势与同行业可比公司的差异情况及合理性，是否符合行业特征

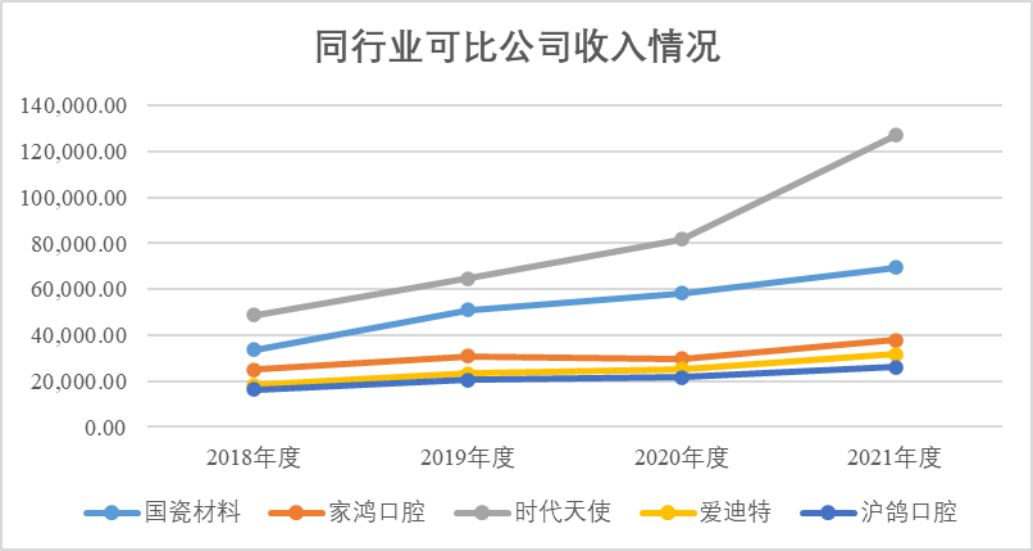
报告期内，公司营业收入情况与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
爱迪特	39,027.80[注 2]	36,163.06	29,916.47	21,256.27
其中：口腔修复材料	23,852.39[注 2]	25,153.13	23,452.65	18,256.30
国瓷材料	69,493.98[注 1]	58,183.47	50,927.72	33,549.53
时代天使	127,167.70	81,652.80	64,589.80	48,848.30
家鸿口腔	18,985.82[注 2]	29,680.39	30,981.33	24,952.03
可比公司平均		51,419.93	44,103.83	32,151.53
沪鸽口腔	26,147.46	23,333.05	26,137.80	22,834.03
沪鸽口腔（剔除 CMP）	26,147.46	21,768.23	20,587.63	16,318.49

[注 1]国瓷材料营业收入数据选取其“生物医疗材料板块”营业收入

[注 2]家鸿口腔 2021 年度的营业收入数据为 2021 年 1-6 月数据；爱迪特 2021 年度的营业收入数据为 2021 年 1-9 月数据



注：为了更方便的进行比较，上图中爱迪特选取“口腔修复材料”2021 年 1-9 年销售收入，且进行了年化处理；国瓷材料选取“生物医疗材料板块”销售收入；家鸿口腔选取 2021 年 1-6 月销售收入，且进行了年化处理；沪鸽口腔选取剔除 CMP 公司影响后的销售收入

如上表及趋势图所示：

(1) 2020年度沪鸽口腔营业收入较2019年度下降主要系转让CMP公司影响，公司于2020年6月对外转让CMP公司，2020年下半年未将CMP公司纳入合并范围，若不考虑 CMP 公司影响，公司 2020 年度营业收入较上年度增长 1,180.60 万元,增幅5.73%。

(2) 伴随着口腔医疗行业的快速发展，近年来同行业可比公司营业收入均呈增长趋势，2020 年度受新冠肺炎疫情影响，可比公司营业收入增速均有所放缓（爱迪特2020年度口腔数字化设备营业收入增长较快，增幅77.79%，口腔修复材料增幅7.25%）。2021年度随着疫情逐步缓解，口腔医疗服务刚性需求逐步释放，可比公司的营业收入均实现了快速增长。

沪鸽口腔营业收入的变动趋势与同行业可比公司保持一致，符合行业特性，具备合理性。

（二）以列表形式说明其他产品收入的主要内容、金额及占比，报告期内该类产品收入持续下降的原因及合理性

1. 其他产品收入的主要内容、金额及占比

报告期内，公司其他产品收入分别为2,256.88万元、1,505.47万元、785.89万元、437.47 万元，分别占主营业务收入的 9.95%、5.79%、3.39%和 1.68%,具体情况如下

单位：万元

主体	项　目	2021年		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
CMP公司	琼脂复制设备及配套耗材			95.74	12.18%	323.06	21.46%	637.42	28.24%
	打磨机及配套耗材			116.89	14.87%	345.67	22.96%	403.90	17.90%
	假牙制作设备及配套耗材			100.27	12.76%	369.14	24.52%	419.23	18.58%
	3D扫描及3D打印设备			4.19	0.53%	75.59	5.02%	161.62	7.16%
	专利转让收入							220.62	9.78%
	其他产品			47.70	6.07%	172.81	11.48%	275.69	12.22%
	小　计			364.79	46.41%	1,286.27	85.44%	2,118.48	93.88%
非　CMP	防疫物资			281.49	35.82%				

公司	护理产品	103.13	23.57%	80.80	10.28%	101.36	6.73%	82.97	3.68%
	光固化模型设备	60.84	13.91%	45.89	5.84%	24.04	1.60%	11.81	0.52%
	口腔数字印模仪	86.49	19.77%						
	3D 打印机及配套耗材	105.09	24.02%						
	其他产品	81.92	18.73%	12.92	1.64%	93.80	6.23%	43.62	1.92%
	小　计	437.47	100.00%	421.10	53.58%	219.20	14.56%	138.40	6.12%
合　计		437.47	100.00%	785.89	100.00%	1,505.47	100.00%	2,256.88	100.00%

2. 其他产品收入持续下降的原因及合理性

报告期内其他产品收入金额持续下降，主要系：

(1) 2019 年其他产品收入较 2018 年下降 751.41 万元，主要系公司自 2017 年取得 CMP 公司控制权后，持续进行产品结构调整，缩减了市场前景较差、利润率较低的产品；

(2) 2020 年-2021 年，自 2020 年 7 月起，公司不再将 CMP 公司纳入合并财务报表，相应 2020 年、2021 年其他类产品销售收入较 2019 年、2018 年显著减少。

综上所述,公司其他产品收入在报告期内持续下降具有合理性。

(三) 说明非隐形正畸矫治器类产品和隐形正畸矫治器类产品收入确认的具体时点和确认单据（区分内销产品和外销产品），不同类型收入确认方式下的收入金额及占比；举例说明隐形正畸矫治器类产品收入确认履约进度的具体计算过程、外部证据，相关收入确认政策选用的合规性，与同行业可比公司的差异情况及合理性

1. 报告期内，公司非隐形正畸矫治器类产品和隐形正畸矫治器类产品收入确认的具体时点和确认单据明细如下：

产品类别	业务类型	具体方法		收入确认的具体时点	收入确认单据
非隐形正畸矫治器类产品	内销产品	按时点确认的收入	根据公司与客户签订的销售合同或订单需求,并根据约定发往客户指定的地点,将货物交付给客户且客户已接受该商品,已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入	公司，将产品发货至客户指定的地点,经客户签收时确认收入	快递签收记录
	外销产品	按时点确认的收入	EXW 交易模式下：根据公司与客户签订的销售合同或订单需求,在公司所在地或其他客户指定地点将货物交付给客户且客户已接受该商品,已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入	公司将产品交付提货人或承运人时确认收入	出库单、货物签收记录

		按时点确认的收入	EXW 以外的交易模式下：公司已根据合同约定将产品出口报关，取得报关单、提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入	公司将产品完成报关手续后,以报关单、提单日期确认收入	报关单、提单
隐形正畸矫治器产品	内外销产品	按时段内履约进度确认的收入	公司销售隐形正畸矫治器产品，由于公司履约过程中所提供产出的产品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，按照履约进度确认收入。公司按照产出法确定提供产品的履约进度。	按时段内履约进度确认收入	经医生确认病例方案、快递签收记录

2. 报告期内，公司不同类型收入确认方式下的收入金额及占比情况

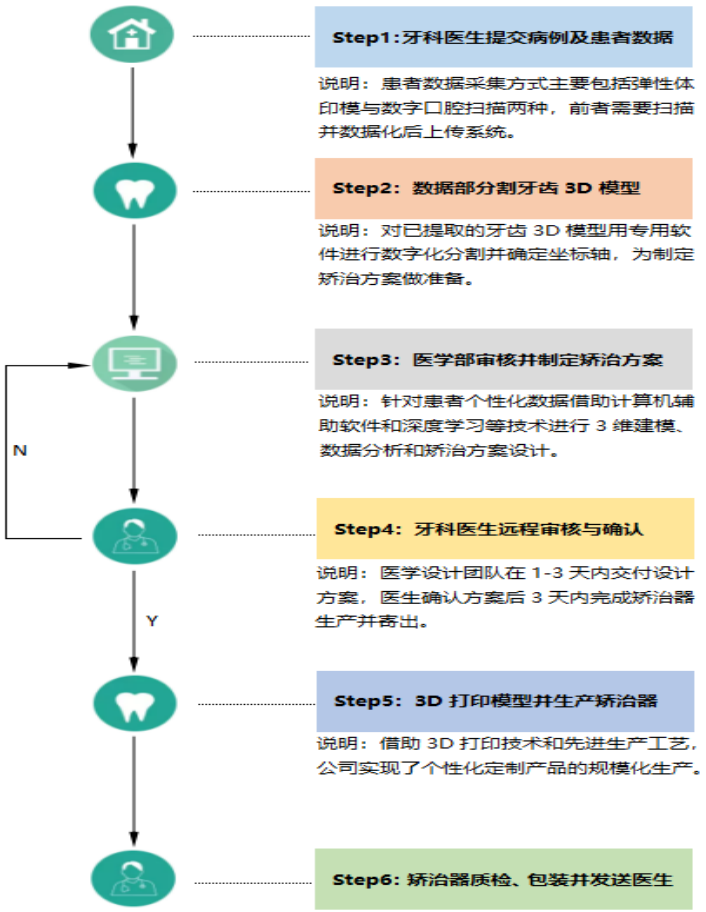
单位：万元

收入确认方式	2021 年		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
按时点确认收入	23,751.74	91.39	21,398.45	92.26	25,072.57	96.47	22,343.13	98.47
时段内按履约进度确认收入	2,237.18	8.61	1,795.65	7.74	917.64	3.53	347.65	1.53
合　计	25,988.92	100.00	23,194.10	100.00	25,990.21	100.00	22,690.78	100.00

如上表所示,报告期内,公司营业收入以按时点确认收入的非隐形正畸矫治器产品为主，历年占比均超过 90%；按履约进度确认收入的隐形正畸矫治器产品收入占比较小，但增长较快。

3. 举例说明隐形正畸矫治器类产品收入确认履约进度的具体计算过程、外部证据

(1) 隐形正畸矫治器业务流程



(2) 隐形正畸矫治器类产品收入确认履约进度的具体计算过程、外部证据示列

项　目	序号	说明	外部证据	示例
具体计算依据	A	公司就单个矫治病例向经销商或诊所等收取的不含税收入	销售合同、销售回款单、销售发票	病例不含税收入 4,000.00 元
	B	医生确认患者疗程需佩戴的矫治器预计副数	经医生确认病例方案	医生确认患者在矫治器疗程中预计需佩戴 50 副矫治器
	C	公司根据医生或客户要求累计发货副数	快递签收记录	第一年发货 10 副;第二年剩余 40 副发货完毕
当期收入确认金额	D	D=A*C/B-以前年度累计确认收入	---	第一年确认收入 800.00 元
				第二年确认收入 3,200.00 元

4. 报告期隐形正畸矫治器类产品收入确认政策选用的合规性

(1) 隐形正畸矫正器病例设计及产品分步交付是一项不可单独区分的整体履约义务

根据《企业会计准则第 14 号-收入》（财会〔2017〕22 号）第九条，下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：

1）企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。

2）该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。

3）该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

公司按照合同约定，为病例提供方案设计服务，并根据设计方案，分步交付的隐形正畸矫治器，以达到患者预定的矫正效果。公司提供的病例方案设计服务与隐形正畸矫治器产品交付属于合同约定的组合产出，两者高度关联。公司提供的隐形正畸病例设计方案及分步交付的隐形正畸矫治器是一项不可单独区分的整体履约义务。

(2) 隐形正畸矫正器产品收入属于某一时段内履行的履约义务

根据《企业会计准则第 14 号-收入》（财会〔2017〕22 号）第十一条规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务：

1）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

2）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

3）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

公司按医生要求，基于前期方案设计，分步向患者提供隐形正畸矫治器产品。患者在使用公司提供的隐形正畸矫治器同时即取得一定的矫治效果，符合客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益条件；患者在收到隐形正畸矫正器以后，即能够控制这些产品；隐形正畸产品均为对特定患者定制化产品，矫治方案确定产品开始交付生产后，不得取消订单，公司收取的款项不予退还，即隐形正畸产品具有不可替代用途，且该公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。公司隐形正畸矫正器产品收入属于某一时段履行的履约义务。

(3) 关于核算方法

根据《企业会计准则第 14 号-收入》（财会〔2017〕22 号）第十二条规定，对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。其中，产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度。

在牙齿矫治过程中，患者随着每副隐形正畸矫治器的佩戴逐步达到预定的牙齿矫治效果，因此适用产出法。产出法下的履约进度根据已经交付矫治器的数量占矫治方案中预计交付矫治器的总数量的比例计量。

综上，公司的隐形正畸矫治器类产品的收入确认政策的选用符合企业会计准则要求，相关收入确认政策的选用具有合规性。

5. 报告期内公司隐形正畸矫治器类产品收入确认政策与同行业可比公司的收入确认政策差异情况及合理性

同行业中，时代天使隐形正畸矫治器产品收入确认政策：矫治解决方案的收入在合约期间内将根据各履约责任的进行情况予以确认，履约义务的进度，是根据迄今已转让予客户的交付物的价值相对于每份合约承诺的剩余交付物的价值计量。

即公司与时代天使隐形正畸产品，均为某一时间段履行的履约业务，均使用产出法确认履约义务的进度,公司收入确认方法与时代天使基本一致。

（四）说明报告期内境外收入占比逐年下降的原因及合理性，境外销售的主要区域分布及变动原因，境外销售主要产品收入金额、占比及毛利率，与内销产品毛利率的差异情况及合理性

1. 报告期内境外收入占比逐年下降的原因及合理性

报告期内，公司主营业务境内外销售情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
境内销售	20,145.31	77.51	16,704.09	72.02	15,422.11	59.34	12,038.55	53.05
境外销售	5,843.61	22.49	6,490.01	27.98	10,568.10	40.66	10,652.23	46.95
合　计	25,988.92	100.00	23,194.10	100.00	25,990.21	100.00	22,690.78	100.00

报告期内，公司境外销售收入分别为 10,652.23 万元、10,568.10 万元、6,490.01 万元和 5,843.61 万元，占比分别为 46.95%、40.66%、27.98%和 22.49%，2020 年度境外销售收入较上年下降 4,078.09 万元，主要系转让 CMP 公司所致。

剔除 CMP 公司销售收入，公司主营业务境内外销售情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年	2020 年度	2019 年度	2018 年度

	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
境内销售	20,145.31	77.51	16,690.51	78.35	15,322.68	75.85	11,877.58	74.74
境外销售	5,843.61	22.49	4,611.88	21.65	4,879.20	24.15	4,015.19	25.26
合　计	25,988.92	100.00	21,302.40	100.00	20,201.87	100.00	15,892.78	100.00

如上表所示，报告期内，剔除 CMP 公司影响，公司境外销售收入整体呈上升趋势。2020 年度境外销售收入为 4,611.88 万元，较 2019 年度减少了 267.31 万元，主要系受境外新冠肺炎疫情影响所致。2021 年度随着境外新冠肺炎疫情的逐步缓解，公司境外销售收入恢复增长。

报告期内，若不考虑 CMP 公司销售收入，公司境外销售收入占比略有下降，主要系收入增长较快的弹性体印模材料主要在境内销售所致。

综上，公司境外销售收入的变动趋势符合企业实际情况和市场状况，具备合理性。

2. 境外销售的主要区域分布及变动原因

报告期内，公司境外销售分地区情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
北美洲[注]	1,875.93	7.22	2,965.67	12.79	5,600.00	21.55	6,111.57	26.93
欧洲	2,235.24	8.60	1,838.40	7.93	2,566.96	9.88	2,192.10	9.66
亚洲	1,330.35	5.12	1,403.73	6.05	2,010.81	7.74	1,900.76	8.38
大洋洲	135.50	0.52	104.07	0.45	118.77	0.46	97.73	0.43
非洲	92.28	0.36	68.55	0.30	107.17	0.41	207.81	0.92
南美洲	174.31	0.67	109.58	0.47	164.38	0.63	142.26	0.63
合　计	5,843.61	22.49	6,490.01	27.98	10,568.10	40.66	10,652.23	46.95

[注]公司北美洲销售收入持续下降主要受剥离 CMP 公司的影响，CMP 公司主要销售区域在北美洲，剔除 CMP 公司的影响，报告期内公司北美洲销售收入分别为 855.99 万元、951.78 万元、1,456.58 万元和 1,875.93 万元，呈逐年增长趋势

公司境外销售以北美洲、欧洲和亚洲为主，上述三大洲销售收入合计占当期

境外销售收入的比例分别为95.80%、96.31%、95.65%和93.12%，占比较为稳定。主要销售国家包括美国、英国、德国、荷兰、日本、韩国等发达国家，该等国家经济发展水平好、市场容量大、口腔市场繁荣，公司在这些国家深耕多年，产品认可度较高，形成了稳定的客户群体，可以给公司带来持续稳定的经营业绩。

3. 境外销售主要产品收入金额、占比及毛利率，与内销产品毛利率的差异情况及合理性

(1) 境外销售主要产品收入金额、占比

报告期公司境外销售主要产品收入金额、占比情况如下：

单位：万元

项　目	2021年		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
合成树脂牙	1,696.22	29.03	1,485.68	22.89	2,125.06	20.11	1,649.01	15.48
临时冠桥树脂块	2,164.27	37.04	1,416.51	21.83	1,778.59	16.83	1,411.34	13.25
合金产品			326.13	5.03	1,021.94	9.67	1,075.96	10.10
包埋材			437.05	6.73	1,164.38	11.02	1,282.32	12.04
软树脂			148.24	2.28	460.28	4.36	456.88	4.29
弹性体印模材料	1,280.94	21.92	978.78	15.08	562.84	5.33	470.75	4.42
合　计	5,141.43	87.98	4,792.37	73.84	7,113.09	67.31	6,346.26	59.58

报告期内，公司境外销售主要产品包括合成树脂牙、临时冠桥树脂块、合金产品、包埋材、软树脂以及弹性体印模材料，其中合金产品、包埋材、软树脂均为CMP公司产品，2020年6月公司对外转让CMP公司后，不再将CMP公司销售收入纳入合并范围，相应公司境外销售的主要产品集中度提高。2021年度公司境外销售主要产品为合成树脂牙、临时冠桥树脂块和弹性体印模材料,合计占境外销售收入的87.98%。

(2) 境外主要产品毛利率与内销产品的差异情况及合理性

报告期内，公司主要产品境外销售毛利率与境内销售毛利率的差异情况如下：

项　目	2021年	2020年度	2019年度	2018年度

	内销	外销	内销	外销	内销	外销	内销	外销
合成树脂牙	78.31%	64.62%	76.23%	73.32%	77.08%	70.41%	75.58%	67.95%
临时冠桥树脂块	55.60%	75.82%	63.00%	75.18%	74.79%	79.10%	67.85%	72.15%
弹性体印模材料	63.21%	56.37%	64.40%	38.89%	54.44%	30.08%	51.01%	24.43%
合金产品	38.11%		34.11%	42.69%	31.43%	45.04%	11.71%	36.92%

注 1：上表中计算 2020 年度、2021 年度毛利率时未考虑运输费用的影响

注 2：上表中内销的合金产品包括沪鸽口腔子公司上海沪鸽销售的合金产品以及 CMP 公司销售给中国客户的合金产品

报告期内，合成树脂牙、弹性体印模材料内销毛利率高于外销毛利率，临时冠桥树脂块、合金产品内销毛利率低于外销毛利率。

分产品分析如下：

1）合成树脂牙

报告期内，公司合成树脂牙内销毛利率普遍高于外销，主要系合成树脂牙内外销产品规格存在一定的差异，内销以中高端产品凯丰、硬质牙系列为主，外销以中低端凯丽、凯彤系列产品为主，导致内销产品的平均销售单价高于外销，同时不同产品系列单位成本差异较小,使得内销毛利率高于外销。

2）临时冠桥树脂块

报告期内，公司临时冠桥树脂块内销毛利率分别为 67.85%、74.79%、63.00%和 55.60%，内销毛利率波动较大主要系内销产品销售金额较小,报告期各期销售收入分别为 25.93 万元、36.86 万元、47.43 万元和 76.43 万元,毛利率受不同客户不同产品规格影响较大所致。

报告期内公司临时冠桥树脂块外销毛利率普遍高于内销,主要系公司临时冠桥树脂块的销售以外销为主，报告期各年外销占比均在 96.00%以上，且境外销售集中于发达国家，已形成了稳定的客户群，市场竞争力较强，外销的单位售价高于内销，使得外销毛利率水平高于内销。

3）弹性体印模材料

报告期内公司弹性体印模材料的销售以内销为主，各年内销占比均在 85.00%以上，报告期内公司弹性体印模材料内销毛利率普遍高于外销，主要系：

① 定价策略不同影响。弹性体印模材料国外售价参考境外主要市场竞争对手的价格，由于国外市场竞争激烈，国外售价一般低于国内，此外公司为拓展海外市场，在 2018 年、2019 年均制定了不同程度的产品折扣政策，拉低了当期外销毛利率水平；

② 销售的产品规格影响。公司弹性体印模材料规格较多，每种规格的产品因使用方式、包装、每单位涉及的配件数量等不同而使得毛利率存在较为明显的差异，报告期内公司弹性体印模材料外销产品规格主要有 0 型（初次印模/手调型）/400g*2、散装果冻基质、散装果冻催化剂等，上述产品均不属于公司主要规格的产品，毛利率水平较低。

③ 报告期内公司弹性体印模材料内销毛利率 2020 年、2021 年明显高于 2018 及 2019 年，同时外销毛利率 2020 年略高于 2019 年，明显高于 2020 年，主要系公司弹性体印模材料成本主要为基质及催化剂的材料成本,自 2019 年开始公司逐步推进中间材料的自产化,优先对内销产品进行自产化替代,在内销自产化比例较高后,逐步对外销产品材料自产化替代所致。

4) 合金产品

报告期内公司合金产品外销的毛利率高于内销，主要系定价策略不同所致。对于内销的合金产品，公司考虑到境内市场的竞争态势，公司采用成本加成的定价方法，毛利率一般保持在 30.00%左右，同时,2018 年度毛利率偏低主要系为了促进合金产品在国内的销售，降低售价所致；对于外销的合金产品主,公司毛利率较高，主要系自 1889 年起 CMP 公司开始运营，深耕境外市场多年，其品牌知名度、客户认可程度较高,定价较高所致。

（五）说明报告期各期境外客户数量变动的原因及合理性，新增客户与存量客户收入金额及占比，境外客户终端销售的实现情况及期末存货情况，与其经营规模是否匹配，是否存在为发行人调节业绩或其他利益输送的情形

1. 报告期各期境外客户数量变动的原因及合理性，新增客户与存量客户收入金额及占比

(1) 报告期各期境外客户数量变动的原因及合理性

报告期内，公司境外客户数量增减变动情况如下：

单位：家

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度

期初客户数量	237	2,243	2,868	2,454
新增客户数量	114	410	844	1,354
退出客户数量	85	2,416	1,469	940
其中：ODP 转让退出客户数量			414	
CMP 转让退出客户数量		2,329		
期末客户数量	266	237	2,243	2,868

注：上表中新增客户数量指当期发生交易而上期未发生交易的境外客户数量，退出客户数量指当期未发生交易而上期发生交易的境外客户数量以及因 ODP、CMP 转让而退出的客户数量

报告期各期末，公司境外客户数量分别为 2,868 家、2,243 家、237 家和 266 家，呈逐年下降趋势，公司境外客户数量波动较大主要系受转让 CMP 公司以及 ODP 公司影响。2018 年度公司印度子公司 ODP 公司成立并开展业务，当年新增境外客户 408 家，实现销售收入 22.18 万元。2019 年度公司对外转让 ODP 公司，使得当年退出客户数量 414 家，2020 年 6 月公司对外转让 CMP 公司，使得 2020 年度退出客户数量较多，若不考虑 CMP 公司以及 ODP 公司境外客户影响，公司境外客户数量增减变动情况如下：

单位：家

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初客户数量	237	227	258	290
新增客户数量	114	97	76	98
退出客户数量	85	87	107	130
期末客户数量	266	237	227	258

注：上表中新增客户数量指当期发生交易而上期未发生交易的境外客户数量，退出客户数量指当期未发生交易而上期发生交易的境外客户数量

公司产品具有产品规格多、单位价值低的特点，公司境外销售主要采用经销商模式开展业务。公司境外经销商数量较多，主要经销商的销售规模较小，公司与经销商采取了较为灵活的合作模式，双方根据供求情况和商务条款谈判确定是否继续合作；部分无法就合作条款达成一致的经销商退出合作，同时公司为扩大销售渠道，完善销售布局，也积极寻求新的合格经销商。报告期内，公司境外新

增和退出客户均为规模较小、采购额较低的经销商，占当期销售收入的比例较低，公司境外客户数量波动符合企业实际经营情况，具有合理性。

(2) 新增客户与存量客户收入金额及占比情况

报告期内，公司新增境外客户与存量境外客户收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
新增客户	855.07	14.63	1,045.01	16.10	777.23	7.35	1,664.80	15.63
存量客户	4,988.55	85.37	5,445.00	83.90	9,790.87	92.65	8,987.43	84.37
合　计	5,843.61	100.00	6,490.01	100.00	10,568.10	100.00	10,652.23	100.00

报告期各期，公司新增境外客户主要为规模较小的客户，新增客户贡献的销售收入占比分别为 15.63%、7.35%、16.10%和 14.63%，占比较低。经过多年的市场开拓和优质的产品质量保障，公司已形成了良好的品牌市场效应，积累了稳定的境外客户群体，存量客户贡献的销售收入占比分别为 84.37%、92.65%、83.90%和 85.37%，占比较高，公司境外市场竞争力较强。

2. 境外客户终端销售的实现情况及期末存货情况，与其经营规模是否匹配，是否存在为公司调节业绩或其他利益输送的情形

(1) 境外客户终端销售实现情况

公司境外经销业务均为买断式经销。针对境外经销商，公司未设置多层级的经销体系，公司不掌握经销商的终端销售情况。对境外经销商终端销售真实性的分析如下

1) 境外经销商退换货情况

报告期内，公司境外经销商退换货情况如下

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外经销商退换货金额	7.29	23.87	30.58	29.62
境外销售收入	5,843.61	6,490.01	10,568.10	10,652.23
占比	0.12%	0.37%	0.29%	0.28%

报告期内，公司境外经销商退换货金额分别为 29.62 万元、30.58 万元、23.87 万元和 7.29 万元，占同期境外销售收入的比例分别为 0.28%、0.29%、0.37%和

0.12%，占比较低。报告期各期末，公司不存在境外经销客户大额异常退换货情形。

2）境外经销商应收账款回款情况

报告期内，公司境外经销商期后回款情况如下：

单位：万元

项　目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
境外经销商应收账款期末余额	145.68	122.87	476.11	427.37
境外经销商期后回款金额	127.88	122.87	476.11	427.37
期后回款占比	87.78%	100.00%	100.00%	100.00%

注：境外经销商期后回款统计至 2022 年 4 月 30 日

如上表所示，公司境外经销商期后回款情况良好，2021 年末公司境外经销商应收账款的期后回款比例为 87.78%，主要系部分境外经销商因受新冠肺炎疫情影响，回款延期所致。

综上，报告期内公司境外经销商期后回款良好，不存在大额异常退换货情形，境外经销商销售真实，通过对经销商的访谈，除合理库存外，境外经销商均实现了终端销售。

(2) 境外主要客户期末存货情况，与其经营规模是否匹配

报告期各期，公司对主要境外客户的销售额、主要境外客户的经营规模情况如下：

年　度	客户名称	对公司的采购额（万元）	注册资本	经营规模
2021 年度	Argen Dental GmbH	574.27	25,565 欧元	2019 年营业额大约 3,340 万欧元
	Straight Smile LLC	513.87	—	登士柏西诺德（纳斯达克上市公司）全资子公司，2020 年 1-9 月营业收入 8.948 亿美元
	THE ARGEN CORPORATION	412.51	—	1963 年成立，雇员 240 人
	Zubler USA	287.14	—	2019 年营业额大约 160 万美元
	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	259.76	2 亿韩元	2019 年销售额 59.18 亿韩元
	Arseus Lab BV	151.74	135,000 欧元	2019 年营业毛利 375.64 万欧元
	Kristall LLC	136.12	10,000 卢布	—
	MyDent24,LLC	132.71	7,550 万卢	2019 年进口金额 228.11 万美元

			布	
	Primotec USA	121.76	—	2019 年销售额大约 70 万美元
	Bettinelli e Bettinelli LTDA	115.95	95,400 巴西雷亚尔	—
	合计	2,705.84	—	—
	占当期境外销售收入比例	46.30%	—	—
2020 年度	Argen Dental GmbH	441.30	同上	同上
	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	352.01	同上	同上
	Pearson Dental Supplies Inc	263.28	—	2019 年销售额大约 4,800 万美元
	Straight Smile LLC	251.45	同上	同上
	THE ARGEN CORPORATION	186.35	同上	同上
	HC Distribution Ltd	185.02	1,000 英镑	—
	Glidewell Laboratories	181.29	—	2019 年销售额大约 3.07 亿美元
	Zubler USA	168.03	同上	同上
	C.I.Medical Co. Ltd	154.45	1,000 万日元	东京证券交易所上市公司，2021 年销售额 412.05 亿日元
	Primotec USA	116.82	同上	同上
	合计	2,300.00	—	—
	占当期境外销售收入比例	35.44%	—	—
2019 年度	Argen Dental GmbH	656.38	同上	同上
	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	562.16	同上	同上
	HENRY SCHEIN, INC.	442.51	480 万美元	纳斯达克上市公司，2021 年净销售额 124.01 亿美元
	Glidewell Laboratories	419.75	同上	同上
	HENRY SCHEIN CANADA	240.18	—	HENRY SCHEIN, INC.于 2003 年 12 月在加拿大成立的子公司，雇员达到了 950 人
	Primotec USA	210.34	同上	同上
	HC Distribution Ltd	157.19	同上	同上
	KRISTALL LLC	145.77	11,000 卢布	—
	THE ARGEN CORPORATION	140.74	同上	同上
	Vertex dental	136.89	227,000 欧元	2019 年销售额大约 386.54 万欧元
	合计	3,111.91	—	—

	占当期境外销售收入比例	29.45%	—	—
2018 年度	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	639.32	同上	同上
	HENRY SCHEIN, INC.	390.86	同上	同上
	Argen Dental GmbH	354.67	同上	同上
	ASPEN DENTAL LAB	336.18	—	2019 年销售额大约 1.09 亿美元
	Glidewell Laboratories	334.84	同上	同上
	HENRY SCHEIN CANADA	225.23	同上	同上
	AFFORDABLE DENTURES DENTAL LAB	169.69	—	1975 年成立，雇员 600 人
	HC Distribution Ltd	132.15	同上	同上
	TD DENTAL SUPPLY	125.88	—	—
	SELECTION IMPORTATION DENTAIRE - SID	124.90	100 万欧元	2018 年销售额大约 266.24 万欧元
	合计	2,833.73	—	—
	占当期境外销售收入比例	26.60%	—	—

根据中国出口信用保险公司出具的《海外资信报告》以及上市公司的年度报告，除个别客户数据无法取得外，报告期内公司向境外主要客户销售金额与该客户的经营规模相匹配，主要客户不存在为公司调节业绩或其他利益输送的情形。

报告期内公司部分境外经销商规模较大，部分经销商为上市公司或上市公司子公司，经沟通，因涉及商业秘密，上述经销商拒绝提供存货库存数据；此外部分经销商已经与公司不再合作，亦无法取得其存货库存数据。报告期内，已提供期末库存数据的境外经销商合计收入金额分别为 589.46 万元、729.64 万元、644.48 万元和 760.56 万元，已提供期末库存数据的境外经销商期末存货余额合计分别为 195.45 万元、254.02 万元、286.83 万元和 297.46 万元，存货余额占经销商收入的比例分别为 33.16%、34.81%、44.51%和 39.11%。公司境外经销商存货周转情况良好，不存在客户压货销售公司产品的情形。

（六）说明收入季节性分布情况，与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性，是否存在第四季度收入占比较高的情况，若是，请列示第四季度收入分月金额及占比情况，并分析说明波动原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司分季度的主营业务收入及占比情况

单位：万元

公司名称	季度	2021 年	2020 年度	2019 年度	2018 年度

		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
家鸿口腔	第一季度			6,668.92	22.94	7,028.18	22.96	6,044.85	24.24
	第二季度			4,995.58	17.18	7,987.76	26.09	6,467.78	25.94
	第三季度			8,588.39	29.54	7,521.09	24.57	5,953.78	23.88
	第四季度			8,824.43	30.35	8,075.13	26.38	6,466.05	25.93
沪鸽口腔	第一季度	5,927.85	22.81	4,490.00	19.36	5,557.28	21.38	5,190.71	22.88
	第二季度	6,612.24	25.44	5,970.25	25.74	6,529.00	25.12	5,787.23	25.50
	第三季度	6,679.65	25.70	6,339.43	27.33	6,844.12	26.34	5,209.19	22.96
	第四季度	6,769.18	26.05	6,394.42	27.57	7,059.81	27.16	6,503.65	28.66

注 1：可比公司家鸿口腔 2021 年未披露公开数据，故 2021 年未列示

注 2：时代天使未披露季度数据,故此处未列示。可比公司时代天使招股书中披露“隐形矫治器治疗需求的患者的消费偏好而致。公司通常在暑假期间的销售额最高。由于类似的原因，在春节前后的寒假期间，公司的销售额排名第二。季节性变动或会令公司的财务业绩出现波动”。公司隐形正畸矫治器产品同可比公司类似,在暑假期间即在第三季度订单量较高,但寒假期间即在第一季度,由于存在春节，同时公司处于业务规模增长期，公司第一季度订单量较报告期其他季度变动无明显增加

注 3：可比公司爱迪特未披露季度数据，故此处未列示。可比公司爱迪特招股中披露“报告期内，公司主营业务收入并未呈现出较明显的季节性变化,2020 年第一、二季度公司主营业务收入较低，随着疫情影响逐渐消除，市场需求在第三季度起逐渐释放，公司提前制定了应对疫情负面影响的各项计划，全面实现复工复产，迅速响应前期积压的市场需求，2020 年第三、四季度主营业务收入大幅上升。”公司氧化锆产品同类比公司类似,季节性波动不明显

如上表所示,报告期内公司主营业务收入不存在较明显的季节性波动情况，不存在第四季度占比较高情况。报告期内公司分季度收入占比与同行业可比公司不存在重大差异,其中公司 2020 年第一季度占比较小主要受疫情影响所致。

（七）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们主要执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司销售部门负责人、财务部门负责人，查阅行业研究报告，了解

公司所处行业发展趋势、市场容量、竞争态势；获取报告期内公司分产品收入明细表，分析临床类产品、技工类产品收入变动的原因及合理性以及主要产品价格变动的原因及合理性；

(2) 查阅同行业可比公司公开披露的收入数据，与公司进行比较，分析公司收入变动趋势是否符合行业特征；

(3) 获取公司分产品的其他收入明细表，分析该类产品收入持续下降的原因及合理性；

(4) 查阅同行业可比公司收入确认具体政策，与公司进行对比分析；

(5) 获取内、外销分产品、分地区收入成本明细表，分析境外收入波动的原因及合理性、境外销售区域的分布及合理性；对境内外主要产品的毛利率进行分析，判断合理性；

(6) 获取境外分客户销售明细表，匹配各年度客户情况，分析客户增减变动原因及合理性、新增客户与存量客户的收入占比情况；获取境外客户的期末库存明细表，查询中信保报告、公开披露的上市公司年报等，分析境外客户的存货与经营规模是否匹配，客户是否实现最终销售；

(7) 获取公司分季度的收入明细表，与同行业可比公司进行对比，分析变动原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司临床类产品收入占比上升、技工类产品收入占比下降符合市场情况，具备合理性；公司弹性体印模材料、临时冠桥树脂块以及隐形正畸矫治器产品单位售价持续下降符合企业实际情况，是公司面对市场状况做出的销售策略的调整，上述产品单价的持续下降并未导致公司毛利率水平的下降，单价的调整具备合理性；公司营业收入的变动趋势与同行业可比公司保持一致，符合行业特性；

(2) 公司报告期内其他产品收入下降，主要系受 CMP 公司转出影响所致,其他收入下降具有其合理性；

(3) 报告期内,公司的隐形正畸矫治器类产品的收入确认政策的选用符合企业会计准则要求，相关收入确认政策的选用具有合规性，与可比公司收入确认政

策基本一致；

(4) 公司境外销售收入的变动趋势符合企业实际情况和市场状况，具备合理性；境内外主要产品受产品结构影响，毛利率存在一定的差异，具有合理性；

(5) 报告期内，公司境外新增和退出客户均为规模较小、采购额较低的经销商，占当期销售收入的比例较低，公司境外客户数量波动符合企业实际经营情况，具有合理性；境外客户的终端销售均已实现，期末库存与经营规模相匹配，不存在为公司调节业绩或其他利益输送的情形；

(6) 公司收入季节性分布情况与同行业可比公司无重大差异，不存在第四季度收入占比较高的情况。

3. 针对收入真实性和截止性的核查程序和核查意见

(1) 核查程序

我们对公司收入真实性和截止性情况主要执行了以下核查程序：

1) 内部控制测试

我们访谈了公司总经理、销售部门负责人、财务部门负责人，查阅了与销售回款业务相关的内部控制制度，了解了公司销售回款业务模式及相关内部控制运行情况。针对境内业务和境外业务，选取样本分别执行穿行测试，境内业务主要获取销售合同、销售出库单、客户签收记录、销售发票、银行回单等原始单据；境外业务主要获取销售订单、销售出库单、出口报关单、货运提单、销售发票、银行回单等原始单据。通过执行内部控制测试，评价与销售回款相关的内部控制制度是否健全、合理，并是否有效执行。

2) 细节测试

我们针对公司销售收入执行细节测试，选取样本的方法如下：除 CMP 公司外，单笔销售订单金额 20 万以上的全部纳入抽样样本，单笔销售订单金额 5-20 万的随机选取部分样本，单笔销售订单金额 5 万以下的选取部分样本，具体执行情况如下：

单位：笔、万元

年度	样本选取标准	总体数量	总体金额	抽样数量	抽样金额	抽样占总体比
2021 年度	单笔20万以上	78	3,056.55	78	3,056.55	11.76%
	单笔 5-20 万	629	5,670.88	219	2,492.25	9.59%

	单笔 5 万以下	33,627	17,261.49	2,582	1,244.16	4.79%
	合　计	34,334	25,988.92	2,879	6,792.96	26.14%
2020 年度	单笔20万以上	71	2,801.72	70	2,769.81	11.94%
	单笔 5-20 万	478	4,304.06	168	1,742.62	7.51%
	单笔 5 万以下	30,716	16,088.32	1,682	1,449.16	6.25%
	合　计	31,265	23,194.10	1,920	5,961.59	25.70%
2019 年度	单笔20万以上	76	2,661.47	67	2,430.06	9.35%
	单笔 5-20 万	640	5,641.15	197	2,064.33	7.94%
	单笔 5 万以下	38,476	17,687.59	2,229	1,274.32	4.90%
	合　计	39,192	25,990.21	2,493	5,768.72	22.20%
2018 年度	单笔20万以上	70	2,606.71	54	2,105.63	9.28%
	单笔 5-20 万	504	4,283.73	194	1,904.15	8.39%
	单笔 5 万以下	35,482	15,800.35	1,347	1,135.22	5.00%
	合　计	36,056	22,690.78	1,595	5,145.01	22.67%

我们获取销售协议、销售订单、销售出库单、出口报关单、货运提单、客户签收记录、销售发票、银行回单等原始资料，执行细节测试，评价公司销售收入的真实性和准确性。

3）走访

① 客户走访情况

我们对对客户进行走访（境内客户以实地走访为主，境外客户因受新冠肺炎疫情影响以视频访谈为主），了解并核查客户基本情况、客户及其董监高是否与公司及其董监高、实际控制人存在关联关系、客户与公司业务开展情况、结算方式、备货周期、信用政策、客户是否存在压货或突击采购情况、退换货情况、第三方回款情况等；查看境内客户主要经营场所；获取客户出具的无关联关系承诺函等

对客户走访情况如下：

单位：家、万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访境内客户数量	399	415	410	387
访谈境外客户数量	41	45	41	38

合　计	440	460	451	425
走访境内客户销售收入	11,514.17	9,409.89	8,688.10	7,078.00
访谈境外客户销售收入	3,100.07	2,779.09	3,646.04	3,054.62
合　计	14,614.24	12,188.98	12,334.15	10,132.61
主营业务收入金额	25,988.92	23,194.10	25,990.21	22,690.78
占　比	56.23%	52.55%	47.46%	44.66%

② 境外客户实地走访情况

境外客户实地走访情况详见本题“（二）针对境外收入真实性的核查程序和核查意见”部分内容。

4）函证

我们对主要客户进行函证，函证内容包括各期销售金额、回款金额、各期末往来余额、返利政策等，通过函证来验证销售收入的真实性，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
回函家数	614	656	607	529
回函金额	17,925.44	15,028.77	14,393.41	11,557.43
其中：相符回函对应审定收入金额	17,021.58	14,894.80	14,231.86	11,402.10
不相符回函对应审定收入金额	903.86	133.97	161.55	155.33
不相符回函，差异绝对额值金额	19.19	19.31	30.44	4.78
回函金额占经销收入比例	68.56%	64.41%	55.07%	50.61%

报告期内，销售回函不符金额较小，回函不符的原因均为时间差异所致，即公司根据《企业会计准则》确定的收入确认时点，与客户根据发票等确认采购的时点不同所致。

5）银行流水回款核查

对销售收入的核查，我们主要实施了函证、走访、细节测试等核查程序，鉴于公司存在数量众多的中小客户，且上述中小客户中单一客户交易金额较小，因此我们对未实施函证、走访、细节测试核查程序的客户实施纸质银行流水、网银流水回款测试予以补充核查，具体如下：

我们走访了发行人主要开户银行，独立获取收款账户纸质银行流水，同时我

们获取网银流水，并与纸质银行流水核对，保证网银流水的真实性。我们将纸质银行流水、网银流水收款金额与销售收入明细、销售回款明细进行对比，确认纸质银行回款、网银回款明细与销售收入明细、销售回款明细总体相匹配。纸质银行流水、网银流水核查覆盖的销售收入占主营业务收入的比例分别为 15.53%、16.42%、17.16%和 16.38%。

综上，我们通过函证、走访、细节测试以及纸质银行流水、网银流水回款核查覆盖主营业务收入的比例分别为 78.68%、81.65%、88.93%和 94.66%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
函证情况	17,925.44	68.97	15,038.95	64.84	14,445.01	55.58	11,609.18	51.16
走访情况	14,614.24	56.23	12,188.98	52.55	12,334.15	47.46	10,132.61	44.66
细节测试情况	6,792.96	26.14	5,961.59	25.70	5,768.72	22.20	5,145.01	22.67
函证、走访、细节测试核查去重后小计	20,343.01	78.28	16,645.92	71.77	16,954.65	65.23	14,328.68	63.15
未执行上述程序的网银流水回款替代测试	4,258.00	16.38	3,979.43	17.16	4,267.74	16.42	3,523.82	15.53
总核查情况	24,601.01	94.66	20,625.35	88.93	21,222.39	81.65	17,852.50	78.68

6）截止测试

我们就资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性核查程序，包括但不限于：① 根据重要性和随机性原则，从营业收入明细账选取资产负债表日前后 1 个月主要销售样本，追查至对应的销售合同、出库单、销售发票、客户签收记录、出口报关单、银行回款单等其他支持性文件，结合公司收入确认的会计政策，评价相关收入是否被记录于恰当的会计期间；② 检查公司资产负债表日后是否存在大额销售退回，以评价相关收入是否被记录于恰当的会计期间。

7）实质性分析

① 针对不同产品、不同区域的销售，分析其销售收入变动趋势、主要销售产品收入占比、毛利率情况，分析波动原因及合理性；

② 针对隐形正畸矫治器产品，结合同行业可比公司情况以及获取确认履约

进度的外部证据，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

③ 取得分季度客户销售收入明细，结合同行业可比公司情况，分析公司销售业务是否存在明显的季节性，第四季度收入是否占比较高；

④ 取得公司运费明细，与销售收入进行匹配分析。

8）其他核查程序

① 客户主体资格核查。通过网络查询、实地走访等方式核查客户的经营资质，获取《医疗器械经营许可证》等资料，核查客户的主体资格；

② 境外客户中信保资信核查。对境外主要客户，通过中信保进行查询，了解其基本情况、工商信息、股东信息、经营情况、上下游情况以及财务数据，与公司销售记录进行对比分析，核查是否存在明显异常情况；

③ 销售收入的会计处理。我们查阅了公司的会计记录，了解公司对于收入确认的相关会计政策，查阅公司与客户销售合同的主要条款，核查公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的相关规定。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1）公司结合公司实际情况制定了针对不同销售模式、不同销售区域的具体收入确认政策，符合《企业会计准则》的相关规定；

2）报告期内公司收入变动趋势具备合理性，与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特征；

3）报告期内公司不同类型产品、不同销售区域收入变动趋势符合企业实际情况、行业状况，具备合理性；

4）公司境境外客户数量的波动符合企业实际情况，境外客户采购规模与其经营规模相匹配，不存在为公司调节业绩或其他利益输送的情形；

5）公司销售收入季节性分布情况与同行业可比公司不存在明显差异，不存在第四季度收入占比较高情形；

6）公司销售收入均记录于恰当的会计期间，不存在收入跨期情况；

7）公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在非经营性资金往来，不存在对客户提供借款、担保等资金支持的情况。

综上，报告期内公司销售收入真实、准确，不存在提前或延期确认收入的情况。

4. 针对境外收入真实性的核查程序和核查意见

(1) 核查程序

我们对公司境外收入真实性情况主要执行了以下核查程序：

1) 内部控制测试

我们访谈了公司国际部负责人、财务部门负责人，查阅了与境外销售回款业务相关的内部控制制度，了解了公司境外销售回款业务模式及相关内部控制运行情况。针对境外业务，选取样本执行穿行测试，主要获取销售订单、销售出库单、出口报关单、货运提单、销售发票、银行回单等原始单据。通过执行内部控制测试，评价与境外销售回款相关的内部控制制度是否健全、合理，并是否有效执行。

2) 细节测试

我们针对公司境外销售收入执行细节测试，选取样本的方法如下：除 CMP 公司外，单笔销售订单金额 20 万以上的全部纳入抽样样本，单笔销售订单金额 5-20 万的随机选取部分样本，单笔销售订单金额 5 万以下的选取部分样本，具体执行情况如下：

单位：笔、万元

年度	样本选取标准	总体数量	总体金额	抽样数量	抽样金额	抽样占总体比
2021 年度	单笔20万以上	49	2,166.88	49	2,166.88	37.08%
	单笔 5-20 万	249	2,435.06	69	953.41	16.32%
	单笔 5 万以下	1,000	1,241.68	130	107.34	1.84%
	合计	1,298	5,843.61	248	3,227.63	55.23%
2020 年度	单笔20万以上	50	2,144.25	49	2,112.34	32.55%
	单笔 5-20 万	223	2,095.37	84	1,003.10	15.46%
	单笔 5 万以下	4,738	2,250.39	71	175.81	2.71%
	合计	5,011	6,490.01	204	3,291.24	50.71%
2019 年度	单笔20万以上	69	2,466.11	60	2,234.70	21.15%
	单笔 5-20 万	361	3,475.61	113	1,349.92	12.77%
	单笔 5 万以下	12,545	4,626.38	195	359.43	3.40%
	合计	12,975	10,568.10	368	3,944.05	37.32%

2018 年度	单笔 20 万以上	66	2,463.09	50	1,962.01	18.42%
	单笔 5-20 万	333	2,993.37	146	1,507.24	14.15%
	单笔 5 万以下	14,232	5,195.78	241	530.32	4.98%
	合计	14,631	10,652.23	437	3,999.57	37.55%

我们获取销售订单、销售出库单、出口报关单、货运提单、银行回单等原始资料，执行细节测试，评价公司境外销售收入的真实性和准确性

3）走访

① 境外客户视频访谈情况

受新冠肺炎疫情影响，我们对境外客户主要以视频方式进行访谈，了解并核查客户基本情况、客户及其董监高是否与公司及其董监高、实际控制人存在关联关系、客户与公司业务开展情况、结算方式、备货周期、信用政策、客户是否存在压货或突击采购情况、退换货情况、第三方回款情况等；获取客户出具的访谈问卷记录、无关联关系承诺函等。

对境外客户视频访谈情况如下：

单位：家、万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
访谈境外客户数量	41	45	41	38
访谈境外客户销售收入	3,100.07	2,779.09	3,646.04	3,054.62
境外销售收入金额	5,843.61	6,490.01	10,568.10	10,652.23
占比	53.05%	42.82%	34.50%	28.68%

2018 年度至 2020 年度，访谈境外客户销售收入占比较低，主要系 CMP 公司部分客户为规模较大的集团公司或上市公司，对方拒绝接受访谈；此外部分客户接受了我们视频访谈，但未及时邮寄或发送访谈问卷，导致整体访谈比例较低。

② 境外客户实地走访情况

受新冠肺炎疫情影响，我们无法亲自对境外客户进行实地走访，因此委托境外中介机构对部分主要境外客户进行了实地走访，具体情况如下：

单位：万元

委托中介机构名称	走访客户名称	所在国家	2021 年交易额	2020 年交易额	2019 年交易额	2018 年交易额
Hanul LLC	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	韩国	259.76	352.01	562.16	639.32

Plante & Moran, PLLC	DYNA FLEX, LTD	美国	69.15	44.61	57.31	35.21
Plante & Moran, PLLC	Zubler USA	美国	287.14	168.03		
Plante & Moran, PLLC	Primotec USA	美国	121.76	116.82	209.73	112.38
JTC Accountancy Corp	TD DENTAL SUPPLY	美国	52.44	26.31	85.77	125.88
Ebner Stolz	Arseus Lab BV	荷兰	151.74	79.39	111.38	74.92

为实地了解公司与上述境外客户业务合作的真实性，完善对公司境外主要客户的核查，我们与 Hanul LLC、Plante & Moran,PLLC、JTC Accountancy Corp 以及 Ebner Stolz 签署了委托走访协议，聘请上述四家会计师事务所实地走访上述境外客户，我们在选择境外中介机构时，充分考虑了对方的执业资格、执业能力、走访便利性以及独立性等因素，以保障实地走访的顺利完成。境外中介机构在实地走访完成后，整理全套走访资料，包括访谈问卷、无关联关系声明、办公现场照片及视频、接受访谈人员身份证明、经营资质等，并邮寄给国内中介机构经办人员。

4）函证

我们对主要境外客户进行函证，函证内容包括各期销售金额、回款金额、各期末往来余额等，通过函证来验证销售收入的真实，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
回函家数	48	67	63	60
回函金额	4,279.92	3,818.84	4,750.58	4,063.52
其中：相符回函对应审定收入金额	4,279.92	3,788.52	4,685.75	3,997.83
不相符回函对应审定收入金额		30.32	64.83	65.69
不相符回函，差异绝对额值金额		0.20	26.50	3.93
回函金额占经销收入比例	73.24%	58.84%	44.95%	38.15%

如上表所示，报告期内，销售回函不符金额较小，回函不符的原因均为时间差异所致，即公司根据《企业会计准则》确定的收入确认时点，与客户根据到货确认采购的时点不同所致。

5）银行流水回款核查

对外销收入的核查，我们对未实施函证、走访、细节测试核查程序的客户实施纸质银行流水、网银流水回款测试予以补充核查，具体如下：

我们走访了公司主要账户银行，独立获取收款账户纸质银行流水，同时我们获取网银流水，并与纸质银行流水核对，保证网银流水的真实性。我们将纸质银行流水、网银流水收款金额与外销收入明细、外销回款明细进行对比，确认纸质银行回款、网银回款明细与外销收入明细、外销回款明细总体相匹配。纸质银行流水、网银流水核查覆盖的销售收入占外销收入的比例分别为 5.63%、7.84%、8.11%和 11.99%。

综上，我们通过函证、走访、细节测试以及纸质银行流水、网银流水回款核查覆盖外销收入的比例分别为 62.45%、66.85%、81.49%和 96.33%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
函证情况	4,279.92	73.24	3,818.84	58.84	4,750.58	44.95	4,063.52	38.15
走访情况	3,100.07	53.05	2,779.09	42.82	3,646.04	34.50	3,054.62	28.68
细节测试情况	3,227.63	55.23	3,291.24	50.71	3,944.05	37.32	3,999.57	37.55
函证、走访、细节测试核查去重后小计	4,928.79	84.34	4,762.55	73.38	6,236.61	59.01	6,052.68	56.82
未执行上述程序的网银流水回款替代测试	700.86	11.99	526.49	8.11	828.02	7.84	599.79	5.63
总核查情况	5,629.65	96.33	5,289.04	81.49	7,064.63	66.85	6,652.47	62.45

6）截止测试

我们就资产负债表日前后确认的境外销售收入执行截止性核查程序，包括但不限于：①根据重要性和随机性原则，从营业收入明细账选取资产负债表日前后 1 个月主要销售样本，追查至对应的销售订单、出库单、出口报关单、银行回款单等其他支持性文件，结合公司收入确认的会计政策，评价相关收入是否被记录于恰当的会计期间；②检查公司资产负债表日后是否存在大额销售退回，以评价相关收入是否被记录于恰当的会计期间。

7）中信保资信核查

针对主要的境外客户，我们获取了中信保资信报告，对报告期内共 104 家境

外客户进行了查询，核查主要境外客户的股权结构、工商信息、营业规模、财务信息等。

8）聘请境外会计师事务所对 CMP 公司进行审计

受新冠肺炎疫情影响，我们无法对 CMP 公司进行现场审计，针对该情形，发行人聘请了具有执业资格的美国会计师事务所 One Stop Accountancy Inc 对 CMP 公司 2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月的财务报表进行了审计，One Stop Accountancy Inc 完成了相关的审计工作，并出具了无保留意见的审计报告。

9）实质性分析

① 针对境内、境外销售收入，分析变动趋势，针对境内外主要销售产品收入占比、毛利率情况，分析波动原因及合理性；

② 取得公司境外客户销售明细，分析客户数量波动的合理性；取得境外客户的期末存货数据以及中信保核查报告，评价境外客户销售收入与经营规模的匹配性；

③ 获取海关报关数据，与公司出口销售收入进行对比核对，分析境外销售收入的真实性、准确性；

④ 获取公司出口退税申报明细，与公司境外销售收入进行匹配分析；

⑤ 取得境外客户提供的期末库存数据，与境外客户从公司处采购数据进行对比，核查是否匹配。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内公司境外销售收入真实、准确，不存在提前或延期确认收入的情况。

八、关于财务内控

根据申报材料，报告期内，发行人存在业务员代收货款、第三方回款中大量个人回款等财务内控不规范的行为。报告期内，发行人第三方回款金额分别为 2,460.69 万元、2,528.68 万元、2,863.05 万元和 1,161.18 万元，占当期销售商品、提供劳务收到的现金比例分别为 9.63%、8.76%、10.55%和 8.67%。第三方回款中存在较多个人回款的情形。个人主要为客户法人、董监高、股东、员工、医生等。

请发行人说明：（1）说明第三方回款的原因、必要性及商业合理性，与同行业可比公司的差异情况及合理性，是否符合行业特征。（2）说明境内、外收入第三方回款的金额及占比，境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性。（3）说明报告期内存在大量第三方回款及个人回款对发行人财务规范性的具体影响，相关金额及占比逐年提升的原因，特别是客户公司员工、医生、关联方等代为回款金额逐年提升。（4）结合与相关客户在销售合同中关于回款的约定情况，说明存在第三方回款的合理性，相关交易是否具有商业实质，是否存在因第三方回款而产生商业纠纷的情形。（5）说明对上述内控不规范行为的整改情况，是否已建立针对性的内控措施并有效执行。（6）逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25所列的财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明对内部控制不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，并说明核查程序、核查范围、核查比例及核查结论。

请保荐人、申报会计师说明对第三方回款披露完整性和准确性及其与相关收入的对应关系准确性的核查方式、核查程序、核查比例和核查结论。（审核问询问题第11题）

说明：

（一）说明第三方回款的原因、必要性及商业合理性，与同行业可比公司的差异情况及合理性，是否符合行业特征

1. 第三方回款的原因、必要性及商业合理性

报告内，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
客户法定代表人、股东、董监高	951.55	995.65	855.00	854.30
客户法定代表人、股东、董监高亲属	149.56	275.04	242.44	253.04
境外客户指定	399.27	413.48	508.91	563.45
客户公司员工、医生、关联方等	720.55	951.41	675.82	475.25
公司业务员代收款	0.80	48.62	91.77	148.15
其他形式	85.01	178.86	154.73	166.50

合计	2,306.73	2,863.05	2,528.68	2,460.69
销售商品、提供劳务收到的现金	28,688.05	27,137.75	28,866.64	25,553.05
占比(%)	8.04	10.55	8.76	9.63

报告期各期，公司第三方回款金额分别为 2,460.69 万元、2,528.68 万元、2,863.05 万元和 2,306.73 万元，占当期销售商品、提供劳务收到的现金比例分别为 9.63%、8.76%、10.55%和 8.04%。报告期内除客户通过法定代表人、股东、董监高回款外，其他第三方回款金额占当期销售商品、提供劳务收到的现金比例分别为 6.29%、5.80%、6.88%和 4.72%。

报告期内，公司存在第三方回款的主要系：

(1) 公司国内客户主要包括经销商、牙科技工所、私人牙科诊所等，特点为数量众多，但普遍规模较小，这些经销商和私人牙科诊所往往以个人独资企业和个体工商户形式经营业务，通常由自然人控制，基于日常交易习惯以及移动支付方式的普及，使用个人银行账户结算更为便捷，因此这些企业实际控制人或股东更喜欢使用个人银行账户结算；

(2) 上述这些规模较小的经销商和私人牙科诊所为节约成本、管理方便，往往采用家庭管理模式进行经营，特点为从业人员较少，关键岗位如财务、董事、监事等由家人担任，因此通常也会通过其家人的银行账户结算款项；

(3) 近年来，公司积极开展线上交易，通过微信商城等开拓销售渠道，拓展业务，线上交易额逐年增加，线上交易模式基本是个人线上付款，公司发货给客户，该部分交易系作为第三方回款披露；

(4) 公司大部分经销商、私人牙科诊所交易额较小，在其他方式无法及时付款的情况下，客户往往会委托员工、关联方或诊所医生进行付款；

(5) 公司部分境外客户规模较小，跨境进行交易存在付款时间长、交易不便利的情况，出于交易习惯、支付便捷性、资金安排等考虑，有时会通过指定公司员工、关联方或者其他第三方等支付货款；

(6) 公司部分境外客户所在国家存在外汇管制或限制，该部分境外客户有时会通过第三方支付货款。

综上，报告期内公司存在第三方付款的情形，与公司自身下游客户特点相关，符合自身经营模式，具有必要性和商业合理性。

2. 与同行业可比公司的差异情况及合理性，是否符合行业特征

同行业可比公司第三方回款情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
爱迪特	第三方回款金额	5,054.15	5,955.47	6,444.81	4,933.82
	占营业收入比例（%）	12.95	16.47	21.54	23.21
时代天使	第三方回款金额	未披露	571.57	1,291.80	5,275.62
	占营业收入比例（%）		0.70	2.00	10.80
家鸿口腔	第三方回款金额	474.70	1,031.35	2,044.82	2,004.77
	占营业收入比例（%）	2.50	3.47	6.60	8.03
沪鸽口腔	第三方回款金额	2,306.73	2,863.05	2,528.68	2,460.69
	占营业收入比例（%）	8.82	12.27	9.67	10.78

