

上海市锦天城律师事务所

关于宁波天益医疗器械股份有限公司

申请首次公开发行股票并在上海证券交易所科创板上市的

补充法律意见书（一）



锦天城律师事务所

ALLBRIGHT LAW OFFICES

地址：上海市浦东新区银城中路 501 号上海中心大厦 9、11、12 层

电话：021-20511000

传真：021-20511999

邮编：200120

目 录

第一节 释义.....	3
第二节 正文.....	4
一、 《问询函》问题 1.....	4
二、 《问询函》问题 7.3.....	6
三、 《问询函》问题 11.....	13
四、 《问询函》问题 22.....	22

上海市锦天城律师事务所

关于宁波天益医疗器械股份有限公司

申请首次公开发行股票并在上海证券交易所科创板上市的

补充法律意见书（一）

（2015）锦律非（证）字 0490 号

致：宁波天益医疗器械股份有限公司

上海市锦天城律师事务所（以下简称“本所”）接受宁波天益医疗器械股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“天益医疗”）的委托，并根据发行人与本所签订的《专项法律顾问协议》，作为发行人首次公开发行股票并在上海证券交易所科创板上市（以下简称“本次发行”或“本次发行上市”）事宜的特聘专项法律顾问，根据《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（以下简称“《首发注册办法》”）等有关法律、法规和规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，已于2020年3月20日出具了《上海市锦天城律师事务所关于宁波天益医疗器械股份有限公司首次公开发行股票并在上海证券交易所科创板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）和《上海市锦天城律师事务所关于宁波天益医疗器械股份有限公司首次公开发行股票并在上海证券交易所科创板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）。2020年4月17日，上海证券交易所（以下简称“上交所”）下发了上证科审（审核）〔2020〕139号《关于宁波天益医疗器械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》（以下简称“《问询函》”），本所律师根据上交所的要求，就《问询函》中涉及的有关法律事项进行了核查并出具本补充法律意见书。

本所及经办律师依据《公司法》、《证券法》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》、《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》、《公开发行证券信息披露的编报规则第12号—公开发行证券的法律意见书和律师工作

报告》等规定及本补充法律意见书出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

本补充法律意见书与《法律意见书》和《律师工作报告》一并使用，本所律师在上述文件中声明的事项同时适用于本补充法律意见书。本补充法律意见书系对《法律意见书》和《律师工作报告》有关内容进行的补充与调整，对于《法律意见书》和《律师工作报告》中未发生变化的内容、关系或简称，本所将不在本补充法律意见书中重复描述或披露并重复发表法律意见。本补充法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他目的。

基于上述，本所及本所经办律师根据有关法律、行政法规、部门规章和中国证监会的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，出具法律意见如下：

第一节 释义

本补充法律意见书中所使用的术语、名称、缩略语，除下表所述外，与其在《法律意见书》和《律师工作报告》中的含义相同。

东钱湖小贷	指	宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司
SIAMESE MEDICAL	指	SIAMESE MEDICAL CO.,LTD
Siam Tyirun	指	Siam Tyirun Medical Co.,Ltd
仁禾医疗	指	宁波仁禾医疗科技有限公司
天康医疗	指	安徽天康医疗科技股份有限公司
费森尤斯医疗	指	Fresenius Medical Care AG & Co KGaA
百特医疗	指	Baxter International Inc.
美敦力	指	Medtronic plc
贝朗医疗	指	B. Braun Melsungen Ag
尼普洛	指	日本尼普洛株式会社（Nipro Corporation）
三鑫医疗	指	江西三鑫医疗科技股份有限公司
维力医疗	指	广州维力医疗器械股份有限公司
康德莱	指	上海康德莱企业发展集团股份有限公司

第二节 正文

一、 《问询函》问题 1

1. 关于金浦国调基金

请发行人说明：金浦国调基金是否为国有股东，若是，请说明其投资发行人履行的程序是否合法合规，其是否需办理国有股份股东标识。

请发行人律师核查上述问题并发表明确意见。

回复：

就上述问询意见，本所律师进行了如下核查工作：

（1） 获取金浦国调的工商登记文件、合伙协议、合伙人名册及认缴出资信息；

（2） 查询中国证券投资基金业协会（<http://gs.amac.org.cn/>）“基金产品公示”和“私募基金管理人信息公示”栏目；

（3） 查询国家企业信用信息公示系统网站（<http://www.gsxt.gov.cn/>）确认金浦国调合伙人出资结构。

根据上述核查，本所律师出具回复意见如下：

金浦国调系在中国证券投资基金业协会备案的私募基金，基金编号为SW6284，备案时间为2017年11月16日，基金类型为股权投资基金，基金管理人为上海金浦创新股权投资管理有限公司，私募股权投资基金管理人登记编号为P1063861。截至本补充法律意见书出具日，金浦国调的合伙人及认缴出资情况如下：

序号	合伙人性质	名称/姓名	认缴出资额 (万元)	出资比例 (%)	
1.	普通合	上海金浦创新股权投资管理有限公司	100.00	0.03	
2.	伙人	上海垛田企业管理中心（有限合伙）	2,840.00	0.84	
3.	有限合 伙人	上海三川投资管理有限公司	5,000.00	1.48	
4.		上海鸿易投资股份有限公司	10,000.00	2.97	
5.		上海芯鑫企业管理合伙企业（有限合伙）	5,000.00	1.48	
6.		南通金优投资中心（有限合伙）	6,000.00	1.78	
7.		徐东英	8,000.00	2.37	
8.		上海上国投资产管理有限公司	20,000.00	5.94	
9.		上海亮贤企业管理合伙企业（有限合伙）	5,000.00	1.48	
10.		弘盛（浙江自贸区）股权投资基金管理合伙企业（有限合伙）	5,000.00	1.48	
11.		上海颐投财务管理合伙企业（有限合伙）	5,000.00	1.48	
12.		上海景兴实业投资有限公司	5,000.00	1.48	
13.		中国国有企业结构调整基金股份有限公司	60,000.00	17.81	
14.		宁波梅山保税港区锦程沙洲股权投资有限公司	90,000.00	26.71	
15.		上海国方母基金一期股权投资合伙企业（有限合伙）	45,000.00	13.36	
16.		上海国方母基金二期股权投资合伙企业（有限合伙）	15,000.00	4.45	
17.		上海百工企业管理合伙企业（有限合伙）	3,000.00	0.89	
18.		北京首钢基金有限公司	10,000.00	2.97	
19.		启东国有资产投资控股有限公司	20,000.00	5.94	
20.		上海浦东科创集团有限公司	7,000.00	2.08	
21.		唐盈元曦（宁波）股权投资管理合伙企业	2,500.00	0.74	
22.		唐盈元盛（宁波）股权投资管理合伙企业	2,500.00	0.74	
23.		上海灏大企业管理合伙企业（有限合伙）	5,000.00	1.48	
总计			336,940.00	100	

金浦国调的第一大出资人为宁波梅山保税港区锦程沙洲股权投资有限公司，其穿透后股东均为自然人。

根据《上市公司国有股权监督管理办法》第三条规定，国有股东是指符合以下情形之一的企业和单位，其证券账户标注‘SS’：（一）政府部门、机构、事业单位、境内国有独资或全资企业；（二）第一款中所述单位或企业独家持股比例超过 50%，或合计持股比例超过 50%，且其中之一为第一大股东的境内企业；（三）第二款中所述企业直接或间接持股的各级境内独资或全资企业。根据该办法第七十八条规定，国有出资的有限合伙企业不作为国有股东认定，其所持上市公司股份的监督管理另行规定。

根据上述规定，鉴于金浦国调为有限合伙企业，且其第一大出资人不属于政府部门、机构、事业单位、境内国有独资或全资企业，因此，金浦国调不属于国有股东，无需办理国有股份股东标识。

二、 《问询函》问题 7.3

7.3 根据招股书披露的主要客户销售情况，2019 年前五大客户中新增一家 SIAMESE MEDICAL CO.,LTD 的泰国客户。另外，招股书披露泰国是发行人境外经销模式下的主要销售区域，实际控制人吴斌控制一家企业 Siam Tyirun，该企业尚未有实际经营业务，仅持有一处位于泰国的地块。

请发行人说明：（1）吴斌在泰国设立企业、持有地块的目的和原因，发行人未来在泰国的业务拓展计划，是否涉及销售模式转变，Siam Tyirun 与 SIAMESE MEDICAL CO.,LTD 是否存在关联关系；（2）报告期内向该客户各年销售的金额及收入占比；（3）分析 2019 年该客户销售金额大幅增加的原因，该客户终端销售的主要去向。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查以上情况，说明针对该客户的核查方式以及获得的核查结果，是否进行实地走访，对销售真实性发表明确意见。

回复：

就上述问询意见，本所律师进行了如下核查工作：

- （1）对吴斌及其配偶李晨就其在泰国设立企业、持有地块的目的和原因等事项进行访谈确认；
- （2）赴泰国对 Siam Tyirun 所持地块进行实地查看；
- （3）对吴志敏及吴斌就发行人未来在泰国的业务拓展计划等事项进行访谈确认；
- （4）取得发行人出具的关于在泰国开展业务计划的说明；
- （5）获取 Siam Tyirun 的公司注册文件复印件及翻译件；
- （6）获取 Siam Tyirun 所持地块权属证书复印件及翻译件；
- （7）获取 Nitipong Consultant Ltd. 针对 Siam Tyirun 出具的泰国法律意见书；
- （8）获取天润国际的公司注册信息；
- （9）获取 SIAMESE MEDICAL 的公司注册文件复印件及翻译件；
- （10）获取发行人与 SIAMESE MEDICAL 签署的销售合同、报告期向下游的销售明细、销售发票等；

（11）通过实地走访、视频访谈等形式对 SIAMESE MEDICAL 的主要负责人进行访谈，了解其基本情况、与发行人业务合作情况、经营模式、销售情况，下游客户情况，是否与发行人存在关联关系等信息；

（12）对 SIAMESE MEDICAL 报告期各期的销售额及应收账款、预收账款余额进行函证；将发行人账面数据与电子口岸申报出口信息进行逐笔核对；

（13）对 SIAMESE MEDICAL 执行细节测试，获取订单、提运单、报关单、运输凭证、销售发票等资料；

（14）对 SIAMESE MEDICAL 三家销售终端医院、透析中心进行实地访谈，了解终端与 SIAMESE MEDICAL 合作情况、发行人产品使用情况、使用透析人数、产品价格情况等；

（15）进行公开资料检索，查阅泰国肾脏病学会出具的行业市场报告，了解泰国体外循环血路市场规模及增长情况。

根据上述核查，本所律师出具回复意见如下：

（一）吴斌在泰国设立企业、持有地块的目的和原因，发行人未来在泰国的业务拓展计划，是否涉及销售模式转变，Siam Tyirun 与 SIAMESE MEDICAL CO.,LTD 是否存在关联关系

