

CHISON祥生

无锡祥生医疗科技股份有限公司

(无锡新吴区硕放工业园五期 51、53 号地块长江东路 228 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的 第三轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



(成都市青羊区东城根上街 95 号)

上海证券交易所：

根据贵所于 2019 年 8 月 28 日出具的上证科审（审核）〔2019〕379 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的第三轮审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，国金证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为无锡祥生医疗科技股份有限公司（以下简称“祥生医疗”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师上海市通力律师事务所（以下简称“发行人律师”）和申报会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明，现回复如下，请予审核。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《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招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在《招股说明书》中以**楷体加粗**方式列示。

2、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 1. 关于经销收入

报告期内，发行人海外经销收入分别为 10,928.73 万元、13,942.43 万元、16,834.54 万元、10,062.36 万元，占营业收入的比例分别为 65.46%、51.33%、51.49%、62.91%。根据二轮问询回复，保荐机构、申报会计师采用实地走访、电话访谈、邮件访谈等方式对经销商、终端进行了核查。

请保荐机构、申报会计师：（1）进一步核查经销销售中销售合同、销售订单、客户验收单、出口报关单、发票、银行回单等流程文件；（2）进一步核查公司外币账户在报告期内的资金往来情况，是否与实际控制人及其关联方存在往来；（3）补充说明终端核查的核查方案，采用不同核查方式的考虑，电话访谈和邮件访谈时对被访谈人有效性的控制措施，相关访谈情况是否留痕；（4）结合前述情况，针对部分经销收入未进行直接核查的情形，说明执行的具体程序，所获取的能佐证经销收入信息披露真实、准确、完整的依据。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

【回复】

一、进一步核查经销销售中销售合同、销售订单、客户验收单、出口报关单、发票、银行回单等流程文件

针对报告期内发行人经销销售中的流程文件，保荐机构、申报会计师主要从销售及回款台账、穿行核查两个方面来核查，具体而言：

1、取得报告期发行人销售收入及回款台账

保荐机构、申报会计师取得报告期内发行人完整的销售收入明细台账及销售回款台账。销售收入明细台账包括了收入确认的入账日期、凭证编号、客户名称、产品名称、规格型号、销售数量、本外币金额、出口报关单号、发票等数据，覆盖了销售合同、销售订单、客户验收单、出口报关单、发票、银行回单等重要流程，并核对明细合计数与销售收入总额的一致性；销售回款台账包括了销售回款的入账日期、凭证编号、银行账户、回款单位及客户名称、本外币金额、交易内容、回款对应的订单编号等数据及信息。

2、销售收入及回款的穿行核查

保荐机构及申报会计师按照重要客户标准（单个经销客户销售收入在 100 万元以上）以及随机抽查的核查标准，对国内经销客户，核查了内销经销收入确认对应的销售合同/订单、客户签收单、发票、银行回单等流程文件；对国际经销客户，核查了外销经销收入确认对应的销售合同/订单、出口报关单、发票、银行回单等流程文件。

经核查，保荐机构及申报会计师认为发行人经销收入的确认是真实、准确的。

二、进一步核查公司外币账户在报告期内的资金往来情况，是否与实际控制人及其关联方存在往来

报告期内，公司外币账户主要为发行人在境内开立的外币账户。

保荐机构、申报会计师取得发行人报告期内完整的外币账户统计台账，台账的要素包括外币账户名称、入账日期、凭证编号、交易内容、本外币金额、对方科目、交易对手名称等，并与外币账户银行流水进行比对、以核实台账信息有效性、真实性。根据外币账户统计台账，报告期内发行人外币账户的资金流入主要为外销收入的回款，外币账户资金流出主要包括人民币结汇、支付采购及其他等。

经核查，除首次申报招股说明书已披露的 2016 年发生的关联资金往来外，报告期内发行人外币账户与实际控制人及其关联方不存在其他往来。

三、补充说明终端核查的核查方案，采用不同核查方式的考虑，电话访谈和邮件访谈时对被访谈人有效性的控制措施，相关访谈情况是否留痕

（一）补充说明终端核查的核查方案

报告期，保荐机构、申报会计师对终端核查的方案主要包括检查终端统计台账的有效性、终端用户真实性核查两个层面，具体而言：

1、检查报告期发行人终端统计台账的有效性

保荐机构、申报会计师取得报告期发行人国内及国际终端医院信息登记台账，终端台账由发行人通过国内装机培训单、国际终端注册系统、售后回访等各渠道记录汇总整理，终端台账内容包括主机出库日期、产品规格型号、产品唯一序列