注：爱迪特 2021 年度财务数据期间为 2021 年 1-9 月，时代天使 2020 年度财务数据期间为 2020 年 1-10 月，家鸿口腔 2021 年度财务数据期间为 2021 年 1-6 月

因行业特性，同行业可比公司普遍存在第三方回款情形，第三方回款规模受可比公司产品结构、下游客户类别不同等影响，其占营业收入的比例存在一定的差异，具体如下：家鸿口腔在口腔医疗行业产业链中属于公司的下游客户，主营产品包括固定义齿、活动义齿以及正畸产品，境外收入占比 60%左右，客户集中度相对较高，时代天使销售产品主要为隐形正畸产品，产品单一，相较于家鸿口腔和时代天使，公司具有产品类型多样化、下游客户小而散且数量多的特点，因此第三方回款占营业收入比例高于家鸿口腔和时代天使；爱迪特主营产品为口腔修复材料以及口腔数字化设备，主营业务是为义齿技工所和口腔医疗门诊、口腔医院提供口腔治疗辅助材料、口腔设备等，其在口腔医疗行业产业链中的定位与公司相似，其也具有产品种类较多、下游客户较分散的特点，报告期内其第三方回款占营业收入比例分别为 23.21%、21.54%、16.47%和 12.95%，占比较高。

综上，口腔医疗行业下游多为经销商、私人牙科诊所、牙科技工所以及口腔医院等，且普遍规模较小，下游客户的特点决定了其通过个人账户进行付款成为了一种行业惯例。公司多年来致力于培养和建立完善的营销网络，通过经销、直销相结合的方式形成广覆盖、高效率的营销体系，用于开拓下沉市场，进而形成

了下游客户数量众多但普遍规模较小的特点，公司存在第三方回款具备合理性，符合行业特征。

（二）说明境内、外收入第三方回款的金额及占比，境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性

报告期内，公司境内、外收入第三方回款的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
境内客户第三方回款金额	1,653.77	2,195.81	1,742.22	1,557.80
占境内销售收入比例（%）	8.21	13.15	11.30	12.94
境外客户第三方回款金额	652.96	667.24	786.46	902.90
占境外销售收入比例（%）	11.17	10.28	7.44	8.48

报告期内，公司境内客户第三方回款金额占境内销售收入的比例分别为12.94%、11.30%、13.15%和8.21%，境外客户第三方回款金额占境外销售收入的比例分别为8.48%、7.44%、10.28%和11.17%，境外客户第三方回款金额占比逐年上升，主要系受剥离CMP公司影响，剔除CMP公司影响，报告期内境外客户第三方回款占比分别为22.49%、16.12%、14.47%和11.17%，占比逐年下降。

境外客户第三方回款具体明细如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
客户法定代表人、股东、董监高	68.86	30.72	26.57	53.85
客户法定代表人、股东、董监高亲属		6.41	15.42	50.30
境外客户指定	399.27	413.24	506.20	563.45
客户公司员工、关联方	129.09	167.14	188.52	147.61
公司业务员代收款		29.70	43.42	87.68
其他形式	55.75	20.03	6.32	
合计	652.96	667.24	786.46	902.90
销售商品、提供劳务收到的现金	28,688.05	27,137.75	28,866.64	25,553.05
占比（%）	2.28	2.46	2.72	3.53

公司境外客户主要为经销商，部分境外客户出于交易习惯、支付便捷性、临时资金周转等，由其股东、董监高或其亲属、员工或关联方代为付款；此外部分

境外客户所在国家存在外汇管制或限制，跨境进行交易存在付款时间长、交易不便利的情况，为了节约成本，境外客户有时会通过指定其他第三方支付货款。公司境外第三方回款业务均由客户下订单，并履行了相关的程序，业务链条完整。公司境外经销商期后无大额异常退换货情形，应收账款期后回款良好。

综上，公司境外第三方回款基于真实的销售行为，具有合理性。

报告期内，公司“境外客户指定”第三方回款业务包括境外客户指定境内代理以人民币支付货款的情况。2018 年度至 2021 年度，公司分别收到 217.40 万元、177.44 万元、165.06 万元和 50.39 万元，占当期销售商品、提供劳务收到的现金比例分别为 0.89%、0.57%、0.53%和 0.18%，占比较低。公司的该种货款结算方式不符合《外汇管理条例》的相关规定，但不属于主观故意或恶意行为且不构成重大违法违规，此外公司已对该种货款结算方式进行了积极整改，制定了相关的内部控制制度，杜绝境外客户指定境内代理支付货款的情况发生，自 2021 年 7 月起，该等境外客户委托境内代理以人民币支付货款的不规范情形已经消除。公司已取得工商、税务、海关、药监等主管部门出具的相关证明文件，并查询了国家外汇管理局门户网站，报告期内公司未因第三方回款行为受到相关部门的处罚。公司实际控制人宋欣承诺，若公司因上述行为被相关监管机构处罚，由其全额补偿，确保公司不因此遭受任何损失。

（三）说明报告期内存在大量第三方回款及个人回款对发行人财务规范性的具体影响，相关金额及占比逐年提升的原因，特别是客户公司员工、医生、关联方等代为回款金额逐年提升

报告期内公司存在正常经营活动中的第三方回款，且符合以下条件：

1. 公司存在第三方回款与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性；

2. 第三方回款的付款方不是公司的关联方；

3. 第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定；

4. 能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围。

在项目组的辅导下，公司建立健全了与第三方回款相关的内部控制制度，并严格执行，针对第三方回款中公司业务员代收款、境外客户委托境内代理以人民

币支付货款的不规范情形，公司进行了积极规范和整改，杜绝相关行为的发生，自 2021 年 7 月起，公司已不存在业务员代收款、境外客户委托境内代理支付货款的情况，不存在内控不规范和不能有效执行情形，公司进一步加强了财务规范性管理。

报告期各期，公司第三方回款金额分别为 2,460.69 万元、2,528.68 万元、2,863.05 万元和 2,306.73 万元，占当期销售商品、提供劳务收到的现金比例分别为 9.63%、8.76%、10.55%和 8.04%。2018 年度至 2020 年度，公司第三方回款呈增长趋势，2019 年度公司业务规模扩大，客户数量较 2018 年度增加 746 家（不考虑 CMP 公司），相应使得第三方回款金额增加；2020 年度公司隐形正畸矫治器产品产销规模扩大，新增病例数增长较快，该产品下游客户主要为私人牙科诊所和经销商，受支付习惯等影响，通常委托第三方支付货款，2020 年度公司隐形正畸矫治器产品第三方回款金额为 572.42 万元，较 2019 年度增长 241.60 万元，增幅 73.03%；此外，由于客户较为分散，为提高订单接单、发货、收款等执行效率，公司通过微信商城开展线上交易，在微信商城中微信账号与法人客户关联，同时事先维护每个客户可用于付款的个人信息，由于线上交易额逐年增加，2020 年度通过线上交易导致的第三方回款金额较 2019 年度增加 128.83 万元。

报告期各期，公司第三方回款中通过客户公司员工、医生、关联方等回款金额分别为 475.25 万元、675.82 万元、951.41 万元和 720.55 万元，2018 年度至 2020 年度呈增长趋势，主要系 2019 年度主要受公司业务规模扩大，客户数量增加影响；2020 年度主要受隐形正畸矫治器产品规模扩大，新增病例数增长较快，而该产品往往直接对接的是牙科医生，使得私人牙科诊所委托医生支付货款的情况增加，2020 年度较 2019 年度公司隐形正畸矫治器产品第三方回款中通过客户公司员工、医生、关联方等回款的金额增加 188.74 万元；此外公司线上交易导致的通过客户公司员工、医生、关联方等回款的金额增加 61.82 万元。

（四）结合与相关客户在销售合同中关于回款的约定情况，说明存在第三方回款的合理性，相关交易是否具有商业实质，是否存在因第三方回款而产生商业纠纷的情形

公司与相关客户在销售合同中未约定是否由第三方支付货款，实际经营中，当客户需要由第三方支付货款时，一般需要按照公司相关内部控制制度规定提供

委托第三方支付货款的证明文件，内容包括第三方付款人姓名、代付关系、支付金额以及代付期间等，并加盖客户公章。公司存在大量中小客户，这些客户规模较小，采购额较低，使用个人账户进行支付更加便捷，公司第三方回款业务符合企业实际情况和行业惯例，具有商业实质。

通过查询裁判文书网、中国执行信息公开网、对客户进行询证等，公司不存在因第三方回款而产生商业纠纷的情形。

（五）说明对上述内控不规范行为的整改情况，是否已建立针对性的内控措施并有效执行

报告期内，公司逐步规范了第三方回款行为，并制定了《国际销售第三方回款业务管理制度》《关于客户以个人名义付款的管理规定》等相关的内部控制制度并严格执行，当客户向公司提出第三方付款需求后，公司销售部门会要求客户提供委托付款证明，会同财务部门核对实际付款人的身份信息，财务部门逐笔登记客户第三方回款，并严格限制法人、股东、董监高以外的第三方作为付款方的情况。公司通过将第三方回款作为绩效指标纳入销售人员与相关财务人员的年度考核，鼓励客户采取公对公付款，为有效防范第三方回款导致的风险，并建立了较为严格的事前备案、事中控制和独立审计内控程序。

1. 事前备案：第三方回款方与交易客户的关系情况应提前在公司财务部备案，同时需取得客户出具的代付确认文件，避免无备案的账户回款；

2. 事中控制：财务部在日常审核订单时，对于个人回款客户，在核对代付款证明等资料后方能同意发货，财务经理针对每天银行个人回款超过 5,000 元的客户，逐一与负责的销售人员进行沟通，确认个人回款的身份，对于确定银行私对公付款的，要求尽量由法定代表人回款，如果是非法定代表人回款，除要求提供代付款证明外，还需要提供工作关系证明，以验证第三方与客户的关系。财务部出纳收到付款款项后，须核对发票、实物出库信息、验收单是否与第三方回款金额一致，确认无误后根据银行账户备案信息，匹配该笔款项对应的客户，再将所有单据交给会计做账务处理，以合理保障销售收入的真实性；

3. 独立审计：审计部对销售业务流程、销售第三方回款的真实性和准确性进行不定期审计抽查。

综上，针对客户第三方回款情形，公司已建立了针对性的内控措施并有效执行，通过整改和规范，2021 年度公司第三方回款金额已出现了明显下降趋势。

（六）逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施

1. 是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列财务内控不规范情形

序号	财务内控不规范情形	公司是否存在
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）的情形	不存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	存在
4	通过关联方或第三方代收货款	不存在
5	利用个人账户对外收付款项	存在
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等	不存在

报告期内，公司存在与关联方的资金拆借、利用个人账户对外收款的情形，不存在其他内控不规范情形。

2. 财务内控不规范情形具体情况及整改措施

(1) 与关联方之间的资金拆借及担保

报告期内，公司与关联方之间存在资金拆借及担保情形，公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”部分披露了具体情况，截至首次申报截止日，公司已偿还全部拆借的资金，解除了对外担保。针对关联方资金拆借及担保情况，公司进行了积极整改，具体如下：

1）公司完善了内部控制制度，制定了现行有效的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易决策制度》，明确了关联交易决策程序；

2）2021 年 11 月 25 日，公司召开 2021 年第六次临时股东大会，对公司报告期内发生的关联交易进行了确认，确认报告期内发生的关联交易不存在调节公司收入、利润或成本费用及向关联方或其他第三方输送利益的情形，不会影响公司经营独立性；

3）公司控股股东上海惠致、实际控制人宋欣已出具《关于减少和规范关联交易的承诺函》、《关于规范资金往来和避免资金占用的承诺函》，承诺严格遵守中国证监会关于上市公司法人治理的相关规定，避免与公司发生与正常生产经营无关的资金往来，并就违反上述承诺给公司造成的损失承担赔偿或补偿。

(2) 利用个人账户对外收款

报告期内，公司存在业务员代收货款的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
公司业务员代收款	0.80	48.62	91.77	148.15
销售商品、提供劳务收到的现金	28,688.05	27,137.75	28,866.64	25,553.05
占比	0.01%	0.18%	0.32%	0.58%

公司业务员代收货款主要系部分客户方便结算以及参加展会直接付款给业务员所致。公司业务员代收货款占比较低，经项目组辅导，公司已建立了相关内部控制制度，规范了业务员代收货款行为，截至首次申报截止日，公司已完成相关整改工作，自 2021 年 7 月起，公司不存在业务员代收货款的情形。

（七）对内部控制不规范情形采取的核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 与关联方之间的资金拆借及担保

具体核查程序详见本回复“五、关于关联方资金往来”部分内容。

(2) 利用个人账户对外收款

1）访谈公司财务部门负责人，了解公司业务员代收货款资金结算的具体过程；访谈主要代收货款的业务人员，了解其代收货款的背景、主要原因、与客户的具体沟通过程等；

2）获取公司资金管理相关内部控制制度，了解并测试相关内控设计的合理性和执行的有效性，检查相关内控的完善情况以及后续执行情况；

3）获取报告期内主要代收款员工的个人卡流水或支付宝流水，或者相关的银行转账单据、支付宝支付记录等，核查代收款员工所收款项是否及时、准确、完整的支付给公司，2018 年度至 2020 年度共核查代收款员工 8 人，涉及的代收款项合计占各期总金额的比例分别为 83.34%、87.67%和 72.89%；

4）获取公司实际控制人及主要近亲属、董监高、关键岗位人员、其他核心

人员银行开户明细和银行流水，对上述人员的大额银行流水进行核查，确认是否与公司客户存在资金往来；

5）查询执行信息公开网、裁判文书网、企查查等公开网站，了解公司是否存在因员工代收款而导致的货款纠纷。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）与关联方之间的资金拆借及担保

报告期内，公司存在与关联方的资金拆借及担保情形，公司已真实完整的披露了相关情况，不存在其他未披露或重大遗漏的资金拆借情形；公司已完善了相关内控控制制度并有效执行，对上述情况进行了积极整改，截至首次申报截止日，公司拆入的资金已全部归还，对外担保已经解除，公司未再发生与关联方拆借资金的情况，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形；公司报告期内的资金拆借情形不构成重大违法违规行为，公司满足首发上市的发行条件。

（2）利用个人账户对外收款

报告期内，公司存在业务员代收货款情况，主要系公司客户规模普遍偏小，且单笔采购额较低，客户为交易便利直接将货款支付给业务员所致，此外公司参加展会，存在现场客户直接付款给业务员的情况，针对上述情况，公司已完善了相关内部控制制度并有效执行，截至首次申报截止日，公司已完成了相关整改工作，公司未再发生业务员代收货款的情况；公司代收货款的业务真实，与客户之间不存在货款纠纷；公司报告期内的业务员代收货款情形不构成重大违法违规行为，公司满足首发上市的发行条件。

（八）对第三方回款的核查程序及核查意见

1.核查程序

（1）了解与销售收款、第三方回款相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，执行了穿行测试和控制测试程序确认相关内部控制的运行有效性；

（2）获取公司报告期内第三方回款明细表，从银行对账单追查至明细表，抽样选择回款方为个人的流水，与银行流水备注信息、相同或相近记账日期、相同金额的明细表记录进行核对，同时追查至相关业务执行记录及银行回款单据、代付证明等，复核是否为第三方回款，评价第三方回款明细表的完整性；

（3）访谈公司管理人员及业务人员，了解公司第三方回款的原因、合理性，

查阅同行业可比公司爱迪特、时代天使、家鸿口腔公开资料，结合公司自身经营模式的特征、行业特点，分析境内外第三方回款的原因、必要性、商业合理性及合法合规性，分析与同行业第三方回款的差异及合理性；

(4) 对第三方回款情况执行细节测试，抽样检查第三方回款相关支持性文件，包括销售订单、销售协议、记账凭证、销售发票、报关单、银行回款单据以及第三方支付证明等，验证第三方回款的真实性、完整性，第三方回款与相关销售收入的可勾稽性和可验证性。

抽样方法为分层抽样，具体抽样标准如下：单笔销售订单金额 5 万以上的全部纳入抽样样本，单笔销售订单金额 1-5 万的随机选取部分样本，单笔销售订单金额 1 万以下的随机选取部分样本，具体执行情况如下：

单位：笔、万元

年度	样本选取标准	总体数量	总体金额	抽样数量	抽样金额	占比
2021 年度	单笔 5 万以上	46.00	526.54	46.00	526.54	22.83%
	单笔 1-5 万	321.00	618.93	110.00	260.58	11.30%
	单笔 1 万以下	5,858.00	1,161.26	170.00	88.00	3.81%
	合计	6,225.00	2,306.73	326.00	875.12	37.94%
2020 年度	单笔 5 万以上	51.00	519.57	51.00	519.57	18.15%
	单笔 1-5 万	538.00	998.54	164.00	325.68	11.38%
	单笔 1 万以下	4,799.00	1,344.94	95.00	50.84	1.78%
	合计	5,388.00	2,863.05	310.00	896.08	31.30%
2019 年度	单笔 5 万以上	55.00	511.76	55.00	511.76	20.24%
	单笔 1-5 万	461.00	968.45	104.00	227.10	8.98%
	单笔 1 万以下	4,947.00	1,048.47	81.00	45.03	1.78%
	合计	5,463.00	2,528.68	240.00	783.90	31.00%
2018 年度	单笔 5 万以上	58.00	530.13	58.00	530.13	21.54%
	单笔 1-5 万	487.00	965.11	86.00	182.32	7.41%
	单笔 1 万以下	3,728.00	965.46	68.00	37.36	1.52%
	合计	4,273.00	2,460.69	212.00	749.81	30.47%

(5) 针对回款方为客户法定代表人、股东、董监高的情况，通过企查查、中信保等核实代付关系的准确性；

(6) 在对公司客户走访过程中，向客户了解是否存在第三方代付情况、代付方与客户之间的关系、代付行为产生的原因等；

(7) 对存在第三方回款的主要客户进行函证，确认代付金额的准确性、付款方与委托方之间的关系，代付人与公司及其股东、实际控制人、法定代表人、董监高及其关系密切的家庭成员以及其控制的企业等之间是否存在关联关系，是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷等。具体函证情况如下：

单位：家、万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
回函家数	148	193	178	168
回函金额	887.19	1,282.40	1,156.05	1,003.97
回函金额占第三方回款比例（%）	38.46	44.79	45.72	40.80

(8) 取得公司实际控制人、董监高及关联方相关调查表，核查公司、实际控制人、董监高及关联方与第三方回款支付方之间是否存在关联关系；

(9) 查阅公司及其控股股东、实际控制人、董监高银行账户明细及资金流出情况，核查是否与涉及第三方回款客户及其代付方存在资金往来；

(10) 获取公司报告期内的主要诉讼相关资料，结合预计负债、诉讼费等核查情况，查询执行信息公开网、裁判文书网、企查查等网站，了解公司报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

2.核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司存在正常经营活动中的第三方回款，与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性；

(2) 第三方回款的付款方与公司及其实际控制人、董监高或其他关联方不存在关联关系或其他利益安排，且与公司及其关联方不存在除支付货款以外的资金往来；

(3) 第三方回款具有真实的业务背景，与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定；

(4) 报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。项目组已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》对公司第三方回款进行核

查，公司第三方回款交易真实、准确、完整，不存在通过第三方回款虚构收入或调节账龄的情形，不影响公司收入真实性，不会对公司财务规范性、财务内控有效性构成重大不利影响，不构成本次发行的实质性障碍。

九、关于客户

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人向前五大客户销售金额分别为 2,404.26 万元、2,856.14 万元、2,622.85 万元和 1,956.20 万元，收入占比分别为 10.60%、10.99%、11.31%和 15.60%。发行人客户较为分散。

（2）2021 年 1-6 月期间，与发行人存在交易的经销商共计 1,260 家（国内经销商 1,073 家，国外经销商 187 家）、医院诊所等直销客户 2,044 家、牙科技工所类直销客户 1,000 家。

请发行人说明：（1）结合销售情况对客户进行分层（区分直销和经销），说明不同层级客户报告期内的客户数量、销售收入金额、占比及毛利率等，相关数据报告期内变动的原因；客户结构的合理性，是否符合行业特征。（2）说明客户集中度与同行业可比公司的差异情况及合理性，发行人客户分散是否符合行业特征。（3）说明主要客户的开拓方式（如招投标或商业谈判等），不同获客方式对应的收入金额及占比，发行人获取客户尤其是集采客户的过程中是否存在商业贿赂，是否存在不当竞争风险或其他潜在纠纷。（4）说明报告期各期新增客户的数量、销售收入金额、占比，与发行人实际经营情况的匹配性。（5）说明报告期内个人客户的销售金额及占比情况，发行人向个人客户销售的商业合理性，说明该类客户数量、销售收入及毛利占比；是否存在成立当年或次年即成为发行人客户的情形及合理性，是否存在客户与供应商重叠的情况及合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询问题第 12 题）

说明：

（一）结合销售情况对客户进行分层（区分直销和经销），说明不同层级客户报告期内的客户数量、销售收入金额、占比及毛利率等，相关数据报告期内

变动的原因；客户结构的合理性，是否符合行业特征

1. 客户分层情况以及相关数据变动的原因

(1) 客户分层情况

报告期内，公司客户分层情况如下：

1) 2021 年度

单位：家、万元

项　目	分层	数量	金额	占比(%)	毛利率(%)
经销	100 万以上	30	7,010.45	26.97	67.63
	50-100 万	39	2,693.24	10.36	56.45
	10-50 万	314	6,371.39	24.52	59.86
	10 万以下	1,114	3,022.24	11.63	61.56
	小计	1,497	19,097.31	73.48	62.50
直销	100 万以上	2	371.10	1.43	76.10
	50-100 万	6	453.17	1.74	70.84
	10-50 万	148	2,895.70	11.14	69.62
	10 万以下	4,796	3,171.64	12.20	57.14
	小计	4,952	6,891.61	26.52	64.31
合　计		6,449	25,988.92	100.00	62.98

注：为保持口径一致，2021 年度毛利率未考虑计入营业成本中的运输费用

2) 2020 年度

单位：家、万元

项　目	分层	数量	金额	占比(%)	毛利率(%)
经销	100 万以上	23	4,873.75	21.01	60.64
	50-100 万	36	2,491.33	10.74	59.47
	10-50 万	285	5,584.51	24.08	56.66
	10 万以下	1,114	3,276.97	14.13	60.94
	小计	1,458	16,226.57	69.96	59.15
直销	100 万以上	2	287.16	1.24	62.42
	50-100 万	5	352.72	1.52	75.65
	10-50 万	135	2,526.57	10.89	64.76

	10 万以下	4,285	3,801.08	16.39	55.76
	小计	4,427	6,967.53	30.04	60.31
合　计		5,885	23,194.10	100.00	59.50

注： 为保持口径一致，2020 年度毛利率未考虑计入营业成本中的运输费用

3）2019 年度

单位：家、万元

项　目	分层	数量	金额	占比(%)	毛利率(%)
经销	100 万以上	21	4,544.76	17.49	58.70
	50-100 万	44	3,232.97	12.44	50.11
	10-50 万	277	5,752.53	22.13	51.99
	10 万以下	1,168	3,115.06	11.99	54.87
	小计	1,510	16,645.31	64.04	54.00
直销	100 万以上	3	697.03	2.68	59.82
	50-100 万	13	894.41	3.44	56.89
	10-50 万	186	3,547.09	13.65	60.21
	10 万以下	5,163	4,206.37	16.18	56.30
	小计	5,365	9,344.90	35.96	58.10
合　计		6,875	25,990.21	100.00	55.47

4）2018 年度

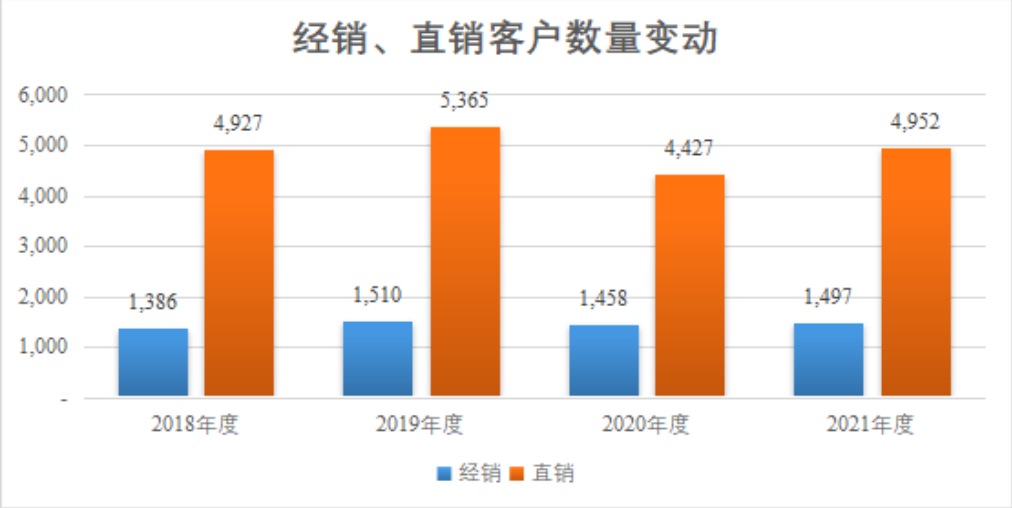
单位：家、万元

项　目	分层	数量	金额	占比(%)	毛利率(%)
经销	100 万以上	17	3,190.95	14.06	49.64
	50-100 万	38	2,570.83	11.33	45.67
	10-50 万	219	4,766.09	21.00	50.75
	10 万以下	1,112	2,797.78	12.33	52.55
	小计	1,386	13,325.65	58.73	49.88
直销	100 万以上	6	1,271.40	5.60	59.00
	50-100 万	12	827.62	3.65	56.23
	10-50 万	178	3,364.11	14.83	55.48
	10 万以下	4,731	3,902.00	17.20	53.65

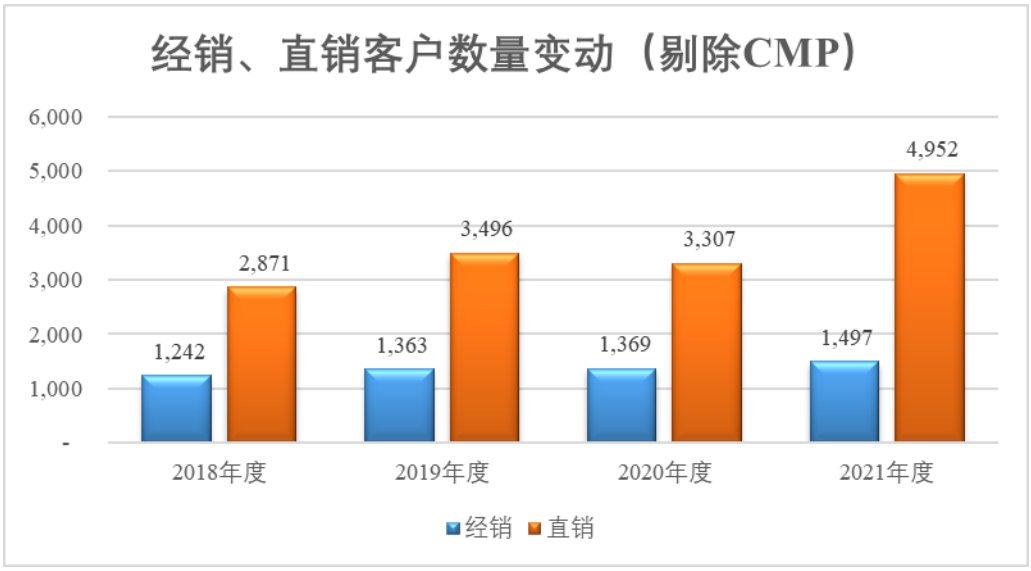
	小计	4,927	9,365.13	41.27	55.26
合　计		6,313	22,690.78	100.00	52.10

(2) 相关数据变动的原因

1) 经销、直销客户数量变化情况



报告期内，公司的客户数量分别为 6,313 家、6,875 家、5,885 家和 6,449 家，其中经销客户占比分别为 21.95%、21.96%、24.77%和 23.21%，直销客户占比分别为 78.05%、78.04%、75.23%和 76.79%。客户结构相对稳定，未发生明显变化。报告期内，公司客户数量的变动受剥离 CMP 公司影响，若不考虑 CMP 公司，则公司的客户数量变动情况如下：



2018 年度至 2019 年度，随着公司业务规模的扩大，公司经销和直销的客户数量均呈增长趋势；2020 年度受新冠肺炎疫情影响，经销和直销客户数量出现

小幅下降；2021 年度随着新冠肺炎疫情逐渐缓解，国内外市场逐步恢复，公司产销规模有了一定的增长，客户数量较上年度增加，其中直销客户数量较上年度增加较多，主要系公司参加展会现场达成交易的客户数量增加以及公司推广新产品开展促销活动导致的新客户增加所致，上述新增的客户采购公司产品的金额较小。

2）经销、直销客户销售收入变化情况



报告期内，公司销售收入以经销收入为主，经销收入占比分别为 58.73%、64.04%、69.96%和 73.48%，直销收入占比分别为 41.27%、35.96%、30.04%和 26.52%，经销收入占比呈逐年增长趋势。公司采用“以经销为主、经销与直销相结合”的销售模式符合企业实际经营情况。公司产品种类丰富，规格多，通过经销模式可以更好的开拓下沉市场，扩大市场占有率。报告期内，公司经销、直销收入变动趋势与经销、直销客户数量变动趋势保持一致。

3）经销模式下各层次客户数量及销售收入变化情况

单位：家、万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
100 万以上	30	7,010.45	23	4,873.75	21	4,544.76	17	3,190.95
50-100 万	39	2,693.24	36	2,491.33	44	3,232.97	38	2,570.83
10-50 万	314	6,371.39	285	5,584.51	277	5,752.53	219	4,766.09
10 万以下	1,114	3,022.24	1,114	3,276.97	1,168	3,115.06	1,112	2,797.78
合　计	1,497	19,097.31	1,458	16,226.57	1,510	16,645.31	1,386	13,325.65

从上表可以看出，公司经销模式下，交易额在 10 万以下的经销商数量占比

较高，报告期内分别达到了 80.23%、77.35%、76.41%和 74.42%，而交易额在 50 万以上的经销商数量占比仅为 3.97%、4.30%、4.05%和 4.61%，公司经销模式下呈现出经销商较为分散的特点。报告期内，交易额 100 万以上和 10-50 万经销商数量呈逐年增长趋势，交易额 50 万-100 万和 10 万以下经销商数量较为稳定，波动不大。

报告期内，经销收入与经销客户数量均呈增长趋势，其中，交易额 100 万以上和 10-50 万经销商的经销收入增长较快，占经销商收入的比例从 2018 年的 59.71%增长到 2021 年的 70.07%，交易额 100 万以上经销收入占经销商收入总额的比例从 2018 年的 23.95%增长到 2021 年的 36.71%。随着公司产品线逐步扩充，品牌影响力逐步建立，公司经销商集中度在逐步提高。

4）直销模式下各层次客户数量及销售收入变化情况

单位：家、万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
100 万以上	2	371.10	2	287.16	3	697.03	6	1,271.40
50-100 万	6	453.17	5	352.72	13	894.41	12	827.62
10-50 万	148	2,895.70	135	2,526.57	186	3,547.09	178	3,364.11
10 万以下	4,796	3,171.64	4,285	3,801.08	5,163	4,206.37	4,731	3,902.00
合　计	4,952	6,891.61	4,427	6,967.53	5,365	9,344.90	4,927	9,365.13

从上表可以看出，公司直销客户较经销客户更为分散，10 万以下直销客户数量占比分别为 96.02%、96.23%、96.79%和 96.85%，2020 年度直销客户数量及直销收入均呈下降趋势，主要系受新冠肺炎疫情以及转让 CMP 公司影响，CMP 公司以直销模式为主，直销客户数量较多，2020 年 6 月公司转让 CMP 公司后，使得当年直销客户数量以及直销收入下降明显。

5）经销、直销模式下各层次客户毛利率变化情况

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	经销（%）	直销（%）	经销（%）	直销（%）	经销(%)	直销（%）	经销（%）	直销（%）
100 万以上	67.63	76.10	60.64	62.42	58.70	59.82	49.64	59.00
50-100 万	56.45	70.84	59.47	75.65	50.11	56.89	45.67	56.23
10-50 万	59.86	69.62	56.66	64.76	51.99	60.21	50.75	55.48

10 万以下	61.56	57.14	60.94	55.76	54.87	56.30	52.55	53.65
合　计	62.50	64.31	59.15	60.31	54.00	58.10	49.88	55.26

报告期各年，公司直销模式毛利率分别为 55.26%、58.10%、60.31%和 64.31%，经销模式毛利率分别为 49.88%、54.00%、59.15%和 62.50%，直销模式毛利率高于经销模式销售毛利率，符合商业逻辑和行业惯例。相比直接销售给终端客户，公司通过经销商开拓终端市场，一般会给予经销商一些利润空间，从而使得经销模式的毛利率低于直销模式。具体到各层次毛利率情况，除受上述因素影响，直销、经销模式毛利率水平亦受产品结构等因素的影响，2020 年度、2021 年度 10 万元以下客户经销毛利率高于直销主要系当年直销的产品中义齿基托树脂、合金产品等技工类产品占比较大，该部分产品毛利率较低所致。

公司产品种类丰富，不同产品之间，同一类产品不同规格之间毛利率均有所差异，报告期内公司直销、经销模式毛利率呈逐年增长趋势，主要系受到公司向上游产业链延伸、产量提高导致单位制造费用下降等因素影响，主要产品单位成本有所下降，毛利率水平上升所致。

2. 客户结构的合理性，是否符合行业特征

公司主要产品为口腔耗材产品，品类丰富、规格多样，公司下游客户主要包括经销商、牙科技工所、私人牙科诊所以及公立医院等。公司通过经销商模式可以建立完善的营销网络，快速拓展市场；同时公司临床类产品、隐形正畸产品等一般通过民营口腔诊所服务于终端患者，而民营口腔诊所普遍规模小且分散度大，使得公司直销客户数量较多。同行业可比公司中，爱迪特、爱尔创、时代天使以及家鸿口腔均存在经销模式，但受产品结构、销售区域、生产模式、下游客户类别等影响，经销模式收入占比存在一定的差异。

综上所述，公司客户结构呈现中小客户数量多且分散的特点，符合公司实际经营情况和行业特征，具备合理性。

（二）说明客户集中度与同行业可比公司的差异情况及合理性，发行人客户分散是否符合行业特征

报告期内公司与同行业可比公司客户集中度对比情况如下：

可比公司	前五大客户占比情况	销售模式
爱迪特	2018 年度至 2021 年 1-9 月，前五大客户销售金额占当期主营业务收	采用“直销+经销”的销售模式，境内客户主要采用直销，客

	入的比例分别为 10.53%、9.79%、9.28%和 9.15%	户主要包括义齿技工所、医院、口腔诊所;境外客户主要采用经销模式
家鸿口腔	2018 年度至 2021 年 1-6 月，前五大客户销售金额占当期主营业务收入的比例分别为 47.24%、44.45%、41.17%和 39.44%	境内销售模式主要为直销，客户主要包括公立医院、民营口腔医院；境外销售为 OEM 模式，客户类型主要为境外义齿技工所
时代天使	2018 年度至 2020 年 1-9 月，前五大客户销售金额占总收入的比例分别为 11.70%、13.50%和 13.60%	大部分产品直销予公立医院和私立牙科诊所，2018 年度至 2020 年 1-9 月，透过分销商销售产生的收入分别占总收入的比例为 11.00%、29.90%和 32.80%
沪鸽口腔	2018 年度至 2021 年度，前五大客户销售金额占当期主营业务收入的比例分别为 10.60%、10.99%、11.31%和 14.59%	以经销为主，经销和直销相结合的方式，下游客户主要为民营口腔医院、经销商、牙科技工所等

如上表所示，同行业可比公司中，爱迪特、时代天使前五大客户销售额占比与公司相当，各年均未超过 15%，占比较低。家鸿口腔前五大客户销售额占比较高，主要系其前五大客户主要为境外义齿技工所，家鸿口腔采用 OEM 模式开展境外业务，境外客户集中度较高。

综上所述，口腔医疗行业的特点之一即上游产品或服务提供商需要下游公立医院或民营口腔诊所将产品或服务提供给个人消费者，而民营口腔诊所普遍规模较小，且极度分散，公司客户分散符合行业特征，与可比公司不存在明显差异，具备合理性。

（三）说明主要客户的开拓方式（如招投标或商业谈判等），不同获客方式对应的收入金额及占比，发行人获取客户尤其是集采客户的过程中是否存在商业贿赂，是否存在不当竞争风险或其他潜在纠纷

报告期内，公司获取订单的方式包括公开招投标、公立医院询价和商业谈判，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
公开招投标	36.45	0.14	28.07	0.12	23.20	0.09	22.06	0.10
公立医院询价	152.55	0.59	117.18	0.51	140.43	0.54	135.31	0.60
商业谈判	25,799.92	99.27	23,048.85	99.37	25,826.58	99.37	22,533.41	99.31
合　计	25,988.92	100.00	23,194.10	100.00	25,990.21	100.00	22,690.78	100.00

报告期内，公司以经销为主，经销和直销相结合的方式开展业务，在市场开拓方面，公司主要通过历史积累、参加展会、客户主动上门以及销售人员主动拜访潜在客户等方式与下游客户进行沟通，进而通过商业谈判的方式与客户签定协议，获取订单。

从上表可以看出，公司客户开拓方式主要以商业谈判为主，报告期内该种获客方式产生的销售收入分别为 22,533.41 万元、25,826.58 万元、23,048.85 万元和 25,799.92 万元，占当期销售收入的比例分别为 99.31%、99.37%、99.37%和 99.27%，占比较高。

报告期内，公司公立医院客户数量较少，获客方式主要为公立医院公开招投标和询价，公立医院产生的销售收入分别为 157.37 万元、163.63 万元、145.25 万元和 189.00 万元，占当期销售收入的比例分别为 0.69%、0.63%、0.63%和 0.73%，占比较低。根据《高值医用耗材集中采购工作规范（试行）》的规定，对纳入集中采购目录的高值医用耗材，可以实行公开招标和邀请招标以及国家法律法规认定的其他方式进行采购。公司产品不属于高值医用耗材，未纳入集中采购目录，不适用医用耗材集中采购政策，各省市公立医院均根据自身需求，针对公司产品制定采购政策，实际业务中，公司根据各省市公立医院的采购要求，履行公开招投标、院内议价谈判等程序。

报告期内，公司均按照合作的公立医院的内部要求通过公开招投标、竞争性谈判采购或协商谈判采购，公司招投标程序符合《中华人民共和国招标投标法》《政府采购法》等相关法律法规的规定，公司与主要合作的公立医院之间不存在串通投标的违法情形，不存在任何纠纷。公司相关人员在与公立医院进行合作时，不存在违反国家规定，给予或者承诺给予客户及客户相关人员财物或者其他财产性利益等商业贿赂行为，不存在不当竞争风险或其他潜在纠纷。

（四）说明报告期各期新增客户的数量、销售收入金额、占比，与发行人实际经营情况的匹配性

公司报告期各期新增客户数量、销售收入金额及占比情况如下：

项　目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
新增客户数量（家）	3,139	2,387	3,336	3,227
新增客户数量占比(%)	48.67	40.56	48.52	51.12

新增客户销售收入（万元）	2,471.52	2,568.52	2,827.72	2,670.91
新增客户销售收入占比(%)	9.51	11.07	10.88	11.77

注：上表中新增客户指当期发生交易而上期未发生交易的客户

报告期各期，公司新增客户数量分别为 3,227 家、3,336 家、2,387 家和 3,139 家，新增客户数量占比分别为 51.12%、48.52%、40.56%和 48.67%，2020 年度新增客户数量下降较多，主要系受新冠肺炎疫情和转让 CMP 公司影响所致。新增客户销售收入占当期主营业务收入的比例分别为 11.77%、10.88%、11.07%和 9.51%，报告期内公司主要客户保持相对稳定，新增客户主要为交易额较小的客户，因此虽然新增客户数量占比较高，但新增客户贡献的收入金额占比较低，与公司实际经营情况相匹配。

（五）说明报告期内个人客户的销售金额及占比情况，发行人向个人客户销售的商业合理性，说明该类客户数量、销售收入及毛利占比；是否存在成立当年或次年即成为发行人客户的情形及合理性，是否存在客户与供应商重叠的情况及合理性

1. 报告期内个人客户的销售金额及占比情况，公司向个人客户销售的商业合理性，说明该类客户数量、销售收入及毛利占比

公司报告期内向个人客户的销售情况如下：

单位：万元

销售区域	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内	个人客户数量	147	71	70	7
	销售收入	7.63	2.43	2.32	0.07
	销售成本	4.67	1.43	1.79	0.02
	销售毛利	2.96	1.00	0.53	0.05
	毛利占比(%)	0.02	0.01	0.00	0.00
境外	个人客户数量	3	6	188	471
	销售收入	1.07	13.70	65.46	35.54
	销售成本	0.48	8.71	46.05	33.07
	销售毛利	0.59	4.99	19.40	2.47
	毛利占比(%)	0.00	0.04	0.13	0.02

个人客户数量合计	150	77	258	478
个人客户销售收入合计	8.70	16.13	67.78	35.61
销售毛利合计占比(%)	0.02	0.05	0.13	0.02

如上表所示，公司个人客户销售收入分别为 35.61 万元、67.78 万元、16.13 万元和 8.70 万元，销售毛利占比分别为 0.02%、0.13%、0.05%和 0.02%，销售收入及销售毛利占比很低。

公司向境内个人客户销售的产品主要为电动牙刷、冲牙器等护理产品，该类产品非公司主营产品且未纳入医疗器械目录，采购该类护理产品的个人客户不需要办理医疗器械经营资质，公司向个人客户销售上述产品符合国内《医疗器械监督管理条例》及相关规定。境内个人客户根据自身需求在公司微信商城、淘宝下单购买护理产品，报告期内相关交易金额较小，公司向境内个人客户销售产品具有商业合理性。

2018 年度至 2019 年度，公司向境外个人客户的销售主要为 CMP 公司的美国本土个人客户和 ODP 公司的印度本土个人客户。除 CMP 公司、ODP 公司的该等客户外，报告期内，公司有零星向境外个人出售产品的情况，该等境外个人客户主要为医生或者系有关医疗机构或医疗器械经营机构的代理人，出于方便付款和手续办理考虑，相关人员即以个人身份向公司采购产品。因此，境外个人客户采购有关口腔医疗器械，具有商业合理性。

2. 是否存在成立当年或次年即成为公司客户的情形及合理性

报告期内，公司的主要客户为经销商、民营口腔医院及诊所、牙科技工所等，为了覆盖更多客户需求、扩大业务范围，公司会积极开拓经销渠道进行销售。报告期内存在成立当年或次年即成为公司客户的情形，对于该等客户报告期内公司合计年销售金额在 10 万元以上的情况如下：

(1) 成立当年或次年即成为公司 2019 年客户的情形

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	主要销售内容	2019 年销售收入	占 2019 年营业收入比例（%）	交易原因及合理性
1	广州美创医疗器械有限公司	2019/6/5	合成树脂牙、弹性体印模材料、合金产品等	28.25	0.11	该客户与公司老客户广州升耀医疗器械有限公司系王凯云同一控制下企业，王凯云目前为广州美创医疗器械有限公司的高管，该客户为双方合作的延续

2	国药馨悦美成口腔医疗器械河北有限公司	2019/1/3	弹性体印模材料等	17.32	0.07	该客户是馨悦美成河北口腔科技有限公司与老客户国药口腔医疗器械（天津）有限公司合作成立的新的公司，全面代替老公司与沪鸽口腔公司进行合作
3	杭州盛朝医疗科技有限公司	2019/3/14	弹性体印模材料等	25.00	0.10	该客户为杭州佳沃思医疗科技有限公司投资的公司，杭州佳沃思由于业务调整需要将部分业务转移该客户继续对接运营
4	河南佰意通医疗器械商贸有限公司[注]	2018/3/28	弹性体印模材料、光固化模型材料、合成树脂牙、水门汀粘结材料等	254.36	0.97	该客户通过公司其他经销商了解到沪鸽产品，继而与公司开展合作
5	滑县冠森医疗器械贸易有限公司	2018/5/14	弹性体印模材料、光固化模型材料、合成树脂牙、水门汀粘结材料等	47.73	0.18	销售人员新开发客户
6	天津卫才合康商贸有限公司	2018/3/23	弹性体印模材料等	13.33	0.06	销售人员新开发客户
7	长沙聪衡科技有限公司	2019/3/13	弹性体印模材料、光固化模型材料、合成树脂牙、水门汀粘结材料等	75.79	0.32	该客户与公司老客户湖南牙医帮科技有限公司均为钟兴都同一控制下的企业，由于业务调整客户主动提出由长沙聪衡主营采购业务，之后采购事宜均与长沙聪衡对接，双方拥有良好合作基础，故可快速衔接业务
8	四川共存云生物技术有限公司	2018/1/8	隐形正畸矫治器	13.34	0.05	销售人员新开发客户
9	厦门三荟国际贸易有限公司	2019/3/29	弹性体印模材料	63.97	0.24	基于公司产品的知名度，主动联系公司开展业务
	小　计			539.09	2.10	

[注] 河南佰意通医疗器械商贸有限公司于 2018 年成立，在成立次年与公司开展业务销售金额较大，由于其违反合同约定，涉嫌对沪鸽口腔弹性体印模材料进行恶性低价宣传销售，2021 年公司终止与其合作

(2) 成立当年或次年即成为公司 2020 年客户的情形

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	主要销售内容	2020 年销售收入	占 2020 年营业收入比例（%）	交易原因及合理性
1	北京骅光医疗器械有限公司	2019/7/9	弹性体印模材料等	19.21	0.08	该客户与公司老客户四川新华光医疗科技有限公司为李强同一控制下的企业，该客户为双方合作的延续
2	福州市仓山区延锐医疗器材有限公司	2019/5/29	弹性体印模材料等	17.62	0.08	销售人员新开发客户
3	贵州科瑞思医疗器械贸易有限公司	2019/9/16	弹性体印模材料等	10.02	0.04	基于公司产品的知名度，主动联系公司开展业务
4	河南俊帅医疗器械商贸有限公司	2019/4/11	弹性体印模材料等	52.79	0.23	该客户的实际控制人卜双洋是原河南佰意通医疗器械商贸有限公司的业务负责人之一，知悉公司产品，双方有合作基础

5	河南诺奥医疗器械有限公司	2019/5/9	弹性体印模材料、合成树脂牙等	40.61	0.17	该客户的实际控制人靳彩霞是公司客户河南金佳泰医疗器械有限公司业务负责人的亲属，原来在河南金佳泰工作时就在销售公司的产品，对公司产品比较了解和认可，双方有合作基础
6	山西雅栢汇商贸有限公司	2019/9/20	弹性体印模材料	10.38	0.04	该客户的实际控制人牟晓阳之前是公司合作的一家客户长治市瑞康医疗器械有限公司的销售业务员，离职后自己成立公司主动联系公司采购产品
7	长春市鑫达医疗器械有限公司	2020/6/19	弹性体印模材料、合成树脂牙等	10.45	0.04	基于公司产品的知名度，主动联系公司开展业务
8	Deltan,Inc.	2019/10/21	矫治器	34.19	0.15	销售人员新开发客户
	小　计			195.27	0.83	

(3) 成立当年或次年即成为公司 2021 年客户的情形

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	主要销售内容	2021 年销售收入	占 2021 年营业收入比例（%）	交易原因及合理性
1	广州励齿医疗科技有限公司	2020/12/8	弹性体印模材料等	28.63	0.11	该客户与公司老客户上海励齿医疗科技有限公司及北京励齿医疗科技有限公司均为张汉仁同一控制下企业，基于业务扩展及双方之前的良好合作，新公司与公司顺利快速完成合作
2	深圳市上源祥齿科商贸有限公司	2020/6/24	合成树脂牙等	26.10	0.10	该客户是公司另一客户深圳市帕菲克义齿科技有限公司的合作伙伴，从该合作伙伴那里知晓了公司产品，主动联系公司开展业务
3	天津市大通泓宇科技有限公司	2020/1/21	弹性体印模材料等	23.69	0.09	销售人员新开发客户
4	滑县美牙汇医疗器械贸易有限公司	2020/8/7	弹性体印模材料	15.38	0.06	销售人员新开发客户
5	吉林市德友医疗器械有限公司	2020/9/14	弹性体印模材料、合成树脂牙等	13.88	0.05	该客户前身是吉林市吉林东市商贸经济示范区张德友齿科器材批发部，该批发部注销后，由该客户继续与公司合作
6	株洲市忠翌医疗器械有限公司	2020/5/8	弹性体印模材料等	13.59	0.05	销售人员新开发客户
7	苏州乌卡医疗服务有限公司	2020/7/2	弹性体印模材料等	12.02	0.05	销售人员新开发客户
8	青岛合美医疗器械有限公司	2021/2/2	矫治器	10.29	0.04	销售人员新开发客户
9	青岛元海医疗科技有限公司	2020/12/4	弹性体印模材料、合成树脂牙等	99.20	0.38	销售人员新开发客户
	小　计			242.78	0.93	

报告期各期新增客户与公司之间均无实质或潜在的关联关系，公司主要通过之前的业务关系、销售人员开发新客户等方式获得新增客户的订单，公司与各期新增客户交易金额及收入占比较小。

报告期内存在成立当年或次年即成为公司客户的情形，公司与该等客户的交

易真实、合理。

3. 是否存在客户与供应商重叠的情况及合理性

报告期内，公司存在客户与供应商重叠的情形，相关的销售、采购具体情况如下：

单位：万元

时　间	公司名称	销售			采购		
		交易内容	金额	占比[注 1]	交易内容	金额	占比[注 2]
2021 年度	昆明定美义齿制作有限公司	合成树脂牙、光固化模型材料、弹性体印模材料、隐形正畸矫治器等	92.65	0.35%	口扫设备	23.01	1.41%
	深圳市爱牙邦医疗器械有限公司	合成树脂牙、光固化模型材料、弹性体印模材料、隐形正畸矫治器等	150.35	0.58%	水门汀样品	0.05	0.00%
	日照市同辉医疗器械有限公司	合成树脂牙、弹性体印模材料、隐形正畸矫治器等	37.62	0.14%	测试工装支架	0.12	0.00%
	青岛辰光医疗器械有限公司	合成树脂牙、光固化模型材料、弹性体印模材料、隐形正畸矫治器等	102.06	0.39%	PD 钢制抛光条	0.27	0.00%
	上海贝事特实业有限公司	合成树脂牙、光固化模型材料、弹性体印模材料等	12.49	0.05%	棕刚玉砂轮打磨头	0.25	0.00%
	青岛三友医疗器械有限公司	光固化模型材料、弹性体印模材料	1.84	0.01%	抛光条、车针	0.67	0.01%
	重庆易涯商贸有限公司	合成树脂牙、弹性体印模材料、光固化模型材料等	23.61	0.09%	石膏粉	0.25	0.00%
	武汉金光电子器械有限公司	弹性体印模材料	1.83	0.01%	弹性体印模材料托盘、矫治器牙盒	3.73	0.05%
2020 年度	VERTEX DENTAL B.V.	合成树脂牙、义齿基托树脂	56.66	0.24%	PMMA	39.73	0.52%
	青岛辰光医疗器械有限公司	合成树脂牙、光固化模型材料、弹性体印	60.28	0.26%	PD 钢制抛光条	0.67	0.01%

时　间	公司名称	销售			采购		
		交易内容	金额	占比[注 1]	交易内容	金额	占比[注 2]
		模材料、隐形正畸矫治器等					
	上海贝事特实业有限公司	合成树脂牙、光固化模型材料、弹性体印模材料等	10.54	0.05%	棕刚玉砂轮打磨头	0.25	0.00%
	POSCA DENTAL SUPPLY	包埋材、蜡、牙胶等	0.83	0.00%	辅材	1.57	0.02%
	DEPARTMENT OF VETERANS AFFAIRS	坩埚	0.11	0.00%	辅材	0.04	0.00%
2019 年度	VERTEX DENTAL B.V.	合成树脂牙	136.89	0.52%	PMMA	44.58	0.47%
	青岛辰光医疗器械有限公司	合成树脂牙、光固化模型材料、弹性体印模材料、隐形正畸矫治器等	44.27	0.17%	PD 钢制抛光条	1.10	0.01%
	ETI EMPIRE DIRECT	临时冠桥树脂块、3D 打印机等	54.45	0.21%	牙修复体设计软件费用	1.72	0.02%
	Mutsumi Chemical Industries Co.,Ltd.	合成树脂牙	17.17	0.07%	无机填料	7.80	0.08%
	CONTINUOUS CAST ALLOYS	金属材料回收	0.80	0.00%	NOB 金属等合金产品	144.58	1.52%
	OBODENT GmbH	打磨机	5.59	0.02%	技工设备零件	0.05	0.00%
	EOS OF NORTH AMERICA	服务费	24.86	0.10%	3D 打印机	34.48	0.36%
	济南金富新商贸有限公司	光固化模型材料、弹性体印模材料	1.91	0.01%	打磨机等	0.63	0.01%
	澳科科技（深圳）有限公司	临时冠桥树脂块	0.15	0.00%	竞品锆块样品	3.35	0.04%
2018 年度	VERTEX DENTAL B.V.	合成树脂牙	81.96	0.36%	PMMA	65.27	0.77%
	青岛辰光医疗器械有限公司	合成树脂牙、光固化模型材料、弹性体印模材料、隐形正畸矫治器等	33.79	0.15%	PD 钢制抛光条	3.46	0.04%
	ETI EMPIRE DIRECT	3D 打印机等	63.77	0.28%	牙修复体设计软件安装和培训费用	2.89	0.03%
	Mutsumi Chemical Industries	合成树脂牙	8.83	0.04%	无机填料	4.04	0.05%

时　间	公司名称	销售			采购		
		交易内容	金额	占比[注 1]	交易内容	金额	占比[注 2]
	Co.,Ltd.						
	CONTINUOUS CAST ALLOYS	金属材料回收	20.23	0.09%	NOB 金属等合金产品	106.71	1.26%
	OBODENT GmbH	打磨机	5.57	0.02%	技工设备零件	2.65	0.03%
	上海唯爱斯医疗器械有限公司	合成树脂牙	0.84	0.00%	辅材	0.15	0.00%
	FASTENAL COMPANY	实验用基托粉	1.04	0.00%	加工费	0.62	0.01%
	深圳市兴百利医疗器械有限公司	钴铬合金、义齿基托树脂等	0.18	0.00%	辅材	0.20	0.00%
	GARY SPADARO	检测服务	0.02	0.00%	辅料	1.16	0.01%

[注 1]占比=公司向该客户销售金额/公司当年营业收入

[注 2]原材料、辅料采购占比=公司向该供应商采购原材料、辅料金额/公司当年原材料、辅料总的不含税采购金额，费用采购占比=公司向该供应商采购费用金额/公司当年销售、管理及研发费用加总发生额，固定资产、在建工程采购占比=公司向该供应商采购固定资产、在建工程金额/公司当年固定资产、在建工程总的不含税采购金额

如上表所示，报告期内，公司存在客户与供应商重叠的情形，主要系该部分客户既从公司采购口腔耗材产品，同时又代理公司所需设备、辅料等。客户与供应商重叠的业务背景系双方基于互补优势，直接从该部分客户采购设备、辅料等可以减少搜寻成本取得采购价格优势。除昆明定美义齿制作有限公司、VERTEX DENTAL B.V.、CONTINUOUS CAST ALLOYS 和 EOS OF NORTH AMERICA 与公司的销售、采购业务交易金额较大外，其他重叠的客户与供应商销售额或采购额金额较小。

(1) 与昆明定美义齿制作有限公司的交易

2021 年公司向昆明定美义齿制作有限公司销售合成树脂牙、光固化模型材料、弹性体印模材料、隐形正畸矫治器等产品合计 92.65 万元；同时，公司向其采购 5 台口扫设备合计 23.01 万元。昆明定美义齿制作有限公司作为口扫设备的代理商，从设备制造商批量采购享有较大的价格折扣，故其口扫设备的对外经销价格较低。公司直接从该公司采购口扫设备价格低于直接从口扫设备制造商购入

的价格，故本采购交易具有合理性。

(2) 与 VERTEX DENTAL B.V.的交易

VERTEX DENTAL B.V.主要业务为医疗器械的生产和销售，公司 2018 年至 2020 年接受 VERTEX DENTAL B.V.的订单向其销售合成树脂牙。同时，公司生产合成树脂牙需要向其采购 PMMA 材料，该种 PMMA 材料系各品类合成树脂牙生产所需，相比国内供应商，VERTEX DENTAL B.V.供应的材料品质更有保证，成品良品率更高。2020 年 8 月之后，VERTEX DENTAL B.V.业务转型，不再从事合成树脂牙业务，公司不再对其销售合成树脂牙，但依然会采购 PMMA 材料。

(3) 与 CONTINUOUS CAST ALLOYS 的交易

CONTINUOUS CAST ALLOYS 主要业务为合金产品的生产和销售，CMP 公司向 CONTINUOUS CAST ALLOYS 采购 NOB 金属等合金产品，同时对其销售加工剩余的金属边角料以及多余的金属材料。

(4) 与 EOS OF NORTH AMERICA 的交易

2019 年 CMP 公司向 EOS OF NORTH AMERICA 采购 3D 打印机，金额为 34.48 万元，占当年采购总额的比例为 0.53%，同时利用自身渠道为该公司提供销售服务，2019 年 CMP 公司向该公司收取服务费 24.86 万元，占当年营业收入的比例为 0.10%。

公司与上述公司均不存在关联关系，不存在利益输送的情形。

综上所述，公司与既是客户又是供应商的单位采购、销售的产品均系基于真实的业务需求发生的交易行为，公司供应商与客户重叠的情形具有合理性和必要性，符合行业特征和企业经营模式。

(六) 核查程序及核查意见

1.核查过程

(1) 获取公司区分直销和经销的客户明细表，对客户进分层，分析各年度不同层级客户数量、销售收入、毛利率波动原因，核查客户结构的合理性；

(2) 查询同行业可比公司公开披露的招股书等资料，分析公司客户结构是否与可比公司存在差异，是否符合行业特征；

(3) 访谈公司销售部门负责人，了解公司主要客户的开拓方式以及公司产品是否属于国家或省市规定的集采产品，获客过程中是否存在商业贿赂，是否存在不当竞争风险或其他潜在纠纷；

(4) 获取公立医院招投标文件等，分析公司不同获客方式收入金额及占比的变动情况；

(5) 分析报告期各期新增客户的数量、收入金额等，分析与公司实际经营情况是否匹配；

(6) 获取公司个人客户销售明细，分析变动原因及合理性；

(7) 通过企查查、中信保等查询主要客户的成立日期，分析是否存在成立当年或次年即成为公司客户的情形，判断合理性；

(8) 获取公司供应商明细表，与客户明细表进行核对，分析是否存在客户与供应商重叠情况，判断合理性。

2.核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司下游客户主要为民营口腔诊所、经销商、牙科技工所以及公立医院等，客户分散，符合行业特征；

(2) 公司主要客户的开拓方式系商业谈判，公司产品不属于国家或省市规定的集采产品，获取客户的过程中不存在商业贿赂、不当竞争风险或其他潜在纠纷；

(3) 公司新增客户数量、贡献销售收入与公司实际经营情况相匹配；

(4) 报告期内公司存在向个人客户销售、成立当年或次年成为公司客户、客户与供应商重叠情形，相关金额或占比就较低，上述交易行为具有真实的交易背景，符合公司实际经营情况，具有合理性。

十、关于供应商及采购

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人向前五大供应商采购金额分别为 2,942.68 万元、3,476.22 万元、2,324.43 万元和 1,223.18 万元，占采购总额的比例分别为 37.04%、37.95%、37.95%和 31.84%。前五大供应商中存在境外供应商。

（2）发行人采购的主要内容为硅橡胶原料、硅橡胶双支管、催化剂等。

（3）发行人未披露报告期内外协采购金额及占比等信息。

请发行人：

（1）说明主要原材料的具体应用及与发行人主要产品的对应关系，报告期

内原材料采购金额变动与在手订单、产品库存及各期产品产销量是否匹配，2021年上半年硅橡胶原料采购金额显著下降的原因及合理性；结合公开市场价格或第三方价格，说明原材料采购定价的公允性。（2）说明报告期内发行人前十大供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、人员规模、股权结构、采购金额及占比、与发行人的合作历史、关联关系。（3）结合行业主流产品和技术、主要供应商的行业地位等因素，说明主要原材料是否可替代，主要供应商合作的稳定性，是否对主要供应商存在重大依赖；说明报告期内境外采购的金额及占比，核心原材料供应是否依赖于境外供应商。（4）说明报告期内外协采购的金额及占比，采购定价的公允性、会计核算方式及合规性；主要外协厂商的基本情况，包括但不限于成立时间、主营业务、与发行人合作渊源、发行人向其采购占其主营业务的比重、是否主要为发行人服务，与发行人是否存在实际或潜在的关联关系或非经营性资金往来。（5）结合采购金额对供应商进行分层，说明各层供应商的数量、采购金额及占比，发行人是否存在大量中小供应商或个人供应商；报告期内发行人新增供应商的数量、采购金额及占比，是否存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情形。（6）量化分析原材料价格波动的原因及原材料价格上涨对发行人毛利率的影响，发行人是否面临原材料价格上涨或波动较大的风险，完善相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询问题第 13 题）

