



关于江苏康众数字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  
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



（广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座）

二零二零年九月

**上海证券交易所：**

根据贵所《关于江苏康众数字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的审核中心意见落实函》（上证科审（审核）〔2020〕666号）（以下简称“落实函”）要求，中信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）会同江苏康众数字医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”、“康众医疗”或“发行人”）及立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“申报会计师”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”、“发行人律师”）等中介机构，按照贵所的要求对落实函中提出的问题进行了认真研究，现逐条进行说明，请予审核。

**说明：**

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书中的相同。

二、本回复中的字体代表以下含义：

落实函所列问题	<b>黑体（加粗）</b>
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	<b>楷体（加粗）</b>

三、本回复报告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。

## 目 录

问题 1..... 4

问题 2..... 6

问题 3..... 11

## 问题 1

请发行人按照《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》的规定，全面梳理“重大事项提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除冗余表述，按重要性进行排序。

回复：

发行人披露：

发行人按照《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》的规定，全面梳理“重大事项提示”各项内容，按重要性进行了排序，删除了冗余表述，并增强了风险提示的针对性，具体情况如下：

“……

### （一）国际贸易摩擦风险

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司主营业务收入中境外销售金额分别为 9,199.36 万元、9,650.63 万元、11,288.85 万元，占各期主营业务收入的比例为 48.93%、46.80%和 50.00%。随着全球经济增速减缓，国际贸易保护主义抬头，公司境外销售业务可能面临国际贸易摩擦，尤其是中美贸易摩擦风险。

2018 年 8 月以来，美国对包括数字化 X 射线平板探测器在内的价值约 340 亿美元的中国产品加征 25%关税。公司境外销售以美国市场为主，2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司产品向美国出口金额分别为 6,824.96 万元、7,039.81 万元、7,304.29 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 36.30%、34.14%和 32.35%。尽管目前中美已达成第一阶段经贸协议，但数字化 X 射线平板探测器所加征的关税暂未免除，且不排除未来中美贸易摩擦升级，或其他国家也采用加征关税等方式进行贸易保护的风险。若上述情况发生，将会对公司产品出口，特别是在美国市场销售造成进一步负面影响。

### （二）TFT/PD 供应商依赖风险

TFT/PD 作为生产数字化 X 射线平板探测器的关键部件，其工艺水平和性能高低与数字化 X 射线平板探测器的成像质量密切相关。由于数字化 X 射线平板探测器产品在设计过程中需要考虑 TFT/PD 供应商的制造能力和生产工艺，故数字化 X 射线平板探测器生产商通常会与 TFT/PD 供应商保持长期合作关系，以避免更换供应商带来的原材料

性能降低风险或无法量产风险。

目前，宁波群安电子科技有限公司是公司主要 TFT/PD 供应商，2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司 TFT/PD 采购总额分别为 4,042.21 万元、3,394.53 万元、3,602.02 万元，其中，对宁波群安电子科技有限公司的采购额分别为 4,032.93 万元、3,376.12 万元、3,327.10 万元，占 TFT/PD 采购总额的比例分别为 99.77%、99.46%、92.37%。若未来双方合作关系发生重大变化，且公司不能及时寻找可替代的供应商，则会面临部件短缺而无法正常生产的风险。

### （三）市场竞争加剧、产品价格和盈利水平下降风险

数字化 X 射线平板探测器市场竞争格局基本由国际主要厂商主导，近年来我国企业的技术水平逐渐提高，并涌现出少数代表性企业。但整体而言，公司在全球平板探测器市场中的市场份额较低，公司面临美国 Varex、法国 Trixell、上海奕瑞、Vieworks、Fujifilm 等国内外厂商的强力竞争；且受到业务起步较晚等因素的影响，公司尚未与飞利浦、GE 等国际知名数字化 X 射线影像系统企业开展业务合作。

随着市场竞争的加剧，产品价格水平和行业盈利水平会面临下降风险。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司主营产品单位售价分别为 6.78 万元、6.54 万元、6.11 万元，2018 年和 2019 年分别较上年同期下降 3.64%、6.59%。

如果未来发生市场竞争加剧、宏观经济景气度下行、国家产业政策变化、产品价格进一步下降、公司又未能采取有效的市场策略及实现新产品规模化销售、或生产成本无法实现同步下降等情形，公司将面临一定的经营压力，存在业绩下滑的风险。

### （四）技术与产品研发风险

.....