经本所律师访谈吴斌及其配偶李晨，其等在泰国设立企业、持有地块的目的和原因主要为拟在泰国进行房地产开发，并将开发的房地产用于出租。

根据发行人的说明及经本所律师与吴志敏及吴斌的访谈确认，（1）为避免国际贸易环境变化带来的风险，发行人考虑未来在泰国租赁厂房建立境外工厂向

境外客户销售产品。（2）根据发行人未来三年在泰国的业务拓展计划：（a）泰国市场仍将采用经销模式；（b）在目前的两家泰国经销商基础上，考察其他经销商的业务资质和销售渠道；（c）除体外循环血路的销售外，与经销商进行包括一次性使用动静脉穿刺器在内的其他产品的销售。（3）发行人未来仍将采用经销模式在泰国进行业务拓展，不涉及销售模式的转变。

根据 Nitipong Consultant Ltd.出具的泰国法律意见书，Siam Tyirun 的股东及持股情况如下：

股东名称/姓名	持股数量（股）	持股比例
天润国际	999,996	99.9996%
吴斌	1	0.0001%
张文宇	1	0.0001%
施科磊	1	0.0001%
Phimwalan Chimrueang	1	0.0001%
合计	1,000,000	100.0000%

其中，天润国际为吴斌的妻子李晨 100%持股并注册在香港的公司，吴斌担任 Siam Tyirun 的董事。

根据 SIAMESE MEDICAL 提供的公司注册信息并经本所律师与 Dittakorn Satetapong 访谈确认，SIAMESE MEDICAL 的股东及持股情况如下：

股东名称/姓名	持股数量（股）	持股比例
Dittakorn Satetapong	9,998	99.98%
Pheeraphong Phanboonkert	1	0.01%
Phimwalan Chimrueang	1	0.01%
合计	10,000	100.000%

SIAMESE MEDICAL 的董事为 Dittakorn Satetapong 、 Pheeraphong Phanboonkert 和 Phimwalan Chimrueang，实际控制人为 Dittakorn Satetapong。

经与吴斌访谈确认，泰国法律要求外国企业或自然人在泰国设立公司的，该公司应至少含有 1 名泰国股东。为满足该项要求，吴斌在筹划设立 Siam Tyirun 时邀请 SIAMESE MEDICAL 股东之一 Phimwalan Chimrueang 作为 Siam Tyirun 的泰国自然人股东并持有 1 股股份。

经与 SIAMESE MEDICAL 实际控制人、吴斌访谈确认及发行人确认，SIAMESE MEDICAL 的股东 Phimwalan Chimrueang 直接持有 Siam Tyirun 1 股股份，持股比例为 0.0001%，SIAMESE MEDICAL 与 Siam Tyirun 之间不存在关联关系；SIAMESE MEDICAL 与发行人之间的业务往来均系正常的商业合作，交易真实；SIAMESE MEDICAL 与发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

基于上述，本所律师认为，SIAMESE MEDICAL 与 Siam Tyirun 之间不存在关联关系。

（二）报告期内向该客户各年销售的金额及收入占比

报告期内，公司向 SIAMESE MEDICAL 的销售金额及收入占比如下：

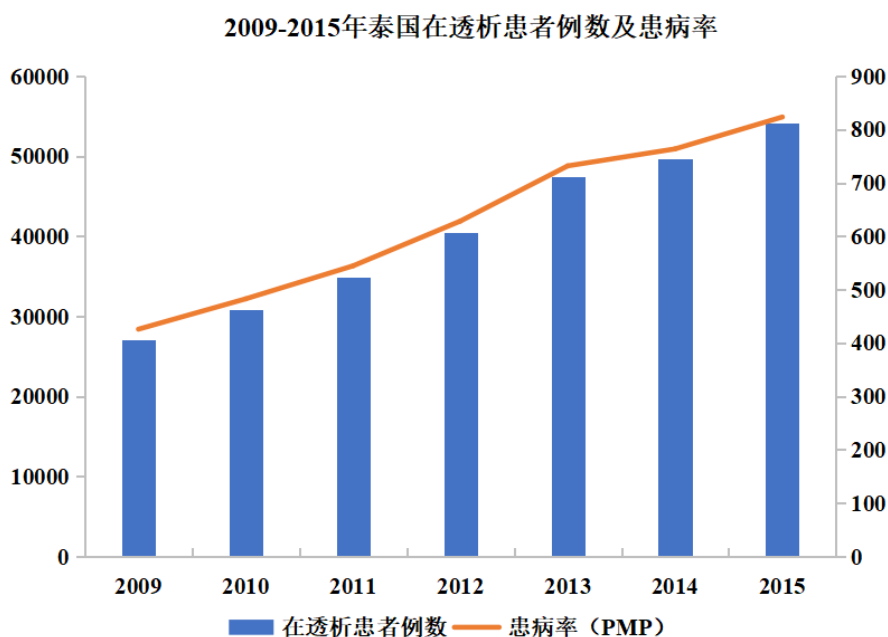
2019 年度		2018 年度		2017 年度	
金额（万元）	占营业收入比例（%）	金额（万元）	占营业收入比例（%）	金额（万元）	占营业收入比例（%）
1,063.46	3.36	329.49	1.28	312.67	1.30

报告期内，公司对 SIAMESE MEDICAL 的销售收入金额整体呈上升趋势。2017-2018 年度销售金额较为稳定，2019 年度销售金额有较大幅度增加。

（三）分析2019年该客户销售金额大幅增加的原因，该客户终端销售的主要去向

1、泰国体外循环血路市场概况

根据泰国肾脏病学会（The Nephrology Society of Thailand）出具的《2015 年度泰国肾脏替代疗法报告（Thailand Renal Replacement Therapy Year 2015）》，泰国血液透析患者已经从 2009 年的 2.71 万人快速增长至 2015 年的 5.41 万人，年均复合增长率达到 10.41%，整体增速较快，具体增长情况如下：



截至本补充法律意见书出具日，鉴于最新的泰国肾脏病学会的《2016-2019 年泰国肾脏替代疗法报告》尚未公开发布，发行人暂未获取泰国肾脏病学会关于泰国血液透析患者的最新数据。假设泰国血液透析患者 2015-2019 年保持年

均 5% 增长，2019 年预计达到约 6.58 万人。以每名患者每周平均接受 2.5 次血液透析治疗估算，2019 年度泰国体外循环血路产品使用套数约为 850 万套。

2、2019 年度 SIAMESE MEDICAL 向下游客户销售情况

SIAMESE MEDICAL 为泰国当地血液净化产品经销商，在泰国血液净化市场占有率占有较大的市场份额。发行人主要对 SIAMESE MEDICAL 销售体外循环血路产品，2017-2019 年，SIAMESE MEDICAL 对下游主要客户销售发行人产品的情况如下：

序号	名称	客户性质
2019 年度		
1	Grace Water Med Co., Ltd.	透析液生产厂商
2	Hemo Med Co., Ltd.	透析中心子公司
3	Pheonix Medical Co., Ltd.	透析中心/经销商
4	Boonyavet Hospital	医院
5	K.P.S.Medical Co., Ltd.	透析中心
2018 年度		
1	Grace Water Med Co., Ltd.	透析液生产厂商
2	Chamlong Srimuang Foundation	基金会下属透析中心
3	Boonyavet Hospital	医院
4	Srirattanakosin Foundation	基金会下属透析中心
5	Nakornthon Hospital	医院
2017 年度		
1	Grace Water Med Co., Ltd.	透析液生产厂商
2	Chamlong Srimuang Foundation	基金会下属透析中心
3	HD Medical Co., Ltd.	经销商
4	Boonyavet Hospital	医院
5	Nakornthon Hospital	医院

3、2019年发行人向 SIAMESE MEDICAL 销售金额大幅增加的原因

发行人向 SIAMESE MEDICAL 销售金额增加主要原因如下：

（1）泰国体外循环血路市场竞争格局发生变化，2018 年底，原泰国主要体外循环血路厂商之一 Kawasumi（日本川澄化学工业株式会社）因成本较高导致市场竞争力下降退出泰国市场；另一方面，SIAMESE MEDICAL 借助发行人人体体外循环血路的产品质量及成本优势成功抢占 Kawasumi 退出的市场份额，同时抢占其他厂商的泰国体外循环血路部分市场份额。

（2）泰国血液透析患者人数稳定增加，体外循环血路市场规模不断增长，下游终端透析中心、医院需求持续增长。

基于上述，本所律师认为，报告期内发行人对 SIAMESE MEDICAL 销售情况真实。

三、《问询函》问题 11

招股说明书披露，报告期内发行人多家关联方被注销、转让。请发行人说明：（1）上述公司的具体业务情况、是否存在因违反法律法规而受到行政处罚或其他重大违法违规行为；（2）上述公司办理注销或转让的原因；（3）报告期内与发行人是否存在关联交易或资金往来，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益的情形。

请发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

就上述问询意见，本所律师进行了如下核查工作：

- （1） 对被注销、转让关联企业负责人进行访谈；
- （2） 获取被注销、转让关联企业工商登记档案资料并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开途径查询；
- （3） 查询被注销、转让关联企业主管机关网站，确认该等关联企业报告期内是否存在因违反法律法规而受到行政处罚或其他重大违法违规行为；
- （4） 获取发行人收购泰瑞斯科技的内部决策文件、股权转让协议、评估报告、价款支付凭证；
- （5） 获取并查阅立信出具的《审计报告》；
- （6） 获取发行人报告期内银行流水；
- （7） 获取吴志敏、吴斌、陈宝海、陈玲儿等被注销、转让关联企业负责人对被注销、转让关联企业报告期内情况的确认函；
- （8） 获取发行人就被注销、转让关联企业报告期内与发行人不存在关联交易和资金往来，也不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益的情形出具的承诺函。

根据上述核查，本所律师出具回复意见如下：

（一）上述公司的具体业务情况、是否存在因违反法律法规而受到行政处罚或其他重大违法违规行为

经本所律师核查并对相关关联方负责人访谈确认，报告期内发行人关联方注销、转让的具体情况如下：

序号	关联方名称	原关联关系	关联关系解除情况	具体业务情况
----	-------	-------	----------	--------

1	宁波益生诺生物科技有限公司	吴志敏曾经持股53%，并任执行董事、法定代表人	吴志敏所持53%的股权已于2019年12月17日全部转让给该公司其他股东	尚未实际经营，计划从事干细胞药物的研发、生产和销售
2	宁波尚恒博华贸易有限公司	吴斌持股100%	2018年4月16日注销	注销前未实际开展经营活动
3	宁波天锐恒业投资管理合伙企业（有限合伙）	吴斌出资份额为99.90%，宁波尚恒博华贸易有限公司出资份额为0.10%	2018年2月26日注销	注销前未实际开展经营活动
4	宁波天信丰华投资管理合伙企业（有限合伙）	吴斌出资份额为99.90%，宁波尚恒博华贸易有限公司出资份额为0.10%	2018年2月24日注销	注销前未实际开展经营活动
5	宁波盈升康华贸易有限公司	陈宝海持股20%，任监事；陈盛亚持股80%，任执行董事兼总经理、法定代表人	2019年2月26日注销	注销前主营业务为X射线影像系统及设备、医用干式打印机及干式胶片的贸易
6	宁波市凌之贸易有限公司	陈玲儿持股90%，任监事	2019年1月21日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片的贸易
7	宁波甬策医疗器械有限公司	陈玲儿持股90%，任经理	2018年5月18日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片等售后服务
8	宁波聚和置业有限公司	凌世光持股22%	2019年10月12日注销	注销前未实际开展经营活动
9	宁波溢林企业管理有限公司	陈盛亚持股100%，任经理、执行董事、法定代表人	2019年2月15日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片等