（一）说明主要原材料的具体应用及与发行人主要产品的对应关系，报告期内原材料采购金额变动与在手订单、产品库存及各期产品产销量是否匹配，2021年上半年硅橡胶原料采购金额显著下降的原因及合理性；结合公开市场价格或第三方价格，说明原材料采购定价的公允性

1. 报告期内公司主要原材料的具体应用及与公司主要产品的对应关系

主要原材料	主要产品	具体应用
PMMA	合成树脂牙、临时冠桥树脂块和义齿基托树脂等	生产合成树脂牙、临时冠桥树脂块、义齿基托树脂的主体材料
MMA		
硅橡胶基质	弹性体印模材料	生产弹性体印模材料产品的主体材料
硅橡胶催化剂		
硅微粉		主要是生产形成硅橡胶基质、催化剂进一步加工形成

硅油		弹性体印模材料
催化剂		
双支管		弹性体印模材料产品的主要包装物
牙胶片	隐形正畸矫治器	隐形正畸矫治器产品的主体材料
光敏树脂液		隐形正畸矫治器产品的生产过程中首先通过 3D 打印技术生产出压膜模具,光敏树脂液系生产该模具的重要原材料

2. 报告期内原材料采购金额变动与在手订单 、产品库存及各期产品产销量匹配情况

单位：万元

原材料类型	主要产品	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
			金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
PMMA 及 MMA	采购金额(万元)		1,038.59	55.49%	667.95	-27.86%	925.97	57.85%	586.62
	合成树脂牙	在手订单(万元)	303.76	-31.42%	442.91	113.56%	207.39	-41.67%	355.56
		产量(万颗)	7,801.08	23.18%	6,332.84	-22.24%	8,144.11	13.74%	7,160.21
		销量(万颗)	7,933.12	22.60%	6,470.79	-19.12%	8,000.14	16.72%	6,854.15
		期末库存数量(万颗)	885.98	-13.92%	1,029.23	-14.96%	1,210.36	9.33%	1,107.07
	临时冠桥树脂块	在手订单(万元)	332.47	54.60%	215.05	68.53%	127.60	459.16%	22.82
		产量(KG)	38,544.86	64.14%	23,482.24	-15.28%	27,716.84	41.20%	19,629.55
		销量(KG)	39,012.33	77.54%	21,973.35	-16.54%	26,329.25	36.20%	19,331.82
		期末库存数量(KG)	3,057.58	-13.64%	3,540.34	73.51%	2,040.39	73.72%	1,174.54
	义齿基托树脂	在手订单(万元)	44.18	-21.37%	56.19	380.67%	11.69	215.95%	3.70
		产量(KG)	137,687.20	21.77%	113,075.03	5.26%	107,428.54	45.99%	73,588.03
		销量(KG)	136,929.75	22.87%	111,444.78	12.39%	99,159.35	26.32%	78,496.18
		期末库存数量(KG)	11,252.89	0.87%	11,155.87	-0.06%	11,162.87	178.23%	4,012.10
基质、催化剂、硅微粉、硅油、双支管	弹性体印模材料	采购金额(万元)	2,795.08	15.41%	2,421.87	-9.78%	2,684.39	43.43%	1,871.51
		在手订单(万元)	409.84	-45.07%	746.07	345.63%	167.42	217.44%	52.74
		产量（KG）	579,917.59	33.11%	435,667.33	18.14%	368,765.26	42.52%	258,741.93
		销量（KG）	560,616.47	29.97%	431,345.71	25.19%	344,549.84	36.13%	253,099.96
		期末库存数量（KG）	60,920.04	34.76%	45,205.50	4.04%	43,448.78	82.67%	23,785.94
牙胶片	隐形	采购金额(万元)	505.46	33.78%	377.82	47.90%	255.46	180.05%	91.22

及光敏树脂液	正畸矫治器	在手订单(万元)	2,018.25	45.20%	1,389.94	27.83%	1,087.37	95.71%	555.59
		产量（片）	746,810.00	89.51%	394,084.00	94.34%	202,781.00	199.16%	67,783.00
		销量（片）	600,060.00	71.69%	349,506.00	86.20%	187,708.00	183.20%	66,282.00
		期末库存数量（片）	7,165.00	62.32%	4,414.00	551.03%	678.00	-16.30%	810.00

2018-2021 年期间，主要原材料采购金额与产销量等数据进行匹配分析如下：

匹配事项	原材料或产品类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
比值 A=期末产成品库存数量/产量	合成树脂牙	0.11	0.16	0.15	0.15
	临时冠桥树脂块	0.08	0.15	0.07	0.06
	义齿基托树脂	0.08	0.10	0.10	0.05
	弹性体印模材料	0.11	0.10	0.12	0.09
	隐形正畸矫治器	0.01	0.01	0.00	0.01
比值 B=销量/产量（即产销率）	合成树脂牙	1.02	1.02	0.98	0.96
	临时冠桥树脂块	1.01	0.94	0.95	0.98
	义齿基托树脂	0.99	0.99	0.92	1.07
	弹性体印模材料	0.97	0.99	0.93	0.98
	隐形正畸矫治器	0.80	0.89	0.93	0.98

注：隐形正畸矫治器根据患者需求进行定制化生产，上表中隐形正畸矫治器产量和销量的差额主要系展示样品、产品替换、制造粘结模板和赠送等未计入销售数量导致，剔除上述影响后产销率基本保持在 100%左右

如上表所示,公司期末成品库存数量与产量的比例较小且较为稳定,同时,公司产销量基本稳定,即，公司采购金额变动主要受公司当期销量影响。

由于材料的计量单位与成品不同,且存在同一原材料涉及多类产品生产的情况，故采用产品的合计销售金额与期末在手订单金额合计，与当年主要材料的采购金额进行匹配，具体分析如下：

匹配事项	原材料或产品类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
比值 C=(当年销售金额+期末在手订单金额）/当年采购金额	PMMA 及 MMA	10.86	14.00	11.01	14.62
	硅橡胶基质、硅橡胶催化剂、硅微粉、硅油、催化剂、双支管	3.72	3.77	2.61	2.54

	牙胶片及光敏树脂液	8.42	8.43	7.90	9.90

注：由于存在同一原材料涉及多类产品生产，且计量单位不同的情况，故此采用多种产品的合计销售金额与期末在手订单金额与当年采购金额进行匹配分析，如原材料 PMMA 及 MMA 的比值 C 为（合成树脂牙、临时冠桥树脂块和义齿基托树脂当年销售金额及其期末在手订单）/当年 PMMA 和 MMA 的合计采购金额

如上表所示:

(1) PMMA 及 MMA

公司采购金额变动与各期对应主要产品销售额变动趋势相近，即比值 C 较为稳定,其中：

1) 2019 年比值 C 较低,主要系 2019 年度公司合成树脂牙、临时冠桥树脂块、义齿基托树脂产销规模扩大，在疫情前公司对于未来增长预期较高，进行了备货采购，导致原材料采购金额较大所致；

2) 2021 比值 C 较低,主要系为应对全球能源及基础材料价格上涨可能导致的材料价格上涨，以及疫情、贸易摩擦可能对供应链产品不利影响，进行了备货采购，导致原材料采购金额较大所致。

(2) 基质、催化剂、硅微粉、硅油、双支管

系公司弹性体印模材料的主要用料，其中 2020 年度、2021 年度比值 C 明显高于 2018 年度、2019 年度,即公司采购材料的采购金额下降而成品产销规模扩大，主要系 2019 年开始公司逐步向上游材料延伸，实现了基质及催化剂的自产替代，节约了产品制造过程中的材料支出，采购材料金额下降所致。

报告期公司弹性体印模材料材料采购明细如下：

项　目	类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度金额
		金额/比例	变动	金额/比例	变动	金额/比例	变动	
硅橡胶基质采购额	外购中间材料	103.49	-79.90%	514.84	-45.81%	950.00	35.09%	703.25
硅橡胶催化剂采购额		141.06	-79.83%	699.25	-45.66%	1,286.83	35.09%	952.54
硅微粉采购额	自产中间材料	658.01	199.78%	219.50	154.23%	86.34	1076.29%	7.34
硅油采购额		807.21	167.32%	301.96	476.92%	52.34	1004.22%	4.74
催化剂采购额		550.58	66.10%	331.47	566.54%	49.73	1597.27%	2.93

双支管采购额	包装材料	534.73	50.69%	354.85	36.93%	259.15	29.12%	200.71
基质及催化剂自产比例[注]		82.34%	53.79%	53.54%	624.49%	7.39%		

[注]基质及催化剂自产比例入库口径统计数据

如上表所示，公司 2020 年度、2021 年度弹性体印模材料制造所需中间材料的自制比例达到 53.54%、82.34%，相应自产中间材料采购额大幅上涨，同时总体采购主要原材料金额增速下降所致。

(3) 牙胶片及光敏树脂液

系公司隐形正畸矫治器主要原材料,报告期内公司比值 C 较为接近,公司各期采购额与各期产品产销量及在手订单较为匹配。

3. 报告期内 2021 年上半年硅橡胶原料采购金额显著下降的原因及合理性

公 司	采购内容	产品类型	2021 年 1-6 月			2020 年度		
			采购数量(KG)	采购单价	采购金额	采购数量(KG)	采购单价	采购金额
埃肯有机硅（上海）有限公司	硅橡胶原料	0 型硅橡胶基质	14,400.00	56.89	819,222.84	68,400.00	54.24	3,709,845.90
		0 型硅橡胶催化剂	14,400.00	78.45	1,129,682.40	68,400.00	74.84	5,118,762.15
		3 型硅橡胶基质	1,800.00	119.83	215,694.00	12,575.00	114.40	1,438,552.59
		3 型硅橡胶催化剂	1,800.00	156.04	280,872.00	12,575.00	149.00	1,873,678.04

如上表所示，报告期内 2021 年上半年硅橡胶原料采购金额显著下降的主要系公司向供应商埃肯有机硅（上海）有限公司 2021 上半年采购量下降所致。2020 年及 2021 年上半年公司硅橡胶原材料采购量逐渐减少主要系公司 2019 年开始不断向上游供应链扩展，从原来外购中间原材料（催化剂、基质）加工成成品，逐步转变为外购直接原材料（硅微粉、硅油、催化剂等），即用自产代替原对外采购，后加工成成品所致。相应直接原材料（硅微粉、硅油、催化剂等）2021 年采购金额为 2,015.80 万元,较上年同期上涨 136.34%。

综上所述,硅橡胶原料采购金额显著下降具有其合理性。

4. 报告期内公司主要原材料采购价格与市场价格或第三方价格对比情况

(1) 报告期内,公司各类型原材料的单价情况

原材料	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
PMMA（元/Kg）	54.84	56.90	56.80	51.90
MMA（元/Kg）	16.14	15.26	18.41	22.71

0 型硅橡胶基质（元/Kg）	56.89	54.24	55.70	55.29
0 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	78.45	74.84	76.58	75.91
3 型硅橡胶基质（元/Kg）	119.83	114.40	119.58	118.04
3 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	156.04	149.00	155.00	153.35
硅微粉（元/Kg）	18.71	17.46	19.27	34.98
硅油（元/Kg）	49.52	39.52	43.03	40.04
催化剂（元/Kg）	6,882.30	7,052.53	7,104.01	9,770.12
双支管（元/支）	4.60	3.84	4.24	4.32
牙胶片（元/片）	3.36	4.48	4.97	7.12
光敏树脂液（元/Kg）	163.87	202.97	319.47	363.86

(2) 主要原材料采购价格与市场价格或第三方价格对比情况

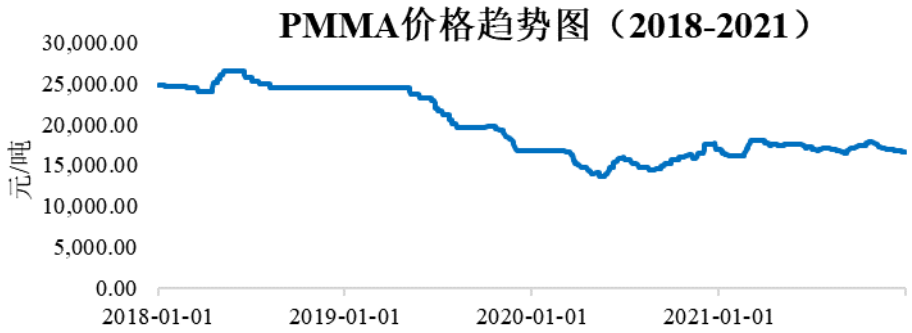
1) PMMA

如上表所示：

报告期内，公司 PMMA 采购价格分别为 51.90/Kg、56.80/Kg 元、56.90 元/Kg 和 54.84 元/Kg，各年波动较小。

① 与市场价格的对比

根据公开信息检索，报告期内 PMMA 的价格走势如下图所示：



数据来源：Wind

如上图所示，公司采购价格与市场价格存在差异，主要系 PMMA 存在多种型号，公司所用 PMMA 专用于医用齿科材料，属于高端产品，相对于普通产品其材料粒径更细、采用悬浮聚合方式、分子量更大,故公司采购价格明显高于公开信息均价,且价格走势也不同于普通产品。

② 与第三方价格对比

报告期内，公司采购的 PMMA 型号主要有 ACP-3 及 DA260 两种规格，其各年采购均价与第三方询价结果对比如下：

单位：元/Kg

型号	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	算术平均值	第三方询价均值
ACP-3	62.86	62.83	60.49	60.67	61.71	64.59
DA260	42.85	45.40	46.67	39.39	43.58	47.80

注 1：ACP-3 型第三方询价时间为 2011-2018 年期间，询价对象共 4 家企业，其中 2018 年询价结果为 1 家企业报价 6.64 欧元/Kg，按照当期平均汇率折算人民币约为 51.81 元/Kg

注 2：DA260 型第三方询价时间为 2020 年期间，询价对象为 1 家企业

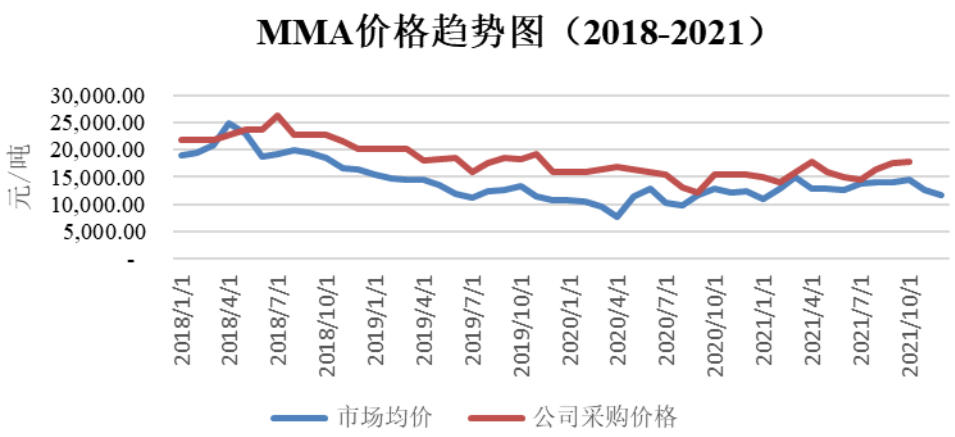
根据公司采购管理制度，为保证原材料质量以及采购价格合理，在初次选定供应商时会进行询价比较，然后根据产品价格、原材料质量和厂家规模等因素综合选定供应商。由于公司产品均为医疗器械，为了保证产品的质量和稳定性，公司在选定供应商后一般会长期保持合作关系。

如上表所示，公司 PMMA 材料主要规格各期采购价格变动较小。ACP-3 型产品算术平均值与询价均值较为接近，各年采购价格均高于 2018 年询价结果，主要是公司基于产品质量等因素选择了报价较高的厂家作为供应商；DA260 产品报价与公司采购价格差异不大。

同时,公司上述 ACP-3 及 DA260 规格的主要供应商与公司不存在关联关系，故此该型原材料采购价格公允，不存在利益输送的情形。

2) MMA

根据公开信息检索，报告期内 MMA 的价格走势如下图所示：



数据来源：Wind

注：因 MMA 产品 2021 年 11-12 月未采购，故上表未列明

如上表所示，报告期内公司 MMA 产品采购价格变动趋势与市场价格走势基本趋同，公司采购价格略高于与市场价格，主要系公司采购量较小，采购原料专用于齿科医疗器械生产，相对普通材料其产品具有纯度更高、阻聚剂添加量可以定制化等技术特点。

3）基质及催化剂

报告期，公司从主要供应商采购的占比及平均价格如下

原材料	2018 年度采购价格	2019 年度采购价格	2020 年度采购价格	2021 年度采购价格	2021 年公司自产价格	2021 年差异率
0 型硅橡胶基质（元/Kg）	55.29	55.70	54.24	56.89	28.36	50.15%
0 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	75.91	76.58	74.84	78.45	38.08	51.46%
3 型硅橡胶基质（元/Kg）	118.04	119.58	114.40	119.83	61.82	48.41%
3 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	153.35	155.00	149.00	156.04	98.56	36.84%

注：差异率=（2021 年采购价格-2021 年自产价格）/2021 年采购价格

报告期内公司主要原材料基质及催化剂均无公开市场报价，如上表所示，公司基质、催化剂产品采购单价较为稳定。公司 2021 年硅橡胶基质和催化剂产品的自产价格与外采价格差异率的算术平均值为 46.71%，即该型原材料供应商预期可以获得 46.71%的毛利率；根据对中国氟硅有机材料工业协会公布的中国有机硅行业十大上市公司进行分析，前述十家上市公司 2021 年的平均毛利率为

32.96%。鉴于公司产品对于材料质量要求较高，供应商埃肯有机硅（上海）有限公司与公司不存在关联关系，故此该型原材料采购价格公允，不存在利益输送的情形。

4）硅微粉

公司硅微粉各年采购均价与第三方询价结果对比如下：

单位：元/Kg

项　目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	第三方询价均值
硅微粉（表面处理）	18.71	17.46	19.27	34.98	12.50

注：硅微粉第三方询价时间为 2021 年，询价对象为 1 家国内企业

报告期内公司主要原材料硅微粉无公开市场报价,公司采购单价较为稳定其中 2018 年采购单价较高主要系采购量较小所致。2021 年公司对硅微粉的主要规格材料询价,国内第三方报价为 12.5 元/KG,低于公司采购价格,公司综合考虑产品性能与质量稳定性等因素后，未变更硅微粉原供应商。同时,公司硅微粉主供应商与公司不存在关联关系，公司采购价格公允，不存在利益输送的情形。

5）硅油

报告内，公司硅油类产品存在多种规格,其中不同规格产品因其分子结构不同、官能团种类不同、分子量的大小和分布不同，其产品采购价格差异较大。公司报告期内采购的硅油主要有乙烯基封端的二甲基硅油及乙烯基硅油（气相法白炭黑充填）两种规格,具体分析如下：

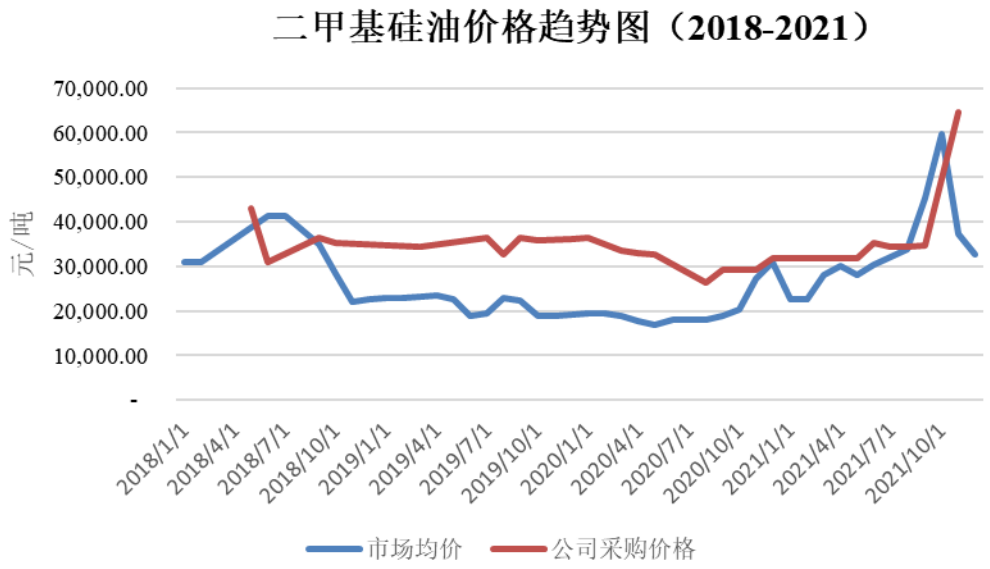
① 乙烯基封端的二甲基硅油

报告期，公司乙烯基封端的二甲基硅油采购价格如下：

单位：元/Kg

项　目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
乙烯基封端的二甲基硅油	37.29	31.26	35.49	34.34

公司乙烯基封端的二甲基硅油规格产品在不同供应商之间产品价格采购价格较为接近，根据公开信息检索，报告期内二甲基硅油的价格走势如下图所示



数据来源：Wind

注：因市场价格传导至公司存在一定时间差，故公司采购趋势较市场趋势存在一定的滞后性；2018 年 5 月公司采购价格较市场价格高系公司采购量较小所致

如上表所示，报告期内公司乙烯基封端的二甲基硅油产品采购价格变动趋势与市场价格变动趋同，公司产品采购价格略高于与市场价格主要系受公司采购产品较市场普通产品工艺较为复杂所致，综上公司采购定价具有公允性。

② 乙烯基硅油（气相法白炭黑充填）

公司乙烯基硅油（气相法白炭黑充填）各年采购均价与公司对该产品价格测算结果对比如下：

单位：元/Kg

项　目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	算术平均值	价格测算结果
乙烯基硅油（气相法白炭黑充填）	87.17	82.96	-	-	85.07	77.81

注：乙烯基硅油（气相法白炭黑充填）是一种乙烯基硅油与疏水气相法白炭黑的混合物，其中乙烯基硅油占比约 75%，气相法白炭黑占比约 25%。根据市场价格行情，假设乙烯基硅油价格取值为 34.28 元/Kg（公司 2020 年及 2021 年算术平均值），气相法白炭黑价格取值为 208.40 元/Kg（由于白炭黑不同规格差异较大，选择 4 家供应商 10 种规格疏水型气相法白炭黑阿里巴巴官网报价平均值），则可测算乙烯基硅油（气相法白炭黑充填）的价格约为 34.28*0.75+208.40

*0.25=77.81 元/Kg

如上表所示，公司采购单价略高于产品价格测算结果，且该产品供应商与公司不存在关联关系，公司采购定价具有公允性,不存在利益输送的情形。

6）催化剂

单位：元/Kg

项　目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	算术平均值	第三方询价均值
催化剂	6,882.30	7,052.53	7,104.01	9,770.12	7,702.24	10,128.26

[注]催化剂第三方询价时间为 2018-2022 年期间，询价对象为 3 家国内企业，其中 2018 年 1 家公司的询价结果为 13,880.34 元/Kg，2022 年 2 家公司的询价结果分别为 5,884.96 元/Kg 和 10,619.47 元/Kg

报告期内公司主要原材料催化剂价格分别为 9,770.12 元/Kg、7,104.01 元/Kg、7,052.53 元/Kg、6,882.30 元/Kg，报告期内公司采购单价较为稳定，其中 2018 年采购单价较高主要系采购量较少所致。公司原材料催化剂产品,无公开市场报价,上述第三方询价结果差异较大，主要系催化剂成分差异和催化剂生产所需原料的价格变化所致。综合评估原材料固化速度和稳定性等技术特性后，公司未变更原供应商。该催化剂供应商与公司不存在关联关系，相关成交价格属于市场交易的结果，不存在利益输送的情形。

7）双支管

公司双支管各年采购均价与第三方询价结果对比如下：

主要规格产品	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	第三方询价均值
双支管（元/支）	4.60	3.84	4.24	4.32	2.92

[注]双支管第三方询价时间为 2020 年，询价对象为 1 家国内企业

报告期内公司主要原材料双支管无公开市场报价,公司采购单价较为稳定其中 2020 年采购单价较低主要系供应商赠送及优惠所致。2020 年公司曾对双支管的主要规格材料进行询价,国内第三方报价为 2.92 元/支,低于公司采购价格,公司综合考虑产品质量、供应商规模等因素后,未变更原双支管供应商，同时，该供应商与公司不存在关联关系，双方交易价格均为市场公允交易价格,采购定价公允,不存在利益输送的情形。

8）牙胶片

牙胶片无公开市场报价,报告期内公司采购牙胶片主要规格为 0.75*125mm，各年采购均价与第三方询价结果对比如下：

单位：元/片

主要规格产品	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	第三方询价均值
牙胶片 /0.75*125mm	2.70	3.03	4.39	6.99	4.51

如上表所示,报告期内 0.75*125mm 牙胶片采购单价呈下降趋势，该规格分供应商采购明细如下：

单位：万片、万元、元/片

供应商	2021 年度采购单价	2020 年度采购单价	2019 年度采购单价	2018 年度采购单价
DENTSPLY SIRONA INC.			8.97	6.90
上海复星医疗系统有限公司			7.33	7.35
MYCONE DENTAL SUPPLY CO.,INC	2.70	3.03	3.30	
天津迪吉思锐进出口贸易有限公司[注]			5.17	5.17

[注]天津迪吉思锐进出口贸易有限公司系 MYCONE DENTAL SUPPLY CO.,INC 销售代理商，2018-2019 年，公司向其零星采购共计 1.42 万元

如上表所示：

① 2020 年度、2021 年度牙胶片采购均价较 2018 年度、2019 年度下降主要系公司隐形正畸产品产销量扩大后，采购量逐步增加，公司拥有更多供应商可供选择，同时议价权提升后，于 2019 年度更换 MYCONE DENTAL SUPPLY CO.,INC 作为公司牙胶片主要供应商，MYCONE DENTAL SUPPLY CO.,INC 系牙胶片制造商，公司通过国外子公司向其直接采购,由于省略了向其代理商采购的中间环节，采购价格下降幅度较大。

更换供应商后，2019 年至 2021 年度，公司向 MYCONE DENTAL SUPPLY CO.,INC 采购该规格牙胶片的价格变动较小，采购价格略有下降主要系汇率影响所致。

查询 MYCONE DENTAL SUPPLY CO.,INC 公开网站，0.75*125mm 规格牙胶片的最新价格为 0.47 美元/片，略高于约定的采购价 0.424 美元/片，系经协商后实际执行价格较官网价格略低所致。

据公司采购管理制度，公司材料采购执行询价评审制度，针对 0.75*125mm 规格牙胶片产品公司在 2021-2022 年期间向国内其他 3 家供应商询价，其他供应商报价均价为 4.51 元/片。公司相应产品采购单价较低，主要系公司 0.75*125mm 规格牙胶片供应商主要系国外厂家，公司通过国外子公司向国外供应商直接采购，有效的降低了其国内代理成本，公司曾在 2018 及 2019 年向其国内代理商少量购买同类产品，采购价格为 5.17 元/片，略高于询价价格。

9）光敏树脂液

光敏树脂液属于生产辅助材料，主要用于 3D 打印环节制造牙齿模型。光敏树脂液须与 3D 打印机配套使用，一般为专用原料，而且不同厂商的材料配方也存在差异，为保证产品质量，基本无法代替使用，故公司光敏树脂液均向对应的 3D 打印机厂商直接采购。基于前述特点，光敏树脂液不存在单独公开市场报价。

公司光敏树脂液各年采购均价与第三方询价结果对比如下

单位：元/KG

主要规格产品	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	第三方询价均值
光敏树脂液（405 波长）	163.87	202.97	319.47	363.86	247.79-292.04

注：光敏树脂液第三方询价时间为 2019 年，询价对象为 1 家国内企业。报价条款为该供应商拟在 3 年合约期内免租金提供 3D 打印设备 1 台，合约期间内光敏树脂液材料使用具有排他性，第一年光敏树脂液报价为 292.04 元/Kg，第二年光敏树脂液报价为 247.79 元/Kg，第三年根据市场行情调整价格

如上表所示，2018-2021 年期间公司光敏树脂液采购价格呈下降趋势，主要系 3D 打印设备（包含光敏树脂液）市场竞争加剧，市场价格下降所致，同时公司采购量逐年增加，议价能力提升导致采购下降。同时，第三方报价低于公司报价当年采购均价，系公司综合考虑产品质量及后续设备维保等因素，未变更原光明树脂液供应商。同时，公司该型供应商与公司不存在关联关系，公司采购价格公允，不存在利益输送的情形。

（二）报告期内发行人前十大供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、人员规模、股权结构、采购金额及占比、与发行人的合作历史、关联关系

2018-2021 年期间，公司原材料前十大供应商及其采购金额和占比情况如下：

序 号	2018 年			2019 年		
	企业名称	金额（万元）	占比	企业名称	金额（万元）	占比
1	埃肯有机硅（上海）有限公司	1,652.04	20.80%	埃肯有机硅（上海）有限公司	2,236.82	24.42%
2	WEARTECH INTERNATIONAL, INC.	639.23	8.05%	供应商 C	372.81	4.07%
3	dent a pharm GmbH	228.51	2.88%	dent a pharm GmbH	340.12	3.71%
4	UNIVAR SOLUTIONS USA	216.59	2.73%	上海易氟升化工有限公司	266.18	2.91%
5	Morimura Bros., Inc.	206.31	2.60%	上海苏尔寿工程机械制造有限公司	260.30	2.84%
6	上海苏尔寿工程机械制造有限公司	202.10	2.54%	Morimura Bros., Inc.	254.79	2.78%
7	上海易氟升化工有限公司	192.01	2.42%	UNIVAR SOLUTIONS USA	221.13	2.41%
8	任丘市恒隆塑料制品有限公司	169.26	2.13%	青岛乐泰印刷包装有限公司	217.60	2.38%
9	EOS OF NORTH AMERICA, INC.	159.64	2.01%	ESSCHEM INC.	197.85	2.16%
10	SKS BOTTLE & PACKAGING, INC	152.05	1.91%	任丘市恒隆塑料制品有限公司	190.69	2.08%
合 计		3,817.75	48.06%	合 计	4,558.27	49.76%

（续上表）

序 号	2020 年			2021 年		
	企业名称	金额（万元）	占比	企业名称	金额（万元）	占比
1	埃肯有机硅（上海）有限公司	1,214.08	17.00%	供应商 A	550.84	7.15%
2	上海苏尔寿工程机械制造有限公司	360.80	5.05%	上海苏尔寿工程机械制造有限公司	538.71	7.00%
3	供应商 A	288.14	4.03%	供应商 B	527.51	6.85%
4	上海易氟升化工有限公司	239.55	3.35%	东莞市可扬硅胶科技有限公司	446.76	5.80%
5	供应商 C	221.87	3.11%	上海易氟升化工有限公司	400.43	5.20%
6	东莞市可扬硅胶科技有限公司	195.16	2.73%	dent a pharm GmbH	374.81	4.87%
7	dent a pharm GmbH	169.63	2.38%	供应商 C	354.29	4.60%
8	任丘市恒隆塑料制品有限公司	142.27	1.99%	Nobilium-Div CMP Industry LLC	285.96	3.71%
9	青岛碧乐璧贸易有限公司	131.08	1.84%	青岛碧乐璧贸易有限公司	251.04	3.26%

10	Morimura Bros., Inc.	129.78	1.82%	埃肯有机硅（上海）有限公司	244.55	3.18%
合 计		3,092.35	43.30%	合 计	3,974.90	51.63%

说明：2021 年对上海苏尔寿工程机械制造有限公司的采购金额包括上海苏尔寿工程机械制造有限公司和上海迈德米斯流体技术有限公司等 2 家公司，后者的母公司于 2021 年 9 月由苏尔寿有限公司（瑞士）分拆设立并在瑞士证券交易所上市

前述原材料供应商的具体情况如下：

序号	企业名称	成立时间	注册资本	股权结构	是否存在关联关系	主营业务及产品	人员规模或经营规模	与公司合作历史
1	埃肯有机硅（上海）有限公司	1995.12	310 万美元	ELKEM AS 持有 100%股权	否	主要业务为化学原料和化学制品制造，公司向其采购硅橡胶基质和催化剂。	全球拥有 6,800 多名员工和 29 个生产基地，其母公司为奥斯陆上市公司。	公司于 2012 年与该公司建立业务关系，报告期内均为前十大供应商，由于公司向弹性体印模材料上游延伸，导致公司对其采购量逐年减少。
2	WEARTECH INTERNATIONAL, INC.	1994.02	——	唯一股东为纳斯达克上市公司 Lincoln Electric Holdings Inc	否	主营业务为钴基堆焊和耐磨焊接耗材生产，公司原子公司 CMP 公司向其采购合金产品原材料。	中信保报告显示该公司拥有 43 名员工，2019 年营业收入为 1,200 万美元。	原子公司 CMP 公司的供应商，曾于 2018 年进入前十大供应商。
3	dent a pharm GmbH	1994.02	25,565 欧元	Pein Joachim Max 和 Dr Willmann Wolfgang 各持股 50%	否	主营业务为药物制剂制造，公司向其采购光固化模型材料。	中信保报告显示该公司拥有 29 名员工，2019 年营业额为 746.75 万欧。	公司于 2013 年与该公司建立业务关系，报告期均为前十大供应商。
4	UNIVAR SOLUTIONS USA	1986.03	——	Univar Solutions Inc.持有 100%股权	否	主营业务为工业特种化学品分销，公司原子公司 CMP 公司向其采购合金产品原材料。	中信保报告显示该公司拥有 4,369 名员工，母公司为纽交所上市公司，2019 年营收为 92.87 亿美元。	原子公司 CMP 公司的供应商，曾于 2018 年和 2019 年进入前十大供应商。
5	Morimura Bros., Inc.	1918.04	4.5 亿日元	员工持股 13.5%；Morimura Houmeika 持股 12.3%；Shunsuke Morimura 持股 11.6%	否	主营业务为化学品、金属和陶瓷贸易，公司向其采购氧化锆瓷块原料。	中信保报告显示该公司拥有 276 名员工，2019 年销售收入为 911.33 亿日元。	公司于 2012 年与该公司建立业务关系，2018-2020 年期间均为前十大供应商。
6	上海苏尔寿工程机械制造有限公司	1991.12	1,000 万瑞士法郎	苏尔寿有限公司 100%持股	否	主营业务为通用设备制造，公司向其采购双支管。	企查查显示该公司人员规模为 600-699 人，查询公告显示其母公司 2021 年上半年销售额为 17.23 亿瑞士法郎。	公司于 2011 年与该公司建立业务关系，报告期均为前十大供应商。
7	上海易氟升化工有限公司	2003.09	100 万元	姚淼持股 90%，姚宁持股 10%	否	主营业务为化工原料和产品的销售业务，公司向其采购 PMMA。	企查查显示该公司人员规模少于 50 人，2016 年营业区间为 2,500-3,000 万元	公司于 2011 年与该公司建立业务关系，报告期均为前十大供应商。
8	任丘市恒隆塑料制品有限公司	2013.05	50 万元	侯凤楼持股 80%，赵金祥持股 20%	否	主营业务有为橡胶和塑料制品，公司向其采购包材。	企业网站显示该公司在编员工 40-80 名，年产值在 4,000 万元以上	公司于 2014 年与该公司建立业务关系，2018-2020 年期间均为公司前十大供应商
9	EOS OF NORTH AMERICA, INC.	2001.05	——	直接股东为 EOS GmbH	否	主营业务为工业 3D 打印，原子公司 CMP 公司向其采购 3D 打印机。	中信保报告显示该公司拥有 155 名员工，企业网页显示其在 35 个国家设有代表处。	原子公司 CMP 公司的供应商，曾于 2018 年进入前十大供应商。

10	SKS BOTTLE & PACKAGING, INC	1986.10	——	股东为 Horan family	否	主营业务为玻璃、塑料和金属容器生产，原子公司 CMP 公司向其采购包装容器。	中信保报告显示该公司拥有 119 名员工，2019 年营业收入为 7,470 万美元。	原子公司 CMP 公司的供应商，曾于 2018 年进入前十大供应商。
11	供应商 C	1999.06	股本 3,399 英镑	主要股东为*** LIMITED	否	主营业务为橡胶和塑料制品制造，公司向其采购 PMMA 等	中信保报告显示该公司拥有 21 名员工，2019 财年营收不超过 2,590 万英镑	公司于 2012 年与该公司建立业务关系，报告期内均为公司主要供应商。
12	青岛乐泰印刷包装有限公司	2004.04	1,000 万元	国振杰持股 50%，杨春霞持股 50%	否	主营业务为纸制品生产加工，公司向其采购包材	企业网站显示该公司职工 130 余人，固定资产 9,000 万元，年产值 1 亿元	公司于 2015 年与该公司建立业务关系，报告期内均为公司主要供应商。
13	ESSCHEM INC.	1986.10	——	股东为 JUSTI GROUP, INC.	否	主营业务为特种丙烯酸聚合物制造，原子公司 CMP 公司向其采购丙烯酸树脂。	中信保报告显示该公司拥有 82 名员工，2019 年营业收入为 1,207 万美元。	原子公司 CMP 公司的供应商，曾于 2019 年进入前十大供应商。
14	供应商 A	2016.08	100 万元	张*持股 80%，刘**持股 20%	否	主营业务为代理销售国际化学材料及有机硅特种品的生产加工和销售，公司向其采购催化剂。	企查查显示该公司人员规模少于 50 人，企业网页显示该公司在多地设有分公司及代表处，有 2 个下设工厂。	2020 年起成为公司供应商，由于硅橡胶基质和催化剂的自产量逐年递增，公司对上游原材料采购量也逐年加大，2020 年成为前十大供应商。
15	东莞市可扬硅胶科技有限公司	2018.06	100 万元	刘金花 100%持股	否	主营业务为有机硅胶材料等研发销售，公司向其采购硅油。	未查询到相关信息	2018 年起成为公司供应商，由于硅橡胶基质和催化剂的自产量逐年递增，公司对上游原材料采购量也逐年加大，2020 年成为前十大供应商。
16	青岛碧乐璧贸易有限公司	2012.12	10 万美元	BRB Singapore Pte Ltd 持有 100%股权	否	主营业务为有机硅产品等国内销售，公司向其采购基胶。	企查查显示该公司人员规模少于 50 人，为荷兰 BRB 国际集团在中国设立的全资子公司	2018 年起成为公司供应商，由于硅橡胶基质和催化剂的自产量逐年递增，公司对上游原材料采购量也逐年加大，2020 年成为前十大供应商。
17	供应商 B	2009.07	——	注册于维尔京群岛	否	公司向其采购硅微粉，原材料产地为德国。	中信保报告显示 2020 年净收入为 595 万美元	由于公司不断拓展硅微粉供应商，2021 年首次成为公司供应商。
18	Nobilium-Div CMP Industry LLC	2009.11	股本为 18.4 万美元	Lion Dental Private Limited 持有 100%股权	是	主营业务为牙科用品供应，公司曾向其采购合金产品，并通过其采购境外牙胶片和硅微粉。	CMP 公司 2020 年 1-6 月营业收入为 2,105.99 万元	公司原控股子公司，上述原材料采购分别开始于 2018 年和 2019 年，目前已经停止。

（三）结合行业主流产品和技术、主要供应商的行业地位等因素，说明主要原材料是否可替代，主要供应商合作的稳定性，是否对主要供应商存在重大依赖；说明报告期内境外采购的金额及占比，核心原材料供应是否依赖于境外供应商

1. 主要原材料是否可替代，主要供应商合作的稳定性，是否对主要供应商存在重大依赖

受技术发展水平和市场因素制约，口腔医疗器械领域部分国产原材料的产品

质量与国际厂商仍然存在差距。针对前述现实情况，为了保持产品品质并有效降低供应风险，公司采取了分散平衡的采购策略，并建立了合格供应商名录。截至2021 年 12 月 31 日，公司主要产品的主要原材料供应情况如下

主要产品	主要原材料	供应商数量		供应商稳定性	可替代性
		国内	国外		
弹性体印模材料	硅微粉	4	2	供应商与公司合作年限分别在 2-9 年之间，大多为行业内较有实力的公司，相关原材料均属于行业主流产品和技术。	较强
	硅油	4	0	供应商与公司合作年限分别在 3-9 年之间，均为行业内较有实力的公司，相关原材料均属于行业主流产品和技术。	较强
	催化剂	2	0	供应商与公司合作年限为 3-9 年，属于行业内较有实力的公司，相关原材料属于行业主流产品和技术。	较弱
	双支管	1	0	供应商与公司合作年限为 11 年，属于行业内较有实力的公司，相关原材料属于行业主流产品和技术。	较弱
合成树脂牙和临时冠桥树脂块	PMMA	2	5	供应商与公司合作年限分别在 4-11 年之间，大多为行业内较有实力的公司，相关原材料均属于行业主流产品和技术。	较强
	MMA	3	0	供应商与公司合作年限分别在 2-10 年之间，均为行业内较有实力的公司，相关原材料均属于行业主流产品和技术。	较强
隐形正畸矫治器	牙胶片	3	1	供应商与公司合作年限分别在 2-6 年之间，大多为行业内较有实力的公司，相关原材料均属于行业主流产品和技术。	较强
	光敏树脂液	3	0	供应商与公司合作年限分别在 3-5 年之间，均为行业内较有实力的公司，相关原材料均属于行业主流产品和技术。	较强

如上表所示，公司主要原材料供应具有如下特点：

(1) 同类原材料大多拥有多渠道的稳定供应：公司制定了较为严格的合格供应商评价标准和合格供应商管理制度，公司主要原材料的供应商大多拥有 3 家以上的供应商，且多数来自国内公司，合作年限大多在 4 年以上，部分公司合作已达 11 年之久，供应关系稳定且质量和信誉表现良好；国外供应商亦来自于多个国家，可以有效平衡国际经贸关系波动带来的潜在供应风险。

(2) 优先选择拥有国内生产基地的供应商，并不断挖掘国内生产厂商：公司部分原材料主要向国外厂商或其国内代理商进行采购，但为了不断增强公司原材料供应链的安全性，公司有意识的持续挖掘和增加合格的国内供应商，或者优先选择外资在中国设立的生产厂商作为公司的供应商。

(3) 弹性体印模材料实现原材料批量化自产，降低了对供应商的外部依赖：报告期初，公司弹性体印模材料生产所需的硅橡胶基质和催化剂均向埃肯有机硅（上海）有限公司独家采购，2019 年公司实现了硅橡胶基质和催化剂的批量化自产后，公司硅橡胶基质和催化剂的采购金额明显降低，使得公司对于主要供应商的外部依赖明显降低，供应链体系更加安全均衡。

(4) 部分原材料独家供应或主要向 1 家供应商采购属于暂时现象或者非高技术产品：公司双支管的供应商为上海苏尔寿工程机械制造有限公司，该供应商的母公司为跨国公司，经营实力强大，供应能力较强，产品质量有保障，而且双支管作为包装物，寻找替代物的难度相对较小；催化剂的主要供应商为供应商 A，由于公司弹性体印模材料实现原材料自产时间较短，且该原料使用量相对较小，故该原材料的其它国内供应商还在增加筛选过程中，目前主要向 1 家供应商采购的局面仅是阶段性现象。

综上所述，公司主要原材料的可替代性相对较强，主要供应商合作稳定，公司对主要供应商不存在重大依赖，公司由于供应链出现重大波动而导致的生产经营风险较小。

2. 报告期内境外采购的金额及占比，核心原材料供应是否依赖于境外供应商

公司出于防范供应风险和竞争比价的考虑，同一种原材料一般会选择 3 家以上的供应商。但是由于国内口腔科材料及其产业供应链仍处于发展早期，中国国内市场相当大的比例仍被国外主流厂商占据，国外供应商在部分原材料的技术水平和质量保证上仍具有明显优势。基于上述情况，为确保公司产品的质量与竞争力，报告期内公司部分原材料采购自境外供应商。报告期内，剔除 CMP 公司影响后，公司向境外供应商直接采购原材料情况如下：

单位：万元

国内生产原材料采购情况	2021 年		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外采购	2,544.12	33.04%	1,504.36	24.33%	1,824.08	28.21%	1,440.08	30.82%
境内采购	5,155.11	66.96%	4,679.03	75.67%	4,641.55	71.79%	3,233.20	69.18%
合　计	7,699.23	100.00%	6,183.38	100.00%	6,465.62	100.00%	4,673.28	100.00%

如上表所示，2018-2020 年期间公司国内生产所需原材料的境外采购占比呈逐年下降趋势，但是 2021 年境外采购占比较 2020 年明显上升，主要原因是由于近年来公司着力向口腔科材料上游和行业高端领域不断拓展，特别是弹性体印模材料的原材料自产规模不断加大，而在上述领域内国内供应商仍然无法完全满足公司要求，导致公司国内生产所需原材料的境外采购占比有所上升。

报告期内，公司由中国直接向境外供应商采购原材料的各项占比情况如下：

单位：万元

进口原材料类别	2021 年		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
弹性体印模材料相关原材料	972.08	38.21%	573.43	38.12%	446.11	24.46%	257.00	17.85%
合成树脂牙相关原材料	486.85	19.14%	348.71	23.18%	537.87	29.49%	297.42	20.65%
隐形正畸矫治器相关原材料	186.32	7.32%	108.92	7.24%	58.44	3.20%	40.71	2.83%
其它原材料	898.87	35.33%	473.29	31.46%	781.66	42.85%	844.96	58.67%
合　计	2,544.12	100.00%	1,504.36	100.00%	1,824.08	100.00%	1,440.08	100.00%

由上可知，公司向境外供应商的采购情况存在以下特点：(1) 由于公司弹性体印模材料产业链向上游延伸，硅橡胶基质和催化剂的直接采购金额在 2019 年之后趋于下降，相应的用于生产硅橡胶基质和催化剂的硅微粉等原材料的境外采购金额逐年上升；(2) 由于公司隐形正畸产品销售规模不断扩大，牙胶片的境外采购金额也持续上升；(3) 合成树脂牙等其它产品的原材料境外采购金额与产品销售规模保持一致，但占国外采购的比例在 2019 年后呈现稳步下降的趋势。

口腔材料生产对于原材料要求较高，一旦形成稳定的供应关系，公司不会轻易更换调整，否则公司可能需要因应原材料变化而调整生产工艺。考虑到国际供应链的安全和稳定，随着国内供应链水平的不断提升，公司稳步扩大国内供应商的供应范围，报告期内公司主要原材料供应商变化情况如下：

主要原材料	2021 年		2020 年		2019 年		2018 年	
	国内供应商数量	国外供应商数量	国内供应商数量	国外供应商数量	国内供应商数量	国外供应商数量	国内供应商数量	国外供应商数量
硅微粉	4	2	3	2	3	1	3	0
硅油	4	0	3	0	3	0	3	0
催化剂	2	0	1	0	1	0	1	0
双支管	1	0	1	0	1	0	1	0
PMMA	2	5	2	4	2	4	2	4
MMA	3	0	2	0	2	0	2	0
牙胶片	3	1	3	1	2	2	2	1
光敏树脂液	3	0	3	0	2	0	1	0

合计	22	8	18	7	16	7	15	5

如上表所示，报告期内公司主要产品涉及的主要原材料的供应商结构保持稳定，且基本以国内供应商为主，国内供应商数量稳步增加；此外，公司优先选择外资在中国设立的生产厂商作为供应商，国外供应商则布局于多个国家，有效控制和降低供应链波动风险。

由于受到新冠疫情以及贸易环境变化的影响，报告期内海外原材料的采购存在周期变长的情形，基于上述情形，公司为了避免原材料供应出现重大波动，采取了以下措施：(1) 稳步扩大供应商范围。针对进口原料及包装的供应风险进行前瞻性评估与准备，着力增加国内合格供应商的数量和渠道；(2) 不断加大技术研发。针对性的解决重要原材料面临的潜在供应风险，通过取得自主知识产权的方式来降低经营成本或者减小原材料供应变化对于生产工艺的影响，使得公司的原材料供应链和生产经营更加安全、自主和可控；(3) 合理扩大存货规模，以底线思维应对供应链可能面临的短期波动。

此外，鉴于口腔科材料的原材料种类繁多，单个原材料市场规模较小，成为贸易磨擦热点的可能性较小。截至目前，公司未由于贸易摩擦或其他原因导致原材料采购困难或者采购中断的情形。

综上所述，公司已经建立了有效的原材料供应体系，核心原材料不存在对于境外供应商的重大依赖，由于境外采购波动导致公司无法正常经营的风险较小。

（四）说明报告期内外协采购的金额及占比，采购定价的公允性、会计核算方式及合规性；主要外协厂商的基本情况，包括但不限于成立时间、主营业务、与发行人合作渊源、发行人向其采购占其主营业务的比重、是否主要为发行人服务，与发行人是否存在实际或潜在的关联关系或非经营性资金往来

1. 报告期内外协采购的金额及占比

报告期内，公司外协采购主要系临时冠桥树脂块及氧化锆的委外切割、抛光等加工服务，外协加工费具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外协加工金额	23.33	20.81	21.05	57.88
原材料采购金额	7,699.23	7,142.19	9,159.76	7,944.38

采购占比（%）	0.30	0.29	0.23	0.73

如上表所示，报告期内，公司外协加工费金额较小，与原材料采购金额的比值较小。其中 2019-2021 年度加工费下降，系随着产量增加，公司为节约成本，自行购置切割设备并完成 98 系列临时冠桥树脂块、98 系列氧化锆的切割所致。

2. 报告期内主要外协采购的定价的公允性

报告期内公司委托外部单位对临时冠桥树脂块及氧化锆的进行切割，不同规格产品的切割价格不同，主要产品规格委外加工价格情况如下：

单位：元/块

产品	规格	2021.12 价格	2021 年 1-11 月价格	2020 年度价格	2019 年度价格	2018 年度价格
临时冠桥树脂块	单层-95	4.50	5.00	5.00	5.00	5.00
	多层-95	4.50	5.00	5.00	5.00	5.00
	透明-95	9.00	12.00	12.00	12.00	12.00

注：上述外协价格均为不含税价格

如上表所示，报告期内，公司各主要规格产品的加工价格未发生变化。委外加工价格由供应商根据加工设备投入、人工投入、受托加工产品工艺、产品标准化程度、加工数量等确定。公司委外加工部分主要系 95 系列临时冠桥树脂块，该产品属于客户定制化产品，不同客户要求的卡槽数量及位置不同导致加工过程复杂，且订单批次量小、订单下单时点不稳定，自行加工价格并不符合成本效益原则所致。

公司产品为医疗器械产品，对产品质量要求较高，且加工费总额较小、订单不均衡，目前供应商可以满足公司对加工服务的质量要求，为保证产品质量的稳定性，公司并未寻求与其他加工供应商合作。

综上所述，报告期内，公司外协采购价格稳定，外协价格公允。

3. 报告期内外协采购会计核算方式及合规性

报告期内公司存在少量外协加工业务，公司按照委托加工业务处理，收回外协加工物资后，根据权责发生制原则将加工费计入对应产品的制造费用，参与对应产品的成本计算。相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4. 主要外协厂商的基本情况

外协供应商名称	成立时间	主营业务	合作历史	公司向其采购占其主营	是否主要为公司服务	是否与沪鸽口腔存在关	是否与沪鸽口腔存在非

				业务的比重		联关系	经营性资金往来
日照市东港区臻航机械加工厂	2018-02-07	电气焊，机床加工和维修	2018.3 月至今	约 30%	否	否	否

报告内公司不存在外协供应商主要只为公司服务情况、亦不存在外协供应商与公司存在关联关系或非经营性资金往来情况。

（五）结合采购金额对供应商进行分层，说明各层供应商的数量、采购金额及占比，发行人是否存在大量中小供应商或个人供应商；报告期内发行人新增供应商的数量、采购金额及占比，是否存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情形

1. 结合采购金额对供应商进行分层，说明各层供应商的数量、采购金额及占比，公司是否存在大量中小供应商或个人供应商

报告期内，公司按年原材料采购金额 10 万以下、10 万-100 万、100 万以上将供应商分层，具体情况如下：

2021 年度

项　目	供应商数量	采购额（万元）	占比
100 万以上	22	5,634.93	73.19%
10 万-100 万	62	1,806.41	23.46%
10 万以下	135	257.90	3.35%
合　计	219	7,699.23	100.00%

2020 年度

项　目	供应商数量	采购额（万元）	占比
100 万以上	18	4,035.60	56.50%
10 万-100 万	74	2,568.88	35.97%
10 万以下	293	537.71	7.53%
合　计	385	7,142.19	100.00%

2019 年度

项　目	供应商数量	采购额（万元）	占比
100 万以上	18	5,591.21	61.04%
10 万-100 万	95	2,860.14	31.23%
10 万以下	318	708.41	7.73%

合　计	431	9,159.76	100.00%
2018 年度			
项　目	供应商数量	采购额（万元）	占比
100 万以上	14	4,343.82	54.68%
10 万-100 万	88	2,804.42	35.30%
10 万以下	379	796.14	10.02%
合　计	481	7,944.38	100.00%

2021 年度公司供应商数量为 219 家，较上年度减少较多，主要系转让 CMP 公司影响，2020 年 6 月公司对外转让 CMP 公司，2020 年下半年及 2021 年度 CMP 公司供应商未纳入统计范围，若不考虑 CMP 公司影响，报告期内公司供应商数量分别为 155 家、152 家、185 家和 219 家，其中交易额 100 万以上的供应商数量分别为 8 家、13 家、16 家和 22 家，采购额占比分别为 68.49%、76.48%、64.83%和 73.19%。

整体来看，报告期内公司原材料采购额分别为 7,944.38 万元、9,159.76 万元、7,142.19 万元和 7,699.23 万元，其中，交易额 100 万以上的供应商采购额占比分别为 54.68%、61.04%、56.50%和 73.19%，供应商数量分别为 14 家、18 家、18 家和 22 家，供应商集中度逐步提高。

报告期内，公司交易额 10 万元以下的供应商数量分别为 379 家、318 家、293 家和 135 家，占比分别为 78.79%、73.78%、76.10%和 61.64%，公司存在较大量的中小供应商，主要系：公司产品种类及产品规格型号众多，因此需要不同类型的包装及辅材，公司中小供应商基本为提供包装及辅材供应商，报告期内公司需要的包装及辅材涉及上千种，上述包装及辅材无法通过个别供应商集中采购，因此使得公司中小供应商数量较多。

报告期内，公司仅在 2020 年度存在一笔向个人供应商采购的情况，采购金额为 6,100.00 元，主要系临时性的市场采购，除此之外，公司不存在其他向个人供应商采购的情况。

2. 报告期内公司新增供应商的数量、采购金额及占比，是否存在成立当年或次年即成为公司供应商的情形

公司报告期各期新增供应商数量、采购金额及占比情况如下：

项　目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
新增供应商数量（家）	77.00	136.00	109.00	139.00
新增供应商数量占比	34.84%	35.32%	25.29%	28.90%
新增供应商采购额（万元）	1,248.33	1,352.27	588.12	420.96
新增供应商采购额占比	16.21%	18.93%	6.42%	5.30%

报告期内，公司新增供应商数量分别为139家、109家、136家和77家，新增供应商数量占比分别为28.90%、25.29%、35.32%和34.84%，新增供应商采购额占比分别为5.30%、6.42%、18.93%和16.21%，新增供应商采购额占比较低，主要系包装及辅材、新产品原材料供应商增加所致。

报告期内公司主要新增供应商中存在成立当年或次年成为公司供应商的情况，具体如下：

单位：万元

年　度	供应商名称	当年采购额	占比	成立日期
2020年度	苏州诺盾医疗用品有限公司	123.89	1.73%	2019-7-23
2021年度	上海迈德米斯流体技术有限公司	336.73	4.21%	2021-3-23
2021年度	山东晶欣北方化工科技有限公司	50.80	0.63%	2020-7-28
2021年度	青岛德普瑞特智能科技有限公司	40.71	0.51%	2020-4-28

苏州诺盾医疗用品有限公司（以下简称苏州诺盾）成立于2019年7月23日，2020年度公司从苏州诺盾主要采购N95口罩，采购额123.89万元，占当年公司原材料采购额的比例为1.73%。苏州诺盾注册资本1,000万元，主营业务为医疗用品及器材销售，苏州诺盾于2020年7月收购苏州世康防护用品有限公司（以下简称苏州世康），苏州世康成立于2011年2月18日，主营业务为生产、销售防护服装、口罩等，公司与苏州诺盾、苏州世康签署三方协议，约定采购由苏州世康生产的N95口罩，苏州世康指定苏州诺盾作为销售方与公司开展业务，苏州诺盾与公司无关联关系，双方之间的交易属于偶发性交易，无持续性。

上海迈德米斯流体技术有限公司（以下简称迈德米斯）成立于2021年3月23日，2021年度公司从迈德米斯主要采购双支管，采购额336.73万元，占当年公司原材料采购额的比例为4.21%。迈德米斯的股东为Applicator Systems AG，该公司系上海苏尔寿工程机械制造有限公司（以下简称上海苏尔寿）母公司苏尔寿有限公司（瑞士）分拆设立，迈德米斯业务从上海苏尔寿承继而来。

山东晶欣北方化工科技有限公司（以下简称晶欣化工）成立于 2020 年 7 月 28 日，2021 年度公司从晶欣化工主要采购 MMA，采购额 50.80 万元，占当年公司原材料采购额的比例为 0.63%。晶欣化工注册资本 300.00 万元，主营业务为化工产品销售、专用化学产品销售等。公司原合作供应商为北京晶科明商贸有限公司（以下简称北京晶科明），2019 年北京晶科明将业务转移至山东晶科明化工科技有限公司（以下简称山东晶科明），2021 年山东晶科明将业务转移至晶欣化工，北京晶科明、山东晶科明以及晶欣化工为关联企业，晶欣化工与公司无关联关系，公司采购额较小，采购价格公允。

青岛德普瑞特智能科技有限公司（以下简称德普瑞特）成立于 2020 年 4 月 28 日，2021 年度公司从德普瑞特主要采购 3D 打印控制软件，采购额 40.71 万元，占当年公司原材料采购额的比例为 0.51%。德普瑞特注册资本 50 万元，主营业务为 3D 打印基础材料销售、3D 打印服务等，德普瑞特拥有 DPrinter 3D 打印机控制软件软件著作权，德普瑞特与公司无关联关系，公司采购额较小，采购价格公允。

（六）量化分析原材料价格波动的原因及原材料价格上涨对发行人毛利率的影响，发行人是否面临原材料价格上涨或波动较大的风险，完善相关风险提示

1. 报告期内，公司各类型原材料的单价情况

原材料	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	采购价格	同比变动	采购价格	同比变动	采购价格	同比变动	采购价格
PMMA（元/Kg）	54.84	-3.62%	56.90	0.18%	56.80	9.44%	51.90
MMA（元/Kg）	16.14	5.77%	15.26	-17.11%	18.41	-18.93%	22.71
0 型硅橡胶基质（元/Kg）	56.89	4.89%	54.24	-2.62%	55.70	0.74%	55.29
0 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	78.45	4.82%	74.84	-2.27%	76.58	0.88%	75.91
3 型硅橡胶基质（元/Kg）	119.83	4.75%	114.40	-4.33%	119.58	1.30%	118.04
3 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	156.04	4.72%	149.00	-3.87%	155.00	1.08%	153.35
硅微粉（元/Kg）	18.71	7.16%	17.46	-9.39%	19.27	-44.91%	34.98
硅油（元/Kg）	49.52	25.30%	39.52	-8.16%	43.03	7.47%	40.04

催化剂（元/Kg）	6,882.30	-2.41%	7,052.53	-0.72%	7,104.01	-27.29%	9,770.12
双支管（元/支）	4.60	19.79%	3.84	-9.43%	4.24	-1.85%	4.32
牙胶片（元/片）	3.36	-25.00%	4.48	-9.86%	4.97	-30.20%	7.12
光敏树脂液（元/Kg）	163.87	-19.26%	202.97	-36.47%	319.47	-12.20%	363.86

报告期内公司主要原材料价格整体变动不大,其中(1) 原材料 PMMA2018 年采购价格较低主要系供应商优惠所致 (2) 原材料 MMA 报告期内采购价格持续下降主要系市场价格下降所致。(3) 原材料硅微粉 2018 年采购价格较高主要系 2018 年公司采购量极较少,故采购价格偏高所致。(4) 原材料催化剂 2018 年采购价格偏高主要系 2018 年公司采购量较少，采购价格偏高所致。(5) 原材料牙胶片报告期内采购价格持续下降,其中 2019 年较 2018 年采购单价下降主要系受更换供应商影响所致,2019、2020、2021 年采购单价持续下降主要系受公司采购量加大,采购议价能力提高及低值产品采购占比提升所致。(6) 原材料光敏树脂液报告期内采购价格持续下降系市场竞争日趋激烈，光敏树脂液供应商增加，市场价格有所下降，同时公司采购量逐年增加,议价能力提升导致采购成本有所下降所致。

