

深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司

Shenzhen Jiahong Dental Co., Ltd.

(深圳市龙华区观湖街道松元厦社区虎地排 118 号锦绣大地 8 号楼 301B、401、501A)



关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



(深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦十六层至二十六层)

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 7 月 14 日出具的《关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010834 号）（以下简称“问询函”）已收悉。国信证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“保荐机构”）根据问询函的要求，组织深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司（以下简称“家鸿口腔”、“发行人”、“公司”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）和立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对问询函所提出的问题进行了逐项落实，现就问询函提出的问题回复如下，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复涉及的简称与《深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本回复的字体：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对招股说明书的修改、补充

目录

问题 1、关于关联方和关联交易	3
问题 2、关于行业和业务	30
问题 3、关于监管政策	36
问题 4、关于股权变动	46
问题 5、关于股东信息	76
问题 6、关于泰康拜博	78
问题 7、关于持续经营能力	86
问题 8、关于客户	98
问题 9、关于种植类产品业务	111
问题 10、关于外销	124
问题 11、关于收入确认	127
问题 12、关于营业收入	143
问题 13、关于原材料采购及供应商	155
问题 14、关于营业成本	181
问题 15、毛利率	189
问题 16、关于期间费用	195
问题 17、关于应收账款	218
问题 18、关于在建工程	234
问题 19、关于长期股权投资及商誉	241

问题 1、关于关联方和关联交易

申报文件和首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，泰康拜博为发行人主要客户且持有发行人 4.9056%股份，泰康拜博主要采用公开招投标方式采购义齿产品。发行人与泰康拜博曾签署《战略合作协议》，约定了 2016 年 3 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日泰康拜博每年向发行人的最低采购结算金额，但由于 2016 年采购总额低于约定金额，双方签署补充协议，豁免了泰康拜博的违约责任，后续双方按实际合作情况结算。

(2) 侨城菲诺口腔成立于 2018 年 7 月，系实际控制人郑文控制的企业，2019 年和 2020 年，发行人向侨城菲诺口腔销售义齿、出租办公楼和设备、拆出资金等，侨城菲诺口腔向发行人采购金额占其采购总额的 80%以上。

(3) 固特福曾为郑文控制的企业，2019 年 6 月，为落实发行人、佳讯发展、登士柏方的合作安排，郑文将固特福全部股权转让给 GUO WEI 控制的佳讯发展有限公司。固特福主要从事种植导板和种植桥的设计加工业务以及个性化基台的研发、注册。根据合作协议，登士柏方将技术和品牌授权给固特福，佳讯发展负责固特福的管理和投资，发行人优先向固特福采购种植修复类产品及服务，发行人未来可能获得收购佳讯发展 20%股权的权利。

(4) 2018 年 12 月，发行人子公司香港家鸿出资 300 万美元认购郑文之兄郑方实际控制的 ARCHina 股份，通过其间接投资以色列 3D 打印公司 XJet Ltd，其生产的 3D 打印设备可用于义齿等产品生产，由于 XJet 任命郑方为董事，XJet 属于发行人关联方。

请发行人：

(1) 说明与泰康拜博签署《战略合作协议》的原因以及约定最低采购结算金额的原因，泰康拜博是否与其他义齿供应商签署类似协议或条款，是否在招投标、采购价格、结算方式、交付标准等方面给予发行人有别于其他供应商的待遇和条件，上述协议到期后是否继续签署类似协议，双方是否存在其他利益安排，执行上述战略合作协议以及补充协议是否存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 说明侨城菲诺口腔的经营发展是否依赖发行人，如未来双方继续交易，发行人在规范关联交易，保证关联交易公允性、防范利益输送方面采取的针对性

措施及其有效性。

(3) 说明 GUO WEI 的履历，发行人及登士柏选择与 GUO WEI 控制的佳讯发展、Good Plus Investments Limited 合作的原因、必要性和合理性，各方是否存在股权代持等利益安排。

(4) 结合固特福股权转让以及合作协议内容，说明固特福未来是否继续认定为发行人关联方，双方在保持独立性，保证关联交易规范性和公允性方面采取的措施及其有效性。

(5) 说明发行人未来收购佳讯发展的计划和安排，合作协议约定发行人负有优先采购固特福种植修复类产品的原因和商业合理性，固特福的销售是否依赖发行人，发行人与固特福之间是否存在利益倾斜或利益输送的情形。

(6) 结合发行人采购的固特福种植修复类产品与其经销的登士柏种植类产品、自行生产的种植修复产品的关系及区别，说明发行人向固特福采购种植类修复产品的必要性和商业合理性。

(7) 说明 XJet 的股权结构及实际控制人，以及在其细分行业中的地位，香港家鸿此次投资的资金来源，投资事项及资金汇出等是否符合相关监管规定。

(8) 除已披露的关联关系外，XJet 主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间，是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排，发行人及其实际控制人与 ARCHina、郑方、Xjet 之间是否存在其他利益安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明与泰康拜博签署《战略合作协议》的原因以及约定最低采购结算金额的原因，泰康拜博是否与其他义齿供应商签署类似协议或条款，是否在招投标、采购价格、结算方式、交付标准等方面给予发行人有别于其他供应商的待遇和条件，上述协议到期后是否继续签署类似协议，双方是否存在其他利益安排，执行上述战略合作协议以及补充协议是否存在纠纷或潜在纠纷

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）1、（1）泰康拜博及其控制的企业”补充披露如下：

“⑫发行人与泰康拜博签署《战略合作协议》以及约定最低采购结算金额的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷

在 2014 年 6 月联想控股股份有限公司（以下简称“联想控股”）入股泰康拜博前，泰康拜博的义齿采购由集团旗下的口腔医院、诊所独立完成，义齿供应商规模较小且布局分散。在联想控股入股后，泰康拜博的内部管理持续加强，泰康拜博寻求与行业内规模较大且具备一定品牌效应的义齿供应商进行战略合作，以加强采购的集中度，并保证采购质量的稳定性及采购的透明性。

由于发行人当时在义齿行业内已经具有一定的规模及品牌效应，且已于 2015 年 12 月在全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）挂牌，相较于其他义齿生产企业，管理的规范性及财务的透明性较高，在泰康拜博与多家规模化义齿企业谈判后，泰康拜博对发行人较为认可，且发行人也希望通过与泰康拜博的合作进一步拓展国内市场，双方合作意愿较强。同时发行人在股转系统挂牌后有融资需求，泰康拜博基于行业理解并看好发行人的发展前景，拟参与发行人挂牌后新一轮融资，经过多轮谈判和协商，2015 年 12 月 30 日，发行人与泰康拜博正式达成战略合作关系并签署《战略合作协议》，泰康拜博承诺最低采购结算金额，同时还确定以合理价格（综合考虑发行人所处行业、成长性、最近一期每股净资产等多种因素）参与发行人挂牌后第一次定增。

除发行人外，泰康拜博未与其他义齿供应商签署类似协议或条款。从 2016 年 3 月起，泰康拜博采用公开招投标的方式选择义齿产品供应商，通过产品报价、付款条件、产品品质、附加服务、供货时间、经营规模、质保服务等 10 多个指标对投标企业进行综合评价，选取合适的义齿供应商。由于泰康拜博采用公开招标方式采购，泰康拜博在招投标、采购价格、结算方式、交付标准方面未给予发行人有别于其他供应商的待遇和条件。在实际执行过程中，因招投标已确定采购价格且采购量根据具体订单动态变化，导致 2016 年泰康拜博向发行人采购总额低于约定金额，发行人与泰康拜博签订的最低采购额未达到实际效果，因此，

发行人与泰康拜博于 2017 年 3 月签署了《战略合作协议之补充协议》，解除了有关最低采购额的条款。

在《战略合作协议》及《战略合作协议之补充协议》于 2020 年 12 月 31 日到期后，发行人与泰康拜博未继续签署类似合作协议，除正常的招投标及义齿采购业务外，双方之间不存在其他利益安排。在执行战略合作协议及补充协议的过程中，双方之间不存在纠纷或潜在纠纷。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、访谈泰康拜博战略投资部相关负责人，了解泰康拜博与发行人签署《战略合作协议》的背景、约定最低采购结算金额的原因以及后续签署《战略合作协议之补充协议》的原因；了解泰康拜博是否与其他义齿供应商签署过类似协议或条款；确认双方执行上述战略合作协议及补充协议过程中是否存在纠纷或潜在纠纷。

2、查阅泰康拜博历次招投标文件，了解泰康拜博选择义齿供应商的方法及标准、选取的评价体系。

3、查阅《战略合作协议》及《战略合作协议之补充协议》，了解协议的主要条款内容。

4、访谈发行人董事会秘书，了解发行人与泰康拜博达成战略合作的背景及原因，了解后续双方是否续签类似协议，是否存在其他利益安排，双方执行战略合作协议及补充协议过程中是否存在纠纷或潜在纠纷。

5、核查发行人合同台账及用印流程 OA 记录，核查发行人及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等关键人员的银行资金流水，核查发行人与泰康拜博是否存在其他利益安排。

6、查询中国裁判文书网（<http://www.court.gov.cn/zgcpwsw>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、人民法院公告网（<http://rmfygg.court.gov.cn>）等网站，了解泰康拜博与发行人之间是否存在纠纷或潜在纠纷。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、泰康拜博与发行人签署《战略合作协议》并约定最低采购金额主要是基于泰康拜博拟通过与义齿企业战略合作以实现其加强采购供应链管理的目的并获取入股发行人的机会。

2、除发行人外，泰康拜博未与其他义齿供应商签署类似协议或条款。

3、泰康拜博在招投标、采购价格、结算方式、交付标准方面未给予发行人有别于其他供应商的待遇和条件。

4、在《战略合作协议》及《战略合作协议之补充协议》到期后，发行人与泰康拜博未继续签署类似合作协议，除正常的招投标及义齿采购业务外，双方之间不存在其他利益安排。

5、在执行战略合作协议及补充协议的过程中，发行人与泰康拜博之间不存在纠纷或潜在纠纷。

二、说明侨城菲诺口腔的经营发展是否依赖发行人，如未来双方继续交易，发行人在规范关联交易，保证关联交易公允性、防范利益输送方面采取的针对性措施及其有效性

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、（一）1、（2）侨城菲诺口腔”中补充披露如下：

“②侨城菲诺口腔的经营与发展不依赖发行人

发行人为侨城菲诺口腔义齿产品、正畸产品和种植类产品的主要供应商，占其上述三类产品采购额的 80%以上。对于根管锉、正畸钳、正畸丝、手术线等其他医疗器械，以及超声牙周治疗仪等医疗设备，侨城菲诺口腔根据其具体需求向其他适合的供应商采购。2019 年发行人向其销售的产品占其医疗器械、医疗设备整体采购额的 40%左右，2020 年占比 60%左右。对于义齿产品、正畸产品和种植类产品，侨城菲诺口腔定期调查医生的需求及评价，并向各加工厂和代理商进行询价，判断是否需要增加或调整供应商。侨城菲诺口腔向公司采购义齿产品和

正畸产品，主要是由于公司产品质量稳定、交货及时、服务较好，侨城菲诺口腔可随时根据自身需求增加或更换义齿厂商，侨城菲诺口腔在义齿产品采购渠道上不依赖公司。侨城菲诺口腔向公司采购种植类产品，主要是由于医生和患者要求使用 Astra®TX 或 Astra®EV 种植体，而公司为深圳地区该品牌独家代理商。

侨城菲诺口腔向公司租赁的物业为办公楼，向公司租赁的设备为口腔门诊部常用设备。侨城菲诺口腔对房屋结构、设备类型和型号等无特殊要求，且其所在地区房屋租赁市场活跃，可选择范围广。因此，虽然侨城菲诺口腔日常经营需要租赁公司的办公楼和设备，但相关房屋和设备具有较高的可替代性，侨城菲诺口腔在经营场所和设备方面对公司不存在重大依赖。

对于口腔医疗服务机构而言，医生及其技术水平是其经营与发展的竞争力和核心资产，侨城菲诺口腔独立招聘员工，并与员工签署了劳动合同、为其缴纳了社会保险，不存在由发行人代缴社会保险的情形；侨城菲诺口腔具有独立的财务部门，独立进行财务决策，独立进行财务核算，独立纳税，不存在与发行人共用银行账户的情形；侨城菲诺口腔拥有独立的管理团队及内部机构，独立进行管理，不存在受发行人及其管理团队管理的情形；侨城菲诺口腔具备独立、完整的采购和销售渠道，拥有采购和销售的自主决策权，不存在依赖发行人进行采购或销售的情形。因此，侨城菲诺口腔在人员、管理、资金、销售等方面与公司完全独立，其日常经营、资金筹措、业务拓展等各方面事项均由其经营管理人员和股东承担负责。

综上，侨城菲诺口腔的经营与发展不依赖发行人。

③针对与侨城菲诺口腔的关联交易，发行人采取的相关措施及有效性

对于发行人与侨城菲诺口腔之间未来可能发生的关联交易，发行人在决策程序、制度执行方面建立了与侨城菲诺口腔之间关联交易的针对性措施并有效执行，具体如下：

A、发行人在其《公司章程》及《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》中对关联方及关联交易的认定、发行人与关联方进行交易的决策权限、决策程序，关联交易定价的原则，以及关联董事、关联股东回避表决制度进行了详细的规定，明确了关联交易公允决策的程序；

B、针对发行人与侨城菲诺口腔之间销售义齿及种植类产品、出租房产及设备的经常性关联交易，发行人每年年初对发行人与侨城菲诺口腔之间的关联交易金额进行充分预计，并将拟执行的本年度日常性关联交易、上一年度关联交易的执行情况上报董事会备案，发行人董事会、股东大会审议通过关于预计该年度与侨城菲诺口腔之间的日常性关联交易议案后，由独立董事对该等日常性关联交易发表独立意见。审议程序通过后，由证券部及财务中心在各自职责范围内负责跟进具体交易执行情况，并随时跟踪关联交易的产品市场价格及成本变动情况，如有变动，将上报董事会备案；

C、针对发行人与侨城菲诺口腔之间可能发生的其他偶发性关联交易，应当经由财务中心确认价格公允性、业务部门说明交易必要性后，由证券部发起关联交易审批流程，并按照《关联交易管理制度》等制度规定的标准，根据偶发性关联交易的具体金额，提交董事会、股东大会在关联董事、关联股东回避的情况下审议通过，或经总经理决定；若发行人与侨城菲诺口腔发生金额在 3000 万元以上，且占发行人最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易，应聘请资产评估事务所进行评估。董事会对关联交易定价原则和价格发表否定意见的，发行人应当暂停该交易，并聘请独立财务顾问对该关联交易的公允性发表意见；

D、为有效规范关联交易、避免相关人员利用关联交易进行利益输送，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员已出具《关于规范和减少关联交易的承诺》，承诺将严格规范与发行人之间发生的关联交易，不利用控股股东/实际控制人/或其控制的其他企业/董事/监事/高级管理人员的优势地位损害公司及股东的合法权益，不利用与发行人的关联交易转移公司利润、成本，不通过影响发行人的经营决策来损害发行人及股东的合法权益。

因此，发行人已建立健全有关关联交易的内部控制制度和管理流程，并在保证其与侨城菲诺口腔关联交易的公允性、防范利益输送等方面采取了针对性措施并有效执行。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取侨城菲诺口腔自设立以来的医疗器械及医疗设备采购明细，了解侨

城菲诺口腔向其他供应商采购产品的情况。

2、获取侨城菲诺口腔的采购制度和供应商管理制度，访谈侨城菲诺口腔采购负责人及部分医生，了解侨城菲诺口腔将发行人作为义齿产品、正畸产品和种植类产品主要供应商的原因并判断其合理性，了解并判断侨城菲诺口腔在产品采购方面是否对发行人存在依赖。

3、获取侨城菲诺口腔向公司租赁设备的清单以及房屋租赁合同，了解侨城菲诺口腔向公司租赁的设备和房产的具体情况。

4、获取并查阅侨城菲诺口腔提供的工商档案、财务报表等资料；获取并查阅侨城菲诺的员工花名册、社会保险缴纳明细，与发行人的员工花名册、社会保险缴纳凭证进行比对，核查侨城菲诺口腔在人员、管理、资金、销售等方面与发行人是否完全独立。

5、访谈发行人实际控制人、侨城菲诺口腔主要经营管理人员及财务人员，了解侨城菲诺口腔在产品采购、经营场所及设备、日常经营、资金筹措、业务拓展等方面对发行人是否存在依赖。

6、查阅发行人历次“三会”会议文件和独立董事意见等内部审批文件，查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理办法》以及《财务管理制度》等内部治理制度，核查发行人与侨城菲诺口腔之间的关联交易是否已经履行了发行人的关联交易内部审批程序。

7、获取发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的《关于规范和减少关联交易的承诺》。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、侨城菲诺口腔的经营发展不依赖发行人。

2、如未来双方继续交易，发行人在规范关联交易，保证关联交易公允性、防范利益输送方面已经采取了针对性措施并有效执行。

三、说明 GUO WEI 的履历，发行人及登士柏选择与 GUO WEI 控制的佳讯发展、Good Plus Investments Limited 合作的原因、必要性和合理性，各方是否存在股权代持等利益安排

【情况说明】

（一）GUO WEI 的简历

GUO WEI，男，出生于 1969 年 12 月，新加坡国籍，中南大学工科学士，新加坡国立大学工商管理硕士，现任新加坡澳新金属有限公司总经理，其主要履历如下：

时间	毕业院校/任职单位	学位 / 职务
1988 年 9 月-1992 年 7 月	中南大学	工科学士
1992 年 7 月-1998 年 2 月	北京有色冶金设计研究总院	工程师
1998 年 2 月-1999 年 7 月	新加坡祥进大和公司	项目工程师
1999 年 7 月-2001 年 6 月	新加坡国立大学	工商管理硕士
2001 年 7 月-2001 年 12 月	香港辰达工程公司	项目经理
2002 年 2 月-2002 年 10 月	新加坡合能房地产有限公司	项目经理
2002 年 10 月-2003 年 12 月	新加坡电子装饰公司	经理
2004 年 1 月-2015 年 9 月	新加坡南宇矿业有限公司	总经理
2015 年 10 月至今	新加坡澳新金属有限公司	总经理

（二）发行人及登士柏选择与 GUO WEI 控制的佳讯发展、Good Plus Investments Limited（以下称“Good Plus”）合作的原因、必要性和合理性

根据各方签署的合作协议，并对发行人实际控制人郑文、登士柏高级产品经理、固特福总经理陈新杰、佳讯发展实际控制人GUO WEI进行访谈，发行人与登士柏方沟通合作之初，登士柏方希望通过在中国设立一家公司拓展中国大陆地区种植系统业务，尤其是开拓种植修复类产品业务，并逐步把旗下Atlantis品牌和技术引进到中国大陆，但由于各方经评估后均认为最终结果存在较大不确定性，且登士柏方基于技术保密考虑，以及该公司未来的客户主要为与发行人存在竞争关系的其他义齿企业，为了保证其独立性，因此不同意发行人或发行人的关联方控股该合作实施主体，也不愿意以纳斯达克上市公司身份直接投资早期风险项目，发行人及登士柏方经商议决定引入第三方作为该合作实施主体的持股方。GUO

WEI经郑文推荐了解到登士柏方与发行人合作事宜，由于GUO WEI看好登士柏方及Atlantis品牌在行业的影响力和技术实力，在研究了固特福的商业计划书，及评估了固特福运营模式和业务发展策略后认为该项目未来具备较高的操作性和可行性，虽然后续需要根据固特福的发展需求持续进行资金投入，但GUO WEI对口腔行业一直比较看好，因此向发行人和登士柏方表达了共同合作的意愿，建议由其控制的佳讯发展直接控制固特福，获得登士柏方的认可。因此，发行人、登士柏方、固特福与GUO WEI控制的佳讯发展、Good Plus签署了合作协议，约定在合作期间未经登士柏方的同意，固特福的控制权不能变更，在固特福取得三类医疗器械生产许可证后，登士柏方有权收购固特福的控制权，在合作期间，登士柏方须向固特福进行技术授权，固特福利用登士柏方的影响力进行业务开拓。

因此，发行人及登士柏方选择与 GUO WEI 控制的佳讯发展、Good Plus 合作具有必要性、合理性。

（三）各方不存在股权代持等利益安排

根据各方签署的合作协议，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员的资金流水，以及佳讯发展、Good Plus、固特福工商登记资料、GUO WEI 的近亲属名单、登士柏于纳斯达克网站披露的公开文件，并经访谈发行人实际控制人郑文、登士柏高级产品经理、固特福总经理陈新杰、佳讯发展实际控制人 GUO WEI，发行人、登士柏方、佳讯发展、Good Plus 系基于真实的业务合作背景签署合作协议并以固特福作为合作主体，各方不存在股权代持等利益安排。

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、获取 GUO WEI 的个人简历及身份证明文件，了解其从业背景及履历。
- 2、查阅登士柏方、发行人、佳讯发展等签订的合作协议，查阅佳讯发展、Good Plus、固特福工商登记资料、GUO WEI 的近亲属名单、登士柏于纳斯达克网站披露的公开文件，了解各方合作的背景。
- 3、访谈 GUO WEI、发行人实际控制人郑文、登士柏高级产品经理、固特福总经理陈新杰，了解各方选择与 GUO WEI、佳讯发展、Good Plus 合作的原因、

必要性和合理性。

4、核查发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键人员的资金流水，了解除固特福采购销售业务外，固特福、GUO WEI、佳讯发展、Good Plus 与发行人是否存在其他业务往来，与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键人员是否存在资金或其他往来。

5、获取郑文、GUO WEI 出具的关于不存在股权代持等利益安排的承诺。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人及登士柏方选择与 GUO WEI 控制的佳讯发展、Good Plus 合作具有必要性、合理性。

2、发行人、登士柏方、佳讯发展、Good Plus 系基于真实的业务合作背景签署合作协议并以固特福作为合作主体，各方不存在股权代持等利益安排。

【补充披露】

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、（一）3、（6）固特福”处补充披露如下：

“③发行人及登士柏选择与 GUO WEI 控制的佳讯发展、Good Plus Investments Limited 合作的原因、必要性和合理性以及各方不存在股权代持等利益安排

A、发行人及登士柏选择与 GUO WEI 控制的佳讯发展、Good Plus Investments Limited（以下称“Good Plus”）合作的原因、必要性和合理性

发行人与登士柏方沟通合作之初，登士柏方希望通过在中国设立一家公司拓展中国大陆地区种植系统业务，尤其是开拓种植修复类产品业务，并逐步把旗下 Atlantis 品牌和技术引进到中国大陆，但由于各方经评估后均认为最终结果存在较大不确定性，且登士柏方基于技术保密考虑，以及该公司未来的客户主要为与发行人存在竞争关系的其他义齿企业，为了保证其独立性，因此不同意发行人或发行人的关联方控股该合作实施主体，也不愿意以纳斯达克上市公司身份直接投资早期风险项目，发行人及登士柏方经商议决定引入第三方作为该合作

实施主体的持股方。GUO WEI经郑文推荐了解到登士柏方与发行人合作事宜，由于GUO WEI看好登士柏方及Atlantis品牌在行业的影响力和技术实力，在研究了固特福的商业计划书，及评估了固特福运营模式和业务发展策略后认为该项目未来具备较高的操作性和可行性，虽然后续需要根据固特福的发展需求持续进行资金投入，但GUO WEI对口腔行业一直比较看好，因此向发行人和登士柏方表达了共同合作的意愿，建议由其控制的佳讯发展直接控制固特福，获得登士柏方的认可。因此，发行人、登士柏方、固特福与GUO WEI控制的佳讯发展、Good Plus签署了合作协议，约定在合作期间未经登士柏方的同意，固特福的控制权不能变更，在固特福取得三类医疗器械生产许可证后，登士柏方有权收购固特福的控制权，在合作期间，登士柏方须向固特福进行技术授权，固特福利用登士柏方的影响力进行业务开拓。

因此，发行人及登士柏方选择与GUO WEI控制的佳讯发展、Good Plus合作具有必要性、合理性。

B、各方不存在股权代持等利益安排

发行人、登士柏方、佳讯发展、Good Plus系基于真实的业务合作背景签署合作协议并以固特福作为合作主体，各方不存在股权代持等利益安排。”

四、结合固特福股权转让以及合作协议内容，说明固特福未来是否继续认定为发行人关联方，双方在保持独立性，保证关联交易规范性和公允性方面采取的措施及其有效性

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、（一）4、与固特福业务往来的分析”中补充披露如下：

“（4）发行人与固特福之间的交易未来仍比照关联交易披露，以及双方在保持独立性、保证关联交易规范性和公允性方面采取的措施及其有效性

①关于固特福未来是否继续认定为发行人关联方

固特福成立于2018年4月19日，其成立时为郑文通过康必达、朱晖实际出资并控制100%股权的公司，系发行人关联方。根据康必达、朱晖、佳讯发展

签署的《股权转让协议书》及“鹏信资评报字[2019]第 031 号”《资产评估报告》，2019 年 6 月 11 日，郑文基于履行合作协议的需要安排康必达、朱晖参照固特福净资产评估值将固特福 100%股权以 1 万元转让给佳讯发展。此后，固特福一直为佳讯发展的全资子公司，不再为发行人实际控制人控制的企业。

根据发行人与登士柏方、佳讯发展、固特福、Good Plus 签署的合作协议，固特福系基于各方开展业务合作设立的企业，佳讯发展系固特福的持股主体，固特福通过佳讯发展接受登士柏方授权生产及销售种植桥。各方同意，登士柏方未来有权利受让佳讯发展 100%的股权从而间接收购固特福。此外，登士柏方有权给予发行人受让佳讯发展 20%股权的选择权，如发行人选择受让佳讯发展 20%的股权，则登士柏方将持有佳讯发展 80%的股权，发行人将持有佳讯发展 20%的股权。除上述安排外，各方未针对固特福股权作出其他约定。根据上述约定，固特福目前为佳讯发展控制的企业，未来可能成为登士柏方控制的企业，与发行人实际控制人无关联关系。

因此，自固特福成立之日起至 2019 年 6 月 11 日，固特福为发行人实际控制人郑文实际控制的企业，系发行人关联方；自 2019 年 6 月 11 日郑文将实际控制的固特福股权转让给佳讯发展后十二个月内，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年 12 月修订）》的规定，固特福仍然视同发行人的关联方；自 2019 年 6 月 11 日起十二个月期满后，固特福不再视为发行人的关联方，但考虑到发行人与固特福存在技术合作和产品买卖、设备租赁等持续性交易，基于谨慎性原则，发行人与固特福之间的交易未来仍比照关联交易的标准进行定价、履行内部审议程序并予以披露。

②双方在保持独立性，保证关联交易规范性和公允性方面采取的措施及其有效性

A、固特福从设立至今一直与发行人在人员、财务、业务、资产等方面相互独立，未来亦将继续保持独立

自固特福成立至今，发行人未参与固特福的生产经营，除与固特福的正常业务交易以外，固特福与发行人无其他资金往来。固特福独立与员工签署了劳动合同，并为员工缴纳社保和公积金，不存在由发行人代缴社保、公积金的情形；固

特福独立进行财务核算及财务决策，独立纳税，不存在与发行人共用银行账户的情形；固特福独立签署各项与其经营有关的合同，独立开展各项经营活动，不存在与发行人业务混同的情形；固特福合法租赁生产经营所需要的办公场所，与发行人的办公场所独立，不存在混同的情形；固特福拥有生产经营所必备的资产，除因业务过渡需要向发行人承租两台原用于种植桥等种植修复类产品的镗铣加工设备及购买该等设备配套的电脑之外，与发行人之间不存在共用资产、相互占用资产的情形。

发行人及实际控制人承诺，未来将严格按照独立性要求继续保持发行人与固特福之间人员、财务、业务、资产等方面的独立性，保证发行人资产独立完整、人员独立、财务独立、业务独立，严格按照法律法规、规范性文件及发行人关联交易决策制度审议与固特福之间的关联交易，与固特福的业务往来或交易均应按照公平、公允和等价有偿的原则进行，保证关联交易价格的公允性。

B、发行人已建立完善的内控制度及关联交易决策程序并有效执行，保证关联交易的规范性及公允性

为保持经营独立性及关联交易公允性，发行人制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》等公司治理制度，详细规定了关联交易的决策权限、决策程序、定价原则，以及关联董事、关联股东回避表决制度，为发行人关联交易决策及关联交易规范性、公允性提供了制度保障。

2020年11月2日，发行人第二届董事会第七次会议审议通过了《关于公司2017年1月1日至2020年6月30日期间关联交易的议案》，对发行人报告期内与固特福之间的关联交易进行确认，发行人独立董事对上述议案发表了同意的独立意见。2020年11月18日，发行人召开2020年第一次临时股东大会，审议通过了上述议案，关联股东已回避表决。2021年3月11日、2021年3月31日，发行人第二届董事会第八次会议、2020年度股东大会审议通过了《关于确认2020年度关联交易及预计2021年度日常性关联交易的议案》，对发行人2020年度及预计2021年度与固特福之间的业务往来情况进行了确认。

发行人未来将严格按照《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》

《关联交易管理制度》等制度的规定，比照关联交易对发行人与固特福之间的资金业务往来履行关联交易审议与决策程序。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、获取固特福的工商登记资料，了解固特福的历史沿革情况。
- 2、获取固特福的工商登记资料、报告期内的财务报表、社保公积金缴纳明细，发行人及其子公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行流水，固特福报告期内的银行流水，核查固特福人员、业务、财务方面的独立性。
- 3、获取《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》等公司内部制度，了解发行人与固特福交易的关联交易具体决策程序，了解发行人保证关联交易规范性和公允性采取的措施。
- 4、获取发行人及实际控制人出具的关于发行人独立性以及发行人与固特福之间关联交易的承诺。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

- 1、自固特福成立之日起至 2019 年 6 月 11 日，固特福为发行人实际控制人郑文实际控制的企业，系发行人关联方；自 2019 年 6 月 11 日起十二个月期满后，固特福不再视为发行人的关联方，但考虑到发行人与固特福存在技术合作和产品买卖、设备租赁等持续性交易，基于谨慎性原则，发行人与固特福之间的交易未来仍比照关联交易的标准进行定价、履行内部审议程序并予以披露。
- 2、发行人已采取措施保证与固特福之间人员、财务、业务、资产等方面的独立性、关联交易的规范性与公允性，相关措施有效。

五、说明发行人未来收购佳讯发展的计划和安排，合作协议约定发行人负有优先采购固特福种植修复类产品的原因和商业合理性，固特福的销售是否依赖发行人，发行人与固特福之间是否存在利益倾斜或利益输送的情形

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、（一）3、（6）固特福”处补充披露如下：

“④关于发行人未来收购佳讯发展的计划和安排，以及固特福的销售不依赖发行人，发行人与固特福之间不存在利益倾斜或利益输送等相关情况

A、发行人未来收购佳讯发展的计划和安排

根据登士柏方与发行人、佳讯发展、固特福、Good Plus 签署的合作协议，固特福为各方为开展业务合作设立的企业，佳讯发展为固特福的持股主体。固特福应当于 2018 年 9 月 30 日前获得第二类医疗器械生产及经营许可证、第三类医疗器械经营许可证，于 2021 年 12 月 31 日之前获得第三类医疗器械产品注册证，并于 2022 年 6 月 30 日之前获得第三类医疗器械生产许可证。根据协议约定，若固特福取得所有的生产及经营资质，登士柏方将有权按照各方届时协商一致的价格收购佳讯发展 100%的股权。此外，在行使该项收购期权时，登士柏方有权给予发行人以相同价格受让佳讯发展 20%股权的选择权，如发行人选择受让佳讯发展 20%的股权，则登士柏方将持有佳讯发展 80%的股权，发行人将持有佳讯发展 20%的股权。

由于固特福的产品开发和业务发展仍在初期阶段，并且固特福尚未取得第三类医疗器械生产许可证，合作协议当中约定的登士柏方收购佳讯发展的期权条件尚未满足，发行人是否能够收购佳讯发展存在不确定性。并且各方尚未就收购价格、价款支付方式、支付期限等具体内容与登士柏方和 GUO WEI 进行协商，因此，截至本招股说明书签署之日，发行人尚无收购佳讯发展的明确计划和安排。

B、合作协议约定发行人优先采购固特福种植修复类产品的原因和商业合理性，固特福的销售是否依赖发行人，发行人与固特福之间是否存在利益倾斜或利益输送的情形

a、合作协议约定发行人有优先采购固特福种植修复类产品的权利的原因和

商业合理性

根据合作协议的约定，各方开展合作的初衷是登士柏方希望拓展中国大陆地区种植系统业务，尤其是开拓种植修复类产品业务，并逐步把旗下 Atlantis 品牌和技术引进到中国大陆，发行人和佳讯发展看好登士柏方及 Atlantis 品牌在行业的影响力和技术实力，故各方确定以固特福为合作的主要实施主体，在固特福取得二类医疗器械生产许可证之前，由发行人向固特福采购种植修复技术和劳务，在固特福取得二类医疗器械生产许可证之后，发行人享有优先采购固特福种植修复类产品的权利，固特福应当优先向发行人提供种植修复类产品，以保证发行人的采购需求。

由于固特福是登士柏方在国内唯一的授权提供商，其生产制造技术来自于登士柏旗下的 Atlantis 公司，依托 Atlantis 在种植修复领域的经验可以提供更精确的种植修复类产品，故其生产的种植修复类产品在中国大陆具备较强的市场竞争力。发行人通过经销登士柏种植体以及采购固特福种植修复类产品，可以实现为医生和患者提供种植修复完整解决方案，有利于增强发行人的综合实力和行业地位。

因此，合作协议约定发行人享有优先采购固特福种植修复类产品的权利系发行人与登士柏方、佳讯发展等各方根据商业谈判确定的，符合发行人的商业利益。

b、固特福的销售在其成立初期主要依赖发行人，但随着其自身市场拓展将逐步减少对发行人的依赖，双方保持稳定的购销关系

根据合作各方的约定，固特福作为将登士柏方的品牌和技术引进到中国大陆的主要实施主体，其生产经营也遵循着从无到有、从初期到成熟的发展规律，在成立之初，固特福依赖于登士柏方和发行人的技术和业务支持，因此，固特福成立初期对发行人的销售占比较高。但由于固特福在登士柏方的带领下积极开拓种植修复类产品的中国大陆市场，除发行人外，固特福逐步开拓了深圳市口腔医院、湖北健齿医疗器材公司、佛山市正阳医疗器械有限公司、武汉市众齐宇创医疗器械有限公司等客户，并形成了导板、种植桥等产品的销售收入，业务规模逐年上升（根据固特福审计报告，固特福 2019 年营业收入为 588.53 万元，2020

年营业收入为 821.21 万元)，因此，固特福对发行人的销售量占比也呈现逐渐下降的趋势（具体比例详见下表）。但由于发行人拥有优先采购固特福种植修复类产品的权利，因此，在未来固特福和发行人仍然保持稳定的购销关系。报告期内，固特福向发行人销售的金额、占比情况如下：

单位：万元

交易对手方	交易内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占营业收入比重 (%)	金额	占营业收入比重 (%)	金额	占营业收入比重 (%)
发行人	销售商品、提供劳务或技术服务	621.83	75.72	550.31	93.51	-	-

c、发行人与固特福之间不存在利益倾斜或利益输送的情形

报告期内，发行人与固特福之间的交易定价公允，不存在利益倾斜或利益输送的情形，发行人与固特福之间的交易情况详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、（一）经常性关联交易”之“4、与固特福业务往来的分析”。

发行人与固特福未来的交易仍然按照公允价格作价，并比照关联交易标准履行内部审议程序并予以披露。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅登士柏方与发行人、佳讯发展、固特福、Good Plus 签署的合作协议，了解发行人向固特福采购的原因及商业合理性，了解各方对于登士柏及发行人未来收购佳讯发展股权的计划与安排。

2、获取固特福 2018 年度-2020 年度审计报告、银行资金流水，了解固特福业务发展情况，了解固特福与发行人业务合作的具体情况。

3、访谈发行人实际控制人，了解发行人收购佳讯发展的计划与安排。

4、获取报告期内固特福向发行人销售明细，了解除发行人外，固特福向其他客户销售的情况，了解固特福向发行人销售金额占其总销售额的比例，分析固特福的销售是否依赖发行人。

5、查阅发行人审计报告及与固特福的关联交易明细，分析关联交易定价的合理性和公允性。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人尚无收购佳讯发展的计划和安排。

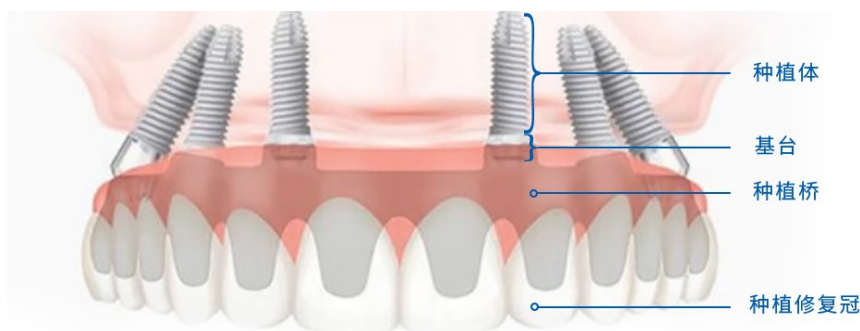
2、各方合作协议约定发行人享有优先采购固特福种植修复类产品的权利系发行人与登士柏方、佳讯发展等各方根据商业谈判确定的，符合发行人的自身商业利益，具有商业合理性。

3、固特福的销售在其成立初期主要依赖发行人，但随着其自身市场拓展将逐步减少对发行人的依赖，双方保持稳定的购销关系；发行人与固特福之间不存在利益倾斜或利益输送的情形。

六、结合发行人采购的固特福种植修复类产品与其经销的登士柏种植类产品、自行生产的种植修复产品的关系及区别，说明发行人向固特福采购种植类修复产品的必要性和商业合理性

【情况说明】

发行人经销的登士柏种植类产品包括种植体及相关配件（如基台、螺丝等产品），种植体通过手术根植于牙槽骨内，并通过基台与种植桥连接。发行人采购的固特福种植修复类产品包括种植导板和种植桥，种植导板是用于种植手术规划、导航的产品，种植桥是与基台相连接的上部修复产品。发行人自行生产的种植修复产品为种植修复冠，覆盖于种植桥之上。上述三类产品为构成种植修复方案的不同组成部分，产品功能不同。以下为三类产品的示意图：



种植类产品、种植修复类产品和种植修复冠这三者为互补关系，一个完整的种植手术，需要用到种植导板作手术规划，借此选择最适合的种植体型号，并在手术中通过种植导板和专用工具，确保种植体植入正确的位置、角度和深度，然后通过种植体配件（主要是基台等）与种植桥、种植修复冠相连接，恢复患者的咀嚼等功能。

发行人通过经销登士柏种植类产品以及采购固特福种植修复类产品，可以实现为医生和患者提供种植修复的完整解决方案，固特福作为登士柏在国内唯一的授权提供商，可以生产与登士柏种植体及配件相匹配的种植导板和种植桥，同时由于其生产制造技术来自于登士柏旗下的 Atlantis 公司，依托 Atlantis 在种植修复领域的经验可以提供更精确的种植修复类产品以配合医生手术。基于此背景，发行人从产品品质、服务、品牌影响力等因素综合考量，选择固特福作为种植修复类产品的主要供应商，具有必要性和商业合理性。

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取发行人采购的固特福种植修复类产品、经销的登士柏种植类产品、自行生产的种植修复产品等产品清单，并结合三类产品在种植修复手术中的作用分析其关系及区别。

2、访谈发行人采购业务负责人、核心技术人员了解种植修复类产品、种植类产品和种植修复产品的区别及联系，了解发行人向固特福采购种植修复类产品的背景及原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、种植修复类产品、种植类产品和种植修复产品三者共同服务于种植手术，区别在于其分属于构成种植修复的不同组成部分，产品功能不同。

2、发行人向固特福采购种植修复类产品具有必要性和商业合理性。

七、说明 XJet 的股权结构及实际控制人，以及在其细分行业中的地位，香港家鸿此次投资的资金来源，投资事项及资金汇出等是否符合相关监管规定

【情况说明】

（一）说明 XJet 的股权结构及实际控制人，以及在其细分行业中的地位

1、XJet 的股权结构及实际控制人情况

截至本问询函回复意见出具之日，XJet Ltd（以下简称“XJet”）的股权结构情况如下：

序号	股东名称/姓名	完全稀释后的股权比例
1	Lucion VC 1 Limited	22.52%
2	ALUMOT	18.07%
3	ESOP 2007	15.72%
4	ARCHina XJet	13.37%
5	Abraxilev Ltd	6.05%
6	ARCHina XJet II	6.05%
7	CEL Catalyst Printing Limited	4.76%
8	Dulson Investment Holdings Limited	3.94%
9	Jean Marc Brunschwig	1.97%
10	AR & V Investments Ltd.	1.97%
11	Hillpride Partners LLP	1.58%
12	其他 57 名股东	4.00%
合 计		100.00%

根据上表可知，XJet 的股权结构比较分散，其第一大股东 Lucion VC 1 Limited，系 A 股上市公司鲁信创业投资集团股份有限公司（600783.SH）下属的全资子公司齐鲁投资有限公司在开曼群岛全资设立的 SPV 公司。XJet 前四名股东的股权比例较为接近，均无法对 XJet 构成控制，因此，XJet 不存在控股股东和实际控制人。

2、Xjet 在细分行业中的地位

聚合物是 3D 打印行业刚起步时主要的材料，但金属和陶瓷近年呈现加快发展趋势。医疗、航空和工业为金属 3D 打印最主要的应用领域；陶瓷 3D 打印受制于技术成熟度，市场规模尚不及金属 3D 打印，但基于陶瓷优异的材料特性以

及新技术的不断发展，使得陶瓷逐渐成为第三大 3D 打印材料。

XJet 是一家金属和陶瓷 3D 打印技术及产品供应商，专注为航空航天、汽车、医疗（含牙科）和模具市场提供突破性的金属和陶瓷 3D 打印解决方案，其核心技术在于世界首创的 3D 纳米颗粒打印系统（Nano Particles Jetting System, NPJ）、使用了拥有纳米颗粒的液态打印材料，以及完备的 IP 库和商业机密保护措施。

目前，金属和陶瓷 3D 打印细分领域的龙头企业为德国 EOS、美国 3D Systems、英国 Renishaw 和美国 Formlabs 等公司。由于 XJet 的产品进入 3D 打印市场的时间较晚，在品牌认知度、市场认可度以及客户占有率等方面与前述企业之间尚存在一定差距。但是相比目前主流的金属、陶瓷 3D 打印技术即粉末床融化（Powder Bed Fusion）和光聚合固化（Vat polymerization）技术，XJet 的 NPJ 打印技术可以提升产品的精细度，降低原材料的消耗；纳米级的颗粒极大地缩小了颗粒间的缝隙，使产品密度显著提高；XJet 研发的支撑材料，在后处理时只需放置水中即可自动去除，减少了传统的支撑材料去除环节，节约人工成本且更加环保，由此，XJet 的技术和材料在细分行业具备一定的领先性，其产品具有较好的市场前景。

（二）香港家鸿此次投资的资金来源，投资事项及资金汇出等是否符合相关监管规定

家鸿口腔于 2012 年 9 月在香港出资设立家鸿牙科技术开发有限公司（以下简称“香港家鸿”），并取得商务部于 2012 年 8 月 8 日核发的《企业境外投资证书》（商境外投资证第 4403201200394 号）。

2018 年 12 月 19 日香港家鸿签署 ARCHina XJet（以下简称“ARCHina”）股份认购协议，并于 2018 年 12 月 31 日向 ARCHina 支付了 300 万美元认购 ARCHina 的 B 类股份（Class B Share），该等资金来源于香港家鸿在境外的自有资金。

根据国家发展和改革委员会于 2018 年 6 月发布的《境外投资常见问题解答》，境内企业通过其控制的境外企业开展境外投资（非敏感类项目）的，如境内企业不投入资产、权益或提供融资、担保，则中方投资额 3 亿美元以下无需履行备案或报告程序。根据商务部《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号），企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政

策的通知》（汇发〔2015〕13号），境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。

根据上述监管要求，发行人通过其控制的境外企业香港家鸿进行境外再投资，不涉及资金出境的，无需履行发改委备案或报告、外汇备案手续，但应当向商务主管部门报告。根据发行人提供的相关文件，发行人于2019年7月2日在商务部业务系统统一平台进行了信息填报并提交了《境外中资企业再投资报告表》（编号：201975581），该再投资报告已取得相关商务主管部门的确认。

因此，香港家鸿此次投资的资金来源于其境外的自有资金，不存在境内企业向境外汇出资金的情况；该再投资事项履行了商务部门的再投资报告程序，符合当时有效的相关监管规定。

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、获取并核查 XJet 的股权结构表，董事会成员名单及高级管理人员名单。
- 2、获取并核查上市公司鲁信投资关于全资子公司海外投资的公告及补充公告，了解 XJet 的相关情况。
- 3、核查 ARCHina 投资前取得的 XJet 的商业计划书等资料。
- 4、获取香港家鸿的《企业境外投资证书》、商业登记证和周年申报表等资料；香港家鸿签署的 ARCHina 股份认购协议及支付凭证。
- 5、获取并核查发行人在商务部业务系统统一平台网站就已设立境外企业再投资备案的截图及其再投资报告表。
- 6、就 XJet 的股权结构情况、董事、监事（如有）及高级管理人员情况、细分行业的地位等问题，访谈了该公司的业务负责人。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

- 1、XJet 的股权比较分散，且前四名股东的股权比例较为接近，均无法对 XJet 构成控制，因此 XJet 不存在实际控制人。

2、尽管 XJet 的产品进入市场的时间较晚，在品牌认知度、市场认可度以及客户占有率等方面与细分行业的龙头企业存在一定差距，但其 NPJ 打印技术可以提升产品密度和精细度，减少传统的支撑材料去除环节，节约人工成本且更加环保。因此，XJet 在细分行业具备一定的领先性，其产品具有较好的市场前景。

3、香港家鸿此次投资的资金来源于其境外的自有资金，不存在境内企业向境外汇出资金的情况；该再投资事项履行了商务部门的再投资报告程序，符合当时有效的相关监管规定。

【补充披露】

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、（二）发行人参股公司的情况”中补充披露如下：

“6、XJet 的主要情况

.....

（3）XJet 的实际控制人情况以及 XJet 在其细分行业中的地位

①XJet 的实际控制人情况

截至本招股说明书签署之日，XJet 的股权结构比较分散，其第一大股东 Lucion VC 1 Limited 持有其 22.52% 股权，该公司系 A 股上市公司鲁信创业投资集团股份有限公司（600783.SH）下属的全资子公司齐鲁投资有限公司在开曼群岛全资设立的 SPV 公司。但 XJet 前四名股东的股权比例较为接近，均无法对 XJet 构成控制，因此，XJet 不存在控股股东和实际控制人。

②XJet 在细分行业中的地位

聚合物是 3D 打印行业刚起步时主要的材料，但金属和陶瓷近年呈现加快发展趋势。医疗、航空和工业为金属 3D 打印最主要的应用领域；陶瓷 3D 打印受制于技术成熟度，市场规模尚不及金属 3D 打印，但基于陶瓷优异的材料特性以及新技术的不断发展，使得陶瓷逐渐成为第三大 3D 打印材料。

XJet 是一家金属和陶瓷 3D 打印技术及产品供应商，专注为航空航天、汽车、医疗（含牙科）和模具市场提供突破性的金属和陶瓷 3D 打印解决方案，其核心技术在于世界首创的 3D 纳米颗粒打印系统（Nano Particles Jetting System，

NPJ)、使用了拥有纳米颗粒的液态打印材料,以及完备的 IP 库和商业机密保护措施。

目前,金属和陶瓷 3D 打印细分领域的龙头企业为德国 EOS、美国 3D Systems、英国 Renishaw 和美国 Formlabs 等公司。由于 XJet 的产品进入 3D 打印市场的时间较晚,在品牌认知度、市场认可度以及客户占有率等方面与前述企业之间尚存在一定差距。但是相比目前主流的金属、陶瓷 3D 打印技术,XJet 的 NPJ 打印技术可以提升产品的精细度,降低原材料的消耗;纳米级的颗粒极大地缩小了颗粒间的缝隙,使产品密度显著提高;XJet 研发的支撑材料,在后处理时只需放置水中即可自动去除,减少了传统的支撑材料去除环节,节约人工成本且更加环保,由此,XJet 的技术和材料在细分行业具备一定的领先性,其产品具有较好的市场前景。”

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、(二)发行人参股公司的情况”中补充披露如下:

“4、香港家鸿通过 ARCHina 投资 XJet 的资金来源,投资事项及资金汇出等符合相关监管规定的情况

家鸿口腔于 2012 年 9 月在香港出资设立香港家鸿,并取得商务部于 2012 年 8 月 8 日核发的《企业境外投资证书》(商境外投资证第 4403201200394 号)。

2018 年 12 月 19 日香港家鸿签署 ARCHina 股份认购协议,并于 2018 年 12 月 31 日向 ARCHina 支付了 300 万美元认购 ARCHina 的 B 类股份(Class B Share),该等资金来源于香港家鸿在境外的自有资金。

根据国家发展和改革委员会于 2018 年 6 月发布的《境外投资常见问题解答》,境内企业通过其控制的境外企业开展境外投资(非敏感类项目)的,如境内企业不投入资产、权益或提供融资、担保,则中方投资额 3 亿美元以下无需履行备案或报告程序。根据商务部《境外投资管理办法》(商务部令 2014 年第 3 号),企业投资的境外企业开展境外再投资,在完成境外法律手续后,企业应当向商务主管部门报告。根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》(汇发〔2015〕13 号),境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。

根据上述监管要求，发行人通过其控制的境外企业香港家鸿进行境外再投资，不涉及资金出境的，无需履行发改委备案或报告、外汇备案手续，但应当向商务主管部门报告。发行人于 2019 年 7 月 2 日在商务部业务系统统一平台进行了信息填报并提交了《境外中资企业再投资报告表》（编号：201975581），该再投资报告已取得相关商务主管部门的确认。

因此，香港家鸿此次投资的资金来源于其境外的自有资金，不存在境内企业向境外汇出资金的情况；该再投资事项履行了商务部门的再投资报告程序，符合当时有效的监管规定。”

八、除已披露的关联关系外，XJet 主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间，是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排，发行人及其实际控制人与 ARCHina、郑方、Xjet 之间是否存在其他利益安排

【情况说明】

经核查，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联关系”之“（二）关联法人”和该节之“十、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“2、香港家鸿认购 ARCHina XJet 股份”中披露了以下情况：发行人通过香港家鸿投资 ARCHina 并最终投资 XJet；ARCHina 系发行人实际控制人郑文之兄郑方实际控制且担任董事的企业；XJet 为郑方担任董事的企业。

根据 XJet 提供的资料并对相关负责人进行访谈，XJet 不存在实际控制人，其董事、监事和高级管理人员名单具体如下：

序号	董事、监事及高级管理人员姓名	职务
1	Hanan Gothait	董事、CEO（首席执行官）
2	Avi Cohen	董事会主席
3	Eliyahu Bachar	董事
4	Erwin Wang	董事
5	郑方	董事
6	Sheng Yan Fan	董事
7	Aviv Boim	CFO（首席财务官）

序号	董事、监事及高级管理人员姓名	职务
8	Udi Bloch	COO（首席运营官）
9	Dror Danai	CCO（首席商务官）

经核查，除已披露的关联关系外，XJet 的主要股东、董事、监事和高级管理人员与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间，不存在亲属关系、关联关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。

经核查，除已披露的偶发性关联交易外，发行人及其实际控制人郑文与 ARCHina、郑方、XJet 之间不存在其他利益安排。

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅 XJet 的股权结构表，董事会成员名单及高级管理人员名单，与发行人的实际控制人、董事、监事及高级管理人员进行比对。

2、获取并查阅发行人董事、监事及高级管理人员填写的《董事、监事及高级管理人员信息调查表》，核查前述人员与 XJet 的主要股东、董事、监事及高级管理人员之间是否存在亲属关系和关联关系。

3、获取发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水；获取发行人实际控制人郑文 2012 年至今的银行资金流水；获取发行人董事、监事、高级管理人员报告期内的银行资金流水；核查前述银行流水的交易对手方是否为 XJet 的主要股东、董事、监事及高级管理人员，核查各方是否存在除已披露的偶发性关联交易之外的其他资金业务往来。

4、获取并核查上市公司鲁信投资关于全资子公司海外投资的公告及补充公告，了解 XJet 的基本情况。

5、就 XJet 的主要股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员等与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间，是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排，发行人及其实际控制人与 ARCHina、郑方、XJet 之间是否存在其他利益安排等问题，访谈了 XJet 的相关业务负责人。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、除已披露的关联关系外，XJet 的主要股东、董事、监事和高级管理人员与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间，不存在亲属关系、关联关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。

2、除已披露的偶发性关联交易外，发行人及其实际控制人郑文与 ARCHina、郑方、XJet 之间不存在其他利益安排。

【补充披露】

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、（二）发行人参股公司的情况”中补充披露如下：

“6、XJet 的主要情况

.....

