

会专字[2019]6202号

**关于无锡祥生医疗科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件  
审核问询函的专项核查意见**

**上海证券交易所：**

上海证券交易所（以下简称“贵所”）于2019年5月30日出具的《关于无锡祥生医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）[2019]197号）（以下简称“《问询函》”）已收悉。根据贵所出具的《问询函》的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（2019年6月华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）名称变更为容诚会计师事务所（特殊普通合伙），以下简称“本所”或“申报会计师”）对问询函中涉及本所的有关问题进行了专项核查。

现就《问询函》提出的有关问题向贵所回复如下：

说明：本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题 11.报告期内，公司采用以经销为主、直销为辅的销售模式，报告期内，公司经销模式收入占比分别为 87.01%、67.49%和 69.07%。

请发行人：（1）补充披露经销模式下的经销商管理体系，是否存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，海外经销和国内经销在模式和管理体系上是否存在较大差异；（2）经销商是否均具备有效的医疗器械经营许可证；（3）各年经销商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响，退换货政策下涉及的会计处理；（4）公司核心经销商数量和产生收入情况，结合与核心经销商的合作情况，分析公司在营销网络覆盖上具有竞争优势是否具有现实基础；（5）在部分省市已开始落地推行医疗器械及耗材“两票制”的背景下，分析“两票制”对发行人以经销为主的销售模式的影响及未来应对措施。

请发行人说明：（1）考察经销商的几个维度的具体量化标准，经销商具体分为几个等级，不同等级下具体的价格、返利、培训、会议支持政策的内容；（2）不同等级经销商的定价政策；（3）发行人与经销商的货款结算方式及执行情况，相关销售是否附有退换货条款，发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩挂钩的奖励约定，业绩指标是否符合实际情况；（4）同一等级下经销商的层级设置情况，是否存在不同层级经销商互相转售的情形，是否存在其他特别限制；（5）经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，是否为独家经销，经销商与最终客户之间的销售方式，终端客户同经销商地域匹配性；（6）经销商在经营过程中是否存在不正当竞争等违法违规情形；（7）报告期内，前十大海外经销商和前十大国内经销商销售发行人产品的终端客户情况，并与业务与技术章节的相关描述相互印证。

针对经销模式下收入核查情况，请保荐机构和申报会计师核查并说明：（1）发行人与经销商之间具体结算安排、退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因；（2）报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入；（3）报告期各期末经销商在各区域的分布情况，报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况，发行人产品的配送方式、运费承担方式，发行人对经销商的返利政策（如有）及各期金额，返利的会计核算；（4）报告期末经销商客户的库存情况及其合理性，报告期各期经销商退出的主要

原因及向发行人采购金额和占比；（5）报告期各期，经销商与发行人是否存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系，与发行人存在特殊关系的经销商的销售数量、销售金额，向终端客户是否完成最终销售；（6）与发行人存在特殊关系的经销商向公司采购商品的单价，采购价格是否公允，销售最终实现情况；（7）针对海外经销收入所执行的核查程序，是否取得海关、外管局、中信保等机构的外部证据，相关外部证据与海外经销收入的匹配性；（8）说明通过核查后用以判断全部经销收入真实有效的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师重点针对发行人报告期内经销收入是否真实准确发表明确意见。

### 【发行人回复】

一、补充披露经销模式下的经销商管理体系，是否存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，海外经销和国内经销在模式和管理体系上是否存在较大差异

（一）经销模式下的经销商管理体系、经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施

公司主要通过经销协议、购销合同明确相关责任、经销商出具承诺函等措施管理经销商向终端客户销售过程的合法合规性，具体而言：

#### 1、经销协议、购销合同

国内经销方面：公司与国内经销商签订的经销协议及购销合同中明确约定，经销商销售产品时必须严格按照中国法律法规的要求销售给具备销售公司产品资质的经销商或具备使用公司产品资质的医疗卫生机构。如经销商出现违约行为，经销商自行承担相应的全部责任，发行人不承担相应责任。另外，公司在对指定型号商品装机培训前，国内经销商需要提供终端客户的合法有效资质，审核合格后公司才会安排人员进行上门装机培训，并且装机后有装机培训验收单返回公司存档。

国际经销方面：公司与国际经销商签订的经销协议、订单中均明确约定，经销商必须取得合法有效的经营资质，合法合规经营。

## 2、经销商签署确认及承诺书

公司国内主要经销商签署确认及承诺书，承诺自愿接受政府部门监管与社会的诚信监督，参与医疗器械行业信用体系建设，自觉维护医疗器械市场正常秩序和行业形象；在销售过程中检查并确保合作伙伴、医院、用户有合法有效资质；已建立并有效执行了严格的财务及内部控制制度、反商业贿赂制度，自始至终合法合规经营；严格遵守有关法律、法规和规范性文件中关于医疗器械销售流通的相关规定，从未发生且将来也不会发生舞弊、商业贿赂、行业垄断和不正当竞争等行为。

### （二）海外经销和国内经销在模式和管理体系上是否存在较大差异

销售模式上，海外经销和国内经销均采用买断模式，不存在较大差异。

管理体系上，公司分别设置国内销售体系和国际销售体系，在业绩考核、信用政策、日常管理等方面存在一定区别，具体详见本题“六、考察经销商的几个维度的具体量化标准，经销商具体分为几个等级，不同等级下具体的价格、返利、培训、会议支持政策的内容”之回复。

## 二、经销商是否均具备有效的医疗器械经营许可证

### （一）国内经销商

根据国家药品监督管理局颁布的《医疗器械分类目录》，发行人产品属于第二类医疗器械。根据我国《医疗器械经营监督管理办法》的相关规定，从事第二类医疗器械的经营企业需取得药品监督管理部门颁发的第二类医疗器械经营备案凭证。

公司将经销商持续具备和保持有关法律、法规和规范性文件规定的经营医疗器械的必要资质作为经销商准入评审条件之一，公司在与国内经销商签订购销合同前，经销商均需向公司提供其医疗器械经营相关资质。公司与国内经销商签订的经销协议、购销合同中均进一步明确经销商需具备经营超声诊断设备的合法资质。日常管理中，公司对国内经销商定期评估，每年至少一次，检查经销商是否持续具备经营超声诊断设备的相关资质。综上，公司对经销商相关医疗器械经营资质进行了事前、事中、事后层层管理。

报告期公司国内经销商均具备有效的超声诊断设备的经营资质。

## （二）国际经销商

公司在与国际经销商签订的经销协议、销售订单中明确约定，要求经销商必须取得合法有效的经营资质。不同国家和地区对于经营超声诊断设备的监管和资质要求有所不同，以主要客户所在国家或地区为例，具体情况如下：

国家地区	医疗器械经营资质要求	发行人情况
美国	根据美国相关法规的要求，美国市场对医疗器械的监管侧重于产品上市准入和进口审批，未对经销商资质进行要求	当地经销商符合当地法规对经营超声诊断设备资质的要求
欧盟	根据欧盟相关法规的要求，欧盟地区对医疗器械的监管侧重于产品上市准入审批，对经销商未进行资质规定，如德国和波兰	当地经销商符合当地法规对经营超声诊断设备资质的要求

### 三、各年经销商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响，退换货政策下涉及的会计处理

#### （一）各年经销商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响

报告期，公司经销商构成及销售收入情况如下：

单位：万元

收入分布	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100 万以上	56	13,211.98	58.50%	45	9,775.86	53.33%	33	6,677.73	45.97%
50 万-100 万	58	4,142.37	18.34%	52	3,616.41	19.73%	31	2,430.99	16.74%
20 万-50 万	89	2,927.30	12.96%	78	2,587.88	14.12%	105	3,252.04	22.39%
20 万以下	424	2,302.68	10.20%	363	2,350.62	12.82%	357	2,164.89	14.90%
<b>合计</b>	<b>627</b>	<b>22,584.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>538</b>	<b>18,330.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>526</b>	<b>14,525.65</b>	<b>100.00%</b>

由于终端医疗机构分布众多，医疗器械经销商具有较强地域性和服务半径。与行业特征相同，公司经销商具有“数量多、相对分散”的特点。

公司以 2016 年为基础，选取销售收入在 50 万元以上的经销商（占各年经销收入比例分别为 62.71%、73.06%和 76.84%）作为主要经销商，分析主要经销商的进入、退出及存续情况如下：

单位：万元

状态	项目	2018 年度	2017 年度
新增	新增数量	40	24
	当年贡献收入	5,104.79	2,625.94
	占当年主要经销商收入比例	29.42%	19.61%
退出	退出数量	12	9
	上年贡献收入	1,174.00	749.02
	占上年主要经销商收入比例	8.77%	8.22%
存续	存续数量	74	73
	当年贡献收入	12,249.55	10,766.34
	占当年主要经销商收入比例	70.58%	80.39%

超声医学影像设备全面渗透基层医疗体系，应用市场地域分布广阔，经销商数量多、相对分散，因此报告期内公司存在一定数量的经销商新增和退出的情况。

2017 年、2018 年，公司新增的主要经销商数量分别为 24 家及 40 家，基于公司产品质量、品牌信誉度等方面的优势，新的经销商主动加入公司的经销网络，同时公司积极开拓更多新的优质经销商来拓宽市场渠道。2017 年、2018 年新增主要经销商占当年主要经销商收入比例分别为 19.61%、29.42%，对当年收入增长具有一定的贡献度。

2017 年、2018 年，公司退出的主要经销商数量分别为 9 家及 12 家，占上年主要经销商收入比例分别为 8.22%、8.77%，占比较低，影响较小。退出主要原因：一是规模小、抗风险能力弱的经销商逐步被市场淘汰，或者跟不上发行人产品升级换代对专业化水平的要求；二是公司基于市场策略新增销售区域保护，原经销商转而向指定经销商采购；三是基于商务原因双方未能达成继续合作意向；四是经销商业务转型或自身经营策略变化而不再合作。

2017 年、2018 年，公司存续的主要经销商数量分别为 73 家、74 家，销售收入分别为 10,766.34 万元、12,249.55 万元，占各年主要经销商收入比例分别为 80.39% 和 70.58%，较为稳定，对销售收入的持续增长打下了坚实的基础。

## （二）退换货政策下涉及的会计处理

报告期内公司存在少量的退换货情况，各期实际退换货情况及主要原因详见

“问题 23”之“二、报告期内，公司产品退货与换货发生的时间区间和对应的销售收入”之回复。

对于退货，退货当期直接冲减退回产品已确认收入的金额，同时一并冲减销售成本；对于换货，换回产品运回公司后，公司更换同型号同数量产品发出，换回产品冲减当期销售成本、增加库存商品，换出产品确认等额销售成本、减少库存商品。

#### 四、公司核心经销商数量和产生收入情况，结合与核心经销商的合作情况，分析公司在营销网络覆盖上具有竞争优势是否具有现实基础

报告期内公司核心经销商数量共 56 家，其地区分布和产生收入情况如下：

单位：万元

区域	数量	2018 年度	2017 年度	2016 年度
西南地区	3	1,446.26	603.78	329.07
华中地区	7	1,240.86	257.18	336.26
华东地区	4	519.73	23.08	0.02
华北地区	2	458.82	55.73	21.79
其他地区	4	613.15	224.66	-
<b>境内地区</b>	<b>20</b>	<b>4,278.83</b>	<b>1,164.42</b>	<b>687.15</b>
美洲	14	4,851.34	3,724.77	2,158.37
欧洲	11	1,689.56	852.88	245.09
非洲	5	1,104.50	312.33	424.25
亚洲	5	1,102.90	433.85	125.51
其他地区	1	184.85	189.29	228.68
<b>境外地区</b>	<b>36</b>	<b>8,933.14</b>	<b>5,513.13</b>	<b>3,181.90</b>
<b>总计</b>	<b>56</b>	<b>13,211.98</b>	<b>6,677.55</b>	<b>3,869.04</b>

注：核心经销商为公司 2018 年销售收入大于 100 万元的经销商，并统计其在报告期内的销售收入。

经销商资源是公司重要的战略资源。优质的经销商，具有专业性强、忠诚度高、市场开拓能力强、当地影响力大等优势，通过持续的市场宣传与推广，能够在当地形成集聚效应，对公司经营业绩具有较大的贡献度。2018 年公司核心经销商销售贡献占经销收入比重高达 50%，报告期内，核心经销商随着公司产品系列化的完善、自身实力的增强，业绩呈良好增长态势。

超声诊断设备所处的细分市场，具有品牌黏性、专业黏性等特点，经销商需要投入大量的市场推广费用，完成新产品准入、市场营销等前期活动，同时需要建立和维持一支专业化队伍，服务于市场推广、安装培训、售后服务等各个环节。通过持续化的市场深耕细作，经销商可以在当地市场树立公司产品的品牌优势，获取较好的盈利空间，维持业务的持续与稳定，与公司形成纽带关系。

随着公司品牌知名度、产品美誉度的提升，公司开拓并维系了一支相对稳定的核心经销商队伍，覆盖了美洲、欧洲、亚洲、非洲等各大洲以及国内各主要地区。通过核心经销商，公司在国内外建立了较为广泛的营销网络，进行本地化推广并及时了解公司产品的使用情况和客户反馈，有助于提升客户对公司产品的满意度和品牌的认知度。

综上所述，公司在营销网络覆盖上的竞争优势具有现实基础。

#### **五、在部分省市已开始落地推行医疗器械及耗材“两票制”的背景下，分析“两票制”对发行人以经销为主的销售模式的影响及未来应对措施**

“两票制”指药品、医药耗材从生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。目前，“两票制”改革主要集中在药品流通领域，医疗器械领域的“两票制”主要针对高值医用耗材，尚未延伸至设备类产品领域。

若“两票制”改革在设备类医疗器械领域推进，将主要影响医疗器械流通环节，压缩医疗器械生产企业至终端医院的流通层级，不具备直接对接厂商和终端客户能力的小规模经销商将被逐步淘汰，具备终端渠道优势、资金优势和服务优势的经销商将取得优势地位，但对产品的终端市场需求不会产生较大影响。发行人的国内经销商集中度将得到进一步的提升。

公司将关注“两票制”在设备类医疗器械领域的推进计划，支持和鼓励经销商做大做强，提前选择市场影响力较大的经销商，加强合作、提前布局，保障产品的正常销售。同时，公司将加强对内部营销人员的培训力度，适时扩充营销队伍。

#### **六、考察经销商的几个维度的具体量化标准，经销商具体分为几个等级，不同等级下具体的价格、返利、培训、会议支持政策的内容**

公司对经销商的考察维度以年度销售额为标准，综合考虑品牌推广能力、开

发终端能力、销售增长潜力等因素。

根据公司销售管理制度，公司区别不同销售市场，按经销商是否承担销售任务、是否对授权销售区域作保护将经销商分为 A 类经销商与 B 类经销商两个等级，相关政策对比如下：

(1) 国内经销商

项目	A 类经销商	B 类经销商
销售任务	有销售任务要求	无销售任务要求
区域保护	无区域保护	无区域保护
价格政策	按协议价；或在协议价基础上，根据采购金额、产品型号、数量、付款方式以及当地市场竞争情况，协商确定	根据采购金额、产品型号、数量、付款方式以及当地市场竞争情况，协商确定
返利政策	无返利政策	
培训政策	(1) 公司可安排销售、临床或售后人员给予经销商产品知识、临床应用、销售技巧、机器维修及保养等方面的持续性定制化培训； (2) 公司可通过巡讲会、展会等方式对经销商进行产品知识、临床应用、销售技巧等方面的集中培训	公司可通过巡讲会、展会等方式对经销商进行产品知识、临床应用、销售技巧等方面的集中培训
会议支持政策	(1) 公司可通过举办专场巡讲会，参加 CMEF 等全国性展会、地方性春季会/秋季会、部分省市超声专业会，助力经销商进行品牌推广，大力支持经销商的市场覆盖活动； (2) 公司可安排销售或临床人员支持经销商的各种市场活动，如展会、推广会等	公司可通过举办专场巡讲会，参加 CMEF 等全国性展会、地方性春季会/秋季会、部分省市超声专业会，助力经销商进行品牌推广，大力支持经销商的市场覆盖活动

(2) 国际经销商

项目	A 类经销商	B 类经销商
销售任务	有销售任务要求	无销售任务要求
销售区域保护	有销售区域保护	无销售区域保护
价格政策	按协议价或在协议价基础上，根据采购金额、产品型号、数量、付款方式以及当地市场竞争情况，协商确定	根据采购金额、产品型号、数量、付款方式以及当地市场竞争情况，协商确定

返利政策	无返利政策	
培训政策	<p>(1) 公司可安排销售、临床或售后人员给予经销商产品知识、临床应用、销售技巧、机器维修及保养等方面的持续性定制化培训；</p> <p>(2) 公司可通过新品发布会、经销商大会、展会、学术会议等方式对经销商进行产品知识、临床应用、销售技巧等方面的集中培训；</p> <p>(3) 经销商可以派其人员前来公司参加特定的产品、售后、销售培训</p>	公司可通过展会、经销商大会等方式对经销商进行产品知识、临床应用、销售技巧等方面的集中培训
会议支持政策	<p>(1) 公司可通过举办专场推广会，参加 MEDICA、RSNA 等国际大型展会、地区性展会或学术会，助力经销商进行品牌推广，大力支持经销商的市场覆盖活动；</p> <p>(2) 公司可安排销售或临床人员支持经销商的各种市场活动，如展会、推广会等</p>	公司可通过举办专场推广会，参加 MEDICA、RSNA 等国际大型展会、地区性展会或学术会，助力经销商进行品牌推广，大力支持经销商的市场覆盖活动

## 七、不同等级经销商的定价政策

详见本题“六、考察经销商的几个维度的具体量化标准，经销商具体分为几个等级，不同等级下具体的价格、返利、培训、会议支持政策的内容”之回复。

八、发行人与经销商的货款结算方式及执行情况，相关销售是否附有退换货条款，发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩挂钩的奖励约定，业绩指标是否符合实际情况

### 1、发行人与经销商的货款结算方式及执行情况

公司与经销商的货款结算方式主要为电汇，国际业务存在少量信用证。

报告期，公司国内外经销收入的结算方式执行情况如下：

单位：万元

结算方式	2018 年度	2017 年度	2016 年度
电汇	21,646.33	17,592.46	14,052.94
信用证	937.99	738.32	472.71
合计	<b>22,584.32</b>	<b>18,330.78</b>	<b>14,525.65</b>

### 2、相关销售是否附有退换货条款

公司与经销商采用买断式销售模式，双方签订的经销协议、购销合同或销售订单中不附有退换货条款。

报告期内由于经销商对产品型号选择有误，存在少量退货；由于运输原因造成产品损坏，存在少量换货，具体情况详见“问题 23 请发行人补充披露：二、报告期内，公司产品退货与换货发生的时间区间和对应的销售收入”之回复。

### 3、发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩挂钩的奖励约定，业绩指标是否符合实际情况

对于部分经销商，公司参照过往销售业绩，结合授权产品和授权区域等因素制定年度业绩指标。对于业绩不达标的经销商，公司会对其进行辅导和再培训；对于业绩达标的经销商，公司给予续约、培训、市场推广等方面的支持。业绩指标符合实际情况。

公司与经销商不存在与业绩挂钩的奖励约定。

### 九、同一等级下经销商的层级设置情况，是否存在不同层级经销商互相转售的情形，是否存在其他特别限制

公司区别不同销售市场，按经销商是否承担销售任务、是否对授权销售区域作保护将经销商分为 A 类经销商与 B 类经销商两个等级，同一等级下不再设置层级，所以不存在不同层级经销商互相转售的情形。

经销商可以自行发展二级分销商。二级分销商应是诚实守信、合法经营的企业，必须具备与所销售产品相匹配的能力与实力。

### 十、经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，是否为独家经销，经销商与最终客户之间的销售方式，终端客户同经销商地域匹配性

#### 1、经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，是否为独家经销

销售市场	经销地域范围限制	经销地域划分方式	是否为独家经销
国内经销商	经销商应在公司授权销售区域范围内开展销售活动，不得将公司产品销售到授权销售区域以外的地区和市场（除非得到公司的事	根据客户注册地所在省（市）、市场覆盖范围，协商确定授权销售区域范围	经销协议、购销合同不附有独家经销条款，非独家经销

国外经销商	先书面同意), 如有违反, 公司有权单方面做出处理, 包括有权停止相应的售后服务、发货、市场支持等, 并有权解除与该经销商的合作关系	根据客户注册地所在国家或地区、市场覆盖范围, 协商确定授权销售区域范围	与公司签订独家经销协议的经销商, 享有授权产品在授权销售区域内的独家经销权
-------	--	-------------------------------------	---------------------------------------

## 2、经销商与最终客户的销售方式

经销商主要通过直接销售或者其自行发展的分销商将发行人产品销售给最终客户, 经销商对外销售具体情况详见“问题 14 请发行人: 二、补充披露主要经销客户的采购内容, 分析报告期内采购内容是否存在差异以及原因, 经销客户的最终销售情况, 终端客户的医院等级情况”之回复。

## 3、终端客户同经销商地域匹配性

对于中介机构已实地走访、电话访谈等方式核查过的终端, 报告期, 发行人终端客户地域分布与经销商授权销售区域匹配度在 90% 以上, 具有较高匹配性。

## 十一、经销商在经营过程中是否存在不正当竞争等违法违规情形

具体详见本题“请发行人: 一、补充披露经销模式下的经销商管理体系, 是否存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施, 海外经销和国内经销在模式和管理体系上是否存在较大差异”之回复。

报告期内, 公司主要经销商在经营过程中不存在不正当竞争等违法违规情形。

十二、报告期内, 前十大海外经销商和前十大国内经销商销售发行人产品的终端客户情况, 并与业务与技术章节的相关描述相互印证

### 1、报告期前十大国内经销商

前十大国内经销商中, 申报会计师对四川靖凯医疗器械有限公司、贵阳宏晔医学影像设备有限责任公司、河南正安医疗器械有限公司、河北丹济科技有限公司等经销商的终端进行实地走访确认, 相关终端客户情况如下:

医院等级	终端客户情况
医院 (一级、二级、三级医院等)	贵州省仁怀市中医院、鞍钢集团总医院、重庆总工会康复医院、贵州铜仁市人民医院、青岛安馨妇产医院

基层医疗机构(社区卫生服务中心、卫生院等)	辽宁省大连市普兰店区李兰社区卫生服务站、青岛祥泰康医疗李沧新中惠诊所
第三方影像中心及体检机构等	普惠健康体检中心(西安交大分院)、山西临汾世康体检门诊部、敖汉旗疾病预防控制中心

## 2、报告期前十大海外经销商

由于欧盟、澳大利亚等地区法规数据保护法的限制，无法取得终端用户信息，报告期其他前十大海外经销商相关终端客户情况如下：

医院等级	终端客户情况
医院	DeSoto Memorial Hospital, Queen Hospital, Careggi University Hospital, Hospital and Medical Center Enel-Med, Hospital Italiano La Plata, Hospital Provincial de Rosario, Maternal and Child Hospital Argentina Diego, Dr. José Penna Hospital Interzonal 等
诊所	USA Vein Clinics, Just Mobile Ultrasound, Pain Specialists of Iowa, Painless Medical Practice, Head to Toe Healthcare, Bios 4D Imaging, Graff Foot, Ankle & Wound Care, Stat Medical, Schreiber Cardiology, Mark Medical Care, Tiny Expressions Imaging, MiSource, VCS of Sturbridge, Vidy Med, Arbor Obstetrics and Gynecology, Providence Health Center, Truman Medical Center, Brantford Pediatrics, Wing Cardiology and Health, Ashland Pregnancy Center, Mya Women's Center 等

从报告期公司前十大海外经销商和前十大国内经销商销售发行人产品的终端客户情况可以看出，公司产品的境外主要消费群体涵盖了各类医疗机构，包括医院、诊所等；境内主要消费群体涵盖了国内各级医疗机构，包括医院、基层医疗机构、体检机构等。

### 【申报会计师回复】

一、发行人与经销商之间具体结算安排、退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因

#### 1、发行人与经销商之间具体结算安排

公司与经销商之间的具体结算安排分以下三种情况：

- (1) 签订销售订单/合同后、发货前客户预付全款或通过银行开具信用证；
- (2) 签订销售订单/合同后支付一定比例预付款，发货后按销售订单/合同约定的付款时间及付款比例或金额结清余款；

(3) 签订销售订单/合同并发货后，按销售订单/合同约定的付款时间及付款比例或金额结清货款。

## 2、发行人与经销商之间退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因

发行人与国内外经销商均采用买断式经销模式，双方签订的销售订单/合同中均未约定退换货条款。报告期各期，公司实际退换货情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
退货金额	24.65	22.73	-
换货金额	28.51	54.92	51.62
退换货额	53.16	77.65	51.62
经销收入	22,584.32	18,330.78	14,525.65
退换货率	<b>0.24%</b>	<b>0.42%</b>	<b>0.36%</b>

报告期内，公司存在因机型变更、运输破损等原因而发生少量退换货情况，占营业收入的比例微小。

## 二、报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入

详见本题“三、各年经销商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响，退换货政策下涉及的会计处理”之回复。

## 三、报告期各期末经销商在各区域的分布情况，报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况，发行人产品的配送方式、运费承担方式，发行人对经销商的返利政策（如有）及各期金额，返利的会计核算

### 1、报告期各期末经销商在各区域的分布情况

2016~2018 年公司全部经销商的地域分布情况如下：

单位：万元

地域分布	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	经销商数量	销售收入	经销商数量	销售收入	经销商数量	销售收入
华东地区	32	831.78	40	635.03	38	633.55

西南地区	13	1,613.14	13	1,235.52	15	746.93
华中地区	22	1,531.64	20	851.24	15	768.59
华北地区	18	734.67	19	825.26	20	774.69
其他地区	24	1,038.55	17	841.29	21	673.16
<b>国内小计</b>	<b>109</b>	<b>5,749.79</b>	<b>109</b>	<b>4,388.35</b>	<b>109</b>	<b>3,596.92</b>
亚洲	191	4,728.22	159	4,354.57	143	2,753.63
美洲	116	6,192.53	94	5,236.44	91	4,126.50
欧洲	138	3,795.49	117	3,138.27	125	2,722.04
非洲	60	1,812.84	58	943.87	57	1,022.90
其他地区	11	305.45	8	269.28	7	303.65
<b>国际小计</b>	<b>516</b>	<b>16,834.54</b>	<b>436</b>	<b>13,942.43</b>	<b>423</b>	<b>10,928.73</b>
<b>经销合计</b>	<b>625</b>	<b>22,584.33</b>	<b>545</b>	<b>18,330.78</b>	<b>532</b>	<b>14,525.65</b>

## 2、报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况

详见本题“三、各年经销商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响，退换货政策下涉及的会计处理”之回复。

## 3、发行人产品的配送方式、运费承担方式

销售区域	类别	配送方式	运费承担方式
国内经销	送货制	公司委托货运公司送货至客户指定目的地	运费由公司承担
国际经销	FOB	公司委托货代公司运至出口海关起运港/机场，客户负责接运货物	产品出库至出口地起运港装运前的运费由公司承担
	CIF /CFR	公司委托货代公司将产品运至客户指定目的地港口/机场	产品出库至指定目的地港口的运费由客户承担
	EXW	客户指定的承运公司到发行人处上门提货	运费由客户自行承担

## 4、发行人对经销商的返利政策（如有）及各期金额，返利的会计核算

报告期发行人未针对经销商制定返利政策。

四、报告期末经销商客户的库存情况及其合理性，报告期各期经销商退出的主要原因及向发行人采购金额和占比

### 1、报告期末经销商客户的库存情况及其合理性

报告期公司国内及国际经销商较为分散、数量众多。根据 119 家境内外主要经销商（占各期经销收入比例分别为 47.05%、55.54%、59.09%）《经销业务确认函》回函的统计结果，截至 2018 年 12 月 31 日上述主要经销商客户的库存率为 13.38%，平均周转月数为 1.61 个月，处在合理范围，与经销商经营情况和行业特征整体相符，具有合理性。

## 2、报告期各期经销商退出的主要原因及向发行人采购金额和占比

详见本题“三、各年经销商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响，退换货政策下涉及的会计处理”之回复。

## 五、报告期各期，经销商与发行人是否存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系，与发行人存在特殊关系的经销商的销售数量、销售金额，向终端客户是否完成最终销售

### 1、报告期各期，经销商与发行人是否存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系

报告期各期经销商与发行人不存在关联关系，存在三家由发行人销售人员（含离职销售人员）设立的经销商，具体情况如下：

特殊经销商	特殊关系	相关情况
乌鲁木齐深蓝精英自动化设备有限公司（简称“深蓝公司”）	公司前员工韩永利持股、并担任执行董事、总经理	韩永利于 2013 年 11 月至 2017 年 2 月在本公司任职销售人员，发行人与深蓝公司于 2017 年 9 月终止业务合作，深蓝公司于 2017 年 12 月注销。
南京鸿烨医疗器械有限公司（简称“南京鸿烨”）	公司员工黄璜曾持股南京鸿烨	黄璜于 2018 年 1 月将其所持南京鸿烨转让给杨尚伟，发行人与南京鸿烨于 2017 年 5 月终止业务合作，南京鸿烨于 2019 年 3 月注销。
甘肃祥生商贸有限公司	公司前员工张超英持股，并担任监事	张超英于 2013 年 9 月至 2016 年 8 月在本公司任职销售人员。发行人与甘肃商贸于 2017 年 7 月终止业务合作

### 2、与发行人存在特殊关系的经销商的销售数量、销售金额，向终端客户是否完成最终销售

(1) 与发行人存在特殊关系的经销商的销售数量、销售金额

单位：台、万元

特殊经销商	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	销量	收入	销量	收入	销量	收入
南京鸿烨医疗器械有限公司	-	-	2	19.11	-	-
乌鲁木齐深蓝精英自动化设备有限公司		-	1	8.63	4	22.39
甘肃祥生商贸有限公司	-	0.13	35	222.19	7	63.62
<b>合计</b>	<b>-</b>	<b>0.13</b>	<b>38</b>	<b>249.93</b>	<b>11</b>	<b>86.01</b>
全部收入及销量	<b>8,621</b>	<b>32,696.57</b>	<b>6,791</b>	<b>27,162.45</b>	<b>4,882</b>	<b>16,695.05</b>
相关占比	-	<b>0.00%</b>	<b>0.56%</b>	<b>0.92%</b>	<b>0.23%</b>	<b>0.52%</b>

注：2018 年发行人向甘肃祥生商贸有限公司销售金额 0.13 万元，主要为维修配件。

报告期，发行人与存在特殊关系的经销商的主机销售数量分别为 11 台、38 台和 0 台，销售收入分别为 86.01 万元、249.93 万元、0.13 万元，占比微小。

(2) 与发行人存在特殊关系的经销商向终端客户是否完成最终销售

经核查，报告期特殊经销商向发行人采购的产品均向终端客户完成最终销售。

六、与发行人存在特殊关系的经销商向公司采购商品的单价，采购价格是否公允，销售最终实现情况

1、与发行人存在特殊关系经销商向公司采购商品单价，采购价格是否公允

报告期，发行人与存在特殊关系经销商交易主要集中在 2016 年、2017 年，对其中销量最大的产品型号进行比价分析：

单位：万元/台

特殊经销商	采购内容	向发行人采购价格		国内其他经销商价格	
		2017 年度	2016 年度	2017 年度	2016 年度
南京鸿烨医疗器械有限公司	彩超 Q8	9.40	-	8~10	-
乌鲁木齐深蓝精英自动化设备有限公司	彩超 iVis30 及配件	8.63	5.81	7~9	5~7

甘肃祥生商贸有限公司	彩超 iVis60 等	11.04	11.75	10~12	10~12
------------	-------------	-------	-------	-------	-------

注：深蓝公司 2017 年采购的彩超产品配置了多把探头，故采购价格相对 2016 年较高

经对比，与发行人存在特殊关系经销商向公司采购商品单价与发行人其他经销商产品价格不存在重大差异，采购价格具有公允性。

## 2、销售最终实现情况

经核查，报告期特殊经销商向发行人采购的产品均实现最终销售。

七、针对海外经销收入所执行的核查程序，是否取得海关、外管局、中信保等机构的外部证据，相关外部证据与海外经销收入的匹配性

### 1、海关数据

根据江苏海关统计学会出具的《统计咨询证明书》，2016~2018 年发行人海关出口数据与海外经销收入对比情况如下：

单位：万元

项目	计算过程	2018 年度	2017 年度	2016 年度
母公司海关数据（万美元）	A	3,497.17	2,650.68	1,782.77
平均汇率	B	6.6338	6.7423	6.6529
<b>母公司海关出口数据</b>	<b>C=A*B</b>	<b>23,199.51</b>	<b>17,871.71</b>	<b>11,860.60</b>
合并海外经销收入	D	16,834.54	13,942.43	10,928.73
合并海外直销收入	E	7,726.25	6,386.57	1,521.03
合并外销收入	F=D+E	<b>24,560.79</b>	<b>20,329.00</b>	<b>12,449.76</b>
减：祥生香港合并对内收入	G	3,195.68	2,843.37	2,136.51
加：对境外子公司外部收入	H	3,033.66	2,863.42	1,692.33
减：境外技术服务费收入	I	247.13	1,624.30	-
<b>母公司外销货物收入</b>	<b>J=F-G+H-I</b>	<b>24,151.64</b>	<b>18,724.75</b>	<b>12,005.58</b>
<b>差异率</b>	<b>K=（C-J）/J</b>	<b>-3.94%</b>	<b>-4.56%</b>	<b>-1.21%</b>

由于公司海关出口数据包括海外直销收入、海外经销收入包括境外子公司销售收入等，按照母公司出口报关数据与母公司外销收入同口径对比，两者总体差异率较小。差异部分主要包括 EXW 模式下外销收入在客户提货时即确认、早于出口报关时点以及外币折算汇率等。

## 2、外管局数据

经向无锡外汇主管部门查询，2016~2018年发行人出口收汇数据与海外经销收入对比情况如下：

单位：万元

项目	计算过程	2018年度	2017年度	2016年度
发行人出口美元收汇金额	A	3,679.84	1,960.12	1,771.48
美元平均汇率	B	6.6338	6.7423	6.6529
<b>发行人出口收汇金额</b>	<b>C=A*B</b>	<b>24,411.32</b>	<b>13,215.72</b>	<b>11,785.48</b>
加：外销子公司销售回款	D	2,846.09	3,044.50	2,064.43
减：外销子公司采购付款	E	5,434.91	280.47	1,915.06
加：技术服务费收款	F	253.04	923.38	695.83
加：自贸区客户回款	G	1,785.10	1,939.66	16.86
<b>合并收汇金额</b>	<b>H=C+D-E+F+G</b>	<b>23,860.64</b>	<b>18,842.79</b>	<b>12,647.54</b>
海外经销收入	I	16,834.54	13,942.43	10,928.73
海外直销收入	J	7,726.25	6,386.57	1,521.03
<b>外销收入合计</b>	<b>K=I+J</b>	<b>24,560.78</b>	<b>20,329.00</b>	<b>12,449.76</b>
<b>外销收入收汇比</b>	<b>L=H/K</b>	<b>97.15%</b>	<b>92.69%</b>	<b>101.59%</b>

由于外汇主管部门外汇收汇统计口径仅为母公司单体层面，不包括祥生国际等境外子公司的销售回款、也不包括服务贸易及上海保税区客户的收汇，所以做以上调整。通过对比可见，报告期，收汇金额和外销收入按照同口径对比，两者差异较小，匹配性较高。

## 3、中信保

报告期公司经销业务以出口为主，为避免境外客户的回款风险，公司与中国出口信用保险公司（以下简称为“中信保”）签订了滚动短期出口信用保险合同，对公司出口业务的部分货款进行投保。在年投保额度内，公司根据需要对信誉较好、销售增长潜力较大的境外客户向中信保提出投保金额申请，中信保根据境外客户公司成立时间、公司规模、财务状况、承保历史等因素给出相应批复限额。

报告期公司出口投保金额与海外经销收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	计算过程	2018 年度	2017 年度	2016 年度
投保金额（万美元）	A	2,100.00	1,636.00	1,400.00
美元平均汇率	B	6.63	6.74	6.65
<b>投保金额</b>	<b>C=A*B</b>	<b>13,930.98</b>	<b>11,030.40</b>	<b>9,314.06</b>
海外经销收入	D	16,834.54	13,942.43	10,928.73
海外贴牌收入	E	2,391.00	1,384.58	1,268.32
<b>投保收入范围</b>	<b>F=D+E</b>	<b>19,225.54</b>	<b>15,327.01</b>	<b>12,197.05</b>
<b>投保覆盖率</b>	<b>G=C/F</b>	<b>72.46%</b>	<b>71.97%</b>	<b>76.36%</b>

报告期，公司对部分境外经销商的销售回款进行了中信保投保，扣除未投保的公司信用类客户、滚动安排投保金额等因素，投保覆盖率与公司实际情况基本相近，具体较高匹配性和合理性。

#### 八、说明通过核查后用以判断全部经销收入真实有效的原因及合理性

详见本题“九、请保荐机构、申报会计师重点针对发行人报告期内经销收入是否真实准确发表明确意见”之回复。

#### 九、请保荐机构、申报会计师重点针对发行人报告期内经销收入是否真实准确发表明确意见

针对报告期经销收入的真实准确，申报会计师执行以下核查程序：

（1）获取公司销售管理制度，访谈国内销售部、国际销售部，了解国内及国际经销商的相关政策及流程等；

（2）取得报告期各期公司经销收入的明细表，分析各期经销商的销售数量、销售金额的变动合理性，分析各期经销商进入、退出及存续情况，分析经销商的区域分布及销售金额的区间分布；