2. 量化分析原材料价格上涨对公司毛利率的影响

(1) 量化分析原材料价格上涨对公司毛利率影响

2021 年原材料价格上涨对公司主要财务指标的影响情况如下：

原材料类别	2020 年平均单位成本①	2021 年平均单位成本②	2021 年领用量③	对营业成本的影响④=（②-①）*③（万元）	对营业成本的影响幅度（%）	对毛利的影响幅度（%）	毛利率的变动幅度（%）
PMMA（元/Kg）	56.90	54.84	160,756.42	-33.12	-0.33	0.13	0.21
MMA（元/Kg）	15.26	16.14	79,040.00	6.96	0.07	-0.03	-0.05
0 型硅橡胶基质（元/Kg）	54.24	56.89	15,599.20	4.13	0.04	-0.02	-0.03
0 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	74.84	78.45	15,599.20	5.63	0.06	-0.02	-0.03
3 型硅橡胶基质（元/Kg）	114.40	119.83	2,399.90	1.30	0.01	0.00	0.00
3 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	149.00	156.04	2,399.90	1.69	0.02	-0.01	-0.02
硅微粉（元/Kg）	17.46	18.71	269,935.00	33.74	0.33	-0.13	-0.21

硅油（元/Kg）	39.52	49.52	158,245.20	158.25	1.55	-0.61	-1.00
催化剂（元/Kg）	7,052.53	6,882.30	700.00	-11.92	-0.12	0.05	0.08
双支管（元/支）	3.84	4.60	1,149,800.00	87.38	0.86	-0.33	-0.54
牙胶片（元/片）	4.48	3.36	777,494.64	-87.08	-0.86	0.33	0.54
光敏树脂液（元/Kg）	202.97	163.87	13,465.35	-52.65	-0.52	0.20	0.33
合　计				114.31	1.12	-0.44	-0.72

如上表所示,2021 主要原材料价格变动导致 2021 年成本提高 114.31 万元，此外仅考虑 MMA、0 型硅橡胶基质、0 型硅橡胶催化剂、3 型硅橡胶基质、3 型硅橡胶催化剂、硅微粉、硅油、双支管该等上涨原材料,其材料价格上涨导致 2021 年成本提高 299.09 万元，毛利率下降 1.15%,2021 年公司原材料价格上涨对公司毛利率较小。

综上所述,由于公司毛利率较高,故原材料价格变动对公司毛利率影响较小。

(2) 敏感性分析

公司产品成本由直接材料、人工成本和制造费用及经销产品采购成本构成,其中直接材料的占比最大,报告期内分别为 69.37%、68.07%、59.25%、62.94%,假设原材料的采购价格上涨 5%、10%、20%，,假设公司其他因素均不发生变化，对报告期各期主营毛利的影响分析如下：

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
原材料价格变动比例	主营业务毛利	主营业务毛利变动值	主营业务毛利	主营业务毛利变动值	主营业务毛利	主营业务毛利变动值	主营业务毛利	主营业务毛利变动值
上涨 5%	15,571.49	-317.81	12,920.30	-295.58	14,023.84	-393.88	11,445.43	-376.96
上涨 10%	15,253.67	-635.63	12,624.72	-591.16	13,629.96	-787.76	11,068.47	-753.93
上涨 20%	14,618.05	-1,271.25	12,033.56	-1,182.32	12,842.20	-1,575.51	10,314.54	-1,507.86

假设公司其他因素均不发生变化，当原材料的采购价格上涨 5%、10%、20%，对报告期各期毛利率的影响分析如下：

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		毛利率综合变动率
原材料价格变动比例	毛利率	毛利率变动值	毛利率	毛利率变动值	毛利率	毛利率变动值	毛利率	毛利率变动值	
上涨 5%	59.92%	-1.22%	55.71%	-1.27%	53.96%	-1.52%	50.44%	-1.66%	-1.42%

上涨 10%	58.69%	-2.45%	54.43%	-2.55%	52.44%	-3.03%	48.78%	-3.32%	-2.84%
上涨 20%	56.25%	-4.89%	51.88%	-5.10%	49.41%	-6.06%	45.46%	-6.65%	-5.67%

注：毛利率综合变动率=各年毛利率变动率之和/4

如上表所示,当原材料的采购价格上涨 5%、10%、20%时，公司主营业务毛利率的将分别下降 1.42%、2.84%、5.67%,原材料价格变动对公司毛利率影响不大,同时公司已根据上述内容已在招股说明书中充分披露了原材料价格上涨的风险。

（七）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 查阅公司的采购管理制度,访谈公司的采购负责人,对采购部门的设置、采购模式及报告期各期的采购情况进行了解；了解公司原材料的采购价格的形成机制，复核主要原材料采购价格，对比公司原材料价格与市场价格或第三方厂商价格差异情况，分析主要原材料采购定价的公允性；

(2) 通过企查查、中信保以及公司网页检索等方式查询，下载取得部分供应商公开信息披露文件,逐一核查报告期内公司前十大供应商的基本情况以及是否与公司存在关联关系；

(3) 访谈公司技术人员以及采购负责人,了解主要原材料是否可替代以及对于供应商的依赖情况；查询公司 SAP 和 NS 系统确定供应商合作年限以及合作的稳定性；通过分析公司向境内外供应商采购情况，具体分析对于境外供应商的依赖程度；

(4) 获取公司的采购合同及采购入库明细表，了解公司采购的主要物料类型、采购数量及采购金额,访谈公司财务总监了解公司采购变动的原因及合理性；

(5) 对报告期内主要供应商进行函证，确认报告期内的交易额和期末余额；

(6) 通过公开信息查询主要供应商的信息，判断供应商的经营范围、主营业务与公司的采购内容是否相符，供应商与公司及其关联方是否存在关联关系；

(7) 主要供应商进行走访程序，通过访谈了解供应商与公司的主要交易内容、交易规模、定价方式、付款交货方式、信用期限、合作过程中的合法合规性、双方合作的历史及稳定性等，核查供应商与公司及其关联方是否存在关系；

(8) 获取报告期各期公司主要原材料的采购明细表，与产品库存、各期主要产品产销量、在手订单情况进行匹配性分析；

(9) 对主要外协加工厂商执行函证程序，验证外协加工厂商与公司交易情况；对公司主要外协加工厂商进行访谈，了解外协加工厂商与公司合作情况；

(10) 分析 2021 年公司主要原材料价格变动情况,分析原材料价格上涨对公司经营业绩的影响并作敏感性分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内原材料采购金额变动主要受报告期内生产需求影响所致，与各期产品产销量相匹配，与在手订单及产品库存匹配关系较不明显。

(2) 2021 年上半年硅橡胶原料采购金额显著下降主要系公司弹性体印模材料产品生产工艺变化所致，具有商业合理性。

(3) 报告期内公司主要采购原材料非大宗商品，规格型号众多，原材料较多无公开市场报价，公司采购价格主要系与供应商根据市场行情协商确定，公司采购价格与第三方询价结果及市场价格的差异主要系由相关产品质量、采购量等因素影响所致，相关价格差异具有合理性，报告期内公司主要原材料采购价格公允。

(4) 公司主要原材料的可替代性相对较强，主要供应商合作稳定，公司对主要供应商不存在重大依赖，公司由于供应链出现重大波动而导致的生产经营风险较小；公司已经建立了有效的原材料供应体系，核心原材料不存在对于境外供应商的重大依赖，由于境外采购波动导致公司无法正常经营的风险较小。

(5) 报告期内公司外协采购金额较小，采购占比较低，外协采购不涉及公司核心生产环节，外协采购价格较为稳定，公司与主要外协厂商交易价格公允；公司按照委托加工业务处理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；报告期内公司不存在外协供应商主要为公司服务的情形，亦不存在外协供应商与公司存在关联关系或非经营性资金往来的情形。

(6) 公司原材料主要向年交易金额在 100 万以上的供应商采购，年采购金额在 10 万以下的中小供应商数量虽然较多但采购金额占比较低，2018-2021 年期间其采购金额占当年原材料采购总额的比例分别为 10.02%、7.73%、7.53%和 3.35%；报告期内公司仅 2020 年存在一笔向个人供应商采购的情况，采购金额为 0.61 万元，不存在大量个人供应商的情形；报告期内公司主要新增供应商中存在成立当年或次年成为公司供应商的情形，该情形具有商业合理性。

(7) 由于公司主要产品的毛利率较高，故此原材料价格波动对公司经营业绩的影响较小。公司已根据要求对原材料价格波动风险在《招股说明书》“第四节 风险因素”中进行补充披露。

十一、关于营业成本

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人主营业务成本分别为 10,868.39 万元、11,572.49 万元、9,978.21 万元和 4,922.84 万元，主要由直接材料、直接人工、制造费用、运输费用和经销产品采购成本构成。

（2）报告期内，发行人直接材料成本金额分别为 7,539.29 万元、7,877.56 万元、5,911.60 万元和 3,013.18 万元，成本占比分别为 69.37%、68.07%、59.25%和 61.21%。

（3）报告期内，弹性体印模材料、临时冠桥树脂块、隐形正畸矫治器单位成本存在波动。

（4）报告期内，发行人经销产品成本分别为 715.18 万元、767.75 万元、682.93 万元和 204.09 万元，主要为经销钴铬合金等金属材料、3D 打印机、护理产品等产生的成本，前述经销均为买断式销售。

请发行人：

（1）说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定；举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集。（2）说明人工成本占比是否符合行业特点，人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况，报告期内生产人员数量的变动情况，生产人员平均薪酬及波动情况，与同行业可比公司及经营所在地平均工资的差异情况及合理性。（3）说明报告期内材料成本、制造费用明细情况，并分析各项成本明细要素占比变动的原因及合理性；原材料价格变动与不同类型产品单位价格变动的匹配关系，报告期内原材料采购、营业成本及存货变动的勾稽关系。（4）结合主要产品类型，说明不同类型产品料、工、费占比情况及变动原因，主要产品成本变动与收入变动趋势是否一致。（5）说明发行人所经销产品收入确认政策及其合规性，对应的收入、成本、毛利率，毛利率与其他经营同类产品的经销商是否存在显著差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定；举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集

1. 公司主要产品生产流程

公司主要从事口腔医疗器械产品的研发、生产、销售和服务,主营产品包括合成树脂牙、临时冠桥树脂块、弹性体印模材料、隐形正畸矫治器等,公司主要产品工艺流程图详见招股说明书“第六节业务与技术”之“一、公司主营业务情况”之“（六）公司主要产品工艺流程图”。

2. 《企业会计准则》及其应用指南的相关规定

根据《企业会计准则第 1 号——存货》规定：第五条 存货应当按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。

第六条 存货的采购成本，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用。

第七条 存货的加工成本，包括直接人工以及按照一定方法分配的制造费用。制造费用，是指企业为生产产品和提供劳务而发生的各项间接费用。企业应当根据制造费用的性质，合理地选择制造费用分配方法。在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。

第八条 存货的其他成本，是指除采购成本、加工成本以外的，使存货达到目前场所和状态所发生的其他支出。

第九条 下列费用应当在发生时确认为当期损益，不计入存货成本：

（一）非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用。

（二）仓储费用（不包括在生产过程中为达到下一个生产阶段所必需的费用）。

（三）不能归属于使存货达到场所和状态的其他支出。

《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第二十六条：企业为履行合同发生的成本不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的应当作为合同履约成本确认为一项资产：（一）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户

承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；（二）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；（三）该成本预期能够收回。

3. 各类成本的确认原则及归集过程

(1) 关于成本的确认与归集

公司根据生产经营特点和成本管理要求，以具体产品作为成本核算对象，主要产品包含合成树脂牙、临时冠桥树脂块、弹性体印模材料、隐形正畸矫治器等，除合成树脂牙、临时冠桥树脂块在粉料调和工序共用外，各产品生产工序、场地、人员均相互独立,各产品生产过程中的实际发生成本按照权责发生制可以准确归集并核算。

(2) 成本核算过程中涉及的标准成本

1) 产品标准成本的设置

公司所处口腔材料行业产品品类多，不同品类产品特点、计量单位等各不相同，如合成树脂牙为技工类产品、以颗作为计量单位，弹性印模体材料为临床用产品，以公斤作为计量单位；同时，同一品类规格较多，以合成树脂牙为例，公司 2021 年度在售成品品号为 12,063 种。

公司给每一个规格产品设置标准成本，标准成本一般每年更新一次以保证标准成本的准确性，其中：

①产品标准材料成本，根据每个产品 BOM 中的物料明细、数量和更新时点物料的最新发出单位成本确定；

②产品标准人工成本，区分计件薪酬与计时薪酬，根据产品的加工工序以及更新时点最新的计件工资标准，以及基于预算测算的最新平均计时薪酬计算；

③产品标准制造费用，根据产品的加工工序，结合不同工序的成本诱因，基于预算测算的最新平均制造费用计算。

报告期内，公司主要生产中心为沪鸽口腔母公司，其各期产出产品标准成本与实际成本的差异率分别为 2.96%、1.47%、3.26%、2.59%,差异率较小。

2) 产品标准成本下的成本核算

公司产品实际成本=产品标准成本+具体产品分摊的实际成本与标准成本差异。具体情况如下：

① 非隐形正畸矫治器

项 目	成本归集	成本分配
直接材料	根据各类产品生产实际领用的材料，采用移动加权平均方法计价,归集至各类产品直接材料成本；	公司各月实际发生直接材料成本在工序在产品、完工半成品、产成品之间分配，其中： A. 工序在产品，结合实际盘点情况，按照直接材料数量及月末材料结存单价，计算应保留在产品； B. 完工半成品，按照完工半成品标准直接材料核算； C. 完工成品,按照完工产品标准成本总额在各规格产品中分配。
直接人工	公司按照产品线的工序归集实际发生的直接人工成本	公司各月实际发生之直接人工、制造费用在工序在产品、完工半成品、产成品之间分配，其中： A. 工序在产品较少，不保留直接人工及制造费用； B. 完工半成品，按照完工半成品标准直接人工成本及制造费用（根据半成品所需加工工序确定）核算； C. 完工成品,按照完工产品标准成本总额在各规格产品中分配。
制造费用	公司根据产品线的工序归集实际发生的制造费用	

② 隐形正畸矫治器

隐形正畸矫治器成本分别为隐形正畸矫治器制造成本及矫治方案人工设计成本,隐形正畸矫治器制造成本归集及分配核算过程同上,矫治方案人工设计成本根据当月医学团队实际发生的人工成本按照当月设计完成数量分配核算。

综上所述，公司各类成本的确认原则及归集过程,符合《企业会计准则》的相关规定。

4. 举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集。

以公司 2021 年 10 月产品编码为 130002400070（以下简称 A 产品）的产品成本核算为例,其当月账面入库单位成本 45.57 元，具体成本核算过程如下：

(1) 直接材料费

单位：元

项 目	金额
该产品当月各工序归集的直接领用材料成本总额 A	2,742,692.65
该产品各工序月初在产品的直接材料成本总额 B	0.00
该产品各工序月末在产品的直接材料成本总额 C	0.00
该产品当月各工序实际归集的材料成本 D=A+B-C	2,742,692.65
该产品当月各工序生产完工产品耗用的标准材料成本 E	2,772,635.63
该产品当月各工序生产标准材料成本与实际成本差异 F=D-E	-29,942.98
该产品成本中心当月入库产品的标准成本	3,086,633.58

A 产品当月入库产成品的标准成本金额 G1	1,207,830.34
A 产品当月入库产成品的标准材料成本金额 H	1,064,683.73
A 产品当月入库直接材料 I=H+F/G*G1	1,052,966.74
A 产品当月入库产成品的数量 J(套)	26,249.00
A 产品当月入库产成品的单位直接材料成本金额 K=I/J	40.11

(2) 直接人工和制造费用

单位：元

项　目	直接人工	制造费用
该产品当月各工序归集的工、费总额 a	152,093.43	161,951.71
该产品当月各工序生产完工产品耗用的标准工、费 b	154,724.33	159,273.62
该产品当月各工序生产形成标准工、费成本与实际成本差异 c=a-b	-2,630.90	2,678.09
该产品中心当月入库产品的标准成本 G	3,086,633.58	3,086,633.58
A 产品当月入库产成品的标准成本金额 G1	1,207,830.34	1,207,830.34
A 产品当月入库产成品的标准工、费成本金额 h	49,805.35	93,341.27
A 产品当月入库工、费成本 i=h+c/G*G1	48,775.85	94,389.23
A 产品当月入库产成品的数量 J(套)	26,249.00	26,249.00
A 产品当月入库产成品的单位工、费成本金额 k=i/J	1.86	3.60

(二) 说明人工成本占比是否符合行业特点，人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况，报告期内生产人员数量的变动情况，生产人员平均薪酬及波动情况，与同行业可比公司及经营所在地平均工资的差异情况及合理性

1. 直接人工成本占比与行业对比情况

报告期内，公司主营业务成本中直接人工占主营业务成本比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公　司	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
爱迪特	10.49%	9.84%	7.92%	7.53%
时代天使	未披露	27.19%	28.10%	28.52%
家鸿口腔	45.16%	41.42%	44.18%	45.52%
沪鸽口腔	17.69%	16.87%	15.01%	12.70%

注 1：上述系直接人工在自产产品成本中占比情况

注 2：同行业可比公司尚未披露 2021 年财务报告等信息，为保持数据可比性，上表家鸿口腔 2021 年披露系 2021 年 1-6 月数据

注 3：国瓷材料未披露相关数据，故此处未进行对比

如上表所示，公司直接人工成本占比与同行业公司对比存在差异，主要系产品结构不同所致。

(1) 报告期内，公司主要产品直接人工成本占比情况如下：

产品大类	主要产品	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
技工类产品	合成树脂牙	42.61%	39.80%	42.13%	38.23%
	临时冠桥树脂块	22.13%	19.89%	19.58%	16.28%
临床类产品	弹性体印模材料	5.28%	4.21%	3.02%	2.63%
隐形正畸产品	隐形正畸矫治器	50.11%	51.73%	50.67%	52.21%

(2) 公司主要产品与同行业公司主要产品的特点以及生产模式

产品大类	同行业公司	主要自产产品	产品特点	生产模式	生产人员需求
技工类产品	沪鸽口腔	合成树脂牙、临时冠桥树脂块	标准化产品，产品品类多，同时产品体积小，规格多（2021 年度，合成树脂牙在售成品品号为 12,063 种）；生产周期较长	对标准化产品进行规模化生产	生产人员技工能力要求相对较低，因产品标准化，生产所需人员较家鸿口腔少，同时因工艺流程长需的人员较爱迪特多；
	爱迪特	氧化锆瓷块	标准化产品，产品品类及规格少、生产周期短		生产人员技工能力要求相对较低，人员较少；
	家鸿口腔	口腔义齿产品	定制化产品，属于沪鸽口腔下游技工类客户，即其根据下游客户提交的病例模型参数及指标完成个性化加工	个性化定制加工	生产人员技工能力要求相对较高，人员需求较多；
临床类产品	沪鸽口腔	弹性体印模材料	标准化产品，产品品类及规格少、生产周期短	对标准化产品进行规模化生产	生产人员技工能力要求相对较低，人员需求较少；
隐形正畸产品	沪鸽口腔	隐形正畸矫正器	定制化产品，涉及每个病例下的方案设计与对应的产品的制造	个性化设计与制造	设计人员专业能力要求较高，人员需求较多；
	时代天使				

与爱迪特相比

报告期内，公司直接人工成本占比高于爱迪特，主要系爱迪特主营产品为氧化锆瓷块产品，与公司技工类产品相比，都属于标准化产品，但工艺及原材料差异导致人工需求不同，其中：

① 公司合成树脂牙产品生产工艺与爱迪特氧化锆瓷块对比

公司合成树脂牙产品生产工艺包括原料制备、配料、调和、热压成型、热处理、修形、光饰、分类(检验)、贴板、包装检验等工序,合成树脂牙以单颗牙齿作为制造主体，由于牙齿产品体积小、产品数量大（2021 年度产量 7,801.08 万颗)、成品牙齿经过排列处理后直接应用于口腔，导致其产品精度要求高，工艺流程长，需要的生产人员投入较多。

爱迪特氧化锆瓷块产品生产工艺包括物料准备、筛料、干压成型、等静压成型、预烧结、加工、坯体修复等工序，氧化锆瓷块产品以瓷块作为制造主体，产品体积大、产品数量（2021 年度产量 96.85 万块）相对于合成树脂牙相对较小，成品经技工所加工成牙齿后应用于口腔，导致其工艺流程相对较短，需要的生产人员投入较少，直接人工占比较低。

② 公司合成树脂牙、临时冠桥树脂块产品主要原材料与爱迪特氧化锆瓷块对比

公司合成树脂牙、临时冠桥树脂块产品生产过程中使用的主要原材料为 PMMA、MMA，其 2021 年度采购均价分别为 54.84 元/KG、16.14/KG，较爱迪特主要原材料氧化锆粉 2021 年度采购价格为 248.48 元/KG 低，导致公司产品直接材料占比低，同时直接人工成本占比相对较高。

③ 公司制造并销售少量氧化锆瓷块产品,报告期内该类产品收入金额分别为 586.10 万元、509.44 万元,、315.84 万元、391.42 万元，占当期主营业务收入比例分别为 2.58%、1.96%、1.36%、1.51%。公司氧化锆瓷块产品直接人工成本占比与爱迪特对比如下：

类 型	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
沪鸽口腔	2.81%	2.45%	3.01%	1.91%
爱迪特	10.49%	9.84%	7.92%	7.53%

注：根据爱迪特公开披露信息描述，其 2020 年、2021 年直接人工成本占比

较 2018、2019 年上升,主要系受爱迪特产品结构逐渐丰富，正畸产品、树脂产品等产品销售增加，其直接人工成本占比相对较高所致

如上表所示,公司氧化锆瓷块产品的直接人工成本占比低于爱迪特,主要系公司氧化锆瓷块产品与爱迪特相比产品规格不同及委外生产所致，其中：

A.关于产品规格，公司以 2021 年为例，氧化锆瓷块产品的主要原材料为氧化锆粉,不同产品规格使用原材料不同，其中公司使用进口氧化锆粉采购价格为 497.75 元/KG,爱迪特氧化锆粉采购价格为 248.48 元/KG,导致公司直接材料占比较高、直接人工成本占比较低。

B.关于委外生产,公司氧化锆瓷块产品产量较小,根据自身的生产经营特点,将氧化锆瓷块产品生产过程中的切割工序委外;爱迪特氧化锆瓷块产品所有工序均为自产，故公司对人工需求相对减少、直接人工成本占比较低。

2）与家鸿口腔对比

报告期内，公司技工类产品直接人工成本占比与家鸿口腔义齿产品对比如下：

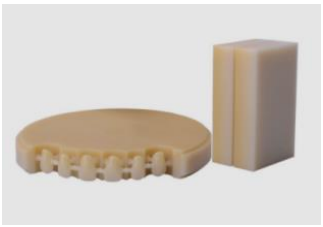
项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
家鸿口腔义齿产品	45.16%[注 1]	41.42%	44.18%	45.52%
沪鸽口腔技工类产品[注 2]	25.57%	21.70%	18.98%	16.04%

[注 1] 家鸿口腔 2021 年披露系 2021 年 1-6 月数据

[注 2] 2018-2021 年技工类产品直接人工成本占比提高系 CMP 公司技工类产品销售下降所致

家鸿口腔与公司技工类产品情况如下：

同行业公司	主要产品名称	产品图示	主要材料	产品特点
沪鸽口腔	合成树脂牙		PMMA/MMA	合成树脂牙用于制作全口活动义齿、局部活动义齿和种植临时用牙等。公司产品覆盖中高低端树脂牙市场，硬度与韧性完美结合、不易折裂，可与基托材料良好结合,磨改解剖方便;形态设计 150 余种，颜色设计采用全球最流行的色系，包括复色、三层显色、四层显色及五层显色树脂牙。

	临时冠桥树脂块			树脂块用于制作临时冠、桥、夜磨牙垫以及种植手术导板等，具备多种可选颜色。公司产品具有天然牙齿状分层、高抗弯强度、铣后抛光性能优异、生物相容性好、磨损期长等特点。
	义齿基托树脂			义齿基托树脂材料是制作全口义齿和活动义齿基托的主要材料，一般全口义齿是由人工牙齿和基托两部分组成，基托将人工牙连在一起，并将人工牙所承受的咀嚼力均匀地传递给牙槽嵴。公司义齿基托树脂有多种颜色可选，根据需求及用途分类为：快速热凝型牙托粉/水、灌注型牙托粉/水、自凝型牙托粉/水。
	美晶瓷氧化锆		氧化锆瓷粉	美晶瓷氧化锆用于制作牙科固定义齿的冠、桥、嵌体、贴面。公司全瓷义齿用氧化锆采用进口高端氧化锆粉料，使用国际先进的冷等静压技术制作而成，适用于高精度的开放性牙科 CAD/CAM 雕刻系统，具有良好的通透性和可操作性，并且强度高、抗老化、无辐射。
家鸿口腔	固定义齿-钴铬合金金属烤瓷牙		钴铬合金、瓷粉	钴铬合金是一种口腔科常用的材质，生物学性能良好，修复牙齿的整体效果较好，价格比较实惠。但由于金属不透光，容易发青，少部分人使用过程中会出现黑色牙龈线等问题;同时使用者不能做核磁共振，会影响以后的医学检查。
	固定义齿-全瓷牙		氧化锆瓷块、铸瓷、玻璃陶瓷、瓷粉	全瓷牙没有金属基底冠的存在，有效避免了金属过敏和牙龈黑线等问题，对人体健康几乎无毒副作用，形态颜色更加自然逼真，且对核磁共振检查无影响，但对医生的备牙技术要求较高。
	活动义齿-钴铬支架可摘局部义齿		钴铬；树脂牙；牙托粉	适用于仍保留有少量天然牙的情 况，价格实惠、坚固；弹性和柔软 度可缓冲对牙床组织的损伤；但美 观性稍差。

	活动义齿-纯钛支架可摘局部义齿		钛；树脂牙；牙托粉	适用于仍保留有少量天然牙的情况，生物相容性好、重量轻巧、舒适感强、不易碎裂，但价格较高。
	树脂基托可摘 全口义齿		树脂牙；牙托粉	适用于全口无牙的情况，价格实惠、美观度较好，方便取戴，无创伤， 但弹性较差。

如上表所示，公司技工类产品直接人工成本占比低于家鸿口腔，主要系双方生产模式不同所致，其中家鸿口腔主营义齿定制化加工业务，属于公司下游技工类客户，公司生产的合成树脂牙、牙托粉、氧化锆瓷块等产品，属于家鸿口腔定制加工使用的主要原材料。

家鸿口腔根据下游客户提交的病例模型参数及指标完成个性化加工，需要的人员数量多，而公司主要产品为标准化产品，由于规模化生产所需生产人员数量相对较少。

3）与时代天使对比

报告期内公司隐形矫正器产品收入金额分别为 347.65 万元、931.34 万元,、1,795.65 万元、2,237.18 万元，占当期主营业务收入比例分别为 1.53%、3.58%、7.74%、8.61%。其直接人工成本占比与时代天使对比如下：

公　司	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
沪鸽口腔	50.11%	51.73%	50.67%	52.21%
时代天使	未披露	27.19%	28.10%	28.52%

如上表所示，公司隐形矫治器产品直接人工成本占比高于时代天使，主要系相对于时代天使，公司隐形矫治器产品起步较晚、规模较小，人均产出效率低于时代天使所致。

隐形矫治器产品直接人工包含病例设计过程中发生的直接人工成本以及制造产品过程中发生的直接人工成本。公司与时代天使人均产出情况如下：

公　司	医学设计	生产制造

	设计人员数量	当期达成病例数量(例)	人均产出（例/人）	生产制造人员数量	当期矫治器产量(万片)	人均产出（万片/人）
时代天使	372	137,600	370	386	1,620.00	4.20
沪鸽口腔	44	4,835	110	32	39.41	1.23

注 1：因时代天使未披露 2021 年度医学设计人员数据，故以可以获取的最近一年（2020 年度）列示对比数据

注 2：达成病例系当期交付首批隐形矫治器病例数

如上表所示：

① 时代天使医学设计人均产出高于公司,主要系时代天使作为行业龙头企业,深耕行业多年,设计软件成熟度、设计人员及软件契合度较高，导致其设计效率较高，同时时代天使当期达成病例数明显高于公司，规模效应导致其人均产出较高。

② 时代天使生产制造人均产出高于公司，主要系时代天使产量大，且热压压膜、打磨修整及包装工序的自动化程度较高所致。

综上，报告期内公司直接人工成本占比与同行业可比公司存在一定的差异，主要系产品结构、生产模式、规模效应存在差异所致，符合各公司实际情况，具有合理性。

2. 人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况

公司建立了《沪鸽薪酬管理制度》《人力资源控制工作程序》等与职工工资考核相关的内控制度,公司对生产人员采用了主要为“计件工资”方式统计计算工资。

在实际执行中,公司的生产人员在每个工作日上午上班时,下午下班时通过手机在智邦系统中打卡记录工时,人力资源部次月导出上月考勤记录,经生产人员个人及上级车间主管审核后,人力资源部根据考勤记录核算员工工时。同时，车间统计员统计每日产量并录入系统,完成车间产量统计表后,经生产员工签字确认、车间主管审核后交予人力资源部门和财务部门审核。人力资源部门工资核算专员根据考勤记录、车间产量统计表等制作工资表,经人力资源部经理、财务经理、副总经理审批后,交由出纳发放工资。

公司在每个关键控制节点均遵循职责分离原则，相关控制均得到有效执行，

以确保工时及产量统计准确。公司工资考核相关内控运行有效。

3. 报告期内生产人员数量的变动情况，生产人员平均薪酬及波动情况

报告期各期，公司生产人员数量的变动情况和平均薪酬情况如下

项　目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
生产人员薪酬总额（万元）	1,925.87	1,499.94	1,833.03	1,355.39
生产人员人数[注]	310.00	250.00	275.00	222.00
生产人员平均薪酬（万元/人/年）	6.21	6.00	6.67	6.11

[注]生产人员人数系当年月平均人数

如上表所示,报告期内公司生产人员人数、平均薪酬存在一定波动。生产人员人数在 2019 年上涨主要系当年度公司产量增多，公司招聘生产员工以满足生产任务所致；生产人员人数在 2020 年下降主要系受新冠肺炎疫情影响以及 CMP 公司自 2020 年 7 月起不再纳入合并所致。

生产人员平均薪酬在 2018、2019 年度高于 2020、2021 年度主要系 CMP 公司影响所致,剔除 CMP 公司影响后报告期生产人员工资分别为 4.89 万元、6.14 万元、5.90 万元、6.21 万元整体波动不大,其中 2018 年较低主要系自 2018 年后公司调整工资薪酬政策,上调一线生产员工工资所致。

4. 与同行业可比公司及经营所在地平均工资的差异情况及合理性

报告期内，公司生产人员薪酬水平与同行业比较情况如下：

项　目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
家鸿口腔	8.41	6.71	7.37	6.98
公司	6.21	6.00	6.67	6.11

注：同行业可比公司尚未披露 2021 年财务报告等信息,为保持数据可比性，家鸿口腔 2021 年披露系 2021 年 1-6 月数据

如上表所示,报告期内公司生产人员平均工资低于家鸿口腔主要系家鸿口腔生产中心处于深圳、珠海、北京等发达地区，公司生产中心主要在日照,当地工资水平较，同时,公司定制化业务较少，产品标准化程度较高，家鸿口腔义齿类产品均为定制化产品，公司生产产品的复杂程度低于家鸿口腔，使得公司生产人员平均薪酬较低所致。

报告期内，公司生产人员平均薪酬水平与同地区平均工资比较情况如下：

单位：万元

项　目	公司平均薪酬水平		日照市城镇私营单位就业人员年平均工资[注 1]	青岛市城镇私营单位就业人员年平均工资[注 2]
	日照地区	青岛地区		
2021 年	5.96	8.93	暂未披露	暂未披露
2020 年	5.36	9.77	5.60	6.18
2019 年	5.81	8.88	5.26	5.80
2018 年	4.42	9.04	5.01	5.20

[注 1]日照市城镇私营单位就业人数年平均工资来源于山东省统计年鉴

[注 2]青岛市城镇私营单位就业人员年平均工资来源于青岛统计年鉴

如上表所示,报告期公司日照地区的平均工资与日照市城镇私营单位就业人员年平均工资差异不大,具有合理性。

如上表所示,报告期公司青岛地区生产人员平均工资水平总体高于公司所在地私营单位就业人均工资,主要系青岛的生产人员主要从事医学设计服务,具有一定医学背景的专业要求所致,故工资水平高于公司所在地私营单位就业人均工资具有合理性。

（三）说明报告期内材料成本、制造费用明细情况，并分析各项成本明细要素占比变动的原因及合理性；原材料价格变动与不同类型产品单位价格变动的匹配关系，报告期内原材料采购、营业成本及存货变动的勾稽关系

1. 报告期各期直接材料情况

(1) 报告期内，公司主要材料及产品对应关系如下：

主要原材料	产品类别	主要产品
PMMA	技工类产品	合成树脂牙、临时冠桥树脂块和义齿基托树脂等
MMA		
硅橡胶基质	临床类产品	弹性体印模材料
硅橡胶催化剂		
硅微粉		
硅油		
催化剂		
双支管		

牙胶片	隐形正畸产品	隐形正畸矫治器
光敏树脂液		

(2) 报告期内公司主要产品其主要材料占比及变动情况

1) 合成树脂牙、临时冠桥树脂块及义齿基托树脂材料其主要原材料

单位：万元

主要材料项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
PMMA	913.60	60.52%	733.76	62.37%	722.41	56.22%	610.52	51.99%
MMA	124.84	8.27%	98.85	8.40%	105.05	8.18%	91.51	7.79%
小　计	1,038.44	68.79%	832.61	70.77%	827.46	64.40%	702.03	59.78%
当期营业成本中的直接材料	1,509.49		1,176.50		1,284.95		1,174.29	

如上表所示,报告期各期 PMMA 及 MMA 占比总体较为稳定,其中:

① 2018 年主要材料 PMMA 和 MMA 占比较小,主要系 2018 年合成树脂牙、临时冠桥树脂块海外销售部分，因征退税不一，公司将征退税差异计入直接材料成本所致，剔除该影响后 2018 年 PMMA 和 MMA 占比分别为 56.07%、8.40%；

② 2020 年主要原材料 PMMA 及 MMA 占比较大,主要系 2020 年受疫情影响公司合成树脂牙、临时冠桥树脂块产品销量下降（合成树脂牙产品销量下降 19.12%,临时冠桥树脂块产品销量下降 16.54%）,而公司义齿基托树脂产品销量逆势上涨,2020 年较 2019 年上涨 12.36%,其直接材料成本中 PMMA 占 70%以上、MMA 占 12%以上,占比明显高于合成树脂牙及临时冠桥树脂块,故 2020 年 PMMA 及 MMA 占比较大；

③ 2021 年主要原材料 PMMA 及 MMA 占比小于 2020 年,主要系合成树脂牙及临时冠桥树脂块销量上涨所致。

2) 弹性体印模材料产品其主要原材料

单位：万元

项　目	主要材料项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购中间原材料	0 型硅橡胶基质	131.80	3.99%	405.49	13.86%	668.89	22.15%	531.41	23.48%
	0 型硅橡胶催化剂	181.76	5.51%	559.02	19.11%	919.44	30.44%	730.59	32.28%

	3 型硅橡胶基质	53.21	1.61%	162.04	5.54%	210.98	6.98%	155.29	6.86%
	3 型硅橡胶催化剂	69.31	2.10%	211.01	7.21%	274.67	9.09%	201.64	8.91%
自产中间体耗用材料	硅微粉	477.63	14.47%	241.94	8.27%	31.64	1.05%		
	硅油	677.51	20.52%	252.84	8.64%	32.13	1.06%		
	催化剂	445.31	13.49%	197.40	6.75%	25.73	0.85%		
双支管		499.85	15.14%	329.25	11.25%	263.90	8.74%	189.54	8.37%
小　计		2,536.38	76.83%	2,358.99	80.63%	2,427.38	80.36%	1,808.47	79.90%
当期营业成本中直接材料		3,301.42		2,925.75		3,020.48		2,263.37	

如上表所示,报告期各期弹性体印模材料主要材料合计占比较为稳定,其中:

① 各原材料报告期占比变化较大,主要系公司从原来外购中间原材料(催化剂、基质)加工成成品,逐步转变为外购直接原材料(硅微粉、硅油、催化剂等),即用自产代替原对外采购,后加工成成品所致;

② 2021 年自产中间体耗用材料中硅油占比较高且 2021 年占比增长幅度明显高于硅微粉及催化剂,主要系 2021 年硅油采购价格上涨幅度高于硅微粉及催化剂所致。

3) 隐形正畸矫治器及主要材料

单位:万元

主要材料项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
牙胶片	308.88	47.78%	179.60	45.32%	119.53	46.85%	59.91	58.85%
光敏树脂液	223.18	34.52%	159.94	40.36%	116.14	45.52%	33.53	32.94%
小　计	532.06	82.30%	339.54	85.68%	235.67	92.37%	93.44	91.79%
直接材料	646.49		396.30		255.15		101.80	

注:因隐形正畸矫治器产品营业成本系根据履约进度按完工百分比计算,上报中主要材料及直接材料按生产耗用列示

如上表所示,报告期内主要原材料牙胶片及光敏树脂液占材料成本比呈现下降趋势,主要系牙胶片及光敏树脂液报告期内采购单价持续下降而包装材料价格相对稳定所致,其中:

① 2018 年光敏树脂液材料占比较低主要系 2018 年公司隐形正畸矫治器产

品开始批量生产,公司购置相关 3D 设备,供应商赠送部分光敏树脂液影响所致;

② 2021 年牙胶片采购价格下降幅度高于光敏树脂液,而牙胶片占比提升,主要系牙胶片 2021 年期初结存 76.84 万元,明显高于光敏树脂液期初结存,故就当期耗用成本方面比较,2021 年牙胶片降幅小于光敏树脂液,故牙胶片 2021 年占比上升。

2. 报告期各期制造费用明细情况

报告期内,公司生产成本中制造费用明细情况

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	555.88	48.98%	525.19	43.19%	741.95	52.92%	710.66	51.98%
折旧与摊销	247.34	21.79%	235.43	19.36%	201.76	14.39%	150.75	11.03%
物料消耗	129.70	11.43%	120.54	9.91%	90.46	6.45%	77.82	5.69%
能耗费	120.24	10.59%	118.34	9.73%	176.36	12.58%	187.42	13.71%
场地租赁及相关费用		0.00%	124.73	10.26%	156.45	11.16%	154.18	11.28%
其他	81.80	7.21%	91.63	7.54%	34.97	2.49%	86.45	6.32%
合　计	1,134.96	100.00%	1,215.86	100.00%	1,401.95	100.00%	1,367.28	100.00%

注：上表列示各制造费用明细金额为当期生产投入金额，下同

如上表所示，报告期内，公司制造费用总额持续下降，主要系 2020 年 7 月起 CMP 公司不再纳入合并所致；剔除 CMP 公司影响后，报告期各期制造费用明细情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	555.88	48.98%	448.36	47.99%	533.58	55.23%	467.06	54.12%
折旧与摊销	247.34	21.79%	225.86	24.18%	177.73	18.40%	136.89	15.86%
物料消耗	129.70	11.43%	120.54	12.90%	90.46	9.36%	77.82	9.02%
能耗费	120.24	10.59%	85.61	9.16%	129.65	13.42%	105.83	12.26%
其他	81.80	7.21%	53.85	5.76%	34.72	3.59%	75.39	8.74%

合　计	1,134.96	100.00%	934.22	100.00%	966.14	100.00%	862.99	100.00%

如上表所示，

(1) 制造费用总额报告期内各期变动较小，主要系制造费用核算生产过程中发生的间接成本支出，生产管理人员薪酬、资产折旧等金额较为固定所致；

(2) 职工薪酬 2020 年度发生额及占比较低，主要系 2020 年疫情期间社保部分减免，以及当年合成树脂牙产量下降生产辅助人员减少所致；

(3) 折旧与摊销报告期内呈逐年上涨趋势，主要系日照厂区厂房 B 于 2019 年 5 月投入使用以及公司持续进行生产自动化改造，导致资产折旧增加所致；

(4) 物料消耗 2020 年度、2021 年度发生额较大，主要系 1）弹性体印模材料产品中间体自产比例逐年提升，自产构成中耗用的辅料逐年增加；2）隐形正畸矫治器生产过程中耗费辅材较多，报告期内，其产量快速增长导致耗费辅材增加；3）生产自动化改造导致设备增加，其配套使用的备品备件相应增加所致；

(5) 能耗费，公司制造费用核算能耗均为电，而电的消耗主要位于合成树脂牙及临时冠桥树脂块的成型工序中的热压环节，报告期内，制造费用核算电费以及相关主要耗电产品的产量情况如下：

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
耗电数量（千瓦时）	1,822,100	37.55%	1,324,700	-31.58%	1,936,000	15.49%	1,676,400
不含税单价（元/千瓦时）	0.66		0.65		0.67		0.63
耗电金额（万元）	120.24		85.61		129.65		105.83
成型工序合成树脂牙产量（万颗）	8,748.91	30.34%	6,712.49	-27.05%	9,201.99	19.00%	7,732.78
成型工序临时冠桥树脂块产量（块）[注]	275,262	96.79%	139,879	-29.72%	199,032	62.59%	122,416

[注] 由于不同厚度及类型临时冠桥树脂块热压过程中耗费的电量接近，因此以“块”作为计量单位

如上表所示，报告期各期，生产耗电量变动趋势与成型工序合成树脂牙及临

时冠桥树脂块产量变动趋势一致。

3. 原材料价格变动与不同类型产品单位价格变动的匹配关系

(1) PMMA、MMA 价格变动与树脂产品（合成树脂牙、临时冠桥树脂块、义齿基托树脂）单位价格变动匹配关系如下：

项　目	原材料	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		单价	同比变动	单价	同比变动	单价	同比变动	单价
原材料	PMMA（元/Kg）	54.84	-3.62%	56.90	0.18%	56.80	9.44%	51.90
	MMA（元/Kg）	16.14	5.77%	15.26	-17.11%	18.41	-18.93%	22.71
成品	合成树脂牙（元/颗）	0.89	-6.32%	0.95	6.74%	0.89	1.14%	0.88
	临时冠桥树脂块（元/Kg）	574.38	-13.79%	666.23	-3.38%	689.52	-7.26%	743.48
	义齿基托树脂（元/Kg）	93.28	0.55%	92.77	0.99%	91.86	5.57%	87.01

1) 合成树脂牙

如上表所示,报告期内公司合成树脂牙产品主要使用 PMMA 原材料,报告期内 PMMA 与合成树脂牙价格波动均较小,同时公司合成树脂牙毛利率维持在 70%以上,在销售定价时,较少考虑材料成本对价格的影响。

2) 临时冠桥树脂块

如上表所示,报告期内公司临时冠桥树脂块主要使用 PMMA 原材料,报告期内 PMMA 的采购价格波动较小，而临时冠桥树脂块的销售价格呈逐年下降趋势，主要系临时冠桥树脂块基本用于出口销售,海外竞争加剧影响所致，同时公司临时冠桥树脂块毛利率维持在 70%以上,公司在定价方面,较少考虑材料成本对价格的影响。

3) 义齿基托树脂

如上表所示,报告期内公司义齿基托树脂主要使用 PMMA 的原材料,报告期内 PMMA 的采购价格波动较小,公司义齿基托树脂产品售价亦变化不大。

(2) 弹性体印模材料

项　目	原材料	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		单价	同比变动	单价	同比变动	单价	同比变动	单价
外购中	0 型硅橡胶基质（元/Kg）	56.89	4.89%	54.24	-2.62%	55.70	0.74%	55.29

间原材料	0 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	78.45	4.82%	74.84	-2.27%	76.58	0.88%	75.91
	3 型硅橡胶基质（元/Kg）	119.83	4.75%	114.40	-4.33%	119.58	1.30%	118.04
	3 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	156.04	4.72%	149.00	-3.87%	155.00	1.08%	153.35
自产中间体耗用材料	硅微粉（元/Kg）	18.71	7.16%	17.46	-9.39%	19.27	-44.91%	34.98
	硅油（元/Kg）	49.52	25.30%	39.52	-8.16%	43.03	7.47%	40.04
	催化剂（元/Kg）	6,882.30	-2.41%	7,052.53	-0.72%	7,104.01	-27.29%	9,770.12
双支管（元/支）		4.60	19.79%	3.84	-9.43%	4.24	-1.85%	4.32
成品	弹性体印模材料（元/Kg）	178.13	-8.38%	194.43	-1.91%	198.22	6.73%	185.72

如上表所示，

报告期内公司弹性体印模材料产品主要原材料外购中间原材料波动不大，自产中间体耗用材料报告期内总体呈上涨趋势，其中 2018 年催化剂及硅微粉材料单价较高系采购量较少所致。

报告期内公司弹性体印模材料产品售价略有下降，主要系公司在产品定价方面主要考虑市场竞品及维持公司合理的毛利率等因素。在市场竞争加剧情况下，公司根据市场竞品价格，适时下调产品售价，同时，随着公司报告期内自产比例的持续提高，公司制造成本逐年下降（报告期内制造成本分别为 95.93 元/KG，94.29 元/KG，75.00 元/KG，67.09 元/KG），公司为提高产品市场占有率，执行以价换量的销售策略。

综上，报告期内弹性体印模材料产品的主要原材料采购价格未明显上升，公司较少考虑材料成本对弹性体印模材料产品价格的影响。

(3) 隐形正畸矫治器

项　目	原材料	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		单价	同比变动	单价	同比变动	单价	同比变动	单价
原材料	牙胶片（元/片）	3.36	-25.00%	4.48	-9.86%	4.97	-30.20%	7.12
	光敏树脂液（元/Kg）	163.87	-19.26%	202.97	-36.47%	319.47	-12.20%	363.86
成品	隐形正畸矫治器[注]	3,973.67	-8.00%	4,319.22	-9.70%	4,782.99	-8.60%	5,233.05

[注]隐形正畸矫治器单价为单个病例收入系当年新增病例在整个矫治疗程

中沪鸽口腔公司收取的全部收入

如上表所示,报告期内隐形正畸矫治器产品的主要原材料采购价格因公司变更供应商、议价能力提高及上游原材料市场竞争加剧等因素影响，采购价格持续下降，同时公司在采购成本下降时,为迅速扩大销售规模，采用竞争性价格策略，隐形正畸矫治器产品售价逐年下降。相关原材料采购价格下降趋势与隐形正畸矫治器产品售价下降趋势一致。

4. 报告期内原材料采购、营业成本及存货变动的勾稽关系

单位：万元

项　目	匹配关系	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初原材料及低值易耗品	A	1,065.38	1,494.54	1,046.71	1,198.62
原材料采购金额	B	8,174.02	7,073.24	9,471.75	8,566.13
期末原材料及低值易耗品	C	1,652.68	1,065.38	1,494.54	1,046.71
制造费用中辅材领用	D	129.70	120.54	90.46	77.82
直接材料投入	E=A+B-C-D	7,457.02	7,381.86	8,933.46	8,640.22
直接人工	F	1,925.87	1,499.94	1,833.03	1,355.39
直接制造费用（包含辅料领用 D）	G	1,134.96	1,215.86	1,401.95	1,367.28
本期投入数	H=E+F+G	10,517.84	10,097.66	12,168.45	11,362.89
期初在产品、发出商品及库存商品	I	1,913.47	3,157.55	2,861.66	2,616.76
期末在产品、发出商品及库存商品	J	2,348.57	1,913.47	3,157.55	2,861.66
期末成品转出数	K=H+I-J	10,082.75	11,341.74	11,872.57	11,117.99
其他费用领用存货	L	451.86	331.28	262.93	215.83
CMP 公司不纳入合并转出存货	M	0.00	1,612.09	0.00	0.00
运费	N	478.48	584.18	0.00	0.00
存货跌价转销	O	9.74	4.34	37.15	33.77
主营业务成本	P	10,099.62	9,978.21	11,572.49	10,868.39
差异	Q=K+L-M-N-O-P	-	-	-	-

如上表所示，CMP 公司 2020 年 7 月起不再纳入合并，对报告期各期原材料采购金额、各期末存货及营业成本影响较大，剔除 CMP 公司影响后，报告期内原

材料采购、营业成本及存货变动的勾稽关系如下：

单位：万元

项　目	匹配关系	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初原材料及低值易耗品	A	1,065.38	1,030.09	534.61	561.95
原材料采购金额	B	8,174.01	6,541.03	6,821.39	5,472.83
期末原材料及低值易耗品	C	1,652.68	1,065.38	1,030.09	534.61
制造费用中辅材领用	D	129.70	120.54	90.46	77.82
直接材料投入	E=A+B-C-D	7,457.01	6,385.20	6,235.45	5,422.35
直接人工	F	1,925.87	1,434.87	1,492.99	963.63
直接制造费用（包含辅料领用 D）	G	1,134.96	934.20	966.14	862.99
本期投入数	H=E+F+G	10,517.84	8,754.27	8,694.58	7,248.97
期初在产品、发出商品及库存商品	I	1,913.47	2,091.06	1,732.02	1,620.04
期末在产品、发出商品及库存商品	J	2,348.57	1,913.47	2,091.06	1,732.02
期末成品转出数	K=H+I-J	10,082.74	8,931.86	8,335.54	7,136.99
其他费用领用存货	L	451.86	331.28	262.93	215.83
CMP 公司不纳入合并存货内部未实现毛利影响	M		65.26		
运费	N	478.48	396.53	0.00	0.00
存货跌价转销	O	9.74	4.34	5.61	2.68
主营业务成本	P	10,099.62	9,058.03	8,067.00	6,918.48
差异	Q=K+L+M-N-O-P	-	-	-	-

如上表所示,公司原材料采购、营业成本及存货勾稽一致。

（四）结合主要产品类型，说明不同类型产品料、工、费占比情况及变动原因，主要产品成本变动与收入变动趋势是否一致

1. 不同类型产品料、工、费占比情况及变动原因

报告期内公司主营主要为技工类产品、临床类产品、隐形正畸产品及其他产品等。其中技工类产品主要为合成树脂牙、临时冠桥树脂块,临床类产品主要为弹性体印模材料,隐形正畸产品主要为隐形正畸矫治器产品。报告期内不同类型产品料工费占比情况如下:

(1) 技工类产品

1) 合成树脂牙

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	586.98	33.21%	488.53	32.52%	588.67	33.16%	556.77	34.60%
直接人工	753.00	42.61%	597.77	39.80%	747.75	42.13%	615.20	38.23%
制造费用	427.31	24.18%	415.77	27.68%	438.60	24.71%	437.17	27.17%
小　计	1,767.29	100.00%	1,502.07	100.00%	1,775.02	100.00%	1,609.14	100.00%

注：根据《企业会计准则第 14 号-收入》规定，公司 2020 年 1 月 1 日起将与产品销售直接相关的运费在营业成本核算，其中 2020 年营业成本中核算的运费金额 118.60 万元，2021 年运费金额 124.16 万元。为统一报告期披露口径，上表数据均剔除运费影响

如上表所示,报告期内公司合成树脂牙产品料、工、费占较为稳定,其中 2019 年及 2021 年制造费用占比较低，同时直接人工占比较高主要系 2019 年及 2021 年合成树脂牙产量较高,而制造费用金额变动不明显所致。

2) 临时冠桥树脂块

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	298.87	53.62%	172.19	46.65%	194.40	51.02%	214.31	53.40%
直接人工	123.34	22.13%	73.43	19.89%	74.62	19.58%	65.35	16.28%
制造费用	135.17	24.25%	123.51	33.46%	112.04	29.40%	121.67	30.32%
小　计	557.39	100.00%	369.13	100.00%	381.06	100.00%	401.33	100.00%

注：根据《企业会计准则第 14 号-收入》规定，公司 2020 年 1 月 1 日起将与产品销售直接相关的运费在营业成本核算，其中 2020 年营业成本中核算的运费金额 31.74 万元，2021 年运费金额 41.55 万元。为统一报告期披露口径，上表数据均剔除运费影响

如上表所示,报告期内公司临时冠桥树脂块料、工、费总体占比较为稳定。

其中：

① 2020 年公司临时冠桥树脂块产品直接材料占比下降，制造费用占比提高主要系受疫情影响，公司产销量下降，而制造费用金额未随着产量下降而降低所致；

② 2021 年公司临时冠桥树脂块产品制造费用占比下降,同时直接用料及直接人工占比提高,主要系 2021 年公司临时冠桥树脂块产品产量较高,而制造费用金额变动不明显所致。

(2) 临床类产品

1) 弹性体印模材料

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	3,301.42	87.78%	2,925.75	90.43%	3,020.48	92.97%	2,263.36	93.22%
直接人工	198.53	5.28%	136.09	4.21%	98.07	3.02%	63.90	2.63%
制造费用	261.16	6.94%	173.46	5.36%	130.37	4.01%	100.78	4.15%
小计	3,761.11	100.00%	3,235.30	100.00%	3,248.92	100.00%	2,428.04	100.00%

注：根据《企业会计准则第 14 号-收入》规定，公司 2020 年 1 月 1 日起将与产品销售直接相关的运费在营业成本核算，其中 2020 年营业成本中核算的运费金额 149.70 万元，2021 年运费金额 173.97 万元。为统一报告期披露口径，上表数据均剔除运费影响

如上表所示,报告期内公司弹性体印模材料直接材料占比逐步降低、直接人工及制造费用逐步提高,主要系公司自 2019 年开始不断向上游供应链扩展,从原来外购中间原材料（催化剂、基质）加工成成品，逐步转变为外购直接原材料（硅微粉、硅油、催化剂等），即用自产代替原对外采购，后加工成成品所致。

2) 隐形正畸矫治器

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	497.72	41.00%	371.88	37.78%	212.06	35.30%	79.42	32.71%
直接人工	608.29	50.11%	509.27	51.73%	304.36	50.67%	126.75	52.21%

制造费用	108.00	8.90%	103.32	10.49%	84.24	14.02%	36.60	15.08%
小　计	1,214.01	100.00%	984.46	100.00%	600.66	100.00%	242.77	100.00%

注：根据《企业会计准则第 14 号-收入》规定，公司 2020 年 1 月 1 日起将与产品销售直接相关的运费在营业成本核算，其中 2020 年营业成本中核算的运费金额 37.48 万元，2021 年运费金额 60.40 万元。为统一报告期披露口径，上表数据均剔除运费影响

如上表所示，报告期内隐形正畸矫治器产品料工费总体保持稳定，其中，直接材料占比提高，同时制造费用及人工占比下降，主要系受报告公司产销量逐年提高，随着产量增加单位人工及单位制造费用下降，占比下降所致。

2. 主要产品成本变动与收入变动趋势是否一致

报告期内，主要产品成本变动与收入变动趋势如下：

单位：万元

产品类型	年度	主营业务收入	收入同比变动	主营业务成本	成本同比变动	毛利率
合成树脂牙	2021 年度	7,077.46	15.30%	1,767.29	17.66%	75.28%
	2020 年度	6,138.12	-13.86%	1,502.07	-15.38%	75.79%
	2019 年度	7,126.00	17.30%	1,775.02	10.31%	75.28%
	2018 年度	6,074.96		1,609.14		73.86%
临时冠桥树脂块	2021 年度	2,240.80	53.07%	557.39	51.00%	75.12%
	2020 年度	1,463.94	-19.36%	369.13	-3.13%	74.79%
	2019 年度	1,815.45	26.31%	381.06	-5.05%	79.01%
	2018 年度	1,437.28		401.33		72.08%
弹性体印模材料	2021 年度	9,986.14	19.07%	3,761.11	16.25%	62.34%
	2020 年度	8,386.54	22.79%	3,235.30	-0.42%	61.42%
	2019 年度	6,829.79	45.30%	3,248.92	33.81%	52.43%
	2018 年度	4,700.47		2,428.04		48.34%
隐形正畸矫治器产品	2021 年度	2,237.18	24.59%	1,214.01	23.32%	45.74%
	2020 年度	1,795.65	92.80%	984.46	63.90%	45.17%
	2019 年度	931.34	167.90%	600.66	147.42%	35.51%
	2018 年度	347.65		242.77		30.17%

注：为保持报告期口径统一，上述主营业务成本列报数已剔除运输费影响

报告期内，公司产品成本与收入变动趋势一致，但变动幅度有所不同，使得毛利率存在一定的波动，具体分析如下：

(1) 合成树脂牙产品,报告期内成本与收入变动趋势基本一致；

(2) 临时冠桥树脂块产品,成本变动与收入变动存在波动，其中：

1) 2019 年成本下降,同时收入上升,毛利率上涨,主要系①临时冠桥树脂块产品主要出口海外,2018 年增值税税率为 17%、16%，临时冠桥树脂块产品退税税率为 13%、15%,征退税差异公司计入成本,自 2019 年 1 月起后临时冠桥树脂块产品征退税率保持一致;②临时冠桥树脂块产品原生产过程中存在切割等工序外协加工的情况，自 2019 年起公司逐步减少了相应外协业务，转为公司自行加工，节约了成本；

2) 2020 年收入大幅下降，成本降幅较小,毛利率下降主要系公司受海外疫情影响公司产销量下降,公司制造费用因固定成本占比较高未明显下降所致。

(3) 弹性体印模材料产品,2021 年成本变动与收入变动趋同,2019 年及 2020 年成本上升幅度小于收入增幅，主要系自 2019 年公司不断向上游供应链扩展,从原来外购中间原材料（催化剂、基质）加工成成品，逐步转变为外购直接原材料（硅微粉、硅油、催化剂等），即由自产代替外购中间原材料,单位成本降低所致,故成本增幅低于其收入增幅。

(4) 隐形正畸矫治器产品,报告期内成本增幅略小于收入增幅,主要系因规模效应及主要材料价格报告期内持续下降,导致公司隐形正畸矫治器产品单位设计、制造成本持续下降所致。

（五）说明发行人所经销产品收入确认政策及其合规性，对应的收入、成本、毛利率，毛利率与其他经营同类产品的经销商是否存在显著差异

1. 公司所经销产品收入确认政策及其合规性

公司经销的产品采用买断式销售，与公司自有产品的收入确认政策相同。

根据公司与客户签订的协议，公司销售给客户的相关产品不需要承担安装指导、参与调试、参与联合运行等义务。产品的收入确认采用总额法，报告期内对于内销经销收入，根据公司与客户签订的销售合同或订单需求，并根据约定发往客户指定的地点，将货物交付给客户且客户已接受该商品，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；对于外销经销收入，公司与客户约

定的交货方式分为两类：1）EXW 交易方式下，根据公司与客户签订的销售合同或订单需求，在公司所在地或其他客户指定地点将货物交付给客户且客户已接受该商品，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认收入。2）EXW 以外的交易方式下，公司已根据合同约定将产品出口报关，取得报关单、提单，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

综上所述，公司所经销产品的收入确认政策在客户取得相关商品控制权时确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

2. 公司所经销产品对应的收入、成本、毛利率

报告期内，公司经销产品的收入、成本、毛利率情况如下：

（1）CMP 公司以外主体经销产品

单位：万元

主要产品	销售数据	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
合金产品[注1]	销售收入	308.89	185.28		
	销售成本	191.16	125.59		
	销售毛利	117.73	59.69		
	毛利率（%）	38.11	32.22		
	营收占比（%）	1.18	0.79		
设备及配套耗材	销售收入	99.67	115.18	54.92	89.23
	销售成本	58.30	64.33	32.46	64.35
	销售毛利	41.37	50.85	22.46	24.88
	毛利率（%）	41.51	44.15	40.90	27.88
	营收占比（%）	0.38	0.49	0.21	0.39
弹性印模体配套配件	销售收入	56.47	37.42	39.24	74.58
	销售成本	43.08	28.10	30.53	53.98
	销售毛利	13.39	9.32	8.71	20.60
	毛利率（%）	23.71	24.91	22.20	27.62
	营收占比（%）	0.22	0.16	0.15	0.33
护理产品	销售收入	83.48	44.78	87.66	82.63
	销售成本	51.39	31.11	59.91	47.07

	销售毛利	32.09	13.67	27.75	35.56
	毛利率（%）	38.44	30.53	31.66	43.04
	营收占比（%）	0.32	0.19	0.34	0.36
防疫物资	销售收入		281.49		
	销售成本		220.45		
	销售毛利		61.04		
	毛利率（%）		21.68		
	营收占比（%）		1.21		
其他产品	销售收入	83.43	42.29	84.02	87.10
	销售成本	54.10	21.26	36.61	44.00
	销售毛利	29.33	20.93	47.41	43.10
	毛利率（%）	35.16	49.61	56.43	49.48
	营收占比（%）	0.32	0.18	0.32	0.38
合 计	销售收入	631.94	706.44	265.84	333.54
	销售成本	398.03	490.84	159.51	209.40
	销售毛利	233.91	215.50	106.33	124.14
	毛利率（%）	37.09	30.51	40.00	37.22
	营收占比（%）	2.42	3.03	1.02	1.46