号、终端用户名称、国别地区、地址、联系人、联系电话、联系邮箱、对应的经销商等信息。报告期内，收集的有效终端数量占各期经销销量的比例分别为34.01%、39.84%、43.33%和36.35%，具体情况如下：

| 有效收集比例 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 国内终端 | 74.19% | 92.86% | 93.57% | 93.65% |
| 国际终端 | 30.62% | 33.75% | 31.86% | 24.67% |
| 合计终端 | 36.35% | 43.33% | 39.84% | 34.01% |

注：受限於报告期发行人国际终端分布众多，涉及100多个国际及地区，以及欧盟、澳大利亚等国际及地区数据保护法的限制，国际终端有效收集比例相对有限。

对于终端台账数据的有效性，保荐机构、申报会计师通过以下方式进行检查：

（1）核查产品序列号

公司在主机生产入库环节赋予主机唯一的产品序列号，并加印在产品主机后面，保荐机构、申报会计师将发行人终端统计台账中登记的产品序列号与报告期内产成品生产入库清单中主机序列号进行匹配分析，经核查，终端统计台账的产品序列号与公司主机生产入库的序列号一致。

（2）国内终端有效性检查

国内经销方面，发行人根据客户需求提供装机培训服务，由国内经销商向公司提供终端客户信息，经核实后公司安排人员进行上门装机培训，其后将装机培训验收单返回公司存档。保荐机构、申报会计师通过检查80%以上国内装机培训单（含保修卡）的方式对国内终端台账的有效性进行检查。

（3）国际终端有效性检查

国际经销方面，发行人不提供境外终端的装机培训服务，由国际经销商负责完成相关装机培训工作。一方面，保荐机构、申报会计师通过登录国际终端注册系统对系统的设计、操作、信息记录及运行过程进行实际观察；另一方面，公司将国际终端台账中的台数、客户、订单等信息与出口报关数据进行核对。

2、终端用户真实性核查

超声设备终端客户涵盖了医院、基层医疗机构、影像中心及体检机构等，且

由于设备可使用寿命较长、购买频次较低，报告期内，发行人终端客户分布数量众多、非常零散。

保荐机构、申报会计师区别国内、国际两个市场，按照地区进行分层核查。对该地区内的终端，按照“集中地区、随机抽查”的原则，通过“实地走访为主，电话访谈、邮件确认为辅”的方式对终端台账中终端用户的真实性进行核查。

（二）采用不同核查方式的考虑，电话访谈和邮件访谈时对被访谈人有效性的控制措施，相关访谈情况是否留痕

在终端用户真实性核查层面，报告期内，保荐机构、申报会计师采用不同核查方式的考虑、有效性的控制措施如下：

| 区域 | 核查方式 | 具体核查程序 | 核查方式的考虑 | 控制措施及留痕底稿 |
|----|------|--|---|--|
| 境内 | 实地走访 | 1、对终端使用的医生进行访谈； 2、实地查看其报告期内采购的全部祥生设备，观察设备商标、规格、序列号、数量、使用情况等，并对全部设备进行拍照留痕； 3、访谈人员在祥生设备旁与科室医生合照； 4、访谈人员于医院大门口合影 | 选取终端销量较大的河南、四川、山东、江苏、重庆、广东等省市进行集中实地走访，并抽取前十大内销客户的部分终端客户进行实地走访 | 1、取得医生签字或医院盖章的访谈记录； 2、取得被访谈医生名牌、工作证或医生介绍栏的照片； 3、取得全部祥生设备照片（设备整体外观图、设备型号、设备标签）； 4、访谈人员与医生合照、医院门口合照 |
| | 电话访谈 | 1、电话接通后，访谈人员表明身份及访谈原因，并核实受访人员身份信息； 2、逐一核实超声设备的购买情况、设备型号、使用情况； 3、保存电话访谈录音文件 | 根据地区分层抽样原则，随机抽取国内各区域终端客户进行电话访谈，作为实地走访的补充 | 1、取得电话访谈录音文件； 2、形成电话访谈情况登记表 |
| 境外 | 实地走访 | 同境内实地走访 | 选取终端销量较大的墨西哥、白俄罗斯、孟加拉、越南、菲律宾等国家进行集中实地走访 | 同境内实地走访 |
| | 邮件访谈 | 1、向终端客户发送邮件，表明访谈原因并发送访谈提纲； 2、要求终端客户提供设备使用照片（含终端用户、使用设备、病人合照），确认设备被终端真实使用； 3、要求终端客户提供设备铭牌信息照片（铭牌信息具有唯一性），与发货记录核对； | 根据区域分层抽样原则，随机抽取国际各区域终端客户进行邮件访谈，作为实地走访的补充 | 1、保存中介机构收发邮件记录； 2、取得终端客户设备使用照片及铭牌照片； 3、形成邮件访谈情况登记表 |