（4）发行人及其实际控制人、其他主要关联方与 XJet 等主体之间不存在其他利益安排的情况

发行人已在本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联关系”之“（二）关联法人”和该节之“十、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“2、香港家鸿认购 ARCHina XJet 股份”中披露了以下情况：发行人通过香港家鸿投资 ARCHina 并最终投资 XJet；ARCHina 系发行人实际控制人郑文之兄郑方实际控制且担任董事的企业；XJet 为郑方担任董事的企业。

除已披露的关联关系外，XJet 的主要股东、董事、监事和高级管理人员与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间，不存在亲属关系、关联关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。

除已披露的偶发性关联交易外，发行人及其实际控制人郑文与 ARCHina、郑方、XJet 之间不存在其他利益安排。”

问题 2、关于行业和业务

申报文件及首轮问询回复显示，我国义齿加工企业数量众多，行业集中度较

低，形成了以现代牙科、康泰健、佳兆业健康、发行人等为代表的覆盖全国市场的义齿企业和众多服务区域市场的义齿企业的竞争格局。由于行业进入壁垒较低，整体面临竞争加剧的风险。

请发行人：

(1) 结合行业竞争格局、进入壁垒、发行人的市场地位、境内外新冠疫情影响等，说明发行人未来的成长性，能否在进入壁垒较低的行业中保持竞争优势并提高市场占有率。

(2) 说明发行人的核心技术和核心工艺在行业内是否具有技术先进性，发行人是否具有持续创新能力。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合行业竞争格局、进入壁垒、发行人的市场地位、境内外新冠疫情影响等，说明发行人未来的成长性，能否在进入壁垒较低的行业中保持竞争优势并提高市场占有率

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“(四) 发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”补充披露如下：

“8、发行人未来的成长性以及保持竞争优势并提高市场占有率的情况

义齿行业企业众多，市场较为分散，经过长期发展能积累一定规模的企业相对较少，发行人为国内少数几家具有一定规模和品牌影响力的义齿企业。义齿行业虽然进入门槛较低，竞争激烈，但行业整体趋势是产能及市场逐步向优势企业集中，主要原因在于：

(1) 随着资本大量进入口腔服务领域，大型的口腔临床机构和连锁口腔机构将成为主流，临床机构的规模化经营，必将对等要求其供应商具有规模化经营能力，以保障供货的品质和及时性，对抗各种经营风险。受益于下游大型口腔医

疗机构连锁化、规模化的发展趋势，规模较大的义齿企业其业务规模快速发展，市场占有率得到进一步提升。

(2) 随着人们消费水平的提高以及口腔健康意识的加强，消费者对产品的品牌及质量等要求也逐渐提高，具有一定品牌影响力的义齿产品将更受消费者的青睐。近几年，除 2020 年受新冠疫情影响外，包括发行人在内的行业排名靠前的义齿企业的销售收入均保持了较高的增长速度。

2017 年以来中国义齿及各类材料的市场规模在不断扩大，2017 年至 2019 年各年的增长率分别为 11.74%、16.07%和 12.25%¹。除 2020 年度受疫情影响外，行业领先企业现代牙科境内销售收入保持了稳定的增长，现代牙科 2017 年、2018 年和 2019 年的大中华区²义齿业务销售收入平均增速为 9.83%；而行业内其他排名靠前的义齿企业包括康泰健、佳兆业健康以及发行人的境内义齿业务增速均高于市场规模平均水平，成长趋势较为明显，其中康泰健 2017 年和 2018 年的销售收入平均增速为 39.91%，佳兆业健康 2017 年、2018 年和 2019 年的境内义齿业务销售收入平均增速为 27.68%，发行人 2017 年、2018 年和 2019 年的境内义齿业务销售收入平均增速为 29.33%。³

(3) 新冠疫情加速市场整合，行业集中度将逐步提高。首先，从行业需求端，由于 2020 年疫情爆发，导致很多个体诊所因无法接诊、经营成本高企等原因造成资金链断裂而被淘汰，而公立医院、口腔专科医院、口腔连锁机构等大型口腔医疗机构由于资金实力强，得以对抗短期业务停滞的风险。此外义齿作为非一次性产品，患者在长期佩戴过程中，若因疫情因素诊所和义齿企业关停，则会导致患者无法继续享有产品的后期服务，因此为了获得长期保障，患者也越来越倾向于在大型口腔医疗机构就诊。其次，在行业供给端，疫情期间，部分小规模义齿企业因业务停滞导致资金链断裂而被市场淘汰，而为大型口腔医疗机构提供配套产品和服务的规模较大、资金实力较强的义齿企业，得以生存并于疫情得到控制后迅速恢复生产。以可比公司现代牙科为例，2021 年 1-6 月，现代牙科

¹ 相关数据来自前瞻产业研究院整理。

² 现代牙科的财务报告中定义的大中华区包括中国内地、香港及澳门。

³ 现代牙科、佳兆业健康的相关数据来自于其年度报告及其他公告；康泰健为非上市公司，其数据来自于《深圳市义齿行业现状及发展研究报告》（2019 年版和 2018 年版），因 2020 年度该报告未更新，因此无法获取康泰健 2019 年度及之后的相关数据。

来自大中华区的销售收入较 2020 年同期增加 74.51%，较 2019 年同期增加 35.31%；与现代牙科相似，发行人 2021 年 1-6 月的境内义齿业务收入较 2020 年同期增长 88.30%，较 2019 年 1-6 月份增长 39.52%。现代牙科和发行人在疫情后业绩恢复迅速，增长态势明显。综上，义齿行业供需两端均开始向有足够规模、资金实力的主体集中，具有覆盖不同地区和市场能力的，服务网络完善的头部义齿企业，将进一步提高领导地位，行业集中度逐步提高。

(4) 随着口腔数字化的发展，义齿行业逐步由传统劳动密集型向资本和技术密集型转型，同时对人才的需求也从单一的技工向跨学科、跨领域的人才结构转变，大型义齿企业相比小型义齿企业受益于资金和规模优势，在技术研发、设备投入等方面更具优势，对跨领域、高层次人才也更具吸引力，因此随着数字化技术的普及和发展，行业资源也必将向规模较大的头部企业逐渐集中，规模化企业有望进一步提升客户粘性及市场份额。

报告期内，除 2020 年上半年受新冠疫情影响外，发行人体现了良好的成长性，2020 年上半年，受新冠疫情影响，发行人主营业务收入 11,664.50 万元较 2019 年同期下降 22.32%；2020 年下半年发行人业务逐渐复苏，主营业务收入为 17,412.82 万元，较 2019 年同期增长 11.65%。2021 年度发行人销售规模继续保持良好的增长态势，2021 年上半年发行人主营业务收入为 18,529.43 万元（经立信会所审阅），较 2020 年同期增长 58.85%，较 2019 年同期增长 23.40%。发行人在保持境外业务稳定的基础上，加大了国内市场的业务开拓力度，使发行人的成长性在疫情后期得到恢复，发行人未来仍将保持一定的成长性。

发行人始终坚持服务于全国大型公立医院和大型连锁口腔医疗机构的中高端市场定位，紧抓行业趋于集中的发展机会，依托自身规模优势和品牌影响力，通过整合各类修复材料、口扫设备、椅旁设备等软硬件，向客户提供各类修复方式的整体解决方案（比如已开展的种植整体解决方案），以此简化医生的复杂工作，提高客户及患者的满意度。在全国各主要销售区域，发行人建立了专业的技术服务团队，强化以技术服务为核心的产品差异化竞争，为目标客户群体提供产品及服务，同时坚持在新材料、新工艺、数字化技术等方面的研发投入，保持技术的先进性，通过上述方式保持竞争优势，不断拓展境内外业务，提升市场份额。”

【核查程序】

保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅同行业公司研究报告，了解疫情后所处行业的竞争格局、行业技术发展情况和未来变化趋势。

2、查阅同行业公司现代牙科、佳兆业健康等公司的定期报告，了解同行业公司 2017 年度、2018 年度和 2019 年度境内义齿业务增长情况、2020 年度及 2021 年半年度的经营情况；查阅《深圳市义齿行业现状及发展研究报告》（2019 年版和 2018 年版），了解康泰健 2017 年度和 2018 年度销售收入的增长情况。

3、分析发行人疫情前后经营业绩的变化，访谈发行人境内外业务销售负责人，了解发行人疫情后业绩迅速恢复的原因；访谈发行人董事会秘书，了解发行人竞争优势以及保持竞争优势的具体措施。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

- 1、发行人未来具有一定的成长性。
- 2、发行人可以保持竞争优势并不断提高市场占有率。

二、说明发行人的核心技术和核心工艺在行业内是否具有技术先进性，发行人是否具有持续创新能力

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司技术与研发情况”之“（九）公司保持技术不断创新的机制、技术储备及技术创新的安排”补充披露如下：

“3、公司的技术先进性以及持续创新能力

义齿行业正逐步从传统的手工制造向数字化制造转型，发行人多年来一直在数字化领域持续进行研发投入，在公司主要的 10 项核心技术中有 9 项与数字化有关，尤其在行业未来的关键制造技术 3D 打印领域，处于行业领先地位。发行人先后获批了深圳个性化口腔义齿激光 3D 打印技术工程实验室项目和广东省

基于 3D 打印技术的个性化义齿工程技术研究中心，同时还与广东省科学院新材料研究所、广州瑞通激光科技有限公司、华南师范大学共同承接广东省个性化定制口腔义齿激光 3D 打印关键技术及产业化项目，通过上述研发所达成的大部分技术指标均超过或优于行业通行标准：

行业通行标准	发行人技术指标完成情况
表面粗糙度 30 μm 以内，成型精度 0.1mm，致密度 99% 以上，抗拉强度 1100MPa，延伸率达到 10%。	表面粗糙度 3.30-10 μm ，成型精度 $\pm 0.06\text{mm}$ ，致密度为 99.9%，抗拉强度 1257-1400MPa，延伸率达到 13%。
金瓷结合力：30MPa 以上，金属离子释放率少于 1 $\mu\text{g}/\text{cm}^2$ 。	经检测，钴铬合金义齿金瓷结合力平均值为 44.55MPa；各种金属离子释放率均小于 0.38 $\mu\text{g}/\text{cm}^2$ 。

发行人持续加大研发投入，制定了以数字化为核心的长期研发战略，涵盖了从数据采集到数据传输，数字模型三维重建到计算机辅助设计、再到数字化加工全过程，产品涉及固定义齿、活动义齿以及正畸产品。发行人的专利数量在行业中处于领先地位，在全部获批的 62 项专利中，与数字化有关的专利有 22 项，占全部已获批专利数量的 35.48%；2021 年发行人新增研发立项 15 项，其中 12 项与数字化有关。

为了保证创新的可持续性，发行人设立了专门的研发部门负责研发，发行人建立健全了创新奖励机制以及考核机制，坚持自主创新与产学研合作相结合的研发模式，积极与国内多家院校如武汉大学口腔医院、四川大学华西口腔医院建立学术合作关系，以此加强发行人在专业领域中的核心竞争力。除此之外，发行人还通过投资的方式紧密跟踪新技术的发展，如投资以色列 3D 打印技术公司 Xjet，其世界首创的 3D 纳米颗粒喷射打印系统在金属及陶瓷 3D 打印领域有广泛的应用前景。

综上所述，发行人现有研发体系具备持续创新能力。”

【核查程序】

保荐机构执行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人研发技术负责人，了解公司核心技术的研发过程、技术水平、主要研发项目等信息。
- 2、获取并查阅发行人深圳个性化口腔义齿激光 3D 打印技术工程实验室项

目资料，核查发行人技术指标完成情况，是否较行业通行标准具有一定的领先性。

3、查询发行人可比对手的公开信息，了解可比对手技术水平、业务规模、生产布局等，与发行人进行对比分析。

4、查阅发行人《研究开发管理制度》等研发制度以及审计报告等文件，分析发行人的持续创新能力。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、发行人核心技术中义齿激光 3D 打印的技术指标在行业内具有一定的先进性。

2、发行人现有研发体系具备持续创新能力。

问题 3、关于监管政策

申报文件和首轮问询回复显示，发行人主要从事义齿、正畸产品以及口腔修复类医疗器械的生产销售，主要为定制式产品，销往境内以及美国、欧洲等境外国家和地区。

公开信息显示，2021 年 6 月 1 日，新修订的《医疗器械监督管理条例》（国务院令 第 739 号）施行。

请发行人：

（1）说明产品质量是否符合境内外国家、行业标准，报告期内，是否存在医疗器械不良事件、被召回等情形，是否因产品质量问题被境内外主管机构处罚的情形，针对产品定制化以及终端用户分散等情况，发行人是否实施了相应的质量控制措施。

（2）分析并说明新修订的《医疗器械监督管理条例》的施行对发行人产品注册、备案、质量管理等方面产生的影响，是否对发行人生产经营和持续经营能力产生重大不利影响，发行人是否采取相关措施应对并保证产品的安全性和有效性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明产品质量是否符合境内外国家、行业标准，报告期内，是否存在医疗器械不良事件、被召回等情形，是否因产品质量问题被境内外主管机构处罚的情形，针对产品定制化以及终端用户分散等情况，发行人是否实施了相应的质量控制措施

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（二）4、与公司生产经营密切相关的法律法规、行业政策及对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面的影响”补充披露如下：

“（5）公司产品质量是否符合境内外国家、行业标准，是否因产品质量问题被境内外主管机关处罚的情形，以及针对产品定制化以及终端用户分散等情况发行人实施的相应质量控制措施

①发行人产品质量符合境内外国家、行业标准

发行人对产品质量高度重视，内部建立了完善的质量控制体系，境外业务分别通过了 ISO9001:2015 质量管理体系（适用于定制式义齿的生产）、EN ISO13485:2016 质量管理体系（适用于定制式义齿的生产）、MDSAP ISO13485:2016 质量管理体系（适用于定制式义齿的生产）的认证；境内业务依据 YY/T 0287-2017《医疗器械质量管理体系用于法规的需求》建立了质量管理控制程序，并按 2016 年 12 月 16 日国家药品监督管理局发布的《医疗器械生产质量管理规范》附录《医疗器械生产质量管理规范定制式义齿现场检查指导原则》（食药监械监〔2016〕165 号）执行。发行人按照前述质量管理体系和规范要求，结合公司实际情况，制定了《产品设计开发控制程序》《采购管理控制程序》《生产过程控制程序》《产品过程检测控制程序》《标识和可追溯管理控制程序》《医疗器械不良事件监测和报告管理制度》等覆盖采购、生产、销售等各业务环节质量管理活动的控制程序文件并在生产经营过程中严格执行，发行人的产品质量符合境内外国家及行业标准。

②发行人医疗器械不良事件、被召回情况及其处理情况

经查询国家医疗器械不良事件监测信息系统，报告期内发行人收到的医疗

器械不良事件报告及相应处理情况如下：

时间	医疗器械产品	不良事件情况及使用情况	事件原因分析	关联性评价	控制及处理措施	审核情况
2019-3-25	定制式固定义齿	咬合不一样高，给患者佩戴时，不能达到理想咬合，使患者粘膜红肿。	根据客户所填报的产品批号，发行人通过批号进行查找相应销售订单记录，查实无此批号，已与客户沟通清楚，是误报。	与产品无关	因客户该批上报情况属于误报，不属于发行人的订单，发行人通过加强客户管理，定期跟进客户动态等措施进行跟进处理。	该批事件属于客户误报情况，不属于发行人的订单，相关调查情况、调查结论及发行人的处理措施已经上报客户所在地阿克苏地区药品监督管理局以及发行人所在地广东省药品不良反应监测中心审核通过。
2019-3-25	定制式固定义齿	患者异物感强，戴入患者口内时患者恶心。				
2019-3-25	定制式固定义齿	不能戴入，戴入后不能全部贴合。				
2019-3-25	定制式固定义齿	无法与患者牙位贴合，与患者口内实际情况不一致。				
2019-3-25	定制式固定义齿	无法戴入口内，在患者口内戴入牙套时，发现不能戴入。				
2019-3-25	定制式固定义齿	异物感强，在患者口内戴入患者恶心。				
2019-3-25	定制式固定义齿	假牙与对颌有错位，戴入假牙时咬颌有错位。				
2019-3-25	定制式固定义齿	咬颌不能均匀接触，假牙戴入患者口中发现咬颌不能均匀接触。				
2019-12-17	定制式固定义齿	戴上后不太适应，容易嵌塞食物，感觉不适。	由于取模硅胶在口内取模完成后，医生未等到完全膨胀完成就取出，导致邻接空。	与产品无关	发行人通过加强自身技工与客户医生之间的沟通和技术交流、定期向客户提供取模业务培训的方式进行整改及规范。	该事件与发行人产品质量无关，发行人的相关调查情况、调查结论以及整改规范措施已经上报客户所在地河南省洛阳市药品不良反应监测

时间	医疗器械产品	不良事件情况及使用情况	事件原因分析	关联性评价	控制及处理措施	审核情况
						中心以及发行人所在地广东省药品不良反应监测中心审核通过。
2019-12-17	定制式固定义齿	下牙咬颌不平，正常带上两周后出现不适	根据当时返修的原因，发行人相关部门针对此货件与客户进行沟通，是因为在第一取模时，患者未告知医生牙龈有肿胀的情况，导致医生按照当时口内的情况进行取模，而牙冠制作出来后给患者戴牙时（患者牙龈已经消肿）导致不密合。	与产品无关	未采取控制及处理措施。 未采取控制及处理措施的原因： 该事件与发行人产品质量无关，属于医生与其患者沟通不顺畅的情况，应由患者与医生之间加强沟通，患者应坦白将自身的情况及时告诉医生，医生了解患者口腔内的情况，才能更精准取模，加工厂在制作模型时，才不会造成返工的情况。	该事件与发行人产品质量无关，属于医生与其患者沟通不顺畅的情况，发行人的相关调查情况、调查结论以及未采取控制及处理措施的情况已经上报客户所在地河南省洛阳市药品不良反应监测中心以及发行人所在地广东省药品不良反应监测中心审核通过。

通常情况下，医疗器械生产企业收到不良事件监测系统关于不良事件的通知后，需要对不良事件的具体情况进行内部核查，核查事件发生的具体原因，确定是否为产品质量问题，并根据具体核查情况与客户进行沟通，双方就问题的解决方案以及拟进行的处理及控制措施达成一致后，由生产企业将前述相关情况填报至不良事件监测系统，经生产企业所在地不良监测中心审核通过，并由客户所在地不良监测管理单位与客户复核通过后，形成该不良事件处理结论的最终报告，至此该不良事件处理完毕。

发行人对报告期内发生的不良事件均积极沟通调查，经核查，上述不良事件报告主要是客户误报、客户医生和患者沟通不顺导致取模出现误差等原因造成，与发行人产品质量无关。针对上述不良事件，发行人通过加强技工与客户医生之间沟通和技术交流、对客户取模工作定期展开培训等方式进行改善，发行人的相

关调查情况、调查结论及处理措施已经上报客户所在地分管不良事件的药品监督管理局或药品不良反应监测中心以及发行人所在地广东省药品不良反应监测中心审核通过，相关事项未导致医疗事故或医疗纠纷。

报告期内发行人不存在产品被召回的情况。

③发行人不存在因产品质量问题被境内外主管机构处罚的情形

经检索国家药品监督管理局、发行人及子公司所在地药品监督管理局等医疗器械生产经营主管部门网站、国家医疗器械不良事件监测信息系统并查阅中国裁判文书网、信用中国网站、中国执行信息公开网、企查查、FDA 官网等相关网站及广东省药品监督管理局、珠海市市场监督管理局（含原珠海市食品药品监督管理局）、深圳市市场监督管理局、北京市药品监督管理局出具的无违法违规证明，报告期内，发行人不存在医疗器械被召回的情形，也不存在因产品质量问题被境内外主管机构处罚的情形。

④针对产品定制化以及终端用户分散等情况，发行人实施了相应的质量控制措施

针对产品定制化以及终端用户分散的特点，为防止产品在临床安装和使用过程中被混淆或误用，确保产品状态标识明确，同时使产品生产过程得以管控及追溯，发行人制定了《产品标识和追溯控制程序》，适用于产品的生产、贮存、包装和服务过程中的标识和可追溯性管理。为了加强对使用者健康的保护，对所有的不良事件进行评估，防止同类事件重复发生或减少事件发生的情形，发行人制定了《医疗器械不良事件及召回管理控制程序》，建立了具有通用性的不良事件处置流程。针对中国、美国、欧盟等主要销售国家和地区，发行人根据相关医疗器械管理体系规定制定了具体的处理细则。

报告期内，发行人严格按医疗器械质量管理体系规范要求执行《标识和可追溯管理控制程序》、《不良事件监测和再评价管理控制程序》、《医疗器械不良事件及召回管理控制程序》。发行人品质技术部设有不良事件跟踪专员，负责跟踪及汇报境内外不良事件情况，并由品质技术部组织各相关部门分析评估不良情况，并根据不良情况制订相应处置措施，确保公司产品在交付后因为相关原因需召回时，能有效执行召回，符合相关法规要求。报告期内，相关内控制度得到了有

效执行。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取并核查发行人报告期内适用的医疗器械生产经营资质、产品注册证书以及质量控制体系相关制度及文件，了解发行人质量体系内部控制制度的建立情况。

2、登陆国家医疗器械不良事件监测信息系统等网站查询发行人产品不良事件报告情况，了解不良事件的具体情况，是否与产品质量相关以及发行人的处理情况、主管机关的审核通过情况。

3、检索国家药品监督管理局、发行人及子公司所在地药品监督管理局等医疗器械生产经营主管部门网站并查阅中国裁判文书网、信用中国网站、中国执行信息公开网、企查查、FDA 官网等相关网站及广东省药品监督管理局、珠海市市场监督管理局（含原珠海市食品药品监督管理局）、深圳市市场监督管理局、北京市药品监督管理局出具的无违法违规证明，了解发行人是否存在医疗器械不良事件通报、被召回等情形，是否存在因产品质量问题被境内外主管机构处罚的情形。

4、获取并查阅发行人《医疗器械不良事件控制程序》、《标识和可追溯性控制程序》等控制程序。

5、访谈发行人医疗器械管理者代表，了解发行人是否存在医疗器械不良事件通报、被召回等情形，是否存在因产品质量问题被境内外主管机构处罚的情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人产品质量符合境内外国家、行业标准。

2、报告期内发行人的不良事件报告与产品质量无关，发行人积极进行了沟通调查且已通过相关监管机构审核，相关事项未导致医疗事故或医疗纠纷。

3、报告期内，发行人不存在产品被召回的情形，不存在因产品质量问题被境内外主管机构处罚的情形。

4、针对产品定制化以及终端用户分散等情况，发行人实施了有效的质量控制措施。

二、分析并说明新修订的《医疗器械监督管理条例》的施行对发行人产品注册、备案、质量管理等方面产生的影响，是否对发行人生产经营和持续经营能力产生重大不利影响，发行人是否采取相关措施应对并保证产品的安全性和有效性

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（二）4、与公司生产经营密切相关的法律法规、行业政策及对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面的影响”补充披露如下：

“（4）新修订的《医疗器械监督管理条例》的施行对发行人产品注册、备案、质量管理等方面产生的影响

根据新修订的《医疗器械监督管理条例（2021 年修订）》（国务院令 第 739 号），该条例旨在落实药品医疗器械审评、审批制度改革要求，明确了医疗器械注册（备案）人制度，转变了“重审批、轻监管”的监管思路，优化了医疗器械产品的注册、许可、备案、审批等程序，细化了医疗器械临床评价制度，进一步加强了对医疗器械的全生命周期和全过程监管，加大了对违法行为的处罚力度。

在医疗器械产品注册、备案、质量管理等方面，新修订的《医疗器械监督管理条例》与《医疗器械监督管理条例（2017 年修订）》的差异如下：

要求	《医疗器械监督管理条例（2017 年修订）》	《医疗器械监督管理条例（2021 年修订）》
注册（备案）人的义务及责任	1、注册（备案）人对所提交资料的真实性负责。 2、由生产企业负责建立与生产相适应的质量管理体系，经营企业负责建立与经营相适应的质量管理制度。 3、医疗器械生产经营企业、使用单位应当对所生产经营或者使用的医疗器械开展不良事件监测。 4、医疗器械生产企业负有产品召回义务。	1、注册（备案）人负责医疗器械全生命周期质量管理，对研制、生产、经营、使用全过程中医疗器械的安全性、有效性依法承担责任。 2、不论是生产环节还是经营环节，由注册（备案）人建立与产品相适应的质量管理体系。 3、注册（备案）人应当建立医疗器械不良事件监测体系，主动开展不良事件监测。医疗器械生产经营企业、使用单位应当协助注册（备案）人对所生产经营或者使用的医疗器械开展不良事件监测。 4、注册（备案）人应建立并执行产品追溯和召回制度，注册（备案）人负有产品召回义务。

要求	《医疗器械监督管理条例 (2017 年修订)》	《医疗器械监督管理条例 (2021 年修订)》
		5、注册(备案)人应制定上市后研究和风险管控计划并保证有效实施。
产品注册及 备案	1、第一类医疗器械产品备案,由备案人向所在地设区的市级人民政府药品监督管理部门提交备案资料。 2、第二类、第三类医疗器械产品注册申请资料中的产品检验报告应当是医疗器械检验机构出具的检验报告。	1、第一类医疗器械产品备案自备案人向负责药品监督管理的部门提交符合规定的备案资料后即完成备案。 2、产品检验报告可以是医疗器械注册申请人、备案人的自检报告,也可以是委托有资质的医疗器械检验机构出具的检验报告。 3、附条件批准制度:对用于治疗罕见疾病、严重危及生命且尚无有效治疗手段的疾病和应对公共卫生事件等急需的医疗器械,受理注册申请的药品监督管理部门可以作出附条件批准决定,并在医疗器械注册证中载明相关事项。 4、紧急使用制度:出现特别重大突发公共卫生事件或者其他严重威胁公众健康的紧急事件,国务院卫生主管部门根据预防、控制事件的需要提出紧急使用医疗器械的建议,经国务院药品监督管理部门组织论证同意后可以一定范围和期限内紧急使用。 5、创新医疗器械特别审查程序:对创新医疗器械予以优先审评审批,支持创新医疗器械临床推广和使用。未在境外上市的创新医疗器械,可以不提交备案人所在国(地区)主管部门准许该医疗器械上市销售的证明文件。
质量管理及 监管	1、再评价:省级以上人民政府药品监督管理部门应当对已注册的医疗器械组织开展再评价。 2、不良事件监测:省级以上人民政府药品监督管理部门应当会同同级卫生计生主管部门和相关部门组织对引起突发、群发的严重伤害或者死亡的医疗器械不良事件及时进行调查和处理,并组织对同类医疗器械加强监测。	1、医疗器械唯一标识制度:国家根据医疗器械产品类别,分步实施医疗器械唯一标识制度,实现医疗器械可追溯。 2、注册(备案)人主动开展再评价:规定了注册(备案)人主动开展和药监部门组织开展并行的两种再评价方式。 3、不良事件监测:负责药品监督管理的部门应当及时向同级卫生主管部门通报医疗器械使用单位的不良事件监测有关情况;增加医疗器械注册(备案)人作为不良事件监测的责任主体。 4、负责药品监督管理的部门应当对医疗器械的研制、生产、经营活动以及使用环节的医疗器械质量加强监督检查,必要时对相关单位和个人进行延伸检查。

由上表可见,《医疗器械监督管理条例》的修订,强化了医疗器械注册(备案)人对医疗器械研制、生产、经营、使用全过程中的安全性、有效性的责任,增加或细化了注册(备案)人主动开展已上市医疗器械再评价、不良事件监测的义务,增加了产品唯一标识追溯、延伸检查等监管措施,进一步完善了我国医疗

器械行业监管体系。此外，该条例的修订优化了医疗器械产品的注册、许可、备案及审批等流程，缩短了发行人产品的注册或备案周期，有利于发行人的生产经营和未来发展。

报告期内，发行人的生产经营资质均处于有效状态，依法履行所销售产品的注册程序并取得相关注册证书，报告期内也未因质量管理问题受到医疗器械主管部门的行政处罚。目前，发行人已严格按照 ISO 9001:2015 管理体系、ISO13485:2016 管理体系、MDSAP ISO13485:2016 管理体系以及境内 YY/T 0287-2017《医疗器械质量管理体系用于法规的需求》等法规体系要求搭建了适合自身经营需要的质量管理体系，具体情况如下：

序号	发行人主要产品生命周期各阶段	发行人的主要产品类型	发行人内部质量控制文件	备注	是否有效执行
1	研制	义齿	产品设计开发控制程序、质量计划控制程序、标识和可追溯管理控制程序等内部制度文件	除前述文件外，境外销售的质量控制制度还包括境外主要销售地的产品注册控制程序、境外主要销售地的不良事件通报及召回控制程序等文件	是
2	生产	义齿	质量管理控制程序、采购管理控制程序、物料管理控制程序、生产过程控制程序、产品过程检测控制程序、不合格品控制程序、纠正预防措施控制程序、标识和可追溯管理控制程序等内部制度文件		是
3	经营	义齿	内部沟通管理控制程序、不良事件监测和再评价管理程序、产品信息告知管理程序、产品放行控制程序、管理评审控制程序、内部审核控制程序等内部制度文件		是
		种植类	供应商资格审核管理制度、医疗器械采购、收货、验收、入库、发货、销售、售后服务等管理制度、医疗器械退、换货管理制度、医疗器械不良事件监测和报告管理制度、医疗器械召回规定管理制度、质量投诉、事故调查和处理报告管理制度、医疗器械追踪溯源管理制度等内部制度文件		是
4	使用	义齿	顾客财产管理控制程序、顾客要求评审控制程序、顾客服务控制程序、顾客满意度控制程序、顾客投诉与反馈处理控制程序、不良事件监测和再评价管理程序等内部制度文件		是

因此，发行人目前的生产经营活动已经符合《医疗器械监督管理条例（2021年修订）》的规定，该规定的修订不会对发行人的生产经营和持续经营能力构成

重大不利影响。

发行人作为持有医疗器械注册证的生产企业，将履行医疗器械注册人的义务，对产品研制、生产、经营、使用全过程中的安全性、有效性依法承担责任。发行人将紧密关注相关法律动态，认真落实《医疗器械注册人开展不良事件监测工作指南》等技术指导文件，加强员工培训，组织贯彻执行医疗器械监督管理条例、有关医疗器械法规和质量管理标准，严格按照目前的内部质量控制程序实施主动监测、定期自查和再评价程序，确保生产经营活动满足现行的医疗器械相关法律法规的规定。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人现行有效的医疗器械注册证等生产经营资质；获取并查阅发行人《标识和可追溯性控制程序》等内部质量控制管理制度。

2、查阅《医疗器械监督管理条例（2021年修订）》，并与发行人的生产经营资质、现有内部制度进行比对，核查新规是否存在对发行人的生产经营和持续经营能力造成重大不利影响的规定。

3、核查发行人相关主管部门开具的合规证明。

4、访谈发行人及子公司销售负责人，了解发行人所处行业的最新政策、对发行人生产经营和持续经营能力的影响情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人目前的生产经营活动已经符合《医疗器械监督管理条例（2021年修订）》的规定，该规定的修订不会对发行人的生产经营和持续经营能力构成重大不利影响。

2、对于新修订的《医疗器械监督管理条例》，发行人已采取相关措施应对并保证产品的安全性和有效性。

问题 4、关于股权变动

申报文件和首轮问询回复显示：

(1) 王蓉系发行人创始股东并曾为实际控制人，后陆续转让股权，2014 年 7 月起不再为实际控制人。王蓉目前担任发行人董事、副总经理，并担任子公司珠海新茂、香港家鸿、ACER、华植医疗的法定代表人或董事。

(2) 云南家红齿科技股份有限公司(以下简称家红齿科)成立于 2001 年，主要从事定制式义齿与其他口腔修复产品的生产销售，其实际控制人康红太系王蓉前夫，双方于 2007 年 12 月签署离婚协议，约定王蓉在家鸿义齿的股份全部归王蓉所有，康红太在家红齿科的股份全部归康红太所有，王蓉未在家红齿科持有权益。

(3) 2014 年 12 月，因各股东对发行人未来发展方向存在重大分歧，而郑文具有丰富的企业管理经验和投资经历，全体股东协商同意由郑文作为实际控制人，其他股东向郑文转让部分股权以实现控制权的让渡。

(4) 2014 年 4 月-2015 年 5 月，郑文曾委托其兄郑方持有发行人股权，除互相临时性资金周转以外，双方不存在资金、资产混同或共有的情况，双方也不存在与发行人相关的其他约定或安排。

(5) 广东安信德摩牙科产业股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称安信德摩)成立于 2014 年 1 月，2014 年 7 月受让王蓉转让的 5% 股权，后继续向发行人增资并受让泰康拜博转让的部分股权，目前持有发行人 9.6764% 股份。

(6) 泰康拜博系发行人主要客户，为加深双方关系，2016 年 4 月通过定增入股发行人，价格显著低于 2016 年 12 月华泰瑞合等股东的增资价格，后因泰康拜博实际采购金额未达到双方《战略合作协议》约定金额，泰康拜博于 2017 年 3 月以低于同期股份转让价格向郑文、安信德摩、李珺转让部分股权作为补偿。

请发行人：

(1) 结合王蓉在历史上以及目前对发行人经营管理和公司治理中实际发挥的作用，说明其多次转让股权并最终失去发行人控制权的合理性，上述股权转让是否真实，是否存在股权代持及其他利益安排。

(2) 说明王蓉与前夫康红太是否就发行人的股权、控制权、业务经营等各方面作出安排, 是否存在口头或书面的协议、约定或安排, 王蓉持有的发行人股份权属是否存在纠纷或潜在纠纷, 康红太是否直接或间接在发行人处享有权益或利益, 发行人与家红齿科在历史沿革、资产、业务、技术、人员等方面是否相互独立, 是否存在资金业务往来等利益安排。

(3) 说明 2014 年 12 月发行人控制权变更是否履行了股东会决议等内部程序, 郑文成为实际控制人后仍委托其兄长郑方代持股权的原因和合理性, 郑文成为实际控制人后是否参与公司的生产经营和公司治理, 该次股权转让是否存在纠纷或潜在纠纷。

(4) 说明郑文与其兄郑方历史上资金拆借的情况, 包括但不限于拆借的时间、原因、金额、归还时间、利息等, 上述资金拆借是否与发行人股权或业务相关, 发行人的控制权是否清晰、稳定。

(5) 说明安信德摩是否专为投资发行人而成立, 在 2014 年 12 月各股东对公司未来发展方向存在重大分歧、实际控制人变更的情况下仍向发行人增资的原因和合理性, 与发行人其他股东是否存在一致行动、股权代持等安排。

(6) 说明是否存在以低价引入股东泰康拜博以换取其客户资源和订单的情形, 发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属是否在直接或间接在泰康拜博享有权益或利益。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复:

一、结合王蓉在历史上以及目前对发行人经营管理和公司治理中实际发挥的作用, 说明其多次转让股权并最终失去发行人控制权的合理性, 上述股权转让是否真实, 是否存在股权代持及其他利益安排

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、(一) 有限公司的设立情况”中补充披露如下:

“3、历史上王蓉多次转让股权并最终失去发行人控制权的合理性, 以及相

关股权转让真实，转让双方不存在股权代持及其他利益安排等情况

王蓉持有的发行人股权变动及其在发行人处任职情况变化可分为以下几个阶段：

(1) 2001 年 12 月至 2012 年 8 月期间，王蓉为公司绝对控股股东、主要经营者和管理者

发行人前身家鸿义齿设立于 2001 年 12 月 27 日，作为家鸿义齿的创始人，王蓉自家鸿义齿设立至 2012 年 8 月期间一直为家鸿义齿的控股股东、实际控制人及主要经营者，并担任公司执行董事、总经理兼法定代表人，全面负责公司的生产经营及日常管理事项，主导公司的发展方向和发展战略，公司的所有重大决策均体现了其个人意志。在此期间，因公司发展需要，王蓉通过股权转让或同意新股东对公司增资的方式陆续引入了张勇乾、李琚、谢金龙作为公司股东，其中张勇乾和李琚均为财务投资者，谢金龙系公司为收购林德志家族控制的包括珠海新茂和 ACER 在内的义齿生产、销售体系而引入的核心高管。自 2001 年 12 月至 2012 年 8 月之前，王蓉所持公司股权比例虽由 90%降低至 57.76%，但由于其他股东持股比例较低，且王蓉一直担任公司执行董事、总经理兼法定代表人，因此，在此期间王蓉一直为公司绝对控股股东、主要经营者和管理者。

(2) 2012 年 8 月至 2014 年 12 月期间，王蓉为公司相对控股股东、主要经营者和管理者

2012 年 8 月，为筹集资金收购林德志家族控制的包含珠海新茂和 ACER 在内的义齿生产、销售体系，公司原全体股东对公司进行增资，同时引入了曾胜山、郑文（以李琚名义持股）作为新股东，增资后王蓉持股比例降低为 37.79%，其他股东持股比例增加，王蓉失去绝对控股地位；同时，为顺应公司股权变化趋势，公司治理结构和核心人员职务发生重大变化，公司设立董事会，由王蓉担任董事长，谢金龙担任总经理；2014 年 6 月，在成功收购珠海新茂和 Acer 后，为激励公司核心管理成员，股东会决议同意谢金龙及高管持股平台君同投资对公司进行增资；2014 年 7 月，为优化家鸿义齿股权结构，引入专业投资机构安信德摩，王蓉向安信德摩转让了 5%股权。自该次股权转让完成之日起至 2014 年 12 月之前，王蓉持有的公司股权比例降至 28.23%，但其所享有的表决权仍足以对股东会决

议产生重大影响，为公司控股股东。

上述期间，尽管王蓉的股权比例进一步下降，但其仍为公司的主要经营和管理者。随着公司收购珠海新茂和 ACER，以及谢金龙成为公司核心高管，公司治理结构得到优化，王蓉卸任总经理职务，其对公司的控制力度有所下降。

(3) 2014 年 12 月至今，王蓉为公司股东，仍担任公司及其子公司的重要职务

尽管家鸿义齿于 2012 年收购的珠海新茂和 ACER 原为林德志家族控制，但珠海新茂和 ACER 的主要客户均在境外，其生产经营和日常管理更多依赖于以谢金龙为核心的原有管理团队。在整合珠海新茂过程中，王蓉与发行人其他主要股东谢金龙、张勇乾等对公司未来发展方向发生重大分歧且难以消除，公司发展遭受重大阻碍。经过各股东充分沟通、协商，郑文具有丰富的企业管理经验和投资经历并且自愿成为公司实际控制人，王蓉及其他股东亦认可由郑文作为新的实际控制人可以有效消除股东之间的分歧，使公司保持稳定发展。2014 年 12 月，王蓉、张勇乾、谢金龙分别向郑文转让部分股权以实现控制权让渡，郑文成为公司控股股东和实际控制人，并在 2015 年 5 月开始担任公司董事长、总经理，全面负责公司的经营管理，王蓉自愿放弃控制权，成为公司第二大股东并担任董事、副总经理，分管公司境内销售业务。目前王蓉主要负责种植类产品境内市场开拓业务。

2014 年 12 月郑文成为公司控股股东和实际控制人后，其他股东及管理层均认可郑文的控制权地位，公司在郑文的主导下得到进一步发展。因此，自 2014 年 12 月至今，尽管王蓉不再为公司实际控制人，但仍然在公司及其子公司担任重要职务，为公司核心管理人员。

王蓉历次股权转让均是其真实意思表示，转让双方均已签订转让协议、支付完毕价款、完成工商变更登记等相关手续，相关股权转让真实、有效；股权转让协议已经履行完毕，转让双方不存在任何争议、纠纷，也不存在股权代持及其他利益安排。

综上，王蓉多次转让股权并最终失去发行人控制权系顺应公司发展趋势所致，具有合理性，相关股权转让真实，转让双方不存在股权代持及其他利益安排。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人的历年工商登记资料，核查王蓉持有家鸿义齿股权及减持股权直至失去控制权的相关情况。

2、获取王蓉、郑文、曾胜山和谢金龙等人提供的 2012 年至今的银行资金流水，获取王蓉与张勇乾、谢金龙、安信德摩和郑文（以郑方名义持股）之间的股权转让支付凭证和完税证明，核查王蓉持有家鸿义齿股权及减持股权直至失去控制权的相关情况，核查上述股权转让是否真实，是否存在股权代持及其他利益安排。

3、取得并查阅发行人董事、监事及高级管理人员填写的《董事、监事及高级管理人员信息调查表》。

4、访谈王蓉和郑文，了解王蓉历史上以及目前对发行人经营管理和公司治理中实际发挥的作用，核查其多次转让股权并最终失去发行人控制权的合理性。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

王蓉多次转让股权并最终失去发行人控制权系顺应公司发展趋势所致，具有合理性；相关股权转让真实，转让双方不存在股权代持及其他利益安排。

二、说明王蓉与前夫康红太是否就发行人的股权、控制权、业务经营等各方面作出安排，是否存在口头或书面的协议、约定或安排，王蓉持有的发行人股份权属是否存在纠纷或潜在纠纷，康红太是否直接或间接在发行人处享有权益或利益，发行人与家红齿科在历史沿革、资产、业务、技术、人员等方面是否相互独立，是否存在资金业务往来等利益安排

【情况说明】

（一）说明王蓉与前夫康红太是否就发行人的股权、控制权、业务经营等各方面作出安排，是否存在口头或书面的协议、约定或安排，王蓉持有的发行人股份权属是否存在纠纷或潜在纠纷，康红太是否直接或间接在发行人处享有权益或利益

经核查，王蓉与康红太于 1994 年登记结婚，于 2007 年 12 月协议离婚。根据离婚协议约定，二人婚姻关系解除后，王蓉所持家鸿义齿股权全部归其个人所有。根据云南家红齿科科技股份有限公司（873389.OC）（以下简称“家红齿科”）披露的公开信息，康红太已再婚。

经核查，除家鸿义齿设立之初两人曾口头约定由王蓉负责家鸿义齿的业务经营、康红太负责家红齿科的业务经营及两人在离婚协议中对家鸿义齿股权分割作出的安排以外，王蓉与康红太未就发行人的股权、控制权、业务经营等各方面作出其他安排，也不存在其他口头或书面的协议、约定或安排；康红太历史上从未持有发行人股权、控制权，也没有参与发行人的业务经营，不存在直接或间接在发行人处享有益权或利益的情况。

因此，王蓉持有的发行人股份均属于其个人所有，权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷；康红太从未直接或间接在发行人处享有益权或利益。

（二）发行人与家红齿科在历史沿革、资产、业务、技术、人员等方面是否相互独立，是否存在资金业务往来等利益安排

1、家红齿科的基本情况

家红齿科自 2019 年 12 月起在股转系统挂牌，股票代码 873389。截至本问询函回复意见出具之日，其基本信息如下：

公司名称	云南家红齿科科技股份有限公司		
统一社会信用代码	915301007272976772		
公司类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）		
住所	中国（云南）自由贸易试验区昆明片区经开区出口加工区国际珠宝城 11 栋 5 层、4 层 K407-K410 号		
法定代表人	康红太		
注册资本	2,005 万元		
经营范围	义齿制作、来料加工及材料销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
成立日期	2001 年 5 月 31 日		
股权结构	股东姓名/名称	股份数量 (股)	持股比例 (%)
	康红太	11,200,000	55.86
	岳茂霞	3,200,000	15.96

	昆明兆美企业管理合伙企业 (有限合伙)	2,050,000	10.22
	昆明龙卓企业管理合伙企业 (有限合伙)	2,000,000	9.98
	岳晓莉	1,600,000	7.98
实际控制人	康红太、岳茂霞夫妻		
董事	康红太、岳茂霞、岳晓莉、皮艳双、杜连波		
监事	康红英、吕云俊、严翠香		
高级管理人员	岳茂霞、岳晓莉、皮艳双、李保丽		

2、发行人与家红齿科在历史沿革、资产、业务、技术、人员等方面是否相互独立

根据发行人及王蓉、康红太确认，并经核查家红齿科公开披露的《公开转让说明书》、定期报告等相关资料、发行人及子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水以及发行人及子公司的员工名册等资料，发行人与家红齿科自设立以来即由王蓉、康红太各自负责经营，2007年12月双方协议离婚，至今已十余年，且离婚后康红太已再婚，双方婚姻关系解除真实。双方确认，离婚财产已分割完毕，并对各自分别持有发行人、家红齿科的股权无任何异议或纠纷。发行人与家红齿科各自独立经营及发展，在历史沿革、资产、业务、技术、人员等方面均相互独立，不存在任何资金、业务往来，具体如下：

(1) 发行人与家红齿科在历史沿革方面互相独立

经查询家红齿科的公开披露文件，家红齿科的历史沿革及股东变化情况如下：

时间	历史沿革及股权变动情况
2001-5-31	家红齿科设立，股东为康红太（持股比例 80%）、王建（持股比例 20%）
2006-8-29	第一次股权转让，转让后股东为康红太（持股比例 80%）、岳茂霞（持股比例 20%，岳茂霞系康红太目前的配偶）
2010-10-27	第一次增资，增资后股东及持股比例保持不变，为康红太（持股比例 80%）、岳茂霞（持股比例 20%）
2017-9-13	第二次增资，增资后股东为康红太（持股比例 65.88%）、岳茂霞（持股比例 18.82%）、岳晓莉（持股比例 9.41%，岳晓莉系岳茂霞之姐）、昆明兆美企业管理合伙企业（有限合伙）（持股比例 3.53%）、昆明龙卓企业管理合伙企业（有限合伙）（持股比例 2.35%）
2017-10-10	第三次增资，昆明兆美企业管理合伙企业（有限合伙）增资 140 万元
2017-10-26	第四次增资，昆明龙卓企业管理合伙企业（有限合伙）增资 165 万元

2018-7-16	整体变更为股份有限公司
-----------	-------------

经对比家红齿科历史沿革与发行人历史沿革情况，发行人与家红齿科历史上从未存在股东重叠的情况，二者之间也不存在投资控股关系，除家红齿科的初始股东康红太与发行人的初始股东王蓉曾为夫妻关系以外（二人已于 2007 年 12 月协议离婚），发行人的股东与家红齿科的股东不存在其他任何关系，发行人与家红齿科的历次股权演变均系独立形成，双方在历史沿革方面相互独立。

（2）发行人与家红齿科在资产方面互相独立

经核查发行人的工商登记资料、历次验资报告、不动产权证书、知识产权证书、主要设备的采购合同和凭证，并与家红齿科公开披露信息中涉及的主要资产情况进行比对，并经家红齿科、康红太书面确认：①家红齿科的主要房屋建筑物等资产位于昆明，发行人的主要房屋建筑物等资产位于深圳，家红齿科及发行人拥有各自独立的经营及办公场所，不存在经营场所混同的情形；②家红齿科及发行人各自独立拥有与生产经营有关的主要设备以及商标、专利、软件著作权的所有权，不存在共有前述资产所有权，或存在资产权利争议、纠纷的情形；③家红齿科及发行人不存在相互使用、租赁资产的情形。因此，发行人与家红齿科在资产方面相互独立。

（3）发行人与家红齿科在主营业务方面互相独立

①发行人与家红齿科主要产品及主要销售区域情况

根据家红齿科公开披露的信息及确认文件，并经访谈家红齿科实际控制人康红太，家红齿科主营业务为二类牙科医疗器械定制式义齿与其他口腔修复产品的研发、生产、销售及相关技术服务，主要产品为固定类义齿产品、活动类义齿等产品，与发行人在主营业务及主要产品方面具有一定的重合，但是家红齿科属于立足于云南市场的区域性义齿企业，其主要经营地点位于云南昆明，主要客户为云南省内的医疗机构，而发行人为覆盖全国市场的义齿企业，且发行人的主营产品除包括了家红齿科的主营产品外，还包括种植类产品，境内主要销售地区包括广东、北京、江苏、浙江等省份，经核查，发行人2018年度、2019年度和2020年度在云南省的销售金额分别为503.37万元、670.23万元和656.50万元，占主营业务收入比例分别为2.02%、2.19%和2.26%，发行人在云南省的销售金额占当年度主

营业务收入的比例较小。

②发行人与家红齿科主要客户情况

对于发行人与家红齿科主要客户是否存在重合情形，保荐机构获取了发行人2018年度、2019年度和2020年度客户名单，与家红齿科自股转系统挂牌至今公开披露的历年前五大客户进行了比对；获取了发行人2018年度、2019年度和2020年度境内前二十大客户、境外前十大客户名单，以及发行人云南地区全部客户名单，就该等客户是否与家红齿科客户重合向家红齿科进行确认，并对发行人2018年度、2019年度和2020年度境内前二十大客户、境外前十大客户（销售金额合计占发行人各年度主营业务收入的比例为77.88%、77.60%和76.40%）发放了调查问卷，确认该等客户是否与家红齿科发生交易或资金往来。

经核查，发行人存在少量客户（其中部分为发行人经销商云南兑叠的客户）与家红齿科客户重合的情形，主要为云南地区口腔医院、诊所，发行人于2018年度、2019年度和2020年度向该等重合客户的累计销售金额占各年度主营业务收入比例在1%以下，占比极小。根据主要重合的客户问卷回复，该等客户向家红齿科采购的价格为市场价格，与向发行人（或云南兑叠）采购的同类产品价格相比不存在重大差异，该等客户向家红齿科采购产品是基于其独立决策，家红齿科并未参与发行人向该等客户销售的任何环节。

③发行人与家红齿科主要供应商情况

对于发行人与家红齿科主要供应商是否存在重合情形，保荐机构获取了发行人2018年度、2019年度和2020年度供应商名单，与家红齿科自股转系统挂牌至今公开披露的历年前五大供应商进行了比对；获取了发行人2018年度、2019年度和2020年度前二十大供应商名单，就该等供应商是否与家红齿科供应商重合向家红齿科进行确认，并对发行人2018年度、2019年度和2020年度前二十大供应商（采购金额合计占发行人各年度采购总额的比例为82.71%、83.69%和89.22%）发放了调查问卷，确认该等供应商是否与家红齿科发生交易或资金往来。

经核查，家红齿科供应商与发行人主要供应商存在部分重合情形，主要重合的供应商情况如下：

序号	供应商名称	供应商销售的主要原材料	年度	发行人采购金额(万元)	占发行人采购总额比例	家红齿科采购金额(万元)	占家红齿科采购总额比例
1	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	锆块、瓷粉、车针切片、瓷块、树脂	2018 年度	54.93	0.98%	63.75	4.01%
			2019 年度	218.81	2.81%	116.02	4.71%
			2020 年度	249.14	3.13%	91.62	11.99%
2	上海复星医疗系统有限公司	普通金属、包埋材、矫正材料、树脂、车针切片	2018 年度	177.82	3.18%	43.92	2.77%
			2019 年度	213.91	2.74%	未披露	未披露
			2020 年度	180.00	2.26%	未披露	未披露
3	上海沪鸽医疗器械有限公司	假牙、树脂、普通金属	2018 年度	79.71	1.43%	未披露	未披露
			2019 年度	85.37	1.09%	未披露	未披露
			2020 年度	88.47	1.11%	34.08	4.45%
4	深圳市福乐美医疗器械有限公司	瓷块、瓷粉、固定资产、假牙、包埋材等	2018 年度	42.42	0.76%	未披露	未披露
			2019 年度	17.52	0.22%	46.11	1.87%
			2020 年度	56.71	0.71%	32.58	4.25%
5	深圳市翔通光电技术有限公司	固定资产、普通金属、锆块、车针切片等	2018 年度	74.10	1.33%	未披露	未披露
			2019 年度	8.91	0.11%	42.06	1.71%
			2020 年度	130.67	1.64%	未披露	未披露
6	上海瓷丰牙科器材贸易有限公司	瓷丰、锆块等	2018 年度	18.08	0.32%	未披露	未披露
			2019 年度	19.60	0.25%	56.27	2.28%
			2020 年度	16.12	0.20%	未披露	未披露
7	深圳市美泰乐齿科器材有限公司	3D 打印耗材	2018 年度	-	-	未披露	未披露
			2019 年度	-	-	未披露	未披露
			2020 年度	15.01	0.19%	37.06	4.85%
8	深圳爱尔创口腔技术有限公司	锆块、瓷块、车针切片、树脂等	2018 年度	269.19	4.82%	未披露	未披露
			2019 年度	287.26	3.68%	未披露	未披露
			2020 年度	225.71	2.84%	未披露	未披露
9	汕尾信利齿科材料有限公司	矫正材料、树脂、普通金属、瓷粉、石膏、车针切片	2018 年度	108.05	1.93%	未披露	未披露
			2019 年度	90.56	1.16%	未披露	未披露
			2020 年度	86.75	1.09%	未披露	未披露
10	深圳山八牙科器材有限公司	假牙、树脂、锆块、矫正材料、瓷粉等	2018 年度	57.93	1.04%	未披露	未披露
			2019 年度	71.62	0.92%	未披露	未披露
			2020 年度	92.80	1.17%	未披露	未披露
11	山西西京医疗设备有限公司	普通金属	2018 年度	60.66	1.09%	未披露	未披露
			2019 年度	67.49	0.87%	未披露	未披露

			2020 年度	65.76	0.83%	未披露	未披露
--	--	--	---------	-------	-------	-----	-----

经访谈发行人采购负责人，由于义齿行业主要原材料为金属、瓷块、瓷粉等，供应商相对集中，生产同类产品的义齿加工企业对于某类原材料的采购出现供应商重合属于正常的市场行为，该情形具有合理性，根据主要供应商的访谈记录以及赢冠口腔公开披露的资料，同行业可比公司现代牙科、康泰健、佳兆业健康、赢冠口腔也存在向爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司、上海复星医疗系统有限公司、上海沪鸽医疗器械有限公司、深圳市福乐美医疗器械有限公司、深圳市翔通光电技术有限公司、深圳爱尔创口腔技术有限公司、汕尾信利齿科材料有限公司、深圳山八牙科器材有限公司中的部分或全部供应商采购相应原材料的情况。经统计，2018年度、2019年度和2020年度，发行人与家红齿科上述重合的供应商交易累计金额分别为936.58万元、1,081.10万元和1,211.00万元，占当年度采购总金额的比例分别为16.76%、13.86%和15.23%，因此，上述重合的供应商占发行人总采购额比例相对较小。根据上述表格中供应商的问卷回复，该等供应商向家红齿科销售的价格为市场价格，与向发行人销售的同类产品价格相比不存在重大差异，该等供应商向家红齿科销售产品是基于其独立决策，家红齿科并未参与发行人向该等供应商采购的任何环节。

④发行人与家红齿科主营业务收入情况

根据家红齿科公开披露的年度报告，家红齿科 2019 年度、2020 年度实现的主营业务收入分别为 4,499.86 万元、4,062.01 万元，占发行人同期主营业务收入的比例为 14.70%、13.97%，发行人的主营业务收入规模远超家红齿科，双方在主营业务方面互相独立。

因此，虽然家红齿科与发行人在主营业务、主要产品方面具有一定的重合，且客户、供应商亦存在部分重合的情形，但是重合的客户及供应商交易金额及占比较小，重合的客户主要位于云南地区，重合的供应商系因义齿行业供应商较为集中所致，属于正常的市场行为且具有合理性；发行人与家红齿科在主营业务方面互相独立；发行人与上述重合的客户、供应商均以市场价格进行交易，家红齿科不存在为发行人代垫费用、代为承担成本或其他利益输送的情形。

（4）发行人与家红齿科在技术方面互相独立

根据家红齿科公开披露的信息，家红齿科的主要技术包括 CAD/CAM 技术、精密研磨技术、激光焊接技术、真空铸造技术等，主要专利包括一种光固化机、一种烤瓷牙纯钛铸造机、一种烤瓷激光焊接机等，均由其自行研发取得，而发行人拥有多项具有自主专利权的核心技术，包括无模制造工艺、无模型制作全锆修复体制作工艺、活动义齿钛支架车削技术、口腔数字化牙科模型立体成型工艺、个性化定制口腔义齿激光 3D 打印关键技术等。发行人与家红齿科各自独立研发技术，不存在共有专利技术的情况，在技术方面互相独立。

（5）发行人与家红齿科在人员方面互相独立

根据家红齿科公开披露的信息及确认文件，并与发行人报告期内的员工名册、社保公积金缴纳明细进行比对，以及访谈家红齿科实际控制人康红太，截至 2020 年末，家红齿科共有员工 263 人，发行人 2020 年末员工总数 1284 人，发行人及家红齿科各自拥有从事生产经营活动所需的人员，独立与员工签订劳动合同、缴纳社会保险并建立独立的劳动、人事及工资管理等规章制度；发行人与家红齿科的董事、监事、高级管理人员均由其自行聘任，不存在相互任职的情形，家红齿科的人员与发行人的人员互相独立，不存在混同的情形。

（6）发行人与家红齿科之间不存在资金业务往来等利益安排

经核查发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水，以及实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行资金流水，并经访谈家红齿科实际控制人康红太，家红齿科与发行人之间各自独立经营，不存在资金业务往来等利益安排。

综上，王蓉持有的发行人股份权属不存在纠纷或潜在纠纷，康红太不存在直接或间接在发行人处享有权益或利益；发行人与家红齿科在历史沿革、资产、业务、技术、人员等方面相互独立，不存在资金业务往来等利益安排。

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅王蓉和康红太签署并经民政部门备案的离婚协议书，核查协议中双方对家红齿科股权分割作出的安排。

2、查阅家红齿科公开披露的《公开转让说明书》中关于康红太的基本信息、工作经历及对外投资情况，核查康红太目前的婚姻状况，其是否曾经在家鸿义齿任职或是否持有家鸿义齿股权的情形。

3、查阅家红齿科公开披露的《公开转让说明书》中关于家红齿科历史沿革等情况，核查家红齿科与发行人在历史沿革方面是否相互独立，是否曾经存在股东重叠，是否曾经存在股权控制关系。

4、查阅发行人的历次工商登记资料、历次验资报告、不动产权证书、知识产权证书、主要设备的采购合同和凭证等资料，并与家红齿科公开披露信息中的涉及的主要资产及核心技术情况进行比对，核查家红齿科与发行人在资产、技术等方面互相独立的情况。

5、查阅家红齿科公开披露的 2019 年年度报告、2020 年年度报告，与发行人的主营业务情况进行对比，核查家红齿科与发行人在主营业务方面互相独立的情况。

6、获取了发行人 2018 年度、2019 年度、2020 年度客户名单，与家红齿科自股转系统挂牌至今公开披露的历年前五大客户进行了比对；获取了发行人 2018 年度、2019 年度、2020 年度境内前二十大客户、境外前十大客户名单，以及发行人云南地区全部客户名单，获取了家红齿科出具的其客户与发行人前述主要客户是否存在重合的确认函。

7、对发行人 2018 年度、2019 年度、2020 年度境内前二十大客户、境外前十大客户发放了调查问卷，核查该等客户是否与家红齿科发生交易或资金往来。

8、对主要重合客户发放调查问卷，确认其向家红齿科、发行人采购是否独立，是否存在利益输送情形。

9、获取了发行人 2018 年度、2019 年度、2020 年度供应商名单，与家红齿科自股转系统挂牌至今公开披露的历年前五大供应商进行了比对；获取了发行人 2018 年度、2019 年度、2020 年度前二十大供应商名单，获取家红齿科出具的其供应商与发行人前述前二十大供应商是否存在重合的确认函。

10、对发行人 2018 年度、2019 年度、2020 年度前二十大供应商发放了调查问卷，核查该等供应商是否与家红齿科发生交易或资金往来，若存在重合情形，确

认供应商向家红齿科、发行人销售是否独立，是否存在利益输送情形。

11、查阅赢冠口腔公开披露的资料，核查其主要供应商情况；获取并查阅发行人主要供应商的访谈记录，核查发行人主要供应商是否向同行业可比公司销售原材料。

12、查阅发行人报告期内的员工名册、社保、公积金缴纳明细以及劳动、人事及工资管理等内部规章制度，与家红齿科公开披露的 2019 年年度报告、2020 年年度报告等文件进行对比，核查家红齿科与发行人在人员方面互相独立的情况。