[注 1]合金产品属于 CMP 公司自产产品，2020 年 6 月 CMP 公司剥离后，公司购入转销属于经销产品

[注 2]合金产品系钴铬合金产品及其配件，设备及配套耗材系打磨机及配件、牙椅、光固化模型设备及其配件，弹性印模体配套配件系配套销售的注射头等配件，护理产品系清洁片、电动牙刷、牙线、冲牙器等产品，防疫物资系口罩、洗手液等新冠疫情防控物资，其他产品主要系注塑设备、压力聚合机等各类齿材材料或小型齿材设备

如上表所示，报告期内各系列经销产品的销售收入金额及营收占比都不大，2020 年各系列经销产品营收占比汇总最高为 3.03%。报告期内各系列经销产品的销售金额及毛利率变动主要受经销产品结构变动的影响。

合金产品在 2018 年和 2019 年属于子公司 CMP 公司的自产产品，2020 年 6 月 CMP 公司转让后，公司继续从其采购合金产品并转销国内市场。截至本问询回

复签署日，CMP 公司目前正处于破产清算公示阶段，公司逐步会取消该类产品的经销。

设备及配套耗材主要系 CMP 公司通过国外渠道采购再转销国内的打磨机及配件以及光固化 LED 灯及牙椅等产品，主要由 CMP 公司通过国外渠道采购再转销国内。2018 年毛利率较低系牙椅销售占比较高但其毛利率较低。打磨机及配件产品系列与合金产品情形类似，随着后续 CMP 公司正式注销，公司会逐步退出该产品的市场。

弹性印模体配套配件种类繁多，报告期内销售金额波动主要系系弹性印模体材料配件销售有所变动。报告期内该产品系列毛利率波动系印模材料中的注射头、托盘、固定环等配件各年的销售占比及各类配件毛利率水平不一致所致。

护理产品 2020 年销售金额下降系牙线产品当年的销售金额下降，2018 年护理产品的毛利率偏高系当年的清洁片产品销售金额较高且其毛利率高于一般的护理产品。

防疫物资的销售情况受新冠疫情影响，具有偶发性，该产品系列的销售主要集中在 2020 年，进入 2021 年防疫物资只有零星的销售金额。

其他产品涵盖的产品种类较多，产品结构较为繁杂，各产品的销售金额和营收占比较小。报告期内各产品的销售占比不同，导致毛利率有所波动。

(2) CMP 公司经销产品

单位：万元

主要产品	销售数据	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
技工设备及配套耗材	销售收入	137.43	487.36	443.16
	销售成本	86.02	351.86	291.18
	销售毛利	51.41	135.50	151.98
	毛利率（%）	37.41	27.80	34.29
	营收占比（%）	0.59	1.86	1.94
技工用耗材	销售收入	146.63	371.94	318.41
	销售成本	98.20	233.57	186.05
	销售毛利	48.43	138.37	132.36
	毛利率（%）	33.03	37.20	41.57

	营收占比（%）	0.63	1.42	1.39
其他产品	销售收入	11.33	34.05	49.06
	销售成本	7.87	22.81	28.55
	销售毛利	3.46	11.24	20.51
	毛利率（%）	30.54	33.01	41.81
	营收占比（%）	0.05	0.13	0.21
合 计	销售收入	295.39	893.35	810.64
	销售成本	192.09	608.24	505.78
	销售毛利	103.30	285.11	304.86
	毛利率（%）	34.97	31.91	37.61
	营收占比（%）	1.27	3.42	3.55

注：技工设备及配套耗材主要系 3D 打印机、坩埚、打磨机及其配件、牙科金属材料等产品，技工用耗材主要系牙科磨料、3D 打印块、牙科铸造蜡、石膏等产品，其他产品系牙周夹板、齿科衬层材料等齿科材料

如上表所示，CMP 公司与 CMP 公司以外主体的经销产品差异较大。报告期内各经销产品的销售收入金额及营收占比都不大，2018 年各系列经销产品营收占比汇总最高为 3.55%，2020 年受疫情影响，导致各经销产品的销售收入均有所下降。报告期内各系列经销产品的销售金额及毛利率变动主要受经销产品结构变动的影响。

技工设备及配套耗材 2019 年销售增长的部分主要系牙科金属材料。牙科金属材料的毛利率在 20%左右，相比坩埚、打磨机及其配件等产品 40%以上的毛利率处于较低水平，故 2019 年牙科金属材料销售占比较高导致该年的毛利率较低。

技工用耗材 2019 年销售增加的部分主要系 3D 打印块。技工用耗材的主要产品系牙科磨料、3D 打印块、牙科铸造蜡、石膏，其中，3D 打印块各年的毛利率较低，牙科磨料、牙科铸造蜡、石膏各年的毛利率较高。2019 年该经销产品系列的销售以 3D 打印块为主，故整体毛利率接近 3D 打印块毛利率，2020 年受疫情影响整体毛利率进一步下降。

CMP 公司经销的其他产品涵盖的齿科材料产品种类较多，各产品的销售金额和营收占比较小，受经营不善以及新冠疫情影响，报告期内毛利率有所下降。

3. 公司所经销产品毛利率与其他经营同类产品的经销商是否存在显著差异

项目组难以取得其他经营同类产品的经销商的收入成本及毛利率数据，故未能直接对比公司经销产品毛利率与其他经营同类产品的经销商毛利率是否存在显著差异。

公司销售价格定价参照经销商同类经销产品竞品价格，故公司经销产品的定价趋同于其他经营同类产品的经销商的市场定价。

此外，公司从供应商采购经销产品采用招标询价的方式，供应商的遴选、招标及订单价格等条款的商谈，公司执行了严格的岗位职责分离和人员按级审批的内控控制流程，保证了经销产品的采购价与其他经营同类产品的经销商的采购价相差不大。

综上，从经销产品的销售市场定价和采购招标的情况来看，公司所经销产品毛利率与其他经营同类产品的经销商是不存在显著差异。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 访谈公司生产、财务等负责人员，了解公司的工艺流程、成本核算方法及归集过程；

(2) 访谈公司人事部门负责人，检查公司薪酬相关内部控制管理制度文件，评估设计和执行有效性；查阅同行业可比公司公开披露信息、当地平均工资水平，比较分析公司与同行业可比公司、公司所在地工资水平的差异原因及其合理性；

(3) 获取报告期各期的生产工人清单及工资明细表，分析各期生产人员人工成本波动的原因及合理性；

(4) 获取各期材料成本、制造费用明细表，分析材料成本、制造费用在各期间波动的原因和合理性；

(5) 获取主要产品对应原材料的采购明细表，分析主要产品单位售价、单位成本的变动趋势是否与主要材料的变动趋势一致；

(6) 对报告期各期采购、存货与主营业务成本的勾稽关系复核；

(7) 获取公司报告期内主要产品的料工费构成情况，分析单位产品中直接材料、直接人工、制造费用等的波动是否合理；

(8) 获取了公司报告期主要产品的收入成本明细表，并进行变动分析，访谈公司财务总监了解公司收入与成本变动趋势不一致的原因及合理性；

(9) 访谈公司财务负责人兼董秘，了解公司经销产品的收入政策并与公司自产产品的收入政策比较；

(10) 取得公司报告期内的经销产品的收入成本明细，分析公司各类主要经销产品的收入成本及毛利率变动情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司各类成本的确认原则及归集过程符合《企业会计准则》的相关规定；各类成本清晰、准确分类进行核算和归集；

(2) 报告期内,公司与可比公司的人工成本占比差异主要系受产品结构及产品定制化程度影响所致，相关差异具有合理性；公司与薪酬相关的内部控制制度设计、执行有效；公司生产人员平均薪酬低于可比公司平均工资，主要是地区差异等因素所致,与公司经营所在地平均薪酬差异主要系相关生产人员技能要求不同所致，相关差异具有合理性；

(3) 报告期内，公司材料成本、制造费用构成占比总体较为稳定，受不同年度生产的材料价格、产品差异及生产设备增加等因素影响，材料成本、制造费用构成存在一定波动，相关波动具有合理性；

(4) 报告期内,公司原材料采购、营业成本及存货变动具有合理的勾稽关系；

(5) 报告期内,公司原材料价格变动与不同类型产品单位价格变动匹配关系不显著，主要系公司产品毛利率较高、产品料占比较低所致,具有其合理性；

(6) 报告期内，公司成本变动与收入变动趋势存在一定差异，主要系产品生产工艺变更、规模效应带来的单位成本下降等因素所致,相关波动具有合理性；

(7) 报告期内,公司料工费构成及占比变动,与公司实际生产经营情况相符,其波动具有合理性；

(8) 公司经销的产品采用买断式销售，与公司自有产品的收入确认政策相同；

(9) 报告期内,公司所经销产品的收入成本及毛利率变动主要受经销产品结构变动的影响,公司经销产品毛利率与其他经营同类产品的经销商不存在显著差异。

十二、关于毛利率

根据申报材料：

（1）报告期内，公司主营业务毛利率分别为 52.10%、55.47%、56.98%和60.74%，呈持续上升的趋势。

（2）报告期内，发行人临床类产品的毛利率分别为 51.47%、54.85%、59.98%和 60.21%。

（3）报告期内，发行人技工类产品毛利率分别为 54.91%、59.07%、59.30%和 64.16%，其中合成树脂牙及临时冠桥树脂块毛利率均在 70%以上。

（4）报告期内，发行人隐形正畸产品毛利率分别为 30.29%、35.64%、43.10%和 49.48%，毛利率增长较快主要由于对上游原材料供应商有了更多的议价权，平均单位成本下降。

请发行人：

（1）结合产品结构、市场需求及竞争态势、产品售价及平均成本变动情况及原因，量化分析报告期内不同类型产品毛利率存在差异的原因及合理性，各类产品毛利率均呈上升趋势的原因。（2）说明技工类其他产品的收入及占比、成本、毛利率，相关产品毛利率较低的原因及合理性。（3）说明隐形正畸产品毛利率增长幅度远高于其他两类产品的原因，毛利率增长的可持续性；结合技术路线、主要原材料应用、发行人的定价策略、议价能力等因素，说明相关产品与同行业可比公司同类产品毛利率仍存在较大差异的原因及合理性。（4）说明临床类产品与同行业可比公司毛利率的差异情况，差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询问题第 15 题）

（一）结合产品结构、市场需求及竞争态势、产品售价及平均成本变动情况及原因，量化分析报告期内不同类型产品毛利率存在差异的原因及合理性，各类产品毛利率均呈上升趋势的原因

1. 报告期内公司各大类产品中的主要产品及其毛利率情况如下：

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
技工类产品	66.55%	59.30%	59.07%	54.91%
临床类产品	59.78%	59.98%	54.85%	51.47%
隐形正畸产品	43.38%	43.10%	35.64%	30.29%

其他产品	41.04%	20.07%	34.71%	39.75%

如上表所示，报告期内公司主营主要为技工类产品、临床类产品、隐形正畸产品及其他产品等。其中,技工类产品与临床类产品相比,2021 年毛利率高于临床类产品,2018-2020 年毛利率与临床类产品接近，主要系 CMP 公司技工类产品毛利率较低所致。剔除 CMP 公司影响后,2018-2021 年公司技工类产品的毛利率分别为 61.73%、67.03%、66.24%和 66.55%,均高于临床类产品毛利率。公司报告期各期各大类产品毛利率存在一定差异,主要受产品用途、市场需求及竞争态势、产品售价及平均成本等影响，具体如下：

项　目	技工类产品	临床类产品	隐形正畸产品	其他产品
主要产品	合成树脂牙、临时冠桥树脂块	弹性体印模材料	隐形正畸矫治器	护理产品、3D 打印设备等
产品用途	合成树脂牙用于制作全口活动义齿、局部活动义齿和种植临时用牙等；临时冠桥树脂块用于牙科技工室加工制作口腔软组织阳模或修复体的模型	弹性体印模材料用于冠、桥、嵌体、高嵌体、套筒冠、附着体、种植、正畸等精密修复体的印模制取	隐形正畸矫治器用于恒牙期非骨性牙颌畸形的矫治	口腔护理，口腔治疗设备
主要原材料	PMMA、MMA	基质、催化剂、硅油、硅微粉	牙胶片、光敏树脂液	
市场需求	市场需求旺盛，发展前景良好			
竞争态势	属于成熟期产品，进入市场早，具备先发优势，产品品类丰富、规格多（合成树脂牙 2021 年度在售成品品号为多达 12063 种），资质及盈利门槛高，具备较强的竞争力	属于成长期产品，发展速度快，研发能力强，具有成本优势，具备较强的竞争力	属于成长期产品，发展速度快，但相对同行业公司，起步较晚，目前整体规模偏小，市场竞争较为激烈	辅助类产品，市场竞争充分
产品售价	合成树脂牙的平均售价较低，总体较为稳定；临时冠桥树脂块平均售价呈下降趋势	弹性体印模材料平均售价呈下降趋势	隐形正畸矫治器平均售价呈下降趋势	不同产品的售价不同，维持一定的毛利率水平
产品平均成本	合成树脂牙的平均单位成本较低，总体较为稳定；临时冠桥树脂块平均成本受原材料采购价格等影响，存在一定的波动	弹性体印模材料平均成本呈下降趋势	隐形正畸矫治器平均成本呈下降趋势	

综上，报告期内公司技工类产品、临床类产品、隐形正畸产品市场需求旺盛，其中技工类产品竞争优势最为明显，毛利率最高；临床类产品处于成长期、快速推进国产替代阶段，成本优势明显，毛利率较高；隐形正畸产品，与行业内头部

公司相比，起步较晚，规模较小，毛利率相对较低；其他产品主要为利用自身销售渠道经销的产品，毛利率较低。

2. 报告期内各类产品毛利率均呈上升趋势分析

(1) 技工类产品

报告期内公司技工类产品主要为合成树脂牙、临时冠桥树脂块其中合成树脂牙产品各期毛利率分别为 73.86%、75.28%、75.79%和 75.28%,临时冠桥树脂块产品各期毛利率分别 72.08%、79.01%、74.79%和 75.12%,该等产品毛利率波动较小

报告期内，公司技工类产品毛利率提升主要系 2020 年 7 月起 CMP 公司不再纳入合并影响，具体情况如下：

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
包含 CMP 公司，技工产品毛利率	66.55%	59.30%	59.07%	54.91%
不包含 CMP 公司，技工产品毛利率	66.55%	66.08%	67.03%	61.73%

如上表所示，剔除 CMP 公司影响公司各年技工产品毛利率变动较小。

包含 CMP 公司的技工产品毛利率，呈现逐年上涨趋势，主要系：

1) CMP 公司技工类产品毛利率较低

转让前，CMP 公司 2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月的毛利率分别为 40.18%、38.40%和 14.44%（扣除运费影响为 24.35%），即销售毛利率较低，主要系 CMP 公司产品毛利率较低主要系相关产品较为老旧、加工工艺简单、产品附加值低，且新产品研发投入不足所致。

2) CMP 公司技工类产品占比逐年下降

转让前，CMP 公司 2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月的技工类产品销售收入分别为 4,439.90 万元、4,256.13 万元和 1,460.61 万元，占总体技工类产品收入的比例分别为 31.65%、27.79%和 13.13%，其中 2020 年 1-6 月销售收入较低系受美国疫情影响所致。

(2) 临床类产品

报告期内临床类产品各年毛利率分别为 51.47%、54.85%、59.98%和 59.78%,其主要产品为弹性体印模材料产品,弹性体印模材料产品各年收入占临床类产品比例分别为 77.62%、83.04%、88.60%和 88.18%。临床类产品毛利率持续提高主要系弹性体印模材料毛利率提高所致。报告期内弹性体印模材料毛利率情况如

下：

单位：元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	99,861,406.82	83,865,440.18	68,297,869.27	47,004,652.98
单位售价	178.13	194.43	198.22	185.72
单位成本	67.09	75.00	94.29	95.93
毛利率(%)	62.34	61.42	52.43	48.34
收入占比(%)	88.18	88.60	83.04	77.62

注：为保持报告期内口径统一，上述单位成本均不含计入成本的销售运费

如上表所示报告期内公司弹性体印模材料产品的售价变动不大,报告期内毛利率持续上升,主要系单位成本持续下降,且下降幅度超过单位售价下降幅度所致。公司单位成本持续下降主要系弹性体印模材料产品自 2019 年后不断向上游供应链扩展,从原来外购中间原材料（催化剂、基质）加工成成品，逐步转变为外购直接原材料（硅微粉、硅油、催化剂等），即由自产代替外购中间原材料，后加工成成品所致。具体分析详见本专项核查报告十二（四）。

(3) 隐形正畸类产品

报告期内隐形正畸类产品主要由隐形正畸矫治器产品及少量其他辅助用品构成。

报告期内隐形正畸矫治器产品毛利率情况

单位：元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	22,371,834.30	17,956,481.41	9,313,439.45	3,476,541.15
毛利率(%)	45.74	45.17	35.51	30.17
单个病例收入	3,973.67	4,319.22	4,782.99	5,233.05
单个病例预计总成本	1,926.47	2,212.93	2,943.98	3,820.81
单个病例预计毛利率(%)	51.52	48.77	38.45	26.99

注 1：为保持报告期内口径统一，上述单位成本均不含计入成本的销售运费

注 2：隐形正畸矫治器产品按照完工百分比法确认收入，以单个病例的整个矫治疗程为单项履约义务，为完整反映单个病例售价及单位成本状况，隐形正畸矫治器产品以当年新增病例完整售价及预计总成本作为披露口径

注 3：单个病例收入系当年新增病例在整个矫治疗程中沪鸽口腔公司收取的全部收入

注 4：单个病例预计总成本系当年新增病例在整个矫治疗程中沪鸽口腔公司发生的预计总成本

报告期公司隐形正畸类产品的毛利率分别为 30.29%、35.64%、43.10%和43.38%。

报告期内隐形正畸产品了类毛利率逐步上升，主要系自 2017 年公司推出隐形正畸矫治器以来，业务不断扩张，产销量上升带来的规模效应导致单位设计、制造成本持续下降，同时主要原材料价格持续下降，导致单位成本下降所致。

报告期隐形正畸矫治器单位设计、制造成本变动情况：

单位：元

项　目	单位	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
单位设计成本	例	578.50	699.06	877.00	1,119.40
单位制造成本	片	13.65	17.45	24.61	28.47

如上表所示，报告期内，公司隐形正畸矫治器产品的单位设计成本及制造成本持续下降，其中单位制造成本的下降主要系原材料采购成本下降所致，具体情况如下：

单位：元

项　目	单位	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
牙胶片	片	3.36	4.48	4.97	7.12
光敏树脂液	KG	163.87	202.97	319.47	363.86

报告期内，原材料牙胶片 2019 年度较 2018 年度采购单价下降 30.20%，主要为公司产量上升后，公司变更牙胶片供应商，采购单价有所下降；2021 年较2020年、2020年较2019年采购金额下降主要系牙胶片中低值产品采购占比提升，同时公司采购量加大、采购议价能力提升所致；

光敏树脂液采购单价逐年下降主要系隐形正畸材料市场竞争日趋激烈，光敏树脂液供应商增加，市场价格有所下降，同时公司采购量逐年增加，议价能力提升导致采购成本有所下降。

（二）说明技工类其他产品的收入及占比、成本、毛利率，相关产品毛利率较低的原因及合理性

报告期内技工类其他产品明细情况

单位：万元

类　别	项　目	2021 年度				2020 年度			
		收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比
非 CMP 公司产品	义齿基托树脂	1,277.33	646.71	49.37%	4.91%	1,033.82	549.58	46.84%	4.46%
	全瓷义齿用氧化锆	391.42	239.93	38.70%	1.51%	315.84	226.85	28.18%	1.36%
	模型材料	495.59	310.12	37.42%	1.91%	369.82	207.02	44.02%	1.59%
	其他产品	156.86	68.65	56.23%	0.60%	129.68	58.64	54.78%	0.56%
CMP 公司产品	包埋材					437.05	464.27	-6.23%	1.88%
	合金产品	308.89	191.16	38.11%	1.19%	634.12	398.21	37.20%	2.73%
	软树脂					148.24	87.95	40.67%	0.64%
	牙胶					151.89	85.63	43.62%	0.65%
	其他产品					302.68	252.47	16.59%	1.30%
合计		2,630.09	1,456.57	44.62%	10.12%	3,523.13	2,330.62	33.85%	15.17%

(续上表)

类　别	项　目	2019 年度				2018 年度			
		收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比
非 CMP 公司产品	义齿基托树脂	910.86	536.34	41.12%	3.50%	682.96	430.48	36.97%	3.01%
	全瓷义齿用氧化锆	509.44	339.37	33.38%	1.96%	586.10	425.25	27.44%	2.58%
	模型材料	361.61	256.58	29.05%	1.39%	276.46	198.17	28.32%	1.22%
	其他产品	155.19	82.43	46.88%	0.60%	177.78	102.53	42.33%	0.78%
CMP 公司产品	包埋材	1,164.38	926.77	20.41%	4.48%	1,282.32	941.85	26.55%	5.65%
	合金产品	1,495.15	951.58	36.36%	5.75%	1,770.47	1,300.55	26.54%	7.80%
	软树脂	484.18	259.19	46.47%	1.86%	470.86	244.34	48.11%	2.08%
	牙胶	482.49	243.01	49.63%	1.86%	465.56	219.52	52.85%	2.05%
	其他产品	812.28	517.55	36.28%	3.13%	801.56	451.10	43.72%	3.53%
合计		6,375.59	4,112.82	35.49%	24.52%	6,514.07	4,313.79	33.78%	28.64%

注 1：为保持报告期口径统一，上述列示已剔除运输费影响

报告期内公司技工类其他产品主要为非 CMP 公司产品及 CMP 公司产品,其中

非 CMP 公司产品毛利率较低主要系相关产品非公司重点推广产品,公司产量较小,市场竞争激烈，相对于竞争对手公司不具备竞争优势所致；CMP 公司产品毛利率较低主要系相关产品较为老旧、加工工艺简单、产品附加值低，且新产品研发投入不足所致。

（三）说明隐形正畸产品毛利率增长幅度远高于其他两类产品的原因，毛利率增长的可持续性；结合技术路线、主要原材料应用、发行人的定价策略、议价能力等因素，说明相关产品与同行业可比公司同类产品毛利率仍存在较大差异的原因及合理性

1. 报告期公司主要产品毛利率及增长幅度

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
技工类产品	66.55%	12.23%	59.30%	0.39%	59.07%	7.58%	54.91%
临床类产品	59.78%	-0.33%	59.98%	9.35%	54.85%	6.57%	51.47%
隐形正畸产品	43.38%	0.65%	43.10%	20.93%	35.64%	17.66%	30.29%

2019 年及 2020 年公司隐形正畸产品毛利率增长幅度远高于其他两类产品主要系隐形正畸产品单位成本持续下降,下降幅度明显高于其他两类产品。隐形正畸产品单位成本持续下降主要系 1）2018 年到 2020 年公司隐形正畸产品处于市场开拓期,销售收入快速增长,产能利用率逐步提高,规模效应导致单位成本持续下降；2）隐形正畸产品的主要原材料牙胶片及光敏树脂液采购价格持续下降导致单位成本下降所致。

2. 隐形正畸产品毛利率增长的可持续性

报告期内公司隐形正畸矫治器产品售价及成本情况如下:

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单个病例收入(元/例)	3,973.67	4,319.22	4,782.99	5,233.05
单个病例预计总成本(元/例)	1,926.47	2,212.93	2,943.98	3,820.81
单个病例预计毛利率(%)	51.52	48.77	38.45	26.99

注 1：为保持报告期内口径统一，上述单位成本均不含计入成本的销售运费

注 2：隐形正畸矫治器产品按照完工百分比法确认收入，以单个病例的整个矫治疗程为单项履约义务，为完整反映单个病例售价及单位成本状况，隐形正畸矫治器产品以当年新增病例完整售价及预计总成本作为披露口径

注 3：单个病例收入系当年新增病例在整个矫治疗程中沪鸽口腔公司收取的全部收入

注 4：单个病例预计总成本系当年新增病例在整个矫治疗程中沪鸽口腔公司发生的预计总成本

如上表所示,2021 年度公司隐形正畸矫治器产品毛利率较 2020 年度变动较小，未来公司判断毛利率将逐步稳定，主要系：

(1) 关于销售价格,公司前期产品销售价格持续下降,系产品投入市场早期,基于快速扩大市场份额的经营目标，采用竞争性价格策略所致，随着产品及市场的逐步成熟，未来公司将主要基于成本加成原则，确定销售价格；

(2) 关于设计,公司持续进行设计软件的优化与升级,同时随着数据的积累,公司预计效率提升带来的设计成本下降空间依然较大,但未来整体成本将受限于设计人员人工月均成本；

(3) 关于制造成本,随着 3D 打印设备技术的进一步成熟以及市场竞争加剧,3D 打印设备及光敏树脂液采购价格依然呈现下降趋势，同时，公司将尝试向上游牙胶片材料的研发、生产，寻求进一步降低制造成本。

（四）报告期内公司隐形正畸矫治器产品与同行业可比公司毛利率对比如下：

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
时代天使	68.38%	71.32%	65.49%	65.43%
沪鸽口腔[注]	51.52%	48.77%	38.45%	26.99%

[注]由于报告期内，沪鸽口腔隐形正畸销售收入处于快速增长阶段，为保证数据的可比性此处列示毛利率为完整病例维度下的销售毛利率

公司隐形正畸矫治器产品的技术路线及制造过程中使用的主要原材料与时代天使相近。

报告期内，公司隐形正畸矫治器产品毛利率与时代天使存在较大差异,主要系时代天使产品推出产品的时间比公司早，具有先发优势，现阶段销售规模及品牌知名度显著高于公司，且以直销为主；公司为快速扩大销售规模，主要采用经销模式，且采用了竞争性价格策略，报告期公司隐形正畸矫治器产品售价约为 4000-5000 元/例,时代天使平均售价约为 7000-8000 元/例，即公司产品销售价格低于时代天使所致。

同时，随着公司产销规模的扩大及品牌知名度的提升，采购及销售的议价能力逐步提升，与时代天使毛利率差异呈现缩小趋势。

综上，报告期内公司隐形正畸矫治器产品与时代天使毛利率差异具有其合理性。

（五）说明临床类产品与同行业可比公司毛利率的差异情况，差异原因及合理性

1. 报告期各期公司临床类产品毛利率情况

报告期内，公司临床类产品毛利率分别为 51.47%、54.85%、59.98%和 59.78%，临床类产品主要为弹性体印模材料产品，同行业可比公司以及竞争对手未见该细分产品的毛利率数据。

报告期内，公司弹性体印模材料毛利率情况

单位：元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	99,861,406.82	83,865,440.18	68,297,869.27	47,004,652.98
单位售价	178.13	194.43	198.22	185.72
单位成本[注]	67.09	75.00	94.29	95.93
毛利率(%)	62.34	61.42	52.43	48.34

[注]为保持报告期内口径统一，上述单位成本均不含计入成本的销售运费

报告内公司弹性体印模材料毛利率逐年提高，主要系产品单位成本逐年下降所致。公司弹性体印模材料产品主要成本为直接材料，占比约为 90%左右，其中以 2018 年为例，基质及催化剂在直接材料成本中占比为 84.49%，弹性体印模材料产品单位成本逐年下降系自 2019 年起，公司不断向上游供应链扩展，从原来外购中间原材料（催化剂、基质）加工成成品，逐步转变为外购直接原材料（硅微粉、硅油、催化剂等），即由自产代替外购中间原材料，后加工成成品所致。

报告期内公司外购及自产基质、催化剂等主要原材料的单位成本列示如下：

类型	单位	2021 年		2020 年		2019 年		2018 年	
		单价(元)	占比	单价(元)	占比	单价(元)	占比	单价(元)	占比
外购基质及催化剂	KG	53.71	17.66%	72.69	46.46%	73.82	92.61%	75.56	100%
自产基质及	KG	40.85	82.34%	34.41	53.54%	42.57	7.39%		

催化剂									
基质及催化剂平均成本	KG	43.12	100.00%	52.19	100.00%	71.51	100.00%	75.56	100%

注 1：上表系按报告期内入库口径统计数据

注 2：2019 年自产中间料成本偏高系当年自产初期产量低,分摊工费过多所致；2021 年外购原材料成本较低主要公司在自产化推进过程中,优先对外购价格较高及用量较大规格材料进行自产化替代,对外购价格较低规格材料公司自产化替代较慢,即 2021 年外购低值材料占比提高所致；2021 年自产中间料单位成本偏高系受自产所需原材料硅油及硅微粉采购价格上涨及自产产品中 3 型及改进型规格产品单位成本较高,占比提高所致

注 3：基质及催化剂平均成本=（外购+自产）基质及催化剂金额/(外购+自产)基质及催化剂数量

如上表所示,报告期内随着公司自产比例持续提升,公司基质及催化剂平均成本持续下降,各期分别下降 5.36%、27.02%和 17.38%,同时,公司弹性体印模材料产品单位成本分别下降 1.71%、20.46%和 10.55%,弹性体印模材料产品单位成本下降趋势与中间原材料自产比例提高导致的基质及催化剂平均成本下降趋势一致。

综上所示,报告期内临床类产品毛利率逐年上升具有其合理性。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

(1) 获取公司报告期各期的销售明细台账、成本明细账，复核各类产品的销售单价、单位成本、销售数量、销售金额及毛利率等情况；

(2) 报告期各期公司主要产品单价、单位成本、毛利率变动的具体情况询问公司管理层、财务部门、生产部门、销售部门等相关人员，了解公司各类产品的定价原则及其变化、了解市场竞争情况及下游行业变动趋势、生产工艺变化、单位成本波动原因等，并对变动原因予以分析核实；

(3) 通过公开渠道查阅公司同行业可比公司定期报告等公开信息，查询其毛利率变动、产品结构及细分产品毛利率等变动情况，并与公司进行对比分析；

(4) 访谈公司财务总监、销售总监了解隐形正畸产品毛利率增长原因以及对毛利率增长可持续性的预测。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内,公司不同类型产品因各细分市场竞争态势不一,其毛利率存在一定差异，具有合理性。公司各类产品毛利率均呈上升趋势主要系受其产品结构、生产工艺、CMP 公司转出影响所致,具有合理性；

(2) 报告期内,公司技工类其他产品毛利率较低,主要系该类产品产销量较小、市场竞争激烈、公司不具备竞争优势等因素所致，其产品毛利率较低具有其合理性；

(3) 报告期内,公司隐形正畸产品毛利率增长幅度远高于其他两类产品主要系规模效应导致单位成本下降较大所致。公司隐形正畸产品受市场竞争、设计及制造成本等因素影响,毛利率将逐步趋于稳定。公司隐形正畸产品毛利率低于可比公司主要系受品牌知名度较低，单位售价偏低所致，具有其合理性；

(4) 报告期内,公司临床类产品毛利率变化系受生产工艺变化所致，毛利率变动具有其合理性。

十三、关于期间费用

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人销售费用分别为 5,153.54 万元、6,278.67 万元、4,636.60 万元和 2,535.04 万元，占营业收入的比重分别为 22.57%、24.02%、19.87%和 20.11%。销售费用主要为工资薪酬、广告宣传费、仓储运输费和差旅费。发行人销售费用率高于同行业可比公司。

（2）报告期内，发行人管理费用分别为 2,310.32 万元、2,731.69 万元、2,593.63 万元和 1,131.71 万元，占营业收入比例分别为 10.12%、10.45%、11.12%和 8.98%。

（3）报告期内，公司研发费用分别为 1,261.33 万元、1,780.22 万元、1,588.32 万元和 774.19 万元，占营业收入的比例分别为 5.52%、6.81%、6.81%和 6.14%

请发行人说明：（1）结合业务规模、销售模式、市场开拓方式、销售人员数量等因素，量化分析说明发行人销售费用率高于同行业可比公司的原因及合

理性。（2）说明报告期内发行人内、外销物流费用金额，以及内、外销业务中发行人承担运输义务及客户自提的销售占比情况；结合同行业可比公司说明内外销物流费用占内外销收入比例、占发行人承担运输义务的收入比例是否与行业平均水平一致。（3）说明销售费用、管理费用中广告宣传费、业务招待费、办公会务费的具体内容及金额占比、波动原因，相关费用的营收占比与同行业公司对比情况，发行人在客户拓展和业务开展过程中是否存在商业贿赂的情形。（4）结合销售人员、管理人员分布，人均差旅费的变化情况，说明与报告期内销售费用、管理费用中差旅费的匹配性。（5）说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量变动情况，2019 年员工人数大幅增加后 2020 年随即下降的原因，人均薪酬与同地区、同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性。（6）说明发行人研发项目费用归集方式、是否存在人员共用情形，相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式；研发费用加计扣除依据以及计算过程。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询问题第 16 题）

说明：

（一）结合业务规模、销售模式、市场开拓方式、销售人员数量等因素，量化分析说明发行人销售费用率高于同行业可比公司的原因及合理性

公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
家鸿口腔	14.36	14.44	18.82	18.47
时代天使	18.60	18.23	18.99	16.67
爱迪特	14.55	14.06	18.14	17.15
可比公司平均值	15.84	15.58	18.65	17.43
沪鸽口腔	19.21	19.87	24.02	22.57

注：家鸿口腔 2021 年度数据期间为 2021 年 1-6 月，爱迪特 2021 年度数据期间为 2021 年 1-9 月

报告期内，公司销售费用率分别为 22.57%、24.02%、19.87%和 19.21%，高于同行业可比公司平均值。公司销售费用主要为工资薪酬、广告宣传费、仓储运输费和差旅费，上述四项费用合计占比分别为 91.36%、90.62%、89.22%和 91.15%。

销售费用明细项目金额、占收入比例情况与同行业可比公司对比分析如下：

单位：万元

年度	项　目	沪鸽口腔		爱迪特		时代天使		家鸿口腔	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2021年度	工资薪酬	3,345.58	12.80%	3,262.54	8.36%	未披露		1,002.35	5.28%
	广告宣传费	933.18	3.57%	1,011.56	2.59%			32.33	0.17%
	仓储运输费	-	-	-	-			3.14	0.02%
	差旅费	298.61	1.14%	567.63	1.45%			62.48	0.33%
	产品返修费	-	-	-	-			561.56	2.96%
	市场服务费	-	-	-	-			577.96	3.04%
	其他	444.48	1.70%	836.11	2.14%			486.20	2.56%
	合计	5,021.85	19.21%	5,677.84	14.55%	23,651.60	18.60%	2,726.02	14.36%
2020年度	工资薪酬	3,278.61	14.05%	2,850.14	7.88%	7,918.50	9.70%	1,497.20	5.04%
	广告宣传费	590.78	2.53%	1,019.31	2.82%	4,364.40	5.35%	70.77	0.24%
	仓储运输费	-	-	-	-	-	-	8.75	0.03%
	差旅费	267.57	1.15%	592.53	1.64%	948.60	1.16%	116.22	0.39%
	产品返修费	-	-	-	-	-	-	902.39	3.04%
	市场服务费	-	-	-	-	-	-	976.54	3.29%
	其他	499.64	2.14%	624.29	1.73%	1,652.00	2.02%	714.05	2.41%
	合计	4,636.60	19.87%	5,086.27	14.06%	14,883.50	18.23%	4,285.92	14.44%
2019年度	工资薪酬	3,585.26	13.72%	2,289.06	7.65%	5,799.40	8.98%	1,108.20	3.58%
	广告宣传费	783.91	3.00%	1,115.20	3.73%	3,890.50	6.02%	49.79	0.16%
	仓储运输费	715.54	2.74%	718.51	2.40%	-	-	1,397.16	4.51%
	差旅费	605.19	2.32%	850.85	2.84%	1,163.70	1.80%	236.82	0.76%
	产品返修费	-	-	-	-	-	-	1,055.49	3.41%
	市场服务费	-	-	-	-	-	-	1,164.60	3.76%
	其他	588.77	2.25%	453.54	1.52%	1,410.90	2.18%	818.65	2.64%
	合计	6,278.67	24.02%	5,427.16	18.14%	12,264.50	18.99%	5,830.71	18.82%
2018年	工资薪酬	2,958.22	12.96%	1,642.29	7.73%	2,726.40	5.58%	698.40	2.80%

度	广告宣传费	614.92	2.69%	522.85	2.46%	3,480.90	7.13%	73.33	0.29%
	仓储运输费	630.82	2.76%	623.10	2.93%	-	-	1,296.61	5.20%
	差旅费	504.27	2.21%	553.62	2.60%	1,115.30	2.28%	158.59	0.64%
	产品返修费	-	-	-	-	-	-	984.04	3.94%
	市场服务费	-	-	-	-	-	-	797.98	3.20%
	其他	445.32	1.95%	304.56	1.43%	821.30	1.68%	599.69	2.40%
	合计	5,153.54	22.57%	3,646.42	17.15%	8,143.90	16.67%	4,608.64	18.47%

注 1：家鸿口腔 2021 年度数据期间为 2021 年 1-6 月，爱迪特 2021 年度数据期间为 2021 年 1-9 月

注 2：时代天使销售费用中的“其他”包括专业服务费、会议开支及运输开支；“差旅费”包括差旅及招待支出

从上表可以看出，公司销售费用率高于同行业可比公司，主要系公司工资薪酬占比较高所致，报告期内，公司销售人员工资薪酬占当期营业收入的比例分别为 12.96%、13.72%、14.05%和 12.80%，可比公司工资薪酬占当期营业收入的比例平均值分别为 5.37%、6.74%、7.54%和 6.82%。公司销售人员工资薪酬占比高于同行业可比公司，主要系：与同行业可比公司相比，公司下游客户数量多且分布广泛，报告期内公司平均客户数量达到了 6,381 家，境内业务分布于 30 多个省市和地区，境外业务分布于 100 多个国家和地区，公司以经销模式为主，需要较多销售人员维系客户及开拓市场，报告期各期末公司销售人员数量平均达到了 205 人，远高于爱迪特的 137 人和家鸿口腔的 126 人，进而使得销售人员工资薪酬金额较大，占比较高；根据时代天使公开披露的数据，2020 年末其销售人员为 347 人，高于公司同时点销售人员数量，但其销售规模远高于公司，因此其销售人员员工薪酬占比反而较公司更低。

（二）说明报告期内发行人内、外销物流费用金额，以及内、外销业务中发行人承担运输义务及客户自提的销售占比情况；结合同行业可比公司说明内外销物流费用占内外销收入比例、占发行人承担运输义务的收入比例是否与行业平均水平一致

报告期内，公司内、外销物流费用及占内外销收入比例、占公司承担运输义务的收入比例，内外销义务中公司承担运输义务及客户自提的销售占比情况如

下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销物流费用①	464.54	375.85	375.83	296.65
内销收入②	20,145.31	16,704.09	15,422.11	12,038.55
其中：公司承担运输义务③	20,145.31	16,704.09	15,422.11	12,038.55
内销物流费占比①/②	2.31%	2.25%	2.44%	2.46%
公司承担运输义务内销物流费占比①/③	2.31%	2.25%	2.44%	2.46%
外销物流费用④	12.63	201.61	365.13	315.55
外销收入⑤	5,843.61	6,490.01	10,568.10	10,652.23
其中：公司承担运输义务⑥	974.24	2,715.44	6,730.34	7,389.38
客户自提	4,869.37	3,774.57	3,837.76	3,262.85
外销物流费占比④/⑤	0.22%	3.11%	3.45%	2.96%
公司承担运输义务外销物流费占比④/⑥	1.30%	7.42%	5.43%	4.27%

注 1：针对境内业务，公司承担将货物运送至客户指定地址的运输费用，若经销商单次采购产品货值不到 2,000.00 元，则经销商承担运费。实际执行中，由经销商承担运费的情况很少，上表中内销业务未统计客户自提模式收入金额

注 2：上表中，内销物流费用与外销物流费用均为公司实际承担的运杂费

注 3：外销业务中“客户自提”收入金额为公司出口业务中除 FOB 外其他出口模式的销售收入以及 CMP、ODP 产生的销售收入

报告期内，公司内销物流费用占承担运输义务内销收入的比例分别为 2.46%、2.44%、2.25%和 2.31%，占比较为稳定，波动不大。外销物流费用占承担运输义务外销收入的比例分别为 4.27%、5.43%、7.42%和 1.30%，波动原因主要系受 CMP 公司的影响，若剔除 CMP 公司后，则境外物流费用及占比情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销物流费用①	12.63	13.96	12.44	8.44
外销收入②	5,843.61	4,598.31	4,779.77	3,857.06
其中：公司承担运输义务③	974.24	823.74	942.01	594.21
客户自提	4,869.37	3,774.57	3,837.76	3,262.85

外销物流费占比①/②	0.22%	0.30%	0.26%	0.22%
公司承担运输义务外销物流费占比①/③	1.30%	1.70%	1.32%	1.42%

如上表所示，报告期内公司外销物流费用占承担运输义务外销收入的比例分别为 1.42%、1.32%、1.70%和 1.30%，波动不大，2020 年度占比相对较高主要系受新冠肺炎疫情影响，境外运费价格上涨所致。

经查询，同行业可比公司中，仅家鸿口腔披露了内、外销物流费用金额及占内、外销收入的比例，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
家鸿口腔	内销运输费	82.68	131.54	132.08	114.06
	境内主营业务收入	6,300.10	9,046.51	9,539.26	7,927.76
	占比(%)	1.31	1.45	1.38	1.44
	外销运输费	614.93	962.73	1,041.06	904.21
	境外主营业务收入	9,826.70	16,599.88	18,923.11	17,004.70
	占比(%)	6.26	5.80	5.50	5.32
沪鸽口腔	内销物流费用	464.54	375.85	375.83	296.65
	公司承担运输义务内销收入	20,145.31	16,704.09	15,422.11	12,038.55
	占比(%)	2.31	2.25	2.44	2.46
	外销物流费用	12.63	13.96	12.44	8.44
	公司承担运输义务外销收入	974.24	823.74	942.01	594.21
	占比(%)	1.30	1.70	1.32	1.42

注 1：家鸿口腔内销运输费为剔除种植类产品影响后的内销运输费；境内主营业务收入为剔除种植类产品后的主营业务收入；境外运输费为境外段外销运输费

注 2：家鸿口腔 2021 年度数据为 2021 年 1-6 月

如上表所示，公司内销物流费用占比高于家鸿口腔，外销物流费用占比低于家鸿口腔，主要系公司以境内业务为主，家鸿口腔境外业务占比较高，使得运费占比存在一定的差异，具有合理性。

同行业可比公司中，爱迪特未披露内、外销物流费用金额，仅披露了运输费

用总额，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
爱迪特	运输费用	1,197.55	1,111.30	718.51	623.10
	主营业务收入	39,004.95	36,119.36	29,849.01	21,210.86
	占比(%)	3.07	3.08	2.41	2.94
沪鸽口腔	运输费用	477.17	577.46	740.95	612.21
	主营业收入	25,988.92	23,194.10	25,990.21	22,690.78
	占比(%)	1.84	2.49	2.85	2.70

报告期内，公司运输费用占营业收入的比例呈逐年下降趋势，主要系受 CMP 公司的影响，若不考虑 CMP 公司的情况下，公司运输费用分别为 305.09 万元、388.27 万元、389.81 万元和 477.17 万元，占主营业收入的比例分别为 1.34%、1.49%、1.68%和 1.84%，总体呈上升趋势。公司销售业务分为国内销售和国外销售，由于公司主要产品单位体积较小，单次发货量少，因此国内销售主要以通过快递的方式将货物发送给客户，公司承担快递费用，运费主要受送达时效、货物重量、运输距离、部分客户特殊要求等因素综合影响；国外销售中公司需要承担出口模式为 FOB 的产品从出库到装运港的运费，该部分金额较小。报告期内，公司运输费用呈逐年增长趋势，与公司销售收入的变动趋势保持一致。

公司与爱迪特在业务模式、产品结构以及销售区域上有一定的区别，公司以经销为主，销售区域主要在境内，产品主要为口腔耗材，相比之下，爱迪特以直销为主，境外销售占比较高，产品中除口腔修复材料外，还包括口腔数字化设备，上述因素使得公司与爱迪特在运输费用占主营业收入的比例高于公司。

（三）说明销售费用、管理费用中广告宣传费、业务招待费、办公会务费的具体内容及金额占比、波动原因，相关费用的营收占比与同行业公司对比情况，发行人在客户拓展和业务开展过程中是否存在商业贿赂的情形

1. 销售费用、管理费用中广告宣传费、业务招待费、办公会务费的具体内容及金额占比、波动原因

(1) 销售费用中广告宣传费、业务招待费、办公会务费的具体内容及金额占比、波动原因

公司销售费用中广告宣传费主要包括：1）宣传物料费，主要系赠送客户的各类产品样品支出以及预约本、宣传单页、台历等宣传材料支出；2）媒体推广费，主要系杂志、广告宣传费和赞助费；3）展会费，主要系展位费、搭建费等展会费用；

业务招待费主要系销售人员招待客户费用，包括餐饮费、客户正常业务往来公司出差的住宿费、交通费等。

办公会务费主要包括：1）办公费，主要系快递费用、销售部门车辆使用费用及办公用品费用等；2）会务费，主要系公司销售人员参加行业会议、经销商产品推介会、展会、销售部门内部入职培训及区域会议发生的住宿费、交通费、会议费等以及公司销售部门发生的产品培训会议费用；3）通讯费，主要系销售部门业务拓展、沟通客户的固话、手机费用等；4）租赁费用，主要系子公司 CMP 公司和达芬奇医疗公司销售部门办公场所租赁费用。

报告期内，各项费用明细金额列示如下：

单位：万元

项　目	具体内容	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	营收占比（%）	金额	营收占比（%）	金额	营收占比（%）	金额	营收占比（%）
广告宣传费	宣传物料费	565.18	2.16	356.55	1.53	325.42	1.25	232.42	1.02
	媒体推广费	84.77	0.32	64.35	0.28	67.21	0.26	100.09	0.44
	展会费	210.87	0.81	162.35	0.70	370.80	1.42	248.47	1.09
	其他费用[注]	72.36	0.28	7.53	0.03	20.48	0.08	33.94	0.15
	小　计	933.18	3.57	590.78	2.53	783.91	3.00	614.92	2.69
业务招待费	销售人员招待客户费用	71.23	0.27	91.05	0.39	105.75	0.40	91.47	0.40
办公会务费	办公费	39.33	0.15	48.23	0.21	53.75	0.21	51.28	0.22
	会务费	49.04	0.19	34.00	0.15	149.32	0.57	42.47	0.19
	通讯费	25.67	0.10	25.29	0.11	25.60	0.10	21.11	0.09
	租赁费用	-	-	78.50	0.34	72.51	0.28	36.44	0.16
	小　计	114.04	0.44	186.02	0.80	301.18	1.15	151.30	0.66

[注]2021 其他费用金额较大，系 2021 年 6 月子公司达芬奇组织第三届 V-ART 学术年会，公司支出的场地、住宿、餐饮等费用金额较大

1）报告期内广告宣传费变动分析

2019 年相比 2018 年宣传物料费金额增加较多系随公司销售规模的扩大赠送客户样品的支出及预约本定制费用增加所致。2021 年相比 2020 年宣传物料费金额增加较多系隐形正畸矫治器产品产销规模逐年扩大，为扩大产品宣传力度，相关样品费用逐年增加且预约本、宣传册定制费用进一步增长。公司的宣传物料费主要用于各类产品市场的开拓及品牌的推广宣传，报告期内该费用持续上升。

2018 年媒体推广费较大系子公司 CMP 公司有大约 65 万的广告宣传费用，该部分费用系公司 2018 年收购 CMP 公司推广传统技工齿科产品力度加大。报告期内 2018 年后续年份媒体推广费较为均衡，2021 年《牙科先锋》杂志、谷歌门户网站等平台投放广告费用有所增长。

2019 年公司参加的北京、上海等地的各类大型口腔展会较多，展会相关的开办费、搭建费等支出金额较大。2020 年由于受疫情影响，国内外行业展会的开办受到很大影响，故公司展会费用有所下降。2021 年国内疫情逐步受到控制，行业各类口腔、牙科展会逐步恢复，公司的展会活动费用支出随之恢复。

2）报告期内业务招待费变动分析

报告期内公司业务招待费整体金额及占营收比例较小，针对客户开拓相关的餐饮、出差、住宿等费用报销，公司制定了《差旅费管理制度》、《费用报销标准》等严格的内控规章制度，规定了住宿、餐补、交通等报销标准，销售人员相关费用申请报销和超过报销标准需管辖的各级主管领导审批。此外，公司规定销售人员的报销事项、票据必须按照实际执行，如有弄虚作假行为，则给予相应的惩罚措施。

3）报告期内办公会务费变动分析

2019 年会务费金额较大系 2019 年公司组织了销售部门优秀员工参加德国行业会议并考察当地市场，相关的会议费、往来机票费、签证费、餐饮费等费用支出为 61 万左右以及销售部门年会相关的会议费、住宿交通费等费用支出为 26 万左右。

2019 年租赁费用增加较多系子公司 CMP 公司新增租赁洛杉矶工业城的办公地点，该地点 2019 年的租赁费用为 30 万左右。2021 年经营租赁房产确认使用权资产，使用权资产摊销的金额计入销售费用的资产折旧明细。

2. 管理费用中业务招待费、办公会务费的具体内容及金额占比、波动原因

公司管理费用中业务招待费主要系公司发生的招待餐饮费用、中介机构等到公司出差的住宿费、交通费等。

办公会务费主要包括：(1) 办公费，主要系办公用品采购、各管理部门邮寄费用、车辆使用费、供暖水电费等；(2) 软件费，主要系公司上线各类办公软件相关的费用；(3) 会议费，主要系公司管理部门人员年度述职会议、年会、新员工培训产生的奖品、宴会等费用。

报告期内，公司管理费用中业务招待费、办公会务费明细金额列示如下：

单位：万元

项　目	具体内容	2021		2020		2019		2018	
		金额	营收占比（%）	金额	营收占比（%）	金额	营收占比（%）	金额	营收占比（%）
业务招待费	公司人员招待外部人员费用	98.83	0.38	66.22	0.28	38.45	0.15	14.84	0.06
办公会务费	办公费	132.59	0.51	140.97	0.60	156.55	0.60	120.16	0.53
	软件费	104.46	0.40	108.38	0.46	70.04	0.27	70.81	0.31
	会议费	9.68	0.04	5.18	0.02	31.89	0.12	17.32	0.08
	通讯费	4.44	0.02	7.17	0.03	13.85	0.05	18.01	0.08
	小 计	251.17	0.96	261.70	1.11	272.33	1.04	226.30	1.00

如上表所示，报告期内管理费用中办公会务费较大且营收占比相对较高的系办公费、软件费。业务招待费和办公会议费整体营收占比不高，报告期内各年营收占比汇总均未超过 2%。

(1) 报告期内业务招待费变动分析

业务招待费整体金额及营收占比较小但呈上升趋势，主要系公司筹备上市工作中的中介服务机构的差旅招待费费用支出有所增加，该部分费用同样执行《差旅费管理制度》、《费用报销标准》等报销流程和规定。

(2) 报告期内办公会议费变动分析

办公费报告期内各年发生额变动不大，2019 年办公费支出稍高主要受子公司 CMP 公司办公用具和产品注册费用费用增加 17 万左右的影响。

软件费用 2020 年和 2021 年稍高主要系新增大额微信后台系统、银企直联会员系统等软件系统的开发维护费用支出。

会议费报告期内各年发生额较小，2019 年相对较高系管理部门 2019 年年会费用 17 万左右。

通讯费用逐年下降主要受 CMP 公司通讯费用逐步控制下降的影响。

3. 销售费用、管理费用中广告宣传费、业务招待费、办公会务费的营收占比与同行业公司对比情况

(1) 公司销售费用、管理费用中广告宣传费、业务招待费、办公会务费的营收占比与同行业公司对比如下：

单位：%

费用	项　目	公司	2021年	2020年	2019年	2018年
销售费用	广告宣传费占营业收入比重	爱迪特[注1]	2.59	2.82	3.73	2.46
		时代天使	7.78	5.35	6.02	7.13
		家鸿口腔[注2]	0.17	0.24	0.16	0.29
		沪鸽口腔公司	3.60	2.53	3.00	2.69
	业务招待费占营业收入比重	爱迪特	0.26	0.26	0.29	0.33
		时代天使	未披露	未披露	未披露	未披露
		家鸿口腔	0.64	0.52	0.84	0.79
		沪鸽口腔公司	0.27	0.39	0.40	0.40
	办公会务费占营业收入比重	爱迪特	未披露	未披露	未披露	未披露
		时代天使	未披露	未披露	未披露	未披露
		家鸿口腔[注3]	0.63	0.90	0.71	0.50
		沪鸽口腔公司	0.44	0.80	1.15	0.66
管理费用	业务招待费占营业收入比重	爱迪特	0.16	0.12	0.13	0.11
		时代天使	未披露	未披露	未披露	未披露
		家鸿口腔	0.08	0.23	0.28	0.15
		沪鸽口腔公司	0.38	0.28	0.15	0.06
	办公会务费占营业收入比重	爱迪特	0.45	0.34	0.34	0.36
		时代天使	未披露	未披露	未披露	未披露
		家鸿口腔[注4]	0.49	0.62	0.70	0.72

		沪鸽口腔公司	0.96	1.11	1.04	1.00

[注 1]爱迪特招股说明书最新数据为 2021 年 1-9 月的数据，截止到目前尚未取得 2021 年经审计的全年财务数据，故本表爱迪特 2021 年引用的系其 2021 年 1-9 月的数据

[注 2]家鸿口腔上市申请撤回，未能取得 2021 年经审计的财务数据

[注 3]家鸿口腔销售费用单列的技术服务费主要核算经销商为公司在经销商当地的直销客户提供技术支持与服务（如针对牙科技术的支持培训，以及收取牙模、发送产品等服务）的费用，类似公司办公会务费中的各类产品学习班培训等费用，故家鸿口腔办公会务费并入技术服务费作为可比数据

[注 4]为保持数据对比口径一致，家鸿口腔涵盖管理费用的办公费、通讯费、汽车费、水电费

(2) 销售费用广告宣传费、业务招待费、办公会务费的营收占比与同行业公司差异原因分析

1) 广告宣传费的营收占比与同行业公司差异原因分析

公司 2018 年至 2020 年广告宣传费的营收占比与爱迪特较为相近。2021 年公司积极开拓隐形矫治器市场导致相关的样品赠送费用上升较快，此外，开拓市场增加品牌影响力所需的预约本、宣传册定制费用上升，因此公司广告宣传费的营收占比相比爱迪特偏高。

家鸿口腔的销售模式与公司不一致，其在境外销售过程中需要借助境外服务商获取客户、维护客户及反馈沟通服务，与公司主要通过展会、公司销售人员开拓的方式有所不同。

时代天使主营产品为隐形正畸矫治器，市场占有率较高，其广告宣传费投入力度远高于公司，因此占比较高。

2) 业务招待费的营收占比与同行业公司差异原因分析

家鸿口腔公司销售模式以直销为主，相比公司以经销为主的销售模式，家鸿口腔公司销售人员与客户接触的范围和频率更高，故其业务招待费的营收占比相比公司更高。

爱迪特销售结构与公司差异较大，爱迪特报告期内各期外销占比均在 36%以上，而公司 2021 年外销占比下降为 20%左右。此外，爱迪特的产品结构较为单

一，主营氧化锆瓷块等口腔修复材料及口腔数字化设备。以上因素导致爱迪特的市场和客户开拓工作与公司有所不同，其业务招待费营收占比相比公司较低。

3）办公会务费的营收占比与同行业公司差异原因分析

2019 年公司办公会务费的营收占比相对家鸿口腔偏高系 2019 年公司销售部门参加德国行业会议及实地考察、举办销售部门大型表彰年会的两项活动费用支出较大。2018 年和 2020 年，家鸿口腔与公司的办公会务费的营收占比相差不大但费用结构有所不同。家鸿口腔以直销为主，销售费用核算经销商为公司在经销商当地的直销客户提供技术支持与服务（如针对牙科技术的支持培训，以及收取牙模、发送产品等服务）的技术服务费占比较大，而公司的办公费系以快递费用、参展或销售部门内部会议住宿交通费、办公场所租赁费用等费用为主。2021 年公司办公会务费的营收占比下降较多系经营租赁房产支付的租赁费用不再直接列支，而是通过确认使用权资产按租赁年限摊销进入资产折旧明细。

(3) 管理费用业务招待费、办公会务费的营收占比与同行业公司差异原因分析

1）业务招待费的营收占比与同行业公司差异原因分析

公司管理费用的业务招待费营收呈逐步上升趋势，主要系上市中介服务机构的差旅招待费支出增加。家鸿口腔招股说明书将上市中介服务机构的差旅招待费归于单列的中介服务费明细，爱迪特招股说明书将上市中介服务机构的差旅招待费支出归于单列的服务费明细，故家鸿口腔和爱迪特业务招待费营收占比相比较低。

2）办公会务费的营收占比与同行业公司差异原因分析

公司的办公会务费营收占比相比爱迪特和家鸿口腔较高系各家公司披露口径有所不同。

公司的办公会务费涉及办公费、会议费、车辆使用费、水电费、软件费用、通讯费等。爱迪特只涉及办公费，家鸿口腔未涉及会议费、软件费用等费用。

4. 公司在客户拓展和业务开展过程中是否存在商业贿赂的情形

在客户的拓展和业务开展过程中发生的相关费用主要系广告宣传费中的展会费用、业务招待费以及办公会务费中的会议费。公司制定了严格的内控制度《差旅费管理制度》、《费用报销标准》，规定销售人员的报销事项、票据必须按照实

际执行，如有弄虚作假行为，则执行假一罚十或予以辞退的惩罚措施。

根据国务院医改办等部门于 2016 年 12 月发布的《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）的通知》、国家卫计委等部门于 2018 年 3 月发布的《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》以及国务院办公厅于 2019 年 7 月 19 日发布的《国务院办公厅关于印发<治理高值医用耗材改革方案>的通知》（国办发〔2019〕37 号）要求在公立医疗机构药品采购中推动落实“两票制”，逐步推行高值医用耗材购销“两票制”，实际通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明、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。

报告期内，公司的客户主要系民营口腔诊所、经销商、牙科技工所及公立医院，其中以前三类客户为主，公立医院的营收占比较小。报告期内，公立医院产生的销售收入分别为 157.37 万元、163.63 万元、145.25 万元和 189.00 万元。

此外，公司产品系齿科耗材，不涉及药品，公司的齿科耗材亦不属于高值医用耗材。截至本报告出具日，公司无产品被列入“两票制”政策范围和“带量采购”政策范围。

根据国家卫计委《关于建立医药购销领域商业贿赂不良记录的规定》相关规定，各省级卫生计生行政部门应当及时在其政务网站公布商业贿赂不良记录。经查询公司主要销售区域的各省级卫生行政部门网站，同时通过互联网搜索工具，没有发现公司在上述网站被公布有商业贿赂不良记录的情形。

综上所述，公司不存在客户拓展和业务开展过程商业贿赂的行为。

（四）结合销售人员、管理人员分布，人均差旅费的变化情况，说明与报告期内销售费用、管理费用中差旅费的匹配性

报告期内，公司人均差旅费情况如下

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用中的差旅费①	298.61	267.57	605.19	504.27
人员数量②	216	214	193	151
人均差旅费③	1.38	1.25	3.14	3.35
管理费用中的差旅费④	100.27	77.92	82.04	65.58
人员数量⑤	68	65	64	52

人均差旅费⑥	1.47	1.20	1.29	1.26

注：人员数量根据（期初人数+期末人数）/2 并四舍五入计算

公司主要采用经销的业务模式，销售区域遍布全国，销售人员较多，且为了更好的服务客户，更快的提高市场响应速度，公司在人口较多的地级市均安排驻点销售人员，除上海市、青岛市和日照市外，报告期内其他驻点城市分别达到了47 个、66 个、66 个和 79 个，2019 年度随着驻点城市的增加，销售人员人均差旅费用有所减少；2020 年度受新冠肺炎疫情影响，销售人员出差频率减少，人均差旅费下降较多；2021 年度随着新冠肺炎疫情逐步缓解，销售人员出差频率增加，人均差旅费有所增长。报告期内，公司销售人员人均差旅费的变化情况与销售费用中的差旅费相匹配。