				售后服务
10	宁波吉华医疗器械有限公司	陈宝海、陈玲儿担任董事；吴志敏曾担任董事长	2017年7月17日注销	注销前未实际开展经营活动
11	宁波环创国际贸易有限公司	陈宝海担任副董事长	2018年12月26日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片的贸易
12	宁波鄞州公林企业管理有限公司	陈林洋持股100%，并担任执行董事兼总经理	2018年3月20日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片等售后服务
13	宁波耀德医疗器械有限公司	陈林洋持股90%并担任经理	2018年8月15日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片等售后服务
14	宁波文康国际贸易有限公司	陈林洋持股90%并担任监事	2018年10月24日注销	注销前主营业务为X射线影像系统及设备、医用干式打印机及干式胶片的贸易
15	宁波健林医疗器械有限公司	陈林洋持股90%	2018年12月12日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片等售后服务
16	宁波鄞州亚巧企业管理有限公司	陈盛亚持股100%并担任执行董事兼总经理	2018年3月20日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片等售后服务
17	宁波玉亚医疗器械有限公司	陈盛亚持股90%并担任经理	2018年7月27日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片等

				售后服务
18	宁波琴亿医疗器械有限公司	凌世光持股 90%	2018 年 5 月 9 日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片等售后服务
19	宁波紫本进出口有限公司	凌世光持股 90% 并担任监事	2018 年 12 月 26 日注销	注销前主营业务为医用干式打印机及干式胶片的贸易
20	长春市嘉润小额贷款有限责任公司	李晨持股 20%，汤玫持股 10%，李宁持股 10%	2017 年 6 月 16 日注销	主营业务为办理各项小额贷款业务
21	东钱湖小贷	发行人曾持股 10%，吴志敏曾担任董事	2017 年 12 月 28 日发行人将其所持东钱湖小贷 10% 的股权转让给宁波天工凌屹工具有限公司，2018 年 12 月 29 日吴志敏辞去董事职务	主营业务为提供信贷服务

就陈林洋、陈盛亚夫妇曾控制的宁波盈升康华贸易有限公司、宁波溢林企业管理有限公司、宁波鄞州公林企业管理有限公司、宁波耀德医疗器械有限公司、宁波文康国际贸易有限公司、宁波健林医疗器械有限公司、宁波鄞州亚巧企业管理有限公司、宁波玉亚医疗器械有限公司等关联方，本所律师核查了该等关联方的工商登记资料并通过有关主管机关网站等公开渠道查询，查询结果显示该等公司报告期内不存在因违反法律法规而受到行政处罚或其他重大违法违规行为。

除此之外，本所律师核查了报告期内上述其他关联方的工商登记资料、对该等其他关联方原股东/现股东进行了访谈确认并经通过有关主管机关网站等公开

渠道查询，上述其他企业关联方报告期内不存在因违反法律法规而受到行政处罚或其他重大违法违规行为。

（二）上述公司办理注销和转让的原因

根据本所律师对注销关联方的原股东及转让关联方的转让方分别进行的访谈，发行人报告期内关联方注销、转让的原因如下：

序号	关联方名称	原关联关系	关联关系解除情况	注销/转让的原因
1	宁波益生诺生物科技有限公司	吴志敏曾经持股53%，并任执行董事、法定代表人	吴志敏所持53%的股权已于2019年12月17日全部转让给该公司其他股东	吴志敏需要将精力集中于发行人业务发展
2	宁波尚恒博华贸易有限公司	吴斌持股100%	2018年4月16日注销	未实际开展业务，股东同意注销
3	宁波天锐恒业投资管理合伙企业（有限合伙）	吴斌出资份额为99.90%，宁波尚恒博华贸易有限公司出资份额为0.10%	2018年2月26日注销	未实际开展业务，合伙人一致同意注销
4	宁波天信丰华投资管理合伙企业（有限合伙）	吴斌出资份额为99.90%，宁波尚恒博华贸易有限公司出资份额为0.10%	2018年2月24日注销	未实际开展业务，合伙人一致同意注销
5	宁波盈升康华贸易有限公司	陈宝海持股20%，任监事；陈盛亚持股80%，任执行董事兼总经理、法定代表人	2019年2月26日注销	股东业务调整需要
6	宁波市凌之贸易有限公司	陈玲儿持股90%，任监事	2019年1月21日注销	股东业务调整需要
7	宁波甬策医疗器械有限公司	陈玲儿持股90%，任经理	2018年5月18日注销	股东业务调整需要
8	宁波聚和置业有	凌世光持股22%	2019年10月12日注	股东业务调整需

	限公司		销	要
9	宁波溢林企业管理有限公司	陈盛亚持股 100%，任经理、执行董事、法定代表人	2019 年 2 月 15 日注销	股东业务调整需要
10	宁波吉华医疗器械有限公司	陈宝海、陈玲儿担任董事；吴志敏曾担任董事长	2017 年 7 月 17 日注销	因被吊销营业执照，后申请注销（注）
11	宁波环创国际贸易有限公司	陈宝海担任副董事长	2018 年 12 月 26 日注销	股东业务调整需要
12	宁波鄞州公林企业管理有限公司	陈林洋持股 100%，并担任执行董事兼总经理	2018 年 3 月 20 日注销	股东业务调整需要
13	宁波耀德医疗器械有限公司	陈林洋持股 90% 并担任经理	2018 年 8 月 15 日注销	股东业务调整需要
14	宁波文康国际贸易有限公司	陈林洋持股 90% 并担任监事	2018 年 10 月 24 日注销	股东业务调整需要
15	宁波健林医疗器械有限公司	陈林洋持股 90%	2018 年 12 月 12 日注销	股东业务调整需要
16	宁波鄞州亚巧企业管理有限公司	陈盛亚持股 100% 并担任执行董事兼总经理	2018 年 3 月 20 日注销	股东业务调整需要
17	宁波玉亚医疗器械有限公司	陈盛亚持股 90% 并担任经理	2018 年 7 月 27 日注销	股东业务调整需要
18	宁波琴亿医疗器械有限公司	凌世光持股 90%	2018 年 5 月 9 日注销	股东业务调整需要
19	宁波紫本进出口有限公司	凌世光持股 90% 并担任监事	2018 年 12 月 26 日注销	股东业务调整需要
20	长春市嘉润小额贷款有限责任公司	李晨持股 20%，汤玫持股 10%，李宁持股 10%	2017 年 6 月 16 日注销	由于公司经营缺乏专业人员，市场情况不好等原因，股东会决议解散并注销

21	东钱湖小贷	发行人曾持股 10%， 吴志敏曾担任董事	2017 年 12 月 28 日发 行人将其所持东钱湖 小贷 10% 的股权转让 给宁波天工凌屹工具 有限公司，2018 年 12 月 29 日吴志敏辞去董 事职务	综合考虑东钱湖 小贷近几年的经 营状况和未来发 展前景，发行人决 定转让其持有的 全部东钱湖小贷 股权
----	-------	-------------------------	--	---

注：根据宁波市工商行政管理局出具的《行政处罚决定书》（甬工商处字〔2005〕第 150_190 号），因宁波吉华医疗器械有限公司未按规定参加 2004 年度企业检验，宁波市工商行政管理局于 2005 年 8 月 20 日作出行政处罚决定吊销宁波吉华医疗器械有限公司的营业执照。2017 年 7 月 17 日，宁波市市场监督管理局向宁波吉华医疗器械有限公司出具《准予注销登记通知书》，准予其注销登记。

（三）报告期内与发行人是否存在关联交易或资金往来，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益的情形

经本所律师核查，报告期内发行人向天锐恒业收购了泰瑞斯科技 100% 的股权，该项股权收购构成关联交易，除此之外，发行人与上述已注销或转让的关联方之间不存在其他关联交易。

发行人向天锐恒业收购泰瑞斯科技 100% 股权的具体情况如下：

2017 年 10 月 27 日，发行人召开股东大会审议同意收购由天锐恒业持有的泰瑞斯科技 100% 的股权，关联股东吴志敏、吴斌、张文宇回避表决该项议案。

2017 年 11 月 28 日，立信会计师出具了信会师报字[2017]第 ZA51985 号《审计报告》，审计确认泰瑞斯科技截至 2017 年 9 月 30 日的净资产为-120.84 万元。

2017年11月28日，银信评估出具了编号银信评报字（2017）沪第1329号的《资产评估报告书》，以2017年9月30日为评估基准日，采用资产基础法对本次交易标的资产进行了评估。截至评估基准日，泰瑞斯科技股东全部权益价值评估值为24.41万元，股东全部权益价值增值145.26万元。评估增值主要系泰瑞斯科技无形资产（土地使用权）账面价值2,384.01万元与评估价值2,529.27万元差额145.26万元所致。

经本所律师核查，截至评估基准日2017年9月30日，泰瑞斯科技的注册资本尚未缴纳。2017年11月27日，转让方天锐恒业向泰瑞斯科技足额缴纳其认缴的注册资本3,500.00万元。

2017年11月30日，发行人与天锐恒业签订了《股权转让协议》，约定发行人向天锐恒业收购泰瑞斯科技100%股权，交易价格为3,400万元，较截至2018年11月30日泰瑞斯科技的期末净资产上浮34.64万元。根据发行人确认，上述股权收购交易价格系以银信评报字（2017）沪第1329号《资产评估报告书》评估确认的泰瑞斯科技截至2017年9月30日的净资产评估值及泰瑞斯科技截至2017年11月30日的账面净资产值为基础并经协商确定，定价公允，不存在利益输送的情形。

经本所律师查阅立信出具的《审计报告》、核查发行人报告期内银行流水、发行人出具的承诺并对上述关联方企业的主要负责人进行访谈，除天锐恒业与发行人前述关联交易外，上述其他关联方企业报告期内与发行人不存在关联交易和资金往来，也不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益的情形。

综上，本所律师认为：（1）上述报告期内注销、转让的关联方不存在因违反法律法规而受到行政处罚或其他重大违法违规行为；（2）除前述已披露的发行人向天锐恒业收购泰瑞斯科技 100% 的股权构成关联交易外，上述已注销、转让的关联方报告期内与发行人之间不存在其他关联交易或资金往来，不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益的情形。