13、获取并核查发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水，获取并核查王蓉提供的 2012 年至今的银行资金流水，获取并核查发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行资金流水，核查两家公司之间是否存在资金业务往来等利益安排的情况。

14、获取康红太出具的承诺函，并分别访谈王蓉和康红太，了解二人是否就家鸿义齿股权的分割问题作出口头或书面的协议、约定或安排，了解康红太是否直接或间接在发行人处享有益或利益，了解两家公司在历史沿革、资产、业务、技术、人员等方面是否相互独立，以及是否存在资金业务往来等利益安排等事项。

15、获取家红齿科出具的确认文件，确认发行人与家红齿科在历史沿革、资产、业务、技术、人员等方面相互独立，不存在资金业务往来等利益安排。

16、访谈发行人的销售及采购负责人，了解发行人与家红齿科客户及供应商存在重合的原因以及合理性。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、除家鸿义齿设立之初两人曾口头约定由王蓉负责家鸿义齿的业务经营、康红太负责家红齿科的业务经营及两人在离婚协议中对家鸿义齿股权归属于王蓉个人的安排以外，王蓉与前夫康红太未就发行人的股权、控制权、业务经营等各方面作出其他安排，也不存在其他口头或书面的协议、约定或安排。

2、王蓉持有的发行人股份均属于其个人所有，权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷；康红太从未直接或间接在发行人处享有益或利益。

3、发行人与家红齿科在历史沿革、资产、业务、技术、人员等方面相互独立，不存在资金业务往来等利益安排。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（四）、3、（5）云南家红齿科科技股份有限公司”中补充披露如下：

“除上述离婚协议的约定以及家鸿义齿设立之初两人曾口头约定由王蓉负责家鸿义齿的业务经营、康红太负责家红齿科的业务经营以外，王蓉与其前夫康红太未就发行人的股权、控制权、业务经营等各方面作出其他安排，也不存在其他口头或书面的协议、约定或安排。王蓉持有的发行人股份均属于其个人所有，权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷；康红太从未直接或间接在发行人处享有权益或利益。发行人与家红齿科在历史沿革、资产、业务、技术、人员等方面相互独立，不存在资金业务往来等利益安排。”

三、说明 2014 年 12 月发行人控制权变更是否履行了股东会决议等内部程序，郑文成为实际控制人后仍委托其兄长郑方代持股权的原因和合理性，郑文成为实际控制人后是否参与公司的生产经营和公司治理，该次股权转让是否存在纠纷或潜在纠纷

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、（一）、2、实际控制人基本情况”中补充披露如下：

“（4）关于 2014 年 12 月发行人控制权变更的相关情况

①2014 年 12 月发行人控制权变更已经履行了股东会决议等内部程序

2014 年 12 月，经各股东内部沟通、协商，一致同意由郑文成为公司新的实际控制人，张勇乾、王蓉、谢金龙分别向郑文转让部分股权，以实现控制权的让渡，股权转让完成后，郑文实际持有公司 43.76%股权，成为公司控股股东和实际控制人。上述股权转让事项已经家鸿义齿股东会作出决议，全体股东均已在股东会决议上签字。

②郑文成为实际控制人后仍委托其兄长郑方代持股权的原因和合理性，郑

文成为实际控制人后实际参与了公司的生产经营和公司治理

2014年12月，郑文成为家鸿义齿新的实际控制人。公司更换实际控制人属于重大战略调整，为顺利完成核心工作交接和平稳过渡，在过渡期内暂时由王蓉继续担任董事长，谢金龙继续担任总经理，郑文则先担任董事，参与家鸿义齿的经营决策。由于当时郑文正与王蓉、谢金龙协商通过设立持股平台间接持有发行人股权事宜，为方便后续进行股权调整，郑文决定继续由郑方代为持有家鸿义齿股权，待持股平台设立后再一次性进行变更。2015年5月，郑文与郑方解除了股权代持关系，郑文以自己名义通过瀚泓投资间接持有家鸿义齿股权，同时担任公司董事长、总经理，完成了工商变更。

因此，在2014年12月至2015年5月期间，郑文实际上已经成为家鸿义齿的控股股东和实际控制人（其代持人郑方根据郑文本人的意思表示行使股东权利），并以董事身份参与公司经营决策；2015年5月至今，郑文一直担任公司董事长和总经理，全面参与公司的生产经营和公司治理，主导公司的重大决策。

③该次股权转让不存在纠纷或潜在纠纷

发行人2014年12月的股权变更事宜，已经全体股东同意并作出股东会决议，转让双方均已签订股权转让协议，转让方已支付完毕转让价款，相关工商登记手续已办理完成，该次股权转让不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人的全部股东所持发行人股份真实、清晰，不存在股权代持或其他影响股权清晰的情况；发行人股权结构和控制权清晰、稳定，不存在纠纷或者潜在纠纷。

因此，2014年12月发行人控制权变更系以股权转让方式进行，已履行了股东会决议等内部程序；郑文成为实际控制人后仍委托其兄长郑方短暂代持股权系出于公司控制权平稳过渡及筹备设立瀚泓投资作为持股平台所致，具有合理性，郑文成为实际控制人后已实际参与公司的生产经营和公司治理；该次股权转让不存在纠纷或潜在纠纷。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人 2014 年 12 月股权变更的工商登记资料，包括但不限于股东会决议、股权转让协议等资料，以及受让方的支付凭证和完税证明，核查该次股权转让是否履行了内部审批程序。

2、查阅发行人的历年工商登记资料，核查郑文成为实际控制人之后的职务变化情况。

3、获取并核查郑文、王蓉和谢金龙提供的 2012 至今的银行资金流水；获取并核查郑文提供的、与郑方之间 2011 年 1 月至今往来的银行资金流水，核查 2014 年 12 月张勇乾、王蓉、谢金龙向郑方（代郑文持股）转让股权以实现发行人的实际控制人变更的情况，核查该次股权转让是否存在纠纷或潜在纠纷。

4、查阅郑文和郑方签署的《委托持股协议》《解除委托持股关系协议》等资料，获取郑方出具的《关于代郑文持有深圳市家鸿义齿技术开发有限公司股权的情况说明》，核查郑文委托郑方为其代持和清理代持的情况。

5、获取全体股东出具的书面说明和核查表，核查发行人股权结构和控制权的清晰、稳定情况，不存在纠纷或潜在纠纷。

6、访谈郑文、郑方及发行人其他股东，了解郑文在成为实际控制人之后继续委托郑方代持的原因，了解其成为实际控制人后是否参与公司的生产经营和公司治理的情况。

7、分别访谈郑文、郑方、王蓉和谢金龙，获取张勇乾的访谈记录及确认，了解发行人该次股权转让是否存在纠纷或潜在纠纷。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、2014 年 12 月发行人控制权变更系以股权转让方式进行，已履行了股东会决议等内部程序。

2、郑文成为实际控制人后仍委托其兄长郑方短暂代持股权系出于公司控制权平稳过渡及筹备设立瀚泓投资作为持股平台所致，具有合理性，郑文成为实际控制人后已实际参与公司的生产经营和公司治理。

3、该次股权转让不存在纠纷或潜在纠纷。

四、说明郑文与其兄郑方历史上资金拆借的情况，包括但不限于拆借的时间、原因、金额、归还时间、利息等，上述资金拆借是否与发行人股权或业务相关，发行人的控制权是否清晰、稳定

【情况说明】

2012 年 8 月家鸿义齿进行第二次增资，郑文以李珺名义对家鸿义齿增资，从而成为家鸿义齿的股东。自 2011 年 1 月至今，郑文与其兄郑方发生的金额在 50 万元以上的资金拆借情况如下：

单位：万元

拆借时间	拆入金额 (收入)	拆出金额 (支出)	拆借原因	归还时间	利息
2011.03.02	-	600.00	郑方向郑文借款用于个人资金周转	于 2011.10.11 归还	无
2011.10.11	2,500.00	-	郑方归还 600.00 万元借款，同时郑文向郑方借款 1,900.00 万元用于个人其他对外投资	于 2012.11.09 归还	无
2012.08.08	1,200.00	-	郑方代郑文向李珺转款用于家鸿义齿增资	于 2012.11.09 归还	无
2012.11.09	-	3,000.00	郑文向郑方归还 2012 年及以往年度借款	-	无
2014.02.26	-	3,300.00	郑方向郑文借款 3,300.00 万元用于个人对外投资	分 别 于 2014.11.14 、 2014.12.17 、 2015.01.26 分 三次归还	无
2014.11.14	2,000.00	-	郑方归还郑文 3,300.00 万元借款中的 2,000.00 万元	-	无
2014.12.17	800.00	-	郑方归还郑文 3,300.00 万元借款中的 800.00 万元	-	无
2015.01.26	1,500.00	-	郑方归还郑文 3,300.00 万元借款中的 500.00 万元，并向郑文提供 1,000.00 万元借款用于其资金周转	借款 1,000 万元 于 2015.11.30 归还	无
2015.03.27	830.00	-	郑文向郑方借款用于资金周转	于 2015.07.01 、 2017.05.02 归还	无
2015.07.01	-	50.00	郑文归还郑方 830.00 万元借款中的 50.00 万元	-	无
2015.11.30	-	1,000.00	郑文归还郑方 1,000.00 万元借款	-	无
2017.01.22	100.00	-	郑文向郑方借款 100.00 万元用于个人资金周转	于 2017.01.23 归还	无
2017.01.23	-	100.00	郑文归还郑方 100.00 万元	-	无

拆借时间	拆入金额 (收入)	拆出金额 (支出)	拆借原因	归还时间	利息
			借款		
2017.05.02	-	750.00	郑文归还郑方830.00万元借款中的部分款项	-	无
2018.12.21	500.00	-	郑文因投资需要向郑方借款500.00万元，主要用于侨城菲诺口腔	于2019.07.12归还	无
2019.07.12	-	500.00	郑文归还郑方500.00万元借款	-	无
2019.09.25	200.00	-	郑方向郑文转账359.00万元，由郑文代付给凯思博	-	无
2019.09.26	159.00	-			
2019.09.27	-	359.00			
合计	9,789.00	9,659.00	-	-	-

如上表所述，自2011年1月至今，郑文和郑方之间存在多笔资金拆借，主要是因双方资金周转所致，由于双方之间为兄弟关系，因此双方均没有计息。截至2019年9月，双方之间的资金往来已结清。经核查，除2012年8月8日郑文委托郑方向李珺支付家鸿义齿增资款以外，上表中列示的其他资金往来均与发行人股权或业务无关。

经核查，郑方从未直接或间接对发行人进行投资或持有发行人权益，也不存在委托郑文持股的情况；郑文所持发行人股份真实、权属清晰；除历史上已经披露的股权代持情况外，郑文不存在其他股权代持情况。

因此，郑文和郑方历史上存在资金拆借情况，但相关资金往来已结清，除2012年8月8日郑文委托郑方向李珺支付家鸿义齿增资款以外，其他资金拆借均与发行人股权或业务无关，发行人的控制权清晰、稳定。

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取郑文提供的2012年至今的银行资金流水，获取郑文提供的、与郑方之间2011年1月至今往来的银行资金流水，核查郑文、郑方兄弟之间历史上资金拆借的情况，核查二人的资金往来结清情况。

2、获取郑方提供的2012年至今的银行资金流水，核查郑文、郑方兄弟之间历史上资金拆借的情况，核查发行人的控制权是否清晰、稳定。

3、核查郑文提供的身份证明文件、个人简历以及其填写的《董事、监事及高级管理人员信息调查表》，核查郑文所持发行人股权是否清晰。

4、核查郑文、郑方提供的对外投资清单，核查郑文所持发行人股权是否清晰。

5、查阅郑文和郑方签署的《委托持股协议》《解除委托持股关系协议》等资料，获取郑方出具的《关于代郑文持有深圳市家鸿义齿技术开发有限公司股权的情况说明》，核查郑文委托郑方为其代持以及清理代持的情况。

6、分别访谈郑文、郑方及发行人其他股东，了解郑文与其兄郑方历史上资金拆借的情况（包括但不限于拆借的时间、原因、金额、归还时间、利息等），了解二人之间的资金拆借是否与发行人股权或业务相关，核查资金往来是否结清，核查发行人的控制权是否清晰、稳定。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

郑文和郑方历史上存在资金拆借情况，但相关资金往来已结清，除 2012 年 8 月 8 日郑文委托郑方向李珺支付家鸿义齿增资款以外，其他资金拆借均与发行人股权或业务无关，发行人的控制权清晰、稳定。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、（一）、2、实际控制人基本情况”中补充披露如下：

“（3）郑文与其兄郑方历史上资金拆借的相关情况

自 2011 年 1 月至今，郑文和郑方之间存在多笔资金拆借，主要是因双方资金周转所致，由于双方之间为兄弟关系，因此双方均没有计息。截至 2019 年 9 月，双方之间的资金往来已结清。除 2012 年 8 月 8 日郑文委托郑方向李珺支付家鸿义齿增资款以外，二人之间的其他资金往来均与发行人股权或业务无关。

郑方从未直接或间接对发行人进行投资或持有发行人权益，也不存在委托郑文持股的情况；郑文所持发行人股份真实、权属清晰；除历史上已经披露的股权代持情况外，郑文不存在其他股权代持情况。”

五、说明安信德摩是否专为投资发行人而成立，在 2014 年 12 月各股东对公司未来发展方向存在重大分歧、实际控制人变更的情况下仍向发行人增资的原因和合理性，与发行人其他股东是否存在一致行动、股权代持等安排

【情况说明】

（一）说明安信德摩是否专为投资发行人而成立

安信德摩成立于 2014 年 1 月 9 日，并于 2014 年 12 月 11 日完成中国证券投资基金业协会的私募投资基金备案，是专业投资牙科领域的组合基金。除于 2014 年投资发行人以外，安信德摩在同年还投资了广州瑞通生物科技有限公司和成都亚非牙科有限公司。截至本问询函回复意见出具之日，安信德摩的对外投资情况如下：

序号	公司名称	成立日期	主营业务	安信德摩 出资金额 (万元)	安信德摩 持股比例
1	广州瑞通生物科技有限公司	2010年4月 20日	口腔正畸生物 材料研制开发 和生产销售	208.54	13.58%
2	成都亚非牙科有限公司	2007年12 月28日	牙科诊所	103.56	5.47%
3	广东中能医疗装备有限公司	2020年10 月27日	生产销售医疗 设备	254.01	5.56%

因此，安信德摩不是专为投资发行人而设立的私募投资基金。

（二）在 2014 年 12 月各股东对公司未来发展方向存在重大分歧、实际控制人变更的情况下仍向发行人增资的原因和合理性

安信德摩于 2014 年 7 月投资家鸿义齿，在投资半年后即 2014 年 12 月，安信德摩内部评估认为，虽然家鸿义齿的经营发展未达到预期，且实际控制人发生变更，但总体还是有较好的发展前景，因此，安信德摩决定不退出投资，在结合实际控制人变更的负面影响并经综合评估后，与跟王蓉协商下调公司估值，最终将公司估值下调为 2.28 亿元，王蓉根据调整后的估值情况以每注册资本 1 元的价格向安信德摩转让了部分股权，实现了投资估值调整。因此，2014 年 12 月王蓉向安信德摩转让股权是为了调整估值，安信德摩仍然看好公司发展前景。

家鸿义齿收购珠海新茂后尚存在部分债务未还清，存在较大的资金需求，尽管公司实际控制人发生变更，但王蓉仍然为公司的核心管理层，且新的实际控制

人郑文拥有多年的企业管理和投资背景，安信德摩经综合评估后，仍然看好公司的发展前景，并且安信德摩作为专业投资机构，愿意以资金投入等形式帮助被投资企业解决发展当中遇到的重大问题，助力公司未来发展。故安信德摩于 2015 年 1 月以相同估值向公司增资 1,437.33 万元以帮助公司解决资金需求。

因此，尽管 2014 年 12 月各股东对公司未来发展方向存在重大分歧、实际控制人发生变更，安信德摩仍于 2015 年 1 月向公司增资是基于公司存在资金需求，而其作为专业投资机构在综合评估后看好公司发展前景所作出的决策，具有合理性。

（三）与发行人其他股东是否存在一致行动、股权代持等安排

经核查，安信德摩与发行人其他股东不存在达成一致行动、股权代持等安排。

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅安信德摩提供的工商登记资料、王蓉与安信德摩签订的股权转让协议及补充协议、安信德摩向发行人增资的增资协议。

2、获取并查阅发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水，获取并查阅王蓉、郑文、曾胜山和谢金龙等人提供的 2012 年至今的银行资金流水，核查安信德摩与发行人其他股东之间是否存在一致行动、股权代持等安排。

3、通过中国证券投资基金业协会官方网站（<https://www.amac.org.cn/>），核查安信德摩的基金备案情况。

4、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）以及“企查查”（<https://www.qcc.com/>）“荣大二郎神”（<http://doc.rongdasoft.com/>）等第三方网络检索平台，查询安信德摩的对外投资情况。

5、访谈安信德摩的相关负责人，了解 2014 年 12 月发行人各股东对公司未来发展方向存在重大分歧、实际控制人发生变更的情形下安信德摩仍于 2015 年 1 月向公司增资的原因。

6、获取发行人其他股东和安信德摩出具的说明，了解安信德摩与发行人其

他股东不存在达成一致行动、股权代持等安排的情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、安信德摩不是专为投资发行人而成立。

2、尽管 2014 年 12 月各股东对公司未来发展方向存在重大分歧、实际控制人发生变更，安信德摩仍于 2015 年 1 月向公司增资的原因是基于公司存在资金需求，而其作为专业投资机构在综合评估后看好公司发展前景所作出的决策，具有合理性。

3、安信德摩与发行人其他股东不存在一致行动、股权代持等安排。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（十）发行人股权变动过程中相关事项的说明”中补充披露如下：

“8、安信德摩于 2015 年 1 月向发行人增资的原因和合理性等相关情况

（1）安信德摩在 2014 年 12 月各股东对公司未来发展方向存在重大分歧、实际控制人变更的情况下仍向发行人增资的原因和合理性

安信德摩于 2014 年 7 月投资家鸿义齿，在投资半年后即 2014 年 12 月，安信德摩内部评估认为，虽然家鸿义齿的经营发展未达到预期，且实际控制人发生变更，但总体还是有较好的发展前景，因此，安信德摩决定不退出投资，在结合实际控制人变更的负面影响并经综合评估后，与跟王蓉协商下调公司估值，最终将公司估值下调为 2.28 亿元，王蓉根据调整后的估值情况以每注册资本 1 元的价格向安信德摩转让了部分股权，实现了投资估值调整。因此，2014 年 12 月王蓉向安信德摩转让股权是为了调整估值，安信德摩仍然看好公司发展前景。

家鸿义齿收购珠海新茂后尚存在部分债务未还清，存在较大的资金需求，尽管公司实际控制人发生变更，但王蓉仍然为公司的核心管理层，且新的实际控制人郑文拥有多年的企业管理和投资背景，安信德摩经综合评估后，仍然看好公司的发展前景，并且安信德摩作为专业投资机构，愿意以资金投入等形式帮助被投资企业解决发展当中遇到的重大问题，助力公司未来发展。故安信德摩于 2015 年

1月以相同估值向公司增资1,437.33万元以帮助公司解决资金需求。

因此，尽管2014年12月各股东对公司未来发展方向存在重大分歧、实际控制人发生变更，安信德摩仍于2015年1月向公司增资是基于公司存在资金需求，而其作为专业投资机构在综合评估后看好公司发展前景所作出的决策，具有合理性。

(2) 安信德摩与发行人其他股东之间不存在达成一致行动、股权代持等安排。”

六、说明是否存在以低价引入股东泰康拜博以换取其客户资源和订单的情形，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属是否直接或间接在泰康拜博享有权益或利益

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“(一) 1、(1) 泰康拜博及其控制的企业”补充披露如下：

“**⑬**发行人不存在以低价引入股东泰康拜博以换取其客户资源和订单的情形，以及发行人及主要关联方未直接或间接在泰康拜博享有权益或利益的情况

A、关于发行人与泰康拜博签订《战略合作协议》、泰康拜博入股发行人及发行人后续参与泰康拜博招投标的背景及关系说明

早在2016年以前，发行人与泰康拜博已开始合作，但仅与深圳周边泰康拜博旗下个别口腔医院及诊所合作，合作的业务规模较小，在此期间发行人一直寻求与泰康拜博达成更深入全面的合作关系，而由于泰康拜博当时的义齿供应商较为分散，无法进行有效统一管理，为了加强集团旗下口腔医院、诊所采购的集中度并保证采购质量的稳定性及采购的透明性，泰康拜博也在寻找大型义齿供应商以协助其整合下属企业的供应链。经过多轮谈判和协商，基于发行人已在全国股转系统挂牌并存在挂牌后的融资需求，泰康拜博经评估后认为发行人符合合作条件同时比较看好发行人的发展前景，泰康拜博与发行人于2015年12月达成了包括建立战略合作关系及以合理价格入股发行人在内的系列合作安排，双方确定由发行人作为泰康拜博及下属口腔医院、诊所的主要供应商，发行人协助泰康拜博进行义齿供应链统一管理。基于该等合作安排，双方签订了有效期为5年

的《战略合作协议》，该协议约定了泰康拜博承诺向发行人采购义齿产品并约定每年最低采购金额，具体数量、金额由双方另行签署采购合同进行约定，同时，双方也确定了泰康拜博以合理价格（综合考虑了发行人所处行业、成长性、最近一期每股净资产等多种因素）参与发行人第一次定增，成为发行人股东。

在发行人、泰康拜博达成战略合作安排、签订《战略合作协议》及泰康拜博入股发行人后，在实际执行《战略合作协议》过程中，由于泰康拜博存在大量通过收购方式取得的口腔医院、诊所，其对采购产品种类及义齿供应商拥有较高的自主选择权，尽管泰康拜博已经确定发行人为集团义齿产品主要供应商，但由于大部分口腔医院、诊所与发行人缺少合作基础和合作历史，以及单一供应商缺少比较性等原因仍然向其原有供应商进行采购，没有向发行人进行大量采购，泰康拜博所设想的供应链统一管理改革受到较大阻力，《战略合作协议》约定的最低采购金额亦无法实现。为消除改革阻力，泰康拜博决定改变原有计划，通过招投标方式以公平、公开、公正的原则确定多家全国范围义齿产品供应商，建立义齿供应商库，由旗下口腔医院、诊所根据自身情况在义齿供应商库内自行选择义齿供应商，新的供应商确定方式得到旗下口腔医院、诊所的认可。2016年3月-6月，泰康拜博组织了第一次全国范围的义齿供应商招投标，发行人参与了该次招投标并与其他中标的义齿供应商共同取得泰康拜博全国范围内的义齿供应商资格，并签订了框架供货协议。自2016年6月起，发行人开始按中标价格向泰康拜博的全国所有门店进行供货，泰康拜博旗下的口腔医院、诊所根据自身情况自行选择向发行人或其他合格供应商下达采购订单。报告期内，泰康拜博及旗下口腔医院、诊所向发行人采购义齿产品的金额占同类产品采购总金额的比例约为20%-30%。

由于泰康拜博2016年开始以招投标方式确定供应商，《战略合作协议》所约定的最低采购金额已失去实际效果，2017年3月，发行人与泰康拜博签署了《战略合作协议之补充协议》，解除了有关最低采购额的条款。

综上，发行人与泰康拜博签订《战略合作协议》及泰康拜博入股发行人均系基于双方的战略合作安排所致，但自2016年泰康拜博以招投标方式确定义齿供应商后，《战略合作协议》所约定的最低采购金额已失去履约基础，双方于2017年3月签订了补充协议取消有关最低采购额的条款。发行人依据其已是泰康拜博

部分口腔医院、诊所义齿供应商的基础，参与了泰康拜博的招投标并正式中标成为泰康拜博全国范围义齿供应商之一，后期发行人依托产品品质及服务质量不断扩大对泰康拜博的销售额。

B、发行人不存在以低价引入股东泰康拜博以换取其客户资源和订单的情形

发行人不存在以低价引入股东泰康拜博以换取其客户资源和订单的情形，具体原因如下：

a、泰康拜博2016年2月增资入股发行人的价格符合当时发行人的实际经营状况以及市场情况，不属于低价入股

根据发行人陈述及发行人2016年2月5日披露的《股票发行方案》，2015年12月，发行人与泰康拜博正式达成战略合作关系并签订《战略合作协议》，同时也确定了泰康拜博以合理价格参与发行人第一次定增。2016年2月发行人启动定增时，在综合考虑了发行人所处行业、成长性、最近一期每股净资产（主要参考2015年5月31日发行人每股净资产2.18元、安信德摩2015年1月增资价格按股改后股本折算是4.34元/股）等多种因素并与投资者进行充分沟通后最终确定第一次定增的股票发行价格为4.57元/股，该价格符合发行人的实际经营状况及市场情况，具有合理性。

2016年9月，发行人启动第二次定增，由于第二次定增主要是面向机构投资者，参与认购的机构投资者较多，发行人获得了较大的议价空间，且发行人控股股东还与投资者签订了对赌协议，因此在参考发行人截至2015年12月31日经营数据的基础上（每股净资产为2.38元，基本每股收益为0.60元）综合考虑了发行人所处行业、公司成长性、市盈率等多种因素确定股票发行价格为14.518元/股。

由上可知，2016年两次定增的原因、目的、认购对象及发行人议价能力均有较大差异，客观上导致了两次定增的价格存在差异，基于谨慎性考虑，发行人于2016年度确认了股份支付费用3,665.48万元，泰康拜博以合理价格入股发行人，不存在低价入股发行人的情况。

b、发行人向泰康拜博大量供货是基于其中标成为泰康拜博的全国范围供应商，同时发行人的产品品质和服务质量受到泰康拜博旗下更多的口腔医院、诊所认可

如前所述，虽然发行人与泰康拜博早在2015年12月30日即签订了《战略合作协议》并约定了最低采购金额，泰康拜博也于2016年初基于战略合作安排入股了发行人，但由于泰康拜博旗下口腔医院、诊所与缺乏合作基础，且认为单一供应商缺少比较性等原因，未能向发行人大量采购义齿产品。2016年上半年度，泰康拜博向发行人的采购金额为199.59万元（不含税）。2016年，泰康拜博决定实施供应商库计划，该计划得到泰康拜博旗下口腔医院、诊所的认可，发行人也因此以中标的方式进入泰康拜博的义齿供应商库。此后，随着发行人的产品品质和服务质量得到泰康拜博旗下更多的口腔医院、诊所认可，发行人逐步增加向泰康拜博供应义齿产品的种类和数量。2016年下半年度、2017年度、2018年度、2019年度、2020年度，泰康拜博向发行人的采购金额分别为504.21万元、1,619.42万元、2,023.88万元、2,097.25万元和1,731.86万元（上述金额均不含税）。

因此，虽然发行人与泰康拜博建立了战略合作关系，并且泰康拜博基于战略合作安排入股发行人，但发行人获取泰康拜博旗下口腔医院、诊所的订单是基于其独立中标，以及凭借自身产品品质及服务质量获得的认可，发行人不存在以低价引入股东泰康拜博以换取其客户资源和订单的情形。

c、泰康拜博向发行人采购的价格公允，且未给予发行人有别于其他供应商的待遇和条件，不存在向发行人输送利益的情形

(a) 发行人系按照泰康拜博招标的统一要求与泰康拜博签署框架供货协议并实际执行

发行人向泰康拜博供货的具体要求及执行情况如下：

序号	项目	招标文件要求	框架供货协议具体条款及执行情况
1	加工配送时间	签订采购合同后，投标人在拜博医疗集团有限公司及其下属公司每次发送采购订单后3日以内（不含产品制作时间），配送到指定地点。 各类氧化锆修复体、E-MAX全瓷修复体和金沉积冠的加工周期不超过7天；各类氧化锆内冠的加工周期不超过4天；纯钛或氧化锆种植体个性化基台的加工周期不超过4天；维他灵支架不超过4天，如包	根据供货协议，视具体省份的不同，配送时间范围为4-9天不等。实际操作中，配送时间一般为3-7天。

		括排牙充胶不超过7天；附着体的固定部分加工周期不超过7天。	
2	供货价格	投标人须按照招标人所要求的报价表格式进行报价，报价包含：产品购买价格、包装费、运输费、装卸费、搬运费、保险费、培训费、售后服务费、检测费及各种应纳的税费。	发行人按照招标文件要求在投标文件中进行了详细报价，中标后，双方以框架协议附件的形式签署了《价格表》，泰康拜博各门店根据实际需求按照《价格表》所列项目收费标准委托发行人进行义齿加工。
3	验收方式	货物到达现场后，投标人应与使用单位人员共同清点、检查外观，双方签字确认；应保证货物到达采购人所在地完好无损，如有缺漏、损坏，由投标人负责调换、补齐或赔偿。	根据供货协议，泰康拜博接收货物后，如有异议需在48小时内向发行人提出，未提出异议视为验收。前述验收仅表示对产品外观、数量、规格的验收，并不代表对产品质量问题或隐蔽瑕疵的验收。实际操作中，货物到达后，泰康拜博对货物进行验收，并签署送货产品清单。
4	结算方式	未作要求	根据供货协议，泰康拜博应在双方确认当月账单后的次月起第二个月月底结清该月加工费
5	质保期	产品质保期应为生产日期起1年以上。 义齿生产企业应当向委托的口腔临床医疗机构和患者出具产品质量质保卡。	根据供货协议，活动义齿产品质保期1年，其余产品质保期2年。实际操作中，发行人每份产品均提供质保卡。
6	培训	投标人须提供技术水平高、质量高的医生临床培训服务，并为被培训人员（现场培训除外）提供环境、资料等相关物品。	发行人在投标文件中承诺提供培训服务并实际提供该等培训。

因此，发行人在加工配送时间、供货价格、验收方式、结算方式、质保期等方面均按照泰康拜博招标文件中的统一要求确定，框架供货协议的签署及订单的实际执行均未超出招标文件的要求范围，泰康拜博并未给予发行人超出招标要求的特殊条款待遇。

(b) 泰康拜博旗下的口腔医院、诊所系根据综合比较，在中标的供应商中自行下达采购订单

虽然发行人通过招投标形式正式中标成为泰康拜博的义齿加工供应商之一，但是泰康拜博旗下的口腔医院、诊所拥有在中标的义齿供应商库中自行选择的权利，该等口腔医院、诊所经综合比较产品报价、付款条件、产品品质、附加服务、供货时间、经营规模、质保服务等因素，最终选择符合条件的义齿供应商下

达采购订单，因此，发行人与同时中标的其他大型义齿供应商现代牙科、康泰健等系公平竞争的关系，发行人凭借其产品品质及服务质量获得了泰康拜博旗下口腔医院、诊所的认可。报告期内，泰康拜博及旗下口腔医院、诊所向发行人采购义齿产品的金额占同类产品采购总金额的比例约为20%-30%。

因此，发行人与其他中标义齿供应商是公平竞争关系，泰康拜博未给予发行人优于其他供应商的待遇。

(c) 泰康拜博向发行人的采购价格公允

发行人的产品单价与同时中标的其他大型义齿供应商现代牙科、康泰健等的中标价格差异不大，在招投标、采购价格、结算方式、交付标准方面，泰康拜博未给予发行人有别于其他供应商的待遇和条件，不存在向发行人输送利益的情形。

综上，泰康拜博向发行人采购的价格公允，且未给予发行人有别于其他供应商的待遇和条件，不存在向发行人输送利益的情形。

C、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属是否直接或间接在泰康拜博享有权益或利益

泰康拜博是泰康人寿保险有限公司持股65.399%、联想控股持股26.049%的大型集团公司，泰康拜博的直接和间接股东中不存在发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属的情况。

发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属不存在直接或间接在泰康拜博享有权益或利益的情况。

因此，发行人引入泰康拜博符合当时的商业背景，泰康拜博入股价格合理，符合当时发行人的实际经营状况及市场情况，发行人不存在以低价引入股东泰康拜博以换取其客户资源和订单的情形；发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属不存在直接或间接在泰康拜博享有权益或利益的情况。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人与泰康拜博自 2015 年以来的采购协议；获取并查阅了 2016 年至今发行人与泰康拜博之间的招投标文件、框架供货协议、加工订单以及送货产品清单等资料。

2、获取并查阅发行人与泰康拜博签署的《战略合作协议》及其补充协议。

3、获取并查阅泰康拜博向发行人增资的相关资料，包括但不限于认购协议、支付凭证等资料；查阅了发行人于 2016 年 2 月 5 日披露的《股票发行方案》，了解泰康拜博增资的具体情况。

4、核查发行人在股转系统公开披露的股票发行方案、认购公告、发行情况报告书等公告，核查发行人 2016 年两次定增的情况。

5、获取并查阅发行人 2016 年度的销售明细表；获取并查阅发行人 2017 年度至 2020 年度年的财务报表、审计报告，核查 2016 年各月份发行人向泰康拜博销售的金额，以及 2017 年度至 2020 年度发行人向泰康拜博销售的金额。

6、获取泰康拜博提供的股权结构图、承诺文件及核查表，通过“企查查”网站核查泰康拜博穿透核查后的股权结构，将最终持股的自然人名单与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属的名单进行比对，核查前述人员是否直接或间接在泰康拜博享有权益或利益。

7、获取发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水，获取实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行资金流水，核查前述主体是否直接或间接在泰康拜博享有权益或利益。

8、核查发行人董事、监事及高级管理人员、其他核心人员填写的《董事、监事及高级管理人员信息调查表》，核查发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属是否直接或间接在泰康拜博享有权益或利益。

9、访谈发行人的相关负责人，了解发行人与泰康拜博业务往来的情形；访谈泰康拜博相关业务负责人，了解与发行人同时中标的其他大型义齿供应商的中标价格与发行人产品单价的差异情况，了解泰康拜博未给予发行人有别于其他供应商的待遇和条件以及不存在向发行人输送利益的情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人引入泰康拜博符合当时的商业背景，泰康拜博入股价格合理，符合当时发行人的实际经营状况及市场情况，发行人不存在以低价引入股东泰康拜博以换取其客户资源和订单的情形。

2、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属不存在直接或间接在泰康拜博享有权益或利益的情况。

问题 5、关于股东信息

请保荐人、发行人律师按照中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并提交专项核查说明。

回复：

【情况说明】

保荐机构、发行人律师已根据中国证监会发布的《监管规则适用指引——发行类第 2 号》（以下简称“监管指引”）的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，并分别出具了《国信证券股份有限公司关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司是否涉及证监会系统离职人员入股的专项说明》和《北京国枫律师事务所关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之证监会系统离职人员入股情况的专项核查说明》。

经核查，截至上述文件出具之日，发行人直接及间接的自然人股东不属于证监会系统离职人员，发行人不存在证监会系统离职人员入股的情形。

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人全体股东的企业登记档案、取得了发行人全体股东出具的调查表、承诺函，并通过“企查查”和国家企业信用信息公示系统核查了发行人穿透至最终持有人后的股权结构。

2、取得了发行人直接自然人股东的身份证明文件、简历、出具的确认函及

填写的关联方核查表，确认其不属于证监会系统离职人员。

3、对于股权结构相对简单且最终持有人均为自然人的发行人股东（瀚泓投资、君同投资），取得了该等股东及其全部 5 名最终持有人出具的确认函，并将其身份信息提交至深圳证监局申请证监会系统离职人员信息比对查询，确认其不属于证监会系统离职人员。

4、对于股权结构相对复杂且最终持有人中含有自然人的发行人其他股东（安信德摩、泰康拜博、华泰瑞合、杭州南海、分享投资），经穿透核查后梳理了最终持有人中涉及的 1696 名自然人出资人名单，取得了该等出资人名单中 1681 名自然人的身份信息，并将其身份信息提交至深圳证监局申请证监会系统离职人员信息比对查询，并通过网络公开渠道查询该等自然人是否为证监会系统离职人员。

5、对于无法取得身份信息的 15 名自然人出资人，对其通过各种持股路径合计间接持有发行人的股份比例进行了计算（该 15 名最终持有人持股数量较少，合计间接持有发行人 0.0533% 股份，其中间接持股比例最高的为 0.0188%），并通过网络公开渠道以“姓名+关键词”的方式作为替代手段，核查该等自然人出资人是否属于证监会系统离职人员。

6、通过“百度”等第三方网络检索平台，检索重大媒体关于发行人本次发行上市的相关报道，了解发行人是否存在被重大媒体质疑涉及证监会系统离职人员入股的情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、中介机构依法对发行人股东进行了穿透核查，并就《监管指引》规定的证监会系统离职人员入股情况进行核查，并分别出具了《国信证券股份有限公司关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司是否涉及证监会系统离职人员入股的专项说明》和《北京国枫律师事务所关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之证监会系统离职人员入股情况的专项核查说明》，符合《监管指引》第一条、第二条的规定。

2、截至上述文件出具之日，发行人不存在《监管指引》规定的证监会系统离职人员入股的情况，不适用《监管指引》第三条、第四条的规定。

3、自发行人首次公开发行股票并上市招股说明书于 2020 年 12 月首次向社会公众披露以来，发行人不存在涉及证监会系统离职人员入股的重大媒体质疑报道，符合《监管指引》第五条的规定。

问题 6、关于泰康拜博

申报文件及首轮问询回复显示，报告期内，发行人向泰康拜博销售的产品类别主要为固定陶瓷类义齿和固定金属类义齿。其中，报告期内发行人向泰康拜博销售固定陶瓷类义齿的平均单价分别为 418.03 元/颗、364.52 元/颗和 350.23 元/颗，持续下降，主要原因是 2019 年泰康拜博重新进行了招投标，公司对泰康拜博的报价整体有所下降。报告期内发行人向泰康拜博销售固定金属类义齿毛利率分别为 52.18%、40.59%和 41.52%，显著高于其他客户，主要原因是发行人向泰康拜博销售的种植修复的配套产品销售价格及附加值较高。

请发行人：

(1) 说明各期发行人中标泰康拜博的各产品价格情况，发行人是否明显压低报价，是否存在价格年降安排，发行人对其销售单价、毛利率下滑趋势是否将会持续。

(2) 对比发行人向其他客户销售种植修复的配套产品的单价和毛利率情况分析发行人对泰康拜博销售固定金属类义齿产品的定价公允性，泰康拜博是否存在为发行人承担成本费用等利益输送行为。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明各期发行人中标泰康拜博的各产品价格情况，发行人是否明显压低报价，是否存在价格年降安排，发行人对其销售单价、毛利率下滑趋势是否将会持续

【情况说明】

(一) 说明各期发行人中标泰康拜博的各产品价格情况，发行人是否明显压低报价，是否存在价格年降安排

泰康拜博及其控制的企业采用公开招投标方式确定义齿供应商，一般每两年

进行一次全国范围的招投标，中标的义齿企业进入合格供应商目录供医生进行选择。泰康拜博于 2016 年、2018 年和 2020 年进行了 3 次招投标来选择义齿供应商，具体情况如下：

项目	2016 年招投标	2018 年招投标	2020 年招投标
招投标时间	2016 年 3 月-6 月	2018 年 9 月-12 月	2020 年 12 月-2021 年 4 月
中标时间	2016 年 6 月	2018 年 12 月	2021 年 4 月
采购周期	两年，持续至 2018 年底	两年（2019 年和 2020 年）	两年（2021 年 5 月-2023 年 4 月）

2018 年，发行人与泰康拜博的交易按 2016 年中标价格执行；2019 年和 2020 年的交易按 2018 年中标价格执行；2021 年 5 月-2023 年 4 月的交易按 2021 年中标价格执行。以下选取报告期各期销售给泰康拜博的前 10 大产品，分析发行人 3 次中标价格的变动情况，具体如下：

单位：元/颗或床

序号	产品编码	中标价格			中标价变动	
		2016 年	2018 年	2021 年	2018 年	2021 年
1	2000736	490.00	417.00	399.00	-14.90%	-4.32%
2	3000023-1	539.00	468.00	510.00	-13.17%	8.97%
3	3000023-2	764.00	553.00	510.00	-27.62%	-7.78%
4	2000753	490.00	417.00	399.00	-14.90%	-4.32%
5	2000691	350.00	298.00	297.00	-14.86%	-0.34%
6	2000651	550.00	468.00	451.00	-14.91%	-3.63%
7	2000648	350.00	298.00	297.00	-14.86%	-0.34%
8	2000085	340.00	323.00	291.00	-5.00%	-9.91%
9	2000739	705.00	599.00	581.00	-15.04%	-3.01%
10	2000129	400.00	340.00	329.00	-15.00%	-3.24%
11	3000030	710.00	604.00	604.00	-14.93%	-
12	2000694	550.00	468.00	451.00	-14.91%	-3.63%

注：报告期内，销售给泰康拜博的前 10 大产品占对泰康拜博收入的比例分别为 57.25%、59.27%和 56.74%。

泰康拜博进行招标时，会综合考虑投标企业的产品报价、付款条件、产品品质、供货时间、退货条款、应急供货方案、企业的经营规模等来确定中标企业，产品价格确定是否中标中只是部分因素。而发行人每次投标报价会结合发行人当时的成本、竞争对手的市场价格、发行人的发展战略及综合实力等因素进行评

判。

报告期内，公司前 10 大产品的中标价虽有一定程度下降，但与发行人同期销售给其他客户的价格比较，其价格处于合理区间。其中 2018 年中标价格较 2016 年中标价格下降幅度在 15%左右，主要原因系：2018 年，泰康人寿保险有限责任公司（以下简称“泰康人寿”）收购了拜博医疗集团有限公司（泰康拜博曾用名，以下简称“拜博集团”），成为拜博集团的控股股东，泰康人寿控股拜博集团后，预计会对拜博集团的发展带来较大的促进作用，2018 年底泰康拜博重新启动了招投标工作，公司预计一旦中标泰康拜博对公司的采购量会有所增加，因此参考市场价格情况，并结合公司的成本，适当下调了投标价格。

泰康拜博属于民营客户，为提高可比性，公司选取境内民营客户（不包含经销商）的平均销售价格与泰康拜博进行比较；此外，前表列示的中标价格包含增值税，而销售收入中不包含增值税，为便于数据统计，此处用不含税价格进行比较。报告期内，泰康拜博前 10 大产品平均销售价格与境内其他民营客户比较情况如下：

单位：元/颗或床

序号	产品编码	平均销售价格（不含税）						价格差异率		
		泰康拜博			境内其他民营客户			2018 年	2019 年	2020 年
		2018 年	2019 年	2020 年	2018 年	2019 年	2020 年			
1	2000736	417.06	366.03	360.84	399.23	393.87	339.45	4.47%	-7.07%	6.30%
2	3000023	590.98	471.17	465.49	573.33	597.96	558.26	3.08%	-21.20%	-16.62%
3	2000753	422.80	368.22	358.05	384.94	356.33	325.06	9.83%	3.34%	10.15%
4	2000691	297.75	270.30	271.92	294.97	262.33	252.40	0.95%	3.04%	7.73%
5	2000651	468.70	401.44	402.03	463.72	472.00	460.59	1.07%	-14.95%	-12.71%
6	2000648	299.89	263.92	266.37	294.35	263.93	262.16	1.88%	-0.01%	1.61%
7	2000085	292.11	284.74	253.35	287.18	299.57	283.65	1.72%	-4.95%	-10.68%
8	2000739	600.28	516.90	518.02	626.85	585.81	508.85	-4.24%	-11.76%	1.80%
9	2000129	359.93	325.51	334.37	317.70	331.67	341.21	13.29%	-1.86%	-2.01%
10	3000030	578.68	498.31	528.94	644.71	671.98	698.08	-10.24%	-25.85%	-24.23%
11	2000694	477.41	413.66	406.34	407.28	440.10	437.38	17.22%	-6.01%	-7.10%
前 10 大汇总		408.11	355.52	353.17	397.55	385.27	378.64	2.65%	-7.72%	-6.73%

注 1：平均销售价格=销售收入/销售数量。

注 2：价格差异率=（泰康拜博的价格-境内其他民营客户的价格）/泰康拜博的价格。

注 3：3000023-1 和 3000023-2 系两个不同的型号，部分客户按不同的型号报价，部分客户按一个型号报价，为便于数据统计，将其汇总为 3000023。

如上表所示，分产品来看，泰康拜博的销售价格与境内其他民营客户存在一定差异，有高有低，主要系公司在对客户报价时会参考市场价格，结合公司的成本，考虑客户的价格接受程度，并评估竞争对手可能的报价等情况进行报价，价格存在一定差异具有合理性；从上表看出，价格存在较大差异的产品中以泰康拜博的价格低于境内其他客户为主，与泰康拜博议价能力相对较强有关。但从前 10 大产品汇总来看，报告期内，泰康拜博与境内其他民营客户相比价格差异率分别为 2.65%、-7.72%和-6.73%，差异较小，公司对泰康拜博的平均销售价格整体处于合理区间。

此外，从上表可以看出，2018 年至 2020 年，上表列示的前 10 大产品中境内其他民营客户的平均销售价格大部分也呈下降趋势，与公司中标泰康价格的趋势总体相符。

综上分析，发行人不存在明显压低报价的情况，与泰康拜博之间也不存在价格年降安排。

（二）发行人对其销售单价、毛利率下滑趋势是否将会持续

如前表所示，公司 2021 年中标价格较 2018 年中标价格总体变动下滑较小，其中：产品编号为 2000085 的产品 2021 年中标价格下降 9.91%，该产品 2020 年销售给泰康拜博产生的收入金额较小；产品编号为 3000023-1 和 3000023-2 的产品中标价格一升一降，主要系泰康拜博 2020 年招标时对该产品的两个型号合并为一个产品进行招标，一升一降合计预计对公司的收入影响较小。根据与泰康拜博签订的合同，2021 年 5 月至 2023 年 4 月执行 2021 年的中标价格，在产品生产成本不大幅上升的情况下，预计在该期间内发行人对泰康拜博的销售价格和毛利率与 2020 年相比不存在大幅下滑趋势。

公司对泰康拜博的两次中标价格均整体呈下滑趋势，主要原因是泰康拜博系境内较为知名的口腔连锁机构，其义齿采购规模较大，是众多义齿生产企业较为理想的优质目标客户，因此竞争相对激烈，公司会结合自身生产成本、市场价格、以及其他竞争对手的可能报价等适当下调报价，以达成与泰康拜博的持续合作。与泰康拜博的合作不仅可以为公司创造收入，也可以提升公司在市场上的知名度。

公司中标泰康拜博的价格持续下滑具有合理性。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅泰康拜博 2016 年、2018 年、2020 年的招投标文件、中标通知书以及中标后泰康拜博与发行人签署的义齿采购合同，比较发行人中标价格的变动情况。

2、获取公司的销售明细表，计算销售给泰康拜博各类产品的收入，统计出对泰康拜博销售的主要产品。

3、访谈公司销售主管，了解行业发展现状及发展趋势，了解公司的投标流程、产品报价政策等。

4、对泰康拜博进行实地走访、视频访谈，了解泰康拜博义齿产品的招投标情况等。

5、对泰康拜博进行函证，并取得回函。

6、访谈公司管理层，了解公司产品生产成本变动情况。

7、获取公司的销售明细表，对泰康拜博的收入进行细节测试，检查订单、生产工单、出库单、物流单据、发票等支持性文件。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人不存在明显压低报价情况，与泰康拜博不存在价格年降安排。

2、在 2021 年 5 月至 2023 年 4 月期间，在产品生产成本不大幅上升的情况下，发行人对泰康拜博的销售价格和毛利率与 2020 年相比不存在大幅下滑趋势。

二、对比发行人向其他客户销售种植修复的配套产品的单价和毛利率情况分析发行人对泰康拜博销售固定金属类义齿产品的定价公允性，泰康拜博是否存在为发行人承担成本费用等利益输送行为

【情况说明】

报告期内，公司向泰康拜博销售固定金属类义齿的平均单价分别为 421.29 元

/颗、385.29 元/颗和 411.69 元/颗，毛利率分别为 52.18%、34.03%和 41.52%；向境内其他客户销售固定金属类义齿的平均单价分别为 272.84 元/颗、291.65 元/颗和 294.64 元/颗，毛利率分别为 30.42%、24.78%和 23.13%，向泰康拜博销售的平均单价和毛利率均较高，主要系销售结构存在差异导致。

固定金属类义齿主要分为种植修复和非种植修复两大类产品。其中，种植修复类产品主要应用于口腔种植修复治疗，非种植修复类产品主要应用于普通的口腔治疗，报告期内，固定金属类义齿中种植修复类产品的平均销售价格和毛利率普遍高于非种植修复类产品，因此，如果种植修复类产品的收入占比高，则对固定金属类义齿整体的平均价格和毛利率具有拉升作用。

报告期内，境内其他客户种植修复类产品的收入占比分别为 54.69%、58.12%和 63.17%，而泰康拜博种植修复类产品的收入占比分别为 87.14%、86.25%和 87.55%，占比相对较高，是导致泰康拜博固定金属类义齿整体平均价格和毛利率较高的主要原因。以下对种植修复类产品进行对比分析：

报告期内，种植修复类产品的平均单价、毛利率在泰康拜博和境内其他客户之间的比较情况如下：

产品类别	年度	毛利率		平均单价（元/颗）	
		泰康拜博	境内其他客户	泰康拜博	境内其他客户
种植修复类产品	2020 年度	43.74%	38.02%	478.16	426.56
	2019 年度	40.91%	38.16%	449.81	425.33
	2018 年度	60.23%	54.56%	511.34	406.27

注：种植修复类产品种类较多，上表选取各期销售给泰康拜博的前 10 名种植修复类产品进行比较，前 10 名产品产生的收入占向泰康拜博销售的种植修复类产品总收入的比例分别为 80.38%、77.99%和 89.42%，占比较高。

如上表所示，报告期内，种植修复类产品的平均单价、毛利率在泰康拜博和境内其他客户之间存在一定的差异，具体原因如下：

2019 年和 2020 年，泰康拜博的平均单价和毛利率高于境内其他客户，主要系向泰康拜博销售的种植体上部 CNC 纯钛支架牙和 CNC 纯钛固定桥体位两种产品的中标价格较高所致。2019 年，剔除前述两种产品后，泰康拜博和境内其他客户的毛利率分别为 39.94%和 40.63%，平均单价分别为 431.51 元/颗和 434.50 元/颗，较为接近。2020 年，剔除前述两种产品后，泰康拜博和境内其他客户的

毛利率分别为 41.18%和 41.44%，平均单价分别为 450.29 元/颗和 445.74 元/颗，也较为接近。

2018 年，泰康拜博的平均单价和毛利率高于境内其他客户，除受前述两种产品影响外，还受钴铬种植上部烤瓷牙的影响。2018 年，钴铬种植上部烤瓷牙的单价和毛利率在泰康拜博和境内其他客户之间较为接近，但该产品毛利率和单价较低，2018 年，泰康拜博该产品的收入占泰康拜博种植修复类产品前 10 名收入合计的比例为 20.30%，而境内其他客户该产品的收入占境内其他客户种植修复类产品前 10 名收入合计的比例为 37.23%，导致境内其他客户的毛利率和单价较低。剔除前述三种产品后，泰康拜博和境内其他客户的毛利率分别为 66.21%和 72.97%，平均单价分别为 622.72 元/颗和 622.89 元/颗，差异较小。

以下对种植体上部 CNC 纯钛支架牙和 CNC 纯钛固定桥体位两种产品进行比较，具体情况如下：

单位：万元；元/颗

产品名称	年度	泰康拜博		平均单价		毛利率	
		收入金额	毛利额	泰康拜博	境内其他客户	泰康拜博	境内其他客户
种植体上部 CNC 纯钛支架牙	2020 年	68.34	35.73	586.60	324.81	52.28%	13.53%
	2019 年	46.90	23.25	599.72	342.53	49.57%	10.88%
	2018 年	42.60	30.75	733.20	282.37	72.19%	28.27%
CNC 纯钛固定桥体位	2020 年	21.96	9.85	527.79	295.68	44.86%	0.56%
	2019 年	15.85	5.77	550.49	342.68	36.40%	1.20%
	2018 年	15.52	10.66	590.20	212.85	68.65%	11.32%

报告期内，公司向泰康拜博销售的种植体上部 CNC 纯钛支架牙和 CNC 纯钛固定桥体位两种产品的销售价格高于境内其他客户的平均价格，主要系该两种产品主要应用于全口种植修复，治疗过程相对复杂，泰康拜博为向患者提供更优质的服务和高端的体验，其要求投标企业从患者开始在泰康拜博接受治疗时，即安排人员配合医生提供取模、口扫等服务，在产品制作完成后，医生给患者佩戴时也要求投标企业安排人员提供现场辅助服务，因此，公司结合泰康拜博的自身定位、服务的提供情况以及评估竞争对手可能的报价情况进行报价，报价较公司的其他客户相对较高，该价格系泰康拜博在招投标时通过对比其他投标方的价格

而确定，定价合理。此外，发行人向泰康拜博销售该两种产品产生的收入和毛利额均较小，对发行人经营业绩不存在较大影响。

综上，结合对种植修复类产品的分析，发行人对泰康拜博销售固定金属类义齿产品的定价公允。泰康拜博不存在为发行人承担成本费用等利益输送行为。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人的销售明细表，计算种植修复类产品的平均单价、毛利率，对比泰康拜博的平均单价和毛利率与境内其他客户的差异情况，并分析原因。
- 2、查阅发行人与泰康拜博、境内其他主要客户签订的销售合同，比较销售价格是否存在较大差异。
- 3、访谈发行人销售主管，了解公司的投标流程、产品报价政策等，并了解种植修复类产品销售价格和毛利率较高的原因。
- 4、对泰康拜博进行实地走访、视频访谈，了解泰康拜博义齿产品的招标情况等。
- 5、对泰康拜博进行函证，并取得回函。
- 6、获取公司的销售明细表，对泰康拜博的收入进行细节测试，检查订单、生产工单、出库单、物流单据、发票等支持性文件。
- 7、获取发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水；获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行资金流水；核查前述银行流水的交易对手方是否为泰康拜博及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，核查是否存在其他资金业务往来。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人对泰康拜博销售固定金属类义齿产品定价公允。泰康拜博不存在为发行人承担成本费用等利益输送行为。

问题 7、关于持续经营能力

申报文件及首轮问询回复显示,2020 年发行人营业总收入 29,680.39 万元,同比下降 4.20%; 营业总成本 26,017.49 万元,同比下降 0.01%; 期间费用 8,771.47 万元,同比下降 7.33%; 实现归属于公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,895.92 万元,同比下降 29.18%。

请发行人:

(1) 结合具体报表项目分析 2020 年发行人业绩大幅下滑的原因,发行人净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例的合理性,与同行业可比公司相比是否一致,并充分提示相关风险。

(2) 结合目前在手订单、行业经营环境和市场需求情况、疫情和汇率变动影响、原材料价格走势等因素说明审计截止日后的主要经营状况,包括 2021 年 1-6 月的主要业绩情况。

(3) 结合影响发行人业绩变动的主要因素量化分析发行人业绩是否存在持续下滑的趋势,并根据本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求说明相关事项对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、结合具体报表项目分析 2020 年发行人业绩大幅下滑的原因,发行人净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例的合理性,与同行业可比公司相比是否一致,并充分提示相关风险

【情况说明】

(一) 结合具体报表项目分析 2020 年发行人业绩大幅下滑的原因

公司 2020 年度经营业绩经立信会计师事务所(特殊普通合伙)审计。2020 年业绩情况与 2019 年比较情况如下:

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动金额	变动比例
营业收入	29,680.39	30,981.33	-1,300.94	-4.20%

项目	2020 年度	2019 年度	变动金额	变动比例
减：营业成本（注 1）	15,699.49	16,360.79	-661.30	-4.04%
毛利额	13,980.90	14,620.54	-639.64	-4.37%
销售费用（注 2）	5,637.90	5,830.71	-192.81	-3.31%
管理费用	2,643.44	2,515.50	127.94	5.09%
研发费用	1,307.62	1,375.46	-67.84	-4.93%
财务费用	534.49	-255.92	790.41	-308.85%
其中：汇兑损益	542.02	-264.28	806.30	-305.09%
加：投资收益（损失以“-”号填列）	38.11	234.95	-196.84	-83.78%
营业利润	3,813.84	5,181.67	-1,367.83	-26.40%
加：营业外收入	6.84	9.68	-2.84	-29.34%
减：营业外支出	25.89	125.74	-99.85	-79.41%
利润总额	3,794.80	5,065.61	-1,270.81	-25.09%
减：所得税费用	493.40	658.73	-165.33	-25.10%
净利润	3,301.40	4,406.88	-1,105.48	-25.09%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,895.92	4,089.20	-1,193.28	-29.18%