（3）获取主要经销商的经销协议，针对报告期主要经销商的收入确认执行穿行测试和截止性测试，检查对应的合同订单、出库单据、运输单据、签收证明、出口报关单据、银行回款单据等相关单据。

（4）实地访谈报告期主要国内及国际经销商、占各期经销收入的比例分别为35.45%、40.29%、42.17%，了解对方经销商成立时间、注册资本、业务规模、经

销资质等基本情况，核实合作背景、下单收货及付款流程、退换货、交易数据真实性等；确认双方是否存在关联关系；

(5) 对报告期国内及国际主要经销商的销售金额、应收账款余额进行函证，确认经销收入的准确性。2016~2018 年经销收入发函比例分别为 70.78%、73.53% 和 69.66%，经销收入回函比例分别为 59.42%、65.69% 和 65.82%；针对未回函的经销商，执行替代程序，检查收入确认对应的销售订单、产品出库单、客户验收单、出口报关单、提货单、出口发票、银行回单等；

(6) 取得报告期 119 家国内外主要经销商出具的《经销业务确认函》和《经销商业务调查表》，确认报告期各年主要经销商采购、对外销售及库存发行人产品的情况，确认主要经销商对外销售的具体去向；了解主要经销商产品经销范围、业务规模、合规经营等；

(7) 取得报告期公司境内及境外终端医院信息登记台账（终端信息由发行人通过国内装机培训单、终端注册系统、售后维保等各渠道汇总整理），了解终端医院的地域分布，分析终端医院与报告期主机销量的整体匹配性；抽查终端医院签字盖章的国内终端装机培训单；同时抽查样本实地走访端客户，以核实终端医院的采购真实性；

(8) 取得江苏海关统计学会出具的海关出口金额、查阅外汇系统的外汇收汇金额，分析复核报告期海外经销出口金额、收汇金额的合理性；

(9) 通过全国企业信用信息公示系统查询国内主要经销商的相关信息、获取中国出口信用保险机构出具的主要经销商资信报告。

经核查，申报会计师认为报告期发行人经销收入是真实、准确的。

**问题 12.**报告期内，公司直销模式主要包括三种类型，一是向战略客户提供定制开发的产品及技术服务，二是直接面向境内终端客户销售产品，三是以贴牌方式向境外医疗器械经营企业销售产品，发行人直销收入分别为 **2,169.40 万元、8,831.66 万元、10,112.25 万元。**

请发行人：**(1) 补充披露公司与直销客户的合作模式，公司获取直销客户的**

方式；（2）按照定制类战略客户、境外贴牌客户、直接采购自用的医疗机构的口径列表披露直销收入、毛利、占比的具体情况，三种类型销售的具体定义、涉及的产品类型、定价情况，相关产品的定价是否与经销模式下同类型产品的定价具有较大差异；（3）经销模式是否也涉及不同类型，若是，请分类型披露；（4）报告期内，直销收入快速增长的原因及合理性，结合公司与定制类客户、境外贴牌客户的合作情况、在手订单情况，分析定制类、境外贴牌类收入的可持续性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

#### 一、补充披露公司与直销客户的合作模式，公司获取直销客户的方式

直销类别	合作模式	获取直销客户的方式
定制类直销	由客户提出产品特殊设计开发需求，发行人根据需求进行产品设计、开发、制造，客户对外销售时以祥生或客户自有品牌进行销售	基于对公司技术和产品的认可，直接对接洽谈、达成战略合作
贴牌类直销	在部分国家，应个别客户特殊要求，公司也有以贴牌方式向境外医疗器械经营企业销售产品	主要通过直接询盘、展会、主动拜访等
终端类直销	直接面向境内终端客户销售产品	展会、老客户推荐等

二、按照定制类战略客户、境外贴牌客户、直接采购自用的医疗机构的口径列表披露直销收入、毛利、占比的具体情况，三种类型销售的具体定义、涉及的产品类型、定价情况，相关产品的定价是否与经销模式下同类型产品的定价具有较大差异

（一）按照定制类战略客户、境外贴牌客户、直接采购自用的医疗机构的口径列表披露直销收入、毛利、占比的具体情况

2016~2018 年公司直销收入分别为 2,169.40 万元、8,831.66 万元和 10,112.25 万元，占销售收入比例分别为 12.99%、32.51%和 30.93%，其中贴牌类直销、终端类直销的收入、毛利率情况如下：

单位：万元

直销类别	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	收入	毛利率	占比	收入	毛利率	占比	收入	毛利率	占比

贴牌类直销	2,391.00	56.62%	23.64%	1,384.58	54.85%	15.68%	1,268.32	60.40%	58.46%
终端类直销	133.96	74.27%	1.32%	356.91	77.74%	4.04%	389.79	72.22%	17.97%

受 2018 年公司原材料采购价格下降、工艺水平提升等影响，公司产品单位成本较上年有所下降，2018 年公司贴牌类直销的毛利率较上年有所上升。

**（二）三种类型销售的具体定义、涉及的产品类型、定价情况，相关产品的定价是否与经销模式下同类型产品的定价具有较大差异**

直销类别	具体定义	涉及的产品类型	定价情况	是否与经销模式下同类型产品的定价具有较大差异
定制类直销	由客户提出产品特殊设计开发需求，发行人根据需求进行产品设计、开发、制造，客户对外销售时以祥生或客户自有品牌进行销售	Site~Rite 系列、Greenland 等彩超、零配件及技术开发服务	根据产品开发生产成本、意向采购量等协商确定	主要为定制类产品，未向经销商销售，定价不具有直接可比性
贴牌类直销	在部分国家，应个别客户特殊要求，公司也有以贴牌方式向境外医疗器械经营企业销售产品	QBit、Q 等彩超、ECO 黑白超及零配件	结合公司产品出厂指导价、当地市场价格、采购数量协商确定	不存在较大差异
终端类直销	直接面向境内少量终端客户以祥生品牌销售产品	QBit、iVis 等彩超、零配件及维修费	根据终端医院的采购市场价格协商确定	终端类直销收入较少，价格略高于经销模式下同类型产品定价

**三、经销模式是否也涉及不同类型，若是，请分类型披露**

报告期公司经销模式面向国内和国外经销商，不涉及不同类型。

**四、报告期内，直销收入快速增长的原因及合理性，结合公司与定制类客户、境外贴牌客户的合作情况、在手订单情况，分析定制类、境外贴牌类收入的可持续性**

**（一）报告期内，直销收入快速增长的原因及合理性**

基于对公司在便携式彩超领域的专注和技术沉淀的认可，近年来医疗领域国际知名企业，超声全球第三大公司佳能（前东芝医疗）、医疗器械全球第五大公司美国 BD 先后与公司达成战略合作，委托公司根据其市场定位、功能需求及应

用场景定制化开发便携式彩超新产品，并签订技术开发及销售框架协议。2017 年公司陆续完成样机开发、交付研发成果，其后公司定制类彩超批量导入佳能、巴德的供应体系，带动公司直销收入由 2016 年的 2,169.40 万元增长至 2017 年的 8,831.66 万元。

2018 年公司直销收入较上年增长 14.50%，主要由贴牌直销收入增长拉动，较上年增长 72.69%，主要系，一方面，现有贴牌客户继续扩大与公司合作规模，另一方面公司开发了巴西等地区贴牌新客户。2018 年公司定制类直销收入较上年增长 7.01%，相对稳定。

**（二）结合公司与定制类客户、境外贴牌客户的合作情况、在手订单情况，分析定制类、境外贴牌类收入的可持续性**

### **1、定制类直销收入的可持续性分析**

公司自成立至今持续专注于超声医学影像设备的研发和生产，具有成熟的新品研发和产业化经验，尤其在便携式彩超方面具有明显的竞争优势。BD 公司作为高端耗材领域的国际知名企业，在全球市场具有广泛的市场影响力，公司为其定制化开发便携式平板彩超，配合其 PICC 置管专用，以提升医护人员的技术能力和精准操作水平；佳能医疗（前东芝医疗）是全球领先的超声设备研发和生产商，是全球第三大超声公司，其擅长研发、生产推车式超声医疗设备，公司为其定制化开发高端便携式彩超新品，以丰富其产品线，弥补其在高端便携式超声方面的空缺，更好地满足其客户的不同应用需求，尤其是在 POC 领域对便携式彩超日益增长的需求。

公司与佳能、BD 均签订了销售框架协议，目前多个协议正在执行期。考虑到战略客户在全球的市场渠道及规模，公司定制类产品的增长具有良好的市场空间；同时，因为战略客户前期已投入一定的技术开发服务费，也可合理推测其在合理时间内仍会持续采购产品，以期获得最大的投资回报；此外，基于近几年定制类差异化产品带来的良好互补效应，以及公司持续研发投入和技术提升、快速响应客户需求，均为未来双方在新产品合作上奠定了良好的基础。综合来看，公司与战略客户的定制直销收入具有一定的可持续性。

## 2、境外贴牌类收入的可持续性分析

境外贴牌类收入作为公司自主品牌外销收入的补充点，在印度尼西亚、巴西等地区，由于医疗器械产品注册周期较长或者本地品牌具有相对优势等不同原因，公司与当地医疗器械经营企业采用贴牌合作模式。公司与 Setia Manggla Abadi、PRODOSUL IMPORTACAO E EXPORTACAO 等境外贴牌客户通过签订贴牌协议，承诺一定采购数量，后续按需下达采购订单，公司将超声产品交付给境外客户。

经过十七年国际市场耕耘，公司超声产品在市场竞争中拥有较强的技术优势、产品质量优势，客户认可程度较高，并逐渐形成较强的品牌优势，为公司与包括贴牌类销售在内的国际客户的业务可持续性提供了坚实的基础。同时，公司实施积极的、广泛的国际市场开拓策略，不断开发规模贴牌合作客户。另外基于与公司签订的贴牌合作协议，境外贴牌客户投入一定资金在当地完成产品注册和进行市场推广，境外贴牌类收入可持续性具有一定的现实保障。

### 【申报会计师核查】

#### 一、核查程序

1、访谈公司管理层、战略合作部和国际销售部，了解定制类、贴牌类客户的合作模式，获取客户的方式；了解不同直销模式的产品类型、定价政策；了解直销收入快速增长的原因以及定制类、境外贴牌类收入的可持续性；

2、取得报告期各期公司直销收入的明细表，分析各类直销模式的销售收入、客户群体、毛利率，比较相关产品的定价是否与经销模式下同类型产品的定价具有较大差异；

3、获取战略客户的技术开发协议、销售框架协议，境外客户的贴牌协议；针对直销收入的确认执行穿行测试和截止性测试，检查对应的销售订单、出库单据、运输单据、出口报关单据、出口发票、收款凭证等。

4、实地访谈了佳能、巴德及其关联方等定制类客户、主要境外贴牌客户，占各期直销收入的比例分别为 62.59%、91.74%、90.50%，了解对方成立时间、注册资本、业务规模等基本情况，核实合作背景、合作模式、下单收货及付款流程、

退换货、交易数据真实性等；确认双方是否存在关联关系；

5、对报告期主要直销客户的销售金额、应收账款余额进行函证，确认直销收入的准确性。2016~2018年发函比例分别为82.99%、93.77%和94.47%，回函比例分别为80.74%、93.36%和94.47%；

6、通过全国企业信用信息公示系统、中国出口信用保险机构出具的资信报告查询境外直销客户的相关信息。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为报告期发行人直销收入是真实、准确的。

**问题 13.根据招股说明书（申报稿）披露，发行人部分线缆、电路板组件等物料采用外协加工模式，报告期内，外协加工费用占营业成本的比重分别为 3.71%、4.10%、6.06%。**

请发行人披露：（1）报告期内外协加工的主要工序和产品、外协加工的具体情况；（2）外协加工所形成的成本占营业成本的比例；（3）外协加工费用占营业成本比重逐年上升的原因及合理性；（4）线缆、电路板组件等采用外协加工的必要性，是否具有相应的生产能力，是否对外协厂商具有依赖，对外协业务的具体质量控制制度；（5）与主要外协厂商的交易金额，交易金额占该等外协厂商收入的比例、合作历史、是否与公司存在关联关系，定价是否公允，是否存在对外协加工风险，是否采取应对措施。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

#### 一、报告期内外协加工的主要工序和产品、外协加工的具体情况

发行人报告期内外协加工情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占当年材料采购总额比例	金额	占当年材料采购总额比例	金额	占当年材料采购总额比例

PCBA 贴片	424.96	3.18%	286.09	2.64%	189.73	2.95%
线缆加工	173.02	1.30%	115.56	1.07%	66.13	1.03%
悬臂组装	132.89	1.00%	23.98	0.22%	-	-
其他	39.04	0.29%	26.74	0.25%	7.36	0.11%
<b>合计</b>	<b>769.91</b>	<b>5.77%</b>	<b>452.37</b>	<b>4.18%</b>	<b>263.22</b>	<b>4.09%</b>

2016 年至 2018 年，发行人外协加工费用占当期材料采购总额比例分别为 4.09%、4.18%、5.77%，占比较低，整体呈上升趋势。

发行人 PCBA 贴片、线缆加工、悬臂组装等环节进行外协加工。PCBA 板主要用于整机以及键盘运算和控制；线缆主要用于各部件的供电和信号连接；悬臂主要用于主机机箱与键盘及其组件之间，可使键盘和显示器实现高度和角度调节。下面就该等外协加工主要环节进行说明：

### 1、PCBA 贴片环节

PCBA 贴片是通过 SMT（Surface Mounting Technology）将电子元器件贴装在 PCB 板上。主要工序为印刷锡膏、贴片料贴装、回流焊接、插件料摆插、波峰焊接、检验、包装。

### 2、线缆加工环节

线缆加工是将裁切成一定长度的线缆两端剥皮后加工连接至需要的部件如连接器或 PCBA 板。主要工序为线缆穿配件、剥线缆外皮内皮、两端分别焊接（压接）PCBA 板（连接器）、检验、包装。

### 3、悬臂组装环节

悬臂组装是通过螺栓等紧固件将金属臂、固定件、转轴、气弹簧、线缆等组装成可调节高度和角度的支撑臂膀结构。主要工序为组装材料布线、气弹簧组装、上下臂以及线缆组装、上基座组装、调试、检验、包装。

## 二、外协加工所形成的成本占营业成本的比例

报告期内，发行人外协加工所形成的成本占营业成本的比例情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
----	---------	---------	---------

外协加工费所形成的成本	611.08	514.93	319.34
当期营业成本	12,704.26	11,023.18	7,096.40
外协加工费形成成本占比	4.81%	4.67%	4.50%

### 三、外协加工费用占营业成本比重逐年上升的原因及合理性

2016年至2018年，发行人各期外协加工费用采购金额占当期营业成本的比重分别为3.71%、4.10%、6.06%，逐年上升，其主要原因为：随着公司销售规模不断扩大，存货备货量逐渐增加，各期外协加工费用采购额不断增加。

发行人外协加工所形成的成本占当期营业成本的比重分别为4.50%、4.67%、4.81%，占比较为稳定。

### 四、线缆、电路板组件等采用外协加工的必要性，是否具有相应的生产能力，是否对外协厂商具有依赖，对外协业务的具体质量控制制度

#### （一）发行人线缆、电路板组件等采用外协加工的必要性

PCBA贴片、线缆加工等工序属于超声生产“非核心工序”，其使用的都是行业内通用技术和工艺，技术含量及附加值较低。具体分析如下：

线缆加工属劳动密集型工序，且相对简单，公司若自行进行线缆加工，则需要招聘大量生产人员，导致管理成本和培训成本增加，还需投入较多的固定资产生产设备，而相比专业化的线缆加工公司，发行人目前自行进行线缆加工既不具规模效益，也不具备对应的经验优势，因此将线缆进行委外加工反而具有更好的经济效益。

电路板组件PCBA贴片需全套SMT生产线，公司自行构建SMT生产线对公司的资金、资产、人员投入及管理要求较高，且基于公司产品需不断升级优化的特性，自行生产不具规模效益与经济效益，因此将电路板组件贴片进行委外加工具有经济效益。

悬臂组装对场地要求高且组装工时长，公司自行生产悬臂需要增加厂房投入和承担较高的人力成本。同时悬臂组装技术含量低，附加值低，从规模效益与经济效益角度公司采用悬臂组装外包方式生产。

发行人通过将不具生产效率、规模效益、经济效益的生产工序外包，公司可将主要资源集中投放在核心技术研发、产品升级改造中，实现资源的最优配置。

## （二）发行人是否具有相应的生产能力

发行人目前未建立外协加工所需生产线、储备加工所需的人力资源，不具有前述外协加工环节的生产能力。公司未自行构建外协加工生产线的原因系外协加工环节虽技术含量不高，但属机器密集型或劳动密集型产业，从效率和效益角度公司将相应环节进行委外加工，符合行业特征。

## （三）发行人是否对外协厂商具有依赖

公司对 PCBA 板、线缆和悬臂等采用外协加工，其加工工序难度不高、市场上可提供同类服务的供应商较多，供应商切换成本低。同时为了保障公司产品生产需要，降低不可预见的风险，对同类产品的加工，公司常年维护多家厂商作为备选外协加工厂商，因此公司对外协厂商没有依赖性。目前公司与主要外协供应商合作年限均超过 3 年，合作稳定。

## （四）发行人对外协业务的具体质量控制制度

发行人通过《委托加工管理制度》及《外协质量控制管理制度》规范外协加工产品质量，对外协供应商选择及再评价、外协加工的物料发放领用、外协品质量检查验收方面等进行明确的制度规定。同时公司与供应商签订《供应商质量保证协议》，对公司外协业务质量责任义务进行详细约定。

**五、与主要外协厂商的交易金额，交易金额占该等外协厂商收入的比例、合作历史、是否与公司存在关联关系，定价是否公允，是否存在对外协加工风险，是否采取应对措施**

**（一）发行人与主要外协厂商的交易金额，交易金额占该等外协厂商收入的比例**

报告期内，发行人前五大外协厂商交易情况如下：

单位：万元

期间	序	供应商名称	交易金额	占公司外协采	交易金额占该等外
----	---	-------	------	--------	----------

	号			购金额的比例	协厂商收入的比例
2018年 度	1	无锡市古德电子有限公司	227.53	29.55%	5%以内
	2	荣顺电子（无锡）有限公司	132.89	17.26%	5%以内
	3	无锡市海鹰传感器有限公司	111.96	14.54%	5%至10%
	4	无锡市德威电子有限公司	64.97	8.44%	5%以内
	5	无锡市高扬精密电子有限公司	60.67	7.88%	5%以内
	小计			<b>598.02</b>	<b>77.67%</b>
2017年 度	1	无锡市古德电子有限公司	200.91	44.41%	5%以内
	2	无锡市海鹰传感器有限公司	97.03	21.45%	5%至10%
	3	无锡市德威电子有限公司	53.67	11.86%	5%以内
	4	无锡市高扬精密电子有限公司	50.04	11.06%	5%以内
	5	荣顺电子（无锡）有限公司	23.98	5.30%	5%以内
	小计			<b>425.63</b>	<b>94.08%</b>
2016年 度	1	无锡市古德电子有限公司	120.13	45.64%	5%以内
	2	无锡市海鹰传感器有限公司	60.52	22.99%	5%至10%
	3	无锡市德威电子有限公司	39.49	15.00%	5%以内
	4	无锡市高扬精密电子有限公司	29.56	11.23%	5%以内
	5	苏州黑科电子有限公司	3.99	1.52%	5%以内
	小计			<b>253.69</b>	<b>96.38%</b>

2016年至2018年，发行人前五大外协厂商采购额占当年外协总采购额的比例分别为96.38%、94.08%、77.67%，逐年呈现下降趋势，发行人对单一外协供应商不存在重大依赖。同时发行人与前五大外协供应商交易金额占该等外协厂商收入的比例均在10%以下，不存在外协供应商依赖发行人的情况。

## （二）发行人主要外协厂商合作历史、是否与公司存在关联关系

序号	供应商名称	成立时间	法定代表人	合作历史	是否与公司存在关联关系
1	无锡市古德电子有限公司	2001年7月27日	刘海峰	3年以上	否
2	荣顺电子（无锡）有限公司	2005年1月5日	岩井祥一 (IWAISHOICHI)	3年以上	否
3	无锡市海鹰传感器有限公司	1994年5月21日	胡树新	3年以上	否
4	无锡市德威电子有限公司	2000年3月15日	钱洪涛	3年以上	否
5	无锡市高扬精密电子有限公司	2000年3月2日	高洪新	3年以上	否

6	苏州黑科电子有限公司	2011年3月21日	代雪	3年以上	否
---	------------	------------	----	------	---

### （三）定价是否公允

#### 1、发行人询价制度保证了采购定价的公允性

发行人该等委托加工管理制度保证了采购定价的公允性。发行人《委托加工管理制度》对委托加工定价进行规定：1) 采购部应做好现有外协供应商的制程价格管理工作，按外协制程工序做成本分解与分析，核定供应商报价是否合理；2) 就同一外协外包件，采购部应询价并比对三家或三家以上的外协供应商；3) 委托加工价格的有效期原则上设定为一年，价格到期前，采购部须与外协供应商进行议价并重新在 ERP 系统内进行价格签核后新价格方可生效；4) 采购部应定期向候选供应商询价、及时了解市场行情动态，以市场行情价为依据，判断现有交易价格是否合理。

#### 2、主要外协供应商向发行人销售价与向第三方销售价比较

报告期内，发行人主要外协供应商就主要受托加工产品向发行人销售价与向第三方销售价对比如下：

单位：PCS/元

序号	采购内容	供应商名称	采购方	平均采购单价		
				2018年度	2017年度	2016年度
1	PCBA 贴片	无锡市古德电子有限公司	发行人	112.89	128.06	143.73
			第三方	98~124	106~143	127~163
2	线缆加工	无锡市海鹰传感器有限公司	发行人	66.46	66.36	65.47
			第三方	61~69	61~69	61~69
3	悬臂组装	荣顺电子（无锡）有限公司	发行人	1,671.62	1,620.50	-
			第三方	无同类产品	无同类产品	-

从上表看出，除悬臂组装采购单价不具可比性以外，公司主要外协供应商对发行人的销售价格与其对第三方的销售价格基本一致，价格公允。

### （四）是否存在对外协加工风险，是否采取应对措施

公司外协加工存在一定的质量风险、供货及时性风险等。公司采取相应措施应对该等风险。首先，公司对外协加工供应商进行评估与选择时，注重考察其采购管理、研发能力、工程技术能力、品质保证能力，并对其进行持续跟踪评估，

以保证外协加工质量。其次，公司重视计划的编制，计划部门对外协厂商的承诺产能及产出良率及生产周期进行评估，合理分配和下达外协工单。

## 【申报会计师核查】

### 一、核查程序

1、对发行人采购、生产及技术等相关人员进行访谈，了解发行人与外协厂商的业务模式、外协加工的主要产品及工序、外协加工相关风险及应对措施、相关账务处理情况等；

2、对报告期内主要外协厂商进行实地走访并查询全国企业信用信息公示系统等网站公开信息，了解发行人与外协厂商的合作起始时间、交易情况、定价及结算模式、关联关系等；

3、抽取外协采购进行细节测试，核查外协加工相关采购协议、采购入库、付款、外协成本计算等账务处理是否准确；

4、对主要外协厂商的采购额及往来余额进行函证，检查外协采购相关明细账，获取发行人与外协厂商签订的相关合同、发票和银行资金流水记录等资料并与账面进行核对，检查外协采购的真实性及准确性。

### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人将部分工序外协加工是合理的；发行人与外协供应商交易金额真实准确，交易价格公允；发行人对外协厂商不存在重大依赖，与主要外协厂商无关联关系；发行人已采取措施应对外协加工风险。

#### 问题 14. 发行人前五大客户中包括经销客户和直销客户。

请发行人：（1）根据经销和直销列表披露前五大客户的销售情况，并在此基础上进一步按海外和国内列表披露前五大客户的销售情况；（2）补充披露主要经销客户的采购内容，分析报告期内采购内容是否存在差异以及原因，经销客户的最终销售情况，终端客户的医院等级情况；（3）分析并披露主要经销客户变动以及销售金额变动情况，新增经销客户的销售变动情况，分析变动合理性，主要经销客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系；（4）同主要经销

客户的合作模式，是否签订长期框架协议，是否存在交易的可持续性，发行人获取大客户的途径和方法；（5）主要经销客户是否仅经销发行人的产品；（6）结合主要经销客户的基本情况，分析客户注册资本、规模大小是否同其采购规模相匹配。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

一、根据经销和直销列表披露前五大客户的销售情况，并在此基础上进一步按海外和国内列表披露前五大客户的销售情况

#### （一）经销业务前五大客户销售情况

##### 1、海外经销前五大客户

单位：万元

2018 年度			
序列	客户名称	销售收入	占经销收入比例
1	MEISON MEDICAL SA DE CV	965.58	4.28%
	COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	282.32	1.25%
	小计	<b>1,247.90</b>	<b>5.53%</b>
2	Providian Medical Equipment LLC	675.98	2.99%
3	Keebomed Inc	670.41	2.97%
4	Elezaby Medical Company	539.31	2.39%
5	GRUPO COMERCIALIZADOR ROIAL S.A.DE C.V	422.76	1.87%
合计		<b>3,556.35</b>	<b>15.75%</b>
2017 年度			
序列	客户名称	销售收入	占经销收入比例
1	Providian Medical Equipment LLC	1,110.70	6.06%
2	COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	635.15	3.46%
3	PROSESA MEDICA SA DE CV	634.65	3.46%
4	SIMUS S.R.L	391.12	2.13%
5	Keebomed Inc	371.91	2.03%
合计		<b>3,143.53</b>	<b>17.15%</b>

**2016 年度**

序列	客户名称	销售收入	占经销收入比例
1	Providian Medical Equipment LLC	835.27	5.75%
2	COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	397.50	2.74%
3	Keebomed Inc	361.46	2.49%
4	DigiMedic Group S.A. de C.V.	280.89	1.93%
5	Sonologic Pty Ltd	228.68	1.57%
<b>合计</b>		<b>2,103.79</b>	<b>14.48%</b>

**2、国内经销前五大客户**

单位：万元

**2018 年度**

序号	客户名称	销售收入	占经销收入比例
1	四川靖凯医疗器械有限公司	869.60	3.85%
2	贵阳宏晔医学影像设备有限责任公司	426.06	1.89%
3	河南正安医疗器械有限公司	417.43	1.85%
4	河北丹济科技有限公司	295.00	1.31%
5	沈阳盛士商贸有限公司	270.22	1.20%
<b>合计</b>		<b>2,278.31</b>	<b>10.09%</b>

**2017 年度**

序号	客户名称	销售收入	占经销收入比例
1	贵阳宏晔医学影像设备有限责任公司	468.39	2.56%
2	四川华格医疗器械有限公司	278.96	1.52%
3	河南省赛诺医疗器械有限公司	253.80	1.38%
4	北京高和盛远医疗设备有限公司	240.21	1.31%
5	甘肃祥生商贸有限公司	222.19	1.21%
<b>合计</b>		<b>1,463.56</b>	<b>7.98%</b>

**2016 年度**

序号	客户名称	销售收入	占经销收入比例
1	贵阳宏晔医学影像设备有限责任公司	329.07	2.27%
2	北京高和盛远医疗设备有限公司	284.60	1.96%
3	郑州科华医疗设备有限公司	214.81	1.48%
4	北京德康众和贸易有限公司	213.08	1.47%
5	四川华格医疗器械有限公司	175.64	1.21%

合计	1,217.20	8.38%
----	----------	-------

(二) 直销业务前五大客户销售情况

1、海外直销前五大客户

单位：万元

2018 年度			
序号	客户名称	销售收入	占直销收入比例
1	CANON ENGINEERING HK CO., LIMITED	3,038.30	30.05%
	Toshiba International Trading Shanghai, Co., Ltd	1,430.39	14.15%
	小计	4,468.69	44.19%
2	Setia Manggla Abadi	969.27	9.59%
3	Bard Access Systems	866.56	8.57%
4	AKAIMED LIMITED CO.	353.34	3.49%
5	Zimmer MedizinSysteme GmbH	338.57	3.35%
	合计	<b>6,996.43</b>	<b>69.19%</b>

2017 年度			
序号	客户名称	销售收入	占直销收入比例
1	Toshiba International Trading Shanghai, Co., Ltd	2,431.53	27.53%
	TOSHIBA MEDICAL SYSTEMS CORPORATION	1,541.56	17.45%
	小计	3,973.10	44.99%
2	Bard Access Systems	848.89	9.61%
3	Setia Manggla Abadi	814.89	9.23%
4	Girimas	182.86	2.07%
5	Zimmer MedizinSysteme GmbH	148.03	1.68%
	合计	<b>5,967.76</b>	<b>67.57%</b>

2016 年度			
序号	客户名称	销售收入	占直销收入比例
1	Setia Manggla Abadi	602.41	27.77%
2	Zimmer MedizinSysteme GmbH	245.37	11.31%
3	Girimas	186.88	8.61%
4	PT Sinko Prima Alloy	144.42	6.66%
5	TOSHIBA MEDICAL SYSTEMS CORPORATION	111.31	5.13%
	Toshiba International Trading Shanghai, Co., Ltd	15.47	0.71%
	合计	<b>1,305.86</b>	<b>60.19%</b>

## 2、国内直销前五大客户

单位：万元

2018 年度			
序号	客户名称	销售收入	占直销收入比例
1	巴德医疗科技（上海）有限公司	2,252.04	22.27%
2	无锡芯超医学门诊部有限公司	51.72	0.51%
3	泗洪县梅花医院	12.82	0.13%
4	无锡市第六人民医院	12.03	0.12%
5	上海磅礴投资管理有限公司 <sup>注</sup>	4.05	0.04%
合计		<b>2,332.66</b>	<b>23.07%</b>
2017 年度			
序号	客户名称	销售收入	占直销收入比例
1	巴德医疗科技（上海）有限公司	2,268.19	25.68%
2	咸宁辛勤医院	24.79	0.28%
3	安徽江南医疗投资管理有限公司	15.98	0.18%
4	台州新城职业健康体检中心	14.96	0.17%
5	义乌美年大健康管理有限公司门诊部	14.53	0.16%
合计		<b>2,338.45</b>	<b>26.48%</b>
2016 年度			
序号	客户名称	销售收入	占直销收入比例
1	巴德医疗科技（上海）有限公司	383.43	17.67%
2	灵璧济安医院	20.51	0.95%
3	景德镇市航空锻铸公司职工医院	19.23	0.89%
4	瑞安市瑞鸿医院有限公司	15.56	0.72%
5	鄂尔多斯妇产医院	15.21	0.70%
合计		<b>453.94</b>	<b>20.92%</b>

注：上海磅礴投资管理有限公司采购内容为维修费。

二、补充披露主要经销客户的采购内容，分析报告期内采购内容是否存在差异以及原因，经销客户的最终销售情况，终端客户的医院等级情况

（一）前五大经销客户的采购内容，分析报告期内采购内容是否存在差异以及原因

报告期内，前五大经销商客户及销售收入详见本题“一、根据经销和直销列表

披露前五大客户的销售情况，并在此基础上进一步按海外和国内列表披露前五大客户的销售情况”之回复。前五大经销商客户的采购内容均为彩超或黑白超，采购内容不存在明显差异。

## （二）经销客户的最终销售情况，终端客户的医院等级情况

### 1、经销客户的最终销售情况

根据 119 家国内外核查的回函主要经销商（占各期经销收入比例分别为 47.05%、55.54%、59.09%）出具的《经销业务确认函》汇总统计结果，经销客户的最终销售情况详见“问题 11 针对经销模式下收入核查情况，请保荐机构和申报会计师核查并说明：（4）报告期末经销商客户的库存情况及其合理性，报告期各期经销商退出的主要原因及向发行人采购金额和占比”。

### 2、终端客户的医院等级情况

根据中介机构实地走访、电话和邮件访谈，国内销售装机时客户填写的培训验收单或保修卡，终端用户填写的注册信息等方式收集的终端客户信息（境内终端收集率占 2016-2018 年内销数量的比例为 91.48%、93.68%、92.76%；境外终端收集率占外销数量的比例为 23.77%、30.98%、32.78%），报告期内公司境内外终端客户的医院等级分布情况如下：

销售市场	终端类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
国内终端客户	医院	286	29.36%	214	32.82%	150	26.88%
	基层医疗机构	242	24.85%	173	26.53%	133	23.84%
	门诊部、体检中心及其他	446	45.79%	265	40.64%	275	49.28%
	合计	<b>974</b>	<b>100.00%</b>	<b>652</b>	<b>100.00%</b>	<b>558</b>	<b>100.00%</b>
国际终端客户	医院	326	18.30%	159	10.89%	97	10.54%
	诊所	825	46.32%	823	56.37%	501	54.46%
	影像中心及其他	630	35.37%	478	32.74%	322	35.00%
	合计	<b>1,781</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,460</b>	<b>100.00%</b>	<b>920</b>	<b>100.00%</b>

境内市场，公司产品终端客户涵盖了各级医疗机构，包括医院、基层医疗机构、门诊部、体检中心及其他等；境外市场，公司产品终端客户包括医院、诊所、

影像中心及其他等。

三、分析并披露主要经销客户变动以及销售金额变动情况，新增经销客户的销售变动情况，分析变动合理性，主要经销客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系

(一) 主要经销客户变动以及销售金额变动情况

报告期内，发行人前五大经销客户变动及销售金额变动情况如下：

单位：万元

序号	前五大客户	2018 年度	2017 年度	2016 年度	客户变动情况
1	MEISON MEDICAL SA DE CV	965.58	-	-	报告期内持续合作
	COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	282.32	635.15	397.50	
	小计	1,247.90	635.15	397.50	
2	Providian Medical Equipment LLC	675.98	1,110.70	835.27	报告期内持续合作
3	Keebomed Inc	670.41	371.91	361.46	报告期内持续合作
4	Elezaby Medical Company	539.31	56.50	163.99	报告期内持续合作
5	SIMUS S.R.L	329.42	391.12	200.94	报告期内持续合作
6	PROSESA MEDICA SA DE CV	219.10	634.65	102.90	报告期内持续合作
7	四川靖凯医疗器械有限公司	869.60	135.38	-	2017 年新增客户
8	贵阳宏晔医学影像设备有限责任公司	426.06	468.39	329.07	报告期内持续合作
9	北京高和盛远医疗设备有限公司	26.12	240.21	284.60	报告期内持续合作
	合计	5,003.90	4,044.01	2,675.72	-

(二) 新增经销客户的销售变动情况，分析变动合理性

报告期内发行人前五大经销客户相对稳定，各主要经销商主要受自身市场开

发、终端需求影响，采购金额在 2016 年至 2018 年有所波动而进出发行人前五大经销客户的名单。

报告期公司新增主要经销客户四川靖凯医疗器械有限公司，主要原因：一是因近年来国家政策及财政补助加大对西南地区的扶持，发行人把握住该地区庞大的医疗资源需求，加大了对西南地区业务开拓和布局，在西南地区的品牌建设力度加大；二是发行人原西南地区主要经销商因业务转型不再从事超声设备经销业务，而四川靖凯医疗器械有限公司的销售骨干具有丰富的医疗器械行业从业经验，且在四川地区拥有良好的分销渠道和终端资源，故发行人发展其成为主要经销商。

### **（三）主要经销客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系**

报告期内，发行人主要经销客户与发行人及其关联方均不存在关联关系或潜在关联关系。

### **四、同主要经销客户的合作模式，是否签订长期框架协议，是否存在交易的可持续性，发行人获取大客户的途径和方法**

发行人主要通过专业展会或市场推广活动、客户主动询盘、专家推荐、老客户引荐、销售人员上门拜访等途径获取业务合作机会。公司采用买断式经销模式，因为每年有新产品推出，公司与部分经销商签订经销协议（一般为一年），经销协议到期后经双方评估后决定是否续签。基于公司超声产品的性能、质量、品牌及服务优势，以及发行人不断推出新产品、新技术的较快节奏，发行人主要经销商多为超声或医疗器械领域的专业客户，是其持续合作的经销商，考虑到其在市场上对发行人品牌推广的大量前期投入，其拥有主动与发行人续约合作的客观动机，交易具有一定的可持续性。

### **五、主要经销客户是否仅经销发行人的产品**

发行人未对主要经销商是否仅经销发行人产品作出强制性规定。经访谈及调查，部分经销商仅经销发行人产品，部分经销商除了经销超声影像设备，还涉及 CT、核磁等其他医学影像设备以及其他医疗器械产品。

六、结合主要经销客户的基本情况，分析客户注册资本、规模大小是否同其采购规模相匹配

发行人前五大经销客户的基本情况如下：

序号	客户名称	注册资本	年收入规模	采购规模/人民币万元（以2018年为例）
1	MEISON MEDICAL SA DE CV	5 万比索	900~1000 万美元	965.58
	COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	5 万比索	300~400 万美元	282.32
	Providian Medical Equipment LLC	350 万美元	1350~1400 万美元	675.98
2	Keebomed Inc	--	--	670.41
3	Elezaby Medical Company	200 万埃及镑	180~190 万美元	539.31
4	SIMUS S.R.L	2 万比索	90~100 万美元	329.42
5	PROSESA MEDICA SA DE CV	2 万比索	400~450 万美元	219.10
6	四川靖凯医疗器械有限公司	500 万元	1100~1200 万元	869.60
7	贵阳宏晔医学影像设备有限责任公司	200 万元	500~600 万元	426.06
8	北京高和盛远医疗设备有限公司	301 万元	700~800 万元	26.12