四、《问询函》问题 22

根据公开资料，发行人曾提交主板首发申请，并于 2018 年 3 月 27 日提交发审会审议，审议结果为未通过。

请发行人说明：（1）前次申报简要过程，发审委否决意见和要求落实的主要问题，本次落实情况；（2）前次申报以来相关证券服务机构及签字人员是否发生变化；（3）本次申报和前次申报的信息披露是否存在较大差异，是否涉及会计调整事项。（4）请发行人提交申报主板上市时历次反馈及回复备查。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查以上事项，并就前次申报待落实事项是否已整改落实进行核查，发表明确意见。

回复：

（一）前次申报简要过程，发审委否决意见和要求落实的主要问题，本次落实情况

1、发行人前次申报上交所主板的简要过程

2017 年 4 月 13 日，发行人向中国证监会提交首次公开发行股票并在主板上市申请材料；

2017年4月24日，中国证监会向发行人下发《中国证监会行政许可受理通知书》（170661号），受理发行人的首次公开发行股票并在上交所主板上市申请；

2017年4月28日，中国证监会官网披露了发行人首次公开发行股票并在上交所主板上市招股说明书申报稿；

2017年9月15日，中国证监会下发《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（170661号），发行人首次公开发行股票并在上交所主板上市项目进入反馈审核阶段；

2018年2月5日，中国证监会官网披露了发行人首次公开发行股票并在上交所主板上市招股说明书预先披露更新稿；

2018年3月27日，中国证监会第十七届发审委召开2018年第51次发审委会议，发行人首次公开发行股票并在上交所主板上市申请未获审核通过。

2018年6月25日，中国证监会向发行人下发《关于不予以核准宁波天益医疗器械股份有限公司首次公开发行股票申请的决定》（证监许可[2018]1024号）。

2、中国证监会发审委否决意见和要求落实的主要问题及本次落实情况

根据《关于不予以核准宁波天益医疗器械股份有限公司首次公开发行股票申请的决定》（证监许可[2018]1024号），中国证监会发审委对发行人首次公开发行股票并在上交所主板上市申请的否决意见如下：

“发审委在审核中关注到，你公司存在以下情形：

你公司报告期内经销收入占主营业务收入 96% 以上，第一大经销商宁波汉博国际贸易有限公司以外销为主。你公司未充分说明并披露终端客户销售的具体情况，未充分说明并披露销售人员数量少、销售费用率低于行业可比公司的原因及合理性。此外，你公司亦未充分说明并披露 2017 年收购关联方泰瑞斯科技有限公司的原因和必要性。

鉴于上述情形，发审委认为，你公司存在信息披露不完整的情形，不符合《首次公开发行股票并上市管理办法》（证监会令第 122 号）第四十一条的相关规定。

发审委会议以投票方式对你公司的首次公开发行股票并上市申请进行了表决，同意票数未达到 5 票，申请未获通过。根据《证券法》《首次公开发行股票并上市管理办法》和《中国证监会监督管理委员会发行审核委员会办法》等有关规定，现依法对你公司的首次公开发行股票并上市申请作出不予核准的决定。”

发审委要求落实的主要问题及落实情况如下：

问题 1：你公司报告期内经销收入占主营业务收入 96% 以上，第一大经销商宁波汉博国际贸易有限公司以外销为主。你公司未充分说明并披露终端客户销售的具体情况。

（1）销售模式

1) 发行人销售模式

公司目前采用经销方式为主、直销方式为辅的销售模式。公司主营业务收入中经销与直销模式的构成如下：

单位：万元

销售模式	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
经销	25,699.98	82.25	24,499.91	97.89	23,149.43	97.35
直销	5,547.53	17.75	527.06	2.11	629.34	2.65
合计	31,247.50	100.00	25,026.96	100.00	23,778.77	100.00

①经销模式

在经销模式下，公司将产品销售给经销商，再由经销商将产品销售给终端用户（医院及其他医疗机构）。公司所采用的经销模式均为买断式经销，公司将产品销售给经销商后，经销商根据当地市场情况自行销售、自负盈亏。

发行人采用经销模式的主要原因在于：医用耗材行业的终端用户为数量众多、区域分布较广的医疗机构，且各医疗机构对供应商的要求差异较大。同时，医疗器械使用时需具备较强的专业性，公司需要对医疗机构进行较为全面的服务支持，客户维护难度较高。采用经销模式有利于形成生产、销售、服务的专业化分工，将量大繁琐、技术要求较低的沟通维护及初级的售后服务转移至经销商，有助于节约企业经营成本，提升企业经营效率，实现公司产品的迅速覆盖。

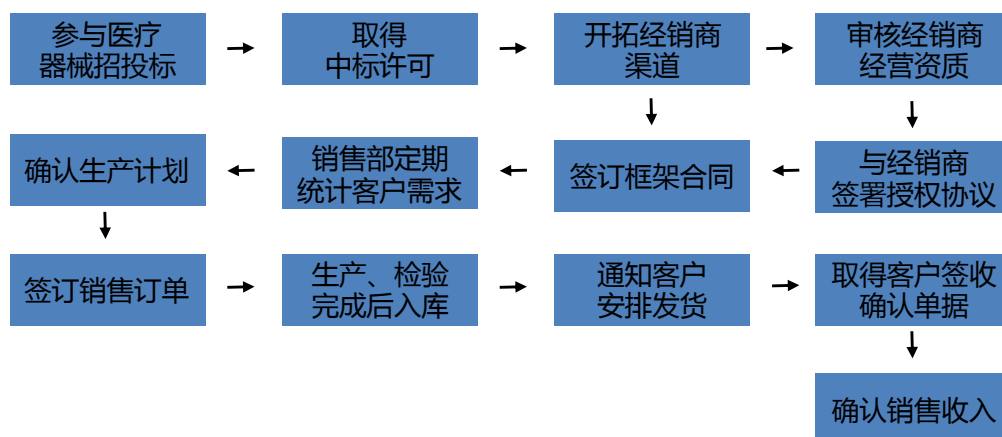
公司的经销模式可分为境内经销模式和境外经销模式。

a.境内经销模式

境内经销模式下，公司将产品销售给境内经销商，由经销商将产品销售给终端用户。

境内医用耗材的最终销售主要通过各级政府卫生部门或医疗机构组织的医疗器械招投标方式进行，医疗器械招投标环节决定了医用耗材最终销售给医疗机构的价格。在获得各级政府卫生部门或医疗机构的中标许可后，公司进行经销商渠道开发。在取得经销商的医疗器械经营资质证明后，公司与经销商签订授权协议，授权经销商可以在指定的医疗机构或者在指定的地区范围内进行销售，从而保证产品的可追溯性，并避免经销商之间的恶性竞争。

境内经销模式下，公司的销售流程如下图所示：



与经销商签署授权协议后，公司与经销商签署框架合同，约定质量要求、技术标准以及退换货事项等。公司销售部定期统计客户需求，在确认生产安排后与客户签订销售订单。产品检验合格并入库后，销售部通知客户安排发货、验货等事宜。公司按照协议、订单交付商品并取得客户出具的确认单据后确认收入。财务部在销售过程中负责收款结算等相关事宜。

公司销售部负责对经销商进行管理和维护，同时，公司通过提供技术支持、产品培训等方式帮助经销商进行市场开拓，增强经销商与公司之间的粘性。

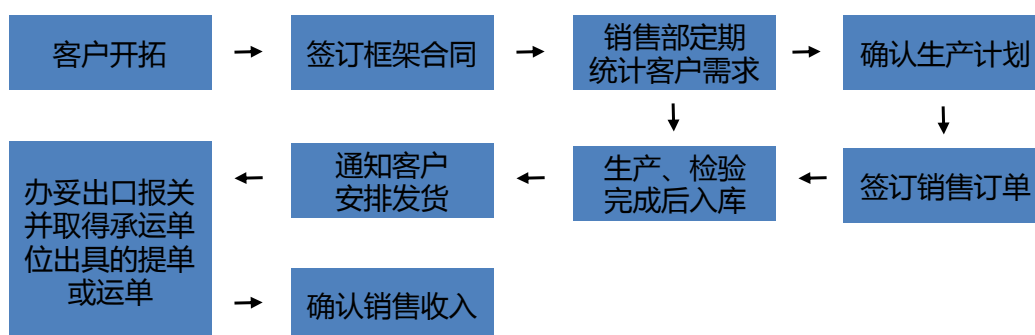
从区域分布情况看，报告期内发行人境内经销商区域覆盖全国 31 个省市，并主要集中在华东地区。

在产品最终销售给境外终端用户的情况下，公司将产品销售给出口经销商，由经销商自行报关并出口。

公司通过境内经销商向境外终端客户销售的产品主要包括喂食器、喂液管、体外循环血路等。其中，喂食器与喂液管产品由公司采用 OEM 方式进行生产。

b.境外经销模式

境外经销模式下，公司将产品销售给境外经销商，由境外经销商将产品销售给境外终端用户。公司境外经销模式的流程如下图所示：



公司与经销商签署框架合同，约定质量要求、技术标准以及退换货事项等。公司销售部定期统计客户需求，在确认生产安排后，根据原材料价格与加工成本确定定价基准，与客户协商确定交易价格，签订销售订单。公司根据订单安排生产计划并组织生产。产品检验合格并入库后，销售部发货并通知客户安排验货等事宜。公司在办妥出口报关并取得承运单位出具的提单或运单后，确认销售收入。财务部在销售过程中负责收款结算等相关事宜。

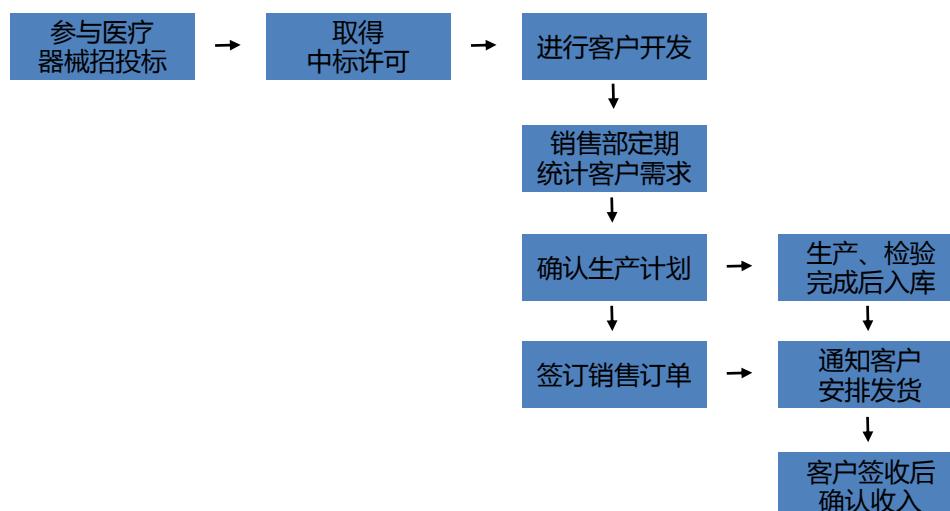
在境外经销模式下，公司销售的产品主要为体外循环血路产品。报告期内，公司境外经销模式的销售区域覆盖亚洲、欧洲、南美、非洲等国家和地区，其中泰国与欧洲是公司境外经销模式下的主要销售区域。