### （五）技术泄密及核心技术人员流失风险

.....

### （六）应收账款增长及坏账风险

.....

### （七）存货增长风险

.....

(八) 无形资产减值风险

.....

(九) 毛利率水平波动风险

.....

(十) 实际控制人持股比例较低的风险

.....

(十一) 新型冠状病毒肺炎疫情造成的经营风险

.....”

## 问题 2

请发行人进一步说明，在“公司产品引领了我国平板探测器行业的技术升级，公司是国内同行业企业中率先在医疗类平板探测器中全面使用碘化铯直接生长技术的企业”的情况下，公司业务增长落后于国内主要竞争对手的原因。

请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

发行人说明：

### 一、公司的技术先导优势未能有效转化为市场先发优势

公司是国内同行业企业中率先在医疗类平板探测器中全面使用碘化铯直接生长技术的企业，但是在公司产品正式推向市场时，所面临的国内市场尚以硫氧化钆技术路线为主，直接生长碘化铯闪烁体的技术路线带来的产品性能优势未能得到充分发挥；再加上产品成本、推向市场的进度等因素的影响，在国外巨头垄断的市场结构下，与国内主要竞争对手相比，公司的技术先导优势未能有效转化为市场先发优势。

(一) 在产品正式推向市场时公司面临的市场环境尚以硫氧化钆技术路线为主

#### 1、国内市场对 X 射线影像数字化技术间的差异尚有认识过程

21 世纪初平板探测器的出现推动 X 射线影像设备进入直接数字化阶段。全球 X 射

线影像设备市场也开始了相应的技术升级和设备替代过程，各国升级替代进程有所不同，而我国市场则处在从大量模拟图像或间接数字化向直接数字化转化阶段，市场对直接数字化产品的技术路线的差异也处在逐步了解和认识的过程中。

平板探测器中常用的闪烁体材料包括碘化铯和硫氧化钆两种，不同的闪烁体材料代表着不同的工艺过程和技术要求。若选用硫氧化钆作为闪烁体，平板探测器生产商仅需按其计划生产的平板探测器大小采购相应尺寸的硫氧化钆闪烁屏，再通过胶粘等方式将其加工整合至 TFT/PD 上即可，生产过程相对简单，对生产技术的要求相对较低。若选用碘化铯作为闪烁体，受产品性能和供应链等因素的影响，相较使用碘化铯闪烁屏，为了充分发挥碘化铯的性能，平板探测器厂商通常采用直接蒸镀碘化铯工艺，导致工艺难度较高，产品良率有限，从而造成平板探测器的生产成本相对较高。基于上述因素，早期，平板探测器行业内的企业多选用硫氧化钆作为闪烁体，而仅有飞利浦、西门子、GE 等传统行业巨头在部分高端应用领域如透视、介入式手术等场景下使用碘化铯作为闪烁体。

从相关产业政策来看，“十二五”期间，我国医疗器械技术的发展重点还在着力突破高端装备及核心部件国产化；到“十三五”期间，相关产业政策则在肯定数字化 X 射线平板探测器等核心部件已取得实质性突破的基础上重点推进低剂量 X 射线成像等产品的研发。

## **2、硫氧化钆与碘化铯在普放领域的性能差距有限**

由于普放数字化 X 射线影像系统多应用于对骨骼、胸部等部位的静态拍摄，被拍摄组织的密度差异大，对成像分辨率的要求相对较低，且仅单次拍摄成像，病患接受的 X 射线剂量有限，因而碘化铯平板探测器优于硫氧化钆平板探测器的性能差异并未充分体现，导致市场未能充分认识对碘化铯技术路线的优势，而当时我国 X 射线医学影像主要需求集中于普放领域。