| | | |
|--|--------------------|--|
| | 4、保存终端客户回复的邮件及照片附件 | |
|--|--------------------|--|

四、结合前述情况，针对部分经销收入未进行直接核查的情形，说明执行的具体程序，所获取的能佐证经销收入信息披露真实、准确、完整的依据

由于国外终端的装机、培训、维修及软件升级均由境外经销商独立开展，境外经销商出于渠道资源的控制，再加上受限于欧美国家数据隐私保护相关法律法规，国外终端用户信息难以全部获取，因此，针对部分未收集到终端客户信息的销售实现情况无法直接核查，但保荐机构和申报会计师通过对经销商的销售真实性及销售实现情况的核查以佐证。

报告期内，经销商层面核查和终端层面核查存在加强印证、相互补充的关系，保荐机构、申报会计师通过对经销商和终端用户进行双向、交叉核查，以佐证经销收入信息披露真实、准确、完整，具体如下：

（一）经销商层面：对经销商销售真实性的核查

针对经销商层面，保荐机构、申报会计师直接核查程序主要包括取得并检查经销台账、执行穿行检查、经销商访谈、经销商函证、经销商库存核查、关联关系核查等，所执行的核查程序及核查比例能够佐证经销收入信息披露真实、准确、完整，具体执行情况及获取的主要依据如下：

| 核查方式 | 具体程序 | 佐证依据 | 核查情况 |
|----------|---|--|--|
| 经销销售台账 | 获取报告期各期数量金额式的经销销售收入明细台账（包括经销商名称、销售数量、金额、产品规格型号、销售合同/订单编号、入账日期、凭证编号等），并对台账进行明细加计、复核性分析 | 报告期各期经销销售台账 | 经复核，经销台账明细合计数与各期经销收入金额一致、销售数量与公司销售出库一致 |
| 经销收入穿行检查 | 按照重要客户标准（单个经销客户销售收入在 100 万元以上）以及随机抽查的核查标准，核查了经销收入确认对应的销售合同/订单、客户签收单、出口报关单、发票、银行回单等流程文件； | 穿行测试核查记录（包括销售合同/订单、客户签收单、出口报关单、发票、银行回单等流程文件） | 经核查，经销收入的确认均具有相关依据支持，经销收入是真实的、合理的 |
| 经销商访谈 | 访谈经销商，了解经销商成立时间、注册资本、业务规模、经营资质等基本情况，核实合作背景、下单收货及 | （1）取得对方签署的访谈记录； （2）取得对方出具的《交 | 访谈了报告期内 59 家国内经销商、136 家国际经销商，合计占报告期各期经 |

| | | | |
|---------|---|--|--|
| | 付款流程、交易数据真实性等；确认双方是否存在关联关系 | 易真实性承诺函》； (3) 与经销商被访谈人员合影存档 | 销收入的比例分别为 70.76%、72.75%、67.20%、 64.26% |
| 经销商函证 | 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， | 取得对方出具的经销商回函 | 报告期各期，经销收入回函比例分别为 59.42%、 65.69%、65.82%和 76.82% |
| 经销商库存核查 | 发函调查经销商报告期各期采购、对外销售及库存发行人产品情况 | 取得 127 家主要国内及国际经销商的《经销商业务调查函》，占各期经销收入比例分别为 47.05%、 55.54%、59.09%、45.82% | 报告期内 127 家主要经销商的各期末库存率分别为 9.74%、15.82%和 13.38%、 37.37%，处于合理水平 |
| 经销商关联关系 | (1) 针对国内经销商，登录全国企业信用信息公示系统，查询国内主要经销商的股东、董事、监事、经理等信息； (2) 针对国际经销商：查阅中国出口信用保险机构出具的主要经销商资信报告； (3) 取得经销商出具的《无关联关系承诺函》 | (1) 全国企业信用信息公示系统查询记录； (2) 中国出口信用保险机构出具的主要经销商资信报告； (3) 经销商加盖公章的《无关联关系承诺函》 | 经核查，报告期各期经销商与发行人、实际控制人及其关联方均不存在关联关系 |