②直销模式

a.境内直销模式

在境内直销模式下，公司将产品销售给医疗机构等终端用户，主要为宁波市及其周边的医疗机构。宁波市及其周边地区距离公司较近，公司为客户开拓和维护而投入的资源相对较少，对应的成本较低，直接面向最终客户具有一定的定价优势；另一方面，保留宁波及周边地区的各类型医院等直销客户，有助于公司及时获取医用耗材市场的行业及终端信息，了解临床实践的需求，从而对产品进行更加契合临床需求的研发。

公司主要通过参与国内各级卫生部门或医疗机构组织的医疗器械招标，从而直接向该地区的终端客户进行销售。公司直销给医疗机构的销售流程如下图所示：



在获得各级政府卫生部门或医疗机构的中标许可后，公司进行客户开拓工作。在与客户达成合作意向后，公司销售部定期统计客户需求，在确认生产安排后与客户签订销售订单。产品检验合格并入库后，销售部通知客户安排发货、验货等事宜。公司将商品按照协议、订单规定运至约定交货地点，并取得客户出具的确认单据后确认收入。财务部在销售过程中负责收款结算等相关事宜。

b.境外直销模式

在境外直销模式下，公司按照合同约定内容办妥商品出口报关手续并取得承运单位出具的提单或运单后确认销售收入。公司采用直销模式的客户主要为美国 NeoMed，公司与 NeoMed 之间为 OEM 模式，主要销售产品为喂食器和喂液管。

2) 可比公司销售模式

根据可比公司的年度报告，其销售模式及占比情况如下：

公司	销售模式	经销收入 占比	直销收入 占比
三鑫	按公司产品类型和客户类型的特点不同，公司实行经销	2018 年度	2018 年度

医疗	和直销相结合的销售模式，并以经销为主，直销为辅。 （1）经销模式：由于公司产品主要是应用于临床的医用耗材，终端客户主要为医院等医疗机构，存在数量众多、分布广泛、需求各异的特点，借助经销商的渠道和资源能够更快速的开展业务。 （2）直销模式：公司对于自身内部销售资源可直接覆盖的区域，实行直销的销售模式，直销模式有利于公司自主掌控市场资源。	78.85%	21.15%
维力 医疗	公司产品的销售包括三种类型：直接外销、间接外销和内销。 直接外销、间接外销均通过经销商完成销售。公司的外销多采取 OEM/ODM。 在内销中，公司主要采取经销商销售模式，使用自主品牌，通过各省市经销商覆盖区域内各级医疗机构。	未披露	未披露
康德 莱	国内销售模式：公司无菌产品在国内采用以代理经销为主的销售模式。 出口销售模式：公司的外销主要为经销+项目合作模式进行销售。	2019 年度 国内经销 61.64%	2019 年度 国内直销 38.36%
发行 人	经销方式为主、直销方式为辅。	2019 年度 82.25%	2019 年度 17.75%

注：三鑫医疗 2019 年年度报告未披露经销、直销占比。

发行人的销售模式与同行业可比公司基本一致，均采用经销方式为主、直销方式为辅的模式，符合发行人所在医疗器械行业的销售模式特点。

（2）终端客户销售的具体情况

发行人经销商主要分为宁波汉博、知名设备商和其他经销商等类型，对应的终端客户销售具体情况如下：

1) 宁波汉博-第一大客户终端销售情况

①宁波汉博基本情况

2017-2018 年度，发行人第一大客户为宁波汉博，最终销售给 NeoMed。2019 年度发行人第一大客户变为 NeoMed，宁波汉博变为发行人第二大客户。其基本情况如下：

名称	宁波汉博国际贸易有限公司
注册资本	人民币 1,000 万元
法定代表人	俞建华
股权结构	宁波汉科医疗器械有限公司持股 100%
实际控制人	张建明
成立日期	2007 年 1 月 23 日
住所	浙江省慈溪市长河镇工业区三横路 288 号 A305
主营业务	自营和代理货物和技术的进出口

②NeoMed 基本情况

NeoMed 是一家专注于为新生儿提供肠内营养的美国医疗器械公司，于 2019 年 7 月被美国上市公司 Avanos Medical,Inc.[AVNS.N] 收购。Avanos Medical,Inc.[AVNS.N] 是一家全球性企业，旨在通过防止感染、消除疼痛来推动医疗保健事业的发展。2014 年，Avanos Medical 从世界 500 强企业金佰利（Kimberly-Clark）公司拆分上市。按照 2020 年 5 月 13 日的收盘价计算，Avanos Medical 的市值约 12.31 亿美元。

③与宁波汉博、NeoMed 的交易模式变更

发行人与宁波汉博、Synecco 和 NeoMed 自 2006 年至 2019 年 7 月初，进行喂食器和喂液管等医疗器械产品的 OEM 方式合作，Synecco 通过其境内代理商

宁波汉博委托发行人生产喂食器、喂液管等产品，宁波汉博将自发行人处采购的喂食器、喂液管等产品提供给 Synecco，并由 Synecco 最终销售给美国的 NeoMed。

2019年6月7日，NeoMed 向发行人发出邮件通知，NeoMed 与 Synecco 已无合同关系，NeoMed 将会直接和生产厂家合作。2019年7月，NeoMed 被 Avanos Medical [AVNS.N]收购后，改为直接向发行人采购，由发行人将产品直接销售给 NeoMed。

上述交易模式变更具备合理性，具体如下：

a.喂食器、喂液管的最终客户不变

虽然 2019 年 7 月后，发行人喂食器、喂液管的销售主要由宁波汉博经销变成了公司直接销售给 NeoMed，但是该等产品的最终主要客户始终没变，为 NeoMed。

b.天康医疗[835942.OC]有同样的合作模式变化

新三板企业天康医疗[835942.OC]为安徽的一家从事一次性静脉留置针、安全自毁式注射器、自毁式注射器、输液器、输血器等系列医疗耗材产品的研发、生产和销售的公司。天康医疗也为 NeoMed 通过 OEM 方式提供喂食器的生产，在 2017 年至 2019 年上半年，均通过宁波汉博经销。根据对 NeoMed 的访谈了解，2019 年 7 月后，天康医疗也直接销售给 NeoMed。根据天康医疗 2019 年年度报告披露，其 2019 年度的前两大客户分别为宁波汉博和 NeoMed；根据 2019 年半年度报告披露，宁波汉博为其 2019 年上半年的第一大客户，而 NeoMed 并未出现在其 2019 年上半年的前五大客户中。

2) 知名设备商的终端销售情况

报告期内，公司经销商中的知名设备商主要包括费森尤斯医疗、百特医疗、尼普洛、美敦力和贝朗医疗，均为涉足血液净化领域的大型跨国企业，均具有严格的内控制度。知名设备商主要采购发行人的体外循环血路，搭配其自身血液透析产品如透析器等，最终销售给终端医疗机构。

上述知名设备商中，费森尤斯医疗和百特医疗属于发行人前五大客户，其对应或服务的 5 家主要终端医院如下：

客户	终端医院
费森尤斯医疗	上海交通大学医学院附属仁济医院
	无锡市人民医院
	四川省人民医院
	中国人民解放军第三〇七医院
	解放军沈阳军区总院
百特医疗	四川大学华西医院
	湖南省人民医院
	郑州大学第一附属医院
	中南大学湘雅医院
	湖北省人民医院

(3) 其他经销商的终端销售情况

报告期内，发行人与其他经销商合作方式为采取医院授权模式，销售部门设有专职岗位，负责经销商的授权审批与信息统计，便于发行人及时掌握产品所涉及的终端医院；发行人与经销商在销售协议中约定，“需方（经销商）需建立可追溯到所有客户的销售档案和分户台账”。发行人销售部门可以抽查经销商的销

售流向情况和向下游的销售凭证，统计和分析经销商销售情况，以便发行人及时掌握市场需求及质量反馈。

发行人前五大客户属于其他经销商的客户包括 SIAMESE MEDICAL、上海强健医疗器械有限公司和南京天问医疗科技有限公司，其对应或服务的 5 家主要终端医院如下：

客户	终端医疗机构名称
SIAMESE MEDICAL	Hemo Med Co, Ltd.
	Pheonix Medical
	Boonyavet Hospital
	Chamlong Srimuang Foundation
	K.P.S.Medical Co, Ltd.
上海强健医疗器械有限公司（注）	上海长海医院（海军军医大学第一附属医院）
	上海交通大学医学院附属新华医院
	上海市第一人民医院
	上海交通大学医学院附属瑞金医院
	上海市长宁区同仁医院
南京天问医疗科技有限公司	江苏省人民医院
	南京医科大学第二附属医院
	东南大学附属中大医院
	无锡市第三人民医院
	无锡市第五人民医院

注：上海强健包括：上海强健医疗器械有限公司、上海安奇达医疗器械有限公司、上海康合医疗器械有限公司、安徽龙禾医疗器械有限公司、杭州龙禾医疗器械有限公司，上述公司均受自然人蒋东勇控制。

问题 2：你公司未充分说明并披露销售人员数量少、销售费用率低于行业可比公司的原因及合理性。

（一）结合收入金额和销售人数，分析公司人均销售额，并对比可比公司人均销售额情况，说明差异以及差异原因

1、发行人人均销售额

发行人与宁波汉博、Synecco 和 NeoMed 自 2006 年开始，进行喂食器和喂液管等医疗器械产品的 OEM 方式合作。2019 年 7 月，NeoMed 被 Avanos Medical [AVNS.N]收购后，改为直接向发行人采购，由发行人将产品直接销售给 NeoMed。上述业务一直由实际控制人吴志敏开拓并直接负责，其薪酬计入管理费用，计算销售人员人均销售额时将该部分剔除。

报告期内，公司销售人员的人均销售额如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	31,630.07	25,821.12	24,001.32
其中：宁波汉博	2,305.24	4,880.19	5,364.92
NeoMed	5,024.27		
月均销售人员数量	32	34	29
人均销售额	759.39	615.91	642.63

注：月均销售人员数量=每月发薪的销售人员数量之和/月数；

2、人均销售额与可比公司对比分析

报告期内，公司人均销售额与同行业可比上市公司对比分析如下：

单位：万元

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三鑫医疗	522.95	450.26	354.27
维力医疗	471.00	433.62	629.89
康德莱	387.40	683.99	525.69
行业平均值	460.45	522.62	503.28

本公司	759.39	615.91	642.63
-----	--------	--------	--------

注：康德莱销售人员数量在 2019 年度增加较多，导致人均销售额显著下降。

数据来源：Wind

公司人均销售额高于行业平均值，主要原因如下：

（1）境内直销模式占比较低

境内直销模式下，每个销售人员需要直接负责一定区域内的几家医院。境内经销模式下，每个销售人员可以对接大量的经销商，负责的销售区域更广。因此，境内直销模式下同样的销售额需要的销售人员远多于经销模式。相应的，境内经销模式下的人均销售额也大于直销模式。