注：Keebomed Inc 未向公司提供其注册资本、收入规模等相关信息

由于境外公司注册资本一般没有具体要求，与其自身经营规模不存在直接匹配关系，存在个别客户注册资本较小，收入规模较大的情况。公司主要境内经销客户的规模大小与对发行人的采购规模相匹配。

**【申报会计师核查】**

针对报告期发行人主要客户情况，会计师执行相关核查程序，具体详见“问题 11 请保荐机构、申报会计师重点针对发行人报告期内经销收入是否真实准确发表明确意见”和“问题 12 请保荐机构、申报会计师核查并发表意见”之回复。

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人主要经销客户采购内容为彩超和黑白超，不存在差异；发行人主要经销客户与发行人及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系；发行人同主要经销客户交易具有可持续性；发行人主要经销客户规模大小同其采购规模相匹配。

问题 15. 发行人主要供应商相对分散。

请发行人补充披露：（1）供应商管理体系及质量控制制度，剔除第一大供应商之后公司采购分散的原因及合理性，是否具有商业逻辑，是否符合行业惯例；（2）前五大供应商的采购内容，并分析前五大供应商变化的原因；（3）公司产品主要零部件的供应商，结合市场价格及其变动趋势，分析发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允；（4）结合主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务说明是否存在异常采购的情况，发行人及其关联方与主要供应商是否存在关联关系。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

**【发行人回复】**

一、供应商管理体系及质量控制制度，剔除第一大供应商之后公司采购分散的原因及合理性，是否具有商业逻辑，是否符合行业惯例。

**（一）供应商管理体系及质量控制制度**

发行人制定了《采购管理制度》、《采购验收与退货制度》、《采购过程控制程序》等供应商管理体系及质量控制制度，对供应商选择与评定、采购需求与比价、采购定价、采购下单、到货跟踪、采购收货及检验、采购对账、采购发票获取与付款申请等关键控制点做出了详细规范。

**（二）剔除第一大供应商之后公司采购分散的原因及合理性，是否具有商业逻辑，是否符合行业惯例**

剔除第一大供应商之后，公司采购相对分散，主要与公司产品特点、部件构成以及专业化分工相关。公司从事超声医学影像设备的研发、生产和制造，作为多学科的集成化非标设备，上游零配件涉及电子元器件、结构件、线缆等大类，其中电子元器件包括集成电路、电子组件、PCB、连接器等。各类别涉及的规格型号多达 6,000 多个，大小供应商有 400 多家，供应商采购总体较为分散。

以 2018 年为例，同行业可比上市公司前五大供应商采购金额占比对比如下：

前五大供应商	迈瑞医疗	开立医疗	理邦仪器	祥生医疗
--------	------	------	------	------

前五大供应商	迈瑞医疗	开立医疗	理邦仪器	祥生医疗
第一大供应商	3.14%	5.75%	7.33%	19.31%
第二大供应商	2.58%	4.05%	6.56%	3.80%
第三大供应商	2.41%	2.33%	5.63%	3.68%
第四大供应商	2.04%	2.09%	4.80%	2.49%
第五大供应商	1.52%	1.75%	2.90%	2.05%
<b>合计</b>	<b>11.69%</b>	<b>15.97%</b>	<b>27.22%</b>	<b>31.33%</b>

注：发行人第一大供应商采购占比高于同行业可比公司主要系发行人地处无锡，对于进口电子元器件的外购采用“分别下单采购、集中进口报关”的模式，香港作为电子元器件的集散地，故委托深圳市英捷迅实业发展有限公司就近提供集中进口报关代理服务，而三家可比公司均位于深圳，报关时效性高、进口报关的区域优势明显，直接进口采购。

从上表可以看出，同行业可比公司的采购均较为分散。

## 二、前五大供应商的采购内容，并分析前五大供应商变化的原因

### （一）前五大供应商的采购内容

报告期内，发行人向前五大供应商的采购内容情况如下：

单位：万元

序号	2018 年度			
	供应商名称	采购金额	采购占比	主要采购内容
1	深圳市英捷迅实业发展有限公司	2,577.24	19.31%	集成电路类电子元器件
2	深圳市嘉利达专显科技有限公司	506.89	3.80%	电子组件等电子元器件
3	苏州鸿晟嘉五金科技有限公司	491.29	3.68%	结构件
4	莘谷电子（上海）有限公司	332.90	2.49%	PCB 电子元器件
5	杭州立煌科技有限公司	274.15	2.05%	电子元器件
	<b>合计</b>	<b>4,182.47</b>	<b>31.33%</b>	
序号	2017 年度			
	供应商名称	采购金额	采购占比	主要采购内容
1	深圳市英捷迅实业发展有限公司	2,061.22	19.05%	集成电路类电子元器件
2	深圳市嘉利达专显科技有限公司	464.01	4.29%	电子组件等电子元器件
3	苏州鸿晟嘉五金科技有限公司	374.08	3.46%	结构件
4	莘谷电子（上海）有限公司	328.59	3.04%	PCB 电子元器件
5	上海蓝祺化工材料有限公司	261.67	2.42%	线缆
	<b>合计</b>	<b>3,489.56</b>	<b>32.26%</b>	
序号	2016 年度			

	供应商名称	采购金额	采购占比	主要采购内容
1	深圳市英捷迅实业发展有限公司	1,168.15	18.14%	集成电路类电子元器件
2	深圳市嘉利达专显科技有限公司	355.46	5.52%	电子组件等电子元器件
3	苏州鸿晟嘉五金科技有限公司	221.20	3.44%	结构件
4	莘谷电子（上海）有限公司	219.74	3.41%	PCB 电子元器件
5	上海蓝祺化工材料有限公司	200.23	3.11%	线缆
合计		<b>2,164.78</b>	<b>33.62%</b>	

## （二）前五大供应商变化的原因

报告期公司前五名供应商整体较为稳定，其中深圳市英捷迅实业发展有限公司、深圳市嘉利达专显科技有限公司、苏州鸿晟嘉五金科技有限公司、莘谷电子（上海）有限公司均为报告期各期前五大供应商。

上海蓝祺化工材料有限公司退出 2018 年前五大供应商，主要系 2017 年公司线缆备货较多，2018 年在消化上年库存基础上相应减少线缆采购规模。

杭州立煌科技有限公司进入 2018 年前五大供应商，主要系：2018 年公司进一步整合黑白超液晶显示屏的采购资源，对具有性价比优势的杭州立煌科技有限公司的采购量相应增加。

## 三、公司产品主要零部件的供应商，结合市场价格及其变动趋势，分析发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允

### （一）公司产品主要零部件的供应商

主要零部件	主要供应商
电子元器件	深圳市英捷迅实业发展有限公司、莘谷电子（上海）有限公司、深圳市嘉利达专显科技有限公司、杭州立煌科技有限公司等
结构件	苏州鸿晟嘉五金科技有限公司、伟盈精密模具（无锡）有限公司等
线缆	上海蓝祺化工材料有限公司、上海喜茂贸易有限公司等

### （二）结合市场价格及其变动趋势，分析发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允

报告期内，公司主要供应商的主要原材料采购均价波动情况如下：

单位：万元

主要供应商	具体采购	平均采购价格			供应商向第三方销售价格
		2018年	2017年	2016年	
深圳市英捷迅实业发展有限公司	集成电路	16.69	17.99	17.02	14~25
深圳市嘉利达专显科技有限公司	电子元器件（61523.液晶屏）	2,299.45	2,302.36	2,314.89	2000~2600
	电子元器件（00268.液晶屏）	1,950.44	2,000.42	2,021.37	1800~2300
	电子元器件（00036.液晶屏）	671.70	666.28	731.85	590~795
苏州鸿晟嘉五金科技有限公司	结构件（02721.主机机箱主框）	522.18	544.36	577.40	500~600
	结构件（02477.主机骨架）	364.29	376.79	382.24	320~405
莘谷电子（上海）有限公司	电子元器件（00563.探头转接板）	86.45	87.18	90.13	75~98
	电子元器件（00426MB 超声板）	442.74	442.10	442.74	410~480
	电子元器件（00297.OMAPCPU 板）	33.87	34.09	35.59	30~39
杭州立煌科技有限公司	电子元器件（00036.液晶屏）	647.64	-	-	590~735
	电子元器件（00067.液晶屏）	624.06	632.48	-	560~738
	电子元器件（20445.驱动板）	124.18	123.93	122.46	105~140
上海蓝祺化工材料有限公司	线缆	236.36	249.95	232.50	200~300

从上表可见，报告期发行人向主要供应商材料采购的平均价格相对比较稳定，且均处于供应商销售给第三方的价格区间。总体来说，发行人材料采购价格遵循随行就市的原则由双方协商一致确定，与公开市场价格不存在明显差异，采购价格公允。

四、结合主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务说明是否存在异常采购的情况，发行人及其关联方与主要供应商是否存在关联关系

主要供应商	合作年限	股东结构	注册资本（万元）	收入规模	主营业务
深圳市英捷迅实业发展有限	7~8年	由深圳市宝德投资控股有限公司、邢云庆、	10,000.00	54亿元~95亿元	从事进出口代理报关服务

公司		张玉浩共同持股			
深圳市嘉利达专显科技有限公司	4~5年	陈晓原、欧阳明、深圳市龙盛七号投资企业（有限合伙）共同持股	1,666.67	3,500万~6,000万元	专业显示产品的研发、生产、销售和服务
苏州鸿晟五金科技有限公司	6~7年	申天宝持股 100%	1,000.00	1,000万~1,500万元	精密五金件、精美钣金件的研发、生产和销售
莘谷电子（上海）有限公司	5~6年	张益多持股 100%	2,000.00	3,500万~4,200万元	电子产品、电子领域等技术开发、技术咨询
杭州立煌科技有限公司	5~6年	潘碧文、李波共同持股	50.00	1,300万~2,300万元	代理工业液晶显示驱动
上海蓝祺化工材料有限公司	7~8年	路正国、蔡美凤共同持股	50.00	1,500万~2,000万元	主要生产和销售化工产品及其原料、汽车配件、电子产品等

发行人与主要供应商合作年限较长，采购内容与主要供应商的主营业务相符，采购规模与其注册资本、业务规模一致，发行人及关联方与主要供应商不存在关联关系，不存在异常采购的情况。

### 【申报会计师核查】

#### 一、核查程序

1、获取发行人《采购管理制度》、《采购验收与退货制度》、《采购过程控制程序》等供应商管理制度，检查采购业务环节的内部控制制度设计；

2、访谈公司管理层、采购负责人、查阅同行业上市公司定期报告，了解发行人采购分散的原因及合理性，了解前五大供应商变动原因；

3、取得报告期发行人物料采购明细台账，统计、分析主要零部件的供应商、主要供应商采购具体内容、平均采购价格及其变动合理性；

4、对报告期各期主要供应商进行了实地走访，了解供应商注册资本、主营业务、业务规模、双方合作时间、交易真实性、是否存在关联关系，并取得对方出具无关联关系确认函；

5、登陆国家企业信用信息公示系统，查阅前五大供应商的股东、董事、监事、

经理等，核实与发行人及其关联方是否存在关联关系；

6、取得前五大供应商出具的产品对外报价情况，对比发行人采购价格与供应商对其他客户的销售价格。

## 二、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人已建立完善的供应商管理体系及质量控制制度，剔除第一大供应商之后公司采购分散与公司产品特征相关，具有合理性、具有商业逻辑，符合行业惯例；前五大供应商较为稳定，不存在明显变动；发行人向主要供应商的采购价格系在市场价格的基础上协商确定，具有公允性；发行人与主要供应商合作年限较长，采购内容与主要供应商的主营业务相符，采购规模与其注册资本、业务规模一致，发行人及关联方与主要供应商不存在关联关系，不存在异常采购的情况。

**问题 21.根据招股说明书（申报稿）披露，发行人营业收入分别为 16,695.05 万元、27,162.44 万元和 32,696.57 万元，主营业务收入分别较上年增长为 62.70% 和 20.37%，呈稳步增长态势。2017 年、2018 年，发行人实现的技术服务费收入分别为 1,655.35 万元、265.82 万元。**

请发行人：（1）列表披露公司海外销售的主要国家和地区的销售及回款情况，海外主要经销客户和终端客户的简要情况；不同终端客户下销售收入金额、占比（定制开发、贴牌销售模式除外）；（2）列表披露报告期内各产品的销售收入情况；（3）结合人民币汇率波动情况，分析对营业收入的影响并做敏感性分析；（4）补充披露报告期内细分行业的整体增长率水平，请发行人结合产品优劣势、发展战略、客户开拓、相同和相似产品可比公司销售情况等，分析发行人与行业变动趋势的差异以及匹配性；（5）披露报告期内出口退税、外汇结汇、中信保投保情况，分析与海外销售收入的勾稽关系；（6）列表披露报告期内彩超、黑白超各产品价格变动情况，并结合销售量的变化情况，分析是否存在主动降低价格以扩大市场的情形，相关价格下降是否成为趋势；（7）披露黑白超声在当前医学实践中的应用场景，彩色超声是否已经在技术上实现了对黑白超声的替代，黑白超声是否符合未来行业发展趋势；（8）公司技术服务费收入的主要客户情况，与公司是否具

有关联关系，公司所提供服务的具体内容，服务收入是否能和商品销售准确分开，主要客户的毛利率情况，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；(9) 报告期内，公司经销收入占比有所下降的原因，公司是否在调整销售模式；(10) 结合当前国际贸易环境，分析对发行人经营的影响，是否会对公司持续经营产生重大不利影响，测算关税税率变化对业绩的可能影响。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容，重点关注部分产品各年销量快速增长的原因，并就发行人收入的真实性、准确性发表明确意见。

### 【发行人回复】

一、列表披露公司海外销售的主要国家和地区的销售及回款情况，海外主要经销客户和终端客户的简要情况；不同终端客户下销售收入金额、占比（定制开发、贴牌销售模式除外）

（一）列表披露公司海外销售的主要国家和地区的销售及回款情况，海外主要经销客户和终端客户的简要情况

报告期内，公司海外销售的主要国家和地区的销售及回款情况如下：

单位：万元

海外地区	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	销售收入	销售回款率	销售收入	销售回款率	销售收入	销售回款率
亚洲	10,952.70	98.32%	9,300.97	87.99%	3,880.38	95.25%
美洲	7,326.89	93.43%	6,324.07	101.57%	4,222.44	102.54%
欧洲	4,171.82	102.13%	3,364.34	106.26%	2,928.39	98.84%
非洲	1,812.93	86.17%	1,038.83	82.72%	1,102.05	79.52%
境外其他	296.44	118.02%	300.79	93.09%	316.52	85.99%
<b>合计</b>	<b>24,560.78</b>	<b>96.85%</b>	<b>20,329.00</b>	<b>95.04%</b>	<b>12,449.77</b>	<b>96.94%</b>

注：地区销售回款率=当年该地区销售回款金额/当年该地区销售收入

报告期，公司产品技术和性能优良、产品线较为丰富、产品质量可靠、品牌具有较强议价能力，加上信用政策管理严格，整体来看，公司境外销售的回款情况良好。

海外主要经销客户和终端客户的简要情况详见“问题 11 之十二、报告期内，

前十大海外经销商和前十大国内经销商销售发行人产品的终端客户情况”之回复。

## （二）不同终端客户下销售收入金额、占比（定制开发、贴牌销售模式除外）

报告期，公司的销售模式包括经销和直销两种模式。

经销模式下，公司与国内、国际经销商客户均采用买断方式，经销商独立开发、经营终端用户。国内经销方面，公司仅为部分国内经销商的指定终端用户提供装机服务；国际经销方面，由海外经销商独立装机，且欧盟、澳大利亚等地区受数据保护法约定，公司难以取得报告期完整的经销模式终端客户信息。因此，公司无法完整统计不同终端客户下的销售收入金额及占比。报告期公司经销商对外销售情况可见“问题 14 之二、补充披露主要经销客户的采购内容，分析报告期内采购内容是否存在差异以及原因，经销客户的最终销售情况，终端客户的医院等级情况”之回复。

直销模式下，公司具体采用定制开发、贴牌方式和终端直销，其中 2016~2018 年公司终端直销收入分别为 389.79 万元、356.91 万元、133.96 万元，占营业收入的比例分别为 2.33%、1.32%和 0.41%，占比较低，主要包括民营医院、门诊、体检中心等。

## 二、列表披露报告期内各产品的销售收入情况

报告期内，公司各产品的销售收入情况如下：

单位：万元

产品类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主机	31,685.03	96.91%	24,945.26	91.84%	16,198.29	97.02%
其中：彩超	26,908.66	82.30%	20,536.62	75.61%	12,522.22	75.01%
黑白超	4,776.38	14.61%	4,408.64	16.23%	3,676.07	22.02%
配件及其他	745.72	2.28%	561.84	2.07%	496.76	2.98%
技术服务费	265.82	0.81%	1,655.35	6.09%	-	-
<b>合计</b>	<b>32,696.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>27,162.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>16,695.05</b>	<b>100.00%</b>

其中：主机按推车式、便携式销售情况如下：

单位：万元

主机类别	功能类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
彩超	便携式	14,427.92	45.54%	11,329.79	45.42%	5,682.57	35.08%
	推车式	12,480.74	39.39%	9,206.82	36.91%	6,839.65	42.22%
黑白超	便携式	4,776.38	15.07%	4,391.02	17.60%	3,617.72	22.33%
	推车式	-	0.00%	17.62	0.07%	58.35	0.36%
合计		<b>31,685.03</b>	<b>100.00%</b>	<b>24,945.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>16,198.29</b>	<b>100.00%</b>

### 三、结合人民币汇率波动情况，分析对营业收入的影响并做敏感性分析

报告期内，发行人超声产品以出口为主，销售区域覆盖了亚洲、美洲、欧洲等 100 多个国家和地区，公司境外销售主要使用美元等外币结算。2018 年公司销售收入为 32,696.57 万元，其中，出口销售收入为 24,560.78 万元。以公司 2018 年外币销售收入为基准，汇率波动对公司营业收入影响如下：

汇率变动	外币收入变动金额 (折成人民币万元)	外币收入变动金额 占营业收入的比例
-10%	-2,456.08	-7.51%
-5%	-1,228.04	-3.76%
-1%	-245.61	-0.75%
+1%	245.61	0.75%
+5%	1,228.04	3.76%
+10%	2,456.08	7.51%

四、补充披露报告期内细分行业的整体增长率水平，请发行人结合产品优劣势、发展战略、客户开拓、相同和相似产品可比公司销售情况等，分析发行人与行业变动趋势的差异以及匹配性

#### (一) 报告期内细分行业的整体增长率水平

据 Signify Research 数据显示，2016~2018 年全球超声医学影像设备市场规模分别为 159,760 台/套、175,656 台/套、193,056 台/套，2017 年、2018 年的增长率分别为 9.95% 和 9.91%，其中推车式超声分别增长率 7.73%、8.10%，便携式超声分别增长 13.17%、12.40%。

(二) 请发行人结合产品优劣势、发展战略、客户开拓、相同和相似产品可比公司销售情况等，分析发行人与行业变动趋势的差异以及匹配性

根据中国医疗器械行业协会出版的《中国医疗器械行业发展报告（2018年）》以及中国医学装备协会出版的《中国医学装备发展状况与趋势（2018）》的分析，超声医学影像设备行业发展呈现台式彩超向便携式彩超发展、全身彩超向专科彩超发展、经验诊断向人工智能发展等趋势。而上述方面正是目前产品差异化竞争优势的发力方向，也代表着发行人技术发展战略的主要方向。

发行人与行业变动趋势在以下诸多方面吻合，对比如下：

行业发展趋势	发行人业务发展情况
台式彩超向便携式彩超发展	公司一直注重便携式、小型化机器的研究开发和技术积累。在继黑白便携式机器后，2011年公司推出了国内品牌首款平板彩超，其具有体积小、重量轻、性能高、功耗低、集成度高等诸多特点。发行人依靠其在便携彩超方面的技术优势，陆续开发了佳能、BD等战略客户，并在2017年实现批量交付便携式彩超；另外公司开发的SonoBook系列产品于2017年6月取得FDA注册并陆续推出上市。2016~2018年公司便携式彩超销量分别为1,209台、2,246台、2,993台，占彩超销量比例分别为55.10%、62.90%、61.83%，公司现已形成以便携式彩超为主的产品收入结构。
全身彩超向专科彩超发展	报告期公司专科彩超主要为公司向战略客户BD定制开发的PICC置管专用平板彩超（即SiteRite系列产品），该产品基于公司在平板彩超技术领域的探索和持续积累，实现了公司平板彩超技术与BD的PICC置管术临床应用的结合。 另外，公司基于“十二五”国家科技支撑计划的成果和新的技术积累，在乳腺专用三维超声容积成像系统方面掌握了锥形迴转扫描技术并取得相关专利，但尚未实现产品的批量生产。
经验诊断向人工智能发展	与国内同行业可比公司相同，报告期公司超声产品以满足终端用户的经验诊断为主。同时，为把握行业发展趋势、实现超声产品的智能化，公司设立人工智能云平台研发中心，自主开发SonoAI系统，目前已取得3项超声人工智能软件著作权。
现场检查到远程诊断发展	远程诊断技术的发展需要借助于互联网和4G/5G的应用。与国内同行业可比公司相同，报告期公司超声产品以支持终端用户的现场检查为主。目前，公司已积极储备基于人工智能和云平台的超声远程诊断技术和超声远程诊断中的双向传输及控制技术。

注：根据同行业公司的定期报告、招股说明书等公开资料，发行人难以获取可比公司便携式彩超和专科彩超销售情况。

## 五、披露报告期内出口退税、外汇结汇、中信保投保情况，分析与海外销售收入的勾稽关系

### （一）报告期公司出口退税情况及与海外销售收入的勾稽关系

根据财政部、国家税务总局 2002 年 1 月 13 日发布的《关于进一步推进出口货物实行免抵退税办法的通知》（财税〔2002〕7 号）规定，公司作为超声产品生产企业，享受出口货物增值税退税优惠。出口货物退税率自 2018 年 5 月起，由 17% 调整为 16%，出口技术退税率为 6%。公司每月根据上月出口销售金额填报上月免抵退出口货物及服务销售额，以当期及以前期间单证信息齐全出口货物及服务销售额作为免抵退计税依据，按适用的出口退税率计算当期免抵退税额。公司将当月免抵退税额与增值税纳税申报表月末留抵税额进行比较，以孰低原则确认当月应退税额并申报退税。

报告期公司出口免抵退税额均系母公司作为超声设备生产企业出口货物及技术服务所形成。母公司个别财务报表出口销售收入与出口免抵退税额两者的匹配关系如下：

单位：万元

项目	计算过程	2018 年度	2017 年度	2016 年度
母公司出口销售收入	A	24,763.96	20,498.67	12,082.26
加：次年申报本年	B	4,248.39	4,017.78	4,419.61
减：本年申报上年	C	6,958.23	4,248.39	4,017.78
减：其他差异	D	489.56	344.11	-284.03
<b>申请免抵退申报收入</b>	<b>E=A+B-C-D</b>	<b>21,564.56</b>	<b>19,923.95</b>	<b>12,768.12</b>
增值税出口退税额	E	2,708.30	1,761.76	1,244.88
增值税出口免抵税额	F	902.54	1,442.53	924.58
<b>出口免抵退税额合计</b>	<b>G=E+F</b>	<b>3,610.84</b>	<b>3,204.29</b>	<b>2,169.46</b>
<b>测算退税率</b>	<b>H=G/E</b>	<b>16.74%</b>	<b>16.08%</b>	<b>16.99%</b>

报告期，公司免抵退税额占各年申报收入的比例分别为 16.99%、16.08% 和 16.74%，与公司出口退税率基本匹配。

## （二）报告期公司外汇结汇情况及与海外销售收入的勾稽关系

国际业务中，公司以美元为主要结算币种。根据销售订单的付款约定，境外客户通过电汇、信用证等方式将货款汇入公司外币账户，公司收汇后持有美元等外币银行存款，根据资金需求以及汇率变化情况进行结汇。外汇收汇金额较结汇金额与海外销售收入更具相关性，报告期两者的匹配关系如下：

单位：万元

项目	计算过程	2018 年度	2017 年度	2016 年度
公司海外销售收入	A	24,560.78	20,329.00	12,449.77
公司外汇收汇金额	B	23,787.35	19,321.03	12,068.54
海外销售收现比例	C=B/A	96.85%	95.04%	96.94%

由上表可见，报告期公司外汇收汇金额与海外销售收入匹配性较高。

### （三）报告期公司中信保投保情况及与海外销售收入的勾稽关系

具体详见“问题 11 针对经销模式下收入核查情况，请保荐机构和申报会计师核查并说明：七、针对海外经销收入所执行的核查程序，是否取得海关、外管局、中信保等机构的外部证据，相关外部证据与海外经销收入的匹配性”之回复。

六、列表披露报告期内彩超、黑白超各产品价格变动情况，并结合销售量的变化情况，分析是否存在主动降低价格以扩大市场的情形，相关价格下降是否成为趋势；

#### 1、是否存在主动降低价格以扩大市场的情形

公司彩超、黑白超主机按照结构形式可分为推车式和便携式，各类产品的销量、价格情况如下：

单位：万元、台、万元/台

主机	产品类别	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
		收入	销量	价格	收入	销量	价格	收入	销量	价格
彩超	便携式	14,427.92	2,993.00	4.82	11,329.79	2,246.00	5.04	5,682.57	1,209.00	4.70
	推车式	12,480.74	1,848.00	6.75	9,206.82	1,325.00	6.95	6,839.65	985.00	6.94
	小计	<b>26,908.65</b>	<b>4,841.00</b>	<b>5.56</b>	<b>20,536.62</b>	<b>3,571.00</b>	<b>5.75</b>	<b>12,522.22</b>	<b>2,194.00</b>	<b>5.71</b>
黑白超	便携式	4,776.38	3,780.00	1.26	4,391.02	3,211.00	1.37	3,617.72	2,661.00	1.36
	推车式	-	-	-	17.63	9.00	1.96	58.35	27.00	2.16
	小计	<b>4,776.38</b>	<b>3,780.00</b>	<b>1.26</b>	<b>4,408.65</b>	<b>3,220.00</b>	<b>1.37</b>	<b>3,676.07</b>	<b>2,688.00</b>	<b>1.37</b>
合计	合计	<b>31,685.03</b>	<b>8,621.00</b>	<b>3.68</b>	<b>24,945.27</b>	<b>6,791.00</b>	<b>3.67</b>	<b>16,198.29</b>	<b>4,882.00</b>	<b>3.32</b>

各类产品的销售、价格变动情况如下：

主机	功能类	2018 年较 2017 年	2017 年较 2016 年
----	-----	----------------	----------------

		价格变化	销量变化	价格变化	销量变化
彩超	便携式	-4.44%	+33.26%	+7.32%	+85.77%
	推车式	-2.80%	+39.47%	+0.07%	+34.52%
	小计	-3.35%	+35.56%	+0.76%	+62.76%
黑白超	便携式	-7.60%	+17.72%	+0.59%	+20.67%
	推车式	-	-	-9.34%	-66.67%
	小计	-7.71%	+17.39%	0.00%	+19.79%

2017 年公司便携式彩超、推车式彩超平均销售价格较 2016 年上升 7.23%、0.07%；2018 年公司便携式彩超、推车式彩超、推车式黑白超平均销售价格分别较 2017 年下降 4.44%、2.88%、7.60%，主要系 2018 年公司产销规模和采购规模的扩大、采购议价能力增强，原材料采购价格有所下降，加上生产工艺不断优化、探头良率提升等，彩超、黑白超单位成本分别较上年下降 10.57%、9.65%。在保持毛利率的情况下，单位成本的下降为公司产品的价格下调提供了相应空间；同时公司产品线日益丰富，对单笔采购金额较大的业务进行了合理的价格折让，因此平均价格略有下降。但因报告期内发行人高价产品比重上升，公司综合平均价相对稳定。

## 2、相关价格下降是否成为趋势

公司超声设备的销量及价格符合产品生命周期理论。在产品生命周期中，产品先后经过导入期、成长期后进入成熟期，在后期为适应市场竞争、老产品价格会逐步下降；与此同时，公司研发紧跟市场动态，在老产品进入成熟期阶段，及时推出新产品，新产品以较高价格和毛利进入老产品的成熟期，以此抵消或部分抵消老产品毛利的逐步减少，确保公司综合毛利水平维持在较好水平。受此影响，在公司经营期限内，新老产品的平均价格会有所波动，其变动方向主要取决于老产品的成长期寿命、新产品的开发速度及市场认可度。

尽管 2018 年公司产品销售价格较上年略有下降，但未来价格走势取决于公司逐年导入新产品的能力，考虑到公司储备技术和在研产品较为丰富，未来新产品导入计划较为清晰，相关价格下降不构成未来趋势。

## 七、披露黑白超声在当前医学实践中的应用场景，彩色超声是否已经在技术

上实现了对黑白超声的替代，黑白超声是否符合未来行业发展趋势

### （一）披露黑白超声在当前医学实践中的应用场景，彩色超声是否已经在技术上实现了对黑白超声的替代

黑白超的基本原理是：利用超声波在人体中传播时，不同器官的声阻抗不同而产生不同强度的反射或散射回波，并将这些不同强度的回波转化成不同亮度的灰阶值，以形成黑白图像，让医生通过对内脏器官组织结构形态的变化做出诊断。从应用场景看，黑白超主要用于一些基础常规检查（肝胆、胆囊、胰腺、脾脏、肾脏等）。

彩超则在黑白超声的基础上引入了对血液流动或者组织运动的多普勒效应检测，可以获得血液流动的方向、速度、流量等信息。中高端的全数字彩超根据超声的不同特性还可以具备弹性成像、造影成像、融合导航成像等功能。相比黑白超，彩超除扫查精度和分辨力更高以外，临床应用面更广（心脏、皮肤浅表、淋巴结、乳腺、甲状腺、颌下腺，腮腺、外周血管、眼球、睾丸、阑尾等）。

尽管从技术和功能角度看，彩超技术确实可替代黑白超技术，但由于黑白超足够满足基础检查需求，而由于市场需求及购买力具有差异化，各国国情及医疗体制具有多样性的原因，黑白超在未来相当长的时间内不属于被替代或淘汰的产品。

### （二）黑白超声是否符合未来行业发展趋势

根据 BCC Research 数据显示，2017 年全球黑白超市场规模为 18.01 亿美元、2018 年为 17.93 亿美元，预计至 2023 年将达 17.50 亿美元，期间复合增长率为-0.5%，市场总体呈现略有下降但规模总体稳定的局面。

单位：百万美元

项目	2017 年	2018 年	2023 年	期间复合增长率
全球黑白超市场规模	1,801.40	1,792.70	1,749.80	-0.5%

数据来源：BCC Research

注：以上市场规模数据按终端销售价格统计，非设备出厂价

从单一国家或地区超声设备平均单价角度看，各国使用超声设备的档次（体现为超声设备平均单价）与该国内经济发展水平呈现显著的一致性关系。北美、西

欧、中东、东亚地区，经济发展水平较高、病患所获医疗保障水平较好，当地超声单价均处于或超过全球平均水平。以我国情况为例，我国改革开放 40 年来国民经济稳步发展，综合国力大幅增强，医疗卫生水平也得到了大幅改善，医疗机构已基本完成由黑白超向彩超设备的过渡，黑白超仅应用于特殊医疗场景及边远基层医疗机构。

然而，在地域面积更为广阔、人口数量更为众多的非洲、南亚、南美、东欧等经济欠发达地区，由于经济发展水平不足、医疗保障力度有限，各国、各地区超声单价均远低于全球平均水平。尽管从技术和功能角度而言，彩超确实为更优的诊断方式，但在黑白超亦可满足基本的医疗检查需要及售价大幅低于彩超的情况下，无论从经济角度还是人道角度，黑白超产品在上述国家和地区均为更为理性的产品选择，具有广阔而稳定的市场空间。

目前在全球市场上，黑白超产品的主要市场已被国内超声厂家占据，主要为迈瑞医疗、发行人及开立医疗。

当前发行人的黑白超产品，主要基于 ARM 平台研发而成，技术积累已趋成熟，技术研发上已无需投入更多的资源。基于 ARM 平台研发的黑白超产品相对于 PC 平台的超声产品，具备成本低、功耗小、结构紧凑、发热量小、稳定性高、可持续工作时间长等优点。发行人具备多年的 ARM 平台研发经验，对 ARM 硬件平台设计、接口驱动软件、超声软件方面都具备自主知识产权，并针对 ARM 平台，设计了专门的图像优化算法，推动了黑白超机型图像质量的提升。通过上述一系列的研发设计，发行人研发的黑白超产品在全球市场范围具备较强的竞争优势。

基于以上技术积累和产品优势，并且由于目前黑白超产品仍具有一定毛利、全球市场规模稳定、投入产出比高，发行人目前仍然继续生产和销售黑白超产品。2016~2018 年发行人黑白超销量分别为 2,688 台、3,220 台和 3,780 台，增长稳定，其产品稳定性好、耐用性强、图像清晰、可选配探头多、便携性强、价廉物美，得到了市场的认可。在不明显的增加研发费用及市场推广费的前提下，也为发行人贡献了一定的毛利。

从长远的市场发展和战略布局来讲，欠发达地区随着经济发展，未来也会逐渐用彩超产品替代黑白超，公司当下在这些地区建立的品牌影响力、市场基础将

使公司在未来黑白超升级换代为彩超的巨大市场中抢占先机。

八、公司技术服务费收入的主要客户情况，与公司是否具有关联关系，公司所提供服务的具体内容，服务收入是否能和商品销售准确分开，主要客户的毛利率情况，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定

客户简称	基本情况	业务简介
佳能	CANON MEDICAL SYSTEMS CORPORATION (原 TOSHIBA MEDICAL SYSTEMS CORPORATION)	CANON MEDICAL SYSTEMS CORPORATION 成立于 1930 年，目前系全球超声第三大研发生产制造商。主要从事用于疾病的早期诊断、早期治疗的 CT、MRI (核磁共振扫描设备)、US (超声波诊断设备)、X 光诊断设备等影像诊断系统以及 CL 生化检验设备的研发和生产。 CANON MEDICAL SYSTEMS CORPORATION 原为东芝医疗 (TOSHIBA MEDICAL SYSTEMS CORPORATION)，因东芝医疗被佳能株式会社并购，于 2018 年 1 月更名。
	CANON ENGINEERING HK CO., LIMITED	
	Toshiba International Trading Shanghai, Co., Ltd	
巴德	系巴德医疗科技 (上海) 有限公司及 Bard Access Systems, Inc 的统称。2017 年 BD 公司完成对巴德公司 (NYSE: BCR) 的全球收购	总部位于美国新泽西州的美利山，是全球领先的跨国医疗器械公司，专注于提供血管、泌尿、肿瘤和专业外科等医学领域的产品和服务，已于 2017 年被 BD 公司收购。1996 年进入中国以来，巴德先后成立了巴德医疗器械 (北京) 有限公司、巴德医疗科技 (上海) 有限公司和巴德医疗研发 (上海) 有限公司，通过提供包括中长期输液血管通路、血液透析血管通路、血管外科技术、介入产品、疝修补、活检及泌尿产品和止血产品等全方位的先进产品，为患者、医生、护士和医院提供富有价值的临床解决方案。

佳能、巴德均为医疗领域国际知名企业，与发行人不存在关联关系。

佳能、巴德等定制类客户在对新产品下单采购前，签署技术开发协议，委托公司根据其市场定位、功能需求及应用场景定制开发新产品，公司所提供服务的包括主机系统和探头设计、新软件开发、新产品测试、开模等，能够与

商品销售准确分开。根据技术开发协议，公司在交付开发成果、履行完相应义务后确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

2017年、2018年公司技术服务费收入分别为1,655.35万元、265.82万元，主要系定制类新产品的技术服务费，毛利率分别为85.12%、80.05%。

### 九、报告期内，公司经销收入占比有所下降的原因，公司是否在调整销售模式

报告期，公司销售模式包括经销和直销模式，具体金额及比例如下：

单位：万元

销售模式	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
经销	22,584.32	69.07%	18,330.78	67.49%	14,525.65	87.01%
直销	10,112.25	30.93%	8,831.66	32.51%	2,169.40	12.99%
合计	<b>32,696.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>27,162.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>16,695.05</b>	<b>100.00%</b>

由于国内外各类医疗机构数目繁多、分布广泛，医疗器械行业的市场、渠道、客户非常分散，发行人以及行业内的主要企业普遍采用经销为主的销售模式，通过经销商将产品销售至终端医疗机构。受2017年、2018年战略客户的规模采购带动公司直销收入快速增长影响，报告期公司经销模式收入占比分别为87.01%、67.49%和69.07%，占比有所下降，但业务来源仍主要为经销模式，并非有销售模式的调整。