2014 年公司开始正式产业化推广时投放市场的产品以普放产品为主，面对上述情况，公司产品性能的优势并未能有效转化为差异化的市场竞争优势以带动产品的销售。

### **（二）在产品正式推向市场初期公司产品的成本和售价仍相对较高**

公司采用碘化铯直接生长技术，从蒸镀设备的设计到蒸镀工艺的调整均由公司自主研发完成。在公司产品刚开始产业化推广时，公司的碘化铯蒸镀工艺还在不断调试改进

过程中，碘化铯蒸镀良率尚待提高。此外，由于当时公司整体产销规模有限，单位生产成本难以有效下降，至 2017 年公司年产能才达到 3,618 台，随着蒸镀工艺实现“一炉多片”以及良率逐渐提升至行业领先水平，公司年产能才迅速提升至 2019 年的 6,006 台。相比而言，国内主要竞争对手上海奕瑞 2015 年的生产能力已达 3,100 台，2017 年则提升至 5,300 台。上述因素共同导致当时公司产品成本整体较高。在产品正式投放市场初期，公司普放产品单位成本在 6 万元左右，而上海奕瑞 2015 年普放有线产品的单位成本约 3.93 万元。

受成本较高的影响，公司产品的售价也相对较高，2014 年公司普放产品平均售价在 9.8 万元左右，2015 年在 9 万元左右；上海奕瑞 2015 年普放有线和无线产品销售单价分别为 7.67 万元和 8.07 万元。

在产品投放初期，公司产品的成本和价格与国内主要竞争对手相比不具备竞争优势，这也在一定程度上对公司的市场拓展造成了不利影响。

### **（三）公司产品正式推向市场时间晚于国内主要竞争对手**

公司于 2014 年才开始产业化推广，晚于国内主要竞争对手进行市场开拓的进程。国内主要竞争对手上海奕瑞于 2011 年即完成了首款产品的测试与交付；2013 年与西门子和飞利浦达成战略合作，出货量超过 1,000 台；2014 年与柯尼卡和万东医疗达成战略合作。

## **二、先期市场开拓的劣势抑制了普放产品后续销售规模的增长**

由于平板探测器主要供给下游厂商生产数字化 X 射线影像系统，且以医疗领域的应用为主，需取得医疗器械注册证或相关认证（海外），下游客户通常不会直接进行批量采购，而是在对平板探测器进行试用、集成、测试、验证并完成其自身产品注册后再批量采购，需要一定的时间周期。此外，考虑到平板探测器对影像系统性能的关键作用，客户通常不会轻易更换供应商。

受上述因素影响，公司先期未能有效切入下游主要厂商产品线并取得相应市场份额的情况，持续限制了公司普放产品销售规模的有效扩大。

## **三、在动态等非普放领域，公司的技术优势已有效转化为市场优势**

经过在平板探测器行业内的多年探索，我国的平板探测器生产商除开发普放产品



外，亦逐渐向乳腺、动态等技术含量更高的应用领域进军，公司在国内的主要竞争对手也开发了相关产品型号并实现市场化推广。得益于公司自成立时便坚持的碘化铯直接生长技术路线，以及动态及静态和动态相结合的产品设计导向，公司在平板探测器行业内的竞争优势逐渐凸显，并凭借较高的技术先进性在乳腺、动态等细分业务领域实现了显著的业务增长。

### （一）乳腺系列

平板探测器在乳腺检查领域主要用于生产乳腺数字化 X 射线影像系统(DM 系统)，用于对乳腺癌等疾病的早期筛查。由于乳腺主要是软组织成分，腺体的组织密度和 X 射线吸收系数接近，且乳腺癌早期病灶尺寸较小，因而临床应用对 DM 系统及其关键部件平板探测器的分辨率、成像质量提出了更高要求。同时，为避免检查过程中的 X 射线辐射造成乳腺癌的潜在风险，DM 系统对平板探测器的低剂量性能亦提出了较高要求。