公司境内直销模式占比与同行业可比上市公司对比分析如下：

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三鑫医疗（未区分境内外）	未披露	21.15%	25.69%
维力医疗	未披露		
康德莱	38.36%	29.69%	34.69%
本公司	2.22%	2.24%	2.78%

数据来源:Wind

由上表可见，公司境内销售主要采用经销模式，直销比例远低于同行业可比上市公司，因此人均销售额较高。公司的销售团队与大量经销商保持良好的合作关系，公司的销售团队人数能够满足目前的销售业务需求。公司也在积极拓展销售网络，扩充销售队伍，更好的满足市场需求。

（2）前五大客户占比较高

公司与费森尤斯医疗和百特医疗等行业内的巨头公司保持着多年稳定且持续增长的业务合作。2017年至2019年，费森尤斯医疗和百特医疗两大客户产生的收入分别为2,279.36万元、1,987.68万元和3,205.01万元，导致公司人均销售额较高。

前五大客户占营业收入比例与同行业可比上市公司对比分析如下：

公司	2019年度	2018年度	2017年度
三鑫医疗	13.54%	14.73%	22.16%
维力医疗	19.26%	21.55%	22.63%
康德莱	19.86%	24.64%	27.49%
行业平均值	17.55%	20.31%	24.09%
本公司	36.66%	35.10%	45.16%

数据来源:Wind

同时，公司前五大客户的收入占比高于同行业可比上市公司，因此相应需要的销售人员较少，人均销售额较高。

（3）产品质量稳定

公司在行业内具有较高的品牌效应及知名度，客户关系较为稳定。公司最早致力于拓展华东市场业务，受到同样在华东市场寻求高质量且具有成本优势的血路管生产商的费森尤斯医疗和百特医疗等知名业内公司的青睐，逐渐打开了品牌知名度。发行人主要经销商均是与发行人保持常年合作关系的客户，合作关系稳定，相应的销售人员需求较低，人均销售额因而较高。

（二）发行人不存在压低销售费用、体外支付销售费用以扩大利润的情况。

报告期内公司各期销售费用主要项目金额及所占比例如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运费	571.15	40.29%	446.55	35.47%	442.91	44.46%
职工薪酬	378.24	26.68%	356.34	28.31%	295.94	29.71%
推广服务费	171.96	12.13%	254.80	20.25%	125.65	12.61%
差旅费	132.81	9.37%	105.24	8.36%	59.47	5.97%
业务招待费	152.89	10.78%	68.10	5.41%	62.28	6.25%
其他	10.59	0.75%	27.76	2.21%	9.84	0.99%
合计	1,417.63	100.00%	1,258.80	100.00%	996.10	100.00%
占营业收入比例	4.48%		4.88%		4.15%	

报告期内，公司销售费用金额分别为 996.10 万元、1,258.80 万元及 1,417.63 万元，占各期营业收入的比重分别为 4.15%、4.88%、4.48%。公司销售费用金额的上升，与营业收入变动趋势基本一致，销售费用占营业收入的比例基本稳定。

报告期内，公司销售费用主要由运费、职工薪酬和推广服务费构成，该三项占销售费用的比重合计为 86.78%、84.03%及 79.10%。该三项费用占销售费用比例与同行业可比公司比较如下：

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三鑫医疗	88.46%	86.72%	80.57%
维力医疗	75.24%	77.56%	72.19%
康德莱	74.34%	70.31%	74.06%
行业平均值	79.35%	78.20%	75.61%
本公司	79.10%	84.03%	86.78%

数据来源：Wind

报告期内，公司销售费用率低于同行业可比上市公司三鑫医疗、维力医疗和康德莱。主要是由于：（1）发行人销售区域较为集中，境内客户主要集中在浙

江省、上海市、江苏省等长三角地区，运输半径较短，运费相对便宜；（2）发行人销售规模小于以上三家可比公司，发行人销售人员数量也少于可比公司。因此，发行人销售费用中的职工薪酬金额小于可比公司。（3）发行人产品质量稳定，具有较高的品牌知名度，主要经销商均是与公司保持常年合作的客户，合作关系稳定，产品推广费用较低。

公司销售费用构成与可比公司一致，运费、职工薪酬和推广服务费合计均占到销售费用的 80%左右。以下对发行人运费、职工薪酬及业务宣传和推广费占营业收入比例进行逐项对比分析：

1、运费

报告期内，发行人销售费用中的运费分别为 442.91 万元、446.55 万元及 571.15 万元，运费费用率分别为 1.85%、1.73%及 1.81%，占营业收入比例较为稳定。

发行人产品配送方式分为物流运输、快递运输、送货上门、客户自提。采用送货上门方式的主要为直销客户以及最终客户为宁波周边医院的经销商。除少数情况下采用客户自提方式外，运费均由发行人承担。

从销售模式看，发行人销售费用中运费主要包括内销业务中由发行人承担的运费以及外销业务送至港口部分的运费。

报告期内，公司运输费用率与同行业公司比较如下表所示：

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三鑫医疗	5.70%	5.01%	4.45%
维力医疗	1.80%	2.27%	2.24%
康德莱	1.88%	2.41%	2.47%
发行人	1.81%	1.73%	1.85%

数据来源：Wind

2019 年度，公司运输费用率和同行业可比公司维力医疗和康德莱基本一致；2017-2018 年度，公司运输费用率略低于维力医疗和康德莱，主要原因系发行人华东地区销售收入占境内主营业务收入比例分别为 76.62%、75.89% 及 73.71%，销售区域集中度较高。发行人生产场所均位于浙江省宁波市，境内客户主要集中在浙江省、上海市、江苏省等长三角地区，境外客户也主要运送至宁波及上海港口，运输半径较短，平均运费较低。

同行业可比公司中，三鑫医疗位于江西南昌，维力医疗位于广州，康德莱位于上海，因此三鑫医疗的运输费用率高于同行业其他公司。

2、职工薪酬

报告期内，公司销售人员职工薪酬分别为 295.94 万元、356.34 万元及 378.24 万元，月均销售人员数量分别为 29 人、34 人及 32 人。

（1）报告期内销售人员人均年薪酬与可比公司对比分析如下：

单位：万元/年

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度	三年年均薪酬
三鑫医疗	19.52	10.79	7.43	12.58
维力医疗	20.99	16.64	16.64	18.09
康德莱	13.00	19.11	14.06	15.39
发行人	11.82	10.48	10.20	10.84

数据来源：Wind

报告期内，公司营业收入的增长导致销售人员的奖金持续增长，销售人员人均年薪呈持续增长趋势。

同行业可比公司中，康德莱位于上海，维力医疗位于广州，2017-2019 年度的三年平均薪酬处于行业较高水平；三鑫医疗位于江西，发行人位于宁波市鄞州区，2017-2019 年度的三年平均薪酬略低，具有一定的合理性。

（2）与当地平均工资比较

根据宁波市统计局 2019 年 6 月发布的《2018 年宁波市全部单位在岗职工平均工资统计公报》，2018 年宁波市全部单位在岗职工平均工资为 70,780 元。根据发行人所在的宁波市鄞州区的统计局 2020 年 3 月发布的《2019 年宁波市鄞州区国民经济和社会发展统计公报》，2019 年全区人均工资性收入为 42,757 元。发行人销售人员的薪酬远高于宁波市和鄞州区的人均工资，薪酬水平在当地具有较强竞争力。

3、推广服务费

报告期内，公司推广服务费用率与同行业可比上市公司比较分析如下：

可比公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三鑫医疗	3.03%	3.11%	2.01%
维力医疗	3.07%	1.59%	1.24%
康德莱	2.24%	0.53%	0.40%
发行人	0.54%	0.99%	0.52%

数据来源：Wind

注：关于业务宣传及市场推广费，发行人在“推广服务费”科目列示，三鑫医疗在“市场推广费”及“广告宣传费”科目列示，维力医疗在“会务及展览费”科目列示、康德莱在“展览费”、“宣传及推广支出”与“样品费”科目列示

在境内直销模式下，生产厂商需要举办较多的推广活动，向医疗机构宣传推广自己公司的产品；而境内经销模式下，向医疗机构的销售由经销商完成，相应的宣传推广工作由经销商完成，因此经销模式下，推广服务费较少。

公司境内直销模式占比与同行业可比上市公司对比分析如下：

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三鑫医疗（未区分境内外）	未披露	21.15%	25.69%
维力医疗	未披露		
康德莱	38.36%	29.69%	34.69%

本公司	2.22%	2.24%	2.78%
-----	-------	-------	-------

数据来源:Wind

由上表可见，公司境内直销比例远低于同行业可比上市公司，因此推广服务费占销售收入比例低于同行业可比上市公司。

问题 3：你公司亦未充分说明并披露 2017 年收购关联方泰瑞斯科技有限公司的原因和必要性

发行人收购泰瑞斯科技 100% 股权的主要原因及商业合理性如下：

1、2016 年 5 月起，吴斌担任发行人董事、副总经理并主管公司销售部门。随着发行人生产经营规模逐步扩大，吴斌希望将主要时间精力用于发行人的经营、管理与销售业务拓展；

2、发行人收购泰瑞斯科技后，避免了泰瑞斯科技未来经营发展与发行人构成同业竞争的可能；

3、泰瑞斯科技纳入发行人体系，有利于发行人利用好泰瑞斯科技的土地资源及位于宁波高新区的区位优势。

（二）前次申报以来相关证券服务机构及签字人员是否发生变化

前次申报与本次申报的中介机构及经办人员如下：

项目	前次申报	本次申报
保荐人（主承销商）		
机构名称	海通证券股份有限公司	国泰君安证券股份有限公司
保荐代表人	苏安弟、张晓峰	罗汇、沈一冲
项目协办人	吴逸	耿志伟

项目	前次申报	本次申报
律师事务所		
机构名称	上海市锦天城律师事务所	上海市锦天城律师事务所
经办律师	孙林、宋正奇、彭昕	孙林、王高平、邓颖
会计师事务所		
机构名称	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
经办注册会计师	肖菲、徐萍	肖菲、叶云

前次申报与本次申报的中介机构及经办人员相比，律师事务所及会计师事务所未发生变化，经办律师及经办注册会计师有部分人员变化，但两次 IPO 申报的项目组负责人相同。

保荐机构由海通证券股份有限公司更换为国泰君安证券股份有限公司，保荐机构的经办人员与前次申报均不相同。

（三）本次申报和前次申报的信息披露是否存在较大差异，是否涉及会计调整事项

1、本次申报与前次申报信息披露存在差异的主要原因

公司前次申报上交所主板的信息披露与本次申报科创板信息披露存在差异的主要原因为：

（1）前次申报主要按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格

式准则第 9 号——首次公开发行股票并上市申请文件（2006 年修订）》等有关规定履行信息披露义务，本次申报主要按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 42 号——首次公开发行股票并在科创板上市申请文件》等有关规定履行信息披露义务，两者依据的有关规定要求不一致导致信息披露存在差异。