### 十、结合当前国际贸易环境，分析对发行人经营的影响，是否会对公司持续经营产生重大不利影响，测算关税税率变化对业绩的可能影响

#### （一）结合当前国际贸易环境，分析对发行人经营的影响，是否会对公司持续经营产生重大不利影响

近年来，国际贸易环境日趋复杂，贸易摩擦争端加剧。尤其是2018年以来，美国政府为扭转贸易逆差，于2018年7月、8月和9月分别对中国向美国出口的商品加征关税25%、25%和10%（9月24日实施的2,000亿美元商品加征关税税率于2019年5月10日由10%升至25%），加征关税商品价值合计达2,500亿

美元。发行人出口美国的超声医学影像设备被列入美国政府商品加征关税清单中。

2016~2018 年，发行人对美国市场出口金额销售收入分别为 1,857.42 万元、2,970.13 万元、2,649.13 万元，占各期营业收入的比例为 11.13%、10.93%、8.10%。美国政府的关税加征对发行人直接出口美国业务在产品销售和业务拓展方面将产生一定不利影响。但同时，公司凭借多元化国际市场的开拓，近年来在欧洲、中国等地区销售比例有所增加，美国市场销售收入相对有限，占比亦逐年下降，因此相对影响基本可控。

整体而言，当前中美贸易摩擦不会对公司持续经营产生重大不利影响。

## （二）测算关税税率变化对业绩的可能影响

发行人与国外客户对加征关税的一般处理方法是发行人适度降低出口价格、双方共同承担损失。以 2018 年对美国市场销售收入 2,649.13 万元为基础，发行人出口到美国的产品的关税提高到 25%，考虑出口到美国的产品降价 12.5% 和 25%，对主营业务收入和净利润的影响如下：

出口美国产品降价	销售收入减少（万元）	销售收入下降比例	净利润下降比例
-12.50%	-331.14	-1.01%	-1.81%
-25.00%	-662.28	-2.03%	-3.62%

从上表可见，发行人出口美国的产品关税税率对业绩影响较小。

## 【申报会计师核查】

十一、请保荐机构、申报会计师核查以上内容，重点关注部分产品各年销量快速增长的原因，并就发行人收入的真实性、准确性发表明确意见

### （一）重点关注部分产品各年销量快速增长的原因

2016~2018 年公司各产品的销量况如下：

单位：台

主机	产品类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度
		销量	增长率	销量	增长率	销量
彩超	便携式	2,993	33.26%	2,246	85.77%	1,209

	推车式	1,848	39.47%	1,325	34.52%	985
	小计	4,841	35.56%	3,571	62.76%	2,194
黑白超	便携式	3,780	17.72%	3,211	20.67%	2,661
	推车式	-	-	9	-66.67%	27
	小计	3,780	17.39%	3,220	19.79%	2,688
合计		<b>8,621</b>	<b>26.95%</b>	<b>6,791</b>	<b>39.10%</b>	<b>4,882</b>

2017 年公司便携式彩超销量较上年增长 85.77%，主要系 2017 年公司定向开发的便携式产品具备差异化优势，得到战略客户佳能、巴德认可，战略客户的规模导入带动公司便携式彩超销量快速增长；

2018 年公司推车式彩超销量较上年增长 39.47%，主要系 QBit 系列在国际市场进一步放量增长以及 2018 年推出 CBit 系列彩超产品，并取得良好市场反应。

## （二）保荐机构、申报会计师就发行人收入的真实性、准确性发表明确意见

针对报告期发行人营业收入的真实性和准确性，保荐机构、申报会计师执行了相关的核查程序，具体详见“问题 11 请保荐机构、申报会计师重点针对发行人报告期内经销收入是否真实准确发表明确意见”和“问题 12 请保荐机构、申报会计师核查并发表意见”之回复。

经核查，申报会计师认为：报告期发行人销售收入具有真实性、准确性。

**问题 23.根据招股说明书（申报稿）披露，报告期内公司销售收入呈现一定季节性波动特征，第四季度销售占比较高。**

请发行人补充披露：（1）公司销售收入的季节性分布情况与同行业可比上市公司的对比情况，是否存在重大差异；（2）报告期内，公司产品退货与换货发生的时间区间和对应的销售收入；（3）公司针对收入截止性确认的相关内部控制建立与执行情况。

请保荐机构、申报会计师说明针对收入的截止性确认所履行的核查程序并就收入确认时点的准确性发表意见。

### 【发行人回复】

一、公司销售收入的季节性分布情况与同行业可比上市公司的对比情况，是否存在重大差异

报告期内，公司销售收入的季节性分布情况与同行业可比上市公司的对比情况如下：

可比公司	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
迈瑞医疗	第一季度	23.53%	24.12%	22.06%
	第二季度	25.97%	24.89%	24.86%
	第三季度	25.24%	25.68%	25.43%
	第四季度	25.26%	25.31%	27.65%
	合计	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
开立医疗	第一季度	18.82%	16.16%	13.17%
	第二季度	25.24%	26.69%	22.74%
	第三季度	20.56%	21.69%	18.89%
	第四季度	35.39%	35.46%	45.20%
	合计	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
理邦仪器	第一季度	23.51%	23.64%	21.47%
	第二季度	25.64%	26.06%	25.06%
	第三季度	24.25%	25.07%	25.70%
	第四季度	26.61%	25.23%	27.77%
	合计	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
平均值	第一季度	21.95%	21.31%	18.90%
	第二季度	25.62%	25.88%	24.22%
	第三季度	23.35%	24.14%	23.34%
	第四季度	29.08%	28.67%	33.54%
	合计	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
祥生医疗	第一季度	16.04%	17.79%	14.95%
	第二季度	25.81%	22.63%	22.62%
	第三季度	22.53%	19.78%	27.94%
	第四季度	35.62%	39.80%	34.49%
	合计	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

从上表看出，1) 发行人销售收入呈现一季度低、四季度高的季节性波动，主要原因：重要境外医疗器械展会集中在四季度召开带动销售季节性增长、终端医院赶在年末预算过期之前及时采购，及超声设备作为资本性支出，纳税期截止前购买有利于享受当年度抵税政策等因素；同时由于受元旦、春节假期以及假期前后物流不便等影响，公司一季度销售较低；2) 发行人与超声设备销售比例较高的开立医疗季节波动趋势基本一致，理邦仪器与迈瑞医疗由于产品众多、超声设备

销售比例相对较低，销售收入季节性波动不明显。

综上，与同行业上市公司比较，发行人销售收入的季节性分布情况与开立医疗相比基本一致，与迈瑞医疗和理邦仪器的分布差异是合理的。

## 二、报告期内，公司产品退货与换货发生的时间区间和对应的销售收入

### （一）公司产品退货情况

公司采用买断式的销售模式，客户与公司签订采购协议后，对公司所售产品原则上无权退货，公司与客户签订的销售协议中不存在退货条款。报告期内，公司存在个别客户因机型变更而发生零星退货情况。

报告期内，发行人退货情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
退货金额	24.65	22.73	-
营业收入	32,696.57	27,162.44	16,695.05
占比	0.08%	0.08%	-

2016 年发行人未发生退货情况，2017 至 2018 年，发行人退货金额分别为 22.73 万元、24.65 万元，金额较小，占营业收入比重较低。对应的退货区间及销售收入如下：

单位：万元

2018 年退货			2017 年退货			2016 年退货		
退货时间	退货金额	对应收入确认时间	退货时间	退货金额	对应收入确认时间	退货时间	退货金额	对应收入确认时间
一季度	-	-	一季度	-	13.33	一季度	-	-
二季度	-	10.34	二季度	13.33	-	二季度	-	-
三季度	10.34	14.31	三季度	-	9.40	三季度	-	-
四季度	14.31	-	四季度	9.40	-	四季度	-	-
合计	24.65	24.65	合计	22.73	22.73	合计	-	-

从上表看出，发行人报告期内退货均为当期销售当期退货，不存在跨期退货情况。

### （二）公司产品换货情况

公司为有效提高客户满意度，重视产品售后服务。由于客户选错型号，或因

运输导致产品损坏等，客户可与公司沟通换货，公司客服部评估换货原因后经公司内部审批，允许更换同等型号产品。

报告期内，发行人换货情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
换货金额	28.51	54.92	51.62
营业收入	32,696.57	27,162.44	16,695.05
占比	0.09%	0.20%	0.31%

2016 年至 2018 年，发行人换货金额分别为 51.62 万元、54.92 万元、28.51 万元，金额较小，占各期营业收入比重分别为 0.31%、0.20%、0.09%，占比较低且逐期呈下降趋势。发行人换货对应的区间及销售收入情况如下：

单位：万元

2018 年换货			2017 年换货			2016 年换货		
换货时间	换货金额	对应收入确认时间	换货时间	换货金额	对应收入确认时间	换货时间	换货金额	对应收入确认时间
一季度	-	8.55	一季度	-	21.37	一季度	-	14.96
二季度	-	15.55	二季度	21.37	14.38	二季度	-	25.56
三季度	24.10	4.41	三季度	19.46	10.92	三季度	29.74	-
四季度	4.41	-	四季度	14.09	8.26	四季度	21.88	11.11
合计	28.51	28.51	合计	54.92	54.92	合计	51.62	51.62

从上表看出，发行人报告期内换货均为当期销售当期换货情况，不存在跨期换货情况。

### 三、公司针对收入截止性确认的相关内部控制建立与执行情况

#### （一）公司针对收入截止性确认的相关内部控制

##### 1、销售发货及物流管理方面

发行人《销售管理制度》对销售发货及销售开票等进行了明确规定，商务部将财务部审批的提货单发至物流部；物流部收到商务部提交的经财务部审批的提货单后，准备发货；发货后商务部将开票申请表、销售合同、提货单、出库单等提供给财务部，财务部根据相关物流信息或报关信息开具发票并确认销售收入。财务部与商务部、物流部每月核对发货、开票及收入确认明细，若有差异，及时

查明原因并进行相应调整。

## 2、财务管理方面

发行人《财务管理制度》对销售会计的岗位职责进行明确要求，需按公司会计政策据实恰当确认销售收入，并逐月与商务部、物流部进行核对，同时财务经理进行复核。

### （二）公司针对收入截止性确认的相关内部控制的执行情况

发行人在有限公司及股份公司初期，因财务核算人员对收入政策理解的误差、单据传递不及时等原因，造成发行人 2016 年及 2017 年收入确认存在跨期情况，跨期金额占当期营业收入比重分别为 4.45%、3.67%，占比较低且逐年下降，且发行人已按收入确认政策进行调整。同时发行人加强收入截止性确认相关内部控制制度的健全及执行，进一步规范财务核算，发行人 2018 年度收入确认无跨期情况，发行人针对收入截止性确认的相关内部控制得到有效执行。

### 【申报会计师核查】

#### 一、核查程序

1、通过与管理层沟通等，了解公司的收入确认政策；通过检查主要客户销售合同、销售订单的相关条款，评价公司实际执行的收入确认政策是否适当，并复核相关会计政策是否一贯的运用；

2、访谈销售部门负责人及其他相关人员，了解并检查发行人销售相关的内部控制制度，特别是销售收入确认、销售退换货及截止性测试方面内部控制，并进行穿行测试和控制测试，评价销售相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

3、对公司营业收入实施分析性复核程序，分析各季度收入的波动情况，并与同行业比较是否异常；

4、实施细节测试，对发行人报告期内主要经销商进行了核查，检查发行人与经销商签订的经销合同或销售订单、销售出库单、物流单、报关单、回款单、销售发票等信息，以核实发行人销售收入确认的准确性；

5、实施截止测试程序，对于临近资产负债表日确认的收入，国内销售查询其物流信息是否显示客户在资产负债表日及之前签收；国际销售查询的货物提运情况及海关报关信息，以核实发行人销售收入确认在恰当的期间；

6、对发行人主要经销商独立执行函证程序，函证确认收入金额、回款额及应收账款余额，对于未回函部分，执行了替代程序，未见重大异常情况。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人已按收入确认会计政策将销售收入确认在准确的期间。

**问题 24.根据招股说明书（申报稿）披露，报告期内，发行人第三方回款金额占各期营业收入的比例分别为 14.63%、10.21%和 3.80%。**

请发行人根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答 18 的要求，将报告期内的第三方回款情况补充在招股书中进行披露。

请保荐机构、申报会计师根据问答要求对以上情况进行逐一核查，说明核查方法和核查程序，并发表核查意见。

### 【发行人回复】

#### 一、发行人补充披露第三方回款的情况

报告期内，公司存在销售回款由第三方代客户支付的情形，具体金额如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
第三方回款金额	1,243.79	2,772.65	2,442.72
其中：由经销商的关联方回款	1,154.09	1,944.98	1,796.72
由经销商的非关联方回款	89.70	827.67	646.00
营业收入	32,696.57	27,162.44	16,695.05
第三方回款占比	3.80%	10.21%	14.63%

注：第三方回款金额的统计口径系扣除集团内部资金划转后的金额。经销商的关联方包括：经销商股东、实际控制人或其他关联自然人、经销商实际控制人控制的其他企业、经销商合作伙伴或业务往来方；经销商的非关联方包括：进口代理及付汇公司。

### 【申报会计师核查】

根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答 15 的要求对发行人第三方回款情况进行逐一核查，具体如下：

### （一）第三方回款应当符合的条件

相关条件	发行人情况
1、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	公司超声设备以经销和出口销售为主，产品覆盖 100 多个国家及地区。部分客户为资金周转需要由其实际控制人、实际控制人控制的其他企业或其他关联方代为进行回款；部分客户为简便外汇手续指定第三方非关联进口代理及付汇机构进行回款。少量第三方回款符合发行人行业特点，具有必要性与合理性
2、第三方回款的付款方不是发行人的关联方	经核查，第三方回款销售中的实际付款方均系合同签订方指定，同发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方均不存在关联关系或其他利益安排
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，申报会计师已对第三方回款及销售确认相关内部控制有效性发表明确核查意见	第三方回款所涉及的交易金额、实物流与合同约定一致，回款金额均可以一一匹配至销售收入，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。申报会计师已对第三方回款及销售确认相关内部控制有效性发表明确核查意见
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，最近一期通常不高于当期收入的 15%	根据本问之“一、请发行人根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答 15 的要求，将报告期内的第三方回款情况补充在招股书中进行披露”的回复，发行人已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，最近一期不高于当期收入的 15%

### （二）未纳入第三方回款统计的情形

客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款，经核查无异常，未纳入第三方回款统计。

### （三）说明核查方法和核查程序，并发表核查意见

申报会计师的核查方法、程序及发表核查意见如下：

重点核查方面	核查程序	核查结论及意见
1、第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	（1）取得发行人与经销商签订的合同、协议或订单，对销售订单、业务合同中的签订方和发行人所有银行资金流水的付款方进行金额、付款时间等关键要素的逐一比对及匹配，筛选出了报告期内所有的第三方回款，形成发行人在报告期内第三方回款的完整统计明细，同步核查并确认了销售及回款真实性； （2）分析经销商收入、应收账款变化情况，关注经销商结算模式、信用政策、销售模式	经核查，第三方回款均有真实交易背景，不存在虚构交易或调节账龄情形

	等是否发生重大变化，付款时间与信用周期的匹配性	
2、第三方回款形成收入占营业收入的比例	审慎梳理并排查第三方回款统计明细台账中属于集团内资金统一规划的情形，计算应纳入第三方付款情形所形成的收入占当期营业收入的比例	经核查，16~18年，发行人第三方回款形成收入占营业收入的比例14.63%、10.21%、3.80%，逐年下降，且最近一期低于15%
3、第三方回款的原因、必要性及商业合理性	取得由合同签订方和实际付款方共同签署的承诺函（占2016年-2018年第三方回款金额比例分别为65.16%、79.15%、76.43%），确认委托付款行为是基于真实的采购背景，具有必要性和商业合理性	经核查，发行人存在少量第三方回款符合发行人行业特点及自身业务需要，具有必要性及商业合理性
4、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	(1) 通过取得发行人及其实际控制人、董监高的关联关系调查表，逐一排查第三方付款方和发行人是否存在关联关系； (2) 取得由合同签订方和实际付款方共同签署的与发行人无关联关系的确认函	经核查，第三方回款销售中的实际付款方均系合同签订方指定，同发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方均不存在关联关系或其他利益安排
5、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	取得由合同签订方和实际付款方共同签署的承诺函，承诺第三方付款行为具有商业合理性，符合所在国相关法律法规	经核查，境外销售涉及的境外第三方回款，其代付行为具有商业合理性及合法合规性
6、报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	取得由合同签订方和实际付款方共同签署的委托付款确认函和承诺函，核实业务发生背景，确认不存在委托付款事项相关纠纷	经核查，报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷
7、如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	取得并查阅销售合同中的付款方式相关条款	经核查，报告期内发行人经销商未在签订合同时明确将由第三方代付货款
8、资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	取得并核查发行人所有收款银行资金流水，三方回款涉及的订单，出库单	经核查，相关实物流与合同约定及商业实质一致；第三方回款涉及的资金流系由合同方指定的付款方进行回款，与合同约定不一致

**问题 25.根据招股说明书（申报稿）披露，公司除核心的软件和探头自主开发、自主生产外，其他电子元器件、结构件、线缆等。原材料均直接向市场采购，故材料成本占公司主营业务成本比例较高，报告期直接材料占比在 81%-84%。**

请发行人：（1）按产品类别列表披露主营业务成本的构成情况，单位成本构成、变化情况及原因分析；（2）披露直接材料采购情况，分析发行人核心技术在产品中的具体体现，发行人在产品生产过程中所发挥的作用；（3）超声产品的核

心部件情况，是否仅为探头和软件，目前的采购和生产模式是否与同行业可比上市公司一致，公司毛利率水平的合理性；（4）报告期内，毛利率逐年上升的原因及合理性；（5）披露报告期内，主要原材料价格变动情况，采购价格与同行业公司的对比情况，针对原材料采购价格变动对毛利率的影响做出敏感性分析；（6）结合国际贸易环境和公司原材料采购情况，分析对公司经营的影响，测算关税税率变化对业绩的可能影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

一、按产品类别列表披露主营业务成本的构成情况，单位成本构成、变化情况及原因分析

#### （一）按产品类别列表披露主营业务成本的构成情况

报告期内，公司主营业务成本按产品构成如下：

单位：万元

产品类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主机	12,395.99	97.57%	10,551.35	95.72%	6,887.75	97.06%
其中：彩超	9,623.87	75.75%	7,937.81	72.01%	4,723.28	66.56%
黑白超	2,772.13	21.82%	2,613.55	23.71%	2,164.47	30.50%
配件及其他	255.24	2.01%	225.54	2.05%	208.65	2.94%
技术服务费	53.03	0.42%	246.29	2.23%	-	-
合计	<b>12,704.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,023.18</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,096.40</b>	<b>100.00%</b>

2016 年至 2018 年，发行人主营业务成本主要系主机成本，其占主营业务成本比重分别为 97.06%、95.72%、97.57%，占比较高。下面就主机产品成本结构进一步说明。

报告期内，发行人主要产品主机成本构成情况如下：

单位：万元

主机类别	成本构成	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
彩超	直接材料	8,062.94	83.78%	6,797.99	85.64%	3,859.18	81.71%

	外协加工费	463.10	4.81%	378.68	4.77%	220.32	4.66%
	直接人工	556.19	5.78%	392.76	4.95%	322.51	6.83%
	制造费用	541.64	5.63%	368.38	4.64%	321.27	6.80%
	<b>小计</b>	<b>9,623.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,937.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,723.28</b>	<b>100.00%</b>
黑白超	直接材料	2,276.32	82.11%	2,190.04	83.80%	1,769.15	81.74%
	外协加工费	138.23	4.99%	129.06	4.94%	94.70	4.38%
	直接人工	174.20	6.28%	147.55	5.65%	150.55	6.96%
	制造费用	183.38	6.62%	146.90	5.62%	150.08	6.93%
	<b>小计</b>	<b>2,772.13</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,613.55</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,164.47</b>	<b>100.00%</b>

## （二）单位成本构成、变化情况及原因分析

报告期内，发行人主营业务成本中主机成本占比均在 95% 以上。下面就主机单位成本分彩超及黑白超进行分析：

### 1、单位彩超成本构成及变化情况

报告期内，发行人单位彩超成本构成情况如下：

单位：万元/台

成本构成	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	1.67	83.78%	1.90	85.64%	1.76	81.71%
外协加工费	0.10	4.81%	0.11	4.77%	0.10	4.66%
直接人工	0.11	5.78%	0.11	4.95%	0.15	6.83%
制造费用	0.11	5.63%	0.10	4.64%	0.15	6.80%
<b>单位成本小计</b>	<b>1.99</b>	<b>100.00%</b>	<b>2.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>2.15</b>	<b>100.00%</b>

2017 年彩超单位成本 2.22 万元/台较 2016 年 2.15 万元/台上升 0.07 万元/台，其中：（1）2017 年直接材料 1.90 万元/台较 2016 年 1.76 万元/台增加 0.14 万元/台，主要原因：2017 年公司彩超销售量增幅高达 62.76%，特别是便携彩超新机型销售量增加，该等彩超配置较高，加上处于起步量产阶段，其单位材料成本较高；（2）2017 年单位直接人工 0.11 万元/台较 2016 年 0.15 万元/台下降 0.04 万元/台、单位制造费用 0.10 万元/台较 2016 年 0.15 万元/台下降 0.05 万元/台的主要原因：2017 年主机销售量大幅度增加，规模效应导致单位固定成本下降。

2018 年彩超单位成本 1.99 万元/台较 2017 年 2.22 万元/台下降 0.23 万元/台，其中：（1）2018 年单位直接材料 1.67 万元/台较 2016 年 1.90 万元/台下降 0.23 万元/台，主要原因：①公司销售规模在 2017 年的大幅度增长带来采购规模大幅度增

加，公司采购议价能力进一步提升，2018 年主要原材料采购价格下降 3%—9%，采购价格下降带来单位材料成本下降；②2018 年公司生产工艺不断优化，特别是探头工艺改进，通过采用部分新材料和优化现有工艺参数提高制程稳定性和一致性，探头相对于 2017 年整体良率提升 9.3%，生产工艺的改进带来单位成本下降；③2018 年公司客户结构、产品结构较为稳定，随着工艺的成熟及优化，进一步带来原有机型单位材料成本的下降，特别是 2017 年新增机型在 2018 年单位成本降幅较大；（2）单位直接人工及单位制造费用较为稳定。

## 2、单位黑白超成本构成及变化情况

报告期内，发行人单位黑白超成本构成情况如下：

单位：万元/台

成本构成	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	0.60	82.11%	0.68	83.80%	0.66	81.74%
外协加工费	0.04	4.99%	0.04	4.94%	0.04	4.38%
直接人工	0.05	6.28%	0.04	5.65%	0.05	6.96%
制造费用	0.05	6.62%	0.05	5.62%	0.06	6.93%
单位成本小计	<b>0.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.81</b>	<b>100.00%</b>

公司 2017 年、2016 年度黑白超单位成本均为 0.81 万元/台。

2018 年黑白超单位成本 0.74 万元/台较 2017 年 0.81 万元/台下降 0.07 万元/台，主要系直接材料的下降，直接材料下降的原因为：①公司销售规模在 2017 年的大幅度增长带来采购规模大幅度增加，公司采购议价能力进一步提升，2018 年主要原材料采购价格下降 3%—9%，采购价格下降带来单位材料成本下降；②公司 2018 生产工艺不断优化，特别是探头整体良率的提升带来单位材料成本的下降。

二、披露直接材料采购情况，分析公司核心技术在产品中的具体体现，公司在产品生产过程中所发挥的作用

### 1、直接材料采购情况

报告期内，公司直接材料分为电子元器件、结构件、线缆。直接材料的采购金额及占比如下：

单位：万元

原材料种类	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
电子元器件	7,896.76	66.51%	6,642.72	66.89%	3,867.56	65.68%
结构件	3,420.01	28.81%	2,573.62	25.91%	1,676.28	28.47%
线缆	555.57	4.68%	714.85	7.20%	345.01	5.86%
合计	<b>11,872.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,931.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,888.85</b>	<b>100.00%</b>

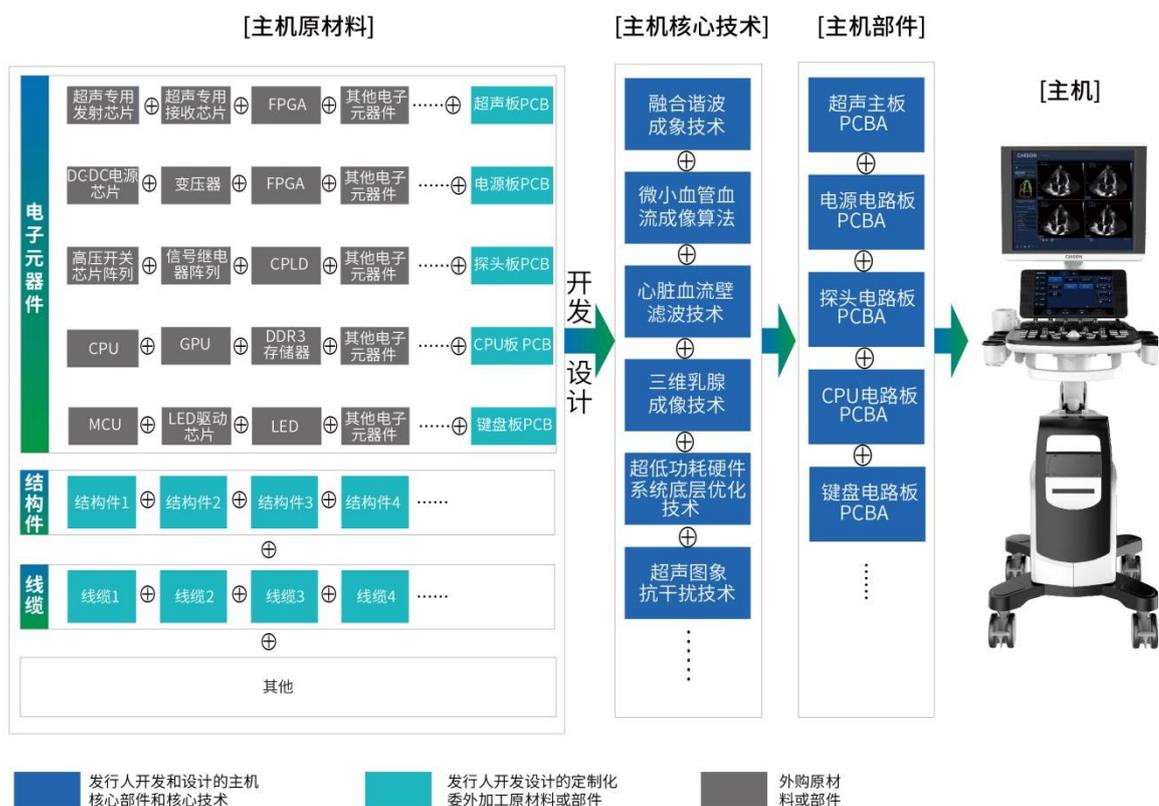
## 2、公司核心技术在产品中的具体体现，公司在产品生产过程中所发挥的作用

公司主机开发和生产需要采购上述电子元器件（超声专用发射芯片、超声专用接收芯片、FPGA、PCB 等）、线缆、结构件以及其他物料，而这些物料的选型、加工和应用都是基于发行人研发中心进行的一系列主机系统设计、硬件设计、软件设计及 ID 和结构设计等开发活动，具体包括：主机系统方案制定、软硬件总体设计方案制定、集成电路芯片和电子元器件选型、相关电路原理图设计、相关 PCB 线路图设计、FPGA/ARM 内的核心超声信号处理算法以及各控制模块 MCU 固件的开发、基于 CPU/ARM 平台的软件功能和核心图像处理和优化算法的开发、整机联合调试、集成测试和验证等。基于以上开发设计，最终形成生产所需的各类图纸和物料清单，并根据物料清单采购上述原材料，运用自主研发的核心技术进行主机批量化生产。

公司探头开发和生产需要采购常规的陶瓷片、粉料、胶水、外壳等物料，而这些原材料的选型、配比、加工工艺等都是基于发行人研发中心声学研究部通过“仿真、配比、精密工艺”等一系列的研发设计工作而形成的。具体而言，发行人通过搅拌、混合、固化、磨削、粘合、切割等工艺，基于自主研发的低衰减匹配层技术、高频相控阵技术、复合材料换能器技术等制作出高透射低衰减匹配层、高灵敏度的透镜材料和高衰减的背衬材料，通过一系列工艺控制最终实现探头性能的一致性和高良品率。

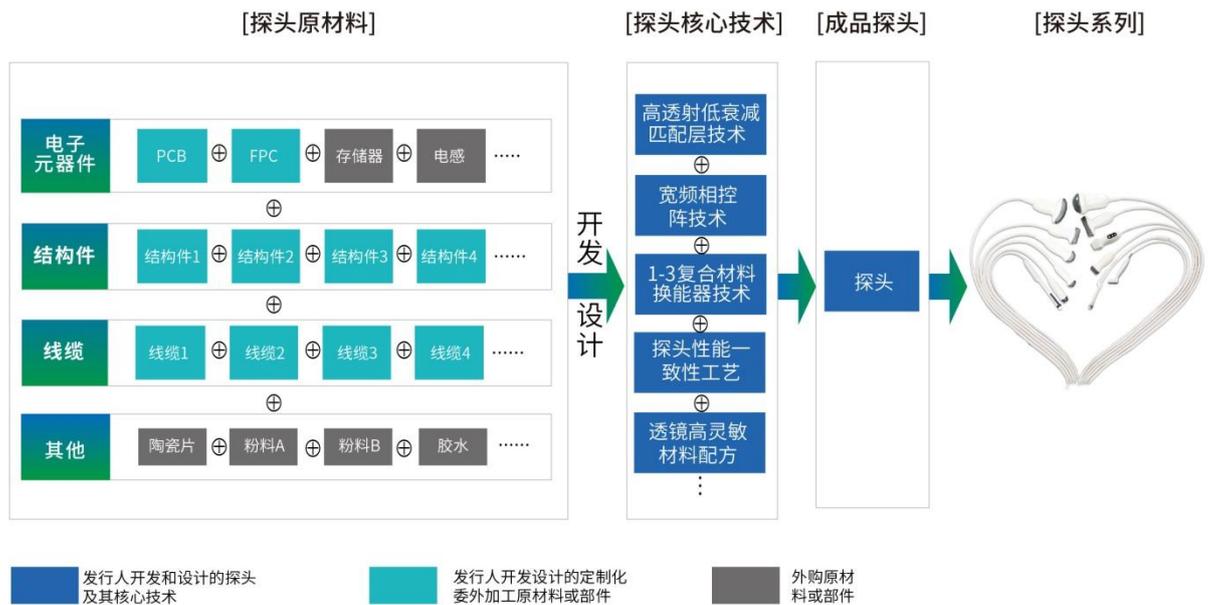
主机和探头生产所需的非核心部件或加工工序，如：PCBA 贴片、线缆加工、悬臂组装等工序，目前公司采用委托加工的方式进行生产。PCBA 贴片、线缆加工采用带料加工方式，悬臂组装采用部分带料方式进行委托加工，同时在定制化加工过程中，公司拥有自主设计的图纸。

发行人在研发生产超声主机过程中从原材料到核心技术、主机部件、主机的转化路径用以下流程图说明，下图除灰色图例为直接采购，其余图例均由发行人研发设计，具体如下：



**发行人“主机的原材料>核心技术>主机”转化路径示意图**

发行人在研发生产超声探头过程中的核心技术的具体体现以下流程图形式进行说明，下图除灰色图例为直接采购，其余图例均由发行人研发设计，具体如下：



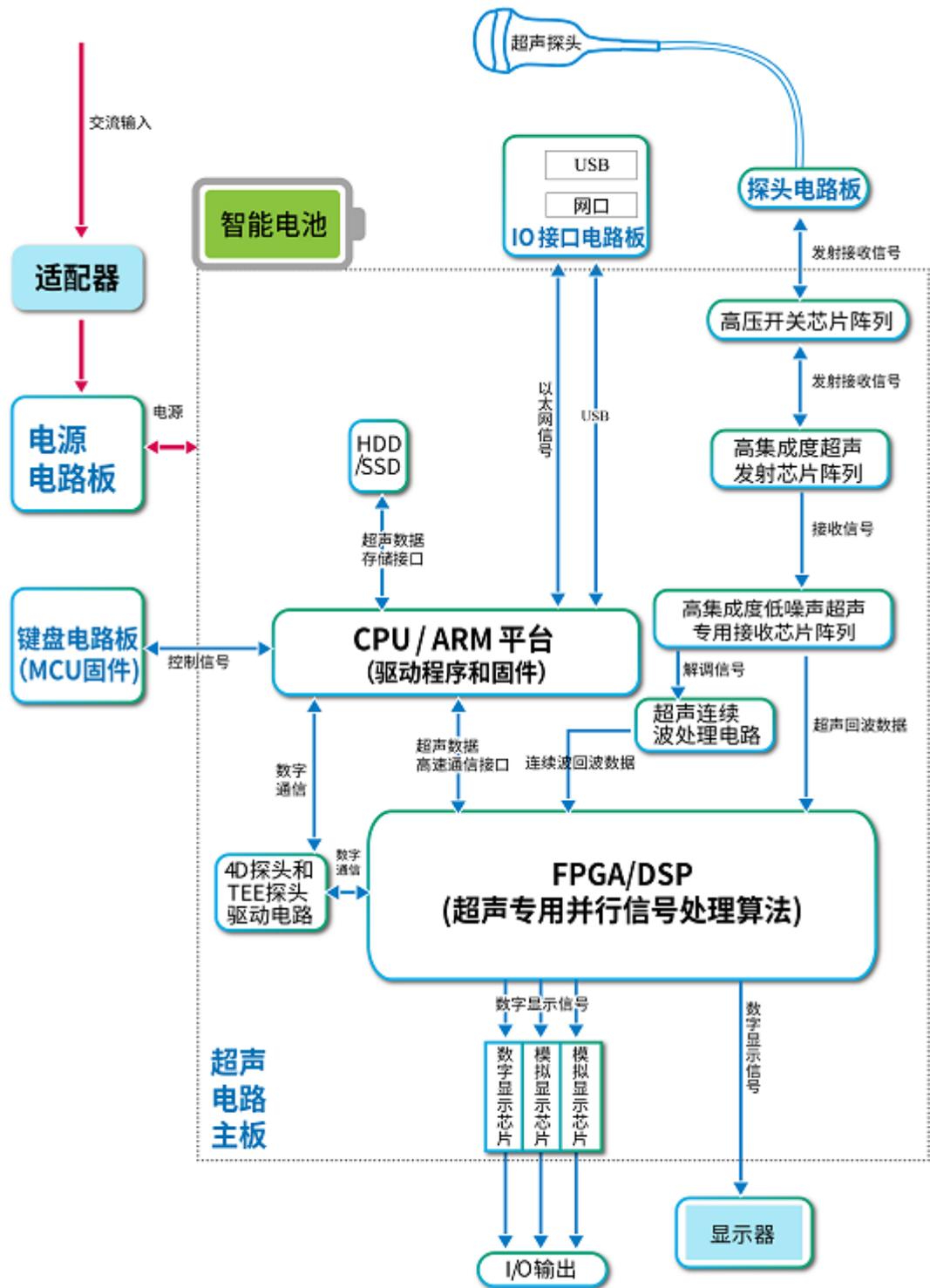
**发行人“探头的原材料>核心技术>探头”转化路径示意图**

三、超声产品的核心部件情况，是否仅为探头和软件，目前的采购和生产模式是否与同行业可比上市公司一致，公司毛利率水平的合理性

**1、超声产品的核心部件情况，是否仅为探头和软件**

公司超声产品核心部件除探头和软件外，还包括发行人自主研发的以下主机部件：超声电路主板（包括超声发射/接收电路、CPU/ARM 平台电路、基于FPGA/DSP 的超声专用并行信号处理算法、基于 CPU/ARM/MCU 的数据通信和控制模块驱动程序及固件<sup>1</sup>等）、电源电路板、探头电路板、键盘电路板和 IO 接口电路板等。

<sup>1</sup> 固件是指：设备内部保存设备“驱动程序”，通过固件，操作系统才能按照标准的设备驱动实现特定机器的运行动作，比如光驱、刻录机、键盘等都有内部固件



**发行人产品系统框图**

## 2、采购和生产模式与同行业可比上市公司对比

公司目前采购和生产模式与同行业可比上市公司对比如下：

可比公司	采购模式	生产模式
迈瑞医疗	采购模式：一般采购和外协加工结合，非核心零部件如 PCBA 及机械类结构件等采用外协加工的方式。	“以销定产、适当备货”的生产模式。
开立医疗	(1) 一般采购模式。(2) 外协采购模式：采用外协采购的物料主要为非核心部件及定制件。公司外协采购的物料主要有五金件、塑胶件、线材、包材、PCB 及 PCBA 等。	公司的生产模式是以市场为导向、以客户需求为依托制定生产计划，同时根据市场实际需求情况保持相对合理的产品库存。
理邦仪器	采用集中式采购，以获取较大的价格折让与优质服务。公司生产所需原材料主要包括 PCB/PCBA、塑胶、五金、液晶屏、电池、连接线、包装材料等。	以订单生产为主。采用“轻资产”的生产运营模式，少数关键部件由公司自行生产；多数产品部件由公司提供设计方案和功能要求，选择合适的外协厂商进行生产供应。
祥生医疗	一般采购模式和外协采购模式	“以计划生产为主，订单生产为辅”的生产模式。