注 1：营业成本指剔除运输费等合同履行成本之后的金额。

注 2：销售费用指加上运输费等合同履行成本之后的金额。

公司 2020 年度业绩有所下滑，主要原因是受新冠疫情和汇率变动影响。具体情况如下：

2020 年与 2019 年相比，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润减少 1,193.28 万元，下降幅度为 29.18%。主要原因系：（1）受新冠疫情影响，公司销售收入、营业成本（剔除合同履行成本）均有所下降，两者共同作用导致 2020 年利润总额下降 639.64 万元，此事项导致 2020 年利润总额较 2019 年下降 12.63%；（2）受美元贬值影响，2020 年公司发生了较大的汇兑损失，导致 2020 年汇兑损失较 2019 年增加了 806.30 万元，此事项导致 2020 年利润总额较 2019 年下降 15.92%。前述（1）、（2）共同导致 2020 年利润总额下降 1,445.94 万元，下降幅度为 28.54%。

2019 年和 2020 年，公司综合毛利率（剔除合同履行成本）分别为 47.19%和 47.10%，基本稳定；销售费用（包含合同履行成本）分别为 5,830.71 万元和 5,637.90 万元，较为稳定；管理费用和研发费用也基本保持稳定。

（二）发行人净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例的合理性

2020 年，发行人营业收入较 2019 年下降 4.20%，而扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2019 年下降 29.18%，净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例，主要原因系：发行人外销业务主要以美元、欧元进行结算，2020 年美元贬值幅度较大，导致发行人汇兑损失较 2019 年增加了 806.30 万元。假设 2020 年汇兑损失金额与 2019 年保持一致，而 2020 年其他利润表科目保持不动，则 2020 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 3,702.22 万元，较 2019 年下降 9.46%，与营业收入下降的比例较为接近。

（三）与同行业可比公司相比是否一致，并充分提示相关风险

2020 年，同行业可比公司营业收入、财务费用和净利润金额及变动情况如下：

公司名称	报表科目	2020 年度	2019 年度	变动金额	变动比例
现代牙科	营业收入（万港元）	219,020.80	239,954.80	-20,934.00	-8.72%
	财务成本（万港元）	-3,369.90	-3,790.20	420.30	-11.09%
	净利润（万港元）	10,765.90	16,044.50	-5,278.60	-32.90%
佳兆业健康	营业收入（万港元）	18,381.00	25,161.80	-6,780.80	-26.95%
	财务成本（万港元）	108.70	35.70	73.00	204.48%
	净利润（万港元）	-4,069.50	-35,504.60	31,435.10	88.54%
赢冠口腔	营业收入（万元）	2,942.03	4,344.85	-1,402.82	-32.29%
	财务费用（万元）	2.88	9.04	-6.16	-68.12%
	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	411.31	1,055.12	-643.81	-61.02%
家红齿科	营业收入（万元）	4,062.01	4,499.86	-437.84	-9.73%
	财务费用（万元）	40.16	5.88	34.29	583.46%
	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	176.51	123.82	52.69	42.55%
家鸿口腔	营业收入（万元）	29,680.39	30,981.33	-1,300.94	-4.20%
	财务费用（万元）	534.49	-255.92	790.41	-308.85%
	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,895.92	4,089.20	-1,193.28	-29.18%

1、营业收入变动比较

现代牙科、家红齿科 2020 年营业收入较 2019 年下降比例分别为 8.72%和 9.73%，主要原因也是受新冠疫情影响，发行人 2020 年营业收入较 2019 年下降 4.20%，与现代牙科、家红齿科下降比例较为接近。

受新冠疫情影响，同行业可比公司营业收入均有不同程度的下滑。

2、汇兑损益变动比较

同行业可比公司中，现代牙科、佳兆业健康为港交所上市公司，其记账本位币为港币，且未披露汇兑损益金额，因此无法比较汇兑损益变动对其经营业绩的影响；家红齿科外销收入较小、赢冠口腔几乎没有外销收入，其受美元汇率变动影响较小，因此汇兑损益对其业绩影响较小。发行人汇兑损益与同行业可比公司不具备可比性。

3、净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例的比较

2020 年与 2019 年相比，现代牙科营业收入下降 8.72%，而净利润却下降 32.90%，净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例，但其净利润下降原因与公司有所不同。现代牙科 2020 年净利润下降的主要原因系新冠疫情在北美蔓延，其于 2020 年针对原收购的北美业务计提商誉减值 15,013.20 万港元所致。

2020 年与 2019 年相比，佳兆业健康营业收入下降 26.95%，而净利润却增加 88.54%，主要原因是其于 2019 年计提商誉减值损失 33,080.50 万港元，而 2020 年无此事项。佳兆业健康 2020 年净利润为亏损 4,069.50 万港元，主要原因系其于 2020 年确认可换股债券应收账款减值亏损 3,083.80 万港元，以及其除义齿业务外，还有健康业务板块且处于前期投入阶段。

2020 年与 2019 年相比，赢冠口腔营业收入下降 32.29%，而扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润却下降 61.02%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例，主要系其销售费用、管理费用下降幅度低于营业收入下降幅度所致。

2020 年与 2019 年相比，家红齿科营业收入下降 9.73%，而扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润却增加 42.55%，主要系其营业收入下降的同时，其管理费用下降金额较大。

综上分析，受新冠疫情影响，同行业可比公司营业收入均有不同程度的下滑，在营业收入下降方面公司与同行业可比公司具有一致性。公司净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例的原因主要系汇兑损益导致，但由于在汇兑损益方面公司与同行业可比公司不具备可比性，因此，公司净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例的原因与同行业可比公司不具备可比性。

针对汇兑损益风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（四）汇率波动影响业绩的风险”进行了披露。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人 2020 年度的主要财务数据和业绩情况与 2019 年度进行对比分析，并结合对公司管理层的访谈，了解主要报表项目变动原因及由此可能产生的影响。

2、查阅同行业可比公司的年度报告、公开转让说明书和招股说明书等，对比分析同行业可比公司的营业收入、净利润等变动情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人 2020 年业绩大幅下滑的原因合理。

2、发行人 2020 年净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例的原因合理；发行人净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例的原因与同行业可比公司不具备可比性。

3、发行人 2020 年净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例的原因主要系汇兑损益导致，发行人已在招股说明书中对汇率波动风险进行披露。

二、结合目前在手订单、行业经营环境和市场需求情况、疫情和汇率变动影响、原材料价格走势等因素说明审计截止日后的主要经营状况，包括 2021 年 1-6 月的主要业绩情况

【情况说明】

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2021 年 1-6 月的财务报表进行了审阅，并出具了《审阅报告》（信会师报字[2021]第 ZL10348 号）。2021 年 1-6 月，公司利润表主要科目情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动金额	变动比例
营业收入	18,985.82	11,933.10	7,052.72	59.10%
减：营业成本	10,649.12	7,080.80	3,568.32	50.39%
销售费用	2,726.02	1,600.81	1,125.21	70.29%
管理费用	1,157.03	1,073.55	83.48	7.78%
研发费用	736.45	503.86	232.59	46.16%
财务费用	180.52	-158.14	338.66	-214.15%
其中：汇兑损益	147.98	-159.76	307.74	-192.63%
加：投资收益（损失以“-”号填列）	-41.90	33.19	-75.09	-226.24%
营业利润	3,318.33	1,711.03	1,607.30	93.94%
加：营业外收入	0.27	0.92	-0.65	-71.14%
减：营业外支出	22.03	18.29	3.74	20.46%
利润总额	3,296.56	1,693.66	1,602.90	94.64%
减：所得税费用	363.76	211.00	152.76	72.40%
净利润	2,932.80	1,482.66	1,450.14	97.81%
归属于母公司股东的净利润	2,869.38	1,487.38	1,382.00	92.91%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,680.20	1,404.37	1,275.83	90.85%

注：2020 年 1-6 月的财务报表经立信会所审计。

2021 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2020 年 1-6 月增加 1,275.83 万元，增幅为 90.85%，主要系营业收入增加了 7,052.72 万元所致。以下结合在手订单、行业经营环境和市场需求情况、疫情和汇率变动影响、原材料价格走势等因素分析 2021 年 1-6 月的主要经营状况。

1、营业收入变动

2019 年 1-6 月、2020 年 1-6 月和 2021 年 1-6 月，公司主营业务收入及变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
主营业务收入	18,529.43	58.85%	11,664.50	-22.32%	15,015.94
其中：1、境外	9,826.70	37.46%	7,149.03	-26.99%	9,791.83
2、境内	8,702.73	92.73%	4,515.47	-13.56%	5,224.11
（1）义齿产品	6,300.10	88.30%	3,345.78	-25.91%	4,515.57
（2）种植类产品	2,402.63	105.41%	1,169.69	65.08%	708.54

2021 年 1-6 月，公司主营业务收入较 2020 年 1-6 月增加 6,864.93 万元，增幅为 58.85%。其中境外主营业务收入增加 2,677.67 万元，增幅为 37.46%，主要原因系随着公司业务所涉及的美国、欧洲等市场新冠疫苗接种率的提高和防疫政策的松动，境外市场对公司的产品需求逐步恢复。2021 年 1-6 月境外主营业务收入为 9,826.70 万元，与 2019 年 1-6 月基本持平，已恢复至新冠疫情前水平。

2021 年 1-6 月，公司境内主营业务收入较 2020 年 1-6 月增加 4,187.26 万元，增幅为 92.73%，其中义齿产品收入增加 2,954.32 万元，种植类产品收入增加 1,232.94 万元，主要原因系：（1）随着境内新冠疫情得到较好的控制，疫情对境内市场和义齿行业的影响基本结束，客户对公司产品的需求增加；（2）公司 2020 年开拓的部分规模较大、知名度较高的客户，如广州医科大学附属口腔医院、四川大学华西口腔医院、上海市东方医院等，该部分客户采购从 2021 年起开始放量；（3）公司通过加强销售团队建设，不断提高服务质量，及时、高质地响应新老客户的需求，以促进公司产品的销售。

2021 年 1-6 月，公司其他业务收入较 2020 年 1-6 月增加 187.78 万元，变动金额较小。

北美洲和欧洲义齿消费市场起步较早，口腔医疗行业发展较为成熟，义齿消费市场较为发达；境内口腔医疗市场正处于快速发展的阶段，随着人民收入水平的提高、口腔治疗意识的增强以及口腔修复技术的发展，行业潜在市场空间较大。

2021 年 1-6 月与 2020 年相比，境内新冠疫情得到较好控制，欧美疫情形势有所好转，公司所处行业经营环境正在逐渐好转，经营环境未发生重大不利变化。

截至 2021 年 6 月末，公司在手订单金额为 2,054.23 万元，其中种植类产品对应的在手订单金额为 1,688.51 万元，义齿产品对应的在手订单金额为 365.72 万元。公司义齿产品在手订单金额较小，主要原因系公司的义齿类产品属于定制化产品，主要采取“以销定产”的生产模式，从接到订单到完成产品交付（产品送达医生手中）的时间较短，通常为 3-7 天，因此客户一般不会提前向公司下达订单，通常在口腔患者有需求时才会向公司下达订单。

2、汇率变动影响

2021 年 1-6 月，公司产生汇兑损失 147.98 万元，相比于 2020 年公司产生 542.02 万元的汇兑损失，大幅下降，汇兑损失对公司业绩的负面影响有所降低。

3、原材料价格走势

2021 年 1-6 月，公司主要原材料采购价格变动幅度不大。经测算，2021 年 1-6 月，主要原材料价格变动导致成本下降 140.75 万元，对 2021 年 1-6 月经营业绩影响较小。具体测算过程请参见本问询函回复“问题 13、关于原材料采购及供应商”之“六、（二）量化分析原材料价格上涨对发行人经营业绩的影响并作敏感性分析，并充分提示该事项对发行人持续经营能力影响的风险。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人 2021 年 1-6 月的主要财务数据与 2020 年同期及 2019 年 1-6 月的数据进行对比分析，并结合对公司管理层的访谈，了解主要报表项目变动原因及由此可能产生的影响，了解公司在手订单情况。

2、查阅义齿行业研究报告等，了解行业发展情况、市场需求情况；查阅美元、欧元兑人民币汇率情况。

3、获取发行人采购明细采购合同、报价单等，核查 2021 年 1-6 月相应采购单价变动情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人审计截止日后主要经营状况良好。

三、结合影响发行人业绩变动的主要因素量化分析发行人业绩是否存在持续下滑的趋势，并根据本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求说明相关事项对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响

【情况说明】

（一）结合影响发行人业绩变动的主要因素量化分析发行人业绩是否存在持续下滑的趋势

2020 年与 2019 年相比，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润减少 1,193.28 万元，下降幅度为 29.18%，主要受新冠疫情影响和美元贬值影响。量化分析请参见本问询函回复“问题 7、一、（一）结合具体报表项目分析 2020 年发行人业绩大幅下滑的原因”。

2021 年 1-6 月，随着境内新冠疫情得到较好的控制，以及美国、欧洲新冠疫苗接种率的提高，新冠疫情对公司业绩的负面影响大幅降低，经营环境正逐渐好转。2021 年 1-6 月，美元兑人民币汇率不存在大幅波动，汇兑损失对公司业绩的负面影响有所下降。

2021 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（已经审阅）较 2020 年 1-6 月增加 1,275.83 万元，增幅为 90.85%，发行人业绩不存在持续下滑的趋势。

（二）并根据本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求说明相关事项对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响

发行人生产经营稳定，相关持续经营能力不存在重大不确定性。公司对照深交所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求逐项对比分析，具体情况如下：

序号	审核问答列示的情形	公司具体情况	是否存在所列情形
1	发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险	1、根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)，公司所处行业为第35大类“专用设备制造业”中“医疗仪器设备及器械制造”项下的子行业“3586 康复辅具制造”(行业代码：C3586)，不属于受国家政策限制的行业。 2、报告期内，发行人的境外销售主要集中在美国、欧洲等地区，发行人的固定义齿、活动义齿和正畸产品未被出口国家或地区列入加征关税的清单目录内，不存在因主要境外客户所在国与我国存在贸易摩擦而导致公司持续经营能力存在重大不利影响的情形。	否
2	发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况	随着国民对牙齿健康和美观的重视度不断提升，口腔行业的市场规模呈现不断扩大的趋势，2019年我国义齿及各类材料的市场规模为84.3亿元，同比增长12.25%。随着疫情影响因素的消退，口腔行业的诊疗需求迅速恢复。发行人所处口腔行业不存在周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。	否
3	发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势	1、目前境内外各类市场参与者持续加大资源投入，行业整体面临着竞争加剧的风险。区域性义齿企业所需资金投入少，进入门槛较低；具有一定规模及竞争优势的全国性义齿企业门槛较高。发行人和现代牙科、康泰健、佳兆业健康等覆盖全国市场的义齿企业处于行业第一梯队。 2、发行人始终坚持服务于全国大型公立医院和大型连锁口腔医疗机构的中高端市场定位，向客户提供各类修复方式的整体解决方案（比如已开展的种植整体解决方案），并在全国各主要销售区域建立了专业的技术服务团队，强化以技术服务为核心的产品差异化竞争，同时坚持在新材料、新工艺、数字化技术等方面的研发投入，发行人在技术、资金、规模效应方面有一定的优势。	否
4	发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化	1、发行人所处上游行业为贵金属、氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉等，除贵金属价格随黄金、钯金价格上涨外，其他主要原材料采购价格未发生剧烈波动，未出现重大不利变化。 2、公司下游市场主要为医院、诊所等口腔医疗机构，随着疫情的影响逐渐消退，下游市场的需求逐渐恢复。报告期内，公司义齿类产品平均销售价格分别为227.76元/颗或床、226.41元/颗或床和227.45元/颗或床；2019年和2020年，公司种植类产品平均销	否

序号	审核问答列示的情形	公司具体情况	是否存在所列情形
		售价格分别为 1,037.80 元/个和 1,026.39 元/个，产品售价未出现重大不利变化。	
5	发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势	公司成立至今，一直专注于口腔修复类产品的研发、生产和销售，产品种类齐全。公司拥有生产经营必备的业务资质和产品注册资质，目前拥有深圳市人民医院、武汉大学口腔医院、无锡口腔医院、泰康拜博医疗集团有限公司、PAN-AM DENTAL INC.、SENTAGE CORPORATION 等粘性较高的中高端客户，公司的业务覆盖了境内主要大中城市以及欧美主要国家及地区。报告期内，发行人主营业务未发生变化，不存在业务转型的情形。	否
6	发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响	报告期内，公司包括前五大客户的重大客户自身经营情况良好，未出现重大不利变化，未对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。	否
7	发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩	1、发行人一直致力于工艺技术方面的创新，积极推进数字化技术与传统制作工序的整合与转换，数字化技术包括 CAD/CAM 技术、口内扫描技术、3D 打印模型和产品已成为公司部分产品和部分重要工序的主要应用技术。发行人在数字化领域进行了大量的研发与投入，储备了一批相关的核心技术。截至本问询函回复意见出具日，发行人取得的 62 项专利中，与数字化相关的专利达到 22 项。发行人具备持续创新能力，不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降的情形。 2、报告期内，公司重要资产及主要生产线利用充分，不存在重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。	否
8	发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象	1、报告期内，2020 年度受新冠疫情和汇率变动影响，发行人经营业绩有一定程度的下滑，营业收入较 2019 年下降 4.20%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2019 年下降 29.18%。2020 年业绩下滑的原因请参见本问询函回复“7、一、（一）结合具体报表项目分析 2020 年发行人业绩大幅下滑的原因”。 2、2021 年上半年随着境内新冠疫情得到较好的控制以及公司开拓国内较为知名公立医院客户等，发行人经营业绩得到恢复，2021 年 1-6 月，发行人营业收入为 18,985.82 万元（已经审阅），扣除非经常性损益后归属	否

序号	审核问答列示的情形	公司具体情况	是否存在所列情形
		于母公司所有者的净利润为 2,680.20 万元（已经审阅）。具体分析详见本问询函回复“7、二”。	
9	对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响	报告期内发行人商标、专利等资产权属清晰并用于生产经营，不存在重大纠纷或诉讼。	否
10	其他明显影响或丧失持续经营能力的情形	报告期内，公司不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。	否

综上，2020 年度受新冠疫情和汇率变动影响，公司经营业绩有一定程度的下滑；2021 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2020 年 1-6 月增加 1,275.83 万元，增幅为 90.85%，发行人的业务逐渐复苏，业绩不存在持续下滑的趋势。经核查，发行人不存在《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 中对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对影响发行人业绩变动的主要因素进行量化分析；访谈发行人管理层，了解新冠疫情对发行人的影响；查阅美元、欧元兑人民币汇率情况。

2、获取《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求，对是否存在影响发行人持续盈利能力的情形进行了逐项核对；详细分析和评估了上述情形的具体表现、影响程度和预期结果，并综合判断上述情形是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人业绩不存在持续下滑的趋势。

2、发行人不存在《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 中对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形。

问题 8、关于客户

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人与部分客户签订的合同中约定“乙方承诺供货价为深圳地区最低，否则甲方可随时中止执行合同”。

（2）发行人境内客户中，公立三级医院和民营一级医院收入占比较高。

请发行人：

（1）说明报告期内与发行人签订最低供货价条款客户的具体情况，对应的销售收入及占比、销售单价和毛利率是否显著低于其他客户。

（2）说明发行人采取最低供货价的原因，是否通过该条款获取订单或维持客户合作关系，发行人核心竞争力是否体现为价格优势，结合发行人对最低供货价条款客户销售单价和收入变动趋势分析发行人是否面临价格恶性竞争的风险，相关风险提示是否充分。

（3）说明报告期内是否存在客户依据最低供货价条款中止执行相关合同的情形。

（4）说明公立三级医院和民营一级医院相比较其他等级医院收入占比较高的原因。

（5）说明发行人对公立医院客户和民营医院客户在订单获取方式、定价策略、信用政策和结算方式、回款周期、产品单价和毛利率等对比情况，是否存在差异以及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内与发行人签订最低供货价条款客户的具体情况，对应的销售收入及占比、销售单价和毛利率是否显著低于其他客户

【情况说明】

（一）报告期内与发行人签订最低供货价条款客户的具体情况

报告期内，与公司签订最低供货价条款的境内客户均为公立医院，数量分别

为 3 家、8 家和 13 家，主要位于深圳地区，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入	占比 (%)	销售收入	占比 (%)	销售收入	占比 (%)
深圳市人民医院	771.54	54.45	1,097.87	77.87	631.54	87.89
深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院	183.63	12.96	-	-	-	-
香港大学深圳医院	132.48	9.35	73.86	5.24	-	-
深圳市妇幼保健院	56.22	3.97	62.25	4.42	47.86	6.66
深圳市龙华区人民医院	54.88	3.87	66.58	4.72	-	-
中国中医科学院眼科医院	43.36	3.06	46.08	3.27	39.15	5.45
南方医科大学南方医院	39.19	2.77	-	-	-	-
深圳市儿童医院	38.91	2.75	-	-	-	-
南方医科大学深圳医院	35.19	2.48	44.96	3.19	-	-
深圳市龙岗区妇幼保健院	32.70	2.31	-	-	-	-
深圳市龙岗区第四人民医院	20.24	1.43	18.22	1.29	-	-
深圳市龙岗区第三人民医院	7.72	0.54	-	-	-	-
深圳市龙岗区人民医院	0.78	0.05	0.14	0.01	-	-
总计	1,416.83	100.00	1,409.95	100.00	718.55	100.00
占主营业务收入比例	4.87%		4.61%		2.88%	

（二）最低供货价条款客户的销售单价和毛利率与其他客户的对比情况

最低供货价条款客户的平均单价、毛利率与境内其他公立医院对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	存在最低供货价条款的客户	境内其他公立医院	存在最低供货价条款的客户	境内其他公立医院	存在最低供货价条款的客户	境内其他公立医院
对应主营业务收入(万元)	1,416.83	2,313.94	1,409.95	2,314.30	718.55	1,440.28
占公立医院收入比例	37.98%	62.02%	37.86%	62.14%	33.28%	66.72%
单价(元/颗、床)	357.70	464.40	410.31	330.43	316.86	250.19

毛利率	45.34%	47.10%	45.76%	43.91%	55.80%	49.66%
-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------

公司签订最低供货价条款客户对应的销售收入占境内公立医院销售额的比例约在 30%-40%。2018 年和 2019 年存在最低供货价条款客户的平均单价高于其他公立医院，2020 年低于其他公立医院。报告期内最低供货价客户的毛利率不存在显著低于其他客户的情况。

报告期内，上述两类客户平均单价变动的主要原因是各年度产品结构、客户结构存在差异。公司不同种类产品的价格不同，且对客户报价时会综合考虑货件制作要求、客户服务难度、市场竞争等情况。

报告期内，最低供货价条款客户所采购的主要产品为氧化锆_烤瓷牙、氧化锆_全冠、种植体和基台，报告期内上四类产品销售占比分别为 37.40%、62.78% 及 63.87%，相关产品的平均单价和毛利率与其他公立医院对比如下：

	项目	存在最低供货价条款的客户		境内其他公立医院	
		平均单价 (元/颗)	毛利率	平均单价 (元/颗)	毛利率
2020 年度	基台	798.20	44.32%	774.50	44.78%
	氧化锆_烤瓷牙	571.04	67.30%	529.55	70.17%
	氧化锆_全冠	547.16	72.44%	455.54	71.97%
	种植体	2,132.33	34.95%	2,245.63	37.29%
	项目	存在最低供货价条款的客户		境内其他公立医院	
		平均单价 (元/颗)	毛利率	平均单价 (元/颗)	毛利率
2019 年度	基台	735.50	38.75%	740.07	34.32%
	氧化锆_烤瓷牙	720.93	71.85%	527.85	68.08%
	氧化锆_全冠	581.62	73.83%	463.77	71.22%
	种植体	2,110.83	35.03%	2,094.40	32.60%
	项目	存在最低供货价条款的客户		境内其他公立医院	
		平均单价 (元/颗)	毛利率	平均单价 (元/颗)	毛利率
2018 年度	氧化锆_烤瓷牙	767.66	71.46%	530.23	69.02%
	氧化锆_全冠	683.95	76.96%	457.09	71.70%

注：为保持数据可比性，上述产品 2020 年毛利率已剔除合同履约成本的影响。

报告期内上述两类客户的氧化锆_烤瓷牙和氧化锆_全冠产品平均单价存在差异，但毛利率差异较小，最低价供货条款客户上述两类产品的平均单价和毛利

率不存在显著低于其他公立医院客户的情况。产品平均单价存在差异的主要原因为：（1）不同品牌主材制作的氧化锆产品价格差异较大，不同修复用途的产品也存在一定价格差异，各医院产品结构的差异对平均单价存在影响；（2）不同医院的货件制作要求和服务难度不同，各地区市场竞争状况有所差异，产品报价存在差异。

报告期内，上述两类客户的种植体和基台平均单价和毛利率差异较小。

综上，报告期内最低供货价条款客户的销售单价、毛利率不存在显著低于其他公立医院客户的情况。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人关于存在最低供货价协议的客户的清单并复核相关条款，查阅发行人主要客户的招标文件及合同。

2、获取发行人的客户清单及对应销售明细、客户类型匹配表，汇总分析报告期内存在最低供货协议客户的销售单价、毛利率，并将上述情况与无最低供货价承诺的客户进行比较，判断其销售单价和毛利率是否显著低于其他公立医院客户。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内与发行人签订最低供货价条款客户的销售收入占主营业务收入的比较低，销售单价和毛利率未显著低于其他公立医院客户。

二、说明发行人采取最低供货价的原因，是否通过该条款获取订单或维持客户关系，发行人核心竞争力是否体现为价格优势，结合发行人对最低供货价条款客户销售单价和收入变动趋势分析发行人是否面临价格恶性竞争的风险，相关风险提示是否充分

【情况说明】

（一）采取最低供货价的原因，是否通过该条款获取订单或维持客户关系

公司对以上医院采取最低供货价，是以上医院对义齿供应商、种植体代理商的统一要求，并明确于招标文件或合同之中，且不允许修改。发行人未通过最低供货价条款获取订单或维持客户关系。

（二）公司的核心竞争力

公司的市场定位为中高端市场，价格优势不是公司的核心竞争力。在产品 and 客户服务方面，公司的核心竞争力主要体现在稳定的产品质量和交期、及时周到的客户服务、较为完整的产品组合以及丰富的产品种类。

在产品质量和交期方面，公司持续加大传统手工向数字化制造的转换和升级并在工艺技术方面持续创新，在每个工序环节均设置了质检，并通过 SAP 系统实现产品制造过程的全程可追溯性。在服务质量和及时性方面，公司不断扩大业务员团队规模，通过业务员、经销商为客户提供就近服务。在产品组合与产品种类方面，公司增加了种植体及种植体配件的销售，减少医生与不同供应商进行沟通的时间成本，同时公司与行业知名的材料厂商进行合作，为客户提供多种材料选择。

（三）公司是否面临恶性竞争风险

由于公司义齿类产品与种植类产品价格差异较大，故按照义齿类业务和种植类业务分别对最低供货价条款客户进行分析。报告期内最低价供货价条款客户的销售单价和收入情况具体如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入 (万元)	平均单价 (元/颗、 床)	收入 (万元)	平均单价 (元/颗、 床)	收入 (万元)	平均单价 (元/颗、 床)
义齿类	796.61	235.02	1,007.71	254.17	968.94	272.08
种植类	620.23	1,085.26	673.47	1,036.90	-	-

注：报告期内存在持续合作客户新增最低供货价条款的情况，为保证可比性，上表统计范围包括了该类客户报告期内的各年度收入情况。

1、义齿类业务收入和单价变动情况

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入 (万元)	平均单价 (元/颗、 床)	收入 (万元)	平均单价 (元/颗、 床)	收入 (万元)	平均单价 (元/ 颗、床)

深圳市人民医院	340.42	292.78	531.74	310.49	631.54	355.92
深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院	131.13	248.08	156.80	262.56	96.42	237.90
深圳市妇幼保健院	56.22	166.96	62.25	170.88	47.86	141.01

选取与企业合作较多的三名主要客户进行分析，报告期内上述三名客户的销售额占比分别为 80.07%、74.50%及 66.25%。

2019 年，深圳市人民医院销售额有所下降，主要是因为该客户提高了产品制作要求，医院在双方磨合期间减少了下单量，其他客户的销售额随合作加深收入小幅上升。2020 年，受疫情影响，上述三名客户的销售额均有不同程度的下降。

2019 年，上述三家客户的平均单价变动情况分析如下：深圳市人民医院的平均单价有所下降，主要原因为其固定类产品采购占比下降，而义齿产品中固定类产品单价较高；深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院及深圳市妇幼保健院平均单价有所上升，主要原因是随合作加深，上述两名客户采购的固定类产品增幅较大，整体占比上升。

2020 年，上述客户平均单价的变动情况分析如下：深圳市人民医院平均单价小幅下降，主要原因是 2020 年公司与该客户重新签订了合同并根据当时市场情况调整了报价；深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院平均单价有所下降，主要原因是受疫情影响，该医院固定类产品收入降幅较大；深圳市妇幼保健院因产品结构变动，平均单价小幅下降。

2、种植类业务收入和单价变动情况

2020 年，最低价供货客户种植类收入因疫情影响小幅下降，平均单价无明显变化。

3、公司是否面临恶性竞争风险

从公司对以上医院的销售收入来看，公司对其销售收入的高低与价格的高低无直接关系，价格只是以上医院决定是否采购的考虑因素之一，报告期内义齿类客户中主要的最低供货价客户，平均单价的变动主要受销售结构变动影响，销售额的变动主要受公司与医院之间的合作情况及新冠疫情影响。从公司参与以上医

院的招标及院内谈判情况来看，除产品价格外，产品品质和交期、服务响应时间、服务的深度与广度等也是上述医院选择供应商的重要因素。因此，目前义齿供应商之间针对客户的竞争更集中于包括产品品质与交期、服务质量和及时性、专业技术及工艺的改进提升等综合实力的竞争。目前，价格恶性竞争不是行业内竞争的主要手段。

报告期内，公司与以上存在最低供货价条款的客户合作情况良好，不存在大幅下调价格的情况，价格恶性竞争的风险较小。但由于目前境内外各类市场参与者持续加大资源投入，行业整体面临着竞争加剧的风险，相关风险提示参见招股说明书“第四节 风险因素”之“一、（七）行业竞争加剧的风险”。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售部门负责人，了解发行人采取最低供货价的原因，是否通过该条款获取订单或维持客户关系，发行人核心竞争力是否体现为价格优势，公司与存在该承诺的客户的合作情况，报告期内是否存在客户依据最低供货价条款中止执行相关合同的情形。

2、访谈存在最低供货价条款的部分客户及主要境内客户，了解双方合作机缘、定价依据、选择供应商的主要考虑因素。

3、结合发行人对最低供货价条款客户的销售单价和收入变动趋势，分析发行人是否面临价格恶性竞争的风险，判断相关风险提示是否充分。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人采取最低供货价，主要是根据相关医院模板合同的统一要求，发行人未通过该条款获取订单或维持客户关系。

2、发行人的核心竞争力不体现在价格优势，发行人价格恶性竞争风险较小，发行人已在招股说明书中提示相关风险。

三、说明报告期内是否存在客户依据最低供货价条款中止执行相关合同的情形

【情况说明】

报告期内不存在客户依据最低供货价条款中止相关合同的情况。截至本问询函回复意见出具之日，相关客户与公司合作正常，不存在重大争议、纠纷或诉讼等事项。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对存在最低供货价承诺的部分客户进行实地走访和视频访谈，确认报告期内双方是否存在重大争议、纠纷或诉讼等事项。

2、访谈公司境内销售负责人，了解报告期内公司与最低供货价条款客户的合作情况，是否存在客户依据最低供货价条款终止相关合同的情形，获取公司实际控制人出具的承担与最低供货价条款相关的赔偿责任的承诺。

3、查询全国法院被执行人信息查询网站、中国裁判文书网，核实报告期内公司是否存在重大诉讼、仲裁及行政处罚。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内不存在客户依据最低供货价条款中止执行相关合同的情形。

四、说明公立三级医院和民营一级医院相比较其他等级医院收入占比较高的原因

【情况说明】

报告期内，发行人境内客户中公立三级医院及民营二级、一级（含未定级）医院相比较其他等级医院收入占比较高，主要原因为公司的境内产品定位为中高端市场，优先考虑与订单较多、产品类型较高端、医生水平较高的公立三级医院及民营专科医院、民营全国连锁医院合作，其中销售金额较大的民营专科医院（包括无锡口腔医院、东莞健力口腔医院）、民营全国连锁医院客户（包括北京泰康

拜博口腔医院、上海拜博昌仁口腔医院）为民营二级、一级（含未定级）。

发行人民营二级、一级（含未定级）医院相比较民营三级医院收入占比较高，主要因为我国民营医院在医生水平、医疗设备资源方面与公立医院相比相对落后，民营医院评审为三级的难度较高，民营三级医院的数量远少于民营二级、一级及未定级医院的数量。

报告期内，发行人前五大境内公立医院客户以公立三级医院为主，具体情况如下：

年度	客户名称	销售金额 (万元)	占境内公立医院客户主营业务收入比重	医院等级
2020 年度	深圳市人民医院	771.54	20.68%	三级
	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	375.59	10.07%	三级
	中山大学附属口腔医院	355.29	9.52%	三级
	武汉大学口腔医院	231.14	6.20%	三级
	深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院	183.63	4.92%	三级
	合 计	1,917.19	51.39%	-
2019 年度	深圳市人民医院	1,097.87	29.48%	三级
	中山大学附属口腔医院	310.05	8.33%	三级
	武汉大学口腔医院	281.93	7.57%	三级
	深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院	184.66	4.96%	三级
	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	174.70	4.69%	三级
	合 计	2,049.21	55.02%	-
2018 年度	深圳市人民医院	631.54	29.25%	三级
	武汉大学口腔医院	280.20	12.98%	三级
	华中科技大学协和深圳医院	167.75	7.77%	三级
	深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院	96.42	4.47%	三级
	深圳出入境边防检查总站医院	68.82	3.19%	二级
	合 计	1,244.73	57.66%	-

报告期内，发行人前五大境内民营医院客户以民营二级、一级（含未定级）医院为主，具体情况如下：

年度	客户名称	销售金额 (万元)	占境内民营医院客户主营业务收入比重	医院等级
2020 年度	无锡口腔医院	499.38	20.92%	二级
	北京泰康拜博口腔医院	207.94	8.71%	二级
	珠海九龙医院有限公司	202.10	8.47%	一级
	上海拜博昌仁口腔医院	184.92	7.75%	未定级
	东莞健力口腔医院	131.20	5.50%	未定级
	合 计	1,225.54	51.35%	-
2019 年度	无锡口腔医院	430.78	18.03%	二级
	北京泰康拜博口腔医院	271.01	11.34%	二级
	珠海九龙医院有限公司	219.82	9.20%	一级
	上海拜博昌仁口腔医院	177.71	7.44%	未定级
	东莞健力口腔医院	164.12	6.87%	未定级
	合 计	1,263.44	52.87%	-
2018 年度	无锡口腔医院	276.07	14.97%	二级
	北京泰康拜博口腔医院	241.71	13.11%	二级
	东莞健力口腔医院	174.80	9.48%	未定级
	上海拜博昌仁口腔医院	129.65	7.03%	未定级
	惠州市惠阳白天鹅口腔医院	79.27	4.30%	未定级
	合 计	901.50	48.90%	-

注：上表中无锡口腔医院、东莞健力口腔医院仅包含其医院本部的销售金额，不包含其旗下诊所的销售金额。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、通过网络公开渠道查阅发行人主要公立医院及民营医院客户的医疗机构等级，查阅相关客户的营业执照、医疗机构执业许可证等资质文件，查阅相关客户的销售明细账。

2、访谈主要公立医院及民营医院客户，访谈发行人销售部门负责人，了解发行人产品的市场定位，了解境内主要公立及民营医院客户群体的特征。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人公立三级医院和民营二级、一级（含未定级）医院相比较其他等级医院客户收入占比较高的原因合理，与发行人产品的市场定位及财务数据相匹配。

【补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、（一）4、②境内客户类型分析”中修改、补充披露如下：

“报告期内，发行人境内客户中公立三级医院及民营二级、一级（含未定级）医院相比较其他等级医院收入占比较高，主要因为公司的境内产品定位为中高端市场，优先考虑与订单较多、产品类型较高端、医生水平较高的公立三级医院及民营专科医院、民营全国连锁医院合作，其中销售金额较大的民营专科医院（包括无锡口腔医院、东莞健力口腔医院）、民营全国连锁医院客户（包括北京泰康拜博口腔医院、上海拜博昌仁口腔医院）为民营二级、一级（含未定级）。

发行人民营二级、一级（含未定级）医院相比较民营三级医院收入占比较高，主要因为我国民营医院在医生水平、医疗设备资源方面与公立医院相比相对落后，民营医院评审为三级的难度较高，民营三级医院的数量远少于民营二级、一级及未定级医院的数量。”

五、说明发行人对公立医院客户和民营医院客户在订单获取方式、定价策略、信用政策和结算方式、回款周期、产品单价和毛利率等对比情况，是否存在差异以及原因

【情况说明】

（一）发行人对公立医院客户和民营医院客户在订单获取方式、定价策略、信用政策和结算方式、回款周期的对比情况

报告期内，发行人前五大公立医院客户的订单获取方式、定价策略、信用政策和结算方式、回款周期情况如下：

客户名称	订单获取方式	定价策略	信用政策	结算方式	回款周期
深圳市人民医院	招投标或院内谈判	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	2 个月	月结	3.17 个月

南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	公司作为经销商，承接登士柏的客户	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	4 个月	月结	1.67 个月
中山大学附属口腔医院	公司作为经销商，承接登士柏的客户	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	1 个月	月结	1 个月
武汉大学口腔医院	院内谈判	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	1 个月	月结	1.67 个月
深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院	招投标	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	4 个月	月结	2.7 个月
华中科技大学协和深圳医院	公开招投标	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	3 个月	月结	10.3 个月
深圳出入境边防检查总站医院	院内谈判	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	1 个月	月结	1.77 个月

报告期内，发行人各期前五大民营医院客户的订单获取方式、定价策略、信用政策和结算方式、回款周期情况如下：

客户名称	订单获取方式	定价策略	信用政策	结算方式	回款周期
无锡口腔医院	招投标	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	3 个月	月结	2.2 个月
北京泰康拜博口腔医院有限公司	招投标	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	3 个月	月结	2.67 个月
珠海九龙医院有限公司	院内谈判	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	1 个月	月结	6.37 个月
上海拜博昌仁口腔医院	招投标	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	3 个月	月结	2.9 个月
东莞健力口腔医院	院内谈判	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	1 个月	月结	1.6 个月

惠州市惠阳白天鹅口腔医院	院内谈判	因货件成本、制作要求、客户服务难度、市场竞争情况而定	1 个月	月结	1 个月
--------------	------	----------------------------	------	----	------

报告期内，发行人主要通过招投标及院内谈判获取客户，发行人对公立医院客户及民营医院客户在订单获取方式、定价策略、结算方式方面不存在重大差异；发行人对公立医院客户和民营医院客户的信用政策不存在重大差异，主要客户的信用政策均在 1 至 4 个月之间，具体客户信用政策依据实际客户情况而定。

报告期内，主要公立医院客户及民营医院客户的信用政策与回款周期基本保持一致；华中科技大学协和深圳医院的回款周期较长，主要原因为 2018 年客户付款流程复杂导致付款延迟，2019 年后已恢复正常回款；珠海九龙医院有限公司回款周期较长，主要原因为客户自身资金紧张导致回款速度较慢。

（二）发行人对公立医院客户和民营医院客户在产品单价、毛利率的对比情况

发行人主要公立医院客户和民营医院客户的产品单价、毛利率情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	前十大公立医院	前十大民营医院	前十大公立医院	前十大民营医院	前十大公立医院	前十大民营医院
对应主营业务收入（万元）	2,489.80	1,570.79	2,531.57	1,559.99	1,512.60	1,195.79
占公立医院或民营医院主营业务收入比重	66.74%	65.82%	67.98%	65.28%	70.07%	64.86%
单价（元/颗、床）	553.14	316.23	454.35	335.71	281.64	349.23
毛利率	43.93%	49.72%	43.49%	51.43%	53.89%	53.86%

报告期内，2018 年主要公立医院客户与民营医院客户的毛利率不存在重大差异，主要公立医院客户的产品单价偏低，主要原因为与主要民营医院客户相比，主要公立医院客户正畸类、胶托类产品收入占比相对较高，由于正畸类、胶托类产品销售单价较低，降低了平均产品单价；2019 年及 2020 年主要公立医院客户产品单价偏高且毛利率偏低，主要原因为公司从 2019 年起开拓种植类产品经销业务，包括深圳市人民医院、南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）、中山

大学附属口腔医院在内的主要公立医院客户种植类产品收入占比较高,由于种植类产品销售单价较高,提升了平均产品单价,同时种植类产品毛利率较低,亦降低了公立医院客户的毛利率;深圳市人民医院、南方医科大学口腔医院(广东省口腔医院)、中山大学附属口腔医院的种植类产品的毛利率及产品单价情况,参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、(三)、4、(6)种植类产品”。

【核查程序】

1、查阅前五大公立医院客户、民营医院客户的销售合同,查阅相关客户的销售明细账、回款银行流水,了解主要客户的订单获取方式、信用政策、回款周期。

2、访谈主要公立医院及民营医院客户,访谈发行人销售部门负责人,获取主要客户的收入及成本明细表,了解主要客户的产品单价、毛利率及产品结构。

【核查意见】

经核查,保荐机构和申报会计师认为:

1、发行人对公立医院客户及民营医院客户在订单获取方式、定价策略、信用政策和结算方式方面不存在重大差异。

2、报告期内,部分公立医院客户及民营医院客户的存在信用政策与回款周期不一致的情形,差异原因合理。

3、发行人对公立医院客户和民营医院客户在产品单价和毛利率存在差异,差异原因具有合理性。

问题 9、关于种植类产品业务

申报文件及首轮问询回复显示:

(1) 发行人完成登士柏要求的最低采购额后将获得实物返利。报告期各期,公司分别收到了 61.10 万元、178.60 万元、431.98 万元的返利,其中 2020 年度,发行人未完成协议约定的采购量。发行人与登士柏代理商协议约定,若发行人未能满足最低购买要求,登士柏有权将发行人变更为非独家代理商或全面终止代理协议。

(2) 登士柏种植类产品在广东地区原通过其子公司启安华锐深圳分公司进行直销,发展发行人成为其广东地区的经销商后,发行人承接了登士柏在广东地区的客户。2019 年种植类产品来自承接登士柏客户收入 1,626.67 万元。

(3) 根据双方签署 2021 年的代理协议,登士柏授权发行人在广东省(汕头、潮州、揭阳、汕尾、梅州、湛江、茂名、阳江八个城市除外)的公立医院和民营市场销售 Astra®TX、Astra®EV-S 种植系列产品,其中全国口腔连锁机构除外。发行人不是登士柏在华南地区的唯一经销商,是上述授权区域的唯一经销商。

请发行人:

(1) 结合代理协议具体约定,说明各期返利额的具体计算过程,各期确认的采购返利额是否准确,是否存在跨期确认。

(2) 结合同行业可比公司针对采购返利的会计处理,说明发行人采购返利会计处理过程及合规性。

(3) 2020 年度发行人未完成协议约定的采购量情况下仍获得高额返利的原因,是否存在其他利益安排,登士柏是否可能将发行人变更为非独家代理商或全面终止代理协议,双方是否存在纠纷或潜在纠纷。

(4) 结合报告期内发行人向承接的原登士柏客户销售种植类产品及义齿产品的金额及占比、发行人独立开拓的客户销售收入及占比情况,说明发行人是否主要依靠登士柏销售渠道和客户资源开展业务,是否对登士柏存在重大依赖。

(5) 结合代理协议条款说明发行人获取登士柏部分授权区域独家代理权是否需要支付费用,发行人与登士柏是否存在其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、结合代理协议具体约定,说明各期返利额的具体计算过程,各期确认的采购返利额是否准确,是否存在跨期确认

【情况说明】

根据公司与登士柏签订的种植类产品代理协议,返利可分为三类:采购返利、销售返利、新开发客户返利。2020 年,受疫情影响,登士柏推出了临时性返利活

动，公司根据登士柏的活动政策享受返利。

采购返利：登士柏以公司的采购付款额作为是否达到协议约定的最低采购额的标准，并按照实际采购开票总额（不含税金额）的 7%计算返利。

销售返利：根据 2018 年至 2020 年的代理协议，登士柏以公司每月上报终端流向数据作为公司是否达到协议约定的最低销售金额的标准，该返利按年度核算，按照实际采购开票总额（不含税金额）的 2%计算返利。

新开发客户返利：公司与登士柏仅在 2019 年的代理协议中进行了约定，登士柏按照公司销售给新开发客户的产品对应的采购额(不含税)的 2%计算返利。

临时性活动返利：2020 年度，登士柏为稳定经销商经营业务、调动经销商积极性、拓展销售市场，登士柏结合新冠疫情，针对所有经销商推出了一致的临时性返利活动。

报告期各期，上述返利类型的完成情况如下：

返利类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购返利	指标	6,000 万元	3,600 万元	1,000 万元
	完成情况	未完成	已完成	已完成
新开发客户返利	完成情况	未约定	已完成	未约定
销售返利	指标	5,000 万元	2,520 万元	900 万元
	完成情况	未完成	未完成	未完成
临时性返利活动	完成情况	未约定	未约定	未约定

在实际交易过程中，登士柏以公司的采购付款额作为公司是否达到协议约定的最低采购额的标准。公司 2018 年和 2019 年的采购付款额均大于协议约定的最低采购额，即完成了采购返利对应的指标数据；2020 年受疫情影响，公司的采购付款额未达到协议约定的最低采购额，即未完成采购返利对应的指标数据。但由于 2020 年度登士柏所有经销商均未完成协议约定的采购返利指标数据，出于稳定经销商经营业务的考虑，登士柏按照与经销商的实际交易额给予了采购返利。

新开发客户返利是登士柏对于公司 2019 年内新开发的客户，按照销售对应的采购额（不含税）给予 2.00%的返利作为奖励，因此没有对应的指标要求。

对于销售返利，公司以其种植类业务的含税销售收入与协议约定的最低销售

额指标进行对比,判断是否达到销售返利对应的指标数据。经对比,公司 2018 年至 2020 年均未完成销售返利指标要求。2020 年度,出于疫情对经销商经营业务的影响考虑,登士柏按照协议约定的销售返利政策给予了经销商销售返利。

临时性活动返利未在代理协议中约定,为登士柏根据其活动政策临时推出的返利活动。2020 年,登士柏主要推出了 2 个临时性返利活动:

(1) 针对 2019 年度销售情况给予的返利。2019 年公司的实际含税销售额为 2,436.53 万元,协议中销售返利最低销售额指标为 2,520.00 万元,完成度为 96.69%,实际销售额与最低销售额差异较小。2020 年,登士柏为降低疫情对经销商经营的影响,决定对 2019 年销售返利指标完成度较高的经销商给予支持,在公司未完成 2019 年销售返利指标的情况下给予返利。

(2) 针对 2020 年公司种植类产品套包的销售情况给予返利。2020 年疫情期间,登士柏要求各代理商向市场推广名称为 3100 的种植类产品的套包组合(以下简称“3100 套包”),该套包主要由 50 颗 ASTRA TX 种植体和 50 个 ASTRA TX 基台构成,合同总价格为 15.50 万元。公司每销售一个该套包,登士柏给予公司 1.29 万的返利积分。

报告期各期,公司取得的四类返利的计算过程如下:

单位:万元

返利类型	项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购返利	登士柏不含税开票金额 (A)		2,631.27	3,403.31	1,005.82
	种植类产品对应的期末预付款金额 (B)		525.83	834.67	-7.79
	采购返利对应的采购额 (C=A-B/(1+增值税率))		2,165.93	2,664.66	1,012.54
	采购返利 (D=C*7%/(1+增值税率))		134.17	165.07	61.10
	本期收到上期采购返利 (E)		74.99	-	-
	采购返利总金额 (F=D+E)		209.16	165.07	61.10
新开发客户返利	新开发客户对应的不含税采购金额 (G)		-	764.59	-
	新开发客户返利 (H=G*2%/(1+增值税率))		-	13.53	-
销售返利	销售返利 (I=A*0.02/(1+增值税率))		46.57	-	-
临时性活动返利	植体套包返利	套包数量 (K) (个)	105.00	-	-

返利类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
利	返 利 金 额 ($J=K*1.29/(1+增值税率)$)	119.87	-	-
	2019 年度的销售返利 (I=2019 年采购任务 3,600 万元/(1+增值税率)*0.02/(1+增值税率))	56.39	-	-
	小计	176.26	-	-
返利总金额 (L=F+H+I+J)		431.98	178.60	61.10

注：公司使用登士柏的积分购买产品时，按照产品含税金额支付对应的积分，1 积分可兑换价值 1 元的商品。

报告期各期，若公司满足返利条件，则按照代理协议中的返利政策计提返利；若公司未满足返利条件或登士柏发起了临时性返利活动，则公司基于谨慎性原则，在实际取得登士柏的返利时确认返利。

报告期各期，公司确认的采购返利额准确，并且不存在跨期确认。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、查阅报告期内公司与登士柏签订的经销协议以及双方最新签署的 2021 年经销协议，分析返利政策及返利计算标准。

2、获取并检查公司的返利明细表、种植类产品的采购明细及付款明细，在信息系统中导出的基础数据，复核返利金额计算的依据。

3、对登士柏进行访谈，确定报告期各期的返利金额。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期各期，公司确认的采购返利额准确，并且不存在跨期确认。

二、结合同行业可比公司针对采购返利的会计处理，说明发行人采购返利会计处理过程及合规性

【情况说明】

（一）发行人采购返利会计处理过程

登士柏给予公司的返利以积分的形式体现，公司可以使用返利积分购买种植类产品。公司使用登士柏的返利积分购买种植类产品时，按照产品含税金额支付对应的积分，1 积分可兑换价值 1 元的商品。

登士柏给予公司返利积分时，不会开具红字发票；公司在使用返利积分购买种植类产品时，登士柏不会针对该部分产品开具增值税发票。

报告期各期，若公司满足返利条件，则按照代理协议中的返利政策计提返利，同时冲减存货成本或主营业务成本；若公司未满足返利条件或登士柏发起了临时性返利活动，则公司基于谨慎性原则，在实际取得登士柏的返利时确认返利，冲减存货成本或主营业务成本。

对于采购返利，登士柏按季度进行结算，公司于每季度末判断是否达到最低采购额的标准。若满足采购返利的条件，则于季度末计提返利；若未满足采购返利的条件，则于实际收到时确认返利。如果公司采购的种植类产品于季度末已实现销售，则冲减主营业务成本；如果在季度末未实现销售，则冲减存货。

对于新开发客户返利和销售返利，登士柏按照年度进行结算，公司于每年年末判断是否达到返利条件。若满足返利条件，则计提返利；若未满足返利条件，则于实际收到时确认返利。对于该类返利，公司直接冲减主营业务成本。

对于临时性活动返利，公司于实际收到时确认返利，同时根据采购对应的销售情况冲减存货和主营业务成本。如果公司采购的种植类产品于季度末已实现销售，则冲减主营业务成本；如果在季度末未实现销售，则冲减存货。

（二）同行业可比公司针对采购返利的会计处理

公司招股说明书中披露的可比公司为佳兆业健康、现代牙科、赢冠口腔、家红齿科，但可比公司未披露其是否存在采购返利，故无法就采购返利与义齿行业可比公司进行比较。

在医药行业的上市公司中，药易购（300937）、鹭燕医药（002788）、漱玉平民（301017）、九州通（600998）存在采购返利，其返利形式和会计处理如下：

名称	返利形式	各环节的会计处理方式
药易购 (300937)	票面折扣和收取现金	1、计提应计返利 根据返利规则 and 实际完成情况计算应计返利金额： 借：库存商品——返利（红字）（返利系统中明细至品种）

名称	返利形式	各环节的会计处理方式
		贷：应付账款——应计返利（红字）（返利系统中明细至供应商） 2、返利到账 （1）票折： 借：应付账款——应计返利（红字） 贷：应付账款（红字） （2）货币（银行转账等） 借：银行存款等 借：应付账款——应计返利（红字） 3、实现销售，确认收入并结转成本的同时，结转采购返利至当期营业成本 借：主营业务成本——折让（红字） 贷：库存商品（红字）
九州通 (600998)	票面折扣和收取现金	1、供应商折让计提的会计处理 供应商折让的会计核算方法是在计算折让的当月或季度末，按照公司从供货商处采购的商品，实际对外销售的金额，及合同约定的折让比率，计算出供应商折让金额。将确认的供应商折让扣减增值税的影响后的余额冲减当期主营业务成本，同时增加其他应收款。会计分录： 借：其他应收款-供应商折让（不含税价）（单位） 借：主营业务成本-折扣（红字） 2、供应商折让收回的会计处理 供应商折让收回的会计核算方法是根据供应商折让收到的不同形式，冲减其他应收款，并将供应商折让影响的增值税从进项税中转出，同时增加货币资金或冲减应付账款。 （1）收取现金的会计分录： 借：现金/银行存款 贷：其他应收款-供应商折让（单位） 贷：应交税费-应交增值税-进项税额转出 （2）发票折扣的会计分录： 借：应付账款（单位） 贷：其他应收款-供应商折让（单位） 贷：应交税费-应交增值税-进项税额转出
鹭燕医药 (002788)	票面折扣和收取现金	1、与采购任务或回款情况挂钩的返利 与采购任务或回款情况挂钩的返利，系供应商根据其对公司销售情况、销售规模及公司回款情况等综合情况给予公司的返利，这部分返利是否取得及取得的返利金额存在较大不确定性，公司在实际收到供应商返利时才进行确认并进行会计处理。 供应商主要通过开具折扣发票的方式给予公司返利，公司依据发票上的折扣金额减计当期的主营业务成本，并按税额负数抵减当期进项税额。 只有少数情况下，供应商选择以返利金额直接抵减公司对其的应付账款或者直接以现款支付等方式进行返利结算。公司在收到返利时，根据约定的抵减应付账款金额或者收到的银行存款除以税率折算成不含税金额减计当期的主营业务成本，并按税额做进项税转出。
漱玉平民	票面折扣	由于与公司签订返利协议的供应商数量极多，且返利协议中

名称	返利形式	各环节的会计处理方式
(301017)		涉及商品、返利标准及计算条件复杂多样并区分月度、季度、半年度、年度多个期间来计算确认，因此发行人在短时间内无法准确计算出返利周期内的具体返利金额，出于谨慎性考虑，发行人在实际收取返利时进行会计处理。由于返利收取时间具有滞后性，而公司存货周转率较高，因此发行人在实际收取返利时，其所对应的商品绝大部分均已完成销售。在实际收到返利时将返利金额冲减当期“营业成本”，同时减少应付供应商采购款。公司收取供应商返利的具体会计处理为： 借：应付账款 贷：主营业务成本 应交税费-增值税-进项税额转出

对于返利的计提时点，药易购和九州通按照合同约定，在完成返利条件时计提返利；鹭燕医药和漱玉平民由于取得返利的不确定性、计算复杂程度等原因，于实际收到返利时计提返利。公司根据不同返利类型，分别于满足返利条件和实际收到返利时确认返利，确认时点较为谨慎，会计处理具有合理性。

对于返利对存货和成本的影响，药易购根据存货的销售情况分别冲减存货和营业成本；九州通、鹭燕医药、漱玉平民均直接冲减当期营业成本。公司根据不同返利类型以及存货的销售情况，分别冲减存货和营业成本，严格按照权责发生制的要求进行会计核算，会计处理具有合理性。

综上所述，公司对返利事项的会计处理过程符合《企业会计准则》的规定。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、了解《企业会计准则》关于采购返利相关的规定，分析公司的会计处理是否合理。
- 2、查看同行业可比公司年报，以及医疗器械行业上市公司公开信息，了解同行业公司采购返利情况，并与公司进行对比。
- 3、对采购返利相关的原始会计凭证进行抽凭检查，复核返利收取的真实性、完整性及准确性。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

公司对返利事项的会计处理过程符合《企业会计准则》的规定。

三、2020 年度发行人未完成协议约定的采购量情况下仍获得高额返利的原因，是否存在其他利益安排，登士柏是否可能将发行人变更为非独家代理商或全面终止代理协议，双方是否存在纠纷或潜在纠纷