公司管理人员主要分布在上海市、日照市和青岛市，管理费用的差旅费主要为高管人员的出差费用、管理人员的市内交通费以及中介机构差旅费等，其中2020 年度和 2021 年度中介机构差旅费用金额较大，剔除中介机构差旅费，报告期内公司人均差旅费金额分别为 1.26 万元、1.29 万元、0.60 万元和 0.89 万元，2020 年度受新冠肺炎疫情影响，管理人员出差频率减少，人均差旅费下降；2021 年度随着新冠肺炎疫情逐步缓解，管理人员出差频率增加，人均差旅费有所增长。报告期内，公司管理人员人均差旅费的变化情况与管理费用中的差旅费相匹配。

（五）说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量变动情况，2019 年员工人数大幅增加后 2020 年随即下降的原因，人均薪酬与同地区、同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性

1. 报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量变动情况，2019 年员工人数大幅增加后 2020 年随即下降的原因

报告期各期末，公司管理人员、销售人员、研发人员数量变动情况如下：

项　目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
管理人员数量	74	62	68	59
销售人员数量	223	209	219	167
研发人员数量	73	70	83	64

2020 年末公司员工人数下降较多主要系受转让 CMP 公司影响，若剔除 CMP 公司员工，则公司管理人员、销售人员、研发人员数量变动情况如下：

项　目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
管理人员数量	74	62	58	49
销售人员数量	223	209	215	161
研发人员数量	73	70	83	64

2019 年度公司经营规模扩大，不同岗位人员数量均呈增长趋势，2020 年度受国内外新冠肺炎疫情影响，公司的经营亦受到了一定程度的影响，增速放缓，公司员工人数较为平稳，未发生明显波动，2020 年末管理人员、销售人员和研发人员总人数较上年末减少 15 人，略有下降；2021 年末管理人员、销售人员和研发人员总人数较上年末增加 29 人，主要系随着新冠肺炎疫情的缓解，市场需求逐步恢复以及公司新产品市场推广的需要，公司各岗位人员增加所致。

2. 人均薪酬与同地区、同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性

(1) 公司人均薪酬与同地区对比情况

报告期内，公司管理人员、销售人员和研发人员的薪酬发放地主要集中在日照市、青岛市和上海市，与当地人均薪酬水平比较情况如下：

1) 日照市

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
日照市城镇私营单位就业人员年平均工资	暂未披露	5.60	5.26	5.01
公司日照员工年平均薪酬	12.37	9.37	10.17	9.73

注 1：日照市城镇私营单位就业人员年平均工资来源于山东省统计年鉴

注 2：公司日照员工年平均薪酬包括由公司承担的社保、公积金，年平均人员按照（期初人数+期末人数）/2 并四舍五入计算

2) 青岛市

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
青岛市城镇私营单位就业人员年平均工资	暂未披露	6.18	5.80	5.20
公司青岛员工年平均薪酬	17.56	15.74	15.07	12.45

注 1：青岛市城镇私营单位就业人员年平均工资来源于青岛统计年鉴

注 2：公司青岛员工年平均薪酬包括由公司承担的社保、公积金，年平均人员按照（期初人数+期末人数）/2 并四舍五入计算

注 3：公司青岛员工平均薪酬较高，主要系青岛员工以研发人员、销售人员和部分高管为主，因此年平均薪酬较高

3）上海市

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上海市城镇私营单位就业人员年平均工资	暂未披露	8.01	6.42	5.71
公司上海员工年平均薪酬	15.82	13.47	15.30	14.90

注 1：上海市城镇私营单位就业人员年平均工资来源于上海统计年鉴

注 2：公司上海员工年平均薪酬包括由公司承担的社保、公积金，年平均人员按照（期初人数+期末人数）/2 并四舍五入计算

从上表可以看出，公司销售人员、管理人员及研发人员平均薪酬均高于当地私营单位就业人员年平均工资，具有合理性。

(2) 公司人均薪酬与同行业对比情况

1）公司销售人员人均薪酬与同行业对比情况

报告期内，公司销售人员数量以及人均工资薪酬情况如下：

单位：人、万元

年度	项目	沪鸽口腔	爱迪特	时代天使	家鸿口腔
2021 年度	销售人员数量	216	161	未披露	155
	销售人员薪酬	3,345.58	3,262.54		1,002.35
	人均薪酬	15.49	27.10		12.98
2020 年度	销售人员数量	214	145	347	130
	销售人员薪酬	3,278.61	2,850.14	7,918.50	1,497.20
	人均薪酬	15.32	19.66	22.82	11.52
2019 年度	销售人员数量	193	114	未披露	98
	销售人员薪酬	3,585.26	2,289.06		1,108.20
	人均薪酬	18.58	20.17		11.31
2018 年度	销售人员数量	167	93	未披露	79
	销售人员薪酬	2,958.22	1,642.29		698.40
	人均薪酬	17.71	17.66		8.84

注 1：家鸿口腔 2021 年度数据期间为 2021 年 1-6 月，销售人员平均薪酬经

过年化处理

注 2：爱迪特 2021 年度数据期间为 2021 年 1-9 月，销售人员平均薪酬经过了年化处理

注 3：时代天使、爱迪特、家鸿口腔销售人员平均薪酬计算方法为“销售费用中的职工薪酬/（（期初销售人员人数+期末销售人员人数）/2）”，但由于无法获取相关数据，爱迪特、家鸿口腔 2018 年度销售人员平均薪酬，时代天使 2020 年度销售人员平均薪酬计算方法为“销售费用中的职工薪酬/当期末销售人员人数”

注 4：沪鸽口腔销售人员平均薪酬计算方法为“销售费用中的职工薪酬/（（期初销售人员人数+期末销售人员人数）/2）”

从纵向比较来看，公司 2018 年度、2019 年度销售人员平均薪酬高于 2020 年度及 2021 年度，主要系受转让 CMP 公司影响，若不考虑 CMP 公司，公司报告期内销售人员人均薪酬分别为 14.36 万元、14.83 万元、13.65 万元和 15.49 万元，2020 年度人均薪酬有所下降主要系根据相关政策，公司当年免交了需企业承担的职工社保所致。

从横向比较来看，报告期内，公司销售人员平均薪酬高于家鸿口腔，低于爱迪特及时代天使。相比爱迪特，公司境内外客户数量更多，相应销售人员数量远高于爱迪特，同时公司销售规模低于爱迪特，使得人均薪酬相对较低；时代天使营业规模及销售人员数量均远高于公司，因此其人均薪酬较高；家鸿口腔销售人员大部分为业务员、客服和销售支持人员，工作难度不高，薪酬水平较低。

综上，公司销售人员平均薪酬波动具有合理性。

2）公司管理人员人均薪酬与同行业对比情况

报告期内，公司管理人员数量以及人均工资薪酬情况如下：

单位：人、万元

年度	项目	沪鸽口腔	爱迪特	时代天使	家鸿口腔
2021 年度	管理人员数量	68	105	未披露	107
	管理人员薪酬	1,105.22	1,341.18		762.11
	人均薪酬	16.25	17.03		14.31
2020 年度	管理人员数量	65	未披露	67	112

	管理人员薪酬	1,176.26		3,881.60	1,442.04
	人均薪酬	18.10		57.93	12.88
2019 年度	管理人员数量	64	未披露	未披露	113
	管理人员薪酬	1,348.82			1,414.78
	人均薪酬	21.24			12.52
2018 年度	管理人员数量	52	未披露	未披露	107
	管理人员薪酬	1,194.32			1,436.55
	人均薪酬	22.97			13.30

注 1：家鸿口腔 2021 年度数据期间为 2021 年 1-6 月，管理人员平均薪酬经过年化处理

注 2：爱迪特 2021 年度数据期间为 2021 年 1-9 月，管理人员平均薪酬经过年化处理

注 3：时代天使、爱迪特管理人员平均薪酬计算方法为“管理费用中的职工薪酬/当期末管理人员人数”

注 4：家鸿口腔管理人员平均薪酬计算方法为“管理费用中的职工薪酬/((期初管理人员人数+期末管理人员人数)/2)”，但由于无法获取相关数据，家鸿口腔 2018 年度管理人员平均薪酬计算方法为“管理费用中的职工薪酬/当期期末管理人员人数”

注 5：沪鸽口腔管理人员平均薪酬计算方法为“管理费用中的职工薪酬/（(期初管理人员人数+期末管理人员人数）/2）”

从纵向比较来看，报告期内公司管理人员平均薪酬呈下降趋势主要系受转让 CMP 公司影响，若不考虑 CMP 公司，公司报告期内管理人员人均薪酬分别为 12.84 万元、13.42 万元、12.02 万元和 16.25 万元，2020 年度人均薪酬有所下降主要系根据相关政策，公司当年免交了需企业承担的职工社保所致。

从横向比较来看，报告期内，公司管理人员平均薪酬（剔除 CMP 公司影响）与爱迪特及家鸿口腔相当，差异不大。时代天使营业规模远高于公司，因此其人均薪酬较高。

综上，公司管理人员平均薪酬波动情况具备合理性。

(3) 公司研发人员人均薪酬与同行业对比情况

报告期内，公司研发人员数量以及人均工资薪酬情况如下：

单位：人、万元

年度	项目	沪鸽口腔	爱迪特	时代天使	家鸿口腔
2021 年度	研发人员数量	72	66	未披露	57
	研发人员薪酬	1,158.78	737.34		348.92
	人均薪酬	16.21	14.90		12.24
2020 年度	研发人员数量	77	57	123	51
	研发人员薪酬	950.36	637.60	7,748.50	561.69
	人均薪酬	12.42	11.28	63.00	11.02
2019 年度	研发人员数量	74	44	未披露	50
	研发人员薪酬	926.76	665.59		600.49
	人均薪酬	12.61	15.30		12.08
2018 年度	研发人员数量	61	30	未披露	62
	研发人员薪酬	685.49	402.60		656.44
	人均薪酬	11.33	13.42		10.64

注 1：家鸿口腔 2021 年度数据期间为 2021 年 1-6 月，研发人员数量为按照工时标准化计算后的人数，2021 年 1-6 月研发人员平均薪酬经过年化处理

注 2：爱迪特 2021 年度数据期间为 2021 年 1-9 月，研发人员平均薪酬经过了年化处理

注 3：时代天使、爱迪特研发人员平均薪酬计算方法为“研发费用中的职工薪酬/（（期初研发人员人数+期末研发人员人数）/2）”，但由于无法获取相关数据，爱迪特 2018 年度研发人员平均薪酬，时代天使 2020 年度研发人员平均薪酬计算方法为“研发费用中的职工薪酬/当期末研发人员人数”

注 4：沪鸽口腔研发人员平均薪酬计算方法为“研发费用中的职工薪酬/（（期初研发人员人数+期末研发人员人数）/2）”

从纵向比较来看，报告期内公司研发人员平均薪酬呈稳定增长趋势，若不考虑 CMP 公司，公司报告期内研发人员人均薪酬分别为 10.32 万元、11.71 万元、12.42 万元和 16.21 万元，报告期内公司重视研发投入，积极开发新产品，提升了公司的市场竞争力。

从横向比较来看，报告期内，公司研发人员平均薪酬（剔除 CMP 公司影响）与爱迪特及家鸿口腔相当，差异不大，2021 年度研发人员平均薪酬高于爱迪特

及家鸿口腔，主要系公司研发项目增加，研发投入较多所致。时代天使营业规模远高于公司，因此其人均薪酬较高。

综上，公司研发人员平均薪酬波动情况具备合理性。

（六）说明发行人研发项目费用归集方式、是否存在人员共用情形，相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式；研发费用加计扣除依据以及计算过程

1. 研发项目费用归集方式

报告期内，公司按照企业会计准则的规定归集各项研发费用支出，设置研发费用台账，按研发项目进行管理，对于可直接对应具体项目的费用直接计入相关项目，对于不可直接对应具体项目的费用，采用合理的方式进行分摊。具体情况如下：

(1) 直接投入费用

研发人员根据实际领料用途，按研发项目设立材料出库单，领料时，参照原材料领用流程，填写研发领料申请单，针对出库单领料。财务部成本会计根据研发领料单，将物料费用归集到相应的研发项目成本。

(2) 人员直接投入

每月由研发小组成员填写考勤记录表，由研发小组负责人汇总统计研发人员出勤情况，提交研发负责人审批。会计人员根据研发人员上月的薪酬发放情况暂估本月各研发人员的薪酬费用，按照项目将人工费用归集到相应的尚未完结项目的研发成本。经财务经理审核后据实入账。

(3) 折旧与摊销

对于研发中心使用的固定资产和无形资产，财务部每月在系统中计提相应的折旧，并按照当月实际发生的人工工时将折旧费用分摊至各尚未完结项目的项目支出。

(4) 委外研发费用

按照与外部研发机构签署的《技术服务合同》规定的条款，按照受托方提供委外研发服务的时点支付研发项目经费。

(5) 其他

主要系研发人员出差发生的住宿费、交通费、会议费等费用及咨询顾问费，

费用报销金额据实入账。

对于各项目过程中发生的费用，由经办人提出费用报销申请，后附相关发票及证明文件，填写具体的研发项目履行费用报销流程。会计人员月底汇总相关研发项目对应的研发支出明细，将费用划入相应的项目研发费用。

2. 是否存在人员共用情形，相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式

报告期内，公司不存在研发人员与其他职能部门共用情形，相关人员薪酬不需要在研发费用和其他科目分配。

3. 研发费用加计扣除依据以及计算过程

《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）对研发活动及研发费用归集范围、特别事项的处理、会计核算与管理等作出了明确规定。《财政部税务总局科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99 号）和《财政部 税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》(公告 2021 年第 13 号)对研发费用税前加计扣除比例作出了明确规定。

根据上述法规，报告期内公司的研发费用在按规定据实扣除的基础上，在 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间按当期研发费用的 75%加计扣除，自 2021 年 1 月 1 日起，按照实际发生额的 100%在税前加计扣除（子公司达芬奇科技除外）。此外，报告期内公司不涉及研发支出资本化，也无研发活动形成的无形资产，各期研发支出均计入当期损益。

研发费用的加计扣除计算过程如下表所示：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用总额	1,695.82	1,588.32	1,780.22	1,261.33
加：CMP 公司未申请加计扣除的研发费用			116.34	70.40
加：合并范围内抵消委托机构和个人进行研发活动发生的费用	186.38	222.65		159.61
其中：允许加计扣除的研发费用	1,669.35	1,592.20	1,777.20	1,437.73
不符合加计扣除要求的研发费用	212.85	218.77	119.36	53.61

其中：				
不允许加计扣除的委托机构和个人进行研发活动发生的费用		23.33		43.49
其他不符合加计扣除的费用	212.85	195.44	119.36	10.12
研发加计扣除比例(%)	100.00 /75.00[注]	75.00	75.00	75.00
研发加计扣除总额	1,572.30	1,194.24	1,332.90	1,078.30

注：子公司达芬奇科技不属于制造业企业，2021 年继续使用 75%的研发加计扣除比例

报告期内，公司加计扣除金额低于报告期内调整后研发费用总额，主要系财务报表列报的研发费用包括了不允许加计扣除的委托机构和个人进行研发活动发生的费用以及其他不符合加计扣除的费用（差旅费、会议费、技术图书资料费、专家咨询费、知识产权注册费等）。

综上，公司研发费加计扣除依据充分，研发费加计扣除计算过程准确、完整。

（七）核查程序及核查意见

1.核查程序

(1) 查询同行业可比公司招股书等公开资料，分析公司销售费用率与同行业可比公司差异的原因及合理性；

(2) 获取公司内、外销物流费用明细，分析占内外销收入比例是否存在异常，是否与同行业水平保持一致；

(3) 获取公司销售费用、管理费用中的广告宣传费、业务招待费、办公会务费明细表，分析相关费用占营业收入比例的波动原因，与同行业可比公司进行对比，分析公司在客户拓展过程中是否存在商业贿赂；

(4) 分析销售费用、管理费用中人均差旅费的变动原因，与实际发生的差旅费是否匹配；

(5) 获取公司报告期各期末员工花名册，分析管理人员、销售人员以及研发人员变动的原因；获取日照、上海、青岛统计年鉴，分析人均薪酬与同地区的差异情况；获取可比公司招股书等资料，分析人均薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异；

(6) 访谈公司研发部门负责人、财务部门负责人，获取公司所得税纳税申报

表，了解是否存在研发人员共用情形、研发项目归集方式、研发费用加计扣除情况；

(7) 访谈公司销售部门负责人、法务部门负责人，了解公司是否存在给予客户回扣、账外返利、贵重礼品等变相商业贿赂情形；

(8) 查询公司产品主要销售区域的各省级卫生行政部门网站，了解公司是否在上述网站被公布有商业贿赂不良记录的情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司销售费用率高于同行业可比公司，主要系公司销售人员较多所致，具有合理性；

(2) 公司内、外销物流费用占内外销收入比例等与同行业可比公司平均水平一致；

(3) 销售费用、管理费用中的广告宣传费、业务招待费、办公会务费归集准确、完整，与同行业水平保持一致，公司在客户拓展过程中不存在商业贿赂；

(4) 公司人均差旅费与实际差旅费发生额相匹配；

(5) 公司管理人员、销售人员以及研发人员人均薪酬与同地区、同行业可比公司差异不大，具有合理性；

(6) 公司研发费用归集准确、不存在人员共用情形，研发费用加计扣除依据充分、计算过程准确、完整。

十四、关于应收账款

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司应收账款余额分别为 2,111.43 万元、2,379.54 万元、1,774.55 万元和 1,685.38 万元，应收账款余额占营业收入比例分别为 9.25%、9.10%、7.61%和 13.37%。

（2）公司应收账款余额占营业收入比例较低，主要系公司制定了稳健的信用政策，境内销售一般执行全款发货，对于部分资信条件较好的客户给予一定信用期；境外销售除极少量客户为授信客户外，执行全款发货。

请发行人：

（1）说明收款政策及信用政策与同行业可比公司的差异情况，对主要客户（区分境内和境外）的信用期及执行情况。

（2）说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括逾期计算口径、逾期金额及占比、主要对象和逾期时间、逾期应收账款账龄情况、坏账准备计提及期后回款情况等，逾期应收账款期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致。

（3）说明报告期各期应收账款整体期后回款情况，其中未回款部分涉及的主要应收账款方情况，包括客户名称、未回款金额及占比、已计提的坏账准备、预计回款时间、是否存在重大不确定性，相关坏账准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询问题第 17 题）

说明：

（一）说明收款政策及信用政策与同行业可比公司的差异情况，对主要客户（区分境内和境外）的信用期及执行情况

1. 收款政策及信用政策与同行业可比公司对比如下：

可比公司	收款政策及信用政策
时代天使	通常会在提供服务或销售之前收到客户的预付款，也会向一些客户（主要为医院、牙科诊所及分销商）授予 30-60 天的信贷期。并为信誉良好的公立医院及某些信誉良好、规模较大的私立诊所提供更长的信贷期。
国瓷材料	对主要客户给予 30、60、90 天不等的信用期。
家鸿口腔	对主要客户给予 1-4 个月不等的信用期。
沪鸽口腔	一般执行全款发货，对于部分合作时间长、信用良好、符合公司授信条件的客户给予 30-90 天不等的信用期，并根据公司政策适时调整。

注：爱迪特未披露收款政策及信用政策，故此处未列示

如上表所示，公司收款政策及信用政策与同行业可比公司相比不存在重大差异，符合行业特性。

2. 对主要客户（区分境内和境外）的信用期及执行情况

(1) 公司对于境外销售客户信用期实施年度管理，每年度根据客户销售额、回款情况等对信用期进行调整。

报告各期境外销售前十大客户信用期及实际执行情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	信用期	执行情况
2021 年度	Argen Dental GmbH	574.27	无授信	发货前 100%收款

	Straight Smile LLC	513.87	无授信	发货前 100%收款
	THE ARGEN CORPORATION	412.51	无授信	发货前 100%收款
	Zubler USA	287.14	无授信	发货前 100%收款
	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	259.76	30 天	发货后当月内收款
	Arseus Lab BV	151.74	无授信	发货前 100%收款
	Kristall LLC	136.12	90 天	发货后三个月内收款
	MyDent24,LLC	132.71	60 天	发货后当月内收款
	Primotec USA	121.76	30 天	信用期满当月收款
	Bettinelli e Bettinelli LTDA	115.95	无授信	发货前 100%收款
	合计	2,705.84		
	占当期境外销售收入比例	46.30%		
2020年度	Argen Dental GmbH	441.30	无授信	发货前 100%收款
	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	352.01	无授信	发货前 100%收款
	Pearson Dental Supplies Inc	263.28	无授信	发货前 100%收款
	Straight Smile LLC	251.45	无授信	发货前 100%收款
	THE ARGEN CORPORATION	186.35	无授信	发货前 100%收款
	HC Distribution Ltd	185.02	30 天	发货后次月收款
	Glidewell Laboratories	181.29	无授信	发货前 100%收款
	Zubler USA	168.03	无授信	发货前 100%收款
	C.I.Medical Co. Ltd	154.45	无授信	发货前 100%收款
	Primotec USA	116.82	30 天	发货后次月收款
	合计	2,300.00		
	占当期境外销售收入比例	35.44%		
2019年度	Argen Dental GmbH	656.38	无授信	发货前 100%收款
	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	562.16	90 天	信用期满当月收款
	HENRY SCHEIN, INC.	442.51	30 天	发货后次月收款
	Glidewell Laboratories	419.75	30 天	发货后次月收款
	HENRY SCHEIN CANADA	240.18	30 天	发货后次月收款
	Primotec USA	210.34	30 天	发货后次月收款
	HC Distribution Ltd	157.19	30 天	发货后次月收款
	MEDIOMED LTD	145.77	60 天	信用期满当月收款
	THE ARGEN CORPORATION	140.74	无授信	发货前 100%收款
	Vertex dental	136.89	30 天	发货后次月收款
	合计	3,111.91		

	占当期境外销售收入比例	29.45%		
2018年度	HANJIN DENTAL CO.,LTD.	639.32	90 天	信用期满当月收款
	HENRY SCHEIN, INC.	390.86	30 天	发货后次月收款
	Argen Dental GmbH	354.67	无授信	发货前 100%收款
	ASPEN DENTAL LAB	336.18	30 天	发货后次月收款
	Glidewell Laboratories	334.84	30 天	发货后次月收款
	HENRY SCHEIN CANADA	225.23	30 天	发货后次月收款
	AFFORDABLE DENTURES DENTAL LAB	169.69	30 天	发货后次月收款
	HC Distribution Ltd	132.15	无授信	发货前 100%收款
	TD DENTAL SUPPLY	125.88	90 天	信用期满当月收款
	SID DENTAL	124.90	90 天	信用期满当月收款
	合计	2,833.73		
	占当期境外销售收入比例	26.60%		

(2) 公司对于境内销售客户信用期实施动态管理，每月根据客户销售额、回款及退换货等情况对信用期进行调整。

报告各期境内销售前十大客户信用期及实际执行情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	信用期	执行情况
2021 年度	康健苗苗（杭州）医药有限公司	747.94	48 天	信用期满当月收款
	上海领健信息技术有限公司	596.85	40 天	信用期满当月收款
	上海励齿医疗科技有限公司	426.53	55 天	信用期满当月收款
	四川牙易在线网络科技有限公司	233.76	45 天	信用期满当月收款
	杭州盛朝医疗科技有限公司	225.94	40 天	发货后次月收款
	潍坊信利医疗器械有限公司	204.96	59 天	发货后两个月内收款
	康泰健美医疗科技（深圳）有限公司	189.91	80 天	发货后两个月内收款
	河南诺奥医疗器械有限公司	182.45	无授信	现款现货
	古莎齿科有限公司	181.19	15 天	信用期满当月收款
	长沙聪衡科技有限公司	170.60	无授信	现款现货
	合计	3,160.13		
	占当期境内销售收入比例	15.69%		
2020 年度	上海领健信息技术有限公司	561.88	14 天	发货后两周内收款
	康健苗苗（杭州）医药有限公司	445.15	30 天	信用期满当月收款
	深圳市爱牙邦医疗器械有限公司	332.36	65 天	信用期满当月收款
	四川牙易在线网络科技有限公司	203.03	45 天	信用期满当月收款

	上海励齿医疗科技有限公司	175.22	60 天	信用期满当月收款
	长沙聪衡科技有限公司	142.65	9 天	信用期满当月收款
	项城市惠泰医疗器械有限公司	132.22	无授信	现款现货
	杭州聚康医疗器械有限公司	120.12	65 天	发货次月收款
	昆明定美义齿制作有限公司	118.86	52 天	信用期满当月收款
	上海倩瑶实业有限公司	113.73	59 天	信用期满当月收款
	合计	2,345.23		
	占当期境内销售收入比例	14.04%		
2019 年度	河南金佳泰医疗器械有限公司	257.25	无授信	现款现货
	河南佰意通医疗器械商贸有限公司	254.36	无授信	现款现货
	深圳市爱牙邦医疗器械有限公司	178.16	40 天	发货后次月收款
	上海领健信息技术有限公司	176.08	45 天	信用期满当月收款
	康泰健美医疗科技（深圳）有限公司	165.97	90 天	发货后三个月内收款
	康健苗苗（杭州）医药有限公司	158.23	43 天	信用期满当月收款
	河南利齿医疗器械有限公司	129.51	无授信	现款现货
	武汉富乔义齿加工厂东西湖分厂	111.30	60 天	信用期满当月收款
	上海倩瑶实业有限公司	109.08	59 天	信用期满当月收款
	昆明定美义齿制作有限公司	101.44	52 天	信用期满当月收款
	合计	1,641.37		
	占当期境内销售收入比例	10.64%		
2018 年度	河南金佳泰医疗器械有限公司	161.21	无授信	现款现货
	古莎齿科有限公司	137.97	15 天	信用期满当月收款
	深圳市爱牙邦医疗器械有限公司	136.79	40 天	发货后次月收款
	上海倩瑶实业有限公司	117.24	60 天	信用期满当月收款
	湖南牙医帮科技有限公司	115.94	20 天	信用期满当月收款
	北京天拓义齿科技有限公司	110.57	60 天	信用期满当月收款
	康泰健美医疗科技（深圳）有限公司	104.47	90 天	发货后三个月内收款
	河南利齿医疗器械有限公司	102.41	无授信	现款现货
	河南省宇安医疗科技开发有限公司	89.98	无授信	现款现货
	武汉富乔义齿加工厂东西湖分厂	88.72	30 天	信用期满当月收款
	合计	1,165.31		
	占当期境内销售收入比例	9.68%		

如上表所示，公司应收账款收款实际执行情况与信用政策基本一致。对于单笔订单存在逾期情况的客户，公司会根据信用管理办法按照逾期天数调减相应信

用期限，或将其列为失信客户，并取消对其的授信，实施了较为严格的信用管理。

（二）说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括逾期计算口径、逾期金额及占比、主要对象和逾期时间、逾期应收账款账龄情况、坏账准备计提及期后回款情况等，逾期应收账款期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致

1. 报告期内，公司根据客户性质、合作情况、产品性质、销售区域等因素制定了不同的信用政策，客户超出信用期未回款即视为逾期。

2. 报告期各期末，公司应收账款逾期金额及占比、坏账准备计提和期后回款情况如下：

单位：万元

项　目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	1,710.44	1,774.55	2,379.54	2,111.43
逾期应收账款金额	208.36	291.39	216.60	264.75
逾期应收账款占比	12.18%	16.42%	9.10%	12.54%
逾期应收账款期后回款	139.35	264.80	191.84	234.03
逾期未回款金额	69.01	26.59	24.76	30.72
坏账准备计提金额	101.98	103.87	132.90	116.72
坏账准备计提金额对逾期未回款金额的覆盖率	1.48	3.91	5.37	3.80

注：期后回款统计截至 2022 年 4 月 30 日

如上表所示，

(1) 报告期各期末，应收账款逾期金额占应收账款余额的比例较低，其中 2020 年末公司逾期应收账款增加主要系受疫情影响，部分客户资金周转暂时遇到困难所致，公司对应收账款进一步加强管理和催收，期后回款比例达到 90.87%，2021 年末逾期金额较 2020 年末下降 28.49%。

(2) 报告期各期末，公司应收账款坏账计提金额对逾期未回款金额的覆盖率分别为 3.84、5.37、3.91 和 1.48，坏账计提金额完全覆盖逾期未回款金额，坏账准备计提充分。

3. 报告期各期末，公司逾期应收账款主要客户及主要项目情况如下：

单位：万元

逾期应收账款客户名称	逾期金额	占逾期总额比例	账龄	期后回款金额	期后回款比例

2021/12/31					
DENTAL UNIVERSAL SRL	12.86	6.17%	1年以内	1.20	9.36%
武汉富乔义齿加工厂	10.88	5.22%	1年以内	10.88	100.00%
合肥常春藤齿科器材有限公司	10.23	4.91%	1年以内	10.23	100.00%
梧州市正昊医疗器械有限公司	9.37	4.50%	1年以内	9.37	100.00%
云南泽迪科技有限公司	9.36	4.49%	1年以内	1.50	16.03%
小 计	52.70	25.29%		33.18	62.97%
2020/12/31					
康健苗苗(杭州)医药有限公司	51.19	17.57%	1年以内	51.19	100.00%
Teethline International SRL	18.47	6.34%	[注3]	18.47	100.00%
武汉富乔义齿加工厂	15.95	5.47%	1年以内	15.95	100.00%
AP Dental	9.40	3.23%	1年以内	9.40	100.00%
重庆九二零义齿科技有限公司	8.35	2.87%	1年以内	8.35	100.00%
小 计	103.36	35.47%		103.36	100.00%
2019/12/31					
Teethline International SRL	18.76	8.66%	1-2年	18.76	100.00%
ASFARMA MEDIKAL DENTAL URUNLER VE ILAC SANAYI TIC. A.S ISTANBUL SUBESI	12.65	5.84%	1年以内	12.65	100.00%
合肥常春藤齿科器材有限公司	10.39	4.80%	1年以内	10.39	100.00%
安徽拓晟医疗科技有限公司	7.79	3.60%	1年以内	7.79	100.00%
上海乐齿实业有限公司	6.32	2.92%	[注2]		
小 计	55.91	25.81%		49.59	88.69%
2018/12/31					
Teethline International SRL	22.36	8.45%	1年以内	22.36	100.00%
武汉富乔义齿加工厂东西湖分厂	11.62	4.39%	1年以内	11.62	100.00%
湖南牙医帮科技有限公司	8.39	3.17%	1年以内	8.39	100.00%
Talladium Inc	7.08	2.67%	1年以内	7.08	100.00%
上海乐齿实业有限公司	6.62	2.50%	[注1]		
小 计	56.07	21.18%		49.45	88.19%

[注1] 其中1年以内1.00万元，2-3年1.04万元，3-4年4.58万元

[注2] 其中1-2年1.00万元，3-4年1.04万元，4-5年4.28万元

[注 3] 其中 1 年以内 11.53 万元，2-3 年 6.94 万元

如上表所示，公司的逾期应收账款对应的客户主要为规模较小的经销商及技工所，较为分散，2018 年末至 2020 年末，逾期应收账款前 5 名客户中，除上海乐齿实业有限公司外均已全部回款，上海乐齿实业有限公司因货款纠纷被公司起诉，公司已经胜诉，货款正在积极追缴中。

4. 报告期各期末，公司逾期应收账款账龄情况如下：

单位：万元

逾期应收账款账龄	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
逾期 1 年以内	176.56	84.74%	256.93	88.18%	161.05	74.36%	219.72	82.99%
逾期 1-2 年	8.23	3.95%	9.19	3.15%	31.15	14.38%	19.61	7.41%
逾期 2-3 年	3.58	1.72%	12.26	4.21%	10.74	4.96%	10.28	3.88%
逾期 3-4 年	7.46	3.58%	1.06	0.36%	1.87	0.86%	12.77	4.82%
逾期 4-5 年	0.58	0.28%	1.06	0.36%	11.79	5.44%	2.36	0.89%
逾期 5 年以上	11.95	5.74%	10.89	3.74%				
合 计	208.36	100.00%	291.39	100.00%	216.60	100.00%	264.74	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司逾期应收账款的账龄主要为 1 年以内，占比分别为 82.99%、74.36%、88.18%和 84.74%。公司逾期应收账款期后回款付款方与交易对应的具体客户一致，不存在第三方回款情形。

（三）说明报告期各期应收账款整体期后回款情况，其中未回款部分涉及的主要应收账款方情况，包括客户名称、未回款金额及占比、已计提的坏账准备、预计回款时间、是否存在重大不确定性，相关坏账准备计提的充分性

1. 报告期各期末，公司应收账款整体期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	1,710.44	1,774.55	2,379.54	2,111.43
期后回款金额	1,596.85	1,741.51	2,350.09	2,075.78
期后回款比例	93.36%	98.14%	98.76%	98.31%
期后未回款金额	113.59	33.04	29.45	35.65

期后未回款比例	6.64%	1.86%	1.24%	1.69%
应收坏账计提金额	101.98	103.87	132.90	116.72
坏账计提对期后未回款金额的覆盖率	0.90	3.14	4.51	3.27

注：期后回款统计截至 2022 年 4 月 30 日

如上表所示，报告期各期末，除 2021 年末外，公司应收账款期后回款比例均在 98%以上，期后回款情况良好，2018-2020 年坏账准备计提金额对期后未回款金额的覆盖率均大于 3，坏账准备计提充分。2021 年末回款比例及坏账准备计提金额对期后未回款金额的覆盖率相对较低系受 2022 年上半年新冠肺炎疫情等因素的影响所致。截至本说明出具日，公司正积极与客户进行沟通中，了解客户实际情况，对应收账款进行催收，相关款项陆续回收中。

2. 未回款部分涉及的主要应收账款方情况如下：

单位：万元

客户名称	未回款金额	未回款金额占期后未回款总额比例	已计提的坏账准备	预计回款时间
2021/12/31				
DENTAL UNIVERSAL SRL	11.66	10.26%	0.64	受新冠肺炎疫情影响，回款延期，后续会陆续回款；
云南泽迪科技有限公司	7.86	6.92%	0.47	受新冠肺炎疫情影响，回款延期，后续会陆续回款；
北京大学口腔医院	7.83	6.89%	0.63	受新冠肺炎疫情影响，回款延期，后续会陆续回款；
上海乐齿实业有限公司	6.32	5.57%	5.82	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
北京雅仕腾医疗科技有限公司	6.23	5.49%	6.23	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
小 计	39.90	35.12%	13.80	
2020/12/31				
上海乐齿实业有限公司	6.32	19.13%	5.41	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
北京雅仕腾医疗科技有限公司	6.23	18.86%	6.23	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
Agkem Impex Pvt	5.85	17.72%	1.33	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
上海意杨医疗器械有限公司	1.55	4.67%	0.08	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
济南市中心医院西院	1.50	4.54%	0.14	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；

小 计	21.45	64.92%	13.19	
2019/12/31				
上海乐齿实业有限公司	6.32	21.47%	4.05	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
Agkem Impex Pvt	6.26	21.25%	0.63	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
北京雅仕腾医疗科技有限公司	6.23	21.16%	4.99	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
天津市杰冠医疗科技有限公司	2.07	7.04%	0.62	无法收回，已在 2020 年核销；
济南市中心医院西院	1.24	4.22%	0.06	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
小 计	22.12	75.13%	10.35	
2018/12/31				
上海乐齿实业有限公司	6.62	18.58%	2.65	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
北京雅仕腾医疗科技有限公司	6.23	17.48%	3.12	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
Agkem Impex Pvt	6.16	17.27%	0.31	目前尚在积极追缴中，预计回款时间暂不确定；
上海庞毕度口腔材料科技有限公司	1.83	5.14%	1.52	无法收回，已在 2019 年核销；
天津市杰冠医疗科技有限公司	2.07	5.82%	0.21	无法收回，已在 2020 年核销。
小 计	22.91	64.28%	7.81	

如上表所示，

(1) 2018 年末、2019 年末和 2020 年末，应收账款期后未收回前 5 名客户，单个客户余额均小于 10.00 万元，公司积极通过诉讼等方式追缴货款，并按照账龄计提坏账准备，公司对于应收账款整体计提的坏账准备余额能够覆盖期后未回款金额；

(2) 2021 年末，应收账款期后未收回前 3 名客户余额的账龄均在 1 年以内，公司预计均可以收回，且应收账款均已按照账龄计提了坏账准备，坏账准备计提金额充足。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 对报告期各期末主要应收账款进行函证，验证应收账款余额的真实性和准确性；从应收账款明细账中抽取样本，追查至相关的销售合同、订单、发货单、

签收记录、期后回款单等支持性文件，检查期后回款的执行情况；

(2) 对主要客户进行实地走访和视频访谈，核查的内容包括：客户的主营业务及产品情况、向公司采购的产品及用途、交易价格确定方式、信用政策、付款方式等；

(3) 获取公司关于收款政策及信用政策的内部控制制度，与同行业可比公司比较，分析是否符合行业特征；获取公司给予主要客户的信用期情况资料，与实际执行情况进行对比，分析是否匹配；

(4) 获取应收账款账龄明细表，分析其账龄划分是否准确，结合公司坏账准备计提政策，复核报告期内公司是否按照坏账准备计提政策计提了相应的坏账准备，评价公司坏账准备计提的充分性；

(5) 统计、分析期后回款情况，并抽样检查期后的银行回单，确定回款是否真实、合理；

(6) 获取报告期应收账款逾期客户明细表，访谈财务负责人，了解逾期应收账款金额、逾期原因、期后追缴情况、预计回款时间等，分析是否对公司产生重大影响，回款是否存在重大不确定性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司收款政策与同行业可比公司无明显差异；公司对境内境外主要客户的收款实际执行情况与信用政策相匹配；

(2) 公司应收账款逾期金额及比例较小，计提的坏账准备足以覆盖逾期未回款金额；期后回款付款方与交易对应客户一致；

(3) 报告期内应收账款回款情况良好，未回款金额较小，占比较低，应收账款坏账准备计提充分。

十五、关于存货

根据申报材料：

（1）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 3,782.04 万元、4,525.08 万元、2,906.70 万元和 3,559.82 万元，主要由原材料、在产品和库存商品构成。

（2）报告期各期末，公司库存商品账面余额分别为 2,209.28 万元、2,414.40

万元、1,196.86 万元和 1,230.75 万元，占存货账面余额比例分别为 56.53%、51.90%、40.18%和 33.84%。公司采用按单生产的方式，日常会留存 2-3 个月的库存商品，公司对每月末的库存商品进行安全库存的预测。

（3）报告期内，公司存货周转率分别为 2.83、2.72、2.64 和 1.50，远低于同行业可比公司。

请发行人：

（1）结合采购模式、经营模式、生产周期、备货政策等因素，说明存货结构、存货占营业成本比例的合理性，与同行业可比公司的差异情况及差异原因，发行人存货周转率远低于同行业可比公司的合理性。（2）说明报告期各期末库存商品的订单对应情况及期后销售情况；结合报告期内发行人业务规模、安全库存设置等，说明库存商品金额呈下降趋势的原因及合理性。（3）说明存货整体库龄分布情况，与同行业可比公司的差异情况及差异原因；各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，相关存货跌价准备计提的充分性。（4）结合原材料及产成品价格波动情况，说明各类存货的减值测试方法、计算过程（特别是可变现净值的确定依据），存货跌价准备计提的充分性。（5）说明报告期内退换货情况，是否存在质量纠纷、滞销等情况及相应解决措施，是否存在大量残次冷备品。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各类存货监盘的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响。（审核问询问题第 18 题）

说明：

（一）结合采购模式、经营模式、生产周期、备货政策等因素，说明存货结构、存货占营业成本比例的合理性，与同行业可比公司的差异情况及差异原因，发行人存货周转率远低于同行业可比公司的合理性

1. 报告期各期末，公司存货账面余额及占营业成本比例的情况

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
原材料	1,642.81	41.06	1,056.72	35.47	1,487.22	31.97	1,041.88	26.66
在产品	756.21	18.90	574.80	19.30	663.19	14.26	542.95	13.89

库存商品	1,424.94	35.61	1,196.86	40.18	2,414.40	51.90	2,209.28	56.53
发出商品	167.42	4.18	141.81	4.76	79.96	1.72	109.44	2.80
低值易耗品	9.88	0.25	8.66	0.29	7.32	0.16	4.83	0.12
合计	4,001.25	100.00	2,978.86	100.00	4,652.09	100.00	3,908.38	100.00
营业成本金额	10,182.85		9,139.46[注]		11,641.69		10,932.64	
占营业成本比例	39.29%		32.59%		39.96%		35.75%	

[注]CMP 公司 2020 年 7 月起不再纳入合并，为保持口径一致，2020 年度营业成本按照不包含 CMP 公司金额列示

如上表所示：

(1) 报告期各期末,公司存货占营业成本的比例波动较小,其中 2019 年末存货余额占比偏高，主要系 2019 年度主营业收入较 2018 年度增长 14.36%（扣除 CMP 影响增长 26.36%),公司基于未来业务成长预期对材料进行了备货所致。2020 年末存货占比下降系 2020 年度下半年疫情影响逐步消除，销售规模扩大消化库存以及弹性体印模材料产品向上游制造环节延伸，采购种类变化，材料成本以及库存下降所致；

(2) 报告期各期末,公司存货主要由原材料、在产品、库存商品构成,合计分别占报告期各期末存货余额的 97.08%、98.12%、94.95%和 95.56%，存货结构变动较小。公司主要产品其采购模式、经营模式、生产周期、备货政策情况如下：

项目		合成树脂牙	临时冠桥树脂块	弹性体印模材料	隐形正畸矫治器产品
采购模式		公司结合安全库存、市场销售预期以及材料价格变动趋势等，对材料进行按需备货采购并辅以预购备料			
销售模式		主要为买断式经销、经销与直销相结合			
生产周期		常规订单生产周期为 15-20 天	常规订单生产周期为 15 天	常规订单生产周期为 4-5 天	常规订单生产周期为 7 天
备货政策	境内销售产品	一般由系统根据安全库存、日均销量，执行周期为 2-3 个月的备货			定制化产品无备货政策
	境外销售产品	公司境外销售产品按照客户订单生产，一般不进行备货，期末库存为生产完成，尚未安排发货产品			

结合上述经营策略、各类存货余额及占比变化，具体分析如下：

1) 原材料

报告期内公司原材料余额分别为 1,041.88 万元、1,487.22 万元、1,056.72 万元和 1,642.81 万元，占期末存货比例分别为 26.66%、31.97%、35.47%和 41.06%。

原材料余额及占比变化主要受公司产品结构以及采购策略影响。

其中：

2020 年末原材料余额较 2018、2019 年度下降，主要系 CMP 公司 2020 年 7 月起不再纳入合并所致。

剔除 CMP 公司影响，各期原材料余额分别为 529.78 万元、1,022.77 万元、1,056.72 万元、1,642.81 万元，占期末存货比例分别为 23.44%、32.83%、35.47%和 41.06%，占当期营业成本的比例分别为 7.59%、12.57%、11.56%、16.13%，原材料占比呈现上升趋势,其中：

① 2019 年末原材料余额较 2018 年末余额增加，主要系疫情前的 2019 年度主营业务收入较 2018 年度增长 26.36%，同时弹性体印模材料产品向上游制造延伸，公司进行了更多采购备料所致。

② 2021 年末原材料余额较 2020 年末余额增加，主要系弹性体印模材料产品销售占比持续提升，以及公司为应对原材料价格上涨和新冠疫情可能对公司供应链的影响，进行备货采购所致。

报告期各期末，原材料占期末存货余额及当期营业成本比例持续提高，系公司弹性体印模材料产品实现销售收入分别为 4,700.47 万元、6,829.79 万元、8,386.54 万元和 9,986.14 万元，占营业收入比例分别为 20.59%、26.13%、35.94%和 38.14%，即销售金额及占比逐年提升，同时报告期内弹性体印模材料产品直接材料占比分别为 93.22%、92.97%、90.43%和 87.78%，显著高于合成树脂牙产品（各期比例分别 34.60%、33.16%、32.52%和 33.21%）、树脂块产品（各期比例 53.40%、51.02%、46.65%和 53.62%）所致。

2）在产品

报告期内，公司在产品余额分别为 542.95 万元、663.19 万元、574.80 万元和 756.21 万元，占期末存货比例分别为 13.89%、14.26%、19.30%和 18.90%，占当期营业成本的比例分别为 4.97%、5.70%、6.29%和 7.43%，比例较低。公司在产品余额及占比变动，主要受产品结构以及各类产品生产周期影响。

其中：

① 2018 年底、2019 年底在产品余额占存货余额的比例较低，主要系 CMP 公司影响所致，CMP 公司产品主要为包埋材、合金产品，其生产周期较短，在产

品余额小，同时经销产品占比较高，导致其在产品占存货余额比例较低。

② 剔除 CMP 公司影响，各期末公司在产品分别为 483.66 万元、572.97 万元、574.80 万元和 756.21 万元，占期末存货比例分别为 21.40%、18.39%、19.30%和 18.90%，占营业成本的比例分别为 6.93%、7.04%、6.29%和 7.43%，比例整体较为稳定，其中：

A. 2018 年底在产品占期末存货比略高，系 2018 年度合成树脂牙、树脂块产品销售占比较高，该等产品生产周期较长,在产品余额较弹性体印模材料产品大所致；

B. 2021 年末，在产品占期末存货比例下降，但占当期营业成本比例高,主要系弹性体印模体材料产品销售占比提升及因工艺改变,原中间原材料（基质、催化剂）由由外购逐步转变为自产,生产向上游材料延伸导致生产周期延长、在产品增加所致。

3) 库存商品

报告期内,公司库存商品余额分别为 2,209.28 万元、2,414.40 万元、1,196.87 万元和 1,424.94 万元，占各期末存货比例分别为 56.53%、51.90%、40.18%和 35.61%，公司库存商品余额及占比变动，主要受产品结构影响。

其中：

① 2018 年底、2019 年底库存商品余额及占存货余额的比例较高，主要受 CMP 公司影响，CMP 公司主要为技工类产品，种类多、单品销售额小，成品周转率低，导致其库存商品占存货余额比例较高。

② 剔除CMP公司影响,各期末公司库存商品分别为1,164.61万元、1,445.67万元、1,196.87万元和1,424.94万元，占期末存货比例分别为51.53%、46.41%、40.18%和35.61%，占营业成本的比例分别为16.68%、17.77%、13.10%和13.99%，成品占比呈现下降趋势，其中：

A. 2019 年末库存商品余额较高,占期末存货比例较高、占当期营业成本比较高,主要系疫情前公司收入增长较快且对未来收入持续增长预期较高，同时2020年度春节假期开始较早（2020年1月24日），公司对成品备货较多所致；

B. 2021 年度库存商品占期末存货比例较 2020 年度下降,系公司 2021 年底原材料备货增加所致；

C. 2020 年度、2021 年度成品占期末存货比例以及营业成本比例较 2019 年度下降主要系弹性体印模材料产品销售占比呈逐年上涨趋势，公司根据历史销售数据进行备货，产品生产周期短，消化速度快所致。

2. 与同行业上市公司的比较情况

(1) 报告期内，同行业可比公司存货结构具体如下：

公司	年度	原材料	周转材料	低值易耗品	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	委托加工物资
爱迪特	2021/12/31	30.32%			9.99%	35.91%	23.43%		0.34%
	2020/12/31	31.86%			11.66%	28.12%	28.23%		0.13%
	2019/12/31	26.74%			9.04%	30.52%	33.70%		
	2018/12/31	25.49%			14.81%	29.58%	30.12%		
时代天使	2021/12/31	91.95%			3.29%	4.76%			
	2020/12/31	89.25%			3.79%	6.96%			
	2019/12/31	84.88%			2.70%	12.42%			
	2018/12/31	96.77%			2.30%	0.93%			
家鸿口腔	2021/12/31	23.05%	0.89%		1.63%	42.23%	31.89%	0.32%	
	2020/12/31	26.30%	0.93%		1.53%	33.89%	36.98%	0.37%	
	2019/12/31	30.16%	1.01%		1.58%	35.87%	31.38%		
	2018/12/31	39.93%	1.33%		2.77%	34.66%	21.31%		
沪鸽口腔	2021/12/31	41.06%		0.25%	18.90%	35.61%	4.18%		
	2020/12/31	35.47%		0.29%	19.30%	40.18%	4.76%		
	2019/12/31	31.97%		0.16%	14.26%	51.90%	1.72%		
	2018/12/31	26.66%		0.12%	13.89%	56.53%	2.80%		

注：家鸿口腔未披露 2021 年底相关数据,上表 2021/12/31 家鸿口腔存货结构占比系 2021 年 6 月底数据；爱迪特未披露 2021 年底相关数据，上表 2021 年爱迪特存货结构占比系 2021 年 9 月底数据；国瓷材料未单独披露与公司可比业务，其子公司爱尔创的相关数据，故此处不予列示

如上表所示：

1) 与公司相比，爱迪特存货结构中在产品占比较低,发出商品占比较高，主要系受产品结构、生产经营模式不同所致。爱迪特主营为氧化锆瓷块、口腔数字

化设备等产品，其中氧化锆瓷块系自产产品,口腔数字化设备系外购产品。爱迪特相比于公司自产产品种类较少，自产产品相对单一,故在产品占比较低，同受联动销售模式影响，爱迪特各期末发出商品占比较大。

2）与公司相比,时代天使存货结构中在产品及库存商品占比较小,主要系时代天使主营业务为定制化的隐形正畸矫治器产品，产品生产时间短，故在产品占比较小,同时成品定制完成即发送患者，库存商品占比较小。

报告期内时代天使产品与公司隐形正畸矫治器产品存货结构对比情况：

年度	公司	隐形正畸矫治器产品类原材料	隐形正畸矫治器产品类在产品	隐形正畸矫治器产品类发出商品	隐形正畸矫治器产品类库存商品	隐形正畸矫治器产品类存货占营业成本的比例
2021.12.31/2021 年度	时代天使	91.95%	3.29%		4.76%	6.35%
	沪鸽口腔	26.32%	1.80%	1.62%	70.26%	44.48%
2020.12.31/2020 年度	时代天使	89.25%	3.79%		6.96%	8.25%
	沪鸽口腔	31.54%	3.76%	1.60%	63.11%	40.13%
2019.12.31/2019 年度	时代天使	84.88%	2.70%		12.42%	9.98%
	沪鸽口腔	21.02%	1.00%		77.98%	57.18%
2018.12.31/2018 年度	时代天使	96.77%	2.30%		0.93%	12.26%
	沪鸽口腔	14.61%			85.39%	66.38%

如上表所示,公司隐形正畸矫治器产品类存货中库存商品金额占比较大,主要系时代天使产出法下履约进度根据已转让予客户的交付物的价值相对于每份合约承诺的剩余交付物的价值计量，当年接单并开始交付产品的病例履约进度较快，确认收入及结转成本金额较大，存货余额较小；

而公司产出法下履约进度根据已经交付矫治器的数量占矫治方案中预计交付矫治器的总数量的比例计量，当年接单并开始交付产品的病例履约进度较慢，由于隐形正畸矫治疗程过程中发生的成本主要包含前期设计及后期矫治器制造成本，导致公司各期末未结存存货成本金额较大，具有合理性。

剔除上述未来待结转的存货成本后，报告期公司各期末原材料占比分别为91.32%、93.57%、84.86%和87.93%，与时代天使类似。

3）与公司相比，家鸿口腔存货结构中发出商品占比较大，在产品占比较小，主要系家鸿口腔属于公司下游客户，主营业务为标准化的种植类产品及定制式的

义齿类产品,其中标准化的种植类业务中存在寄售模式，受此影响报告期各期末家鸿口腔存货结构中发出商品占比较大,同时因家鸿口腔期末在产品主要系定制化义齿加工,生产周期较短,因此报告期各期末家鸿口腔存货结构中在产品占比较小。

综上所述，报告期公司的存货结构与同行业可比公司存在一定差异，主要系受销售模式、产品结构及生产经营模式影响所致。

3. 报告期内，公司与同行业可比公司存货占营业成本的比例及存货周转率情况如下：

项目	年度	爱特迪	时代天使	家鸿口腔	沪鸽口腔
存货占营业成本的比例	2021 年度	47.05%	6.35%	26.49%	39.29%
	2020 年度	69.62%	8.25%	27.96%	29.61%
	2019 年度	70.23%	9.98%	24.52%	39.96%
	2018 年度	79.43%	12.26%	20.64%	35.75%
存货周转率	2021 年度	2.25	18.48	4.09	2.92
	2020 年度	1.77	11.41	3.88	2.64
	2019 年度	1.75	10.43	4.96	2.72
	2018 年度	1.60	11.06	6.20	2.83

注 1：家鸿口腔披露系 2021 年 1-6 月数据，上表数据均已年化处理

注 2：爱迪特披露系 2021 年 1-9 月数据，上表数据均已年化处理

注 3：国瓷材料未单独披露与公司可比业务,其子公司爱尔创的相关数据，故此处不列示

如上表所示：

(1) 报告期内家鸿口腔及时代天使存货占营业成本比例均低于沪鸽口腔,存货周转率均高于沪鸽口腔,主要系家鸿口腔及时代天使主营业务系定制化业务,因此各期末存货保留金额较小,沪鸽口腔主营业务主要系自产临床类产品、技工类产品,标准化程度较高,采购备料及生产备货较多所致,故报告期各期末存货占营业成本比例较高，存货周转率较低。

(2) 报告期内爱迪特存货占营业成本比例高于沪鸽口腔,存货周转率低于沪鸽口腔,主要系爱迪特联动销售模式下发出商品金额较大所致,剔除联动销售合同项下的发出商品，爱迪特的存货周转率分别为 2.16、2.49、2.32 和 2.04，与

沪鸽口腔较为接近，即沪鸽口腔存货周转率符合行业特征，具有合理性。

（二）说明报告期各期末库存商品的订单对应情况及期后销售情况；结合报告期内发行人业务规模、安全库存设置等，说明库存商品金额呈下降趋势的原因及合理性

1. 报告期各期末库存商品的订单对应情况及期后销售情况

单位：万元

时点	期末库存商品	类型	在手订单金额（万元）	截止时点	结转成本金额	期后销售比例
2021.12.31	1,019.94	非隐形正畸矫治器履约库存	860.25	2022 年 4 月末	630.91	61.86%
	405.00	隐形正畸矫治器履约库存	隐形正畸矫治器产品系定制化产品，其期末库存余额将在矫治周期中，随着履约进度的提高，逐步结转成本，未来均可对外销售			
2020.12.31	934.98	非隐形正畸矫治器履约库存	1,293.85	2022 年 4 月末	806.45	86.25%
	261.88	隐形正畸矫治器履约库存	隐形正畸矫治器产品系定制化产品，其期末库存余额将在矫治周期中，随着履约进度的提高，逐步结转成本，未来均可对外销售			
2019.12.31	1,175.17	非隐形正畸矫治器履约库存	928.94	2022 年 4 月末	1,122.74	95.54%
	968.72	CMP 公司库存		2020 年 6 月末[注]	473.21	48.85%
	270.50	隐形正畸矫治器履约库存	隐形正畸矫治器产品系定制化产品，其期末库存余额将在矫治周期中，随着履约进度的提高，逐步结转成本，未来均可对外销售			
2018.12.31	1,025.43	非隐形正畸矫治器履约库存	525.60	2022 年 4 月底	989.14	96.46%
	1,044.66	CMP 公司库存		2020 年 6 月底[注]	836.33	80.06%
	139.18	隐形正畸矫治器履约库存	隐形正畸矫治器产品系定制化产品，其期末库存余额将在矫治周期中，随着履约进度的提高，逐步结转成本，未来均可对外销售			

[注]因 2020 年 6 月 CMP 公司转让，故相应 CMP 公司的库存商品期后销售情况统计至转让日

如上表所示，除 2021 年末因统计期间较短外，各期末公司期末库存商品期后销售情况较好。

2. 报告期各期公司业务规模及期末库存商品情况

报告期内，公司成品种类多，为满足下游客户的需求，日常会留存 2-3 个月的库存商品。报告期内，安全库存备货政策并未发生明显变化，各期营业收入及期末库存商品对比情况如下：

单位：万元

类型	类型	2021 年度	2020 年	2019 年	2018 年
合并口径数据	营业收入	26,147.46	23,333.05	26,137.80	22,834.03
	库存商品余额	1,424.94	1,196.86	2,414.40	2,209.28
剔除 CMP 公司影响后公司数据	营业收入	26,147.46	21,768.23	20,587.63	16,318.49
	库存商品余额	1,424.94	1,196.86	1,445.67	1,164.61

如上表所示：

(1) 公司报告期内库存商品呈下降趋势，主要系 CMP 公司自 2020 年 7 月起不再纳入合并所致。

(2) 剔除 CMP 公司影响后,公司营业收入及库存商品存在一定波动,其中：

1)其中 2019 年期末库存商品金额较大,主要系 2019 年度因疫情前公司收入增长较快且对未来收入持续增长预期较高,同时 2020 年度春节假期开始较早（2020 年 1 月 24 日），公司对成品备货较多所致；

2) 2020 年度库存商品期末余额较上年末减少 248.81 万元，主要系新冠肺炎疫情影响下公司 2020 年度合成树脂牙销量较 2019 年度下降，公司日常根据销量计算的备货库存下线即安全库存下降，导致合成树脂牙产品库存减少；同时受弹性体印模材料产品自产化影响，弹性体印模材料产品单位成本降低，导致弹性体印模材料产品库存减少；

3) 2021 年末库存商品期末余额较上年末增加 228.08 万元，主要系 2021 年度公司主要产品生产规模扩大，为满足市场需求增产所致。

(三) 说明存货整体库龄分布情况，与同行业可比公司的差异情况及差异原因；各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，相关存货跌价准备计提的充分性

1. 报告期各期末公司及同行业可比公司整体库龄分布情况如下：

单位：万元

类型	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库龄 1 年以内	3,627.89	90.67%	2,664.81	89.46%	4,004.28	86.07%	3,323.01	85.02%
库龄 1 年以上	373.36	9.33%	314.05	10.54%	647.81	13.93%	585.37	14.98%
合　计	4,001.25	100.00%	2,978.86	100.00%	4,652.09	100.00%	3,908.38	100.00%

如上表所示,报告期各期末公司存货库龄主要为 1 年以内,各期占比分别为85.02%、86.07%、89.46%和 90.67%。

2. 与同行业可比公司的差异情况及差异原因：

类型	公司	2021.12.31	2020.12.31	2020.12.31	2018.12.31
库龄 1 年以内占比	家鸿口腔	92.08%	86.92%	88.92%	90.88%
	沪鸽口腔	90.67%	89.46%	86.07%	85.02%
库龄 1 年以上占比	家鸿口腔	7.92%	13.08%	11.08%	9.12%
	沪鸽口腔	9.33%	10.54%	13.93%	14.98%

注：2021 年末家鸿口腔未披露相关数据,上表披露家鸿口腔 2021 年占比情况系 2021 年 1-6 月数据；时代天使、国瓷材料、爱迪特均未披露相关数据，故未对比分析

如上表所示,报告期公司存货库龄分布情况与家鸿口腔公司差异不大。

3. 各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因,相关存货跌价准备计提的充分性

(1) 报告期各期末，存货库龄超过 1 年明细情况：

单位：万元

项目	2021.12.31			2020.12.31		
	期末余额	1 年以内余额	1 年以上余额	期末余额	1 年以内余额	1 年以上余额
原材料	1,642.81	1,508.51	134.30	1,056.72	969.24	87.48
在产品	756.21	652.37	103.84	574.80	463.91	110.89
库存商品	1,424.94	1,290.15	134.79	1,196.86	1,082.82	114.05
发出商品	167.42	166.98	0.43	141.81	140.18	1.63
低值易耗品	9.88	9.88		8.66	8.66	
合　计	4,001.25	3,627.89	373.36	2,978.86	2,664.81	314.05

（续上表）

项目	2019.12.31			2018.12.31		
	期末余额	1 年之内余额	1 年以上余额	期末余额	1 年之内余额	1 年以上余额
原材料	1,487.22	1,298.76	188.46	1,041.88	824.92	216.96
在产品	663.19	567.35	95.84	542.95	507.14	35.81

库存商品	2,414.40	2,051.59	362.81	2,209.28	1,876.69	332.59
发出商品	79.96	79.26	0.70	109.44	109.43	0.01
低值易耗品	7.32	7.32		4.83	4.83	
合　计	4,652.09	4,004.28	647.81	3,908.38	3,323.01	585.37

如上表所示,报告期内库存在 1 年以上的存货主要由原材料、在产品、库存商品构成。

(2) 报告期各期末，1 年以上存货中原材料的具体构成如下：

单位：万元

类型	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	跌价计提金额	金额	跌价计提金额	金额	跌价计提金额	金额	跌价计提金额
氧化锆原料	33.71		29.76		41.42		50.90	
牙胶片	13.59		3.31					
包装材料	65.27	31.14	39.55	15.75	20.43	8.56	16.37	5.79
其他	21.73	15.59	14.86	8.78	13.95	4.91	21.79	5.97
CMP 原材料					112.65	20.53	127.90	27.66
合计	134.30	46.73	87.48	24.53	188.46	34.00	216.96	39.42