同行业上市公司采购模式基本系材料采购与外协加工采购并存，生产模式主要系结合订单及计划进行生产，公司采购模式与生产模式与同行业上市公司基本一致。

### 3、公司毛利率水平的合理性

报告期，公司毛利率分别为 57.49%、59.42% 和 61.14%，毛利率维持较高水平。其合理性如下：

#### (1) 行业门槛较高

超声医学影像设备的开发是一个技术门槛高、工艺复杂的系统工程，若业内企业欲实现自主的完整技术积累，必须同时具备涵盖电子技术、声学、计算机技术、传感器技术、信号处理技术、临床医学、材料化学、ID 设计、机械结构、智能控制、法律法规等多领域的专业人才。

#### (2) 公司持续研发投入下拥有核心技术

医疗器械行业技术发展较快，具有研发投入大、上市周期长等特点。公司自成立以来，一贯坚持自主研发和创新，保持较高的研发投入，始终专注超声领域，致力于超声技术的研发和创新。报告期内，公司累计研发投入约 10,272.80 万元，占营业收入的比重约为 13.92%，研发投入较高。

在研发持续投入情况下，公司及其子公司陆续获得了融合谐波成像、自动增益补偿算法等 165 项授权专利，其中包括中国发明专利 41 项、美国发明专利 3 项和欧盟发明专利 1 项，此外公司尚有 160 多项专利在申请中，同时目前拥有 32 项主要核心技术，涵盖全身应用超声、专用超声、智能超声领域、以及探头核心部件。

### (3) 产品类型丰富

公司是国内较早从事超声医学影像设备研发的企业，并自主研发彩色超声诊断仪和具有核心技术的高性能超声探头。在全数字彩超方面，公司陆续研发并量产了全数字推车式彩超、便携式彩超、平板彩超、笔记本彩超等多种类型产品，并即将推出掌上超声和乳腺专用超声，可以满足不同应用场景的临床需求。在超声探头方面，公司的探头具有高密度、高灵敏度、高带宽等技术，探头种类齐全，临床应用基本覆盖了人体全身各器官。

### (4) 同行业上市公司毛利率对比

报告期内，公司与同行业上市公司毛利率对比如下：

可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
迈瑞医疗	66.57%	67.03%	64.62%
开立医疗	69.87%	68.32%	64.99%
理邦仪器	54.60%	55.57%	54.82%
平均值	63.68%	63.64%	61.48%
祥生医疗	61.14%	59.42%	57.49%

报告期内，同行业上市公司毛利率均较高，公司毛利率水平与同行业比较未见重大异常，公司毛利率水平较高是合理的，符合行业特征。

### 四、报告期内，毛利率逐年上升的原因及合理性

报告期内，公司毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	32,696.57	27,162.44	16,695.05

营业成本	12,704.26	11,023.18	7,096.40
毛利率	61.14%	59.42%	57.49%

2016-2018 年，公司毛利率分别为 57.49%、59.42%、61.14%，呈现逐期上涨趋势，下面分产品作进一步说明。

报告期内，公司主营业务毛利率按产品对比如下：

单位：万元

产品类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
主机	31,685.03	60.88%	24,945.26	57.70%	16,198.29	57.48%
配件及其他	745.72	65.77%	561.84	59.86%	496.76	58.00%
技术服务费	265.82	80.05%	1,655.35	85.12%	-	-
合计	<b>32,696.57</b>	<b>61.14%</b>	<b>27,162.44</b>	<b>59.42%</b>	<b>16,695.05</b>	<b>57.49%</b>

公司 2017 年毛利率 59.42% 较 2016 年度 57.49% 增长 1.92 个百分点，主要原因：

(1) 2017 年公司新增的产品定制化技术开发服务收入高达 1,655.35 万元，技术服务作为定制类开发和设计服务，投入的材料成本较少，毛利率较高，2017 年技术服务收入毛利率为 85.12%，对公司综合毛利率贡献较大；(2) 前述定制化产品在 2017 年实现规模化销售，因产品为定制化开发，具有较高毛利率。

公司 2018 年毛利率 61.14% 较 2017 年度 59.42% 增长 1.72 个百分点，主要系公司主要产品主机销售毛利率提升所致，主机销售毛利率提升系主机单位成本下降，主机单位成本下降的原因详见本问题“一、按产品类别列表披露主营业务成本的构成情况，单位成本构成、变化情况及原因分析”之“(二) 单位成本构成、变化情况及原因分析”回复。

**五、披露报告期内，主要原材料价格变动情况，采购价格与同行业公司的对比情况，针对原材料采购价格变动对毛利率的影响做出敏感性分析**

#### 1、公司主要原材料价格变动情况

报告期内，公司原材料主要分为电子元器件、结构件、线缆、加工费及其他。报告期内，公司原材料的采购金额及占整个原材料采购的比重如下：

单位：万元

原材料种类	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
电子元器件	7,896.76	59.17%	6,642.72	61.39%	3,867.56	60.06%
结构件	3,420.01	25.63%	2,573.62	23.78%	1,676.28	26.03%
线缆	555.57	4.16%	714.85	6.61%	345.01	5.36%
加工费	769.91	5.77%	452.37	4.18%	263.22	4.09%
其他	704.01	5.27%	437.13	4.04%	287.25	4.46%
<b>合计</b>	<b>13,346.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,820.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,439.33</b>	<b>100.00%</b>

从上表看出，发行人报告期主要原材料为电子元器件及结构件，其采购原材料采购比重分别为 86.09%、85.17% 及 84.80%，占比较高。

发行人原材料品类众多，类型多样，不同类型下原材料价格差异较大，下面主要分析发行人主要原材料电子元器件及结构件主要二级明细采购价格对比如下：

单位：元/PCS

原材料类别	二级明细	2018 年度		2017 年度		2016 年度
		平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
电子元器件	177 高压开关芯片	34.33	-8.43%	37.49	-1.35%	38.00
	438 超声专用模拟前端接收芯片	102.65	-6.41%	109.68	3.44%	106.03
	E36.LCD 屏	654.26	-1.72%	665.71	-1.82%	678.06
	396 逻辑芯片	310.23	-1.96%	316.43	2.60%	308.39
	K131 主板	2,500.88	-9.23%	2,755.04	-3.78%	2,863.25
	其余各明细	1.82	-1.62%	1.85	-6.09%	1.97
	平均价	2.13	-3.62%	2.21	-6.75%	2.37
结构件	578 拉杆箱	292.16	-5.83%	310.26	-	310.26
	2477 骨架	362.75	-3.73%	376.79	-1.43%	382.24
	2370 脚轮	73.96	-1.66%	75.21	-	75.21
	2478 机箱	459.65	-3.35%	475.58	-1.18%	481.25
	637 托盘	353.07	-2.00%	360.26	-0.23%	361.08
	其余各明细	6.28	11.74%	5.62	-5.07%	5.92
	平均价	6.67	12.48%	5.93	-2.31%	6.07

从上表看出，占原材料主要比重的电子元器件采购单价逐年下降，虽然结构件采购单价略有波动，但由于结构件占采购总额相对较小，所以公司主要原材料均价呈现下降趋势，特别是公司 2017 年销售规模大幅度增长后，原材料采购议价

能力提高，主要原材料采购价格在 2018 年均有基本下降。

## 2、采购价格与同行业公司的对比情况

发行人生产的主要产品具有较高的定制化、个性化的特征，为实现不同客户不同产品的生产而采购多品类且功能规格多样化的原材料。报告期内，公司所采购的原材料近 6000 种规格，具体如下：

类别	主要构成	规格数量
电子元器件	集成电路，电子组件，PCB，连接器，电阻，电容，电感，二三极管等	约 1900
结构件	贴膜，钣金件，塑料件，压铸件，硅胶件，标准件，导轨等	约 2600
其他	同轴电缆，线束，电源线，生产辅料等	约 1200

因为原材料品类众多，归集口径存在差异，同行业上市公司原材料公开披露口径均不一致，故无法进行同行业采购价格比较。

公司采购比价制度保证了采购定价的公允性。公司《采购管理制度》明确要求进行采购比价，对新开发物料、特殊物料等，原则上均应选择三家或以上供应商进行比选，对于市场中可满足公司需求且愿意合作的供应商少于三家时，由采购信息员将该情况提报采购经理，采购经理与需求部门沟通确认；对日常采购物料同样需进行比价，由采购信息员在系统中维护首选供应商，并定期评估供应商供货情况、价格水平、质量情况等因素，采购下单员根据系统指定供应商下单。同时公司通过《采购过程控制程序》对供应商的选择与评估进行明确约定，从而保证采购价格的公允性。

报告期内，公司主要供应商采购比价详见本问询回复第 15 题之“三、公司产品主要零部件的供应商，结合市场价格及其变动趋势，分析发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允”。

## 3、对原材料采购价格变动对毛利率的影响做出敏感性分析

报告期内，若公司产品售价不变，以营业成本中直接材料价格变动做敏感性分析，若该等直接材料单价变动  $\pm 1\%$ 、 $\pm 3\%$ ，对公司毛利率影响如下：

期间	-3%	-1%	1%	3%
----	-----	-----	----	----

2018 年度	0.97%	0.32%	-0.32%	-0.97%
2017 年度	1.02%	0.34%	-0.34%	-1.02%
2016 年度	1.04%	0.35%	-0.35%	-1.04%

从上表看出，原材料采购价格变动对公司毛利率影响较小。

## 六、结合国际贸易环境和公司原材料采购情况，分析对公司经营的影响，测算关税税率变化对业绩的可能影响

报告期内，公司国内国外原材料采购分类如下：

单位：万元

原材料种类	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
国内采购	10,296.03	77.15%	8,551.56	79.03%	5,173.74	80.35%
国外采购	3,050.23	22.85%	2,269.12	20.97%	1,265.59	19.65%
合计	<b>13,346.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,820.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,439.33</b>	<b>100.00%</b>

2016 年至 2018 年，公司国内原材料采购分别为 5,173.74 万元、8,551.56 万元及 10,296.03 万元，占原材料整体采购比重分别为 80.35%、79.03% 及 77.15%，占比较高，国内采购不受关税税率变化的影响。

2016 年至 2018 年，公司国外原材料采购中有关税物料分别为 21.00 万元、6.05 万元及 9.20 万元，占原材料国外整体采购比重分别为 1.66%、0.27% 及 0.30%，占比较低，受关税变化影响较小。同时该等原材料原产地来自中国、泰国、墨西哥、马来西亚等国家，最近三年关税税率依据报关品类处于 2.1%~6.7% 间，同品类关税税率稳定。且公司原材料采购中无原产地为美国的原材料。

综上所述，公司原材料采购中有关税物料采购极少，该等有关税物料关税较为稳定，且公司原材料采购中无原产地为美国的原材料，故国际贸易环境及关税税率变化对公司业绩的影响极小。

### 【申报会计师核查】

#### 一、核查程序

1、询问公司管理层，了解公司采购与付款、生产与仓储相关的内部控制制度，

了解发行人的采购模式、生产模式、主要材料的采购情况及毛利率的合理性及变动情况，并与同行业比较；

2、获取公司原材料采购记录，抽查采购价格是否符合公司采购定价政策，并对主要原材料采购价格与公开数据进行对比、定制件的采购价格进行合理性分析，核实采购价格是否公允；

3、抽取材料采购进行细节测试，核查原材料相关原始单据、相关采购合同、采购入库、付款等账务处理是否准确；

4、实地走访主要供应商，结合公众信息平台查询供应商的工商登记资料，对主要供应商经营场所和仓库进行考察，对主要供应商业务负责人进行访谈和确认；

5、实施独立函证程序，对报告期主要供应商进行函证，确认报告期采购额及往来余额。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人单位成本变动合理；发行人目前的采购和生产模式与同行业可比上市公司一致；发行人毛利率较高且逐年上升是合理的；发行人原材料采购真实合理，采购价格公允；发行人原材料采购中有关税物料采购极少，且该等关税较为稳定，关税税率变化对业绩的影响极小。

**问题 26.根据招股说明书（申报稿）披露，报告期内，公司销售费用分别为 2,910.48 万元、3,635.38 万元和 4,549.50 万元，公司销售费用率低于同行业平均水平约 10%。**

请发行人披露：（1）公司销售人员绩效考核机制，销售人员职工薪酬变动与营业收入变动是否一致；（2）公司销售人员是否按内销和外销进行区分，内销和外销销售人员的薪酬结构、考核机制是否具有差异；（3）销售人员人均薪酬情况、当地平均工资水平、同行业可比公司薪酬情况的对比情况，公司销售人员是否稳定；（4）宣传费、运输保险费在营业收入占比与同行业可比上市公司的比较情况，是否具有重大差异；（5）结合前述情况，进一步分析公司销售费用率低于同行业平均水平的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

一、公司销售人员绩效考核机制，销售人员职工薪酬变动与营业收入变动是否一致

#### （一）销售人员绩效考核机制

公司制定《销售考核办法》，对销售人员绩效考核机制进行明确规定。公司销售人员在遵守公司规章制度、服从工作安排、参加公司各项活动等基本前提下，才能参与公司销售绩效考核，具体考核如下：

##### 1、国际销售绩效考核机制

根据公司《销售考核办法》，公司国际销售每月薪资构成由固定薪资、提成两部分组成，并在年中、年末分别进行业绩评估及 KPI 特别奖金评估。其中绩效部分：1) 提成：根据全年总业绩目标，设定每月销售及回款目标，销售专员考核个人月度或季度销售回款达标率，销售主管、经理和总监考核团队月度或季度销售回款达标率；2) 年中、年末业绩评估：根据半年及年度销售回款率情况，相应调整提成金额；3) KPI 特别奖金评估：根据 KPI 考评结果发放；4) 其他综合评估。

##### 2、国内销售绩效考核机制

根据公司《销售考核办法》，公司国内销售人员的薪酬体系包括月固定薪资、提成、年终奖、管理提成等。其中绩效部分如下：1) 提成：提成金额由岗位业绩考核指标达成情况决定，分岗位月度考核指标和年度考核指标，根据业绩达标率，及回款率确定提成金额；2) 年终奖：按照年度个人业绩指标完成比例，并参考回款率确定年终奖金额；3) 管理提成：该项提成适用于所管理区域业绩完成情况；4) 其他综合评估。

#### （二）销售人员职工薪酬变动与营业收入变动对比

报告期内，公司销售人员薪酬与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售费用-职工薪酬	2,311.17	26.56%	1,826.21	26.10%	1,448.24
营业收入	32,696.57	20.37%	27,162.44	62.70%	16,695.05
占比	7.07%		6.72%		8.67%

2017 年公司销售费用职工薪酬增长率 26.10%，低于营业收入增长率 62.70%，主要系 2017 年公司战略客户定制化产品的规模导入带来营业收入大幅度增加，而其所消耗的销售资源相对较少所致。

2018 年公司销售费用职工薪酬增长率 26.56%，略高于营业收入增长率 20.37%，主要系基本薪酬调增及销售人员增加所致。

综上，公司销售费用中职工薪酬随着公司营业收入增长而增加。2016 年度销售费用职工薪酬占营业收入比重略高，主要系公司 2016 年营业收入规模相对较小。随着公司规模扩大，2017 年度及 2018 年度销售费用职工薪酬占营业收入的比重逐渐趋于稳定。

## 二、公司销售人员是否按内销和外销进行区分，内销和外销销售人员的薪酬结构、考核机制是否具有差异

公司销售人员按内销及外销进行区分，内销和外销销售人员的薪酬结构、考核机制存在差异，具体详见本问询本题目之“一、公司销售人员绩效考核机制，销售人员职工薪酬变动与营业收入变动是否一致”之回复。

## 三、销售人员人均薪酬情况、当地平均工资水平、同行业可比公司薪酬情况的对比情况，公司销售人员是否稳定

### （一）销售人员人均薪酬情况与当地平均工资水平比较

报告期内，公司销售费用人均薪酬与当地平均工资水平比较如下：

单位：万元

可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
无锡平均工资水平	5.64	4.91	4.68
祥生医疗销售人员	15.11	14.16	12.82

注：无锡平均工资数据来源于无锡市统计局公布的无锡市城镇单位平均工资（私营单位）。

公司销售人员平均工资=销售人员职工薪酬\*2/(期初销售人员数量+期末销售人员数量)。

从上表看出，公司销售人员人均薪酬远高于无锡平均工资水平，且逐年增长。

## (二) 销售人员人均薪酬情况与同行业可比公司薪酬情况比较

报告期内，公司销售费用人均薪酬与同行业可比公司薪酬比较情况如下：

单位：万元

可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
迈瑞医疗	58.52	42.95	40.02
开立医疗	24.19	19.80	16.48
理邦仪器	17.34	15.60	14.12
平均值	33.35	26.12	23.54
祥生医疗	15.11	14.16	12.82

注：同行业上市公司数据取自年报或招股书；平均工资=销售人员职工薪酬\*2/(期初销售人员数量+期末销售人员数量)，其中开立医疗未披露 2015 年销售人员数量，2016 年当年平均工资=当年薪酬总额/(当年末销售人员数量)。

受各公司销售规模、所处地域及薪酬制度等因素影响，同行业上市公司中销售人员薪酬差异较大，以 2018 年为例，同行业上市销售人员人均基本介于 15 万元及至 60 万元之间，公司在同行业上市公司中处于较低水平，其主要原因：1) 迈瑞医疗人均薪酬远高于同行业主要系其收入规模大、产品众多，人均创收较高带动人均薪酬高，同时其境外销售人员较多，境外平均薪酬高；2) 公司销售人员人均薪酬低于开立医疗及理邦仪器主要系地域差异所致，开立医疗及理邦仪器均位于深圳，地域差异造成工资平均水平高于无锡 10%~20%，扣除低于差异后，发行人销售人员人均薪酬与理邦仪器接近。

综上，公司销售人员人均薪酬情况低于同行业可比公司薪酬是合理的。

## (三) 公司销售人员是否稳定

公司采取一系列措施稳定销售员工，1) 公司授予核心销售人员股权激励与分红，与员工共享公司发展红利；2) 每年调薪，同时设置就职年限奖励制度，对部分达到一定入职年限且满足考核指标的员工发放就职年限奖；3) 重视员工自我提升，提供多样培训及职业晋升机会；4) 多样化其他福利，如带薪休假、旅游奖励、工作餐、班车等多样人文关怀。同时公司核心销售骨干、销售管理人员等销售核

心团队稳定性较高，平均任职时间在五年以上。

综上，报告期内公司销售人员较为稳定。

#### 四、宣传费、运输保险费在营业收入占比与同行业可比上市公司的比较情况，是否具有重大差异

##### （一）宣传费在营业收入占比与同行业可比上市公司的比较情况

报告期内，公司宣传费在营业收入占比与同行业可比上市公司的比较情况如下：

可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
迈瑞医疗	2.45%	2.43%	1.91%
开立医疗	5.27%	5.30%	4.85%
理邦仪器	1.04%	1.12%	1.12%
平均值	2.92%	2.95%	2.63%
祥生医疗	1.72%	1.69%	2.25%

注：可比公司数据来源于公开披露的招股说明书和定期报告。迈瑞医疗宣传费取自销售费用-广告及推广费，开立医疗宣传费取自销售费用-市场推广费，理邦仪器宣传费取自销售费用-参展费。

从上表看出，同行业上市公司中，销售费用中宣传费占营业收入比存在差异，该比例基本介于 1%至 5%之间，公司在同行业上市公司中处于较低水平，其主要原因：1) 终端类直销模式下宣传费相对较高，而公司终端类直销占比较低，约占营业收入的 3%以内；2) 国内销售收入所需消耗的宣传费比率相对较高，而相比于可比公司，公司国内销售占比较低，报告期内公司国内销售占比约 25%左右；3) 公司报告期内与战略客户交易额较高，2017、2018 年营业收入贡献率为 26.10%、23.21%，此类交易增量宣传费用支出少；4) 公司有较为严格的费用管理制度，对宣传费等市场费用实行年度预算制并进行预审批，合理控制不必要的开支。

综上分析，公司宣传费占营业收入比略低于同行业可比上市公司是合理的。

##### （二）运输保险费在营业收入占比与同行业可比上市公司的比较情况

报告期内，公司运输保险费在营业收入占比与同行业可比上市公司的比较情况如下：

可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
迈瑞医疗	1.20%	1.24%	1.26%
开立医疗	1.05%	1.06%	0.85%
理邦仪器	2.83%	2.46%	2.73%
平均值	1.69%	1.59%	1.61%
祥生医疗	0.92%	0.91%	1.08%

注：可比公司数据来源于公开披露的招股说明书和定期报告。其中迈瑞医疗运输保险费取自销售费用-运费，开立医疗运输保险费取自销售费用-运保费、仓储费，理邦仪器运输保险费取自销售费用-运杂费。

从上表看出，同行业上市公司中，销售费用中运输保险费占营业收入比例基本介于 1%至 3%之间，公司在同行业上市公司中处于较低水平，与开立医疗基本一致，主要系公司产品以外销出口为主（国外销售收入占比 75%左右），且外销贸易方式中 EXW 占比较高，该等运输费由客户承担；而国内销售一般由厂家承担运费，因此发行人运输保险费占营业收入比重略低于同行业上市公司。

综上分析，公司运输保险费占营业收入比略低于同行业可比上市公司是合理的。

## 五、结合前述情况，进一步分析公司销售费用率低于同行业平均水平的原因及合理性

报告期内，公司销售费用率与同行业上市公司比较情况如下：

可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
迈瑞医疗	23.28%	24.40%	26.58%
开立医疗	28.71%	27.21%	27.39%
理邦仪器	23.37%	22.66%	22.55%
平均值	25.12%	24.76%	25.51%
祥生医疗	13.91%	13.38%	17.43%

注：可比公司数据来源于公开披露的招股说明书和定期报告。

2016 至 2018 年公司销售费用率分别为 17.43%、13.38%、13.91%，低于同行业平均水平，原因及合理性如下：

### 1、销售费用中职工薪酬占营业收入比重较低

报告期内，公司销售费用中职工薪酬费用占销售费用比重约 50%左右，为销

售费用最主要构成部分。公司销售费用中职工薪酬占营业收入比重与同行业上市公司对比如下：

可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
迈瑞医疗	12.74%	13.81%	15.60%
开立医疗	14.80%	13.02%	13.95%
理邦仪器	11.53%	11.54%	10.74%
平均值	13.02%	12.79%	13.43%
祥生医疗	7.07%	6.72%	8.67%

从上表看出，公司报告期内销售费用中职工薪酬占营业收入比重低于同行业约 5-6 个百分点，占比较低的原因：

#### 1) 公司外销占比高、销售人员人均创收较高

报告期内，公司外销收入占比 75%左右，高于同行业可比公司 20%左右，外销相比内销，具有“人均产出较高、单位收入所需销售人员人数较少”的特点。以 2018 年为例，公司销售人员人均创收明显高于同行业的另外两家公司，人均创收较高同时带来差旅费等销售费用占比相对较低。

#### 2) 地域差异

开立医疗、迈瑞医疗及理邦仪器均位于深圳，其人均薪酬较高，同时迈瑞医疗收入规模大、且境外直接销售人员较多，境外平均薪酬高。而公司位于无锡，该地域差异造成同行业上市公司工资平均水平高于无锡 10%~20%。

综上分析，公司销售费用中职工薪酬占营业收入比重低于同行业上市公司是合理的。

### 2、定制类销售收入较高

2016 年至 2018 年，公司战略客户合计占营业收入比重分别为 3.06%、26.10%、23.21%，该等客户采购产品由其自身销售，公司所需投入的销售费用较少。特别是 2017 年至 2018 年，公司对该等战略客户营业收入占比较 2016 年增幅较大，同期销售费用占营业收入比重从 2016 年度 17.43%左右降至 2017 及 2018 年度 13%左右，影响较为明显。

### 3、公司终端类直销占比低

报告期公司终端类直销收入占比 3%以内，显著低于同行业可比公司。直销需要直接面向终端用户，呈现高费用特点，公司直销收入少、需要开销的市场开发费用相对较低。

### 4、产品线差异

迈瑞医疗产品包括生命信息与支持产品、体外诊断、医学影像，超声业务为其第三大业务，占收入比例在 25%~27%；开立医疗除了彩超和黑白超外、还包括内窥镜产品；理邦仪器主要经营多参数监护产品、妇幼保健产品和心电产品，而公司专注超声，销售资源集中，效率较高，销售费用率较低。

### 5、严格销售费用管控

公司有较为严格的销售费用管理制度，对销售费用实行年度预算制及审批，合理控制不必要的开支。故销售费用中其他费用如业务招待费、办公费、租赁费等较同行业明显偏低。

## 【申报会计师核查】

### 一、核查程序

1、对发行人销售相关人员、人力资源相关人员及财务负责人进行访谈，了解公司销售费用相关内控制度、销售费用主要构成、销售人员薪酬情况、销售费用率与同行业上市公司比较情况等；

2、查阅发行人销售费用明细账，了解发行人销售费用核算情况，分析销售费用二级明细月度及年度波动情况；

3、对销售费用进行细节测试，抽取样本核查其原始单据、内部审批、付款及账务处理情况；

4、查阅同行业上市公司公开信息，了解同行业上市公司销售费用主要构成，对比发行人销售费用主要构成与同行业上市公司，分析主要项目占营业收入比重差异的原因及合理性。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：随着销售规模的扩大，发行人销售人员职工薪酬的变动是合理的；发行人销售人员人均薪酬情况远高于当地平均工资，发行人销售人员稳定；发行人销售人均人均薪酬、宣传费、运输保险费占营业收入比略低于同行业可比上市公司是合理的；发行人销售费用率低于同行业平均水平是合理的。

**问题 27.报告期内，发行人对核心员工进行了多次股权激励。**

请发行人披露：（1）祥鼎投资、祥鹏投资、祥同投资、上海御德（以下简称“持股平台”）自成立至今的历史沿革，上述持股平台在股权激励前后的控制权情况；（2）持股平台在报告期各期末资产、负债状况，是否仅持有发行人股权，历次股权转让价格及确定方式；（3）结合股权激励时间、发行人业绩基础、市场环境变化、行业特点、同行业市盈率水平、入股当年市盈率和市净率等，分析历次股权激励时发行人股权的公允价值；（4）按照发行人申报时提供的预计市值分析情况，结合可比公司上市前后估值情况，分析历次股权激励至今估值大幅变动的原因及合理性；（5）公司员工参与股权激励向公司董事、总经理莫若理借款的资金规模，相关协议的主要条款，是否约定资金成本，相关资金成本是否需确认费用。

请发行人说明：股权激励当年确定的估值水平是否与评估结果一致，是否存在根据评估结果追溯调整股权激励相关费用的情形。

请保荐机构、申报会计师说明针对众华评估出具的《追溯性股东全部权益价值资产评估报告》（沪众评咨字[2019]沪第 0015 号）、《股东全部权益价值资产评估报告》（沪众评咨字[2019]沪第 0016 号）所履行的复核程序。

请保荐机构、申报会计师核查以上问题，并就上述评估报告估值结果的公允性、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见。

### 【发行人回复】

一、发行人披露祥鼎投资、祥鹏投资、祥同投资、上海御德（以下简称“持股平台”）自成立至今的历史沿革，上述持股平台在股权激励前后的控制权情况

## （一）持股平台自成立至今的历史沿革

### 1、祥鼎投资

#### （1）2017年4月设立

无锡祥德与陆坚于2017年4月27日签署《无锡祥鼎投资企业（有限合伙）之合伙协议》，共同出资设立祥鼎投资。就设立事宜，祥鼎投资于2017年4月28日办理完成了工商登记。

祥鼎投资设立时的出资结构如下：

序号	合伙人	认缴出资(万元)	出资比例	合伙人类型
1	无锡祥德	3.40	0.58%	普通合伙人
2	陆坚	586.60	99.42%	有限合伙人
合计		590.00	100.00%	-

#### （2）2017年8月出资份额转让（新增合伙人）

赵明昌等11名股权激励对象于2017年7月30日分别与陆坚签署《合伙企业财产份额转让协议》。同日，无锡祥德、陆坚与新增合伙人签署《无锡祥鼎投资企业（有限合伙）之合伙协议》。就本次变更，祥鼎投资于2017年8月2日办理完成完成了工商登记。

本次变更完成后，祥鼎投资的出资结构如下：

序号	合伙人	认缴出资(万元)	出资比例	合伙人类型
1	无锡祥德	3.40	0.58%	普通合伙人
2	陆坚	380.10	64.42%	有限合伙人
3	赵明昌	29.50	5.00%	有限合伙人
4	王勇	23.18	3.93%	有限合伙人
5	张勇	23.18	3.93%	有限合伙人
6	陈建军	26.34	4.46%	有限合伙人
7	周峰	25.29	4.29%	有限合伙人
8	陈芸	7.38	1.25%	有限合伙人
9	戚秀兰	12.64	2.14%	有限合伙人
10	侍丛宇	6.32	1.07%	有限合伙人

11	王明霞	16.86	2.86%	有限合伙人
12	罗国政	16.86	2.86%	有限合伙人
13	朱健	18.96	3.21%	有限合伙人
合计		<b>590.00</b>	<b>100.00%</b>	-

### (3) 2017年8月第二次出资份额转让（新增合伙人）

诸晓明等4名股权激励对象于2017年8月24日分别与陆坚签署《合伙企业财产份额转让协议》。同日，各合伙人（包括前述新增合伙人）共同签署《无锡祥鼎投资企业（有限合伙）之合伙协议》。就本次变更，祥鼎投资于2017年8月29日办理完成了工商登记。

本次变更完成后，祥鼎投资的出资结构如下：

序号	合伙人	认缴出资(万元)	出资比例	合伙人类型
1	无锡祥德	3.40	0.58%	普通合伙人
2	陆坚	327.42	55.50%	有限合伙人
3	赵明昌	29.50	5.00%	有限合伙人
4	王勇	23.18	3.93%	有限合伙人
5	张勇	23.18	3.93%	有限合伙人
6	陈建军	26.34	4.46%	有限合伙人
7	周峰	25.29	4.29%	有限合伙人
8	陈芸	7.38	1.25%	有限合伙人
9	戚秀兰	12.64	2.14%	有限合伙人
10	侍丛宇	6.32	1.07%	有限合伙人
11	王明霞	16.86	2.86%	有限合伙人
12	罗国政	16.86	2.86%	有限合伙人
13	朱健	18.96	3.21%	有限合伙人
14	龚栋梁	18.96	3.21%	有限合伙人
15	诸晓明	18.96	3.21%	有限合伙人
16	马克伟	9.48	1.61%	有限合伙人
17	向彬彬	5.27	0.89%	有限合伙人
合计		<b>590.00</b>	<b>100.00%</b>	

## 2、祥鹏投资

(1) 2017年4月设立

无锡祥润与陆坚于2017年4月27日签署《无锡祥鹏投资企业（有限合伙）之合伙协议》，共同出资设立祥鼎投资。就设立事宜，祥鹏投资于2017年4月28日办理完成了工商登记。

祥鹏投资设立时的出资结构如下：

序号	合伙人	认缴出资(万元)	出资比例	合伙人类型
1	无锡祥润	1.40	0.83%	普通合伙人
2	陆坚	167.60	99.17%	有限合伙人
合计		169.00	100.00%	-

(2) 2017年9月出资份额转让（新增合伙人）

张君晔等20名股权激励对象于2017年9月24日分别与陆坚签署《合伙企业财产份额转让协议》。同日，无锡祥润、陆坚以及前述新入伙合伙人共同签署《无锡祥鹏投资企业（有限合伙）之合伙协议》。就本次变更，祥鹏投资于2017年9月28日办理完成了工商登记。

本次变更完成后，祥鹏投资的出资结构如下：

序号	合伙人	认缴出资(万元)	出资比例	合伙人类型
1	无锡祥润	1.40	0.83%	普通合伙人
2	陆坚	80.78	47.80%	有限合伙人
3	李小燕	10.56	6.25%	有限合伙人
4	尚秋娟	10.56	6.25%	有限合伙人
5	赵莉莉	6.34	3.75%	有限合伙人
6	张晓伟	4.23	2.50%	有限合伙人
7	夏鹏勇	3.38	2.00%	有限合伙人
8	赵春艳	1.27	0.75%	有限合伙人
9	吴坚	4.23	2.50%	有限合伙人
10	杨成	2.11	1.25%	有限合伙人
11	曹三	2.11	1.25%	有限合伙人
12	黄明进	2.96	1.75%	有限合伙人
13	戴晓	2.11	1.25%	有限合伙人

14	刘奇斐	2.11	1.25%	有限合伙人
15	胡耀新	2.11	1.25%	有限合伙人
16	陈阳	7.39	4.38%	有限合伙人
17	张君晔	3.17	1.88%	有限合伙人
18	姜芝	5.28	3.13%	有限合伙人
19	史俊波	2.11	1.25%	有限合伙人
20	王奇	2.11	1.25%	有限合伙人
21	陶军	9.51	5.63%	有限合伙人
22	陈汇洋	3.17	1.88%	有限合伙人
合计		169.00	100.00%	

### (3) 2018年7月出资份额转让（合伙人退伙）

2018年7月9日，因陶军从发行人离职，其与陆坚签署《合伙企业财产份额转让协议》，约定将其持有的祥鹏投资5.625%财产份额转让给陆坚；因赵春艳从发行人离职，其与陆坚签署《合伙企业财产份额转让协议》，约定将其持有的祥鹏投资0.75%财产份额转让给陆坚。祥鹏投资各合伙人于2018年7月9日签署《无锡祥鹏投资企业（有限合伙）之合伙协议》。就本次变更，祥鹏投资于2018年7月19日办理完成了工商登记。

本次变更完成后，祥鹏投资的出资结构如下：

序号	合伙人	认缴出资(万元)	出资比例	合伙人类型
1	无锡祥润	1.40	0.83%	普通合伙人
2	陆坚	91.55	54.17%	有限合伙人
3	李小燕	10.56	6.25%	有限合伙人
4	尚秋娟	10.56	6.25%	有限合伙人
5	赵莉莉	6.34	3.75%	有限合伙人
6	张晓伟	4.23	2.50%	有限合伙人
7	夏鹏勇	3.38	2.00%	有限合伙人
8	吴坚	4.23	2.50%	有限合伙人
9	杨成	2.11	1.25%	有限合伙人
10	曹三	2.11	1.25%	有限合伙人
11	黄明进	2.96	1.75%	有限合伙人
12	戴晓	2.11	1.25%	有限合伙人

13	刘奇斐	2.11	1.25%	有限合伙人
14	胡耀新	2.11	1.25%	有限合伙人
15	陈阳	7.39	4.38%	有限合伙人
16	张君晔	3.17	1.88%	有限合伙人
17	姜芝	5.28	3.13%	有限合伙人
18	史俊波	2.11	1.25%	有限合伙人
19	王奇	2.11	1.25%	有限合伙人
20	陈汇洋	3.17	1.88%	有限合伙人
合计		169.00	100.00%	-

#### (4) 2018年12月出资份额转让（新增合伙人）

戴家亮等9名股权激励对象于2018年12月16日分别与陆坚签署《合伙企业财产份额转让协议》。同日，各合伙人（包括前述新增合伙人）共同签署《无锡祥鹏投资企业（有限合伙）之合伙协议》。就本次变更，祥鹏投资于2018年12月27日办理完成了工商登记。

本次变更完成后，祥鹏投资的出资结构如下：

序号	合伙人	认缴出资(万元)	出资比例	合伙人类型
1	无锡祥润	1.40	0.83%	普通合伙人
2	陆坚	63.03	37.30%	有限合伙人
3	李小燕	10.56	6.25%	有限合伙人
4	尚秋娟	10.56	6.25%	有限合伙人
5	陈阳	7.39	4.38%	有限合伙人
6	戴家亮	7.39	4.38%	有限合伙人
7	赵莉莉	6.34	3.75%	有限合伙人
8	姜芝	5.28	3.13%	有限合伙人
9	张晓伟	4.23	2.50%	有限合伙人
10	吴坚	4.23	2.50%	有限合伙人
11	夏鹏勇	3.38	2.00%	有限合伙人
12	张君晔	3.17	1.88%	有限合伙人
13	陈汇洋	3.17	1.88%	有限合伙人
14	顾涛	3.17	1.88%	有限合伙人
15	张丹	3.17	1.88%	有限合伙人

16	黄振星	3.17	1.88%	有限合伙人
17	柴宗智	3.17	1.88%	有限合伙人
18	陶丽婷	3.17	1.88%	有限合伙人
19	黄明进	2.96	1.75%	有限合伙人
20	杨成	2.11	1.25%	有限合伙人
21	曹三	2.11	1.25%	有限合伙人
22	戴晓	2.11	1.25%	有限合伙人
23	刘奇斐	2.11	1.25%	有限合伙人
24	胡耀新	2.11	1.25%	有限合伙人
25	史俊波	2.11	1.25%	有限合伙人
26	王奇	2.11	1.25%	有限合伙人
27	朱谦	2.11	1.25%	有限合伙人
28	顾薇薇	1.58	0.94%	有限合伙人
29	许艳如	1.58	0.94%	有限合伙人
合计		<b>169.00</b>	<b>100.00%</b>	-

### 3、祥同投资

无锡祥德与陆坚于 2017 年 5 月 16 日签署《无锡祥鹏投资企业（有限合伙）之合伙协议》，共同出资设立祥同投资。就设立事宜，祥同投资于 2017 年 5 月 17 日办理完成了工商登记。祥同投资设立时的出资结构如下：