【情况说明】

（一）2020 年度发行人未完成协议约定的采购量情况下仍获得高额返利的原因，是否存在其他利益安排

2020 年，公司共取得 431.98 万元的返利，其中采购返利 209.16 万元，销售返利 46.57 万元，临时性活动返利 176.26 万元。

采购返利：2020 年度，公司未完成合同约定的最低采购额。受疫情影响，登士柏所有经销商均未完成协议约定的、达到返利条件的交易金额。登士柏出于对疫情的考虑，按照与经销商的实际交易额给予采购返利，因此公司于实际收到返利积分时进行确认。公司 2020 年确认了采购返利 209.16 万元。

销售返利：2020 年，登士柏考虑到疫情对经销商经营状况的影响，统一按照协议约定的销售返利政策给予公司返利。公司 2020 年确认的销售返利为 46.57 万元。

临时性活动返利：2020 年度，登士柏为稳定经销商经营业务、调动经销商积极性、拓展销售市场，登士柏结合新冠疫情，推出了临时性返利活动，登士柏按照临时性返利活动政策给予发行人返利。公司取得的临时性返利具体如下：

（1）针对 2019 年度销售情况公司取得了 56.39 万元的返利积分。针对 2019 年销售返利的指标，公司完成率为 96.69%，完成度较高，实际销售额与最低销售额之间的差异较小。2020 年，登士柏为降低疫情对经销商经营的影响，决定对 2019 年销售返利指标完成度较高的经销商给予支持，在公司未完成 2019 年销售返利指标的情况下给予返利。

（2）针对 2020 年公司销售 3100 套包合同的情况给予返利，公司取得了 119.87 万返利积分。2020 年疫情期间，登士柏要求各代理商向市场推广 3100 套包，公司每销售一个该套包，登士柏给予公司 1.29 万的返利积分。

登士柏与公司不存在其他利益安排。

（二）登士柏是否可能将发行人变更为非独家代理商或全面终止代理协议，双方是否存在纠纷或潜在纠纷

根据公司与登士柏签订的种植类产品代理协议，登士柏不得在协议有效期内再指定任何其他代理商在区域内代理产品。代理协议中规定了登士柏可以终止协议的八种情形，具体如下：

1、代理商未能满足本协议第 6.3 条提及的任何最低购买要求，或未能与登士柏西诺德就第 6.3 条项下有效期第一年后其他年份的最低购买要求达成一致的；

2、代理商未能支付价款或重新提供诸如信用证或银行保函等担保的；

3、代理商死亡注销或丧失行为能力/资格；

4、代理商在日常管理权、所有权或控制权上发生重大变化，包括代理商出售、转让或放弃其对本协议项下所经营之业务的所有权中包含的任何实体权益，除非该等变化由登士柏西诺德事先书面批准；

5、代理商违反其在本协议项下的任何陈述、承诺或义务；

6、代理商向登士柏西诺德提供虚假数据或信息；

7、有管辖权的监管部门不再更新产品注册；

8、有理由怀疑代理商已违反了第 3.3 条、第 3.4 条、第 3.5 条下规定的法律、法规和/或政策，或者已违反了区域内或区域外的任何其它法律或法规。

若发生了上述任何一种情形，登士柏有权书面通知代理商立即终止代理协议，且无须承担任何责任。因此，根据代理协议，若发行人未严格遵守代理协议的约定，存在登士柏将发行人变更为非独家代理商或全面终止代理协议的可能。

2018 年度和 2019 年度，公司未出现上述八种情形；2020 年度，公司触发了上述八种情形中的第一种，即未满足最低购买要求。2020 年度公司未满足最低采购要求主要是受疫情影响，并且登士柏的所有经销商受疫情影响均未完成最低采购要求，登士柏未因该情形终止代理协议。公司已与登士柏签订了 2021 年度的种植类产品代理协议，目前双方合作正常。

报告期内，公司与登士柏业务合作正常，不存在纠纷或潜在纠纷。

针对被变更为非独家代理商或被全面终止代理协议的风险，公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”补充披露如下：

“(十一) 种植类产品代理合同有效期内被变更为非独家代理商或被全面终止代理协议的风险

根据公司与登士柏签订的种植类产品代理协议，登士柏不得在协议有效期内再指定任何其他代理商在授权区域内代理产品。同时代理协议中规定了登士柏可以单方面终止协议或变更发行人为非独家代理商的八种情形，包括发行人未完成协议有效期内最低采购额要求、发行人未能支付价款、发行人在日常管理权、所有权或控制权上发生重大变化、发行人向登士柏提供虚假数据或信息等。因此若发行人在协议有效期内未能严格按照相关条款履行相应的义务，则存在登士柏将发行人变更为非独家代理商或登士柏全面终止代理协议的风险。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取并检查公司的返利明细表，复核各类返利对应的返利金额；
- 2、访谈发行人经销业务负责人，了解发行人与登士柏业务合作过程的取得的返利情况。
- 3、对登士柏进行视频访谈，了解公司与登士柏的合作情况，是否存在利益安排，公司目前的代理情况以及未来的合作意向，双方是否存在纠纷或潜在纠纷。
- 4、查阅报告期内公司与登士柏签订的经销协议以及双方最新签署的 2021 年经销协议，查看独家代理商的相关条款、协议中止的相关条款。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、2020 年度，发行人在未完成协议约定的采购量的情况下仍获得高额返利主要是由于登士柏所有经销商均未完成协议约定的采购返利和销售返利指标数据，出于稳定经销商经营业务的考虑，登士柏按照与经销商的实际交易额给予采购返利和销售返利，因此，公司取得了采购返利 209.16 万元，销售返利 46.57 万

元。另外，登士柏结合新冠疫情，推出了临时性返利活动，按照临时性返利活动政策给予了公司 176.26 万元的临时性活动返利。

2、公司与登士柏之间不存在其他利益安排。

3、根据代理协议，存在登士柏将发行人变更为非独家代理商或全面终止代理协议的可能。

4、公司与登士柏业务合作正常，不存在纠纷或潜在纠纷。

四、结合报告期内发行人向承接的原登士柏客户销售种植类产品及义齿产品的金额及占比、发行人独立开拓的客户销售收入及占比情况，说明发行人是否主要依靠登士柏销售渠道和客户资源开展业务，是否对登士柏存在重大依赖

【情况说明】

报告期内发行人向承接的原登士柏客户销售种植类产品及义齿产品以及独立开拓客户的销售金额及占比如下：

项目	2020 年度		2019 年度	
	销售金额 (万元)	占境内主营业 务收入比重	销售金额 (万元)	占境内主营业 务收入比重
种植类产品：	3,430.92	27.50%	2,149.79	18.39%
承接的原登士柏客户	2,179.79	17.47%	1,573.18	13.46%
独立开拓的客户	1,251.13	10.03%	576.61	4.93%
义齿产品：	9,046.51	72.50%	9,539.26	81.61%
承接登士柏的客户-承接后新开拓义齿业务	178.05	1.43%	25.70	0.22%
承接登士柏的客户-承接前已有义齿业务合作	1,030.12	8.26%	1,466.05	12.54%
除上述客户外，其他独立开拓的义齿客户	7,838.35	62.82%	8,047.49	68.85%

发行人与登士柏达成经销合作关系以后，作为登士柏在广东主要地区公立医院的独家代理商和民营市场的非独家代理商，发行人除承接登士柏原有的种植类产品客户外，利用自身在广东地区有覆盖较广、数量较多的医院和诊所客户资源，不断开发新的种植类产品客户，发行人独立开拓的种植类产品客户销售金额从 2019 年的 576.61 万元上升至 2020 年的 1,251.13 万元，占主营业务收入的比重从 4.93% 上升至 10.03%，发行人在种植类产品业务方面具备一定的独立开拓客户能

力，不存在对登士柏重大依赖的情况。

在义齿产品方面，在成为登士柏经销商后，发行人针对承接的登士柏原有客户进行义齿业务的拓展，新开拓了中山大学附属口腔医院、香港大学深圳医院、惠州市口腔医院等客户的义齿业务，向该等客户的义齿业务销售金额由 2019 年的 25.70 万元上升至 2020 年的 178.05 万元，占比较小。由于发行人在广东地区经营多年，发行人承接的登士柏原有客户大部分在承接之前即和发行人存在义齿业务的合作，该部分业务是发行人独立拓展而来的。总体上来说，发行人义齿业务主要是自身独立开拓的，向承接的登士柏原客户拓展义齿业务的金额较小，占比较低，对登士柏不存在依赖。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人境内外销售收入分产品、分客户明细表，统计向承接的登士柏原有客户、发行人独立开拓客户的销售金额，并计算分析相应占比及原因。

2、访谈发行人境内业务销售负责人，了解种植类产品和义齿产品销售收入变动情况、与登士柏经销合作的情况以及独立开拓客户的情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人具有一定的独立开拓种植类产品客户的能力，独立开拓的种植类产品客户销售金额及占比逐年上升，不存在对登士柏有重大依赖的情况。

2、发行人义齿产品客户主要是独立开拓的，对登士柏不存在依赖。

五、结合代理协议条款说明发行人获取登士柏部分授权区域独家代理权是否需要支付费用，发行人与登士柏是否存在其他利益安排

【情况说明】

经核查发行人与登士柏签署的所有代理协议，代理协议条款主要集中在代理商和登士柏的权利和义务、价格和销售条件、最低购买要求、知识产权、保密、赔偿、有效期与终止等方面，未约定代理商获得代理权需要支付费用或潜在费用的条款，除按要求支付采购货款外，发行人获取代理权无需支付费用。

与其他种植类产品经销商不同，发行人在广东地区有较多的医院和诊所客户，可以有效利用义齿业务的渠道推广登士柏种植类产品，登士柏基于发行人的义齿业务优势，选择与发行人合作，授权发行人为广东部分地区公立医院独家代理权和民营市场的非独家代理权，推广登士柏种植类产品，发行人获得代理权无需支付费用。

除经销种植类产品业务、牙科耗材采购业务和固特福种植桥业务合作外，发行人与登士柏不存在其他利益安排。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人与登士柏签署的所有代理协议，核查协议条款是否存在费用或潜在费用支付的约定。

2、访谈发行人境内业务销售负责人、登士柏经销业务负责人，了解发行人获取登士柏种植类产品的代理权是否需要支付费用。

3、获取发行人与登士柏集团包括其下属子公司等签署的各类协议，获取发行人的销售及采购明细表，了解发行人与登士柏正在合作的业务类型。

4、核查发行人及发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员等关键人员的银行流水。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人获取登士柏部分授权区域独家代理权无需支付费用。

2、除经销种植类产品业务、牙科耗材采购业务、关于固特福种植桥业务合作外，发行人与登士柏不存在其他利益安排。

问题 10、关于外销

申报文件显示，报告期各期，发行人境外客户应收账款回函确认金额占比分别为 94.68%、99.47%、75.48%，回函确认的境外客户销售收入占境外营业收入的比例分别为 89.65%、93.59%和 90.63%。

请保荐人、申报会计师说明：

(1) 2020 年发行人境外客户应收账款回函确认金额占比显著低于以前年度以及当年营业收入回函比例的原因及合理性；

(2) 发行人外销收入函证情况，包括发函金额、回函直接确认金额、回函不符金额及原因、未回函金额，针对回函不符合未回函情形采取的替代程序以及核查的充分性。

回复：

一、2020 年发行人境外客户应收账款回函确认金额占比显著低于以前年度以及当年营业收入回函比例的原因及合理性

【情况说明】

截至 2021 年 6 月 24 日，发行人 2020 年末境外客户应收账款回函确认金额占发函金额的比例为 90.40%，略低于以前年度。

2020 年末境外客户应收账款回函比例较低主要是由于发行人 2021 年与客户 ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD 终止合作，对方不配合回函工作，该客户 2020 年末的应收账款余额为 173.03 万元，占应收账款发函金额的比例为 4.26%。另外，2021 年由于疫情影响，客户回函配合程度较差，未回函客户数量增加，导致 2020 年应收账款回函确认金额占比低于 2019 年度和 2018 年度。

2020 年发行人境外客户应收账款回函确认金额占比低于当年营业收入回函比例主要是由于不同客户的信用期和回款情况不同，其各期销售额占比与期末应收账款占比不同。若某客户期末应收账款占比高于其销售额占比时，当该客户不回函时，则会导致应收账款回函比例小于营业收入回函比例。

例如，客户 ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD 在 2020 年末的应收账款余额为 173.03 万元，占应收账款发函金额的比例为 4.26%，2020 年度的销售额为 186.29 万元，占境外收入发函金额的比例为 1.16%，该客户未回函，使得 2020 年度的应收账款的回函比例低于营业收入的回函比例。

经核查，2020 年发行人境外客户应收账款回函确认金额占比低于以前年度以及当年营业收入回函比例具有合理性。

二、发行人外销收入函证情况，包括发函金额、回函直接确认金额、回函不符金额及原因、未回函金额，针对回函不符合未回函情形采取的替代程序以及核查的充分性

【情况说明】

报告期各期末，境外客户主营业务收入函证情况如下：

单位：万元

项目		公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入		A	16,599.88	18,923.11	17,004.70
发函	收入金额	B	16,026.44	18,119.95	16,550.45
	比例	C=B/A	96.55%	95.76%	97.33%
回函	相符收入金额	D	15,044.68	12,328.11	5,488.81
	回函存在差异，查明后可确认收入金额	E	-	5,382.28	9,755.33
	回函确认金额	H=D+E	15,044.68	17,710.39	15,244.14
	回函确认比例	I=H/A	90.63%	93.59%	89.65%
回函存在差异	差异金额	F	-	-	17.71
	差异金额占比	F/B	-	-	0.11%
未回函	替代测试确认金额	J	981.76	409.55	1,306.31
	替代测试确认比例	K=J/A	5.91%	2.16%	7.68%
回函及替代测试确认金额合计数占销售金额的比例		L= (H+J) /A	96.55%	95.76%	97.33%

注：境外收入差异根据客户确认的原币金额以及期初和期末的平均汇率计算得出。

保荐机构和申报会计师在对主要客户发函时，会同时对交易额和期末余额等多个事项同时进行确认。若客户认为函证中某一项函证金额不符，则该函证对应的收入发函金额就会被归属于回函存在差异的收入项发函金额中。报告期各期，回函存在差异的函证中，发函金额与客户确认金额的情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
回函存在差异，查明后可确认收入金额（E）	因函证中某一项函证金额不符，整个函证被归属于回函存在差异的收入项发函金额	-	5,382.28	9,755.33
	函证中收入项客户确认相符的金额	-	5,382.28	9,737.63
	函证中收入项客户确认不相符、经核查后可认定的收入金额（F）	-	-	17.71

报告期各期，保荐机构和申报会计师的发函覆盖金额充足，境外客户回函率较高。报告期内，2018 年发函金额与回函金额差异较小，2019 年和 2020 年发函金额与回函金额不存在差异。

针对 2018 年回函存在的差异，保荐机构和申报会计师了解并核实了差异形成原因及其合理性，编制函证调节表，检查相关销售订单、出库单、发货单、报关单、物流单据等支持性文件资料，并检查回函不符客户的期后回款情况。

针对报告期各期末未回函的客户，保荐机构和申报会计师检查相关销售订单、出库单、发货单、报关单、物流单据等支持性文件资料，并检查未回函客户的期后回款情况。

保荐机构和申报会计师针对回函不符和未回函情形采取的替代程序合理，核查充分。

问题 11、关于收入确认

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人内销存在以客户未签字或盖章的《产品清单》作为收入确认依据的情形，报告期内分别占内销收入的 17.02%、12.99%和 2.98%。

（2）境外客户下达的订单中，未明确列示有验收条款，但公司外销产品均为定制式，按照行业惯例需要客户验收。

（3）报告期内，发行人存在给予客户销售折扣的情况，以扣除折扣后的作为确认销售商品收入金额。

请发行人：

（1）说明以未签字或盖章的《产品清单》作为收入确认依据是否符合行业惯例，收入确认的具体时点，该情形下收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前确认收入情形或收入跨期情形。

（2）说明报告期内未对《产品清单》进行签字或盖章的主要客户基本情况及具体原因、发行人与其合作历史，发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员与该客户及其实际控制人是否存在关联关系、亲属关系、委托持股或其他利益安排。

（3）说明在外销收入按照行业惯例需要客户验收情况下，发行人在产品报关出口、办理完境外承运手续并将提单交付给客户后是否表明控制权已转移，外销收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定。

（4）结合发行人与客户销售折扣条款具体约定，说明销售折扣是否属于可变对价，发行人的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对未签字或盖章的《产品清单》的客户收入核查程序、比例和结论。

回复：

一、说明以未签字或盖章的《产品清单》作为收入确认依据是否符合行业惯例，收入确认的具体时点，该情形下收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前确认收入情形或收入跨期情形

【情况说明】

公司境内销售业务的客户主要为公立医院或私立口腔门诊，产品的最终使用方一般为客户的牙科患者。公司按照客户要求将产品制作完毕，运送或委托快递公司发给客户后，客户（一般为医院）会通知患者并预约产品的安装或佩戴的时间，待产品安装或佩戴至患者口腔内、且患者无异议时，即表明产品已满足患者要求。公司产品具有发货量大、单位价值低的特点，除了返修或退货，医院往往不会向公司反馈产品已经满足患者要求的信息，即公司无法取得产品具体的验收时点，从行业惯例而言，并不存在实质上的验收过程。

公司根据历史经验和行业惯例，能够合理预计在产品发货的次月内，产品已经能够满足患者的要求。因此，公司一般会在产品发出的次月，将上月已交付给客户的产品进行汇总，制作生成《产品清单》并发送给客户，主动与客户进行书面确认，要求客户对《产品清单》进行签字或盖章。由于产品单位价值低、月发货量大，《产品清单》内容繁多、核对难度大，同时公司境内客户主要为公立医院或私立门诊，在公立医院客户强势不配合、私立诊所规范程度不够等多方面情况影响下，报告期内存在部分客户未能有效配合公司《产品清单》的书面确认工作。公司于发货后次月内向客户发送《产品清单》，是出于规范内控流程、加强销售管理、保护公司利益等目的，从行业惯例而言，客户未对《产品清单》进行

确认，并非意味着产品未达到客户要求或产品的控制权未转移给客户。

鉴于上述情况，基于以下理由，对于境内销售收入，公司将交付产品的次月，即向客户发出《产品清单》的当期，作为收入确认的具体时点。

（一）公司收入确认时点符合企业会计准则规定控制权转移的要求

《企业会计准则第 14 号——收入》规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

《<企业会计准则第 14 号——收入>应用指南 2018》指出，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，也包括有能力阻止其他方主导该商品的使用并从中获得经济利益。企业在判断商品的控制权是否发生转移时，应当从客户的角度进行分析，即客户是否取得了相关商品的控制权以及何时取得该控制权。取得商品控制权同时包括下列三项要求：

一是能力。企业只有在客户拥有现时权利，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部经济利益时，才能确认收入。如果客户只能在未来的某一期间主导该商品的使用并从中获益，则表明其尚未取得该商品的控制权。

二是主导该商品的使用。客户有能力主导该商品的使用，是指客户在其活动中有权使用该商品，或者能够允许或阻止其他方使用该商品。

三是能够获得几乎全部的经济利益。客户必须拥有获得商品几乎全部经济利益的能力，才能被视为获得了对该商品的控制。商品的经济利益，是指该商品的潜在现金流量，既包括现金流入的增加，也包括现金流出的减少。客户可以通过使用、消耗、出售、处置、交换、抵押或持有等多种方式直接或间接地获得商品的经济利益。

依据企业会计准则的相关规定，从客户的角度进行分析，产品交付给客户的次月内，公司能够合理预计产品的控制权已经转移给客户：

（1）客户有能力取得该产品控制权。客户收到公司的产品后，即能够按照行业惯例或合同约定拥有产品的现时权利，而非仅在某一段期间内拥有。但由于

医生对患者牙齿的取模精度存在偏差、患者对产品的适应程度存在差异、患者口腔环境变化等多方面原因，客户在使用产品时可能会要求公司进行微调，直至达到患者要求。因此，根据公司历史经验，公司发出产品后至次月内，一般都能完成产品微调并满足客户要求，即客户在该时点才实际拥有了产品的现时权利。

（2）客户能够主导该产品的使用。客户对于所采购的产品拥有法定所有权或处置权，能够允许或阻止其他方使用该产品，能够将产品使用在其经营活动中，不存在额外条件或受到限制，能够主导产品的使用。

（3）客户能够获得该产品几乎全部的经济利益。产品在满足客户要求时，客户即可通过将产品销售给患者以获得潜在或现时的现金流入的增加，即获得该产品几乎全部经济利益。

因此，根据行业惯例和历史经验，在公司将产品交付给客户的次月内，客户已实质占有产品并拥有现时权利，能够主导产品的使用并从中获得经济利益，不论客户是否履行了对公司《产品清单》的书面确认手续，公司合理判断客户已经取得产品的控制权。

（二）《产品清单》载明的产品在发货次月以后期间的退货率极低

公司在产品发货后的次月内，会将上月已交付给客户的产品进行汇总，制作生成《产品清单》并发送给客户，主动与客户履行书面确认手续。经公司统计，报告期内，在以《产品清单》确认收入月份之后的期间，相应产品的退货率极低，表明公司按照《产品清单》确认收入时点与业务事实存在较高的匹配性，公司选择的收入确认时点准确，不存在提前确认收入或收入跨期的情形。

报告期各月份退货率情况如下：

各月份退货率	退货率											
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2018 年度	0.23%	0.07%	0.03%	0.32%	0.19%	0.17%	0.44%	0.23%	0.23%	0.18%	0.11%	0.11%
2019 年度	0.14%	0.10%	0.48%	0.42%	0.30%	0.48%	0.88%	0.59%	0.38%	0.30%	0.57%	0.12%
2020 年度	0.12%	0.27%	0.20%	0.20%	0.38%	0.25%	0.39%	0.36%	0.39%	0.30%	0.50%	0.27%

注：各月份退货率=当月以《产品清单》确认的收入对应的期后退货金额/当月以《产品清单》确认的收入金额。

（三）与同行业公司收入确认方法相比，公司收入确认时点更为谨慎

同行业可比公司中，收入确认时点一般为向客户转移产品控制权时，主要时点包括交付货物、发货或对账。具体如下：

同行业可比公司	收入确认时点	收入确认单据
现代牙科	销售货品的收益于资产的控制权转移予客户的时间点确认，一般为交付货品时。	未披露
佳兆业健康	销售货品之收益乃于本集团向客户转移货品拥有权时确认。	未披露
赢冠口腔	产品发出、客户验收、经双方对账确认时。	未披露
家红齿科	针对义齿生产和销售，在订单已签订，义齿产品已经发出后，确认收入。	未披露

对于境内销售收入，公司在交付产品的次月，即向客户发出《产品清单》的当期，确认产品销售收入。公司确认收入的时点，按照正常情况，一般晚于可比公司的交付货物、发货等时点；对于赢冠口腔所述的对账时点，如对账发生在发货的当月，其收入确认时点仍可能早于公司向客户发出《产品清单》履行书面确认手续的时点。因此，公司收入确认时点与同行业可比公司相比，更具谨慎性。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。
- 2、对公司管理层、销售人员进行访谈，了解报告期末全部取得经客户签字或盖章的《产品清单》的原因。
- 3、了解公司销售模式及业务流程、产品类型，了解公司产品特点，了解公司具体收入确认方法和收入确认依据，结合企业会计准则相关规定，判断以未签字或盖章的《产品清单》作为依据确认的收入其确认时点是否合理。
- 4、获取公司历史及报告期退货率情况，复核退货订单统计及退货率计算是否准确，评估公司收入确认时点是否准确或合理。
- 5、查阅同行业可比公司的年度报告、公开转让说明书和招股说明书等，对比分析公司与同行业可比公司的会计确认时点和收入确认依据，评估公司收入确认时点是否符合行业惯例。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、对于境内销售收入，公司将交付产品的次月，即向客户发出《产品清单》、与客户完成或申请履行书面确认手续的当期，作为收入确认的具体时点。
- 2、根据行业惯例和历史经验，在公司将产品交付给客户的次月内，客户已实质占用产品并拥有现时权利，能够主导产品的使用并从中获得经济利益，不论客户是否履行了对公司《产品清单》的书面确认手续，客户已经取得产品的控制权。
- 3、公司确认收入后，相应产品的退货率极低。公司收入确认时点与同行业可比公司相比，更具谨慎性。因此，公司以未签字或盖章的《产品清单》作为收入确认依据具有合理性。
- 4、公司收入确认符合《企业会计准则》的规定，不存在提前确认收入情形或收入跨期情形。

二、说明报告期内未对《产品清单》进行签字或盖章的主要客户基本情况及具体原因、发行人与其合作历史，发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员与该客户及其实际控制人是否存在关联关系、亲属关系、委托持股或其他利益安排

【情况说明】

报告期各期，未对《产品清单》进行签字或盖章的主要客户基本情况如下：

单位：万元

客户名称	未签回产品清单的收入金额			收入金额			合作历史	
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	开始时间	结束时间
南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	368.43	122.07	-	375.59	174.70	-	2019-2	至今
泰康拜博及其控制的企业	-	49.63	104.14	1,731.86	2,097.25	2,023.88	2014 年	至今
新疆医科大学第一附属医院	-	41.83	-	86.50	70.30	-	2019-1	至今
北京市朝阳区劲松社区卫生服务中心	-	32.32	29.57	27.82	32.32	29.57	2016-6	至今
昆明度假区詹富华口腔诊所	-	22.61	28.64	-	22.61	28.64	2016-12	2019-6
北京瑞特口腔门诊部有限公司	-	19.92	12.60	11.03	19.92	12.60	2016-6	至今
香格里拉市伍捌口腔门诊部	-	16.88	30.51	-	16.88	30.51	2016-12	2019-6
杭州国雅口腔医院有限公司	-	16.12	10.47	292.81	230.11	136.14	2016-12	至今
北京市丰台区马家堡社区卫生服务中心	-	14.03	13.03	-	14.03	13.03	2017-1	2019-11
宜兴维尔口腔门诊部	-	12.71	0.04	-	12.71	0.04	2018-5	2019-10
三亚阿福口腔门诊部	-	11.71	11.34	-	11.71	11.34	2016-12	2019-9
祥云刘芳口腔诊所	-	11.59	15.20	-	11.59	15.20	2016-12	2019-6

客户名称	未签回产品清单的收入金额			收入金额			合作历史	
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	开始时间	结束时间
海口龙华麦陆彪口腔诊所	-	9.17	16.65	-	9.17	16.65	2016-12	2019-9
武汉萌芽口腔医疗投资有限公司	-	7.73	11.37	23.38	16.90	11.37	2017-9	至今
东阳市人民医院	-	6.09	10.84	16.65	13.91	11.85	2016-12	至今
鲤城区新百源口腔科门诊部	-	6.00	10.54	-	6.00	10.54	2016-12	2019-9
河南省口腔医院	-	5.94	11.54	-	25.89	99.11	2016-12	2019-8
哈尔滨惠根口腔门诊部	-	5.29	14.31	-	5.29	14.31	2017-3	2019-9
鲤城倪志明口腔科诊所	-	5.29	12.07	-	5.29	12.07	2016-12	2019-9
乐安元邵口腔门诊部	-	5.16	10.60	8.32	7.21	10.60	2016-12	至今
海丰口腔疾病防治所	-	2.40	12.88	0.01	2.42	12.88	2016-12	2020-1
云南圣约翰医院	-	2.27	15.51	2.81	11.26	15.51	2016-12	至今
晋江紫帽吴移风口腔科诊所	-	1.97	10.26	-	1.97	10.26	2016-12	2019-9
新疆蓝阳医疗器械设备有限公司	-	0.58	35.35	-	0.58	35.35	2017-1	2019-1
广州市欧顿口腔门诊部有限责任公司	-	0.35	17.96	-	0.35	17.96	2017-11	2019-6
启安华锐(北京)技术有限公司	-	-	25.44	1.51	-1.02	25.44	2017-12	2020-6
合计	368.43	429.65	470.88	2,578.29	2,819.35	2,604.87		

上表列示了年度累计未签回产品清单对应收入大于 10.00 万元的客户的基本信息。报告期各期，未签回产品清单对应的收入大于 10.00 万元的合计数占当期未签回产品清单总金额的比例分别为 34.91%、28.29%和 99.19%。

2020 年度，随着公司加强了内部控制管理，以及客户配合程度向好等原因，未签回产品清单的客户主要为南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院），该客户不配合公司确认产品清单，但其开票和期后回款状况良好。

2019 年度和 2018 年度 10.00 万元以上的客户占未签回产品清单对应的收入比例较小，呈现客户数量较多，单个客户销售额较小的现象，该类客户配合程度较差，因此，客户未签字或盖章的《产品清单》金额较大，但是该类客户的开票和期后回款情况良好。

发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员与未对《产品清单》进行签字或盖章的主要客户及其实际控制人不存在关联关系、亲属关系、委托持股或其他利益安排。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取未对《产品清单》进行签字或盖章的客户清单，了解客户的基本情况、未签字或盖章的原因、与发行人之间的合作历史等信息。

2、对未对《产品清单》进行签字或盖章的收入进行细节测试，检查订单、生产工单、出库单、物流单据、发票等支持性文件。

3、获取发行人出具的相关说明，查询企查查等公开信息，核查发行人及其关联方与未对《产品清单》进行签字或盖章的主要客户及其关联方之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排的情况。

4、对报告期内未对《产品清单》进行签字或盖章的主要客户进行现场走访或视频访谈，了解主要客户的基本情况、股权结构、经营情况、与发行人合作情况、定价方式等，了解发行人及其关联方与客户之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

5、获取发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络

银行流水，获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行资金流水，核查前述对象与未对《产品清单》进行签字或盖章的主要客户及其实际控制人之间是否存在异常资金业务往来等。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员与未对《产品清单》进行签字或盖章的主要客户及其实际控制人不存在关联关系、亲属关系、委托持股或其他利益安排。

三、说明在外销收入按照行业惯例需要客户验收情况下，发行人在产品报关出口、办理完境外承运手续并将提单交付给客户后是否表明控制权已转移，外销收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定

【情况说明】

公司义齿产品与境外客户合作方式为 OEM 模式，境外客户主要为义齿技工所，技工所的下游客户是口腔医院及牙科诊所等。技工所收集下游客户的义齿需求，汇总后向家鸿口腔下达采购订单，家鸿口腔按照技工所的要求将义齿加工完成后，通过跨境物流（一般为空运）交付给技工所，技工所再销售给其下游客户。按照行业惯例，交易双方不会对每颗义齿履行验收手续，义齿产品行业中并不存在实质性验收过程。

义齿产品虽属于定制化产品，其定制项目主要包括牙齿形状、颜色、使用材料等。在实际情况中，义齿产品如未能满足患者要求，主要是由于技工所的下游客户提供的定制项目参数或指标不够精准，例如牙模精度不高、牙齿色卡有色差，或者下游客户提出新的需求等原因。从业务实质来看，义齿产品交付给技工所后，公司即已完成合同所约定的履约义务。即便义齿产品在安装或佩戴至患者口中不合适时，境外技工所有能力对义齿进行微调加工或打磨。

公司的定制化义齿产品与传统意义上的定制式产品存在较大差异。传统的定制化产品一般在产品发出后还需要经过复杂的检测、安装、调试、验收等多项预期必然会发生的步骤后，才能满足客户的定制化需求，如未完成这些步骤表明双方合同约定的履约义务尚未完成，产品的控制权并没有实质性转移给客户。定制

化义齿产品单位价值低、出货量大，境外技工所客户能够承担义齿产品的微调加工或打磨程序，结合历史经验和行业惯例来看也并不存在实质上的验收过程，公司可合理认为向境外技工所客户交付的产品即是满足客户要求的产品，已经履行了履约义务。

《企业会计准则第 14 号——收入》第四条规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

《<企业会计准则第 14 号——收入>应用指南 2018》指出，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，也包括有能力阻止其他方主导该商品的使用并从中获得经济利益。企业在判断商品的控制权是否发生转移时，应当从客户的角度进行分析，即客户是否取得了相关商品的控制权以及何时取得该控制权。取得商品控制权同时包括下列三项要求：

一是，能力。企业只有在客户拥有现时权利，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部经济利益时，才能确认收入。如果客户只能在未来的某一期间主导该商品的使用并从中获益，则表明其尚未取得该商品的控制权。

二是，主导该商品的使用。客户有能力主导该商品的使用，是指客户在其活动中有权使用该商品，或者能够允许或阻止其他方使用该商品。

三是，能够获得几乎全部的经济利益。客户必须拥有获得商品几乎全部经济利益的能力，才能被视为获得了对该商品的控制。商品的经济利益，是指该商品的潜在现金流量，既包括现金流入的增加，也包括现金流出的减少。客户可以通过使用、消耗、出售、处置、交换、抵押或持有等多种方式直接或间接地获得商品的经济利益。

《企业会计准则第 14 号——收入》第十三条规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。（三）企业已将该商品实物

转移给客户，即客户已实物占有该商品。（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。（五）客户已接受该商品。（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

依据企业会计准则的规定，客户是否能够主导商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，是判断客户是否已取得商品控制权的条件。公司销售给境外客户的产品，在产品报关出口、办理完境外承运手续并将提单交付给客户后，公司依据准则所述的相关迹象，合理判断客户已经能够主导商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，客户已经取得商品控制权：

（1）按照行业惯例和历史经验，公司根据提单可追踪和查询产品的物流轨迹、签收情况，客户依据提单能够合法取得和占有义齿产品，表明提单系产品的法定权属凭证。根据行业惯例，公司将提单交付给客户后，经过物流运达，即会与客户沟通对账和回款计划。由于物流运输的时间较短，一般为 2-3 天，且从历史经验来看，提单交付给客户后，退货和客户不付款的情况极少，因此公司合理认为将提单交付给客户后，即享有产品的收款权利。

（2）客户依据提单能够合法地拥有产品的提货权或接收权，这种权利具有明确性和排它性，提单交付后表明客户已实质取得或占有产品，并能够阻止其他方使用产品，从某种意义上来看，提单为产品的法定权属凭证。因此，公司将提单交付给客户后，表明客户已拥有产品的法定所有权，也表明客户已实质上占用产品。

（3）客户取得提单后，能够允许或阻止其他方获得或使用义齿产品，客户能够主导商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，表明客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

（4）从历史经验来看，产品提单交付给客户后，客户退货率极少，公司可合理认为客户已接受了产品。

综上所述，结合准则所述的相关迹象，在产品报关出口、办理完境外承运手续并将提单交付给客户后，客户能够主导商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，公司合理判断客户已取得商品控制权。

同行业可比公司境外销售收入确认时点如下：

同行业可比公司	收入确认时点
现代牙科	销售货品的收益于资产的控制权转移予客户的时间点确认，一般为交付货品时。
佳兆业健康	销售货品之收益乃于本集团向客户转移货品拥有权时确认。
赢冠口腔	无外销收入。
家红齿科	公司外销均为 FOB 价，在货物出库，报关、装船后，取得承运人签发的货运提单复印件时确认收入，以合同、出口报关单、货运提单复印件为收入确认依据。

外销收入确认方面，现代牙科和佳兆业健康的收入确认时点为将产品交付给客户或转移货品所有权时确认收入，家红齿科的收入确认时点为取得承运人签发的货运提单复印件时确认收入，赢冠口腔没有外销收入。发行人的收入确认政策与现代牙科、佳兆业健康和家红齿科相比不存在重大差异。

在实际经营中，公司的外销业务通过 DHL、UPS、汉莎等国际快递公司将产品从香港空运至境外客户指定收货地点。一方面，由于快递公司系统中，客户签收时间的上传可能存在滞后性，公司无法及时获取客户签收的时间，公司将客户签收的时点作为收入确认时点存在一定的操作难度；另一方面，由于公司办理完境外承运手续并向客户交付提单的时间与客户签收的时间间隔较短，一般为 2~3 天，并且公司办理完境外承运手续并向客户交付提单的时间可以准确获取，因此，公司可以在办理完境外承运手续并向客户交付提单后作为境外产品收入确认时点具有一定的合理性。

综上所述，家鸿口腔向境外客户销售的义齿产品，在报关出口、办理完境外承运手续并向客户交付提单后，客户能够主导义齿产品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，义齿产品的控制权已实质转移给客户，家鸿口腔以该时点作为外销收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对公司管理层、境外销售人员进行访谈，了解境外销售收入确认时点、依据，了解境外销售业务的具体操作流程。
- 2、对境外主要客户进行访谈，了解与公司合作过程中的下单、收货、付款等流程，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

3、查阅同行业可比公司的年度报告、公开转让说明书和招股说明书等，对比分析公司与同行业可比公司外销收入的确认时点。

4、统计并分析公司向境外客户销售义齿产品时完成报关出口并办理完境外承运手续的时点与客户签收时点的时间间隔。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司产品在报关出口、办理完境外承运手续后，企业已经将该产品的法定所有权转移给客户，客户已实质上占有该产品，产品的控制权实质上已经转移给客户。

2、外销收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

四、结合发行人与客户销售折扣条款具体约定，说明销售折扣是否属于可变对价，发行人的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

【情况说明】

报告期内，公司存在给予客户销售折扣的情况。公司制定了《销售折扣贷项订单的管理规定》，对公司的折扣管理进行了具体规定，明确了相应的审批权限。公司与客户的销售合同中未约定销售折扣条款。

公司在与客户确定合作关系前，会结合材料品质、产品类别、服务等内容向客户报价，双方达成一致后，确定合作关系。公司与客户进行日常交易时，以客户下达的设计单为准，设计单包含患者信息以及齿位、产品材料、颜色等制作要求，公司可根据之前的报价、设计单信息以及公司目前的营销活动确定销售价格，即公司产品的销售价格收到客户的设计单时已经可确定，而不以某一未来事件的发生或不发生为条件确定。

由于合同无折扣、折让等金额可变条款，且根据公司以往的习惯做法等相关事实和情况表明，公司不会提供价格折让等可能导致对价金额可变的安排，在合同开始日根据其所获得的相关信息无法合理预期。

综上所述，公司的销售折扣不属于可变对价。

报告期内，公司在订单满足收入确认条件时，以扣除折扣后的金额确认销售

商品收入。公司已按照权责发生制及时对折扣进行会计处理，符合《企业会计准则》的相关规定。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对公司管理层、销售人员进行访谈，了解公司的定价政策。
- 2、查阅与主要客户签订的销售合同、《销售折扣贷项订单的管理规定》。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人销售折扣不属于可变对价。
- 2、发行人对销售折扣的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对未签字或盖章的《产品清单》的客户收入核查程序、比例和结论

报告期各期，公司境内销售业务确认依据的统计情况如下：

单位：万元

收入 确认依据	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经客户签字或盖章的《产品清单》	12,105.98	97.02%	10,170.39	87.01%	6,578.80	82.98%
客户未签字或盖章的《产品清单》	371.45	2.98%	1,518.66	12.99%	1,348.96	17.02%
合计	12,477.43	100.00%	11,689.05	100.00%	7,927.76	100.00%

针对未签字或盖章的《产品清单》的客户收入，保荐机构和申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。
- 2、对公司管理层、销售人员进行访谈，了解报告期末全部取得经客户签字或盖章的《产品清单》的原因。
- 3、了解公司销售模式及业务流程、产品类型，了解公司产品特点，了解公

司具体收入确认方法和收入确认依据，结合企业会计准则相关规定，判断以未签字或盖章的《产品清单》作为依据确认的收入其确认时点是否合理。

4、对未签字或盖章的《产品清单》的客户收入进行函证或抽样测试，确定销售额和期末应收账款，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或销售订单、发货款、发票、客户回款记录等支持性文件。

5、检查未签字或盖章的《产品清单》的客户收入是否存在大量期后销售退回。

6、就资产负债表日前后根据未签字或盖章的《产品清单》作为确认依据的收入执行抽样测算，核对《产品清单》对应的销售订单的出库单等，评价收入是否在恰当的期间确认。

保荐机构和申报会计师对未签字或盖章的《产品清单》的客户收入的核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
核查金额	370.18	1,458.14	1,241.46
核查比例	99.66%	96.01%	92.03%

通过以上核查程序确认，公司未签字或盖章的《产品清单》的客户收入真实、准确、完整。

问题 12、关于营业收入

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 2020 年，发行人境外主营业务收入较 2019 年下降 12.28%，主要原因是受美国、欧洲新冠疫情的影响，美国和欧洲的客户对公司产品的需求下降。

(2) 发行人未充分披露经销模式下同类产品销售单价、毛利率与直销模式对比情况及差异原因。

请发行人：

(1) 说明经销模式下同类产品销售单价、毛利率与直销模式对比情况及差异原因。

(2) 对比同行业可比公司境外收入情况，分析疫情对发行人经营情况的不利影响是否具有行业普遍性，发行人的应对措施及有效性。

(3) 分析剔除种植类业务后报告期内发行人境内收入变动情况及原因，是否面临收入下滑、产品同质化、技术水平趋同和价格恶性竞争的风险。

(4) 说明报告期各期发行人来自新增客户的收入金额及占比情况，新增客户的订单获取方式，发行人是否具有持续开拓新客户的能力。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并分别说明对内销收入以及营业收入总体进行函证和走访的核查情况、核查比例和结论。

回复：

一、说明经销模式下同类产品销售单价、毛利率与直销模式对比情况及差异原因

【情况说明】

报告期内，公司经销模式下同类产品销售单价、毛利率与直销模式对比情况如下：

单位：万元、元/颗（床）

项目		直销模式			经销模式		
		销售收入	销售单价	毛利率	销售收入	销售单价	毛利率
2020年度	陶瓷类	10,788.29	311.83	59.70%	420.76	255.53	44.84%
	金属类	6,265.70	241.38	28.41%	122.94	180.89	7.44%
	钢托类	1,679.56	283.63	48.54%	270.52	237.59	33.07%
	胶托类	3,565.62	177.35	41.25%	219.49	103.55	-2.43%
	正畸类	1,276.88	168.24	50.66%	57.97	150.77	46.90%
	其他类	956.77	77.44	7.35%	21.90	84.22	-69.33%
	种植类	3,430.92	1,026.39	30.52%	-	-	-
项目		直销模式			经销模式		
		销售收入	销售单价	毛利率	销售收入	销售单价	毛利率
2019年度	陶瓷类	12,178.73	313.43	62.98%	126.48	266.05	46.96%
	金属类	7,048.96	234.96	28.76%	37.36	182.78	17.95%
	钢托类	2,097.58	269.35	49.62%	107.78	218.00	32.72%
	胶托类	4,423.97	178.23	46.40%	80.08	65.11	2.80%

	正畸类	1,286.10	159.07	50.19%	21.07	155.12	50.28%
	其他类	1,019.21	75.66	29.37%	35.04	238.52	40.25%
	种植类	2,149.79	1,037.80	32.59%	-	-	-
项目		直销模式			经销模式		
		销售收入	销售单价	毛利率	销售收入	销售单价	毛利率
2018 年度	陶瓷类	11,327.09	314.70	64.06%	-	-	-
	金属类	6,623.53	229.43	31.59%	-	-	-
	钢托类	1,667.24	243.01	41.42%	-	-	-
	胶托类	3,503.71	164.86	41.28%	-	-	-
	正畸类	1,032.88	150.95	50.99%	-	-	-
	其他类	778.02	80.63	50.16%	-	-	-
	种植类	-	-	-	-	-	-

如上表所示，报告期内，经销模式下同类产品平均销售单价普遍低于直销模式。主要原因系：（1）经销模式下，由于经销商需要承担市场开拓、收取牙模、派送产品、现场医技沟通等服务，而公司承担的职能减少，因此公司销售给各经销商的产品销售单价相对于直销模式较低；（2）公司经销商主要位于三四线城市，甚至部分位于五六线城市，市场价格相对较低；（3）因经销商所处市场的终端经济消费能力较低，在产品结构方面以中低端产品消费需求为主。

报告期内，经销模式下同类产品的毛利率普遍低于直销模式，主要系经销模式下销售价格较低导致。经销模式和直销模式同类产品毛利率差异情况分析如下：

1、陶瓷类、金属类和钢托类产品。2019 年和 2020 年，经销模式下陶瓷类、金属类和钢托类产品毛利率较直销模式下同类产品低 10 到 20 个百分点左右，比较稳定。

2、胶托类产品。2019 年和 2020 年，经销模式下胶托类产品毛利率分别为 2.80%和-2.43%，毛利率较低，主要原因系胶托类产品主要应用于老年人，而经销商覆盖范围主要为较为偏远的地区，口腔消费意识相对较低，为了能够让经销商快速打开市场，同时提升公司整体的知名度，公司对胶托产品进行了适当让利。

3、正畸类产品。2019 年，正畸类产品经销模式下毛利率为 50.28%，比直销模式下的 50.19%略高，主要原因系 2019 年经销模式下销售的正畸产品主要集中在矫治器产品，该类产品毛利率较高；而直销模式下销售的正畸产品主要为保持

器，该产品毛利率较低，拉低了直销模式下正畸类产品的毛利率。2020 年，正畸类产品经销模式下的毛利率较直销模式下低 3.76 个百分点。2019 年和 2020 年，经销模式下正畸类产品产生的收入分别为 21.07 万元和 57.97 万元，金额较小。

4、其他类产品。2019 年和 2020 年，经销模式和直销模式下毛利率存在一定差异，主要系其他类产品中品种较多，各产品毛利率有一定差异导致。2019 年和 2020 年，经销模式下其他类产品产生的收入分别为 35.04 万元和 21.90 万元，金额较小。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人报告期各期经销模式下产品销售明细表，分析销售给经销商的产品单价、毛利率，并与其他直销客户进行比较。

2、访谈境内业务销售负责人，了解境内业务存在经销模式的原因，了解经销产品单价、毛利率较低的原因。

3、获取发行人经销合同、直销合同，核查经销模式下与直销模式下销售价格差异情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：经销模式下同类产品销售单价、毛利率与直销模式存在一定差异，差异原因合理。

二、对比同行业可比公司境外收入情况，分析疫情对发行人经营情况的不利影响是否具有行业普遍性，发行人的应对措施及有效性

【情况说明】

（一）对比同行业可比公司境外收入情况，分析疫情对发行人经营情况的不利影响是否具有行业普遍性

2020 年，发行人与同行业可比公司收入变动对比情况如下：

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
现代牙科	营业收入（万港元）	219,020.80	239,954.80	-8.72%
	境外收入（万港元）	144,111.90	161,635.30	-10.84%

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
佳兆业健康	营业收入（万港元）	18,381.00	25,161.80	-26.95%
赢冠口腔	营业收入（万元）	2,942.03	4,344.85	-32.29%
家红齿科	营业收入（万元）	4,062.01	4,499.86	-9.73%
家鸿口腔	营业收入（万元）	29,680.39	30,981.33	-4.20%
	境外主营业务收入（万元）	16,599.88	18,923.11	-12.28%

注 1：现代牙科境外收入系根据其披露的北美和欧洲收入相加得出。

注 2：佳兆业健康、家红齿科和赢冠口腔未披露其境外收入，上表列示的系其全部营业收入。

从上表可以看出，现代牙科 2020 年境外收入较 2019 年下降 10.84%，发行人境外主营业务收入下降 12.28%，两者较为接近。2020 年，受新冠疫情影响，同行业可比公司中现代牙科、佳兆业健康、家红齿科和赢冠口腔的营业收入均有不同程度的下降。新冠疫情对发行人经营情况的不利影响具有行业普遍性。

（二）发行人的应对措施及有效性

公司已采取必要措施应对本次疫情对生产经营的影响，应对措施有效。具体分析如下：

1、充分做好防疫工作，实现安全复工复产

疫情发生后，公司适当储备口罩、消毒剂等防疫物资用于筹备复工复产。公司严格按照疫情防控要求采取一系列防范措施，如员工体温检测、要求佩戴口罩、错峰分餐就餐、厂区严格消毒、外地返工人员隔离等，并由专人负责监督、落实。上述防疫工作有效保障了公司疫情期间生产经营的正常开展，公司未出现新冠病例情况，为向客户高质量、快速、安全供应产品提供了保障。

公司外销业务的货物流（包含收取客户寄送的牙模和向客户寄送产成品）需要经过香港中转，公司根据珠海市《跨境运输货物作业点疫情防控工作指引》等，制定了《跨境货车到/出货装卸流程》及港车作业点疫情防控责任清单，将疫情防控各环节责任落实到部门和个人，切实落实香港跨境货车物流防疫管理。报告期内，公司未因香港跨境货车物流而出现新冠疫情，公司应对措施有效。

2、积极跟踪客户需求，维护良好合作关系

疫情期间，公司销售人员现场拜访客户存在一定困难，公司通过即时通讯软件、邮件、电话等方式积极与客户保持紧密联系，及时了解客户所在地疫情发展

状况及客户生产经营情况，跟进客户需求，通过多种措施推进产品发货、运输工作，保障客户对公司产品快速交货的需求，维护良好的合作关系、开发潜在的市场需求。2020 年与 2019 年相比，公司前五大客户未发生变化，维护了与客户的良好合作关系。

3、合理安排生产，满足客户交货时间要求

疫情期间，为了满足客户的交货及时性需求，公司根据牙模到达时间，增加进出货物流车辆班次，并且对相应的生产班次进行适当的调整，另外，公司会根据客户订单上要求交件的日期，分先后顺序对产品进行生产，确保所有的产品能够按及时交付给客户。疫情期间，公司能及时满足客户的及时交货需求，应对措施有效。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅同行业可比公司的年度报告、公开转让说明书和招股说明书等，对比分析发行人与同行业可比公司的境外收入及营业收入变动情况。
- 2、访谈发行人管理层，了解其应对新冠疫情的措施；分析发行人的经营情况，核查发行人应对新冠疫情影响措施的有效性。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

疫情对发行人经营情况的不利影响具有行业普遍性；发行人应对新冠疫情的措施有效。

三、分析剔除种植类业务后报告期内发行人境内收入变动情况及原因，是否面临收入下滑、产品同质化、技术水平趋同和价格恶性竞争的风险

【情况说明】

报告期内，剔除种植类业务后，公司境内主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内主营业务收入	12,477.43	11,689.05	7,927.76

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其中：种植类产品	3,430.92	2,149.79	-
剔除种植类业务后	9,046.51	9,539.26	7,927.76
变动比例	-5.17%	20.33%	/

报告期内，剔除种植类业务后，公司境内主营业务收入分别为 7,927.76 万元、9,539.26 万元和 9,046.51 万元。其中 2019 年较 2018 年增长 20.33%，主要原因系：1、公司持续优化产能，境内产能得到扩大；2、公司加强了境内销售团队建设和品牌建设；3、境内市场对义齿的需求持续增加。

2020 年较 2019 年下降 5.17%，主要系受新冠疫情影响。

2021 年 1-6 月，剔除种植类业务后，境内义齿业务收入为 6,300.10 万元，较 2020 年 1-6 月的 3,345.78 万元增长 88.30%，较 2019 年 1-6 月的 4,515.57 万元增长 39.52%，发行人境内义齿业务收入不存在持续下滑的风险。

义齿产品在满足客户需求时具有两大特性，分别是功能性和美观性，功能性有相应的标准在品质上容易趋同，但美观性没有固定的标准，对颜色、形态的判断主观性较强，主要依赖于公司在大量病例制作过程积累的经验，因此整体而言，在现有的技术和工艺条件下虽然技术水平会逐步趋同，但义齿产品的定制化特性，尤其是其美观特性使义齿产品无法实现真正意义上的同质化。随着义齿产品的普及，义齿销售价格存在逐步下降的空间，但由于义齿消费市场仍处于较快增长期，行业尚未饱和，现阶段各企业间价格恶性竞争的动力不大，目前发行人不存在价格恶性竞争的风险。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人收入明细表，并访谈发行人管理层，分析剔除种植类业务后报告期内发行人境内收入变动情况及原因。

2、查阅义齿行业研究报告，访谈公司管理层，核查发行人是否面临收入下滑、产品同质化、技术水平趋同和价格恶性竞争的风险。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、剔除种植类业务后报告期内发行人境内收入变动原因合理。

2、发行人境内义齿业务收入不存在持续下滑的风险；在现有的技术和工艺条件下虽然技术水平会逐步趋同，但义齿产品的定制化特性，尤其是其美观特性使义齿产品无法实现真正意义上的同质化；目前发行人不存在价格恶性竞争的风险。

四、说明报告期各期发行人来自新增客户的收入金额及占比情况，新增客户的订单获取方式，发行人是否具有持续开拓新客户的能力

【情况说明】

报告期内，公司主营业务收入中来自新增客户的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增客户当年实现收入	1,448.26	2,388.52	1,364.32
主营业务收入	29,077.31	30,612.15	24,932.47
占比	4.98%	7.80%	5.47%

报告期内，公司主营业务收入中来自新增客户的金额分别为 1,364.32 万元、2,388.52 万元和 1,448.26 万元，占主营业务收入的比例分别为 5.47%、7.80%和 4.98%，总体较为稳定。其中 2019 年来自新增客户的收入金额占比较 2018 年有所增加，主要原因系公司因开展种植类产品经销业务，承接了来自登士柏的客户。

发行人在行业内具备较强的知名度，具有持续开拓新客户的能力，主要原因如下：1、公司在义齿行业深耕 20 来年，拥有较高的市场知名度，积累了较多的优质客户群体，通过多年的合作，公司的产品质量和及时交付能力等获得较多客户的信任，在义齿行业中形成了较为良好的市场口碑；2、公司搭建了“义齿+种植类”的产品组合，能够更好的满足不同客户需求，从而积累更广泛的客户资源；3、公司分别在珠海、深圳和北京建立了生产基地，生产基地分布较为合理，可满足客户快速交货的要求；4、公司建立了较强的销售团队，销售团队主要负责人在义齿行业从业多年。

报告期各期，公司来自新增客户的收入前五名及订单获取方式情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占比	订单获取方式
2020年度	1	Must lab	170.12	11.75%	商业谈判
	2	深圳市口腔医院	86.81	5.99%	招投标
	3	珠海摩登梅尔口腔医院管理有限公司	77.47	5.35%	商业谈判
	4	INTERCON Zahntechnik und mehr UG	59.20	4.09%	服务商介绍
	5	南方医科大学深圳口腔医院（坪山）	43.49	3.00%	招投标
		合 计	437.09	30.18%	
2019年度	1	中山大学附属口腔医院	310.05	12.98%	承接登士柏的客户
	2	SUNDENTAL LABS	248.18	10.39%	服务商介绍
	3	云南兑叠医疗器械有限公司	193.38	8.10%	商业谈判
	4	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	174.70	7.31%	承接登士柏的客户
	5	江门市口腔医院	80.46	3.37%	
		合 计	1,006.78	42.15%	
2018年度	1	LD 集团	509.51	37.35%	服务商介绍
	2	Ocura Dental	198.92	14.58%	
	3	Laboratoire HESA	73.01	5.35%	
	4	广州越秀圣贝口腔门诊部有限公司	61.04	4.47%	商业谈判
	5	深圳市南山区蛇口人民医院	40.94	3.00%	招投标
		合 计	883.41	64.75%	

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、取得报告期内发行人收入明细表、主要客户销售合同等资料，统计主要新增客户情况，分析新增客户的原因。
- 2、查阅发行人员工名册，访谈发行人销售负责人，核查发行人销售团队建设情况。
- 3、访谈发行人主要客户，核查发行人与主要客户的合作情况，了解发行人在口腔行业中口碑情况。
- 4、访谈发行人销售负责人，了解新增客户的订单获取方式。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人来自新增客户的收入金额及占比情况合理，新增客户的订单获取方式合理。

2、发行人具有持续开拓新客户的能力。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并分别说明对内销收入以及营业收入总体进行函证和走访的核查情况、核查比例和结论

（一）客户函证情况

1、全部客户主营业务收入函证情况如下：

单位：万元

项目		公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入		A	29,077.31	30,612.15	24,932.47
发函	收入金额	B	23,380.18	25,854.38	21,640.30
	比例	$C=B/A$	80.41%	84.46%	86.80%
回函	相符收入金额	D	20,114.77	18,831.95	8,586.13
	回函存在差异，查明后可确认收入金额	E	1,007.45	5,519.88	10,306.57
	回函确认金额	$H=D+E$	21,122.22	24,351.84	18,892.70
	回函确认比例	$I=H/A$	72.64%	79.55%	75.78%
回函存在差异	差异金额	F	4.04	-	50.91
	差异金额占比	F/B	0.02%	-	0.24%
未回函	替代测试确认金额	J	2,257.96	1,502.54	2,747.59
	替代测试确认比例	$K=J/A$	7.77%	4.91%	11.02%
回函及替代测试确认金额合计数占销售金额的比例		$L=(H+J)/A$	80.41%	84.46%	86.80%