(二) 终端层面：对销售实现情况的核查

针对终端用户层面，保荐机构、申报会计师核查程序主要包括检查终端统计台账的有效性、终端用户真实性核查等，具体执行情况及获取的主要依据如下：

| 核查方式 | 具体程序 | 佐证依据 | 核查情况 |
|------|--|---|---|
| 终端台账 | 取得报告期发行人国内及国际终端信息登记台账，并检查国内终端装机培训单、观察国际终端注册系统以及对比出口报关数据 | 报告期各期的终端台账、国内终端装机培训单、国际终端注册系统观察记录、用户信息注册功能说明书及出口报关单 | 发行人收集的有效终端数量占报告期各期经销销量的比例分别为 34.01%、 39.84%、43.33%和 36.35%； |
| 终端核查 | 区别国内、国际两个市场，按照地区进行分层核查。对该地区内的终端，按照“集中地区、随机抽查”的原则，通过“实地走访为主，电话访谈、邮件确认为辅”的方式对终端台账中终端用户的真实性进行核查 | (1) 实地走访：现场访谈的终端访谈记录、设备照片及走访记录(走访人员与医生、机器及访谈医院的合影)； (2) 电话访谈：电话访谈的录音资料； (3) 邮件访谈：邮件发送和接收的记录 | 终端客户核查数量占报告期各期收集的有效终端数量比例分别为 19.17%、 20.81%、19.86%及 21.08% |

综上所述，保荐机构及申报会计师针对经销收入执行的具体程序及所获取的关键依据能佐证经销收入信息披露的真实、准确、完整。

五、请保荐机构、申报会计师核查并发表意见

针对上述内容，保荐机构及申报会计师进行了如下核查程序：

1、取得并进一步核查了经销销售中销售合同、销售订单、客户签收单、出口报关单、发票、银行回单等流程文件；

2、取得报告期内发行人外币账户统计台账，并取得外币账户银行流水、银行回单，核查公司外币账户在报告期内的资金往来情况；

3、取得发行人终端登记台账，检查报告期发行人终端统计台账的有效性及其终端客户的真实性，并进行了核查，具体核查程序详见本题第三问的回复。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，除首次申报已披露的关联资金往来外，公司外币账户在报告期内的与实际控制人及其关联方不存在其他往来；电话访谈和邮件访谈时，相关访谈情况均已留痕；针对部分经销收入未进行直接核查的情形，所执行的具体程序、所获取的依据能佐证经销收入信息披露真实、准确、完整。

问题 2. 关于技术服务费收入

根据招股说明书披露，发行人对于提供劳务交易结果能够可靠估计的劳务收入，采用完工百分比法进行确认。但对于技术服务收入，发行人的收入确认具体方法为完成合同约定的履约义务，提供约定的交付物后确认收入。根据二轮问询回复，发行人与战略客户的合作模式为按合同约定收取各阶段的技术服务费。报告期内，发行人技术服务费收入分别为 0 万元、1,655.35 万元、265.82 万元、140.67 万元。

请发行人进一步说明：（1）公司技术服务费收入确认的具体方法与公司会计政策不一致的原因及合理性；（2）技术服务合同的主要条款，公司的收费节点，若最终未达成预期的技术开发效果，公司是否具有按阶段收费的权利，公司向客户交付成果是分批交付还是完工后一次性交付，交付成果的具体表现形式；（3）公司技术服务合同的一般项目周期，列表分析报告期内主要合同的开始时

点、过程节点、结束时点，以及对应的收入、成本确认情况和收款情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并就是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见。