为实现对早期微小病灶的有效检测，公司在乳腺平板探测器方面采用了 77 $\mu\text{m}$  像素设计，有效提高了空间分辨率。考虑到像素间距大小的降低会造成动态范围的降低，影响平板探测器对细节的呈现能力，公司自主开发了存储电容结构，在降低像素间距提高空间分辨率的同时还保证了较高的 DQE 水平，使得公司乳腺产品的 DQE 和 MTF 均表现出色。依托行业领先的碘化铯直接生长技术，公司乳腺产品可在更低剂量的 X 射线下实现较高的成像质量。

公司于 2016 年研发出首台基于 77 $\mu\text{m}$  像素设计和存储电容结构的乳腺平板探测器，凭借优异的产品性能迅速实现产业化推广；2017 年在我国乳腺平板探测器领域的销量占比已达到约 15.47%，至 2019 年进一步提升至约 39.99%。对比国内主要竞争对手在相同期间内乳腺平板探测器销量整体呈下降趋势，公司乳腺平板探测器的销量稳步上升，2019 年的销量已接近国内主要竞争对手的 3 倍。目前，公司已成为北京万东医疗科技股份有限公司等国内主要 X 射线影像系统厂商乳腺平板探测器的重要供应商。

### （二）动态系列

由于动态平板探测器具有连续多次成像、实时观察等特点，在每秒多次成像的检查过程中会造成 X 射线的剂量累积，因而对产品低剂量的特性提出了极为严格的要求。依托成熟的碘化铯直接生长技术以及在硬件、软件设计方面的相关核心技术，公司部分

动态产品型号的性能指标已达到了行业领先水平，并创新开发了用于动态 DR 的动静结合一机多能的平板探测器产品。

2017 年，公司研发出可用于数字胃肠机的首台动态平板探测器，实现了动态产品的突破。2017 年以前，我国动态平板探测器基本依赖进口，国产化率接近于 0。公司于 2017 年研发出首台动态平板探测器后于当年获得了约 0.84% 的市场份额，至 2019 年将市场份额提升至约 3.99%；2018 年和 2019 年，公司动态平板探测器销量分别较上年同比增长 58.82%、303.70%，发展迅速。目前，公司已与超过 20 家客户在动态平板探测器方面建立了合作关系，预计未来销售规模将会出现进一步增加。

未来，随着乳腺、动态等高端应用领域的市场需求进一步释放，市场对乳腺、动态等平板探测器的需求还将进一步增加，以碘化铯作为闪烁体的平板探测器在低剂量方面的性能优势还将得到进一步体现。

#### 四、公司未来将进一步提升销售能力

##### （一）将产品销售和技术创新有机结合

公司一直坚持技术创新驱动，致力于通过技术创新实现产品差异化以带动销售，但在销售团队建设、产品性能宣传、客户覆盖广度和重点客户合作深度等方面还存在进一步的提升空间。

未来公司将加强产品销售和技术创新的有机结合，在通过持续的技术突破，不断形成新的产品应用的基础上，加大产品宣传开发力度，在全市场范围内进一步增强对碘化铯低剂量特性、产品各项关键性能指标、全视野自动曝光剂量控制技术 etc 等创新技术的主动宣传力度，进一步增强客户服务的广度和深度，以推动公司业务的快速增长。

##### （二）扩大销售团队规模和增加营销投入

截至 2019 年 12 月 31 日，公司共有销售人员 23 人，约为国内主要竞争对手销售人员数量的一半。2017 年度、2018 年度、2019 年度，公司销售费用分别为 1,712.86 万元、2,127.32 万元、2,032.06 万元，2018 年度和 2019 年度分别同比增长 24.20%、-4.48%。同期，国内主要竞争对手的销售费用分别为 2,470.70 万元、3,241.96 万元、4,363.71 万元，2018 年度和 2019 年度分别同比增长 31.22%、34.60%。公司在销售费用方面的投入存在进一步提升空间。此外，本次发行募集资金投资项目包括公司的营销团队和客户服务团队建设内容，若该项目得以有效实施，将有助于公司进一步打造专业的售前和售