（2）前次申报的报告期为 2014 年至 2017 年，本次申报的报告期为 2017 年至 2019 年，由于两次申报的报告期不一致，对公司基本情况、行业、业务、财务数据等方面进行更新导致信息披露存在差异。

2、本次申报和前次申报的信息披露差异情况

本次申报和前次申报的信息披露差异情况主要如下：

（1）非财务信息部分

序号	具体内容	本次申报文件	前次申报文件	差异说明
1	本次发行概况	本次公开发行股票数量不超过 1,473.6842 万股（不包括因主承销商选择行使超额配售选择权发行股票的数量），发行后总股本不超过 5,894.7368 万股	公司首次公开发行股票数量不超过 1,400 万股（含本数），发行后总股本不超过 5,600 万股	本次申报发行前注册资本发生变化
2	风险因素	从政策及行业监管风险、技术风险、经营风险、内控风险、财务风险、法律	从市场风险、经营风险、技术风险、管理风险、税收优惠政策变动风险、募	本次申报根据科创板披露有关要求并结合公司经营情况更新有关风险因素

序号	具体内容	本次申报文件	前次申报文件	差异说明
		风险、发行失败风险及募投项目实施风险等方面披露公司面临的主要风险	投项目实施风险和实际控制人不当控制风险等方面披露公司面临的主要风险	的披露
3	历史沿革	披露有限公司及股份公司设立及报告期内股本变动情况	披露从有限公司设立至2016年6月股本变动情况	两次申报报告期不同，且披露要求不同
4	主要股东及股权结构情况	发行人股东为吴志敏、吴斌、金浦国调、丁晓军、张文字，本次申报披露最新股权结构相关情况	发行人股东为吴志敏、吴斌、丁晓军、张文字相关情况，前次申报披露当时股权结构相关情况	2019年12月，发行人新增持股5%以上股东金浦国调
5	董事及核心技术人员	发行人董事为吴志敏、吴斌、张重良、夏志强、蔡珊明、李琳、奚盈盈；核心技术人员为吴志敏、潘芳、岳泉、张路	发行人董事为吴志敏、吴斌、张重良、丁晓军、蔡珊明、叶卫国、李琳；核心技术人员为吴志敏、潘芳、岳泉	原独立董事叶卫国去世，补选独立董事奚盈盈；原董事丁晓军因个人原因辞职，补选金浦国调代表夏志强担任董事；新增核心技术人员张路
6	主营业务、主要产品及业务模式情况	主要从事血液净化及病房护理领域医用高分子耗材等医疗器械的研发、生产与销售，主要产品包括血液净化装置的体外循环血路、一次性使用动静脉穿刺器、一次性使用一体式吸氧管、喂食器及喂液管等	主营业务为血液净化及病房护理领域医用高分子耗材等医疗器械的研发、生产与销售。公司产品主要包括体外循环血路、一次性使用机用采血器、一次性使用一体式吸氧管、喂食器、喂液管等产品	为突出公司的业务结构及发展特点，对产品有关描述进行重新梳理及数据更新，结合公司最新业务特点和发展状况对相关数据等内容进行更新
7	房屋及土	泰瑞斯科技持有浙	泰瑞斯科技持有浙	泰瑞斯科技于2019

序号	具体内容	本次申报文件	前次申报文件	差异说明
	地使用权 属证书	(2019)宁波市(高新) 不动产权第0447436号 不动产权证书	(2016)宁波市(高新) 不动产权第0083451号 不动产权证书	年12月换发不动产权证书,本次申报进行更新披露
8	专利权、 商标权	截至招股说明书签署日,公司已获得国内授权专利28项,其中发明专利8项,实用新型专利18项,外观设计专利2项;自有的注册商标共27项	截至招股说明书签署日,公司已获得国内授权专利23项,其中发明专利7项,实用新型专利15项,外观设计专利1项;共拥有国内注册商标7项	发行人最近两年专利、商标的申请与注册数量增加
9	技术与 研发情况	从主要产品的核心技术、公司及产品获得的主要荣誉、在研项目及技术储备情况、发行人的研发投入情况、合作研发情况、研发人员情况、研发体制与技术创新机制等方面说明公司技术与研发情况	从发行人核心技术情况(核心技术、生产工艺核心技术、检测核心技术)和发行人研发情况(技术研发部门设置、发行人主要研发项目及进展情况、研发费用情况、合作研发情况、技术创新机制)两方面说明公司技术与研发情况	根据科创板披露有关要求并结合公司最新的技术与研发情况进行更新披露
10	同业竞争 及关联交 易	除发行人外,发行人实际控制人之一控制 Siam Tyirun; 根据最新股权结构及董监高披露关联方及关联交易	除发行人外,发行人实际控制人之一吴斌控制宁波尚恒博华贸易有限公司、天锐恒业及宁波天信丰华投资管理合伙企业(有限合伙);根据当时股权结构及董监高披露关联方及关联交易	本次申报时,宁波尚恒博华贸易有限公司、天锐恒业及宁波天信丰华投资管理合伙企业(有限合伙)已完成注销, Siam Tyirun 于2019年3月成立; 发行人新增股东金浦国调基金, 董事发生变

序号	具体内容	本次申报文件	前次申报文件	差异说明
				化，新增部分关联方
11	财务数据 报告期	2017年、2018年及2019年	2014年、2015年、2016年及2017年	根据本次申报情况更新了财务数据报告期
12	募集资金 主要用途	发行股票募集的资金将用于年产4,000万套血液净化器材新建项目、年产1,000万套无菌加湿吸氧装置建设项目、研发中心新建项目和补充流动资金，拟投入募集资金51,000.00万元	发行股票募集的资金将用于年产2,200万套血液净化器材新建项目、年产1,000万套无菌加湿吸氧装置建设项目、技术研发中心新建项目和营销网络建设项目，拟投入募集资金32,321.15万元	结合公司业务发展情况调整了募投项目及募集资金投入金额
13	股利分配 政策	公司具备利润分配条件，且现金能够满足公司持续经营和长期发展的前提下，公司最近三年以现金方式累计分配的利润原则上不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十，具体分配比例由董事会根据公司经营情况和中国证监会的有关规定拟定，由股东大会审议决定	在符合现金利润分配条件下，公司原则上每年进行一次现金利润分配；在有条件的情况下，公司可以进行中期现金利润分配。当公司当年可供分配利润为正数，且无重大投资计划或重大现金支付发生时，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的20%	结合公司目前发展阶段及自身经营情况调整现金分红比例
14	声明与 承诺	根据科创板相关规则，相关主体进行声明承诺	根据主板相关规则，相关主体进行声明承诺	本次申报根据科创板披露有关要求对相关主体的声明承诺进行更新

(2) 财务信息部分

本次申报报告期和前次申报报告期存在重叠的年份为 2017 年度，经逐项对比本次申报与前次申报 2017 年度财务报表，发行人 2017 年度财务数据存在差异情况，主要会计调整事项具体情况如下：

1) 根据期后最终竣工结算情况冲回原厂房部分暂估工程款，调减应付账款 360.00 万元，调减固定资产 360.00 万元，并冲回对应累计折旧 8.55 万元；

2) 补记 2017 年年终到货应付设备进度款，调增在建工程 400.00 万元，调增应付账款 400.00 万元；

3) 补记 2017 年度在财务报告批准报出日后发生的跨期报销费用 9.08 万元，调增管理费用 7.62 万元，调增销售费用 1.46 万元，调增其他应付款 9.08 万元；

4) 根据《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15 号）新增研发费用科目进行追溯重分类，财务报表列报调增研发费用 914.27 万元，调减管理费用 914.27 万元；

5) 根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》（财会[2017]15 号）确认与企业日常活动相关的政府补助收益，调增其他收益 338.55 万元，调减营业外收入 338.55 万元。

上述调整事项对 2017 年合并资产负债表及合并利润表的影响如下：

1) 合并资产负债表

单位：万元

项目	2017 年 12 月 31 日
----	------------------

	前次申报文件	本次申报文件	差异数	差异原因
固定资产	9,925.00	9,573.55	-351.45	冲回暂估工程价款 360 万元及对应当期累计折旧影响
在建工程	2,615.32	3,015.32	400.00	补记设备到货进度款 400 万元
非流动资产合计	19,194.70	19,243.25	48.55	综合影响
资产总计	30,080.34	30,128.89	48.55	综合影响
应付账款	3,698.33	3,738.33	40.00	因固定资产及在建工程原值变动调整应付账款
应交税费	756.43	755.45	-0.98	调整导致所得税费用变动
其他应付款	7.52	16.60	9.08	预提跨期费用的影响
流动负债合计	9,024.76	9,072.85	48.09	综合影响
负债合计	9,159.30	9,207.39	48.09	综合影响
盈余公积	1,173.36	1,172.55	-0.81	损益调整导致净利润变动，相应调整盈余公积计提
未分配利润	9,430.55	9,431.81	1.26	综合影响
归属于母公司所有者权益合计	20,921.04	20,921.50	0.46	综合影响
所有者权益合计	20,921.04	20,921.50	0.46	综合影响
负债和所有者权益总计	30,080.34	30,128.89	48.55	综合影响

2) 合并利润表

单位：万元

项目	2017 年 12 月 31 日
----	------------------

	前次申报文件	本次申报文件	差异数	差异原因
销售费用	994.63	996.10	1.46	跨期报销费用调整
管理费用	2,749.37	1,834.17	-915.20	研发费用重分类、跨期报销费用调整及累计折旧影响
研发费用	-	914.27	914.27	根据财会[2018]15号文新增研发费用科目进行追溯重分类
加：其他收益	28.56	367.11	338.55	根据财会[2017]15号文确认与企业日常活动相关的政府补助收益
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	6,249.97	6,587.99	338.02	综合影响
加：营业外收入	964.73	626.18	-338.55	根据财会[2017]15号文确认与企业日常活动相关的政府补助收益
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	7,202.23	7,201.70	-0.53	综合影响
减：所得税费用	1,002.25	1,001.27	-0.98	调整导致所得税费用变动
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	6,199.98	6,200.43	0.45	综合影响
1. 归属于母公司股东的净利润（净亏损以“-”号填列）	6,199.98	6,200.43	0.45	综合影响
七、综合收益总额	6,199.98	6,200.43	0.45	综合影响
归属于母公司所有者的综合收益总额	6,199.98	6,200.43	0.45	综合影响

上述调整事项主要是由于跨期、暂估误差，财政部推行新政策等原因导致，本次申报按照企业会计准则有关规定，遵循权责发生制对有关事项进行调整，使得财务数据更加准确，报表列报更加合理，相关调整事项符合《企业会计准则》。