注：境外收入差异根据客户确认的原币金额以及期初和期末的平均汇率计算得出。

保荐机构和申报会计师在对主要客户发函时，会同时对交易额和期末余额等多个事项同时进行确认。若客户认为函证中某一项函证金额不符，则该函证对应的收入发函金额就会被归属于回函存在差异的收入项发函金额中。报告期各期，回函存在差异的函证中，发函金额与客户确认金额的情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
回函存在差异, 查明后可确认收入金额 (E)	因函证中某一项函证金额不符, 整个函证被归属于回函存在差异的收入项发函金额	1,007.45	5,519.88	10,306.57
	函证中收入项客户确认相符的金额	1,003.41	5,519.88	10,255.66
	函证中收入项客户确认不相符、经核查后可认定的收入金额 (F)	4.04	-	50.91

报告期各期, 保荐机构和申报会计师的发函覆盖金额充足, 客户回函率较高。报告期内, 发函金额与回函金额存在差异, 主营业务收入的差异金额分别为 50.91 万元、0 万元、4.04 万元, 差异产生的主要原因为: 公司与客户入账时间性差异, 公司将货物交付给客户并取得经客户确认的产品清单后确认收入和应收账款, 而客户由于未及时获取到发票、未及时进行账务处理等原因, 造成入账时间差异。

2、境内客户主营业务收入函证情况如下:

单位：万元

项目		公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入		A	12,477.43	11,689.05	7,927.76
发函	收入金额	B	7,353.74	7,734.43	5,089.84
	比例	C=B/A	58.94%	66.17%	64.20%
回函	相符收入金额	D	5,070.09	6,503.84	3,097.32
	回函存在差异, 查明后可确认收入金额	E	1,007.45	137.60	551.24
	回函确认金额	H=D+E	6,077.54	6,641.44	3,648.56
	回函确认比例	I=H/A	48.71%	56.82%	46.02%
回函存在差异	差异金额	F	4.04	-	33.21
	差异金额占比	F/B	0.05%	-	0.65%
未回函	替代测试确认金额	J	1,276.19	1,092.99	1,441.28
	替代测试确认比例	K=J/A	10.23%	9.35%	18.18%
回函及替代测试确认金额合计数占销售金额的比例		L=(H+J)/A	58.94%	66.17%	64.20%

保荐机构和申报会计师在对主要客户发函时, 会同时对交易额和期末余额等多个事项同时进行确认。若客户认为函证中某一项函证金额不符, 则该函证对应的收入发函金额就会被归属于回函存在差异的收入项发函金额中。报告期各期, 回函存在差异的函证中, 发函金额与客户确认金额的情况如下:

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
回函存在差异,查明后可确认收入金额(E)	因函证中某一项函证金额不符,整个函证被归属于回函存在差异的收入项发函金额	1,007.45	137.60	551.24
	函证中收入项客户确认相符的金额	1,003.41	137.60	518.03
	函证中收入项客户确认不相符、经核查后可认定的收入金额(F)	4.04	-	33.21

报告期内,保荐机构和申报会计师对境内主要客户执行了函证程序,但由于境内客户具有数量多、单个客户交易额较小等特点,因此发函比例相对较低。报告期内,发函金额与回函金额存在差异,主营业务收入的差异金额分别为 33.21 万元、0 万元、4.04 万元,差异原因主要为客户未及时取得发票、未及时进行账务处理。

对于境内外客户回函存在的差异,保荐机构和申报会计师了解并核实了差异形成原因及其合理性,编制函证调节表,检查相关销售合同或订单、出库单、发货单、报关单、物流单据、产品清单等支持性文件资料,并检查回函不符客户的期后回款情况。

针对境内外客户未回函的情况,执行替代测试程序,检查相应客户的销售合同或订单、出库单、发货单、报关单、物流单据、产品清单、期后回款等。

经核查,报告期各期,公司主要客户收入回函情况良好,金额可以确认。

(二) 客户走访情况

报告期内,保荐机构和申报会计师通过实地走访和视频的方式对公司主要客户进行了访谈,观察客户经营场所和经营状况,了解主要客户的经营规模、合作历史、具体交易往来情况、与公司的关联关系、是否存在纠纷诉讼等信息。

报告期内,保荐机构和申报会计师通过访谈方式对公司内销收入以及营业收入总体的核查情况如下:

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实地及视频访谈全部客户的收入金额	20,416.88	23,050.52	18,942.74
实地及视频访谈全部客户的收入金额占主营业务收入的比例	70.22%	75.30%	75.98%
实地及视频访谈内销客户的收入金额	6,276.59	6,323.52	3,950.84

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实地及视频访谈内销客户的收入金额占主营业务内销收入的比例	50.30%	54.10%	49.84%

报告期各期，保荐机构和申报会计师的访谈覆盖率较高，对内销客户的访谈比例略低主要是由于境内客户具有数量多、单个客户收入占比较低等特点。

经核查，报告期各期，公司主要客户经营状况良好，金额可以确认。

问题 13、关于原材料采购及供应商

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人从不同供应商处采购的氧化锆瓷块属于不同的品牌，各品牌采购价格存在显著差异，定价从低到高一般为国产品牌、境外品牌和境外高端品牌。

（2）发行人贵金属采购价格与黄金和钯金市场价格走势基本一致，均呈上升态势。其中，2020 年 12 月公司贵金属采购价格有所下降，主要原因是采购结构变化导致，当月采购了 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属，平均单价较低，但采购额占到当月采购额的 70%左右。

（3）发行人主要原材料为通用原材料，均有两家及以上的供应商。

请发行人：

（1）说明发行人采购不同档次氧化锆瓷块的原因，采购单价差异较大的原因，应用的具体产品及单价、客户及实现的销售收入。

（2）说明报告期内发行人贵金属采购价格上涨的应对措施，能否有效向下游传导原材料价格上涨风险，2020 年 12 月发行人向 ARGEN_PLATINUM PLUS 采购单价较低贵金属的原因、用途及定价公允性，是否存在向发行人利益输送的情形。

（3）按照主要原材料分类说明前五大供应商的基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式、发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比等，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动的原因及合理性。

（4）说明报告期内是否存在成立时间较短、成立后即与发行人合作、经营规模较小的供应商，是否存在主要为发行人服务的供应商，如是，请说明原因及合理性。

(5) 说明是否存在客户指定供应商或直接指定采购材料类型、采购单价的情形。

(6) 说明 2021 年上半年发行人主要原材料价格变动情况，量化分析原材料价格上涨对发行人经营业绩的影响并作敏感性分析，并充分提示该事项对发行人持续经营能力影响的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明中介机构对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各种方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。

回复：

一、说明发行人采购不同档次氧化锆瓷块的原因，采购单价差异较大的原因，应用的具体产品及单价、客户及实现的销售收入

【情况说明】

报告期内，发行人存在采购不同档次氧化锆瓷块的情况，主要原因系使用不同档次氧化锆作为原材料制作的全瓷类义齿在产品定位和品质上存在一定差异，为向市场提供多样化、高中低等不同档次的产品，公司采购了不同档次的氧化锆瓷块以备生产所需。

报告期内，不同档次的氧化锆瓷块采购单价差异较大的原因主要系不同品牌的氧化锆瓷块在产品知名度、品质、临床推广等因素存在差异，导致定价不同，采购单价差异原因请参见第一轮问询函回复意见“问题 12、关于原材料采购与供应商”之“二、（二）分析同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异”之“（2）氧化锆瓷块采购价格对比情况”。

报告期内，不同档次氧化锆瓷块应用的具体产品及单价、客户及实现的销售收入情况如下：

单位：元/颗；万元

年度	瓷块档次	应用的具体产品	平均销售价格	销售收入	占比	主要客户
2020年度	境外高端	氧化锆_烤瓷牙_Lava、	694.16	575.18	5.94%	武汉大学口腔医院、深圳市人民医

	品牌	氧化锆_烤瓷牙_泽康等				院、无锡口腔医院等约 200 家客户
	境 外 普 通 品牌	氧化锆_全冠_DDCubeX2、氧化锆_烤瓷牙_SAGEMAX 等	364.84	1,038.42	10.72%	PAN-AM DENTAL INC、PROTEKET AS 等约 150 家客户
	国 产 品牌	氧化锆_全冠_爱尔创、氧化锆_烤瓷牙_爱迪特等	291.89	8,075.06	83.35%	泰康拜博、SENTAGE CORPORATION 等约 500 家客户
	合 计			9,688.66	100.00%	
2019 年度	境 外 高 端 品牌	氧化锆_烤瓷牙_Lava、氧化锆_烤瓷牙_泽康等	744.76	377.74	3.56%	武汉大学口腔医院、深圳市人民医院、无锡口腔医院等约 100 家客户
	境 外 普 通 品牌	氧化锆_全冠_DDCubeX2、氧化锆_烤瓷牙_SAGEMAX 等	346.22	2,432.04	22.93%	PAN-AM DENTAL INC、PROTEKET AS 等约 180 家客户
	国 产 品牌	氧化锆_全冠_爱尔创、氧化锆_烤瓷牙_爱迪特等	294.52	7,796.44	73.51%	泰康拜博、SENTAGE CORPORATION 等约 600 家客户
	合 计			10,606.22	100.00%	
2018 年度	境 外 高 端 品牌	氧化锆_烤瓷牙_Lava、氧化锆_烤瓷牙_泽康等	813.30	259.36	2.72%	武汉大学口腔医院、深圳市人民医院、无锡口腔医院等约 100 家客户
	境 外 普 通 品牌	氧化锆_全冠_DDCubeX2、氧化锆_烤瓷牙_SAGEMAX 等	345.49	2,764.52	28.96%	PAN-AM DENTAL INC、PROTEKET AS 等约 150 家客户
	国 产 品牌	氧化锆_全冠_爱尔创、氧化锆_烤瓷牙_爱迪特等	296.90	6,521.70	68.32%	泰康拜博、SENTAGE CORPORATION 等约 600 家客户
	合 计			9,545.58	100.00%	

报告期内，使用境外高端品牌、境外普通品牌和国产品牌氧化锆瓷块作为主材生产出来产品的销售价格呈现从高到低的趋势，与原材料的采购价格趋势相符。

报告期内，使用境外高端品牌作为主要原材料生产出来的产品实现销售收入分别为 259.36 万元、377.74 万元和 575.18 万元，占比分别为 2.72%、3.56%和 5.94%，金额及占比均较低。境外高端品牌产品的采购方主要为武汉大学口腔医院、深圳市人民医院等公立医院客户，以及无锡口腔医院等知名度较高的客户，

主要原因系该类客户的口腔治疗技术在业内较为知名,吸引了部分追求高品质的患者。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序:

1、获取报告期内发行人氧化锆瓷块采购明细、采购合同、报价单等,访谈发行人采购负责人,核查氧化锆采购单价差异较大的原因。

2、对报告期内氧化锆瓷块主要供应商的采购金额、应付账款余额实施函证程序。

3、对报告期内氧化锆瓷块主要供应商进行现场走访或视频访谈,了解主要供应商的基本情况、股权结构、经营情况、与发行人合作情况、定价方式等,了解发行人及其关联方与供应商之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

4、获取发行人收入明细表,并访谈发行人管理层,核查不同档次氧化锆瓷块应用的具体产品及对应的销售单价、客户及实现的销售收入。

5、访谈发行人生产负责人,了解不同档次氧化锆瓷块在生产中应用的情况。

【核查意见】

经核查,保荐机构和申报会计师认为:

1、发行人采购不同档次氧化锆瓷块的原因主要为向市场提供多样化的产品,原因合理。

2、发行人不同档次的氧化锆瓷块采购单价差异较大的原因主要系不同品牌的氧化锆瓷块在产品知名度、品质、临床推广等因素导致,原因合理。

3、发行人不同档次氧化锆瓷块应用的具体产品及单价、客户及实现的销售收入合理。

二、说明报告期内发行人贵金属采购价格上涨的应对措施，能否有效向下游传导原材料价格上涨风险，2020 年 12 月发行人向 ARGENT PLATINUM PLUS 采购单价较低贵金属的原因、用途及定价公允性，是否存在向发行人利益输送的情形

【情况说明】

（一）说明报告期内发行人贵金属采购价格上涨的应对措施，能否有效向下游传导原材料价格上涨风险

公司贵金属的采购价格与黄金、铂金价格密切相关，为应对价格波动风险，使公司以适当的价格获取所需原材料，公司日常关注黄金、铂金相关市场信息，并与贵金属主要供应商就材料供应情况进行积极沟通。由于公司向贵金属主要供应商 THE ARGENT CORPORATION、Cendres+Métaux SA 和上海傲丹特采购价格主要参考上月黄金、铂金价格执行，在预计黄金、铂金价格呈现较大幅度上升的情况下，公司会进行适度备货，以减少因价格上涨所带来的不利影响。此外，公司贵金属义齿的销售价格主要参考贵金属采购价格加上一定的加工费进行确定，公司可以将贵金属价格波动的风险部分转移给客户。

报告期内，公司贵金属义齿平均销售价格和贵金属采购价格比较情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	价格	变动率	价格	变动率	价格
贵金属义齿平均销售价格（元/颗）	719.51	36.91%	525.53	21.51%	432.50
贵金属采购价格（元/克）	280.51	29.21%	217.10	35.37%	160.37

从上表可以看出，在贵金属采购价格上涨时，公司贵金属义齿平均销售价格也随之上涨，公司能有效向下游传导贵金属原材料价格上涨风险。

（二）2020 年 12 月发行人向 ARGENT PLATINUM PLUS 采购单价较低贵金属的原因、用途及定价公允性，是否存在向发行人利益输送的情形

公司采购的型号为 ARGENT PLATINUM PLUS 贵金属主要应用于 PAN-AM DENTAL, INC. 客户的产品，主要原因是：受国际黄金、铂金价格上涨的影响，公司贵金属产品销售价格相应上涨，并传导至终端患者，为应对价格上涨的影响，保持市场竞争力，公司的部分美国客户如 PAN-AM DENTAL, INC. 在当地向终端患者推出了 ARGENT PLATINUM PLUS 金属的烤瓷牙，受到了消费者的青睐。

贵金属的采购定价与其黄金、钯金的含量有关，2020 年 12 月公司采购的型号为 ARGENT_PLATINUM PLUS 贵金属的主要成分是钴、铬、铂三种金属元素，是客户与公司协商为应对黄金和钯金大幅上涨而新启用的一种贵金属，黄金和钯金含量较低，因此其定价较低，公司采购价格公允，供应商不存在向发行人利益输送的情形。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人贵金属采购明细、采购合同、报价单等，访谈发行人采购负责人，核查贵金属采购价格变动的原因。

2、获取发行人贵金属义齿销售明细表，计算并分析贵金属义齿销售价格的变动情况，并与贵金属的采购价格变动情况进行对比，核查发行人应对贵金属采购价格上涨措施的有效性。

3、对 THE ARGENT CORPORATION 进行实地走访和视频访谈，核查其是否存在向发行人利益输送的情形。

4、访谈发行人管理层，了解采购 ARGENT_PLATINUM PLUS 型号贵金属的原因及用途等。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人贵金属采购价格上涨的应对措施合理，能有效向下游传导贵金属价格上涨风险。

2、2020 年 12 月发行人采购的 ARGENT_PLATINUM PLUS 金属单价较低的原因、用途合理，定价公允，供应商不存在向发行人利益输送的情形。

三、按照主要原材料分类说明前五大供应商的基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式、发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比等，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动的原因及合理性

【情况说明】

（一）按照主要原材料分类说明前五大供应商的基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式、发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比

1、贵金属

2020 年度										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占 主要供应商销 售同类产品的 占比
1	Cendres+Métaux SA	853.04	1885 年	未知	2019 年开 始合作	询价采购	贵金属等	参考黄金、 钯金市场价 格并谈判	银行转账	未知
2	THE ARGEN CORPORATION	284.28	1991 年	未知	2013 年开 始合作	询价采购	贵金属等	参考黄金、 钯金市场价 格并谈判	银行转账	小于 0.2%
3	上海傲丹特生物 材料有限公司	224.71	2009 年	100 万元	2017 年开 始合作	询价采购	贵金属等	参考黄金、 钯金市场价 格并谈判	银行转账	小于 3%
4	IVOCLAR VIVADENT INC.	17.37	1980 年	未知	2003 年开 始合作	询价采购	锆块、贵 金属等	参考黄金、 钯金市场价 格并谈判	银行转账	小于 0.01%
2019 年度										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占 主要供应商销 售同类产品的 占比
1	THE ARGEN CORPORATION	1,011.45	1991 年	未知	2013 年开 始合作	询价采购	贵金属等	参考黄金、 钯金市场价 格并谈判	银行转账	小于 0.2%
2	上海傲丹特生物 材料有限公司	232.56	2009 年	100 万元	2017 年开 始合作	询价采购	贵金属等	参考黄金、 钯金市场价 格并谈判	银行转账	小于 10%

3	Cendres+Métaux SA	175.64	1885 年	未知	2019 年开始合作	询价采购	贵金属等	参考黄金、钯金市场价格并谈判	银行转账	未知
4	深圳市德悦嘉医疗器械有限公司	9.28	2014 年	100 万元	2019 年开始合作	询价采购	矫正类、树脂粒、贵金属等	参考黄金、钯金市场价格并谈判	银行转账	小于 5%
5	IVOCLAR VIVADENT INC.	7.79	1980 年	未知	2003 年开始合作	询价采购	锆块、贵金属等	参考黄金、钯金市场价格并谈判	银行转账	小于 0.01%
2018 年度										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占 主要供应商销 售同类产品的 占比
1	THE ARGENT CORPORATION	963.81	1991 年	未知	2013 年开始合作	询价采购	贵金属等	参考黄金、钯金市场价格并谈判	银行转账	小于 0.2%
2	上海傲丹特生物材料有限公司	187.62	2009 年	100 万元	2017 年开始合作	询价采购	贵金属等	参考黄金、钯金市场价格并谈判	银行转账	小于 5%
3	IVOCLAR VIVADENT INC.	19.53	1980 年	未知	2003 年开始合作	询价采购	锆块、贵金属等	参考黄金、钯金市场价格并谈判	银行转账	小于 0.01%
4	深圳市德悦嘉医疗器械有限公司	13.76	2014 年	100 万元	2017 年开始合作	询价采购	矫正类、树脂粒、贵金属等	参考黄金、钯金市场价格并谈判	银行转账	小于 5%
5	北京高杰嘉商贸有限公司	9.65	2009 年	100 万元	2016 年开始合作	询价采购	贵金属等	参考黄金、钯金市场价格并谈判	银行转账	小于 1%

2、氧化锆瓷块

2020 年度										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主要 供应商销售同类产品的占比
1	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	207.82	2007 年	5,058.662 4 万元	2017 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
2	明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司	175.95	1997 年	70 万美元	2019 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
3	深圳爱尔创口腔技术有限公司	128.74	2014 年	5,625 万元	2003 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、压铸瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.5%
4	登士柏（天津）国际贸易有限公司	113.87	2000 年	9,379.066 万元	2006 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、牙科金属等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.5%
5	Dental Direkt GmbH	38.80	1997 年	25,000 欧元	2017 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
2019 年度										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主要 供应商销售同类产品的占比
1	深圳爱尔创口腔技术有限公司	256.08	2014 年	5,625 万元	2003 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.5%
2	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	192.74	2007 年	5,058.662 4 万元	2017 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.75%
3	Dental Direkt GmbH	137.29	1997 年	25,000 欧元	2017 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%

4	登士柏（天津）国际贸易有限公司	79.15	2000 年	9379.066 万元	2006 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、牙科金属等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
5	明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司	57.82	1997 年	70 万美元	2019 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
2018 年度										
序号	供应商名称	采购金额（万元）	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比
1	深圳爱尔创口腔技术有限公司	255.31	2014 年	5,625 万元	2003 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、压铸瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
2	Dental Direkt GmbH	171.36	1997 年	25,000 欧元	2017 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
3	SAGEMAX BIOCERAMICS, INC	45.48	2006 年	未知	2017 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
4	登士柏（天津）国际贸易有限公司	42.24	2000 年	9,379.066 万元	2006 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉、牙科金属等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
5	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	24.39	2007 年	5058.6624 万元	2017 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.02%

3、压铸瓷块

2020 年度

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主要 供应商销售同 类产品的占比
1	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	138.94	2012 年	300 万瑞士法郎	2017 年开始合作	询价采购	瓷粉、压铸瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.10%
2	广州市亮杰医疗器械有限公司	36.83	2005 年	50 万元	2005 年开始合作	询价采购	琼脂、切削瓷块、包埋粉等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
3	深圳爱尔创口腔技术有限公司	15.12	2014 年	5,625 万元	2003 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、压铸瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.5%
4	深圳市福乐美医疗器械有限公司	6.05	2015 年	1500 万元	2015 年开始合作	询价采购	瓷粉、瓷块、耗材等	通过谈判确定	银行转账	小于 2%
5	北京市伟嘉华牙科器材有限责任公司	4.83	1996 年	50 万元	2016 年开始合作	询价采购	压铸瓷块、锆块等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
2019 年度										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主要 供应商销售同 类产品的占比
1	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	180.77	2012 年	300 万瑞士法郎	2017 年开始合作	询价采购	瓷粉、压铸瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.10%
2	广州市亮杰医疗器械有限公司	49.11	2005 年	50 万元	2005 年开始合作	询价采购	琼脂、切削瓷块、包埋粉等	通过谈判确定	银行转账	1%左右
3	深圳爱尔创口腔技术有限公司	10.79	2014 年	5,625 万元	2003 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、压铸瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 5%

4	IVOCLAR VIVADENT AG	5.24	1923 年	未知	2003 年开 始合作	询价采购	瓷粉、假 牙、瓷块 等	通过谈判 确定	银行转账	小于 0.1%
5	北京市伟嘉华 牙科器材有限 责任公司	4.81	1996 年	50 万元	2016 年开 始合作	询价采购	压铸瓷 块、锆块 等	通过谈判 确定	银行转账	小于 1%
2018 年度										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主 要供应商销售同 类产品的占比
1	义获嘉伟瓦登 特(上海)商 贸有限公司	204.08	2012 年	300 万瑞 士法郎	2017 年开 始合作	询价采购	瓷粉、压 铸瓷块等	通过谈判 确定	银行转账	小于 0.10%
2	广州市亮杰医 疗器械有限公 司	31.81	2005 年	50 万元	2005 年开 始合作	询价采购	琼脂、切 削瓷块、 包埋粉等	通过谈判 确定	银行转账	约 1%
3	IVOCLAR VIVADENT AG	13.92	1923 年	未知	2003 年开 始合作	询价采购	瓷粉、假 牙、瓷块 等	通过谈判 确定	银行转账	小于 0.1%
4	深圳爱尔创口 腔技术有限公司	7.98	2014 年	5,625 万 元	2003 年开 始合作	询价采购	氧化锆瓷 块、压铸 瓷块等	通过谈判 确定	银行转账	小于 0.5%
5	北京市伟嘉华 牙科器材有限 责任公司	6.77	1996 年	50 万元	2016 年开 始合作	询价采购	压铸瓷 块、锆块 等	通过谈判 确定	银行转账	小于 1%

4、瓷粉

2020 年度										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主 要供应商销售同 类产品的占比

1	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	110.15	2012 年	300 万瑞士法郎	2017 年开始合作	询价采购	瓷粉、压铸瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.1%
2	登士柏（天津）国际贸易有限公司	51.74	2000 年	9,379.066 万元	2006 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉、牙科金属等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.5%
3	IVOCLAR VIVADENT AG	36.80	1923 年	未知	2003 年开始合作	询价采购	瓷粉、假牙、瓷块等	通过谈判确定	银行转账	0.1%以下
4	爱迪特(秦皇岛)科技股份有限公司	35.40	2007 年	5,058.662 4 万元	2017 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.75%
5	珠海莘诚医疗科技有限公司	24.05	2013 年	100 万元	2013 年开始合作	询价采购	耗材、瓷粉等	通过谈判确定	银行转账	15%左右
2019 年度										
序号	供应商名称	采购金额（万元）	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比
1	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	152.17	2012 年	300 万瑞士法郎	2017 年开始合作	询价采购	瓷粉、压铸瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.1%
2	IVOCLAR VIVADENT AG	41.26	1923 年	未知	2003 年开始合作	询价采购	瓷粉、假牙、瓷块等	通过谈判确定	银行转账	0.1%以下
3	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	39.69	2007 年	5,058.662 4 万元	2017 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.75%
4	登士柏（天津）国际贸易有限公司	35.39	2000 年	9,379.066 万元	2006 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉、牙科金属等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.4%

5	上海瓷丰牙科器材贸易有限公司	18.63	2004 年	20 万美元	2018 年开始合作	询价采购	瓷粉等	通过谈判确定	银行转账	0.20%左右
2018 年度										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比
1	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	160.12	2012 年	300 万瑞士法郎	2017 年开始合作	询价采购	瓷粉、压铸瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.1%
2	登士柏（天津）国际贸易有限公司	50.85	2000 年	9,379.066 万元	2006 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉、牙科金属等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.5%
3	IVOCAR VIVADENT AG	42.45	1923 年	未知	2003 年开始合作	询价采购	瓷粉、假牙、瓷块等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.1%
4	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	28.39	2007 年	5,058.662 4 万元	2017 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.2%
5	上海瓷丰牙科器材贸易有限公司	17.57	2004 年	20 万美元	2018 年开始合作	询价采购	瓷粉等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.20%

5、普通金属

2020 年度										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比
1	上海复星医疗系统有限公司	124.61	2000 年	3,000 万元	2000 年开始合作	询价采购	义齿类耗材等	通过谈判确定	银行转账	1%以下

2	上海登德投资管理有限公司	86.59	2015 年	100 万元	2019 年开始合作	询价采购	牙科金属粉等	通过谈判确定	银行转账	4%
3	山西西京医疗设备有限公司	64.57	2008 年	108 万元	2017 年合作	询价采购	钛盘等	通过谈判确定	银行转账	8%
4	登士柏（天津）国际贸易有限公司	55.69	2000 年	9,379.066 万元	2006 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉、牙科金属等	通过谈判确定	银行转账	1%以下
5	THE ARGENT CORPORATION	11.02	1991 年	未知	2013 年开始合作	询价采购	贵金属等	通过伦敦金属交易所的市价确定	银行转账	小于 0.2%
2019 年度										
序号	供应商名称	采购金额（万元）	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比
1	上海复星医疗系统有限公司	157.73	2000 年	3000 万元	2000 年开始合作	询价采购	义齿类耗材等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
2	上海登德投资管理有限公司	67.43	2015 年	100 万元	2019 年开始合作	询价采购	牙科金属粉等	通过谈判确定	银行转账	4%
3	山西西京医疗设备有限公司	66.97	2008 年	108 万元	2017 年合作	询价采购	钛盘等	通过谈判确定	银行转账	13%
4	登士柏（天津）国际贸易有限公司	47.51	2000 年	9379.066 万元	2006 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉、牙科金属等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.5%
5	深圳市德悦嘉医疗器械有限公司	14.80	2014 年	100 万元	2019 年合作	询价采购	矫正类、树脂粒、贵金属等	通过谈判确定	银行转账	5%
2018 年度										

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	成立时间	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式	发行人采购占主要 供应商销售同类产品的占比
1	上海复星医疗系统有限公司	120.12	2000 年	3000 万元	2000 年开始合作	询价采购	义齿类耗材等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
2	登士柏（天津）国际贸易有限公司	73.51	2000 年	9379.066 万元	2006 年开始合作	询价采购	氧化锆瓷块、瓷粉、牙科金属等	通过谈判确定	银行转账	小于 1%
3	山西西京医疗设备有限公司	60.66	2008 年	108 万元	2017 年合作	询价采购	钛盘等	通过谈判确定	银行转账	15%
4	深圳市翔通光电技术有限公司	51.95	2001 年	236 万元	2014 年开始合作	询价采购	耗材等	通过谈判确定	银行转账	小于 0.1%
5	THE ARGENT CORPORATION	27.56	1991 年	未知	2013 年开始合作	询价采购	贵金属等	通过伦敦金属交易所的市价确定	银行转账	小于 0.1%

(二) 报告期内各主要供应商采购金额、次序变动的原因及合理性

序号	供应商名称	2020 年采购金额 (万元)	2019 年采购金额 (万元)	2018 年采购金额 (万元)	2020 年采购排名	2019 年采购排名	2018 年采购排名
1	启安华锐（北京）技术有限公司深圳分公司（以下简称“启安华锐”）	815.12	2,493.10	951.25	1	1	1
	登士柏西诺德牙科产品（上海）有限公司（以下简称“登士柏（上海）”）	2,139.10	-	-			
	登士柏（天津）国际贸易有限公司	236.95	207.02	185.83			
	合计	3,191.18	2,700.12	1,137.08			
2	IVOCLAR VIVADENT AG	115.05	126.06	125.91	3	3	3

	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	249.88	333.08	365.50			
	IVOCLAR VIVADENT INC.	25.41	24.04	32.56			
	合计	390.33	483.18	523.97			
3	上海傲丹特生物材料有限公司	236.31	252.47	196.03	7	5	5
4	THE ARGEN CORPORATION	295.30	1,020.22	991.37	5	2	2
5	深圳爱尔创口腔技术有限公司	225.71	287.26	269.19	8	4	4
6	Cendres+Métaux SA	853.04	175.64	-	2	10	未合作
7	深圳市固特福精密科技有限公司 （以下简称“固特福”）	314.58	0.13	-	4	非前十大	未合作

报告期内，启安华锐 2020 年的采购额减少，登士柏（上海）的采购额增加，主要原因为 2020 年 5 月开始，登士柏（上海）承接同集团下的启安华锐的相关业务，启安华锐终止与发行人合作；THE ARGEN CORPORATION 的采购额于 2020 年减少，Cendres+Métaux SA 的采购额于 2020 年增加，主要原因为受中美贸易战影响，从美国供应商 THE ARGEN CORPORATION 处采购的贵金属在加征关税清单中，公司从 2019 年 7 月份开始将用量较大，含黄金、钯金成份比较高（价格也较高）的两种贵金属转至 Cendres+Métaux SA 采购；固特福 2020 年采购额增加，主要原因为自 2020 年 7 月开始，发行人向固特福采购种植修复类产品和种植导板类产品；固特福自 2020 年 7 月开始采购额增加的原因，参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、（一）、4、（3）、③转变合作模式的原因”。

综上所述，报告期内公司主要供应商的变动符合公司发展趋势、实际情况且合理。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅报告期内发行人原材料主要供应商的工商资料，查阅相关供应商的采购合同及出入库单据，查阅主要原材料的采购明细账。
- 2、实地走访或视频访谈报告期内主要原材料供应商。
- 3、访谈发行人及子公司采购部门负责人，了解报告期各期发行人主要原材料供应商的合作历史、采购内容、采购方式、定价方式、结算方式、采购金额、次序变动的原因，了解发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比。
- 4、对报告期内主要供应商的采购金额、应付账款余额实施函证程序。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人各主要供应商采购金额、次序变动具有合理性。

四、说明报告期内是否存在成立时间较短、成立后即与发行人合作、经营规模较小的供应商，是否存在主要为发行人服务的供应商，如是，请说明原因及合理性

【情况说明】

（一）成立时间较短、成立后即与发行人合作、经营规模较小的供应商

报告期内，发行人部分原材料境内供应商存在成立时间较短（2017年1月1日后成立）、成立后一年内即与发行人合作、经营规模较小（注册资本小于100万元）的情形，具体情况如下：

企业名称	注册资本	成立日期	该供应商的开始合作日期	报告期各期采购额占对方销售总额的比例	采购的主要原材料内容	2018年采购额（万元）	2019年采购额（万元）	2020年采购额（万元）
深圳西科码医疗科技有限公司	50万元	2020/5/19	2020年	小于10%	替代体、套环	-	-	12.23

企业名称	注册资本	成立日期	该供应商的开始合作日期	报告期各期采购额占对方销售总额的比例	采购的主要原材料内容	2018 年采购额（万元）	2019 年采购额（万元）	2020 年采购额（万元）
深圳市雅谷医疗科技有限公司	50 万元	2019/4/9	2019 年	小于 5%	树脂	-	-	5.17
滑县运大金钻石制品厂	50 万元	2017/1/16	2017 年	小于 1%	车针切片	10.75	11.09	9.95
广州亿嵘汇牙科器材有限公司	50 万元	2017/3/23	2018 年	小于 1%	钴铬金属盘	17.02	18.07	19.45
深圳市固特福精密科技有限公司（以下简称“固特福”）	69 万元	2018/4/19	2018 年	2019 年：93.51% 2020 年：75.72%	种植修复类产品	-	550.31	621.83

报告期内，发行人选择以上几家供应商进行合作，主要是综合考虑了供应商的产品价格、产品质量、产品交期时限以及售后服务情况；除固特福外，上述供应商对发行人的销售额占总体销售额的比例均低于 10%，不存在主要为发行人服务的情形。

报告期内，发行人主要供应商中的固特福存在成立时间较短、成立后即与发行人合作、经营规模较小以及主要为发行人服务的情况，固特福与发行人交易的必要性、公允性、独立性说明详见本问询函回复“问题一、关于关联方和关联交易”之第四、五、六问。

发行人原材料的供应商中存在部分注册资本未透露、或注册资本较小的境外供应商，包括 IVOCLAR VIVADENT AG、IVOCLAR VIVADENT INC.、THE ARGENT CORPORATION、SAGEMAX BIOCERAMICS,INC、Dental Direkt GmbH，上述境外供应商为欧美市场牙科贵金属、牙科耗材领域的知名厂商，成立时间均超过 5 年，不存在成立时间较短、成立后即与发行人合作、经营规模较小、主要为发行人提供服务的情形。

（二）主要为发行人服务的供应商

通过比对发行人采购额的财务数据、企查查招投标信息或其他网络公开信息，以及通过现场、视频、微信等形式访谈发行人供应商负责人，经核查，除固特福

外，报告期内发行人原材料供应商对发行人的销售额占总体销售额的比例均小于20%，不存在主要为发行人提供服务的情形。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人原材料供应商台账；通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网络公开信息查阅报告期内发行人原材料供应商的成立日期、注册资本等工商资料。

2、查阅原材料供应商的采购合同及发行人的相关银行流水，查询境外原材料供应商的官方网站，了解原材料供应商的基本情况。

3、通过实地走访、视频、微信等方式访谈报告期内原材料供应商，了解原材料供应商的成立日期、合作历史、报告期各期采购额占对方销售总额的比例。

4、访谈发行人及子公司采购部门负责人，了解报告期各期发行人原材料供应商的合作历史、采购内容、采购方式、定价方式、结算方式、采购金额、次序变动的原因，了解发行人采购额占主要供应商销售同类产品金额的比例。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人的部分境内原材料供应商存在成立时间较短、成立后即与发行人合作、经营规模较小的情况；发行人的供应商固特福存在成立时间较短、成立后即与发行人合作、经营规模较小且主要为发行人服务的情况；发行人与相关供应商的交易具备合理性。

2、报告期内，发行人境外供应商不存在成立时间较短、成立后即与发行人合作、经营规模较小的情况，不存在主要为发行人提供服务的情况。

五、说明是否存在客户指定供应商或直接指定采购材料类型、采购单价的情形

【情况说明】

报告期内，公司不存在客户指定供应商或指定采购单价的情形，但公司根据客户需求，为客户提供了多种材料选择。具体情况为，在材料种类选择方面，公

公司提供钴铬合金、贵金属、氧化锆等多种材料制作的固定义齿，钴铬合金、纯钛、树脂等多种材料制作的活动义齿；在材料品牌方面，义齿用材料如氧化锆瓷块、瓷粉、钴铬合金等存在一些国际知名品牌，如 LAVA、泽康、义获嘉、BEGO、维他灵等。由于不同种类材料制作的义齿类产品，以及材料种类相同但材料品牌不同的义齿类产品，在产品特性、产品定位、产品品质、生产成本与售价上存在一定差异，故公司根据其对市场需求的预测，向客户提供多样化的材料种类及品牌选择，医生可在下单时直接在制作单上明确其选择的材料种类及品牌。公司根据其对市场需求的判断，自主选择供应商并采购备料，材料价格由公司与供应商自主谈判确定。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人主要材料供应商，了解公司采购的主要材料及品牌。
- 2、访谈发行人采购负责人，了解发行人报告期内是否存在客户指定供应商或直接指定采购材料类型、采购单价的情形。
- 3、访谈公司销售负责人，了解客户指定材料种类及材料品牌的具体情况，以及公司提供多种材料及材料品牌选择的主要原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，公司不存在客户指定供应商或指定采购单价的情形，但对于部分产品，客户可在公司指定的范围内选择具体的材料种类及材料品牌。

六、说明 2021 年上半年发行人主要原材料价格变动情况，量化分析原材料价格上涨对发行人经营业绩的影响并作敏感性分析，并充分提示该事项对发行人持续经营能力影响的风险

【情况说明】

（一）说明 2021 年上半年发行人主要原材料价格变动情况

2021 年上半年，公司主要原材料采购价格较 2020 年变动情况如下：

序号	材料类别	单位	2021 年 1-6 月		2020 年度
			平均采购价格	变动率	平均采购价格
1	贵金属	元/克	248.44	-11.43%	280.51
2	氧化锆瓷块	元/块	393.13	-13.53%	454.65
3	压铸瓷块	元/颗	100.06	9.13%	91.69
4	瓷粉	元/（瓶/支）	156.51	5.44%	148.44
5	普通金属	元/克	1.32	-5.30%	1.39
6	假牙	元/排	10.44	-8.49%	11.41
7	石膏	元/（箱/包）	199.90	6.78%	187.21

2021 年 1-6 月与 2020 年相比，公司主要原材料采购价格变动幅度不大，平均采购价格变动主要受采购结构影响。其中：（1）贵金属平均采购价格下降 11.43%，主要系采购结构变化导致，2021 年 1-6 月，贵金属 ARGEN_PLATINUM PLUS 的采购数量占贵金属总采购数量的比例为 33.81%，2020 年采购量占比仅为 5.73%，该贵金属 2021 年 1-6 月采购金额为 86.75 万元，采购单价为 91.20 元/克，低于贵金属的平均采购价格，主要系其含黄金、钯金成分较低所致。该贵金属是客户与公司协商为应对黄金和钯金大幅上涨而新启用的一种金属，随着使用该金属作为主材生产的产品销量增加，该贵金属采购量相应增加。（2）氧化锆瓷块平均采购价格下降 13.53%，主要系采购结构变化导致，其中 LAVA 氧化锆瓷块采购价格较高，但 2021 年 1-6 月采购数量低于 2020 年。2020 年，公司采购 LAVA 氧化锆瓷块的数量为 280.00 块，而 2021 年 1-6 月采购数量为 3.00 块，2021 年 1-6 月采购数量较少的原因系现有库存量可以满足生产所需。（3）压铸瓷块平均采购价格上升 9.13%，主要原因系型号为 E.max Press MOL_1 的压铸瓷块属于加长型，采购价格相对较高（2020 年和 2021 年 1-6 月采购均价分别为 181.56 元/颗和 182.55 元/颗，高于压铸瓷块的平均采购价格），2021 年 1-6 月与 2020 年相比，E.max Press MOL_1 的压铸瓷块采购数量占比从 3.66%提高到 7.39%，导致压铸瓷块采购均价整体上升。（4）假牙平均采购价格下降了 8.49%，主要原因系 2021 年 1-6 月采购山八、凯丰等中低端品牌假牙较多，采购额占比为 50% 左右，该系列假牙平均单价在 6-6.5 元/排左右，拉低了整体采购单价，而 2020 年该系列假牙采购额比例为 42% 左右。

（二）量化分析原材料价格上涨对发行人经营业绩的影响并作敏感性分析，

并充分提示该事项对发行人持续经营能力影响的风险

1、量化分析原材料价格上涨对发行人经营业绩的影响

公司根据原材料采购价格的变动金额，乘以 2021 年 1-6 月的领用量，来量化分析主要原材料价格上涨对发行人经营业绩的影响，具体过程如下：

序号	材料类别	采购价格单位	生产领用量的单位	2020 年采购价格①	2021 年 1-6 月采购价格②	2021 年 1-6 月领用量③	对成本的影响④= (②-①)*③ (万元)
1	贵金属	元/克	万克	280.51	248.44	2.77	-88.82
2	氧化锆瓷块	元/块	万块	454.65	393.13	0.97	-59.92
3	压铸瓷块	元/颗	万颗	91.69	100.06	1.87	15.67
4	瓷粉	元/（瓶/支）	万瓶/支	148.44	156.51	1.08	8.71
5	普通金属	元/克	万克	1.39	1.32	129.95	-9.21
6	假牙	元/排	万排	11.41	10.44	13.19	-12.73
7	石膏	元/（箱/包）	万箱/包	187.21	199.90	0.44	5.55
合 计							-140.75

经测算，2021 年 1-6 月，主要原材料价格变动导致成本下降 140.75 万元；此外，假设仅考虑采购价格上涨的原材料（压铸瓷块、瓷粉、石膏），原材料上涨导致生产成本增加 29.93 万元，对公司 2021 年 1-6 月经营业绩影响较小。

2、敏感性分析

假设除原材料采购价格外，产品销售价格及其他因素保持不变，同时当期采购价格的上涨直接影响当期耗用金额，公司原材料价格上涨对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元

年份	直接材料	营业成本	净利润	毛利率	净利润变动率	毛利率变动率
2020 年度	3,665.24	16,512.11	3,301.40	43.21%	/	/
2019 年度	3,705.83	16,047.43	4,406.88	47.58%	/	/
2018 年度	3,422.53	12,530.63	4,178.77	49.74%	/	/
直接材料采购价格上涨 10%						
年份	直接材料金额变动	营业成本变动	净利润变动	毛利率	净利润变动率	毛利率变动率

2020 年度	366.52	366.52	-311.54	41.95%	-9.44%	-2.92%
2019 年度	370.58	370.58	-314.99	46.37%	-7.15%	-2.54%
2018 年度	342.25	342.25	-290.91	48.37%	-6.96%	-2.76%
净利润综合变动率					-7.85%	
毛利率综合变动率					-2.74%	
直接材料采购价格上涨 20%						
年份	直接材料金额变动	营业成本变动	净利润变动	毛利率	净利润变动率	毛利率变动率
2020 年度	733.05	733.05	-623.09	40.69%	-18.87%	-5.83%
2019 年度	741.17	741.17	-629.99	45.16%	-14.30%	-5.09%
2018 年度	684.51	684.51	-581.83	47.00%	-13.92%	-5.52%
净利润综合变动率					-15.70%	
毛利率综合变动率					-5.48%	

注：1、净利润综合变动率=各年净利润变动率之和÷3；毛利率综合变动率=各年毛利率变动率之和÷3。

2、净利润的变动=营业成本的变动*(1-15%)（公司主要主体的所得税税率为 15%）。

如上表所示，当直接材料价格上涨 10%，则公司净利润综合变动率为-7.85%，公司毛利率综合变动率为-2.74%；当直接材料价格上涨 20%，则公司净利润综合变动率为-15.70%，公司毛利率综合变动率为-5.48%。

由敏感性分析结果可知，若原材料价格出现较大幅度波动则对公司净利润及毛利率的影响较大，公司已在招股说明书中充分披露了原材料价格上涨的风险。

3、充分提示该事项对发行人持续经营能力影响的风险

公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”补充披露如下：

“(七) 原材料价格上涨的风险

报告期内，公司自产产品中直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 27.31%、25.39%和 28.67%，占比虽然不高，但公司主要原材料之一贵金属的价格受国际黄金、钯金价格的影响，报告期内，贵金属采购价格分别为 160.37 元/克、217.10 元/克和 280.51 元/克，持续上涨，若未来贵金属价格继续出现大幅上涨，而公司不能有效地转移贵金属价格上涨的压力，将会对公司经营业绩造成不利影响。

报告期内，除贵金属之外的原材料价格虽然未出现大幅上涨，但若未来价格

出现大幅上涨，而公司不能有效地转移价格上涨的压力，也将会对公司经营业绩造成不利影响。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人 2021 年上半年采购明细、采购合同、报价单等，访谈发行人采购负责人，核查主要原材料采购单价的变动情况及原因。

2、量化分析 2021 年 1-6 月原材料价格上涨对发行人经营业绩的影响，并作敏感性分析。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、2021 年上半年，发行人主要原材料采购价格变动幅度不大。
- 2、原材料价格上涨对发行人 2021 年 1-6 月的经营业绩的影响较小。
- 3、若原材料价格出现较大幅度波动则对公司净利润及毛利率的影响较大，公司已在招股说明书中充分披露了原材料价格上涨的风险。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明中介机构对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各种方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额比、核查结果，并说明相关核查是否充分

针对供应商采购真实性，保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈公司采购部门负责人，了解报告期内公司与其主要供应商之间的交易内容、交易背景，查阅主要供应商的工商资料，了解主要供应商的基本情况、与公司的合作历史。

2、获取公司内部控制制度，评价和测试采购循环内部控制流程，进行采购穿行测试；关注采购订单签订过程、原材料入库及相关单据的流转是否符合相关会计处理的要求。

3、对公司主要供应商进行函证，确认报告期内采购金额，及各期末应付和预付账款余额情况；函证对象选择的方法为覆盖当期采购额及期末应付账款余额的 70%以上；保荐机构和申报会计师共计对报告期内发行人 113 家供应商的应付款项和采购金额进行函证，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应付账款期末余额	1,905.54	958.84	1,116.38
回函确认金额	1,453.55	766.69	864.75
回函确认金额占应付账款的比例	76.28%	79.96%	77.46%
原材料及产成品采购额	7,948.98	7,799.60	5,588.23
回函确认金额	6,260.62	6,082.91	4,000.61
回函确认金额占原材料及产成品采购额比例	78.82%	77.99%	71.59%

4、实地走访公司主要原材料及产成品供应商，对部分因疫情等客观因素无法实地走访的供应商进行视频访谈，对供应商相关负责人员进行访谈；确认发行人的采购情况及合作背景，确认发行人与供应商之间的关联关系，核实发行人采购真实性。保荐机构和申报会计师共计对报告期内发行人 16 家供应商进行实地走访及视频走访，核查金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
核查金额	6,158.58	6,022.00	4,118.66
原材料及产成品采购额	7,948.98	7,799.60	5,588.23
核查金额占原材料及产成品采购额比例	77.48%	77.21%	73.70%

经核查，保荐机构和申报会计师认为，报告期内，公司与供应商之间发生的采购具有商业合理性，相关采购真实。保荐机构和申报会计师对公司采购真实性的核查充分。

问题 14、关于营业成本

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，活动钢托类义齿单位材料分别为 44.71 元/床、36.33 元/床和 38.22 元/床，2019 年较 2018 年有所下降，主要系纯钛钢托生产工艺逐步成熟，生产效率提高，材料浪费减少所致。

(2) 报告期内, 固定金属类义齿单位人工成本分别为 63.27 元/颗、61.37 元/颗和 50.89 元/颗, 2020 年度单位人工成本降幅显著大于其他类别义齿产品。

(3) 发行人未充分披露成本归集和核算方法。

请发行人:

(1) 说明纯钛钢托生产工艺具体变化情况、技术来源, 发行人工艺改进的投入时间和投入金额, 对应的研发项目和研发费用情况, 分析并说明发行人和同行业可比公司同类产品的原材料耗用量的差异及原因和合理性, 量化分析工艺改进对生产效率和材料耗用的影响金额及比例, 并结合上述情形进一步说明该工艺改进对纯钛钢托产品的单位成本、毛利率的影响。

(2) 说明 2020 年度固定金属类义齿单位人工成本降幅显著大于其他类别义齿产品的原因。

(3) 结合相关业务流程, 说明发行人成本的归集对象、归集和结转的核算过程, 各项成本的归集、结转是否准确、完整、及时, 是否和收入配比。

(4) 说明营业成本变动与营业收入变动的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、说明纯钛钢托生产工艺具体变化情况、技术来源, 发行人工艺改进的投入时间和投入金额, 对应的研发项目和研发费用情况, 分析并说明发行人和同行业可比公司同类产品的原材料耗用量的差异及原因和合理性, 量化分析工艺改进对生产效率和材料耗用的影响金额及比例, 并结合上述情形进一步说明该工艺改进对纯钛钢托产品的单位成本、毛利率的影响

【情况说明】

(一) 说明纯钛钢托生产工艺具体变化情况、技术来源, 发行人工艺改进的投入时间和投入金额, 对应的研发项目和研发费用情况, 分析并说明发行人和同行业可比公司同类产品的原材料耗用量的差异及原因和合理性

报告期内, 公司纯钛钢托的生产工艺主要发生以下三方面的变化:

1、从平面加工转变为斜面加工。从 2019 年 2 月开始，公司通过对 CAM 软件自主进行研发和编程，重新编写了加工模块的软件，添加了 CNC 夹具的转角功能，添加完成后，纯钛盘能在机器设备中倾斜 15°进行加工，而原来只能平面加工，改为斜面加工后增大了纯钛盘可加工面积，相同材料可加工产品数量增加。

2、公司在 2018 年完成了《义齿高速铣削关键技术研发》研发项目，加工件表面残留的高度大大降低，加工精度提升，同时采用双向走刀方式，优化了刀路设计，提升了产品的整体加工质量，减少了材料的浪费，提高了产品的成品率。

3、从 2018 年 11 月开始，公司将原刀具更换为立方氮化硼 (CBN) 涂层刀具，该刀具硬度和耐磨性更强、导热性和热稳定性更高、摩擦系数更低，有效的解决了加工过程中高温导致材料膨胀过大的问题，将纯钛钢托加工工艺从以前的加工件的连接杆必须连接到材料的本体，更改为加工件的连接杆之间互相连接，减少了材料残余浪费，提高了材料利用率。

除以上工艺改进外，随着订单大幅度提升，通过合理的排版组合，提升排版效果的优化和调整的空间更大，提高了材料产出率。

以上工艺改进总计投入资金 98.83 万元，其中《义齿高速铣削关键技术研发》研发项目投入 96.04 万元，软件开发升级 1.59 万元，设备改造 1.20 万元。该工艺主要为公司自主研发和攻关完成。

同行业可比公司未披露纯钛钢托产品的原材料耗用量，与发行人不具备可比性。

(二) 量化分析工艺改进对生产效率和材料耗用的影响金额及比例，并结合上述情形进一步说明该工艺改进对纯钛钢托产品的单位成本、毛利率的影响

2019 年与 2018 年相比，纯钛钢托单位成本、毛利率变动情况如下：

项目	2019 年度	变动幅度	2018 年度
销售收入（万元）	366.83	36.25%	269.24
毛利率	71.30%	23.93 个百分点	47.37%
单位成本（元/床）	193.76	-43.46%	342.71
其中：单位材料（元/床）	59.48	-56.13%	135.59

经过工艺改进后，材料报废金额从 2018 年的 12.21 万元，下降到 2019 年

1.86 万元，下降了 10.35 万元；材料利用率从 2018 年的 50.17%，提升到 2019 年的 92.72%，节约材料金额 24.46 万元。以上工艺改进导致 2019 年纯钛钢托单位材料成本下降了 59.89 元/床，进而导致纯钛钢托毛利率提升了 8.87%。除工艺改进导致毛利率提升之外，纯钛钢托毛利率上升还受以下两个因素影响：（1）纯钛钢托 2019 年产销量较 2018 年增加 31.39%，规模效应导致平均生产成本有所下降；（2）纯钛钢托对应的主要原材料钛盘的采购价格 2019 年较 2018 年下降了 8.77%。

2019 年纯钛钢托毛利率下降原因分析请参见第一轮问询函回复意见“问题 14、关于毛利率”之“三、结合报告期内钴铬钢托义齿和纯钛钢托义齿单价、销售量、收入及占比、单位成本、毛利率及变动趋势量化分析对活动钢托类义齿毛利率变动的影响”之“2、纯钛钢托毛利率变动的原因”。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、实地查看发行人生产场所，了解发行人纯钛钢托生产工艺情况；访谈发行人生产负责人，了解发行人纯钛钢托生产工艺的变化情况。
- 2、获取发行人研发项目资料，并访谈发行人研发人员，分析发行人对纯钛钢托工艺改进的研发投入情况。
- 3、查阅同行业可比公司的年度报告、公开转让说明书和招股说明书等，查看其是否披露纯钛钢托产品的原材料耗用量。
- 4、量化分析工艺改进对生产效率和材料耗用的影响金额及比例，并结合上述情形进一步分析该工艺改进对纯钛钢托产品的单位成本、毛利率的影响。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人纯钛钢托生产工艺的变化、技术来源，发行人工艺改进的投入时间和投入金额，对应的研发项目和研发费用情况具有合理性。
- 2、同行业可比公司未披露纯钛钢托的原材料耗用量，与发行人不具备可比性。

3、发行人工艺改进对生产效率和材料耗用的影响合理；发行人工艺改进对纯钛钢托产品的单位成本、毛利率的影响合理。

二、说明 2020 年度固定金属类义齿单位人工成本降幅显著大于其他类别义齿产品的原因

【情况说明】

2020 年，公司主要产品单位人工成本变动情况如下：

单位：元/颗、元/床

产品类别	2020 年度	变动幅度	2019 年度
固定全瓷类	51.88	-7.16%	55.88
固定金属类	50.89	-17.08%	61.37
活动胶托类	47.15	-0.11%	47.20
活动钢托类	63.99	-2.35%	65.53
正畸产品	35.35	-10.30%	39.41

2020 年与 2019 年相比，固定金属类义齿单位人工成本下降幅度为 17.08%，降幅显著大于其他类别义齿产品，主要原因系：公司在 2020 年加大了 3D 激光打印与 3D 蜡型打印等技术在固定金属类产品中的大规模应用，2019 年下半年及 2020 年初，公司先后投入了选择性激光熔融设备（3D 金属打印机）、三维光固化快速成型机、五轴车削机等机器设备用于固定金属类产品的生产，随着机器设备的应用，固定金属类产品生产中原需要采用手工方式生产的蜡型、铸造等工序逐步被机器设备所替代。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人成本明细表，对其成本归集、核算进行核查，对比分析各主要产品的单位人工成本变化情况。

2、对发行人人工薪人事循环执行穿行测试和控制测试程序，测试发行人人工薪人事循环关键内部控制运行的有效性。

3、实地查看发行人生产场所，了解 3D 激光打印、3D 蜡型打印等设备在固定金属类产品中的应用情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

2020 年度固定金属类义齿单位人工成本降幅显著大于其他类别义齿产品的原因合理。

三、结合相关业务流程，说明发行人成本的归集对象、归集和结转的核算过程，各项成本的归集、结转是否准确、完整、及时，是否和收入配比

【情况说明】

公司的主要产品可以分为自产的定制式义齿产品和外购的种植类产品。公司产品成本核算分为自产产品成本核算以及外购成品成本核算。

1、自产产品成本核算和结转

公司使用的 SAP 生产管理系统能够将从销售订单维度，将订单到货、排产、领料、加工、出库等生产流程全部实现信息化管理，并将生产的每一道工序执行情况录入系统。自产产品的生产通常需要经过多道工序，因此在进行产品成本核算时，需要先计算出每道工序的单位产品料工费金额，再根据该订单产品经过的工艺路线进行累加，得出该订单成本。

（1）直接材料

直接材料是指生产过程中所消耗的、直接用于产品生产的各种材料成本，主要包含贵金属、瓷块、普通金属、瓷粉等。

对于按照订单领料的材料成本，则直接归集至对应的订单中；对于按工序领料的材料成本，则以该工序的产量为基础分配至各个订单中。计算方法如下：

$$\begin{aligned} & \text{某产品在某工序的直接材料} \\ &= \text{某产品按单领料的直接材料} \\ &+ \frac{\text{某工序成本中心总领料}}{\text{该工序的总产量}} \times \text{某产品产量} \end{aligned}$$

（2）直接人工

直接人工是指生产产品的过程中，直接从事产品生产的工人工资、津贴、补

贴和福利费以及社保等，主要为车间生产人员的薪酬。

不同产品在难度和工艺等方面存在差异，公司根据历史经验，按照产品特征赋予人工成本分摊系数，以人工成本分摊系数和产品产量为基础分摊直接人工。计算方法如下：

$$\begin{aligned} & \text{某产品在某工序的直接人工} \\ &= \frac{\text{某工序的总人工}}{\sum_{k=1}^n \text{人工成本分摊系数}_k * \text{产品产量}_k} \\ & \times \text{某产品人工成本分摊系数} \times \text{某产品产量} \end{aligned}$$