【回复】

一、请发行人进一步说明：

（一）公司技术服务费收入确认的具体方法与公司会计政策不一致的原因及合理性

1、公司技术服务费收入确认的具体方法与公司会计政策

（1）公司会计政策中收入确认的一般原则

| 类别 | | 一般原则 |
|------|--------------------------------|--|
| 销售商品 | | 公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现 |
| 提供劳务 | 在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的 (注) | 采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完工作的测量确定。本公司按照已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本 |
| | 在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的 | ① 已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本； ② 已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入 |

注：提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：a.收入的金额能够可靠地计量；b.相关的经济利益很可能流入企业；c.交易的完工程度能够可靠地确定；d.交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

（2）公司技术服务收入确认的具体方法

| 类别 | 具体方法 |
|--------|--|
| 销售商品收入 | 国外销售根据不同贸易方式，EXW方式下在客户提货时确认收入，其他贸易方式在出口报关时确认收入；国内销售公司发货后客户签收时确认收入。 |
| 技术服务收入 | 完成合同约定的履约义务，提供约定的交付物后确认收入 |

考虑到公司技术服务周期较短、最终整体开发成果对客户商业价值的合理性、以及相关实践案例，公司按照谨慎性原则，在完成合同约定的履约义务、提供约定的交付物后确认收入，因此，公司技术服务费收入确认的具体方法与公司会计政策本质上是一致的。

2、公司技术服务费收入具体方法的合理性

报告期内，公司技术服务费收入系佳能、巴德等 ODM 客户支付定制类新产品的技术服务费，ODM 客户在对新产品下单采购前，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。根据双方签订的开发协议，公司完成合同约定的履约义务，提供约定的交付物后确认收入。该具体收入确认方法是合理的，具体分析如下：

① 实施周期看，公司提供的技术服务周期较短，均在 1 年以内。

② 交付成果看，根据开发协议约定，公司提供开发服务的最终交付成果主要为样机、相关检测报告、技术文件、注册文件等研发成果；对客户而言，公司提供的最终交付成果才具有商业意义，即客户从销售技术服务转化的产品中获得商业利润，故客户一般不可能在公司开发过程中受益，也不可能控制公司在开发过程中所形成的资产。

③ 公司向客户交付最终开发成果时，公司已将开发成果的主要风险和报酬转移给客户；收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

综上所述，公司技术服务费收入确认的具体方法符合《企业会计准则》相关规定，具有合理性、谨慎性，与公司会计政策本质上是一致的。

（二）技术服务合同的主要条款，公司的收费节点，若最终未达成预期的技术开发效果，公司是否具有按阶段收费的权利，公司向客户交付成果是分批交付还是完工后一次性交付，交付成果的具体表现形式

报告期内，公司为巴德公司及佳能医疗提供技术服务，下面就主要开发合同条款摘录汇总如下：

| 主要条款 | 巴德公司 | 佳能医疗 |
|----------------|-------------------------------|-------------------|
| 开发需求/开发工作/开发计划 | 定制研发 Site~Rite 产品，完成相关产品注册和认证 | 定制研发 Greenland 产品 |

| | | |
|--------------------------------|--|---|
| 双方工作内容 | 客户提供产品需求； 公司：在现有选定产品系列基础上按照客户要求研发，并完成新产品的注册 | 客户提供外观设计方案和其他改进需求； 公司根据需求完成研发、设计、验证、测试、模具加工等相关工作 |
| 项目预计时间 | 3-12 个月 | 3-12 个月 |
| 合同金额及收费节点 | 签署合同后支付约 35%-60%，后续支付剩余款项。 | 签署合同后支付约 50%-60%，待提供合同项下所有交付成果后，支付剩余款项。 |
| 若最终未达成预期的技术开发效果，公司是否具有按阶段收费的权利 | 未约定 | 若客户终止该协议，公司应返还终止前最近一次支付的工程师费用，其他已支付的费用无需返还； |
| 公司向客户交付成果是分批交付还是完工后一次性交付 | 一次性交付 | 定期确认成果，最终验收 |
| 交付成果的具体表现形式 | 样机、相关检测报告、技术文件、注册文件等 | 样机、相关检测报告、技术文件、注册文件、模具等 |
| 验收标准 | 设计输入和产品规格书 | 设计输入和产品规格书。 |

从上表可见，发行人虽然按照合同约定的付款节点分阶段收取技术服务费，但发行人向客户交付成果具有整体性和不可分割性、并需要客户最终验收确认，属于完工后一次性交付，因此，技术服务费确认在发行人履行完相应开发义务、交付开发成果后一次性确认收入。