后服务管理体系，扩充人才队伍，以便为客户提供更完善、更周到和更细致的服务，并进一步挖掘市场潜力，推广公司的业务优势，强化公司在行业内的品牌影响力和市场竞争力。

### 中介机构核查过程与核查意见：

#### 一、核查过程

保荐机构进行了以下核查：

1、访谈发行人董事长、总经理、研发部门负责人、销售部门负责人，了解发行人的技术路线、技术特点、技术先进性及发展战略、产品开发策略、销售策略；

2、访谈发行人主要客户，核查发行人产品在下游领域的应用情况，了解发行人产品的技术含量、性能稳定性、市场竞争力；

3、查阅相关行业政策、第三方研究报告及国内主要竞争对手公开披露信息等公开资料，了解行业技术发展趋势及国内主要竞争对手的技术路线、产品布局。

#### 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人业务增长落后于国内主要竞争对手主要系由于发行人产品正式推向市场时面临的市场环境尚以硫酸钆技术路线为主，发行人产品的成本和售价相对较高，且发行人产品正式推向市场的时间晚于国内主要竞争对手，从而导致发行人技术的先导优势未能有效转化为市场先发优势。发行人先期市场开拓的劣势抑制了普放产品后续销售规模的增长。尽管发行人在动态等非普放领域的技术优势正逐渐转化为市场优势，发行人未来尚需进一步提升销售能力。

#### 问题 3

请发行人进一步说明：（1）将非专利技术识别为无形资产后确定摊销年限为 5 年的原因及依据；（2）对于部分订单给予超过 90 天信用期的原因，部分订单的具体情况，是否涉及提前确认收入；（3）补充提供 2020 年第三季度的业绩预计情况；（4）发行人供应商深圳博科的基本情况、经营规模，是否同交易规模相匹配。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

## 发行人说明：

### 一、将非专利技术识别为无形资产后确定摊销年限为 5 年的原因及依据

无形资产专有技术的摊销年限一般为 5-10 年，公司基于谨慎性原则将“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”按照 5 年进行平均摊销，摊销金额计入管理费用。

公司将该非专利技术摊销年限确定为 5 年的原因及依据具体如下：

#### （一）企业会计准则等相关规定

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》第十六条规定：“企业应当于取得无形资产时分析判断其使用寿命。无形资产的使用寿命为有限的，应当估计该使用寿命的年限或者构成使用寿命的产量等类似计量单位数量；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，应当视为使用寿命不确定的无形资产”。第十七条规定：“使用寿命有限的无形资产，其应摊销金额应当在使用寿命内系统合理摊销。”

《〈企业会计准则第 6 号——无形资产〉应用指南》第四条阐述了估计无形资产使用寿命应当考虑的相关因素：

“合同或法律没有规定使用寿命的，企业应当综合各方面因素判断，以确定无形资产能为企业带来经济利益的期限。比如，与同行业的情况进行比较、参考历史经验，或聘请相关专家进行论证等。

#### （二）企业确定无形资产使用寿命通常应当考虑的因素。

- 1、运用该资产生产的产品通常的寿命周期、可获得的类似资产使用寿命的信息；
- 2、技术、工艺等方面的现阶段情况及对未来发展趋势的估计；
- 3、以该资产生产的产品或提供服务的市场需求情况；
- 4、现在或潜在的竞争者预期采取的行动；
- 5、为维持该资产带来经济利益能力的预期维护支出，以及企业预计支付有关支出的能力；
- 6、对该资产控制期限的相关法律规定或类似限制，如特许使用期、租赁期等；
- 7、与企业持有其他资产使用寿命的关联性等。”