序号	合伙人	认缴出资(万元)	出资比例	合伙人类型
1	无锡祥德	1.60	0.63%	普通合伙人
2	陆坚	251.40	99.37%	有限合伙人
合计		<b>253.00</b>	<b>100.00%</b>	-

祥同投资的出资结构未发生变更。

### 4、上海御德

#### (1) 2014 年 2 月设立

上海御德系由发行人实际控制人之一陆坚和其母亲黄湘于 2014 年 2 月共同出资设立，注册资本为 250.00 万元人民币，设立时股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	出资比例	出资方式
陆坚	247.50	99.00%	货币
黄湘	2.50	1.00%	货币
合计	<b>250.00</b>	<b>100.00%</b>	-

### (2) 2014年11月减少注册资本

上海御德于2014年11月召开股东会，决议变更公司注册资本为175万元人民币。减资后股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	出资比例	出资方式
陆坚	173.25	99.00%	货币
黄湘	1.75	1.00%	货币
合计	<b>175.00</b>	<b>100.00%</b>	-

### (3) 2017年8月股权转让

上海御德于2017年8月24日召开股东会，决议同意HONG WANG受让黄湘持有的上海御德1%的股权，同意HONG WANG受让陆坚持有的上海御德39%的股权，其他股东放弃优先购买权。根据HONG WANG与黄湘、陆坚分别签署的《股权转让协议》，此次股权转让的受让价格分别为2.65万元、103.35万元。此次股权转让后，公司股东出资情况如下：

单位：万元

股东	出资额	出资比例	出资方式
陆坚	105.00	60.00%	货币
HONG WANG	70.00	40.00%	货币
合计	<b>175.00</b>	<b>100.00%</b>	-

## (二) 持股平台在股权激励前后的控制权的情况

持股平台在激励计划实施前后的控制权情况如下：

持股平台	激励计划实施前	激励计划实施后
祥鼎投资	无锡祥德（由莫若理和陆坚共同持有）、陆坚分别持有0.58%、99.42%。其中，无锡祥德担任普通合伙人	无锡祥德（由莫若理和陆坚共同持有）、陆坚、赵明昌等15位激励对象分别持有0.58%、55.5%、43.92%

祥鹏投资	无锡祥润（由周峰、陈建军和戚秀兰共同持有）、陆坚分别持有 0.83%、99.17%。其中，无锡祥润担任普通合伙人	无锡祥润（由周峰、陈建军和戚秀兰共同持有）、陆坚、李小燕等 27 位激励对象分别持有 0.83%、37.3%、61.87%
上海御德	陆坚及其母亲黄湘分别持股 99% 和 1%	陆坚、激励对象 HONG WANG 分别持股 60% 和 40%

注：祥同投资未实施员工激励计划。

## 二、发行人披露持股平台在报告期各期末资产、负债状况，是否仅持有发行人股权，历次股权转让价格及确定方式

### （一）持股平台在报告期各期末资产、负债状况

2016~2018 年各年末持股平台资产、负债状况如下：

单位：万元

持股平台	项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
祥鼎投资	总资产	591.73	900.45	-
	净资产	591.73	848.65	-
祥鹏投资	总资产	169.82	257.45	-
	净资产	169.80	242.65	-
祥同投资	总资产	254.59	386.08	-
	净资产	254.59	363.88	-
上海御德	总资产	194.60	274.38	287.79
	净资产	179.40	274.17	287.58

### （二）持股平台是否仅持有发行人股权

截至本回复报告提交之日，祥鼎投资、祥鹏投资、祥同投资、上海御德等持股平台均仅持有发行人股权。

### （三）持股平台历次股权转让价格及确定方式

持股平台	股权/出资份额转让情况	转让价格及确定方式
祥鼎投资	第一次转让：2017 年 7 月 30 日，发行人实际控制人之一陆坚分别与赵明昌等 11 名股权激励对象签订《合伙企业财产份额转让协议》，陆坚合计转让祥鼎投资 35.00% 的出资份额予后者，折合发行人 2.45% 的股份	每财产份额作价 2.37 元，折合发行人每股作价 4.00 元。以截至 2016 年 12 月 31 日评估公允价值 2.52 亿元的 80% 来确定激励对象的受让价格。
	第二次转让：2017 年 8 月 24 日，陆坚分别与诸晓明等 4 名股权激励对象签订《合伙企业财产份额转让协议》，陆坚合计转让祥鼎投资	

	8.92%的出资份额予后者，折合发行人0.62%的股份	
祥鹏投资	第一次转让：2017年9月24日，陆坚分别与张君晔等20名激励对象签订《合伙企业财产份额转让协议》，陆坚合计转让祥鹏投资51.37%的出资份额予后者，折合发行人1.03%的股份	
	第二次转让：激励对象陶军、赵春燕因个人原因离职并退出员工持股平台。2018年7月9日，陶军、赵春燕分别与陆坚签署《合伙企业财产份额转让协议》，约定将陶军持有的祥鹏投资5.625%财产份额、将赵春燕持有的祥鹏投资0.75%财产份额转让给陆坚	每财产份额作价2.13元，折合发行人每股作价3.00元。根据《高级管理人员及核心骨干持股计划操作规程》，退出价格按照财产原值的90%确定
	第三次转让：2018年12月16日，陆坚分别与戴家亮等9名激励对象签订《合伙企业财产份额转让协议》，合计转让祥鹏投资16.87%的出资份额予后者，折合发行人0.34%的股份	每财产份额作价5.91元，折合发行人每股作价8.32元。以截至2018年3月31日评估公允价值6.63亿元的75%来确定激励对象的受让价格
上海御德	2017年8月24日，上海御德召开股东会，决议同意HONG WANG分别受让黄湘所持上海御德1%股权、陆坚所持上海御德39%股权，共计折合发行人1%的股份。同日，HONG WANG分别与黄湘、陆坚分别签订股权转让协议	股权转让每股作价1.51元，折合发行人每股作价2.12元，由于HONG WANG系发行人首席技术官，考虑到其对发行人的研发贡献，以截至2016年12月31日评估公允价值2.52亿元的40%来确定激励对象的受让价格

注：祥同投资未实施员工激励计划

### 三、发行人披露结合股权激励时间、发行人业绩基础、市场环境变化、行业特点、同行业市盈率水平、入股当年市盈率和市净率等，分析历次股权激励时发行人股权的公允价值

报告期公司共实施两轮股权激励，两次股权激励涉及的公允价值对比分析如下：

项目	2017年股权激励	2018年股权激励
股权激励时间	2017年7~9月公司分三批实施股权激励计划，实际控制人分别转让其在祥鼎投资、祥鹏投资两家合伙企业的财产份额（合计折合祥生医疗4.12%的股份）予35名中高层激励对象；同年9月实际控制人转让其所持上海御德科技有限公司	2018年12月公司实施第四批股权激励计划，实际控制人继续转让其所持祥鹏投资16.875%的财产份额（折合祥生医疗0.34%）予9名激励对象

	40%的股权（折合祥生医疗 1%的股份） 给公司核心技术人员 HONG WANG（王 鋹）	
公允价值认定	经收益法评估，截至 2016 年 12 月 31 日 公司股东全部权益价值为 2.52 亿元	经收益法评估，截至 2018 年 3 月 31 日公司股东全部权益价值为 6.63 亿元
公司业绩基础	2016 年公司实现销售收入 16,695.05 万 元，扣除非经常性损益后净利润 2,848.30 万元	2017 年公司实现销售收入 27,162.44 万 元，扣除非经常性损益后净利润 6,215.55 万元
入股当年市盈率 及市净率	相当于 2016 年扣除非经常性损益后净 利润的 8.85 倍；相当于 2016 年末净资 产的 3.30 倍	相当于 2017 年扣除非经常性损益后净 利润的 10.67 倍；相当于 2017 年末净 资产的 4.60 倍
同行业市盈率水平	开立医疗、理邦仪器 2016 年末平均市盈 率为 56.16 倍。作为上市公司、股票流 动性较好，股票溢价效应明显	开立医疗、理邦仪器 2017 年末平均市 盈率为 58.34 倍。作为上市公司、股票 流动性较好，股票溢价效应明显
市场环境变化、行 业特点	2016 年公司经营环境相对稳定，销售模式以常规经销为主，占比达到 87.01%； 产品结构也以黑白超为主，但公司继续保持高研发投入、整体处于积淀阶段； 2017、2018 年国内企业积极开展技术赶超，公司产品导入医疗领域国际知名企 业佳能和巴德供应体系，创建定制开发的创新模式，并达成战略合作，产品便 携化、专科化取得明显成效，销售收入和净利润实现快速增长，驱动公允价值 相应提升	

综上所述，作为非上市公司公允价值的支撑体系包括行业特点、经营环境、业绩基础等，报告期公司股权激励涉及的公允价值及其变动具有合理性。

#### 四、按照发行人申报时提供的预计市值分析情况，结合可比公司上市前后估值情况，分析历次股权激励至今估值大幅变动的原因及合理性

报告期公司两轮股权激励涉及公允价值变动原因及合理性分析详见本问题回复“三、发行人披露结合股权激励时间……，分析历次股权激励时发行人股权的公允价值”之回复。

2018 年公司实施第二次股权激励，聘请众华评估对公司 2018 年 3 月 31 日股东全部权益价值进行评估，经收益法评估，发行人全部权益价值为 6.63 亿元；

2019 年 4 月国金证券出具关于发行人预计市值分析报告，以 2019 年 3 月 31 日为估值基准日，经收益法评估，发行人全部权益价值为 31.35 亿元。

公司本次预计市值较前次评估值有较大提升，主要系估值目的、经营状况向

好、业绩基础增长、估值环境利好、股份流通性预期改善等。具体而言：

(1) 估值目的差异：前两次评估均系公司实施股权激励，根据企业会计准则，对股份支付涉及股东全部权益价值而进行的评估；而预计市值是基于科创板公开发行而做的上市估值分析；

(2) 经营状况提升：2018 年公司与战略客户佳能的合作进一步深入，产品销售规模较上年增长 78.57%，同时公司推出 CBit 等新品，取得良好市场效果；未来产品布局上，超声人工智能取得阶段性研发成果；

(3) 业绩基础增长：2019 年 4 月预计市值基于公司 2018 年的业绩基础，2018 年度公司销售收入、净利润分别较 2017 年增长 20.37% 和 48.44%；

(4) 同行业可比公司的估值：预计市值分析中，经对可比公司市盈率指标进行财务指标修正，3 家可比公司修正后的平均市盈率为 44.71 倍，而发行人预计市值相对于 2018 年扣非后净利润的 34.36 倍，具有合理性；另外，迈瑞医疗、开立医疗等在上市前后估值均大幅变动；

(5) 股份流通性预期改善：受益于科创板资本政策的逐步落地，2019 年 4 月公司上市预期增强，股份流通性将得到较大改善；

综上，报告期公司两次股权激励涉及的公允价值、2019 年 4 月的预计市值均具有相应的估值背景和基础，具有合理性。

**五、公司员工参与股权激励向公司董事、总经理莫若理借款的资金规模，相关协议的主要条款，是否约定资金成本，相关资金成本是否需确认费用**

**(一) 公司员工参与股权激励向公司董事、总经理莫若理借款的资金规模**

激励对象	受让对价（万元）	借款金额（万元）	借款比例
祥鹏投资的激励对象	348.48	132.59	38.05%
祥鼎投资的激励对象	615.00	246.00	40%

**(二) 相关协议的主要条款，是否约定资金成本**

激励对象（除黄明进、刘奇斐和王奇为全额以自有款项支付）均与发行人实

际控制人之一莫若理签订了免息的借款协议，借款协议的主要条款列示如下：

主要内容	主要条款
借款用途	借款资金仅用于受让持股平台的财产份额，不得挪作他用。出借人同意前述借款资金的用途，并于借款协议签订之日起三个工作日内将借款资金支付至借款人指定的银行账户
借款期限	借款期限为下列所述时间最早到期者为准。借款期限内，借款人可以提前还款：（1）若持股平台首次转让其所持有发行人上市后的股票，则借款人应当在取得该等收益之日起三个工作日内清偿本协议下的借款资金；（2）若借款人退出激励计划或者丧失合伙企业财产份额的，借款人应当于签署财产份额转让协议或收到退伙通知或收到除名通知（以最早到期者为准）后十个工作日内立即归还借款；（3）若借款人将借款资金用于本协议约定以外的用途，借款人应立即归还借款；（4）如到期未还款，借款人按万分之二的日利率向出借人支付滞纳金
借款利率	出借人就本协议项下的借款资金在借款期限内不收取利息
借款担保	借款人以其所持有的持股平台的财产份额为本协议项下的债务提供质押担保，质权人为出借人。借款人与出借人应当另行签订质押协议，双方应于质押协议签订之日起十个工作日内向工商行政管理机关申请办理质押登记手续，借款人应当配合出质人办理前述登记手续

### （三）相关资金成本是否需确认费用

激励对象根据自身经济状况向实际控制人借入部分资金参与持股计划，具有实践普遍性和商业合理性，非实际控制人为发行人代垫的资金资本，无需将相关资金成本确认为发行人的财务费用。

## 六、发行人说明股权激励当年确定的估值水平是否与评估结果一致，是否存在根据评估结果追溯调整股权激励相关费用的情形

2017年、2018年股权激励当年估值水平与评估结果一致，不存在根据评估结果追溯调整股权激励相关费用的情形。

### 【申报会计师核查】

一、请保荐机构、申报会计师说明针对众华评估出具的《追溯性股东全部权益价值资产评估报告》（沪众评咨字[2019]沪第 0015 号）、《股东全部权益价值资产评估报告》（沪众评咨字[2019]沪第 0016 号）所履行的复核程序

针对股份支付涉及的评估报告，申报会计师通过查阅评估报告及评估说明，结合发行人业务及业绩情况，复核评估假设、评估方法选择以及销售收入增长率、

销售成本率、期间费用率、折现率等关键评估参数设置的合理性。

**二、保荐机构、申报会计师核查以上问题，并就上述评估报告估值结果的公允性、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见**

针对报告期发行人股权激励及股份支付事项，申报会计师执行以下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人、管理层，了解股权激励的实施背景、激励对象范围、授予份额、定价原则、实施过程等；

2、获取 2017 年、2018 年股权激励涉及的持股计划操作规程、持股平台财产份额转让协议、持股平台合伙协议、借款协议、财产份额质押协议等；

3、查阅股份支付涉及评估报告，对采用收益法评估股东全部权益价值履行相应的复核程序；同时结合发行人业绩基础，分析评估结果的公允性；

4、根据激励对象的授予份额、受让对价，结合评估公允价值，复核 2017、2018 年股份支付金额计算的准确性。

经核查，申报会计师认为：评估报告估值结果具有公允性、相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

**问题 29.报告期内，发行人财务费用主要为汇兑损益。**

请发行人披露：（1）公司对外销客户的信用期、结算周期、结算方式等，收到款项后是立即结汇还是定期结汇；（2）报告期内，公司以外币结算的收入情况、持有的外币资金余额，人民币汇率波动是否会对公司经营业绩产生不利影响，并做敏感性分析；（3）公司是否采取相关的措施应对汇率波动风险。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### **【发行人回复】**

**一、公司对外销客户的信用期、结算周期、结算方式等，收到款项后是立即结汇还是定期结汇**

公司综合考虑外销客户的业务规模、合作时间、财务状况、是否属中信保承保客户等因素，针对不同客户设定不同的信用政策，一般为 1-6 个月。公司与客户

一般按合同在约定的信用期内逐一结算，结算方式主要为电汇，少量信用证，且一般收到款项后按需结汇。

二、报告期内，公司以外币结算的收入情况、持有的外币资金余额，人民币汇率波动是否会对公司经营业绩产生不利影响，并做敏感性分析

(一) 报告期内外币结算收入情况

报告期内，公司外币结算收入情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	外币金额	折算人民币	外币金额	折算人民币	外币金额	折算人民币
美元结算	3,724.02	24,250.31	3,051.12	20,513.73	1,883.17	12,531.31
欧元结算	39.42	296.85	25.61	200.46	34.67	245.21
外币结算小计		<b>24,547.16</b>		<b>20,714.19</b>		<b>12,776.52</b>
营业收入		<b>32,696.57</b>		<b>27,162.44</b>		<b>16,695.05</b>
外币结算占比		<b>75.08%</b>		<b>76.26%</b>		<b>76.53%</b>

2016 年至 2018 年，公司外币结算营业收入分别为 12,776.52 万元、20,714.19 万元和 24,547.16 万元，占公司营业收入的比重分别为 76.53%、76.26% 及 75.08%，占比较高，均为美元及欧元，且以美元为主。

(二) 报告期持有的外币资金余额

报告期内，公司持有外币货币资金余额情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	原币	折算人民币	原币	折算人民币	原币	折算人民币
美元	1,556.03	10,679.35	1,106.80	7,232.05	663.79	4,604.71
欧元	64.98	509.91	45.13	352.12	30.60	223.59
港币	7.29	6.38	11.13	9.30	8.32	7.44
英镑	0.03	0.25	0.03	0.26	0.09	0.77
新加坡元	0.04	0.20	0.04	0.20	0.04	0.19
外币资金小计		<b>11,196.09</b>		<b>7,593.93</b>		<b>4,836.70</b>
货币资金		<b>13,530.88</b>		<b>8,435.30</b>		<b>5,344.60</b>
外币资金占比		<b>82.74%</b>		<b>90.03%</b>		<b>90.50%</b>

2016年至2018年末，公司持有的外币资金余额分别为4,836.70万元、7,593.93万元和11,196.09万元，占公司期末货币资金余额的比重分别为90.50%、90.02%及82.74%，占比较高，且以美元及欧元为主。

### （三）人民币汇率波动是否会对公司经营业绩产生不利影响，并做敏感性分析

从前述分析看出，公司外币结算的收入占营业收入比重较高，且以美元为主；同时期末货币资金外币余额、应收账款外币余额占比较高，主要以美元及欧元为主，若人民币汇率波动将对公司的经营业绩产生一定影响。

以2018年为例，人民币对美元及欧元汇率变动 $\pm 1\%$ 、 $\pm 3\%$ ，对公司利润总额的影响如下：

单位：万元

项目	-3%	-1%	1%	3%
营业收入变动	-736.41	-245.47	245.47	736.41
财务费用变动	-461.21	-153.74	153.74	461.21
利润总额变动小计	-1,197.62	-399.21	399.21	1,197.62
当期利润总额	10,707.77	10,707.77	10,707.77	10,707.77
汇率变动影响占比	-11.18%	-3.73%	3.73%	11.18%

注：财务费用影响系期末货币资金及应收账款外币项目影响测算。

从上表可见，汇率波动对公司的利润总额有一定影响，随着公司盈利能力的提高，其影响逐渐降低，汇率变动不影响公司持续经营能力。

### 三、公司是否采取相关的措施应对汇率波动风险

公司采取一系列措施应对汇率变动的风险，（1）灵活运用国际贸易结算方式，多采用预收货款方式结算，这样公司既可保留现汇，又可随时办理结汇；（2）结合人民币资金的需求和汇率走势，灵活实时结汇；（3）制定详细资金使用计划，以应对临时结汇汇率损失的风险；（4）合作银行洽谈汇率优惠价格。

#### 【申报会计师核查】

##### 一、核查程序

1、对发行人销售相关人员及财务负责人进行访谈，了解公司外销客户信用期、

结算周期、结算方式等，同时了解公司结汇方式、资金管理制度、汇率变动的应对措施等；

2、查阅发行人销售收入明细账、货币资金明细账等，并抽查核实外币销售核算的准确性；

3、对期末外币应收账款及货币资金进行独立函证，以确认余额的准确性；

4、重新计算期末外币性项目汇率折算，复核人民币汇率变动对公司经营业绩的影响。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：人民币汇率波动会对公司经营业绩产生一定影响，但不影响发行人持续经营能力，同时发行人已采取相关措施应对汇率波动风险。

**问题 30.根据招股说明书（申报稿）披露，报告期内，发行人净利率分别为18.25%、23.58%、29.07%。**

请发行人补充披露：（1）报告期内，净利率水平逐年上升的原因及合理性；（2）净利率水平与同行业可比上市公司的对比情况，净利率水平和变化趋势是否存在重大差异；（3）结合发行人毛利率、期间费用率的变化情况，分析成本与费用的变化是否存在异常情形，是否存在发行人实际控制人体外承担成本或费用的情形。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

#### 一、报告期内，净利率水平逐年上升的原因及合理性

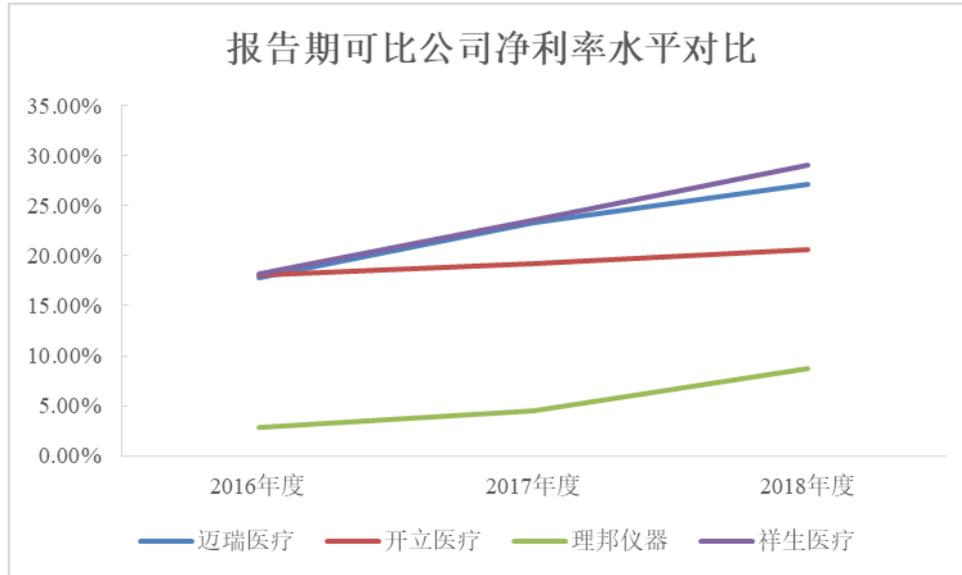
报告期公司净利率水平主要受销售毛利率和期间费用率影响，对比如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售毛利率	61.14%	59.42%	57.49%
期间费用率	32.39%	36.15%	39.53%
销售毛利率-期间费用率	<b>28.76%</b>	<b>23.27%</b>	<b>17.97%</b>
净利率	<b>29.07%</b>	<b>23.58%</b>	<b>18.25%</b>

从上表可见，2016~2018 年公司净利率分别为 18.25%、23.58%、29.07%，逐年上升，主要得益于销售毛利率的稳步提升、期间费用率的逐年下降。具体而言：

净利率变动	驱动因素	变动比率	变动原因
2017 年净利率较 2016 年上升 5.33%	销售毛利率上升	+1.92%	①2017 年，公司彩超销量放大，而彩超毛利率高于黑白超； ②公司于 2017 年完成对战略客户定制化技术开发服务并收取技术费，其技术来源于公司多年沉淀积累； ③上述定制化产品在 2017 年实现规模化销售，因产品为定制化开发，具有较高毛利
	期间费率率下降	-3.38%	① 2017 年佳能、巴德两家定制类直销客户的收入贡献由 2016 年的 3.06% 上升至 26.10%，定制类开发客户占用公司销售资源相对较少； ② 2016 年公司在销售规模较小阶段，基于市场预判、加大对笔记本超声等新品的研发投入，研发费用率达到 16.93%，2017 年新品得到市场认可，销售规模明显快速成长，研发费用率相对下降 4.74%
2018 年净利率较 2017 年上升 5.49%	销售毛利率上升	+1.73%	得益于公司超声产品产销规模和采购规模扩大、采购成本下降，工时效率及工艺水平提升、探头良率提高，单位成本下降，公司彩超、黑白超毛利率均较上年有所提升
	期间费率率下降	-3.76%	① 2018 年管理费用率较上年下降 1.93%，一方面是 2017 年公司实施股权激励增加当期管理费用；另一方面 2018 年公司销售收入稳步增长、规模效应逐渐显现，导致管理费用率下降； ② 外部美元汇率波动形成的汇兑损益，带动公司财务费用率较上年下降 2.82%

二、净利率水平与同行业可比上市公司的对比情况，净利率水平和变化趋势是否存在重大差异



可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
迈瑞医疗	27.09%	23.28%	17.85%
开立医疗	20.59%	19.21%	18.13%
理邦仪器	8.68%	4.50%	2.79%
平均净利率	<b>18.79%</b>	<b>15.66%</b>	<b>12.92%</b>
祥生医疗	<b>29.07%</b>	<b>23.58%</b>	<b>18.25%</b>

报告期内，公司净利润水平与迈瑞医疗基本一致，高于开立医疗与理邦仪器；净利润变化趋势与同行业可比公司保持一致，均为逐年上升态势。

**三、结合发行人毛利率、期间费用率的变化情况，分析成本与费用的变化是否存在异常情形，是否存在发行人实际控制人体外承担成本或费用的情形**

2016~2018 年公司营业成本分别为 7,096.40 万元、11,023.18 万元、12,704.26 万元，期间费用分别为 6,599.00 万元、9,819.08 万元、10,588.81 万元，营业成本、期间费用的规模及变动趋势与公司营业收入是相匹配的，不存在异常情形，不存在由发行人实际控制人体外承担成本或费用的情形。

### **【申报会计师核查】**

#### **一、核查程序**

- 1、访谈公司实际控制人、管理层，了解报告期公司净利润变动的背景与原因；
- 2、分析报告期公司销售毛利率、期间费用率的变动与净利润的驱动关系；

3、查阅同行业可比上市公司的招股说明书、定期报告，对比分析发行人净利率水平与变动趋势是否合理；

4、针对营业成本执行专项核查程序，具体详见问题 25 的回复；针对期间费用执行专项核查程序，具体详见问题 26、问题 27、问题 29 的回复；

5、取得报告期发行人控股股东财务报表、核查控股股东、实际控制人及其关联方的银行流水。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：1) 报告期内发行人净利率水平逐年上升是合理的；2) 发行人净利润水平和变化趋势与同行业可比公司相比不存在重大差异；3) 成本与费用的变化不存在异常情形，不存在发行人实际控制人体外承担成本或费用的情形。

**问题 31.**报告期各期末，公司应收票据及应收账款净额分别为 2,501.82 万元、4,225.30 万元、5,203.51 万元。其中无应收票据，均为应收国内外客户的货款。

请发行人：（1）公司不同产品的销售信用政策情况是否不同，结合主要客户采购情况，进一步分析应收账款变动的原因；（2）披露对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况等，不同企业存在不同信用政策的原因及标准，及报告期内是否存在放宽信用政策以促进销售的情形；（3）补充披露前五大应收款客户的平均账期；（4）报告期内，公司海外销售的回款情况；（5）结合公司客户结构、信用政策、期后回款情况等因素进一步分析公司坏账准备计提政策相较于同行业可比上市公司较为宽松的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

一、公司不同产品的销售信用政策情况是否不同，结合主要客户采购情况，进一步分析应收账款变动的原因

（一）公司不同产品的销售信用政策情况是否不同

公司《销售管理制度》明确规定，公司根据客户的不同信用等级制定客户具体信用政策，不存在不同产品采用不同销售信用政策的情况。

## （二）结合主要客户采购情况，进一步分析应收账款变动的原因

### 1、应收账款余额变动情况

报告期内，公司应收账款余额与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度或 2018.12.31		2017 年度或 2017.12.31		2016 年度或 2016.12.31
	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收账款余额	5,519.65	23.70%	4,462.17	68.90%	2,641.87
营业收入	32,696.57	20.37%	27,162.44	62.70%	16,695.05

从上表看出，公司应收账款余额随着营业收入增长而增加，应收账款余额增长幅度略高于营业收入增长幅度，其主要原因：公司销售具有一定季节性，第四季度销售占比相对较高，同时公司给合作客户一定信用期，故应收账款余额略高于营业收入增长幅度。

### 2、主要客户应收账款余额变动情况

1) 2017 年度，公司应收账款前五大客户销售收入及应收账款余额变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2017 年度或 2017.12.31				2016 年度或 2016.12.31	
		应收账款		营业收入		应收账款	营业收入
		金额	变动率	金额	变动率	金额	金额
1	巴德医疗科技（上海）有限公司	831.45	-	2,268.19	491.55%	-	383.43
	Bard Access Systems	281.36	-	848.89	78500.93%	-	1.08
2	Toshiba International Trading Shanghai, Co., Ltd	354.21	12372.18%	2,431.53	15617.71%	2.84	15.47
	TOSHIBA MEDICAL SYSTEMS CORPORATION	-	-	1,541.56	1284.92%	-	111.31
3	Providian Medical Equipment LLC	267.30	-14.75%	1,110.70	32.97%	313.53	835.27
4	Keebomed Inc	194.68	-24.76%	371.91	2.89%	258.73	361.46
5	COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	170.96	-35.30%	635.15	59.79%	264.22	397.50

合计	2,099.96	150.20%	9,207.93	337.32%	839.32	2,105.52
----	----------	---------	----------	---------	--------	----------

2017 年末，公司应收账款余额前五大客户应收账款整体增长 150.20%，主要系营业收入增长 337.32%所致。但其中单个客户因销售基数及年度销售时间分布存在差异，2017 年末应收账款余额增幅较大，系该等客户第四季度销售额较多所致。

2) 2018 年度，公司应收账款前五大客户销售收入及应收账款余额变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2018 年度或 2018.12.31				2017 年度或 2017.12.31	
		应收账款		营业收入		应收账款	营业收入
		金额	变动率	金额	变动率	金额	金额
1	MEISONMEDICALSADECV	700.09	-	965.58	-	-	-
	COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	-	-100.00%	282.32	-55.55%	170.96	635.15
2	CANONENGINEERINGHKCO., LIMITED	377.37	-	3,038.30	97.09%	-	1,541.56
	Toshiba International Trading Shanghai, Co.,Ltd	-	-100.00%	1,430.39	-41.17%	354.21	2,431.53
3	KeebomedInc	258.31	32.68%	670.41	85.47%	194.68	371.91
4	SetiaMangglaAbadi	241.27	41.08%	969.27	18.94%	171.02	814.89
5	四川靖凯医疗器械有限公司	225.56	237.66%	869.60	542.34%	66.8	135.38
	合计	1,802.60	88.23%	8,225.87	38.95%	957.67	5,919.97

注：MEISON MEDICAL SA DE CV 与 COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV 实际控制人一致；TOSHIBA MEDICAL SYSTEMS CORPORATION 因被佳能株式会社并购、于 2018 年 1 月正式更名为 CANON MEDICAL SYSTEMS CORPORATION。

2018 年末，公司应收账款余额前五大客户应收账款整体增长 88.23%，主要系营业收入增长 38.95%所致，且部分客户在四季度有较多采购，形成年末应收款。

综上分析，公司应收账款变动跟营业收入变动基本一致，未见异常。

二、披露对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况等，不同企业存在不同信用政策的原因及标准，及报告期内是否存在放宽信用政策以促进销售的情形

(一) 对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况等

报告期内，公司前五大客户具体的信用政策及执行情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	应收账款 余额	信用政策	信用期	信用额度	信用政策 执行情况
2018 年度	1	CANON ENGINEERING HK CO., LIMITED	377.37	报关后按合同约定付款	60 天	100 万美元	按期执行
		Toshiba International Trading Shanghai, Co., Ltd	-				
	2	巴德医疗科技（上海）有限公司	154.95	交货日后 60 日内支付货款	60 天	850 万人民币	按期执行
		Bard Access Systems	51.23		60 天	70 万美元	按期执行
	3	MEISON MEDICAL SA DE CV	700.09	部分预付款，余款按合同约定支付	90-180 天	105 万美元	按期执行
		COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	-		60-90 天	70 万美元	按期执行
	4	Setia Manggla Abadi	241.27	部分预付款，余款按合同约定支付	30-150 天	40 万美元	按期执行
5	四川靖凯医疗器械有限公司	225.56	部分预付款，余款按合同约定支付	90-180 天	320 万人民币	按期执行	
合计			<b>1,750.47</b>				
2017 年度	1	Toshiba International Trading Shanghai, Co., Ltd	354.21	报关后按合同约定付款	60 天	100 万美元	按期执行
		TOSHIBA MEDICAL SYSTEMS CORPORATION	-				
	2	巴德医疗科技（上海）有限公司	831.45	交货日后 60 日内支付货款	60 天	850 万人民币	按期执行
		Bard Access Systems	281.36				
	3	Providian Medical Equipment LLC	267.30	款项 30-90 天内付清	30-90 天	50 万美元	按期执行
	4	Setia Manggla Abadi	171.02	部分预付款，余款按合同约定支付	30-150 天	40 万美元	按期执行
	5	COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	170.96	部分预付款，余款按合同约定支付	60-90 天	70 万美元	按期执行
合计			<b>2,076.30</b>				
2016 年度	1	Providian Medical Equipment LLC	313.53	款项 30-90 天内付清	30-90 天	50 万美元	按期执行
	2	Setia Manggla Abadi	71.87	部分预付款，余款	30-150 天	40 万美元	按期执行

			按合同约定支付			
3	COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	264.22	部分预付款，余款 按合同约定支付	60-90 天	70 万美元	按期执行
4	巴德医疗科技（上海）有限公司	-	交货日后 60 日内支付 货款	60 天	850 万人民币	按期执行
	Bard Access Systems	-	部分预付款，余款 按合同约定支付	60 天	70 万美元	按期执行
5	Keebomed Inc	258.73	按合同约定支付	60-180 天	60 万美元	按期执行
合计		908.35				

报告期内，公司主要客户应收账款余额基本在信用期内。

## （二）不同企业存在不同信用政策的原因及标准

公司《销售管理制度》对客户的信用政策进行详细规定，公司根据客户的资质情况、业务规模、合作时间、财务状况、是否属中信保承保客户（适用国际客户）等因素，将客户划分为中信保信用类客户（适用国际客户）、公司信用类客户、无账期客户三类，分别制定对应的信用政策，一般操作情况如下：

客户类型	条件	信用政策	审批情况
中信保信用类客户（适用国际客户）	中国出口信用保险公司核准通过	信用额度不超过中信保核准的批复金额，账期不超过中信保核准的信用期限	需中国出口信用保险公司核准，并经销售总监审批通过
公司信用类客户	与公司合作时间半年以上	信用额度根据客户历史交易额、公司规模、预期交易额等确定	根据金额大小和账期长短，由销售总监或总经理审批
	年交易额 30 万人民币以上		
	未发生过拖欠公司或其它公司款项或因拖欠款项被诉讼的记录		
无账期客户	首次合作客户或业务量较小客户	发货前 100% 预付款	无需审批

合作期内，客户在被授予的信用额度和账期内可直接进行信用额度申请。同时公司根据销售部门反馈的其经营情况、销售规模、回款情况予以跟踪调整其信用额度和账期，原则上每半年进行一次复核和调整。

## （三）报告期内是否存在放宽信用政策以促进销售的情形

报告期内公司不存在放宽信用政策以促进销售的情形。

### 三、补充披露前五大应收款客户的平均账期

报告期内，公司前五大应收款客户的平均账期如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	应收账款余额	平均账期	期后回款情况
2018年度	1	MEISON MEDICAL SA DE CV	700.09	120天	已回款 535.38 万元
	2	CANON ENGINEERING HK CO., LIMITED	377.37	60天	全额回款
	3	Keebomed Inc	258.31	120天	已回款 153.15 万元
	4	Setia Manggla Abadi	241.27	90天	全额回款
	5	四川靖凯医疗器械有限公司	225.56	135天	全额回款
	合计			<b>1,802.61</b>	
2017年度	1	巴德医疗科技（上海）有限公司	831.45	60天	全额回款
	2	Toshiba International Trading Shanghai, Co., Ltd	354.21	60天	全额回款
	3	Bard Access Systems	281.36	60天	全额回款
	4	Providian Medical Equipment LLC	267.30	60天	全额回款
	5	Keebomed Inc	194.68	120天	全额回款
	合计			<b>1,929.00</b>	
2016年度	1	Providian Medical Equipment LLC	313.53	60天	全额回款
	2	COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA MEDICAL BUY SA DE CV	264.22	90天	全额回款
	3	Keebomed Inc	258.73	120天	全额回款
	4	Zimmer MedizinSysteme GmbH	128.17	60天	全额回款
	5	DigiMedic Group S.A. de C.V.	93.18	90天	全额回款
	合计			<b>1,057.82</b>	

### 四、报告期内，公司海外销售的回款情况

报告期内，公司海外销售的回款情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
海外销售应收账款余额	4,194.70	3,074.38	2,180.34
期后回款额	3,393.91	2,868.15	2,074.48
期后回款占比	80.91%	93.29%	95.14%

注：2016年12月31日及2017年12月31日应收账款余额期后回款为次年12月31日之前回款，2018年12月31日应收账款余额的期后回款为截至本问询回复之日回款。