（三）公司技术服务合同的一般项目周期，列表分析报告期内主要合同的开始时点、过程节点、结束时点，以及对应的收入、成本确认情况和收款情况。

公司技术服务合同的一般项目周期通常在 1 年以内。报告期内，发行人主要技术服务合同情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 合同内容 | 技术服务费金额 | 项目周期 | 过程节点 | 收入确认 | 成本结转 | 收款情况 |
|----|-------------------------------------|--------|-------------|------------------------------|---|------------------|--------------|---|
| 1 | Toshiba Medical Systems Corporation | 开发协议 1 | \$1,655,538 | 开始时点：2016.06 结束时点：2017.06 | 2016 年 10 月确认部分交付物，2017 年交付合同项下所有交付物（包括样机、测试报告、模具等） | 2017 年交付后一次性确认收入 | 收入确认后一次性结转成本 | 2016 年、2017 年分别收款 \$925,563.00、\$729,975.00 |
| 2 | Toshiba Medical Systems | 开发协议 2 | \$456,370 | 开始时点：2017.06 结束时点：2017.09 | 一次交付 | 2017 年交付后一次性确认收入 | 收入确认后一次性结转 | 2017 年全部收款 |

| | Corporation | | | | | 认收入 | 成本 | |
|---|-----------------------------------|--------|-----------|--------------------------------|------|------------------|--------------|--|
| 3 | Bard Access Systems, Inc. | 开发协议 1 | \$225,838 | 开始时点: 2017.02 结束时点: 2017.07 | 一次交付 | 2017 年交付后一次性确认收入 | 收入确认后一次性结转成本 | 2016 年、2017 年分别收款\$80,000.00、\$ 145,838.00 |
| 4 | Bard Access Systems, Inc. | 开发协议 2 | \$321,600 | 开始时点: 2018.01 结束时点: 2018.12 | 一次交付 | 2018 年交付后一次性确认收入 | 收入确认后一次性结转成本 | 2018 年、2019 年分别收款\$250,000、\$71,600.00 |
| 5 | Canon Medical Systems Corporation | 开发协议 3 | \$160,272 | 开始时点: 2018.09 结束时点: 2019.06 | 一次交付 | 2019 年交付后一次性确认收入 | 收入确认后一次性结转成本 | 2018 年、2019 年分别收款\$96,163.00、\$64,109.00 |

注：主要技术服务合同的选取标准为金额 100 万元（人民币）以上的技术服务合同。

二、请保荐机构、申报会计师核查上述问题并就是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见

针对公司技术服务费收入，保荐机构和申报会计师执行以下核查程序：

（1）访谈公司管理层、战略合作部，了解 ODM 客户的合作模式，开发合同签订背景；了解开发周期、开发内容、开发交付情况等；

（2）检查报告期技术开发协议、项目开发记录文件、产品图纸、测试报告等交付成果、检验报告、销售发票、技术服务费款的收款凭证；

（3）查阅公司收入确认会计政策，结合技术开发协议的主要合同条款分析公司技术服务收入确认的合理性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内发行人技术服务费收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 3. 关于其他问题

请发行人补充披露：（1）重要合同的确定标准、合同价款；（2）明确员工持股计划是否遵循“闭环原则”；（3）招股说明书披露的英文内容对应的中文注释，便于投资者理解。

【回复】

一、重要合同的确定标准、合同价款

报告期内，发行人已履行及正在履行的重大合同的确定标准和依据如下：

| 序号 | 重大合同类别 | 重大合同的确定标准 | 合同价款 |
|----|--------|--|--|
| 1 | 采购合同 | 各年度累计交易金额超过 200 万元或者对发行人经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响的采购框架合同 | 公司一般与供应商签订原材料采购框架协议明确合作意向，采购框架协议未约定合同价款 |
| 2 | 销售合同 | 各年度累计交易金额超过 300 万元或者对发行人经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响的销售框架合同 | 公司与主要经销商签署经销协议、与 ODM 客户签订采购框架协议，明确相关合作意向，未约定合同价款 |
| 3 | 技术服务合同 | 报告期内金额在 100 万元以上的技术服务合同 | 已在招股说明书（申报稿）“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（三）技术服务合同”补充披露技术服务合同价款 |
| 4 | 保险合同 | 报告期内金额在 1,000 万元以上的保险合同 | 详见招股说明书（申报稿）“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（四）保险合同” |
| 5 | 其他重要合同 | 对发行人经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响的其他重要合同（具体为土地收储合同和出让合同） | 已在招股说明书（申报稿）“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）其他重要合同”补充披露土地收储合同价款 |