## （二）收购 CI 涉及的非专利技术的摊销年限的确定依据

根据上述相关规定，公司将该非专利技术的摊销年限确定为 5 年主要考虑了以下因素：

1、目前上市公司无形资产专有技术的摊销年限一般为 5-10 年；

2、根据企业会计准则，公司综合考虑了技术、工艺等方面的现阶段情况及对未来发展趋势的估计，维持该资产带来经济利益能力的预期维护支出，以及企业预计支付有关支出的能力等；

3、案例：华海药业（600521.SH）对于使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统地摊销，非专利技术使用年限为 5、6 年。

综上，基于谨慎性原则，公司认为“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”作为平板探测器核心部件的基础开发制造技术，在未来至少 5 年内均能够正常使用，考虑到可能存在 5 年后继续使用此项非专利技术的维护、成本支出与收入效益不成正比的情况，公司将该非专利技术的预计使用年限确定为上市公司非专利技术一般摊销年限的最低值 5 年，谨慎合理。

## 二、对于部分订单给予超过 90 天信用期的原因，部分订单的具体情况，是否涉及提前确认收入

根据相关内控制度，公司对于合作时间、采购金额、资信水平等因素符合条件的老客户，允许给与其部分订单临时信用期。报告期内，公司给与主要客户的临时信用期情况汇总如下：

项目		2019 年度 金额占比	2018 年度 金额占比	2017 年度 金额占比	
固定信用期（全部为 90 天以内）		69.74%	83.88%	85.81%	
临时信用期	收紧	5.36%	4.75%	7.21%	
	放宽	短于或接近 90 天	7.33%	11.37%	6.98%
		超过 90 天	17.58%	-	-
合计		100.00%	100.00%	100.00%	

注 1：上表统计口径为报告期内公司境内主营业务收入前五大客户、境内应收账款余额前五大客户、境外主营业务收入前五大客户、境外应收账款余额前五大客户的订单；

注 2：金额占比=该类信用期的订单总额/当年订单总额。

根据公司的销售政策，公司通常给与直销客户 90 天以内的信用期。报告期内，主要客户超过 90 天临时信用期的订单为 2019 年 SharpLogixx, LLC（以下简称“SharpLogixx”）和 Televere Systems 的部分订单，鉴于该客户历史回款情况良好、行业地位较高、采购金额较大，根据客户需求，为缓解客户大额订单的现金流压力，经过协商，约定其在信用期内按期平均支付货款尾款，相关具体情况如下：

上述临时信用期超过 90 天的订单情况具体如下：

单位：万美元

客户名称	订单日期	订单金额	信用期	发货日期	签收日期 (收入确认时点)	收入确认金额	截至 2020 年 8 月末回款比例
SharpLogixx	2019.05	90.33	10% 预付, 90% 于 2019 年 7 月至 2020 年 3 月每月平均支付	2019.06	2019.06	90.33	100.00%
	2019.10	273.23	25% 预付, 75% 于 2020 年 6 月底前每月平均支付	2019.12	2019.12	273.23	100.00%
	2019.10	66.08	25% 预付, 75% 于 2020 年 6 月底前每月平均支付	2019.12	2019.12	66.08	100.00%
Televere Systems	2019.04	53.18	25% 预付, 75% 于 2019 年 5 月至 7 月每月平均支付	2019.04	2019.05	53.18	100.00%
	2019.06	108.34	10% 预付, 45% 于收货后 3 个月内支付, 45% 于收货后 6 个月内支付	2019.06	2019.06	108.34	100.00%
	2019.10	80.00	2019 年 12 月至 2020 年 3 月每月平均支付	2019.12	2019.12	80.00	100.00%

注 1：上表中 SharpLogixx 2019 年 10 月订单因订单量较大，公司需组织生产，备货周期较长，公司 2019 年 12 月发货，故而于 2019 年 12 月确认收入；