（四）请发行人提交申报主板上市时历次反馈及回复备查

发行人已提交申报主板上市时历次反馈及回复。

本所律师核查了发行人前次申报文件、历次反馈意见回复和相应的底稿文件，逐项核对了本次申报文件与前次申报文件的差异情况，与相关人员进行了现场访谈，就发审委否决意见相关问题的落实情况进行了审慎核查，具体问题的核查程序及核查结果如下：

（一）关于经销收入的核查

1、核查程序

（1）对宁波汉博、NeoMed 的核查

①执行销售循环的穿行测试及内控测试，检查与收入确认相关的合同、订单、出库单、销售发票、银行回单等；

②通过国家企业信用信息公示系统查询宁波汉博的工商信息，确认其与发行人不存在关联关系；

③查询天康医疗的公开转让说明书和 2015-2019 年的年度报告，确认天康医疗与西尼科（Synecco）公司进行合作，并且宁波汉博为其 2014-2019 年度的第一大客户，NeoMed 为其 2019 年度的第二大客户；

④对宁波汉博、NeoMed 进行函证并收到回函，确认发行人与其销售情况及往来情况真实、准确、完整；

⑤对宁波汉博、NeoMed 进行现场访谈核查。与宁波汉博确认发行人与其直接销售的金额、数量及往来款项真实、准确、完整。与 NeoMed 确认发行人与其直接销售的金额、数量、往来款项及报告期内通过宁波汉博经销的数量均真实、准确、完整；确认宁波汉博、NeoMed 与发行人不存在关联关系；确认宁波汉博、NeoMed 与发行人的交易模式变更背景及合理性；

⑥获取海关数据，将电子口岸报关信息与发行人境外销售数据逐笔核对无差异。

（2）经销商核查

①现场执行的程序

a.获取发行人对主要客户销售产品信息和对应的销售金额，了解主要客户的变化情况；

b.查阅了发行人相关内部控制制度，调查了解发行人销售业务的工作流程、审批流程，并对发行人销售和收款循环相关的内控制度及执行情况进行测试；

c.取得报告期内主要经销商年度销售明细表、各年末主要经销商库存情况，核对经销商销售发票、发货单/出库单等信息，随机抽取 16 家经销商 2017 至 2019 年各年一个月向下游销售发票，查验产品销售真实性。具体情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------	--------	--------

已获取经销商销售发票（家）	16		
进行发票核查的经销商当年销售金额（万元）	7,683.63	6,249.55	4,797.79
其他经销商收入（不含设备商、宁波汉博及大型国有企业）	17,956.40	15,952.73	14,708.69
占比	42.79%	39.18%	32.62%

为进一步核查验证经销商向终端医院销售产品的真实性，抽取了 13 家经销商，核查 2017 至 2019 年各年一个月向终端医院的销售发票，验证经销商终端销售的真实性。终端销售发票包含产品的名称、规格型号、数量及金额等信息。

通过随机抽查经销商向下游客户（包括终端医院）一定比例的增值税发票等原始凭证，可以验证发行人产品的终端销售真实性；

d.销售收入大额查验：对于报告期内发行人销售收入前十大的客户、应收账款余额前五大客户进行大额查验。获取客户订单、收入确认单据、运输单据、销售发票等资料，测试客户订单情况、物流运输与验收情况等。针对销售额及应收账款最大的 2019 年度，中介机构对宁波汉博、费森尤斯、百特医疗、南京天问、SIAMESE MEDICAL CO,LTD、尼普洛等客户发生额测试比例为 82.07%、81.91%、92.26%、84.59%、92.45%、84.88%；

e.期后回款查验：针对应收款项余额前十大的客户，获取期后回款回单，核查应收账款期后是否回款、是否存在信用期逾期情况；

f.收入截止测试：对各报告期最后十天的销售出库记录逐笔实施截止测试，获取客户收入确认凭据、对账记录等，测试是否存在销售收入跨期确认的情况。一般客户交货期（内销指出库至客户签收日期，外销指出库至提单日期）在 1-7

天左右，故选择最后 10 天的销售出库实施截止测试能够合理保证期末收入不存在跨期问题；

g.外销收入与电子口岸信息核对：对于各报告期外销收入核查，将发行人账面数据与电子口岸申报出口信息进行逐笔核对；

h.销售合同及销售价格：获取前十大销售客户的年度框架合同或订单以及最近一次客户销售价格备案表，查看销售价格不存在异常、测试合同执行情况符合内控流程；

i.与发行人经营管理人员访谈，了解发行人主要产品的销售模式、定价策略和结算政策；

j.通过国家企业信用信息公示系统查询报告期内发行人主要客户的基本信息，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构等；

k.查阅行业研究报告、同行业可比公司年度报告、互联网搜索信息，了解同行业公司同类产品的竞争状况和销售情况；

1. 针对报告期内经销收入，对主要经销商进行了函证。报告期内，经销商函证比例信息如下：

项目	2019 年		2018 年		2017 年	
	数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比
经销商销售 发函数量（家）	80	14.76%	54	10.19%	46	9.73%
经销商销售 回函数量（家）	69	12.73%	47	8.87%	43	9.09%

经销商数量（家）	542	100.00%	530	100.00%	473	100.00%
经销商销售 发函金额（万元）	20,536.23	79.91%	17,973.72	73.36%	17,934.90	77.47%
经销商销售 回函金额（万元）	19,701.71	76.66%	17,435.07	71.16%	17,641.20	76.21%
经销金额（万元）	25,699.98	100.00%	24,499.91	100.00%	23,149.43	100.00%

就未回函客户 100% 执行了替代性测试，获取客户订单、收入确认单据、运输单据、销售发票等资料，测试客户订单情况、物流运输与验收不存在异常情形。

②实地走访及穿透核查程序

a.对主要客户（包括主要经销商、部分直销终端客户及部分经销模式下的终端医疗机构）进行实地走访，了解被访谈客户基本情况、交易背景、开始合作时间、交易金额、结算方式、信用政策、运输方式、期末存货情况、是否存在诉讼纠纷、是否存在退换货、是否与发行人存在关联关系以及对发行人产品的评价等情况，被访谈人员在访谈记录上签字或盖章确认；

b.取得被访谈客户的相关资料，包括营业执照、名片、与公司不存在关联关系之声明等；

c.实地查看客户的经营场所、仓库，获取经销商的发行人相关产品期末存货情况，核实被访谈客户是否具备与发行人交易的能力和需求。对于终端客户，观察是否正常经营，是否实际使用发行人销售的医疗器械产品，并根据医疗机构的床位数和透析人次估算是否与发行人交易规模相匹配；

d.对于实地走访的发行人境内经销商，获取其报告期内向下游销售发行人产品的明细情况，并对其报告期内向下游销售情况抽查增值税发票进行核对；

e.实地走访 33 家主要经销商、7 家直销客户及 28 家终端客户，合计覆盖报告期内发行人主营业务收入的比重达 69.15%、65.33%和 67.48%。走访的经销商在报告期各期销售金额及占比情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
实地走访经销商数量（家）	33		
实地走访直销客户数量（家）	7		
实地走访终端客户数量（家）	28		
实地走访客户销售金额（万元）	21,086.35	16,349.25	16,442.45
实地走访经销商销售金额占比	67.48%	65.33%	69.15%

2、核查结论

经核查，本所律师认为：

（1）报告期内，发行人与宁波汉博、NeoMed 的销售真实，具有商业合理性。宁波汉博采购发行人产品后均实现对外销售。

（2）发行人对经销商的管理制度已建立健全并有效执行。报告期内，公司与经销商之间不存在实质或潜在关联关系，公司与经销商之间的销售真实。

（二）关于销售费用的核查

1、核查程序：

（1）了解并核查公司销售模式，分析报告期内发行人销售费用的变化情况，对销售费用变动幅度较大的项目获取原始凭证、费用明细表等核查变动及支出的合理性；

（2）核查公司销售人员花名册，核实销售人员工作内容及薪酬发放情况；对发行人的销售人员薪酬与当地平均工资进行比较分析；核查职工薪酬与报表其他科目之间的勾稽关系；

（3）分析销售费用变动趋势与营业收入变动趋势的一致性，销售费用的项目、金额与公司销售模式的匹配性；

（4）对比分析同行业可比公司的销售模式、销售产品、销售费用构成及销售费用率；

（5）对费用循环执行穿行测试及抽样执行控制测试，验证了上述循环内部控制存在并有效执行；

（6）向发行人财务部了解营业成本和期间费用的区分办法，抽样检查了生产成本、期间费用发生额的相关凭证，查看各项支出是否计入正确的成本费用科目。对报告期内成本构成情况、期间费用构成情况进行了变动分析；

（7）抽取资产负债表日直至审计报告日之间的凭证，实施截止测试，若存在异常迹象，核查是否存在费用跨期情形；

（8）核查控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员和财务部人员的银行流水，核查是否存在未入账的费用等；

（9）访谈关联方，取得关联方关于不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形的承诺函。

2、核查结论

经核查，本所律师认为：与同行业可比公司相比，发行人的销售人员数量少、销售费用率较低主要系销售规模、销售模式以及销售区域等原因，具备合理性，与发行人经营规模及销售模式相匹配。

（三）关于收购泰瑞斯科技

1、核查程序

（1）对发行人实际控制人吴志敏及主要管理人员进行访谈，了解公司收购泰瑞斯科技的原因及必要性；

（2）对发行人实际控制人之一吴斌进行访谈，了解其转让泰瑞斯科技的原因及必要性；

（3）实地走访泰瑞斯科技并查看其地理位置及基础设施建设情况；

（4）查阅发行人内部决策文件，与天锐恒业签订的《股权转让协议》及股权转让款支付凭证；

（5）查阅银信评估出具的编号银信评报字（2017）沪第 1329 号的《资产评估报告书》；

（6）查询立信会计师出具的信会师报字[2017]第 ZA51985 号《审计报告》。

2、核查结论

经核查，本所律师认为：发行人收购泰瑞斯科技 100% 股权原因合理，定价公允，具有必要性。

综上，本所律师认为：发行人前次申报中发审委要求落实的问题均已落实。前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员发生了一定变化。发行人本次申报与前次申报的信息披露差异存在合理原因，相关会计调整事项符合《企业会计准则》的规定。

（以下无正文）

（本页无正文，为《上海市锦天城律师事务所关于宁波天益医疗器械股份有限公司首次公开发行股票并在上海证券交易所科创板上市的补充法律意见书（一）》之签署页）



上海市锦天城律师事务所

负责人：顾功耘

经办律师：

孙 林

王高平

邓 颖

2020 年 5 月 17 日

上海·杭州·北京·深圳·苏州·南京·重庆·成都·太原·香港·青岛·厦门·天津·济南·合肥·郑州·福州·南昌·西安

地 址：上海市浦东新区银城中路 501 号上海中心大厦 9/11/12 层，邮编：200120

电 话：（86）21-20511000；传真：（86）21-20511999

网 址：<http://www.allbrightlaw.com/>