注：对于重大采购合同，发行人补充披露莘谷电子（上海）有限公司、上海赛致信息科技有限公司等两家供应商采购框架合同；对于技术服务合同，发行人补充披露 Toshiba Medical Systems Corporation 技术开发协议。

二、明确员工持股计划是否遵循“闭环原则”

发行人员工持股平台权益发生转让的，受让方并未仅限于发行人的员工，不遵循“闭环原则”，具体如下：

根据员工持股平台操作规程及相关协议的约定，禁售期内，激励对象因操作规程约定情形与发行人或其控股子公司终止劳动关系的，激励对象应当将其持有的持股平台份额/股权转让给持股平台执行事务合伙人或发行人实际控制人或其指定的受让方；禁售期结束后，经执行事务合伙人事先书面同意，激励对象之间可以转让其持有的财产份额/股权；或经实际控制人书面同意，可以向实际控制人或其指定的第三方转让。激励对象不得向全体激励对象以外的第三方转让财

产份额/股权，但向执行事务合伙人或实际控制人指定的第三方转让的除外。因此，发行人员工持股平台受让方并未仅限于发行人的员工，不遵循“闭环原则”。剔除重复股东，公司股东人数穿透计算合计为 46 人，公司不存在向不特定对象发行股份超过二百人的情形。

以上相关内容已在招股说明书（申报稿）“第五节 发行人基本情况”之“十一、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬情况”之“（四）本次公开发行前已制定或实施的股权激励及相关安排情况”之“2、员工持股计划的主要内容和基本要求，是否遵循“闭环原则”及其禁售期的说明”补充披露。

三、招股说明书披露的英文内容对应的中文注释，便于投资者理解

招股说明书披露的英文内容尚未对应中文注释的主要包括境外专利、注册证书和重大合同，具体如下：

（一）境外专利

| 序号 | 境外专利 | 中文释义 |
|----|--|--------------------------|
| 1 | Ultrasound fusion harmonic imaging systems and methods | 超声融合谐波影像系统和方法 |
| 2 | Portable ultrasound imaging devices | 便携式超声成像装置 |
| 3 | Apparatus for user interactions during ultrasound imaging | 超声成像过程中用户交互的设备 |
| 4 | Apparatuses and methods for computer aided measurement and diagnosis during ultrasound imaging | 超声成像过程中计算机辅助测量和诊断的设备及其方法 |
| 5 | Ultrasound diagnostic apparatus with easy assembly and disassembly | 具有方便组装和拆卸功能的超声诊断设备 |

以上相关内容已在招股说明书（申报稿）“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产、无形资产构成”之“（二）主要无形资产”之“3、专利”补充披露。

（二）注册证书

| 序号 | 注册证书英文名词 | 中文释义 |
|----|---|-------------|
| 1 | Diagnostic Ultrasound Systems | 超声诊断系统 |
| 2 | Digital Color Doppler Ultrasound System | 数字彩色超声多普勒系统 |

以上相关内容已在招股说明书（申报稿）“第六节 业务与技术”之“六、公司主要经营资质”之“（三）产品认证证书和备案凭证”补充披露。

（三）重大合同

| 序号 | 重大境外销售合同内容 | 中文释义 |
|----|--|------------|
| 1 | The ultrasound diagnostic system and the parts | 超声诊断系统及其部件 |
| 2 | The products for use in the field of vascular access | 血管通路领域超声设备 |


以上相关内容已在招股说明书(申报稿)“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（二）销售合同”补充披露。

（此页无正文，为无锡祥生医疗科技股份有限公司《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第三轮审核问询函的回复》之签章页）

无锡祥生医疗科技股份有限公司
无锡祥生
医疗科技股份有限公司
3202000007729
2019年8月30日

(此页无正文，为国金证券股份有限公司《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第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人：



俞乐



黎慧明

国金证券股份有限公司



2019年8月30日

国金证券股份有限公司董事长声明

本人已认真阅读《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第三轮审核问询函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



冉 云