报告期内公司库龄 1 年以上的原材料，主要由氧化锆原料、牙胶片、包装材料及 CMP 原材料构成。剔除 CMP 公司影响后，报告期各期末库龄 1 年以上的原材料占期末原材料的比例分别为 16.81%、7.41%、8.28%和 8.18%，占比较小。公司 1 年以上库龄的原材料存在原因主要系公司原材料保质期较长，公司备货所致。报告期内公司库龄 1 年以上主要原材料保质期情况如下:

主要原材料	保质期	储存条件
氧化锆原料	长期有效	密封储存在干燥、通风、避光处
牙胶片	10 年	相对湿度不大于 80%、无腐蚀性气体、通风良好的室内

公司报告期各期末原材料计提跌价准备比例分别为 5.55%、3.80%、4.69%和 4.07%,公司根据《仓库管理制度》，对于库龄较长的原材料，公司及时判定其使用或处置价值。各期末计提原材料存货跌价准备主要系包装更改、配方修改所致。

报告期内公司库龄 1 年以上原材料期后结转情况如下：

单位：万元

日期	库龄大于1年原材料	截至2022年4月期后结转金额	结转金额占期末余额的比例
2021.12.31	134.30	18.19	13.54%
2020.12.31	87.48	38.08	43.53%
2019.12.31	188.46	160.93	85.39%
2018.12.31	216.96	195.18	89.96%

注：因2020年6月CMP公司对外转让,CMP公司各期末1年以上的原材料已作为对外结转口径统计。截至CMP公司转让时点，CMP公司2018年、2019年期末1年以上的原材料期后结转比例分别为61.89%、22.80%。剔除CMP影响后公司期后结转比例分别为75.54%、63.69%、43.53%和13.54%

综上所述,公司原材料保质期较长、成品毛利率较高、期后消耗比例较好，对于因包装及配方更换导致的已无使用价值的原材料，公司已经计提减值准备,公司原材料跌价准备计提充分。

(3) 报告期各期末，1年以上存货中库存商品的具体构成如下：

单位：万元

类型	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	跌价计提金额	金额	跌价计提金额	金额	跌价计提金额	金额	跌价计提金额
合成树脂牙	24.43		30.64		10.60		11.68	
全瓷烤瓷粉	24.19	16.87	5.04		5.58		1.88	
全瓷义齿用氧化锆	15.30		16.35		11.89		9.44	
临时冠桥树脂块	4.23		2.17		0.76		0.33	
印模托盘	9.98		14.91		17.44		32.43	
钴铬合金	4.63		11.53		42.50		0.74	
打磨机	0.70		9.39		22.36		39.01	
口腔扫描仪器	17.52		-					
护理产品	8.11		6.87					
其他	28.70	1.03	17.15		14.86		9.27	
CMP产成品					236.82	40.09	227.81	49.90
合计	137.79	17.90	114.05		362.81	40.09	332.59	49.90

报告期内,公司库龄1年以上的库存商品主要为合成树脂牙、全瓷义齿用氧

化锆、全瓷烤瓷粉、CMP 产成品等。剔除 CMP 公司影响后，报告期各期末库龄 1 年以上的库存商品占期末库存商品的比例分别为 9.00%、8.71%、9.53%和 7.97%，占比较小。公司 1 年以上库龄的库存商品存在原因主要系公司成品保质期较长，公司执行备货生产及采购，公司备货所致。报告期内公司库龄 1 年以上主要库存商品保质期情况如下：

主要产品	保质期	储存条件
合成树脂牙	10 年	温度-18℃-33℃，相对湿度<80%、无腐蚀性气体、通风，避免阳光直射；
临时冠桥树脂块	10 年	温度-18℃-33℃，相对湿度<80%、无腐蚀性气体、通风，避免阳光直射；
全瓷义齿用氧化锆	10 年	存储在干燥室内
全瓷烤瓷粉	10 年	洁净干燥室内
印模托盘	长期有效	常温、储存在干燥室内
钴铬合金	10 年	常温、储存在干燥室内

注：库龄 1 年以上的库存商品中打磨机及口腔扫描仪器系外购设备，无保质期规定

报告期内公司库龄 1 年以上库存商品期后结转情况如下：

单位：万元

日期	库龄大于 1 年库存商品	截至 2022 年 4 月期后结转金额	结转金额占期末余额的比例
2021.12.31	137.79	36.75	26.67%
2020.12.31	114.05	55.01	48.23%
2019.12.31	362.81	341.61	94.16%
2018.12.31	332.59	319.88	96.18%

注：因 2020 年 6 月 CMP 公司对外转让，CMP 公司各期末 1 年以上的库存商品已作为对外结转口径统计。截至 CMP 公司转让时点，CMP 公司 2018 年、2019 年期末 1 年以上的库存商品期后结转比例分别为 43.20%、16.47%。剔除 CMP 影响后公司期后结转比例分别为 87.85%、83.17%、47.77%和 26.67%

综上所述，公司产成品保质期较长、毛利率较高、期后消耗比例较好，报告期公司已识别库存商品中的不良品，并对该部分计提跌价准备，同时公司医疗器械类产品接受药监局监管，以保证公司产品质量符合国家相关规定，公司相应产品减值风险较低，存货跌价准备计提充分。

(4) 报告期各期末，1 年以上存货中在产品的库龄结构构成如下：

单位：万元

类　型	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	跌价计提金额	金额	跌价计提金额	金额	跌价计提金额	金额	跌价计提金额
混合色素	35.99	0.73	39.52	0.03	23.20			
全瓷义齿用氧化锆半成品	26.58		24.63		29.02		11.93	
合成树脂牙半成品	16.27	3.54	14.16	3.49	8.87		15.25	
临时冠桥树脂块半成品	14.10		20.06		18.59		2.88	
其他	10.90		12.52	0.05	16.16		5.75	
合　计	103.84	4.27	110.89	3.57	95.84		35.81	

报告期内,公司库龄 1 年以上的在产品主要为混合色素、全瓷义齿用氧化锆半成品、合成树脂牙半成品及临时冠桥树脂块半成品等。公司库龄 1 年以上的在产品占比分别为 6.60%、14.45%、19.29%和 13.73%，占比较小。公司期末库龄为 1 年以上在产品存在原因主要系该等在产品保质期较长,公司为提高成品的交付速度,对各类半成品进行备货,暂未耗用所致。

报告期内公司库龄 1 年以上在产品期后结转情况如下：

单位：万元

日期	库龄大于 1 年在产品	截至 2022 年 4 月期后结转金额	结转金额占期末余额的比例
2021.12.31	103.84	10.81	10.41%
2020.12.31	110.89	49.82	44.93%
2019.12.31	95.84	71.69	74.80%
2018.12.31	35.81	34.25	95.63%

综上所述,公司库龄 1 年以上的在产品保质期较长，期后消耗比例较好,其成品毛利率较高,相应产品减值风险较低,存货跌价准备计提充分。

（四）结合原材料及产成品价格波动情况，说明各类存货的减值测试方法、计算过程（特别是可变现净值的确定依据），存货跌价准备计提的充分性

1. 报告期内原材料波动情况

报告期内，公司原材料价格波动情况如下：

原材料	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	采购价格	同比变动	采购价格	同比变动	采购价格	同比变动	采购价格
PMMA（元/Kg）	54.84	-3.62%	56.90	0.18%	56.80	9.44%	51.90
MMA（元/Kg）	16.14	5.77%	15.26	-17.11%	18.41	-18.93%	22.71
0 型硅橡胶基质（元/Kg）	56.89	4.89%	54.24	-2.62%	55.70	0.74%	55.29
0 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	78.45	4.82%	74.84	-2.27%	76.58	0.88%	75.91
3 型硅橡胶基质（元/Kg）	119.83	4.75%	114.40	-4.33%	119.58	1.30%	118.04
3 型硅橡胶催化剂（元/Kg）	156.04	4.72%	149.00	-3.87%	155.00	1.08%	153.35
硅微粉（元/Kg）	18.71	7.16%	17.46	-9.39%	19.27	-44.91%	34.98
硅油（元/Kg）	49.52	25.30%	39.52	-8.16%	43.03	7.47%	40.04
催化剂（元/Kg）	6,882.30	-2.41%	7,052.53	-0.72%	7,104.01	-27.29%	9,770.12
双支管（元/支）	4.60	19.79%	3.84	-9.43%	4.24	-1.85%	4.32
牙胶片（元/片）	3.36	-25.00%	4.48	-9.86%	4.97	-30.20%	7.12
光敏树脂液（元/Kg）	163.87	-19.26%	202.97	-36.47%	319.47	-12.20%	363.86

报告期内公司主要原材料价格除牙胶片、光敏树脂液持续下降外，其他主要原材料价格总体波动不大。具体分析详见本问询函回复报告之问题十。

2. 报告期内产成品价格波动情况

报告期内，公司产成品价格波动情况如下：

单位：元

类型	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		单价/毛利率	同比变动	单价/毛利率	同比变动	单价/毛利率	同比变动	
合成树脂牙	单位售价	0.89	-6.32%	0.95	6.74%	0.89	1.14%	0.88
	毛利率(%)	75.28	-0.67%	75.79	0.68%	75.28	2.41%	73.86
临时冠桥树脂块	单位售价	574.38	-13.79%	666.23	-3.38%	689.52	-7.26%	743.48
	毛利率(%)	75.12	0.44%	74.79	-5.34%	79.01	9.61%	72.08
弹性体印模材料	单位售价	178.13	-8.38%	194.43	-1.91%	198.22	6.73%	185.72
	毛利率(%)	62.34	1.50%	61.42	17.15%	52.43	8.46%	48.34

隐形正畸矫治器	单个病例收入[注]	3,973.67	-8.00%	4,319.22	-9.70%	4,782.99	-8.60%	5,233.05
	单个病例预计毛利率(%)	51.52	5.64%	48.77	26.84%	38.45	42.46%	26.99

[注]单个病例收入系当年新增病例在整个矫治疗程中沪鸽口腔公司收取的全部收入

报告期内主要产成品毛利率较高,除临时冠桥树脂块、隐形正畸矫治器产品价格下降较大外，其他主要产成品价格总体变动波动不大。具体详见本问询函回复报告之问题十二。

3. 存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备,但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

存货可变现净值的确定依据如下：

直接用于出售的存货,在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

需要经过加工的存货,在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

4. 公司各类存货的可变现净值的确定依据及计算过程具体如下

类　别	可变现净值的确定依据	减值测试的计算过程
原材料	公司根据用于生产的相应产品的近期售价减去至完工时估计发生的成本、估计的销售费用和相关税费确定其可变现净值	公司将相关存货成本和其可变现净值相比，成本高于可变现净值则认为原材料发生了跌价，按照二者差额计提跌价准备
在产品	公司根据用于生产的相应产品的近期售价减去至完工时估计发生的成本、估计的销售费用和相关税费确定其可变现净值	
库存商品	以其估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值	
发出商品	以其估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值	

5. 报告期内存货跌价准备计提的充分性

(1) 报告期公司各期减值计提情况及货跌价准备计提政策如下：

单位：万元

项　目	2021.12.31	2020.12.31

	1年以内余额	1年以上余额	本期计提存货跌价准备金额	1年以内余额	1年以上余额	本期计提存货跌价准备金额
原材料	1,508.51	134.30	66.86	969.24	87.48	49.60
在产品	652.37	103.84	12.80	463.91	110.89	4.59
库存商品	1,290.15	134.79	19.45	1,082.82	114.05	17.97
发出商品	166.98	0.43		140.18	1.63	
低值易耗品	9.88			8.66		
合　计	3,627.89	373.36	99.11	2,664.81	314.05	72.16

（续上表）

项　目	2019.12.31			2018.12.31		
	1年以内余额	1年以上余额	本期计提存货跌价准备金额	1年以内余额	1年以上余额	本期计提存货跌价准备金额
原材料	1,298.76	188.46	56.56	824.92	216.96	57.84
在产品	567.35	95.84	3.51	507.14	35.81	
库存商品	2,051.59	362.81	66.94	1,876.69	332.59	68.50
发出商品	79.26	0.70		109.43	0.01	
低值易耗品	7.32			4.83		
合　计	4,004.28	647.81	127.01	3,323.01	585.37	126.34

报告期内,公司日常严格按照国家关于医疗器械的管理要求对存货进行保质期管理。对于预计未来使用或销售频率较低、长期不使用存货，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

(2) 报告期公司存货特性

公司主要原材料为 PMMA、MMA、硅橡胶基质、硅橡胶催化剂、硅微粉、硅油、催化剂、牙胶片、光敏树脂液等，公司主要原材料保质期如下：

主要原材料	保质期	储存条件
PMMA	5年	储存在干燥、通风处
MMA	6个月	温度<40℃，阴凉通风，远离火源，液体储器避免阳光直射
硅橡胶基质	3年	温度5℃-25℃，密封储存在干燥、通风处

硅橡胶催化剂	28 个月	温度 5℃-25℃，密封储存在干燥、通风处
硅微粉	1 年/2 年/10 年	湿度≤60%，阴凉通风，远离火源，避免阳光直射
硅油	2 年/3 年	湿度≤60%，阴凉通风，远离火源，避免阳光直射
催化剂	1 年	温度 5℃-25℃，密封储存在干燥、通风处
牙胶片	10 年	相对湿度不大于 80%、无腐蚀性气体、通风良好的室内
光敏树脂液	1 年	温度 5℃-25℃,湿度≤80%以下，避免阳光直射

如上表所示，公司主要原材料保质期较长,其中 MMA 等保质期低于 1 年的原材料,公司月度跟踪其期末库存情况,及时投入生产环节,公司主要原材料的减值风险较低。

公司主要产品为合成树脂牙、临时冠桥树脂块、弹性体印模材料、隐形正畸矫治器。属于国家规定的Ⅱ类或者Ⅲ类医疗器械。公司主要产品保质期如下：

产品系列	主要产品	类型	保质期
技工类产品	合成树脂牙	Ⅲ类医疗器械	10 年
技工类产品	临时冠桥树脂块	Ⅱ类医疗器械	10 年
临床类产品	弹性体印模材料	Ⅱ类医疗器械	24 个月
隐形正畸产品	隐形正畸矫治器	Ⅱ类医疗器械	3 年

如上表所示，公司主要产品保质期较长，同时各类产品因配方原因更新换代速度相对较慢，相应产品的减值风险较低。

(3) 存货跌价准备与同行业比较

报告期内，公司存货跌价准备的计提情况以及与同行业可比公司的比较如下：

单位：万元

同行业可比公司	项　目	2021 年底	2020 年底	2019 年底	2018 年底
爱迪特	存货余额	14,792.73	14,391.14	10,176.61	7,291.08
	存货跌价准备余额	668.86	623.99	550.70	347.08
	计提比例(%)	4.52	4.34	5.41	4.76
家鸿口腔	存货余额	5,642.78	4,767.14	4,012.27	2,587.87
	存货跌价准备余额	117.37	127.30	117.10	102.78
	计提比例(%)	2.08	2.67	2.92	3.97

沪鸽口腔	存货余额	4,001.25	2,978.86	4,652.09	3,908.38
	存货跌价准备余额	99.11	72.16	127.01	126.34
	计提比例(%)	2.48	2.42	2.73	3.23

注 1：国瓷材料的子公司爱尔创为公司的可比公司，但 2020 年度其所在的生物医疗材料板块实现营业收入只占国瓷材料总收入的比例为 22.89%，由于无法单独取得爱尔创存货及存货跌价数据，此处不予列示

注 2：时代天使未计提存货跌价准备，此处不予列示

注 3：家鸿口腔 2021 年未披露相关数据,上表披露 2021 年系 2021 年 6 月数据

注 4：爱迪特 2021 年未披露相关数据,上表披露 2021 年系 2021 年 1-9 月数据

如上表所示，报告期内,公司存货跌价准备的计提比例分别为 3.23%、2.73%、2.42%和 2.48%。2020 年末、2021 年末存货跌价准备计提比例略有降低，主要系 2020 年 6 月末 CMP 公司不再纳入合并财务报表，相应转出其计提的存货跌价准备所致。CMP 公司主要产品为低附加值的包埋材、合金等，根据其实际经营情况，存货跌价准备比例较高。

报告期内，公司存货跌价准备计提比例低于可比公司家鸿口腔及爱迪特，主要系公司产品为弹性体印模材料、合成树脂牙、临时冠桥树脂块及隐形正畸矫治器产品等，相应产品毛利率较高、保质期较长,周转率较快，相应减值风险较小所致。

综上所述，报告期内公司存货跌价准备计提充分。

（五）说明报告期内退换货情况，是否存在质量纠纷、滞销等情况及相应解决措施，是否存在大量残次冷备品

1. 报告期内，公司各期退换货情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占主营收入比（%）	金额	占主营收入比（%）	金额	占主营收入比（%）	金额	占主营收入比（%）
退货金额	44.20	0.17	39.57	0.17	103.85	0.40	71.35	0.31
换货金额	169.73	0.65	130.73	0.56	205.87	0.79	157.32	0.69

合计	213.93	0.82	170.30	0.73	309.72	1.19	228.66	1.00

报告期内，公司退换货金额小，占当年主营业务收入较低，退换货主要系客户下单错误、包装损毁所致。

2. 是否存在质量纠纷、滞销等情况及相应解决措施，是否存在大量残次冷备品

报告期内，公司实施了严格的产品质量控制流程，产品质量稳定、可靠，未出现因重大产品质量问题退回的情形，退换货前公司已与客户就退换货事项、解决措施达成一致意见，因此不存在质量纠纷情况。

报告期内，公司主要原材料系质保期较长、通用性较强的材料，能够通过期后生产消耗并实现销售，主要产成品保质期较长，销量稳定，同时公司采取按需采购并辅以预购备料的采购模式，并各期根据市场需求、期末盘点状况、各类存货特性及时调整库存结构。报告期内，公司不存在大量滞销或残次冷备品。

（六）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各类存货监盘的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响

1. 报告期内境内主体盘点情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
监盘时间	2021/12/31 至 2022/1/2	2020/12/31 至 2021/1/2	2019/12/31 至 2020/1/2	2018/12/31、2019/4/17
监盘地点	山东、上海仓库	山东、上海仓库	山东、上海仓库	山东、上海仓库
盘点人员	仓管员、财务人员	仓管员、财务人员	仓管员、财务人员	仓管员、财务人员
监盘人员	会计师、保荐机构	会计师、保荐机构	会计师	会计师
盘点范围	原材料、在产品和库存商品			
存货余额	4,001.25	2,978.86	3,115.07	2,240.63
监盘金额	2,538.77	1,635.53	1,268.27	598.61
其中：原材料	1,314.25	807.13	597.29	261.03
库存商品	756.94	698.53	596.12	337.58
在产品	467.58	129.87	74.86	0.00
监盘比例（%）	63.45	54.90	40.71	26.72
盘点差异金额	-0.75	1.17	4.40	-6.65

公司严格遵守存货的内部控制制度，在盘点前制定盘点计划；在盘点过程中，对各类原材料、库存商品和在产品进行清点，并与账面数据进行核对；各仓库保管员对存货的存放位置熟悉，监盘情况较好；报告期盘点零星差异主要为产品未及时出入库、少量供应商多赠送产品未入库、称重误差及制单输入有误等原因导致的零星差异，不会对财务报表产生重大影响。

2. 报告期境外主体盘点情况

报告期公司在境外地区的存货主要为 CMP 公司存货，其中 2018 年、2019 年公司境外存货余额分别为 1,667.74 万元、1,537.02 万元，因 2020 年 6 月 CMP 公司已对外转让，2020 年及 2021 年公司已无存放于境外地区存货。

2018 年公司在沪鸽口腔收购 CMP 公司时，我们执行了现场审计并对其存放于加利福尼亚州加州及奥尔巴尼的存货在仓管协助下执行了监盘程序，监盘金额为 302.60 万元，占期末存货比例为 18.15%，同时盘点差异金额-4.45 万元，盘点差异金额较小，不会对财务报表产生重大影响。

2019 年度和 2020 年 1-6 月，由于疫情原因，我们无法对 CMP 公司的存货实施现场监盘程序，鉴于疫情短时间内难以缓解，公司委托境外会计师事务所对公司截至 2020 年 6 月末位于的加州及奥尔巴尼的存货实施现场监盘程序，监盘金额为 220.19 万元，占期末存货比例为 12.99%，境外会计师事务所就监盘情况出具了鉴证报告，确认截至 2020 年 6 月末 CMP 公司财务报表中的存货账户记录准确、完整。

（七）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 对公司仓库负责人、生产负责人、销售负责人、财务总监兼董秘进行访谈，了解公司采购周期、生产周期、备货政策、经营模式、在手订单情况，了解存货结构变动原因，判断存货结构是否与生产经营特点相符以及库存水平的合理性；

(2) 查阅同行业上市公司的招股说明书、年度报告等公开资料，了解同行业上市公司存货结构、存货占营业成本的比例、存货周转率，并与公司的具体情况作对比分析；

(3) 获取了公司的存货明细表、存货跌价准备计提表，结合公司与存货跌价

准备相关的会计政策、存货跌价准备的计提方法，包括可变现净值的确认依据，对存货跌价准备计提情况复核，了解库龄较长的存货的具体构成及形成原因，了解库龄 1 年以内的存货占比情况,并与同行业可比公司进行比较分析；

(4) 了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(5) 结合各类原材料价格变动情况、主要产品的销售价格变动情况、主要产品的毛利率情况、主要产品特性等，评价公司存货减值准备计提是否充分；

(6) 查阅了同行业可比公司披露的存货跌价准备计提方法,对比是否存在重大差异；

(7) 访谈公司销售负责人及仓库负责人,了解公司退换货政策、是否存在质量纠纷、滞销及是否存在大量残次冷备品等情况；

(8) 获取并复核境外会计师事务所对境外存货的监盘视频以及出具的鉴证报告；

(9) 执行存货监盘程序，实地勘察公司的存货状态，检查期末存货状态，是否存在滞销、毁损、报废情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内,公司各期末存货主要由原材料、在产品、库存商品构成，公司存货结构变动、存货占营业成本比例变动主要系受 CMP 转出及公司生产备货影响所致,公司存货结构及存货占营业成本比例与实际生产经营状况匹配，具有合理性,与同行业可比公司的差异情况具有其合理性。

(2) 报告期内,公司各期存货周转率高于爱迪特,主要系爱迪特联动销售所致，剔除联动销售合同项下的发出商品，爱迪特存货周转率与公司差异不大；低于时代天使及家鸿口腔,主要系受生产经营模式不同所致,时代天使及家鸿口腔主营为定制化产品,公司主要为标准化产品。公司存货周转率与可比公司周转率差异具有合理性。

(3) 报告期各期末库存商品余额呈下降趋势,主要系受 2020 年 7 月起 CMP 公司不再纳入合并所致,剔除 CMP 公司影响后，库存商品余额各期存在一定波动，受企业生产备货等实际经营状况影响，具有合理性。

(4) 公司报告期 1 年以上各类存货金额主要系采购及备货生产所致,公司的主要存货保质期较长、产品销售稳定、毛利率较高、期后转销比例较高,存货减值风险较低,相关存货跌价准备计提充分。

(5) 报告期内,公司原材料及产成品价格无重大变化，公司主要产成品毛利率较高、产成品销售稳定、存货质保期较长、存货期后结转情况良好,存货可变现净值的确定依据及公司存货跌价测试过程合理,跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异,存货跌价准备计提充分。

(6) 报告期内,公司退换货金额及比例较小,不存在质量纠纷及明显滞销情况，不存在大量的残次冷备品。

十六、关于其他事项

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司货币资金分别为 7,836.86 万元、9,650.02 万元、16,532.34 万元和 16,593.84 万元，其中，存放在境外的款项总额分别为 3,909.57 万元、3,712.89 万元、4,838.02 万元和 2,042.63 万元。

（2）报告期各期末，公司无形资产账面价值分别为 268.05 万元、331.46 万元、3,953.85 万元和 3,903.27 万元，主要为土地使用权。2020 年末公司无形资产账面价值较上年末增加 3,622.40 万元，主要系当年公司子公司青岛沪鸽新增土地使用权所致。

（3）报告期各期末，公司预收款项（包括合同负债）主要为预收客户的货款，预收款项余额分别为 1,100.21 万元、1,835.00 万元、2,899.47 万元和 2,509.56 万元，呈逐年增长趋势。

（4）报告期内，公司汇兑损益（收益以负数列示）分别为-388.42 万元、-98.65 万元、722.83 万元和 66.78 万元，分别占当年利润总额的 11.66%、2.63%、-14.72%和-2.15%。

请发行人说明：（1）说明对境外资金的使用审批流程、对境外账户的管理制度、境内外资金往来是否符合外汇管理相关规定。（2）说明无形资产的摊销政策，与同行业可比公司的差异情况及合理性；2020 年青岛沪鸽新增土地使用权，同年度固定资产及在建工程未发生大额新增的原因，发行人相关的投产计

划与业务规划。（3）说明报告期内的预收政策，与当期订单的执行情况是否匹配；报告期各期末预收账款主要客户的名称、余额、销售情况，与发行人是否存在关联关系；是否存在长时间挂账的预收款项及原因。（4）结合汇率波动、外币结算等情况，说明报告期内汇率波动的原因及合理性，量化分析对发行人经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对存放在境外货币资金的核查方法、核查证据、核查比例和核查结论。（审核问询问题第 19 题）

说明：

（一）说明对境外资金的使用审批流程、对境外账户的管理制度、境内外资金往来是否符合外汇管理相关规定

截至本说明出具日，公司共有 2 家境外全资子公司，境外子公司情况如下：

子公司名称	注册国家	主营业务
Vincismile Group LLC	美国	未开展自身实际业务，目前协助母公司在境外执行原材料采购业务
Oralland GmbH	德国	未开展实际业务

报告期各期末，公司存放在境外的货币资金情况如下：

单位：万元

存放单位	存放地	币种	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
Oralla dental private limited	印度	印度卢比				14.75
Vincismile Group LLC	美国	美元	193.05	704.95	416.67	439.09
Oralland GmbH	德国	欧元	29.17	29.70	30.99	31.17
Oralland GmbH	德国	美元	9.74			
CMP Industries LLC	美国	美元			80.22	94.04

1. 境外资金的使用审批流程

公司制定了《货币资金管理制度》，明确了应当按照规定的程序办理境外资金支付业务：(1) 事前审批。需要事前报告和申请才能办理的重点管控业务，必须在办理业务前发起事前的事项审批流程，经相关审批人同意后才能办理业务；(2) 支付审批。公司有关部门或个人申请付款时，需要发起款项支付审批流程，注明款项的用途、金额、预算、支付方式等内容，并附有效经济合同、事项审批意见或相关证明。审批人根据其职责、权限和相应程序对支付申请进行审批。对

不符合规定的货币资金支付申请，审批人应当拒绝批准；(3) 支付复核。复核人应当对批准后的货币资金支付申请进行复核，复核货币资金支付申请的批准范围、权限、程序是否正确，手续及相关单证是否齐备，金额计算是否准确，支付方式、支付单位是否妥当等。复核无误后，交由出纳人员办理支付手续；(4) 办理支付。出纳人员应当根据复核无误的支付申请，按规定办理货币资金支付手续，及时登记现金和银行存款日记账。

此外，公司实行业务部门与财务部双线控制并最终由有权审批机构审批的货币资金管理制度，任何一项货币资金支出都必须分别经过业务部门和财务部的审核，公司股东大会、董事会、董事长、分管副总、财务总监、子公司财务负责人负责资金支付的最终审批：股东大会负责净资产占比 30%（含）以上的出售资产、委托理财、对外担保、关联交易事项的审核；董事会负责净资产占比 10%（含）以上 30%以下的出售资产、委托理财、对外担保、关联交易事项的审核；董事长负责净资产占比 10%以下的出售资产、委托理财、对外担保、关联交易事项以及借款合同（协议）订立、变更与终止签约（含：展期及续借）、非保本型理财产品交易事项的审批；分管副总负责分管人员备用金借款的审批；财务总监负责出纳去银行提取 2 万元以上现金、银行通知存款或定期存款交易事项、保本型挂钩理财产品交易事项、银行开立与注销账户、母子公司间或子子公司间资金划拨及货款支付事项等日常资金管理事项的审批；子公司财务负责人负责出纳去银行提取 2 万元以下现金的审批。

2. 对境外账户的管理制度

公司根据《货币资金管理制度》进行境外银行账户的管理，银行开户及账户管理应当符合相关法律法规的规定，银行账户只能用于公司规定业务范围内的银行结算，不得出租、出借，不得用于个人结算；使用网上银行业务的，由经办和复核共同完成操作程序，不得由一人完成网上银行业务的全过程；每季度对银行账户进行清查、清理，非正常使用的账户要及时进行清理销户。

3. 境内外资金往来是否符合外汇管理相关规定

公司与境外子公司之间的资金往来分为经常项目和资本项目两类，公司均严格按照《外汇管理条例》等相关法律法规及规范性文件的要求执行。

(1) 经常项目资金往来

报告期内，Vincismile Group LLC 主要负责境外原材料采购业务，公司与 Vincismile Group LLC 因正常贸易往来发生的外汇收支均具有真实、合法的交易背景，公司已按照外汇监管相关要求完成对外贸易经营者备案登记。在办理具体贸易外汇收支时，公司向银行提交相关业务合同、发票等有效凭证和商业单据，并经银行审查后进行购汇付款。同时，公司已建立相关凭证和单据留存制度，以备外汇管理局及银行监管核查。

(2) 资本项目资金往来

公司对境外子公司的增减资等事宜均已按照《外汇管理条例》的规定完成外汇登记，银行在完成相关审查后为公司办理了外汇收支业务。

综上所述，公司境内外资金往来符合外汇管理的相关规定，不存在外汇相关违法违规行为。

（二）说明无形资产的摊销政策，与同行业可比公司的差异情况及合理性；2020 年青岛沪鸽新增土地使用权，同年度固定资产及在建工程未发生大额新增的原因，发行人相关的投产计划与业务规划

1. 无形资产摊销政策及与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司无形资产摊销政策及与同行业可比公司对比情况如下：

项目	爱迪特	国瓷材料	时代天使	家鸿口腔	沪鸽口腔
土地使用权	50 年	证载年限	未披露	使用年限	50 年
软件	5 年	5 年	未披露	5-10 年	5 年
专有技术	—	—	未披露	—	5 年

注：上表中可比公司资料来源于公开披露的年度报告、招股说明书

报告期内，公司无形资产主要为土地使用权，无形资产摊销政策与同行业可比公司相比无明显差异。对于使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。公司土地使用权以土地使用权证书登记的使用年限为依据，按 50 年进行摊销，与同行业可比公司保持一致，具有合理性。

公司专有技术金额较小，2021 年末账面原值 30.00 万元，以预计收益期限为依据，按 5 年进行摊销，具有合理性。

2. 2020 年青岛沪鸽新增土地使用权，同年度固定资产及在建工程未发生大额新增的原因，公司相关的投产计划与业务规划

2019 年 1 月，公司与青岛高新技术产业开发区管理委员会签署《投资项目协议》和《投资项目补充协议》，拟建设沪鸽口腔医疗器械科技园项目，建设内容包括隐形正畸制造基地、数字化种植导板制造基地、3D 打印设备及材料制造基地、运营中心、培训与继续教育中心和仓储物料中心等。其中，医疗器械科技园一期项目作为本次募集资金投资项目，建设内容包括隐形正畸制造基地、数字化种植导板制造基地以及 3D 打印设备及材料制造基地。

2020 年 6 月，公司全资子公司青岛沪鸽与青岛市自然资源和规划局签署《国有建设用地使用权出让合同》，青岛沪鸽依法取得一宗国有建设用地，出让价格为 3,477.58 万元，公司拟用该宗土地建设“沪鸽口腔医疗器械科技园一期项目”。根据合同约定，该土地上建设项目需在 2021 年 6 月 4 日前开工，在 2025 年 6 月 3 日之前竣工。2020 年公司未开工建设该募投项目，因此固定资产及在建工程未发生大额新增。

2022 年 5 月，公司与青岛高新技术产业开发区管理委员会签署《沪鸽口腔医疗器械科技园项目补充协议Ⅱ》，对项目占地面积、项目建设内容及相关指标等事宜进行了相应调整，其中占比面积从 87 亩调整至 60 亩，项目总投资从 5 亿元调整至 3.5 亿元，项目建设内容包括数字化 3D 打印隐形正畸制造基地、口腔数字化研发中心、运营中心、培训与继续教育中心、仓储物料中心等。调整后的项目计划于 2022 年 6 月开工建设。

（三）说明报告期内的预收政策，与当期订单的执行情况是否匹配；报告期各期末预收账款主要客户的名称、余额、销售情况，与发行人是否存在关联关系；是否存在长时间挂账的预收款项及原因

1. 报告期内预收政策，与当期订单的执行情况是否匹配

报告期内，公司预收款项（包括计入合同负债金额）按产品划分情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
隐形正畸矫治器产品	1,760.29	1,496.99	1,134.72	676.30
其他产品	964.73	1,402.47	700.34	423.91
合计	2,725.02	2,899.47	1,835.06	1,100.21

报告期各期末，公司预收款项（包括计入合同负债金额）分别为 1,100.21 万元、1,835.06 万元、2,899.47 万元和 2,725.02 万元，主要为预收客户的货款。

公司结合客户采购规模、合作时间、回款情况等制定了信用管理政策，对于国外客户、初次合作客户、不满足公司信用管理政策的客户以及隐形正畸矫治器产品的销售大多采用款到发货方式。

公司销售隐形正畸矫治器产品，按照履约进度确认收入，履约进度依据公司系统中每个病例的矫治器实际交付情况进行确定，按照累计实际完成的发货数量占预计全部的发货数量的比例确定实际的履约进度。报告期内，公司隐形正畸矫治器产品产销规模逐年扩大，实现的病例数量逐年增加，公司在隐形正畸矫治器产品发货前一般会预收整个病例的款项，而对应的收入需要分期确认，在该种模式下，随着实现的病例数的增加，公司隐形正畸矫治器产品预收款项逐年增长。

隐形正畸矫治器产品预收款项余额与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
在手订单	2,018.25	1,389.94	1,087.37	555.59
预收款项	1,760.29	1,496.99	1,134.72	676.30
预收款项/在手订单	87.22%	107.70%	104.35%	121.73%

注：隐形正畸矫治器产品在手订单系根据履约进度预计未来将结转收入的尚未发货的已接收订单

报告期内，公司隐形正畸矫治器产品预收款项余额占期末在手订单的比例分别为 121.73%、104.35%、107.70%和 87.22%，占比较高。2018 年末、2019 年末和 2020 年末预收款项余额占在手订单的比例均超过 100.00%，主要系：公司对于隐形正畸矫治器产品客户基本执行“先款后货”的销售政策，同时因公司隐形正畸矫治器产品处于市场开拓期，为扩大市场规模，通过客户预存货款的方式给予客户一定的优惠政策，使得各期末预收款项金额较高。公司隐形正畸矫治器产品预收款项政策与在手订单相匹配，具有合理性。

非隐形正畸矫治器产品预收款项余额与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
在手订单	1,314.65	1,686.64	1,140.09	779.29
预收款项	964.73	1,402.47	700.34	423.91
预收款项/在手订单	73.38%	83.15%	61.43%	54.40%

报告期内，公司非隐形正畸矫治器产品预收款项余额占期末在手订单的比例分别为 54.40%、61.43%、83.15%和 73.38%，占比较高。公司对于非隐形正畸矫治器产品客户一般执行“先款后货”的销售政策，对于合作时间长、信用良好、符合公司授信条件的客户给予一定的信用期。公司预收款项政策与在手订单相匹配，具有合理性。

2. 报告期各期末预收账款主要客户的名称、余额、销售情况，与公司是否存在关联关系；是否存在长时间挂账的预收款项及原因

报告期各期末，公司非隐形正畸矫治器产品预收款项主要客户情况如下：

单位：万元

2021 年 12 月 31 日

序号	客户名称	期末余额	占比	当年销售额	期后结转收入	期后结转占期末余额的比例
1	DENTALUX	36.25	1.33%	43.39	4.41	12.17%
2	Sanwa dental Corporation	32.01	1.17%	2.27	31.64	98.83%
3	ARGEN CANADA LLC	29.21	1.07%		29.21	100.00%
4	Straight Smile LLC	28.88	1.06%	513.87	25.60	88.64%
5	Argen Dental GmbH	25.80	0.95%	574.27	25.80	100.00%
合计		152.15	5.58%	1,133.80	116.66	76.67%

2020 年 12 月 31 日

序号	客户名称	期末余额	占比	当年销售额	期后结转收入	期后结转占期末余额的比例
1	Straight Smile LLC	388.35	13.39%	251.45	388.35	100.00%
2	Primotec USA	51.05	1.76%	116.82	51.05	100.00%
3	AL MASSI	41.38	1.43%		41.38	100.00%
4	Heliy	28.97	1.00%	19.87	28.97	100.00%
5	THE ARGEN CORPORATION	28.44	0.98%	186.34	28.44	100.00%
合计		538.19	18.56%	574.48	538.19	100.00%

2019 年 12 月 31 日

序号	客户名称	期末余额	占比	当年销售额	期后结转收入	期后结转占期末余额的比例
1	C.I.Medical Co.Ltd	21.11	1.15%	106.58	21.11	100.00%
2	河南金佳泰医疗器械有限公司	13.44	0.73%	257.25	13.44	100.00%

3	EGEOS.R.L.	13.34	0.73%			
4	SAINAMTIP DENTAL LABORATORYCO	13.32	0.73%	6.92	11.98	89.98%
5	河南利齿医疗器械有限公司	12.52	0.68%	129.51	12.52	100.00%
合计		73.72	4.02%	500.25	59.05	80.09%

2018 年 12 月 31 日

序号	客户名称	期末余额	占比	当年销售额	期后结转收入	期后结转占期末余额的比例
1	HCD istribution Ltd	19.40	1.76%	132.15	19.40	100.00%
2	NUOVAITAL-DENT	19.12	1.74%	53.47	19.12	100.00%
3	HELIY	18.65	1.70%	8.05	18.65	100.00%
4	DENTA MEDICAL EQUIPMENTCO.,LTD	14.15	1.29%	100.12	14.15	100.00%
5	Arseus Lab BV	11.53	1.05%	74.92	11.53	100.00%
合计		82.86	7.53%	368.71	82.86	100.00%

注 1：2019 年末预收款项客户中 EGEOS.R.L.和 SAINAMTIP DENTAL LABORATORYCO 为 CMP 公司客户，期后结转收入截止时点为 2020 年 6 月 30 日

注 2：除 CMP 公司客户外，2021 年末期后结转收入截止时点为 2022 年 4 月 30 日

报告期各期末，公司非隐形正畸矫治器产品预收款项主要客户与公司不存在关联关系，预收款项与期后结转收入情况相匹配，2021 年主要客户期后结转占期末余额的比例为 76.67%，主要系结转日期截止到 2022 年 4 月 30 日所致。报告期内非隐形正畸矫治器产品预收款项主要客户不存在长时间挂账的情形。

报告期各期末，公司隐形正畸矫治器产品预收款项主要客户情况如下：

单位：万元

2021 年 12 月 31 日

序号	客户名称	期末余额	占比(%)	当年销售额	期后结转收入	期后结转占期末余额的比例
1	成都伊博瑞科技有限公司	93.63	3.44	1.95	0.07	0.07%
2	昆明定美义齿制作有限公司	70.02	2.57	55.18	4.93	7.04%
3	北京康大时代医药有限公司	59.67	2.19	51.07	5.50	9.22%
4	日照市同辉医疗器械有限公司	39.85	1.46	26.67	2.50	6.26%
5	沈阳皓科创达商贸有限公司	39.75	1.46	53.25	4.16	10.47%

合计	302.91	11.12	188.11	17.16	5.66%

2020 年 12 月 31 日

序号	客户名称	期末余额	占比(%)	当年销售额	期后结转收入	期后结转占期末余额的比例
1	成都伊博瑞科技有限公司	95.58	3.30		2.01	2.11%
2	昆明定美义齿制作有限公司	64.84	2.24	86.58	60.11	92.71%
3	北京康大时代医药有限公司	59.62	2.06	84.48	56.57	94.88%
4	河南迈士通商贸有限公司	43.69	1.51	14.44	1.05	2.39%
5	日照市同辉医疗器械有限公司	38.31	1.32	39.97	26.16	76.12%
合计		302.03	10.42	225.48	148.90	49.30%

2019 年 12 月 31 日

序号	客户名称	期末余额	占比(%)	当年销售额	期后结转收入	期后结转占期末余额的比例
1	北京康大时代医药有限公司	87.00	4.74	78.17	87.00	100.00%
2	昆明定美义齿制作有限公司	60.34	3.29	55.64	60.34	100.00%
3	日照市同辉医疗器械有限公司	50.68	2.76	48.13	50.68	100.00%
4	河南迈士通商贸有限公司	35.20	1.92	9.46	35.20	100.00%
5	沈阳和平百嘉丽口腔门诊部有限公司	33.80	1.84	23.81	33.80	100.00%
合计		267.02	14.55	215.21	267.02	100.00%

2018 年 12 月 31 日

序号	客户名称	期末余额	占比(%)	当年销售额	期后结转收入	期后结转占期末余额的比例
1	四川省永坤医疗器械有限公司	46.49	4.23	28.79	46.49	100.00%
2	北京康大时代医药有限公司	46.27	4.21	18.01	46.27	100.00%
3	国药前景口腔科技（北京）有限公司	42.34	3.85	31.06	42.34	100.00%
4	日照市同辉医疗器械有限公司	33.38	3.03	20.54	33.38	100.00%
5	南京富世德医疗器械有限公司	25.10	2.28	6.61	25.10	100.00%
合计		193.58	17.59	105.01	193.58	100.00%

注：期后结转收入截止时点为 2022 年 4 月 30 日

报告期内，公司隐形正畸矫治器产品预收款项主要客户与公司不存在关联关系，部分客户如成都伊博瑞科技有限公司、河南迈士通商贸有限公司等预收款项

金额较大主要系客户该等为了锁定矫治病例价格,预存货款较大同时完成病例较少所致;

2020 年度、2021 年度期后结转占期末余额的比例较低主要系一个正常隐形正畸矫治疗程一般需持续 1-2 年,期后结转收入截止时点为 2022 年 4 月 30 日,时间较短故履约进度确认收入较小所致。

总体来看公司隐形正畸矫治器产品预收款项与期后结转收入情况相匹配,不存在长时间挂账的情形。

(四) 结合汇率波动、外币结算等情况,说明报告期内汇率波动的原因及合理性,量化分析对发行人经营业绩的影响

1. 汇率波动对公司经营业绩的影响

报告期内,公司汇兑损益对公司经营业绩的影响如下:

单位:万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用-汇兑损益(收益以“-”填列)	205.31	722.83	-98.65	-388.42
利润总额	6,339.42	4,911.63	3,748.24	3,331.15
汇兑损益占利润总额的比例(%)	3.24	14.72	-2.63	-11.66

公司境外业务主要结算货币为美元,部分外销客户采用欧元、人民币等进行结算,公司的外销业务面临相应的汇率风险。报告期内公司汇兑损益占利润总额的比例分别为-11.66%、-2.63%、14.72%和 3.24%,汇兑损益对公司经营业绩具有一定影响,但未构成重大不利影响。报告期内公司汇兑损益变动主要受美元兑人民币汇率影响,2018 年度、2019 年度受国际局势及美国货币政策的影响,美元兑人民币总体呈上升趋势,使得 2018 年度、2019 年度产生的汇兑净收益较高;2020 年度至 2021 年度,人民币开始持续升值,美元兑人民币呈下降趋势,使得公司产生较高汇兑净损失。公司汇兑损益的变动与美元汇率波动的趋势保持一致。

公司非本币的货币性资产与负债主要包括货币资金、应收账款、应付账款等,以报告期各期末非本币的货币性资产与负债为基础进行测算,汇率波动对公司业绩的敏感性分析如下:

单位:万元

情形	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
基准	利润总额	6,339.42	4,911.63	3,748.24	3,331.15
上涨 1,000 个基点	汇兑损益变动金额	156.06	131.75	70.39	49.19
	占利润总额比例	2.46%	2.68%	1.88%	1.48%
上涨 2,000 个基点	汇兑损益变动金额	312.12	263.49	140.77	98.38
	占利润总额比例	4.92%	5.36%	3.76%	2.95%
上涨 3,000 个基点	汇兑损益变动金额	468.18	395.24	211.16	147.58
	占利润总额比例	7.39%	8.05%	5.63%	4.43%
下跌 1,000 个基点	汇兑损益变动金额	-156.06	-131.75	-70.39	-49.19
	占利润总额比例	-2.46%	-2.68%	-1.88%	-1.48%
下跌 2,000 个基点	汇兑损益变动金额	-312.12	-263.49	-140.77	-98.38
	占利润总额比例	-4.92%	-5.36%	-3.76%	-2.95%
下跌 3,000 个基点	汇兑损益变动金额	-468.18	-395.24	-211.16	-147.58
	占利润总额比例	-7.39%	-8.05%	-5.63%	-4.43%

如上表所示，在美元、欧元等兑人民币汇率波动范围在 3,000 个基点以内的情况下，汇兑损益对经营业绩未构成重大不利影响。

为应对汇率波动对公司经营业绩的影响，公司积极关注贸易政策、外汇政策等对外汇市场的影响，一方面根据境外业务规模，适度调整外币货币性资产和负债规模；另一方面适当购买一定金额的远期外汇合约以降低汇率波动对公司经营业绩的影响，虽然公司已采取相关措施回避汇率波动带来的相关风险，但相关措施不能完全消除汇率波动对经营业绩的影响，在汇率波动较大的情况下，可能会对公司业绩造成不利影响。公司已在《招股说明书》对汇率波动风险进行了充分提示。

（五）核查程序及核查意见

1.核查程序

(1) 获取公司资金管理内部控制制度，了解境外资金的使用审批流程、对境外账户的管理制度，分析公司境外资金使用的内部控制制度是否健全，执行内控测试确认内部控制是否运行有效；

(2) 访谈公司财务部门负责人，了解境外资金的使用情况，审批流程；

(3) 结合外汇管理相关规定，分析公司报告期内境内外资金往来是否符合相关规定；

(4) 获取公司境外律师出具的法律意见书，了解公司境外子公司资金使用是否存在违法违规情形；

(5) 通过邮件联系银行客户经理获取境外子公司所有银行账户对账单，追查至现金及银行存款明细账，核查银行流水是否存在异常；

(6) 对所有境外子公司银行存款进行函证，函证内容包括各期期末银行存款余额、银行贷款情况、抵押担保情况、银行账户注销等，核查银行存款的真实性、准确性、完整性；

(7) 访谈公司财务部门负责人，了解无形资产的摊销政策，获取同行业可比公司招股书等公开资料，与同行业可比公司进行对比，分析公司无形资产摊销政策是否合理；

(8) 获取公司相关《投资项目协议》《投资项目补充协议》以及《国有建设用地使用权出让合同》，访谈财务部门负责人，了解 2020 年度固定资产、在建工程未发生大额新增的原因；

(9) 获取公司相关《沪鸽口腔医疗器械科技园项目补充协议Ⅱ》，访谈财务部门负责人，了解变更后的项目实际进展情况；

(10) 公司无形资产摊销政策制定合理，与同行业可比公司不存在显著差异；公司 2020 年度固定资产、在建工程未发生大额新增，主要系当年募投项目未实际开工建设所致；

(11) 公司医疗器械科技园项目进行了变更，预计于 2022 年 6 月开工建设，该项目的变更不影响募投项目的实施；

(12) 访谈公司财务部门负责人，了解无形资产的摊销政策，获取同行业可比公司招股书等公开资料，与同行业可比公司进行对比，分析公司无形资产摊销政策是否合理；

(13) 获取公司相关《投资项目协议》《投资项目补充协议》以及《国有建设用地使用权出让合同》，访谈财务部门负责人，了解 2020 年度固定资产、在建工程未发生大额新增的原因；

(14) 获取公司相关《沪鸽口腔医疗器械科技园项目补充协议Ⅱ》，访谈财务部门负责人，了解变更后的项目实际进展情况；

(15) 访谈公司销售部门负责人、财务部门负责人，了解报告期内公司的预收政策，与当期订单执行情况进行匹配，分析是否存在重大差异；

(16) 获取预收款项明细表，分析是否存在长时间挂账的预收款项，是否具备合理性；

(17) 通过企查查、中信保等查询主要客户的股东、法定代表人、主要负责人等，分析判断公司与主要预收客户是否存在关联关系；

(18) 查询报告期主要币种的汇率情况，了解波动原因；

(19) 结合汇率波动情况，对汇率变动对经营业绩的影响执行敏感性分析。

2.核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司建立了资金管理内部控制制度，由专人负责境外账户的管理，境内外资金的使用审批流程符合公司相关规定，境内外资金往来符合外汇管理相关规定，公司存放在境外的资金真实、准确、完整；

(2) 公司无形资产摊销政策制定合理，与同行业可比公司不存在显著差异；

(3) 公司2020年度固定资产、在建工程未发生大额新增，主要系当年募投项目未实际开工建设所致；

(4) 公司医疗器械科技园项目进行了变更，预计于2022年6月开工建设，该项目的变更不影响募投项目的实施；

(5) 公司制定的预收政策符合企业实际情况，与当期执行的订单相匹配，具有合理性；报告各期末，公司主要预收客户与公司之间不存在关联关系，不存在长时间挂账的预收款项；

(6) 报告期内，正常汇率波动产生的汇兑损益对公司经营业绩未构成重大不利影响，公司已采取必要的措施规避汇率波动带来的风险。

十七、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。（审核问询问题第 20 题）

说明：

（一）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

1. 核查范围及核查账户数量

我们已充分评估公司所处经营环境、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，对公司相关资金流水进行核查。根据中国证监会《首发业务若干问题问答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，对公司及其子公司、公司控股股东、实际控制人及其配偶和一致行动人、持股 5%以上的股东、公司董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员（包括财务经理、出纳、销售总监等），公司主要关联公司以及部分曾经存在关联关系的关联方等开立或控制的共计 543 个银行账户进行了核查，具

体情况如下：

序号	与公司关系/职务	核查主体	核查账户数量	资料获取情况
1	公司及其合并范围内子公司	沪鸽口腔及其 11 家控股子公司	133	报告期内银行对账单、已开立银行结算账户清单、银行函证、银行明细账
2	实际控制人及其配偶、一致行动人	宋欣、顾方方、秦立娟	49	报告期内银行对账单、关于银行账户完整的承诺函
3	公司董事、监事、高管及关键岗位人员	董事：刘钦、张永静 原董事：李军、胡日成、邓燕 监事：吴益峰、许好远、翟萍萍 高管：相龙升 财务经理及出纳：孙伟、魏嘉峰、孙玉姣、宋佳琪、杨一帆、于海凤、孙丽 审计部副经理：石海娜 销售经理：贲建维、柳晓明 其他关键岗位人员：王凯	231	报告期内银行对账单、关于银行账户完整的承诺
4	控股股东、持股 5%以上股东、实际控制人及一致行动人控制的企业、部分实际控制人具有重大影响的企业	宋欣及秦立娟控制的企业 34 家（含控股股东）、持股 5%以上股东日照兰信企业管理有限公司、宋欣及一致行动人具有重大影响的持股企业上海兰信常青商务信息咨询中心（有限合伙）、上海创朝企业管理咨询中心（有限合伙）和宁波梅山保税港区君承资产管理合伙企业（有限合伙）	98	报告期内银行对账单、已开立银行结算账户清单
5	其它主要关联方、部分曾经存在关联关系的关联方	日照悦轩酒店管理有限公司、日照艾美酒店咨询管理有限公司、日照市南淇商贸有限公司、青岛大华通商商贸有限公司、日照市恒鑫股权投资中心（有限合伙）、宁波梅山保税港区惠智企业管理合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区创升投资管理合伙企业（有限合伙）、日照市硕和股权投资中心（有限合伙）、青岛江瀚大通商贸有限公司、宁波梅山保税港区鑫隆企业管理合伙企业（有限合伙）、青岛紫东经贸有限公司、青岛恒安企业管理有限公司和青岛海欣康医疗科技有限公司	32	报告期内银行对账单、已开立银行结算账户清单
合计			543	

注：(1) 截至 2021 年 12 月 31 日，宋欣控制的企业日照儿童口腔医院有限公司尚未营业，尚未开设银行账户；(2) 截至 2021 年 12 月 31 日，秦立娟控制的企业日照心医健康管理有限公司尚未营业，尚未开设银行账户；(3) 青岛紫东

经贸有限公司和青岛恒安企业管理有限公司核查期限截至 2021 年 6 月 30 日，青岛海欣康医疗科技有限公司核查期限截至其控股权转让日期为止

2. 取得资金流水的方法

(1) 实际控制人、实际控制人之一致行动人、董事、监事、高管及关键岗位人员由项目组成员陪同打印境内银行流水，2021 年 7-12 月少数人员的部分银行流水以远程视频监控方式打印。具体包括：1) 中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、中国银行、交通银行、中国邮储银行、招商银行、平安银行、中信银行、兴业银行、光大银行、广发银行、民生银行、浦东发展银行、华夏银行、浙商银行等 16 家国有商业银行和股份制银行；2) 选择 9 家区域性商业银行，根据核查对象就职区域选择性打印，具体包括：齐鲁银行、恒丰银行、日照银行、日照东港农村商业银行、日照蓝海村镇银行、青岛银行、青岛农商银行、上海银行、上海农商银行；3) 核查对象银行流水显示的其它银行：包括北京银行、南洋商业银行等；4) 鉴于顾方方不在境内，采用录屏的方式委托他人持顾方方境内身份证件赴中国银行在柜员机补登记存折信息后交给项目组。

(2) 项目组成员陪同打印了公司及其境内子公司的银行流水；对于公司境外子公司的资金流水，我们以录屏方式陪同公司人员从网上银行下载了海外账户的对账单；CMP 公司报告期内曾为公司子公司，由其财务人员下载了 2018 年 1 月 1 日起至 2020 年 6 月 30 日止的银行账户电子流水后交给我们；ODP 公司报告期内曾为公司子公司，由其财务人员下载自 2018 年 1 月 1 日起至 2019 年 6 月 30 日止的银行账户电子流水后交给我们。

(3) 对于实际控制人宋欣先生及其配偶顾方方的海外个人银行账户的资金流水，我们以在线视频方式查阅了其海外手机银行账户页面后，由宋欣先生和顾方方女士下载了相关银行账户的网银记载并当场发送给我们，我们对视频全程进行录屏保存。

(4) 对于控股股东、实际控制人控制的主要企业以及其它主要关联法人企业，由相关公司财务人员去银行打印或从网上银行下载自 2018 年 1 月 1 日或开户日起至 2021 年 12 月 31 日或注销日止的银行账户交易流水后交给我们。

(5) 公司高级管理人员相龙升香港银行账户未开通手机银行或网银服务，由于疫情原因无法赴港打印银行流水，由其出具关于个人海外银行账户的说明。根

据其个人说明，并经我们对其境内个人卡流水核查，该账户开设后除初始存入资金以及自其工商银行转入小额资金及日常结息外，无其他收支。

3. 完整性核查

(1) 对于公司及其境内子公司，我们获得了企业信用报告和已开立银行结算账户清单、银行函证等文件进行验证完整性；对于实际控制人控制的主要企业、控股股东等法人，我们获得了已开立银行结算账户清单，并将获取的已开立账户清单与公司财务账面的银行账户进行核对，以验证完整性。

(2) 对于实际控制人及其一致行动人控制的企业以及其他主要的关联方法人，我们获取了报告期内关联方清单，对主要关联方的完整性进行查询验证，确定了主要关联方的流水核查范围；通过取得主要关联方已开立银行结算账户清单，对已经取得的银行对账单披露的对方账户和交易对手方等信息进行交叉核对，验证银行对账单的完整性。

(3) 对于实际控制人及其配偶、一致行动人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等自然人，项目组获取了自然人出具的已提供了全部银行账户资金流水的承诺函，采取了陪同前往银行打印流水、远程视频监控打印流水、通过手机“云闪付”APP 查询在部分银行是否有开立账户等核查措施，并对报告期内相关人员银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，通过银行流水显示的对手方账户信息确认是否存在未提供的银行账户，以确认银行账户的完整性。

4. 核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

(1) 核查金额重要性水平

公司及其子公司：报告期内对于公司及其子公司，确定其流水核查的重要性水平为单笔 30 万元，并根据各子公司实际情况对 30 万以下部分流水进行核查，境外美元账户流水的重要性水平为 80,000 美元；

控股股东、实际控制人控制的主要企业：选取 20 万元作为大额资金流水的核查标准，并根据各家公司实际情况对 20 万以下部分流水进行核查，境外美元账户流水的重要性水平为 7,000 美元；

自然人：报告期内对于公司及其主要相关方中的自然人，确定其流水核查的

重要性水平为单笔 5 万元，境外美元账户流水的重要性水平为 7,000 美元。

(2) 核查程序

1) 对公司资金管理相关内控制度进行测试，分析制度的设计和执行是否存在重大缺陷；

2) 获取公司及其子公司《已开立银行结算账户清单》，并与公司账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性。报告期内，公司及子公司本位币为人民币的基本存款账户及一般存款账户存续的有 27 个，注销账户有 17 个，具体情况如下：

序号	开户行	账户	账户性质	账户状态	开户时间	销户时间
1	汇丰银行青岛支行	624078952003	一般存款账户	正常	2018.10.29	
2	日照蓝海村镇银行秦楼支行	1102224000000000078	一般存款账户	撤销	2018.01.02	2021.01.21
3	日照银行东港支行	810100301421084887	一般存款账户	撤销	2019.10.25	2020.05.22
4	日照银行东港支行	370200201070000222	一般存款账户	正常	2007.05.17	
5	日照银行东港支行	810100301421085396	非预算单位专用存款账户	正常	2019.12.05	
6	日照银行分行营业部	810100101421029385	一般存款账户	撤销	2015.12.15	2020.05.28
7	日照银行分行营业部	810100101421035153	非预算单位专用存款账户	撤销	2016.08.26	2019.06.04
8	上海浦东发展银行日照分行	23210078801200000986	一般存款账户	撤销	2020.06.23	2021.10.22
9	日照银行兴海支行	810100601421012900	一般存款账户	撤销	2016.12.09	2019.06.03
10	招商银行日照分行	603900190910100	一般存款账户	正常	2014.11.06	
11	招商银行日照分行	603900190910166	一般存款账户	撤销	2015.08.17	2021.08.26
12	中国工商银行高新支行	1616031019100101025	一般存款账户	正常	2017.08.02	
13	中国建设银行东港支行	37050171600800000038	基本存款账户	撤销	2016.04.13	2019.07.09
14	中国建设银行日照城区支行	37001718608059000006	基本存款账户	正常	2012.03.13	
15	中国建设银行日照分行	37001718808050153345	一般存款账户	撤销	2007.11.26	2019.06.13
16	中信银行日照开发区支行	8110601012900720183	一般存款账户	撤销	2017.09.14	2021.08.12
17	民生银行日照分行	611356682	一般存款账户	撤销	2018.03.26	2018.04.10
18	民生银行日照分行	602710508	一般存款账户	撤销	2017.07.20	2018.03.12
19	民生银行日照分行	632822178	一般存款账户	正常	2021.03.29	

20	日照银行高科支行	810101001421075993	非预算单位专用存款账户	正常	2021.10.22	
21	招商银行上海世纪大道支行	121932769610501	一般存款账户	正常	2019.07.25	
22	招商银行上海东方支行	121932769610606	基本存款账户	正常	2019.03.07	
23	浙江稠州商业银行上海杨浦支行	56507012010090001803	一般存款账户	撤销	2019.07.30	2021.02.23
24	中国工商银行上海市中山南路支行	1001293529345945130	非预算单位专用存款账户	撤销	2013.12.24	2021.03.19
25	中国工商银行上海市新金桥支行	1001084409006820690	基本存款账户	撤销	2013.09.13	2019.01.03
26	中国建设银行上海东方路支行	31050161363600001212	一般存款账户	撤销	2017.07.24	2020.08.25
27	中国银行上海市祁连山支行	440379463420	一般存款账户	正常	2020.03.30	
28	中国建设银行上海浦东分行	31001520313050033140	基本存款账户	正常	2012.10.18	
29	中国建设银行日照城区支行	37001718608059000009	基本存款账户	正常	2014.07.14	
30	招商银行日照市分行	603900246810901	一般存款账户	正常	2015.02.27	
31	日照银行营业部	810100101421033221	一般存款账户	正常	2016.06.03	
32	招商银行日照市分行	603900798410505	一般存款账户	正常	2020.04.20	
33	中国工商银行日照分行高新支行	1616031009100090479	基本存款账户	正常	2016.05.11	
34	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000347	一般存款账户	正常	2018.11.27	
35	中国银行日照高科园支行	207830210641	一般存款账户	撤销	2016.06.12	2019.06.12
36	招商银行青岛香港西路支行	532906147510707	基本存款账户	正常	2015.08.13	
37	中国农业银行青岛高新区支行	38190101040028124	一般存款账户	正常	2021.04.29	
38	中国工商银行青岛高新区支行	3803059809100021096	基本存款账户	正常	2019.05.21	
39	中国农业银行青岛高新区支行	38190101040024313	一般存款账户	正常	2020.05.09	
40	中国农业银行青岛高新区支行	38190101040024834	一般存款账户	正常	2020.06.29	
41	招商银行青岛分行城阳支行	532908943910908	基本存款账户	正常	2019.06.14	
42	中信银行青岛延安三路支行	8110601013301183037	一般存款账户	正常	2020.09.14	
43	中国建设银行北京生命园支行	11001048600052506934	基本存款账户	正常	2012.12.05	
44	招商银行上海世纪大道支行	121942007910108	基本存款账户	正常	2021.06.15	