（3）制造费用

制造费用是指企业为生产产品而发生的各项间接费用，主要为车间管理人员的薪酬、生产设备的折旧、燃料动力费用和车间厂房的租金等。

公司以工序的产品产量为基础分摊制造费用。计算方法如下：

$$\text{产品在某工序的制造费用} = \frac{\text{某工序总制造费用}}{\text{该工序的总产量}} \times \text{某产品产量}$$

通过上述成本归集和核算过程，SAP 生产管理系统中可得出销售订单维度的产品成本。当销售订单满足收入确认条件时，结转对应的产品成本。

2、外购成品成本核算

外购成品按实际采购成本计入库存商品，销售发出时按移动加权平均法结转销售成本。

综上所述，公司产品成本归集、结转准确、完整。

公司使用的 SAP 系统可以在销售订单信息录入系统时，根据预先维护的报价数据自动计算得出订单售价；可以记录订单到货、排产、领料、加工、出库等生产流程，并根据预设的成本归集口径和成本核算方法自动计算出各订单对应的成本金额。当订单满足收入确认条件时，该订单对应的收入和成本将一起结转。因此，公司产品成本结转及时，与收入相匹配。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、了解生产与仓储循环的关键内部控制，评价这些内控设计和执行的有效性。
- 2、了解发行人成本归集、分配和结转方式，判断成本核算方法是否符合《企业会计准则》及其应用指南的有关规定和企业的实际情况。
- 3、通过对成本核算流程的穿行测试及查阅相关文件，了解报告期内发行人成本归集及核算是否按照其披露的会计政策执行且保持一贯性。
- 4、编制报告期各期的成本倒轧表，检查成本结转的准确性。
- 5、获取发行人的收入成本明细表，对收入和成本的匹配性进行分析。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

公司产品成本归集和成本结转准确、完整、及时，与收入匹配。

四、说明营业成本变动与营业收入变动的匹配性

【情况说明】

报告期内，公司营业成本变动与营业收入变动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	变动幅度	2019 年度	变动幅度	2018 年度
营业收入	29,680.39	-4.20%	30,981.33	24.16%	24,952.03
营业成本	15,699.49	-4.04%	16,360.79	30.49%	12,537.50
综合毛利率	47.10%	-0.09 个百分点	47.19%	-2.56 个百分点	49.75%
主营业务毛利率	47.86%	0.28 个百分点	47.58%	-2.16 个百分点	49.74%

注 1：2020 年营业成本指剔除运输费等合同履约成本之后的金额。

注 2：2020 年毛利率指剔除运输费等合同履约成本之后的金额。

2019 年度、2020 年度，公司营业收入、营业成本变动幅度基本相当，营业成本变动与营业收入变动较为匹配。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人财务报表，销售收入、销售成本明细表，分析营业成本变动与营业收入变动的匹配情况。
- 2、访谈发行人管理层，了解营业成本变动与营业收入变动的匹配情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

2019 年度、2020 年度，发行人营业成本变动与营业收入变动较为匹配。

问题 15、毛利率

申报文件及首轮问询回复显示，报告期内发行人对 LD 客户毛利率分别为 53.33%、61.48%、62.69%，显著高于其他客户的毛利率水平。该客户为报告期内新增终端医院客户，为法国巴黎当地比较大的医院集团，双方自 2018 年开始合作后，发行人对其销售收入增长较快。

请发行人：

（1）结合客户需求情况、市场竞争情况、发行人在手订单、供货份额比例、发行人与竞争对手相比竞争优势等分析发行人对 LD 客户收入增长较快的原因及可持续性。

（2）从产品定位和结构、行业地位、客户议价能力及对价格的敏感度、成本构成等因素分析支撑发行人对 LD 客户产品高定价、高毛利率的核心因素和可持续性。

（3）说明 LD 客户订单获取方式，发行人及其关联方与 LD 客户及其关联方是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对 LD 客户收入真实性、准确性以及毛利率水平的核查程序、核查比例及结论。

回复：

一、结合客户需求情况、市场竞争情况、发行人在手订单、供货份额比例、发行人与竞争对手相比竞争优势等分析发行人对 LD 客户收入增长较快的原因及可持续性

【情况说明】

LD 集团在法国巴黎市区拥有约六家医院，定位中高端市场，为法国巴黎当地较大的医院集团，义齿需求量较大。报告期内 LD 集团销售额分别为 509.51 万元、1,971.06 万元及 1,704.85 万元，2019 年销售额增长较快的主要原因为该客户系 2018 年下半年新增客户，2018 年收入仅包含了下半年数据。报告期内 LD 集团经营情况良好，并且正在向法国巴黎市区以外地区拓展业务，未来义齿采购需求将会进一步增加。由于 LD 集团义齿需求量大，并且在不断扩张经营规模，供应商的生产经营稳定、产品质量和交期稳定性、以及较大规模供货能力对其非常重要。

据统计，目前全世界的义齿加工业务有 60%-70%在中国。目前国内义齿加工领域已经形成了以现代牙科、康泰健、佳兆业健康、公司等为代表的覆盖全国市场的义齿企业和众多服务区域市场的义齿企业的竞争格局。公司从事境外 OEM 义齿业务超过 10 年，定位中高端市场，在生产经营规模、产品质量和交期、客户服务等多个方面具有竞争优势。

2019 年 LD 集团成为公司境外前五大客户后，2020 年仍为公司境外前五大客户，双方合作情况良好。2021 年 6 月 30 日，LD 集团的在手订单金额为 15.13 万元。LD 集团在手订单金额较低，主要原因系公司的义齿类产品属于定制化产品，主要采取“以销定产”的生产模式，从接到订单到完成产品交付（产品送达医生手中）的时间较短，因此客户一般不会提前向公司下达订单，通常在口腔患者有需求时才会向公司下达订单。2021 年 1-6 月，LD 集团收入为 1,004.14 万元（经立信会所审阅）。报告期内，公司占其同类型产品供货份额比例接近 100%，LD 集团拟继续将公司作为其最主要的义齿产品供应商，公司与其交易具有连续性和持续性。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对 LD 集团进行实地走访和视频访谈，了解其需求情况、与发行人合作情况、发行人向其销售产品占其采购同类产品的比例。

2、访谈发行人境外销售负责人，了解发行人市场竞争情况、竞争优势、LD 集团与发行人业务的连续性和可持续性。

3、获取 LD 集团 2021 年 6 月 30 日在手订单金额及 2021 年 1-6 月销售收入，了解报告期后公司与 LD 集团的合作情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人对 LD 集团收入增长较快的原因合理且具有可持续性。

二、从产品定位和结构、行业地位、客户议价能力及对价格的敏感度、成本构成等因素分析支撑发行人对 LD 客户产品高定价、高毛利率的核心因素和可持续性

【情况说明】

公司的市场定位为中高端市场，产品组合完整，产品种类丰富，义齿类产品涵盖固定义齿、活动义齿、正畸产品等。公司从事境外 OEM 义齿业务超过 10 年，在生产经营规模、产品质量和交期、客户服务等多个方面具有竞争优势，是国内主要大型义齿企业之一。

在客户议价能力和价格敏感度方面，由于法国口腔患者就诊费用的报销比例较高，当地患者对就诊费用的敏感度较低，故产品报价不是 LD 集团选择供应商的主要考虑因素。

公司对 LD 集团的报价，结合了客户产品制作要求、服务难度、成本等多方面的因素，由双方协商后确定。由于 LD 集团致力为患者提供高于预期的就诊环境和医疗服务，并通过高质量的服务吸引患者，进而不断提高市场渗透率和覆盖率，因此对义齿厂家的产品质量要求较高。同时，由于 LD 集团为终端医院类客户，产品制作要求更加个性化，服务及时性要求更高，加之其对于不能达到医生订单要求的产品通常直接发回公司返修或要求公司重做，因此该客户在产品制作和客户服务等方面的要求均显著高于大部分技工所客户。基于以上原因，公司对

该客户实行了高定价的策略。

为更好的服务该客户，公司对 LD 集团货件的制作需求均安排专人跟进，同时聘请境外服务商为其提供本地化就近服务，确保其货件排产及时，需求传达准确，产品品质稳定，并尽可能全方位满足 LD 集团的各种需求。对于产品品质及交期，公司主要通过优先排产、专人对接等管理措施进行保证，对生产成本影响较小，对于服务质量与及时性，主要通过境外服务商进行协助，相关费用计入市场服务费。综上，公司对该客户的生产成本未因其质量要求高、制作要求个性化、服务难度大等因素等而显著上升，该客户毛利因此较高。

在与公司合作之前，LD 集团也曾先后与中国大陆多家义齿厂商进行过合作，对中国大陆义齿厂商的生产规模、供货价格、产品质量、产品交期、服务水平等均有一定了解，在与公司接洽之后，公司凭借其在生产规模、产品质量、产品交期、客户服务等多方面的优势获得了该客户的认可，进而承接了其接近 100% 的同类产品采购需求，2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，LD 集团均为公司前五大客户。综上，公司对其产品的高定价、高毛利具有可持续性。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对 LD 集团进行实地走访和视频访谈，了解其基本情况、供应商选择标准、与发行人的合作背景及合作情况、发行人向其销售产品占其采购同类产品的比例等事项。

2、访谈发行人境外业务负责人，了解发行人取得 LD 集团认可的主要原因，LD 集团高定价、高毛利的核心因素及可持续性。

3、访谈境外服务商，获取并复核公司与境外服务商签订的合同、公司与主要境外服务商的沟通记录，对报告期内主要境外服务商进行函证，了解境外服务商的从业背景、与公司的合作机缘、市场服务的主要内容等情况。

4、获取报告期内及 2021 年 1-6 月发行人对 LD 集团的销售明细，了解报告期内发行人对 LD 集团的产品结构、产品价格、毛利等情况，结合对 LD 集团和发行人境外业务负责人的访谈，判断发行人对其高定价、高毛利的核心因素是否合理，以及是否具有可持续性。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人对 LD 集团产品高定价、高毛利率的核心因素合理，发行人对 LD 集团产品高定价、高毛利率具有可持续性。

三、说明 LD 客户订单获取方式，发行人及其关联方与 LD 客户及其关联方是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排

【情况说明】

LD 集团订单获取方式为境外服务商介绍。2018 年，LD 集团的实际控制人委托境外服务商 FEMI CONSULTING LIMITED CORP.在中国大陆寻找义齿厂商。在此之前，LD 集团与中国大陆的多家义齿厂商进行过合作，但由于这些公司的品质、交期、产能无法满足其目前或未来的需求，LD 集团拟寻求生产经营规模更大，质量、交期、服务等方面更为优质的合作企业。在境外服务商的撮合下，LD 集团对公司进行了考察，较为认可公司的产品质量、稳定性和较大规模的供货能力，自 2018 年 8 月起开始与公司进行合作。

发行人及其关联方与 LD 集团及其关联方不存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对 LD 集团进行实地走访和视频访谈，了解其基本情况、主要经营管理人员、与发行人的合作机缘及合作情况，确认 LD 集团及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

2、对 FEMI CONSULTING LIMITED CORP.进行现场和视频访谈、函证，并获取合作期间该服务商与公司的往来记录，了解该服务商基本情况、主要经营管理人员、该服务商及 LD 集团与发行人的合作机缘及合作情况。

3、将了解到的 LD 集团及 FEMI CONSULTING LIMITED CORP.的主要经营管理人员与发行人及其关联方进行匹配，确认上述人员不存在重叠。

4、获取发行人出具的关于发行人及其关联方与 LD 集团及其关联方不存在

关联关系、委托持股或其他利益安排的承诺。

5、获取发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水；获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员及出纳、境内外销售负责人的报告期内的银行资金流水；核查前述银行流水的交易对手方是否为 LD 集团及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键业务经办人员，是否为境外服务商及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键业务经办人员，确认发行人与 LD 集团及其关联方之间是否存在其他资金业务往来。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

LD 集团订单获取方式合理，发行人及其关联方与 LD 集团及其关联方不存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对 LD 客户收入真实性、准确性以及毛利率水平的核查程序、核查比例及结论

针对 LD 客户，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、对 LD 客户进行现场走访和视频访谈，了解其基本情况、与发行人合作情况、发行人向其销售产品占其采购同类产品的比例、与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排等情况，确认报告期各期的销售额和期末应收账款余额。

2、对 LD 客户发函，确认报告期各期的销售额和期末应收账款余额，LD 客户已回函确认。

3、针对 LD 客户的销售收入进行抽样测试，核对相关制作单、生产流程单据（指示单）、货运单据、物流信息、出口报关单等，评价 LD 客户收入的真实性。

4、按照产品类别对 LD 客户的毛利率进行分析性复核，分析该客户与其他客户毛利率存在差异的原因及合理性。

5、就资产负债表日前后记录的 LD 客户的销售收入执行抽样测试，核对出口报关单、货物单据、物流信息等，评价 LD 客户收入是否在恰当的期间确认。

6、检查 LD 客户的期后回款情况，与其信用期对比，判断回款是否正常。

7、对 LD 客户进行资信调查，通过中国出口信用保险公司对客户背景进行调查，了解客户的财务状况、股权结构、行业地位等公开信息，评价客户的真实性。

通过以上核查程序，保荐机构和申报会计师对 LD 的核查比例为 100.00%。经核查，保荐机构和申报会计师认为 LD 客户收入真实、准确、完整，其毛利率水平高于其他客户主要是由于 LD 集团系境外终端医院类客户，且在产品质量、客户服务等方面要求较高，因此定价相对较高，导致毛利率相对较高。

问题 16、关于期间费用

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 2017 年 3 月，泰康拜博将所持公司股份以每股 6.33 元/股转让给郑文 485.30 万股，该次股份转让构成股份支付，但发行人未根据最近一次外部投资者增资价格 14.518 元/股确认股份支付费用，而以公司追溯评估值折算的每股价格 9.96 元/股作为权益工具的公允价值。

(2) 报告期内，发行人市场服务费分别为 797.98 万元、1,164.60 万元和 976.54 万元。市场服务费主要为公司为在境外销售过程中借助境外服务商获取客户、维护客户及反馈沟通服务而产生的费用。

(3) 报告期内，发行人销售人员主要服务于内销业务，以深圳地区的业务员、客服和技术服务人员为主。

请发行人：

(1) 结合财政部、中国证监会相关规则及案例等，说明发行人股份支付会计处理是否符合相关规定，是否存在少计成本费用的情形。

(2) 结合郑文受让股份相关协议条款是否存在锁定期和服务期限的情形，说明将股份支付费用一次性确认的会计处理合规性。

(3) 说明前述追溯评估中所依据评估报告的评估方法、评估相关主要参数

设定及依据，评估价值是否公允，并模拟测算若按照最近一次外部投资者增资价格 14.518 元/股确认股份支付费用对财务数据的具体影响。

(4) 说明发行人通过什么渠道获取境外服务商以及选取标准，发行人主要境外服务商以及服务的境外客户的名称，发行人对该服务商支付的服务费、费用率及对应的境外客户收入的匹配关系。

(5) 说明发行人开拓境内客户的方式，负责客户开发和业务拓展的销售人员的人数、薪酬总额以及平均薪酬，与发行人境内直销收入、直销客户数量变动的匹配性，上述销售人员平均薪酬与同行业公司、所在地区薪酬水平对比情况。

(6) 说明发行人及销售人员在订单获取过程中是否存在商业贿赂情形，防范商业贿赂方面的内控制度是否健全并有效执行。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（6）发表明确意见。

回复：

一、结合财政部、中国证监会相关规则及案例等，说明发行人股份支付会计处理是否符合相关规定，是否存在少计成本费用的情形

【情况说明】

(一) 财政部、中国证监会等监管机构对股份支付中权益工具公允价值的确定原则

《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。

《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》规定，存在股份支付事项的，发行人及保荐机构和申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近

期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。发行人及保荐机构和申报会计师应在综合分析上述因素的基础上，合理确定股份支付相关权益工具的公允价值，充分论证相关权益工具公允价值的合理性。

《北京注册会计师协会专家委员会提示[2016]第 8 号—IPO 企业股权激励工具关注的审计重点》指出，管理层确定股权激励工具的公允价值时通常需要考虑以下四个维度，做出相互印证：（1）以引入外部机构或战略投资者相对公允的价格作为参照依据。从参考时效上，通常考虑六个月之内的股权交易，并考虑近期公司业务是否有重大变化。如果发行价格明显不公允，例如，为换取外部投资者为企业带来的资源或其他利益，而单独确定发行价格的情况等，应当予以排除；（2）引入专业的资产评估机构进行评估，比如首选现金流折现法；（3）以相同或类似行业市盈率、市净率，作为衡量公允价值的校对依据；（4）使用期权定价模型。

（二）家鸿口腔 2016 年 2 月至 2017 年 3 月期间股份变动情况

2015 年 12 月，发行人与拜博医疗集团有限公司（现更名为泰康拜博医疗集团有限公司，以下简称“泰康拜博”）签署《战略合作协议》约定，泰康拜博承诺自 2016 年 3 月 1 日起，按如下规定向发行人采购义齿产品：（1）2016 年 3 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日向发行人采购款项不低于 4,166 万元；（2）2017 年全年向发行人结算的采购款项不低于 8,000 万元或从泰康拜博结算的总金额不低于泰康拜博对外采购总金额的 70%；（3）自 2018 年全年至 2020 年全年，每年从泰康拜博结算的总金额不低于拜博集团当年对外采购总金额的 70%。

2016 年 2 月，发行人向泰康拜博定向发行股票 988 万股，发行价格为 4.57 元/股。本次定增完成后，泰康拜博持有发行人 14.3438%股份，泰康拜博构成发行人的关联方，同时基于前述双方签署的《战略合作协议》，发行人与泰康拜博形成战略合作关系。

2016 年 10 月，发行人向北京华泰瑞合医疗产业投资中心（有限合伙）（以

下简称“华泰瑞合”)、珠海铎盈投资有限公司(以下简称“珠海铎盈”)、深圳市分享精准医疗投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“分享投资”)、杭州南海成长投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“杭州南海”)定向发行股票 1,021.32 万股,发行价格为 14.518 元/股。同时,华泰瑞合、珠海铎盈、分享投资、杭州南海与郑文、深圳市瀚泓投资咨询合伙企业(有限合伙)(以下简称“瀚泓投资”)签署《股东协议》约定,发行人如未能在本次定增交割起的第五个周年日前完成首次公开发行,需按照 8%/年的单利对本次定向增资款进行回购。

发行人与泰康拜博形成战略合作关系后,泰康拜博 2016 年度向发行人的实际采购额和预计未来采购额均无法达到《战略合作协议》的相关约定,因此于 2017 年 3 月,泰康拜博与瀚泓投资、君同投资、安信德摩、李珺、郑文、王蓉、谢金龙签署《股份转让协议》,以 6.33 元/股的价格将其持有的 600 万股发行人股份进行转让,其中郑文受让 485.30 万股。

(三) 发行人 2016 年 10 月非公开发行股份价格的公允性分析

发行人 2016 年 10 月非公开发行股份的价格为 14.518 元/股,以发行前股本总额 6,888 万股测算,发行人当时估值为 99,999.98 万元,对应市盈率为 44.07 倍。

发行人在 A 股无同行业可比公司,股转系统挂牌的口腔行业公司 2016 年至 2018 年期间非公开发行股票市盈率平均值为 25.13 倍,具体情况如下表:

公司简称	证券代码	股票发行时间	股票发行价格(元)	上年度每股收益(元/股)	市盈率(倍)
可恩口腔	830938	2016 年 1 月	13.50	0.39	34.62
沪鸽口腔	832202	2016 年 5 月	6.00	0.39	15.38
大众口腔	832387	2017 年 7 月	9.80	0.36	27.22
小白兔	871521	2018 年 5 月	11.42	0.49	23.31
平均值					25.13

另外,发行人所属行业的对标企业为港股上市公司现代牙科(03600.HK),现代牙科 2016 年 10 月股票收盘价为 2.70 港元/股,2015 年度每股收益 0.0993 港元,计算得出的 2016 年 10 月对应市盈率为 27.19 倍。

股转系统挂牌的口腔行业公司 2016 年至 2018 年期间非公开发行股票市盈率平均值 25.13 倍和同期同行业港股上市公司现代牙科的市盈率 27.19 倍,均

远低于发行人非公开发行股份的市盈率 44.07 倍。

发行人 2016 年 10 月非公开发行股票的发行业务率较高的主要原因：（1）2015 年底，发行人与泰康拜博建立了战略合作关系，且有明确的交易承诺，投资者对发行人的预期业绩较为乐观，给予发行人较高的估值水平；（2）本次非公开发行股份增资的《股东协议》有回购条款，投资者承担的投资风险相对较低，故投资溢价较高。

发行人 2016 年 10 月非公开发行股份的价格 14.518 元/股，为《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》所述的“难以证明公允性的外部投资者入股价”、《北京注册会计师协会专家委员会提示[2016]第 8 号—IPO 企业股权激励工具关注的审计重点》所述的“发行价格明显不公允”，不应采纳作为股份支付的权益工具的公允价值。

中京民信（北京）资产评估有限公司出具的《拟核实股权价值追溯评估所涉及的深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》[京信评报字（2019）第 516-2 号]，发行人股东全部权益于评估基准日 2017 年 2 月 28 日所表现的市场价值为 78,755.73 万元，折算每股 9.96 元，对应市盈率为 26.77 倍，与股转系统挂牌的口腔行业公司 2016 年至 2018 年期间非公开发行股票的市盈率平均值 25.13 倍和同期同行业港股上市公司现代牙科市盈率 27.19 倍比较接近，能够代表发行人股权的真实价值，作为股份支付的公允价值具备合理性。

综上所述，2017 年 3 月，泰康拜博将所持公司股份以每股 6.33 元/股转让给郑文 485.30 万股，该次股份转让构成股份支付。由于发行人最近一次外部投资者增资价格 14.518 元/股明显不公允，在确认股份支付费用时，以公司追溯评估值折算的每股价格 9.96 元/股作为权益工具的公允价值具备合理性，符合相关规定，不存在少计成本费用的情形。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人与泰康拜博签署的《战略合作协议》、《定向增资协议》、《战略合作协议之补充协议》、《股权转让协议》以及相应的董事会决议、股东大会决议等文件，查阅了发行人与华泰瑞合、珠海铨盈、分享投资、杭州南海签署的《定

向增发认购协议》，查阅了郑文、瀚泓投资与华泰瑞合、珠海铎盈、分享投资、杭州南海签署的《股东协议》以及相应的董事会决议、股东大会决议等文件。

2、获取并检查股份支付计算表，复核计算过程是否正确。

3、获取中京民信（北京）资产评估有限公司出具的《拟核实股权价值追溯评估所涉及的深圳市发行人医疗股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》[京信评报字（2019）第 516-2 号]，复核发行人关于股份支付费用中权益工具公允价值的准确性。

4、查阅股转系统挂牌的口腔行业公司 2016 年至 2018 年期间非公开发行股票市盈率情况、同期同行业港股上市公司现代牙科市盈率，复核发行人确认股份支付费用的权益工具公允价值的合理性。

5、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》、《北京注册会计师协会专家委员会提示[2016]第 8 号—IPO 企业股权激励工具关注的审计重点》中关于股份支付会计处理的相关规定，评价发行人对于股份支付相关会计处理和相关参数是否准确合理。

6、复核发行人股份支付在财务报表的披露和列报是否准确。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

2017 年 3 月，泰康拜博将所持公司股份以每股 6.33 元/股转让给郑文 485.30 万股，该次股份转让构成股份支付。由于发行人最近一次外部投资者增资价格 14.518 元/股明显不公允，在确认股份支付费用时，发行人以公司追溯评估值折算的每股价格 9.96 元/股作为权益工具的公允价值具备合理性，符合相关规定，不存在少计成本费用情形。

二、结合郑文受让股份相关协议条款是否存在锁定期和服务期限的情形，说明将股份支付费用一次性确认的会计处理合规性

【情况说明】

2017 年 3 月，泰康拜博与瀚泓投资、君同投资、安信德摩、李珺、郑文、王蓉、谢金龙签署《股份转让协议》，将其持有的发行人 600 万股股份进行转让，

其中郑文受让 485.30 万股。郑文本次获得泰康拜博转让的股权后，对发行人的持股比例上升，符合《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）规定的“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”，构成股权支付。发行人本次对郑文获得股权所确认的股份支付事项，并非发行人主动实施的股权激励方案，系股权转让事项符合相关法规的对于股份支付确认的谨慎性要求而被动确认的。

《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）规定，“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益，发行人及中介机构应结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同等有关服务期的条款约定，充分论证服务期认定的依据及合理性。”

根据《股份转让协议》，郑文受让股份相关协议条款不存在锁定期和服务期限的情形，属于受让后可立即行权的股份支付，按照准则及证监会的规定，该项股份支付费用应一次性计入发生当期。发行人对于将郑文本次受让股份所确认的股份支付费用一次性计入发生当期的会计处理符合相关规定。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、查阅了泰康拜博与瀚泓投资、君同投资、安信德摩、李珺、郑文、王蓉、谢金龙签署的《股份转让协议》，检查郑文受让股份相关协议条款是否存在锁定期和服务期限的情形。

2、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》中关于股份支付会计处理的相关规定，评价发行人对于将郑文受让的股权所确认的股份支付费用一次性计入发生当期是否符合相关规定。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

郑文受让股份相关协议条款不存在锁定期和服务期限的情形，属于受让后可立即行权的股份支付，按照准则及证监会的规定，该项股份支付费用应一次性计入发生当期。发行人对于将郑文本次受让股份所确认的股份支付费用一次性计入发生当期的会计处理符合相关规定。

三、说明前述追溯评估中所依据评估报告的评估方法、评估相关主要参数设定及依据，评估价值是否公允，并模拟测算若按照最近一次外部投资者增资价格14.518元/股确认股份支付费用对财务数据的具体影响

【情况说明】

（一）说明前述追溯评估中所依据评估报告的评估方法、评估相关主要参数设定及依据，评估价值是否公允

1、评估方法

此次追溯评估中采取的评估方法为成本法（资产基础法）和收益法。

企业价值评估通常采用的评估方法有市场法、收益法和成本法（资产基础法）。按照《资产评估执业准则-企业价值》，执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集等情况，分析收益法、市场法、成本法（资产基础法）三种基本方法的适用性，选择评估方法。

企业价值评估中的市场法，是指将评估对象与可比上市公司或者可比交易案例进行比较，确定评估对象价值的评估方法。使用市场法的基本条件是：有一个较为活跃的市场，市场案例及其与评估对象可比较的指标、参数等可以收集并量化。对于市场法，由于评估缺乏可比较的交易案例而难以采用。

企业价值评估中的收益法虽然没有直接利用现实市场上的参照物来说明评估对象的现行公平市场价值，但它是从决定资产现行公平市场价值的基本依据——资产的预期获利能力的角度评价资产，能完整体现企业的整体价值，其评估结论具有较好的可靠性和说服力。同时，企业具备了应用收益法评估的前提条件：将持续经营、未来收益期限可以确定、股东权益与企业经营收益之间存在稳定的关系、未来的经营收益可以正确预测计量、与企业预期收益相关的风险报酬能被估算计量。故此次评估可以采用收益法。

企业价值评估中的成本法（资产基础法），是指以被评估单位评估基准日的资产负债表为基础，评估表内及可识别的表外各项资产、负债价值，确定评估对象价值的评估方法。本评估项目能满足成本法（资产基础法）评估所需的条件，即被评估资产处于继续使用状态或被假定处于继续使用状态，具备可利用的历史资料。而且，采用成本法（资产基础法）可以满足本次评估的价值类型的要求，故此次评估可以采用成本法（资产基础法）。

最后，在对成本法（资产基础法）和收益法的评估结果进行分析比较后，以其中一种更为合适的评估结果作为评估结论。

此次成本法（资产基础法）的评估结果为 30,447.82 万元，收益法的评估结果为 78,755.73 万元。

收益法与成本法（资产基础法）评估结果相差 48,307.91 万元，差异率为 158.66%。由于收益法的评估对象是企业整体，对未来收益指标进行预测时综合考虑了国内外宏观经济情况、行业情况、企业的发展规划、经营能力等多种因素。成本法（资产基础法）是从资产的成本角度出发，对企业资产负债表上所有单项资产及负债，用市场价值代替历史成本，通过分别估测构成企业的所有可确指的资产加和而成的。成本法（资产基础法）无法把握一个持续经营企业的价值的整体性，也很难把握各个单项资产对企业的贡献，更难衡量企业各项单项资产同技术匹配和有机组合因素可能产出的整合效应，即不可确指的无形资产。而收益法重点关注的是企业整体的盈利能力，既包括各项单项资产的带来的收益，也涵盖了不可确指的无形资产的收益。

评估师经过对委估企业财务状况的调查、历史经营业绩、未来规划的分析，结合本次评估对象、评估目的，适用的价值类型，经过比较分析，认为收益法的评估结果能更全面、合理地反映被评估单位股东全部权益价值，因此选定收益法评估结果作为本次评估的最终评估结论。

2、关键参数的确定依据和过程

追溯评估评估涉及的主要参数如下：

项目\年度	预测期						稳定期
	2017 年 3-12 月	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	
营业收入 (万元)	19,197.42	24,932.47	31,036.20	35,347.82	39,088.68	41,874.73	41,874.73
收入增长率		9.52%	24.48%	13.89%	10.58%	7.13%	0.00%
毛利率	48.60%	49.74%	47.83%	48.36%	48.66%	48.62%	48.62%
折现率	11.80%	11.77%	11.74%	11.77%	11.77%	11.77%	11.77%

在确定未来现金净流量的预测期时，建立在经管理层批准的最近财务预算或预测数据基础上，考虑到企业的规模和宏观经济、市场需求变化，明确的预测期取定到 2022 年。

对公司的未来财务数据预测是以公司 2017 年至 2019 年 1-11 月的实际经营业绩为基础，遵循我国现行的有关法律、法规，考虑宏观经济状况和行业现状，分析公司的优势、劣势、机遇、风险，尤其是公司所面临的市场环境和发展前景及潜力，并依据公司的财务预测而编制的。

（1）收入增长率和毛利率的确定依据和过程：

①设计收益预测表（收入和成本预测），以 2017 年至 2019 年 1-11 月实际收益为基础，并以企业提供的生产计划及未来发展规划作参考；

②查明企业历史收益增长的主要原因，在此基础上预测未来年度中的增长变化；

③查阅企业的财务计划、经营计划、扩产及技改计划，分析对预期年限内企业收益有重大影响的因素；

④考虑国家目前的产业政策、行业发展的宏观背景、市场需求及变化趋势；

⑤预计 2022 年后公司经营进行稳定发展期，收入、成本费用和资本性支出、营运资金增加额保持前一年的水平，净现金流量维持不变。

（2）折现率的确定依据和过程

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为企业净现金流量，则折现率（r）选取加权平均资本成本（WACC）。

综上所述，追溯评估的评估报告所使用的评估方法恰当，评估过程中使用的

主要参数的设定及依据合理，评估价值公允。

（二）模拟测算若按照最近一次外部投资者增资价格 14.518 元/股确认股份支付费用对财务数据的具体影响

按照最近一次外部投资者增资价格 14.518 元/股测算的股份支付费用以及对 2017 年度的财务数据影响如下：

项目	以追溯评估值作为公允价值	以最近一次外部投资者增资价格作为公允价值	变动金额
公允价值（元/股）	9.96	14.52	4.56
股份支付金额（万元）	1,021.64	2,304.45	1,282.81
净利润（万元）	2,120.47	837.65	-1,282.81
归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,127.88	845.07	-1,282.81

通过测算，按照最近一次外部投资者增资价格 14.518 元/股进行股份支付时，对发行人 2017 年度的净利润的影响金额为-1,282.81 万元。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅追溯评估的评估报告，审核评估方法及主要评估参数及关键性假设的合理性，复核公司追溯评估过程的合理性。
- 2、获取股份支付计算表，并复核计算过程。
- 3、按照最近一次外部投资者增资价格 14.518 元/股测算股份支付费用以及其对财务数据的影响。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、追溯评估的评估报告所使用的评估方法恰当，评估过程中使用的主要参数的设定及依据合理，评估价值公允。
- 2、通过测算，按照最近一次外部投资者增资价格 14.518 元/股进行股份支付时，对发行人 2017 年度的净利润的影响金额为-1,282.81 万元。

四、说明发行人通过什么渠道获取境外服务商以及选取标准，发行人主要境外服务商以及服务的境外客户的名称，发行人对该服务商支付的服务费、费用率及对应的境外客户收入的匹配关系

【情况说明】

（一）境外服务商的获取渠道及选取标准

公司境外服务商的获取方式主要为业内人士介绍，以及境外服务商主动接洽。公司主要根据境外服务商介绍客户的数量、所介绍或服务客户的利润贡献度、客户采购规模、客户自身发展潜力等方面判断是否与该境外服务商合作。双方确定合作后，公司会持续对境外服务商进行考评，并将其所维护客户的回款及时性纳入评价范围。

报告期内，公司主要境外服务商具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FEMI CONSULTING LIMITED CORP.	426.21	43.64%	492.76	42.31%	126.94	15.91%
IAO KA TRADE COMPANY LIMITED	-	-	446.12	38.31%	463.06	58.02%
HK MS TRADE CO., LIMITED	67.20	6.88%	-	-	-	-
VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY	333.61	34.16%	-	-	-	-
ASIAN IN&EXPORT LIMITED	52.51	5.38%	61.92	5.32%	87.34	10.95%
INTERGLOBAL DWC-LLC	63.33	6.49%	108.82	9.34%	105.84	13.26%
TRILLION WINNER GROUP LIMITED	30.19	3.09%	51.55	4.43%	9.14	1.15%
合计	973.05	99.64%	1,161.17	99.71%	792.32	99.29%

报告期内，发行人市场服务费主要根据销售额的一定比例计提，计费比例由双方根据开拓和维护客户的难度、利润贡献程度、客户采购规模等因素，结合行业惯例，通过商业谈判的方式协商确定。公司与境外服务商之间的合作系正常商业往来，公司与境外服务商之间无关联关系，市场服务费定价系双方商业谈判的结果，定价公允。

(二) 发行人主要境外服务商以及服务的境外客户的名称，发行人对该服务商支付的服务费、费用率及对应的境外客户收入的匹配关系

报告期内，公司主要境外服务商及其所服务的境外客户的具体情况如下：

1、FEMI CONSULTING LIMITED CORP.

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
市场服务费金额（万元）	426.21	492.76	126.94
服务客户名称及数量	LD 集团共 1 名客户（自 2018 年 8 月开始合作）		
计提比例	25.00%	25.00%	25.00%
客户销售额（万元）	1,704.85	1,971.06	509.51
市场服务费金额占对应客户销售额的比例	25.00%	25.00%	24.91%

FEMI CONSULTING LIMITED CORP.市场服务费计提比例较高，主要原因：（1）FEMI CONSULTING LIMITED CORP.在报告期内为公司介绍了新客户 LD 集团，该客户在产品和服务方面均要求较高，开拓和维护难度较大；（2）义齿产品为定制化产品，公司与新客户之间的磨合时间较长，境外服务商在撮合新客户与公司合作后，需时刻关注双方合作进展，积极沟通货件需求、生产进度等事项，工作量较大；（3）LD 集团利润贡献度高、采购规模大、发展潜力强，2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月均为公司前五大客户。

2019 年 LD 集团收入增幅较大，主要原因是 LD 集团为 2018 年 8 月新增客户；2020 年 LD 集团收入有所下降，主要是受新冠疫情影响所致。报告期内，该境外服务商市场服务费金额占对应客户销售额的比例稳定。

2、IAO KA TRADE COMPANY LIMITED 、HK MS TRADE CO., LIMITED.、VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY

报告期内，由于 IAO KA TRADE COMPANY LIMITED 的实际控制人去世，该服务商不再从事相关活动，公司先后寻找了 HK MS TRADE CO., LIMITED、VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY 两家服务商接替 IAO KA TRADE COMPANY LIMITED 的职能。综上，上述三家境外服务商服务的客户群体相同，故合并分析：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
市场服务费金额（万元）	400.80	446.12	463.06
服务客户名称及数量	PAN-AM DENTAL,INC.及 PROTEKET AS 共 2 名客户		PAN-AM DENTAL,INC.、PROTEKET AS 等 14 名客户
计提比例	8.00%	8.00%	1、扣除保底销售额之后按照 8.00%计费 2、15.00%
客户销售额（万元）	6,473.39	6,299.30	8,563.93
市场服务费金额占对应客户销售额的比例	6.19%	7.08%	5.41%

注：该境外服务商的市场服务费根据调整后的客户销售收入计费，调整项主要为已包含在产品售价中的贵金属费用、产品运费等。

2018 年，公司与 IAO KA TRADE COMPANY LIMITED 的合作模式为：对于 2015 年以前协助开拓的老客户，每月超出保底销售额的部分按照 8%计提市场服务费；对于 2015 年及以后协助开拓的客户，无保底销售额，但因新客户涉及的工作量相对较大，按照 15%计提市场服务费。

由于公司与 IAO KA TRADE COMPANY LIMITED 负责的大部分客户沟通良好，除 PAN-AM DENTAL,INC.及 PROTEKET AS 外，基本能够独立维护其他客户，因此 2019 年经双方谈判，IAO KA TRADE COMPANY LIMITED 决定不再对大部分客户收取市场服务费，同时取消保底销售额，只对上述两名客户按照 8%的比例收取服务费。2020 年，公司与 HK MS TRADE CO., LIMITED、VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY 谈判时，沿用了同样的市场服务费条款，2020 年与 2019 年计费方式基本相同。

2019 年，相关客户的销售额有所下降，主要是由于该年度 IAO KA TRADE COMPANY LIMITED 只针对两名客户收取市场服务费。该年度市场服务费金额占对应客户销售额的比例上升，主要原因是 2018 年合同条款中存在保底销售额约定。

2020 年，对应客户销售额、以及市场服务费金额占对应客户销售额的比例与 2019 年基本一致。

3、ASIAN IN&EXPORT LIMITED

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
市场服务费金额（万元）	52.51	61.92	87.34
服务客户名称及数量	ARTILABS AB 及 UNIDENT LAB AS、DOC OSCAR GMBH 共 3 名客户		ARTILABS AB 及 UNIDENT LAB AS、DOC OSCAR GMBH、HI TECH DENTALHANDEL、DIE ZAHNWERKER GMBH DENTALTECHNIK 等 13 名客户
计提比例	浮动部分 2.50%、5.00%		浮动部分 2.50%、5.00%、10.00%
客户销售额（万元）	884.02	1,123.85	1,324.96
市场服务费金额占对应客户销售额的比例	5.94%	5.51%	6.59%

注：该境外服务商的市场服务费浮动部分根据调整后的客户销售收入计费，调整项主要为已包含在产品售价中的贵金属费用、产品运费等。

ASIAN IN&EXPORT LIMITED 的主要服务方式为指派技师在公司生产现场指导生产，通过邮件、短信、电话等方式与客户远程沟通，其市场服务费分为固定和浮动两个部分。由于其市场服务费中存在固定部分，因此计费比例在境外服务商中处于较低水平。报告期内，该境外服务商市场服务费占其所服务客户的收入的比例为 6.59%、5.51%和 5.94%，费用率未显著低于其他境外服务商。

2018 年 5 月以后，公司对客户结构进行了优化，主动与部分销售额较低但市场服务费计提比例较高的客户终止了合作，因此该境外服务商 2019 年及 2020 年无按照 10%计提市场服务费的客户。

2019 年 ASIAN IN&EXPORT LIMITED 所服务客户的销售额及市场服务费金额占对应客户销售额的比例有所下降，主要是 2018 年公司对客户结构进行了优化，主动与部分销售贡献度较低且服务费率较高的客户终止合作，2018 年下半年该境外服务商所负责维护的客户下降至 3 名。

2020 年，受疫情影响，该境外服务商所服务客户的销售额下降，市场服务费金额占对应客户销售额的比例基本稳定。

4、INTERGLOBAL DWC-LLC

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
市场服务费金额（万元）	63.33	108.82	105.84
服务客户名称	QUALITE DENTALE 共 1 名客户		
计提比例	5%	2019 年 1-10 月 10% 2019 年 11-12 月 5%	10%
客户销售额（万元）	1,393.22	1,371.95	1,147.38
市场服务费金额占对应客户销售额的比例	4.55%	7.93%	9.22%

注：该境外服务商的市场服务费根据调整后的客户销售收入计费，调整项主要为已包含在产品售价中的贵金属费用、产品运费等。

报告期内，INTERGLOBAL DWC-LLC 所服务客户的计费比例有所下调，主要原因为其服务的客户要求下调产品单价，客户利润贡献度随之下降。经公司与该境外服务商谈判，2019 年 11 月起其市场服务费计提比例由 10% 下调至 5%。

2019 年该境外服务商所服务客户的收入变动较小，但其市场服务费金额占对应客户销售额的比例逐年下降，主要原因为其市场服务费计费比例于 2019 年 11 月起下调。

5、TRILLION WINNER GROUP LIMITED

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
市场服务费金额（万元）	30.19	51.55	9.14
服务客户名称	Laboratoire HESA、Dentallabor Hansen MVZ 等 3 名客户		Laboratoire HESA、Dentallabor Hansen MVZ 等 4 名客户
计提比例	10%、15%	10%、15%	10%、15%
客户销售额（万元）	271.57	503.21	118.49
市场服务费金额占对应客户销售额的比例	11.12%	10.24%	7.71%

注：该境外服务商的市场服务费根据调整后的客户销售收入计费，调整项主要为已包含在产品售价中的贵金属费用、产品运费等。

TRILLION WINNER GROUP LIMITED 为公司 2018 年下半年新增的境外服务商，其所服务的客户均为报告期内新增客户。由于境外服务商对新介绍客户的工作量通常较大，其市场服务费计提比例在境外服务商中处于较高水平。

2019 年 TRILLION WINNER GROUP LIMITED 所服务客户的销售额增幅较大，主要原因为该境外服务商为 2018 年下半年新增的境外服务商；2020 年其所

服务客户的销售额下降，主要是公司与其介绍的部分客户终止了合作。

报告期内，TRILLION WINNER GROUP LIMITED 市场服务费金额占对应客户销售额的比例有所上升，主要是由于计费比例较高的客户收入占比提高所致。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并复核公司与主要境外服务商签订的合同及报告期内市场服务费计提明细。

2、获取公司与主要境外服务商的沟通记录，对报告期内主要境外服务商进行函证、现场和视频访谈，了解其与发行人的合作机缘，确认主要境外服务商所服务客户的名称、费用金额、收费标准等信息。

3、获取发行人与境外服务商和市场服务费相关的内控制度，了解发行人选取境外服务商的标准并判断其合理性。

4、获取发行人销售费用明细、外销收入明细、境外服务商与所服务客户的对照关系表，分析发行人对主要境外服务商的市场服务费、费用率及对应境外客户收入的匹配关系。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人获取境外服务商的渠道和选取标准合理。

2、发行人对主要境外服务商支付的服务费、费用率以及与对应的境外客户的收入匹配。

五、说明发行人开拓境内客户的方式，负责客户开发和业务拓展的销售人员的人数、薪酬总额以及平均薪酬，与发行人境内直销收入、直销客户数量变动的匹配性，上述销售人员平均薪酬与同行业公司、所在地区薪酬水平对比情况

【情况说明及补充披露】

（一）发行人开拓境内客户的方式

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）、

1、(3) 职工薪酬”补充披露如下：

“报告期内，公司职工薪酬分别为 698.40 万元、1,108.20 万元和 1,497.20 万元。

①销售人员的基本情况与人均薪酬

报告期内，公司销售人员平均薪酬情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用中职工薪酬（万元）	1,497.20	1,108.20	698.40
销售人员平均人数（人）	148	124	89
销售人员平均薪酬（万元）	10.10	8.95	7.87

注：销售人员平均人数为按工时标准化计算后的人数。

报告期内，公司销售人员主要服务于内销业务，以深圳地区的业务员、客服和技术服务人员为主。业务员主要负责上门收取牙模和制作单，上门送货，以及及时响应客户各种需求；客服主要负责录单和包装；技术服务人员主要负责椅旁服务、手术跟台、产品介绍推广。

为持续发展国内业务，报告期内公司增加了较多业务员和技术服务人员，同时不断提高薪酬待遇，销售人员人数和平均薪酬逐年上升。

公司开拓境内客户的主要方式为：参加各大口腔展等大型展会，宣传公司产品；举办专业讲座或学术讨论会，通过专业交流获取客户信任，进而获得业务机会；通过公共渠道获得用户发布的招标信息，按照要求提供资料参与公平竞争；经客户或其他业内人士引荐，主动拜访客户，向客户推广公司的新技术、新产品，或邀请客户来厂考察。”

(二) 负责客户开发和业务拓展的销售人员及其具体情况

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、(五)、1、(3) 职工薪酬”补充披露如下：

“公司负责客户开发和业务拓展的销售人员及其具体情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	义齿业务	种植类业务	义齿业务	种植类业务	义齿业务
平均人数（人）	53	19	48	12	40

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	义齿业务	种植类业务	义齿业务	种植类业务	义齿业务
职工薪酬（万元）	584.00	213.11	390.46	132.74	279.55
人均薪酬（万元）	11.06	11.27	8.06	10.84	7.00
直销业务收入（万元）	7,932.95	3,430.92	9,131.45	2,149.79	7,927.76
客户数量（个）	629	206	893	103	884

注：公司负责客户开发和业务拓展的销售人员的人数及薪酬总额来源于人力资源部门工资表。

公司的销售部门为营销中心，对销售人员实行专业化分工。其中，展会、专业讲座和学术讨论会的宣传和举办工作主要由市场部承担，客户开发和业务拓展主要由销售中心承担。另外，销售中心配备了部分技术服务人员，负责在客户开发与业务拓展的过程中，提供专业的技术支持与咨询。

公司负责客户开发和业务拓展的销售人员主要为销售中心经理、主管，以及业务员。公司客户开发和业务拓展的重点对象是公立医院及大中型民营口腔医院，主要由销售中心经理及主管负责。对于小型民营口腔医院及诊所客户，主要由业务员负责。

报告期内，公司负责客户开发和业务拓展的销售人员主要由业务员构成，占比 90%左右。公司业务员薪酬水平较低，但占比较高，主要原因为：（1）快速响应的服务能力是公司的竞争优势之一，而公司境内客户数量多、分布广，因此需要配备较多的业务员对客户进行服务；（2）公司业务员的主要工作是上门收取牙模和制作单、上门送货、及时响应客户各种需求，工作难度较低，其承担的客户开发和业务拓展工作，业务来源主要为客户主动寻求合作及客户转介绍，工作难度也较低。

2019 年公司义齿业务发展情况较好，相关人员人数和薪酬水平随之上升。该年度公司义齿类直销业务收入上升 1,203.68 万元，增幅 15.18%。

2019 年公司正式开展种植类产品经销业务，相应增加了销售人员，且其平均薪酬高于从事义齿业务的销售人员，主要原因为：（1）种植类业务的主要人员基本于 2019 年入职，而公司该年度种植类业务收入 2,149.79 万元，涉及客户 103 家，对客户开发和业务拓展人员具有一定需求；（2）种植类业务团队规模较小，经理及主管人员占总人数比例较高，对平均薪酬金额的拉升作用较大。

2020 年，受疫情影响，公司义齿类直销收入有所下降，但负责客户开发和业务拓展的销售人员平均人数有所上升，主要原因是 2020 年下半年国内疫情好转，业务量回升，为继续拓展国内业务，公司扩充了相关人员储备。同时，为了进一步激励销售人员，公司提高了义齿业务销售人员的薪酬水平。2020 年公司义齿类客户数量下降，主要原因是公司将位于较偏远地区如云南、新疆、海南等地的客户转给了当地经销商。

2020 年公司种植类业务销售收入及客户数量持续上升，负责客户开发和业务拓展的销售人员平均人数及平均薪酬随之上升。”

（三）负责客户开发和业务拓展的销售人员的平均薪酬与同行业公司、所在地区薪酬水平对比情况

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均人数（人）		72	60	40
职工薪酬（万元）		797.11	523.20	279.55
人均薪酬（万元）		11.11	8.62	7.00
深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资（万元）		7.46	7.02	6.36
赢冠口腔	平均人数（人）	22	22	22
	平均薪酬（万元）	11.13	13.87	13.21
家红齿科	平均人数（人）	41	36	35
	平均薪酬（万元）	8.38	10.53	8.82

注 1：赢冠口腔销售人员平均人数，具体计算方法为“（期初销售人员人数+期末销售人员人数）/2”，平均薪酬计算方法为“销售费用中的职工薪酬/销售人员平均人数”。

注 2：家红齿科销售人员平均人数，2019 年和 2020 年的计算方法为“期初销售人员人数+期末销售人员人数）/2”，但由于该公司未披露 2017 年末的人员结构，故 2018 年数据取自 2018 年销售人员人数；平均薪酬计算方法为“销售费用中的职工薪酬/销售人员平均人数”。

注 3：公司负责客户开发和业务拓展的销售人员的人数及薪酬总额来源于人力资源部门工资表。

公司负责客户开发和业务拓展的销售人员平均薪酬高于当地城镇私营单位就业人员平均工资，但低于同行业可比公司 2018 年和 2019 年的平均薪酬，主要原因为：公司该类人员中业务员占比 90%左右，而其薪酬水平较低。2020 年，该类人员平均薪酬与赢冠口腔销售人员平均薪酬较为接近，但高于家红齿科，主要原因为：公司该类人员平均薪酬随境内业务的发展而逐步提高，而赢冠口腔和家红齿科销售人员的平均薪酬较 2019 年有所下降。报告期内同行业可比公司未披露业务员平均薪酬，故无法就业务员薪酬情况进行同行业对比分析。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈销售中心经理、人力资源部经理，了解发行人开拓境内客户的方式、负责客户开发和业务拓展的人员情况，以及报告期内该类人员平均人数、薪酬水平的变化情况及原因。

2、获取报告期各月的发行人员工花名册、工资表，汇总分析发行人负责客户开发和业务拓展的人员的薪酬总额、人员人数及平均薪酬。

3、获取报告期内发行人境内直销收入、境内直销客户数量，分析发行人负责客户开发和业务拓展的人员人数、薪酬总额以及平均人数与直销收入、直销客户数量的配比性。

4、在统计局网站查询深圳市私营企业薪酬水平，查阅同行业公司公开披露的信息，将上述信息与发行人情况进行比较。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人开拓境内客户的方式合理，负责客户开发和业务拓展的销售人员的人数、薪酬总额以及平均薪酬，与发行人境内直销收入、直销客户数量变动情况基本匹配。

2、发行人销售人员平均薪酬高于当地城镇私营单位就业人员平均工资，但低于同行业可比公司 2018 年和 2019 年的平均薪酬，原因合理。

六、说明发行人及销售人员在订单获取过程中是否存在商业贿赂情形，防范商业贿赂方面的内控制度是否健全并有效执行

【情况说明及补充披露】

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）、1、（3）职工薪酬”补充披露如下：

“③发行人在订单获取过程中不存在商业贿赂情形

报告期内，发行人境内主要客户为公立及民营医疗机构。发行人在报告期内

均按照合作的公立医院、民营口腔医疗机构的内部要求通过公开招投标、竞争性谈判采购或协商谈判等方式获取订单，依招投标或谈判结果与客户签署了业务合同，并根据客户要求签署廉洁购销协议、廉洁承诺书作为附属合同或直接在业务合同中约定廉洁条款。该等协议、承诺或条款明确要求发行人不得以回扣、宴请等方式影响客户工作人员采购或使用药品或医用耗材的选择权，若违反以上约定，客户有权终止合同。报告期内，发行人与主要客户合作良好、稳定，发行人在订单获取过程中不存在商业贿赂等违法情形，亦不存在因商业贿赂等违法情形导致合同终止的情形。

报告期内，发行人的会议费、培训费、技术服务费、差旅费等四项费用总金额较小，市场服务费支出正常，发行人对销售费用实施严格管理，不存在通过销售费用实施商业贿赂的情形。

发行人不存在因商业贿赂受到行政处罚或涉及刑事犯罪的情形。

因此，发行人在订单获取过程中不存在商业贿赂情形。

④发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及销售人员在订单获取过程中不存在商业贿赂情形

报告期内，实际控制人与其控制的侨城菲诺口腔、曾经控制的固特福、康必达之间存在投资款的往来；除此之外，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、销售负责人与发行人客户之间不存在大额异常资金往来的情形。发行人在订单获取过程中不存在商业贿赂等违法情形，发行人销售人员不存在协助发行人进行商业贿赂等行为，亦不存在因商业贿赂等行为被立案调查或处罚的情形。

报告期内，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要销售人员不存在因商业贿赂行为被立案侦查或起诉的情形。

就发行人及其相关责任主体不存在商业贿赂、不正当竞争等违法行为，发行人以及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要销售人员（包括发行人及其子公司市场部业务员、技术服务专员、客户经理等人员）分别出具了相关声明与承诺。

⑤发行人防范商业贿赂的内控制度

发行人已建立以董事会审计委员会负责指导及监督、管理层负责实施的防范商业贿赂的内控制度，从招投标管理、内部培训、员工背景调查、客户沟通、举报等方面建立了多种商业贿赂行为的预防与控制机制，并要求员工严格遵守禁止商业贿赂行为的规定和公司制定的所有廉洁自律相关管理规定，若员工违反反商业贿赂制度的要求，利用职务便利行贿或收受贿赂，将面临辞退处分。根据立信会计师出具的信会师报字[2021]第 ZL10015 号《内部控制鉴证报告》，发行人防范商业贿赂的内部控制制度健全且被有效执行。

综上，发行人及销售人员在订单获取过程中不存在商业贿赂情形，发行人建立健全了防范商业贿赂方面的内控制度并有效执行。”

【核查程序】

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人主要合作的公立医院、民营口腔医疗机构招投标、竞争性谈判、院内议价谈判的相关资料，以及相关业务合同及附属合同，核查业务合同中约定的廉洁条款或廉洁购销协议、廉洁承诺书等附属合同的具体内容。

2、获取并核查发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水；获取公司销售费用明细表，核查会议费、培训费、技术服务费、差旅费、市场服务费等销售费用的发生情况，了解是否存在异常支出。

3、获取并核查董事、监事、高级管理人员报告期内的银行资金流水，核查发行人及董事、监事、高级管理人员等是否存在与客户之间的异常往来。

4、获取并核查发行人销售负责人报告期内的银行资金流水，获取发行人及其子公司主要销售人员关于是否存在商业贿赂行为的调查问卷，核实发行人的销售负责人和主要销售人员不存在实施商业贿赂行为的情形。

5、查阅发行人“三会”议事规则、《董事会审计委员会工作制度》、发行人历次“三会”会议决议和审计委员会意见；查阅发行人制定的《市场服务费管理规定》《费用报销管理制度》《差旅费报销管理制度》等费用管理制度；查阅发行人制定的《反商业贿赂制度》、《财务管理制度》、《招投标管理规定》等制度；查阅立信会计师出具的信会师报字[2021]第 ZL10015 号《内部控制鉴证报告》。

6、获取发行人以及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要销售人员（包括发行人及其子公司市场部业务员、技术服务专员、客户经理等人员）分别出具的不存在商业贿赂、不正当竞争等违法行为的声明与承诺。

7、查阅发行人及其子公司住所地的市场监督管理局（工商行政管理局）、药品监督管理局出具的报告期内不存在违法违规情形的证明。

8、查阅发行人实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员户籍地/经常居住地派出所出具的无犯罪记录证明。

9、访谈发行人主要合作的公立医院相关负责人、发行人销售负责人，了解发行人在订单获取过程中是否存在商业贿赂的情形。

10、通过国家企业信用信息公示系统、信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://www.court.gov.cn/zgcpwsw>）、12309 中国检察网（<https://www.12309.gov.cn/>）、廉洁深圳网（<http://www.ljsz.gov.cn/>）、深圳市龙华区纪委监委网（<http://www.szlhq.gov.cn/bmxxgk/jwjw/>）等网站，检索发行人及其子公司不存在商业贿赂的情形。

11、通过国家卫健委关于商业贿赂不良记录信息（http://www.nhc.gov.cn/yaozs/bljl/new_list.shtml）、广东省卫健委（<http://wsjkw.gd.gov.cn/z>）等网站，检索发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员不存在因涉及商业贿赂被列入医药购销领域商业贿赂不良记录的情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

- 1、发行人及销售人员在订单获取过程中不存在商业贿赂情形。
- 2、发行人在防范商业贿赂方面的内控制度健全并得到有效执行。

问题 17、关于应收账款

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人应收账款周转率分别为 4.81 次/年、4.56 次/年、3.27 次/年，持续下降。