注 2：上表中 Televere Systems 2019 年 10 月订单因系新型号平板探测器，备货周期较长，公司 2019 年 12 月发货，故而于 2019 年 12 月确认收入。

SharpLogixx 临时信用期的变动主要系该客户前期回款情况良好，公司根据 SharpLogixx 的下游终端客户的付款情况与 SharpLogixx 协商而定。SharpLogixx 向公司平板探测器的采购主要系根据其下游客户的订单及预期订单而定，为缓解自身资金压力，SharpLogixx 希望能够将每笔订单的采购款支付进度与其最终客户的付款情况相匹配。考虑到 SharpLogixx 前期回款记录良好以及其终端客户的信用情况等因素，公司根据其要求对 SharpLogixx 的上述订单信用期适当延长。截至 2020 年 8 月末，上述订单款项已全部收回。

公司对 Televere Systems 临时信用期的调整主要系鉴于该客户行业地位较高、采购金额较大、历史回款情况良好，根据客户需求，为缓解客户大额订单的现金流压力，经过协商，约定 Televere Systems 在信用期内按期平均支付货款尾款。Televere Systems 成立于 1997 年，系美国知名数字化 X 射线影像解决方案供应商，产品包括 DR、CR 等，可广泛应用于人医、宠医、工业、安检等多个领域，客户覆盖范围广泛，报告期内，公司向 Televere Systems 销售确认的主营业务收入分别为 2,289.10 万元、1,614.86 万元、1,711.29 万元，分别位列外销客户主营业务收入第一名、第二名、第二名，双方合作深入且关系融洽。为增强客户粘性，公司 2019 年给予 Televere Systems 3 笔金额较大的订单超过 90 天的信用期。截至 2020 年 8 月末，Televere Systems 的上述订单已全部回款。

综上，公司给与 SharpLogixx 和 Televere Systems 上述订单超过 90 天的临时信用期具有商业合理性，符合公司的客户信用管理制度；上述订单的收入确认时点为客户签收货物，符合公司收入确认政策，不涉及提前确认收入。

### 三、补充提供 2020 年第三季度的业绩预计情况

公司在《招股说明书》“重大事项提示”之“五、2020 年 1-9 月业绩预计情况”中补充披露如下：

“……

#### 五、2020 年 1-9 月业绩预计情况

根据公司目前生产经营情况，经公司初步测算，公司 2020 年 1-9 月业绩预计情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
销量（台）	3,750-4,000	2,232	68.01%-79.21%
营业收入	20,500-21,300	13,778.28	48.78%-54.59%
净利润	3,200-3,600	2,992.41	6.94%-20.30%
归属于母公司所有者的净利润	3,210-3,610	2,992.41	7.27%-20.64%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,910-3,310	1,693.10	71.87%-95.50%

注：上述财务数据未经审计或审阅，且不构成盈利预测。

公司 2020 年 1-9 月预计收入及净利润较 2019 年同期数据有所上升，主要是因为新冠疫情的防疫防控推动平板探测器的需求增长，公司 2020 年 1-9 月主营产品的销量

预计同比大幅上升。2020年1-9月，公司平板探测器产品预计销量为3,750台至4,000台，同比增长68.01%至79.21%；营业收入20,500万元至21,300万元，同比增长48.78%至54.59%；归属于母公司股东的净利润为3,210万元至3,610万元，同比增长7.27%至20.64%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润2,910万元至3,310万元，同比增长71.87%至95.50%。

前述2020年1-9月财务数据为公司初步测算数据，未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。

.....”