报告期各期末，公司海外销售应收账款余额期后回款比例分别为 95.14%、93.29%、80.91%，期后回款情况较好。

五、结合公司客户结构、信用政策、期后回款情况等因素进一步分析公司坏账准备计提政策相较于同行业可比上市公司较为宽松的原因及合理性

(一) 公司应收账款管理政策

公司《销售管理制度》中对客户准入及审核、客户等级管理、客户信用政策管理、合同执行管理等制定了详细的管理程序，根据客户的不同情况进行分类管理。同时公司《应收账款管理制度》对应收账款催收及逾期应收账款的管理制定详细制度，商务部门根据授信情况和财务提供的账龄明细表，到期前及时提请客户回款，对逾期未回款的客户将信息反馈给销售经理或销售总监，并进一步追踪客户回款进度，逾期超过 1-2 个月的，商讨催款计划。

(二) 公司应收账款期后回款情况

报告期内，公司应收账款余额的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
应收账款余额	5,519.65	4,462.17	2,641.87
期后回款额	4,657.67	4,244.77	2,535.26
期后回款占比	84.38%	95.13%	95.96%

注：2016 年 12 月 31 日及 2017 年 12 月 31 日应收账款余额期后回款为次年 12 月 31 日之前回款，2018 年 12 月 31 日应收账款余额的期后回款为截至本问询回复之日回款。

报告期各期末，公司外应收账款余额期后回款比例分别为 95.96%、95.13%、84.38%，回款情况较好。

(三) 同行业比较情况

公司制定了稳健的坏账准备计提政策，采用单独认定和账龄组合分析相结合的方式计提坏账准备。公司根据给客户的信用政策、销售规模、实际财务状况以及现金流量情况，并考虑以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率，结合现时情况确定各项组合计提坏账准备的比例。

公司与同行业上市公司计提政策对比如下：

单位：%

公司简称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
迈瑞医疗	信用期内 0, 其他	分区域	分区域 50/100	100	100	100

	分区域 0-30	30/50/100				
开立医疗	5	10	30	100	100	100
理邦仪器	1	10	50	100	100	100
祥生医疗	5	10	30	50	80	100

从上表看出，公司 3 年以内应收账款计提比例与同行业上市公司比较未见异常，且比理邦仪器计提政策更为谨慎；公司 3-5 年应收账款计提比例略低于同行业上市公司，2016 年至 2018 年，公司 3-5 年应收账款余额分别为 0.8 万元、0 万元、40.02 万元，金额较小。

综上所述，公司坏账准备计提政策与同行业上市公司比较未见重大异常，公司应收账款坏账准备计提充分。

### 【申报会计师核查】

#### 一、核查程序

1、访谈销售部门负责人及财务负责人，了解发行人应收账款管理相关内控制度，并进行控制测试，评价应收账款相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、实施细节测试，对发行人报告期内主要销售及回款进行了核查，检查发行人与经销商签订销售订单或合同、销售出库单、回款等信息，以核实发行人信用政策执行情况及应收账款变动的的原因；

3、对发行人主要客户独立执行函证程序，函证收入确认金额、回款额及应收账款余额，确认期末应收账款余额；

4、对发行人各期末应收账款余额，检查期后回款情况；并通过公开网站查询，关注客户的经营状况；

5、将发行人应收账款计提政策与同行业上市公司对比，分析差异原因，评估应收账款坏账准备计提的充分性。

#### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人应收账款变动主要系营业收入增加所致；报告期内不存在放宽信用政策以促进销售的情形；发行人应收账款余额坏账准备

计提政策与同行业比较未见重大异常，发行人应收账款坏账准备计提是充分的。

**问题 32.根据招股说明书（申报稿）披露，报告期各期末，发行人其他应收款主要为应收增值税退税款。**

请发行人披露：（1）应收增值税退税款的具体构成及对应的销售收入情况；（2）报告期内，应收增值税退税款逐年增加的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

#### 一、应收增值税退税款的具体构成及对应的销售收入情况

报告期内，公司应收增值税退税款的具体构成及对应的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	应退税额	对应营业收入	应退税额	对应营业收入	应退税额	对应营业收入
增值税即征即退	364.31	2,874.96	198.50	1,418.46	19.37	143.90
出口免抵退税	121.09	757.04	-	-	-	-
合计	<b>485.41</b>	<b>3,632.00</b>	<b>198.50</b>	<b>1,418.46</b>	<b>19.37</b>	<b>143.90</b>

#### 二、报告期内，应收增值税退税款逐年增加的原因及合理性

##### （一）增值税退税款相关政策

根据 2011 年 10 月 13 日财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号）的规定，触典科技、祥生科技享受软件产品增值税实际税负超过 3.00% 的部分即征即退优惠政策。

祥生医疗出口产品销售业务执行“免、抵、退”出口退税政策，祥生医疗应在货物报关出口之日次月起至次年 4 月（申报期）前将单证齐全的销售明细向主管税务机关申报退税事宜（已按照规定办理出口退税延期备案的除外）。

##### （二）应收增值税退税款逐年增加的原因及合理性

#### 1、应收增值税即征即退额持续增加的原因及合理性

报告期内，公司应收增值税即征即退额持续增加情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31
	金额	增长率	金额	增长率	金额
应收-增值税即征即退	364.31	83.53%	198.50	924.78%	19.37
营业收入-主机销售	31,685.03	27.02%	24,945.26	54.00%	16,198.29

公司 2016 年末应收增值税即征即退额由 19.37 万元增加至 2017 年末 198.50 万元，增幅较大。其主要原因：1) 本公司之子公司触典科技 2016 年 12 月因增值税税负未超 3% 而无增值税即征即退申报，而 2017 年 12 月申报增值税即征即退，故 2017 年末应收增值税即征即退额较 2016 年末增长幅度较大；2) 公司 2017 年营业收入中主机销售较 2016 年增幅高达 54.00%，营业收入大幅度增长带来应收增值税即征即退额的增长。

公司 2017 年末应收增值税即征即退额由 198.50 万元增加至 2018 年末 364.31 万元，增幅较大，其主要原因系：1) 增值税即征即退退款存在时间性差异，2018 年末应收增值税即征即退余额系 2018 年 11-12 月申报余额，而 2017 年末应收增值税即征即退余额系 2017 年 12 月申报余额，故 2018 年末增幅较大；2) 公司 2018 年营业收入较 2017 年增幅 27.02%，营业收入大幅增长带来应收-增值税即征即退增长。

综上所述，公司应收增值税即征即退额款逐年增加是合理的。

## 2、应收增值税出口免抵退税增加的原因及合理性

因增值税免抵退货物应退税额需主管税务机关审批后予以退税，公司在取得主管税务机关审批通知书后入账。2018 年年末应退税额 121.09 万元系 2018 年 12 月取得审批通知书，但退税款在 2018 年 12 月及 2019 年 1 月分批收到所致，而 2016 及 2017 年末公司 12 月取得审批通知书同时收到全额退税款。故公司 2016 及 2017 年末应收增值税出口免抵退税无余额，而 2018 年末应收增值税出口免抵退税存在余额 121.09 万元。

综上所述，公司应收增值税出口免抵退税额逐年增加是合理的。

### 【申报会计师核查】

## 一、核查程序

1、访谈财务负责人及税务专员，了解发行人增值税即征即退、增值税免抵退货物应退税额相关税收政策及账务处理，评价会计处理是否准确；

2、实施细节测试，根据发行人收入情况对发行人增值税即征即退、增值税免抵退货物应退税额进行重新计算，核实计算的准确性，并检查所有退税银行回单，包括期后银行回单；

3、检查发行人增值税即征即退申报表、增值税免抵退申报表，并与账面数进行核对；

4、检查发行人税务合规证明情况。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人应收增值税退税款逐年增加是合理的。

**问题 33.报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 2,128.40 万元、2,168.22 万元、2,210.40 万元。**

请发行人补充披露：（1）固定资产规模与生产规模、销售规模的匹配性，是否与同行业可比上市公司可比，“轻资产”的经营模式是否符合行业惯例；（2）公司主要机器设备的数量及成新率；结合同行业可比上市公司情况，分析主要生产设备与销售收入的匹配性；（3）公司在近期是否有生产设备更新换代的计划，若有，分析对公司生产经营和财务状况的影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

一、固定资产规模与生产规模、销售规模的匹配性，是否与同行业可比上市公司可比，“轻资产”的经营模式是否符合行业惯例

#### （一）固定资产规模与生产规模、销售规模的匹配性

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
固定资产规模 净值	2,210.40	2,168.22	2,128.40

项目		2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
	增长率	1.95%	1.87%	-
生产规模	产量（台）	8,837	6,698	4,687
	增长率	31.93%	42.91%	-
销售规模	销量（台）	8,621	6,791	4,882
	增长率	26.95%	39.10%	-

公司超声主机产能与机器设备、生产人员、组装场地等综合相关，与固定资产规模非线性关系、且具有一定弹性。2017年、2018年公司固定资产增长率分别为1.87%、1.95%，相比于公司生产规模与销售规模的增长率较低，不存在直接匹配关系，主要系公司作为技术与研发驱动的企业，具有一定的轻资产特征，部分非核心工序的加工通过外协，因此无需投入大量生产线。

## （二）是否与同行业可比上市公司可比

报告期内，同行业可比上市公司固定资产与生产规模、销售规模的情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2018年	2017年	2016年
迈瑞医疗	固定资产	257,123.08	249,573.34	217,939.04
	增长率	3.03%	14.52%	-
	销量（台数）	21,029.00	17,494.00	13,645.00
	增长率	20.21%	28.21%	-
	产量（台数）	21,982.00	19,363.00	12,200.00
	增长率	13.53%	58.71%	-
开立医疗	固定资产	6,664.08	4,746.18	4,121.84
	增长率	40.41%	15.15%	-
	销量（台数）	13,487.00	12,950.00	11,288.00
	增长率	4.15%	14.72%	-
	产量（台数）	14,388	13,664	12,055
	增长率	5.30%	13.35%	-
理邦仪器	固定资产	44,765.76	45,674.90	29,633.13
	增长率	-1.99%	54.13%	-
	销量（台数）	275,869	145,345	121,121.00
	增长率	89.80%	20.00%	-

	产量（台数）	277,341	144,907	122,341
	增长率	91.39%	18.45%	-

注：上述销量及产量数据中，迈瑞医疗数据为彩超销量和产量，开立医疗数据为所有产品（除超声产品外，还包括内窥镜等）销量和产量，理邦仪器为所有产品（除超声产品外，体外诊断产品、多参数监护产品及系统、妇幼保健产品及系统、心电产品及系统等）销量和产量。

根据上表分析可知，发行人同行业上市公司生产规模与销售规模的增长率与固定资产增长率均非线性关系，产量与固定资产规模具有匹配性。

### （三）“轻资产”的经营模式是否符合行业惯例

报告期内，同行业可比上市公司固定资产占资产总额比例对比如下：

项目	2018年	2017年	2016年
迈瑞医疗	11.89%	17.29%	16.80%
开立医疗	3.63%	3.55%	4.05%
理邦仪器	31.05%	32.01%	20.19%
祥生医疗	6.83%	9.12%	13.91%

发行人固定资产占比介于迈瑞医疗和开立医疗之间，低于理邦仪器，主要系理邦仪器房屋建筑物较多，扣除房屋建筑物，固定资产占比在6%~7%。总体来看，公司“轻资产”的经营模式符合行业惯例。

## 二、公司主要机器设备的数量及成新率；结合同行业可比上市公司情况，分析主要生产设备与销售收入的匹配性

### （一）公司主要机器设备数量及成新率

2018年末，发行人主要机器设备的数量及成新率如下：

单位：万元

设备名称	数量	账面原值	净值	成新率
模具	242套	1,841.75	635.76	34.52%
超声诊断仪	15.00	320.00	37.14	11.61%
划片机	3.00	114.16	17.99	15.76%
超声数据采集及分析软硬件平台	1.00	93.59	4.68	5.00%
工夹具	1.00	82.05	4.10	5.00%

切割机	5.00	78.00	61.33	78.63%
等离子清洗机	1.00	60.81	60.81	100.00%
声学性能测试设备	1.00	38.03	27.19	71.50%
光学显微镜	1.00	28.87	22.01	76.24%
磁控溅射镀膜设备	1.00	28.21	15.70	55.65%
真空溅射台	1.00	27.20	1.36	5.00%
小计		2,712.67	888.07	32.74%
<b>生产设备总额</b>		<b>3,152.64</b>	<b>1,091.09</b>	<b>34.61%</b>
占比		86.04%	81.39%	

## （二）结合同行业可比上市公司情况，分析主要生产设备与销售收入的匹配性

报告期各期末，发行人生产设备原值与销售收入比重对比如下：

可比公司	2018 年末	2017 年末	2016 年末
迈瑞医疗	11.47%	12.79%	14.66%
开立医疗	10.21%	9.13%	10.50%
理邦仪器	19.68%	21.66%	22.33%
平均值	13.79%	14.53%	15.83%
祥生医疗	12.85%	13.51%	22.39%

报告期内，与同行业上市公司比较，发行人生产设备原值与销售收入比未见重大异常，发行人生产设备与销售收入是匹配的。

## 三、公司在近期是否有生产设备更新换代的计划，若有，分析对公司生产经营和财务状况的影响

若本次募集资金投资项目顺利实施，公司将使用募集资金引入先进的生产设备及管理系统，实现公司生产工艺和生产管理水平的优化。本次募投项目的实施，每年将新增机器设备及软件折旧摊销金额 1,694.39 万元。因此，募投项目实施后，生产设备更新换代将带来公司折旧摊销金额的增长，将对项目建设期内的公司业绩产生一定影响。

然而从长远角度看，本次募投项目的顺利实施将使公司进一步增加产品产能、提升产品质量、加强核心技术储备、提升产品技术附加值、增强市场营销覆盖广度和品牌影响力，公司的市场竞争力将得到明显的增强。未来，随着募投项目产能逐步释放产生收益、研发项目陆续产品化、市场覆盖能力和品牌知名度提高，

公司的营业收入和盈利水平将较大提升，募投项目带来的折旧摊销金额、研发支出及营销支出所增加的经营成本将会被新增的销售收入逐步消化。

### 【申报会计师核查】

#### 一、核查程序

- 1、取得发行人固定资产台账，查阅固定资产规模及主要机器设备明细；
- 2、查阅同行业上市公司招股说明书、年度报告，对比同行业可比公司固定资产及产量、销量数据；
- 3、实地查看公司生产车间、主要机器设备构成及运行情况；
- 4、取得发行人募集资金运用可行性研究报告。

#### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人固定资产规模与生产规模、销售规模具有匹配性，与同行业可比上市公司可比，“轻资产”的经营模式符合行业惯例。

**问题 34.招股说明书（申报稿）披露，无锡市新吴区土地储备中心分别于 2017 年 8 月、11 月与祥生科技、祥生医疗签订了《无锡市新区国有土地收储合同》，将祥生科技位于无锡新区创新产业园 L-9#-B 地块及祥生医疗位于无锡新区硕放工业园五期 51、53 号地块的土地收为储备用地，并提供相等面积的土地作为置换。**

请发行人：（1）祥生科技、祥生医疗原有地块的用途、取得方式、是否存在违法违规行为；（2）补充披露与无锡市国土资源局土地收储相关交易的具体条款和会计处理，相关会计科目入账价值的确定依据，分析长期应付款、无形资产等会计科目的勾稽关系，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（3）苏（2018）无锡市不动产权第 0035285 号、锡新国用（2006）字第 64 号两个地块的收储进展情况，是否为公司目前主要的生产经营用地；（4）土地置换的具体安排及进程，新土地目前是否已经处于开发建设阶段，预计可以投入生产经营的时间；（5）公司是否已有明确的搬迁计划，公司的生产线是否需要调试，是否需要重新取得行业主管部门的认证，新旧土地切换期间是否会对公司的生产经营造成重大不利影响，若是，请做出有针对性的风险提示；（6）公司现有产房和生产设备是

否均建设和安装于收储地块，相关固定资产是否会因为搬迁而获得补偿，是否已计提减值准备；（7）新置换土地的用途和规划，未来是否会增加折旧摊销等费用，分析土地建设和搬迁等事项对发行人生产经营的可能影响；（8）模拟测算厂房搬迁预计的损失及额外支出，相关损失和额外支出是否由上市后的新老股东一同承担，公司是否具有相关的中小投资者保护机制与措施。

请申报会计师核查并就相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，相关固定资产是否需要计提减值准备发表明确意见。

请保荐机构核查上述问题并发表明确意见。

### 【发行人回复】

一、祥生科技、祥生医疗原有地块的用途、取得方式、是否存在违法违规行为

序号	资产所有者	权属证编号	坐落地点	面积（m <sup>2</sup> ）	用途	取得方式
1	祥生医疗	苏（2018）无锡市不动产权第 0035285 号	长江东路 228	24,819.20	工业用地	出让
2	祥生科技	锡新国用（2006）字第 64 号	无锡新区创新产业园 L-9#-B 地块	7,280.20	工业用地	受让

注：祥生医疗土地使用权编号为“锡新国用（2003）字第 203 号”在 2018 年房地产权证合一后，变更为权属证编号为“苏（2018）无锡市不动产权第 0035285 号”的不动产证。

2003 年 6 月 24 日，祥生有限与无锡市国土资源局签订编号为锡国土资出合（2003）第 201 号《国有土地使用权出让合同》，祥生有限取得位于无锡新吴区硕放工业园五期 51、53 号地块长江东路 228 号的土地，土地使用用途为工业用地。祥生有限于 2003 年支付土地购置款，并于 2003 年取得编号为“锡新国用（2003）字第 203 号”（2018 年两证合一该土地证换为编号为“苏（2018）无锡市不动产权第 0035285 号”的不动产证书）的土地使用证。目前该地块作为公司正常生产经营用地。

2006 年 1 月 9 日，祥生科技与无锡华扬高科技创业投资有限公司签订《国有土地使用权转让合同》，祥生科技取得位于无锡新吴区新辉环路 9 号（即无锡新区创新产业园 L-9#-B 地块）的土地，土地使用用途为工业用地。祥生科技于 2006 年支付土地购置款，并于 2006 年取得编号为“锡新国用（2006）第 64 号”的土地使

用证。

无锡市国土资源局于 2018 年 1 月 9 日、2019 年 1 月 11 日分别出具《核查证明》，证明公司自 2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日在无锡市范围内不存在因为违反国土资源法律法规而受到行政处罚的情形。

无锡国家高新技术产业开发区（无锡市新吴区）住房和城乡建设交通局于 2018 年 1 月 11 日、无锡市新吴区住房和城乡建设交通局于 2019 年 1 月 14 日分别出具《核查证明》，证明公司自 2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日，该局未受理过对祥生医疗及祥生科技因违反房地产管理相关法律、法规、规章及规范性文件而进行行政处罚的情况。

综上，祥生医疗、祥生科技原有地块的取得方式及使用用途不存在违法违规行为。

**二、补充披露与无锡市国土资源局土地收储相关交易的具体条款和会计处理，相关会计科目入账价值的确定依据，分析长期应付款、无形资产等会计科目的勾稽关系，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定**

### **（一）无锡市国土资源局土地收储相关交易的具体条款**

2017 年 8 月，无锡市新区土地储备中心（以下简称“甲方”）与祥生科技签署《无锡市新区国有土地收储合同》，主要条款摘录如下：“1、收储标的，甲方为实施基础设施开发项目，要求将乙方位于无锡新区创新产业园 L-9#-B 地块的国有土地（国有土地使用权证号：锡新国用（2006）字第 64 号，以下简称“待收储地块”）收为储备用地；2、收储内容：待收储地块包括待收储地块的土地使用权及地上建筑物物、水、电设施等地面附着物及地下管线等（以下简称“土地、房产及其附属物”）；3、补偿及支付方式：（1）待收储地块的土地使用权：收储采用置换方式，即甲方无需支付待收储地块的使用权价款，由甲方提供相等面积的土地作为置换，这部分土地位于编号为 XDGG（XQ）-2017-23 的新地块；（2）待收储地块的房产及附属物：暂定合计 1,214.20 万元；（3）支付进度：①祥生科技顺利从待收储地块完成搬迁后 7 天内，甲方向祥生科技支付 60% 补偿款 728.52 万元；②剩余 40% 补偿款 485.68 万元，于祥生科技配合甲方办理好待收储地块的土地使用证的注销

登记手续后 7 天内结清。”

2017 年 11 月，无锡市新吴区土地储备中心（以下简称“甲方”）与祥生医疗签署《无锡市新区国有土地收储合同》，主要条款摘录如下：“1、甲方为实施丽景佳苑三期（北地块）集中安置工程项目，要求将祥生医疗位于无锡新区硕放工业园五期 51、53 号地块的国有土地（国有土地使用权证号：锡新国用（2003）第 203 号，以下简称“待收储地块”）收为储备用地；2、收储内容：待收储地块包括待收储地块的土地使用权及地上建筑物物、水、电设施等地面附着物及地下管线等（以下简称“土地、房产及其附属物”）；3、补偿及支付方式：（1）待收储地块的土地使用权：收储采用置换方式，即甲方无需支付待收储地块的使用权价款，由甲方提供相等面积的土地作为置换，这部分土地位于编号为 XDGG（XQ）-2017-23 的新地块；（2）待收储地块的房产及附属物：地面厂房及附属物、装饰合计人民币 7,144,636 元，设备搬迁损失、停工停产损失补偿人民币 4,124,400 元，绿化移植费用人民币 1,961,500 元，拆迁奖励人民币 257,775 元，其他补偿人民币 8,291,075.05 元，以上合计人民币 21,779,386.05 元。另有不可搬迁设备人民币 238,950 元。”

2017 年 11 月，祥生医疗与无锡市国土资源局签署编号为 3202032017CR0046 的《国有建设用地使用权出让合同》，祥生医疗取得位于无锡高新区长江南路以东、周泾以北，面积约 43,982.40 平方米的工业用地，出让价款 2,129 万元（每平米 484 元）。根据前述无锡市国土资源局土地收储相关交易条款约定，土地使用权为等面积置换，故祥生医疗委托无锡市新吴区土地储备中心向无锡市国土资源局代为支付被置换土地对应土地出让款 1,553.80 万元，同时祥生医疗支付剩余土地出让款 575.20 万元，祥生医疗并于 2017 年取得编号为“苏（2017）无锡市不动产权第 0232415 号”土地使用权证书。

（二）无锡市国土资源局土地收储相关交易的会计处理，相关会计科目入账价值的确定依据，分析长期应付款、无形资产等会计科目的勾稽关系，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

### 1、该土地收储相关交易会计处理分析

#### ①该土地置换具有商业实质

根据前述无锡市新吴区土地储备中心土地收储相关交易条款约定，待收储地块的土地使用权采用置换方式，即无锡市新吴区土地储备中心无需支付待收储地块的使用权价款，由无锡市新吴区土地储备中心提供相等面积的土地作为置换，该置换是具有商业实质的。其原因如下：

A、置换前后土地的地理位置、面积、后续使用年限等都不同，因此其未来产生现金流量的时间、金额和风险程度等具有实质性差异的。故置换入的新土地应按公允价值初始计量，同时确认被收储的原土地的处置损益。置换前后土地的地理位置、面积、后续使用年限对比如下：

项目	证书编号	面积 (m <sup>2</sup> )	坐落位置	使用权到期日
被置换土地	苏(2018)无锡市不动产权第 0035285 号	24,819.20	长江东路 228	2053 年 6 月
	锡新国用(2006)字第 64 号	7,280.20	无锡新区创新产业园 L-9#-B 地块	2051 年 4 月
新取得土地	苏(2017)无锡市不动产权第 0232415 号	43,982.40	长江南路以东、周泾以北	2067 年 12 月

B、祥生医疗以旧土地等面积置换新土地部分，祥生医疗根据收储协议委托无锡市土地储备中心代为支付被置换土地对应价款 1,553.80 万元（被置换土地面积 32,099.40 平米乘以单价 484 元），祥生医疗支付剩余价款 575.20 万元后，无锡市国土资源局根据《国有建设用地使用权出让合同》向祥生医疗开具的土地使用权发票为 2,129.00 万元。新土地款项结算过程及发票开具表明，被置换土地作为新土地使用权成本一部分，其作价直接由无锡市新吴区土地储备中心代为支付给无锡市国土资源局，该置换具有商业实质的。

### ②被置换土地的终止确认时间

尽管征收补偿协议已经签订，补偿土地也已收到，但被置换的土地仍在正常使用中，并未处于“处置状态”，仍然在为企业带来经济利益，因此该无形资产—土地使用权不应终止确认，仍应正常核算直到征收范围内的土地使用权交还给征收部门为止。

### ③新取得土地使用权的入账时间

《企业会计准则》规定资产是指企业过去的交易或者事项形成的、拥有或者

控制的、预期会给企业带来经济利益的资源。资源，在同时满足以下条件时确认为资产，A、与该资源有关的经济利益很可能流入企业；B、该资源的成本或者价值能够可靠地计算。

2017年，祥生医疗根据《国有建设用地使用权出让合同》支付土地款后取得土地使用权证，并开始规划该土地的后续使用，故祥生医疗取得的新土地应确认为无形资产并进行后续计量。

## 2、该土地收储相关交易会计处理，相关会计科目入账价值的确定依据会计处理

根据前述分析，公司会计处理如下：

①被置换土地因继续使用不进行终止确认，即按原账面原值进行摊销计量；

②新取得土地使用权在办理权证后根据初始取得成本入账并进行后续摊销计量；

③祥生医疗根据收储协议委托无锡市土地储备中心代为支付的价款挂账长期应付款，在完成被置换土地收储时，一次性确认被置换土地处置损益。

## 3、相关会计科目入账价值及勾稽关系

报告期内，相关会计科目入账价值金额及勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	入账科目	备注
新取得土地使用权	2,197.27	2,197.27	无形资产	包括相关税费
款项支付单位情况	2,197.27	2,197.27		
其中：祥生医疗	土地出让款	575.20	575.20	货币资金
	相关税费	68.27	68.27	货币资金
	小计	643.47	643.47	
其中：无锡市新吴区土地储备中心	土地出让款	1,553.80	1,553.80	长期应付款

2018年无锡市新吴区土地储备中心向公司支付新土地使用证办理过程中契税补偿金额47.39万元（被置换土地等面积部分），公司作为处置原被置换土地收到的其他价款放在长期应付款中，故2018年12月31日长期应付款余额1,601.19万

元。

综上所述，无锡市国土资源局土地收储相关交易的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，入账金额准确。

### 三、苏（2018）无锡市不动产权第 0035285 号、锡新国用（2006）字第 64 号两个地块的收储进展情况，是否为公司目前主要的生产经营用地

目前苏（2018）无锡市不动产权第 0035285 号、锡新国用（2006）字第 64 号两个地块尚未开始收储，为公司目前主要的生产经营用地。

### 四、土地置换的具体安排及进程，新土地目前是否已经处于开发建设阶段，预计可以投入生产经营的时间

#### （一）土地置换的具体安排及进程

2017 年 11 月，祥生医疗与无锡市国土资源局签署编号为 3202032017CR0046 的《国有建设用地使用权出让合同》，祥生医疗取得位于无锡高新区长江南路以东、周泾以北，面积约 43,982.40 平方米的工业用地，出让价款 2,129 万元。祥生医疗并于 2017 年取得编号为“苏（2017）无锡市不动产权第 0232415 号”土地使用权证书。

根据《国有建设用地使用权出让合同》、《关于 3202032017CR0046 号<国有建设用地使用权出让合同>的补充合同》及《关于 3202032017CR0046 号<国有建设用地使用权出让合同>的补充合同（一）》的约定，开竣工日期为“在 2019 年 10 月 23 日之前开工，在 2021 年 4 月 23 日之前竣工”。

#### （二）新土地目前是否已经处于开发建设阶段，预计可以投入生产经营的时间

公司新土地用于建设《超声医学影像设备产业化项目》和《研发创新及营销运营基地建设项目》，新土地目前处于开发建设前期准备工作阶段，尚未开始施工。目前已取得的相关建设批复手续如下：

序号	项目	批复号	名称
1	立项	锡新行审投备[2019]171 号	《超声医学影像设备产业化项目》备案证

	备案	锡新行审投备[2019]172号	《研发创新及营销运营基地建设项目》备案证
2	规划	地字第 3202012017X0079 号	《中华人民共和国建设用地规划许可证》
		建字第 3202012019X0062 号	《中华人民共和国建设工程规划许可证》
3	环评	锡环表新复[2019]123号	《关于无锡祥生医疗科技股份有限公司超声医学影像设备产业化项目环境影响报告表的审批意见》
		锡环表新复[2019]124号	《关于无锡祥生医疗科技股份有限公司研发创新及营销运营基地建设项目环境影响报告表的审批意见》

公司目前正积极办理审图中心审图、监理招标、总包招标、施工许可证办理等工作，在取得建设局批准的施工许可证后方可开始建设施工。

根据公司目前计划，公司预计新土地 2020 年年底正式投入生产经营。

五、公司是否已有明确的搬迁计划，公司的生产线是否需要调试，是否需要重新取得行业主管部门的认证，新旧土地切换期间是否会对公司的生产经营造成重大不利影响，若是，请做出有针对性的风险提示

#### （一）公司初步搬迁计划

序号	项目	具体工作	实施周期
1	生产大楼整体布局细化	机加工车间、仓储区域、主机生产车间、探头生产车间、办公室等区域布局细化，人流、物流流向定位	2020.3-2020.3
2	相关生产仪器设备采购及进场	机加工设备、仓储设备、主机生产仪器设备、探头生产仪器设备、办公设备等购买及进场	2020.3-2020.4
3	生产设备及仪器安装调试	机加工设备、仓储设备、主机生产仪器设备、探头生产仪器设备安装调试等	2020.4-2020.5
4	人员培训、仪器计量、试生产资料准备	所有员工安排上岗前培训，仪器进行计量检验，试生产资料准备等	2020.5-2020.5
5	主机及探头小批量试产验证	依据主机和探头不同型号进行相关的小批量试产验证	2020.6-2020.6
6	新厂区相关证书申请	新厂区国内医疗器械生产许可证申请及产品相关证书申请	2020.7-2020.10
7	生产楼正式搬迁	原生产设备陆续搬迁进新厂	2020 年底前
8	研发楼正式搬迁	原研发、办公资产陆续搬迁进新厂	2021.3-2021.3

#### （二）公司的生产线是否需要调试，是否需要重新取得行业主管部门的认证

此次整体搬迁前，公司计划在新场地先行建设完成主机生产线和探头生产线，在完成调试及试生产后，申请对应的医疗器械生产许可证和更新产品注册证。此后，新厂区投入正常生产运营，再启动老生产线的整体搬迁。

### **（三）新旧土地切换期间是否会对公司的生产经营造成重大不利影响**

公司新产线达到生产条件后，将正式投入生产运营；老生产线整体搬迁预计需要 5~7 天，且调试周期短，公司生产经营不存在中断的情形。同时公司将基于对客户采购需求的预测，搬迁前计划维持 3 个月提前备货量，从而满足销售需要。公司研发楼的搬迁主要为人员和办公设施搬迁，布置周期短，公司亦将提前做好搬迁准备，有序快速完成搬迁。

综上所述，因此新旧土地切换期间，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

## **六、公司现有产房和生产设备是否均建设和安装于收储地块，相关固定资产是否会因为搬迁而获得补偿，是否已计提减值准备**

### **（一）公司现有产房和生产设备是否均建设和安装于收储地块**

公司现有厂房（账面价值 1,605.16 万元、账面净值 706.96 万元）均建设于待收储地块。

公司现有设备 60.73% 建设于待收储地块上，39.27% 模具放置在外协供应商处。

### **（二）相关固定资产是否会因为搬迁而获得补偿，是否已计提减值准备**

根据发行人与无锡市新区土地储备中心签订的《无锡市新区国有土地收储合同》约定，待收储地块的房产及附属物补偿金额合计 3,416.04 万元，该补偿金额高于发行人相关不可移动固定资产账面价值及搬迁费用，故相关固定资产无需计提减值准备。

## **七、新置换土地的用途和规划，未来是否会增加折旧摊销等费用，分析土地建设和搬迁等事项对发行人生产经营的可能影响**

### **（一）新置换土地的用途和规划，未来是否会增加折旧摊销等费用**

新置换土地为工业用地，主要用于公司现有办公和产能的合并与扩充。公司通过《超声医学影像设备产业化项目》建设，将在无锡建设超声医学影像设备生产制造基地，购买先进的生产设备并引进优秀的管理生产人员，投入相关产品研

发费用，进行超声产品的升级换代和生产制造；公司通过《研发创新及营销运营基地建设项目》建设，将分别开展技术研发及运营支持中心建设、营销服务及品牌建设和超声人工智能辅助诊断及云平台开发。

新置换土地投入使用后，自 2018 年年初开始，每年增加无形资产摊销费用 36.48 万元，折旧费用 2,379.76 万元，合计增加折旧摊销费用 2,416.24 万元，占公司 2018 年利润总额的 22.57%，不会影响公司的持续经营能力。

## **（二）土地建设和搬迁等事项对发行人生产经营的可能影响**

公司拟使用募投资金在新地块上建设《超声医学影像设备产业化项目》和《研发创新及营销运营基地建设项目》，上述两个项目建成投产后将增加公司生产线，提高生产产能，增强公司研发创新能力，扩大公司在超声医学影像设备行业的市场占有率，提升公司品牌影响力。如募集资金到位时间与项目建设进度不一致，公司将根据实际情况以自有资金先行投入，募集资金到位后予以置换。

公司搬迁期间不会对生产经营造成重大影响，具体详见本问询本题目之“五、公司是否已有明确的搬迁计划，公司的生产线是否需要调试，是否需要重新取得行业主管部门的认证，新旧土地切换期间是否会对公司的生产经营造成重大不利影响，若是，请做出有针对性的风险提示”之回复。

## **八、模拟测算厂房搬迁预计的损失及额外支出，相关损失和额外支出是否由上市后的新老股东一同承担，公司是否具有相关的中小投资者保护机制与措施**

预计搬迁日公司账面固定资产净值约为 1,324.76 万元，其中不可搬迁固定资产净值及搬迁损失约为 538.58 万元，预计搬迁支出约为 236.95 万元，合计 775.53 万元。同时根据发行人与无锡市新区土地储备中心签订的《无锡市新区国有土地收储合同》约定，待收储地块的搬迁补偿金额合计 3,443.04 万元，该补偿金额预计高于发行人搬迁损失及相关资产账面减值，预计产生收益 2,667.51 元。

同时发行人搬迁完毕将被置换土地交付给无锡市新区土地储备中心，预计产生无形资产土地使用权处置收益约 1,405.16 万元。

综上所述，发行人厂房搬迁预计会带来处置收益，不存在净损失的情况。

根据公司 2019 年第一次临时股东大会决议安排，公司本次发行前滚存的未分配利润，均由发行前公司的老股东和发行完成后公司新增加的社会公众股东共同享有。厂房搬迁产生的收益、损失及额外支出均由上市后的新老股东一同享有、承担。公司通过《公司章程》、《投资者关系管理制度》、《股东大会议事规则》等规章制度，建立起了相关的中小投资者保护机制和措施。

**九、请申报会计师核查并就相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，相关固定资产是否需要计提减值准备发表明确意见**

相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，回复详见本题目回复之“二、补充披露与无锡市国土资源局土地收储相关交易的具体条款和会计处理，相关会计科目入账价值的确定依据，分析长期应付款、无形资产等会计科目的勾稽关系，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定”。

根据发行人与无锡市新区土地储备中心签订的《无锡市新区国有土地收储合同》约定，待收储地块的房产及附属物补偿金额合计 3,416.04 万元，该补偿金额预计高于发行人相关固定资产账面价值及搬迁费用，故相关固定资产无需计提减值准备。

**【申报会计师核查】**

**一、核查程序**

1、访谈公司相关人员，了解发行人土地收储背景及进展情况、新土地规划情况、公司搬迁计划、相关账务处理情况；

2、检查《无锡市新区国有土地收储合同》、《国有建设用地使用权出让合同》，查阅相关合同条款、资金支付情况及相关土地权证办理情况；

3、实地查看相关土地及固定资产的使用情况，并与发行人土地收储合同相关补偿条款及发行人搬迁预算比较，并核对发行人相关资产减值准备测算表，核实相关资产无需计提减值准备；

4、取得发行人相关账务处理明细账，结合土地收储等相关合同约定，核实发行人相关账务处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人土地收储相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；发行人相关固定资产无需计提减值准备。

**问题 35.根据招股说明书（申报稿）披露，报告期各期末，公司其他应付款余额分别为 2,336.50 万元、1,016.24 万元、2,130.50 万元，主要为应付股利。**

请发行人补充披露应付股利期后支付情况。请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

#### 一、补充披露应付股利期后支付情况

2016 年、2017 年、2018 年各年末公司应付股利余额分别为 2,000.00 万元、694.35 万元、1,844.30 万元。

发行人于 2016 年 12 月 31 日召开股东会，决议通过以截至 2016 年 12 月 31 日的账面未分配利润中的 2,000.00 万元按股东出资比例进行分配；发行人于 2018 年 8 月 1 日召开股东大会，决议通过向截至 2018 年 7 月 31 日的公司全体股东派发现金股利 3,045.00 万元。截至本回复报告出具日，2018 年末公司应付股利余额 1,844.30 万元已支付完毕。

### 【申报会计师核查】

申报会计师取得发行人各期末期后支付股利的银行回单、核查实际支付金额。经核查，发行人已完成应付股利期后支付。

**问题 36.报告期各期末，公司预计负债余额分别为 127.28 万元、173.45 万元、234.42 万元，占各期营业收入的比例分别为 0.76%、0.64%和 0.72%，均系计提的产品质量保证金。**

请发行人补充披露：（1）售后维修费的计提方法，是否按照产品不同质保期分别计提；（2）维修费率的确定方法和具体情况；（3）结合公司历史期实际维修费情况、同行业可比上市公司的计提情况，分析公司质量保证金计提的充分性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