报告期内，公司及子公司未显示在开户清单上的存续账户 49 个、已注销账户 40 个，具体情况如下：

序号	开户行	账户	款项性质	账户状态	未显示在开户清单的原因

1	汇丰银行青岛支行	004077293055	美元一般户	正常	外币户不显示
2	民生银行青岛香港东路支行	695066184	美元一般户	撤销	外币户不显示
3	民生银行青岛香港东路支行	400980936	子账户	撤销	
4	日照银行东港支行	810100314621100168	美元一般户	正常	外币户不显示
5	日照银行东港支行	810100314611000079	定期存款户	撤销	定期存款不显示
6	日照银行东港支行	810100314611000086	定期存款户	撤销	定期存款不显示
7	日照银行东港支行	8100001014190014460*00	通知存款户	撤销	通知存款不显示
8	日照银行东港支行	810100314611000062	定期存款户	撤销	定期存款不显示
9	日照银行东港支行	810100314611000055	定期存款户	撤销	定期存款不显示
10	日照银行东港支行	810100314611000093	定期存款户	撤销	定期存款不显示
11	日照银行东港支行	810100314611000103	定期存款户	撤销	定期存款不显示
12	日照银行东港支行	810100314611000110	定期存款户	撤销	定期存款不显示
13	日照银行东港支行	810100314611000127	定期存款户	正常	定期存款不显示
14	日照银行东港支行	810100314611000134	定期存款户	正常	定期存款不显示
15	日照银行东港支行	810100314611000141	定期存款户	正常	定期存款不显示
16	日照银行东港支行	810100314611000158	定期存款户	正常	定期存款不显示
17	日照银行东港支行	810100314611000165	定期存款户	正常	定期存款不显示
18	日照银行东港支行	810100314611000172	定期存款户	正常	定期存款不显示
19	招商银行日照分行	603900190932123	美元一般户	正常	外币户不显示
20	招商银行日照分行	603900190935389	欧元待核查户	正常	外币户不显示
21	招商银行日照分行	603900190932489	美元待核查户	正常	外币户不显示
22	招商银行日照分行	603900190935603	欧元一般户	正常	外币户不显示
23	招商银行日照分行	60390019098000069	保证金户	撤销	保证金户不显示
24	招商银行日照分行	60390019091100036	保证金户	撤销	保证金户不显示
25	招商银行日照分行	60390019091100053	保证金户	撤销	保证金户不显示
26	招商银行日照分行	60390019091100067	保证金户	撤销	保证金户不显示
27	招商银行日照分行	60390019091100022	银关通	撤销	
28	招商银行日照分行	60390019091100245	保证金户	撤销	保证金户不显示
29	招商银行日照分行	60390019091100259	保证金户	撤销	保证金户不显示
30	招商银行日照分行	60390019098000127	保证金户	撤销	保证金户不显示

31	招商银行日照分行	60390019091100214	保证金户	撤销	保证金户不显示
32	招商银行日照分行	60390019091100228	保证金户	撤销	保证金户不显示
33	招商银行日照分行	60390019091100231	保证金户	撤销	保证金户不显示
34	招商银行日照分行	60390019091100108	保证金户	撤销	保证金户不显示
35	招商银行日照分行	60390019091100125	保证金户	撤销	保证金户不显示
36	招商银行日照分行	60390019091100139	保证金户	撤销	保证金户不显示
37	招商银行日照分行	60390019091100142	保证金户	撤销	保证金户不显示
38	招商银行日照分行	60390019091100262	保证金户	撤销	保证金户不显示
39	招商银行日照分行	60390019091100276	保证金户	正常	保证金户不显示
40	中国工商银行高新支行	1616031041000000560	保证金户	正常	保证金户不显示
41	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000095	美元待核查户	正常	外币户不显示
42	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000096	美元一般户	正常	外币户不显示
43	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000097	欧元待核查户	正常	外币户不显示
44	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000098	欧元一般户	正常	外币户不显示
45	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000118	瑞士法郎待核查户	正常	外币户不显示
46	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000119	瑞士法郎一般户	正常	外币户不显示
47	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000116	日元待核查户	正常	外币户不显示
48	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000117	日元一般户	正常	外币户不显示
49	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000128	英镑待核查户	正常	外币户不显示
50	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000129	英镑一般户	正常	外币户不显示
51	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000601	澳币一般户	正常	外币户不显示
52	中国建设银行日照城区支行	37050271860800000001	美元定期存款账户	正常	外币户不显示
53	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000521	美元资本金账户	撤销	外币户不显示
54	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000751	美元资本项目-资产变现账户	撤销	外币户不显示
55	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000765	美元资本项目-资产变现账户	正常	外币户不显示
56	中信证券日照泰安路营业部	9910121955	资产账户	撤销	
57	中国工商银行东港支行	1616031019100323786	欧元一般户	正常	外币户不显示
58	中国工商银行东港支行	1616031019100101149	美元一般户	正常	外币户不显示
59	中国工商银行东港支行	1616031029100098535	美元待核查户	正常	外币户不显示
60	中国工商银行东港支行	1616031029100323993	欧元待核查户	正常	外币户不显示

61	齐鲁银行日照分行	86621001199628800024	经常项目外汇账户-美元	正常	外币户不显示
62	齐鲁银行日照分行	86621001114611000000	定期存款账户	撤销	
63	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000348	美元一般户	正常	外币户不显示
64	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000350	欧元一般户	正常	外币户不显示
65	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000349	美元待核查户	正常	外币户不显示
66	中国建设银行日照城区支行	37050171860800000351	欧元待核查户	正常	外币户不显示
67	中国银行日照高科园支行	219530207562	美元一般户	撤销	外币户不显示
68	中国银行日照高科园支行	220830207980	欧元一般户	撤销	外币户不显示
69	中国银行日照高科园支行	210430207742	欧元一般户	撤销	外币户不显示
70	中国银行日照高科园支行	206530207863	美元一般户	撤销	外币户不显示
71	招商银行青岛分行城阳支行	53290894398000015	通知存款账户	撤销	通知存款不显示
72	招商银行青岛分行城阳支行	53290894398000029	通知存款账户	撤销	通知存款不显示
73	招商银行青岛分行城阳支行	53290894398000046	通知存款账户	撤销	通知存款不显示
74	招商银行青岛分行城阳支行	53290894398000032	通知存款账户	撤销	通知存款不显示
75	中信银行青岛延安三路支行	8110601032101281092	通知存款账户	正常	通知存款不显示
76	中信银行青岛延安三路支行	8110601022401281091	定期存款账户	正常	定期存款不显示
77	BANK OF THE WEST CENTRAL CHINA	049 014 277	一般账户	撤销	境外子公司境外账户不显示
78	Industrial and Commercial Bank of China (USA)NA	6300012221	一般账户	正常	境外子公司境外账户不显示
79	Industrial and Commercial Bank of China (USA)NA	6000091539	利息户	正常	境外子公司境外账户不显示
80	Industrial and Commercial Bank of China (USA)NA	6000205819	一般账户	正常	境外子公司境外账户不显示
81	Industrial and Commercial Bank of China (USA)NA	6300030385	利息户	正常	境外子公司境外账户不显示
82	Bank of China Duesseldorf Branch	9700419719	一般账户	正常	境外子公司境外账户不显示
83	Bank of China Duesseldorf Branch	9700567279	Current Account	正常	境外子公司境外账户不显示
84	Bank of China Duesseldorf Branch	9700419720	Current Account	正常	境外子公司境外账户不显示
85	Citizens bank*	401125-302-1	Payroll Account	正常	原境外子公司境外账户不显示
86	Citizens bank*	401125-299-8	Operating Account	正常	原境外子公司境外账户不显示
87	EAST WEST BANK*	86-33010452	Operating Account	正常	原境外子公司境外账户不显示
88	EAST WEST BANK*	86-33012334	Payroll Account	正常	原境外子公司境外账户不显示
89	中国工商银行孟买支行*	0166000100000129463	一般账户	撤销	原境外子公司境外账户不显示

注：标注*部分银行为公司原子公司 CMP 公司和 ODP 公司在境外开立的银行账户，账户状态为该账户截至该子公司出售交割日时的状态

3）对公司及其子公司报告期内各期末的银行账户余额进行函证，以确认各期末银行存款余额的存在性及准确性；

4）获取公司及其子公司、控股股东报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账，对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支进行双向核对，关注相关关联方在报告期内是否与公司及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

5）根据银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的主要客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人、股东、董监高进行了交叉核对。逐笔检查记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致。若为销售收款，检查交易对方是否为公司真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为公司真实供应商。若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人，检查交易性质是否具备合理性。关注公司与股东、董事、监事、高管等相关重要人员是否存在异常往来；

6）针对未达到重要性水平的交易，重点关注公司与关联方进行的资金往来，通过获取完整的关联方清单，在序时账中进行检索核查公司是否与关联方有异常往来；

7）获取报告期内实际控制人及其一致行动人、董事（独立董事除外）、监事、高管、关键岗位人员的资金流水，检查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替公司承担成本费用的情况，获取实际控制人及其一致行动人、董事、监事、高管、关键岗位人员相关银行账户完整的承诺。具体范围如下：

序号	姓名	与公司关系	流水覆盖期间	涉及银行账户个数
1	宋欣	实际控制人、董事长	2018.01.01-2021.12.31	35
2	顾方方	实际控制人配偶	2018.01.01-2021.12.31	3
3	秦立娟	实际控制人母亲、一致行动人	2018.01.01-2021.12.31	11
4	刘钦	董事、总经理	2018.01.01-2021.12.31	14
5	张永静	董事、副总经理	2018.01.01-2021.12.31	12

6	李军	原董事	2018.01.01-2021.12.31	21
7	胡日成	原董事	2018.01.01-2021.12.31	24
8	邓燕	原董事、原副总经理、原董事会秘书	2018.01.01-2021.12.31	11
9	吴益峰	监事会主席	2018.01.01-2021.12.31	10
10	许好远	监事、核心技术人员	2018.01.01-2021.12.31	5
11	翟萍萍	监事、人力资源部经理	2018.01.01-2021.12.31	8
12	相龙升	财务总监、董事会秘书	2018.01.01-2021.12.31	22
13	孙伟	财务经理	2018.01.01-2021.12.31	14
14	魏嘉峰	原财务出纳	2020.02.24-2021.12.31	11
15	孙玉姣	财务出纳	2021.05.19.2021.12.31	8
16	石海娜	审计部副经理	2018.01.01-2021.12.31	7
17	宋佳琪	子公司财务副经理	2018.01.01-2021.6.30	7
18	杨一帆	子公司财务出纳	2020.12.01-2021.12.31	8
19	于海凤	子公司财务经理	2018.01.01-2021.12.31	13
20	孙丽	子公司财务出纳	2021.05.06.2021.12.31	4
21	贲建维	国际部总经理	2019.09.01-2021.12.31	11
22	柳晓明	原子公司副总经理	2018.01.01-2021.09.28	10
23	王凯	子公司副总经理	2018.01.01-2021.12.31	11
合计				280

注：(1) 柳晓明已于 2021 年 12 月离职，故此其核查截至日期为 2021 年 9 月 28 日；(2) 魏嘉峰、孙玉姣、孙丽与杨一帆作为出纳人员，核查起始时间为其入职公司时间；(3) 贲建维作为关键销售人员，核查起始时间为其入职公司时间

获取了实际控制人控制的主要企业及其他主要关联企业的资金流水。具体范围如下：

序号	名称	与公司关系	流水覆盖期间	涉及银行账户个数
1	上海惠致实业有限公司	控股股东	2018.01.01-2021.12.31	1
2	日照健智经贸有限公司	公司持股 5%以上的股东	2018.01.01-2021.12.31	3

3	日照兰信企业管理有限公司	公司持股 5%以上的股东	2018.01.01-2021.12.31	2
4	上海兰信医疗科技集团股份有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	5
5	上海兰信益达医疗科技有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
6	上海承升医疗科技有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	2
7	深圳惠瑞医生集团有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
8	烟台兰信口腔医院有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	2
9	烟台莱山口腔医院	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	4
10	青岛兰信口腔医院管理有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	5
11	青岛新都口腔医院	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	3
12	日照心脏病医院管理有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	6
13	日照心脏病医院	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	12
14	日照口腔医院管理有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	6
15	日照口腔医院	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	11
16	日照口腔医院东城有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	3
17	日照思图麦运营管理有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
18	青岛兰信控股有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	3
19	山东宜康工程设计有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	2
20	Irvine Medical Technology Inc.（美国）	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
21	Howes Real Estate（美国）	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
22	新世界东方菁美（北京）医疗美容诊所有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
23	日照市乐途酒店有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	2
24	青岛信诚建达空调设备有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	3
25	青岛春慈新都口腔医院	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
26	上海九仙山咨询管理中心（有限合伙）	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
27	上海兰信医院管理有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
28	青岛兰信企业管理有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	2
29	日照紫东物业管理服务有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	5
30	上海优比实业有限公司	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
31	日照龙复园艺中心	实际控制人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
32	日照市东港区兰德管理咨询有限公司	一致行动人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1

33	日照大宇管理咨询有限公司	一致行动人控制的企业	2018.01.01-2021.12.31	1
34	宁波梅山保税港区君承资产管理合伙企业（有限合伙）	实际控制人具有重大影响	2018.01.01-2021.12.31	1
35	上海创朝企业管理咨询中心(有限合伙)	实际控制人具有重大影响	2018.01.01-2021.12.31	1
36	上海兰信常青投资管理中心(有限合伙)	实际控制人重大影响企业	2018.01.01-2021.12.31	1
37	日照悦轩酒店管理有限公司	公司其他关联方	2018.01.01-2021.12.31	2
38	日照艾美酒店咨询管理有限公司	公司其他关联方	2018.01.01-2021.12.31	7
39	日照市南淇商贸有限公司	公司其他关联方	2018.01.01-2021.12.31	4
40	青岛大华通商商贸有限公司	公司其他关联方	2018.01.01-2021.12.31	1
41	日照市恒鑫股权投资中心（有限合伙）	公司其他关联方	2018.01.01-2021.12.31	1
42	宁波梅山保税港区惠智企业管理合伙企业（有限合伙）	公司其他关联方	2018.01.01-2021.12.31	1
43	宁波梅山保税港区创升投资管理合伙企业（有限合伙）	公司其他关联方	2018.01.01-2021.12.31	1
44	日照市硕和股权投资中心（有限合伙）	公司其他关联方	2018.01.01-2021.12.31	1
45	青岛江瀚大通商贸有限公司	公司其他关联方	2018.01.01-2021.12.31	1
46	宁波梅山保税港区鑫隆企业管理合伙企业（有限合伙）	公司其他关联方	2018.01.01-2021.12.31	1
47	青岛紫东经贸有限公司	曾存在关联关系的关联方	2018.01.01-2021.12.31	1
48	青岛恒安企业管理有限公司	曾存在关联关系的关联方	2018.01.01-2021.12.31	1
49	青岛海欣康医疗科技有限公司	曾存在关联关系的关联方	2018.01.01-2021.12.31	10

(3) 异常标准及确定程序

1) 公司大额资金往来存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

2) 公司与实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在异常大额资金往来；

3) 公司存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释；

4) 公司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；

5) 公司实际控制人个人账户存在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；

6) 公司实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司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；

7）公司实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；

8）存在代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，我们逐笔进行核查，核查其个人账户的实际归属、资金来源及其合理性。

（4）受限情况和替代措施

与公司关系	姓名	受限情况	替代措施
独立董事	刘云松	因不参与公司具体经营和涉及个人隐私等原因，未提供银行流水。	1） 结合对公司报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注独立董事及其控制或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；2） 结合对公司主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注独立董事及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。
独立董事	易善兵		
原独立董事	韩志丽		
实际控制人的配偶	顾方方	因长期在美国生活，受新冠疫情影响以及个人原因难以回国配合公司前往各银行进行流水核查。	1） 结合对公司报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注其在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；2） 结合对公司主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注其在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来；3） 通过已取得实际控制人及其一致行动人、其他董事、监事、高管及其他关键人员流水进行交叉核对，核查其是否存在其他银行账户；4） 采用录屏及录音的方式委托他人持顾方方境内身份证件赴中国银行在柜员机补登其存折信息后交给项目组。
财务总监、董事会秘书	相龙升	因香港银行账户未开通手机银行或网银服务，由于疫情原因无法赴港打印银行流水。	1） 结合对公司报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注其在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；2） 结合对公司主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注其在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来；3） 通过已取得实际控制人及其一致行动人、其他董事、监事、高管及其他关键人员流水进行交叉核对，核查其是否存在其他银行账户；4） 出具关于个人海外银行账户的说明。根据其个人说明，并经项目组对其境内个人卡流水核查，该账户开设后除初始存入资金以及自其工商银行转入小额资金及日常结息外，无其他收支。
原子公司达芬奇医疗副总经理兼营销总监	柳晓明	取得其 2018 年 1 月 1 日-2021 年 9 月 28 日个人银行流水；后因个人原因于 2021 年 12 月离职，后续未配合中介机构对其个人银行流水进行核查。	1） 结合对公司报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注其在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；2） 结合对公司主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注其在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。
子公司达芬奇科技财务副经理	宋佳琪	取得其 2018 年 1 月 1 日-2021 年 9 月 15 日个人银行流水；因怀孕生产、产褥期及哺乳期，难以于 2022 年上	1） 结合对公司报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注其在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；2） 结合对公司主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注其在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。

		半年配合中介机构前往银行打印流水。	
其它主要关联方、部分曾经存在关联关系的关联方	青岛紫东经贸有限公司	取得其 2018 年 1 月 1 日-2021 年 6 月 30 日银行流水；因 2021 年下半年该关联方已注销，无法打印流水。	1） 结合对公司报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注其在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；2） 结合对公司主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注其在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。
其它主要关联方、部分曾经存在关联关系的关联方	青岛恒安企业管理有限公司	取得其 2018 年 1 月 1 日-2021 年 6 月 30 日银行流水；因 2021 年下半年该关联方已注销，无法打印流水。	1） 结合对公司报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注其在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；2） 结合对公司主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注其在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。

（二）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

我们获得了上述公司及个人银行账户的银行流水明细，并将上述银行流水中的交易对方名称与公司报告期内的全部客户和供应商名称、前 10 大客户和前 10 大供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人进行了交叉核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查，具体核查结果如下：

1. 公司及其子公司的流水核查情况

报告期内，公司存在现金销售的情形，主要系参加展会而产生的现场交易所致。报告期内，公司现金销售情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
现金销售	12.85	0.05%	9.38	0.04%	37.26	0.14%	34.14	0.15%

公司已制定相关的现金管理制度，严格控制现金交易情况，报告期内现金交易金额占收入比重较低，且呈明显下降趋势。除上述情形以及公司与客户、供应商的正常往来外，公司不存在异常交易的情形。

2. 实际控制人及其配偶和一致行动人的流水核查情况

我们对实际控制人宋欣及其配偶和一致行动人自行开立的共计 47 个银行账

户进行了核查。2018-2021 年期间，剔除本人内部账户资金往来后，上述人员存在的大额资金收付情况如下：

(1) 宋欣

单位：万元/万美元

类型		2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
境内账户	收入	4,757.88	5,294.84	10,755.09	9,816.38	30,624.19
	支出	-4,782.98	-4,907.74	-18,825.16	-15,007.06	-43,522.94
	净额	-25.10	387.10	-8,070.07	-5,190.68	-12,898.75
境外账户	收入	2.92	442.11	218.18	264.27	927.48
	支出	-32.08	-424.64	-230.15	-51.93	-738.80
	净额	-29.16	17.47	-11.97	212.34	188.68

通过查阅相关转账支出的对手方户名、取得部分大额固定资产购买凭证和部分对外借款合约、对下属主要企业相关大额支出进行抽凭、访谈相关人员等方式核查，2018-2021 年期间，宋欣大额资金流出具体情况如下：

账户类型	用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
境内账户（万元）	家庭内部支出	-700.02	母子间转账 629.21 万元，其余为近亲属间转账	截至 2021 年 12 月 31 日，宋欣对外借款已收回 684 万元，待收回款 2,061.05 万元。未收回款项中：540 万元借款用于购买房产，385 万元用于近亲属顾毅毅下属企业周转和个人支出，108 万元借款用于朋友对外投资，其余 1,028.05 万元为 10 名朋友的周转借款。
	投资理财	-1,716.44	招商证券银证转账支出	
	与下属境内公司间往来支出	-17,543.76	①下属心脏病医院及口腔医院建设与运营支出合计 11,226.45 万元； ②下属青岛兰信 1 周以内短期周转款 1,200.01 万元，下属青岛兰信、上海兰信和上海惠致等公司 1 周以上的运营与周转往来支出合计 5,117.30 万元，其中：用于上海兰信归还欣康泽借款 1,519.86 万元，用于上海惠致归还青岛兰信股权转让款 270 万元，用于解决沪鸽口腔股权代持相关资金周转 780 万元，用于青岛兰信、上海兰信及信诚建达等员工薪酬、房租、办公采购及咨询服务等运营支出 779.94 万元，归还李军借款用于股权投资和购置房产 400 万元，向胡日成提供借款用于股权投资 272.50 万元，向海欣康提供周转借款 850 万元（已归还），归还外部公司借款 245 万元	
	对外借款往来	-16,476.05	归还朋友及其控股公司借款 13,731 万元，其中归还郭雷及其控股公司借款合计 13,112.35 万元；对外借款 2,745.05 万元	

	购置房产	-2,179.36	向招商局地产（日照）有限公司、青岛绿城华川置业有限公司、日照鸿泰国际贸易有限公司等 4 家地产公司购买房产，归还涉房贷款 16.95 万元	
	股权投资	-1,333.73	涉及沪鸽口腔股权款支出 1,102.81 万元，江苏世泰实验器材有限公司股权投资款 200.92 万元，上海兰信常青商务信息咨询中心（有限合伙）出资 30 万元	
	归还质押融资	-3,555.76	归还招商证券质押金及质押息	
	信用卡还款	-17.82	信用卡到期还款	
	合计	-43,522.94		
境外账户（万美元）	家庭内部支出	-9.46	配偶转款及支付亲属子女国外学费	对外借款对象均为实际控制人的朋友。截至 2021 年 12 月 31 日，宋欣对外借款已收回 310 万美元，待收回款 3.10 万美元。
	房屋和车辆支出	-71.43	购买房屋和车辆、归还房贷、缴纳房产税及装修支出	
	往来借款	-319.10	归还朋友借款 6 万美元，对外借款 313.10 万美元	
	与下属境外公司间往来支出	-338.81	其中：与 Irvine 公司往来支出 320 万美元；发行人出售 CMP 公司股权后，归还其与 CMP 公司之间的短期借款往来 8.71 万美元；向被投资企业 Gesoo, Inc（已注销）提供借款 10.10 万美元	
合计		-738.80		

宋欣的银行流水金额较大，其国内银行流水主要用于其与亲属、商业伙伴、私人朋友以及控股公司之间的银行转账、个人股权或者证券投资、房屋车辆买卖等；其国外银行流水主要用于亲属转账、朋友借款和房屋车辆买卖等。2018-2019 年期间，宋欣个人国内流水净支出金额较大，核查其资金流水最终投向及最终用途情况，剔除其正常商业投资和往来转账后，其资金最终主要用于日照心脏病医院的建设和运营，主要原因在于日照心脏病医院处于医院建设初期，需要较多的外部资金以确保医院建设和运营的正常进行。

经查，实际控制人宋欣不存在大额取现的情形；由于宋欣 2017 年 6 月前曾任青岛益信总经理，离职后至 2021 年 4 月期间曾任青岛益信顾问，故此存在从关联方客户青岛益信医学科技有限公司领取顾问费或报销费用的情形。除前述情形外，宋欣与公司客户、供应商以及前十大客户和前十大供应商的实际控制人、股东、董事、监事和高管之间不存在资金往来。

(2) 顾方方

单位：万美元

类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
收入	0.00	100.00	36.59	0.00	136.59
支出	-10.68	-115.00	-21.51	0.00	-147.19
净额	-10.68	-15.00	15.08	0.00	-10.60

通过查阅相关转账支出的对手方户名、取得部分大额固定资产的购买凭证等方式核查，2018-2021 年期间，顾方方大额资金流出具体情况如下：

用途类型	金额（万美元）	主要去向	说明
家庭内部往来与支出	-51.51	配偶转款、归还亲属借款以及支付亲属子女国外学费	对外借款对象均为实际控制人的朋友。截至 2021 年 12 月 31 日，顾方方对外借款已收回。
对外借款	-80.00	归还朋友前期借款 50 万美元，对外借款 30 万美元用于购买房屋	
投资理财	-8.50	购买数字货币	
购置车辆	-7.18	购买特斯拉汽车	
合计	-147.19		

2018-2021 年期间，顾方方境外账户的大额资金流水主要用于亲属转账、朋友借款、房屋车辆买卖和投资等事项，其境内账户仅于 2020 年存在 1 笔向宋欣转账 14.93 万元的大额资金支出流水。经查，顾方方不存在大额取现的情形，其与公司客户、供应商以及前十大客户和前十大供应商的实际控制人、股东、董事、监事和高管之间不存在资金往来。

(3) 秦立娟

单位：万元

类　型	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
收入	1,541.75	1,842.98	4,453.47	5,532.28	13,370.48
支出	-1,964.71	-1,449.82	-4,801.45	-5,428.28	-13,644.26
净额	-422.96	393.16	-347.98	104.00	-273.78

通过查阅相关转账支出的对手方户名、取得部分大额固定资产的购买凭证、对实际控制人下属主要企业相关大额支出进行抽凭、访谈相关人员等方式核查，2018-2021 年期间，秦立娟大额资金流出具体情况如下：

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
与子女控股公司往来支出	-2,604.26	用于其子宋欣下属日照心脏病医院及关联口腔医院的建设与运营	截至 2021 年 12 月 31 日，秦立娟

家庭内部支出	-4,007.65	与其子宋欣往来转账 3,997.65 万元、向近亲属宋蕾往来转账 10 万元	对外借款已收到 1,845.10 万元，剩余金额为 195.85 万元。
对外借款往来	-4,046.78	归还朋友借款 2,005.83 万元，其中归还郭雷借款 1,437.17 万元；对外提供借款 2,040.95 万元	
投资理财	-1,473.48	委托胡日成进行证券投资	
股权投资	-879.47	上海兰信医院管理有限公司出资款 530 万元，向日照市东港区税务局缴纳股权转让所得税 349.47 万元	
购置房产	-575.24	购买日照市东港区人民法院执行的法拍房	
购汇支出	-5.50	委托他人代为兑换美元	
转账错误	-51.88	错误转账，资金已退回	
合计	-13,644.26		

2018-2021 年期间，秦立娟的银行流水金额较大，主要是用于亲属、私人朋友以及亲属控股公司之间的银行转账、个人股权或者证券投资、房屋车辆买卖等。经查，秦立娟不存在大额取现的情形；除与公司关联方客户青岛海欣康医疗科技有限公司在 2018-2019 年存在正常借款往来外，秦立娟与公司客户、供应商以及前十大客户和前十大供应商的实际控制人、股东、董事、监事和高管之间不存在资金往来。

3. 公司其他董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等个人资金流水的核查情况

2018-2021 年期间，剔除本人内部账户资金往来后，公司其他董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员存在的大额资金收付情况如下：

单位：万元

姓名	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		说明
	收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
刘钦	69.91	-35.69	37.88	-23.00	556.39	-596.00	260.64	-201.04	主要用于沪鸽口腔股权投资和代持还原、亲属朋友转账往来等
张永静	52.34	-50.78	108.86	-130.05	106.11	-110.00	0.00	0.00	主要用于沪鸽口腔股权投资、亲属朋友转账、理财、购买房屋、就医等
李军	291.63	-252.63	4,632.25	-4,661.13	2,705.70	-2,790.33	5,204.48	-5,397.91	主要用于亲属、朋友、参股公司以及商业伙伴转账往来、沪鸽口腔股权代持还原、股权投资、房屋购买等
胡日成	528.54	-455.79	1,099.75	-977.22	1,307.62	-3,146.28	3,092.59	-5,271.70	主要用于亲属、朋友以及参股公司转账往来、股权和证券投资、房屋车辆买卖等
邓燕	159.00	-178.00	210.14	-80.00	328.11	-176.00	353.12	-393.40	主要用于证券基金投资、沪鸽口腔股权投资、夫妻转账等
吴益峰	38.05	-30.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-8.00	主要用于理财支出和夫妻转账等
许好远	23.48	-28.00	0.00	0.00	0.00	-5.00	0.00	0.00	主要用于夫妻转账、购买房屋支出等
翟萍萍	0.00	0.00	0.00	0.00	42.00	-42.00	0.00	0.00	主要是沪鸽口腔股权代持还原、协助秦立娟提取现金后归还他人借款等
相龙升	28.90	-5.00	111.57	-82.57	52.52	-70.68	9.82	-50.58	主要用于证券投资、沪鸽口腔股权投资、消费贷还款、夫妻转账等
孙伟	0.00	0.00	0.00	-5.00	80.00	-80.00	0.00	0.00	主要是协助秦立娟提取现金后归还他人借款、亲属借款等
魏嘉峰	49.66	-55.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	主要用于购买短期理财产品
孙玉姣	0.00	0.00							
石海娜	44.50	-40.00	5.00	-20.00	0.00	-10.00	22.00	-76.50	主要用于亲属转账、购买房屋、

宋佳琪	10.00	0.00	30.12	-10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	主要用于亲属转账、定期存款等
杨一帆	5.00	-5.00	0.00	0.00					主要用于夫妻转账
于海凤	17.04	-5.00	0.00	-20.00	20.00	-10.00	19.00	-10.00	主要用于亲属转账、同事借款和购买理财等
孙丽	0.00	0.00							
贲建维	80.96	-78.00	44.00	-60.00	83.88	-74.41			主要用于夫妻转账、偿还房贷、投资青岛兰信以及朋友借款等
柳晓明	169.69	-211.08	423.38	-355.40	210.60	-199.17	72.85	-29.60	主要用于夫妻转账、基金证券投资、朋友借款、沪鸽口腔股权投资和购买房屋车辆等
王凯	1,327.75	-1,769.40	0.00	-48.00	134.61	-82.62	2,272.50	-2,269.20	主要用于达芬奇科技股权代持还原、入伙创升投资、股权转让、亲属或关联公司转账往来和证券投资等

注：柳晓明已于 2021 年 12 月离职，其核查截至日期为 2021 年 9 月 28 日；宋佳琪由于个人原因暂未取得 2021 年 9-12 月流水，上表中其个人 2021 年银行流水仅包括 1-8 月期间；魏嘉峰于 2020 年 2 月入职，其 2020 年的流水仅包括 2-12 月的流水；杨一帆于 2020 年 12 月入职，其 2020 年流水仅包括 12 月流水；孙玉姣于 2021 年 5 月入职，其 2021 年的流水仅包括 5-12 月的流水；孙丽于 2021 年 5 月 6 日入职，其 2021 年流水仅包括 2021 年 5 月 6 日-12 月流水；贲建维于 2019 年 6 月入职，其 2019 年流水仅包括 6-12 月流水

通过查阅相关转账支出的对手方户名、取得部分大额固定资产的购买凭证、对实际控制人下属主要企业相关大额支出进行抽凭、访谈相关人员等方式核查，2018-2021 年期间，公司董事、监事、高级管理人员以及关键管理人员大额资金流出具体情况如下：

①刘钦

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-96.69	配偶转账及亲属间借款	刘钦于 2018-2019 年期间归还报告期前朋

对外借款往来	-289.04	归还朋友和青岛兰信借款、朋友周转借款	友借款 249.60 万元，于 2018 年归还青岛兰信借款 16.44 万元；于 2018-2020 年期间借款给朋友 23 万元，上述借款已归还。
股权代持还原	-336.00	归还被代持股东的出资款	
股权投资	-116.00	取得沪鸽口腔部分股权	
转账错误	-18.00	错误转账，资金已退回	
合计	-855.73		

②张永静

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-48.27	配偶转账、医疗支出和归还亲属借款	——
购置房产	-53.25	向青岛中腾双创置地有限公司购买房屋	
投资理财	-85.31	主要涉及招商基金、天弘基金、建信理财、中银理财和兴业银行相关产品	
股权投资	-80.00	取得沪鸽口腔部分股权	
归还借款	-24.00	归还青岛兰信借款	
合计	-290.83		

③李军

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-150.00	配偶间转账	截至 2021 年 12 月 31 日，李军对外借款已归还 750.28 万元，剩余金额为 868.30 万元。未归还款项中：购买房产 50 万元，为亲属就医借款 15 万元，为朋友持股公司运营周转借款 303.30 万元，其余 500
购置房产等支出	-962.15	购买房产、家电及装修费等合计 945.62 万元，归还公积金贷款 16.53 万元	
股权代持还原	-2,513.36	归还被代持股东的出资款以及青岛兰信为本次股权还原提供的周转借款	
股权投资	-2,130.29	投资上海兰信股权 90 万元，支付青岛润泰医学科技有限公司股权款 786	

		万元，支付山东鑫海润邦医疗用品配送有限公司股权转让所得税 1,254.29 万元	万元为朋友个人资金周转借款。
投资理财	-70.00	证券投资银证转账	
参股公司往来支出	-5,056.00	与参股公司青岛兰信的往来款项支出，其中：用于日照心脏病医院和关联口腔医院的建设和运营支出 3,006.31 万元，用于山东宜康工程设计有限公司日常运营 49.69 万元，青岛兰信归还郭雷借款 2,000 万元	
对外借款往来	-2,121.11	归还朋友借款 502.53 万元，对朋友及其控股公司借款支出 1,618.58 万元	
购汇支出	-99.09	因子女留学购买外汇	
合计	-13,102.00		

④胡日成

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-831.53	配偶间转账 160 万元、归还代亲属理财款 504.89 万元、借款给亲属 166.64 万元（其中代亲属直接向房产公司支付购置款 121.65 万元）	
购置房屋	-773.13	向青岛凯旋地产公司购买房产支出以及装修款支出	
对外借款往来	-89.00	均为个人朋友小额借款	
股权投资相关支出	-756.20	除与贲建维存在 40 万元青岛兰信股权投资款退回事项外，其余款项支出均为股权投资相关支出，其中：沪鸽口腔 64 万元、上海兰信 70 万元、上海兰信常青投资管理中心（有限合伙）90 万元，其余 492.20 万元分别投资宁波梅山保税港区卓群投资管理合伙企业（有限合伙）和宁波梅山保税港区鑫隆企业管理合伙企业（有限合伙）等 4 家企业	对外借款对象均为胡日成的朋友。截至 2021 年 12 月 31 日，胡日成对外借款已收到 58 万元还款，剩余 31 万元未还款。
参股公司往来支出	-876.96	与参股公司上海兰信的往来款项支出 215 万元，用于关联口腔医院的运营；与参股公司青岛兰信往来款支出 661.96 万元，其中：代秦立娟以其理财本金及收益向青岛兰信提供借款 390 万元（用于日照心脏病医院以	

		及关联口腔医院的建设和运营支出 290 万元，用于青岛兰信向瑞丰口腔科技（深圳）有限公司提供借款 100 万元），归还青岛兰信借款 271.96 万元	
投资理财	-2,103.27	银证转账 1,400.27 万元，中信银行购买理财产品 653 万元，招商银行大额存单 50 万元	
归还代朋友理财款	-4,383.68	代秦立娟进行证券投资后向其返还投资本金及收益 3,383.68 万元，代秦立娟以其理财本金及收益向宋欣转账 1,000 万元	
信用卡还款	-12.86	信用卡到期还款	
归还代收房租	-24.36	代朋友徐**向租户收取房屋租金后将租金转账给朋友	
合计	-9,850.99		

⑤邓燕

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-75.40	配偶间转账 70 万元，归还亲属借款 5.40 万元	——
投资理财	-684.00	银证转账 189 万元、向博时基金、富国基金、广发基金、兴证全球基金和中欧基金等购买基金产品 495 万元	
股权投资	-58.00	取得沪鸽口腔部分股权	
归还借款	-10.00	2018 年归还青岛兰信借款 10 万元	
合计	-827.40		

⑥吴益峰

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-18.00	配偶间转账	——
投资理财	-20.00	购买农银理财产品	

合计	-38.00		

⑦许好远

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-28.00	配偶间转账	——
投资理财	-5.00	涉及陆金所相关产品	
合计	-33.00		

⑧翟萍萍

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
股权投资	-12.00	取得沪鸽口腔部分股权	——
帮助他人提现	-30.00	协助秦立娟提现后归还他人借款	
合计	-42.00		

⑨相龙升

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-5.00	配偶间转账	——
归还贷款	-113.33	归还建设银行贷款	
投资理财	-48.50	银证转账用于证券投资	
股权投资	-32.00	间接取得沪鸽口腔部分股权	
信用卡还款	-10.00	信用卡到期还款	
合计	-208.83		

⑩贲建维

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-91.00	配偶间转账	——
购置房产	-72.00	向青岛惠成置业有限公司购买房屋	
投资理财	-9.41	购买海尔海融易理财产品	
股权投资	-40.00	拟投资青岛兰信股权，已退款	
合计	-212.41		

⑪柳晓明

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-60.60	配偶间转账	截至 2021 年 9 月 28 日，柳晓明对外借款已收回 10 万元，其余款项归还情况由于柳晓明已经离职，未能取得。
购置房屋车辆	-150.50	购买房屋及缴纳税费等、向上海弘仁锐豪汽车销售服务有限公司购买汽车	
投资理财	-215.50	证券投资银证转账、购买招商基金、银基通基金以及理财产品	
股权投资	-64.00	取得沪鸽口腔部分股权，离职后已退出	
对外借款往来	-253.63	归还朋友前期借款 161.13 万元，对外借款 92.50 万元	
购汇支出	-51.02	因个人需要向银行购买美元	
合计	-795.25		

⑫王凯

用途类型	金额（万元）	主要去向	说明
家庭内部支出	-2,114.50	配偶间转账 2,104.50 万元，亲属间转账 10 万元	——

归还亲属控股公司款项支出	-1,184.00	代持达芬奇科技股权还原后偿还青岛兰信相关款项 819 万元，向青岛兰信归还借款 365 万元	
投资理财	-716.00	银证转账 86 万元，向光大理财、中银理财和建信理财购买理财产品 630 万元	
股权投资	-143.70	达芬奇科技员工持股平台创升投资出资款 125.70 万元；出资款错误转账 18 万元，均已退回	
购买房产	-5.62	向青岛捷东房地产开发有限公司购买房产	
归还投资公司借款	-5.40	向其原控股公司青岛海欣康医疗科技有限公司归还借款	
合计	-4,169.22		

上述个人账户中，存在的大额提现情形如下：

单位：万元

序号	员工姓名	时间	涉及金额	原因
1	柳晓明	2019.12	8.00	用于支付购房中介费用
2	孙伟	2019.08-2019.10	80.00	协助秦立娟提现后归还他人借款
3	翟萍萍	2019.08	30.00	协助秦立娟提现后归还他人借款

2018-2021 年期间，由于存在任职关系或者投资关系等原因，胡日成、李军和王凯存在向公司部分关联方客户或关联方供应商领取薪酬、报销费用和转账往来的情形，主要涉及关联方企业包括青岛益信医学科技有限公司、山东鑫海润邦医疗用品配送有限公司、青岛海欣康医疗科技有限公司和青岛信诚建达空调设备有限公司等。除此以外，上述个人账户中，刘钦存在向公司主要客户四川新华光医疗科技有限公司的实际控制人李强归还借款的情形，具体情况如下：

单位：万元

姓名	对手方	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
刘钦	李强	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-30.00	0.00	0.00	刘钦于 2016 年向李强借款 30 万元，2019 年予以归还

除上述情形以外，2018-2021 年期间，公司其他董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在大额取现的情形；上述人员与公司主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人之间不存在资金往来。

4. 相关个人账户与公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来情况

(1) 相关个人账户与公司股东的大额资金往来情况

2018-2021 年期间，相关个人与公司法人股东之间存在资金往来的情形主要包括：分红款支付、代持股份还原、股权转让以及与控股公司之间的往来借款等，均属于正常往来；剔除重复表述后，相关个人账户与公司自然人股东的大额资金往来情况如下：

单位：万元

姓名	对手方	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
宋欣	秦立娟			58.24		2,680.00	-1,030.00	821.21	-329.21	属于母子间直接转账往来
	胡日成							1,000.00		代秦立娟以其理财本金及收益向宋欣转账
	郭雷		-900.00	20.80		2,025.51	-2,206.50	956.98	-2,057.41	属于朋友间直接往来借款
	陈品亦				-400.00	400.00				属于朋友往来借款
	戴允慧								-31.75	属于朋友往来借款

秦立娟	郭雷					300.00	-300.00	7.99		属于朋友间直接往来借款
	胡日成					1,619.00	-81.83	1,764.68	-1,391.65	属于朋友间委托理财往来
	孙伟						-80.00			协助秦立娟提现后归还他人借款
	夏培足						-80.00			协助秦立娟提现后归还他人借款
	翟萍萍						-30.00			协助秦立娟提现后归还他人借款
胡日成	戴允慧			100.00						属于朋友归还借款
李军	贺涛						-216.00	138.21	-731.07	属于朋友间借款、股权转让款和沪鸽口腔股权代持还原款项
	刘钦						-468.00		-105.00	属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	刘金兰						-90.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	戴允慧						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	程德坤					23.00	-36.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项、转账错误等
	迟利						-12.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	冯雷						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	郭光存		-10.00	6.30	-8.40	5.00	-17.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项、朋友借款往来
	刘爱霞						-18.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	刘树国						-18.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	柳蓉						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项

	张瑜						-18.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	邹亚静						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	马德国						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	张金芝						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	赵宇						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	王可镭						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
刘钦	邓燕						-18.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	王胜勇						-60.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	姚燕						-30.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	毕传庆						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	陈常坤						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	崔娥						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	范鹏						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	崔超凡						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	金玉淑						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	李梅						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	李治国						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项

	陆明华						-18.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	马艳						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	孟祥树						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	任百波						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	王海霞						-12.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	魏娟						-30.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	夏林鹏						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	谢佟瑞						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	许诗杨						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	杨国浓						-6.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	张艳斌						-30.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	翟萍萍						-12.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项
	左俊						-12.00			属于沪鸽口腔股权代持还原款项

(2) 相关个人账户与公司其他员工的大额资金往来情况

除去上述情形外，2018-2021 年期间，相关个人账户与公司其他员工的大额资金往来情况如下：

单位：万元

姓名	对手方	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出	

胡日成	贲建维		-40.00	40.00						拟投资青岛兰信股权的投资款和退款

(3) 相关个人账户与其他关联自然人的大额资金往来情况

除前述情形以及相关人员与其家庭近亲属之间转账往来外，相关个人账户与其他关联自然人之间不存在大额资金往来的情形。

综上所述，公司实际控制人宋欣及其配偶和一致行动人、其他董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关个人账户归属真实，个人资金往来流水均正常、合理，不存在异常资金收付的情形，资金往来的性质不存在与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人进行利益输送的情形。

5. 对实际控制人及其一致行动人所控制企业资金流水的核查情况

2018-2021 年期间，公司于 2021 年向股东分配现金红利 1,165.80 万元，剔除现金分红相关资金流水、与公司关联交易以及实际控制人及一致行动人与控制企业内部之间的资金往来后，实际控制人及其一致行动人控制企业的大额资金收付相关情况如下：

单位：万元/万美元

序号	企业名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
1	上海惠致实业有限公司		-71.68			81.00	-45.00	52.01	-36.00	主要系股东短期借款及代扣代缴个人所得税
2	日照健智经贸有限公司								-278.39	主要系归还借款和支付工程款
3	上海兰信医疗科技集团股份有限公司	12,218.10	-5,989.83	16,131.16	-22,130.00	37,370.00	-41,176.24	26,215.50	-14,231.71	主要系往来借款，用途为下属医院建设与运营所需资金的短期周转
4	上海兰信益达医疗科技有限公司									
5	上海承升医疗科技有限公司									
6	上海兰信医院管理有限公司	6,467.80	-500.00							主要系投资款和投资退款

7	深圳惠瑞医生集团有限公司									
8	烟台兰信口腔医院有限公司		-412.52	30.00	-434.46				-795.45	主要系支付房租以及垫付烟台莱山口腔医院建设工程款
9	烟台莱山口腔医院	57.51	-496.81	31.43	-522.27	60.00	-1,068.66	17.08	-470.33	主要系房租、工程、广告和采购等款项
10	青岛兰信口腔医院管理有限公司	590.00	-902.28	33.09	-451.56	35.01	-94.50	59.76	-119.53	主要系房租、采购、财务软件和税款等支付
11	青岛新都口腔医院	78.99	-848.84	307.78	-397.12	114.40	-534.55		-413.66	主要系工资、宣传、社保和采购等款项
12	日照心脏病医院管理有限公司	1,977.00	-1,918.82	6,000.00	-575.64	50.00	-160.42	4,756.00	-6,162.27	主要系采购、工资、接受投资和对外借款等
13	日照心脏病医院	11,237.55	-10,362.99	5,879.93	-15,687.26	4,420.88	-8,947.23	1,484.89	-19,623.23	主要系建设、采购、工资支出以及医疗收入
14	日照口腔医院管理有限公司		-1,000.00	50.00	-600.00		-1,267.02		-997.80	主要系房屋买卖和租赁相关支出
15	日照口腔医院	48.78	-1,342.57	29.72	-1,347.98	0.00	-1,169.79	0.00	-653.10	主要系工资、采购和租赁费
16	日照儿童口腔医院有限公司									
17	日照口腔医院东城有限公司	98.79	-1,216.08		-57.51					主要系建设装修等支出
18	日照思图麦运营管理有限公司									
19	日照龙复园艺中心									
20	青岛兰信控股有限公司	31,991.93	-31,947.01	20,459.92	-16,370.18	15,425.13	-8,590.48	6,065.22	-6,524.97	主要系借款往来，用途为下属医院等经营主体建设与运营所需资金的短期周转
21	青岛兰信企业管理有限公司	47.00	-1,961.76							主要系房屋购置和装修费用支出
22	山东宜康工程设计有限公司	341.89	-65.08	3,287.69	-2,565.69	1,779.81	-1,420.00		-20.00	主要系工程款以及与关联企业之间借款往来
23	Irvine Medical Technology Inc.	33.81	-0.96	330.01	-230.00	230.80	-230.01	64.98	-65.76	主要系借款往来、对外投资和房屋买卖等

24	Howes Real Estate LLC	32.15	17.48	4.95	-9.00		-10.55		-10.11	主要为房屋出售和定期归还银行贷款支出
25	新世界东方菁美（北京）医疗美容诊所有限公司	205.52	-149.35	84.42	-321.03	17.44	-6.86	20.00	-11.35	上海兰信于 2020 年 9 月取得该公司控股权，其流水主要系办公费用和经营收入等
26	日照市乐途酒店有限公司	71.17	-40.12	88.24					-18.10	主要系房租收入和装修费、人员工资
27	青岛信诚建达空调设备有限公司	50.00	-40.00	105.00	-113.90	181.92	-212.02	1,226.60	-2,461.43	主要系销售、采购和借款往来支出
28	日照紫东物业管理服务有限公司	2,315.00	-2,576.48	100.00	-32.06	106.00	-100.00	30.50	-30.00	主要系采购、工资和借款往来支出
29	上海九仙山咨询管理中心（有限合伙）		-850.00							退回合伙人投资款
30	青岛春慈新都口腔医院有限公司		-116.24							主要系装修费用支出
31	上海优比实业有限公司		-32.59						-5.85	主要系股权转让款和代扣代缴个人所得税
32	日照大宇管理咨询有限公司									
33	日照市东港区兰德管理咨询有限公司									
34	日照心医健康管理有限公司									

我们对实际控制人及其一致行动人控制企业的银行账户进行核查，除已经披露的关联方客户和关联方供应商外，前述企业与公司的主要客户、供应商之间不存在关联关系。2018-2021 年期间，除因存在与公司相同的客户或者供应商而发生正常交易往来外，上述企业与公司的客户和供应商存在的非经营性资金往来情况如下：

单位：万元

企业名称	客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
上海兰信医疗科技集团	四川口腔医院有限责任公司			31.16						收到被投资公司支付的股东方派遣人员费用

股份有限公司										
青岛兰信控股有限公司	瑞丰口腔科技（深圳）有限公司			100.00		100.00			-200.00	朋友公司运营资金借款，已偿还完毕

除上述情形外，实际控制人及其一致行动人控制的企业与公司客户和供应商不存在资金往来的情形，不存在实际控制人及其一致行动人利用其所控制的企业为公司客户和供应商输送利益的情形。2018-2021 年期间，四川口腔医院有限责任公司与公司的关联销售交易金额为 0.00 万元、0.47 万元、0.16 万元和 0.00 万元；瑞丰口腔科技（深圳）有限公司与公司的销售交易金额分别为 6.85 万元、6.43 万元、12.84 万元和 12.30 万元。整体而言，上述两家企业交易金额较小，不存在利益输送的情形。

2018-2021 年期间，除宋欣外，实际控制人及其一致行动人控制的其它企业与公司现任董事、监事、高级管理人员以及关键岗位员工存在的大额资金往来情况如下：

单位：万元

姓名	企业名称（对手方）	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
刘钦	上海惠致实业有限公司	12.05								沪鸽口腔现金分红
	青岛兰信控股有限公司							66.00	-16.44	上海兰信常青投资管理中心（有限合伙）的股权转让款收入与向青岛兰信借款归还支出
	日照健智经贸有限公司							22.41	0.00	归还个人借款
张永静	青岛兰信控股有限公司				-24.00	24.00				因个人资金需求向青岛兰信借款，已偿还
吴益峰	上海惠致实业有限公司	29.77								沪鸽口腔现金分红
王凯	青岛兰信控股有限公司	145.00	-235.00						-949.00	代持公司股权还原后偿还青岛兰信相关款项以及借款支出
	日照健智经贸有限公司	8.35								沪鸽口腔现金分红

	上海九仙山资讯管理中心（有限合伙）	50.00								退回合伙人投资款
	青岛信诚建达空调设备有限公司	40.00								归还前期个人借款

综上所述，2018-2021 年期间，除增资、现金分红和正常的关联交易往来外，实际控制人及其一致行动人控制的企业与公司之间不存在异常资金收付的情形；除与少数企业存在短期资金拆借和收到派遣人员费用外，实际控制人及其一致行动人控制的企业不存在与公司客户、供应商之间的异常资金收付情形；除分红、归还借款、股权转让以及代持还原等事项外，实际控制人及其一致行动人控制的企业不存在与公司董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员之间的异常资金收付情形。

（三）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

1. 是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

(1) 具体核查程序及获取的核查证据

1）核查包括公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水，确认其是否存在异常；

2）对公司资金管理执行穿行测试，公司现行资金管理相关内部控制制度健全有效，公司严格按照制度执行，不存在较大缺陷；

3）获取公司账面银行账户，并与《已开立银行结算账户清单》一致，不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，公司银行开户数量与现有业务相匹配；

4）查看公司流水，查看是否存在大额或频繁取现的情形，公司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；

5）获取公司主要关联自然人资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形，了解该等情形是否表明其代替公司承担成本费用；

6）查看公司流水，核查是否存在异常购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

7）对相关个人账户是否与公司客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人存在交易情况进行核查；

8）获取公司采购合同、物流单据、采购发票、付款单据等资料，对公司采购循环执行穿行测试和内控测试程序，测试公司采购内部控制的运行有效性，核查是否存在异常资金流出；

9）检查与客户签订的合同、订货单、发货单据、销售发票、运输单据、回款单据等支持性单据，对公司的销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试和控制测试，核查是否存在异常资金流入；

10）对公司主要客户进行了走访及视频访谈，确认其是否存在与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形；

11）对公司主要供应商进行了走访及视频访谈，确认其是否存在与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形。

(2) 各项核查措施的覆盖比例和确认比例

1）针对公司及其子公司报告期内的银行账户，我们对单笔交易金额在 30 万元以上的流水核查覆盖比例和确认比例为 100%；

2）针对公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员和关联自然人报告期内的银行账户，我们对单笔交易金额在 5 万元以上的流水核查覆盖比例和确认比例为 100%；

3）针对实际控制人控制的企业报告期内的银行账户，我们对单笔交易金额在 20 万元以上的流水核查覆盖比例和确认比例为 100%；

4）2018-2021 年，我们通过走访及视频访谈的方式核查的客户销售金额占公司当期销售收入的比例分别为 44.66%、47.46%、52.55%和 56.23%；

5）2018-2021 年，我们通过走访及视频访谈的方式核查的供应商采购金额占公司当期采购总额的比例分别为 45.70%、57.99%、44.22%和 65.08%。

(3) 核查结论

经核查，我们认为，公司不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

2. 是否存在股份代持等情形

(1) 具体核查程序及获取的核查证据

1）核查包括公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等的资金流水，确认是否存在大额异常情况；

2）获取公司股东股权转让资料，包括股权转让协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查公司报告期内是否存在股份代持情形。

3）访谈存在股份代持情况的相关股东，了解股份代持的原因及代持还原情况，核查相关资金流水，以访谈或者股东调查表等方式确认公司现有股东清晰，不存在股份代持的情形。

(2) 各项核查措施的覆盖比例和确认比例

针对公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员和关联自然人报告期内的银行账户，我们对单笔交易金额在 5 万元以上的流水核查覆盖比例和确认比例为 100%。

(3) 核查结论

经核查，我们认为，公司历史上曾存在代持股份的情形，截至 2021 年 12 月 31 日，上述情形已经予以规范，已不存在股份代持的情形。

3. 实际控制人是否存在大额未偿债务

(1) 具体核查程序及获取的核查证据

1) 公司实际控制人宋欣及其一致行动人的银行流水；

2) 获取实际控制人及其一致行动人的个人征信报告；

3) 获取实际控制人关于不存在大额未偿债务的声明。

(2) 各项核查措施的覆盖比例和确认比例

针对实际控制人及其一致行动人报告期内的银行账户，我们对单笔交易金额在 5 万元以上的流水核查覆盖比例和确认比例为 100%。

(3) 核查结论

经核查，我们认为，截至本问询回复出具日，除正常购房贷款外，实际控制人及其一致行动人不存在大额未偿债务的情形。

4. 公司内部控制是否健全有效、公司财务报表是否存在重大错报风险

(1) 具体核查程序及获取的核查证据

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》结合公司实际情况，公司制定了《货币资金管理制度》等相关内部控制制度，内控健全有效，公司财务报表不存在重大错报风险。

我们于 2022 年 5 月 10 日出具《关于山东沪鸽口腔材料股份有限公司内部控制的鉴证报告》（天健审〔2022〕7812 号），我们认为沪鸽口腔公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司内部控制健全有效、公司财务报表不存在重大错报

风险情形。

综上所述，我们认为，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管等相关人员的资金流水不存在资金闭环回流的情形；不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形；公司历史上曾存在代持股份的情形，经规范整改，上述代持行为已经消除，公司股权清晰；实际控制人不存在大额到期未偿债务的情形；公司内部控制健全有效，不存在财务报表重大错报的风险。

十八、关于信息披露豁免

根据申报材料，发行人部分信息因涉及商业秘密申请信息披露豁免，保荐人、申报会计师已出具专项核查意见。

请发行人和中介机构明确说明相关申请豁免信息认定为商业秘密的理由是否充分，并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的相关要求完善信息披露豁免申请。（审核问询问题第 21 题）

说明：

（一）公司相关申请豁免信息认定为商业秘密的理由充分、合理

公司在首次申报中，就报告期内原材料采购前五大供应商中的三家供应商的名称、公司情况等信息申请豁免信息披露，并分别以供应商 A、供应商 B 和供应商 C 作为替代名称予以披露，主要原因系前述三家公司均为公司主要产品的关键原材料供应商，上述原材料的成分与配比是相关产品质量保证并稳定量产的配方关键，而且为了研究上述配方，公司经过了长期研究与实验探索，研发投入较大。出于保持产品竞争优势和配方长久保密的原因，公司未申请相关专利，故为防止竞争对手抄袭或者刺探相关信息，特申请将上述原材料供应商的名称及公司情况等信息豁免披露，以避免公开披露后被竞争对手知悉，对公司的商业竞争优势、与供应商的商业谈判地位等产生较大不利影响，损害公司利益。

《中华人民共和国反不正当竞争法》规定，商业秘密是指不为公众所知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息、经营信息等商业信息。

公司上述申请豁免披露的信息未泄露、不为公众所知悉，系公司的敏感商业信息和商业机密，对公司具有商业价值，公司已对其采取相应的保密措施，

综上所述，公司将该等信息认定为商业秘密的理由充分。

（二）公司商业秘密信息豁免披露履行的程序符合《上市审核问答》问题 21 的要求

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》问题 21，公司因涉及商业秘密提出豁免申请的，应当符合以下要求：1. 公司应当建立相应的内部管理制度，并明确相关内部审核程序，审慎认定信息豁免披露事项；2. 公司的董事长应当在豁免申请文件中签字确认；3. 豁免披露的信息应当尚未泄漏。

1. 公司已制定《信息披露管理办法》，其中规定：

“公司拟披露的信息属于国家秘密、商业秘密等情形，按照本制度披露或者履行相关义务可能导致其违反境内外法律法规、引致不当竞争、损害公司及投资者利益或者误导投资者的，可以按照相关规定豁免披露。

公司拟披露的信息存在不确定性、属于临时性商业秘密等情形，及时披露可能会损害公司利益或者误导投资者，且有关内幕信息知情人已书面承诺保密的，公司可以按照相关规定暂缓披露。

公司应当审慎确定信息披露暂缓、豁免事项，不得随意扩大暂缓、豁免事项的范围。

暂缓披露的信息确实难以保密、已经泄露或者出现市场传闻，导致公司股票及其衍生品种交易价格发生大幅波动的，公司应当立即披露相关事项筹划和进展情况。”

经核查公司出具的信息豁免披露申请文件及相关制度等资料，（1）公司已建立相应的内部管理制度，并明确相关内部审核程序，审慎认定信息豁免披露事项；公司本次申请豁免披露的信息系公司原材料供应商的名称及基本情况等商业秘密信息，披露该类信息将对公司的商业竞争优势、与供应商的商业谈判地位产生较大不利影响，从而使公司在未来市场竞争中处于不利地位，严重损害公司利益；（2）公司已出具豁免申请文件并经公司董事长签字确认；（3）公司申请豁免披露的信息尚未泄漏。

综上所述，公司将上述信息认定为商业秘密并申请豁免披露符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 涉及商业秘密豁免申请的要求。

2. 对投资者决策判断的影响及泄密情况

公司已经按照《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）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年 12 月修订）》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》的要求，在创业板首次公开发行审核关注要点落实情况表中有关财务事项的专项核查报告和申报财务报表附注等文件中公开披露了公司对豁免披露供应商的采购情况、报告期内各期向该等供应商合计的采购额占当期采购总额的百分比、报告期内各期向该等供应商分别的采购额和采购比例以及该等供应商与公司是否存在关联关系等信息。依据上述信息，投资者可以较为全面、准确地了解公司的采购及主要供应商等情况，豁免披露不会影响投资者的决策判断。

根据公司提供的资料及其出具的说明，公司的《员工手册》作为员工劳动合同的附件，将“原材料供应商信息”界定为“绝密”，明确了能够知悉该等信息的部门及人员范围，并规定了相关资料存储、对外报送的保密措施，从而保护该等信息避免泄露。截至本问询函回复日，公司未发生申请豁免披露的信息泄露的情形。

综上所述，公司本次发行上市涉及的信息豁免披露不会影响投资者决策判断，未发生申请豁免披露的信息泄露的情形，亦不存在泄密的风险。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 查阅公司的信息披露豁免申请、申请豁免披露的具体信息、豁免信息披露后的招股说明书等文件；

(2) 访谈公司董事长、财务负责人；

(3) 查阅公司关于信息披露、信息管理的内部管理制度文件；

(4) 查阅公司与相关人员签署的劳动合同及其附件、保密协议等文件；

(5) 检索公司官网以及相关客户的公开信息资料；

(6) 检索相关法律法规对商业秘密的规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为，

(1) 公司申请豁免披露的信息属于公司商业秘密，认定理由充分；

(2) 我们已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的相关要求出具并完善信息披露豁免申请的专项核查意见。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二二年六月二十二日