#### 四、发行人供应商深圳博科的基本情况、经营规模，是否同交易规模相匹配

深圳市博科供应链管理有限公司（以下简称“深圳博科”）系公司供应商，报告期内，公司主要向深圳博科采购读出芯片、FPGA芯片等集成电路，最终供应商包括国际知名芯片厂商德州仪器等。2018年以来，为了平抑汇率波动的风险，公司将集成电路的采购由使用人民币交易转变为使用美元进行交易结算，深圳博科可满足公司该需求，故公司新增深圳博科作为公司供应商。深圳博科的基本情况如下：

供应商名称	成立日期	注册地址	注册资本（万元）	股权结构	核心人员	实际控制人	是否与公司存在关联关系
深圳博科	2007年	广东深圳	5,000	荆新生 36.00%； 荆新洲 29.00%； 邹锷 10.00%； 张璟 10.00%； 深圳前海优通供应链服务合伙企业（有限合伙）10.00%； 韩宏斌 5%	荆新生、冯瑾瑾	荆新生	否

深圳博科系一家专业从事进口报关报检、出口退税、仓储、物流配送等服务的贸易商，业务范围包括电子元器件、仪器仪表等，主要客户包括杭州海兴电力科技股份有限公司（股票代码603556）、三维通信股份有限公司（股票代码002115）、浙江三花汽车零部件有限公司（A股上市公司浙江三花智能控制股份有限公司的全资子公司）、浙江中控技术股份有限公司（科创板在审企业）等。深圳博科年销售额约100亿元，报告期内，公司向其采购额分别为0.00万元、1,630.82万元、1,797.48万元，占深圳博科整体经营规模的比例较小。综上，公司与深圳博科的交易规模与其经营规模匹配。

中介机构核查过程与核查意见：



## 一、核查过程

保荐机构及申报会计师进行了以下核查：

1、访谈发行人董事长、总经理、研发部门负责人，了解了非专利技术情况及发行人对其使用情况；查阅相关上市公司对于非专利技术的摊销情况，并结合会计准则进行判断；

2、核查报告期内订单信用期情况，针对超过 90 天信用期的订单分析其原因及合理性，并取得上述订单相关的发货单、物流单据、报关单、签收记录、发票，判断发行人收入是否被记录于恰当的期间，是否涉及提前确认收入；

3、取得发行人出具的 2020 年 1-9 月的简要盈利预测，并结合发行人在手订单等生产经营情况判断合理性；

4、对发行人供应商深圳博科进行访谈，了解其工商信息、主营业务、主要客户、经营规模等基本情况，通过企业信用信息公示系统、天眼查、上市公司信息披露等公开渠道进行核查，并分析发行人与深圳博科交易规模与其经营规模的匹配性。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人将非专利技术识别为无形资产后确定摊销年限为 5 年，主要系依据企业会计准则等相关规定并参考相关案例，考虑到该非专利技术在未来至少 5 年内均能够正常使用，且可能存在 5 年后继续使用此项专利技术的维护、成本支出与收入效益不成正比的情况等因素进行综合判断，谨慎合理；

2、发行人部分订单给予超过 90 天信用期，主要系鉴于该客户历史回款情况良好、行业地位较高、采购金额较大，根据客户需求，为缓解客户大额订单的现金流压力，经过协商，约定其在信用期内按期平均支付货款尾款；该订单的收入确认时点为客户签收货物，符合公司会计政策的规定，不涉及提前确认收入；

3、发行人已在《招股说明书》中补充披露 2020 年第三季度的业绩预计情况；

4、发行人与供应商深圳博科交易规模与其经营规模相匹配。

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（本页无正文，为江苏康众数字医疗科技股份有限公司《关于江苏康众数字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审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

江苏康众数字医疗科技股份有限公司  
2020年9月10日



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读江苏康众数字医疗科技股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，确认落实函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

法定代表人、董事长：

  
\_\_\_\_\_  
JIANQIANG LIU  
(刘建强)

江苏康众数字医疗科技股份有限公司



2020年9月10日

(本页无正文,为中信证券股份有限公司《关于江苏康众数字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审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人:

  
刘洋

  
曲 娱



### 保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读江苏康众数字医疗科技股份有限公司本次审核中心意见落实函的回复报告的全部内容，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，审核中心意见落实函的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。

保荐机构董事长：

  
张佑君