#### 一、售后维修费的计提方法，是否按照产品不同质保期分别计提

公司售后维修费的计提方法：按照不同产品不同质保期加权计算综合维修比例，然后乘以当期销售收入确定当期应计提的售后维修费。

#### 二、维修费率的确定方法和具体情况

当年维修费率=近三年质保期内平均维修费/近三年折算收入，近三年折算收入=近三年各机型销售收入/各机型质保期。

当年维修费计提额=当年销售收入\*当年维修费计提比例。

报告期内，公司维修费率具体确定情况及维修费计提情况如下：

单位：万元

可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度	备注
近三年质保期内平均维修费	75.81	50.19	50.41	A
近三年折算收入	16,129.85	12,869.45	8,544.15	B
维修费率	0.47%	0.39%	0.59%	C=A/B
当期营业收入	32,696.57	27,162.44	16,695.05	D
当期应计提维修费	<b>154.33</b>	<b>105.93</b>	<b>97.91</b>	C*D

#### 三、结合公司历史期实际维修费情况、同行业可比上市公司的计提情况，分析公司质量保证金计提的充分性

公司通过《售后服务管理制度》详细规定维修服务的范围、标准、操作流程等管理程序。严格执行合同约定的质保条款下，既让用户满意，又严格控制维修材料、服务资料和保管好维护工具。

报告期期内，公司实际维修费情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
实际维修费	93.36	59.76	74.31
营业收入	32,696.57	27,162.44	16,695.05

实际维修费占当期营业收入	0.29%	0.22%	0.45%
--------------	-------	-------	-------

2016年至2018年,公司实际发生维修费占当期营业收入的比重分别为0.45%、0.22%、0.29%,占比较低。

报告期内,公司与同行业上市公司维修费当期计提额占营业收入比情况如下:

可比公司	2018年度	2017年度	2016年度
迈瑞医疗	1.69%	1.44%	1.71%
开立医疗	-	-	-
理邦仪器	-	-	-
祥生医疗	0.47%	0.39%	0.59%

注:迈瑞医疗2018年数据取自年度报告中销售费用中保修费用除以当期营业收入,2016年至2017年数据直接取自招股说明书;开立医疗及理邦仪器未披露维修费计提政策同时销售费用未披露维修费金额。

从上表看出,同行业上市公司中开立医疗及理邦仪器未计提维修费。迈瑞医疗计提维修费占营业收入比例为1%-2%之间,略高于公司计提比例,主要原因为:产品结构不同所致,迈瑞产品线多样,公司仅生产销售超声医学影像设备。

同时公司维修费计提比例高于实际维修比例,公司质量保证金计提是充分的。

### 【申报会计师核查】

#### 一、核查程序

1、对销售及财务等相关人员进行访谈,了解发行人售后维修费情况及相关账务处理情况等;

2、查阅发行人销售合同中关于质保金的相关约定,结合历史发生的维修费情况,核实企业维修费计提政策是否合理、是否一贯执行,并与同行业上市公司比较;

3、抽查发行人实际发生维修费情况,检查维修事项、维修期间、审批情况、支付情况等;

4、根据公司维修费计提政策重新计算维修费,核实维修费计提的准确性。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人质量保证金计提是充分的。

**问题 38.请发行人补充说明：（1）公司及实际控制人是否曾因存在虚开增值税发票的行为受到过税务主管机关的处罚，是否存在被税务主管机关处罚的风险；（2）公司销售环节的内部控制建立与执行情况，报告期内，是否存在销售未开票或虚开增值税发票的情形。**

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【发行人回复】

**一、公司及实际控制人是否曾因存在虚开增值税发票的行为受到过税务主管机关的处罚，是否存在被税务主管机关处罚的风险**

公司《应收账款管理制度》及《财务管理制度》对开具增值税发票进行制度规定，对开票申请资料、开票申请的审批、开票后的复核进行明确约定。

公司及实际控制人未曾因存在虚开增值税发票的行为受到过税务主管机关的处罚，不存在被税务主管机关处罚的风险。

祥生医疗已于 2018 年 1 月、2019 年 1 月分别取得无锡高新技术产业开发区国家税务局、国家税务总局无锡国家高新技术产业开发区（无锡市新吴区）税务局开具税收证明：2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日期间，公司无税收违法行为。；公司之子公司祥生科技已于 2019 年 1 月取得国家税务总局无锡国家高新技术产业开发区（无锡市新吴区）税务局开具税收证明：2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日期间，公司无重大违法行为。；公司之子公司触典科技已于 2019 年 1 月取得国家税务总局无锡国家高新技术产业开发区（无锡市新吴区）税务局开具税收证明：2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日期间，公司无重大违法行为。

公司实际控制人之莫善珏于 2019 年 3 月取得无锡市公安局滨湖分局河埭口派出所开具证明：经查，未发现莫善珏有《中华人民共和国公司法》规定的相关违法犯罪记录。；公司实际控制人之莫若理于 2019 年 3 月取得上海市公安局浦东分局花木派出所开具证明：未发现该居民有违法犯罪记录。；公司实际控制人之陆坚

于 2019 年 3 月取得无锡市公安局梁溪分局金星派出所开具证明：经查，未发现陆坚有《中华人民共和国公司法》规定的相关违法犯罪记录。

## 二、公司销售环节的内部控制建立与执行情况，报告期内，是否存在销售未开票或虚开增值税发票的情形

### （一）公司销售环节的内部控制建立与执行情况

公司通过《销售管理制度》对公司的销售模式及对应管理方法、经销商准入与考核、经销商等级与定价政策、经销商信用政策申请与审批、销售合同执行情况的监测、销售发货、销售开票、销售回款等销售流程进行详细规定，并对公司销售人员、经销商的市场行为进行规范、约束。

公司通过《应收账款管理制度》对应收账款核销、应收款项催收、应收账款坏账准备进行详细规定，公司财务部定期召开应收账款管理会议，将收款责任落实到相关责任部门，并将销售货款回收率列做主要考核指标之一。同时对涉及销售业务的机构和人员的职责权限等相关内容作了明确规定。

公司通过《售后服务管理制度》对售后服务的范围、售后服务标准、售后服务的审批、售后服务考核管理办法等进行明确约定，并对公司售后服务人员的行为规范进行明确约束。同时公司通过《退换货管理制度》对退换货的范围、退换货流程及审批情况、退换货产品后续处理进行详细规定。

报告期内，公司销售环节上述内控制度得到有效执行。

### （二）报告期内，是否存在销售未开票或虚开增值税发票的情形

#### 1、销售未开票情况

报告期内，公司销售未开票情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售未开票金额	49.41	43.33	24.85
营业收入	32,696.57	27,162.44	16,695.05
占比	0.15%	0.16%	0.15%

2016年至2018年，公司销售未开票金额分别为24.85万元、43.33万元、49.41万元，占营业收入比重为0.15%、0.16%、0.15%，占比较小。销售未开票主要系日常零散维修费收入等，针对该等未开票部分，公司各期均作为无票收入进行增值税纳税申报。

## **2、虚开增值税发票情况**

报告期内，公司不存在虚开增值税发票的情况。

### **【申报会计师核查】**

#### **一、核查程序**

1、对销售及财务等相关人员进行访谈，了解公司销售相关的内控制度，并进行控制测试，评价相关制度的设计及执行情况等；

2、取得公司销售台账及销售费用明细账，核实公司是否存在虚开增值税发票情况，检查公司销售未开票明细的合理性及准确性；

3、取得公司及实际控制人相关合规证明。

#### **二、核查意见**

经核查，申报会计师认为：发行人销售环节内控建立健全并得到有效执行；报告期内，发行人不存在虚开增值税发票的情况，发行人销售未开票是合理的且金额较小；发行人及实际控制人未曾因存在虚开增值税发票的行为受到过税务主管机关的处罚，不存在被税务主管机关处罚的风险。报告期内，公司销售未开票是合理的，且金额较小并在当期进行作无票收入申报增值税。

**问题 39.请保荐机构、申报会计师说明：公司实际控制人及其关联方银行账户和资金流水核查情况，是否存在体外资金循环。**

### **【申报会计师核查】**

申报会计师取得发行人实际控制人莫善珏、莫若理、陆坚及祥立投资、祥鼎投资、祥同投资等关联方2016~2018年银行账户流水，检查是否与发行人客户、供应商及其高级管理人员等存在资金往来。

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人不存在通过实际控制人及其关联方进行体外资金循环。

**问题 46.根据发行人申请文件，发行人原始报表和申报报表存在多处差异。**

请发行人补充说明：（1）分析报告期内原始报表与申报报表主要差异产生的原因及相关调整的合理性；（2）公司针对财务会计内部控制建立健全的具体情况，相关内部控制的运行情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

#### 一、分析报告期内原始报表与申报报表主要差异产生的原因及相关调整的合理性

申报会计师于 2019 年 4 月 1 日出具了会专字[2019]1961 号《原始财务报表与申报财务报表差异情况的鉴证报告》。根据差异报表的显示：（1）2016 年度，公司申报报表资产总额为 15,303.79 万元，资产总额总计调增 231.99 万元，调整比例为 1.54%；公司申报报表负债总额为 7,671.63 万元，负债总额总计调增 673.75 万元，调整比例为 9.63%；公司申报报表净资产为 7,632.15 万元，净资产总计调减 441.76 万元，调整比例为-5.47%；（2）2017 年度，公司申报报表资产总额为 23,778.91 万元，资产总额总计调减 595.13 万元，调整比例为-2.44%；公司申报报表负债总额为 9,361.33 万元，负债总额总计调增 61.26 万元，调整比例为 0.66%；公司申报报表净资产为 14,417.57 万元，净资产总计调减 656.39 万元，调整比例为-4.35%；（3）2018 年度，原始财务报表与申报财务报表无差异。

资产负债表调整差异，除重分类调整外，主要由利润表调整事项引起，故以下就 2016 年度、2017 年度利润调整事项做详细说明：

#### （一）2016 年度利润表差异情况说明

公司 2016 年申报财务报表与原始财务报表的差异比较情况如下：

单位：万元

项目	原始报表	申报财务报表	差异
----	------	--------	----

<b>营业收入</b>	<b>17,674.50</b>	<b>16,695.05</b>	<b>-979.45</b>
减：营业成本	7,198.81	7,096.40	-102.42
税金及附加	182.51	185.36	2.85
销售费用	3,084.40	2,910.48	-173.93
管理费用	4,100.79	1,195.72	-2,905.07
研发费用	-	2,826.68	2,826.68
财务费用	-429.85	-333.87	95.98
资产减值损失	271.72	171.86	-99.86
加：资产处置收益	-	-1.10	-1.10
<b>营业利润</b>	<b>3,266.11</b>	<b>2,641.34</b>	<b>-624.77</b>
加：营业外收入	756.63	716.34	-40.29
减：营业外支出	7.38	6.19	-1.19
<b>利润总额</b>	<b>4,015.36</b>	<b>3,351.49</b>	<b>-663.87</b>
减：所得税费用	395.12	304.95	-90.17
<b>净利润</b>	<b>3,620.25</b>	<b>3,046.55</b>	<b>-573.70</b>

2016 年以上项目调整原因说明如下：

①营业收入调减 979.45 万元，其中：1) 差错调整：根据公司收入确认政策调整跨期收入，调减营业收入 743.38 万元；2) 重分类调整：出口货物代收运费与销售费用进行重分类调整，调减营业收入 236.07 万元。

②营业成本调减 102.42 万元，其中：1) 差错调整：A、根据跨期收入调整跨期成本，调减营业成本 289.37 万元；B、对固定资产折旧费用进行补充计提，调增营业成本 17.68 万元；2) 重分类调整：对销售费用及资产减值损失等当期费用重分类调整，调增营业成本 169.28 万元。

③税金及附加调增 2.85 万元，系将计入管理费用及营业外支出的税负重分类调整。

④销售费用调减 173.93 万元，其中：1) 差错调整：A、职工薪酬、差旅费等跨期费用调整，调增销售费用 205.71 万元；B、对固定资产折旧费用进行补充计提，调增销售费用 4.99 万元；2) 重分类调整：对当期费用重分类调整，调减销售费用 384.64 万元。

⑤管理费用调减 2,905.07 万元，其中：1) 差错调整：A、职工薪酬、差旅费

等跨期费用调整，调减管理费用 100.57 万元；B、对固定资产折旧费用进行补充计提，调增管理费用 11.25 万元；2) 重分类调整：对当期费用重分类调整，调减管理费用 2,815.75 万元。

⑥研发费用调增 2,826.68 万元，系从管理费用重分类调增当期研发费用。

⑦财务费用调增 95.98 万元，系对汇兑损益及手续费等进行差错调整。

⑧资产减值损失调减 99.86 万元，其中：1) 差错调整：根据调整后的应收账款、其他应收款按照坏账政策调整坏账准备，同时对存货计提跌价准备，调减资产减值损失 62.86 万元；2) 重分类调整：对当期费用重分类调整，调减资产减值损失 36.99 万元。

⑨资产处置收益调减 1.10 万元，系冲营业外支出重分类调整所致。

⑩营业外收入调减 40.29 万元，系冲减多计入当期损益的政府补助。

⑪营业外支出调减 1.19 万元，系资产处置收益及税金当期损益重分类调整所致。

⑫所得税费用调减 90.17 万元，系差错调整,根据调整后的暂时性差异计算相应的递延所得税资产，调减所得税费用 90.17 万元。

上述事项合计调减 2016 年净利润 573.70 万元。

## (二) 2017 年度利润表差异情况说明

公司 2017 年申报财务报表与原始财务报表的差异比较情况如下：

单位：万元

项目	原始报表	申报财务报表	差异
营业收入	26,201.73	27,162.44	960.71
减：营业成本	10,360.82	11,023.18	662.36
税金及附加	365.63	354.56	-11.07
销售费用	3,464.44	3,635.38	170.94
管理费用	5,310.76	2,328.58	-2,982.19
研发费用	-	3,311.58	3,311.58
财务费用	420.76	543.55	122.79

资产减值损失	56.19	83.67	27.47
加：其他收益	-	1,270.65	1,270.65
<b>营业利润</b>	<b>6,223.13</b>	<b>7,152.60</b>	<b>929.48</b>
加：营业外收入	1,574.28	302.38	-1,271.90
减：营业外支出	53.74	53.74	-
<b>利润总额</b>	<b>7,743.66</b>	<b>7,401.24</b>	<b>-342.42</b>
减：所得税费用	1,052.87	996.97	-55.90
<b>净利润</b>	<b>6,690.80</b>	<b>6,404.28</b>	<b>-286.52</b>

2017 年以上项目调整原因说明如下：

①营业收入调增 960.71 万元，其中：1) 差错调整：根据公司收入确认政策调整跨期收入，调增营业收入 997.64 万元；2) 重分类调整：出口货物代收运费与销售费用进行重分类调整，调减营业收入 36.93 万元。

②营业成本调增 662.36 万元，其中：1) 差错调整：A、根据跨期收入调整跨期成本，调增营业成本 602.72 万元；B、对当期已确认营业收入补充结转营业成本，调增营业成本 85.68 万元；C、对固定资产折旧费用进行补充计提，调增营业成本 23.23 万元；2) 重分类调整：对资产减值损失等当期费用重分类调整，调减营业成本 49.26 万元。

③税金及附加调减 11.07 万元，差错调整冲回多计提的印花税 11.07 万元。

④销售费用调增 170.94 元，其中：1) 差错调整：A、职工薪酬、差旅费等跨期费用调整，调增销售费用 159.41 万元；B、对固定资产折旧费用进行补充计提，调增销售费用 7.46 万元；2) 重分类调整：对当期费用重分类调整，调增销售费用 4.06 万元。

⑤管理费用调减 2,982.19 万元，其中：1) 差错调整：A、职工薪酬、差旅费等跨期费用调整，调增管理费用 82.46 万元；B、对固定资产折旧费用进行补充计提，调增管理费用 22.60 万元；2) 重分类调整：对当期费用重分类调整，调减管理费用 3,087.24 万元。

⑥研发费用调增 3,311.58 万元，系从管理费用重分类调增当期研发费用。

⑦财务费用调增 122.79 万元，系对汇兑损益及手续费等进行差错调整。

⑧资产减值损失调增 27.47 万元，其中：1) 差错调整：根据调整后的应收账款、其他应收款按照坏账政策调整坏账准备，同时对存货计提跌价准备，调增资产减值损失 139.54 万元；2) 重分类调整：对当期费用重分类调整，调减资产减值损失 112.07 万元。

⑨其他收益调增 1,270.65 万元，其中：1) 差错调整：调整多计入当期损益政府补助，调减其他收益 1.25 万元；2) 重分类调整：对营业外收入中与日常经营活动相关政府补助重分类调整，调增其他收益 1,271.90 万元，同时调减营业外收入 1,271.90 万元。

⑩所得税费用调减 55.90 万元，系差错调整：A、根据调整后的暂时性差异计算相应的递延所得税资产，调减所得税费用 12.80 万元；B、根据调整后的利润总额计算所得税费用，调减所得税费用 43.10 万元。

上述事项合计调减 2017 年净利润 286.52 万元。

## 二、公司针对财务会计内部控制建立健全的具体情况，相关内部控制的运行情况

公司对财务会计相关的主要控制活动均建立健全了内控制度，从业务层进行梳理规范，从而为公司财务会计内控制度的建立健全提供前提。如《销售管理制度》、《采购管理制度》、《采购过程控制程序》、《安全生产管理制度》、《存货管理制度》、《委托加工管理制度》、《固定资产管理制度》、《资金管理制度》等等。

公司通过《财务管理制度》对公司财务组织机构及岗位设置原则、财务组织机构设置、会计工作岗位设置、会计人员配备、会计人员后续教育进行详细规定，以合理设置公司财务部门的组织机构，规避不相容职务，明确各财务会计人员岗位职责。

公司通过《财务管理制度》对公司财务原始凭证的基本要求、记账、结账、账务复核、编制财务报告、会计工作交接、会计档案管理等具体财务工作进行明确规定，以加强会计基础工作管理、提高会计工作质量。

同时公司不断加强财务团队力量，截至 2018 年 12 月 31 日，公司财务人员为

12人，较2017年增加5人，所有财务人员均具有财会专业背景、且财务相关工作经验在3年以上，具备专业胜任能力。

综上，申报期早期公司存在的会计科目入账不准确及会计准则调整的情形，经调整该等情形已消除，会计核算调整逐步减少，至2018年已完全消除。随着公司财务会计内部控制建立健全及财务团队不断加强，公司财务会计相关的内部控制得到有效执行。

## 【申报会计师核查】

### 一、核查程序

1、对财务会计相关业务部门及财务负责人进行访谈，了解发行人财务报告相关的内控制度及财务核算情况，并进行控制测试，评价相关制度的设计及执行情况等；

2、取得原始财务报表，按照企业会计准则及IPO审核相关要求对公司财务报表进行全面审计，并就调整事项与公司进行沟通确认；

3、对财务部门进行专项访谈，评价财务岗位的设置情况、财务人员的专业胜任能力。

### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内原始报表与申报报表主要差异系公司早期会计科目入账不准确所致，差异逐渐减少，至2018年已完全无差异；公司已建立健全财务会计内部控制，相关内部控制得到有效执行。

**问题 47 根据招股说明书（申报稿）披露，本次募集资金到位后，公司将根据项目的轻重缓急顺序投资于超声医学影像设备产业化项目、研发创新及营销运营基地建设项目、创新与发展储备资金项目：**

**请发行人披露：（1）募投项目的技术、人力资源储备、募投项目具体的应用领域等，并分析募集资金是否重点投向科技创新领域；（2）募投项目与公司主营业务及未来发展战略的契合关系；（3）量化分析募投项目实施以后，固定资产规模增加，研发支出增长、营销支出增长对公司经营业绩的影响，并做有针对性的**

风险提示；（4）闲置募集资金管理安排、改变募集资金用途的程序以及募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响；（5）募集资金投资方向是否符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定，是否将会直接或间接用于财务性投资或投向以买卖有价证券为主要业务公司。

请保荐机构：（1）说明发行人已有的核心技术是否足够支持募投项目的建设，分析募投项目建设完成后对发行人主营业务的影响，是否能够提升发行人的技术实力及核心竞争力；（2）结合相关人员的可获得性、发行人人力资源管理制度说明募投项目实施的可行性；（3）说明报告期内围绕战略实施采取的具体措施，并结合业务经营、财务业绩等数据量化分析所采取措施的实施效果，及为实现战略目标未来拟采取的具体措施。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【发行人回复】

一、募投项目的技术、人力资源储备、募投项目具体的应用领域等，并分析募集资金是否重点投向科技创新领域

#### （一）募投项目的技术、人力资源储备情况

公司是国内专业的、具有自主知识产权的超声医学影像设备及相关技术提供商，其二十余年始终专注超声领域，致力于超声技术的研发和创新，现已掌握了涵盖全身应用超声、专用超声、智能超声领域、以及探头核心部件的 32 项主要核心技术，取得了 165 项授权专利（其中发明专利 45 项）、62 项软件著作权，并另有 160 多项专利正处申请中，为募投项目的实施积累了丰富的技术储备。

在人力资源储备方面，截止 2018 年 12 月 31 日公司研发人员共计 186 人、占公司员工总数的 32.40%，其中拥有国家有突出贡献的中青年专家 1 名、国务院特殊津贴专家 1 名、国家“千人计划”专家 1 名、江苏省双创人才 4 名。作为江苏省“333 工程”人才培养计划实施单位，公司拥有众多复合型、多元化研发人才，研发队伍学历层次高、理论基础扎实、多学科交叉，在超声原理、信号处理、影像分析等方面有丰富的研发经验，并先后承担了多项国家级、省市级科研项目，获得了三十多项科研荣誉，进而证明了公司研发团队的素质和能力。目前，公司已对近 20

名技术人员实行股权激励，其中 6 名核心技术人员均持有公司股份，研发团队整体稳定。

除技术人员外，公司还注重管理团队的建设，并培养了一支跟随公司发展多年的管理队伍。为保证管理人员的稳定性，除了建立完善的薪酬制度、人才培养和选拔机制、良好的企业文化以外，公司还通过对中高层及生产、市场、销售等关键岗位专业人才给予业绩奖励、就职年限奖励、员工股权激励等，确保核心团队的稳定，持续提升管理水平和经营能力，为募投项目的实施奠定了坚实的人力资源储备。

## （二）募投项目具体应用领域及是否重点投向科技创新领域

超声医学影像设备产业化项目拟在无锡建设超声医学影像设备生产制造基地，进行超声产品的升级换代和生产制造。该项目一方面是公司新技术、新产品的重要产业化平台和生产制造基地，承担着未来全身应用超声设备，专科超声设备，便携化、掌上化超声设备的产业化试制及大规模生产制造任务；另一方面将引入先进的生产设备及管理系统，实现公司生产工艺和生产管理水平的优化，进而提升公司自动化水平和精密加工能力，提升产品品质，属科技创新领域投资。

研发创新及营销运营基地建设项目可分为技术研发及运营支持中心建设项目、营销服务及品牌建设项目和超声人工智能辅助诊断及云平台开发项目三个子项目。其中：

技术研发及运营支持中心建设项目拟对矩阵探头及配套高端彩超的开发、高帧频的剪切波弹性成像研究、宽频带探头的设计和工艺开发等技术进行深入研究开发，进一步强化公司对前沿技术的研究开发能力，属科技创新领域投资；

超声人工智能辅助诊断及云平台开发项目拟在当前 SonoAI 产品的基础上，重点研发云、边、端（超声设备）三位一体的 AI 计算框架，打造软硬件协同的超声影像 AI 产品链，提高系统产品在各类复杂医疗环境下的应用领域，属科技创新领域投资；

营销服务及品牌建设项目拟进一步完善公司的营销网络、加强产品营销力度、提供更加优质的销售支持和客户服务，并加大品牌建设、提升公司品牌影响力，

可为公司未来新产品、新技术的市场推广和普及提供支持，属科技创新支持领域的投资。

创新与发展储备资金项目拟在一定程度上满足未来营运资金需求、增强公司资金实力，为公司在基础成像理论、基础材料理论、超声医学 AI 基础理论、超声技术的临床应用创新等方面，对行业基础理论、技术进行探索和攻关创造有利基础和支撑，属科技创新领域投资。

综上所述，公司本次募集资金投资项目全部属于科技创新领域或科技创新支持领域，募投项目实施后将进一步提高公司的科技创新能力，提升核心技术水平及竞争力。

## 二、募投项目与公司主营业务及未来发展战略的契合关系

公司以技术创新为核心竞争力，不断深化超声医学影像设备的研发与生产，致力于发展成为全球内领先的高端超声医学影像设备及服务提供商。经过长期努力，公司已掌握诸多超声技术、探头技术、产品生产工艺以及超声临床应用经验。未来，公司将以客户临床需求为导向，逐步提升研发实力，不断丰富产品类型、拓宽产品应用领域、大力拓展 AI 与超声医学影像融合边界，努力解决临床痛点，为客户创造价值，为员工提供平台，为股东实现回报，为社会做出贡献。

超声医学影像设备产业化项目的实施，一方面将扩大公司生产规模，提升生产能力，并依托研发对产品进行升级换代，满足日益增长的市场需求，扩大公司在超声医学影像设备行业的市场占有率；另一方面将优化公司生产布局，提升公司自动化水平和精密加工水平，提升产品品质，优化产品结构，增强市场综合竞争能力。未来，该项目将是公司“不断丰富产品类型、拓宽产品应用领域”发展战略下重要的产业化平台和生产制造基地，承担着全身应用超声设备，专科超声设备，便携化、掌上化超声设备的产业化试制及大规模生产制造任务。

研发创新及营销运营基地建设项目的实施，将着眼于公司战略及行业发展趋势，增强公司创新能力，吸引高端人才，提升产品技术水平，拓展销售渠道，巩固公司市场地位。未来，本项目首先是公司前沿应用技术研发及基础理论突破转化的技术平台，将较大提高公司研发实力；其次将有助于完善公司营销网络，加

大公司产品销售力度，加强客户服务力度，增强公司品牌市场影响力，对公司的持续发展提供支持和保障；最后将在现有基础上进一步增强公司人工智能产品技术水平、拓展 AI 技术应用领域，符合公司“大力拓展 AI 与超声医学影像融合的边界”的发展战略。

创新与发展储备资金项目的实施，将促使公司在基础成像理论、基础材料理论、超声医学 AI 基础理论、超声技术的临床应用创新等方面，对行业基础技术进行探索和攻关，致力于与国际巨头企业在行业基础技术研究领域站在同一起跑线、并寻求突破，符合公司“以客户临床需求为导向，逐步提升研发实力”、“努力解决临床痛点”的发展战略。

### **三、量化分析募投项目实施以后，固定资产规模增加，研发支出增长、营销支出增长对公司经营业绩的影响，并做有针对性的风险提示**

若本次募集资金投资项目顺利实施，则公司的固定资产及无形资产规模、研发支出及营销支出将大幅增长。本次募投项目的实施，每年将新增折旧摊销金额 2,379.76 万元。此外，在项目建设期中，公司还将产生研发支出 10,595.20 万元及营销支出 14,245.10 万元。因此，募投项目的实施将带来公司折旧摊销金额、研发支出及营销支出的增长，将对项目建设期内的公司业绩产生较大影响。然而从长远角度看，本次募投项目的顺利实施将使公司进一步增加产品产能、提升产品质量、加强核心技术储备、提升产品技术附加值、增强市场营销覆盖广度和品牌影响力，公司的市场竞争力将得到明显的增强。未来，随着募投项目产能逐步释放产生收益、研发项目陆续产品化、市场覆盖能力和品牌知名度提高，公司的营业收入和盈利水平将较大提升，募投项目带来的折旧摊销金额、研发支出及营销支出所增加的经营成本将会被新增的销售收入所消化。

### **四、闲置募集资金管理安排、改变募集资金用途的程序以及募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响**

#### **（一）闲置募集资金管理安排、改变募集资金用途的程序**

为加强、规范募集资金的管理,提高募集资金使用效率和效益,公司已根据相关法律法规、规范性文件以及《无锡祥生医疗科技股份有限公司章程》,制定了《募集资金管理办法》并经 2017 年第二次临时股东大会审议通过。

其中对闲置募集资金的管理安排如下:

“第十六条 使用闲置募集资金投资产品的,应当经公司董事会审议通过,独立董事、监事会、保荐机构发表明确同意意见。公司应当在董事会会议后 2 个交易日公告下列内容:

(一) 本次募集资金的基本情况,包括募集时间、募集资金金额、募集资金净额及投资计划等;

(二) 募集资金使用情况;

(三) 闲置募集资金投资产品的额度及期限,是否存在变相改变募集资金用途的行为和保证不影响募集资金项目正常进行的措施;

(四) 投资产品的收益分配方式、投资范围及安全性;

(五) 独立董事、监事会、保荐机构出具的意见。

第十七条 暂时闲置的募集资金可进行现金管理,其投资的产品须符合以下条件:

(一) 安全性高,满足保本要求,产品发行主体能够提供保本承诺;

(二) 流动性好,不得影响募集资金投资计划正常进行。

投资产品不得质押,产品专用结算账户(如适用)不得存放非募集资金或者用作其他用途,开立或者注销产品专用结算账户的,公司应当在 2 个交易日内报公司上市的证券交易所备案并公告。

第十八条 公司以闲置募集资金暂时用于补充流动资金的,应当符合如下要求:

(一) 不得变相改变募集资金用途;

(二) 不得影响募集资金投资计划的正常进行;

(三) 仅限于与主营业务相关的生产经营使用,不得通过直接或者间接安排用于新股配售、申购,或者用于股票及其衍生品种、可转换公司债券等的交易;

(四) 单次补充流动资金时间不得超过 12 个月;

(五) 已归还已到期的前次用于暂时补充流动资金的募集资金(如适用);

上述事项应当经公司董事会审议通过,应当经上市公司董事会审议通过,独立董事、监事会、保荐机构发表明确同意意见,并在 2 个交易日内报告公司上市的证券交易所并公告。

补充流动资金到期日之前,公司应将该部分资金归还至募集资金专户,并在资金全部归还后 2 个交易日内报告证券交易所并公告。”

对改变募集资金用途的程序规定如下:

“第二十四条 公司募集资金应当按照招股说明书或者募集说明书所列用途使用。公司募投项目发生变更的,必须经董事会、股东大会审议通过,且经独立董事、保荐机构、监事会发表明确同意意见后方可变更。

公司仅变更募投项目实施地点的,可以免于履行前款程序,但应当经公司董事会审议通过,并在 2 个交易日内报告公司上市的证券交易所并公告改变原因及保荐机构的意见。

第二十五条 公司变更后的募集资金投向应投资于主营业务。

第二十六条 公司董事会应当科学、审慎地进行拟变更后的新募集资金投资项目的可行性分析,确信投资项目具有较好的市场前景和盈利能力,有效防范投资风险,提高募集资金使用效益。

第二十七条 公司拟变更募集资金投向的,应当在提交董事会审议后 2 个交易日内报告公司上市的证券交易所并公告以下内容:

(一) 原项目基本情况及变更的具体原因;

(二) 新项目的的基本情况、可行性分析和风险提示;

- (三) 新项目的投资计划;
- (四) 新项目已经取得或尚待有关部门审批的说明(如适用);
- (五) 独立董事、监事会、保荐人对变更募投项目的意见;
- (六) 变更募投项目尚需提交股东大会审议的说明;
- (七) 公司上市的证券交易所要求的其他内容。

新项目涉及关联交易、购买资产、对外投资的,还应当比照相关规则的规定进行披露。

公司变更募集资金投向用于收购控股股东或实际控制人资产(包括权益)的,应当确保在收购后能够有效避免同业竞争及减少关联交易。

第二十八条 公司拟将募投项目对外转让或置换的(募投项目在公司实施重大资产重组中已全部对外转让或置换的除外),应当在提交董事会审议后 2 个交易日内报告公司上市的证券交易所并公告以下内容:

- (一) 对外转让或置换募投项目的具体原因;
- (二) 已使用募集资金投资该项目的金额;
- (三) 该项目完工程度和实现效益;
- (四) 换入项目的基本情况、可行性分析和风险提示(如适用);
- (五) 转让或置换的定价依据及相关收益;
- (六) 独立董事、监事会、保荐人对转让或置换募投项目的意见;
- (七) 转让或置换募投项目尚需提交股东大会审议的说明;
- (八) 公司上市的证券交易所要求的其他内容。

公司应充分关注转让价款收取和使用情况、换入资产的权属变更情况及换入资产的持续运行情况,并履行必要的信息披露义务。”

## **(二) 募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响**

本次募集资金运用对公司财务和经营状况的影响主要有：

#### 1、对净资产和净资产收益率的影响

截至 2018 年 12 月 31 日，归属于母公司股东的每股净资产为 3.49 元/股。本次募集资金到位后，公司净资产及每股净资产将大幅增加，增加公司净资产规模和经营实力，提升公司持续融资的能力和抗风险的能力。但在募集资金到位初期，由于各投资项目处于投入期，尚未产生效益，公司的净资产收益率在短期内有可能会一定幅度的降低。但随着募集资金投资项目的逐步实施，公司的市场竞争力将有效增强，公司的盈利能力将有所提升。

#### 2、对公司财务结构的影响

本次发行完成后，公司的资产规模将大幅增加，资产负债结构将进一步优化，有助于提高抗风险能力，增强可持续发展能力。本次募集资金到位后，公司防范财务风险的能力将进一步加强，利用财务杠杆融资的能力将进一步提升。

#### 3、进一步提升公司核心竞争力和盈利能力

本次募投项目的成功实施，首先将在产品产能、产品品质、生产效率、生产管理等方面进一步强化公司的竞争能力，为公司长远发展奠定基础；其次将提高公司核心技术能力的储备，进而促进公司新产品的开发和新领域的拓展；最后将完善公司营销服务网络、加强市场推广力度和品牌建设水平，为公司贴近客户、贴近临床，强化技术服务支撑，拓展国内外市场领域，全面提升公司的盈利能力提供保障。因此，本次募集资金运用完毕后，公司核心竞争力将进一步提升，公司营业收入、净利润也将随之上升，公司长远的盈利能力将得到进一步加强。

#### 4、募集资金投资项目新增固定资产折旧、无形资产摊销以及研发支出、营销支出对公司经营业绩的影响

若本次募集资金投资项目顺利实施，则公司的固定资产及无形资产规模、研发支出及营销支出将大幅增长。本次募投项目的实施，每年将新增折旧摊销金额 2,379.76 万元。此外，在项目建设期中，公司还将产生研发支出 10,595.20 万元及营销支出 14,245.10 万元。因此，募投项目的实施将带来公司折旧摊销金额、研发

支出及营销支出的增长，而募集资金投资项目从开始实施至产生预期效益需要一定时间，如果在此期间公司的盈利能力没有相应提高，将对项目建设期内的公司业绩产生较大影响。

然而从长远角度看，本次募投项目的顺利实施将使公司进一步增加产品产能、提升产品质量、加强核心技术储备、提升产品技术附加值、增强市场营销覆盖广度和品牌影响力，公司的市场竞争力将得到明显的增强。未来，随着募投项目产能逐步释放产生收益、研发项目陆续产品化、市场覆盖能力和品牌知名度提高，公司的营业收入和盈利水平将较大提升，募投项目带来的折旧摊销金额、研发支出及营销支出所增加的经营成本将会被新增的销售收入所消化。

**五、募集资金投资方向是否符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定，是否将会直接或间接用于财务性投资或投向以买卖有价证券为主要业务公司**

**（一）募集资金投资方向是否符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定**

本次募集资金投资项目均与超声医学影像设备的研发、生产和销售紧密相关，根据国家发展改革委战略性新兴产业发展部际联席会议办公室发布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016版）》及国家统计局还制定的《战略性新兴产业分类 2018》，均属国家战略性新兴产业范畴，是国家产业政策所鼓励和支持的发展方向。

本次募集资金建设投资项目均已获得地方政府主管部门立项备案及环评批复，本次募集资金投资项目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定。

**（二）是否将会直接或间接用于财务性投资或投向以买卖有价证券为主要业务公司**

公司募集资金不会直接或间接用于财务性投资或投向以买卖有价证券为主要业务的公司，公司《募集资金管理制度》具体规定如下：

第九条 公司募集资金原则上应当用于主营业务。公司使用募集资金不得有如下行为：

（一）除金融类企业外，募投项目为持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司；

（二）通过质押、委托贷款或其他方式变相改变募集资金用途；

（三）募集资金被控股股东、实际控制人等关联人占用或挪用，为关联人利用募投项目获取不正当利益；

（四）违反本办法的其他行为。”

#### **【申报会计师核查】**

申报会计师查阅了募投项目可行性研究报告等相关材料，访谈发行人相关人员，了解募投项目相关情况；核对发行人披露的募投项目相关信息。

经核查，申报会计师认为：根据公司目前募投项目实施计划及会计政策，公司量化分析募投项目实施以后，固定资产规模增加，研发支出增长、营销支出增长对公司经营业绩的影响是准确合理的。

(此页无正文，为《关于无锡祥生医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的专项核查意见》之签字盖章页)



中国·北京

中国注册会计师：肖桂莲



中国注册会计师：陈谋林



中国注册会计师：刘翠玲



2019年6月23日