(2) 报告期内, 发行人逾期应收账款金额分别为 2,434.72 万元、2,960.21 万元、4,570.27 万元, 持续增长, 逾期应收账款期后回款率分别为 64.31%、71.89%、47.80%, 其中部分境内医院客户逾期时间较长, 期后回款率低。

请发行人:

(1) 对比同行业可比公司情况, 说明发行人应收账款周转率持续下降是否具有行业普遍性。

(2) 说明发行人逾期应收账款金额持续增长且期后回款率较低的原因, 发行人的信用政策是否得到有效执行。

(3) 结合逾期应收账款对应的下游客户财务经营状况分析是否存在坏账风险, 坏账准备计提是否充分, 发行人拟采取的提高回款速度的措施。

(4) 分析说明截至目前发行人各期主要客户是否存在业绩大幅下滑或财务经营困难的情形, 结合相关客户的应收账款期后回款、逾期情况, 分析发行人主要客户的信用或财务状况是否出现大幅恶化、坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、对比同行业可比公司情况, 说明发行人应收账款周转率持续下降是否具有行业普遍性

【情况说明】

报告期内, 公司应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下:

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率 (次/年)	佳兆业健康	4.71	3.89	3.78
	现代牙科	2.38	5.60	5.52
	赢冠口腔	2.96	4.36	2.93
	家红齿科	3.07	3.45	3.17
	可比公司平均值	3.28	4.33	3.85
	家鸿口腔	3.27	4.56	4.81

2018 年和 2019 年, 公司应收账款周转率分别为 4.81 次/年和 4.56 次/年, 小

幅下降；而同行业可比公司应收账款周转率平均值分别为 3.85 次/年和 4.33 次/年，小幅上升，公司与同行业可比公司变动方向不一致，主要系自身原因导致，2019 年公司境内营业收入增幅较大，而境内客户的回款周期通常比境外客户长，导致应收账款周转速度有所变慢。虽然与同行业可比公司变动不一致，但公司 2019 年应收账款周转率绝对值与同行业可比公司平均值较为接近。

2020 年与 2019 年相比，公司应收账款周转率从 4.56 次/年下降到 3.27 次/年，同行业可比公司平均值从 4.33 次/年下降到 3.28 次/年，下降幅度均较大，2020 年应收账款周转率持续下降具有行业普遍性。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对主要客户进行实地走访或视频访谈，了解发行人给予主要客户的信用期及变化。

2、获取应收账款明细表，结合银行流水核查，核查主要客户的回款情况。

3、对主要客户进行函证，函证内容包含销售收入和应收账款余额。

4、访谈发行人销售人员、财务总监，了解应收账款周转率持续下降的原因，了解报告期内信用政策变化情况。

5、查阅发行人与主要客户签订的销售合同，核查销售合同中关于信用期的约定等条款。

6、查阅同行业可比公司的年度报告、公开转让说明书和招股说明书等，对比分析同行业可比公司应收账款周转率变动情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

2020 年，发行人应收账款周转率下降具有行业普遍性；2019 年，公司应收账款周转率虽然与同行业可比公司变动不一致，但应收账款周转率绝对值与同行业可比公司平均值较为接近。

二、说明发行人逾期应收账款金额持续增长且期后回款率较低的原因，发行人的信用政策是否得到有效执行

【情况说明】

公司根据合同约定的信用期或惯例确定各期末的逾期应收账款。报告期各期末，逾期应收账款占应收账款余额的比例分别为 42.44%、31.70%、44.51%。

（一）逾期应收账款金额持续增长的原因

1、境内客户逾期应收账款

报告期各期末，公司境内客户逾期的应收账款余额逐年增加，主要原因为：

（1）公司在与境内客户合作时，部分公立医院客户提供的合同为格式条款，双方实际执行的信用期一般长于合同约定的信用期，会使得按照合同约定的信用期统计得出的逾期应收账款金额较大；

（2）随着境内销售收入的增加，客户的应收账款余额也同步增加，对于未按照合同约定信用期回款的客户其应收账款余额金额也会随之增加；

（3）由于疫情影响，境内客户的回款速度放缓，回款周期超过公司与其合同约定的信用期；

（4）由于客户的付款审批流程变化，付款审批周期变长，造成期末逾期应收账款增加。例如，深圳市人民医院由于付款审批流程变化，2019 年期末逾期应收账款仅为 5.59 万元，2020 年末逾期应收账款为 194.41 万元，公司已于 2021 年 1-6 月收到了全部逾期应收账款。

2、境外客户逾期应收账款

报告期各期末，公司境外客户逾期的应收账款余额逐年增加，主要原因为：

（1）2018 年末的逾期应收账款中含有公司已单项计提坏账的应收账款 471.56 万元，该部分应收账款为公司对境外业务发展前期开发的小客户产生的无法收回的应收账款。剔除该部分逾期应收账款后，2018 年末境外客户的逾期应收账款为 581.35 万元。

（2）2019 年末逾期应收账款较 2018 年末的逾期应收账款（剔除已单项计

提坏账部分)存在小幅增长,主要是由于客户 ARTILABS AB/UNIDENT LABAS 延迟付款,产生 189.91 万元的逾期应收账款,公司已于 2020 年收到其全部货款。

(3) 2020 年末逾期应收账款较 2019 年末存在大幅增长,一方面是由于客户 PAN-AM DENTAL INC、CENTRE DENTAIRE MAGENTA 延迟付款,产生了 755.25 万元的逾期应收账款,但是公司于期后已收到其全部货款。另一方面是由于客户 ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD 产生逾期应收账款 141.94 万元,公司向中信保提出索赔申请后于 2021 年取得了 66.33 万元的赔款,公司于 2021 年 6 月 30 日,对其应收账款余额全额计提坏账准备。

(二) 逾期应收账款期后回款率较低的原因

报告期各期末,公司超过合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况具体如下:

单位: 万元

客户类型		期末超出合同约定付款时点余额	期后回款情况			
			2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	期后回款占比
2020-12-31						
境内客户	公立医院	865.90	不适用	不适用	537.04	62.02%
	民营医院/诊所	2,142.20	不适用	不适用	1,066.80	49.80%
	小计	3,008.11	不适用	不适用	1,603.84	53.32%
境外客户		1,424.50	不适用	不适用	1,067.34	74.93%
合计		4,432.60	不适用	不适用	2,671.17	60.26%
2019-12-31						
境内客户	公立医院	623.70	不适用	462.08	30.73	79.01%
	民营医院/诊所	1,293.09	不适用	814.06	73.74	68.66%
	小计	1,916.79	不适用	1,276.14	104.47	72.03%
境外客户		682.17	不适用	515.17	1.57	75.75%
合计		2,598.96	不适用	1,791.31	106.05	73.00%
2018-12-31						
境内客户	公立医院	411.17	309.81	35.92	-	84.09%
	民营医院/诊所	825.02	584.57	54.80	18.22	79.71%
	小计	1,236.19	894.39	90.72	18.22	81.16%
境外客户		1,052.91	468.13	2.98	-	44.74%

客户类型	期末超出合同约定付款时点余额	期后回款情况			
		2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	期后回款占比
合计	2,289.09	1,362.51	93.70	18.22	64.41%

注：应收账款期后回款为截至 2021 年 6 月 30 日的数据。

公司报告期各期末境内客户逾期的应收账款的期后回款比例分别为 81.16%、72.03%和 53.32%，2020 年末逾期应收账款的期后回款比例相对较低，主要由于该回款金额仅为 2021 年 1-6 月的回款数据。

剔除 2018 年末单项计提坏账的应收账款，公司报告期各期末境外客户逾期应收账款期后回款比例分别为 81.04%、75.75%、74.93%，回款情况较好。

综上所述，公司主要客户的信用政策得到了有效执行。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对主要客户进行实地走访或视频访谈，了解其业务规模、经营情况等，核查是否存在回款风险。
- 2、对主要客户进行函证，函证内容包含销售收入和应收账款余额。
- 3、获取中国出口信用保险公司出具的境外主要客户的信用报告，核查其资信情况。
- 4、获取公司的信用政策，检查各客户信用政策差异的合理性，通过访谈等程序，确认信用政策的准确性。
- 5、比较报告期内各客户信用期是否发生变化，判断信用期变动的合理性。
- 6、获取报告期各期末应收账款明细表，分析应收账款余额变动的合理性。
- 7、结合信用期和应收账款发生时间，统计逾期和账龄超过 1 年的应收账款，了解逾期应收账款的形成原因，是否存在回款风险。
- 8、获取应收账款明细表，结合银行流水核查，检查应收账款回款情况，核实回款金额的准确性。
- 9、检查应收账款期后回款情况，核查逾期款项的期后收回情况。

10、获取应收账款坏账准备计提表，结合公司坏账计提政策、信用政策以及客户逾期情况，核查应收账款坏账准备计提是否充分。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

公司主要客户的信用政策得到了有效执行。

三、结合逾期应收账款对应的下游客户财务经营状况分析是否存在坏账风险，坏账准备计提是否充分，发行人拟采取的提高回款速度的措施

【情况说明】

（一）结合逾期应收账款对应的下游客户财务经营状况分析是否存在坏账风险，坏账准备计提是否充分

报告期各期末，公司应收账款逾期客户前五名情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	占总逾期金额比例	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款额	回款比例
2020-12-31					
1	PAN-AM DENTAL INC	506.96	11.65%	506.96	100.00%
2	LD 集团	258.13	5.93%	258.13	100.00%
3	泰康拜博及其控制的企业	236.20	5.43%	104.81	44.37%
4	深圳市人民医院	194.41	4.47%	194.41	100.00%
5	新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	172.37	3.96%	118.14	68.54%
合计		1,368.07	31.44%	1,182.45	86.43%
2019-12-31					
1	泰康拜博及其控制的企业	197.61	7.60%	178.46	90.31%
2	ARTILABS AB/UNIDENT LAB AS	189.91	7.31%	189.91	100.00%
3	PROTEKET AS	129.92	5.00%	129.92	100.00%
4	昆明市第一人民医院	108.42	4.17%	80.36	74.12%
5	武汉第一口腔医院有限责任公司	104.83	4.03%	38.50	36.73%
合计		730.69	28.12%	617.15	84.46%
2018-12-31					

序号	客户名称	逾期金额	占总逾期金额比例	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款额	回款比例
1	泰康拜博及其控制的企业	163.19	7.13%	163.19	100.00%
2	华中科技大学协和深圳医院 (深圳市南山区人民医院)	155.62	6.80%	150.18	96.50%
3	PROTEKET AS	101.70	4.44%	101.70	100.00%
4	SENTAGE CORPORATION	95.81	4.19%	95.81	100.00%
5	ACCUDEN LAB LLC	92.18	4.03%	-	-
合计		608.50	26.58%	510.88	83.96%

注：客户 ACCUDEN LAB LLC 无法回款，已单项计提坏账，并于 2019 年核销。

报告期各期，存在逾期应收账款的主要客户其财务经营状况如下：

客户名称	客户财务经营状况
PAN-AM DENTAL INC	成立于 2005 年，注册地位于美国佐治亚州萨凡纳市；其产品涵盖固定式义齿、活动式义齿、全口义齿、种植牙及正畸矫正器；主营业务为义齿的销售，销售区域包括美国南部地区、纽约州、底特律及科罗拉多州等。 报告期内，该客户的下单量较为稳定，收入金额呈上升趋势，回款情况良好。2020 年末，由于圣诞节，客户付款延迟，公司已于 2021 年收到逾期货款。公司业务人员在与客户的日常沟通中，未发现其经营异常的迹象。
LD 集团	由同一控制人控制的医院集团，医院成立于 1945 年，注册地位于法国巴黎市；主营业务提供牙科医疗服务，经营范围主要位于法国巴黎及附近区域，该集团在巴黎及附近区域拥有约 6 家医院。 报告期内，客户 2019 年的下单量较 2018 年大幅增长，收入也存在较大幅度的增长。2020 年度受疫情影响，客户的下单量和收入较 2019 年存在小幅下降。2020 年末，由于圣诞节，客户付款延迟，公司已于 2021 年收到逾期货款。公司业务人员在与客户的日常沟通中，未发现其经营异常的迹象。
ARTILABS AB/UNIDENT LAB AS	成立于 2007 年，注册地位于瑞典韦斯特罗斯市；主营业务为义齿的销售，销售区域包括瑞典、丹麦、挪威和芬兰等。 报告期内，该客户持续下单。2019 年末，客户由于圣诞节付款延迟，公司已于 2020 年度收到逾期货款。2020 年，客户回款正常，未产生逾期。公司业务人员在与客户的日常沟通中，未发现其经营异常的迹象。
PROTEKET AS	成立于 2003 年，注册地位于挪威奥斯陆市；主营业务为义齿的销售，销售区域主要在挪威当地。 报告期内，该客户的下单量和收入较为稳定，整体呈小幅上升趋势。2018 年末和 2019 年末，客户由

客户名称	客户财务经营状况
	于圣诞节、医院诊所付款延迟，公司已分别于 2019 年度和 2020 年度收到逾期货款。2020 年，客户回款正常，未产生逾期。公司业务人员在与客户的日常沟通中，未发现其经营异常的迹象。
SENTAGE CORPORATION	成立于 1989 年，注册地位于美国佛罗里达州圣彼得堡市；公司主营业务为义齿的销售，销售区域包括美国、墨西哥、加拿大；该公司旗下拥有 DSG 品牌。依据其官网介绍，DSG 是全美国最大的义齿销售平台之一，其旗下共有 40 个义齿分销中心，位于美国 18 个州及加拿大。 报告期内，该客户持续下单。2018 年末，客户由于圣诞节付款延迟，公司已于 2019 年度收到逾期货款。2019 年和 2020 年，客户回款正常，未产生逾期。公司业务人员在与客户的日常沟通中，未发现其经营异常的迹象。
ACCUDEN LAB LLC	公司早期开发的客户，公司已于 2013 年 2 月终止与其的合作。
泰康拜博及其控制的企业	成立于 1999 年，由黎昌仁等人创立，2014 年获联想控股战略投资，2018 年 4 月，泰康人寿保险有限责任公司入股泰康拜博，成为其控股股东。泰康拜博在中国境内拥有约 180 家口腔医院或口腔诊所，系境内较大的连锁民营口腔机构之一。 报告期内，泰康拜博及其控制企业下单量较为稳定，由于其部分子公司回款不及时，从而产生逾期货款。泰康拜博整体回款状况良好，并且公司业务人员在与客户的日常沟通中，未发现其经营异常的迹象。
深圳市人民医院	始建于 1946 年，1994 年被评为深圳首家“三级甲等”医院，是一家集医疗、科研、教学、住院医师规培、保健为一体的深圳市最大的现代化综合性医院。该客户属于公司境内前五大客户。 报告期内，该客户与公司的合作较为稳定，由于其付款审批流程延长，因此于 2020 年末产生逾期货款，公司已于 2021 年收到逾期货款。公司业务人员在与客户的日常沟通中，未发现其经营异常的迹象。
新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	成立于 2018 年 7 月 10 日，主要经营范围包括义齿加工、医疗器械设备的销售、售后服务。 公司从 2019 年开始与该客户合作，客户下单量成上升趋势。2020 年，受新疆新冠疫情影响，客户回款较慢，期末产生逾期应收账款
昆明市第一人民医院	始建于 1914 年，是昆明学院第一附属医院，已成为一所集医疗、教学、科研、预防、保健为一体的大型综合性三级甲等医院。卫生部首批三级甲等综合性医院、全国“百佳医院”、昆明地区“十佳医院”、省级文明单位、医德医风先进单位。 报告期内，该客户的下单量较为稳定，虽然其回款周期较长，但每个月都在陆续回款。公司业务人员

客户名称	客户财务经营状况
	在与客户的日常沟通中，未发现其经营异常的迹象。
武汉第一口腔医院有限责任公司	武汉第一口腔医院有限责任公司（三级口腔专科医院），系江汉大学附属口腔医院，是响应武汉市建设“医都”号召、在武汉市委市政府以及省市卫计部门的重视与支持下、由江汉大学发起设立的集口腔医疗、教学、科研为一体的大型口腔专科医院。报告期内，该客户的下单量较为稳定，新冠疫情期间武汉较为严重，客户回款速度放缓。公司业务人员在与客户的日常沟通中，未发现其经营异常的迹象。
华中科技大学协和深圳医院（深圳市南山区人民医院）	坐落于深圳经济特区西部南头半岛中心区，是深圳市第四家三级甲等医院暨南山区区域医疗中心，有员工 2198 人。报告期内，公司与该客户正常合作，由于其内部付款审批流程周期长，因此产生逾期应收账款，该客户目前陆续回款中。公司业务人员在与客户的日常沟通中，未发现其经营异常的迹象。

公司已于期后收回客户 PAN-AM DENTAL INC、CENTRE DENTAIRE MAGENTA、ARTILABS AB/UNIDENT LAB AS、PROTEKET AS、SENTAGE CORPORATION 逾期的应收账款；客户 ACCUDEN LAB LLC 无法回款，已全额计提坏账，并于 2019 年核销。

公司与泰康拜博及其控制的企业、深圳市人民医院、新疆元美家禾医疗器械设备有限公司、昆明市第一人民医院、武汉第一口腔医院有限责任公司、华中科技大学协和深圳医院（深圳市南山区人民医院）目前均处于正常合作中。业务人员在日常维护过程中，未发现客户出现经营恶化的迹象。

报告期各期末的逾期应收账款的期后回款和坏账准备覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
逾期应收账款金额（A）	4,432.60	2,598.96	2,289.09
逾期应收账款金额坏账准备金额（B）	633.19	397.00	748.46
逾期应收账款坏账计提比例（C=B/A）	14.28%	15.28%	32.70%
逾期应收账款截至 2021-6-30 的累计回款金额（D）	2,671.17	1,897.36	1,474.43
逾期应收账款期后回款比例（E=D/A）	60.26%	73.00%	64.41%
逾期应收账款坏账准备和期后回款合计金额（F=B+D）	3,304.36	2,294.36	2,222.89

逾期应收账款坏账准备和期后回款覆盖率 (G=F/A)	74.55%	88.28%	97.11%
----------------------------	--------	--------	--------

报告期各期末的逾期应收账款的期后回款比例分别为 64.41%、73.00%和 60.26%，逾期应收账款不存在重大坏账风险。

公司参考历史信用损失经验，以及与客户合作情况，按照预期信用损失率计提坏账。报告期各期末的逾期应收账款，其期后回款和坏账准备的覆盖率较高，2020 年末的覆盖率略低于 2018 年和 2019 年，主要是由于其回款期间仅为 2021 年 1-6 月。因此，公司逾期应收账款的坏账准备计提充分。

（二）发行人拟采取的提高回款速度的措施

公司通过事前客户管理、事中过程监控、事后回款催收等措施提高客户回款速度：

（1）完善客户管理制度。与客户建立合作以前，对客户资信情况履行必要的核查程序，包括但不限于对客户的基本情况、资质情况、经营状况、履约能力和财务状况等方面进行调查，并根据合作情况及时更新或完善客户信用变化信息。

（2）完善应收账款管理制度。公司针对应收账款，建立过程监控动态体系，随时掌握应收账款情况，及时发现坏账风险。财务部门定期编制应收账款账龄表，对应收账款逾期情况进行监控，销售部门采取电话、邮件催收、停止发货等方式应对客户违约情形。公司通过完善激励和约束机制落实内部催收款项的责任，将应收款项的回收与内部各业务部门的绩效考核及其奖惩挂钩，对于不能收回的应收账款查明原因，追究责任。

（3）加强应收账款催收力度。针对逾期未收回的应收账款，公司按风险程度采用进行分类管理。针对恶意欠款不还的客户，公司及时采取法律诉讼、中信保索赔等合理手段进行清欠；针对经营不善等临时性经营困难而不能及时偿还的逾期应收账款，公司在适当延长付款时间下，加强对欠款方财务经营状况、人员变动等情况的监控，及时采取方式保护债权的实现。如超出延期时间后，客户仍未支付，公司财务部、市场部及法务部将自行或联合外部法律机构依法采取法律诉讼手段进行催收。针对按期付款但支付额不足的客户，公司积极加强与客户的沟通，并控制应收账款额度，在应收账款超出可承受的范围后，积极采取恰当措施保证债权的履行。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人逾期应收账款明细表，了解发行人各期末逾期应收账款主要客户情况。

2、通过国家企业信用信息公示系统、境外国家的公司注册公示网站、客户官方网站等披露的公开信息，以及获取中国出口信用保险公司出具的境外主要客户的信用报告，查询客户股权结构、主营业务、经营财务状况等信息，核查其资信情况。

3、访谈发行人主要管理层，了解报告期内逾期应收账款占比提高的原因，逾期应收账款主要客户逾期原因，分析合理性。

4、查阅发行人召开的专题会议纪要，了解拟采取的提高回款速度的措施。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司逾期应收账款不存在重大坏账风险。

2、公司参考历史信用损失经验，以及与客户合作情况，按照预期信用损失率计提坏账，坏账准备计提充分。

3、公司通过事前客户管理、事中过程监控、事后回款催收等措施提高客户回款速度。

四、分析说明截至目前发行人各期主要客户是否存在业绩大幅下滑或财务经营困难的情形，结合相关客户的应收账款期后回款、逾期情况，分析发行人主要客户的信用或财务状况是否出现大幅恶化、坏账准备计提是否充分

【情况说明】

截至目前，公司境内外前五大客户与公司合作正常，业务人员在对客户进行日常维护时，未发现经营异常的迹象。

（一）境内前五大客户

报告期内，公司境内前五大客户应收账款期后回款情况、逾期情况如下：

单位：万元

项目	序号	客户名称	占营业收入比重	期末应收账款			期末超出合同约定付款时点的应收账款		
				期末余额	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款金额	回款比例	期末余额	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款金额	回款比例
2020 年度	1	泰康拜博及其控制的企业	5.84%	751.68	494.96	65.85%	236.20	104.81	44.37%
	2	深圳市人民医院	2.60%	470.78	470.78	100.00%	194.41	194.41	100.00%
	3	无锡口腔医院	2.06%	136.22	136.22	100.00%	-	-	-
	4	云南兑叠医疗器械有限公司	1.39%	132.59	132.59	100.00%	85.22	85.22	100.00%
	5	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	1.27%	142.61	142.61	100.00%	-	-	-
		合计	13.15%	1,633.88	1,377.16	84.29%	515.83	384.44	74.53%
2019 年度	1	泰康拜博及其控制的企业	6.77%	837.09	792.62	94.69%	197.61	178.46	90.31%
	2	深圳市人民医院	3.54%	333.48	333.48	100.00%	5.59	5.59	100.00%
	3	无锡口腔医院	1.78%	164.31	164.31	100.00%	-	-	-
	4	中山大学附属口腔医院	1.00%	-	-	-	-	-	-
	5	武汉大学口腔医院	0.91%	60.14	57.27	95.23%	34.72	31.90	91.88%

项目	序号	客户名称	占营业收入比重	期末应收账款			期末超出合同约定付款时点的应收账款		
				期末余额	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款金额	回款比例	期末余额	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款金额	回款比例
		合计	14.00%	1395.02	1,347.68	96.61%	237.92	215.95	90.77%
2018 年度	1	泰康拜博及其控制的企业	8.11%	539.15	539.15	100.00%	163.19	163.19	100.00%
	2	深圳市人民医院	2.53%	0.85	0.85	100.00%	0.85	0.85	100.00%
	3	无锡口腔医院	1.53%	73.99	73.99	100.00%	-	-	-
	4	武汉大学口腔医院	1.12%	32.17	30.69	95.40%	9.29	7.94	85.47%
	5	东莞健力口腔医院	0.79%	2.94	2.94	100.00%	0.77	0.77	100.00%
		合计	14.08%	649.10	647.62	99.77%	174.10	172.75	99.22%

报告期内，公司境内前五大客户期后回款正常，回款比例较高，主要客户的信用或财务状况良好。公司按照预期信用损失率计提坏账，坏账准备计提充分。

（二）境外前五大客户

报告期内，公司境外前五大客户应收账款期后回款情况、逾期情况如下：

单位：万元

项目	序号	客户名称	占营业收入比重	期末应收账款			期末超出合同约定付款时点的应收账款		
				期末余额	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款金额	回款比例	期末余额	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款金额	回款比例
	1	PAN-AMDENTAL, INC.	18.00%	1,501.40	1,501.40	100.00%	506.96	506.96	100.00%

项目	序号	客户名称	占营业收入比重	期末应收账款			期末超出合同约定付款时点的应收账款		
				期末余额	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款金额	回款比例	期末余额	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款金额	回款比例
2020 年度	2	SENTAGE CORPORATION	6.91%	652.20	652.20	100.00%			
	3	CENTRE DENTAIRES NORD MAGENTA	3.56%	438.82	438.82	100.00%	258.13	258.13	100.00%
		COSEM COORD OEUVRES SOCIALES	2.04%						
		CENTRE EVRY ILAN	0.14%						
		小计	5.75%	438.82	438.82	100.00%	258.13	258.13	100.00%
	4	QUALITE DENTALE	4.70%	418.57	418.57	100.00%			
	5	PROTEKET AS 及下属企业	3.82%	110.24	110.24	100.00%	5.18	5.18	100.00%
		合计	39.17%	3,121.23	3,121.23	100.00%	770.28	770.28	100.00%
2019 年度	1	PAN-AM DENTAL, INC.	16.75%	882.36	882.36	100.00%	2.85	2.85	100.00%
	2	SENTAGE CORPORATION	10.14%	811.56	811.56	100.00%	2.43	2.43	100.00%
	3	CENTRE DENTAIRES NORD MAGENTA	4.25%	140.52	140.52	100.00%			
		COSEM COORD OEUVRES SOCIALES	2.11%						
		小计	6.36%	140.52	140.52	100.00%			
	4	QUALITE DENTALE	4.43%	498.39	498.39	100.00%	0.42	0.42	100.00%
	5	PROTEKET AS	3.58%	213.21	213.21	100.00%	83.29	83.29	100.00%
		合计	41.26%	2,546.04	2,546.04	100.00%	88.99	88.99	100.00%
	1	PAN-AMDENTAL, INC.	19.15%	742.85	742.85	100.00%			

项目	序号	客户名称	占营业收入比重	期末应收账款			期末超出合同约定付款时点的应收账款		
				期末余额	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款金额	回款比例	期末余额	截至 2021 年 6 月 30 日的累计回款金额	回款比例
2018 年度	2	SENTAGE CORPORATION	11.41%	333.04	333.04	100.00%	95.81	95.81	100.00%
	3	QUALITE DENTALE	4.60%	95.64	95.64	100.00%	3.30	3.30	100.00%
	4	PROTEKET AS	3.97%	176.77	176.77	100.00%	101.70	101.70	100.00%
	5	ARTILABS AB	3.18%	78.38	78.38	100.00%	4.93	4.93	100.00%
		UNIDENT LAB AS	0.62%						
		小计	3.80%	78.38	78.38	100.00%	4.93	4.93	100.00%
		合计	42.92%	1,426.68	1,426.68	100.00%	205.74	205.74	100.00%

报告期内，公司境外前五大客户期后回款正常，回款比例为 100.00%，主要客户的信用或财务状况良好。公司按照预期信用损失率计提坏账，坏账准备计提充分。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对境内外主要客户进行实地走访或视频访谈，了解客户的基本情况和经营状况。
- 2、对境内外前五大客户进行函证，函证内容包含销售额和应收账款余额。
- 3、对主要客户的销售回款记录进行抽查。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、截至目前，发行人各期主要客户不存在业绩大幅下滑或财务经营困难的情形。
- 2、发行人主要客户的信用或财务状况未出现大幅恶化，坏账准备计提充分。

问题 18、关于在建工程

申报文件及首轮问询回复显示，智能口腔产业园（一期）的建设周期为 36 个月，该项目于 2018 年 9 月开始建设，预计于 2021 年 6 月完工。2020 年 1 月，由于新冠疫情爆发，工程施工全面暂停，直至 2020 年 9 月各项施工才陆续恢复。截至 2021 年 1 月 31 日，工程进度晚于计划工期，该项目预计结转固定资产的时间为 2022 年。

请发行人：

（1）说明对报告期在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及其变动情况、结转固定资产金额、工程进度、累计及当期利息资本化的情况、资金来源、与募投项目之间的关系。

（2）说明在建工程的预算支出的构成及其合理性，预算支出与实际支出的差异及其原因，当期结转固定资产的在建工程项目预算支出与实际支出比较情况。

（3）结合上述情形，说明是否存在超出工程预算、生产成本与在建工程混同、关联方或潜在关联方替发行人承担成本的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明对报告期在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及其变动情况、结转固定资产金额、工程进度、累计及当期利息资本化的情况、资金来源、与募投项目之间的关系

【情况说明】

报告期在建工程的具体情况如下：

（一）侨城坊办公楼工程

侨城坊办公楼工程为公司购置的办公楼。该办公楼坐落于深圳市南山区，于2019年4月完成装修，根据具体用途分别转入固定资产和投资性房地产核算。

该项目具体情况如下：

单位：万元

项目		2019 年度	2018 年度
期初余额		8,268.46	-
本期增加金额		708.33	8,268.46
本期转入固定资产金额		1,117.89	-
本期其他减少金额	转入投资性房地产	7,858.90	-
	转入无形资产	-	-
期末余额		-	8,268.46
累计发生额		8,976.79	8,268.46
工程进度		100.00%	82.68%

该项目总预算 10,000.00 万元，在建工程累计发生额 8,976.79 万元，无利息资本化情况，建设资金均为自有资金，不属于募投项目。

（二）智能口腔产业园（一期）

智能口腔产业园（一期）项目位于广东省珠海市高栏港经济区平沙镇龙泉路西侧。项目建设内容主要包括厂房、办公楼、宿舍等生产办公场所，项目建成后将有利于扩大公司产能。

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初余额		5,202.72	1,476.39	-
本期增加金额		2,614.72	4,669.71	1,476.39
本期转入固定资产金额		-	-	-
本期其他减少金额	转入投资性房地产	-	-	-
	转入无形资产	-	943.38	-
期末余额		7,817.44	5,202.72	1,476.39
累计发生额		8,760.82	6,146.10	1,476.39
工程进度		38.30%	30.11%	7.23%

该项目预算总额为 20,409.77 万元，在建工程累计发生额 8,760.82 万元，2019 年结转至无形资产的部分为与购置土地相关的费用。该项目为募投项目之一，目前使用自有资金建设，无利息资本化的情况，募集资金到位后将对先行投入的、计划以募集资金投资的资金予以全部置换。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并检查侨城坊不动产权证书原件并取得复印件，获取并检查智能口腔产业园（一期）的购地发票并取得复印件。

2、查阅在建工程明细账，抽查部分原始入账凭证、购置合同、大额施工合同、付款银行回单、验收单据和权属证明文件等资料，了解在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及其变动情况、结转固定资产金额、工程进度、累计及当期利息资本化的情况、资金来源、与募投项目之间的关系。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

公司在建工程相关会计核算准确、合规，不存在利息资本化的情况。

二、说明在建工程的预算支出的构成及其合理性，预算支出与实际支出的差异及其原因，当期结转固定资产的在建工程项目预算支出与实际支出比较情况

【情况说明及补充披露】

（一）侨城坊办公楼工程

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）、4、（1）侨城坊办公楼工程”补充披露如下：

“该项目预算支出的构成、预算支出与实际支出的差异情况如下：

单位：万元

序号	工程或费用名称	含税预算投入	含税实际投入	差异金额	差异原因
1	房屋购置金额及税费	8,900.00	8,707.21	192.79	预计购置房产面积与房屋实际面积之间存在一定的差异，造成实际购房款及相关税费与预算存在一定的差异。
2	房屋装修费	750.00	741.06	8.94	预算工程量与实际结算量之间的差异
3	设备购置费	350.00	337.10	12.90	预算单价与实际购置单价之间的差异
合计		10,000.00	9,785.38	214.62	

侨城坊办公楼为公司购置的物业，根据持有目的的不同，于2019年4月30日，分别结转至固定资产和投资性房地产。由于购买时房屋内部为毛坯状态，故投入使用前需要进行装修并购置设备，预算支出构成合理。”

（二）智能口腔产业园（一期）

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）、4、（2）智能口腔产业园（一期）”补充披露如下：

“该项目预算支出的构成、预算支出与实际支出的差异情况如下：

单位：万元

序号	工程或费用名称	含税投资额	含税实际投入	差异金额	差异原因
1	设备购置及安装费	4,420.13	210.33	4,209.80	大部分设备预计在项目整体建设完工后购置
2	土建工程费	8,260.97	7,744.87	516.10	土建部分尚未完工
3	装修工程费	3,805.43	-	3,805.43	尚未开展装修

序号	工程或费用名称	含税投资额	含税实际投入	差异金额	差异原因
4	建设工程其他费用	1,040.56	564.87	475.69	该项目包含软件购置费, 预计在项目整体建设完工后购置
5	预备费	876.35	-	876.35	为材料、设备、人工等价格波动预留的部分
6	铺底流动资金	2,006.32	-	2,006.32	生产性建设工程项目为保证建设完工后生产和经营正常进行, 按规定应列入建设工程项目总投资的铺底流动资金。
项目总投资		20,409.77	8,520.06	11,889.70	

该项目为公司生产经营建设基地, 包含多栋建筑, 主要用于扩大公司产能, 故项目建设中土建工程费、设备购置及安装费、装修工程费占比较高, 预算支出构成合理。

该项目预算支出与实际支出的主要差异情况及原因分析如下: 截至 2020 年 12 月 31 日, 该项目土建尚未完工, 装修工程尚未开始, 设备购置及安装费、装修工程费、建设工程其他费用中的软件购置费、铺底流动资金等项目实际发生较少或尚未产生支出。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序:

1、获取在建工程的预算构成、明细账, 访谈公司财务负责人、智能口腔产业园(一期)基建工程负责人, 了解并在建工程预算支出的构成并判断其合理性, 了解预算支出与实际支出的差异及其原因。

2、实地走访侨城坊物业、智能口腔产业园(一期), 并获得项目实际投入明细, 将实际投入与预算进行对比, 分析并了解其预算支出与实际支出的差异情况及原因。

【核查意见】

经核查, 保荐机构和申报会计师认为:

1、在建工程预算支出的构成合理, 预算支出与实际支出存在差异原因合理。

2、当期结转固定资产的在建工程项目预算支出与实际支出差异较小, 差异

原因合理。

三、结合上述情形，说明是否存在超出工程预算、生产成本与在建工程混同、关联方或潜在关联方替发行人承担成本的情况

【情况说明及补充披露】

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）、4、在建工程”补充披露如下：

“（3）是否存在超出工程预算

截至 2020 年 12 月 31 日，公司的工程预算及支出情况如下：

单位：万元

项目名称	状态	预算支出	实际支出	预计未来支出	预计超出预算金额
侨城坊办公楼工程	完工	10,000.00	9,785.38	-	-214.62
智能口腔产业园（一期）	在建	20,409.77	8,520.06	13,301.53	1,411.82

注：超出预算金额=实际支出+预计未来支出-预算支出。

侨城坊办公楼工程 2019 年已完工转固，实际支出未超出工程预算；智能口腔产业园（一期）目前处于在建状态，预计超出预算支出主要为土建部分，主要原因为根据实际情况更改电缆布局方案、外墙和地面方案，建设期内钢筋混凝土等主材价格上涨，以及勘察后发现地质基础较差，需额外增加工程量等。

（4）是否存在生产成本与在建工程混同

公司在建工程入账严格按照与供应商的合同、发票、验收单或外部第三方监理单位出具的监理报告等为依据。同时，公司发生的成本费用均为分部门管理，不存在与在建工程无关的成本费用混同核算的情形，即发行人不存在生产成本与在建工程混同的情形。

（5）是否存在关联方或潜在关联方替发行人承担成本的情况

①侨城坊办公楼

侨城坊办公楼工程项目的主要合作方为房产出卖人，即运泰建业置业（深圳）有限公司。侨城坊办公楼房产的购买价为 8,461.00 万元（含税），占项目支出总金额的 86.47%。运泰建业置业（深圳）有限公司的基本情况如下：

企业名称	运泰建业置业（深圳）有限公司	
注册地址	深圳市南山区沙河街道高发社区侨香路 4080 号侨城坊 7 号楼 23A	
股东及持股比例	建业经贸有限公司	100.00%
注册资本	50,000 万元人民币	
成立日期	2007-08-21	
法定代表人	李晓平	
经营范围	一般经营项目是：从事深圳市南山区 T405-0001 地块创意产业园开发经营；自有物业租赁服务；物业管理服务；从事广告业务；经济信息咨询；商业信息咨询。，许可经营项目是：停车场的经营。	

侨城坊办公楼工程项目的主要合作方与发行人不存在关联关系，不存在关联方或潜在关联方替发行人承担成本的情况。

②智能口腔产业园（一期）

智能口腔产业园（一期）的主要合作方为中国京冶工程技术有限公司。截至 2020 年 12 月 31 日，公司累计发生的工程款为 7,427.60 万元（含税），占工程支出总额的 87.18%。中国京冶工程技术有限公司的基本情况如下：

企业名称	中国京冶工程技术有限公司	
注册地址	北京市海淀区西土城路 33 号	
股东及持股比例	中冶建筑研究总院有限公司	94.0009%
	北京博奥华泰投资有限公司	5.9991%
最终控股股东	国务院国有资产监督管理委员会	
注册资本	69,000 万元人民币	
成立日期	1992-5-9	
法定代表人	王波	
经营范围	对外派遣实施境外工程所需的劳务人员；演出经纪；通用工业与民用建筑项目的承包、建筑施工；建筑、设备的防腐蚀、防水、保温降噪、防火工程的施工；机电设备安装工程的承包；非标准钢结构的制作、吊装；冶金建设项目中特种专业工程的施工；承担钢结构、钢筋混凝土结构、砖混结构及特种结构的鉴定、拆除、修复、改造与加固工程；建筑工程、工程勘察及专项工程的设计；承包工业与民用建筑行业境外工程及境内国际招标工程；进出口业务；按国家规定在海外举办各类企业；新材料、新设备的开发、生产、销售；环保材料及设备的生产、制作和销售；建设项目环境影响评价；与上述业务相关的技术咨询、技术服务；工程技术培训；出租商业用房；城市园林绿化。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	

智能口腔产业园（一期）的主要合作方与发行人之间不存在关联关系，不存

在关联方或潜在关联方替发行人承担成本的情况。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、检查并分析工程相关的工程合同、在建工程台账。
- 2、实地查看侨城坊办公楼工程、智能口腔产业园（一期）项目。
- 3、查看工程项目相关的预算文件，对比工程预算和实际支出，分析工程预算及实际支出的差异及原因。
- 4、了解发行人生产成本核算流程、在建工程核算流程，对相关流程进行穿行测试。
- 5、核查发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位员工的银行流水，核查是否存在异常流水；
- 6、通过第三方公开信息平台、国家企业信用信息公示系统查询了相关工程承包方、出售方的工商登记情况、股东情况、主要关联方及重要人员情况，并与发行人董事、监事和高级管理人员、报告期内在册员工、发行人关联自然人、关联法人的主要人员进行交叉比对。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、侨城坊办公楼工程未超出工程预算，智能口腔产业园（一期）存在超出工程预算的可能性，但预计超支金额较小。
- 2、发行人不存在生产成本与在建工程混同的情形。
- 3、侨城坊办公楼工程和智能口腔产业园（一期）的主要合作方与发行人之间不存在关联关系，不存在关联方或潜在关联方替发行人承担成本的情况。

问题 19、关于长期股权投资及商誉

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人长期股权投资为子公司香港家鸿持有联营企业 ARCHina 公司的股份，报告期内未对该长期股权投资计提减值准备。ARCHina 公司设立的主要目

的是投资以色列公司 XJet。报告期各期末，ARCHina 获取被投资单位 XJet 经审计后的财务报表以了解其经营状况，并了解其融资情况。

(2) 报告期各期末公司收购 Acer 和珠海新茂形成的商誉减值测试结果显示，资产组可收回金额分别为 26,400 万元、21,300 万元和 21,100 万元，均高于包含商誉在内的资产组账面价值，因此商誉不存在减值。

请发行人：

(1) 结合报告期内 XJet 简要财务数据和估值情况，说明发行人持有的 ARCHina 公司长期股权投资是否存在减值迹象，未计提减值准备的原因及合理性。

(2) 说明资产组可收回金额进行测试时各参数选择的合理性，可收回金额逐年下降的原因，商誉减值的风险提示是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求。

回复：

一、结合报告期内 XJet 简要财务数据和估值情况，说明发行人持有的 ARCHina 公司长期股权投资是否存在减值迹象，未计提减值准备的原因及合理性

【情况说明】

ARCHina 设立的主要目的是投资以色列公司 XJet，无其他经营业务。

XJet 成立于 2013 年，是一家提供新型陶瓷技术和金属增材制造设备的以色列公司，其科学顾问委员会由诺贝尔化学奖获得者 Dan Shechtman 担任首席科学顾问，其投资者包括 Autodesk、Applied Materials、Landa Ventures、ARCHina 及 Catalyst 等机构。

XJet 应用新型纳米金属粒子喷射技术 Nano Partical Jetting (NPJ)，可安全、快速地打印金属、陶瓷部件，达到较高的精度，并且从工艺上省略了成本高昂的后续处理工序。XJet 的陶瓷 3D 打印技术可以使产品的细节、精度和表面光滑度达到更高的标准，目前已拥有专利数量共 80 多项，其最新的产品可以应用在 5G 天线通讯、卫星通讯、雷达系统以及高精尖医疗产品的一体化制造。

ARCHina 投资 XJet 以来，XJet 研发工作较为顺利，在 3D 打印材料开发上取得重大进展，在新应用领域的拓展方面取得多项突破，并储备了一批国际优质客户。

报告期内，ARCHina 投资的 XJet 简要财务数据如下：

单位：万美元

项目	2020-12-31/ 2020 年度	2019-12-31/ 2019 年度	2018-12-31/ 2018 年度
资产合计	2,442.20	2,516.40	1,962.40
负债合计	2,685.40	2,614.80	935.00
所有者权益合计	-243.20	-98.40	1,027.40
营业收入	125.20	105.60	-
净利润	-1,718.80	-2,675.20	-1,899.50

XJet 最近两次的融资情况，以及投后 ARCHina 的持股比例如下：

单位：万美元

期间	投前估值	筹资额	投后估值	ARCHina 的持股比例
2021 年 1-6 月	5,594.21	1,200.00	6,794.21	13.37%
2020 年度	4,000.00	1,594.21	5,594.21	16.98%

上市公司鲁信创投（600783.SH）累计投资了 XJet 1,600.00 万美元。通过查阅鲁信创投 2020 年度报告，鲁信创投未对 XJet 的投资计提减值。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》内容的规定，“存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

（一）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。

（二）企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。

（三）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。

（四）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。

（五）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。

（六）企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等。

（七）其他表明资产可能已经发生减值的迹象。”

XJet 拥有国际领先的 3D 打印技术和研发人才，报告期内虽持续亏损，但仍获得较多投资者的投资，表明投资者对 XJet 未来发展较为看好，XJet 所处的行业未发生重大不利变化，不存在减值迹象。相应的，家鸿口腔持有的 ARCHina 公司长期股权投资也不存在减值迹象，未计提减值准备具备合理性。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、取得报告期内 ARCHina 的审计报告，确定其对 XJet 的减值计提情况。
- 2、获取 XJet 的财务报表，查询并了解 XJet 股权融资情况。
- 3、对 XJet 进行视频访谈，了解 XJet 的基本情况、经营状况和融资情况。
- 4、查阅鲁信创投 2020 年度报告，核查其对 XJet 的投资情况，核查其是否对 XJet 的投资计提减值准备。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人持有的 ARCHina 公司长期股权投资不存在减值迹象，因此未计提减值准备，具有合理性。

二、说明资产组可收回金额进行测试时各参数选择的合理性，可收回金额逐年下降的原因，商誉减值的风险提示是否充分

【情况说明】

报告期内，公司的商誉主要系公司于 2012 年和 2013 年收购 Acer 和珠海新茂 100%股权时形成的。报告期各期末，资产组的可收回金额分别为 26,400.00 万元、21,300.00 万元、25,600.00 万元，呈现先下降后上升的变化趋势，2019 年末资产组可收回金额较低主要是因为疫情突发，对境外销售业务有所影响。报告期

各期末，资产组的可收回金额均高于包含商誉在内的资产组账面价值，因此不存在减值。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》内容的规定，公司采用收益法，即预计未来现金流折现的方式，估计含商誉相关资产组预计未来现金流量现值。在使用收益法测算可收回金额的过程中，主要系通过获取资产组的历史财务报表、经营数据、收益法盈利预测数据及相关依据，采用税前企业自由现金流结合税前折现率等以永续模型进行测算。

报告期各期，商誉减值测试关键参数如下：

关键参数	数据		
	2020 年减值测试	2019 年减值测试	2018 年减值测试
预测期时长	5 年	5 年	5 年
永续期营业收入(万元)	22,697.92	27,566.57	22,760.87
永续期息税前利润(万元)	4,742.06	5,825.49	4,596.99
折现率	15.46%	16.52%	16.67%

公司商誉减值测试中估算的未来收益预测系公司基于历史年度经营情况、企业长远发展规划、行业发展及疫情对业务发展的影响等原则审慎编制。公司管理层在分析宏观经济情况、行业发展概况、自身生产经营管理情况、疫情发展现状基础上，主要参数选取参考了历史年度财务数据及同行业可比公司数据，在公开市场上选取适当可比公司计算税前折现率，从而得到资产组未来现金流量的现值。主要收益预测指标符合资产的实际经营情况和行业发展规律，与企业中长期发展目标相吻合，折现率的选取恰当，在此基础上计算出的预计未来现金流量现值可充分体现资产组可收回金额。

报告期各期末，资产组可收回金额测算时使用的主要参数合理性分析如下：

1、营业收入参数选取的合理性分析

根据历史经营情况和财务数据、境外市场的未来发展规划、产线的产能、行业未来发展趋势等因素，对未来的营业收入进行合理预测。

2、息税前利润相关参数选取的合理性分析

（1）营业成本：由历史数据可知，影响产品毛利率的主要因素为材料成本

和人工成本。公司产品消耗的主要材料为贵金属、氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉、普通金属等；在人工成本方面，企业不断加大数字化生产的投入，增加自动化设备投入，提供生产效率。另外，自 2020 年 1 月 1 日起公司执行新收入准则，将原通过销售费用核算的与产品销售相关的运费、报关费调整为合同履约成本，实现销售时结转至营业成本中。随着业务量的增长，合同履约成本会随之增长。

（2）毛利率：由于新收入准则仅是将原在销售费用中核算的运费、报关费调整至主营业务成本列示，因此该列示变动不会对利润总额产生影响。

（3）其他费用：与营业收入相关性较高的费用，按照历史期间占收入的比重进行预测；其他费用根据企业发展计划，按历史期水平，考虑一定金额或增长率进行确定。

3、折现率相关参数选取的合理性分析

WACC 代表期望的总投资回报率。它是期望的股权回报率和债权回报率的加权平均值，权重取对比公司的股权与债权结构。WACC 的计算公式：

$$WACC = R_e \frac{E}{D+E} + R_d (1 - T) \times \frac{D}{D+E}$$

其中：Re 为股权收益率；Rd 为债权收益率；E 为股权公平市场价值；D 为付息负债；T 为适用所得税率。

（1）权益资本成本 Re：为了确定股权回报率，利用资本定价模型（Capital Asset Pricing Model or “CAPM”）。CAPM 是通常估算投资者收益要求并进而求取公司股权收益率的方法。它可以用下列公式表述：

$$R_e = R_f + \beta_e \times ERP + R_s + R_C$$

其中，无风险回报率 Rf 为的确定：以 wind 咨询平台查询到的 5 年期及以上的国债在评估基准日的收盘到期收益率的中位数确定。

风险系数 β_e 的确定：通过选定在业务类型和业务规模上与公司具有一定的可比性的上市公司作为样本，计算出按总市值加权的剔除财务杠杆调整的 Beta 值。然后获取样本公司历史年度相关财务数据，通过计算得出对比公司未来年度资本结构平均值，然后计算得出本公司的风险系数 β_e 。

市场风险超额回报率 ERP 的确定：以中国证券市场的特征指数沪深 300 为

基本指数，进行测算。

公司特有风险超额回报率 R_s 的确定：采用线性回归分析的方式得出超额收益率与净资产之间的回归方程如下： $R_s=3.139\%-0.249\%\times NA$ 。其中，NA 为公司净资产账面值。

公司个别风险 R_c 的确定：根据目前宏观经济状况、行业面临的经营风险，从稳健角度出发，本次企业个别风险取 1.0%。

(2) 债务资本成本 R_d ：参考评估基准日 5 年期以上银行长期贷款利率。

(3) 资本结构：参考可比上市公司资本结构的平均指标和公司自身的资本结构，综合上述两项指标后，以可比上市公司资本结构的平均值作为计算基础。

综上所述，测算资产组可收回金额时选取的参数综合考虑了历史财务数据、公司发展情况、行业发展概况、疫情等特殊因素的影响等，具有合理性。

针对商誉减值风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“(三) 商誉减值的风险”进行了充分提示。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅报告期各期的商誉减值测试评估报告，审核评估方法及主要评估参数及关键性假设的合理性，复核公司于报告期各期末进行商誉减值测试的方法与过程的合理性。

2、取得报告期内 Acer 和珠海新茂的财务报告，将其与商誉减值测试所依据的同期预测数据进行对比。

3、查阅相关行业研究报告，了解行业市场空间、发展前景等信息。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、测试资产组可收回金额时使用的各项参数的选择具有合理性。

2、报告期各期末，资产组的可收回金额分别为 26,400.00 万元、21,300.00 万元、25,600.00 万元，呈现先下降后上升的变化趋势，2019 年末资产组可收回金

额较低主要是考虑了疫情对境外销售业务的影响。

3、公司已对商誉减值进行了充分的风险提示。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求

（一）商誉减值事项的会计处理和信息披露是否符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求

发行人商誉减值事项的会计处理和信息披露符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的相关规定，主要有：

1、定期或及时进行商誉减值测试，并重点关注特定减值迹象

报告期各期末，发行人已按照《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，对企业合并所形成的商誉进行减值测试。发行人充分关注了商誉所在资产组的宏观环境、行业环境等因素，当新冠疫情对资产组的业务产生影响后，发行人充分考虑了相关因素后及时进行了减值测试。

2、合理将商誉分摊至资产组或资产组组合进行减值测试

按照《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，对因企业合并形成的商誉，由于其难以独立产生现金流量，公司应自购买日起按照一贯、合理的方法将其账面价值分摊至相关的资产组或资产组组合，并据此进行减值测试。

发行人在认定商誉所在的资产组或资产组组合时，充分考虑了对生产经营活动的管理或监控方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，认定的资产组或资产组组合能够独立产生现金流量，不存在将与商誉无关的单独资产及负债纳入资产组的情形。发行人 Acer 和珠海新茂资产组为其包含商誉在内的所有经营性长期资产。

发行人收购 Acer 和珠海新茂以来，未发生资产重组，Acer 和珠海新茂的经营组成部分未发生变化，不存在影响已分摊商誉所在资产组或资产组组合构成的情况。发行人已在购买日将商誉分摊至 Acer 和珠海新茂资产组，并在报告期内保持一致，不存在随意扩大或缩小商誉所在资产组或资产组组合的情形。

3、商誉减值测试过程和会计处理

按照《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，在对商誉进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或资产组组合存在减值迹象的，应先对不包含商誉的资产组或资产组组合进行减值测试，确认相应的减值损失；再对包含商誉的资产组或资产组组合进行减值测试。若包含商誉的资产组或资产组组合存在减值，应先抵减分摊至资产组或资产组组合中商誉的账面价值；再按比例抵减其他各项资产的账面价值。

发行人采用预计未来现金净流量的现值估计可收回金额时，正确运用了现金流量折现模型，充分考虑不利事项对未来现金净流量、折现率、预测期等关键参数的影响，合理确定可收回金额。

测试过程中，资产组的可收回金额与其账面价值的确定基础一致，对未来现金净流量预测时，均以相应资产的当前状况为基础，以税前口径为预测依据，关键参数的选取合理。估算未来现金流量净额的现值所采用的折现率与相应的宏观、行业、地域特定市场、特定市场主体的风险因素相匹配，与未来现金净流量均一致采用税前口径。未来现金净流量的预测期均是以经管理层批准的预测数据为基础，且预测期均为5年，并考虑了主要固定资产、无形资产的剩余可使用年限。

4、商誉减值的信息披露

按照《企业会计准则》《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号——财务报告的一般规定（2014年修订）》（证监会公告〔2014〕54号）的规定，公司应在财务报告中详细披露与商誉减值相关的、对财务报表使用者作出决策有用的所有重要信息。

发行人在财务报告中披露了商誉所在资产组或资产组组合的相关信息，包括该资产组或资产组组合的构成、账面金额、确定方法。公司准确、如实地披露了商誉减值测试的具体过程，相关信息，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的情形。

（二）商誉减值事项的审计情况是否符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求

发行人商誉减值事项的审计情况符合《会计监管风险提示第8号——商誉减

值》的相关规定，主要有：

1、申报会计师在解被审计单位及其环境以识别和评估重大错报风险时，结合商誉减值事项的重要程度及不确定性程度，恰当认定其风险性质，以确定其是否为认定层次的重大错报风险。

2、申报会计师根据风险评估结果制定必要、可行、有针对性的进一步审计程序，且确保所制定的审计程序得以有效落实。

3、申报会计师对商誉减值事项执行了充分、必要的审计程序，获取充分、适当的审计证据，并详细记录关键审计程序的实施过程，记录基于判断当时知悉的情况和事实，进行推理的过程及形成的相关审计结论。

4、申报会计师在利用专家工作时，与专家保持了必要的沟通，充分关注了专家的独立性和专业胜任能力，并对专家工作过程及其所作的重要职业判断进行复核，以判断专家工作的恰当性，未直接将专家工作成果作为判断商誉是否减值的依据。

5、申报会计师负责发行人及其子公司的审计工作。

6、申报会计师将商誉减值事项作为关键审计事项在审计报告中进行披露，申报会计师在审计报告中详细描述了该关键审计事项的基本情况及采取的应对措施，并在审计工作底稿中详细记录应对措施的实施情况。

7、申报会计师安排了具有经验和专业胜任能力的项目质量控制复核人员，严格履行质量控制复核制度，对涉及商誉减值的有关事项进行充分复核。

8、发行人的财务报告已按《企业会计准则》和相关信息披露编报规则充分披露与商誉减值相关的所有重要信息。同时，申报会计师阅读并考虑获取了其他信息（包括审计报告日前和审计报告日后取得的其他信息），其他信息中的商誉减值事项披露与财务报表、已获取的审计证据一致。

（三）商誉减值事项的评估情况是否符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求

发行人商誉减值事项的评估情况符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的相关规定，主要有：

1、评估机构在与委托人充分沟通的基础上，明确了将用于商誉减值测试目的的评估事项约定为以财务报告为目的的评估，并明确约定了涉及商誉减值测试的评估基准日、评估对象、评估范围、价值类型等重要要素。

2、评估机构按照约定的评估目的、评估基准日、评估对象、评估范围、价值类型等要素开展评估工作，未变更关键评估要素，未以股权、企业价值的评估报告代替以财务报告为目的的评估报告。

3、评估机构对商誉所在资产组进行了现场调查，并对收集的资料进行了必要的核查验证，合理利用了观察、询问、访谈、核对、勘查、书面审查、实地调查等手段。

4、评估机构根据会计准则的要求，充分分析了不同评估方法的适用性，恰当选择与商誉减值测试相适应的评估方法。商誉减值测试的评估方法保持了一致。

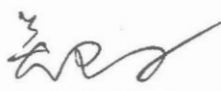
5、评估机构结合所获取的外部环境信息、内部经营信息，未发现存在商誉减值迹象，合理选取了评估模型与参数。

6、评估机构在评估报告中充分披露了与商誉减值测试相关的评估要素、关键参数及其他对评估结论有重要影响的信息。

综上，保荐机构和申报会计师认为：发行人对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求。

（本页无正文，为《关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人：



郑 文

深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司

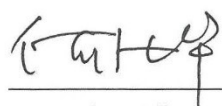


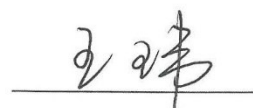
2021年 8月 31日

保荐机构（主承销商）声明

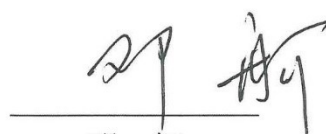
本人已认真阅读深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：


何雨华


王 玮

总经理：


邓 舸

国信证券股份有限公司

2021年8月31日